

主编◎蒙坪 邹静 刘文 主审◎蒲开伦

大学生素质训练教程

DAXUESHENG SUZHI
XUNLIAN JIAOCHENG



西南交通大学出版社

[Http://press.swjtu.edu.cn](http://press.swjtu.edu.cn)

G640/36

2007

大学生素质训练教程

主 编 蒙 坪 邹 静 刘 文

主 审 蒲开伦

西南交通大学出版社

· 成 都 ·

图书在版编目 (C I P) 数据

大学生素质训练教程 / 蒙坪, 邹静, 刘文主编. —成都:
西南交通大学出版社, 2007.8

ISBN 978-7-81104-446-1

I. 大… II. ①蒙…②邹…③刘… III. 大学生—素质教育—教材 IV. G640

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 137480 号

大 学 生 素 质 训 练 教 程

主 编 蒙 坪 邹 静 刘 文

责任编辑	邓 岚
封面设计	跨克创意
出版发行	西南交通大学出版社 (成都二环路北一段 111 号)
发行部电话	028-87600564 028-87600533
邮 编	610031
网 址	http://press.swjtu.edu.cn
印 刷	四川森林印务有限责任公司
成品尺寸	185 mm×230 mm
印 张	16.375
字 数	365 千字
版 次	2007 年 8 月第 1 版
印 次	2007 年 8 月第 1 次印刷
印 数	1—3 000 册
书 号	ISBN 978-7-81104-446-1
定 价	28.00 元

图书如有印装问题 本社负责退换

版权所有 盗版必究 举报电话: 028-87600562

序

迈入 21 世纪以后,经济的迅速发展使得我国在世界上取得了举足轻重的地位。与此相适应,我国的高等教育也正以前所未有的速度发展着。高等职业教育作为高等教育发展中的生力军,这些年在模式和发展速度上都是有目共睹的。伴随着高职高专学生人数的激增,学生中出现的许多问题也引起了社会的高度重视,其中最引人关注的是学生的素质问题。

中共中央、国务院在《关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》中指出,“实施素质教育应贯穿于幼儿教育、中小学教育、职业教育、成人教育、高等教育等各级各类教育”。不同层次和类别的教育在素质培养方面的具体目标各不相同,素质教育的内容也有所不同。高等职业教育属于定向的专门教育,主要培养高层次的专业技术应用型人才,其素质教育有着自身的构成和特点。根据高等职业技术教育的特点,探讨和研究高职院校大学生的素质教育构成,对加强和改进大学生素质教育,提高教育质量有着重大而深远的战略意义。

在当前的经济大潮中,企业间的竞争将最终体现为人才的竞争,企业的人才是企业核心竞争力的主要组成部分,这也体现了社会对优秀人才的需求。但我们的大学毕业生能否符合社会和企业的需要呢?这些年的情况并不太理想。无论是社会还是企业,对大学生们的素质要求越来越高。企业除需要有专业知识的人才外,还需要这些人才有稳定的心理素质,能吃苦耐劳,有较高的情商,有良好的沟通技能和技巧,有较强的学习能力,具有一定的谈判能力和优秀的品德意志等。

目前,一方面企业和社会求贤若渴,另一方面大学生们也迫切希望提高自身的综合素质。而传统教育以灌输理论知识为出发点,存在以下问题:

(1)理论和实践脱节。学生即使知道该怎样做,但由于缺乏实际训练,无法付诸实践。比如,有的学生理论知识学得很好,但由于性格过于内向,一说话就脸红;有的学生满腹经纶却在与人沟通时,不会对人微笑;或者有的学生意志薄弱,在遇到挫折时很容易心灰意冷等。而这样的学生,显然离企业需要的优秀人才的素质要求相差很远。

(2)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,不利于学生学好知识。

因此,我们撰写了这本大学生素质训练教材。本教材是在总结教学过程中的经验和教训的基础上完成的。

本书具有以下特点:

(1)清晰完整的能力模块。本教材借鉴加拿大 CBE 模式,对大学生应具备的素质和能力

进行了科学的分类。全书共分7个能力模块对学生进行训练,包括自我认识训练、情商管理训练、沟通与口语表达能力训练、学习能力训练、职业能力训练、谈判能力训练和品德意志训练。这些内容较全面地概括了当前大学生的素质要求,这也是同类教材所缺少的。

(2) 循序渐进的训练方式。本教材引入“素质训练”的模式,强调对非智力因素进行训练。本书把每一个模块分为7项内容,并依次完成模块的训练,以达到训练的目的。

(3) 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,力图做到深入浅出,同时设计了自测题,以引起学生兴趣,重点在于课堂训练和课后训练,将枯燥的理论转化为切实可行的训练方法,达到培养学生能力的目的。

(4) 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、想象训练等多种形式,既可用于课堂教学,又可用于学生自我训练,正所谓寓教于乐,让学生在轻松愉快的气氛中,锻炼自己的能力。这一方法在教学实践中收到了良好的效果。

本书可作为高职高专院校学生的素质训练特色课程教材,也可以作为经济管理类专业市场营销、公共关系等课程的辅助训练教材。同时,本书也适合希望提高自身综合素质的所有人群进行自我训练,也可以作为企事业单位员工的岗位培训教材和自修参考书。

本书由蒙坪、邹静、刘文主编,蒲开伦主审。本书编写的具体分工为:第1章由蒙坪编写;第2章由陈秀芬编写;第3章由刘文编写;第4、6章由朱利平编写;第5章由邹静编写;第7章由王兴莲编写。本书资料由参与编写教材的全体老师共同收集。

本书在编写过程中得到杨宗伟同志的鼓励 and 大力支持,在此表示深深的谢意。

由于可供参考的同类训练资料较少,加上编者知识水平有限,书中难免存在不足之处,望各位读者批评指正。

蒙 坪

2007年6月5日

目 录

第 1 章 自我认识训练	(1)
1.1 自我认识概述	(2)
1.2 性格与成就	(6)
1.3 克服自卑训练	(11)
1.4 自尊自信训练	(16)
1.5 情绪和情感训练	(20)
1.6 心理健康训练	(25)
1.7 重塑自我训练	(31)
第 2 章 情商管理与训练	(37)
2.1 智商测试训练	(38)
2.2 情商概述	(43)
2.3 自我认识能力训练	(51)
2.4 自我情绪控制调节能力训练	(56)
2.5 自我激励能力训练	(66)
2.6 认知他人情绪的能力训练	(75)
2.7 人际关系管理能力训练	(81)
第 3 章 沟通与口语表达	(91)
3.1 积极的心态	(92)
3.2 积极的言辞	(99)
3.3 积极的行动	(103)
3.4 口语表达技巧	(107)
3.5 打电话与求职面试	(111)
3.6 表扬与批评 请求与拒绝	(114)
3.7 主持与演讲	(116)
第 4 章 学习能力训练	(122)
4.1 观察能力训练	(123)
4.2 注意力训练	(126)
4.3 记忆力训练	(129)
4.4 逻辑推理能力训练	(135)

4.5 思维敏捷性训练.....	(140)
4.6 想象力训练.....	(142)
4.7 创造力训练.....	(146)
第5章 职业能力训练	(151)
5.1 职业规划设计.....	(152)
5.2 就业准备训练.....	(156)
5.3 面试技巧训练.....	(161)
5.4 计划能力训练.....	(168)
5.5 组织能力训练.....	(170)
5.6 领导能力训练.....	(172)
5.7 工作态度训练.....	(175)
第6章 谈判能力训练.....	(181)
6.1 谈判的基本原理.....	(182)
6.2 谈判的准备训练.....	(186)
6.3 谈判的风格训练.....	(191)
6.4 谈判的策略训练.....	(196)
6.5 谈判中的语言艺术训练.....	(202)
6.6 谈判心理训练.....	(206)
6.7 谈判中的个性素质修养训练.....	(210)
第7章 品德意志训练	(216)
7.1 爱心训练.....	(217)
7.2 诚信训练.....	(223)
7.3 恒心训练.....	(229)
7.4 果敢训练.....	(234)
7.5 严谨训练.....	(239)
7.6 自制力训练.....	(243)
7.7 合作训练.....	(250)

第 1 章 自我认识训练

本章要求



- (1) 了解知觉的相关概念
- (2) 掌握性格的相关知识
- (3) 掌握克服自卑的方法
- (4) 掌握情绪与情感的控制方法
- (5) 掌握重塑自我的方法

- ☆ 自我描述训练
- ☆ 自我性格倾向测试
- ☆ 克服自卑的训练
- ☆ 自尊与自信增强训练
- ☆ 情绪与情感控制训练
- ☆ 心理健康修复训练
- ☆ 重塑自我训练



自我认识是在了解自我的基础上，利用训练的方式来完成重塑自我的目的。本章从自我心理分析、性格与成就、克服自卑、自尊与自信的强化、情绪与情感的调节与控制 and 心理健康、重树自我等方面开始对大学生的素质训练。大学生在很多人的眼中一度被称为天之骄子，我们为此感觉到十分自豪；但大学生一度又被称为问题青年，我们又为此自哀自怜。为什么会有这么大的认识差异呢？这就是因为没有清醒地进行自我认识。

本章导读

在古希腊德尔斐城的一座神庙里刻着这样一句碑铭，也是唯一的一句碑铭：“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，才能完善自我，才能掌握现在，才能选择未来。

研究表明，人只有在自我了解之后，才能根据自己的兴趣、自己的潜能、自己的追求目标选择适合自己的工作、生活方式和生活道路。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，把个人的有限融入到人类和社会的无限中去。这就是真正意义上的成功。

1.1 自我认识概述

在现实生活中,大部分人很难做到自我认识。他们或自视过高而骄傲自大、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,另外,与知心朋友交谈、求助心理医生,也是实现自我认识行之有效的方法。同时,还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。

1.1.1 相关知识点

在进行自我认识时,需要对相关的自我认识理论进行必要的了解,只有这样才能帮助我们更好地了解自我,认识自我。

1) 知觉

所谓知觉,其实就是人对世界的看法,是直接作用于人的感觉器官的客观事物的整体在头脑中的反映。知觉是客观事物的反映,但是由于知觉只能反映当前的,并且是直接作用于感官的客观事物,所以知觉是人类认识活动的初级阶段,是一种比较简单的心理活动。

同时,知觉反映了客观事物的整体,即人们在知觉的过程中包含着对事物的主观理解 and 解释,是人脑对感官传来的信息主动进行加工的结果,是对客观事物积极的、主动的反映过程。

影响知觉的心理因素主要包括两个方面:

(1) 知识经验。即人们已经形成的知识经验能直接影响知觉的内容、精确性和速度。如面临一种商品的价格下降现象,一般消费者的感觉是可以更多地购买;一般零售商的感觉是销售量增大,是一次不错的商机;效率高、生产能力强的生产商的感觉是一次清洗市场的好机会;而生产能力弱的生产商则在考虑是否退出这个市场。

(2) 定势。所谓定势,是指主体对一定活动预先的特殊准备状态。定势决定着同类后续心理活动的趋势。构成定势的心理因素有两类:一类是刚发生过的经验,即刚发生的经验对后续知觉的影响;另一类是知觉者的需要、情绪、价值观念和习惯等在较长时期内起动力作用的心理因素。

定势对人的知觉的影响表现在两个方面:

① 从积极的方面看,有助于人们撇开无关刺激和干扰,对现象迅速、准确地作出选择,从而实现预期的知觉。如在访问顾客时,有经验的营销人员可迅速地作出对方是否购买的判断。

② 从消极的方面看,在条件发生变化的情况下,定势容易形成对知觉对象的偏见,阻碍



人对事物的正确认识。

2) 对人的知觉

根据知觉对象的不同,可把知觉分为对物的知觉和对人的知觉。对物的知觉即指我们对外界事物的根本的看法;对人的知觉包括对他人的知觉、对人际关系的知觉和自我知觉三个方面。

(1) 对他人的知觉。在与他人的交往中,通过感官获得他人的外部特征,如言谈、举止、仪表和表情等的信息,我们对这些信息加以选择、组织和解释,进而了解他人的动机、兴趣、情感和个性等心理活动,形成对他人的完整印象,这种知觉称为对他人的知觉。对他人的知觉在进行人际交往中,对了解他人以及通过他人来认识自己非常重要。

对他人的知觉同对物的知觉一样,服从知觉的一般规律。但与对物的知觉相比,对他人的知觉则有如下两个方面的特点:

- 在认知人的外表的同时,能感知到他人的内部心理状态。如喜悦、悲伤、惶惑等都是人通过他人的外表现象作出的判断。

- 在认知他人时,容易带有自己的主观色彩和价值标准。如这个人是真情流露,而另一人则是虚情假意。

- 对他人的知觉容易受到知识与经验的影响。个体以往的积累、与当前知觉有关的经验与知识,总会对个体的知觉活动产生一定的影响。这种经验的影响有时是积极的,能帮助人们更好地全面知觉他人;有时是消极的,不利于认识变化后的情况。

(2) 对他人知觉的若干效应。人们在知觉他人的过程中,由于主体某些心理因素的影响而对他人刺激产生一些特殊的反应效果,称为对他人知觉的效应。对他人知觉的效应主要有首因效应、近因效应、晕轮效应、社会刻板印象等。正确认识了这些效应,在工作和学习中将非常有益。

① 首因效应。首因效应就是指在与人的交往中,重视首先获得的信息,当最初印象形成后,对后来的信息就较为忽略的现象,称为首因效应。所以,我们通常在面试的过程中,都希望将自己打扮得体,给对方以良好的第一印象。



为什么有的大学生在参加双选会时都会刻意地打扮自己?

② 近因效应。近因效应指在人际交往中,最近获得的信息给人留下较深刻的印象,这种印象在一定程度上影响着后来的交往。

③ 知觉防御。知觉防御是当个体希望维护与保护自己的观点时,就会更多关注与自己意见一致的信息,而那些与自己的观点或需要不一致的信息和事物就容易被个体忽视。这就能解释有时人们在关注某一项活动时,会对周围发生的其他事情熟视无睹。

④ 晕轮效应。晕轮效应是指对他人的某些品质形成的清晰鲜明的印象将掩盖对这个人其他方面的知觉。这其实就是对他人知觉的偏差倾向。



晕轮效应表明，对他人的知觉中往往会投入较高的情感因素而非理智的因素。

⑤ 社会刻板印象。社会刻板印象是指在同一经济、地理、政治和文化环境中生活的群体存在着的某些共同的个性特征。这是人们对这些共同特征逐渐形成的比较固定的看法。如常说的老年人保守、年青人开放，北方人豪爽、南方人精明等。



请想一想，我们今天的生活中还有哪些属于社会刻板印象的认识行为？对这个问题你有什么看法？

⑥ 人际知觉。所谓人际知觉，是指对人与人之间关系的知觉，包括自己与他人关系的知觉以及他人与他人关系的知觉。

人际知觉的特点主要体现在具有相互感知和相互影响上。比如，A 通过自己的感知对 B 作出了肯定的评价，并且对 B 作出了友好的态度；B 在 A 对其进行感知时，也察觉到了 A 的友好，于是 B 也会以友好的态度对待 A。如果一方对另一方持否定态度，就会导致两人的相互排斥和相互对立的紧张关系。

由于人际知觉具有相互感知和相互影响的特点，所以在人际交往过程中，应尽量保持与人在情感上形成良性循环，在人际间融洽的氛围中达到良好的交际效果。

⑦ 自我知觉。把自己作为知觉对象，对自己的生理和心理状态、自己在社会中的地位和作用加以知觉。人的自我知觉是在社会实践活动中，在与他人相互交往的过程中，通过社会学习逐渐形成的。

人的自我知觉是通过他人来认识自己。首先，由于他人的存在使人认识到自己是一个有别于他人而存在的个体；其次，由于他人对自己言行的评价反应使人了解到自己的特点和作用；最后，在与他人的交往活动中相互协调和适应，可以使人进一步认识和了解自己。



自我知觉是个体行为的出发点。对自己知觉得越充分、越正确，个体对自己的行为的控制能力就越强。

3) 知觉原理的意义

知觉是人认识活动的初级阶段，知觉原理对人的启示在于：

(1) 丰富自己的知识和经验。一般来说，人的知识经验越丰富，对事物的判断就越正确、越迅速。因此，人们要在工作中和学习中努力积累理论知识和实践经验，察觉到工作、学习过程中可能出现的问题，同时，也要防止因过去的经验阻碍我们对新事物的理解。



(2) 注意自身的形象。一个成功的人每天都要接触许多人, 他的着装、言谈举止均会给别人留下深刻的印象。如果留给他人的是满嘴唾沫乱飞、穿着皱巴巴的西装、抽着廉价香烟、手掌湿乎乎的寒碜模样, 谁还愿意与你进行深入的交往呢? 谁还会相信你说的话呢?

(3) 对别人的结论要慎重。由于对他人的知觉中存在着若干因素的影响, 因此在观察他人时的知觉可能会发生偏差, 而由此得出的结论也可能不真实。而这种偏差在商业活动中, 有可能带来重大的经济损失。

1.1.2 自我训练

1) 自我描述训练

☒ 训练目的

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等, 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。

☒ 自测题

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。

- (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) 你喜欢你的同学吗?
 - (11) 你的理想生活是什么样?
 - (12) 目前有没有正在实施的计划?
 - (13) 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、学力等。)
 - (14) 你有哪些不良习惯已经干扰了你的计划或打算?
- 以上问题最好能用文字表达出来, 这样更有利于自己对自己的了解, 从而对自己作出较为

准确的评价和判断。

2) 你在别人心目中的形象测试

☒ 训练目的

通过朋友的相互帮助,了解别人对自己的印象,并进一步了解自我的外在形象。

☒ 自测题

请将这下列问题复写 3~5 份,交给你的朋友,请他们帮你填写。

(1) 此人的优点:

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

(2) 此人的缺点:

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

(3) 做得不对的事情:

(4) 做得好的事情:

说明: (1)、(2)题请朋友在表上认可的词语下标明, (3)、(4)题可请朋友口述,你自己记录。

提示: 同学们还可以登录 <http://www.fitoo.com/>, 注册登录后, 可对自己的职业兴趣、适合的工作岗位等进行测评。

1.2 性格与成就

要正确认识自我,就需要了解自己的性格。一般说来,制约人行为的因素是复杂多样的,其中性格对人的行为影响是一个重要的内容。我们一般所指的性格其实就是心理学中的“气质”。性格是天生的,是每个人与生俱来的,用社会标准不能评价其好坏,但作为一个合格的大学生,却是可以认识自己的性格,利用对自己性格的认识为自己的成功塑造服务的。

1.2.1 相关知识点

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,如政治家、营销人员、社会工作者等的主要工作是与人打交道,就要求应该具有热情、开朗、善于交际的性格,因此,性格外向的人更适合做推销员。另外,了解不同人的性格特征



也能帮助人们学会宽容和理解, 增强与人交往的能力。

1) 性格

我们这里所说的性格, 类似于心理学的“气质”, 大体和日常生活中所说的脾气、秉性有点相近, 是指个体的一种不依活动的目的和内容转移的典型的、稳定的心理活动的动力特点。理解性格, 主要应把握以下两个方面:

(1) 性格心理活动的动力特点。这种特点具体表现为: 心理过程产生的速度和稳定性, 如对外界刺激的敏感度, 思考的快慢, 注意力集中时间的长短等; 心理过程的强度, 如人需要获得满足时所产生的情绪体验的强度、意志的积极程度等; 心理活动的倾向性, 如人心理活动倾向于外向或内向, 是喜欢独处还是喜欢交际等。

(2) 性格不依目的和内容转移。如不同性格的人在遇到高兴的事情的时候, 虽然都会产生愉快的感觉, 但具体到每个人的身上, 其速度、强度和稳定性是不同的。有的人情绪产生迅速且具有爆发性, 而有的人情绪体验却是微弱和持久的。

2) 性格的类型

人的性格是复杂的, 但还是有一定的规律可循。当某些人身上集中了一类人共同的性格的组合时, 这就构成了同一类人的性格。人的性格大体上可分为四类。

(1) 外向型。这类性格的特点主要有: 对微弱的刺激产生较强烈的反应; 反应速度快, 能较快适应环境, 喜欢交际, 灵活性高; 容易产生情绪但不易持久。外向型性格的人在行为举止上往往表现为活泼、敏捷、表情生动, 有较好的语言表达能力与感染性, 但缺乏忍耐力。

(2) 暴躁型。这类性格的人对微弱的刺激也能产生较强烈的反应, 心理过程具有迅速而爆发性强的特点。这类人主动性强, 情绪兴奋强而抑制性弱, 容易急躁, 对环境的影响适应慢, 喜欢交际, 反应速度快等。

(3) 中间型。这类性格的人需要较强的刺激才能引起反应, 反应性弱并且不灵活; 情绪兴奋性弱, 情绪不易产生和爆发; 反应速度缓慢, 不易改变旧习惯去适应新环境; 行为举止较慢, 但有耐力。

(4) 内向型。这类性格的人对微弱的刺激也十分敏感, 情绪体验深刻, 但不易表露于外; 较难适应环境的变化, 不喜欢交际, 反应速度缓慢, 不灵活。



补充资料

古希腊哲学家希波克拉底从人的体液差异的角度, 提出了四种性格(心理学的“气质”)的类型, 即多血质、黏液质、胆汁质和抑郁质。其性格特点分别为:

- ② 多血质: 血液占优者, 代表了热与湿的配合, 性格湿而润, 好像春天;
- ② 黏液质: 黏液占优者, 代表了冷与湿的配合, 性格冷酷无情, 好像冬天;
- ② 胆汁质: 黄胆占优者, 代表了热与干的配合, 性格比较热燥, 好像夏天;
- ② 抑郁质: 黑胆占优者, 代表了冷与干的配合, 性格冷而躁, 好像秋天。

3) 性格与评价

就气质本身而言,性格的类型无好坏之分。人的性格类型与人的遗传和个体生物组织有很大关系,即性格是天赋的。

(1) 不以性格类型为标准评价人的好坏。这是因为性格是人固有的心理特征,与人的活动目的、内容、动机无关,不能以此决定一个人本身成就的高低。

(2) 每种性格类型的人都有适应自己的工作。如营销人员需要有较强的交际能力、良好的口头表达能力等,就需要外向型性格的人;而做一些文案工作的人,需要仔细、稳重、条理性强,内向型性格的人更加合适这样的工作。

(3) 注意与不同性格人的互补。在生产日益社会化的今天,工作在一定意义上是一种团队工作,在团队工作中不同性格类型的人可以互相搭配,取长补短,共同完成工作目标。

4) 性格的改变

性格虽然没有优劣之分,但是对于从事某一项工作还是可以分出优劣来的。于是,个体可以在外力的作用 and 自我的修炼中,调整自己的个性,使之适应工作与社会的需要。

1.2.2 自我训练

1) 性格倾向测试

☒ 训练目的

了解自己的性格倾向,决定职业取向。

☒ 自测题

请将符合自己性格的内容选定,并记下来。

- (1) 对人十分信任。
- (2) 喜静安闲。
- (3) 能在大庭广众下工作。
- (4) 工作时不愿人在旁观看。
- (5) 不常分析自己的思想和动机。
- (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) 节省而不愿浪费。
- (9) 能将强烈的情绪(如喜、怒、悲)表现出来。
- (10) 很喜欢上网与别人聊天。
- (11) 不拘小节。



- (12) 常写日记。
- (13) 常与观点不同的人联络。
- (14) 对不熟悉的人不轻易信任。
- (15) 好读书而不求甚解。
- (16) 常回想自己的所作所为。
- (17) 喜欢新的工作、环境和朋友。
- (18) 在人多时感到无话可说。
- (19) 不愿别人提示，而愿别出心裁。
- (20) 三思而后决定。

☐ 自测评价

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“是”的比双号多出 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。一般来说，前两种类型的人更加适合做政治家、营销人员等，后两种类型的人则更适合做工程师、技术人员等。

2) 性格类型测试

☐ 训练目的

通过测试，进一步认识不同性格类型的特征，增进对自己性格的了解。

☐ 自测题

- (1) 对我来说，最满意的情况是（ ）。
 - A. 比原计划做得多
 - B. 对别人有帮助
 - C. 通过思考解决了问题
 - D. 把一个想法和另一个想法联系起来
- (2) 当按计划工作时，我希望这个计划能够（ ）。
 - A. 取得预期效果，不要浪费时间精力
 - B. 有趣，并能和有关人一起进行
 - C. 计划性强
 - D. 能产生有价值的新成果
- (3) 当别人对我无礼时，我往往会（ ）。
 - A. 立即表现出不快
 - B. 心情不快，但能很快消除

- C. 谴责对方
D. 不去理他, 考虑自己的事
- (4) 我给别人留下的深刻印象可能是 ()。
- A. 成熟稳重
B. 热情
C. 灵敏、有创意
D. 知识丰富
- (5) 我喜欢别人把我看成是个 ()。
- A. 能完成工作任务的人
B. 充满热情和活力的人
C. 办事胸有成竹的人
D. 有远见卓识的人
- (6) 我的时间很宝贵, 所以总是要确定要做的事情 ()。
- A. 有无价值
B. 能否让别人感到有趣
C. 是否安排得当, 按计划进行
D. 是否考虑好了下一步计划

☒ 自测评价

选择完成以后, 把六个问题中的 A、B、C、D 四项的个数分别相加。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—想象型



补充资料

除前面已经介绍的典型性格及特征外, 对个体性格的划分还可以有敏感型、感情型、思考型和想象型。其性格特点分别为:

- ⑨ 敏感型: 这类人精神饱满, 好动不好静, 办事爱速战速决, 但是其行为常有盲目性。
- ⑨ 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。
- ⑨ 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, 一经作出决定, 能够持之以恒。生活、工作有规律, 爱整洁, 时间观念强。
- ⑨ 想象型: 这类人想象力丰富, 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。