

教育部重点课题《学生心理健康教育研究》总课题组编写



主编：郑日昌

高中

心理健康教育

GAOZHONG XINLI JIANKANG JIAOYU

二年级

下学期

团结出版社

序

人，不但要有健康的身体，还要有健康的心理，只有身心俱健，才是一个健全的人。

心理健康同身体健康一样，必须从幼年抓起，从青少年抓起。

近年来，中小学生学习心理健康问题越来越受到全社会的关注，教育行政部门已把促进学生心理健康的心理辅导纳入各级学校的工作日程。

心理辅导是指在心理上的辅助和引导，既包括对各种一般心理问题和轻微心理障碍的学生进行个别或小组辅导，也包括面向全体学生的心理健康教育和心理辅导活动。

心理辅导的宗旨是开发智能，完善人格。心理辅导遵循的是预防和发展取向的教育模式，而非疾病和治疗取向的医学模式。

心理健康教育不是知识传授，更不能空洞说教，而要以活动为主，让学生在丰富多彩的活动中感受和体验，在潜移默化中陶冶性情，发展身心。

为了将心理健康教育和心理辅导工作落到实处，使其具有可操作性，笔者带领博士、硕士生为中小学设计了系列班级辅导活动，经过全国教育科学“八五”、“九五”、“十五”规划教育部重点课题的多年研究和实践，搜集了多所实验学校师生的意见，进行了反复修改和不

断完善，目前奉献给读者的这套《中学生心理辅导活动》，便是我们十五年磨一剑的成果。

为了方便使用，我们分别编写了学生用书和教师用书。学生用书文字力求简单，只写明要学生做的事，并适当穿插一些名言警句和小故事、小资料，以减轻学生的阅读负担，增加趣味性。教师用书每项活动均按活动目的、活动设计、指导建议、参考资料四个层次编写，帮助教师掌握与该活动有关的心理学原理和活动方法，以便在组织活动时能更主动、更自觉。

心理辅导活动既可在室内，亦可在户外进行；既可安排专门课时，亦可利用班会、团会或课外活动时间；既可配备专任心理辅导老师，亦可由班主任、德育教师或科任教师出面组织。

尽信书不如无书。老师在组织辅导活动时不必拘泥于此书，可大胆加以删改、补充，在活动顺序和时间上更可灵活安排。要充分发挥个人的创造性，紧密结合本地、本校、本班实际，让学生生动、活泼、主动发展。老师们若能将使用情况和意见（包括学生的意见）随时反馈给我们，对我们今后进一步修改完善此套活动将有莫大帮助。

郑日昌

2005年3月于北京师范大学心理学院

目录

9	“合作的车轮”与“竞争的马达” ...	1
10	学业成败缘何故	18
11	从容应考显本领	34
12	性心理压力的调节	50
13	课外阅读习惯的培养	66
14	情绪的自我调节	77
15	化解人际冲突的艺术	95
16	了解自己的气质与性格	111

9 “合作的车轮”与“竞争的马达”

课堂活动

一、故事的启示



北欧国家最初是用船来运沙丁鱼的，他们把沙丁鱼装到大水桶里，由船运到目的地。然而，每次运到时，沙丁鱼都死了大半。有一次，船员惊喜地发现沙丁鱼居然一条都没有死。仔细检查才发现，装沙丁鱼的水桶里混入了一种小水生动物。沙丁鱼为了抢食这种动物，不停地游动，使桶里的死水变成了活水，水中总有新鲜的氧气，这使它们都存活了下来。

这则故事给你的启示是什么呢？

二、参考阅读

（一）合作与竞争的功能

1. 合作的功能

合作是生活、学习的需要。一辆汽车的四个轮子拆开放着，哪个也发挥不了应有的作用，而一旦成功组装，各得其所，则可以物尽其用，发挥其巨大的潜力。合作不仅能帮助他人解决问题，同时自己也能从别人那里得到新的思想和新的方法，体会到人与人之间合作的欢乐，共享成功的喜悦。合作需要每个成员充分发挥个人的积极性、主动性和创造性。每个人都有自己的长处和不足，在看待事物上也会有不同的观点，在对事物的解决上会有自己独特的方法。但一个人的知识面是有限的，思路也是有限的，单凭一个人的力量往往无法对事物进行全面完整的分析，找出令人满意的解决方法。但如果发扬合作精神，效果就会不一样了。正所谓“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，大家在一起可以集思广益，最终取得优异的成绩。

事物都具有两面性，合作虽然给个体带来了一些优势，但如果关系处理不好，也会带来一些问题，如社会责任分散和在群体中的自我意识减退等。社会心

理学研究发现，个体处于合作的情景下，有可能出现责任分散的情况。在合作的团体中，个体总认为别人会去承担责任，结果最后责任没有一个人承担。比如，排球比赛中，合作是致胜的法宝，而这一法宝是否能发挥最大的作用，还要看队员之间的默契。对方一个大力扣杀过来，这边两个人本来同时想救球，有时会因为错误判断为另一个人要救球而作出避让，结果反而可能没有一个人去救球而使球落地。要避免这种遗憾，就需要平时更多的磨合训练。人际其他方面的合作也是一样，要强调在必要的职责分工的基础上，相互之间的配合意识，这样才能形成有效的合作。

2. 竞争的功能



竞争是人生赛车的马达，它能给生命注入激情，激发潜能。在竞争条件下，人们的自尊需要和自我实

现的需要更为强烈，对于竞争活动将会产生更加浓厚的兴趣，克服困难的意志更加坚定，争取优胜的信念也更加强烈，为了取得优势，个人将动员自己的一切力量，全力以赴，充分发挥自己的能量和创造力。竞争条件下，人们受到竞赛目标的鼓舞，获得优胜的愿望强烈，于是进入一种积极的心理准备状态，这种准备状态是影响竞赛活动效果的决定性因素之一。这种心理状态是某一部位大脑神经过程处于优势兴奋状态，从而使心理活动的各个成分保持着一定程度的紧张和高度的集中，这种兴奋紧张状态在某个特定范围内能够使人们的观察敏锐、记忆迅速、思维活动开阔，因而可以大大提高活动的独立性与创造性。

虽然竞争能对个体产生一系列积极的心理效应，但是它也会产生一些负面影响。如经常失败，可能会使人产生挫折感、失败感和自卑感；而经常成功也可能会使一些人骄傲自满、固步自封；有时竞争还会阻碍人与人之间友好关系的发展。但是这些消极影响的产生并没有必然性，是因参与者的素质，特别是心理素质的好坏而不同的。

（二）如何与别人取得良好的合作关系

在我们的生活中，学习、工作、娱乐都离不开人

与人之间的配合与合作，尤其是现代社会。一个医术高明的外科医生，必须有几个好助手和技术熟练的护士配合，才能完成高难度的手术；玩，也必须有人乐



意同你玩，你才会玩得痛快。所以，一个人如果缺乏与他人合作的精神与能力，他不仅在事业上不会有所建树，甚至连适应社会都会感到困难。美国哈佛大学心理学教授乔治·赫瓦斯博士根据多年的研究成果认为，一个人事业的成败在于人品的优劣，他把“与同事真诚合作”列为成功的九大要素之一，而把“不善与人合作”列为失败的九大要素之首。那么，如何才能与别人取得良好的合作关系呢？

1. 要学会欣赏别人，愉快地接纳别人。一方面，合作的目的是扬长避短，学会欣赏别人，才会发现别人的长处，找到合作的伙伴；另一方面，人都是喜

欢被赞扬、被欣赏的，你会欣赏别人，别人才会对你有好感，才会互相接纳，与你合作。

2. 要学会理解和谅解别人。合作过程中难免会发生分歧或误会，很多合作者中途分道扬镳，几乎皆缘于此。所以，当与别人发生矛盾、意见有了分歧时，一方面要学会站到对方的位置上考虑，想想自己处在这种情况下会怎么样，想想别人的难处，想想别人的利益，这样或许就能理解别人；另外，要从各个方面权衡利弊、缩小分歧、消除误会，在求同存异中继续密切合作。

3. 要学会与人分享。俗话说“挣钱容易分钱难”。创业时目标一致，往往会齐心协力，一旦事业有成，利益分配时，就会各想各的事，造成意见和分歧。所以，一个人要想最终获得成功，还必须学会与人分享你的成功。而那些斤斤计较、自私自利、一心想独吞或多占胜利成果的人，将会众叛亲离，等有需要再想找人合作时，势必困难重重。古今中外，这样的教训比比皆是。

（三）与别人合作的技能

1. 诚实守信

诚实守信是指不虚假、言行跟内心思想一致，恪

守诺言、讲信用。诚实守信是中华民族的传统美德，也是保证、协调人与人之间关系的起码的生活准则。只有在诚实守信的基础上才能促进人与人之间的交流与合作，才能求得共同进步，而建立在虚伪基础上的合作，由于基础不牢，合作不会长久，终将破裂。

2. 信任和尊重他人

合作的前提是互相信任，要信任合作伙伴，要懂得他人不是地狱，他人是可以合作的。要信任别人首先就得尊重他人，尊重他人是获得他人信任的根本所在。尊重他人是指尊重他人的人格、意见、隐私及劳动等。事实上，每个人无论在什么地方——家庭、学校或单位，都渴望得到别人的尊重与认可，寻求尊重是人的一种基本需要，如果这一愿望得到满足，对方就会在你所希望的方面表现得更加完美。

3. 宽容与理解对方

每个人都有自己的性格特点和处世风格，有时候别人的做事方式与我们自己原来认可的方式可能有很大的差异，也许我们会觉得很难欣赏某些做法，但这并不等于我们就必须排斥对方，否定对方。每个人都有理由选择自己的不同活法，正如挺拔的青松不必去嘲笑河边的曲柳。宽容是指在承认人与人之间差异的

基础上，尊重他人的存在方式。

俗话说“将军头上能跑马，宰相肚里能行船”。要能够用辩证的观点看待人和事，宽容别人的短处和过错。一个事业心强、有博大胸怀的人，绝不会因为区区小事而斤斤计较，也不会因为小的摩擦而大伤脑筋；相反，斤斤计较的人，是很难与人合作的，也是难以成就事业的。真诚的理解是交往与合作的基础，合作双方如能将心比心，注意认识、体验和理解他人的感情和行为，必能建立牢固的合作关系，从而取得合作成功。

4. 树立准确的角色意识

在合作过程中，我们每个人都担任着一定的社会角色，不同的社会角色在人际交往中有不同的职能、不同的行为规范，而同样的角色由不同的人去担任时，又有不同的表现特点，比如组长是一种角色，有特定的角色要求，而各个组长又有各自的做事风格。因此，捕捉准确的角色，把握角色的特定要求，并能适时、因地制宜地进行角色变换，是人们彼此相互理解、合作成功的前提。

5. 提高自身的“含金量”

这里说的“含金量”，实际上是指与人合作的资

本。一个人要能与他人合作，前提条件是要具备与别人合作的本领，要有真才实学。自身的含金量的提高，不仅是竞争的本钱，也是与人合作的基础。一个人如果没有真才实学，与人合作就极为困难，因为真正的合作不是坐享他人成果，而是要有自己的贡献。据统计，1901~1975年获诺贝尔奖的305位科学家中，有161人是与别人合作完成研究课题的。试想一下，如果没有该研究课题所必备的专业知识，怎能与人合作研究，更不用说获诺贝尔奖了。

6. 处理好竞争与合作的关系

竞争是人类社会的一种普遍现象，生活离不开竞争，社会在竞争中发展。但竞争不是损人利己，竞争不是拆台、内耗和嫉妒，竞争是人们发挥自己的优势、长处去达到目标、获取利益的过程。竞争的结果是优胜劣汰，这符合社会发展的要求。为了在竞争中取胜，群体内部必须更好地合作，形成合力，如果群体内部不能很好地合作，甚至“窝里斗”，这样的群体在竞争中就必定会屡遭败绩。

合作并不限于群体内部，有时为了更高的目标的实现，同自己的对手也可以联合起来，共图大业。早在战争年代，毛泽东就提出了“团结党内外一切可以

团结的力量，打败日本侵略者”的英明策略。现代社会中，一些企业原来是竞争对手，相互挤兑，造成了具有破坏作用的恶性竞争，而为了避免两败俱伤的结果，对立的双方会坐下来谈判，寻求合作，共同制定本行业约定的竞争规则，并在这一前提下展开合理竞争，从而走出困境，不断发展。正是这种竞争中的合作精神，创造了“双赢”的动作机制，打开了新局面。

（四）怎样培养自己的竞争能力

1. 要善于激发自己的竞争能力

首先，要意识到竞争是个人和社会进步的动力，每个人都应该积极地参与竞争，争取更大的进步。自己只要不甘落后、敢于竞争、善于竞争，就能不断进步。

其次，要多学习榜样，从别的同学那里学习先进的东西。

最后，要积极地参与各种丰富多彩的竞争活动。像各科知识竞赛、各类文体活动、演讲比赛、竞选班干部等等竞争活动，都可以激发自己的竞争意识。

2. 培养竞争美德

重视培养自己的竞争美德，即：公平、公正、公

开、公心。

3. 要善于竞争

首先，认识自己潜在的能力。只有认识到自己在哪一方面有潜在的能力，有多大的潜在能力，才能准确地确定竞争的目标。学会用“比较法”认识自己的潜在能力。

其次，讲究效率。如果无论做什么都拖拖拉拉，不求速度，不讲效率，那就根本谈不上竞争。在学习上如果不讲究效率，只会熬时间拼体力，也不能把学习搞好；考试时如果不讲究效率，就不会在限定的时间内把试题答好。不管在学习上还是在其他活动中，只有分秒必争，才能处于不败之地。

最后，要有拼搏精神。拼搏精神是竞争胜利的基本保证。在学习和其他活动中，光有崇高的目标、远大的理想和雄心壮志是不够的，还要有实现目标、理想的具体措施和落实措施的拼搏精神。

4. 正确对待竞争中的挫折

竞争中，挫折与失败是难免的，要用平和的心态去面对挫折，要总结教训，找到解决的办法。要提高对竞争的承受能力，跌倒了再爬起来继续前进，不怕丢面子。那些因为在竞争中一时失败而一蹶不振的人，

才是真正的丢面子；相反，只有那些不因失败而自暴自弃，能总结经验教训、确定合理目标、继续努力拼搏的人，才能在人生的战场上获得最终的胜利。☺

自读·自助

一、情景聚焦

尖尖哭着跑进心理咨询室，脸色苍白，眼睛红红的，还含着泪，老师抚着她的肩膀，用面巾纸为她擦着眼泪，心疼地说：“这是怎么了，谁让我们尖尖这



么难过？”她顺势趴在老师的肩上痛哭起来，老师接着她并抚摸着。痛快地哭了一会儿，尖尖平静多了，但是还是哭着叙述了她与棒棒之间发生的矛盾。尖尖说：“平时我与棒棒可好了，一块上学，一块下学，一块讨论疑难问题，甚至吃午饭我们俩都凑在一个桌

子上吃。最近不知怎么了，她就是看我不顺眼，话里话外捎着我，今天还当着全班同学的面挤兑我，真是受不了。”老师听着尖尖的宣泄，关切地看着她，和蔼地说：“你们有什么沟通不畅的地方吗？”尖尖不好意思地说：“上次参加区里的数学竞赛，我们约好一块儿去，可我有意失约，让棒棒因等我而迟到。竞赛结果出来后，她的分不如我。现在我挺后悔的，不该不择手段骗她，使她迟到，由于紧张没有发挥好。”

老师拉着尖尖的手说：“你真的明白了？”她认真地点了点头，还补充说：“我应该凭自己的实力去竞争，我真是够可恨的，不该耍这样的手腕。棒棒就是因为这个而不相信我、挤兑我的。”老师说：“是啊！竞争不是损人利己，竞争不是嫉妒，竞争不是不择手段，竞争要学会合作。”尖尖玩弄着自己的手指头，眼睛一直盯着老师认真地听，还不时点点头，真是听进去了。她说：“您真的说到我心坎里去了。以前我只知道优胜劣汰，但不知道怎么去竞争，实际上竞争也是有规则的。”老师说：“对，竞争的规则很重要，违反了这些规则，我们就会尝到苦头，付出代价。现在，想想怎么弥补这次的过失吧。”尖尖高兴地说：“谢谢您，我明白