



Communication



情商 沟通术

胡慎之◎著



一本教你
随时随地、
从容聊天的
实用指南



CCTV《心理访谈》、
湖南卫视《变形计》特约资深心理专家
写给所有深受社交困扰的人



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

Tabla de contenido

[la cubierta](#)

[informacion registrada](#)

[Habilidades básicas de la primera parte](#)

[Capítulo 1 Expresándote](#)

[01 Puede chatear con cualquier persona](#)

[02 Habla con confianza](#)

[03 Expresar la ira apropiadamente](#)

[04 Expresar preocupación de manera efectiva](#)

[05 Crea la imagen del círculo de amigos.](#)

[Capítulo 2 Comunicarse con los demás](#)

[06 La alabanza llega al corazón de los demás](#)

[07 La postura correcta para pedir perdón](#)

[08 Gánate rápidamente la confianza de los demás](#)

[09 Responder a provocaciones desagradables](#)

[10 Rechazar a las personas con gracia](#)

[11 Lee los secretos detrás de los pequeños movimientos](#)

[12 Persuasión ≠ Fuerza](#)

[Comunicación del escenario de la segunda parte](#)

[Capítulo 3 Lugar de trabajo Aula](#)

[13 Comunicarse efectivamente con líderes ocupados](#)

[14 Consejos y errores de la entrevista](#)

[15 Lea los pensamientos del jefe y gane reconocimiento](#)

[16 Cooperar con los recién llegados rebeldes en el lugar de trabajo](#)

[17 Cómo resolver conflictos entre el trabajo y la familia](#)

[Capítulo 4 Aula Familiar](#)

[18 Elimina la vergüenza de no tener nada que decir a tus padres](#)

[19 Cómo comunicarte cuando no estás de acuerdo con tus padres](#)

[20 Lidia con la preocupación excesiva de los familiares](#)

[Capítulo 5 Aula de amor](#)

[21 Cómo conseguir el sexo opuesto](#)

[22 Cómo prolongar la vida útil emocional](#)

[23 Diez Mandamientos del Amor](#)

[24 cosas que decir cuando tu pareja está molesta](#)

[25 Cómo evitar cruzar la línea con amigos del sexo opuesto](#)

Tabla de contenido

- [la cubierta](#)
- [informacion registrada](#)
- [Habilidades básicas de la primera parte](#)
 - [Capítulo 1 Expresándote](#)
 - [01 Puede chatear con cualquier persona](#)
 - [02 Habla con confianza](#)
 - [03 Expresar la ira apropiadamente](#)
 - [04 Expresar preocupación de manera efectiva](#)
 - [05 Crea la imagen del círculo de amigos.](#)
 - [Capítulo 2 Comunicarse con los demás](#)
 - [06 La alabanza llega al corazón de los demás](#)
 - [07 La postura correcta para pedir perdón](#)
 - [08 Gánate rápidamente la confianza de los demás](#)
 - [09 Responder a provocaciones desagradables](#)
 - [10 Rechazar a las personas con gracia](#)
 - [11 Lee los secretos detrás de los pequeños movimientos](#)
 - [12 Persuasión ≠ Fuerza](#)
- [Comunicación del escenario de la segunda parte](#)
 - [Capítulo 3 Lugar de trabajo Aula](#)
 - [13 Comunicarse efectivamente con líderes ocupados](#)
 - [14 Consejos y errores de la entrevista](#)
 - [15 Lea los pensamientos del jefe y gane reconocimiento](#)
 - [16 Cooperar con los recién llegados rebeldes en el lugar de trabajo](#)
 - [17 Cómo resolver conflictos entre el trabajo y la familia](#)
 - [Capítulo 4 Aula Familiar](#)
 - [18 Elimina la vergüenza de no tener nada que decir a tus padres](#)
 - [19 Cómo comunicarte cuando no estás de acuerdo con tus padres](#)
 - [20 Lidiar con la preocupación excesiva de los familiares](#)
 - [Capítulo 5 Aula de amor](#)
 - [21 Cómo conseguir el sexo opuesto](#)
 - [22 Cómo prolongar la vida útil emocional](#)
 - [23 Diez Mandamientos del Amor](#)
 - [24 cosas que decir cuando tu pareja está molesta](#)
 - [25 Cómo evitar cruzar la línea con amigos del sexo opuesto](#)

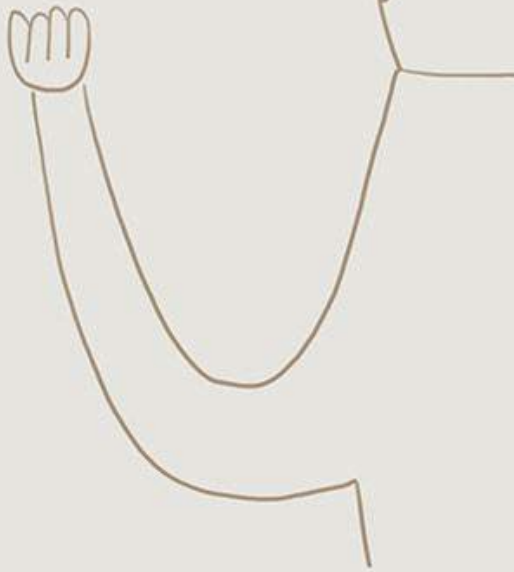


Communication

情商沟通术

胡慎之◎著

一本教你
随时随地、
从容聊天的
实用指南



CCTV《心理访谈》、
湖南卫视《变形计》特约资深心理专家
写给所有深受社交困扰的人



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

informacion registrada



Part One
基础技能



第一章 表达自己

01 Puede chatear con cualquier persona

Como consejera, he descubierto que muchas personas tratan la consejería como una charla. Como a todos les gusta esta explicación, exploremos las técnicas relacionadas con el arte de "hablar".

Una charla amena será la mejor oportunidad para mostrarte, y también puede resaltar el nivel de inteligencia emocional de una persona.

Lily es una chica que acaba de trabajar poco tiempo, su personalidad es introvertida, tiene muchas ganas de mezclarse con sus compañeros y participar en las charlas, pero no sabe cómo hacerlo. Cada vez que ve a sus colegas reunirse y charlar en pleno apogeo, siempre siente envidia. De vez en cuando, también intentaba unirse al chat de los compañeros, pero siempre acababa en silencio. Por lo tanto, casi no tiene amigos en la empresa.

El informático Tom también tiene problemas similares. Sus condiciones de vida y experiencia laboral son excelentes, pero por alguna razón, tres relaciones fracasaron, y su novia dio la misma razón para romper: comer y ver películas con él es aburrido, y no podemos charlar juntos.

¿Por qué Lily y Tom no pueden tener una buena conversación con los demás? El problema radica en los siguientes tres puntos, y estos también son errores que somos propensos a cometer.

Error 1: No estoy yo sin ti

Cuando Lily conversaba con sus colegas, siempre pensaba: ¿Cómo me ven los demás? ¿Hay otras personas interesadas en mi tema? En la superficie, Lily se preocupa por los demás, pero de hecho, se preocupa más por lo que los demás piensan y sienten por ella. Aunque a veces presta atención a los demás, presta más atención al contenido de su propia imaginación, no a la realidad objetiva real. Por eso, a las personas que "me tienen sin ti" les cuesta tener una buena charla con los demás.

Error 2: Hablar pero no escuchar

Tom es un típico "habla pero no escucha". Ya sea en la mesa de la cena o en la carretera, Tom se ha estado expresando con entusiasmo, expresando sus pensamientos y rara vez

tiene la paciencia para escuchar lo que su novia tiene que decir. Cuando se enfrenta a temas que le interesan o le son familiares, es más como dar una conferencia personal, elocuente. Su novia quería unirse a la conversación, pero él siempre la interrumpía bruscamente. Y cuando su novia hablaba de temas que a él le interesaban, Tom guardaba silencio y no le daba ninguna respuesta a su novia, lo que avergonzaba mucho a la otra parte.

Además, después de que la otra parte haya mostrado desinterés en un tema determinado, seguirá hablando sin parar y no sabe dónde detenerse.

Error 3: Evaluación arbitraria de correcto e incorrecto, bueno y malo

Dos personas salen a comer juntas, a una de ellas le gusta comer camarones a la sal y pimienta, pero a ti no te gusta, entonces dices que los camarones a la sal y pimienta son malos, estás juzgando el gusto de los demás. De hecho, el gusto es un asunto muy personal, no hay bien o mal. Haces comentarios sobre la otra persona que pueden hacerla sentir incómoda, especialmente en público.

Los tres puntos anteriores son los errores que somos propensos a cometer en el chat, y también son los "tres cuchillos" que pueden afectar nuestra relación interpersonal.

Entonces, ¿qué puedes hacer para tener una conversación agradable? Una charla amena es como un pas de deux: hay presagios, interacción, expresiones íntimas y un final ceremonial.

Por lo tanto, si desea poder chatear con alguien, debe aprender los siguientes cuatro pasos .

El primer paso: sentar las bases

Cuando queremos chatear con otros, al menos primero debemos pasar cierta información a la otra parte: Tengo muchas ganas de chatear contigo. En circunstancias normales, no elegiremos esos temas que son demasiado profundos al comienzo del chat, pero es un poco como entablar una conversación. Por ejemplo: a los extranjeros les gusta decir a amigos desconocidos: "¿Qué pasa?"

En resumen, el presagio es dejar que la otra parte sienta que estás interesado en él antes de entrar en el tema y que estás particularmente dispuesto a chatear con él.

Paso dos: interactuar

En el proceso de interacción, debemos prestar atención a dos palabras clave: sentido de sustitución y sentido de inversión.

El sentido de sustitución significa que cuando nos expresamos o decimos algo, usamos la forma de contar historias, como quién, qué día, dónde, a quién conocimos, qué pasó... Si la historia está bien contada, es como un buen libro o una buena película, puede ser fascinante y hacer que las personas tengan un sentido de sustitución. Si tu narración puede hacer que la otra persona se sienta involucrada, entonces eres un buen parlanchín.

El sentido de participación se refiere a hacer sentir a la otra persona que estás entrando en la situación y las emociones de la otra persona. Puedes sentir si una persona te está prestando atención.

En las relaciones interpersonales, un sentido de sustitución y compromiso puede darnos el sentimiento más importante: un sentido de presencia, es decir, ser descubierto y observado

por personas importantes. Cuando comenzamos un chat, si la emoción que invertimos puede hacer que la otra parte sienta nuestra presencia, entonces, en este caso, la caja de diálogo a menudo se puede abrir sin problemas.

Del mismo modo, al ingresar un tema, debe darle a la otra parte una respuesta positiva en términos de emoción, lenguaje, comportamiento y otros aspectos. Por ejemplo, un amigo tiene una relación y le dices: "Debe ser doloroso perder una relación. Te vi infeliz hace un tiempo. Yo también perdí una relación y sé cómo se siente". Su sentido de devoción y sustitución puede hacer que la otra parte tenga ganas de hablar. Esto es lo que la psicología llama "**empatía**".

pequeña ciencia

empatía

Empatía (empatía), también conocida como simpatía, empatía, etc. Su concepto original fue elaborado por Rogers, el fundador del humanismo: "El consultor puede comprender correctamente el mundo subjetivo interno del cliente y puede transmitir información significativa al cliente. Comprender o percibir el mundo de significado personal contenido en el cliente, como si es tu propio mundo, pero sin perder la calidad de 'como si'." El concepto de empatía ha sido reconocido por varias escuelas de pensamiento y es más comúnmente utilizado por el psicoanálisis moderno.

La empatía puede entenderse generalmente como empatía, es decir, comprender a los demás desde el punto de vista de los demás y, al mismo tiempo, ser capaz de sentir el mundo interior de los demás. Por ejemplo, si un niño se cae y sangra, una madre con empatía abrazará al niño y le dirá: "Me caí, ahora tienes dolor, madre, si quieres llorar de dolor, entonces llora Bien". En este momento, los sentimientos del niño fueron verdaderamente comprendidos. Y una madre que no tiene empatía inmediatamente le dirá a su hijo: "Pobre, me duele la caída, no llores, no importa si te duele un poco la piel, un hombre debe ser fuerte".

Una mejor interacción debería ser: mirada fija, lenguaje corporal abierto y retroalimentación y respuestas apropiadas durante la interacción. La retroalimentación y la respuesta pueden enviar un mensaje a la otra parte: lo está escuchando con atención.

Por ejemplo, a menudo puedes ver ejemplos en la vida: un niño llega a casa de la escuela y quiere compartir con su madre lo que sucedió en la escuela. El niño hablaba de cosas, pero la madre seguía haciendo las cosas a un lado, sin prestarle atención en absoluto. Este tipo de comunicación sin interacción puede llevar a la frustración.

El tercer paso: cerrar la expresión

De hecho, charlar con la gente sobre chismes o conocidos mutuos es una buena expresión de intimidad. Además, en el proceso de chatear, también podemos expresar apropiadamente a la otra parte nuestro agradable estado de ánimo para conversar, la comodidad de la comunicación entre los dos o nuestras expectativas para la próxima conversación. Este tipo de expresión emocional puede brindarle a la otra parte una experiencia de buen valor.

Y la afirmación y el reconocimiento son las mejores formas de expresar la intimidad. Sé menos didáctico y trata de ser empático. Tu amigo está roto en el amor, cuéntale sobre el

proceso de enamoramiento, dile en este momento que estarás con él, en lugar de decirle "no dejes todo el bosque por un árbol". Resonar con las emociones del otro es la mejor expresión de intimidad.

Valorar la experiencia es muy importante para la otra parte, lo que significa que puedes dejar algunas huellas en la trayectoria de vida de los demás. ¿Quién no quiere ser querido? ¿Quién no quiere ser afirmado?

El cuarto paso: el final lleno de sentido ritual

La comunicación es un proceso completo y necesita un final. El final lleno de ritual significa que una de las dos partes en la comunicación debe retirarse de la comunicación de manera moderada y no detenerla abruptamente mientras conversan. Esto fácilmente hará que la otra parte se sienta infeliz y sienta que está tratando. con eso. Haga algunos presagios cuando el chat esté a punto de terminar, reafirme la sensación de chatear con la otra parte y finalmente finalice el chat con desgana.

Por lo tanto, un buen final requiere un sentido de ritual. Lo mejor es avisarme con anticipación cuando algo se va a ir, y decir: "Hago una cita para otro día". Cuando te vayas, abraza, da la mano, mira hacia atrás , y expresa tu desgana Hace que los demás se sientan valorados. Por supuesto, el contacto visual también es agradable.

El chat es una forma de interacción humana. Evite varias formas incorrectas de chatear, domine las habilidades de comunicación anteriores y se convertirá en un maestro del chat. Además, también necesitamos tener contenido de chat. Por supuesto, escuchar también es una gran comunicación si no hay mucho de qué hablar. Cuando hablamos con otros sobre las ricas experiencias de la vida o las pequeñas cosas de la vida, el sentimiento será muy bueno. Esta es la misma experiencia que experimentamos empatía cuando escuchamos discursos y conferencias.

El hablante cuenta su propia historia, pero podemos vernos a nosotros mismos en las historias de los demás.

Una buena charla no necesita demasiadas rutinas, lo que más se necesita es un corazón sumergido en ella.



Una buena charla no necesita demasiadas rutinas, lo que más se necesita es un corazón sumergido en ella.

02 Habla con confianza

Cuando se trata de discursos, lo primero que me viene a la mente es una película muy buena: "El discurso del rey". La película cuenta que tras la muerte del rey Jorge V de Inglaterra, dejó el trono al príncipe Alberto, que padecía una grave tartamudez. Bajo el tratamiento de un terapeuta del habla, el príncipe superó su impedimento del habla y pronunció discursos inspiradores antes de la Segunda Guerra Mundial. Un príncipe con un tartamudeo severo se convierte en un orador emotivo. Entonces, nosotros que no tenemos confianza para hablar, ¿qué métodos debemos usar para compensar nuestras propias deficiencias?

De hecho, en la vida, no es raro hablar sin confianza, especialmente en lugares públicos. Por ejemplo, el pasante Xiao Wang es una persona que carece de confianza en sí mismo y no tiene confianza para hablar. Cuando me informaba del trabajo, su voz era como la de un mosquito, y había que escuchar con atención para entender lo que decía. En las reuniones, siempre se sonroja sin decir unas pocas palabras, sus manos tiemblan descontroladamente, y cuando habla en serio, su frente suda y su cabeza cuelga hacia abajo, como un niño que ha cometido errores. Xiao Wang sabe que esto traerá obstáculos a su carrera y realmente quiere cambiar la situación actual. De vez en cuando, se culpaba a sí mismo frente a mí: "Soy tan malo, ¿por qué no puedo pararme como los demás y hablar con los demás con confianza? ¿Por qué siempre me preocupo tanto por las opiniones de los demás? me culpa?"

Si no tiene confianza para hablar en el lugar de trabajo, la promoción y el aumento de salario estarán muy lejos de usted.

No tengo confianza en hablar en amor, y mi pareja se queja de que no valgo nada.

No tengo la confianza para hablar en la vida, y mis opiniones a menudo no se toman en serio.

Habiendo dicho eso, ¿por qué hay tanta gente como Xiao Wang que no tiene la confianza para hablar? ¿Dónde está la razón? De hecho, no es complicado, hay tres puntos principales.

Primero, la autolimitación

"Autolimitación" significa que antes de hablar, presuponemos que no somos buenos oradores, que no podemos comunicarnos con los demás con fluidez y que no podemos expresar bien nuestros pensamientos. Al final, nuestro desempeño real suele ser similar a esta suposición.

Segundo, el corazón ha caído en un estado de obediencia ciega a las figuras de autoridad.

Es probable que las personas que no tienen confianza para hablar sean culpadas y evaluadas por ancianos relativamente autorizados, como maestros y padres, cuando quieren expresar sus deseos durante el crecimiento de su infancia. Gradualmente, se volvieron cada vez menos confiados y cada vez menos temerosos de expresar sus opiniones. Cuando crezcan, generalizarán a sus jefes y superiores su miedo a los padres y

profesores estrictos, e incluso algunos copiarán este modelo de convivencia en todas sus relaciones interpersonales.

Tercero, habla con miedo.

De hecho, este miedo es el miedo a no hacerlo bien. Cuando crecemos, podemos sentir que solo cuando lo hacemos bien podemos ser valiosos y ser afirmados y apreciados por los demás. Si no lo haces bien, serás severamente castigado. Este miedo a no hacerlo bien siempre ha estado enterrado en lo más profundo de nuestro inconsciente. Cuando hacemos algo o realizamos una determinada conducta, nos afecta esa sensación de miedo, que nos pone tensos, temblando, sudando y hablando incoherencias. Si hablamos para evitar ser castigados como cuando éramos jóvenes, y para evitar el miedo, no tendremos confianza en nuestro discurso. Lo más grave es la fobia al habla, el síntoma es que la laringe parece no poder emitir ningún sonido y es posible que se pierda la voz. Por lo tanto, una vez que nos damos cuenta de que no tenemos confianza para hablar, debemos darnos cuenta si podemos volver a caer en ese mal miedo.

En este momento, necesitas reconocerte a ti mismo, es decir, tener una comprensión más clara de ti mismo. La cognición clara es que cuando hacemos algo, debemos saber: lo que puedo hacer y lo que no puedo hacer. Esta percepción puede cambiar nuestro comportamiento exterior.

Entonces la pregunta es, ¿cómo podemos hablar con confianza? Por experiencia personal, he aquí algunas sugerencias.

Primero, la autosugestión

El método de la autosugestión es genial.

Si siente que hablar no es muy seguro, puede mirarse en el espejo, hablarse en el espejo y decirse a sí mismo "yo puedo". Cuando hagas contacto visual contigo mismo en el espejo, no importa cómo te comportes, no hagas ningún juicio sobre ti en el espejo, como "No deberías ser así, no deberías ser así, eres malo, eres malo". Por el contrario, usa una actitud positiva y alentadora, incluso si usas una forma de sobreestimarte para dar pistas psicológicas, está bien.

Aguanta, aguanta, aguanta. Gradualmente verás el cambio en ti mismo hasta que puedas mirar a las personas a los ojos y hablar con ojos firmes. De hecho, mirar a los ojos de los demás al hablar es el respeto más básico por los demás. Al mismo tiempo, mirar a alguien a los ojos y hablar te da una sensación de fuerza y confianza.

En segundo lugar, hablar es expresar pensamientos, no hacer que los demás piensen en nosotros.

Ponte en ello y exprésalo, y luego bloquea temporalmente tus emociones, sentimientos y lo que imaginas que los demás piensan de ti... y trata de expresar lo que quieres expresar. Pruébalo, se siente genial.

Recuerdo a un joven de Xinjiang llamado Alpha que era muy activo en los programas de CCTV. Alguien le preguntó una vez: "¿No tienes miedo de dar un discurso?" Las personas en la audiencia se imaginan como rábanos y vegetales. Cuando se habla con rábanos y verduras, no tendrán ninguna reacción. Cuando deje de prestar atención a las reacciones de los demás, tendré más confianza en mi habla. Solo necesito disfrutar. Es suficiente para

expresar mis pensamientos libremente. De esta manera, mi habla será tener más confianza.”

Tercero, crea una experiencia innovadora

Existe un término en psicología llamado **indefensión aprendida**, que significa comportamiento a merced de repetidos fracasos o castigos.

pequeña ciencia

indefensión aprendida

La "indefensión aprendida" fue propuesta por el psicólogo estadounidense Seligman en 1967 cuando estudiaba animales. Hizo un experimento clásico con un perro: al principio encerró al perro en una jaula y le dio una descarga eléctrica incómoda tan pronto como sonó el timbre, y el perro no pudo escapar de la descarga eléctrica en la jaula. Después de muchos experimentos, mientras sonaba el timbre, incluso si la puerta de la jaula estaba abierta, el perro no sabía cómo escapar, pero cayó al suelo gimiendo y temblando antes de que apareciera la descarga eléctrica. Es una indefensión aprendida que se puede evitar activamente pero que espera desesperadamente que llegue el dolor.

La indefensión aprendida se convertirá en un patrón o hábito de comportamiento, es decir, primero se negará a sí mismo (por ejemplo, no puedo hacer algo bien) y luego encontrará cosas similares, se resistirá o evitará (o procrastinará), y luego comenzará a culparse a sí mismo, fortalecer su cognición de que no puede hacer algo bien y experimentar frustración, y luego escapar o fantasear con que de repente puede convertirse en un genio en un campo determinado. La inferioridad y la arrogancia se convierten en los principales mecanismos psicológicos que afectan el comportamiento, y los dos continúan en ciclo, y el individuo se vuelve más y más débil a partir de ese momento.

Solo hay una forma de romper la indefensión aprendida, que es tratar de comenzar con cosas pequeñas, experimentar una sensación de logro, aumentar la confianza en uno mismo y luego probar cosas más grandes. No importa si fallas una o dos veces, trata valientemente y comete errores, perdónate y anímate, e inténtalo de nuevo hasta que tengas una experiencia de mayor logro.

La experiencia de fracasos anteriores nos hará retroceder antes de hablar. Los repetidos discursos fallidos en el pasado pueden atraparnos en un círculo vicioso de inseguridad. ¿Cómo romper este círculo vicioso? — Cree una excelente presentación y obtenga una experiencia innovadora.

En el pasado, tampoco era bueno expresándome y estaba muy nervioso cada vez que subía al escenario. En 2005, cuando estaba en la clase chino-alemana (el programa de formación continua de psicoterapeutas senior chino-alemanes), nuestros profesores enseñaban toda la clase en inglés. Mi nivel de inglés no es muy bueno, así que cuando necesito dar un discurso sobre etapa, me siento aprensivo. En ese momento, después de cada clase, habría una cena y los estudiantes realizarían sus propios programas preparados en la cena. En ese momento, me dije a mí mismo: "¡Arriégate y pruébalo!"

En el escenario, realicé el truco de magia que acabo de aprender. Estuve muy nervioso durante la actuación, pero afortunadamente la magia fue relativamente exitosa y ganó un cálido aplauso de todos. Esa experiencia innovadora acabó con mi miedo a hablar en

público. Ahora, incluso cuando hablo frente a cientos o miles de personas, no me asusto mucho. Lo que es aún más asombroso es que esa experiencia revolucionaria también me trajo cambios inesperados, haciendo que me gustara hablar con la gente y expresarme frente a los demás.

Las personas que no tienen confianza en su habla se compararán en secreto con aquellos que hablan con confianza. Cuanto más se comparan, menos confianza tienen y peor es su estado. ¿Por qué comparar? Especialmente cuando comparas tus debilidades con las fortalezas de los demás. De hecho, también puedes hablar bien.

Cree una experiencia revolucionaria y dése pistas psicológicas más positivas. Una vez que tenga éxito, la alegría del avance quedará enterrada en su corazón y lo afectará. En una palabra, exprésate en él, deja atrás tus emociones y sentimientos por un tiempo, y lentamente, nuestro discurso se volverá más y más seguro.

?

03 Expresar la ira apropiadamente

¿Expresa su ira apropiadamente?

Algunas personas son personas de buen carácter, no tienen temperamento, guardan su ira en sus corazones y tienen miedo de molestar a los demás, lo que no solo los perjudicará a ellos mismos, sino que tampoco dejará necesariamente una buena impresión en los demás. Algunas personas no saben cómo expresar adecuadamente su ira después de haber sido tratadas injustamente, frente a sus jefes, amigos o extraños. O congeló la relación, o no pudo evitar enojarse, y se fue a casa para desahogar su ira sobre los seres queridos. Estas son las personas que no expresan enojo.

Expresar la ira es una habilidad. Aprender a expresar tu ira apropiadamente no solo es beneficioso para tu salud física y mental, sino también para el desarrollo de tus relaciones y el éxito de tu carrera. Así que expresar la ira apropiadamente es una de las habilidades que cada uno de nosotros debe aprender.

¿Por qué expresamos ira?

Los padres entran y salen de tu habitación a voluntad, hurgando en tus cosas; los colegas revelan tu información personal a otros sin tu consentimiento; haces cola en el supermercado durante más de diez minutos para pagar, y de repente algunas personas saltan en. ¿Cómo te sientes cuando te encuentras con las situaciones anteriores? ¿Sientes que tus límites y derechos están siendo violados y te sientes enojado?

Entonces, expresar enojo es en realidad defender nuestros límites.

El psicólogo estadounidense Jacques Xilar dijo: "La ira es una reacción incómoda en el corazón, causada por sentimientos injustos e inaceptables contratiempos." Obviamente, detrás de la ira está el miedo y la impotencia. Hay un viejo dicho en China llamado "La molestia se convierte en ira". Nuestros cuerpos y mentes están experimentando reacciones incómodas. El cuerpo nos está diciendo que necesitas expresar tu ira.

Comprenda que expresar enojo está bien y está permitido, e incluso las personas que son buenas para expresar enojo tienen más probabilidades de ser respetadas por los demás.

El punto es ¿cómo expresamos apropiadamente la ira? Puedes probar los siguientes puntos.

Primero, prepárese racionalmente, no emocionalmente, antes de expresar enojo.

La preparación racional consiste simplemente en que no actuamos según nuestros deseos impulsivos. Por ejemplo, en el lugar de trabajo, un colega deliberadamente no coopera con su trabajo, difunde rumores sobre usted en todas partes o lo hace quedar feo en público al decir palabras feas. Cuando surjan estas situaciones, definitivamente te sentirás particularmente enojado. Si este tipo de ira no se prepara racionalmente, sino que se expresa directamente a través de ciertos comportamientos, por ejemplo, la sangre corre, el cerebro está caliente y una pelea dura con la otra parte son todas manifestaciones emocionales.

Entonces, ¿cómo es la preparación racional?

Al igual que un niño en mi familia, a menudo era intimidado por un niño en el jardín de infantes y estaba muy enojado cada vez que iba a casa. Le dije que hay dos opciones al enfrentar este asunto: la primera opción es mejorar tu propia habilidad para que la otra parte nunca se atreva a intimidarte; la segunda opción es correr más rápido para que la otra parte no pueda alcanzarte. Mi hijo eligió el primero y dijo: "No quiero que me vuelva a intimidar".

Entonces, le dije a mi hijo: "Tal vez tengas que soportarlo ahora, y te enviaré a aprender Taekwondo. Pero aprender Taekwondo no es para que lo golpees o uses la fuerza para resolver el problema, sino para protegerte y dejarlo". protegerte cuando la otra parte te provoque. En ese momento, no tenía tanto miedo, y tenía el coraje y la capacidad para enfrentarlo ". Finalmente, mi hijo aprendió Taekwondo y le dijo al niño que lo acosaba: "Si te metes conmigo de nuevo, resistiré." Ahora los dos se han convertido en un par de muy buenos amigos.

Este tipo de enfoque es una preparación racional, sin palabras ásperas ni uso de la fuerza, independientemente de las consecuencias.

pequeña ciencia

ABC Teoría de las Emociones

La teoría ABC de las emociones fue creada por el psicólogo estadounidense Ellis. La teoría sostiene que el evento estimulante A (la primera letra del evento activador) es solo la causa indirecta de las consecuencias emocionales y conductuales C (la primera letra de la consecuencia), mientras que la causa directa de C es el reconocimiento por parte del individuo del evento estimulante A. La creencia B (la primera letra inglesa de creencia) producida por el conocimiento y la evaluación, es decir, el resultado de las emociones negativas y los trastornos del comportamiento de las personas (C), no es causada directamente por un determinado evento estimulante (A), sino que es causada por experimentar esto es causado directamente por la creencia falsa (B) generada por la cognición y evaluación incorrecta del evento por parte del individuo. Aquí, las creencias falsas también se conocen como creencias irracionales. El siguiente es un análisis detallado de la teoría:

A. Infortunio o adversidad (acontecimiento de hechos o emergencias, como perder una carrera, quedarse sin gasolina en la carretera, desamor, etc.);

B. Creencias (especialmente creencias irracionales después del fracaso o el rechazo. Por ejemplo: "No debo fallar, debo ser aceptado". "¡El fracaso es insoportable!" "El rechazo me hará sentir que soy un inútil");

C. Consecuencias (después de la adversidad y creencias irracionales, por ejemplo, sentirse extremadamente estresado y deprimido, tener comportamientos de autonegación como evitar y abandonar metas, como renunciar a una carrera, no tratar de hacer un buen trabajo, rechazar participar en deportes o negarse a hacer amigos, tener citas).

Creencias fundamentales irracionales que afectan la cognición

1. "No importa cuál sea la situación, debo completar tareas importantes y ser reconocido por otros importantes, de lo contrario, ¡seré incompetente e indigno de ser amado!"

2. "No importa cuál sea la situación, los demás deben tratarme de manera justa, o son personas malas y desvergonzadas".

3. "Cualquier situación en la que me encuentre tiene que ser como yo quiero que sea, satisfaciendo mis deseos de inmediato sin pedirme que trabaje demasiado para cambiar o mejorar la situación, o es horrible, no soporto estas cosas, No puedo ser feliz".

Si tenemos las tres creencias centrales irracionales anteriores en nuestros corazones, si las encontramos, podemos tener una comprensión mucho más profunda de nuestras emociones; cambie esas creencias centrales, para que podamos ser verdaderamente los maestros de nuestras emociones.

Segundo, distinguir entre expresar enojo y expresar ira

¿Qué es una expresión de ira?

Hubo un tiempo en que mi presión laboral era extremadamente alta, y mis reacciones emocionales eran muy intensas, y una pequeña cosa me ponía muy irritable. Una vez conduje hasta una cabina de peaje en una autopista y el personal me cobró de más debido a un error y dijo que era una regla que no se daría ningún reembolso. En ese momento, estaba tan enojado que rompí la barandilla al costado de la carretera, arrojé 1.500 yuanes y casi fui detenido por la policía local. Si bien no resultó tan malo, era una imagen impropia por el momento. Esta es una expresión de ira.

Entonces, ¿qué es expresar ira?

Un colega mío tiene un gran sentido del tiempo y es muy puntual. Sin embargo, uno de sus amigos cercanos suele llegar tarde a las citas. Puedo soportarlo una o dos veces, pero no puedo soportar llegar tarde cada vez. Pero no puede hacer que la relación con sus amigos se estanque, después de todo, no lo verá cuando mire hacia arriba. Otra cita, su amigo volvió a llegar tarde, optó por expresar su enojo, le dijo a su amigo: "Llegas tarde, siento que no me valoran, estoy muy enojado, espero que puedas respetarme, y la fecha es más puntual." Su amigo también entendió. Él, lentamente, se hizo menos tarde, y la relación entre los dos se volvió más armoniosa.

Se puede ver que hay una gran diferencia entre la expresión de la ira y los resultados de expresar la ira.

Tercero, decir lo que queremos sin amenazas.

Cuando las personas están particularmente enojadas, es fácil tratarse con un tono amenazante, como "Si vuelves a hacer esto, seré grosero contigo", "Más vale que tengas cuidado, no es fácil meterse conmigo". Amenazar a la otra parte es envalentonarte a ti mismo. De hecho, cuando estamos enojados, lo que más necesitamos es expresar nuestro llamamiento. Por ejemplo, puedes decir algo como: "Cuando haces esto, estoy muy enojado, me siento herido, espero que puedas pedirme mi opinión primero. Por favor, no vuelvas a hacer esto en el futuro. Si me haces esto otra vez, no volveré a ser tu amigo".

Primero describe el comportamiento de la otra persona, luego expresa cómo te sientes y finalmente señala lo que esperas que haga la otra persona. De esta manera, la otra parte sabe claramente: "Así que hice esto, estás muy enojado y la consecuencia es perderte". Y, en el momento en que lo expresas, eres racional. También permite que otros vean tus principios y actitudes. Lo precioso de expresar la ira es reconstruir tu relación con los demás.

Si no expresas tu enojo, los demás pueden pensar que eres fácil de intimidar y que no tienes principios; si expresas tu enojo, la otra parte estará más dispuesta a entablar amistad contigo. Las buenas personas no se atreven a expresar su enfado, por un lado puede ser que no tengan confianza en sí mismos y por otro lado temen que desahogar su enfado perjudique las relaciones interpersonales.

Tratarse unos a otros con palabras amenazantes y usar la violencia para controlar la violencia solo seguirá aumentando la violencia y conducirá a resultados irreversibles. No es apropiado creer en el método del anciano, reprimir la ira y valorar la paz, y mucho menos una estrategia a largo plazo. Ha estado reprimido durante mucho tiempo, y puede ser aún más aterrador cuando entra en erupción, como una erupción volcánica.

Si la otra parte no es amable, deliberadamente le encuentra fallas y lo confronta de frente, entonces dígame a sí mismo: "No cause problemas, pero no tenga miedo de los problemas cuando surjan". tomar la iniciativa de lastimarte, ¿por qué no te defiendes? ? En el análisis final, solo cuando presentamos nuestro verdadero yo y nuestro yo completo, los demás pueden estar dispuestos a establecer verdaderamente una relación con nosotros.

☐

04 Expresar preocupación de manera efectiva

El estudiante David me describió una vez su problema: otros decían "ten cuidado en el camino" al despedirse, pero él no podía decirlo. Cuando se encuentra con los dolores de cabeza de otras personas, a menudo no sabe qué hacer y, al final, no hace nada, por lo que se le etiqueta como que no se preocupa por los demás. De hecho, aunque no dijo nada y parecía frío, su corazón estaba cálido.

Otro estudiante, Kevin, también planteó una pregunta similar: durante la relación, su novia dijo que él siempre se veía indiferente. De hecho, él la ama mucho en su corazón y se preocupa mucho por ella.

Tanto David como Kevin, que hicieron estas dos preguntas, sintieron que eran "personas de madera" en las relaciones interpersonales, y no sabían cómo expresar preocupación por los demás o hacer que los demás sintieran sus sentimientos. "Hombre de madera" se refiere a una persona que realmente no comprende las necesidades de la otra parte en las relaciones interpersonales y se las brinda a la otra parte de manera oportuna.

¿Por qué se considera a David alguien que no se preocupa por los demás? Kevin se preocupa por su novia en su corazón, pero su novia no lo siente. ¿Por qué? Eso es porque han pisado varios campos minados importantes en la comunicación interpersonal.

Campo minado 1: Preocupación santurrona

Hay un tipo de resfriado llamado "tu madre cree que tienes frío". A muchos niños les disgusta mucho que sus madres los obliguen a usar calzoncillos largos, aunque sabemos que esta es una forma en que las madres expresan su preocupación, los niños básicamente no lo apreciarán. La razón es que no sentimos frío, es nuestra madre quien nos impone sus sentimientos personales, pensando que somos tan fríos como ellos. Llamo a este tipo de preocupación "preocupación santurrona".

De hecho, debido a la diferencia de edad y condición física, en comparación con la madre, la resistencia al frío del niño es mucho más fuerte y, a veces, no es necesario usar calzoncillos largos. En este momento, la preocupación de la madre es una especie de presión sobre el niño. En otras palabras, las madres que obligan a sus hijos a usar calzoncillos largos no saben cómo preocuparse por las personas.

Minefield 2: Preocupación superficial

Hice una encuesta en Internet, y las chicas odian especialmente una frase que dicen sus novios o maridos: "Bebe más agua caliente".

"Estoy en mi período y me duele el estómago".

"Bebe más agua."

"No me siento bien durante este tiempo".

"Bebe más agua."

Aparte de beber más agua caliente, no hay nada más. ¿Por qué tantas chicas odian a los chicos diciendo "bebe más agua caliente"? Porque los niños no consideran en absoluto lo que las niñas necesitan, sino que tratan las necesidades de las niñas de manera casual. Las niñas sienten que no son lo suficientemente valoradas. Y "beber más agua caliente" parece ser la clave maestra para las chicas superficiales, sin ningún elemento de preocupación.

Minefield 3: Mantén tu preocupación en tu corazón, sin ninguna expresión en palabras y hechos

Comunicación entre personas, ya sea a través del lenguaje, ya sea a través de expresiones, o a través de acciones. Si no haces nada, solo pones tu preocupación en tu corazón, y la otra persona no puede ver tu corazón, ¿cómo sabrá que te preocupas por él?

Los tres campos minados anteriores de preocuparse por las personas son lo que debemos evitar tanto como sea posible en la comunicación interpersonal. Entonces, ¿cómo puede ser

efectivo cuidar a los demás? Cuidar a los demás de manera efectiva requiere capas. Este nivel es desde el habla hasta la expresión y el comportamiento.

Primero, exprese preocupación en palabras

Por ejemplo: tengo una amiga cercana del sexo opuesto, cada vez que sabe que estoy volando, me envía un mensaje "Buen viaje". Cuando el avión aterrice, la primera vez que encienda su teléfono, podrá ver el cariñoso saludo de la otra parte: "¿Aterrizó?" Le respondí: "Aterrizó". Ella respondió: "Tranquilidad". "

Con unos breves saludos, puedo sentir profundamente que la otra parte se ha preocupado por mí y me pone en su corazón. Su cariño me hizo sentir muy a gusto y conmovedor. Por lo tanto, expresar preocupación con palabras significa poner a la otra persona en tu corazón.

En segundo lugar, el cuidado se puede transmitir a través de expresiones faciales.

A menudo podemos ver que cuando un niño se cae mientras camina, la madre del niño inmediatamente muestra angustia y preocupación cuando lo ve, y luego corre a consolar a su hijo.

Cuando un querido amigo tuyo encuentre dificultades y reveses, lo acompañarás. El verdadero compañerismo no es necesariamente en el espacio, también puede ser entre corazones.

Hay una palabra en psicología llamada respuesta positiva. Respuesta positiva significa que cuando envía una necesidad de conectarse con la otra parte, la otra parte puede responderle de inmediato.

Había una chica que perdió a su amor, su amiga se preocupaba mucho por ella y acudió a ella en cuanto escuchó la noticia. El amigo no hizo nada por persuadirla, solo se sentó tranquilamente a su lado y la acompañó, y cuando ella estaba llorando, le entregó un pañuelo con una mirada de tristeza en sus ojos. Este acercamiento de amigas puede hacer que las niñas sientan el cuidado de las demás.

Mucha gente malinterpreta las respuestas positivas. Por ejemplo, frente a la chica enamorada de arriba, algunos amigos pueden charlar sin parar: "No puedes ser tan decadente, ánimo, la vida sigue siendo hermosa, no te rindas..." El amigo que regaña El cariñoso El estilo no tiene ningún efecto en una persona que está inmersa en el duelo y le causará estrés. La mejor manera de preocuparse es estar a su lado en silencio como el primer amigo y responder positivamente a sus necesidades cuando las necesite. Y este tipo de demanda no es necesariamente a nivel práctico, sino también a nivel psicológico.

En tercer lugar, el nivel más alto de preocupación es el comportamiento.

Muchas personas tienen recuerdos de la infancia tan maravillosos: cuando te dormías y bostezabas, tu madre te llevaba a la cama, te ponía una almohada mullida debajo del cuello y luego te ayudaba a tapar el edredón y te decía en voz baja: " El bebé tiene sueño y se va a dormir". duerme, buenas noches." O cuando nuestros estómagos gruñían de hambre, mi madre traía comidas deliciosas. Estas acciones de las madres pueden hacernos sentir afectuosos. Las acciones son a veces las mejores palabras. Por lo tanto, no oculte su preocupación por los demás en su corazón, sino póngala en palabras, expresiones y acciones.

El psicoanalista Klein mencionó una vez un concepto, "**preocupación positiva incondicional**". La atención positiva incondicional proviene de la forma primordial en que una madre trata a su bebé. Debido a que los bebés no pueden hablar, solo pueden llorar, por lo que cuando el bebé tiene alguna necesidad, la única forma de llamar la atención de la madre es llorando. Como madre, cuando escuchas llorar a un bebé, el mensaje que recibes es que el bebé lo necesita. ¿Qué necesitan los bebés? ¿Quieres orinar? ¿Todavía hambriento? Después de que la madre lo interpreta, inmediatamente lo satisface, lo que se llama atención positiva incondicional.

La preocupación positiva incondicional también se puede aplicar a las relaciones interpersonales, por supuesto, este nivel de preocupación es el nivel más profundo y no todos pueden hacerlo.

pequeña ciencia

atención positiva incondicional

El concepto de preocupación positiva incondicional fue propuesto por primera vez por Rogers, también conocido como preocupación positiva o preocupación positiva. Significa que el consejero trata al cliente con una actitud positiva, presta atención selectiva al lado positivo y brillante del habla y el comportamiento del cliente y utiliza sus propios factores positivos para promover cambios positivos en el cliente. Significa que en cada momento de la consejería, el terapeuta debe estar abierto a la confusión, el miedo, la ira, el desprecio, el dolor y una variedad de otras emociones que el cliente pueda tener. Este tipo de atención es sin condiciones previas, e independientemente de si las emociones del consejero son correctas o incorrectas. Esta actitud envía el mensaje al cliente de que el consejero está dispuesto a aceptarse a sí mismo en el momento. ——"Psicología del Yo de la Personalidad"

La atención positiva incondicional es más una forma en que las madres tratan a sus bebés en la infancia, y ocurre más en las relaciones amorosas e íntimas entre adultos. Se deriva del simple "se comparten las bendiciones y se comparten las dificultades". Tome un ejemplo simple. El esposo le dijo a su esposa: "Puedo perder mi trabajo, estoy muy preocupada". La esposa dijo: "Esposo, está bien, sé que estás preocupado por la situación financiera de la familia, e incluso te preocupa que tu el desempleo afectará mi actitud hacia ti". , no es gran cosa, si llega ese día, te apoyaré y nunca te dejaré". Esta es la atención positiva incondicional entre adultos.

En la atención positiva incondicional, hay varias palabras clave.

La primera palabra clave: comprender las necesidades de los demás.

Comprender es hacer que la otra persona se sienta vista y respetada. Si se comprenden las necesidades de una persona, entonces puede experimentar amor y alegría.

La segunda palabra clave: dar una respuesta positiva en el proceso de necesitar.

Porque el verdadero cariño puede brindarle a la otra persona una fuerte experiencia emocional. Las personas que realmente se preocupan por los demás definitivamente tendrán emociones particularmente fuertes en sus corazones.

La tercera palabra clave: existencia especial.

Existencia especial significa: "Mis necesidades son diferentes a las de los demás. Solo cuando la otra parte puede percibir mis necesidades especiales, puede realmente preocuparse por mí y comprenderme".

Mi mamá era una típica ama de casa con baja autoestima. Si le compras un regalo más caro, sentirá que no es digna de un regalo tan bueno, por lo que siempre se niega y dice: "No, no es fácil para ti ganar dinero, ¿por qué comprar algo tan caro?".

Cuando la mayoría de las personas se encuentran en esta situación, pueden culpar a sus madres, pero al hacerlo, ignoran su ansiedad interna. Por lo tanto, cada vez que compro un regalo para mi madre y ella me pregunta cuánto es, le digo que algo que vale 1000 yuanes son 100 yuanes. Esto no solo puede aliviar su ansiedad y vergüenza, sino también hacer que lo acepte con tranquilidad, entonces, ¿por qué no hacerlo? Aunque, ella también sabe que debe ser más de 100 yuanes, pero sentirá que te preocupas por sus sentimientos y te preocupas por ella.

Por lo tanto, la preocupación real parte del nivel de exigencia, realidad y psicología. Sin ningún nivel de preocupación, la otra parte no puede sentir una preocupación real.



El cuidado efectivo debe expresarse desde los tres niveles de lenguaje, expresión y conducta.

?

05 Crea la imagen del círculo de amigos.

¿Alguna vez pensó que su círculo de amigos podría costarle su trabajo?

Antes, tenía un asistente, a menudo publicaba noticias en Moments, el contenido era casi todo sin sentido, o algunas emociones malas que desahogar, e incluso algún lenguaje ofensivo como "Tengo muchas ganas de matarlo a golpes". Cada vez que veo la dinámica de su círculo de amigos, siento que es una persona muy emotiva. Aunque hace un buen trabajo en el trabajo, su desempeño en el círculo de amigos hace que la gente sienta que suele ser una persona con una máscara. Por lo tanto, después de trabajar juntos durante un tiempo, todavía le pedí que se fuera.

WeChat no es solo una herramienta de chat, sino también una ventana para mostrar tu imagen personal, por lo que es realmente necesario construir un buen círculo de amigos. Hace algún tiempo, la inteligencia artificial de Microsoft realizó una gran encuesta de datos: al buscar palabras clave en su círculo de amigos, puede calcular sus **cinco personalidades**

principales . The Big Five es un método de clasificación para describir la personalidad, que incluye la extroversión, el neuroticismo, la apertura, la amabilidad y la escrupulosidad.

Muchos directores de recursos humanos (HR) suelen utilizar estas cinco teorías de la personalidad al contratar, entrevistar y evaluar la psicología de los empleados. Si el puntaje de extroversión de una persona es relativamente alto, entonces puede ser más adecuado para trabajos que requieran comunicación con los demás, como relaciones públicas y negocios; adecuado para trabajos muy rigurosos.

pequeña ciencia

Prueba de personalidad de los cinco grandes

Los cinco tests de personalidad pueden ayudarte a comprender mejor tus propias tendencias de personalidad, y puedes encontrar trabajos más adecuados para ti, roles en las relaciones interpersonales, etc. Las cinco pruebas de personalidad son actualmente el medio más simple y efectivo para que los profesionales de recursos humanos comprendan la personalidad de los empleados. Y a través de las imágenes, textos, etc. publicados en el círculo de amigos, y luego a través del análisis de grandes datos, como palabras clave, puede averiguar qué tipo de rasgos de personalidad tienen los amigos en el círculo de amigos.

La inteligencia artificial de Microsoft ha investigado y obtenido modelos de datos, de los que se pueden extraer conclusiones relativamente objetivas.

1. Extraversión: gregario frente a insociable, amante de la diversión frente a serio, emotivo frente a reservado. Exhibe características tales como entusiasmo, sociabilidad, decisión, actividad, aventura y optimismo.
2. Neuroticismo o estabilidad emocional (neuroticismo): Irritación versus calma, inseguridad versus seguridad, autocompasión versus autosatisfacción. Incluye rasgos como ansiedad, hostilidad, depresión, autoconciencia, impulsividad y vulnerabilidad.
3. Apertura: imaginación versus pragmatismo, cambio versus convención, autonomía versus obediencia. Tiene las características de imaginación, estética, emociones ricas, búsqueda de diferencias, creatividad y sabiduría.
4. Amabilidad: Ante la indiferencia y sospecha de los demás, mantén siempre una actitud de entusiasmo y confianza, e insiste en ser útil. También incluye cualidades como la confianza, el altruismo, la franqueza, la humildad y la empatía.
5. Escrupulosidad: orden versus desorden, prudencia versus descuido, autodisciplina versus debilidad. Incluyendo las características de competencia, imparcialidad, orden, escrupulosidad, logro, autodisciplina, prudencia y moderación.

Entonces, ¿cómo analizar el tipo de personalidad de una persona a través de su círculo de amigos?

Las personas a las que les gusta publicar imágenes de animales o varios emoticonos divertidos pueden ser extrovertidas; las personas que suelen publicar algunas imágenes pretenciosas, o que parecen mantener siempre un estado de pensamiento, tienen más probabilidades de ser neuróticas. Por supuesto, a las personas neuróticas también les gusta publicar selfies, quejas, palabrotas, etc.

No es exagerado decir que el contenido que publicas en Moments es la presentación de tu estado mental. Si el contenido de Moments es positivo, todos pensarán que eres agresivo y más confiable. Si el círculo de amigos no es más que abuso verbal, aparte de quejas, los demás dudarán de si eres digno de confianza. A veces publicamos en Moments solo para desahogar nuestras emociones, pero no nos damos cuenta de nuestra basura emocional, que tiene un impacto negativo en las personas de Moments.

También hay algunas personas a las que les gusta usar el círculo de amigos de otras personas como su propio lugar de chat. Una vez vi a alguien publicar una foto en Moments, que fue comentada por otro amigo. Dio la casualidad de que este amigo tenía otro conocido en este círculo de amigos, y los dos conversaron tan pronto como se emocionaron, y había casi cien registros de información. Si quieres chatear, ¿por qué no chateas en privado? ¿Por qué quieres chatear en el círculo de amigos de otras personas? No sé cómo se siente el amigo que publicó la foto cuando ve los registros de los dos. Si fuera yo, sentiría que mi territorio privado ha sido violado por otros.

Entonces, ¿cuál es la "postura correcta" para publicar en Moments? Principalmente hay que prestar atención a los siguientes puntos.

Primero, crea una imagen positiva de ti mismo.

Desde una perspectiva psicodinámica, el yo generalmente se divide en tres aspectos: el yo espejo, el yo ideal y el yo social. Al crear una imagen positiva en nuestro círculo de amigos, debemos prestar más atención al yo espejo y al yo ideal en nosotros mismos.

Reflejarte a ti mismo significa que el contenido publicado en Moments es como un espejo. Si a menudo publicas cosas de alto nivel, los demás pensarán naturalmente que tu vida es de alto nivel. El yo ideal se refiere a cierta imagen que aún no te has dado cuenta, pero que quieres lograr. Por ejemplo, algunas personas quieren establecer una imagen de autodisciplina, por lo que a menudo publican información relacionada con el autocontrol y la moderación en Moments.

Segundo, volver al mundo de los mortales.

Una persona sin defectos no tiene amigos.

Aquellos a los que ocasionalmente les gusta chantajearse a sí mismos tienen más probabilidades de ser accesibles e interesantes porque son más reales. Al mismo tiempo, también puede quejarse apropiadamente para expresar sus pequeñas emociones felices o tristes. A veces, quejarse puede acercar a las personas y hacer que sientan que eres una persona de carne y hueso.

En tercer lugar, no envíe demasiados artículos sobre sopa de pollo para el alma.

Aunque a veces, la sopa de pollo para el alma puede traernos algo de inspiración a corto plazo, pero una cierta sopa de pollo no puede resistir el escrutinio y puede convertirse fácilmente en rumores, y los rumores se detienen en el sabio. Si tu círculo de amigos está lleno de rumores infundados o sopa de pollo para el alma, solo puede demostrar que eres una persona sin pensamientos propios.

Cuarto punto: Mantén el avatar lo más estable posible

En nuestras vidas, no es difícil encontrar personas que a menudo cambian sus avatares. Cuando otros quieren contactarlo, a menudo no pueden encontrarlo. A veces me aterroriza

este tipo de persona. A menudo cambia su avatar y apodo. Si no tengo una nota, será difícil encontrarlo. Así que trata de elegir una foto estable que te satisfaga, para que otros puedan encontrarte por primera vez. Esto no solo evitará problemas innecesarios para los demás, sino que también enviará un mensaje a los demás: siempre estoy aquí. Es como si alguien que no ha cambiado su número de teléfono en décadas fuera siempre más confiable.

Quinto, la vida en el círculo de amigos no debe ser demasiado personal.

El círculo de amigos es nuestra área social. Por supuesto, tenemos derecho a publicar algunas actualizaciones personales, como lo que comimos y vestimos hoy, e incluso lo que pasó con el inodoro y el gato en casa. Pero las cosas privadas tienen límites, aunque otros sienten curiosidad por tu vida privada, no quieren saber lo que comes y bebes durante todo el día. El contenido demasiado personal en el círculo de amigos no solo no despertará el interés de los demás, sino que también puede disgustar a la gente.

Sexto, presenta tu actitud ante la vida.

La vida es un espejo: cuando le sonríes, te sonríe; cuando le lloras, también te llora. Solo una actitud simple y positiva hacia la vida puede ganar energía positiva. Si tu círculo de amigos transmite energía positiva a los demás, definitivamente serás reconocido y amado por los demás.

Por ejemplo, a menudo corro y reviso el círculo de amigos. Mis amigos me ven como una persona positiva y autodisciplinada que se cuida bien. Cuando estoy ocupado en el trabajo, me animo a no quejarme y sé cómo recompensarme después de terminar el trabajo. Por lo tanto, mis amigos también me elogiaron por disfrutar mucho de la vida. Por lo tanto, el contenido de Moments puede permitir que las personas vean tu actitud hacia la vida.

Séptimo, mantente interactivo

Tengo un amigo que siempre hace sentir muy cómoda a la gente porque siempre cuida las emociones de los demás. A menudo recibo comentarios y me gusta de él en el círculo de amigos. Ante acciones tan conmovedoras, siento que me ha visto. De hecho, cada uno de nosotros quiere ser visto. Cuando comentamos o damos me gusta a otros en el círculo de amigos, es fácil acercarnos unos a otros.

Pero debe tenerse en cuenta que evite chatear con otro amigo en la dinámica de otras personas y causar problemas a los demás, esta es una manifestación de respetar los límites de otras personas y ser educado.

Tenemos una actitud hacia los Momentos, incluidos sus puntos de vista sobre las cosas, su percepción de sí mismo y sus patrones de interacción social con los demás. Cuando podemos ver a los demás y al mismo tiempo presentarnos a los demás, esta es una buena interacción interpersonal. El círculo de amigos creado de esta manera definitivamente dejará una buena impresión en los demás.

Sin embargo, construir un círculo de amigos no significa que seamos personas hipócritas, es una regla de supervivencia. Porque algunas cosas requieren que seamos racionales, que planifiquemos, que diseñemos.



第二章 和他人沟通

06 La alabanza llega al corazón de los demás

El verano está aquí, ¿has comido sandía? ¿La sandía que comes es dulce?

Cada vez que mi amigo Xiao Guo compra sandías, siempre puede comprar sandías crujientes y dulces. Tenía curiosidad y le pedí un consejo: "¿Cómo elegir las sandías?"

Su respuesta me dejó atónita. Ella dijo: "No sé cómo recoger sandías, pero sé cómo pedirle al vendedor de melones que las recoja por mí. Cada vez que me paro frente al puesto de sandías, primero elogio al vendedor de sandías: 'Ayer, Te compré una sandía. He comido la más dulce este verano, y creo que la elegiste bien, ¡así que por favor elige otra para mí hoy!' Entonces, descubrí que el vendedor de melones estaba sacudiendo sus manos después de tomar ocho fotos de melones en una fila. Hasta que fue solo después de que se fotografió el noveno melón que el melón se movió a la balanza. Después de pagar el dinero, el tono del vendedor de melones cambió y fue muy amable. También dijo: 'Niña, devuélveme el melón si no está dulce'".

El psicólogo Willie James dijo: "En la naturaleza humana, la esencia más profunda es el deseo de ser valorado por los demás." El sentimiento de ser alabado es el sentimiento de ser valorado por los demás. Por eso, en las relaciones interpersonales, todos esperamos ser alabados y alabados por los demás.

¿Qué es un cumplido?

La explicación en la Enciclopedia Baidu es una expresión de afirmación del corazón por las cosas que apoyas.

No hay duda de que el núcleo más básico de la alabanza es del corazón. Entonces, ¿cómo alabas a los demás para que puedas alabarlos en sus corazones? Un cumplido que no es aceptado por los demás no puede llamarse cumplido. Por lo tanto, su elogio debe ser reconocido y aceptado por la persona alabada. Porque todos tienen sus propios gustos y disgustos sobre las personas, las cosas y las cosas del mundo. Por lo tanto, lo que usted piensa que es atractivo puede que otros no lo consideren atractivo.

Aquí hay dos ejemplos.

Había una chica muy hermosa sentada frente a Xiao Wang, y exclamó: "¡Guau, eres tan hermosa!" Como resultado, la chica no solo no lo apreció, sino que le dio a Xiao Wang una mirada en blanco: "¿Quieres La reacción de la chica hizo que Xiao Wang se sintiera muy confundido. En otra ocasión, cuando Xiao Wang vio a su jefe con un par de hermosos aretes, no pudo evitar querer halagarlo: "Los aretes son tan hermosos, son exactamente iguales a los de mi esposa". Xiao Wang se estremeció en su corazón. .

¿Qué hizo mal Xiao Wang? ¿Por qué su alabanza no fue aceptada por otros? Resulta que hay varios tipos de cumplidos que pueden no ser aceptados fácilmente por los demás. Además, cuanto mayor es el número de este tipo de cumplidos, más repugnantes son los demás.

Tipo uno: elogio por el bien del elogio

Alabar por el bien de la alabanza significa que realmente no estás de acuerdo con ello en tu corazón, pero tienes que alabar en contra de tu voluntad. Hay un dicho en psicología que es muy bueno: "Cuál es tu mundo interior, cuál es tu mundo exterior". de elogio, entonces El cumplido suena descabellado y deliberado. No importa lo que elogie, si le falta sinceridad, los demás lo percibirán. Los cumplidos falsos son simplemente ofensivos.

Tipo 2: cumplidos socializados

La socialización significa que el elogio se convierte en una herramienta para que logremos nuestros objetivos. Este tipo de elogio, similar a la adulación, es más acorde con el apetito de quienes disfrutan halagando. Pero para la mayoría de la gente, ese elogio es demasiado rutinario e igualmente ofensivo.

Por ejemplo, en la serie de televisión "En el nombre del pueblo", que fue muy popular hace un tiempo, esos inversionistas elogiaron al alcalde en la mesa de vinos, que fue completamente halagadora para los funcionarios, y el propósito era ganarse el favor de los otra parte y obtener una ganancia.

El tercer tipo: elogio específico

Los elogios encarnados significan que felicitas a los demás con una evaluación personal y subjetiva. Al igual que comer, piensas que es delicioso si es picante, mientras que otros piensan que es delicioso si es dulce. Piensas que los demás se ven bien con este chándal, y otros piensan que te ves bien con una falda. En otras palabras, el elogio específico solo se "embellece" a uno mismo, pero el objeto del elogio no siente este tipo de elogio, por lo que, naturalmente, no dará una buena respuesta.

Entonces, aquí viene la pregunta, ¿qué debemos hacer para alabar a los demás? En realidad no es difícil. Los elogios de alta calidad deben ser percibidos por la otra parte y reconocidos por la otra parte. Necesidad de prestar atención a los siguientes puntos.

Primero, el elogio debe ser abstracto.

El elogio abstracto significa que, en lugar de elogiar un elemento específico, como la cara o la figura de otra persona, debemos abstraer más estas cosas.

Por ejemplo, si alguien usa un vestido nuevo y usted piensa que el vestido es hermoso, en este momento, no solo debemos elogiar a la otra parte por su hermosa ropa, sino decir: "Este vestido refleja su belleza única cuando lo usa". .” Solo tales elogios pueden hacer que

otros se sientan de la misma manera, e inmediatamente crear su propia apariencia hermosa. Todos sabemos que la gente es así, a veces les gusta darse dinero, ya veces les gusta imaginar que están satisfechos en sus corazones.

El elogio abstracto es dar a otros espacio para pensar e imaginar.

En segundo lugar, los elogios deben diferenciarse

Si desea elogiar a una mujer hermosa por su belleza, buena figura, etc., la mujer hermosa generalmente no sentirá nada. Debido a que a menudo recibe tales elogios, y la cantidad de veces es demasiado alta, cuando otros elogian su belleza nuevamente, siente que solo estás afirmando un hecho. Este tipo de cumplido no es muy atractivo para las mujeres hermosas. Este fenómeno se llama efecto marginal decreciente en psicología.

pequeña ciencia

efecto marginal decreciente

El efecto marginal decreciente significa que bajo la condición de que las demás condiciones permanezcan inalteradas, si un factor de entrada aumenta de forma continua e igual a un cierto valor, el incremento del producto proporcionado disminuirá, es decir, el producto marginal del factor variable disminuirá. Cuando la cantidad total de un determinado artículo consumido por un consumidor aumenta, la utilidad (es decir, la utilidad marginal) obtenida por el consumo de la última unidad del artículo recién agregado suele mostrar un fenómeno decreciente (decreciente), que se denomina es la ley de la utilidad marginal decreciente. El economista alemán Gossen propuso una vez una ley sobre el disfrute: si se repite el mismo disfrute, el disfrute que trae disminuirá gradualmente, evolucionando así la famosa ley de la "utilidad marginal decreciente" en economía. Marginal significa incremental. La utilidad marginal es el aumento de la satisfacción por cada unidad adicional de consumo.

Poniéndolo en la comunicación interpersonal, en términos sencillos, hablar demasiado es una tontería y será contraproducente. Repetir las mismas buenas palabras hace que la gente dude de la sinceridad y autenticidad de las palabras. Al mismo tiempo, desde la perspectiva del efecto marginal decreciente, es decir, la sensación de placer y satisfacción que traen las buenas palabras seguirá disminuyendo con la repetición de palabras.

Si puede usar algunas formas únicas para elogiar a los demás y evitar el fenómeno de la disminución de los efectos marginales, su elogio será único y valorado por los demás. Por ejemplo, dices: "Eres muy hermosa. Puedes confiar en tu apariencia, pero confías en tu talento. Aprecio tus esfuerzos e incluso quiero aprender de ti". Este tipo de elogio hará feliz a la belleza y le dará un sentido de existencia particularmente fuerte.

Como decíamos antes, la sensación de presencia es la sensación de ser visto o valorado por personas importantes. Los cumplidos diferenciados harán que la otra parte te recuerde mejor.

Tercero, elogie las necesidades más altas de la otra persona.

La mayor necesidad humana es la autorrealización. En lugar de elogiar a alguien por su apariencia exterior, elogie su mayor necesidad de autorrealización. Por ejemplo, dile a una persona exitosa que tiene una carrera exitosa: "Eres realmente exitoso, ganas mucho dinero, no tienes que preocuparte por la comida y la ropa..." Tales cumplidos no son muy

atractivos para las personas exitosas. . Si reemplazas este cumplido con "Supongo que debes tener tu propio carisma único, de lo contrario no puedo imaginar cómo eres tan exitoso como lo eres ahora", será mucho mejor.

Una vez cené con un amigo al que no había visto en años. En la mesa de la cena, dijo: "Todos nuestros amigos están orgullosos de ti, pero también sé que debe ser muy difícil para ti lograr los logros de hoy solo". él. llegar. Creo que estas pocas declaraciones de mis amigos son el mejor elogio y reconocimiento para mí.

Por lo tanto, para alabar a los demás hay que ser reconocido por los demás, sólo tal alabanza puede llegar verdaderamente al corazón de los demás.

☐

07 La postura correcta para pedir perdón

Xiao Lin vino a mí para quejarse de su novia: "Me disculpé, pero ella todavía se niega a perdonarme. Nunca había visto a una mujer tan pequeña".Resultó que una vez, Xiao Lin llegó tarde a una cita, lo que hizo que su novia muy enojada. Aunque se disculpó de inmediato, su novia simplemente se negó a perdonarlo y lo ignoró durante varios días. Así que Xiao Lin estaba confundida y me preguntó: "¿Por qué todavía se niega a perdonarme a pesar de que ya me disculpé con ella? Además, no quise llegar tarde, se retrasó por algo".

Kobayashi se ha encontrado con situaciones similares no solo en el amor, sino también en otros momentos de la vida. Una vez, Xiao Lin fue a jugar a la casa de un amigo y vio un trofeo. Tenía mucha curiosidad y jugó con él en la mano. Accidentalmente, el trofeo cayó al suelo y se rompió en dos pedazos. Esta caída también sorprendió a Xiao Lin. Kobayashi no tuvo más remedio que disculparse con su amigo, pero el amigo seguía descontento. Originalmente, la relación entre los dos era muy buena, pero ahora debido al trofeo, la relación se ha resquebrajado.

Disculparse es una interacción muy especial entre las personas, pero ¿por qué a veces no podemos obtener el perdón de la otra parte aunque claramente nos hayamos disculpado? ¿Qué tipo de disculpa es la mejor manera de obtener el perdón de los demás?

Primero, ten una actitud sincera.

Muchas veces, cuando nos damos cuenta de que nos hemos equivocado, cuando le pedimos perdón a la otra parte, es fácil poner en un estado de oposición a la parte equivocada y a la víctima, al igual que ser criticados y castigados por nuestros padres. cuando hicimos algo mal cuando éramos jóvenes. Por lo tanto, a veces, elegiremos eludir la responsabilidad para protegernos. Esta autoprotección nos pone a la defensiva desde el principio. Entonces, querremos controlar la dirección de todo el asunto, es decir, si te pido disculpas, debes perdonarme.

Poniendo a las dos partes en una relación de confrontación, la disculpa se convierte en un ataque a la otra parte, lleno de pólvora, y al mismo tiempo viola el elemento clave de una disculpa: la sinceridad. Una disculpa sincera pone a ambas partes en una relación de cooperación. Una relación cooperativa significa beneficio mutuo y una situación en la que todos ganan. Al mismo tiempo, una actitud cooperativa puede ganar la simpatía y comprensión de la otra parte.

En segundo lugar, comprenda el momento de la disculpa.

Además de traer la sinceridad de la disculpa, también es importante comprender el momento de la disculpa.

Demasiado pronto, y los demás pensarán que no eres sincero.

Es demasiado tarde y otros piensan erróneamente que no quieres disculparte y te bloquean en silencio en sus corazones.

El mejor momento para disculparse es después de que la otra persona haya dejado de lado todas sus emociones y opiniones personales. Si te disculpas antes de que la otra persona haya liberado por completo sus emociones, es probable que la otra parte no acepte tu disculpa.

Tercero, asegúrese de que tal comportamiento no vuelva a ocurrir.

¿Por qué no es aceptable disculparse inmediatamente con la otra parte? Porque antes de asumir la responsabilidad de tus errores, tu disculpa solo hará que la otra persona se sienta más infeliz.

Kobayashi mencionado anteriormente, su forma de disculparse es exactamente esta. Cuando su novia no terminó de desahogar sus emociones y expresar su punto de vista, Xiao Lin inmediatamente se apresuró a disculparse, y durante la disculpa, Xiao Lin no garantizó que nunca volverían a suceder cosas similares. Por lo tanto, es razonable que la disculpa de Xiaolin no haya sido aceptada por su novia.

Además de estos tres principios de la disculpa, hay tres palabras clave que deben dominarse en el proceso de disculparse.

La primera palabra clave: admitir errores

El concepto de admitir errores no es empujar la culpa.

La mayoría de las personas eludirán la responsabilidad por sus errores después de cometer errores, por ejemplo, llegué tarde al trabajo debido a un embotellamiento. Admitir un error es admitir que "llegaste tarde al trabajo". Empujar la culpa es encontrar una excusa para "atasco de tráfico". Todo el mundo ama la cara y quiere mostrar una imagen glamorosa y perfecta, por lo tanto, la mayoría de las personas no están dispuestas a admitir errores, sino que eligen eludir la responsabilidad. Al igual que un niño, si comete un error, pídale al niño que admita el error y el niño dirá: "Vi que otros lo hicieron, así que yo también lo hice. Si quieres castigarme, castígalos, yo Lo seguí de todos modos. "No es mi culpa que lo hicieran".

De hecho, decir "lo siento" es algo muy valiente. Las personas que se atreven a decir "lo siento" también tienen las buenas cualidades de atreverse a admitir los errores y ser responsables de las personas y las cosas.

Un profesor de psicología de la Universidad de Illinois realizó una vez un experimento como este: se dispuso deliberadamente que un experimentador montara en bicicleta, y luego pareció golpear accidentalmente a un transeúnte, y luego el experimentador se disculpó con el transeúnte, y los resultados mostraron que la mayoría de los transeúntes están más dispuestos a aceptar este tipo de disculpas: "Lamento mucho que mi comportamiento los haya lastimado. Este accidente es de mi entera responsabilidad.

Conduje demasiado rápido y no presté atención a la carretera. ¿Cómo están te duele?" ?
¿Necesitas que te acompañe al hospital?"

¿Por qué la mayoría de la gente acepta esta forma de disculparse? La razón es simple, esta forma de disculpa no solo demuestra que el ciclista es una persona que puede soportar sus propios errores, sino que también presta atención a la lesión física de la víctima y está llena de sinceridad.

Por el tema de las disculpas, algunas personas piensan así: "Ya me disculpé, ¿qué más quieres?" Este tipo de disculpas generalmente no son aceptadas por la otra parte, porque este tipo de disculpas no solo carecen de sinceridad, sino también de muestra que soy un cobarde que no se atreve a asumir la responsabilidad.

pequeña ciencia

Mecanismo de Defensa Psicológica: "Racionalización"

La "racionalización" es una especie de mecanismo de defensa psicológica. Significa que cuando los deseos de un individuo no se pueden realizar o su comportamiento no se ajusta a las normas sociales, el individuo tratará de reunir algunas razones que satisfagan sus necesidades internas como una explicación razonable para encubrir El método para aliviar el dolor de la ansiedad y proteger la autoestima del daño se llama "racionalización". En otras palabras, "racionalización" es crear razones "razonables" para explicar y encubrir la falta del yo.

Cuando nos encontramos con reveses inaceptables, podemos usar este método por un corto tiempo para reducir el dolor en nuestros corazones y evitar el colapso de nuestros corazones. Si los individuos utilizan a menudo este mecanismo para mantener su autoestima con diversas excusas, inevitablemente serán acusados de encubrir sus errores y engañar a los demás y a sí mismos, lo que en última instancia no es la solución al problema. Así que es un mecanismo de defensa psicológico inmaduro. En general, la "racionalización" se puede dividir en las siguientes tres formas.

Primero, psicología de las uvas agrias (sourgrapes). Cuando lo que se persigue no se puede obtener por falta de capacidad, se menosprecia y se ataca, este mecanismo de autodefensa se llama uvas agrias. Este mecanismo se deriva de una historia en la fábula de Esopo: Érase una vez, un zorro entró en la viña y vio que los estantes de uva estaban llenos de uvas maduras, quiso comérselas, pero como los estantes eran demasiado altos, saltó. varias veces No puedo recogerlo cada vez. Simplemente dijo que esas uvas estaban agrias y no quería comérselas. De hecho, las uvas son dulces, pero como no las pueden comer, dicen que son ácidas. Hay muchos ejemplos de esto en la vida cotidiana. Por ejemplo: un estudiante con poca capacidad física dijo que solo a las personas con extremidades bien desarrolladas les gustarían los deportes; a las mujeres con apariencia común les gusta decir especialmente: "Desde la antigüedad, las mujeres hermosas han tenido mala suerte" y "Una mujer hermosa es un desastre". "¿Las mujeres tienen mala moral y son promiscuas, cástate conmigo, ni yo quiero".

En segundo lugar, la psicología de Sweetlemon. Otro mecanismo de autodefensa que se opone a la mentalidad de las uvas amargas es la mentalidad del limón dulce, que se refiere a tratar de convencerte a ti mismo y a los demás de que lo que has hecho o tenido es la

mejor opción. El zorro mencionado en la fábula de Esopo antes mencionada más tarde caminó hacia el limonero y recogió limones para saciar su hambre porque tenía hambre. También dijo que los limones son dulces al comerlos, pero en realidad el limón sabe amargo. Se extiende al hecho de que cuando nos enfrentamos a algunas cosas insatisfactorias que suceden en nuestra vida, a veces trataremos de enfatizar el lado bueno de las cosas como este zorro, para reducir la decepción y el dolor en nuestros corazones. Por ejemplo, si te casas con una mujer mediocre, dirás que tiene belleza interior, si te casas con un marido taciturno, dirás que es honesto y honrado; Aplicada adecuadamente, esta mentalidad de "que lo perdamos" y de "satisfacción" puede ayudarnos a aceptar la realidad, pero si se usa demasiado, puede obstaculizar nuestra búsqueda del progreso.

Tercero, prevaricación (proyección). Este tipo de mecanismo de autodefensa se refiere a anteponer las deficiencias o fracasos personales a otros motivos, y encontrar a alguien que cargue con sus faltas, con el fin de obtener la paz interior personal. Por ejemplo, un estudiante que reprobó un examen no quiso admitir que no estaba lo suficientemente preparado, pero dijo que el maestro no enseñó bien, las calificaciones del maestro fueron injustas o las preguntas del examen estaban fuera de rango; no es culpa de la guerra"; se dice que golpear a la gente es defensa propia; le gusta socializar, beber y divertirse, diciendo que es por negocios o trabajo para conectarse entre sí; perder un juego de pelota, diciendo que el lugar no es bueno y el árbitro es injusto. Todas estas son excusas, como una jerga taiwanesa que dice: "Si no puedes remar en un bote, puedes decir que la corriente es estrecha". La gente suele usar excusas de "racionalización" para encubrir sus propios errores.

Los niños que crecen en una relación padre-hijo que es tratada dura y duramente a menudo usarán el mecanismo de defensa de la "racionalización", porque si admiten un error, significa que serán severamente castigados. Porque tienen miedo al castigo, deben dejar que sus errores sean más razonables, o explicar que no es mi culpa, que tengo razón y razón. Según la investigación, los niños que crecen en familias de maestros y familias de médicos generalmente tienen una mayor tasa de criminalidad, esto se debe a que los padres no permiten que sus hijos cometan errores, y crecer debe ser un proceso de prueba y error. propios deseos, esperar hasta que uno tenga cierta habilidad, pero comete errores como represalia y no está dispuesto a admitir sus errores.

La segunda palabra clave: empatía

El concepto de empatía fue propuesto por Rogers, el fundador del humanismo, que se refiere a experimentar el mundo interior de los demás. Lo que esto significa es que tienes que empatizar con la parte victimizada.

Por ejemplo, Kobayashi rompió un trofeo que era de gran importancia para un amigo. Si pudiera empatizar con la tristeza y la sensación de impotencia de su amigo después de ver el trofeo roto durante el proceso de disculparse, su amigo podría perdonarlo al final. Sin embargo, debido a que Kobayashi dijo algo en el proceso de disculparse, realmente lastimó el corazón de mi amigo. Esta oración es así: "Es solo un trofeo, no es gran cosa. De acuerdo con tu fuerza, no es gran cosa obtener un pocos más en el futuro. "Difícil". Esta es la expresión de falta de empatía.

La tercera palabra clave: maquillaje

Mientras se disculpa con sinceridad y simpatía, la persona que se disculpa debe pensar activamente en una solución más segura. Este plan no solo debe minimizar la pérdida de la otra parte, sino también tratar de desviar la atención de la otra parte de la pérdida. En este caso, la otra parte estará más dispuesta a aceptar tu disculpa con una actitud positiva y optimista.

Las tres palabras clave anteriores de disculpa: admitir errores, empatía y reconciliación, todos los cuales son indispensables.

?

08 Gánate rápidamente la confianza de los demás

Una vez escuché una historia muy conmovedora.

La hija cruza el puente de una sola tabla con su padre. El padre estaba preocupado por su hija, así que le dijo: "Bebé, toma mi mano, para que no te caigas al río". La hija dijo: "No, papi, toma mi mano". El padre estaba desconcertado y preguntó: "¿Hay alguna diferencia?" La hija respondió: "No es lo mismo. Si te jalo y ocurre un accidente, te soltaré la mano y no te arrastraré hacia abajo. Pero si me jalas, estoy muy segura". , No importa lo que pase, nunca soltarás mi mano".

Esta historia expresa bien lo que es la confianza.

La esencia de la confianza no es un vínculo, sino un vínculo más profundo. Una relación sin confianza es como un teléfono móvil sin señal, que no sirve para los momentos críticos. La sociedad moderna es una sociedad de cooperación mutua. Es muy importante confiar en los demás y ser confiado por los demás. Cuanta más gente confíe en nosotros, más atractivos seremos y mejor haremos las cosas. Independientemente de la industria en la que se encuentre o lo que haga, ganarse rápidamente la confianza de los demás es una de las habilidades importantes que debe dominar.

Mucha gente piensa que mostrar su lado fuerte puede ganarse la confianza de los demás, lo cual es una idea equivocada. Si desea ganarse rápidamente la confianza de los demás, puede probar los siguientes métodos.

Primero, la primera impresión es muy importante, asegúrate de sonreír, sonreír, sonreír.

¿Por qué son tan importantes las primeras impresiones? El efecto de primacía propuesto por el psicólogo estadounidense Lochins puede responder por nosotros. El efecto de primacía también se denomina efecto de primera impresión, que se refiere a la influencia de la primera impresión formada por las dos partes en la comunicación sobre la futura relación de comunicación, es decir, el efecto provocado por "ideas preconcebidas". Aunque la primera impresión no siempre es correcta, es la más vívida y firme, y determina el curso de los futuros intercambios entre las dos partes. Si una persona deja una buena impresión cuando se conocen por primera vez, la gente estará más dispuesta a acercarse a él y confiar en él. Por lo tanto, cuando conocemos a alguien por primera vez, lo mejor es prestar

atención a nuestra apariencia y manera. La apariencia decente y las palabras educadas pueden mostrar su respeto por los demás, y es más probable que las personas que respetan a los demás confíen en ellos.

Además, las personas con afinidad son más populares. Sin embargo, cada uno tiene una personalidad diferente, ¿y si no hay afinidad?

Mi personalidad es relativamente fría y tarda en calentarse. Pero esto no afecta que me gane la confianza de los demás. En el proceso de interacción con los demás, siempre mantendré una sonrisa sincera. Una sonrisa es un arma muy "letal". Por supuesto, la sonrisa de la que hablo es una sonrisa amistosa hacia los demás, no una burla o una burla.

Sonreír no necesariamente se nace, pero se puede aprender a través del entrenamiento adquirido. En este proceso, no necesitamos preguntarnos qué nivel alcanzar, siempre y cuando sonríamos desde el corazón y con sinceridad.

Hace un tiempo di una capacitación a los top ventas de Land Rover, fueron cinco los alumnos que participaron en la capacitación, y la presentación personal de uno de ellos me dejó una profunda impresión. Su apellido es Li y dijo que siempre puede acercarse a los clientes la primera vez y ganar su confianza. Los modelos que recomienda son básicamente aceptados por los clientes y completaron la compra. ¿Qué tipo de poder mágico tiene Xiao Li que puede hacer que gane rápidamente la confianza de los clientes? — Cuando Xiao Li hacía una pregunta, me miraba muy atentamente y mantenía una sonrisa en su rostro. Ese tipo de sonrisa es muy cálida y amable, y es fácil hacer que las personas se sientan bien.

Segundo, hazte único

Un poco de verde entre miles de flores, lo más singular es ese pequeño verde, que se nota a simple vista.

Hay un efecto psicológico llamado efecto de once personas. Los investigadores encerraron a once hombres en una habitación y luego metieron a una mujer muy hermosa. Los diez hombres miraron a la mujer al unísono, como resultado, la mujer no miró a los diez hombres en absoluto, pero de inmediato prestó atención al hombre que no miró. Más tarde llamamos a este fenómeno el efecto de los once hombres.

Sí, cuanto más único sea, más fácil será que los demás lo noten y más fácil será ganarse la confianza de los demás.

Tercero, aprende a prestar atención a los detalles.

Hazte único mientras prestas atención a los detalles.

Cuando era joven, hice ventas de productos para cierta compañía. La distribuidora de cierta zona es una anciana muy conocida con la que es difícil tratar. Muchas veces cuando la visité, los materiales los tiraba ella directamente. Las primeras seis veces que fui, no hubo ganancia, pero aun así insistí en ir. En la séptima vez, compré sus uvas favoritas, las lavé con anticipación y las puse en una bolsa de conservación. Era pleno verano, y cuando me presenté en la empresa, estaba sudando profusamente y mi ropa estaba empapada, pero las uvas aún estaban limpias. Le entregué uvas y dije: "Tal vez no pueda completar mi actuación este mes y la compañía me despedirá. Esta es mi última visita".

De repente, sus ojos se suavizaron, me pidió los materiales y los leyó con mucha atención. Ella dijo: "Xiao Hu, creo que eres muy sincero y cuidadoso. Sabes que me gusta comer uvas.

No solo las compraste, sino que también las lavaste y las pusiste en una bolsa de conservación. Este detalle tuyo tocó Yo creo, nunca decepcionarás en el trabajo ". Más tarde, siempre que fuera un producto que le recomendé, básicamente lo aceptaría. Esta relación se ha mantenido hasta ahora, y nos hemos hecho amigos que olvidan el año. Fue este detalle al que una vez presté atención lo que me permitió ganarme la confianza de los demás y obtener una relación estable.

Cuarto, no seas siempre tan fuerte, trata de buscar ayuda de otros.

Buscar ayuda de otros es un signo de debilidad. Aunque, el tono dominante de la sociedad actual es la superación personal, haz tus propias cosas por ti mismo y trata de no molestar a los demás. Pero mostrar debilidad a menudo permite que otros experimenten el valor de su propia existencia en el proceso de ayudarte. Así como muchas personas están dispuestas a hacer obras de caridad, donan dinero, tiempo y trabajo sin importar la remuneración... Esto es porque sentimos que somos necesarios en estos procesos. Ser necesitado por los demás es una experiencia de super valor para que el ser humano se realice a sí mismo. Por eso, aprender a mostrar debilidad puede acercarnos a los demás.

Al mismo tiempo, debe prestar atención al "efecto umbral" cuando busque ayuda de otros, es decir, debe comenzar con requisitos relativamente pequeños al principio y no aumentar sus requisitos demasiado altos o demasiado grandes todo el tiempo. En seguida. Espere a que la otra parte cumpla con su primera pequeña solicitud, luego plantee una solicitud más grande, y finalmente establezca una relación con los demás y gane su confianza.

pequeña ciencia

efecto espejo

¿Por qué preferimos a los que ayudamos a los que nos ayudan?

Esto en realidad está relacionado con el "efecto espejo".

El efecto espejo (mirrore effect o efecto de imagen), su significado es: en la psicología de la autoconciencia, las personas forman la autoimagen a través de la actitud de los demás hacia sí mismos, y así forman la impresión del autoconcepto. Este efecto proviene de la teoría del "espejo mío" de Cooley.

Las personas a las que ayudamos nos muestran gratitud, felicidad y alegría después de ganar. El desempeño de la otra parte es como un espejo, desde el cual vemos que somos "queridos y apreciados por los demás", desde el cual podemos demostrar nuestro sentido de valía o realizar nuestro ser ideal. Esto es lo que siempre decimos, "Dar es más feliz que recibir" o "Regalar una rosa, dejando una fragancia persistente en tu mano".

Y cuando necesitamos ayuda, podemos ver disgusto, impotencia, rechazo, etc. en la expresión de la otra parte y en la actitud hacia nosotros, lo que destruirá la impresión del "buen yo" en nuestros corazones.

El altruismo es también un instinto social del ser humano, por lo que cuando descubramos nuestra capacidad de ser altruistas, nos sentiremos más aceptados por el grupo.

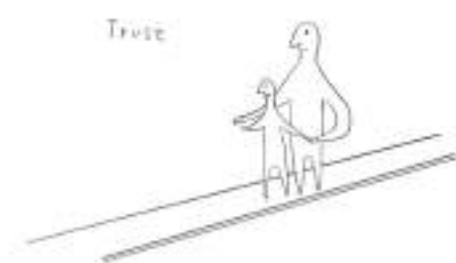
Pedir ayuda a alguien y mostrar debilidad es en realidad cumplir con la experiencia de valor de los demás: he contribuido a los demás.

Aunque estos pequeños trucos pueden ayudarnos a lograr nuestros objetivos, para ganar realmente la confianza a largo plazo de los demás, al final depende de tu personalidad. En

otras palabras, tu personalidad define quién eres y si los demás confían en ti. En términos relativos, es más fácil confiar en una personalidad estable. La personalidad no es estable, y la actitud hacia las cosas es cambiante, estas personas son muy fáciles de perder la confianza de los demás.

Por lo tanto, en términos de autoexploración, necesitamos dedicar más tiempo a la cultivación y hacer todo lo posible para tener una personalidad estable.

La confianza es diferente a las cosas, no puedes forzarla, no puedes poseerla, solo puedes obtenerla si otros están dispuestos a dártela. De lo contrario, aunque lo compres con decenas de millones de taeles de oro, no podrá recuperarlo. Las personas que tratan de ganarse la confianza de los demás exagerando y hablando demasiado terminarán en la dirección opuesta. Tal persona, cuanto más entiendan los demás, más se mantendrán alejados. Solo cultivando la propia personalidad, revelando uno mismo sinceramente y siendo la misma persona en el exterior, uno puede realmente ganarse la confianza de los demás.



La confianza es diferente a las cosas, no puedes forzarla, no puedes poseerla, solo puedes obtenerla si otros están dispuestos a dártela.



09 Responder a provocaciones desagradables

Este mundo no siempre es amistoso. A veces somos tratados amablemente por otros, a veces somos atacados maliciosamente por otros.

En la vida, cuando nos encontramos con los ataques maliciosos de otras personas, nos sentimos muy enojados, pero sufrimos por no poder defendernos. Algunas personas incluso se quedan sin palabras al enfrentar las palabras maliciosas de otras personas, simplemente apretando los puños, pero sin saber cómo defenderse. .

En el trabajo, puede encontrarse con algunos compañeros hostiles que ocupan sus recursos, lo privan de sus derechos, le quitan su crédito y hablan mal de usted frente a líderes o colegas. Cedes en todas partes, te sientes muy deprimido, sientes que has sufrido una pérdida y que es injusto, y te sientes muy avergonzado por no contraatacar, y luego te culpas a ti mismo y te niegas a ti mismo. En casos más graves, pueden incluso caer en un estado más depresivo y evitar la comunicación interpersonal.

¿Cómo debemos responder cuando otros nos atacan maliciosamente, especialmente ante provocaciones crueles?

En primer lugar, no cause problemas, pero no tenga miedo de los problemas. En segundo lugar, creo que cuando nos encontramos con provocaciones poco amistosas de otros, podemos tratar de lidiar con ellas de las siguientes dos maneras.

Primero, analice las razones de los ataques maliciosos de otras personas hacia usted. En muchos casos, no tiene nada que ver con su propio bien o mal, bueno o malo.

Es como si nuestros padres básicamente nos culparan cuando éramos jóvenes. Crees que hiciste algo mal. De hecho, no es toda culpa tuya cuando tus padres te culpan. A veces son sus propios errores momentáneos o desahogo emocional. Es solo que éramos demasiado jóvenes en ese momento para tener una comprensión integral de las cosas. Sin embargo, esta experiencia dolorosa siempre ha estado profundamente arraigada en nuestra mente subconsciente.

Por lo tanto, cuando nos encontremos con comportamientos provocativos u ofensivos, reprimendas y quejas de los demás, inmediatamente reaccionaremos: ¿Estoy haciendo algo mal? Si caes en esta cognición irrazonable, en ese momento, debes sentirte mal, acompañado de una reacción física instintiva. Pero, de hecho, las provocaciones maliciosas de otros a menudo tienen poco que ver con si eres bueno o malo, correcto o incorrecto.

Yo mismo lo he experimentado, una vez participé en la filmación y grabación de un programa de televisión. En el programa, hice un análisis del comportamiento de cierta estrella en cierta situación, y el análisis no fue malicioso. Como resultado, los fanáticos de las celebridades y muchos internautas enviaron coronas de flores, encendieron velas y dijeron cosas muy desagradables a mi Weibo. En solo una o dos horas, había miles de mensajes. Para ser honesto, ese tipo de sentimiento es muy malo.

Después, reflexioné profundamente sobre mí mismo: en ese caso, ¿hice algo mal? Pero después de repensar y pensar, descubrí que los internautas y los fanáticos no me entienden, y sus ataques hacia mí solo están desahogando sus emociones. Para ser más precisos, la persona a la que regañaron no era mi verdadero yo. Cuando me di cuenta, me sentí aliviado. Más tarde, opté por ignorarlo y no leer esos comentarios y mensajes, pero tampoco desactivé la función de mensajes. Porque si está cerrado, puedo hacer algunas malas evaluaciones de mí mismo, como la timidez. Entonces, les permití dejar mensajes en Weibo sin responderles ni hacer ninguna autoevaluación negativa.

pequeña ciencia

personalidad agresiva

La personalidad agresiva, también conocida como trastorno de personalidad impulsivo, es una ira muy fuerte e incontrolable que estalla repentinamente debido a una estimulación mental menor, acompañada de un comportamiento impulsivo. Se caracteriza por labilidad emocional y falta de control de los impulsos, y son comunes los estallidos repentinos de comportamiento violento o amenazante. La corrección del trastorno de la personalidad impulsiva es difícil, y sus manifestaciones pueden cambiar con la edad, y generalmente tienen tendencia a aliviarse gradualmente, pero a menudo aún existen obstáculos

interpersonales, que se manifiestan como actitudes hostiles hacia familiares, amigos y vecinos.

En una multitud, las personas con personalidades agresivas son más propensas a arrebatos repentinos en las relaciones por cosas pequeñas y parecen tener mucha autoestima, o son propensas a enojarse por cosas que perciben como injustas y son especialmente sensibles en las relaciones, fáciles de conflicto con la gente. Por supuesto, para las personas con este tipo de personalidad, atacar a los demás es su forma de autoprotección, y esto inevitablemente provocará tensión y confrontación en las relaciones interpersonales.

Segundo, trate de resolver con humor

Cuando las personas se encuentran con ataques maliciosos, reaccionarán instintivamente, como miedo, ira, miedo y desconcierto. Si tienes sentido del humor, trata de responder con humor.

El actor Huang Bo es reconocido como una "alta inteligencia emocional" en la industria del entretenimiento. En la escena de los Golden Horse Awards, Huang Bo usó un vestido que parecía un pijama. Cai Kangyong dijo maliciosamente provocativamente en la audiencia: "Huang Bo, ¿por qué viniste aquí en pijama? ¿Estás faltando el respeto a los Golden Horse Awards? Miras a Andy Lau en la audiencia, todos llevamos vestidos muy formales". La reacción fue muy ingeniosa: "Porque siento que los Golden Horse Awards son como mi casa. En casa soy el anfitrión y uso pijamas; ustedes son los invitados, entonces usan ropa formal". Esta respuesta despertó de inmediato los aplausos de todos.

Si no tenemos esta habilidad y no tenemos sentido del humor, tal vez usemos ojo por ojo para que los demás sepan que no somos fáciles de intimidar. Como decía antes, la provocación de los demás no es necesariamente porque hayamos hecho algo malo, sino que también puede ser una forma de que los demás se defiendan y alivie sus miedos internos. Cuando alguien te ataca, sientes que tu propio interés ha sido dañado y estás muy asustado y enojado, de hecho, detrás de la ira está la impotencia, la impotencia y el pánico. Cuando alguien te ataca, tú también atacas. Hacer esto puede hacerte respirar aliviado y sentirte mejor, pero al mismo tiempo, la ganancia no compensa la pérdida. Primero, pierdes tu identidad, y segundo, te formas una relación hostil innecesaria con la otra parte.

Sugiero que si realmente no sabes cómo lidiar con eso, es mejor que te vayas por un tiempo. Si estás sumido en la autoculpabilidad debido a esto, también podrías concentrarte en ello y observar el comportamiento de huir nuevamente. Cuando las personas se encuentran en peligro, es instinto escapar, por lo que no necesitamos culparnos a nosotros mismos en absoluto. Huir no significa que seas débil, es más una reacción instintiva. Si huir aún no puede resolver el problema, entonces habla con fuerza.

Otros siguen acosándote y provocándote, y tú puedes contraatacar. Al igual que en la película "One Train" protagonizada por Stephen Chow, el protagonista interpretado por Stephen Chow es fuerte en las artes marciales, pero su padre no quiere que pelee. Para evitar que su hijo use la fuerza a voluntad, su padre le dio él un botiquín, diciendo: "Si estás en un gran peligro y no sabes qué hacer, abre el botiquín". Y solo hay una oración en el botiquín: "Golpea a la madre".

Al final, Zhou Xingchi le dijo a la otra parte con su fuerza, este es mi límite y el resultado final, no puedes violarlo, si me violas, definitivamente te miraré bien. Cuando mantienes tus límites, experimentas una sensación de plenitud. En ese momento, no te sentirás atemorizado ni agraviado.

?

10 Rechazar a las personas con gracia

El hijo le preguntó a su padre: "¿Cuál es el sonido más difícil del mundo?" El padre dijo: "Sé una palabra, tiene solo dos letras, pero es la más difícil de decir en el mundo". El hijo preguntó curiosamente: "¿Qué es eso?" ¿Qué?" El padre dijo: "En todos los idiomas, la palabra más difícil que he visto es No". El hijo no podía creerlo y dijo: "Estás bromeando, No ¡No, no! Es tan fácil, es tan simple como respirar". El padre dijo: "Hijo, me gustaría que pudieras decir la palabra cuando sea el momento de decirla".

Al día siguiente, mi hijo fue a la escuela como siempre, había un estanque profundo no lejos de la escuela, donde los niños solían patinar en invierno. Durante la noche, el hielo cubrió toda la superficie del lago, pero no era muy espeso. Después de la escuela en la tarde, los estudiantes gritaron en voz alta: "Vamos, vamos a dar un buen patinaje sobre hielo, solo los cobardes no se atreven a venir". El hijo tenía miedo de que sus compañeros se burlaran de él, por lo que corrió al lago. , y los niños en el lago se hicieron más y más numerosos. De repente, el hielo se resquebrajó y, como resultado, él y otros dos compañeros de clase cayeron al lago helado. Cuando fueron rescatados, los tres niños murieron congelados. En este momento, el hijo finalmente entendió lo que dijo su padre, y la palabra más difícil de decir fue "No".

Se puede ver que en las relaciones interpersonales, rechazar a los demás nunca es un asunto sencillo. Muchas personas no se atreven a rechazar a los demás porque temen que rechazar a los demás destruya una relación estable y buena. De hecho, ¿el rechazo realmente destruye las relaciones? ¿Cómo rechazar educadamente a alguien?

es un arte

Xiaoli, la recepcionista de mi estudio, recientemente se encontró con un dilema. Originalmente, planeaba salir a comer con su novio después de salir del trabajo, y ya había acordado con él la hora y el lugar de la comida. A medida que se acercaba el final de la salida del trabajo, un colega que generalmente tenía una buena relación quería que Xiaoli le hiciera un favor, pero la solicitud del colega podría afectar su cita con su novio. ¿Ayudar o no ayudar? Xiaoli está muy enredado.

Después de algunas luchas ideológicas, Xiaoli todavía optó por ayudar a ese colega a regañadientes porque tenía miedo de rechazar a los demás. Sin embargo, su novio estaba muy descontento después de ser "liberado", y Xiaoli también se sentía profundamente culpable por no poder asistir a la cita y, al mismo tiempo, estaba llena de resentimiento hacia el colega que solía ser cercano: "Es todo tu culpa, por hacer que tenga una cita romántica con mi novio". Se ha ido". La ignorancia y el rechazo de Xiaoli no solo afectaron su relación con su novio, sino que también causaron cierto distanciamiento entre ella y sus colegas, y la relación no fue tan bueno como antes.

Necesitamos decir "no" cuando es el momento de decir no, pero ¿por qué mucha gente no se atreve? Hay tres razones principales.

Primero, es vergonzoso expresar necesidades

Muchas personas se avergüenzan de rechazar a los demás porque piensan que es vergonzoso expresar sus necesidades. Los niños que crecen en un ambiente familiar agradable pueden contribuir en gran medida a rechazar a los demás.

En segundo lugar, deseoso de obtener el perdón de los demás cuando se niega

Algunas personas están particularmente ansiosas por obtener el perdón de los demás cuando los rechazan. Por ejemplo, cuando las personas les piden dinero prestado, generalmente encuentran varias razones: "Quiero comprar una casa o un automóvil, mi hijo necesita dinero para la escuela y el dinero está inmovilizado en acciones..." De hecho, encuentran razones para rechazar a los demás, también es una señal de rechazo. Además, es posible que los demás no necesariamente lo entiendan, pero pueden pensar que es hipócrita e indigno de asociación.

Tercero, tengo miedo de ser rechazado, pensando que ser rechazado es ser negado y proyectar mis sentimientos a los demás.

Proyección, para decirlo sin rodeos, significa: tengo miedo de ser rechazado, y siento que ser rechazado significa que todo mi ser ha sido negado. Si rechazo a los demás, los demás deben tener los mismos pensamientos y sentimientos que yo. La otra parte es tan lamentable y me siento tan culpable. De hecho, el sentimiento que sientes cuando te rechazan te pertenece solo a ti, y es muy probable que la otra parte no sienta lástima o incluso indiferencia.

En resumen, hay decenas de miles de razones por las que no puedes negarte, pero aún quiero decir que cuando debes negarte, todavía tienes que negarte. Cómo rechazar a los demás con gracia es una prueba de la sabiduría y la capacidad de una persona.

pequeña ciencia

límites personales

En la definición de Wikipedia, los límites personales (personal borders) se refieren a las normas, reglamentos o límites creados por los individuos para distinguir lo que es razonable y seguro, cómo se permite que los demás se traten a sí mismos y cuándo se cruzan estos límites.

Los límites personales se refieren no solo a lo físico, sino también a lo emocional, que puede reflejar la comprensión y los requisitos del individuo sobre su estado físico y mental. Cuando decimos que una persona tiene un límite personal relativamente claro, o que esta persona tiene una "buena conciencia de los límites", significa que es lo suficientemente sensible y firme, tiene una comprensión clara del autoposicionamiento y la autoconciencia, y puede protegerse mejor a sí mismo, para evitar ser controlado, utilizado o violado por otros. Las personas con buena conciencia de los límites saben lo que pueden hacer y lo que no pueden hacer, y también saben qué tratamiento pueden aceptar y qué tratamiento no pueden aceptar, respetan a los demás y se protegen a sí mismos.

En términos generales, los límites interpersonales poco claros tienen las siguientes manifestaciones: rescate, control, dependencia, halago, deseo excesivo de ser comprendido, ansiedad de separación, sospecha e invasión de la privacidad.

Una vez que aparecen estas manifestaciones, significa que hay problemas de límites enredados en las relaciones interpersonales.

Hay un chiste en Internet: "La forma más rápida de destruir una relación es pedirle dinero prestado". Antes de pedir dinero prestado, era el nieto, y después de pedir dinero prestado, era el tío. Cuando alguien te pide dinero prestado y lo pides prestado, te preocupa que la otra persona no cumpla con la deuda en el futuro. Si no lo pides prestado, sentirás lástima por tu rostro y tu psicología. Después de todo, tú eres solo un amigo. Un amigo te pide dinero prestado, ¿pedir prestado o no pedir prestado? ¿Qué debemos hacer para no dañar la relación tanto como sea posible, pero también para no dañar nuestros propios intereses, para que podamos vivir una vida más cómoda?

El maestro de psicología Winnicott dijo algo como esto: "Di 'sí' de buena gana y di 'no' con suavidad y firmeza". Creo que esta es también la mejor manera de mantener la relación entre las personas.

Si no está dispuesto a pedir prestado, lo mejor es decir "no" con suavidad pero con firmeza, es decir, la actitud es suave y el significado es firme. Entonces, ¿cómo puedes rechazar a los demás con suavidad pero con firmeza?

Tres palabras: "desvergonzado".

En primer lugar, debemos saber que tenemos derecho a rechazar a los demás. Al evaluar si una cosa puede ser rechazada, es posible que desee hacerse algunas preguntas:

Primero, ¿tengo derecho a rechazar a la otra parte?

Segundo, ¿es este asunto importante para la otra parte?

Tercero, ¿soy la persona adecuada para ayudar a la otra persona?

Cuarto, ¿mi ayuda a la otra parte hará cosas malas con buenas intenciones y violará mis principios básicos?

Alguien dijo, "Yo nunca presto dinero a nadie." Eso está bien, es tu elección personal. Si otros conocen tu principio, te respetarán. Pero lo que más temo es que tu principio cambie, a veces está bien ya veces no. Por lo tanto, cuando te niegues, tu actitud debe ser firme.

Por supuesto, no solo decimos "no" sin rodeos cuando rechazamos a otros, hay tres aspectos a los que debemos prestar atención.

Primero, respétense unos a otros y no juzguen la personalidad de los demás.

Los chinos son muy particulares con respecto a la cara, ¿qué es la cara? La cara es respeto mutuo. A veces respetas a los demás, pero los demás no necesariamente te respetan a ti. Pero no importa si los demás te respetan o no, debes respetarte antes de saber la respuesta. Lo más importante para mostrar respeto por la otra parte es no hacerle ningún comentario negativo, por ejemplo, calificar al prestatario como cobrador de deudas.

En segundo lugar, respetar el derecho de los demás a plantear sus necesidades.

El pensador de la Ilustración francesa Voltaire dijo una vez un dicho muy famoso: "Puede que no esté de acuerdo con tu punto de vista, pero defenderé hasta la muerte tu derecho a

hablar". , pero hay que respetar las propuestas de los demás.El derecho a las propias necesidades, no acusar ni negar el derecho de la otra parte a plantear necesidades.

Tercero, ayudar a la emergencia, no a los pobres.

Para aquellos que han estado ayudando a los pobres, los pobres se volverán cada vez más dependientes de usted y, a menudo, no romperán con la dependencia y encontrarán otras formas de deshacerse de la pobreza, y mucho menos convertirse en una persona responsable de sí mismos. . Por lo tanto, los que realmente necesitan apoyo son aquellos que están atrapados por asuntos urgentes.Los asuntos urgentes mencionados aquí incluyen la enfermedad, el funeral y la lectura.

Hasta cierto punto, el rechazo en realidad satisface a los demás. Lo creas o no, a veces rechazas a las personas, y después de un tiempo, otras personas pueden apreciarte, por ejemplo, alguien de repente se vuelve más fuerte después de ser rechazado por alguien que le gusta pero que no le gusta.

Si no prestas atención a estos aspectos cuando dices que no, es probable que aunque accedas a la petición de la otra persona, la otra persona no te apreciará y la relación se romperá porque has lastimado a la otra persona.

Las relaciones de verdadera calidad se nutren mutuamente.

Cuando quieras negarte, no te atrevas a negarte. Entiendo que tu punto de partida no es destruir la relación entre las personas, pero innumerables prácticas han demostrado que si no te atreves a negarte y te haces daño a ti mismo, solo empeorará la relación. Una relación que no permite decir "no" es mala, y es difícil de mantener por mucho tiempo. Porque en la relación no se puede lograr un intercambio equivalente, después de mucho tiempo la relación estará desequilibrada y rota. Para decirlo sin rodeos, una relación que no puede decir "no" es mejor que no.

En resumen, ¿cómo debemos rechazar con gracia a los demás?

En pocas palabras, es decir "sí" de buena gana, decir "no" con suavidad pero con firmeza, y ser "desvergonzado". Al mismo tiempo, evite tres campos minados: evalúe la personalidad de la otra parte, respete el derecho de la otra parte a plantear necesidades y ayude a quienes necesitan ayuda en asuntos urgentes.



Di "sí" de buena gana y "no" con suavidad pero con firmeza.

11 Lee los secretos detrás de los pequeños movimientos

La observación de palabras y emociones se puede describir como una esencia importante en el proceso de comunicación y, en términos sencillos, observar palabras y emociones se refiere a comprender los secretos detrás de pequeños movimientos.

El Dr. Lightman, el actor principal de la famosa serie de televisión estadounidense "Miénteme", es el principal experto en detectores de mentiras del mundo. Puede detectar si la otra parte está mintiendo al observar la microexpresión y el lenguaje corporal de los demás, para así poder restaurar la verdad del incidente. Claramente, leer el lenguaje corporal es una habilidad importante. Entonces, ¿qué beneficios nos traerán tales habilidades?

Primero, comprender el lenguaje corporal puede ayudarlo a pasar el lugar de trabajo sin problemas.

David es un recién llegado a la empresa. Después de que el jefe lo entrevistó por primera vez, le dijo directamente al gerente del departamento: "Este tipo es bueno y se puede reutilizar". Otros tenían curiosidad y le preguntaron a David: "¿Por qué puedes hacer esto cuando ¿Nos encontramos por primera vez? ¿Gané con éxito el aprecio del jefe?" David dijo: "Es muy simple. Cuando hablé con el jefe sobre un tema determinado, el jefe se echó hacia atrás y se cruzó de brazos. Su lenguaje corporal me dijo que estaba muy "Estoy interesado en lo que estaba diciendo. No estoy interesado en el contenido. Entonces, me detuve a tiempo y pasé al tema que más le interesa al jefe. Esto hace que el jefe sienta que lo entiendo".

En segundo lugar, comprender la postura y el cuerpo puede ayudarlo a descubrir posibles crisis en el matrimonio a tiempo.

Una amiga asistía a una fiesta de la empresa con su esposo y notó un detalle. Cuando el esposo presentó a cierta colega, una expresión de disgusto apareció en el rostro de esa colega, e instintivamente se alisó el cabello con las manos. Antes de dar la mano, inconscientemente se frotó las nalgas con la mano. Durante la fiesta, la amiga había estado observando la interacción entre el esposo y la colega. Descubrí que no importaba lo lejos que estuvieran, siempre evitaban el contacto visual. Los dos son tan deliberados, pero han verificado los pensamientos internos del otro. Su relación no es simple. Después de la fiesta, el amigo tomó la iniciativa de invitar a la dama a conversar y finalmente logró salvar el matrimonio.

Los dos casos anteriores nos dicen que el lenguaje puede mentir, pero el cuerpo es muy honesto.

En general, **la alegría y la alegría se expresan en los pies, la tensión y el miedo en las manos y el rechazo o la aceptación en el cuerpo. Nuestras expresiones faciales revelan directamente nuestros sentimientos y emociones interiores**. Cuanto más sutil sea la expresión, más podrá explicar su dinámica psicológica en ese momento, pero estos

cambios sutiles no suelen ser fáciles de detectar. Sin embargo, un gran lenguaje corporal aún puede explicar muchos problemas.

Entonces, ¿cómo leemos el lenguaje corporal?

Primero, diferentes posturas representan diferentes reacciones psicológicas.

La postura se refiere a la postura y la forma de nuestro cuerpo, como la forma en que caminamos y el estado de todo el cuerpo cuando estamos de pie. En términos generales, hay cuatro tipos de posturas: postura de gravedad, postura antigravedad, postura torcida y postura recta.

La postura de gravedad representa decadencia, impotencia y frustración. Por ejemplo, si una persona tiene baja autoestima, está triste emocionalmente y está bajo mucha presión, suele caminar con el pecho encorvado y la espalda encorvada, con pasos cortos y el cuerpo inclinado hacia el suelo. La postura antigravedad es emocionada, feliz, confiada y relajada. Las llamadas personas están de buen humor cuando se encuentran con eventos felices. Cuando una persona se encuentra con eventos felices, sonreirá todo el día y caminará feliz. Esta es la verdad. La postura torcida significa no estar involucrado, o un estado de pérdida, al igual que un niño que es reprendido por el maestro. En este momento, él se para erguido, los hombros y la cabeza inclinados, las piernas izquierda y derecha alternativamente apoyadas, y la persona está torcida. También existe una postura recta y recta, que presenta un poderoso impulso, como un centinela en guardia.

Segundo, el cuerpo tiene una respuesta instintiva al mundo exterior.

Los humanos y los animales son lo mismo, en el proceso de llevarse bien con el medio externo, cuando están bajo presión o enfrentan peligro, tendrán reacciones instintivas, como pelear, huir, rigidez, desmayos... Lo que debemos interpretar son los dos instintos mas importantes El lenguaje corporal que corresponde a la respuesta.

Uno está peleando. El lenguaje corporal del combate suele ser: puños encorvados, rechinar de dientes, pies parados de forma poco natural. Si en una relación, una persona muestra una postura de lucha hacia ti, significa que está confrontando contigo y puede considerarte como un enemigo.

La segunda es escapar. El lenguaje corporal del escape suele ser: encogerse de hombros y rodillas, temblar de un lado a otro, manos frías y ojos que no pueden enfocar. Si una persona te trata con una actitud evasiva, significa que te ve como una amenaza.

Cuando una persona te muestra un lenguaje corporal de lucha o huida, tal vez puedas intentar analizar lo que está pasando en tu relación.

Tercero, el cuerpo se calmará solo

Los comportamientos físicos simples, como frotarse las manos, sacudir los pies, tocarse la parte posterior de la cabeza, tocarse el cuello y cepillarse el cabello, son métodos típicos de autoconsuelo. ¿Por qué dices eso?

Cuando una persona se encuentra en una situación estresante, la primera reacción es proteger la parte más vulnerable del cuerpo o el lugar que ha sido lastimado. Las personas necesitan consolarse protegiendo su vulnerabilidad y afirmando su seguridad. Es como cuando un niño está asustado, se palmea el pecho y dice, no tengas miedo. Así es como te

consueles. Si alguien tiene las acciones anteriores, se puede interpretar como que la otra parte está asustada y en un estado de miedo.

Cuarto, el lenguaje corporal te dice que este es mi lugar.

Todos tienen sus propios límites y a la mayoría de las personas les gusta permanecer en sus propios círculos. Cuando un extraño cruza un límite, la gente se siente incómoda. Por lo tanto, la cercanía de la relación se puede ver desde la distancia espacial y la distancia psicológica. En general, cuanto más cercana es la distancia espacial y la distancia psicológica, más estrecha es la relación; cuanto más lejana es la distancia espacial y la distancia psicológica, más distante es la relación.

Abrazarse el pecho y darse la mano son actos de confirmación del territorio. En términos generales, las personas que dan un fuerte apretón de manos y les gusta poner sus manos encima de las de los demás son más dominantes y les gusta controlar. Además, un pie sobre la otra pierna también es una típica respuesta territorial fuerte. Una persona a menudo usa una postura sentada de este tipo, lo que significa que es relativamente resistente a las personas. Por lo tanto, tenga cuidado de no actuar de manera intrusiva cuando entre en contacto con esas personas.

Cabe señalar que la observación de la respuesta física debe ser en la situación específica correspondiente. El lenguaje corporal se puede usar como un medio para ayudar al propio juicio, pero no puede convertirse en "evidencia" directa. La "verdad" a menudo requiere que se verifiquen juntas otras "evidencias". Algunas personas dicen: "Si te tocas la nariz, estás mintiendo". "Si metes la mano en el bolsillo en este momento, significa que no estás interesado en mí". Todas estas son tonterías.

Aquí hay algunos malentendidos en el uso de "observar palabras y observar colores":

Desde mi punto de vista, no hay necesidad de interpretar a los demás cuando se construyen relaciones. En Weibo, los amigos a menudo me envían fotos o videos pidiéndome que analice la relación entre los dos, a lo que básicamente me niego.

Hay dos razones:

Primero, no podemos hacer un juicio de referencia sin conocer a la otra parte. Porque solo con el juicio del punto de referencia, tiene sentido para nosotros interpretar la exageración de los movimientos y expresiones de la otra parte. De lo contrario, es probable que la interpretación hecha sea nuestra conjetura subjetiva.

En segundo lugar, interpretar a otros sin el consentimiento de la persona interesada viola el principio de respeto mutuo entre las personas.

Muchas personas tienen la sensación de desconfiar en el matrimonio o en el amor, por lo que van a aprender micro-expresión, tratando de comprender el misterio. Como resultado, cuanto más observas, menos confías. Por tanto, si nuestro propósito es establecer una relación con los demás, lo mejor es no adivinar a los demás. Después de todo, muchas veces lo que interpretas es exactamente lo que adivinaste.

Adivinar no es observar, adivinar es más bien "juzgar a los demás por uno mismo". Al respecto, existe un término profesional en psicología llamado **proyección**. Significa: Lo que sentimos no es el estado real de la otra parte, sino nuestro propio estado.

pequeña ciencia

Proyección

La proyección se refiere al fenómeno de que los individuos transfieren sus propias características a otros de acuerdo con sus necesidades y orientación emocional subjetiva. La esencia de la proyección es que el individuo especula que las características psicológicas y conductuales que existen en él también existen en los demás. Freud propuso este concepto en 1894 para analizar y comprender "el mundo interior del hablante". Los psicoanalistas creen que la proyección es un método de defensa utilizado por el yo individual para reducir la culpa interna cuando lucha contra el superyó. La llamada "proyección" se refiere a la "proyección" del propio carácter, actitud, motivación o deseo sobre los demás. Hay un poema "Veo lo encantadoras que son las colinas verdes, y creo que las colinas verdes son tan encantadoras", y la historia de Zhuangzi y Hui Shi "Un pez en el Lin Yuan" son ejemplos de proyección.

El lenguaje corporal se puede usar como evidencia para interpretar la psicología de la otra parte en una situación específica y, al mismo tiempo, a través de la verificación, para determinar si su propia interpretación es precisa. Al entrenarnos constantemente en este proceso, podemos interpretar cada vez con mayor precisión el estado mental de los demás, establecer mejores relaciones interpersonales y traer conveniencia para nosotros mismos en negociaciones, juegos o algunas competencias.

En el proceso de aprender las habilidades de observar palabras y emociones, necesitamos tener un mejor apoyo teórico y, al mismo tiempo, aclarar nuestros propios motivos y mantener la mayor buena voluntad, en lugar de atacar y acusar a los demás.

☐

12 Persuasión ≠ Fuerza

Hay dos cosas muy difíciles en el mundo: una es tomar dinero de los bolsillos de otras personas en el propio bolsillo; la otra es poner los propios pensamientos en la cabeza de otras personas. Nunca es fácil lograr que los demás acepten nuestra opinión cuando hay una diferencia de opinión.

Si quieres convencer a los demás, hay tres campos minados que no puedes pisar.

Campo minado 1: tratar a la otra parte como un competidor

Muchas personas ya se han considerado competidores al comienzo de su relación. Las relaciones competitivas son tanto intrusivas como posesivas. Una vez que la otra parte huele tu falta de amistad, inmediatamente despertará el caparazón de autoprotección, entonces, ¿cómo puede seguir aceptando tu opinión? Como resultado, el proceso de persuasión a menudo se estanca.

Minefield 2: Tienes razón y los demás están equivocados

Los vendedores que venden productos a menudo cometen este tipo de error en el proceso de hablar con los clientes: piensan que sus productos son buenos y está mal que los clientes no los compren porque no conocen los productos y no tienen visión. En el proceso de comunicación interpersonal, el desacuerdo muchas veces se debe al problema del autoconocimiento, es decir, todos piensan que tienen razón y los demás están equivocados,

por lo que caen en el juicio de lo correcto y lo incorrecto, convirtiendo la relación en un estado de confrontación. De hecho, cuanto más se oponen las partes en una relación comunicativa, menos probable es que se convengan mutuamente de su punto de vista.

Minefield 3: usa la forma en que crees que eres inteligente

Usar algunas formas inteligentes para hacer que la otra parte acepte su punto de vista hará que las personas sientan una sensación de victoria y experimenten una sensación particularmente fuerte de satisfacción, pero de hecho, las personas que hacen esto prestan más atención a sus propias emociones y sentimientos, explicando sus propios sentimientos. No puede aceptar contratiempos y considera a la otra parte de la comunicación como una herramienta para la autosatisfacción. Sin embargo, ¿alguien estaría dispuesto a ser la herramienta de otra persona? ¿Es usted consciente de los tres campos de minas anteriores?

pequeña ciencia

Hipnosis y Sugestión Mental

La hipnosis se refiere a un estado psicológico en el que la conciencia de las personas está en trance y el alcance de la conciencia se reduce a través de la hipnosis. Engels señaló en "Dialéctica natural" que el estado hipnótico comienza con la obediencia de la voluntad de la persona hipnotizada a la voluntad del lanzador, y sin esta obediencia no funcionará. Algunos eruditos domésticos creen que la hipnosis es un estado mental de trance especial producido a través de inducción artificial (como relajación, estimulación monótona, concentración, imaginación, etc.). Se caracteriza por el debilitamiento o la pérdida del juicio independiente, la acción voluntaria y la distorsión o pérdida de los sentimientos y la percepción de la persona hipnotizada. Otros estudiosos creen que la hipnosis es una interacción interpersonal en la que una persona (el sujeto) responde a las señales de otra persona (el hipnotizador), lo que da como resultado una experiencia imaginaria que implica percepción, cambios en la memoria y control voluntario de actividades.

El llamado lavado de cerebro es en realidad un proceso continuo de sugestión hipnótica. En una situación relajada, la persona hipnotizada acepta las instrucciones de los demás, o cambia su cognición de las cosas, para realizar la conducta. Las organizaciones de MLM a menudo envían una sola instrucción implícita (usted puede ganar mucho dinero o está haciendo una buena obra) a las partes sin darles demasiadas oportunidades para pensar lógicamente (para limitar su pensamiento, como dice el refrán, entrar en un callejón sin salida), para cambiar la visión de las cosas de la persona, y luego creer en estas palabras.

La mejor actitud para convencer a los demás es la cooperación de ganar-ganar. **Entonces, ¿cómo persuades a los demás exactamente?**

Había una vez un vendedor muy joven que vendió con éxito un producto a mi madre con una rutina de comunicación ejemplar. En privado, el vendedor llamó a mi madre tía, lo que primero hizo que mi madre se sintiera muy cómoda con el título. Al comenzar a vender nuevos productos, el vendedor hará algo cercano a mi madre, como dar masajes y decir cosas agradables. Después de que mi madre se negara a comprar el nuevo producto, el vendedor se volvió más íntimo y luego siguió defendiendo que el nuevo producto era muy útil para mi madre. Al ver que mi madre seguía impasible, el vendedor comenzó a jugar

cartas emocionales: "Tía, si no puedo completar la presentación de este mes, la empresa me despedirá. Ayúdame, compra una".

Esta es la rutina que utiliza el vendedor para convencer a mi madre. ¿Qué información valiosa podemos obtener de ella?

Primero, al comienzo de la relación, use títulos para acercarse

No se definan como clientes, competidores, superiores, colegas, etc. Al igual que el vendedor de arriba, llamar tía a mi madre directamente le dio a mi madre una sensación de intimidad e instantáneamente acortó la distancia psicológica entre ellos. Cuando mi madre no estuvo de acuerdo con el vendedor, el vendedor no hizo ningún argumento, sino que afirmó primero a mi madre, incluida la actitud y el lenguaje. Este enfoque le da a la gente la sensación de que podemos estar en desacuerdo, pero la relación sigue siendo muy buena.

El vendedor fue lo suficientemente inteligente como para saber que si negaba la opinión de mi madre, tendría pocas posibilidades. La gente tiene el instinto de buscar las ventajas y evitar las desventajas, entonces el vendedor seguía diciendo que el nuevo producto sería bueno para mi madre, mi madre dudó por un tiempo y lo compró.

En segundo lugar, seguir satisfaciendo las necesidades de la otra parte.

Ya sea en el trabajo o en la vida, mientras estemos entre la multitud, cada uno de nosotros quiere sentir una sensación de control, presencia y valor.

La fórmula de la felicidad de Harvard es: sentido de control + sentido de existencia + sentido de valor = sentido de felicidad

El sentido de dominio se refiere a nuestra capacidad de controlar o dominar a algunas personas y cosas a las que nos enfrentamos, y el sentimiento que encontramos en él es la experiencia de dominio. Cuando sentimos que algo se nos va de las manos, empezamos a temer. Por lo tanto, debemos dejar que la otra parte tenga un fuerte sentido de control. Por ejemplo, cuando dos personas tienen opiniones diferentes, usted dice que su opinión es muy buena y que el efecto de implementarla definitivamente será bueno, y me referiré a su opinión. De esta manera, la otra parte siente que el asunto todavía está bajo su control. Además, mientras da una sensación de control, también afirma el valor de la otra parte.

La sensación de presencia es fácil de entender, cuando los demás te ven, tienes la experiencia de la existencia.

Valor significa que lo que hacemos es beneficioso para la sociedad. Muchas personas están interesadas en la caridad y el bienestar público cuando su capacidad lo permite, porque el comportamiento altruista les brinda una experiencia de buen valor.

Si podemos satisfacer las necesidades de la otra parte en estos tres aspectos durante el proceso de persuasión, la probabilidad de persuasión exitosa aumentará considerablemente.

Tercero, aumenta el costo de rechazo del oponente.

Después de que mi madre rechazara al vendedor, todavía tenía muchos comportamientos íntimos, lo que aumentó el costo del rechazo de mi madre. Como dice el refrán, "extiende la mano y no le pegues a la cara sonriente". Nos sentimos culpables por rechazar a las personas que nos sonríen y nos tratan bien. Estos comportamientos cercanos aumentan virtualmente nuestro costo de rechazo. Cuanto más aumenta el costo del rechazo, menos

probable es que rechacemos a la otra parte y más probable que aceptemos la opinión de la otra parte. Por supuesto, esto también debe basarse en el hecho de que la otra parte mejora constantemente su carácter y trata a las personas y las cosas con cortesía. Hacerlo no solo te beneficiará a ti, sino que también será un ejemplo para los demás o traerá buen humor.

Abajo en mi casa hay un señor mayor que vende flores todo el año, le compro lirios desde hace tres años, y nunca ha sido más barato. Cada vez que quiera regatear, enfatizará que su lirio tiene cuatro cabezas, bolsa grande, olor muy fragante y agradable, vale la pena volver a comprarlo. Como dice el refrán, "una mentira que persiste cien veces se convierte en verdad", la razón es que seguimos insinuando a la otra parte que esto es bueno y beneficioso. Rechazaremos algo que no es bueno para nosotros, pero no rechazaremos fácilmente algo que es bueno para nosotros.

Cuarto, mostrar debilidad

Mostrar debilidad también aumenta nuestro costo moral de rechazar a la otra parte.

Mi madre compró un colchón por valor de más de 20.000 yuanes, pero no servía para nada en casa. Escondió el colchón por miedo a que mi padre la culpara. Mi madre suele ser una persona que ahorra comida y dinero, y es reacia a comprar incluso ropa de cien yuanes. ¿Por qué gastaría tanto dinero para comprar un colchón que no sirve? De hecho, también fue por la debilidad del vendedor: "Tía, este colchón es muy adecuado para ti, así que puedes comprarlo, de lo contrario no podré completar el desempeño. El jefe dijo que quien no cumpla con el desempeño los estándares serán despedidos".

En este proceso de comunicación, mi madre desempeñó el papel de "Dios", quien puede decidir el destino del vendedor. Mi madre cayó en este papel y fue muy difícil rechazarlo. Al igual que las personas más ricas, más tolerantes y menos quisquillosas son. Porque cuanto mayor sea la capacidad, mayor será la responsabilidad, y entonces la gente tendrá una sensación de vértigo de que su estado es superior. Este tipo de mareo es como una persona que de repente sube a tres niveles seguidos y tendrá una sensación de éxtasis. Este sentimiento de exaltación puede hacer que nos falte el pensamiento racional. ¿Crees que si mi madre hubiera sido racional en ese momento, habría comprado un colchón que costaba más de 20.000 yuanes pero no servía para nada?

Después de lograr los cuatro puntos anteriores, definitivamente será más fácil convencer a otros y dejar que otros acepten tu opinión.

Pero vale la pena mencionar que el entorno de comunicación es muy importante . El ambiente ruidoso no es bueno, y el ambiente con muchas personas no es bueno. El ambiente uno a uno es el más efectivo. Porque cuando estamos uno a uno, se nos bloqueará mucha información. La persuasión uno a uno se realiza mejor en una oficina que en una sala de conferencias.

Por ejemplo, si un estafador te llama, lo más probable es que te pregunte si estás cerca. Si no hay nadie más cerca que usted, los estafadores cometerán estafas. Porque en una conversación uno a uno, fácilmente podemos caer en una situación similar a estar hipnotizados, de modo que nuestros pensamientos sean lavados de cerebro, dejando solo la

voz de un mentiroso. En este momento, si alguien a nuestro lado nos lo recuerda, podemos escapar fácilmente de la insinuación del mentiroso.

Por lo tanto, persuadir a otros es ayudarlos a elegir, no forzarlos a elegir. No tratamos de "convencer" a los demás, sino de que acepten nuestras propuestas.

?



Part Two
▸ 场景化沟通



第三章 职场小课堂

13 Comunicarse efectivamente con líderes ocupados

¿Alguna vez te has encontrado con esta situación en el lugar de trabajo? Al informar sobre el trabajo al líder ocupado, hablé mucho, pero el líder dijo con impaciencia: "¿Qué quieres decir ?!" ¿Por qué el líder está impaciente? ¿Realmente no puede obtener sus puntos? Todos sabemos que los líderes tienen requisitos de tiempo muy altos, especialmente para aquellos líderes que tienen muchas cosas, el costo del tiempo es incluso más alto que otros costos, como el costo del dinero y el costo de la distancia. Por lo tanto, cómo comunicarse de manera efectiva con líderes ocupados es una cuestión que merece nuestra consideración.

Aquí hay una manera de calcular el costo de su tiempo:

Se suman las horas trabajadas en un mes (T), y luego se divide el ingreso mensual (S) entre las horas trabajadas en un mes, y la cifra obtenida es el costo por hora (P).

$$S \div T = PAG$$

¿Por qué a algunas personas les gusta chismear y charlar durante mucho tiempo? Debido a que no les importa en absoluto el costo del tiempo, sus salarios por hora son muy bajos. Por ejemplo, las personas mayores jubiladas pueden pasar mucho tiempo en cosas triviales. Pero los líderes son diferentes, su costo de tiempo es muy alto y un gran proyecto se puede negociar en unos pocos minutos. Si su comunicación no está enfocada, solo hará que el líder sienta que está perdiendo el tiempo y, naturalmente, el líder se enfadará con usted.

pequeña ciencia

autoeficacia

La autoeficacia se refiere a la especulación y el juicio del individuo sobre si él o ella tiene la capacidad de completar un determinado comportamiento. La definición de autoeficacia de Bandura es "el grado de confianza en que las personas pueden usar las habilidades que tienen para completar un determinado comportamiento laboral". Después de que se propuso el concepto, los académicos en los campos de la psicología, la sociología y el comportamiento organizacional comenzaron a investigar mucho sobre él. Bandura cree que debido a las diferencias entre los diferentes campos de actividad, las habilidades y

destrezas requeridas también son muy diferentes. La autoeficacia de una persona es diferente en diferentes campos. Por lo tanto, no hay un sentido general de autoeficacia. Cada vez que se discute la autoeficacia, es la autoeficacia asociada con un dominio particular.

La diferencia entre la confianza en uno mismo, la arrogancia y la baja autoestima es en realidad la fuerza de la autoeficacia.

Tomemos como ejemplo aprender a tocar el piano.

"Aprender a tocar el piano es demasiado difícil y no puedo aprenderlo pase lo que pase." Este es un complejo de inferioridad, y también se puede decir que el sentido de autoeficacia es relativamente débil.

"¿Qué tiene de difícil aprender a tocar el piano? Si realmente quiero aprender, probablemente pueda superar a Lang Lang. La razón principal es que no quiero aprender"., engreimiento.

"Aprender a tocar el piano es difícil, pero si practico mucho con el tiempo, todavía puedo aprender algunas piezas dentro de un cierto período de tiempo. Por supuesto, si practico más duro, lograré mejores resultados". es la autoeficacia El sentimiento es más fuerte.

Los comportamientos de procrastinación o evitación son en realidad manifestaciones de una autoeficacia débil. Por un lado, se manifiesta como una falta de confianza en sí mismo en las relaciones interpersonales, por otro lado, puede deberse a que el individuo ha vivido algunas malas experiencias en las interacciones interpersonales que afectan las interacciones interpersonales actuales.

Entonces, ¿cómo comunicarse efectivamente con el líder, para que el líder lo mire con admiración?

Primero, habla de manera concisa y clara, sin usar información inútil.

Xiao Wang es gerente de una empresa de Internet. Su comunicación con el líder es muy concisa, no importa cuán importante sea, no tomará más de diez minutos y ninguna oración es superflua. Al mismo tiempo, el proceso de presentación de informes de Xiao Wang es muy claro. Dé un ejemplo muy simple.

Una vez, el líder estaba en un viaje de negocios y le pidió a Xiao Wang que le reservara un boleto de avión. Después de que Xiao Wang reservó el boleto aéreo, le expresó al líder: "El boleto aéreo ha sido reservado. ¿Cuál es la temperatura de la ciudad al destino? Es un poco baja y es posible que deba traer una prenda de ropa". Cuando el avión sale del aeropuerto y aterriza, el número de teléfono de la persona que recoge el avión es..."

El líder vio que Xiao Wang no solo completó el trabajo rápidamente, sino que también manejó con cuidado y consideración las cosas que no se explicaron correctamente, sin ninguna información inútil, por lo que, naturalmente, le gustó mucho.

Xiao Li es un colega de Xiao Wang. Ante la misma tarea que Xiao Wang, se comunicó de esta manera: primero, le dijo al líder que el boleto aéreo era difícil de comprar e intentó reservarlo, luego le dijo al líder que no había un vuelo adecuado y que estaba perdiendo el tiempo. Seleccioné repetidamente la hora de salida y la aerolínea, y describí completamente las fluctuaciones emocionales que experimenté durante el proceso de reserva del boleto al líder.

¿Cuál será la respuesta del liderazgo? Obviamente impaciente.

De hecho, la información reportada por Xiao Li no tiene nada que ver con el líder, para decirlo sin rodeos, al líder solo le importa si puedes ayudarlo a reservar un boleto de avión. Al mismo tiempo, el proceso de informar a Xiao Li al líder parece estar pidiendo crédito. El significado oculto es: hay trabajo duro sin crédito y fatiga sin trabajo duro. Líder, mire, qué difícil es para mí. Sin embargo, como empleados de la empresa, debemos ser muy conscientes de una cosa: el líder no es una tía de jardín de infantes, no le importa mucho el proceso de hacer las cosas, sino más bien los resultados de las cosas.

Segundo, haz buen uso de la regla de los ocho minutos.

Una gran cantidad de estudios psicológicos han demostrado que cuando vemos videos, escuchamos música y nos comunicamos con los demás, nuestra concentración solo puede durar hasta ocho minutos. Si no estamos comprometidos por más de ocho minutos, nuestra atención se va a otra parte. Por lo tanto, cuando nos comunicamos con los líderes y expresamos nuestros llamamientos, debemos hacer todo lo posible para mantenerlo dentro de los ocho minutos y poner el contenido importante dentro de los ocho minutos. Después de ocho minutos, el efecto de comunicación se reducirá considerablemente.

Tercero, prepárate con anticipación.

Antes de comunicarnos con los líderes, necesitamos hacer algunos preparativos, lo mejor es tener un plan A y un plan B.

Por ejemplo, si queremos informar al líder, primero podemos preguntar cuánto tiempo está libre el líder. Al igual que mi asistente a menudo me informa sobre el trabajo y básicamente lo completa todo en cinco minutos. A veces, cuando quiere hablarme de algo que no sea el trabajo, primero me pregunta: "Sr. Hu, ¿tiene otros planes para el futuro? Si no, quiero hablar con usted sobre mis asuntos privados". Si hay otros Hablemos otro día." Entonces si tengo tiempo, diría, "Hablemos diez o veinte minutos, ¿es suficiente?"

La consulta de la asistente fue respetuosa con mi tiempo, y mi respuesta fue respetuosa con su tiempo. Por lo tanto, se deben hacer dos preparativos antes de la comunicación, el plan A y el plan B. El tiempo de liderazgo prolongado es un plan; el tiempo de liderazgo breve es otro plan, para que la comunicación no se altere.

En cuarto lugar, el contenido de la comunicación está estructurado

La llamada estructura consiste en enumerar los puntos primero, segundo, tercero, cuarto y quinto al comunicarse. Por ejemplo, qué es lo primero, qué es lo segundo, qué es lo tercero... Estructurar el contenido de la comunicación puede dejar clara nuestra expresión, y el líder puede entender de inmediato lo que quieres expresar. de vista expresado. Al igual que cuando leemos un artículo, si el artículo es claro y estructurado, no necesitamos perder demasiado tiempo buscando la información que necesitamos, porque el autor ya nos ha presentado la información.

De la misma manera, al comunicarse con los líderes, la comunicación estructurada también puede ahorrar mucho tiempo a los líderes ocupados.

Quinto, expresar directamente nuestras necesidades

Si queremos expresar un cierto llamado al líder, como un aumento de salario, promoción o transferencia de trabajo, puede ser mejor hablar directamente. La mayoría de las personas

tienden a cometer un error común al expresar sus demandas, es decir, antes de presentar nuestras demandas, tendremos muchas actividades psicológicas en nuestros corazones, y también estamos muy preocupados por cómo nuestros líderes pensarán en nosotros después. los expresamos.

De hecho, las actividades internas son muy personales, aunque usted piense de esta manera, o crea que el líder piensa de esta manera, éstas no representan los pensamientos reales del líder. No eres un líder, ¿cómo sabes lo que realmente piensa el líder? Nuevamente, es mejor expresar las necesidades directamente, y tratar de ser lo más simple y claro posible, y no hacer demasiados adornos, para que los líderes no puedan escucharlo. Al mismo tiempo, si la expresión de los llamamientos no es clara, equivale a tratar al líder como una persona irrazonable con la que es difícil comunicarse. Este sentimiento es como ser salpicado con agua sucia inexplicablemente.

En psicología, llamamos a este fenómeno proyección. La explicación popular es que proyectas tus pensamientos sobre el líder y piensas que eso es lo que piensa el líder. De hecho, como líder, no tiene mucho tiempo para prestar atención a tus emociones. A menos que el líder sea realmente cercano a usted, el líder general, especialmente el que tiene una alta eficiencia, es más racional y rara vez pone en práctica sus emociones o emociones personales.

Por lo tanto, si desea mantener una buena comunicación con un líder eficiente, debe recordar esta idea: cuándo, qué problemas encontró, qué hice y qué necesita que hagan los demás.

El pensamiento es simple y claro, la expresión está estructurada, las necesidades se presentan directamente y todo lo más importante se informa en ocho minutos, de esta manera su comunicación con el líder será más eficiente.

Al mismo tiempo, cuando exprese llamamientos, trate de no traer sus propias emociones personales y comuníquese racionalmente con los líderes, para lograr una eficiencia real.

☐

14 Consejos y errores de la entrevista

Adler cree que hay tres problemas principales en la vida: problemas académicos, problemas profesionales y problemas matrimoniales.

Muchos amigos que son nuevos en el lugar de trabajo o quieren cambiar de trabajo suelen preguntar: "¿Qué pasa con la entrevista? Algunas personas no cumplen con los requisitos de la empresa en todos los aspectos, pero pueden conseguir un buen trabajo; mientras que algunas personas no tengo un alto grado de educación, pero no puedo encontrar un trabajo con el que esté satisfecho. ¿Por qué es eso?"

Un amigo estudiante universitario que era nuevo en el lugar de trabajo una vez me hizo esa pregunta en una de mis conferencias. Dijo: "Tengo un alto grado de educación y he recibido invitaciones a entrevistas de varias empresas, pero después de la entrevista, la empresa siempre. Si él no está satisfecho conmigo, la otra parte utilizará varios métodos para rechazarme, o me pedirá que regrese y espere las noticias, pero después de esperar unos

días, la otra parte no me ha vuelto a contactar. problema conmigo?" Le pregunté en ese momento: "Deberías hacer una cita ¿Cómo te sentiste con esta entrevista?"

Él respondió: "Respeto mucho la entrevista. Me vestiré apropiadamente, tendré una actitud humilde y responderé todas las preguntas que me haga el entrevistador". Ha cumplido con todos los requisitos de la entrevista en el libro de texto. Le pregunté de nuevo: "¿Qué estaba pasando por tu mente cuando hiciste esto?"

Él dijo: "Siempre siento que soy un recién llegado a la búsqueda de trabajo, y tengo miedo de que me critiquen si no puedo responder bien las preguntas. Y cuando el entrevistador me examine, estaré más nervioso".

De hecho, lo que el entrevistador necesita encontrar es un colega o socio, y luego cooperar para completar algunas cosas, y no quieren la relación de examinarse entre sí. Y este amigo tiene la sensación de que la otra parte lo está examinando desde el principio, por lo que tienen un estatus desigual. La sensación de ser escudriñado por otros es definitivamente incómoda. Si una persona ha estado creciendo en un entorno relativamente duro desde la infancia, tendrá una aversión natural a este entorno y, quizás inconscientemente, estimulará algunos métodos de afrontamiento.

Efectivamente, dijo más tarde que un entrevistador le hizo una vez una pregunta: "Su currículum dice que domina el inglés. ¿Alguna vez ha tenido experiencia laboral en esta área? Lo escribí". El entrevistador frunció el ceño en ese momento. Cuando se enfrentaba a las preguntas del entrevistador, sin darse cuenta mostraba una especie de impaciencia, e incluso tenía un tono de culpa. Y este pequeño detalle puede provocar que el entrevistador no lo contrate. En ese momento, el entrevistador dijo: "Sus condiciones son muy buenas en todos los aspectos, pero nuestra empresa necesita más talentos con paciencia y sentido de cooperación".

Este detalle también refleja la actitud de este amigo hacia las personas y las cosas, aunque tiene una buena formación académica, todavía chocará contra la pared repetidamente debido a esto. Cuando muchos de sus amigos a su alrededor ya habían recibido avisos de empleo, todavía estaba debatiendo si ir a una entrevista o no.

Una entrevista es una oportunidad para mostrarte. En circunstancias normales, antes de informarle que venga a una entrevista, el entrevistador ya tiene cierto entendimiento y juicio sobre sus diversos antecedentes. Por supuesto, algunos recursos humanos ahora también hacen algunas evaluaciones de personalidad. En este proceso, el desempeño de su entrevista determina si la otra parte puede reconocerlo y si puede obtener un trabajo satisfactorio.

Entonces, antes de la entrevista, hay algunas cosas que debe saber.

En primer lugar, la entrevista es una elección bidireccional de actitud.

Cuando consideramos si la otra parte está satisfecha con nuestra respuesta, podemos ignorar algunas de las preguntas planteadas por la otra parte, o dejar de considerar las preguntas de la otra parte de manera integral, porque en ese momento prestamos más atención a nuestros propios sentimientos: ¿Am yo nervioso? ¿La otra parte está satisfecha conmigo? ¿Qué tipo de persona es la otra parte? Cuando hemos estado prestando atención

a estas preguntas, nuestros cambios de humor son relativamente grandes y, a menudo, ignoramos las preguntas clave de la entrevista.

Por lo tanto, no necesita estar demasiado preocupado y nervioso, solo necesita mostrar algunas de sus propias cualidades y habilidades, en lugar de ver a la otra parte como una persona dura y crítica. Cuando las personas se preocupan demasiado por las opiniones de los demás y las situaciones nerviosas, mostrarán una postura de confrontación. A veces, es posible que no seamos conscientes de este cambio en la postura personal, al igual que encontrarnos con un amigo y encontrarnos con alguien que no nos gusta mucho, las reacciones en todos los aspectos del cuerpo definitivamente serán diferentes, pero a menudo es difícil saberlo. .

Durante la entrevista, no solo debemos centrarnos en nuestro propio desempeño, ni necesidad de halagar y halagar al entrevistador, sino que debemos mantener una actitud ni humilde ni prepotente y establecer una relación de cooperación con el entrevistador. Porque cuando consideras las posiciones de ambas partes como superiores y subordinadas, la relación entre ustedes es desigual, y el estado que muestran será comedido, y lo que necesita la otra parte es un compañero que necesita entender sus características personales, en lugar de querer contratar a una persona que sea absolutamente obediente y que no tenga puntos brillantes propios.

pequeña ciencia

teoría de la elección mutua

En 1959, John Holland presentó la teoría de la elección mutua entre personas y carreras, que tiene una gran influencia social, también conocida como "teoría de la planificación de la carrera: la teoría hexagonal de Holland". La elección ocupacional también es una manifestación de la personalidad. Holland cree que solo cuando los trabajadores eligen ocupaciones que coincidan con sus tipos de personalidad pueden lograr un estado de adaptación, y sus talentos y entusiasmo pueden utilizarse mejor. Por lo tanto, para realizar la elección mutua entre personas y puestos de trabajo, la calidad psicológica de los trabajadores debe adaptarse a su elección de carrera. Además, sobre la base de la elección bidireccional de empleo, los trabajadores también deben tener una actitud adecuada, es decir, establecer una relación de cooperación igualitaria con los empresarios, que es la clave para el empleo de los recién llegados en la sociedad moderna.

Si un recién llegado sigue halagando o sólo presta atención a su propio desempeño, su actitud es de poco valor, al menos sentirá que está siendo escudriñado, por lo que no puede establecer una relación igualitaria con los empresarios, y sus demandas e ideas también serán Reprimida, tal recién llegada en realidad no es lo suficientemente conspicua en el lugar de trabajo del siglo XXI.

Segundo, haz una comprensión simple de la entrevista.

Realice un trabajo preparatorio antes de la entrevista, como comprender el historial de desarrollo de la empresa, el alcance comercial, los honores, etc. Esta comprensión puede hacer que se sienta más tranquilo durante la entrevista. Y en el proceso de comprensión, también puede aumentar su interés en esta empresa, y su actitud cambiará naturalmente, y la otra parte también puede sentir su sinceridad.

Cuando nos dirigimos unos a otros, también podemos entrar en el papel por adelantado y expresar "su empresa, su empresa" como "nuestra empresa", lo cual es una pista: un sentido de identidad con la empresa y un deseo de pertenecer.

Tercero, cómo presentarse en la entrevista

Durante el proceso de la entrevista, el entrevistador puede pedirle que responda algunas preguntas. Durante este proceso de respuesta, lo que quiere ver puede no ser la respuesta a la pregunta, sino más bien un estado que usted presenta. Al igual que el amigo estudiante universitario mencionado anteriormente, cuando la otra parte preguntó "¿qué crees que nuestra empresa necesita mejorar?", fue muy honesto y encontró muchos problemas a la vez, pero esta no parecía ser una buena respuesta. El entrevistador debe tener un sentido de identidad con su empresa y un sentido de honor con su equipo. En este momento, se deben hacer algunas sugerencias moderadamente, con tacto y humildad.

¿Cómo debemos lidiar con problemas similares? Podría ser una trampa, o la otra persona está poniendo a prueba tu carácter. En este momento, podemos responder: "Estoy muy interesado en nuestra empresa, pero aún no sé lo suficiente sobre ella. Tal vez después de tener un conocimiento más profundo de la empresa, tendré algunas sugerencias y opiniones propias". "Cuando las cosas sucedan, no juzgues a tu antojo, esto es una especie de autoprotección.

Durante la entrevista, también puede resaltar intencionalmente o no sus fortalezas. Las expresiones naturales y ordinarias son más fáciles de captar por la otra parte, lo que puede sumar mejores puntos para usted. Por ejemplo, cuando se trata de deportes, puedes hablar de manera informal sobre ganar un partido de tenis de mesa.

Cuarto, debemos estar muy concentrados durante la entrevista para evitar perder información importante.

La alta concentración es un tipo de habilidad que todos deberían tener. Las personas con un alto grado de concentración tienden a tener más resistencia y un sentido de propósito y, en consecuencia, su capacidad de afrontamiento será más fuerte. Por ejemplo, podemos escuchar a la otra parte con mucha atención, observar algunas reacciones de la otra parte y darle a la otra parte una buena interacción o respuesta. Entrevisté a un recién llegado antes, la chica de la recepción le sirvió un vaso de agua y él solo dijo gracias sin mirar a los demás. No se puede decir que sea grosero, pero es una especie de cortesía mecánica sin sinceridad. Así que este pequeño detalle también me hizo darle una puntuación baja.

Cuando nos enfocamos, hay muchas interacciones ocultas en el entorno, que son sutiles pero pueden detectarse. Algunos pequeños detalles o acciones inadvertidas pueden ser una configuración del entrevistador. Déjame contarte una historia de una entrevista que todos conocen: Una persona fue a la entrevista y vio una bola de papel en el piso. Los otros entrevistadores la vieron pero no hicieron nada. Solo él recogió la bola de papel y la tiró a la basura. puede junto a él El funcionario lo admitió directamente sin una entrevista.

Aunque esta es solo una historia inspiradora, puede reflejar la importancia de la concentración desde otro aspecto. Su comportamiento muestra una especie de concentración en su entorno, una capacidad para prestar atención a los detalles.

Los temas laborales son uno de los tres temas principales en la vida, por lo tanto, la entrevista por primera vez en el lugar de trabajo es un buen escenario para mostrarte. Necesitamos hacer los preparativos adecuados, dominar las habilidades anteriores y los puntos clave tanto como sea posible, y mostrarnos lo más posible para enfrentar esta prueba.

2

15 Lea los pensamientos del jefe y gane reconocimiento

Kobayashi es el hijo de mi amigo, acaba de empezar a trabajar y es un novato en el mundo laboral. Debido a que a menudo no lograba comprender las insinuaciones del jefe y enredaba las cosas algunas veces, estaba muy desanimado y el jefe no lo tomaba en serio.

Un lector de Weibo también me hizo una pregunta similar: "Creo que soy bastante capaz y tengo una personalidad estable. He estado trabajando en silencio durante varios años, pero siento que he estado parado. Recién llegados Colega, su La habilidad es similar a la mía, pero no sé por qué, el líder lo quiere mucho. Muchas veces elogí a ese nuevo colega por su habilidad frente a todos, y como era de esperar, fue ascendido poco después. Mi relación con ese nuevo colega ¿Dónde está la brecha? ¿Cómo podemos leer la mente del jefe y ganar el aprecio?"

Para entender la mente del jefe, primero que nada, necesitamos entender qué tipo de existencia es el jefe.

El jefe también es una persona, por lo tanto, si queremos ganarnos el aprecio del jefe, primero debemos averiguar cuáles son los valores del jefe, cuál es su comportamiento, y si es una persona que persigue más los resultados o una persona que presta más atención al proceso. En otras palabras, solo entendiendo qué tipo de persona es tu jefe, puedes llegar a su punto. Además, antes de hacer las cosas, es mejor considerar el problema desde la perspectiva del jefe. Cuando pensamos en los problemas desde la perspectiva del jefe, naturalmente es más fácil llegar al punto del jefe.

El lector que me hizo la pregunta en Weibo ha estado trabajando en silencio. Por supuesto, los empleados que trabajan duro también pueden agradar a sus jefes. Pero mientras trabaja duro, también debe hacerle saber al jefe qué valor puede brindarle. Por eso, si quieres ser apreciado por tu jefe, debes aprender a aportar valor.

En circunstancias normales, se apreciará a la mayoría de los empleados que proporcionen los siguientes tres valores a sus jefes.

Tipo 1: Plusvalía

No hay jefe al que no le guste obtener valor residual de los empleados. Una persona que puede crear valor residual para el jefe naturalmente obtendrá más aprecio. Te pago salarios y tú creas los mayores beneficios para mí.

Tipo 2: autoestima

El jefe también quiere tener una sensación completa de logro. Por ejemplo, un empleado puede progresar rápidamente bajo el consejo del jefe, desde un novato en el lugar de trabajo hasta una élite clave de la empresa, desde una persona que no sabe nada al principio hasta un cierto campo de expertos. Al igual que yo, también jefe, abrí mi propio

estudio. Hablando con franqueza, estaría muy feliz si mis asistentes o los consejeros que trabajan con mi estudio pueden mejorar sus habilidades profesionales u otras habilidades bajo mi influencia. Por lo tanto, dejar que el jefe se dé cuenta de su autoestima también puede ayudarlo a ganar su aprecio.

pequeña ciencia

identidad propia

La identidad propia se refiere a un sentido de reconocimiento del propio pensar y hacer, es decir, ser capaz de mirarse y aceptarse racionalmente, de ser enérgico, de amar la vida, de no sumergirse en lamentos, quejas o arrepentimientos, y de esforzarse por avanzar, ser activo e independiente, tener objetivos claros en la vida y experimentar la autoestima y el reconocimiento social y el elogio en el proceso de perseguir y acercarse gradualmente a los objetivos. Las personas con identidad propia consolidan la autoconfianza y la autoestima a partir de este sentido de identidad, y al mismo tiempo no sucumbirán ciegamente a la opinión pública de la sociedad y de los demás.

La identidad propia consta de dos partes: el autoconocimiento y la autorrealización.

1. Autocomprensión

El autoconocimiento es la evaluación adecuada del propio entorno, el reconocimiento correcto del rol propio y la capacidad de controlar los ideales y la realidad. Esto incluye lo siguiente:

1. ¿quien soy? ¿Cuál es mi esencia?
2. ¿Qué clase de persona soy? ¿Cuáles son mi personalidad, fortalezas y habilidades?
3. ¿Qué tipo de persona quiero ser? ¿Cuáles son mis deseos e ideales?
4. ¿Qué tipo de persona debo ser? ¿Cuáles son mi ética y mis valores?

2. Autorrealización

La "autorrealización" en el contexto de la modernidad fue propuesta por primera vez por el famoso psicólogo humanista moderno estadounidense Maslow. Maslow dijo que la autorrealización puede describirse aproximadamente como la plena utilización y desarrollo de talentos, habilidades, potenciales, etc. Tal persona parece estar haciendo todo lo posible para hacerse perfecta. La autorrealización surge de las necesidades de autorrealización personal y de autodesarrollo personal, es la necesidad global con mayor poder e intensidad tras la aparición de las ventajas de las necesidades básicas como las necesidades fisiológicas, las necesidades de pertenencia y la autoestima. necesidades, es decir, autorrealización, perfeccionar las necesidades de esta naturaleza humana.

A las personas con un sentido de identidad relativamente alto no les importan mucho las evaluaciones externas o incluso las calumnias, porque saben quiénes son, qué pueden hacer o qué no; son más capaces de aceptar sus "deficiencias". y no se avergonzará, se culpará ni se negará a sí mismo por no poder hacer nada. Por supuesto, las personas con un alto sentido de identidad propia también pueden enfrentar el hecho de que los demás no las aprecian.

El tercer tipo: valor emocional

El llamado valor emocional significa que puedes hacer felices a los demás.

Solía haber una serie de televisión llamada "Iron Teeth Bronze Teeth Ji Xiaolan". Ji Xiaolan es un ministro leal y He Shen es un ministro traicionero. Aunque el emperador sabía que He Shen era codicioso, todavía le gustaba mucho. ¿Por qué?

Porque Heshen puede proporcionar al emperador un valor emocional: en cualquier momento, el emperador tiene razón; en cualquier momento, se debe mantener la dignidad del emperador.

Algunos blancos profesionales no pueden hacer esto. Cuando el jefe presenta una determinada opinión y no está de acuerdo con ella, se opondrá a la relación y criticará al jefe y negará al jefe. Como pones al jefe en el lado opuesto, el jefe definitivamente no te pondrá una buena cara. Por supuesto, cuando no está de acuerdo con su jefe, puede mencionarlo, pero debe prestar atención al método, después de todo, él es su jefe.

Por lo tanto, los empleados que pueden proporcionar al jefe plusvalía, autoestima y valor emocional no se preocuparán por no ser apreciados por el jefe.

A menudo compro cosas en JD.com. Hay un repartidor de JD.com llamado Wang. Es muy divertido, cada vez que lo veo, soy muy feliz. Una vez, cuando firmé por los productos, me susurré a mí mismo: "¿Por qué compraste tantas cosas desordenadas?" Como resultado, el repartidor dijo inmediatamente después de escucharlo: "No tienes razón, Jingdong es bueno. Bienes, JD .com no tiene cosas desordenadas".

Lo que dijo me hizo sentir que está orgulloso de trabajar en JD.com, es muy leal a su empresa y mantendrá la reputación de su empresa. Creo que si Liu Qiangdong, el gran jefe de Jingdong, lo escuchara decir esto, definitivamente recordaría a esta persona y lo apreciaría.

¿Cómo puede el jefe apreciar a los empleados inútiles? Además de proporcionar al jefe tres valores, también debemos comprender la mente del jefe, entonces, ¿cómo leer la mente del jefe?

Primero, comprenda los valores fundamentales del jefe.

Puede haber mil valores fundamentales para mil jefes.

Cuando entramos en una empresa, si tienes valores diferentes a los del jefe o de la empresa, trata de expresar tus propios valores lo menos posible, y concuerda más con los valores del jefe. Por supuesto, también puede optar por irse para apegarse a sus propios valores. Sin embargo, creo que cuando te alineas con los valores de la empresa, te sentirás más cómodo con tu jefe.

En segundo lugar, comprenda el modo de comunicación del jefe.

Algunos jefes prestan más atención a las emociones y situaciones cuando se comunican y son más emocionales; algunos jefes prestan más atención a los datos y al análisis cuando se comunican y son más racionales. Por lo tanto, primero comprenda el modo de comunicación del jefe y luego comuníquese en un modo que coincida con el jefe. De esta manera, se sentirá más cómodo con el jefe y, al mismo tiempo, será más fácil resolver problemas y reducir la comunicación. costo del jefe.

Y los diferentes modos de comunicación pueden conducir fácilmente a malentendidos e incluso a malas emociones.

Para dar el ejemplo más simple: un jefe controlador controlará muchas cosas en cada detalle. Si usted es una persona que tiene una fuerte búsqueda de la libertad, incapaz de obedecer los arreglos del jefe y tiene sus propias ideas, es fácil tener una fuerte reacción de confrontación con el jefe. Este sentimiento de confrontación hará que el jefe se sienta particularmente incómodo, negando así tu habilidad y negando aún más tu personalidad.

Tercero, comprenda el estado de ánimo del jefe en este momento.

Algunos jefes pondrán sus emociones en sus rostros, lo cual es fácil de detectar. También hay algunos jefes cuyas emociones no son obvias, lo que puede requerir que las percibas profundamente. Cuanto más comprenda un empleado el estado de ánimo del jefe, más dispuesto estará el jefe a quedarse con él y apreciarlo más.

Si puede integrar las estrategias anteriores, ¿estará lejos de la promoción y el aumento de salario?

2

16 Cooperar con los recién llegados rebeldes en el lugar de trabajo

Recientemente, un amigo me habló sobre el lugar de trabajo. Él es gerente en cierto equipo. Dijo que algunos empleados son muy fáciles de guiar, como ovejitas dóciles, los dejas ir al este, pero no se atreven a ir al oeste. También hay algunos empleados que son particularmente difíciles de liderar, como un búfalo testarudo, que tiene ideas y capacidad de trabajo, pero son más egocéntricos, una vez que encuentran el camino, ocho caballos no pueden hacerlos retroceder. Si se les pide que sean gerentes, se irán en minutos. Estos recién llegados rebeldes en el lugar de trabajo son tan difíciles, como gerente, ¿cómo deberíamos llevarnos bien con ellos?

Una vez di una gira de conferencias en la revista "Global". El tema era "La nueva generación de empleados posteriores a los 90, ¿cómo deben tratarlos los gerentes?" Un gerente en la escena compartió un caso así:

Hay un empleado posterior a los 90 que tiene fuertes habilidades en tecnología, comunicación y otros aspectos, los gerentes de la empresa se sienten a gusto cuando se le encomienda el trabajo. Pero es una persona espinosa, y muchas veces llega tarde al trabajo, se lo he dicho muchas veces, pero sigue su propio camino, y la empresa no tiene nada que ver con él. Lo vergonzoso es que la empresa no puede despedirlo casualmente, por un lado es porque está en un puesto importante, y por otro lado, porque el costo de contratación es relativamente alto, es demasiado laborioso contratar a alguien que está calificado para su trabajo. Por lo tanto, el gerente se comunicó activamente con él y le preguntó si cumpliría con el sistema de la empresa y no llegaría tarde, pero él dijo: "Lo que estoy dispuesto a hacer, lo haré si no me das dinero". No estoy dispuesto a hacerlo, incluso si pones un cuchillo en mi cuello y no lo haré." En una palabra, el dinero no puede comprar su voluntad.

El gerente estaba muy confundido y me preguntó: Sr. Hu, muchos jóvenes ahora tienen buenas condiciones financieras y conducen BMW y Mercedes-Benz en el trabajo, pero ganan un salario mensual de cuatro a cinco mil yuanes en la empresa. Promoción e institucional las restricciones no tienen efecto. **¿Cómo gestionar con eficacia estos recién llegados difíciles en el lugar de trabajo para que puedan desempeñar un buen papel en el sistema organizativo?**

Quizás muchos gerentes encuentren este tipo de problema en el trabajo. Aunque tales problemas son más difíciles, todavía hay métodos y habilidades para tratarlos. La filosofía psicológica de Adler nos dice: "La mejor relación entre las personas es una relación cooperativa." ¿Qué significa? Es decir, ambas partes en la relación de cooperación juegan un papel vital. Ambas partes invierten una en la otra, afirman el valor de la otra y se dan cuenta de su propio valor al mismo tiempo. Por lo tanto, establezca una relación de respeto mutuo y cooperación con el recién llegado rebelde, en lugar de una relación de juicio o confrontación emocional con el enemigo. El punto más importante en una relación cooperativa es respetar los rasgos de personalidad de cada uno.

En la cultura tradicional china, existe otro concepto llamado identidad de autoridad.

La identificación autoritativa significa que en un entorno familiar con un padre estricto y una madre amorosa, el padre estricto será reconocido por los hijos como una autoridad.

Los niños que crecen en este ambiente respetan mucho a su padre y tienen un poco de miedo. El padre le pide a menudo al niño que haga esto y aquello con una majestuosidad que no permite el rechazo. Con el desarrollo de la sociedad, la identidad autoritaria se rompe gradualmente. La mayoría de los jóvenes contemporáneos son hijos únicos y son amados por sus familias. El padre ya no es estricto, sino más dispuesto a bajar la figura y acercarse e interactuar con sus hijos en igualdad de condiciones. Por lo tanto, después de que este grupo de personas ingrese al lugar de trabajo, si los gerentes aún los tratan de la manera autoritaria anterior, solo despertará su resentimiento natural. Hay un dicho que va muy bien: "La autoridad está para quebrantar".

Por tanto, si quieres gestionar bien este grupo de personas, puedes partir de los siguientes aspectos.

Aspecto uno: construir una relación igualitaria

¿Qué es la gestión? ¿Gestión significa gestión? ¿Controlar es controlar? Si quieres dominar a la otra persona, te conviertes en la autoridad y la otra persona se convierte en sumisa. Como gerente, si solo existe una relación tan desigual de control y obediencia entre los empleados de base, no será conducente al desarrollo de la empresa. Es necesario establecer una relación laboral igualitaria con los nuevos empleados. Establecer una relación laboral igualitaria no solo significa poner fin a las acusaciones, sino que también significa igualdad a nivel de personalidad. "No estoy de acuerdo con tu punto de vista, pero defenderé hasta la muerte tu derecho a hablar." Esta frase es la encarnación del respeto mutuo en las relaciones interpersonales. Por el contrario, si te empeñas en tratarlos con el perfil alto de un directivo, sólo conseguirán hacerles creer que te estás dando aires.

Habla con los recién llegados sobre tus ideales y establece una relación entre ellos en igualdad de condiciones, en lugar de ser agresivo como una persona autoritaria. Un estado

de igualdad crea una conexión emocional. Si tienen una buena relación, tal vez puedan convertirse en amigos cercanos.

El segundo aspecto: dar oportunidades de ensayo y error

Los humanos nuevos y nuevos son difíciles de persuadir y son muy persistentes en sus opiniones porque siempre piensan que tienen razón. En este caso, si les dices lo que está bien y lo que está mal, qué plan funcionará y qué plan fallará definitivamente, no te escucharán. La mejor manera puede ser primero hacer un control de riesgos y darles la oportunidad de intentar cometer errores dentro del rango de riesgo controlable. Pruébalo y sabrán que lo que estás diciendo es correcto, lo cual es mucho más efectivo que la mera predicación.

Al igual que el niño obstinado que cree que puede levantar una mancuerna de 50 kg, la forma de hacerle darse cuenta de que no puede es una verificación de la realidad: déjelo levantar una mancuerna de 25 kg primero, luego aumente gradualmente a 50 kg. Este enfoque de verificación de la realidad romperá su terquedad, llenará sus corazones de asombro y realmente se darán cuenta de que hay algunas cosas que pueden hacer y otras que no. Y si no hay oportunidad de prueba y error, no hay prueba de realidad, y no abandonarán fácilmente sus puntos de vista.

Tercer Aspecto: Evitar Contradicciones Emocionales

Es de suponer que todo el mundo ha oído la historia de "el sospechoso roba el hacha".

Li Si sospechó que Zhang San, de la puerta de al lado, le había robado el hacha, pero no hubo pruebas concluyentes. Luego, Li Si miró las diversas palabras y acciones de Zhang San, escabulléndose, y cuanto más miraba, más se parecía a alguien que robó su hacha. Después de que Li Si encontró el hacha y luego miró las diversas palabras y acciones de Zhang San, descubrió que no era como un ladrón en absoluto.

Este ejemplo muestra que las emociones subjetivas pueden afectar nuestro juicio, cuando creemos que una persona es un ladrón o un enemigo, tenemos emociones hacia la otra parte. Con las emociones, no importa lo que diga o haga la otra parte, pensaremos que está equivocado. Algunos gerentes, antes de conocer al recién llegado, escucharon que tiene personalidad y es difícil de guiar, por lo que se ponen en un estado de confrontación con el recién llegado. Este enfoque enfrenta a los gerentes contra los recién llegados desde el principio. Por instinto de conservación, es difícil que las dos partes se lleven bien.

En la sala de consulta, suelo decirles a los visitantes que pueden llamarme simplemente "Viejo Hu". En comparación con "Doctor Hu" y "Maestro Hu", el título "Lao Hu" está más cerca. Lo mismo es cierto para los gerentes, es mejor no dejar que otros lo llamen "Sr. Mou". Aunque en los estatutos de la empresa lo eres, pero no tienes que aparecer en la forma de dirigirte al "Sr. Mou", lo que hará que la gente sienta que eres superior y que no es fácil acercarse a ti. Todo el mundo prefiere trabajar con sus allegados.

El cuarto aspecto: demuestra moderadamente tu habilidad

Los nuevos y rebeldes seres humanos nuevos están más dispuestos a identificarse con la habilidad del gerente que con la autoridad. Están particularmente ansiosos por hacer cosas con personas capaces. Si los gerentes demuestran su habilidad, estarán más dispuestos a seguir. En cierto modo, esto significa que los gerentes los "domesticar". Una vez que estén

dispuestos a trabajar con los gerentes, la cooperación entre las dos partes en el trabajo será más fluida en el futuro.

El quinto aspecto: usar reglas para administrar

Los gerentes no deben administrar a los empleados con preferencias personales. Las reglas son la mejor manera de manejar a una persona.

Por ejemplo: un empleado llega tarde y usted le dice a la otra parte que llega unos minutos tarde, esta es una descripción real de un evento. Si, dicho de otra manera: "¿Por qué llegaste tarde otra vez hoy?", esta oración está llena de emociones personales como culpa, negación y quejas, y los resultados pueden imaginarse: confrontación emocional y molestia de los empleados.

Sexto aspecto: evitar la culpa proyectiva

Qué es **la culpa proyectiva** ? En pocas palabras, es sentirse culpable porque no hizo un buen trabajo, pero culpar a otros por no hacer un buen trabajo. Por ejemplo: si llega tarde, puede decir directamente que todos los demás llegan tarde, para aliviar su presión.

pequeña ciencia

identificación proyectiva

La identificación proyectiva es un fenómeno en las relaciones y puede afectar seriamente las relaciones.

La identificación proyectiva es un patrón de comportamiento interpersonal en el que una persona induce a otros a actuar o responder de una manera particular. Esto es diferente del casting. La proyección es esencialmente una actividad mental y no requiere ninguna respuesta explícita. Por ejemplo, en la proyección hostil, la persona que proyecta piensa que la otra persona está enfadada o tiene mal genio, independientemente de los sentimientos y el comportamiento reales de la otra persona. Además, la proyección no requiere que ocurra una interacción cara a cara, y la identificación proyectiva en realidad implica la manipulación del comportamiento y las emociones de los demás.

Por ejemplo: En una multitud, siempre podemos encontrar que algunas personas no hacen nada, pero siempre te dan una sensación de incomodidad y, por lo tanto, tienen un impulso de culpar. Es como, si invitas a un amigo a tu casa como invitado, pero ese amigo está tembloroso y cauteloso, aunque se siente en el sofá, tiene miedo de ensuciar tu sofá, y aunque quiera ir al baño. , él tiene que contenerse durante mucho tiempo antes de preguntarle si puede. Use, en este momento, se sentirá muy enojado y lo culpará: "¿Por qué eres así? ¿Quién piensas de mí? Puedes ser más generoso y casual." ¿Por qué te sientes incómodo? Debido a que la otra parte proyecta una imagen dura y severa sobre ti, a la que le gusta criticar a los demás, y luego te trata de la misma manera que a esa persona, sientes que te han salpicado con "agua sucia" y te han lastimado, por lo que te sientes infelices y molestos, se culpan unos a otros. Entonces, en este momento, en el corazón de la otra parte, realmente te conviertes en la "persona dura y estricta a la que le gusta criticar a los demás", este es todo el proceso de identificación proyectiva. Por lo tanto, la relación entre las personas es el resultado de una "seducción" mutua.

La culpabilización proyectiva a menudo surge en situaciones de estrés en el propio gerente. En este momento, el gerente espera que los empleados puedan entenderlo, aceptarlo,

entenderlo y aliviar algo de su presión. Por lo tanto, si los gerentes ven que los empleados son vagos, definitivamente se enojarán. De hecho, es imposible que los empleados entiendan a los gerentes, y las expectativas de los gerentes a menudo solo conducen a peores resultados.

Para un recién llegado rebelde, lo más molesto es obedecer a alguien. Cuanto más opresivos los gerentes, más resistencia los recién llegados, más rebeldes los recién llegados, más opresores los gerentes, el círculo vicioso, más grande la contradicción. Dado que los recién llegados no pueden "manejar" bien, entonces "razonar". Comprensión, racionalidad, racionalidad; Convencer a la gente con razón, convencer a la gente con virtud, convencer a la gente con habilidad.

?

17 Cómo resolver conflictos entre el trabajo y la familia

Aquí hay dos ejemplos de cómo las personas a menudo se sienten abrumadas cuando se trata de resolver conflictos entre el trabajo y la familia.

El primer ejemplo: tengo un amigo que está en la dirección de la empresa, suele estar muy ocupado en el trabajo, lo que se traduce en poca inversión en la familia, y su matrimonio está en crisis. A veces, se quejaba de que estaba muy ocupado y trabajaba duro, ya veces se quejaba de que su esposa no lo entendía y siempre se divorciaba de él.

El segundo ejemplo: una amiga mía recientemente enfrentó un problema. Sus padres no podían cuidar a su hijo de un año. Su esposo le aconsejó que dejara su trabajo y se convirtiera en ama de casa a tiempo completo en su hogar. Estaba en conflicto y ansiosa, preocupada de que pudiera ingresar nuevamente al lugar de trabajo en el futuro.

Estos son dos ejemplos típicos, y creo que muchas personas los encontrarán. Cómo lidiar con el conflicto entre el trabajo y la familia es un problema muy problemático para la gente moderna. En este sentido, cada uno tiene sus propios puntos de vista. Aquí, también tengo algunos de mis puntos de vista, con la esperanza de darle algo de inspiración.

Primero, rompe tu sentido de omnipotencia

El sentido de omnipotencia se refiere a: pensar siempre que son omnipotentes, pueden cuidar de la familia y el trabajo al mismo tiempo, y pueden desempeñar bien múltiples roles sociales. De hecho, esta es una expectativa irrazonable. Así que todo lo que tenemos que hacer es reconocer y aceptar nuestras imperfecciones y acabar con nuestro sentido de omnipotencia.

En segundo lugar, rompa las expectativas irrazonables

Cuando surgen problemas, siempre buscamos a otros para resolverlos. Este es el caso del primer ejemplo mencionado anteriormente, mi amigo siempre culpa a los demás por el problema, no reflexiona sobre sus propios problemas e ingenuamente cree que mientras su esposa pueda entender su estado laboral, él no será castigado en el familia Si presenta demandas demasiado altas, la contradicción puede resolverse. De hecho, es una expectativa irrazonable esperar que los demás te entiendan y te satisfagan, y esperar que las personas, las cosas y las cosas que te rodean se desarrollen de acuerdo con tus propios deseos.

pequeña ciencia

Identidad - "Padre"

En términos generales, la identidad de "padre" incluye cinco componentes: apoyo, protección, disciplina, predicación y victoria. Padre debe hacer—

Primero, puedes ganar mucho dinero y pasar mucho tiempo con tu esposa e hijos (manutención);

En segundo lugar, puede proteger a la esposa y los hijos de los desastres naturales y los desastres provocados por el hombre (protección);

Tercero, poder establecer reglas familiares y mantener la estructura familiar (disciplina);

Cuarto, el sentido y valor de la vida que se puede transmitir a los hijos (predicación);

Quinto, debes ser más fuerte que los demás hombres, al menos más fuerte que tu madre, es decir, si eres un hombre muy varonil (victoria).

Expertos organizados por el Departamento de Salud de los Estados Unidos compilaron un manual "La importancia de los padres en el desarrollo saludable de los niños", que definía claramente siete aspectos de las funciones efectivas del "padre": 1. Cultivar una relación positiva con la madre del niño; 2. Pasar tiempo con los niños; 3. crianza de los hijos; 4. 4. Disciplinar y educar a los niños; 6. Guiar a los niños hacia el mundo (fuera de la familia); 6. Protección y apoyo; 7. Sea un modelo a seguir para sus hijos.

Los niños que crecen en una familia con un "padre" que funciona bien son relativamente sanos, seguros de sí mismos y emocionalmente inteligentes.

En tercer lugar, las causas fundamentales del conflicto entre el trabajo y la familia

El conflicto central incluye principalmente dos aspectos.

1. conflicto de valores

Muchas personas tienen malos estereotipos sobre las amas de casa y creen que las mujeres solo pueden darse cuenta de su autoestima si obtienen beneficios económicos en el trabajo. Esto significa que nuestros valores están sesgados, que las amas de casa son inferiores a los trabajadores y que las personas sin hogar son inferiores a las amas de casa. La elección de darse cuenta de la autoestima en el trabajo o darse cuenta de la autoestima en el hogar depende principalmente de la elección personal. Depende de cómo el individuo vea el valor del trabajo y la familia, y cuán importantes sean ambos.

2. conflicto de culpa

Un antiguo poema dice: "Los empresarios prestan más atención a las ganancias que a la separación", lo que significa que las personas que hacen negocios prestan más atención a las ganancias, desprecian la relación entre las personas y no les importa la separación de los miembros de la familia. Algunas personas con carreras exitosas dedican demasiado tiempo y energía a su trabajo, lo que lleva a un grave descuido de sus familias y, a largo plazo, se sienten culpables por sus familias. La razón por la que me siento culpable es porque lo que doy no es igual a lo que necesita mi familia. Por ejemplo, lo que le das a tu familia son amplias condiciones económicas, pero lo que tu familia necesita es tu compañía después de salir del trabajo.

Muchos hombres están acostumbrados a encubrir su culpa con "Hice todo esto por mi familia". Aunque "yo" trabajaba duro y no cuidaba de la familia, el propósito de "yo"

trabajando era por el bien de la familia. Esta razón parece razonable, pero se trata más de poner excusas por su comportamiento.

Entonces, ¿cómo equilibrar la familia y el trabajo? Puedes partir de los siguientes aspectos.

Primero, elección activa: elegir un equilibrio entre el trabajo y la familia, o simplemente elegir uno de ellos

Algunas personas están insatisfechas con los miembros de la familia y se resisten a llevarse bien con ellos. Naturalmente, optarán por trabajar y evitarán llevarse bien con los miembros de la familia para evitar algunos conflictos. Algunas personas eligen una familia debido a su falta de capacidad, contratiempos en el trabajo o fracaso en alcanzar sus metas ideales, y piensan que han sacrificado su trabajo para cuidar de la familia, lo que proporciona una razón razonable para que entren en el familia. La palabra "sacrificio" refleja los agravios de uno, y significa que las personas que lo rodean pueden entenderse, reconocerse y elogiarse a sí mismos. Pero las elecciones responsables primero deben ser proactivas y, en segundo lugar, deben tomarse después de discutir con los miembros de la familia. Además, la relación con los miembros de la familia debe ser armoniosa y cooperativa en lugar de consideraciones conflictivas y personales. Y una vez que se toma una decisión, confíe en los miembros de la familia. quien lo hizo contigo.

En segundo lugar, renuncia a las duras exigencias que te impones a ti mismo.

Algunas personas quieren hacer todo a la perfección, y este requisito es exigente. Y cuando se encuentran en un estado de autoexigencia, las personas buscarán constantemente una sensación de equilibrio. De hecho, el trabajo y la familia no son opuestos, ni son dos extremos de un balancín. Las familias necesitan ingresos laborales para mantenerse, y la motivación y el propósito del trabajo provienen de la familia.

Tercero, confronta tu propia debilidad.

Detrás de cada elección viene la auto-ansiedad. De hecho, tal ansiedad es pura preocupación, no lo que realmente está sucediendo en la realidad. Al igual que la amiga mía mencionada en el segundo ejemplo, cuando eligió convertirse en ama de casa, le preocupaba que a su esposo no le agradara por no poder trabajar, estar fuera de contacto con la sociedad y alejarse gradualmente de sus amigos. en mi corazón no es real.

Cuando decidimos dejar nuestro trabajo y convertirnos en amas de casa, también podríamos pensar en qué tipo de ama de casa queremos ser. Ya sea para convertirse en un ama de casa que solo gira en torno a las tareas del hogar, esposo e hijos todos los días, con una visión estrecha, o en un ama de casa que aprende que no está fuera de contacto con la sociedad, tiene su propio círculo de amigos, vive una vida colorida y tiene un visión ilimitada en la familia.

Una amiga mía renunció a su trabajo después de casarse y tener un bebé. Aprovechó el tiempo en casa para criar a sus hijos para aprender muchas habilidades, participó activamente en varias actividades comunitarias y voluntarias, y realizó un deseo que no pudo cumplir. antes Al mismo tiempo, ella también La familia cocina bien, el niño es aún más animado y alegre, y su esposo también le otorga gran importancia. El llamado valor solo puede verse verdaderamente reflejado cuando hacemos lo que creemos que es muy valioso.

Por lo tanto, todos deberían romper el estereotipo de las amas de casa y la ansiedad y el miedo que provocan los estereotipos. De lo contrario, se sentirá agraviado y preocupado, y finalmente se convertirá en culpable de sus familiares y amantes.

Cuarto, obtenga más comprensión y apoyo, pero la comprensión y el apoyo provienen del amor mutuo.

Cuando un programador ocupado elige una novia, a menudo elegirá una mujer independiente y buscará la comprensión y el apoyo de la otra parte para su trabajo de antemano, en lugar de alardear: "No te preocupes, haré tiempo cuando termine mi trabajo". . "Acompañarte." Es razonable si la novia no comprende o apoya, porque todos tienen la necesidad de estar acompañados. Si el programador obtuvo la comprensión y el apoyo de su novia de antemano, pero en el proceso real de llevarse bien, la novia aún no puede aceptar su estado laboral, entonces esta relación debe ser reexaminada.

Quinto, en el caso de tiempo de empresa insuficiente, preste atención a la calidad de la empresa

Yo mismo soy una persona muy ocupada en el trabajo, pero separaré el tiempo de trabajo del tiempo con mi familia. En otras palabras, cuando esté con mi familia, dejaré de lado mi trabajo y me concentraré en estar con mi familia, haciéndolos sentir valorados y amados. De esta manera, me darán más apoyo y comprensión. Pensar en pasar tiempo con tu familia mientras trabajas y pensar en trabajar mientras pasas tiempo con tu familia, este comportamiento conducirá a un cuidado deficiente tanto del trabajo como de la familia, y es ineficiente.

En términos generales, la contradicción entre trabajo y familia es una existencia objetiva. Elegir la actitud y las habilidades de afrontamiento correctas es la clave para hacer frente a los conflictos.



Deja de ser demasiado duro contigo mismo, porque nadie es perfecto.



第四章 家庭小课堂

18 Elimina la vergüenza de no tener nada que decir a tus padres

Llama a casa, ¿te ha pasado esto alguna vez?

Los padres preguntaron: "¿Has comido?"

Usted responde: "Comer".

Los padres continúan preguntando: "¿Qué estás haciendo?"

Luego respondes mecánicamente lo que los propios padres están haciendo.

¿por qué? Muchas personas tienen este sentimiento al hablar por teléfono con sus padres, es decir, quieren colgar rápido sin decir unas pocas palabras, sobre todo cuando tus padres te están regañando por cosas relacionadas con el matrimonio, el trabajo y la vida, te sentirás muy molesto. . Por esas cosas, han hablado de eso muchas veces, y tal vez tus oídos estén casi callosos. Obviamente, este fue un intercambio desagradable entre tú y tus padres.

Durante la comunicación, pierdes por completo el deseo de comunicarte y te sientes como el Rey Mono que ha sido maldecido por Tang Seng y has estado soportando. No podía soportarlo más, así que encontré una excusa para cortar la llamada o fingí que el teléfono se estaba quedando sin batería. Espera hasta la próxima vez que tus padres llamen y en lugar de sentir alegría, sentirás estrés. Por lo tanto, algunas personas consideran que llamar a sus padres es una tarea para completar, y siempre informan buenas noticias pero no malas por teléfono, y están más dispuestos a hablar con sus amigos cuando tienen problemas. Siempre juego con el móvil cuando llego a casa, porque no sé de qué hablar con mis padres.

Entonces aquí viene la pregunta, ¿cómo eliminamos la vergüenza de no tener nada que decir a nuestros padres? Cuando tu relación con tus padres se encuentra en este estado, es posible que no te des cuenta de que has caído en un **modo de mala relación de pareja** .

pequeña ciencia

teoría de las relaciones objetales

La teoría de las relaciones objetales es una teoría del desarrollo de la personalidad orientada a la psicodinámica, que argumenta que la motivación para el comportamiento

humano proviene de la búsqueda de objetos. La teoría de las relaciones objetales explora las relaciones interpersonales dentro del marco teórico del psicoanálisis, y enfatiza la influencia del entorno, cree que lo que realmente afecta el desarrollo espiritual de una persona es la relación con sus padres en su nacimiento temprano. Esta teoría cambia el enfoque del desarrollo de la personalidad del complejo de Edipo a los conflictos preedípicos desde el nacimiento hasta los tres años de edad.

Para los infantes, "objeto" se refiere a algo que satisface una necesidad. Para los niños, la palabra "objeto" es intercambiable con "otro". Las relaciones objetales son relaciones interpersonales. Las relaciones, por otro lado, dan forma a las interacciones actuales del individuo con la gente, real o imaginaria.

Las relaciones de objeto se refieren a las formas de relaciones interpersonales que existen dentro de la psique interna de una persona. Un objeto se refiere a una persona, lugar, cosa o fantasía que se ama o se odia, incluidos los objetos externos e internos. Los objetos externos se refieren a personas, lugares y cosas reales; los objetos internos se refieren a representaciones mentales, que son imágenes, pensamientos, fantasías, sentimientos o recuerdos asociados con el objeto. El yo también es una representación mental, básicamente tus propios pensamientos, sentimientos o fantasías.

La suposición importante de la teoría de las relaciones objetales es que una vez que se establece la relación entre uno mismo y los demás, afectará su futura relación interpersonal. La gente buscará relaciones que se ajusten al patrón de relaciones que se han establecido en el pasado. Por ejemplo, una persona demasiado dependiente y retraída puede estar repitiendo el patrón de relación establecido con su madre cuando él era un niño pequeño.

Según la teoría de la psicología de las relaciones objetales, padres e hijos tienen tres tipos de malas relaciones.

Tipo 1: Padres duros e hijos agraviados

En este tipo de relaciones, los padres han sido muy exigentes con sus hijos desde pequeños, incluso interfiriendo en la búsqueda de amigos del sexo opuesto, y sus exigencias y expectativas son particularmente altas. En este sentido, el niño se sentirá particularmente agraviado, pero no hay forma de cambiar esta situación. Lentamente, las quejas se convertirán en ira. Sin embargo, en la cultura tradicional china, expresar enojo hacia los padres hará que los niños se sientan particularmente culpables, por lo que la mayoría de los niños optarán por cerrar sus emociones y evitar comunicarse con sus padres.

Tipo 2: Padres controladores e hijos sumisos

Una de mis clientas estaba en una relación controlada por sus padres, lo que la hacía incapaz de negarse y especialmente incómoda. Sus padres suelen dar órdenes por teléfono: "Cuando llegue el hijo de un familiar a tu ciudad, cuídalo." "Tráeme algunas cosas y mándalas a casa después de comprarlas." Obediencia incondicional. Al mismo tiempo, el niño se siente particularmente impotente, por lo que, digan lo que digan los padres, el niño responde con una actitud sumisa: "Bueno, está bien", "Sí, ya veo".

Tipo 3: Padres antipáticos e hijos apáticos

Este tipo de padre comunicará hechos objetivos con sus hijos, pero rara vez comunicará emociones, conversando como si fueran extraños en lugar de parientes. Hablarán sobre el trabajo y la vida entre ellos, pero no hay comunicación emocional, por lo que es fácil pelear por un asunto pequeño. En tales situaciones, los padres rara vez se dan cuenta de que sus hijos están del otro lado de la conversación, ni los niños se dan cuenta de que la conversación es con sus padres cariñosos. Por lo tanto, en este modo de llevarse bien, los niños a menudo se sienten indiferentes, no tienen sentido de apoyo y no pueden decir lo que piensan a sus padres.

Los tres tipos anteriores de malas relaciones pueden hacer que los niños "no tengan nada que decir" a sus padres cuando crezcan. Cuando estamos en esta relación, cualquier comunicación con nuestros padres puede reducirse a confrontación, silencio o vergüenza mutua.

Mi cliente Xiao He ha estado en una mala relación durante mucho tiempo. Mamá llama, a menudo quejándose y haciendo demandas. Xiao He ha estado soportando en silencio la energía negativa y la actitud dura de su madre. Finalmente, un día, se armó de valor para decirle a su madre: "Mamá, te has estado quejando de papá. De hecho, cada vez que lo escucho, siento mucha tristeza en mi corazón, pero no puedo hacer nada. Yo No sé qué hacer. No estoy tan bien afuera como imaginabas. ", Me he encontrado con muchas dificultades en la vida, pero no puedo decírtelo, porque tengo miedo de que te preocupes y me siento muy agraviado. y triste si no te lo digo, y a veces realmente espero obtener tu apoyo y comprensión".

Después de que terminó de expresarle a su madre, su madre permaneció en silencio durante mucho tiempo y le dijo algo a Xiao He que nunca había escuchado antes, lo que de repente acortó la distancia entre madre e hija. Su madre dijo: "Hija, has trabajado duro afuera. A veces, la madre realmente no lo sabe. Es porque la madre no se preocupa lo suficiente por ti. "A través de esta conversación, las quejas entre Xiao He y su madre se eliminaron mucho. Más tarde, de vez en cuando hablarían sobre algunos temas que son interesantes para ambos, y la madre aún se preocuparía por su vida diaria. La madre y la hija comenzaron a conversar gradualmente. Lo que Xiao He estaba dispuesto a compartir con su madre no era solo el alegría de vivir, pero también incluye frustración, tristeza.

La relación entre Xiao He y su madre es mejor que antes porque ahora se comunican entre sí de manera adulta.

Hay un principio en las relaciones: quien sufre cambia.

Cuando no tenemos nada que decir a nuestros padres, en realidad escondemos en nuestro corazón que queremos que nuestros padres cambien para satisfacer nuestros deseos: todavía soy un niño y espero que mis padres puedan tomar la iniciativa para convertirme en lo que quiero. mis padres no pueden hacerlo, me niego a seguir. Charla de padres. Por lo tanto, para reducir la vergüenza de no tener nada que decir a nuestros padres, podemos hacer estos cambios.

Primero, debemos darnos cuenta de que este es un intercambio de adulto a adulto.

Siempre debemos recordarnos de no caer en los tipos de relaciones mencionados anteriormente. Cuando consideramos que hablar es una obligación, en realidad nos resistimos en nuestro corazón, y esta es una forma negativa de sobrellevar la situación. Los niños deben elegir tratar a sus padres como adultos.

En segundo lugar, necesitamos comunicarnos con nuestros padres hábilmente. Es una buena manera de encontrar temas activamente.

Mi amigo tiene treinta años y la comunicación con sus padres no es fluida. Debido a que las ideas de los padres están desactualizadas con los tiempos, los amigos son reacios a conversar con ellos. Una vez, se regaló un teléfono móvil al recargar la factura del teléfono. Un amigo quería darle el teléfono móvil a su madre. Le dijo a su madre: "Mamá, otras tías están usando teléfonos inteligentes. Es muy conveniente. Deja yo te enseño a usarlo. Después de aprender WeChat, puedes leer mi vida diaria ". El amigo y su madre se conocieron, y con un tema común de comunicación, el chat se volvió más fluido y la relación se volvió mucho más armonioso.

Tercero, comparte cosas sobre los demás.

Compartir las cosas de otras personas nunca está desactualizado y, al mismo tiempo, hará que las personas sientan mucha curiosidad. Yo uso mucho este truco, y funciona. Cuando les preguntaba qué les había pasado a los vecinos, mis padres a menudo hablaban durante una hora, e incluso si yo no podía participar en la conversación, aún podían escucharme sin vergüenza.

Cuarto, aprende a evitar algunos temas

Los jóvenes son reacios a hablar de temas como el matrimonio forzado, la formación de una familia, etc., especialmente frente a sus padres. Cuando nos negamos a comunicarnos con nuestros padres con ira, los padres se sienten tan frustrados que la conversación se convierte en una discusión. Trate de negarse o cambiar de tema de una manera suave pero firme.

Quinto, expresa la importancia de los padres en tu vida.

Los padres quieren comunicarse con usted porque quieren tener un sentido de valor y presencia en su vida, por lo tanto, expresar su importancia para usted es una muy buena manera de que los padres se identifiquen con usted. Cuando ambas partes de la relación son reconocidas, la charla es relajada y el ambiente cálido.

Creo que después de hacer esto, ya no te preocuparás por no tener nada que hablar con tus padres, pero cuanto más hables, más y más fluida será la conversación, y la relación incómoda también cambiará.

☐

19 Cómo comunicarte cuando no estás de acuerdo con tus padres

Xiaofan es mi amigo que trabaja en diseño de animación. Sus padres estaban muy insatisfechos con su carrera y esperaban que pudiera tomar el examen de servicio civil, un tazón de arroz de hierro con un ingreso estable. Pero Xiaofan no está feliz, las dos

generaciones están estancadas, ninguna dejará que la otra. Durante el estancamiento, Xiaofan estuvo bajo mucha presión porque sus padres eran relativamente fuertes y a menudo usaban palabras amenazantes para obligarlo: "Si no te inscribes para el examen, romperé la relación padre-hijo con ti." "Si todavía haces diseño de animación, no vuelvas a entrar en esta casa".

Al contrario de lo que piensan los padres, este problema es muy común. Otro amigo mío, Xiao Wang, recientemente tuvo una pelea con su familia. Xiao Wang encontró una novia que era muy compatible en todos los aspectos, pero a la familia de Xiao Wang no le gustaba que la mujer no fuera local y que sus antecedentes familiares no fueran buenos, por lo que intentaron hacer una cita a ciegas para su hijo. Xiao Wang estaba tan enojado que se escapó de casa y la relación con sus padres era muy tensa.

Todas las familias tienen pasajes de las Escrituras que son difíciles de recitar. ¿Por qué a veces es tan difícil comunicarse con los padres?

Primero, las expectativas de las dos partes son diferentes.

Los padres esperan que sus hijos sean obedientes y que hagan las cosas de acuerdo con las ideas de sus padres. Lo que los niños esperan de sus padres es que los padres sean considerados consigo mismos y se dejen elegir libremente. Los hijos adultos que han anhelado la aprobación de los padres a menudo son negados por sus padres.

Las dos partes tienen diferentes expectativas y, por lo tanto, reaccionan de manera diferente cuando no están de acuerdo. Y como son familiares, ambas partes dan por hecho que la otra parte cambia, y cuando las expectativas de la otra parte no se cumplen, surgen los conflictos.

En segundo lugar, existe una brecha generacional entre padres e hijos.

Debido a que nuestros padres y nosotros crecimos en entornos diferentes y tenemos valores diferentes, los estilos de comunicación y pensamiento de las dos generaciones no están en el mismo canal, lo que conduce a una brecha generacional. Por ejemplo, los jóvenes son más capaces de aceptar cosas nuevas y les gusta usar WeChat y QQ para comunicarse con los demás, mientras que la mayoría de los padres tienen valores y comportamientos fijos y les gusta comunicarse por teléfono. En términos relativos, el cambio de padres no ocurre de la noche a la mañana.

Tercero, tanto los padres como los hijos tienen un fuerte deseo de obtener la aprobación del otro.

Ya sea el padre o el hijo, todos esperan ser reconocidos por la otra parte. En el ambiente educativo moderno, sentimos que el bien y el mal son tan importantes que una vez que la otra parte no está de acuerdo con nosotros, nos sentimos rechazados, como si hubiéramos hecho algo mal. Para demostrar que tenemos razón, podemos seguir discutiendo entre nosotros y, finalmente, desviarnos de la intención original y convertirnos en una discusión entre el bien y el mal.

Cuarto, una vez que se forma el modo de comunicación, es difícil cambiar

Muchos hijos adultos suelen tener conflictos con sus padres, en la superficie parece que no están de acuerdo, pero en realidad también está relacionado con experiencias de comunicación desagradables en la infancia. Por ejemplo, cuando Xiaoling era una niña, sus

padres la criticaban severamente y la acusaban cada vez que fallaba en hacer bien una pequeña cosa. Como resultado, en la edad adulta, cada vez que Xiaoling se encuentra con ciertas situaciones similares, se despertarán las emociones dolorosas y desagradables de la infancia, por lo que las peleas son inevitables.

pequeña ciencia

trastorno narcisista de la personalidad

El trastorno de personalidad narcisista es un patrón de comportamiento psicológico generalizado de una necesidad de aprobación de los demás y una falta de empatía con la arrogancia (fantasía o comportamiento). Comienza en la edad adulta temprana, ocurre en una variedad de entornos y se presenta con los siguientes cinco síntomas:

1. Sentimientos inflados de auto-importancia (p. ej., exagerar los logros y talentos, desear ser considerado un ganador a pesar de no lograr logros proporcionales).
2. Nociones preocupantes de fantasear sobre el éxito ilimitado, el poder, el talento, la belleza o el amor ideal.
3. Piensa en ti mismo como único y solo déjate entender por otras personas igualmente especiales.
4. Pide elogios excesivos.
5. Hay un sentido especial de superioridad, una creencia de que uno tiene diferentes poderes (expectativas irrazonables, trato preferencial especial, cumplimiento automático de los demás con las propias expectativas).
6. Explotar a otros interpersonalmente (usar a otros para los propios fines).
7. Falta de empatía, falta de voluntad para reconocer o identificarse con los sentimientos y necesidades de los demás.
8. Suele envidiar a los demás o sentirse envidiado por los demás.
9. Mostrar comportamiento o actitud altiva, altanera.

Las personas con personalidad narcisista están relativamente distribuidas en la población. Este tipo de persona se pone en el centro de las relaciones interpersonales y espera que cada uno actúe según su propia voluntad, si no, cortará el contacto, se encerrará o se entregará a Internet y desempeñará un papel más perfecto. Sin interés en las interacciones interpersonales. Tales personas son fácilmente conmovidas por todos los eventos grandes o significativos, y tienen las características de una simpatía desbordante.

¿Cómo comunicarse efectivamente con los padres cuando tienen ideas diferentes?

Primero, no enfatice lo que está bien o mal ni trate de convencer a la otra parte.

Si quiere persuadir a la otra parte para que haga lo que quiere desde el principio, se convierte en control. La comunicación correcta debe consistir en expresar los propios sentimientos, mostrar el punto de vista, buscar puntos en común reservando las diferencias y llegar a un consenso. El modo de comunicación de los adultos es buscar ventajas y evitar desventajas, los niños solo distinguen lo correcto de lo incorrecto y los adultos solo hablan de ventajas y desventajas.

Xiaofan mencionado anteriormente, si puede analizar objetivamente los pros y los contras de participar en la industria del diseño de animación con sus padres e informar a sus padres sobre la importancia del diseño de animación para sí mismo, es posible que pueda

romper la cognición original de sus padres y darles una nueva comprensión del diseño de animación. De esta manera, la comunicación entre las dos partes será fluida y racional.

En segundo lugar, utilice la comunicación no violenta

Es comunicación no violenta. Tratar mal a las personas es comunicación violenta.

Cuando se trata de comunicación no violenta, debemos prestar atención a los siguientes puntos:

1. Discutir el asunto

Para dar un ejemplo simple, es un hecho que una persona llega cinco minutos tarde. Si le dices a la otra persona: "¿Por qué llegas tarde otra vez?" "¿Por qué siempre llegas tarde?", estás publicando tu comentario sobre el asunto.

2. aclarar sentimientos y pensamientos

El agravio, la vergüenza, el dolor, la incomodidad, etc. son palabras emocionales, mientras que "Creo que deberías..." y "Creo que este asunto..." son expresiones de pensamiento. En el proceso de comunicación, necesitamos aclarar si se trata de un sentimiento o de un pensamiento.

3. Experimentar si las necesidades emocionales detrás de la superficie están siendo satisfechas.

Lo que esta oración significa es que necesitas entender qué sentimientos expresan tus padres cuando hablan de sus opiniones. ¿Es miedo, preocupación o preocupación? Trate de comunicarse con sus padres, comprenda los sentimientos contenidos en la implicación de sus padres y luego comprenda las necesidades psicológicas de sus padres y encuentre la intersección psicológica y emocional con sus padres.

Por ejemplo, si estás solo en un lugar lejano, tus padres llaman y te dicen: "Recuerda comer y no olvides hacer más ejercicio". Si lo sientes profundamente, descubrirás que se trata de tus padres expresando su preocupación por ti, preocupados de que no puedas cuidarte bien. La forma correcta es expresar tus preocupaciones acerca de tus padres cuando no estás cerca de ellos.

4. Haz peticiones específicas, no demandas.

Una solicitud es un gesto discreto y una solicitud es un gesto duro.

Cuando Xiao Wang se comunicó con sus padres, expresó "Me gusta mucho esta chica, espero obtener su apoyo y bendiciones" y "Debes respetarla y debes tratarla mejor". Los efectos de los dos son totalmente diferentes. . Una postura dura puede descarrilar la conversación.

Tercero, evita los gestos de comunicación incorrectos.

La psicología Satir divide las posturas de comunicación en cuatro tipos: acusador, complaciente, hiperintelectual y evasivo.

Tenga en cuenta que los cuatro son modos de comunicación menos que ideales. La comunicación normal y fluida requiere que exprese sentimientos, expectativas y solicitudes claras desde adentro y desde afuera.

Por ejemplo, el tipo culpabilizador es la postura de supervivencia propuesta por Satir, es decir, debemos mantener nuestros propios derechos y no aceptar excusas, problemas o insultos de nadie. Nunca debemos parecer "débiles". El tipo complaciente se refiere a

aquellos que parecen estar complaciendo a la otra parte, pero en realidad ya están culpando a la otra parte en sus corazones. El tipo super racional es analizar por qué la otra parte envía este mensaje. El análisis en este momento es en realidad un escape, porque no hay mucha emoción en él. El tipo evitativo se divide en selección activa y respuesta pasiva. Como dije anteriormente, cuando Xiaofan tenía un conflicto con sus padres, no respondía las llamadas telefónicas de sus padres y se negaba a comunicarse. Esta es una especie de afrontamiento pasivo. Esto también condujo a una escalada de malentendidos y conflictos entre Xiaofan y sus padres.

Cuarto, cambia la escena para comunicar

Cuando tenemos problemas para comunicarnos con nuestros padres en casa, también podríamos invitar a nuestros padres a continuar charlando afuera en un café o restaurante. Cambiar la situación puede evitar recordar malas emociones en situaciones similares, y también puede reducir la presión entre ellos y finalmente lograr un resultado satisfactorio.

Quinto, lo más importante es respetar las ideas de los demás.

Nuestros padres tienen sus propios resultados, así como su propia paranoia y egoísmo. Por lo tanto, debemos tratarnos unos a otros como una persona completa, tratar de comprender y aceptar la naturaleza humana, romper algunas de nuestras expectativas internas y luego comunicarnos con nuestros padres en una actitud verdadera y responsable.

Si realmente llega al punto de ser incommunicable, entonces deje este asunto en suspenso por el momento y deje que el tiempo lo pruebe todo.

Tómame como ejemplo, mis padres tienen algunas quejas sobre mi trabajo en otros lugares, la mayoría de las veces nuestro diálogo es difícil de continuar, insisten en sus puntos de vista e ideas, y yo me atengo a las mías. Pero cuando encuentro mi propio espacio vital en otros lugares, desarrollo mi propio negocio y mejoro mi vida, sus preocupaciones y preocupaciones se aliviarán relativamente mucho. En el proceso, no dije mucho, solo dejé que el tiempo y la acción lo dijeran.

Si quieres comunicarte efectivamente con tus padres, en primer lugar, no enfatices lo que está bien o mal ni persuadas a la otra parte; en segundo lugar, aprende a comunicarte sin violencia; la postura y el escenario de la comunicación también son importantes; finalmente, debes respetar las ideas de tus padres. Si realmente no puede comunicarse, puede ponerlo en espera temporalmente y dejar que el tiempo lo demuestre.

☐

20 Lidar con la preocupación excesiva de los familiares

La colega Annie encontró algo vergonzoso para ella. Por lo general, trabaja en Guangzhou y tomó un tren de día y de noche a casa durante el Festival de Primavera. Todos sus parientes sabían que ella había regresado, por lo que naturalmente querían ir a su casa para reunirse y conversar. Por charlar, Annie a veces se siente disgustada porque las tías octava y séptima de la familia siempre hacen preguntas que ella no quiere responder, como:

¿Has encontrado novio?

¿Dónde vive tu novio? ¿Tienes una habitación?

¿Cuánto es su salario mensual?

...

Un año, durante el Año Nuevo chino, Annie no estaba enamorada y estaba de mal humor. Cuando los familiares hicieron esas preguntas una y otra vez, Annie se sintió muy triste y no quería lidiar con las "preocupaciones" de los familiares, por lo que se fue de inmediato y se encerró en la habitación. El ambiente parecía incómodo para un mientras. De hecho, Annie no quería responder las preguntas de los familiares desde el principio, y se había estado conteniendo antes, y finalmente estalló en ese momento. Al final, Annie se negó a ver a nadie, con una actitud de lucha.

En la vida, también nos encontramos a menudo con el dilema como Annie: frente a la preocupación excesiva de los familiares, aunque somos muy reacios en nuestros corazones, debido a la cara, tenemos que responder a las preguntas de los familiares en contra de nuestra voluntad.

Más tarde, Annie también se dio cuenta de su propio problema y me pidió ayuda. Me preguntó cómo lidiar con la preocupación de los familiares mientras me apegaba a mis resultados sin destruir la atmósfera. Le enseñé algunos métodos y su Festival de Primavera ya no será vergonzoso en el futuro.

Primero, comprenda la motivación de la otra parte para preocuparse demasiado

Cualquier cosa en exceso se vuelve mala, incluido el cuidado.

Por ejemplo, te encanta comer pescado, aunque ya estás lleno, tu madre todavía te pide que comas un poco más hasta que estés lleno, ¿tu cuerpo se sentirá cómodo? De la misma manera, es bueno que los familiares cuiden moderadamente, pero si es excesivo, me temo que no es solo cuidar, sino que hay otros motivos desconocidos en él.

Al igual que la tía Annie, también tiene una hija de la misma edad que Annie. Cada vez que Annie regresa, la tía Annie siempre pregunta cómo están ella y su novio. Cualquiera con un ojo perspicaz puede ver que la tía Annie está tan "preocupada" por Annie porque está buscando un sentido de superioridad, para ver quién vive mejor entre ella y su hija. Por lo tanto, detrás de la "preocupación" de la tía Annie hay más por indagar sobre la privacidad y satisfacer las necesidades psicológicas de comparación.

Cuando vemos la motivación psicológica detrás del cuidado, cómo lidiar con eso a continuación, el espectador verá la benevolencia y el sabio verá la sabiduría. Puede elegir responder o tener otra opción.

pequeña ciencia

pasivo agresivo

El ataque pasivo se refiere a descargar la ira de una manera negativa, dura y encubierta para "atacar" a las personas o cosas que no le satisfacen. Cuando las personas adoptan un comportamiento pasivo-agresivo, están llenas de resentimiento e ira, y pueden parecer amables en público, pero en secreto son inactivas y poco cooperativas.

Todo el mundo puede haber experimentado la agresión pasiva en su vida, y también se ha iniciado. En realidad, es un comportamiento extremadamente común pero secreto, y hay muchas formas complicadas de presentarlo. En lugar de rechazar directamente las solicitudes de otras personas, una persona pasivo-agresiva expresará su desgana de varias

maneras: obediencia en la superficie, dificultando en secreto el trabajo con retrasos, superficialidad y falta de cooperación; trato frío, sin expresar emociones; haciendo buen uso de Sarcasmo, pero por lo general no sarcasmo; criticar a los demás, sin elogios; a menudo tarde, "olvidando" las tareas; a menudo rompe promesas que pueden cumplirse fácilmente;

Por ejemplo. Estás con alguien y él está bostezando constantemente. Le preguntas si está cansado o enfermo. Él respondió que no, que estaba bien. En este momento, cuando lo veas bostezar de nuevo, ¿cómo te sentirás? Piensas: "Conmigo, ¿realmente te sientes tan aburrido y aburrido?" Entonces, tu ego se lastima. Sin embargo, la otra parte parece decirte sinceramente que le gusta estar contigo. Sin embargo, siguió bostezando. ¿Cuál de sus mensajes es sincero? No puedes juzgar, y no puedes contraatacar. Eres reactivo a quedarte con él, pero parece sentirte culpable por dejarlo.

En segundo lugar, elija qué tipo de postura para entrar en el papel que le importa demasiado.

Un niño que espera ser alabado por los demás es también un niño que se preocupa mucho por las opiniones de los demás. Al principio, podemos desempeñar el papel de un niño complaciente frente a la preocupación excesiva de los familiares. Gradualmente, encontraremos que nuestra adulación no es reconocida en absoluto y, en cambio, hace que la otra parte empuje hacia adelante, por lo que surgirá resistencia en nuestros corazones y se despertará la ira. Este tipo de emoción está afectando mucho los sentimientos de ambas partes. Por lo tanto, es muy importante la postura de entrar en el rol de ser demasiado cuidado, y no responder al exceso de cuidado de los familiares con una postura halagadora.

Tercero, mantenga sus propios límites

La preocupación excesiva de otras personas por usted puede ser preguntar sobre la privacidad. En este momento, debe saber claramente cuál es su resultado final. El resultado final es como la puerta de una habitación. Si no sabes cómo mantener los límites, los demás los violarán sin motivo. No importa lo enojado que estés, no hay nada que puedas hacer.

Entonces, ¿cuáles son tus límites? ¿Cuáles son las cosas que necesitas mantener? Una vez que alguien invade su frontera, ¿con qué tipo de actitud tiene que lidiar para mantener efectivamente su propia frontera? Es como cerrar la puerta con llave para evitar que extraños entren en su habitación, pero no puede evitar que los ladrones forcen la cerradura. En este caso, lo que podemos hacer es aumentar el coeficiente antirrobo de la puerta para dificultar que otros entren en tu habitación.

Por ejemplo, cuando la tía Annie pregunta cuándo se casará Annie con su novio, si Annie quiere mantener bien sus límites, puede optar por decir: "Tía, todavía me llevo bien con mi novio y te avisaré si hay alguna buena noticia." No solo respondió la pregunta de la tía, sino que también protegió su privacidad. Después de algunas veces, la tía se dará cuenta de que Annie es una persona que sabe cómo mantener los límites interpersonales y, la próxima vez, dejará de hacer preguntas que Annie no quiere responder.

Cuarto, aprende a negarte con suavidad y firmeza.

Cualquiera tiene derecho a rechazar a los demás, sin importar quiénes sean, incluso a tus padres biológicos. ¿Qué es el rechazo suave pero firme? Primero, veamos los dos atributos antes del rechazo.

Suave significa no agresivo.

Cuando nos negamos, a menudo decimos algunas palabras ofensivas: "¿Por qué me preguntas de nuevo? Eres tan molesto y no consideras mis sentimientos en absoluto". El rechazo suave se puede decir así: "Tu comportamiento me ha afectado". Espero que puedas considerar mis sentimientos".

Ser firme es defender con firmeza la propia posición con palabras y acciones.

No sé si alguna vez has tenido una experiencia así: cuando alguien viene a preguntarte algo relacionado con la privacidad, a pesar de que has expresado claramente tu negativa, la otra parte todavía no se da por vencida, hace la pregunta hasta el final, o usa varios métodos agresivos y denigrantes, quiero forzarlo a hablar. Como resultado, algunas personas cayeron en la trampa de la otra parte para demostrar su valía.

Una negativa firme significa que no importa lo que diga o haga la otra parte, todavía no cambia de opinión.

Por ejemplo, cuando los familiares le preguntaron a Annie cuánto era su salario, Annie no quiso responder, así que dijo que era promedio y que podía mantenerse sola, pero que no podía ahorrar dinero. Cuando los familiares vieron que Ming no podía hacer preguntas, comenzaron a usar métodos agresivos: "Si dices que es regular, debe ser malo. Supongo que tus padres te han ayudado mucho. Si no, ¿por qué no lo hiciste?" hablar de ingresos salariales? No es nada de eso. Los secretos de estado no son algo de lo que avergonzarse ". Annie sonrió después de escuchar esto: "Tíos y tías, no se preocupen, el dinero que gano es realmente suficiente para gastar, y no No necesito el dinero de mis padres." Esta es una buena manera de responder.

En quinto lugar, no hay necesidad de poner cara a quienes vienen a preguntar sobre su privacidad con el pretexto de preocuparse, o incluso vienen a evaluarlo.

Cuando nos encontramos con dificultades y estamos perdidos afuera, lo primero en lo que pensamos es en nuestra familia, parientes y amigos, y estamos especialmente ansiosos por obtener su apoyo y cuidado. Pero a veces lo que recibimos no es apoyo y atención, sino evaluación. Hay una diferencia entre cuidar y evaluar. Cuidar es considerarte desde tu perspectiva, y tus sentimientos deben ser cómodos y afectuosos. Y la evaluación discute más sobre lo correcto y lo incorrecto de las cosas que sobre cómo te sientes. Y cuando somos vulnerables, estamos más ansiosos por obtener el cuidado de los demás en lugar de la evaluación.

Tengo una amiga, una vez su tía vino a la casa y le preguntó si buscaba pareja, qué tipo de trabajo hacía la pareja. Ella respondió de muy buena manera: "Tía, si te interesa, te informo toda mi situación, pero primero hablemos de la novia de mi prima, como prima, debo prestar más atención". Amigo termino de hablar, mi tía se quedó sin habla, y apresuradamente dijo: "No tiene nada que decir, no lo mencionemos, estoy ocupada con otras cosas".

La razón por la que se atrevió a volver "irrespetuosa" fue porque sabía que su tía no solía ser una persona de buen corazón que se preocupara por los demás, sino una persona muy chismosa, le gustaba juzgar a los demás y buscaba un sentido de superioridad en los demás. Originalmente, no tenía mucha interacción con su tía y no importaba si decía algo. A los ojos de sus familiares, es una niña traviesa y filial, pero no le importa, insiste en sí misma y no quiere hacer cosas en contra de su voluntad para recibir elogios de los demás. Por lo tanto, los parientes no pueden complacerla.

Abandona el deseo de ser el niño perfecto y podrás lidiar mejor con los familiares demasiado atentos. Es bueno que a alguien le importe, pero si la otra parte viola tus límites y tu privacidad en nombre de la preocupación, incluso si la otra parte es un pariente, tienes que apegarte a ti mismo y no tener miedo a los conflictos. Debido a que usted es un individuo independiente y responsable de sí mismo, no necesita depender de nadie para obtener alimentos.

?



第五章 恋爱小课堂

21 Cómo conseguir el sexo opuesto

Una vez cuando estaba dando una conferencia en una universidad, un compañero de clase planteó tal pregunta. Sintió que no era lo suficientemente guapo o atractivo. Cuando conoció a una chica que le gustaba, se lo confesó dos o tres veces y fue rechazado. El motivo de la negativa fue que no sentía nada por él. Por lo tanto, realmente quería saber cómo ganarse el favor de las chicas.

La hija de mi compañero de clase también se encontró con un problema similar: acababa de graduarse de la universidad y, después de ingresar a una nueva empresa, se enamoró de un colega masculino en la empresa. El colega masculino del que estaba enamorada pertenecía al nivel de un dios masculino en su corazón, súper guapo y genial. Y debido a su personalidad reservada, ha tenido miedo de confesarse con la otra parte.

En la vida, muchas personas tienen una confusión similar: cuando conocen a alguien que les gusta, no saben cómo obtener su favor.

Antes de hablar sobre cómo obtener el favor del sexo opuesto, déjame contarte una historia inspiradora.

Hay un estudiante varón en mi clase al que le gusta la flor de la clase. Para ser honesto, ese compañero de clase no es muy guapo, todos saben que le gustan los compañeros de clase, pero no lo tienen en alta estima. Ban Hua también expresó su falta de interés por él en diferentes ocasiones. Inesperadamente, después de unos años, se casaron, lo que nos sorprendió a todos.

Después de comprender la situación, descubrí que las razones por las que ganó el favor de Banhua son las siguientes.

Primero, las mujeres fuertes tienen miedo de molestar a sus maridos.

No importa cuán orgullosa y hermosa sea una niña, es posible que una persona relativamente persistente la manipule. Porque la persistencia brinda a las personas una sensación de consistencia y confiabilidad. Todo el mundo quiere sentirse así porque significa que soy importante en su vida. Al mismo tiempo, las personas también pueden

obtener autosatisfacción a través de este sentimiento. ¿Quién no quiere ser una persona importante en la vida de otra persona? Esta es una necesidad humana de pertenecer.

Las necesidades de pertenencia, las podemos entender como las necesidades de agrupamiento en las relaciones interpersonales. La compasión es el contenido más básico de la naturaleza humana. Sin conexión humana, nos sentiremos muy solos y vacíos.

En segundo lugar, sus propias características.

Según algunos datos, en circunstancias normales, los principales rasgos de los niños que gustan especialmente a las niñas son: confiabilidad, justicia, gentileza, sinceridad sin impetuosidad y voluntad firme. Cuando la autoevaluación de un chico es que no es lo suficientemente guapo o atractivo, significa que probablemente sea una persona que carece de confianza en sí mismo. La falta de confianza en uno mismo es uno de los rasgos que a las chicas no les gusta.

La razón por la cual el compañero de clase masculino pudo alcanzar al compañero de clase debe ser que mostró las cualidades que estas chicas valoran más en el proceso de búsqueda. Estas cualidades no son solo palabras, deben mostrarse en el comportamiento y resistir el paso del tiempo. Por lo tanto, si quieres ganarte el favor del sexo opuesto, debes actuar.

Tercero, complejo de héroe, aura materna.

El complejo heroico de los hombres y el halo maternal de las mujeres son las características fundamentales del ser humano, y todos tienen más o menos algunas de ellas.

Desde la antigüedad, es parte de la naturaleza humana que los héroes salven la belleza y que las madres cuiden a sus hijos. La razón por la que a Donghua Emperor en la serie de televisión "Three Lives Three Worlds Ten Miles of Peach Blossoms" le gusta Fengjiu es porque Fengjiu siempre ha demostrado que es débil y necesita protección frente a Donghua Emperor. Como resultado, las emociones se generan lentamente en la protección. Entonces, si eres una chica y quieres ganarte el favor de un hombre, también podrías comenzar pidiéndole que te haga un pequeño favor. Dejar que un hombre te ayude puede ganar su favor hacia ti, lo que en psicología se llama **el efecto Franklin**.

pequeña ciencia

efecto franklin

Fue desarrollado a partir de una cita de Benjamin Franklin, uno de los padres fundadores de los Estados Unidos en el siglo XVIII.

¿Qué palabras? Franklin dijo: "Aquellos que te han ayudado están más dispuestos a ayudarte de nuevo que aquellos a quienes tú has ayudado." ¿Por qué dijo eso? Porque una vez hizo algo que afectó la psicología del mundo.

Este incidente debería haber sido registrado por primera vez en "La debilidad de la naturaleza humana" de Carnegie. Más tarde, en 1993, el famoso psicólogo social estadounidense Eliot Aronson escribió este asunto en su "Psicología Social".

Dice así: en 1736, Franklin pronunció un día un discurso en la Cámara de Representantes de Pensilvania. Un congresista que se oponía totalmente a sus puntos de vista pronunció un discurso en el que criticó muy fuertemente a Franklin. Franklin fue tomado un poco desprevenido, pero quería obtener el consentimiento del congresista. ¿Cómo hacerlo? Sin

darse cuenta, descubrió que había un conjunto de libros muy raro en la casa del congresista, por lo que escribió una carta con mucho respeto y le pidió prestados libros al congresista con la mejilla. Inesperadamente, el congresista estuvo de acuerdo y Franklin expresó solemnemente su gratitud cuando devolvió el libro una semana después. Franklin describió la escena cuando se reencontraron en la sala de conferencias unos días después: "Él en realidad me saludó (nunca antes), y después de que hablamos, también dijo que estaría a mi servicio en cualquier momento". los dos convirtieron a los enemigos en amigos y mantuvieron su amistad de por vida.

Por lo tanto, los psicólogos posteriores llegaron a una conclusión: la mejor manera de agradar a los demás no es ayudarlos, sino dejar que ellos lo ayuden a usted.

Las personas tienden a tener una buena impresión de aquellos a quienes han ayudado. En el pasado, Internet no estaba bien desarrollado, y la forma más clásica de hacer que la otra parte se sintiera bien era pedirle prestados libros, luego pedirlos prestados y devolverlos. Más tarde, le dije a la hija de mi compañero de clase que si quieres atraer la atención del dios masculino, primero podrías pedirle que te haga un pequeño favor. Por ejemplo, si no tiene dinero en efectivo cuando toma un taxi, intente pedirle al dios masculino en su corazón que le preste 20 yuanes para un taxi y se los devuelva al día siguiente. O si está lloviendo, pregúntele a la otra parte si tiene un paraguas. Ella realmente hizo esto. Más tarde, cuando el dios masculino la conoció, deliberadamente dijo en broma: "¿Tomaste el auto hoy y no trajiste dinero?"

Desde la interacción más simple de un préstamo y una devolución al principio, gradualmente, habrá más y más interacciones entre las dos partes.

Cuarto, en el momento adecuado, comparte algunas cosas triviales de la vida entre sí.

El psicólogo Arthur Allen creó un conjunto de preguntas muy interesantes de 36. Él cree que dos personas pueden enamorarse siempre que se hagan estas preguntas. El contenido de estas 36 preguntas se profundiza gradualmente. En el proceso de preguntas y respuestas, la relación entre ambos también cambiará de la alienación a la cercanía, hasta que estén dispuestos a compartir los secretos más profundos de sus corazones.

Si estás interesado en una persona, puedes crear un ambiente privado y compartir algunas cosas triviales de tu vida con la otra persona. Cuando comparte lo que está sucediendo en su vida con la otra persona, la otra persona sentirá que confía en ella. Por un lado, es muy importante el sentimiento de que los demás confían en ti, por otro lado, los demás piensan que lo consideras una persona cercana. A todos nos gusta la sensación de que los demás confían en nosotros y todos queremos estar cerca de los demás. En este caso, es difícil que los demás no aumenten su buena voluntad hacia ti.

El compañero de clase que se casó con Ban Hua dijo que el catalizador de su relación fue cuando accidentalmente hablaron sobre perros. Banhua tiene un perro en casa y el compañero de clase también tenía un perro cuando era niño. Dijo que cuando el perro murió, estaba muy triste. Banhua lo consoló y compartió con él algunas historias sobre él y su mascota. En ese momento, ambos sintieron que la relación entre ellos era mucho más

estrecha. También fue después de eso que la actitud de Banhua hacia él cambió mucho y, finalmente, los dos confirmaron su relación.

Quinto, usa el "efecto puente levadizo"

Cena de empresa, los colegas van a beber juntos. Bajo los efectos del alcohol vas a confesarte con la persona que te gusta, en este momento es más probable que la otra persona malinterprete que también le gustas. Porque después de beber, el flujo de sangre se acelera, los latidos del corazón se aceleran y la sensación de calor en todo el cuerpo es la misma que la sensación de enamorarse. Llamamos a este fenómeno el efecto puente levadizo.

El efecto puente levadizo significa que en una situación peligrosa, fácilmente podemos tener un fuerte afecto por los demás y tener la sensación de ver la verdad en la adversidad. En la novela de artes marciales de Jin Yong "Dragon Ba Bu", hay una escena en la que Duan Yu y Wang Yuyan caen juntos en un pozo profundo. Ambos estaban muy asustados y no sabían qué pasaría después. Di la verdad. También fue en ese momento que Wang Yuyan realmente sintió que Duan Yu era el que necesitaba. El héroe que salva a la belleza puede hacer que la belleza se enamore del héroe, tal vez esto también sea una manifestación del efecto del puente colgante.

En nuestros estereotipos, los hombres guapos y las mujeres hermosas parecen estar hechos el uno para el otro, pero no lo son. Según la investigación, la probabilidad de que un chico guapo y una chica hermosa estén juntos es muy pequeña. Es más, hay un chico corriente junto a una chica hermosa. Si no solo quieres ganarte el favor del sexo opuesto, sino que también quieres estar juntos por mucho tiempo, esto puede poner a prueba tus rasgos de personalidad, incluidos los valores y hábitos de vida. No haré demasiadas declaraciones aquí.

No existe una habilidad omnipotente cuando se persigue al sexo opuesto, trata a la persona que te gusta con un poco más de sinceridad y honestidad, entonces la probabilidad de que le gustes a la persona que te gusta será mucho mayor.



Trata a las personas que te gustan con un poco más de sinceridad y franqueza.

?

Cuando todos se enamoran por primera vez, la concentración emocional es muy alta, y son como pegamento entre ellos, y no pueden verse por un día, como tres otoños. Pero con el paso del tiempo, los dos permanecieron juntos durante mucho tiempo, y parecía que la otra parte ya no era la persona que solían conocer, e incluso se sentían un poco disgustados con la otra parte. Ocasionalmente, tales pensamientos destellaban en su mentes: "¿Ya no estoy enamorado de ti?"

También hay algunas parejas que comienzan a tener conflictos después del período dulce, y luego los conflictos se siguen acumulando y aparecen grietas en la relación. Muchas personas atribuyen este fenómeno a que enamorarse es fácil pero llevarse bien es difícil. También hay algunas personas cuya actitud hacia su pareja es "es mejor extrañarse que encontrarse", lo que revela la impotencia e impotencia para mantener su relación. Por lo tanto, extender la vida útil emocional realmente no es algo fácil de hacer.

Hay un fenómeno psicológico llamado **ilusión positiva**. La ilusión positiva significa que la belleza está en el ojo del espectador. Buscamos a la otra mitad con una hermosa imaginación, si conocemos a alguien que se ajuste a la imaginación, surgirá el sentimiento de estar enamorados, y entonces, especialmente, queremos permanecer el uno con el otro. En la interacción, ambas partes tienen sus propios puntos de vista y comportamientos diferentes, y luego se produce la fricción, la ilusión vuelve a la realidad y los objetos frente a ellos se vuelven cada vez más reales.

pequeña ciencia

ilusión positiva

Las ilusiones positivas son cuando la autoestima se ve amenazada por información negativa, las personas usan ideales de autoconcepto, percepciones exageradas de controlabilidad y optimismo poco realista como amortiguadores para proteger su autoestima. Las manifestaciones específicas incluyen una grandeza de autoconcepto positivo poco realista, percepciones de control personal y optimismo poco realista.

El amor es ciego, y este tipo de ceguera hace que las personas enamoradas sean incapaces de ver los defectos de los demás. Miramos a nuestros seres queridos a través de "anteojos color de rosa", ignorando defectos como narices torcidas, vientres protuberantes u otras características poco favorecedoras.

Investigadores de la Universidad de Groningen en los Países Bajos dijeron: "Para eliminar dudas, fortalecer su confianza y mantener una sensación de seguridad, los amantes a menudo tejen una historia ficticia que magnifica las fortalezas de su pareja o minimiza sus debilidades. A través de ilusiones positivas De esta manera, las personas enamoradas pueden aumentar su sentido de seguridad e intensificar la responsabilidad mientras ignoran a otras parejas sexuales opcionales, lo que hace que la relación sea estable a largo plazo".

Hacer la vista gorda ante los defectos físicos de nuestra pareja nos hace más propensos a tomar las críticas de nuestra pareja con un grano de sal y rechazar a otros pretendientes. El deseo exagerado de una pareja también puede provocar celos y un matrimonio infeliz. ¿Es cierto que cuanto más tiempo estemos casados, más podemos ignorar los defectos físicos de la otra mitad? Los investigadores expresaron una actitud negativa hacia esto, porque la

ilusión positiva puede ser más fuerte al comienzo de la relación entre los socios, cuando las dos partes son particularmente afectivas y, a menudo, se perfeccionan mutuamente. Las ilusiones positivas pueden ser más fuertes en los jóvenes porque son más atractivos.

Un ejemplo simple será fácil de entender.

Ves a una linda chica linda y descubres que te gusta mucho su linda apariencia. Has invertido mucha imaginación hermosa en ella y quieres estar con ella. De repente, un día, la viste chuparse el dedo mientras comía papas fritas y se limpiaba la nariz con un pañuelo sin importar su imagen. ¿Cómo te sentiste en ese momento?

¿Te sientes deprimido? Tal vez la concentración emocional en la otra parte también se desplome. Los dioses y las diosas son los objetos de los sueños de las personas. En nuestra imaginación, si los dioses y las diosas se quedan con nosotros, estaremos muy felices y satisfechos. Hasta que un día, ves a un dios (diosa) sentado en el sofá y hurgándose los pies mientras ve la televisión ¿En este momento, qué pasará con tus sentimientos por él (ella)?

La clave para mantener la buena voluntad de ambas partes está en la construcción de esta relación entre dos personas. Si lo dejas pasar y dejas que la relación se desarrolle naturalmente, incluso si hay un conflicto, te niegas voluntariamente a resolverlo, entonces esa relación es muy peligrosa. Extender la vida útil de las emociones no va con la corriente, pero hay habilidades a seguir.

El psicólogo Sternberg dio la definición de amor, creía que amor = pasión + compromiso + intimidad.

Un amor completo debe contener pasión, compromiso e intimidad. La pasión es fácil de entender, son hormonas, es un fuerte deseo de tener a la otra parte, que es más un impulso biológico. Compromiso significa que dos personas tienen un objetivo común para esta relación, como por ejemplo: estoy dispuesto a estar contigo por el resto de mi vida, y el mundo nunca cambiará; La intimidad es la voluntad de compartir tus cosas más íntimas con la otra persona y presentar tu lado más vulnerable. Nos atrevemos a revelarnos solo a aquellos en quienes podemos confiar. Las personas generalmente no están dispuestas a compartir cosas íntimas con todos, y la mayoría lo hace cuando está frente a personas muy cercanas.

Entonces, si queremos extender nuestra vida emocional, debemos comenzar aumentando la parte de intimidad y compromiso. El psicólogo Adler cree que la mejor manera de establecer una relación es una comunidad cooperativa, donde cada parte respeta lo suficiente la personalidad, los rasgos y otros aspectos de los demás, e invierte activamente en esta relación. Todos anhelamos una hermosa intimidad, entonces, ¿qué es una intimidad? Una relación íntima debe cumplir con estos tres puntos: pasatiempos y temas comunes, interacción a largo plazo e influencia significativa entre ellos.

Primero, busque pasatiempos, temas y actividades comunes

Dos extraños pueden unirse por intereses comunes, por ejemplo: uno se dedica al arte y el otro a la ingeniería informática, o uno se dedica al arte y el otro a la ciencia y la ingeniería. Parece que las carreras no tienen nada que ver con entre ellos. , pero a ambos les encanta jugar, y por lo general hacen citas para jugar juntos en su tiempo libre, y

desarrollarán una buena impresión con el tiempo. Además, las personas que tienen intereses y pasatiempos comunes tienen relaciones más sólidas.

En segundo lugar, convertirse en un hábito el uno del otro.

¿Qué sería de la vida el uno sin el otro? Dos personas son inseparables, quizás no por pasión, ni por lo mucho que se aman, sino más bien por costumbre.

Los hábitos son difíciles de formar y, una vez formados, son difíciles de cambiar. Dos personas que han estado juntas durante mucho tiempo se adaptan gradualmente y se convierten en un hábito el uno para el otro. Debido al hábito, porque la otra parte lo necesita, su importancia en la vida de la otra parte definitivamente aumentará. Entonces, para una vida emocional más larga, permítete ser una existencia única en su vida, nadie puede reemplazarte. La exclusividad del amor también hará que esta relación dure más.

Tercero, trata de despertar el apego mutuo con una breve separación.

Como dice el refrán, una pequeña despedida es mejor que un recién casado. Si la pareja permanece junta por mucho tiempo, casi no hay experiencia de separación, y con el paso del tiempo, es fácil sentirse cansado. Porque las cosas simples y repetitivas perderán gradualmente su atractivo y harán que las personas se sientan agotadas. En este momento, se produce una breve separación y se despierta nuevamente el sentimiento de apego a la otra parte. Este sentido de apego hará que la relación entre dos personas sea más cercana.

Además, aparte de la separación de la distancia, también debemos darnos una cierta cantidad de espacio psicológicamente y respetar el círculo social de cada uno. Solo de esta manera, la otra parte tendrá una curiosidad continua por ti y los dos podrán mantener una relación más igualitaria y armoniosa. Imagina que cuando vas a casa después de la fiesta, compartes los detalles, chismes, historias, etc. de la fiesta con la otra parte, y los dos también mantienen una buena comunicación, este tipo de intimidad es muy estable y sólida.

Cuarto, tener un pequeño secreto común

Las parejas que comparten un pequeño secreto tienen mayor intensidad emocional que las que no lo hacen. Hablar de chismes, quejarse, discutir opiniones sobre un asunto determinado, todo esto está bien.

Quinto, establecer un sentido de ritual en la vida.

La vida sin un sentido de ritual es monótona y sin vida. Los rituales simples pueden despertar oleadas de emoción, como: conmemorar el día 100 de conocerse, celebrar una ceremonia en el aniversario.

¿Qué tan importantes son los rituales? Hay una encuesta relacionada con la ceremonia de matrimonio y la tasa de divorcio: Comparando las parejas que celebran una gran ceremonia de boda con aquellas que no tienen ceremonia de boda, la tasa de divorcio de quienes no celebran una ceremonia de boda es mucho más alta que la de los que celebran una gran ceremonia de boda muchos.

En la vida diaria, también tratamos de crear algunas pequeñas sorpresas, lo que también es una sensación de ritual. En un día que no sea cualquier fiesta, dale una sorpresa repentina a la otra parte: o dale a la otra parte un regalo largamente esperado, o prepara

cuidadosamente una cena romántica a la luz de las velas. Estas pequeñas sorpresas pueden ayudar a prolongar la vida útil de las emociones.

Una cosa que tenemos que admitir es que el período de declive de la pasión es de nueve meses, lo cual es una ley natural. Dado que es una ley de la naturaleza, debemos enfrentarla directamente. Si desea mantener la vida útil emocional por más de nueve meses o más, pruebe los cinco métodos anteriores.

En el proceso de mantener la relación, lo que tenemos que hacer es poner nuestro corazón y construir la relación, y no darla por sentado y no tomar ninguna acción.

?

23 Diez Mandamientos del Amor

Una chica enamorada llegó al consultorio.

Hace una semana, su novio rompió con ella. En ese momento, le rogó a la otra parte que no se fuera, pero al final, la otra parte se fue sin dudarle y bloqueó toda su información de contacto. Después de perder el contacto, lo buscó frenéticamente y le pidió a muchos amigos que la ayudaran a encontrarlo, pero no pudieron encontrarlo. Hasta que por casualidad, se encontraron. Estaba extasiada, pero la otra parte estaba tan fría como el hielo y la ignoró. A partir de ese momento, nunca mencionó el tema de volver a estar juntos y su rutina diaria comenzó a verse completamente alterada: no podía despertarse durante el día, no podía dormir por la noche, su apetito era sorprendentemente pequeño y su trabajo una vez no se pudo completar sin problemas. Al final, impotente, optó por buscar la ayuda de un psiquiatra para salir rápidamente de la relación rota.

Ella me preguntó: "Mi novio no me ama y rompió conmigo. ¿Es porque no soy lo suficientemente buena que se fue?" He conocido a muchas personas con el corazón roto, incluida la que se fue activamente y la que se fue pasivamente. Algunos pensaron que fueron abandonados, algunos se culpaban a sí mismos por enamorarse de él porque eran ciegos en primer lugar, y algunos odiaban tanto a la otra parte.

Después de desenamorarnos, ¿qué debemos hacer para ser dignos de este amor fallido? ¿Es para culpar a los demás, o para obtener un significado positivo de ello, para que podamos aprender a amar mejor o invertir en la próxima relación?

Sí, estar enamorado es algo maravilloso. La razón por la que nos gusta enamorarnos está relacionada con la necesidad de pertenencia y dependencia de las personas. Después de desenamorarse, algunas personas se sienten devastadas y expresan que ya no creen en el amor; algunas personas, en cambio, pueden considerar el enamoramiento como una oportunidad para el crecimiento personal.

Un ex compañero de cuarto se enamoró de una chica de la clase y le suplicó amor muchas veces, y el cielo valió la pena y la chica estuvo de acuerdo. Los dos tenían una dulce vida romántica y feliz. Inesperadamente, el amante que pensó que duraría mucho tiempo fue robado por otro chico. En ese momento, mi compañero de cuarto estuvo varios días deprimido, barbudo, sin comer ni beber, acostado tranquilamente en la cama todos los días

mirando el techo, todos estábamos preocupados por él. De repente, un día, se dio cuenta: "Debo convertirme en una mejor persona. Creo que puedo encontrar a alguien que sea muy, muy compatible. Esta relación es demasiado difícil de hablar. Para que ella me acepte, tengo hecho mucho. Lo humilde, ya se acabó. ¡Bendita sea!" Obviamente, es una persona responsable de sí misma y, al mismo tiempo, no ha perdido la confianza en el amor. Además, puede aprender de la experiencia del fracaso para comprender a los demás.

Unos años después, cuando lo volví a encontrar, ya había tenido una doble cosecha en su carrera amorosa. Se puede ver que aquellos que pueden salir del desamor no tendrán una mala vida en el futuro.

Generalmente, en un enamorado, podemos resumir la siguiente experiencia, que también puede ser una buena medicina para sanar nuestro dolor de enamorado.

Regla 1: reconocer el dolor de un amor perdido

La separación siempre es triste, y el desamor también es un tipo de separación. Si se puede expresar la tristeza de perder una relación, significa que poco a poco estás aceptando el hecho de la separación. Si el dolor de perder una relación es demasiado grande para que lo manejes, es probable que escapes del dolor en el momento saltando a la siguiente relación. Esta es una medida de autoprotección que tomas cuando no puedes enfrentar la separación. Pero en esta relación de escape, ¿puedes dedicarte de todo corazón?

Por lo tanto, debemos reconocer el dolor de una relación rota en lugar de huir de ella.

Artículo 2: Después de desenamorarnos, es probable que nos etiquetemos inconscientemente

Al igual que la chica que vino a consultarme, después de desenamorarse, inmediatamente se etiquetó a sí misma: "Soy terrible, no merezco ser amada". De hecho, el dolor después de una relación rota a veces no proviene de la relación rota en sí, sino de las malas etiquetas que te pones a ti mismo. Cuando nos etiquetamos así, en su mayoría estamos desesperados por dentro. Por lo tanto, es muy importante quitarse las etiquetas irrazonables.

Artículo 3: Separación ≠ Ser Abandonado

Los hijos únicos se preocupan por ser abandonados. Porque los niños no pueden sobrevivir sin sus madres, especialmente los bebés. Para los adultos, después de que la otra persona se va, todavía pueden vivir bien, por lo tanto, no hay problema de quién abandona a quién en una relación adulta. Las personas que se dicen marginadas son precisamente las que necesitan cuidarse. Parafraseando un dicho muy usado pero muy práctico: sólo quien se ama a sí mismo puede ser amado por los demás.

Regla 4: Las personas que no pueden estar solas tienen dificultad para formar relaciones íntimas

¿Para qué estás saliendo? ¿Es porque no soportas estar solo? ¿O quieres que otra persona se ocupe de todas tus necesidades?

Una psicóloga dijo una vez: "Cuando estableces una relación, necesitas preguntarte, ¿estás buscando una madre ideal? Por ejemplo: cuando estés triste, que te consuele a la primera; cuando estés emocionalmente rota, que te comprenda incondicionalmente". ; cuando necesites ayuda, puedes apresurarte a enfrentarlo de inmediato". Si te enamoras de este propósito, tal vez no estés enamorado, sino "buscando una madre". En este momento, usted

suele ignorar las necesidades emocionales de la otra parte. De hecho, el verdadero amor solo ocurre entre dos adultos, no en el juego de "encontrar una madre".

Artículo 5: Después del fracaso del amor, siempre estamos indispuestos, tal vez la indisposición proviene de la incapacidad de soportar el daño del narcisismo.

El daño narcisista se refiere a: Pienso que debo ser amado por todos, y la persona que me gusta debe gustarme, para que yo tenga valor. Después de desenamorarse, la otra parte se va y no se reconcilian, por lo que utiliza varios métodos para restaurarlo, ya sea suplicando o amenazando. Aunque han hecho mucho, no significa cuánto se aman. Estos comportamientos solo muestran más que estás manteniendo un falso narcisismo. La partida de la otra parte te causará daño narcisista y te hará sentir fuera de control. Por lo tanto, debe agarrar firmemente a la otra parte, enredar a la otra parte y evitar que la otra parte lo deje fácilmente.

pequeña ciencia

Efecto Romeo y Julieta

En la obra clásica de Shakespeare "Romeo y Julieta", Romeo y Julieta se enamoran, pero debido a la enemistad entre sus familias, ambas familias se oponen fuertemente a su amor. Pero la opresión no los hizo romper, sino que los hizo amar más profundamente, hasta morir enamorados. Llamamos a este fenómeno el "Efecto Romeo y Julieta". El llamado "efecto Romeo y Julieta" significa que cuando hay una fuerza externa que interfiere con la relación amorosa entre los amantes, las emociones de los amantes se fortalecerán y la relación se fortalecerá.

La investigación realizada por psicólogos también ha encontrado que cuanto más difíciles son las cosas, mayor es su estatus en la mente de las personas, mayor es su valor y más atractivas son para las personas; descuidadas. Por lo tanto, cuando la presión externa requiere que las personas renuncien al amante que eligen, debido al efecto de la resistencia psicológica, las personas se volverán más persistentes en la elección de su amante y aumentarán su gusto por el amante.

Por lo tanto, cuanto más se opongan familiares o amigos a una pareja de amantes, más se estimulará su deseo de estar juntos, pero ignorarán si las dos personas son realmente adecuadas para estar juntas. En tal inconsciencia, a menudo hay un elemento de resistencia a la familia. En una relación emocional atrapada en el efecto de Romeo y Julieta, el amor en sí puede no ser lo más importante, pero lo más importante es luchar contra las voces opuestas y mantener la corrección de tu elección. Si la presión desaparece, como si los padres de ambas partes están de acuerdo o la ignoran, puede haber muchos problemas en la relación entre las dos partes.

Artículo 6: El buen amor requiere alimento y consuelo mutuos

Cuando estás enamorado y sientes que te estás desgastando lentamente, entonces puede haber algo mal en tu relación. Y por otro lado, los sentimientos que matan el ego no van muy lejos. En este caso, la ruptura puede no ser una buena opción. Un amor verdaderamente hermoso requiere que ambas partes se nutran mutuamente y hagan que las personas se sientan cómodas.

Artículo 7: Romper es una elección

Me gusta mucho una oración: algunas personas simplemente se van. Cuando venimos a este mundo, siempre nos encontraremos con personas, y siempre habrá personas que se vayan a la mitad. La vida es un proceso de encuentros y despedidas constantes.

Al principio, dos personas se sentían atraídas la una por la otra, no necesariamente por lo buenas que eran. Hay muchos factores que los unen, tal vez es una sonrisa casual, tal vez es una prenda que usaron un día, tal vez es un interés común. Después de tomarse de la mano, los dos sintieron que algunos aspectos no estaban en armonía durante el proceso de llevarse bien, y la ruptura se convirtió en una elección natural. Romper no significa que seas malo, solo significa que no es adecuado que dos personas sigan.

Artículo 8: La mejor expresión al romper es "Ya no te quiero"

En lugar de dejar a la otra parte atacando, es mejor expresar con franqueza que ya no se ama. Decirle a la otra parte lo que estuvo mal y lo que no se hizo bien durante una ruptura puede perjudicar a la otra parte. Si realmente quieren romper, traten de respetarse mutuamente tanto como sea posible.

Artículo 9: El amor es exclusivo

Una relación amorosa se limita a dos personas. Si estás en una relación de triángulo amoroso, debe haber algo mal en la relación. La belleza del amor puede hacer que las personas pierdan la cabeza, pero no importa qué papel juegues, mientras tu relación sea un triángulo, la relación no durará mucho. Cálmate, salta racionalmente del dulce vórtice, piensa en lo que realmente estás buscando, tal vez la respuesta no sea difícil de encontrar.

Artículo 10: Sacrificarse por amor es una expresión de narcisismo

Después de desenamorarte, si tienes comportamientos de auto-abuso, te empujas a una situación muy dolorosa, o incluso haces cosas que te lastiman, y al mismo tiempo odias a la otra persona y esperas que la otra persona te ame, entonces tú puedes estar expresando narcisismo.

El amor es ciego. Después de desenamorarte, debes mantener un estado sobrio, buscar las razones del fracaso, mirarte a ti mismo nuevamente y no preocuparte si eres digno de ser amado por la otra parte o quién tiene la razón y quién es. equivocado. Caerse en una relación, volver a levantarse y prepararse para la próxima mejor relación es un acto verdaderamente responsable.

2

24 cosas que decir cuando tu pareja está molesta

Durante una sesión interactiva de un discurso universitario, un chico de último año me hizo una pregunta: "¿Qué debo decir cuando mi novia no está contenta?"

Dijo que había estado enamorado dos veces, pero ambas veces terminaron en un fracaso, la razón era que no sabía qué decir y hacer cuando su novia se enojaba.

En su primera relación, hizo dos cosas que hicieron enojar mucho a su novia. La primera vez, accidentalmente olvidó la hora de la cita. Llegó diez minutos tarde y su novia se puso roja de ira. Él no entendió. ¿No la hizo esperar diez minutos? La segunda vez elogió a una chica en la calle por su belleza, y la novia inmediatamente le estrechó la mano y se fue. Se disculpó en ambas ocasiones, pero su novia no solo no se calmó, sino que se enojó aún más.

Cuando rompimos, mi novia escribió una frase: "No entiendes la mente de las chicas en absoluto".

Medio año después inició su segunda relación, la nueva chica que conoció era muy delicada y sensible, una vez su novia le confió un secreto. Ella dijo que cuando estaba en la escuela secundaria, tenía una muy buena amiga, pero por un pequeño malentendido, esa amiga nunca más le habló. Trató de explicarle a esta amiga, pero fracasó. Se sentía muy agraviada y triste. Al ver llorar a su novia, no pudo evitar consolarlo (en su opinión, era reconfortante) y dijo: "¿Qué tiene de triste? Simplemente ignóralo, de todos modos, tienes tantos amigos". lloró aún más fuerte Dijo: "¡No me entiendes!" Más tarde, las dos partes tuvieron muchos conflictos y se separaron.

El compañero de clase se sintió muy angustiado y no sabía dónde estaba equivocado. Dijo: "El corazón de una mujer no se puede engatusar, no se puede decir y no se puede analizar. ¡Es difícil!"

pequeña ciencia

apego ambivalente

El apego contradictorio (apego rebelde) es un tipo de apego infantil, que es uno de los tres tipos de apego infantil obtenidos según el Método de Investigación de Situaciones Extrañas de Ainsworth, específicamente se refiere a la ansiedad del bebé ante la partida de la madre, puede llegar a angustiarse extremadamente después de ser separado del madre. Además, cuando se reunían con sus padres, estos niños seguían teniendo dificultades para calmarse y, a menudo, mostraban comportamientos conflictivos, demostrando un deseo tanto de consolar como de "castigar" al padre ausente sin permiso. Este tipo de comportamiento contradictorio que muestran los bebés es el apego ambivalente. El apego ambivalente es un estilo de apego inseguro, y es probable que los niños de este tipo muestren ansiedad y disfunción más adelante en la vida. Este tipo de patrón de apego también suele aparecer en las relaciones íntimas adultas, por ejemplo, cuando el objeto está ahí, hay mucha insatisfacción con el objeto, y una vez que el objeto se va, se siente extremadamente doloroso. Por lo tanto, cuando tal situación se da en una relación íntima, muchas veces es que alguien de la relación tiene un problema con la relación de apego con la madre en la infancia, esta situación es una recurrencia de la relación madre-hijo.

Algunas personas siguen proponiéndose romper o divorciarse en su relación amorosa, pero cuando realmente quieren romper o divorciarse, sienten mucho dolor y hacen todo lo posible por salvarlo, esto también puede deberse a que tienen las características del apego contradictorio. Si te encuentras con situaciones similares y las sigues repitiendo, lo mejor es buscar la ayuda de un consejero psicológico profesional.

De hecho, cuando nos enfrentamos a la ira del compañero más cercano, siempre estamos perdidos. Incluso a veces, los tratamos como nos trataron nuestros padres. Por ejemplo, cuando Martín era niño, cada vez que lloraba tristemente, la forma en que sus padres lo trataban era regañarlo con palabras duras: "No llores, para qué llorar, qué hay para que un gran hombre llore, los hombres no llora a la ligera Juega, no llores." Mientras crecía, Martín trataba a su pareja de la misma manera. Cuando un compañero está descontento por algo,

también lo trata con un tono de culpa, y el resultado final es, naturalmente, que se están alejando cada vez más el uno del otro.

Le pregunté a Martín: "Cuando eres infeliz, ¿cómo quieres que te traten los demás?" Me dijo: "La otra parte no tiene que darme muchos consejos ni hablar, basta con acompañarme tranquilamente y escucharme. Si todavía no puedes contener tu tristeza, por favor dame un fuerte abrazo." De hecho, las personas como Martín, que no han adquirido la capacidad de empatizar con sus padres desde la infancia, pueden adquirir esta capacidad a través del aprendizaje y la formación adquiridos. . .

Es fácil de hacer, y aquí hay cinco consejos para sobrellevar la infelicidad de su pareja.

Paso 1: Acepta las emociones de la otra persona

La llamada retención emocional significa que debemos ser conscientes de que todo el mundo tiene emociones de alegría, ira, tristeza, alegría, sorpresa, miedo, tristeza y pensamiento, que son bastante normales. Las emociones de todos deben ser resueltas por sí mismos, y nadie tiene la capacidad de reemplazarlo. Incluso si duele por una caída, definitivamente tomará un tiempo para que el dolor disminuya. Así que todo lo que podemos hacer es contener sus emociones.

La mayoría de las personas caerán en tal malentendido, al ver que su pareja está triste, se sienten muy angustiados, por lo que hacen algunas cosas al azar con la esperanza de que su pareja no esté triste de inmediato. Esta práctica es un signo de incapacidad para contener las emociones. Las parejas son las personas más cercanas a nosotros y sus respuestas emocionales desencadenan las nuestras. Por lo tanto, es necesario ordenar las responsabilidades emocionales. Quieres que la otra persona no esté triste para aliviar tu ansiedad. Esta es tu emoción, no la emoción de la otra persona. Tus propias emociones necesitan ser controladas y ajustadas por ti mismo, y tú no puede pedirle a otros que lo hagan. Ayudarte a resolverlo.

Consejo #2: Trate de ser empático y autorrevelador

La empatía es la capacidad de empatizar. El principio básico es sentir el dolor de la otra persona y sentirlo sin juzgar. Al igual que cuando un niño ve los ojos preocupados de su madre cuando está triste, en ese momento lo que siente el niño es que su madre está con él, que su madre lo ama y se preocupa por él.

El concepto de autorrevelación es que, asumiendo que algo que causó el dolor de la otra persona te sucedió a ti, no necesariamente lo manejas mejor o peor que él. Esta forma hipotética puede acortar la distancia psicológica entre ustedes, para que esté más dispuesto a acercarse a usted.

Paso tres: Proporcione un buen compañerismo

El buen compañerismo es así: permanecer en silencio al lado de la otra persona y responder a la otra persona de manera oportuna.

Tengo una amiga que es muy popular. Cuando otras personas hablan con ella, por lo general no da ningún consejo, solo dice: "Déjame sentarme contigo un rato". cualquier cosa, pero puedo estar aquí contigo".

Tal vez muchas personas griten cuando vean esto: "Es demasiado simple, ¿es realmente efectivo?" Solo inténtalo.

Mucha gente está acostumbrada a dar explicaciones a la otra parte. De hecho, explicar es equivalente a encubrir. La explicación del acompañante solo hará que la otra parte se ponga de un humor más triste, e incluso hará que este estado de ánimo se desarrolle hasta el punto en que pueda hacerlo". ser controlado.

La cuarta medida: proporcionar un entorno para hablar

En el curso de mi trabajo, a menudo escucho que algunas personas están muy enojadas, agraviadas y dolorosas cuando hablan de algo. Por lo general, no los interrumpo, porque necesitan hablar sin parar, y hablar en sí mismo es una buena forma de curar.

La clave para proporcionar un ambiente de conversación es que el confidente necesita una audiencia, alguien que escuche su historia con atención y responda en el momento adecuado. La respuesta no es un análisis, ni es una explicación de ningún tipo, y ciertamente no solo callarse y escuchar, es necesario que haya un intercambio.

En el proceso de escuchar, es posible que escuche una laguna lógica cuando la otra parte habla de algo y realmente desea aclararlo con la otra parte.

¡No hagas esto! ¡Aguantar!

Su aclaración parece estar ayudando a la otra parte, pero en realidad hace que la otra parte se sienta disgustada. Porque cuando las personas están enojadas o tristes, en su mayoría están expresando sus emociones y no hay ninguna lógica en absoluto. Por lo tanto, el contenido de la confidencia no es solo lenguaje, sino más bien una catarsis emocional. Una vez que se ventilan las emociones, el atraso no volverá a fermentar en el corazón, causando que la otra parte se sienta deprimida.

Si la otra parte no está contenta, es muy importante proporcionarle un entorno en el que pueda confiar.

Paso 5: Proporcione apoyo emocional o físico

El duelo es una apelación. Este tipo de apelación es para conectarse con otra persona, hacerle saber a la otra persona que está triste y brindarle apoyo al mismo tiempo. Este apoyo lo hará sentir seguro, menos asustado y tranquilo.

Muchas personas en duelo se envuelven y se acurrucan en una bola. Un abrazo es el mayor apoyo en acción para la otra parte.

Una vez un amigo me preguntó qué hacer si hago enojar a mi esposa. Es muy simple. Mientras no sea una cuestión de principios, si mi esposa se enoja o tiene un poco de emoción, no me importa. la amo. Mi amiga me preguntó con desconfianza: "¿En serio? ¿Qué pasa si la voy a abrazar y ella me tira?", "Entonces sigue abrazándola, abrázala fuerte y verás qué pasa después".

Más tarde, realmente usó el método que le enseñé. Su esposa estaba muy enojada al principio, luchó un par de veces y luego se suavizó bajo el fuerte abrazo. Ahora, su relación de esposo y esposa está mejorando cada vez más, y sus conflictos son mucho menores.

Abrazar es una cálida curación. Abrazar también transmite el mensaje a la otra parte: Eres muy importante para mí, valoro la relación contigo, te amo mucho y anhelo estar contigo. ¿entender? Cuando mi esposa está enojada, no necesita decir demasiado ni hacer demasiado, un abrazo y una buena compañía lo son todo.

Haga estos cuatro puntos, las emociones de la otra parte tendrán espacio para tratar y, al mismo tiempo, su relación será más cercana y mejor que nunca.



Abrazar es una cálida curación.



25 Cómo evitar cruzar la línea con amigos del sexo opuesto

Las cosas entre hombres y mujeres son las más difíciles de tratar. Llevarse bien con amigos del sexo opuesto puede conducir fácilmente a un estado de marginación, que se puede clasificar en intimidad y amantes. Muchas personas se asocian con cara azul o confidente y, a menudo, desarrollan un estado vergonzoso más tarde. Algunas personas incluso dicen que un amigo del sexo opuesto es simplemente alguien que puede tener una relación en cualquier momento.

De hecho, es difícil comprender la relación entre hombres y mujeres. Tomemos como ejemplo la serie de televisión "Mi primera mitad de la vida". He Han es el novio del mejor amigo de Luo Zijun. La relación entre los dos no fue armoniosa al principio, pero luego se convirtieron en pareja. Es precisamente porque Luo Zijun no captó los límites de llevarse bien con el sexo opuesto que la imagen del personaje de Luo Zijun ha atraído críticas de muchas personas, pensando que es una amante que roba novias y novios. ¿Por qué su relación cambió de amigos a parejas?

De hecho, Luo Zijun rompió los límites entre las personas desde el principio. Cuando las personas se llevan bien, todos tienen sus propios roles, como extraños, amigos, amantes, etc. El posicionamiento de roles significa lo que puede y no puede hacer en este rol. Los llamados límites entre las personas se basan en los criterios creados por los individuos para distinguir lo que es razonable, lo que es seguro, cómo se permite que me traten los demás y cómo debo responder cuando otros cruzan el límite.

Todo el mundo tiene un sentido de límite, que se refleja en muchos aspectos, como la distancia espacial y la distancia psicológica.

En términos de distancia espacial, el hogar es una forma que refleja los límites entre las personas. Por ejemplo, un amigo que no es muy cercano generalmente no vendrá a tu casa. Las personas que invitas a tu casa son definitivamente confiables. Para otro ejemplo, en los países europeos y americanos, la distancia espacial de los extraños es de aproximadamente

medio metro, mientras que los chinos están relativamente más lejos, quizás alrededor de 1,2 metros. Si se supera esta distancia, la relación ha cambiado y pueden ser amigos más cercanos. Si la distancia espacial es un poco más cercana, la relación volverá a ser diferente. Por ejemplo, las parejas pueden tomarse de la mano, abrazarse y sentarse uno al lado del otro, pero los amigos comunes no pueden. Al mismo tiempo, los abrazos entre amantes son diferentes de los abrazos entre amigos. El abrazo entre los amantes será muy fuerte y todo el cuerpo puede permanecer unido. Pero si es un abrazo entre amigos, puede ser que cierta parte del cuerpo esté más cerca, pero la parte inferior del cuerpo básicamente no se mantendrá unida.

En términos de distancia psicológica, por ejemplo, algunas chicas esperan que sus novios las recojan después de salir del trabajo y luego cenar y vean películas juntos. Lo mismo ocurre con los hombres, cuando se encuentran con contratiempos, están más dispuestos a contárselo a las personas más cercanas a ellos. Por eso, cuando te encuentres con dificultades o cosas alegres, la persona que especialmente quieras compartir puede ser tu persona más cercana.

pequeña ciencia

personalidad dependiente

La personalidad dependiente se refiere a una personalidad que carece de un sentido de independencia. Al analizar la personalidad dependiente, la psicóloga Horney señaló que este tipo de persona tiene varias características:

1. Sentirse profundamente débil e indefenso, con un sentimiento de "soy un pobrecito". Cuando quiero decidirme, me siento impotente, como un barco que ha perdido el rumbo, y como Cenicienta que ha perdido a su madrina.
2. Se da por sentado que los demás son mejores que ellos mismos, más atractivos que ellos mismos y más capaces que ellos mismos.
3. Una tendencia inconsciente a juzgarse a sí mismo en términos de los demás.

Los siguientes puntos, que cumplen los cinco puntos, pertenecen a la personalidad dependiente:

1. Incapaz de tomar decisiones sobre los asuntos del día a día sin un amplio asesoramiento y seguridad de los demás.
2. Sentimientos de impotencia, dejando que otros tomen la mayoría de las decisiones importantes para usted, como dónde vivir y qué carrera elegir.
3. Una sensación de abandono. Sabiendo que los demás están equivocados, también lo aceptan, porque temen ser abandonados por los demás.
4. Sin independencia, es difícil planificar o hacer las cosas solo.
5. Tolerancia excesiva, estar dispuesto a hacer cosas que son inferiores o que no quieres hacer para complacer a los demás.
6. Sentirse incómodo e impotente cuando está solo, o hacer todo lo posible para escapar de la soledad.
7. Sentirse impotente o roto cuando termina una relación cercana.
8. A menudo atormentado por pensamientos de abandono.
9. Es fácil lastimarse al no obtener aprobación o ser criticado.

Las personas con personalidad dependiente están relativamente distribuidas entre la multitud, cuando encontramos que parecemos ser particularmente dependientes de los demás, podemos compararlos. Si cumple con estos criterios, es posible que deba buscar ayuda profesional y volver a examinar sus relaciones y las frustraciones que a menudo encuentra en las relaciones. Al mismo tiempo, la incapacidad de rechazar a los demás también puede ser nuestra propia personalidad dependiente en el trabajo.

Debe haber límites entre las personas. Una vez que se rompen los límites, la relación entre dos personas definitivamente cambiará. Cuando miramos hacia atrás a Luo Zijun, ella estaba rompiendo límites desde el principio. Cuando He Han no tenía una buena relación con ella, le pidió a He Han que la despidiera, y para no dejar que los zapatos se mojaran, debía dejar que He Han la enviara a la puerta de la casa. Más tarde, como amiga, dejó que He Han entrara y saliera de su casa con frecuencia, de hecho, permitió que He Han se acercara más a ella. Cada vez que Luo Zijun se encuentra con un problema, su primera reacción es encontrar a He Han. En tales circunstancias, la relación entre He Han y Luo Zijun se ha convertido en algo más que amigos comunes. Es decir, se ha roto el límite, y esta ruptura es el comportamiento inconsciente de ambas partes. Además, He Han no se apegó a sus límites y desarrolló una buena impresión de Luo Zijun. Poco a poco, la relación entre los dos pasó de ser amigos a ser una pareja.

Mucha gente dice prevención de incendios, antirrobo y protección de la novia. La razón por la cual las novias pueden robar fácilmente a su novio es porque la distancia entre usted y su novia es muy cercana, y la distancia entre su novia y su novio también es muy cercana. Cuando la distancia espacial y la distancia psicológica son cercanas, la relación también cambiará.

Le he preguntado a muchos amigos: "¿Qué harías si tu pareja tuviera un amigo del sexo opuesto que jugara bien?" La mayoría de mis amigos pensaban que era un poco inaceptable, y se preguntaban cómo sería la relación entre su pareja fue como, incluso en En algunos casos habrá intervención. La interferencia de un compañero en realidad es fácil de entender, no tiene nada que ver con el tamaño de la medida, sino porque la gente está llena de miedo a lo desconocido. Si la relación entre una pareja y un amigo del sexo opuesto que juega bien es franca, la mayoría aceptará la interferencia. Si queremos disipar las preocupaciones de nuestra pareja, la mejor manera de hacerlo es involucrar a su pareja en su relación con ese amigo del sexo opuesto.

Además, en la relación entre los sexos, a menudo nos encontramos con esta situación, es decir, los amigos del sexo opuesto te expresarán buenos sentimientos, pero tú no los sientes, muchas personas están muy enredadas, preocupadas de que expresar sus La actitud puede hacer que ambas partes incluso no tengan amigos.

Si solo desea mantener una relación amistosa con la otra parte, puede seguir los siguientes principios al tratar con ella.

Primer Principio: Respeto

Respetar el afecto de la otra persona por ti De hecho, el afecto mutuo entre hombres y mujeres es una de las emociones humanas normales. En lugar de decir: Obviamente solo quiero mantener una relación de amistad contigo, ¿por qué tienes ese tipo de pensamiento?

Esto es desacato al favor de la otra parte y causará daño a la otra parte. Si respetamos las emociones de la otra persona, haremos que la otra persona sienta que no es una vergüenza tener una impresión tan buena, para aceptar mejor este buen sentimiento.

Segundo Principio: Reconocer

Reconocer el afecto de la otra persona por ti puede demostrar, por un lado, que eres una persona muy atractiva. Por otro lado, la búsqueda de cosas hermosas por parte de la otra parte es comprensible y digna de reconocimiento.

Principio Tres: Rechazar Correctamente

Si desea rechazar a la otra parte, la mejor manera es expresar su gratitud sinceramente y al mismo tiempo mostrar su actitud.

Conocí a un playboy que engañó en su matrimonio y tuvo aventuras con muchas personas durante mucho tiempo. Aunque siempre le ha dicho a todo el sexo opuesto que tiene esposa, no han dejado de coquetear con él, la razón es que cuando los demás le expresan su cariño, él solo expresa "tengo esposa". Esta oración no está rechazando a los demás, sino expresando tu verdadero estado. La implicación es que si no te importa, si quieres romper con la amistad ordinaria, también está permitido.

Algunas personas son llamadas cabrones porque no toman la iniciativa, no se niegan, no son responsables y convierten las amistades en amantes. Esto es un gran daño para la otra parte, y así es como suceden muchas aventuras extramatrimoniales.

Todos tienen sus propios límites emocionales, que pueden distinguir los patrones de relación entre las personas. Si estamos en este intervalo, si no captamos bien el límite, será fácil tener ambigüedad con la otra parte, por lo que es muy importante tener cuidado.

Por ejemplo, bajo la premisa de que ya tienes pareja, un miembro del sexo opuesto te invita a un bar a tomar una copa a altas horas de la noche. En este momento, debe optar por rechazar en lugar de cuestionar su determinación. Porque el deseo es instinto humano. Cuando la otra parte te invita a viajar solo, aunque creas que es seguro, no significa que la otra parte no tenga esa intención. Por lo tanto, debemos hacer todo lo posible para evitar tener demasiada intimidad entre nosotros solos. Cuando nos llevamos bien con amigos del sexo opuesto, debemos tratarlos con sinceridad, mantener bien los límites y aclarar los límites emocionales. Esto también representa su posicionamiento de su rol y relación. Sin esta capacidad, la relación se vuelve poco clara.

?

Tabla de contenido

[la cubierta](#)

[informacion registrada](#)

[Habilidades básicas de la primera parte](#)

[Capítulo 1 Expresándote](#)

[01 Puede chatear con cualquier persona](#)

[02 Habla con confianza](#)

[03 Expresar la ira apropiadamente](#)

[04 Expresar preocupación de manera efectiva](#)

[05 Crea la imagen del círculo de amigos.](#)

[Capítulo 2 Comunicarse con los demás](#)

[06 La alabanza llega al corazón de los demás](#)

[07 La postura correcta para pedir perdón](#)

[08 Gánate rápidamente la confianza de los demás](#)

[09 Responder a provocaciones desagradables](#)

[10 Rechazar a las personas con gracia](#)

[11 Lee los secretos detrás de los pequeños movimientos](#)

[12 Persuasión ≠ Fuerza](#)

[Comunicación del escenario de la segunda parte](#)

[Capítulo 3 Lugar de trabajo Aula](#)

[13 Comunicarse efectivamente con líderes ocupados](#)

[14 Consejos y errores de la entrevista](#)

[15 Lea los pensamientos del jefe y gane reconocimiento](#)

[16 Cooperar con los recién llegados rebeldes en el lugar de trabajo](#)

[17 Cómo resolver conflictos entre el trabajo y la familia](#)

[Capítulo 4 Aula Familiar](#)

[18 Elimina la vergüenza de no tener nada que decir a tus padres](#)

[19 Cómo comunicarte cuando no estás de acuerdo con tus padres](#)

[20 Lidiar con la preocupación excesiva de los familiares](#)

[Capítulo 5 Aula de amor](#)

[21 Cómo conseguir el sexo opuesto](#)

[22 Cómo prolongar la vida útil emocional](#)

[23 Diez Mandamientos del Amor](#)

[24 cosas que decir cuando tu pareja está molesta](#)

[25 Cómo evitar cruzar la línea con amigos del sexo opuesto](#)

