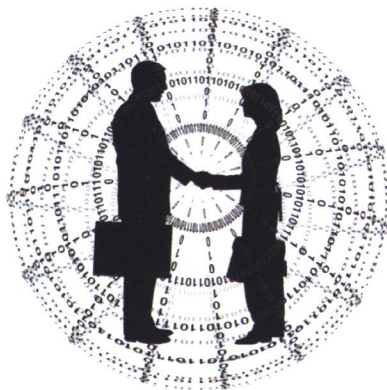


★ 大专院校职业培训特色教材



推销员 素质训练教程

tuixiaoyuan suzhi xunlian jiaocheng

蒙坪 邹静 主编

西南交通大学出版社

推销员素质训练教程

主 编 蒙 坪 邹 静

编 委 蒲开伦 陈秀芬 孙淑珍 朱利平



西南交通大学出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

推销员素质训练教程 / 蒙坪, 邹静主编. —成都: 西南交通大学出版社, 2004.2
ISBN 7-81057-825-1

I. 推... II. ①蒙...②邹... III. 推销 - 工作人员 - 能力培养 - 教材 IV. F713.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 000520 号

推销员素质训练教程

主 编 蒙 坪 邹 静

责任编辑	王 婷
特约编辑	孙康江
封面设计	美 达
出版发行	西南交通大学出版社出版发行 成都二环路北一段 111 号
邮 编	610031
发行部电话	87600564
网 址	http://press.swjtu.edu.cn E-mail: cbsxx@swjtu.edu.cn
印 刷	四川煤田地地质制图印刷厂
开 本	787mm × 1092mm 1/16
印 张	13
字 数	318 千字
版 次	2004 年 2 月第 1 版
印 次	2004 年 2 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-81057-825-1/F · 092
定 价	25.00 元

前 言

推销人员是企业商品价值的实现者，在竞争日趋激烈的今天，推销人员发挥着日益重要的作用。与此同时，无论是企业还是消费者，对推销人员的素质要求也越来越高。一方面企业和社会求贤若渴，一方面推销员也迫切希望提高自身的综合素质。然而传统教育以灌输理论知识为出发点，普遍存在以下问题：①理论和实践脱节。学生即使掌握了推销知识，但由于缺乏相应的训练，也很难将所学理论运用于推销工作当中。比如，有的专业成绩很好的学生，由于性格过于内向，一说话就脸红，无法和客户沟通；有的学完所有课程的学生，由于行为举止欠缺礼仪，不能很好地推销自己；更有的由于意志薄弱，在遇到挫折时，容易心灰意冷，推销工作往往半途而废；有的人尽管也能较好地完成推销工作，但由于心理素质较差或不懂得如何进行自我调节，产生的各种心理问题和情绪问题也严重影响个人潜能的发挥；还有的学生由于缺乏必要的团队精神训练，很难与人合作。这样的学生，显然离优秀推销人员的素质要求差得很远。②对推销技巧要求高，却忽视了对推销人员基本素质的培养。然而，决定推销成败的因素在于推销员自身的素质修养，而不是单纯的推销技巧。这正是我们编写这本教材的根本原因。③传统的教材以理论叙述为主，课堂教学则以讲解为主，往往让学生感到单调、枯燥，缺乏兴趣，不利于学好这门课程。

在总结教学经验的基础上，本教材由邹静老师提出思路和框架结构，蒙坪、邹静、蒲开伦、陈秀芬、朱利平、孙淑珍参与相关部分编写工作，再由蒙坪老师对初稿进行修改并统稿，经过一年的反复修订最终完成了本教材的编写工作。

《推销员素质训练教程》一书具有以下特点：

1. 清晰完整的能力模块。本教材借鉴加拿大 CBE 模式，对推销员应具备的能力进行了科学的分类，共分为 8 个能力模块，分别进行训练。即心理素质训练、品德与意志训练、沟通与人的交往能力训练、学习能力训练、生存与生活能力训练、职业能力训练、谈判能力训练、推销能力训练。这些全面地概括了推销员的素质要求，这也是同类教材所缺少的环节。

2. 循序渐进的训练方式。本教材引入“成功训练”的模式，把每一个模块分为 7 项内容，一天训练一项内容，7 天完成一个模块的训练，两个月之内完成全部项目的训练。

3. 强调非智力因素的培养。比如诚信训练、恒心训练、团队精神训练等。

这些训练对打造未来的销售精英将起到很好的作用。

4. 形式新颖，生动有趣。本教材一改传统教材说教的特点，以训练为主，淡化理论，力图深入浅出。通过让学生进行能力自测，了解自身存在的问题，激发学生进一步学习提高的热情。课堂训练和课后训练有的轻松有趣，有的紧张刺激，也有的让人印象深刻。学生在轻松愉快的气氛中，锻炼自身的各项能力，迅速提高综合素质。

5. 操作性强。本教材所采用的训练方法包括课堂讨论、案例分析、师生对话、模拟表演、自我意象训练等多种形式，既可用于课堂教学，又可用于学生自我训练，十分方便易行。试用一学期以来，收到了良好的教学效果。

本教材适用于大中专职业学校营销专业《初级推销》、《推销理论与技巧》、《推销员素质训练》等专业课课堂教学或辅助训练；同时，从广义上说，人人都是推销员。本教材也适用于希望提高自身综合素质的推销员进行自我训练，以及对推销感兴趣的普通人员阅读参考。

各部分编写具体分工如下：

第1周“心理素质训练”由邹静编写；

第2周“品德与意志训练”由孙淑珍编写；

第3周“沟通与人际交往能力训练”由陈秀芬编写；

第4周“学习能力训练”由邹静、孙淑珍共同编写；

第5周“生存与生活能力训练”由朱利平编写；

第6周“职业能力训练”由陈秀芬编写；

第7周“谈判能力训练”由蒙坪编写；

第8周“推销能力训练”由蒲开伦编写。

本教材资料由参与编写教材的全体老师共同收集整理。

在教材编写过程中得到四川化工职业技术学院杨宗伟副院长的鼓励和大力支持，在此表示深深的谢意。

另外，本教材能够得以成功出版，成为大专院校职业培训特色教材，与四川大学出版社孙康江副编审和成都星网（starnet）科教文化书店的大力支持是分不开的，在此一并致谢。

由于没有更多同类训练资料作参考，加上知识水平有限，书中难免存在不足之处，望各位读者批评指正。

邹 静

2004年元月

目 录

第1周 心理素质训练.....	1
第1天 自我认识训练.....	2
第2天 性格测试训练.....	3
第3天 克服自卑训练.....	6
第4天 自尊自信训练.....	11
第5天 情绪调节训练.....	13
第6天 心理健康训练.....	15
第7天 重塑自我训练.....	20
第2周 品德与意志训练.....	24
第1天 爱心训练.....	25
第2天 诚信训练.....	28
第3天 恒心训练.....	32
第4天 果敢训练.....	36
第5天 严谨训练.....	39
第6天 自制力训练.....	43
第7天 合作能力训练.....	46
第3周 沟通与人际交往能力训练.....	51
第1天 积极的心态.....	52
第2天 积极的言辞.....	55
第3天 积极的行动.....	58
第4天 礼仪常识.....	60
第5天 交际能力训练.....	63
第6天 公关能力训练.....	66
第7天 提升自我形象.....	68
第4周 学习能力训练.....	72
第1天 观察能力训练.....	73
第2天 注意力训练.....	74
第3天 记忆能力训练.....	76
第4天 逻辑推理能力训练.....	80

第5天	思维敏捷性训练	83
第6天	想像力训练	85
第7天	创造力训练	89
第5周 生存与生活能力训练		92
第1天	体魄训练	93
第2天	求生训练	95
第3天	人身自我保护训练	99
第4天	人格自我保护训练	101
第5天	社会援助训练	104
第6天	必备法律知识训练	107
第7天	提高生活质量	109
第6周 职业能力训练		113
第1天	职业规划训练	114
第2天	就业准备训练	118
第3天	面试技巧训练	122
第4天	计划能力训练	129
第5天	组织能力训练	130
第6天	领导能力训练	132
第7天	工作态度训练	135
第7周 谈判能力训练		139
第1天	谈判的基本原则	140
第2天	谈判的准备训练	143
第3天	谈判的风格训练	147
第4天	谈判的策略训练	152
第5天	谈判中的语言艺术训练	158
第6天	谈判的心理训练	162
第7天	谈判中的个性素质修养训练	166
第8周 推销能力训练		171
第1天	推销准备技巧	172
第2天	接近客户的技巧	177
第3天	询问和倾听的技巧	181
第4天	产品说明技巧	184
第5天	异议处理技巧	187
第6天	展示的技巧	192
第7天	缔结的技巧	195
附表 推销员素质训练模块及技能描述		200

第1周

心理素质训练

第1天 自我认识训练

第2天 性格测试训练

第3天 克服自卑训练

第4天 自尊自信训练

第5天 情绪调节训练

第6天 心理健康训练

第7天 重塑自我训练

本周导读

要想成为一个出色的推销员，必须具有良好的心理素质。本章从自我认识出发，让你在充分了解自己的基础上，学会客观地分析和看待自己的优点和缺点，接受和肯定自己，克服自卑，建立自信，消除不良情绪困扰，并运用自我意象的方法，开发自我潜能，成为一个乐观向上、心态良好的推销员。



第 1 天 自我认识训练

理论概述

在古希腊德尔斐城的一座神庙里刻着这样一句碑铭，也是惟一的一句碑铭：“了解你自己！”这被称之为永恒的“人生根底”的问题，表达了人类与生俱来的内在要求和至高无上的思考命题。了解自己，才能建立自信。

人只有在自我了解之后，才能根据自己的最终追求目标、自己的兴趣、自己的潜能选择适合自己的工作和生活方式、生活道路。这样的人才能实现个人效率的最大化，将生活、工作视为快乐，内心充满幸福感和成就感，最终在自我实现的基础上，把个人的有限溶入到社会和人类的无限中去。这就是真正意义上的成功。但在现实生活中，大部分人并不能做到这一点。他们或自视清高而骄傲自大、好高骛远、眼高手低，最终一事无成；或自卑怯懦、自我埋没、生活在别人的阴影里；或自欺欺人，生活在自己的幻想或谎言里；或随波逐流，人云亦云，庸庸碌碌。这样的人是无法获得成功的。了解自己的方法很多，比如量表法，即通过回答一些专家设计的问题了解自己各方面的情况；与知心朋友交谈、求助心理医生，也是行之有效的办法；也可以通过记日记，了解自己的心理状态。此外，自我分析和与内心对话也是一种很重要的方法。

自我描述自测题

目的：客观地认识自己当前的基本状况，包括工作、学习情况、与人交往情形、个人的理想、抱负、情绪状况、对自己的评价以及内心的想法，初步学会了解自己和分析自己。自我描述是认识自己的开端。

下面提供的问题要求你在一种完全放松的状态下诚实回答。找一个安静的地方坐下，深呼吸，让我们开始。

1. 你最感兴趣的事是什么？
2. 你最喜欢的人是谁？为什么？
3. 假如所有的工作报酬相等，你愿意从事什么工作？为什么？
4. 你最要好的朋友是谁？他有哪些优点？
5. 哪件事你认为做得很成功，原因是什么？
6. 你最大一次失败的教训是什么？
7. 哪些事让你感觉很开心？
8. 你的烦恼有哪些，你能克服吗？
9. 你和父母的关系如何？
10. 你喜欢你的同事（同学）吗？
11. 你的理想生活是什么样？
12. 你的理想形象是什么样？
13. 你目前有没有正在实施的计划？
14. 如果有一件宝物给你，可随意改变自己的状态，你最想改变的是什么？（提示：如外



表、性格、人际关系、地位、学历等)

15. 你有哪些优点?
16. 你有哪些不良习惯已经干扰了自己的计划或打算?
17. 假如你是另一个人, 抛开钱的因素, 你愿意成为什么人? 为什么?
18. 你有没有感觉很幸运的事? 是什么事?
19. 对你帮助最大的人是谁?
20. 你有没有一个愿意终生为之努力的事业?
21. 你认为生活中最重要的是什么? 为什么? (提示: 金钱、友谊、荣誉、地位、成就感)
22. 你时常感觉愉快吗?
23. 你目前的工作或学习如何? 你感到满意吗?
24. 假如给你 500 万, 只能做三件事, 你最想做什么?

● 课堂训练

1. 把自测题选出几题, 作为课堂训练内容, 组织学生讨论。
2. 自我介绍, 包括自己的兴趣、爱好、对一些重要问题(如学习、事业、友谊等)的看法、对和自己关系密切的人的感觉和看法等。

● 课后训练

通过朋友的相互帮助, 了解你在别人心目中的形象, 并进一步了解你自己的外在形象。请将下表复印 3~5 份, 交给你的朋友, 请他们帮你填写。

() 的优点	() 的缺点
漂亮 可爱 热情 诚实 节俭 勇敢 聪明 气质好 意志坚强 知识渊博 勤奋 乐观 大方 有创意 其他	邋遢 浪费 俗气 虚伪 气量小 吝啬 拖拉 缺乏知识 虎头蛇尾 自私 自卑 自负 眼高手低 自制力差 其他
值得称赞的行为	做过的错事或不好的行为

说明: 优点和缺点请朋友在表上认可的词语下标明, 行为评价可请朋友口述, 你自己记录。

第2天 性格测试训练

理论概述

某剧院的演出正式开始了。5 分钟后, 剧院门口来了四位迟到的观众。检票员按照惯例, 禁止他们入场。先到的 A 面红耳赤地与检票员争执起来, 他分辩说, 戏院的时钟走快了, 他



不会影响任何人，打算推开检票员径直跑到自己的座位上去，闹得不可开交；迟一点到来的 B 立刻明白，人家是不会放他到剧场里去的，但楼上还有个检票口，从那里进入或许便当些，就跑到楼上去了；差不多同时到达的 C 看到不让他进入正厅，就想：“第一场大概不太精彩，我还是暂且去小卖部转转，到幕间休息室再进去吧。”最后到达的 D 说“我真是不走运，偶尔来一次剧院，就这么倒霉！”接着就回家了。这四个人的活动都涂上了个人独特的性格色彩：

A 直率、热情、精力旺盛，情绪易于激动，心境变化剧烈；B 活泼、好动、敏感，反应迅速，注意力容易转移。这两个人的性格都具有外向性。C 安静、稳重、反应缓慢、沉默寡言，情绪不外露，善于忍耐；D 则孤僻、自卑、行动迟缓，多愁善感。这两个人的性格呈外向性。

心理学上把表现在人的态度和行为方面的比较稳定的心理态度叫做性格，如活泼、热情、坦率、温和、粗暴、谨慎、孤僻、冷静、急躁、优柔寡断等都是性格特征。每一个人都是许多不同性格特征的集合体，比如上面所分析的 A、B、C、D 四位观众。根据个体心理活动的倾向性，性格可分为内向型、外向型和中间性三种。内向型是指心理活动倾向于内部，这种人沉静、多思、反应缓慢，适应环境困难，如上面例子中的 C 与 D。外向型是指心理活动倾向于外表，这种人活泼、开朗、善于交际，如上面例子中的 A 与 B。介于内向型与外向型之间的称为中间型。生活中中间型的人居多。但就性格特征而言，并无优劣之分，但对于某些工作而言，具有某种性格特征的人更容易取得成功，如推销工作主要是与人打交道，就要求推销员热情、开朗、善于交际，因此外向的人更适合做推销员。另外，了解不同人的性格特征也能帮助推销员学会宽容和理解，增强与人交往的能力。

性格倾向自测题

目的：了解自己的性格倾向，通过以下性格倾向测试，看是否符合推销员的特征。

1. 喜欢和各种类型的人交朋友。
2. 不喜欢人多的场合，感觉闹哄哄的不舒服。
3. 在大庭广众下能应付自如，并感觉微微兴奋。
4. 工作时不愿人在旁观看。
5. 说话较快，有时很大声。
6. 遇有集体活动愿留在家中而不愿出席。
7. 自己擅长的工作愿意别人在旁观看。
8. 注重细节，寡言少语。
9. 能将强烈的情绪（如喜、怒、悲）表现出来。
10. 不愿暴露自己的喜怒哀乐。
11. 不拘小节。
12. 常写日记，为自己做过的错事而自责。
13. 即使和陌生人打交道也不觉得胆怯。
14. 非极熟悉的人不轻易信任。
15. 喜欢在人前表现自己。
16. 不愿谈论自己的事情。
17. 喜欢新的工作、环境和朋友。
18. 在人多时感到无话可说。



19. 喜欢高谈阔论, 尤其喜欢对自己经历的趣事添油加醋。

20. 善于倾听他人的谈话。

得分评析

将 20 个题目分为 2 组, 单号一组, 双号一组。如果单号组的问题你回答的“是”比双号多出 3 个以上, 那么你属于外向型; 3 个以下, 属中间型; 反之, 则属于内向型。

性格类型自测题

目的: 除了性格倾向不同以外, 人的性格类型也各不相同。心理学家曾对人的性格类型进行了多年的研究, 并把人在工作中、生活中、与人交往中的性格特点分为四类, 相同类型性格的人更容易相互交往。当然, 大多数人都是同时具有两种或两种以上的性格类型特点, 但他所具有的主要特征, 则代表其类型。通过测试, 进一步认识不同性格类型的特征, 增进对自己的性格的了解。

- 对我来说, 最满意的情况是 ()。
 - 比原计划做得多
 - 对别人有帮助
 - 通过思考解决了问题
 - 把一个想法和另一个想法联系起来
- 当我按计划工作时, 我希望这个计划能够 ()。
 - 取得预期效果, 不要浪费时间精力
 - 有趣, 并能和有关人一起进行
 - 计划性强
 - 能产生有价值的新成果
- 当别人对我无礼时, 我往往 ()。
 - 立即表示出不快
 - 心情不快, 但能很快消除
 - 谴责对方
 - 不去理他, 考虑自己的事
- 我给别人留下的深刻印象可能是 ()。
 - 成熟稳重
 - 热情
 - 灵敏、有创意
 - 知识丰富
- 我喜欢别人把我看成是个 ()。
 - 能完成工作任务的人
 - 充满热情和活力的人
 - 办事胸有成竹的人
 - 有远见卓识的人
- 我的时间很宝贵, 所以总是要确定要做的事情 ()。
 - 有无价值
 - 能否让别人感到有趣
 - 是否安排得当, 按计划进行
 - 是否考虑好了下一步计划

得分评析

填好以后, 把六个问题中的 A、B、C、D 四项的各项分别相加, 得出四个字母总数。所选字母最多的一项, 就是你的性格的基本类型。有以下四种类型:

A——敏感型 B——感情型 C——思考型 D——想像型

敏感型 这类人精神饱满, 好动不好静, 办事爱速战速决。但是行为常有盲目性。与人交往时, 往往会拿出全部的热情, 但受挫时又容易消沉失望。

感情型 这类人感情丰富, 喜怒哀乐溢于言表。别人很容易了解其经历和困难。不喜欢单调的生活, 爱刺激, 爱感情用事。讲话写信热情洋溢。在生活中喜欢鲜明的色彩, 对新事

物很有兴趣。在与人交往时容易冲动，有时易反复无常，傲慢无礼，所以与其他类型的人有时不易相处。

思考型 这类人善于思考，逻辑思维发达，有成熟的观点，一切以事实为依据，一经做出决定，能够持之以恒。生活、工作有规律，爱整洁，时间观念强。

想像型 这类人想像力丰富，经常憧憬未来，喜欢思考问题。在生活中不太注重小节。对那些不能立即了解其想法价值的人往往不耐烦。有时行为刻板，不易合群，难以相处。

了解自己的性格之后，就要有针对性地对其中一些不良的倾向做出改变。心理学家研究表明，人的性格并不是天生的，而是在生活实践中形成的，性格是一个人生活经历的反映和记录。要改变我们的性格，需要做好两方面的调整。一是要改变客观环境，创造条件；二是要加强主观上的自我修养、自我调节和自我教育，坚持不懈地主观努力，这是性格改造的决定因素。

● 课堂训练

1. 自我分析：我是属于哪种性格的人。
2. 即兴表演（朗诵、唱歌、跳舞、演讲）
3. 主动争取发言。

● 课后训练

1. 和一位不太熟的人交谈半个小时。
2. 参加一项集体活动，尽情表现自己。
3. 主动与人打招呼。

第3天 克服自卑训练

理论概述

1. 自卑的类型

自卑是对自己缺乏信心，轻视自己，认为自己不如别人的一种心理习惯。过于自卑，就会失去自信心，就会失去行动的勇气，放弃对理想的追求，结果自然是一事无成。那么，自卑是从何而来呢？一般认为有下列几个类型：

（1）气质型自卑。这种心理起源于人的幼年时期，由于无能而产生的不胜任和痛苦的感觉，或不正确的教育方式所形成的，几乎是与生俱来，要改变是很难的。

（2）认识型自卑。这种心理形成于一个人长大以后。主要原因是过分注重自身的形象，过分注重自我，其结果是谨小慎微，患得患失，过分疑虑。

（3）挫折型自卑。这种心理可以不受年龄限制，而且很可能以前是不自卑的，因为受了很大的挫折，而且屡战屡败，最后才形成了自卑。

2. 自卑感的产生原因

- （1）自我认识不足，过分低估自己；
- （2）消极的自我暗示；



- (3) 挫折的影响;
- (4) 错误观念的影响。

3. 怎样克服自卑

根据奥地利心理学家阿德勒的观点, 克服自卑必须要正视三个问题:

(1) 每个人都是根据他人对自己的评价和通过自己和他人的比较来认识自己的长处和短处的。有的人, 在与其他人比较的过程中, 多习惯用自己的短处与他人的长处相比较。结果是, 越比较越觉得自己不如人, 越比越泄气。只看到自己的不足, 而忽视自己的长处, 久而久之就会产生自卑感。

(2) 当人们在应付一种情况时, 如果经常产生“我难以应付”的消极自我暗示时, 就会抑制自信心, 增强心理紧张, 束缚自己的手脚, 能力不能正常发挥而导致失败。这种结果又成为一种反馈, 印证了低估的自我意识。这样的恶性循环, 使自己蒙上了自卑的阴影。

(3) 在人生的旅途中, 每个人会经历各种挫折, 如遭受打击、失恋、学习、工作屡遭失败等。挫折会使人有各种反应, 有的人从挫折中经受锻炼, 增强了对环境的适应力; 有的人则变得消沉、冷漠; 更有甚者, 对微弱的挫折也难以忍受, 这就会很容易给自己蒙上自卑的阴影。

心理学家认为: 一个人如果自惭形秽, 那他就不会成为一个美人; 如果他不觉得自己心地善良, 即使在心底隐隐地有此种感觉, 那他也成不了善良的人; 如果他不相信自己的能力, 那他将永远不会是事业上的成功者。

正如拿破仑所说的那样: “默认自己无能, 无疑是给失败创造机会。”可见, 自卑是成就大事业的天敌, 自卑的习惯一旦养成, 任何小小的挫折都会成为致命的打击。“逃避生活, 责备自己”是自卑者最擅长的行为手段, “一事无成”也将是必然的结局。让我们认清自己, 正确地评价自己, 大声地向自己宣布: 不要自卑!

自卑认知自测题

目的: 认识型自卑是最常见的一种类型, 它的根源在于观念错误。以下 10 个问题, 概括了在学校中引起自卑的主要错误观念, 只有改变这些被视为理所应当的观念, 学会正确地思维, 才能克服自卑。看看你有没有以下的想法。

1. 关于聪明的人: 学习成绩好, 能说会道, 各方面能力强的人是聪明的人。我这些方面都弱, 我很笨。
2. 关于完美的人: 我希望我应该是一个非常完美的人。一旦达不到, 我就很痛苦。
3. 关于他人对自己的认定及自己对自己的认定: 别人会怎么看我? 我做事不能让别人笑话, 看不起。
4. 关于自我价值: 这件事办糟了, 我真是无能, 啥也不是!
5. 关于自我形象: 我天生就是个失败者, 注定不能成功。
6. 关于失败: 我失败是因为我能力低下、我笨。
7. 关于自卑与成绩: 我自卑是没办法避免的, 成绩不好, 无法自信。
8. 关于事业和前途: 现在竞争那么激烈, 我的学历太低、专业又不好, 没有什么前途。
9. 关于老师: 老师对我的印象不好, 他不会欣赏像我这样的学生。
10. 关于失恋: 失恋是一种奇耻大辱, 这表明对方看不上我, 表明我不够好, 别人也会因此嘲笑我。

得分评析

以上问题,如果你选择了3个以下,表明你有轻微的自卑,这是正常现象,稍加注意就能克服;如果你选择了3~7个,表明已有自卑心理,应引起注意,努力改正;如果你选择了8~10个,表明你有严重的自卑,这会影响到你的学习、工作和生活,只有改正这些错误观点,你才能改变你的人生。否则,你将一事无成,郁郁终生。各题详细评析如下:

1. 聪明的人是了解自己、懂得如何使自己快乐和幸福的人,是善于与人合作、适应社会、热爱生活的人。每个人都能学会它,使自己聪明起来。
2. 天底下没有完人,只要是人,就免不了会有不足、缺陷和短处。我不该追求十全十美,但能尽我所能,尽力而为。
3. 别人怎么看我是他们的选择和自由,但我不必把别人看得比自己更重要,事事受别人摆布;同时也无权要求别人和我的想法完全一致,这是不现实的,也是不尊重别人的表现。
4. 这件事办糟了,说明我在做这件事时犯了错误,但不能因此一概否定我的价值。一件事不能决定我的价值。
5. 自我形象取决于我对自己的看法,给自己选择一个失败者的形象,不过是想逃避困难。应该选择一个积极的自我形象,勇敢面对生活。
6. 失败是因为我不够积极、缺乏勇气、欠努力、目标过高或运气不佳。失败是成功之母,越是伟大的人经历的失败越多。我不必为此烦恼,关键是如何重新开始。
7. 自卑是可以克服的,这需要你付出努力。对待成绩应该有一个客观的态度,自卑是你自己选择了不正确的态度。
8. 决定你的前途和命运的关键在于你的思想,学会正确的思想,你就能把握自己的命运,不惧怕竞争,不担心失败。至于学历和专业,即使遇到困难,也是很容易克服的。
9. 老师肩负教育任务,他的工作应该是帮助学生,因此你尽可以在遇到困难时求助于他,而不必在乎他是否喜欢你。同时,与其花心思去揣测别人的想法,不如努力实现自己的目标,成为自己喜欢的那种人。
10. 失恋是一件平常的事,要找到一个从没失恋的人就像大海捞针。许多伟人都有多次失恋的经历,这并不代表他们不会成功。没有人可以看不起你,除非你愿意。同时,失恋表明你们并不合适,早一点发现是好事,你可以再去期待下一次的美好经历。

自卑感自测题

目的:自卑是一种自我的心理活动,它往往受环境、社会以及个人性格等因素的影响,它能左右一个人的行为。它既能使人在失去平衡中追求新的平衡,从而获得成功,也可以使人颓废悲观,一事无成。那么如何消除自卑感,使之转化为奋斗的动力呢?通过以下的测试,就会知道人们为什么有自卑感,自卑的根本原因何在,以及克服自卑感的种种方法。

1. 你的身高与周围的人相比如何? ()。
A) 矮很多 B) 差不多 C) 高
2. 早晨,照镜子后的第一个念头是什么? ()。
A) 再漂亮点就好了 B) 毫不介意,满不在乎 C) 很满意
3. 看到你最近拍摄的照片有何想法? ()。



- A) 不称心 B) 拍得很好 C) 还算可以
4. 你是否想到过五年、十年以后会发生使自己极为不安的事? ()。
- A) 常有 B) 没有 C) 偶尔有
5. 你受周围人们的欢迎和爱戴吗? ()。
- A) 受欢迎和爱戴 B) 不受欢迎和爱戴 C) 不大清楚
6. 老师批改的考卷发下来, 朋友要看怎么办? ()。
- A) 把打分的折起来, 不让他们看到 B) 让他们看 C) 将考卷藏起来
7. 当你遇到强有力的竞争对手时, 你的感觉是: ()。
- A) 希望自己运气好 B) 希望与他决一高低 C) 希望对手出现意外
8. 碰到不顺心的事怎么办? ()。
- A) 陷入深深的烦恼中 B) 吃喝玩乐时就忘却了 C) 向老师或朋友述说
9. 被人称作“傻瓜”、“不知趣的人”时, 你怎么办? ()。
- A) 老羞成怒, 回敬他: “你才傻!”
- B) 心中感到十分难受而流泪
- C) 不在乎
10. 如果碰巧听到朋友们正在说你好朋友的坏话, 你该怎么办? ()。
- A) 断然反驳: “根本没有那种事!”, 并火冒三丈。
- B) 怀疑会不会是那样
- C) 不管闲事, 别人是别人, 我是我
11. 不管你怎样努力学习, 结果都输给你的竞争对手, 你怎么办? ()。
- A) 继续挑战, 今后加劲干 B) 感到不行, 只好认输 C) 从其他学科上竞争取胜

评分标准

试题 \ 答案	A	B	C
1	5	3	1
2	5	3	1
3	5	1	3
4	5	1	3
5	1	5	3
6	3	1	5
7	1	5	3
8	5	1	3
9	3	5	1
10	1	5	3
11	3	5	1

得分评析

11 ~ 13 分 A 型

14 ~ 27 分 B 型



28 ~ 41 分 C 型

42 ~ 55 分 D 型

请根据得分判断你属于哪一类型。

A 型——你平时没有自卑感，是个乐天派，并且很自信。你对自己的才能和外表充满自信和骄傲，一般是很少有自卑感的。如果你产生了自卑的感觉，那是环境变化的缘故。譬如当你进入人才济济的学校或大公司或一些高贵的场所时，就有可能失去往日的自信。

正确的做法：A 型人必须努力去与人们合群，既要发挥自己的才能，又要注意学习别人的长处。培养冷静观察事物的习惯和善于掌握知识、善于倾听他人意见的习惯。或者我行我素，不在乎他人的看法，这也是摆脱自卑感的一种方法。

B 型——你有过分追求完美、理想太高的缺点。你不满足于现状，想出人头地，导致你去追求不切实际的幻想。也可以说，你过于与周围的一切人计较长短胜负，过于追求虚荣，反倒陷入自卑之中不能自拔。

正确的做法：B 型人必须掌握一门专业知识。有了专业知识，干任何事都能胜任，就能消除自卑感。最好是专心致志埋头干一件事。特别是自己擅长的。但要缩小范围，击中目标，不要四面出击，什么事都想干，那将一事无成。

C 型——你在干事之前就贸然断定自己不行，自认为不如别人。主要是你不了解周围人们的真实状况，不清楚所思考事情的本来面目，使你感到焦虑，若能搞清楚的话就会恍然大悟，随之则坦然自如。你的自卑感主要是你的无知所导致，关键在于自我认识不足，并进行错误的自我暗示。

正确的做法：C 型人首先要向自己的短处挑战，干事前不要泄气，不能自我挫败，凡事要尝试着去干。其次必须学会正确地思考，自我激励，自我安慰，做自己最好的朋友；再次是要多结交朋友，相互鼓励，共同进步。

D 型——易用消极悲观的眼光看待事物，对自身的体魄和外貌缺乏自信，光是看到不利之处，不敢为自己的理想而努力。懦弱的性格是造成你自卑的主要原因。

改正的方法：多参加体育锻炼，强健自己的体魄；同时注意自己的仪态，保持明朗快活的表情。最有效的办法是要时时面带微笑，这样会给你带来许多朋友，有一天你会发现，你具有自己没有发现的魅力。

● 课堂训练

1. 分析自己感到自卑的原因。
2. 说出自己的十大优点。
3. 呐喊训练：要求学生喊出：“我是某某，我是最好的，我一定会成功！”

● 课后训练

1. 阅读阿德勒的《自卑与超越》一书，写下读后感。
2. 停止说一些自我贬损的话。
3. 真心赞美你的朋友，欣然接受别人的赞扬。
4. 改变不正确的想法，客观对待自己的优缺点。
5. 学会微笑。