

心理学专业经典教材译丛

[美] 吉拉德·伊根 著 里查德·麦高迪 协助 郑维廉 译

心理助人技能练习

(第八版)

——《高明的心理助人者》配套手册

心理学专业经典教材译丛

[美] 吉拉德·伊根 著 里查德·麦高迪 协助 郑维廉 译

心理助人技能练习

(第八版)

——《高明的心理助人者》配套手册



上海教育出版社
SHANGHAI EDUCATIONAL PUBLISHING HOUSE

Gerard Egan

Exercises in Helping Skills: A Manual to Accompany THE SKILLED HELPER. 8 Ed.

ISBN: 0-495-12797-3

Copyright © 2007 by Thomson Wadsworth, a part of Cengage Learning.

Original edition published by Cengage Learning. All Rights reserved. 本书原版由圣智学习出版公司出版。版权所有,盗印必究。

Shanghai Educational Publishing House is authorized by Cengage Learning to publish and distribute exclusively this simplified Chinese edition. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only (excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan). Unauthorized export of this edition is a violation of the Copyright Act. No part of this publication may be reproduced or distributed by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

本书中文简体字翻译版由圣智学习出版公司授权上海教育出版社独家出版发行。此版本仅限在中华人民共和国境内(不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾)销售。未经授权的本书出口将被视为违反版权法的行为。未经出版者预先书面许可,不得以任何方式复制或发行本书的任何部分。

978-7-5444-1749-5/B.0038

Cengage Learning Asia Pte. Ltd.

5 Shenton Way, # 01-01 UIC Building, Singapore 068808

上海市版权局著作权合同登记号 图字 09-2007-580 号

本书封面贴有 Cengage Learning 防伪标签,无标签者不得销售。

图书在版编目(CIP)数据

心理助人技能练习:《高明的心理助人者》配套手册.第8版 / (美)伊根(Egan,G.)著;郑维廉译. —上海:上海教育出版社,2008.9

(心理学专业经典教材译丛)

ISBN 978-7-5444-1749-5

I.心... II.①伊...②郑... III.咨询心理学 IV.B84

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第140207号

心理学专业经典教材译丛

心理助人技能练习:《高明的心理助人者》配套手册.第8版

(美)伊根(Egan,G.)著 郑维廉译

出版者:上海教育出版社

地址:上海永福路123号

<http://www.seph.com.cn>

邮编:200031

责任编辑:谢冬华

装帧设计:郑艺

印刷者:太仓市印刷厂有限公司

发行者:各地新华书店

开本:787×1092 1/16 印张:13.5 插页:2

版次:2008年9月第1版 2008年9月第1次印刷

书号:ISBN 978-7-5444-1749-5/B·0038

印数:1-5,000本

定价:22元

目 录

引论 从这些练习中得到最大的回报	1
助人者的训练方案	1
分享你的经验:好处与注意点	2
对自己和他人给出反馈	4
将学习从课堂转入现实世界	6
第一部分 奠定基础	7
第一章 入门与挑战	7
练习 1-1:理解什么是助人活动的全部内容	7
练习 1-2:审视你自己的社会情感智慧	7
练习 1-3:准备扮演当事人角色:我生活中的优势与弱势	9
练习 1-4:将问题转化为机会	12
练习 1-5:优势与弱势	13
练习 1-6:看出未利用的机会	14
第二章 助人模式概观	15
练习 2-1:解释助人涉及哪些活动	15
练习 2-2:准备讲出你的情况——问题	18
练习 2-3:准备讲出你的情况——未利用的机会	19
第三章 助人关系:体现在行动中的价值观	21
练习 3-1:如果我是当事人,我会怎样	21
练习 3-2:你对价值观的初步陈述	22
练习 3-3:建立和维护关系	22

第四章 对话的性质和面向当事人调整姿态

对话的重要性 24

练习 4-1:理解真正对话的四个必要条件 25

练习 4-2:日常生活中的对话 25

关注:面向当事人调整姿态 26

练习 4-3:在日常交谈中面向他人调整姿态 26

练习 4-4:对仪态的质量进行观察并给出反馈 27

主动倾听 28

练习 4-5:倾听作为问题解决者的你自己 29

练习 4-6:倾听你自己的情绪情感 30

有心计地倾听当事人的情况 31

练习 4-7:加工你听到的——有心计地倾听 31

练习 4-8:倾听核心信息 32

倾听当事人的观点、决定和意愿 37

练习 4-9:倾听理由、蕴含意义(言外之意)和情感 37

有心计地倾听机会 41

练习 4-10:倾听关键的机会 41

透过背景理解当事人的问题与机会 43

练习 4-11:利用背景进行有心计的加工 43

倾听的阴影面 44

练习 4-12:你的倾听和加工风格及其阴影面 44

第五章 主动倾听:理解的基础

练习 5-1:确定当事人情况中的关键信息 45

练习 5-2:利用公式表达神入要点 49

练习 5-3:用你自己的话传达神入要点 54

练习 5-4:与进退两难的当事人分享神入要点 58

练习 5-5:在日常生活中分享神入要点 60

第六章 传达神入并核对理解

62

- 问题和机会的澄清 62
- 练习 6-1:具体地讲述问题 62
- 练习 6-2:具体地讲述未利用的机会 63
- 探究 65
- 练习 6-3:针对关键议题和清晰性进行探究 65
- 练习 6-4:分享神入要点与两种类型的探究 69
- 练习 6-5:为行动探究 72
- 练习 6-6:利用探究协助他人更好地沟通 74
- 总结 76
- 练习 6-7:作为一种提供聚焦点方式的总结 76
- 练习 6-8:协助他人投入对话 78

第七章 协助当事人挑战他们自己

79

- 练习 7-1:回顾你自己的某些基本的成长任务 79
- 挑战常见的不诚实 84
- 练习 7-2:挑战自己生活中常见的不诚实 84
- 盲点 86
- 练习 7-3:探索你自己的盲点 86
- 练习 7-4:协助他人确定并处理盲点 87

第八章 具体的挑战技能与用好这些技能所需要的智慧

91

- 分享高级神入要点 91
- 练习 8-1:高级的准确的神入——关于你自己的直觉 92
- 练习 8-2:分享高级的与基本的神入要点 94
- 信息分享 100
- 练习 8-3:导向新视野和行动的信息 100
- 助人者的自我暴露 104
- 练习 8-4:我的一些也许有助于他人的经验 105
- 直接性反应:探索关系 106
- 练习 8-5:针对需要直接性反应的情境应答 106

练习 8-6:对训练小组的其他成员给出直接性反应 109

挑战的智慧 110

练习 8-7:有效能与无效能的挑战 110

练习 8-8:挑战自己的优势 111

练习 8-9:运用挑战技能时的探讨性口吻 112

练习 8-10:挑战环 113

第九章 协助勉强与抗拒的当事人 114

练习 9-1:我自己的勉强 114

练习 9-2:我自己的抗拒经历 115

练习 9-3:你自己以哪些方式引起了抗拒 116

练习 9-4:应对抗拒的当事人 117

练习 9-5:回顾你自己的坚韧性 118

练习 9-6:回顾他人的坚韧性 119

第三部分 助人模式的三个阶段 121

第十章 阶段一:协助当事人讲述他们的情况 121

任务 1:协助当事人讲出他们的情况 121

练习 10-1:相互帮助,讲出你们的情况 122

练习 10-2:以建设性的方式谈论过去 122

练习 10-3:将情况讲述与行动联结起来 123

任务 2:协助当事人拓展新视野 126

练习 10-4:回顾他人的某些基本的成长任务 126

练习 10-5:找出各种需要受到挑战的方面 131

任务 3:支点:协助当事人致力于适当的事情 136

练习 10-6:协助当事人筛选问题 136

练习 10-7:选择能产生影响的议题 137

将阶段一整合起来 138

练习 10-8:咨询你自己:阶段一的练习 138

第十一章 开发确立目标和进行决策的潜力

142

- 练习 11-1:你的决策风格 142
- 练习 11-2:你在聚焦解决方面做得怎么样 143
- 练习 11-3:目标确立的价值 144
- 练习 11-4:你在目标导向方面做得怎么样 144

第十二章 阶段二:协助当事人构想、选择并下决心投身于解决问题的目标 146

任务 1:协助当事人发现较好未来的种种可能性:“我的生活怎样才能更好一点呢?” 146

- 练习 12-1:生活的社会环境中的问题和机会 146
- 练习 12-2:运用头脑风暴法拓展较好未来的种种可能性——案例 149
- 练习 12-3:协助某个人展现较好未来的种种可能性 153

任务 2:协助当事人从可能性走向选择:“对我来说,最好的解决方案是什么?” 155

- 练习 12-4:将可能性转化为目标——一个案例 155
- 练习 12-5:将个人认为的可能性转变为合理的目标 157
- 练习 12-6:协助当事人将可能性转化为目标 158
- 练习 12-7:形塑目标——从宽泛到具体 159
- 练习 12-8:加工目标——确保它现实可行 163
- 练习 12-9:协助学习伙伴确立现实可行的目标 163
- 练习 12-10:将目标选择与行动联结起来 165

任务 3:协助当事人为他们的目标下定决心并给出承诺:“为了赢得我想要的,我甘愿付出什么代价?” 167

- 练习 12-11:处理你对于目标的决心与承诺 167
- 练习 12-12:在目标选择过程中权衡收益与付出 169
- 练习 12-13:竞争性目标 171

第十三章 阶段三:协助当事人设计实现目标的策略与计划

173

- 任务 1:协助当事人用头脑风暴法设想实现目标的策略 173
- 练习 13-1:运用头脑风暴法为你自己的目标想象行动策略 173
- 练习 13-2:行动策略:置身于当事人的地位 175
- 练习 13-3:协助其他人用头脑风暴法设想行动策略 178

任务 2:协助当事人选择最适合的策略:“什么样的行动对我来说效果最好?” 180

练习 13-4:运用标准选出最适合的策略 180

练习 13-5:为你自己的最佳策略作一初步筛选 182

练习 13-6:最适合的策略:使自己置身于当事人的地位 184

练习 13-7:选择最适合的策略:平衡表方法 184

任务 3:协助当事人制定计划:“什么样的计划将能够协助我赢得我需要的和想要的?” 186

练习 13-8:制定你自己的行动计划 186

练习 13-9:分享并加工计划 188

练习 13-10:为一个复杂目标的重要步骤制定计划 188

练习 13-11:拓展落实计划的资源 190

第四部分 落实计划,让目标成为现实 193

第十四章 行动箭头:建设性转变的潜力和风险 193

练习 14-1:探索你自己的拖延倾向 194

练习 14-2:探索你自身的自我发动者 195

练习 14-3:从失败中学习 196

练习 14-4:发现并应对行动过程中的障碍 199

练习 14-5:发现助力 201

练习 14-6:对付阻力 203

练习 14-7:借助支持性和挑战性的关系 205

引论 从这些练习中得到最大的回报

这些练习的目标在于,协助你将《高明的心理助人者》(第八版)中的概念转化成你能够运用的技能。如果你已经具备其中的某些技能,做练习就能帮助你改进它们,并使它们整合到高明(有效能)的心理助人者模式中。

要提高技能,除了练习,别无他法。你可以通过三种方式来进行练习:第一,你自己独立做这些练习;第二,与同学开展互动;第三,在学校之外的日常生活中与其他人开展互动。因此,你会看到,课堂练习将与聚焦日常生活的练习结合起来。课堂活动是重要的,因为它们不仅提供了练习的机会,而且让你有机会就你的进步给出反馈。

助人者的训练方案

正如标题所提示的,助人者不仅需要助人模式,还需要一系列能使这个模式运转的技术和技能。它们包括基本的与高级的沟通技能,与当事人建立工作关系的技能,以及协助当事人做以下事情的技能:协助当事人确定和探索问题局面;确定和探索未利用的机会;确立处理问题并发展机会的目标,形成实现这些目标的行动计划;落实这些计划,并对整个助人过程开展持续的评估。这些技能并不仅仅是助人技术而已,也是助人者协助当事人努力改进生活的富有创造性和人情味的方式。获取这些技能的唯一方式是通过实践进行学习,不断磨炼并运用它们,直到它们成为你的第二天性。

你正要投入一个心理咨询的训练项目,以下便是你在这类项目中会经历的标准步骤。

1. **观念上的理解。** 对一种具体的助人方法或实现这一方法的技能,形成观念上的理解。你可以通过阅读教材和听课来实现这一步。
2. **澄清。** 澄清你读到的和听到的。这一步可以通过与同学互动以及老师引导的提问和讨论来达到。

步骤 1 和 2 合乎意愿的结果是认知上的澄清。

3. **示范。** 观察有经验的指导教师示范所讨论的技能或方法。这一步可以通过真实的或电影和录像给出的演示来做到。

4. **书面练习。** 做本练习手册中与这些技能或方法相关的练习。这一步的目的是：向你自己显示，你已经充分理解了这些助人技能或方法，因而可以开始将它们付诸实践了。本手册的练习提供了一种方式，使你能够在与训练伙伴开展互练之前，先“私底下”实践这些技能和方法。

步骤 3 和 4 合乎意愿的结果是行为上的澄清。

5. **实践。** 转入小组，与你的训练伙伴一起实践这些技能或方法。
6. **反馈。** 在这些练习活动中，评估你自己的表现，并且从训练师和你的伙伴受训者那里得到反馈。这些反馈将能够肯定你做对的事情，纠正你做错的事情。利用录像提供反馈是非常有助益的。

步骤 5 和 6 合乎意愿的结果是，具备运用助人模式和使这个模式运转的技能的初步能力。

7. **评估学习经验。** 一再地停下来反思这个训练过程本身。利用各种机会表达你对于这个学习方案和你自己的进步的感想。如果我们说步骤 1~6 处理的是，学习助人模式以及使这个模式运转的方法与技能，那么步骤 7 处理的则是发展和维护一个学习团体。
 8. **有督导的、以实际当事人为对象的练习。** 如果你已经做好了准备，那么就请你在督导的指导下将你学到的东西运用于实际的当事人。督导是学习过程极为重要的部分。
- 步骤 7 和 8 合乎意愿的结果是初步的掌握。**

你注册的课程也许只包括以上步骤中的一部分。然而，训练专业助人者的完整方案最终应该包括所有这些步骤，尽管它们并不一定完全按照以上呈现的顺序开展。当然，最佳的助人者，在他们的整个职业生涯中都从他们自己的经验、同事的经验、阅读材料、研讨班、正式与非正式的研究中，以及他们与当事人的相互交流中（这或许是最重要的），坚持不断地学习。因此，充分掌握助人技能是一个过程，而不是终点。

本手册包含广泛的自我探索练习，它将协助你考察自己作为助人者的优势和弱势。这就为你提供了一种方式，让你能够在将助人模式用于他人之前，先用在你自己身上。利用这些练习，你可以肯定自己那些能够协助你有成效地为当事人服务的优势，并且处理好那些妨碍你协助当事人处理问题局面的弱势。

分享你的经验：好处与注意点

训练项目是一个理想的机会，不仅可以借此机会学习如何帮助他人，而且也可以因此

改进你自己的生活。这是一个机会,可以用来探索并处理你自己的问题局面(我们都有问题局面)和未利用的机会。你当然可以自己来做这件事,但是你也可以利用在训练时你扮演当事人角色的机会。然而,在这样一个半公开训练场合分享你自己的经验,难免会带来某些风险,因此这儿有一些规则来保护你。例如,没有任何人可以对你施加压力,要求你在公开场合下揭示自己。教师负有法律责任,确保在训练活动中没有人进行有害的公开暴露。因此,诸如“与你的学习搭档分享你学到的关于你自己的事情”之类的话,只是一个建议,而不是命令。

但是,这里出现了一个让人进退两难的局面。作为一名教师,对于我的训练班成员们的未来的当事人,我一直都抱着非常严肃的道德责任,让那些缺乏能力或不稳定的学生毕业或者获得证书,显然是不合适的。如果学生不具备必要的技能,不能显示他们具有与当事人建立成熟人际关系的能力,如果他们漠视传统的助人价值观,他们就不能获得学位,这相对来说是理所当然的事情。单纯聪明是不够的。如果毕业生或者获得证书的学生本身就具有没有处理好的严重问题,那同样是不合适的。这是一个更为棘手的问题,特别是在一个高度法治化的社会里。你们这个训练项目中的教师应该就所有这些问题与你们开展讨论。你们既应该知道你们的权利,也应该知道你们的道德责任。

正如你将看到的,本书的练习提供了许多机会,让你与他人分享自己的经验或经历。你具有选择权,你可以独自地评论和处理你学到的关于自己的事情,你也可以与训练班之外的你信任的几个伙伴分享你的经验,你可以与某个咨询师单独讨论你的问题和未利用的机会,你也可以成为训练班中一个高度投入的成员。在这里,所有的成员都同意以公开的方式处理个人问题,因为在这里,心理上和法律上的保障都是到位的。或者,你也可以采用上述各种策略的某种结合。

如果你所在的训练团体有一种分享个人问题以便有利于个人与专业成长的常规,请考虑以下行为准则。

- **在感觉舒服与承担风险之间保持平衡。** 分享个人生活信息通常带有挑战性,并且往往让人感到不舒服。不应该让你的不舒服达到干扰你学习的程度,或者让它本身成为一个问题。如果你感到很不自在或受到了压制,你就很难进行学习。然而,如果每一位学习伙伴都提供一些真实的实质性的东西,那么学习质量就会提高。
- **处理真实的问题。** 请记住,你掌控着你对自己的揭示。在适当条件下,你可以利用训练过程来考察你自己生活中真实的问题或担忧,特别是那些与你的助人效能相关的问题。例如,如果你常常表现出不耐烦——会对别人提出一些不合理的要求,而你同时又想成为一名有效能的助人者,那么你就得检点并且转变自己的这种行为。

或者,如果你非常缺乏自信和决断力,这就可能使你在协助当事人挑战他们自己的时候变得缩手缩脚。要求你在扮演当事人角色时利用真实问题或担忧的另一个理由是,这将会给你某种充当当事人的体验。以后当你面对真实当事人时,就能较好地理解,当他们对一个相对陌生的人谈出生活中的私密细节时可能会出现疑虑。对于作为当事人可能会出现的其他一些问题,同样如此。就我个人而言,我更愿意同一名具备某种充当当事人个人经历的助人者打交道。

- **在需要的时候采用角色扮演法。** 利用真实经验的一个替代方法是开展角色扮演。在经验性方案中,你会被要求扮演助人者和当事人这两种角色。在本手册的书面练习中,你将会在此时或彼时被要求扮演两种角色中的任何一种。角色扮演并不是轻而易举的事,它“迫使”你进入你所扮演的当事人的内心世界,感同身受地理解他们的担忧。这将帮助你变得更加神入。然而,过度依赖角色扮演对学习并无好处,它可以使技能训练群体看上去更像一个戏班子。这就是说,我们不仅需要一些角色扮演,而且需要在更大范围的条件下来练习助人技能。
- **遵守保密原则。** 在训练班上分享的信息是不能拿到班外去讨论的。可以将这种做法看作是在践行咨询师的保密原则,这时,你的当事人信任你,才向你透露生活中的情况。

对自己和他人给出反馈

如果你正在与一位学习搭档合作,或者你处在一个实践性训练班中,那么,对于你自己和你搭档的学习及运用助人方法、技能的表现,你将被要求给出反馈。给出良好的反馈是一种艺术。以下是一些行为准则,协助你发展这门艺术。

1. **牢记反馈的目标。** 在给出反馈时,始终记住反馈的基本目标——协助他人(或者你自己,假定你在作自我反馈)做更好的工作。合乎意愿的结果是改善的行为表现。具体到助人,这就意味着,向你自己或你搭档提供的反馈,将能够帮助你成为一名更能干的助人者。反馈将协助你学习这个助人模式的每个阶段及其任务。
2. **给出肯定性反馈。** 告诉你的学习搭档,什么是他们做对的事情。这会强化那些有益的助人行为。“尽管他变得非常紧张和情绪化,你仍然身体向他倾斜,并且与他保持良好的目光接触。你的行为向他传达出‘我仍然与你在一起’的信息。”
3. **不要回避纠正性反馈。** 为了能从错误中学习,我们需要知道我们错在哪里。以关爱方式给出的纠正性反馈,是学习的强有力工具。“看起来,你在挑战当事人时显

得很勉强。例如，山牧胜(当事人)从上次会面以来，就没有履行他的合同，而你还是听之任之。当他说，他不知道这件事，你显得茫然不知所措。”

4. **具体化。** 泛泛而论的陈述，例如，诸如“我喜欢你挑战当事人时表现的风格”或者“你本来应该更加善解人意”此类的陈述，是没有很大用处的。请将它们转变成更加具体的描述，例如：“你的挑战是很有帮助的，因为你指出了她的内心谈话如何产生出自我挫败情绪，而且你暗示了她用哪些方式可以改变这样的谈话。”
5. **聚焦行为，而不是聚焦特质。** 具体地指出这位助人者已经做的和未能做的。不要聚焦人格特质或运用以下这类标签，例如，“你显示出一副领导派头”，或者“你仍然是个说话没轻没重的人”。避免运用消极特质的词语，例如，“懒惰”、“脑子慢的学生”、“迟钝”、“操纵性的”，等等。这实际上是一种谩骂，会在团体中造成负面的学习气氛。
6. **指出助人者行为对当事人的影响。** 反馈应该协助未来的助人者们更加有建设性地与当事人展开互动。因此，指出助人者行为对当事人的影响会很有助益。“你在大约两分钟的时间里打断了当事人三次。第三次被打断以后，她说起话来就显得不那么有劲头了，而且开始转向一些更安全的话题。她看起来拿不定主意了。”
7. **为较好的表现给出提示。** 在得到纠正性反馈后，助人者们往往懂得如何改变他们的行为。然而，毕竟他们正在训练项目中学习如何助人。有时候如果你的伙伴受训者尽管赞同你的反馈，却不知道该如何转变自己的行为，这时，对于如何改进表现的建议或提示，就会像及时雨一样。这样的建议或提示同样应该具体清晰。“由于你让当事人独自说了太长时间，因此你就很难与他们分享你的神入要点。当他们说了又说的时候，其中有很多要点，你不知道该回答哪一个。试试看用优雅的方法打断当事人，这样，你就可以在关键信息出现的时候及时给出应答。”
8. **简短。** 既具体又简短的反馈是最有帮助的。长篇大论的反馈被证明是浪费时间。某个助人者也许需要就若干要点得到反馈，在这种情况下，请先只就一两个要点给出反馈，以后再给出进一步的反馈。
9. **运用对话。** 如果反馈通过给出者与接收者之间的对话来进行，就会收到事半功倍的效果。当然，这应该是一段简短的对话。这样，接收者就获得了一个机会，去澄清反馈给出者的意思，而且可以在他们需要的时候请求获得有关的建议。对话可以协助接受者更好地“拥有”反馈。

将学习从课堂转入现实世界

只有当你能够在日常生活中习惯成自然地运用助人技能,而不是仅仅在训练班上刻意地运用它们时,才能说你真正获得了这些技能。这就是为什么许多练习都有意鼓励你将课堂上学到的东西带入日常生活。你将要学习的这些技能并不仅仅是专为助人而用,对于充实的生活来说,有效能的人际沟通、处理问题以及发展机会,都占有核心的地位。

第一部分

奠定基础

尽管本书的中心内容是处理问题并发展机会的助人模式,以及能使这个模式运转的沟通技能,我们仍然需要打下一些基础。在这里,我们概述了助人的性质与目标(第一章),概览了这个助人模式本身(第二章),以及描述了助人关系和推动这种关系的价值观(第三章)。

第一章

入门与挑战

无论你是否打算成为一名专业助人者,掌握本书描述的模式、方法与技能,可以协助你在各种社会生活场合,包括家庭、朋友圈子和工作场所,更好地与自己 and 他人开展互动。为了能够从本书练习中获取最大的回报,理解什么是助人活动的全部内容非常重要。

练习 1-1: 理解什么是助人活动的全部内容

1. 阅读《高明的心理助人者》(第八版)一书中的以下章节:助人的全部内容,助人的目标,作为学习过程的助人。
2. 想象你作为一名助人者,正在与一位潜在的当事人交谈。
3. 请用你自己的话语,在另外一张纸上写下关于什么是助人活动和助人目标的简短描述,并将这段简短描述表述为讲给上述当事人听的话。
4. 将你所写的话与一位学习搭档分享。请注意你与他(她)提供的两种陈述之间的相似性与差异性。在何种程度上,它们包括了书中概述的主要意思?你认为你应该在哪些方面修正你的陈述。

练习 1-2: 审视你自己的社会情感智慧

以下这个社会情感智慧的框架来自《高明的心理助人者》(第八版)一书第一章的专栏 1-1。使用一个 1~7 的量表(1 表示最低,7 表示最高),为自己给这个框架中的每一个项目打分,然后按照这个框架最后的要求进行操作。

成熟:社会情感智慧

一、成熟的人是自我管理着。 他们了解自己,能够控制自己,能够坚持实现自己的目标,直到获得成果。

自我察知。我了解自己,却不会总是只关注自己。

- 了解自己的优势与局限。
- 了解自己如何体验情感,经常以何种方式表达情感,以及这种表达如何影响自身与他人。
- 我理解并接受自己,并且具有一种现实的自我价值感。

自我控制。积极的自我控制(而不是消极的自我限制)刻画出自我管理者的特征。

- 我是值得信赖的,因为我诚实、正直、得体。
- 我时时约束着那种破坏性的情绪和冲动。
- 我能找到应对紧张的建设性方式。我为自己的行为及其后果承担责任。
- 我富有灵活性,因为我对新的信息、观念和行事方式敞开胸怀。

行动。自我管理者具有朝向行动的趋向。他们是动手派,而不是旁观者。

- 我具有生活目标,并努力追求这些目标。
- 我为自己的行动承担责任。
- 我在表达自己的想法和需求时具有决断力,但是并没有攻击性。
- 我有志于追求卓越,而不甘于平庸。
- 我积极地处理问题,并且寻找和发展机会。
- 我即使面对障碍也仍然坚持不懈。

二、成熟的人能够处理好人际关系。 他们知道如何创造性地超越自己。

神入。我能够察觉到他人的情感、需要和担忧。

- 我主动地倾听他人,而不带有偏见。
- 我试图理解他人,并向其传达这种理解。
- 我往往能够预先考虑到他人的需要和担忧。

沟通。我努力与他人开展良好的沟通。

- 我能够清楚地向他人传达自己的观点。
- 我乐意建设性地挑战他人并接受他人的挑战。
- 我乐意就争议展开协商并加以解决。

人际关系。成熟的人重视团结的人际关系。

- 我以负责任的方式呈现亲密性。