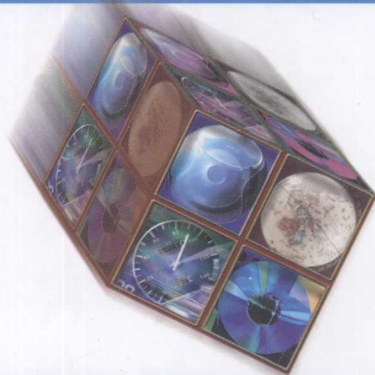


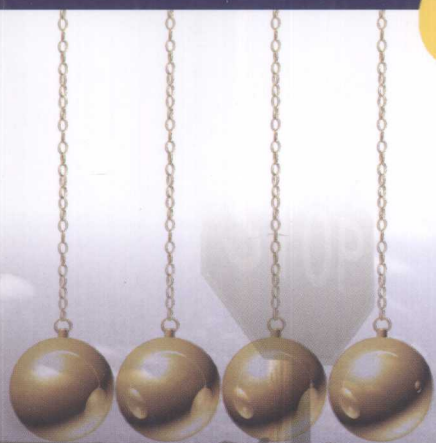
经浙江省中小学教材审定委员会审查通过



教师用书

人·自然·社会

高一全学年



浙江文艺出版社

经浙江省中小学教材审定委员会审查通过

教师用书

人·自然·社会

高一全学年

REN
ZIRAN
SHEHUI

浙江文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

人·自然·社会·高一全学年 / 朱永祥主编. —杭州:
浙江文艺出版社, 2008.9

教师用书

ISBN 978-7-5339-2663-2

I. 人... II. 朱... III. ①社会科学课—高中—教
学参考资料 ②浙江省—概况—高中—教学参考资
料 IV. G633.203 G633.593

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 107361 号

书 名 人·自然·社会(高一全学年·教师用书)
主 编 朱永祥
责任编辑 王晓乐
封面设计 刘 炜
责任出版 朱毅平
出版发行 浙江文艺出版社
地 址 杭州市体育场路 347 号
邮 编 310006
网 址 www.zjwycbs.cn
经 销 浙江省新华书店集团有限公司
印 刷 杭州富春印务有限公司
开 本 787×1092 毫米 1/16
字 数 290 千字
印 张 14
版 次 2008 年 9 月第 1 版 2008 年 9 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5339-2663-2
定 价 25.00 元

版权所有 违者必究

目 录

第1单元	一切从“新”开始	(1)
第1课	相聚在一起	(2)
第2课	学习零距离	(4)
第2单元	青春做伴	(19)
第3课	蹚过雨季	(20)
第4课	花开的声音	(23)
第5课	长大未成人	(25)
第3单元	虚拟与现实	(38)
第6课	E时代情感	(40)
第7课	是是非非话网络	(42)
第8课	网络的准绳	(44)
第9课	电子商务	(45)
第4单元	自我的困惑与超越	(77)
第10课	寻找人生的支点	(78)
第11课	调整自我的坐标	(80)
第12课	梦想成真	(82)

第5单元 健康自助	(95)
第13课 药物知识ABC	(96)
第14课 睡出健康来	(97)
第6单元 活力浙江	(122)
第15课 站在新的起点上	(123)
第16课 创业富民、创新强省	(132)
第17课 腾笼换鸟,实现模式转型	(144)
第18课 溯游高端,提升产业结构	(151)
第19课 城乡统筹,推进农村全面小康	(156)
第20课 从市场大省走向市场强省	(164)
第21课 超越“小船”,打造“巨舰”	(169)
第7单元 透视浙江的资源环境	(176)
第22课 “多”与“少”的矛盾	(177)
第23课 资源分布与生产布局的矛盾	(184)
第24课 山区资源的开发潜力	(197)
第25课 海洋资源的开发前景	(202)
第26课 潜在的后备土地资源	(208)
第27课 旅游资源的独特优势	(212)

第1单元 一切从“新”开始

单元分析

心理适应通常是指当外部环境发生变化时,人们通过自我调节系统做出能动反应,使自己的心理活动和行为方式更加符合环境变化和自身发展的要求,使主体与环境达到新的平衡的过程。这说明,适应现象是伴随着环境的变化而出现的,由于人们生活的环境(包括自然环境、心理环境和社会环境)经常处在不断的变化之中,因此,每个人在学习和生活中都会产生不断适应新环境的需要。从这个意义上说,适应是人的一种基本需要,是人一生中随时都要面临的任务,也是人应当具备的一种基本素质。因此,心理适应能力的培养也就成了青少年成长中的重要课题。

高一学生刚刚进入一个新的环境、新的集体,开始一段全新的学习和生活。他们需要适应各方面的变化,包括生活习惯的变化、学习内容和方法的变化、人际关系的变化、自我的变化等;而适应人际交往的变化和学习的变化对于每一个高一新生来说尤为重要。

人际交往,就是人与人之间通过一定方式进行接触,从而在心理上和行为上发生相互影响的过程。在交往的基础上形成的人与人之间的关系称之为人际关系。高中生处于青年前期,他们将摆脱初中生的幼稚,逐步走向成熟。他们的人际观念和人际关系也将由幼稚简单走向成熟复杂。与初中生相比较,高中生的人际关系有了很大的变化,逐渐向成人化靠拢。首先,在交友面上由一般性的普遍交友演变为个别性的交友,出现了所谓的“挚友”,许多人相知一生的挚友往往都在此时产生并发展了持久的友谊。其次,择友标准上,由受功利恩惠和情感影响转变为开始有意识地强调思想认识和追求目标的一致性,强调志趣相投,要求彼此坦诚相待,以个性、脾气、兴趣、爱好为相互接近的条件。第三,在对人际关系的重视方面,初中生较重视自己在小团体的地位,而往往忽视在整个班集体的自我形象,而高中生自尊心逐渐成熟,开始看重自己在集体中的地位和形象。这些变化都可能给高中生带来不适应。

学习是每个人终身都要面临的重要任务。经过九年制义务教育,高中一年级学生对学习都不陌生,但中考的结果、进入不同的学校后面临的新的学习环境和学习任务,会使他们产生不适应。而此时,学生的认知发展水平使他们已经具备了理解学习本质的能力。因此,帮助学生重新认识学习的意义,帮助学生掌握必要的学习策略以改进他们的学习,提高学习质量,帮助学生获得积极的关于学习的情感体验,甚至比具体的学习内容更为重要。高中阶段的学习与初中阶段相比有以下三个突出的特点:(1)知识量大,系统性强。各学科均涵盖了大量的基础知识,并逐步形成完整的学科体系。(2)综合性强,学科间联系密切。各学科间互为工具,互为基础,所谓“一通百通”。(3)对学习能力要求高,具有强烈的情感体验。高中阶段的学生已经能体察到学习方法对学习的重要作用,他们希望能有意识地掌握和应用学习的心理规律,变被动、消极的学习为主动、积极的学习,变盲目学习为自我调控学习,变被动、旁观式的学习为主动、参与体验式的学习。

本单元正是根据高中生的身心发展特点,帮助学生认识当前面临的各种变化,一方面主动开放自己,积极与别人协作,从而更快地适应新环境,另一方面主动监控和调节自己的学习,能更快地适应高中的学习。

本单元共两课。第1课《相聚在一起》主要是协助学生认识当前面临的各种变化,主动开放自我,主动交往,提高心理适应能力。第2课《学习零距离》则引导学生领悟学习是需要“自我调节”的,帮助其发展学习的自我监控能力和自我调节能力。

“搜索引擎”为本单元提供了一组书名和网站名称,目的是提示学生可以查找书刊或上网阅读。

第1课 相聚在一起

内容分析

一、教学目标

1. 主动开放自我,主动交往。
2. 认识当前面临的各种变化,提高心理适应能力。
3. 确立“互相信任、互相合作”的意识,创设融洽的集体氛围。

二、重点与难点

1. 本课的重点是协助学生正视当前面临的多种变化,主动开放自我,提高心理适

应能力。

2. 本课的难点是如何让学生在陌生的集体中打开心扉,相互信任,相互合作。教师自己需要在这方面做出良好的示范,真诚开放地参与各项活动。

活动建议

一、教学设计建议

1. 本课可以采取以下教学设计流程:提出问题—活动感悟—技能训练—拓展活动—总结归纳。

2. 本课教师可以直接通过“情景扫描”导入,也可以以其他方式导入,总之要能唤起学生对“开放自己,融入新集体”的关注和思考。

3. “动感地带”的设计是引导学生把“主动开放自己、主动交往”这个问题投射到自身,反思:我会主动交往吗?我是否能够主动融入新集体、新环境?

4. “他山之石”旨在引导学生领悟:只有勇于改变自我,才能一步步地迈向全新的领域,从而让生命不断地成长。教师在课堂教学中,可根据实际情况酌情处理。教师可以把它作为一个教学环节,让学生在课堂内阅读,也可以让学生课后自主学习。

5. “主题链接”主要是为学生的思考提供一些知识支持。有关这些内容,教师可以让学生在总结“如何适应变化”时,把它们作为参考资料,并选取其中最有条理的几条加以整理进行交流。

二、活动提示

活动一 本活动主要是让学生在实践活动中,亲身感受“主动交往”,并找到一定的归属感,从而促进他们勇于开放自我,更快地融入新集体。

在这一活动中,教师一方面鼓励学生主动参与,积极体会;另一方面要把握活动氛围,以免出现场面混乱的局面,影响活动效果。

活动二 本活动主要是引导学生再次发现和感受“人际交往”。在活跃的团体氛围中,相互熟悉,增进交往。

在这一活动中,教师需要提醒学生:在畅所欲言的同时,需要以欣赏的眼光看待别人,以免伤害同学之间的关系。

活动三 本活动首先旨在引导学生确立如下意识:良好的成长不能只依靠自己,如果在一个团体中彼此能互相信任、互相学习、互相合作,就能更迅速更健康地成长。只要我们能运用这项借力与合作的诀窍,很快地,我们便能成为成功之林的雄伟巨木。

其次,在确立“互相信任、互相合作”的基础上,认识当前面临的各种变化,探讨“适应”之策略,提高心理适应能力。在课堂教学时,教师也可以提前做个调查,了解学生进入高中后遇到的各种变化和挑战。

三、注意事项

1. 在教学活动中,教师需要恰当有序地安排各个活动,以便学生在各个活动中真正有所得有所获。

2. 适应性辅导是一个大课题,它包括许多内容。本课的辅导首先在于引导学生主动开放自己,主动交往,积极协作,其次才是帮助学生掌握“适应”策略,以“不变”策略应对每个人遇到的具体“适应”问题。至于具体到各个方面的“适应”,例如学习方面,则在接下来的一课中进行更深入的辅导。

第2课 学习零距离

内容分析

一、教学目标

1. 领悟需要用“变化”的观点看待学习,学习需要“自我调节”。
2. 学习自我监控,学习自主学习。

二、重点与难点

本课的重点与难点是引导学生在领悟学习需要“自我调节”的基础上学习自我监控和自主学习。当然,学生要学会自我监控和自主学习,肯定不是靠一节课就能解决的问题。在本课中主要是通过各种活动让学生发现自我监控和自主学习的一些方法,以便在今后的学习生活中进一步应用和拓展。

活动建议

一、教学设计建议

1. 本课可以采取以下教学设计流程:提出问题—反思交流—案例分析—总结感悟。
2. 本课教师可以直接通过“情景扫描”,也可以以其他方式导入,总之要能唤起学生对高中学习的关注和思考。
3. “动感地带”的设计是引导学生反思:我是个主动学习的人吗?我是个善于学习的人吗?

4. “他山之石”有助于学生拓展思路,为他们的延伸性思考提供知识支持。教师在课堂教学中,可根据实际情况酌情处理。教师可以把它作为一个教学环节,用故事来引导学生领悟:世上没有一成不变的事物,也没有放之四海而皆准的真理。一次偶然的成功经验,并不能成为一生一世奉行的法则。要学会用变化发展的眼光看事物,具体问题具体分析。学习更是如此。

5. “主题链接”主要是为学生的思考提供一些知识支持。有关这些内容,教师可以让学生在案例进行分析时,把它们作为参考资料,并选取其中最具有体会的几条加以整理进行交流。

二、活动提示

活动 本活动旨在协助学生发展自我监控和自我调节能力。在教学实践中,教师可以根据学生的具体情况设计更贴近学生的案例。

关于案例的分析如下(仅供参考):

1. 问题:无法设定合适的学习目标(英语)。

原因:可能是因为不能科学地理解自己掌握知识的状况,无法做出客观的学业评价。

建议:对考试的成败进行合理归因,科学地评价自己掌握知识的状况——到底有没有掌握这部分知识,不是完全依据一次的考试成绩而论;然后适当调节自己的学习目标和学习行为。

2. 问题:未能真正“学会”物理的相关知识。

原因:可能是因为并没有弄清楚物理定义和公式的内涵(例如公式的使用条件),只是单纯地套用公式,模仿题型答题而已。

建议:加强对物理定义和公式内涵的理解;不能“为做题而做题”,而要寻找题目之间的联系,及时发现和归纳解题规律。

三、注意事项

广义的学习(learning),包括个体在一切活动过程中,通过经验引起的行为或心理的相对持久变化;而学生的学习(study)主要指在教育活动中由经验引起的行为或心理的相对持久变化,是狭义的学习。因此,在本课课堂教学过程中,我们建议尽可能避免学习理论知识的系统讲解,而要通过各种具体的训练活动提高学生的学习能力,使他们对学习充满信心,积极、主动地投入到学校学习中;同时还要通过这些活动引导学生去了解、感受自我调节的重要性及一些操作性较强的策略。

第一印象

人际关系的初次印象,即第一印象或叫首因效应。第一印象包括:服饰、相貌、谈吐、举止、表情、姿势、态度等。第一次印象往往非常强烈、鲜明,可能会持续很长的一段时间,甚至主导人们以后对他的看法。

心理学家曾经用实验证明第一印象的突出作用。著名心理学家陆钦斯曾经做了一个著名的实验,他用一段阅读材料来描写人物杰姆的性格,参加的学生分为四个组,阅读材料分为两部分,前半部分描写杰姆热情友善,后半部分描写杰姆性情冷淡。第一组学生阅读了描写材料的前半部分;第二组学生阅读了描写材料的后半部分;第三组学生先读描写材料的前半部分,再读描写材料的后半部分;第四组学生先读描写材料的后半部分,再读描写材料的前半部分。然后要求学生回答,杰姆是热情友善还是性情冷淡的人。结果表明,第一组回答杰姆热情友善的占 95%,性情冷淡的占 5%;第二组回答杰姆热情友善的占 3%,性情冷淡的占 97%;第三组回答杰姆热情友善的占 78%,性情冷淡的占 22%;第四组回答杰姆热情友善的占 18%,性情冷淡的占 82%。可见,对杰姆的印象取决于先入为主的第一印象,人最初得到的印象,总是很大程度影响总体印象的产生。

关于第一印象的产生,心理学家从不同的角度加以解释。一种说法认为,在对某人最初印象的形成过程中,大脑关于这个人的信息犹如一张白纸,新进入的第一印象的信息没有受到先前信息的干扰,容易形成清楚的印迹,而以后进入的信息就不一样了,容易受到前面和后面进入的相关信息的干扰。

人际交往以后的印象虽然也能对第一印象进行不断地修改、矫正,但往往盖不住第一印象的鲜明性。所以,人际交往中的第一印象具有重要的现实意义。俗话说:“良好的开端是成功的一半。”初次见面给人留下良好的第一印象,就容易顺利地适应环境,融洽人际关系,打开交往的通道,使以后的交往有良好的开端。在日常生活中,有些同学与人交往时往往不太注意“第一印象”,比如,初次见面时衣着过分随便,衣冠不整,不懂礼貌,谈吐放肆或交谈时漫不经心,态度冷淡,或者过分紧张,面红心悸,这些都有可能破坏“第一印象”,使以后的交往难以顺利进行。

人际交往中的三条心理规律

在人际交往和沟通过程中掌握一些必要的交往心理规律,对于为人处事将会有不小的效果,其中一个比较重要的就是要了解和把握“心理位距”。

所谓“心理位距”,简单地说,就是指人与人之间的心理距离。心理学家把人之间的心理距离根据亲疏程度分为从-4级到+4级共9个等级,具体含义如下:

- 4级:极其疏远,有极强的排他性,在报复人时会采取极端手段的状态;
- 3级:有很强的排他性,冲突会具体化和表面化,有报复倾向但不会采取极端手段的状态;
- 2级:有不轻的排他性,并有一定攻击倾向的状态;
- 1级:对对方心存不满,但还能勉强相处的状态;
- 0级:这是人际交往的临界状态,既无排他性,也无与人交往的意思;
- +1级:对对方有好感,有进一步主动交往意愿的状态;
- +2级:愿意主动为对方提供帮助,但期望能有一定回报的状态;
- +3级:愿意主动向对方提供帮助,一般也不期望能有一定回报,并愿将内心秘密告知对方的状态;
- +4级:对对方有极高的信任,能与对方共享自己所有的秘密,并不求任何回报,愿意为对方牺牲的状态。

了解这9个等级后,就可以运用以下三条心理规律来处理人际关系。

第一个规律是“双向距离的可能不等值律”。

它是指交往双方对彼此之间心理位距的认识可能会有不一致。比如说本来双方的关系可以处于+3级的状态,但若其中一方总是非常客气,别人帮他做了一点事,就时时处处都说“对不起”、“谢谢”的话,那么另一方就会觉得他很见外,不把自己当好朋友,人家说了“谢谢”自己也还得还礼,很是麻烦,久而久之就会疏远往来,彼此回到+1级甚至0级的状态。

第二个规律是“认知距离和实际距离的可能不等值律”。

这是指交往中的一方对另一方的心理位距的认识可能会出现偏差,我们常说的自作多情就是很典型的例子。例如甲方碰到一些困难,乙方只是出于同学间的情谊给予主动帮助,倘若这时甲方以为乙方这样做是对他有好感而单方面缩短心理位距的话,那么就有可能在交往过程中出现一些自作多情的想法和行为,造成不必要的误会和痛苦。

第三个规律是“即时距离和基础距离的可能不等值律”。

这是指本来比较要好的交往双方因一时误会闹了矛盾,关系暂时变得疏远,那么

原有的+3级的基础距离就可能暂时降到了0级甚至-1、-2级的即时距离。倘若隔了一段时间,其中一方气消了,想与对方和好,便仍以以往的基础距离的方式去对待对方,这时就很可能碰钉子,因为对方与他的心理位距还处在0级或-1级的程度,不仅态度冷淡,还可能会冷语相讥,或者故意与别人做出很亲密的样子来刺激他。这时,若能了解这一条规律,很好地把握双方的心理位距,就不会被对方的表面行为所蒙蔽,不仅可以避免自己意气用事,一气之下真的割断这份情谊,还能调整自己的交往方式,重新赢回朋友。

在人际交往的过程中,还有一个常见的问题是朋友之间会因为误会而发生矛盾,有些人会因为伤心而使原来的友谊中断。但事实上,其中有许多人是因为不懂人际交往中的心理特点和规律而造成的。一般而言,人际误解发生的原因有以下几点:

1. 适度不对。就像父母因为溺爱而惯坏孩子一样,好心未必有好结果。任何事都不能过度。对朋友好过头,朋友也许被宠坏,也许会感到受束缚,也许会觉得承担不起。所以,适当的量很重要,即使是爱和关怀。一头冷一头热,双方对关系程度的认知若距离巨大,自然容易造成误会和麻烦。

2. 方法不对。俗话说:“一把钥匙开一把锁。”对不同身份地位、文化修养、性格脾气的人应有不同的人际交往方法,否则往往会弄巧成拙,事倍功半,甚至“好心得不到好报”。所以,学习好的人际交往技巧是很有必要的,这样可以避免“拿错钥匙并断在锁眼里”这类情况的发生。

3. 观念不对。不同的价值观和为人处世态度会使人发生碰撞,造成矛盾。比如在考场上,同桌好友要你将答案告诉他,而你为了他不犯错误而没有答应他。从你的角度看,你是好意;而他,则有可能认为你不够朋友。

因此,当与人发生矛盾,产生误解时,首先要通过自我反省或与对方诚恳交流,搞清楚究竟是什么原因才造成了“好心做错事”的情况发生,然后有的放矢地予以解决或改善,或改变方法,或纠正方法,或在观念上加以沟通。

如果最终双方能重归于好,当然是件皆大欢喜的好事。但是,如果你竭尽全力仍无法改变局面,那也不必太难过。也许你们本来就个性冲突,难以融洽。交往毕竟是件取决于两人的事,若其中一个人走得太累,又有什么意思呢?

人际交往中的人际吸引

人际吸引意味着人与人之间在时间、空间上的相互接近。人的个性不同,人际关系需求也必存差异。在实践中,每个人都需要和别人建立并维持良好的人际关系,而人际关系的变化和发展在很大程度上受人际吸引因素的影响。从心理学角度讲,增进人际吸引的因素有:

1. 相似性吸引:交往双方在个人特征方面若都能意识到彼此的相似性就容易产生相互吸引,相似性越强,相互的吸引力越大。反之,则越小。人们常以自己对交往对象的角色期待与对象的实际行为相比较作为判定相似程度的标准。影响人际吸引的相似性因素很多,如年龄、性别、民族、籍贯、职业、文化教育水平、经济收入、社会地位、资历、兴趣爱好等等,但态度、信念、价值观是最主要的影响因素。一般情况下,同年龄、同性别者容易相互吸引,信念、态度、价值观、世界观、宗教信仰等相似谓之志同道合。相似性吸引具有一定的情境性,如异国他乡同胞相见会有极强的吸引力。相似性吸引往往在人们交往的后期显示作用。

2. 接近性吸引:生活中经常接近容易互相吸引。接近包括两方面:一是指接触的频度,经常接触就会相互熟悉,增进彼此间的了解。二是指精神上的接近。地理位置接近,接触的机会就多,就容易相互熟悉和吸引,常言“远亲不如近邻”。双方交往的频率是接近性吸引的一个重要方面,但更重要的是精神上的接近。如医务工作者的同情心、责任心、任劳任怨的工作态度更易赢得病人的信任和敬佩,而产生接近性吸引。交往早期,接近性是增进人际交往的重要因素,最初期交往阶段作用十分明显,随着时间的推移,其作用则越来越小。

3. 仪表性吸引:人的仪表会影响人际间彼此吸引的程度。这是因为仪表在一定程度上反映着一个人的内心境界与情趣。人的容貌、身材以及后天社会化而形成的神态、风度、穿着、姿态等因素综合成为一个人的仪表性吸引力。调查显示,除一个人的容貌、身材、外表因素外,一个人仪表印象主要来自服饰、言谈举止、风度。特别是在初次见面的“第一印象”中起作用。尽管人们已认识到“先入为主”、“以貌取人”的第一印象,常常不能反映一个人的全貌和品质,但由于人脑对信息加工是有先后顺序的,因此,首因效应还是占重要的地位。“第一印象”有时会决定着交往是否可以继续进行。仪表美要以心灵美为基础,才能达到仪表美和心灵美的和谐统一。在人际交往中要力争建立良好的初次印象。随着人际交往的不断深入,人际吸引力逐渐地会从人们外在的仪表转入其内在的品质。

4. 奖励性吸引:人际交往中,双方都达到了目的,需要得到了满足,这种心理上的满足就是一种奖励。所以满足需要就会增强吸引力,反之则减弱。奖励性吸引不仅仅是物质需要的满足,更重要的还是精神需要的满足,如人际交往中的鼓励、赞扬、集体荣誉感、个人成就的抱负理想等均为奖励。这其中包括“功利”因素,如抢救特殊情况的病人往往比抢救的一般病人具有吸引力,这是因为可能获得重大的学术或其他方面的价值。

5. 互补性吸引:人际交往的需要及双方的某些特征符合相互的期望形成互补关系对双方都有益,可产生吸引力,谓之互补性吸引。而只对一方有益则交往难以发展。如独立性强者往往喜欢和依赖性较强的人在一起,暴躁的人愿和温柔的人在一起,喜欢支配人者与愿意受别人支配者在一起,这样双方均可获得满足而维持交往关系。实践证明,互补性人际吸引力的增进,多发生于情感深厚的朋友身上,特别是异性朋友或夫妻之间。相互需要的互补是长期发展和密切人际交往的主要动力。

除以上增进人际吸引的因素外,突出的能力和特长、经验和知识、良好的性格等都是增强吸引力的因素。

人缘情况测试

根据自己的实际情况,对下面的 15 个测验题如实回答,你就会知道自己是不是善于交朋友和应该怎样与朋友相处。

1. 朋友们在一起时过得很愉快,是不是因为:
 - a. 你发现他们很有趣,既爱玩又会玩。
 - b. 朋友们都挺喜欢你。
 - c. 你认为你不得不这样做。
2. 休假的时候,你是否:
 - a. 很容易交上新朋友。
 - b. 比较喜欢自己一个人消磨时间。
 - c. 想交朋友,但发现这不是一件容易的事。
3. 你安排要会见一位朋友,但又感到疲倦却不能让朋友知道你的这种处境时,你是否:
 - a. 希望他会谅解你,尽管你没有到朋友那儿去。
 - b. 还是尽力去赴约,并且试图让自己过得愉快。
 - c. 到朋友那儿去了,并且问他,假如你早点回家,他会有什么想法吗?
4. 和你的朋友们在一起的时间长不长:
 - a. 一般情况下是几年。
 - b. 有共同感兴趣的东西时,也可能待上几年。
 - c. 一般都不长。
5. 一位朋友向你吐露了一个非常有趣的个人问题,你是否:
 - a. 尽自己最大努力不让别人知道它。
 - b. 根本没有想把这个问题传给别人听。
 - c. 当那位朋友刚离开,你马上就和其他的人议论这个问题。
6. 有了问题的时候,你是不是:
 - a. 通常感到自己完全能够对付这个问题。
 - b. 向你所能依靠的朋友请求帮助。
 - c. 只有当问题确实严重时,才找朋友帮助。
7. 你的朋友有困难时,你是否发现:
 - a. 他们马上来找你求助。

- b. 只有那些和你关系密切的朋友才来找你。
- c. 朋友们不打算麻烦你了。
8. 你通常要交朋友的时候,是不是:
 - a. 通过你已经结识的熟人帮助你。
 - b. 在各种各样的场合下都能这样做。
 - c. 通过较长时间的观察、考虑,甚至可能经历了某种困难之后,才能交上朋友。
9. 下列三种品质中,哪一种你认为是你的朋友应当具备的:
 - a. 使你感到快乐和幸福的能力。
 - b. 为人可靠,值得依赖。
 - c. 对你挺感兴趣。
10. 下面哪一种情况对你最为合适,或最接近你的实际:
 - a. 我通常让朋友们高兴得大笑。
 - b. 我经常让朋友们认真思考。
 - c. 只要有我在场,朋友们都感到很舒服。
11. 假如你应邀参加一次活动,一次比赛,或者应邀在聚会上唱歌,你是否:
 - a. 找借口不去参加。
 - b. 饶有兴致地去参加这些活动。
 - c. 当即就直率地谢绝了邀请。
12. 对你来说,下面哪一条是真实的:
 - a. 我喜欢称赞和夸奖我的朋友。
 - b. 我认为诚实是最重要的品质之一,所以,我常常不得不持有与众不同的看法;我很讨厌鹦鹉学舌,人云亦云。
 - c. 我不奉承,但也不批评我的朋友。
13. 你是否发现:
 - a. 你只是同那些能够与你分担忧愁和欢乐的朋友相处得很好。
 - b. 一般说来,你几乎和所有人都能相处得比较融洽。
 - c. 有时候你甚至想与对你漠不关心、不负责任的人相处下去。
14. 假如朋友们跟你恶作剧,你是否:
 - a. 跟他们一起哈哈大笑。
 - b. 感到气恼,并且表现出来。
 - c. 可能和他们一起哈哈大笑,也可能恼怒发火,这都取决于恶作剧发生时你的精神状态和情绪。
15. 假如别人想依赖你,你有什么想法:
 - a. 在某种程度上,我并不在乎,但是我想和我的朋友们保持一定的距离,有一定的独立性。
 - b. 很不错,我喜欢让人家依赖我,认为我是一个可靠的值得信赖的人。

c. 我对此持一种谨慎的看法,比较倾向于避开可能要我承担的某些责任。

计分方法:

请对照下表找出你每题的得分,将 15 个题的得分加起来便是你的总分。

得分 题号 \ 选项	选(a)	选(b)	选(c)
1	3	2	1
2	3	2	1
3	1	3	2
4	3	2	1
5	2	3	1
6	1	2	3
7	3	2	1
8	2	3	1
9	3	2	1
10	2	1	3
11	2	3	1
12	3	1	2
13	1	3	2
14	3	1	2
15	2	3	1

分析:

1. 36~45 分

你对你周围的朋友们都比较好。你愿意和他们在一起,他们也喜欢你。而且,你能够从平凡的生活中得到许多乐趣,你的生活是比较充实而且丰富多彩的。你很可能在朋友中有一定的威信,他们比较依赖你。一句话,你会交朋友,你的人缘好。

2. 26~35 分

你的人缘不怎么好。换句话说,你和朋友们的关系并不牢固,时好时坏,经常处在一种起伏波动的状态之中。这就表明,尽管你确实想让别人喜欢你,想多交些朋友,尽管你自己也做出了很大的努力,但是别人并不一定喜欢你,朋友们跟你在一起时很可能不会感到轻松、愉快。你只要认真地检查自己的言行,虚心听取那些逆耳的忠言,真诚地对待朋友,学会正确地待人接物,你的处境肯定会改变的。

3. 15~25 分

你很可能是一个孤僻的人,思想很不活跃,不开朗,喜欢独来独往。但是,这一切并不意味着你不会交朋友,更不能武断地说你人缘很差。其主要的原因在于,你对社交活