

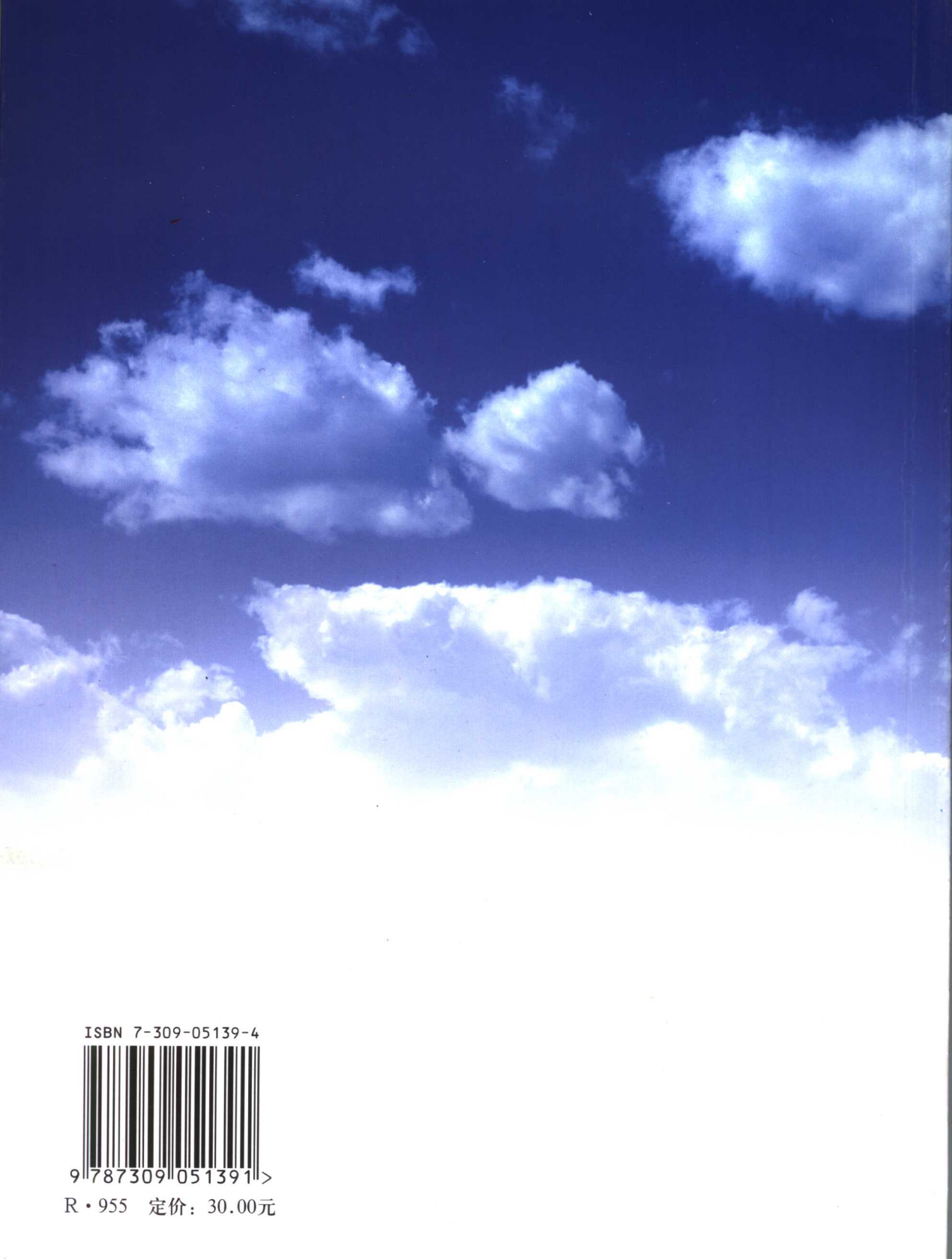
心理咨询与治疗系列丛书



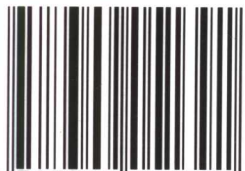
社交技能与 自信心训练

戴王磊 著

复旦大学出版社



ISBN 7-309-05139-4



9 787309 051391 >

R · 955 定价：30.00元

心理咨询与治疗系列丛书

社交技能与自信心训练

戴王磊 著

復旦大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

社交技能与自信心训练/戴王磊著. —上海:复旦大学出版社,
2006. 10

(心理咨询与治疗系列丛书)

ISBN 7-309-05139-4

I. 社… II. 戴… III. 人间交往-能力培养 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 097609 号

社交技能与自信心训练

戴王磊 著

出版发行 复旦大学出版社

上海市国权路 579 号 邮编 200433

86-21-65642857(门市零售)

86-21-65118853(团体订购) 86-21-65109143(外埠邮购)

fupnet@fudanpress.com <http://www.fudanpress.com>

责任编辑 李振华 宫建平

总编辑 高若海

出品人 贺圣遂

印刷 江苏大丰市科星印刷有限责任公司

开本 787 × 960 1/16

印张 19.25

字数 296 千

版次 2006 年 10 月第一版第一次印刷

印数 1—7 000

书号 ISBN 7-309-05139-4/R · 955

定价 30.00 元

如有印装质量问题, 请向复旦大学出版社发行部调换。

版权所有 侵权必究



序

序

人与人之间心理上的关系是人与人之间最直接和最基本的关系,而其他的生产关系、政治关系等都是通过心理关系而作用到每个人身上的。这种人们在社会生活实践过程中彼此为寻求满足各种需要而建立起来的相互间关系,就是人际关系。主要表现为人们心理上的距离远近、个人对他人的心理倾向及相应行为等,而距离的具体表现类型有亲密、疏远和敌对等。

不同的人际关系会引起不同的情绪体验。当人与人之间的心理距离较近时,交往的人会心情愉悦、关系亲密。在一个温暖和睦的家庭里,家庭成员之间相处融洽,大家相互关心。也就是说,他们之间的心理距离很近,心心相连、亲密无间。如果人与人之间有了冲突,那么他们的心理距离就比较远,便会产生种种负面的情绪体验,如抑郁、忧伤、愤恨等。朋友间的交恶,会使双方因友谊的破裂而产生不良情绪。这些负面情绪体验如果过分强烈,会导致心理上的疾病,或者“一朝被蛇咬,十年怕井绳”。

在现实社会中,经常会见到不少的人因为不善于与人交往而影响到其能力的发挥,特别是在青年人中。以前可能将这种不善于交往看成是书生气、性格内向或害羞等,但在 21 世纪的今天,随着社会的进步和生活节奏的加快,这种状况会影响一个人的社会适应,严重者会带来生活质量的下降。在临床心理学和精神医学领域,这类情况亦称为社交焦虑障碍,即是一种过分的境遇性害怕。也就是说,个体在公开表演场合或社交场合下担心被人审视,或害怕自己会出丑和行为窘迫,如害怕在公共场合发言、害怕



在公共场合用餐、害怕使用公共设施。社交焦虑障碍像其他恐惧症一样,患者在社交场合下出现害怕反应,从而导致对这些场合的回避,或在这些场合下感到极度的紧张和不适。

社交恐惧是常见的焦虑障碍之一,它会影响人的社会交往和工作生活能力。近年来,国外对此疾病的诊断、治疗,精神生物学、流行病学和病因学研究等方面日趋重视,其潜在的发病机制可能与环境、遗传易感素质等因素有关。Liebowitz 认为,不久的将来社交恐惧的研究将成为精神卫生领域的主流,因为其终身患病率仅次于抑郁症(17.1%)、酒依赖(14.1%),居第三位(13.3%)。

学习理论表明社交焦虑障碍的发生与个人在社交行为或表演中获得的负性经验有关,据报道统计有 58% 的社交害怕是因为在社交过程中受到过伤害。行为和认知理论对社交恐惧的病因学研究提供了重要线索,尤其是在某些社交场合下所出现的阶段性反应。这些理论强调生理紧张、预期焦虑和回避行为,其主要的行为学假设为恐惧反应是学习的结果,结果是被环境或生理反应强化。认知模型则认为,社交恐惧患者存在特殊的认知图式或偏见,即将事件看成是危险的和超出了个人的应对能力;由于将境遇或社交场合看成是一种威胁或危险,从而产生回避。

精神动力学理论主要以人在婴幼儿时期形成的人格特征为基础。生理需求和安全的需要得到满足时,他们逐步形成且得到人格的完善;但当个人的安全性被破坏或扭曲时,则会产生焦虑。社交焦虑障碍的患者往往觉得有潜在的危險而加强“防御系统”,对诸如朋友、伙伴性可靠的关系即“安全系统”则废用。特别是在童年,当“安全系统”不存在或被破坏时,则容易发生社交恐惧。

目前常用的心理治疗方法为认知-行为治疗(CBTs),其中有社交技巧训练、逐步暴露、放松训练、认知转变等一系列的认知行为技术,且以认知-行为小组治疗(CBGT)和社会技巧训练(SET)应用最为普遍。例如,社交技巧训练是应用行为学习原则来进行社会技能方面的系统训练,帮助患者恢复自信,但同时也注重改善患者在现实生活中所存在的一些问题,如上街买东西、找工作、与人交往、克服害羞等;训练的方法包括对患者社会行为的直接指导和帮助、治疗医师的示范或者对有效的社会反应给予支持,



以及患者在应激性境遇下进行练习(角色扮演),告知患者什么样的表现有效,并给予强化。另外,也布置家庭行为作业等,以巩固患者新习得的行为。国内外许多学者认为,小组形式的认知和行为技术的应用或许是治疗社交恐惧的最佳系列的社会干预方法。因为许多社交恐惧患者在社交场合下会产生认知障碍,如过高估计了他人会对自己的挑剔、过分地关注他人的看法、低估自己的交往能力,以及害怕出现焦虑反应等。

本书是戴王磊教授在过去数年的实践经验基础上,结合国内外文献编写而成的。围绕社会再适应、克服心理障碍和社交恐惧,提出了许多实用和可操作性的心理指导与培训方法,为许多社交困难的患者带来了生活的希望和灿烂的人生。特别令人敬佩的是,戴教授是国内率先身体力行开展小组与集体心理干预治疗社交焦虑患者的临床心理工作者,并且在繁忙的教学与临床工作之余完成该专著。

通过本书的阅读,期望读者能够进一步理解人际适应与社会交往的重要性,学会与人良好相处、提高自信、发挥自身潜能,以及更好地展现自我、实现人生的价值与追求。作为曾经是戴教授的老师,但现今更多的是同行的我,非常高兴他所取得的成就,也非常乐意推荐此书,因为就本人所知,以个人实践之体会编写的社交技巧指导训练书籍国内甚少,本书不妨一读,受益匪浅。

复旦大学上海医学院精神卫生学系主任

季建林

2006年9月2日



关于这本书

亲爱的朋友,当您拿起这本书并打开第一页的时候,我很想告诉你,这本书不是为这些人写的:他无成功的决心,也没有为取得成功而甘愿付出时间和精力愿望。这本书可能是为你写的:因为读这本书本身就足以证明你想活得比现在更充实,过得比现在更美满,并已经开始准备告别自卑,迎接自信。

在我们的生活中,的确有许多人为自己的自卑感到苦恼、迷惑。是的,自卑是自己不能实现理想和愿望最大的绊脚石,是您不幸的源泉之一,是您没有创造力的勒颈绳索。多少年来,您肯定尝试不少方法,力图摆脱它,可总是事与愿违,反而陷入另一个自卑中。这并不是您的过错,而是您还没有找到克服自卑的人生秘笈,或是有了秘笈,却苦于没有人引导您,以致丧失了很多机会。

曾有很多人,幻想着自己能做许多事。当问及为什么现在还不做,是因为没有机会还是要等待更好的机会时,他们回答说:只是现在太自卑,如果自信的话,一定会去做的,并且会把它做好。这回答太好了,只是忽略了一点,任何自信不是凭空产生的,而是与行为同时出现的。也就是说,当某种行为出现时,自信已参与其中,它们互为反馈,直到成功。为什么要谈这一点,只是想告诉我们每一个人,自信远不是一种理论上的学习,而是要在实践中磨炼产生。



这本书将帮助你建立新的目标,形成对自己现在及未来的新的观念。正像书名所提示的,它要让自信心伴随你的一生。它里面包含了许多跨越心理的人生智慧,其中的可操作性和循序渐进性,能使参加者都得到充实而不是空洞的训练。但是,书中的思想不可能靠随随便便地浏览一下,或狼吞虎咽地把书通读一遍,就能理解、吸收的。就像有些人的体会那样,你应该慢慢地、仔仔细细地、一章一章地读,边读边做些旁注,划上记号,把重要的,尤其是对你适用的词、句或段落标出来,并与朋友讨论。在已理解了前一章的每一个概念后,再开始进入下一章。

把这本书当作一本工作手册吧。希望不久的将来,您已成为一个崭新的人、一个自信的人、一个为自己过去的自卑感到可笑的人。



前言

社交、自信心、成功

前言

言

在当今充满竞争的社会里,成功是人人向往和追求的,人们固然会列出成功的诸多因素:知识、能力、经历、胆识、运气、毅力等,但是容易忽略一点,就是自信心。其实,自信心比什么都重要。

自信心的确有惊人的力量,它能创造奇迹。许多著名的伟大人物对自信心就做了高度的评价。爱默生说:“自信心是英勇的要件”;哲学家突古斯丁曾说:“信心就是我们所未见的事物,而它的报酬,便是我们相信的事物”。哥伦布在环球航海时,无周全的航海设备,连航海图都是不全的,可他自信,最终发现了美洲新大陆。在体育比赛中,中国队在输球后,有时听到这样的评语:“输在心理素质上”。就是说,队员没有自信心。

曾有一位相貌英俊的小伙子向我咨询,他一直对自己的鼻子不满意,经医生的两次整形手术,应是符合他原先的设想,但他还认为不美,医生后来终于知道,他是对自己没有自信心。美与丑,主要在于他如何评价自己。有的人,在旁人看来是丑陋的,但她却自认为是美如天仙,这就是自信的缘故。曾有一群大学生,对一位相貌平平而自卑的女同学很是同情,他们决定帮助她。在一段时间里,他们争先恐后地照顾她,向她献殷勤,让她感到是因为她美丽大家才这样做的。结果,在不长的时间里,她变得富有气质,



并且对自己极有信心。所以,请大家记住一句话:自信是魔力,它助您成功;自信是奇迹,它是创业之本。

有一个故事能说明这个道理:英国科学家弗兰克林在 1951 年时就发现了 DNA(人体遗传物质的双螺旋结构),这本是一件可以获得诺贝尔医学奖的大事,可由于他生性自卑,怀疑这可能是错的而不敢肯定它。直到两年后,另外两位科学家沃林与克里克也发现了 DNA 的双螺旋结构,两人获得 1962 年的诺贝尔医学奖。我们真为弗兰克林惋惜,如果他自信一些,敢于承认自己和肯定自己,我想弗兰克林这名字会载入医学生物学史册。自卑真的害人不浅。

自卑其实人人都有,只是程度不同罢了。著名的奥地利心理学家阿德勒就认为:人都有自卑感,以及对自卑感的克服与超越。当我们小的时候,看到别人长大而自卑;当我们大的时候,却发现别人比我们更有钱;当我们有钱的时候,看到别人比我们更年轻力壮。这些都会在我们心里产生自卑。这样看来,自卑其实是不可怕的,从某种程度上讲,自卑也是推动一个人不断自我完善的动力。但是,如果你已经认识到自己的自卑,而不愿去进行自我突破的话,那么自卑对你来讲就是非常有害的。

自信的天敌是自卑。自卑对一个人来讲伤害是很大的,有自卑感的人,他们认为自己事业不如人,自惭形秽、丧失信心,觉得自己毫无希望,因而万分苦恼。正如一位心理学家所说的:

自信者总是答案的一部分,自卑者总是问题的一部分。

自信者总有一个计划,自卑者总有一个理由。

自信者说:“让我为你做件事”;自卑者说:“那不关我的事”。

自信者能看到每个问题的答案,自卑者能找出每个答案的问题。

自信者说:“这是困难的,但却是可能的”;自卑者说:“这是可能的,但却太难了”。

当自信者犯错误时,他说:“我错了”;当自卑者犯错误时,他说:“我



没错”。

自信者总在做事,自卑者总在许愿。

自信者有理想,自卑者有空想。

自信者说:“我一定要做某事”;自卑者说:“某事我一定要做”。

自信者融入集体,自卑者远离集体。

自信者看到收获的幸福,自卑者看到劳作的痛苦。

自信者看到种种可能,自卑者看到重重困难。

自信者相信大家都能赢,自卑者相信有赢就有输。

自信者挖掘潜力,自卑者沉溺过去。

自信者像恒温器,自卑者像寒暑表。

自信者选择他们所说的,自卑者说他们所选择的。

自信者用温和的语言来表达强硬的观点,自卑者用强硬的语言来表达温和的观点。

自信者坚持原则,但不拘小节;自卑者计较小事,却不顾原则。

自信者遵循站在他人角度想问题的哲学:己所不欲,勿施于人;自卑者遵循这样的哲学:先下手为强,后下手遭殃。

自信者促使事情发生,自卑者听任事情发生。

Contents

目 录

Contents

序	1
关于这本书	1
前言	1

第一部分 理 论 篇

第一章 社交的基本常识	3
一、什么是社交	3
二、人际关系的发展阶段	5
三、影响人际关系发展的因素	7
四、社交动机的分析	10
五、社交的工具	11
六、人际需求与人际反应	12
第二章 社交困难的原因之一——社交焦虑症	14
一、社交焦虑症的诊断标准	14
二、社交焦虑的原因	17
三、社交焦虑的普遍性	20
四、社交焦虑与认知模式	21
第三章 社交困难的原因之二——羞怯	24
一、什么是羞怯	24
二、羞怯的症状表现	25



三、羞怯对人际关系的影响	27
第四章 社交困难的原因之三——自卑	28
一、如何界定自卑	28
二、成长经历对自卑的影响	30
三、自卑形成的错误认知	32
第五章 人际关系和自信心测量	38
一、贝尔斯测量法	38
二、社会测量法	39
三、人际关系的诊断测验	40
四、婚姻与家庭关系测量	49
第六章 社交中常见的错误观念	55
一、过于追求完美的态度	55
二、忽略了成功背后的巨大失败	56
三、没有受过良好的教育就没有能力	58
四、红脸现象	59
五、说话口吃不流利	60
六、在某些场合怯场	61
七、要交知心朋友	62
八、苛求面面俱到的能力	63

第二部分 行为训练篇

第七章 集体训练的基本模式	67
一、训练教师或教练的素质	68
二、训练方式	69
三、学员选择	70
四、场所选择	71
五、训练时间的安排	72
六、训练的基本步骤	72



第八章 社交自信心游戏训练	75
一、快速与人交流游戏	76
二、成员之间熟悉的游戏	77
三、心理暗示游戏	79
四、态度训练游戏	81
五、社交技巧游戏	87
第九章 勇敢行为训练	92
一、先行动起来	92
二、要有得体的服饰	93
三、挑选显眼的位置坐	94
四、敢于当众发表你的意见	95
五、微笑出自信	96
六、改变走路方式	97
第十章 明确行为目标	98
一、抢先宣扬自己的目标,自激动力	98
二、完成分段目标,重获自信	99
三、学会拒绝和请求	100
四、当众暴露训练	101
五、挂牌实战	102
六、对视训练	103
七、放松训练	106

第三部分 认知矫正篇

第十一章 建立自信的态度	113
一、多说积极的言语	115
二、与积极的人为伍	118
三、学会积极思考	119
四、从积极的方面看待人与事	120
五、不要刻意去寻找消极的方面	121



六、不要等等再说,要立即行动	122
七、每天多些自我激励	124
八、多肯定自我	125
九、不排斥内向	126
十、不怕失败	127
第十二章 换个角度再看问题	129
一、不必等待最好的选择	129
二、命运握在你手中	130
三、接受必然的事	132
四、接受情绪的变化规律	134
五、生活需要热情	135
六、什么都会过去	136
七、忘掉自己	139
八、学会接受自我	140
九、比着乐	142
十、忙碌赶去忧虑	143
第十三章 培养乐观情绪	145
一、从小处体验成功感	145
二、怕什么做什么	147
三、对不愉快的问题加以联想,会增加愉快感	149
四、坦然面对人言	150
五、想到最坏的,便没有什么可怕了	153
六、没有失败,只是暂停成功	154
七、柳暗花明,殊途同归	156
八、换种眼光看烦恼	158
九、为自己找个借口	159
第十四章 积极暗示的力量	162
一、不妨来点自夸	162
二、我们比想象的强大	163



三、不轻言失败	166
四、幻想成功	169
五、预约自信	170
六、激发自身潜能	171
七、人从来没有缺点,只有特点	173
八、生活需要目标	174
九、建立成功信念	176
第十五章 培养成功意识	178
一、学会理性选择	179
二、逆境中塑造魅力	180
三、寻找成功的契机	181
四、明白自己要做什么	182
五、不给自己找冠冕堂皇的理由	184
六、命运中总有一个机会给你	185
七、学会自己做出决定	186
八、从具体的目标中获得自信	187
九、学会讲究策略	188
第十六章 改变思维模式	191
一、影响你社交的几种思维方式	192
二、改变思维模式的主要策略	194
三、不必出现会产生压力的想法	197
四、怎么能让思想转变更容易	198
第十七章 成功社交中的个性因素	201
一、不要散布流言蜚语	201
二、心怀感激,但不要期待感激	202
三、行动胜过言语	204
四、要有积极的幽默感	205
五、不要轻易放弃你的追求	206
六、拥有一颗感激的心	207