

心晴 *station*

第 1 期 总第 1 期

厦門大學生命科學學院
學生心理健康教育與促進中心



目录

一、卷首语	·3
二、近期活动摘要	·4
在沉淀里提升,自压力中成长	·4
自我觉察,追求心理成长	·5
体验运动魅力,彰显班级力量	·6
每周一影,你都去看了吗	·7
三、生命科学学院研究生与导师关系调查报告	·11
四、如何处理好实验室人际关系	·17
五、研究生如何与导师交往	·19
六、研究生的心理问题及调适对策	·22
七、好书推荐	·26
特别介绍:《影响力》	·27
《说话之道》	·31



一、卷首语

研究生作为高等教育培养的最高学历层次人才,在社会发展中起到了至关重要的作用。培养研究生具有扎实的功底、健全的人格、健康的心理显得尤为重要。我院绝大部分研究生呈现出积极、健康、向上的心态,在学院的科学研究等工作中发挥着积极和重要的作用。但部分研究生存在科研、就业和生活开支等方面的压力,少部分研究生心理状况较差。心理健康与否在研究生学习生涯中起到至关重要的作用,它直接影响着研究生的培养质量,影响着研究生正常生活和适应社会的能力,已经成为影响研究生成长成才的一个重要因素。

学院进一步加强研究生心理健康教育与促进工作,旨在通过一系列活动的开展,营造充满关爱的学院氛围、建立和谐的师生关系和培养学生积极向上的精神风貌。今年,学院推行在课题组建立研究生班级,期望能发挥导师在研究生学术和心理健康教育方面的重要作用。同时,研究生应积极主动参与,汲取心理正能量,加强自我认知与自我教育,在科研奋斗的路上,身心全面发展,保持健康的心理状态,享受生活的酸甜苦辣,最终获取最大的成功。



二、近期活动摘要

在沉淀里提升，自压力中成长

9月16日下午3:00，于黄朝阳楼B栋5楼学术报告厅举行了一堂以“在沉淀里提升，自压力中成长”为主题的心理健康知识讲座。主讲老师为校心理咨询与教育中心的祝婧媛老师。



祝老师通过的学业、就业、人际和情感四大压力展开，对这四大压力的来源、形成、处理方式、应对策略等方面进行了形象切实的讲解。并向同学们提供应对压力的4A法则即觉察、接纳、了解和行动。研究生阶段不可能总是一帆风顺，同学们首先要做的就是做好自己的心理建设，了解自己的压力，找寻合适自己的解压方法，学会寻求各种各样的帮助，以便顺利度过研究生阶段的学习和生活。

自我觉察，追求心理成长

10月24日晚上7:00，“自我觉察与心理成长”讲座顺利在黄朝阳楼 G208 举办。来自厦门市怀众教育科技有限公司的首席顾问黄铭松老师为我院学生献上了一场极为精彩的心理讲座。



黄老师带领大家参加一些觉察自我的活动并引导同学们觉察点滴生活，让同学们意识到自我觉察在心理成长过程中的重要性并将概念中的觉察应用到实际，从而通过自我觉察的生活体验来促进心理成长。通过此次讲座让同学们大胆表达释放积压的负面情绪，体验思想，情绪与身体的交流，慢慢觉察出自己的心理变化的缘由，从表面问题深入到自己内心真实的根源。





体验运动魅力，彰显班级力量



10月26日下午，我院在翔安校区田径场隆重举办了第九届研究生趣味运动会。趣味运动会是我院的传统活动之一。与往年不同，本届运动会参赛的每支队伍都是课题组班级。通过参加运动会，丰富研究生业余生活，促进班级同学间的沟通了解，强化了同学们的班级意识，增强了班级的凝聚力。



此次趣味运动会共设五个比赛项目：“双腿夹球接力”、“男女混合拉手跑”、“5人6足”、“6*30米袋鼠跳”和拔河比赛。评选出了团体一二三等奖，以及各个单项的前三名。在同学们积极参与下，各班都赛出了风格、赛出了水平，更收获了友情。最后工程中心1班获得了本次比赛的团体冠军。团委副书记刘静老师及郑伟老师对获奖班级一一颁奖后，本次

趣味运动会也在同学们的欢笑声中画上了圆满的句号。





生生不息，与您共赏光影魔幻

针对学生反映的科研压力大，课余时间枯燥。我院充分利用自身有利的资源，于10月25日晚上7:00，在黄朝阳楼 G208 教室为同学们献上魔幻巨制大片《巨人捕手杰克》。

一杯清咖，一封手札，一段对白，生科为家。通过光与影的魔幻，将受欢迎的电影带到大家的身边。让大家领略魅力风光，感悟世间冷暖，了解异乡风情，体会人间百态。走着走着，心也就累了，让我们放下所有的包袱，用一段时光去交换另一段或亦真亦幻的光阴。



巨人捕手杰克
生命科学学院黄朝阳楼 G208
10月25号 星期六 19:30

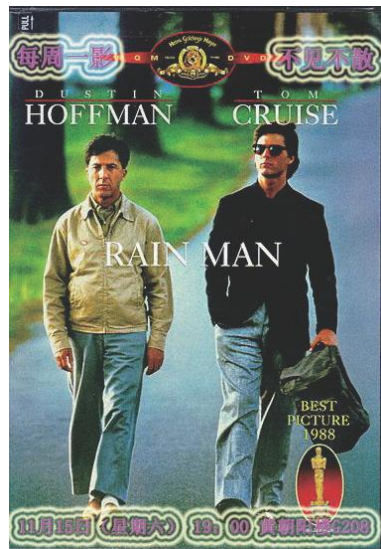
影片将童话故事变为集动作、冒险为一身的暗黑中世纪奇幻大作，讲述了一个年轻的农夫杰克被派往巨人国拯救公主的故事。据说杰克是个农夫的儿子，生活在亚瑟王时代。为了国家和人民，以及勇敢的伊莎贝尔公主对于自己的青睐，杰克必须直面他一度认为只存在于传奇中，不可阻挡的对手，而他自己最终成就了属于自己的传奇，成为了巨人们的领袖。而杰克以及勇敢的伊莎贝尔公主如何来抵御他们呢？生长魔豆是如何在杰克的手中化作威力无比的武器，而他自己最终成就了属于自己的传奇……

每周一影 欢迎大家观看



一生一世风华正茂，一期一会光影邀约。无论何时，年华都在，谁说你加上我不等于我们，让我们后会有期。

每周一影，你都去欣赏了吗？



每周六19:00，黄朝阳楼G208，不见不散





三、

生命科学学院研究生与导师关系调查报告

研究生教育是高等教育人才培养的最高层次，是我国社会主义现代化建设拔尖创新人才培养的重要渠道。导师是研究生思想政治教育的首要责任人。毫无疑问，研究生与导师之间的关系直接影响了研究生的培养质量，影响到高水平科研成果的产出，最终影响到世界一流的办学目标能否实现。为了掌握研究生与导师关系现状的第一手资料，生命科学学院在2014年7月面向全院在校硕博生开展了一次“共建和谐师生关系”的问卷调查，以期发现问题并寻找解决问题的办法在广大师生中形成共识，凝聚育人合力，推动科学发展。

一、调查过程

本次调查面向学院全日制在校研究生，共发放问卷300份，收回有效问卷260份，其中男生116人（占比44.6%），女生144人（占比55.4%）；一年级硕士生99人（占比38.1%），二年级硕士生94人（占比36.2%），一年级博士生27人（占比10.4%），二年级博士生11人（占比4.2%），其他29人（占比11.2%）。同时运用统计软件SPSS18.0和EXCEL2010进行统计分析。

二、实证分析

（一）研究生的压力状况

调查结果显示，学生在学期间面对的压力主要是科研问题和就业前景（见图1），高达71.9%和58.1%，38.5%的学生存在生活开支的压力，23%的学生存在感情问题，而与导师关系（12.7%）问题严重于与同学、舍友关系（3.8%）。面对导师的要求（见图2），54人觉得压力很大，172人觉得有压力但可以完成，33人觉得无压力或很轻松。面对导师给的科研任务（见图3），认为自己的科研任务太重几乎难以完成的同学约占8.1%，74.5%的学生认为他们需要付出很大的努力才能完成自己的科研任务，一般或轻松的占17.4%。



交叉分析表明：①博士生的科研压力大于硕士生，博士二年级的科研压力最大，硕士一年级的科研压力大于硕士二年级；②硕士生的就业前景、生活开支压力大于博士生，硕士二年级的就业前景、生活开支压力最大；③博士二年级的感情问题压力最大，博士二年级没有与导师关系问题压力。

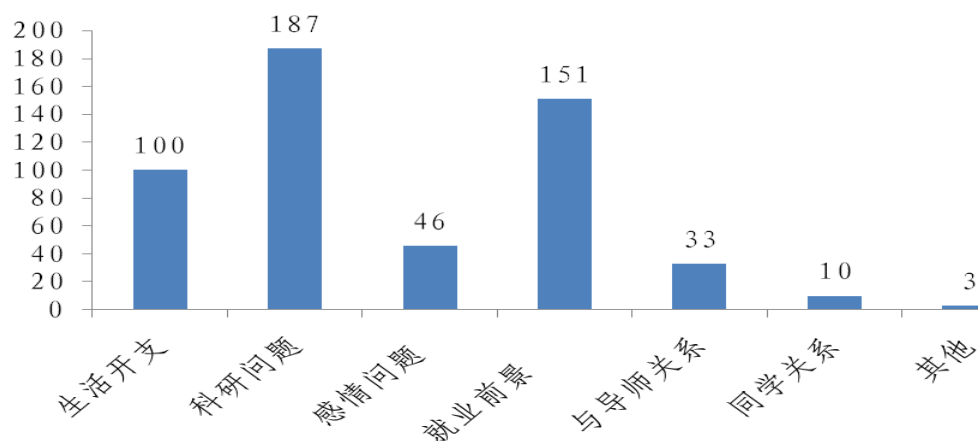


图 1：你在学期间的压力最主要来自哪方面？

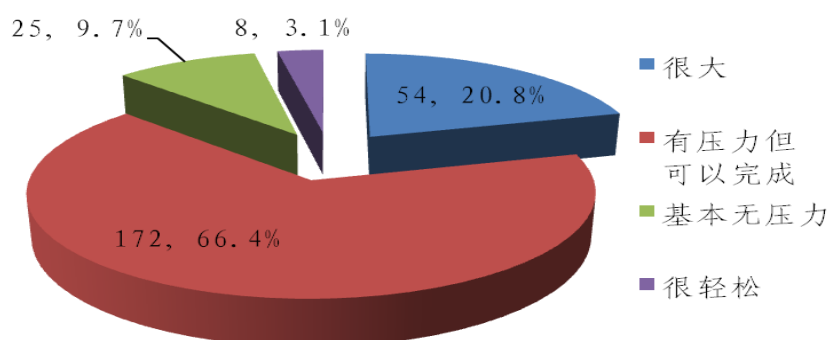


图 2：是否因为自己的能力与导师的要求有差距而倍感压力？
说明：有效统计量 259

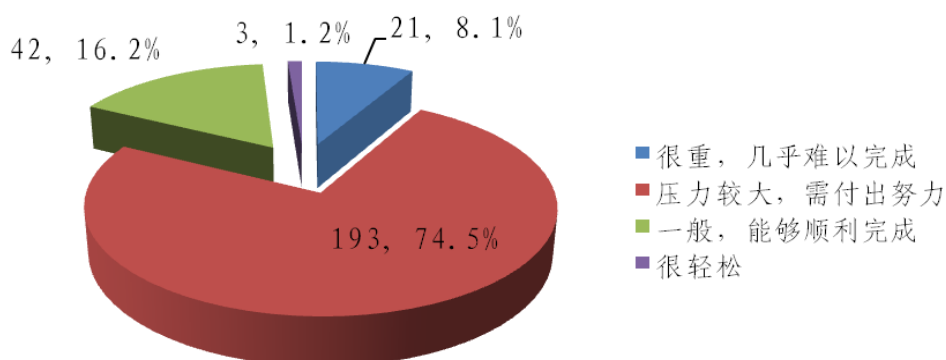


图 3：你感觉自己的科研任务怎么样？
说明：有效统计量 259



(二) 研究生的心理状况

调查结果显示，目前研究生的心理状况方面（见图4），39.1%的学生状况良好，51.9%的学生状况一般，9.0%的学生状况差或很差。对于心理状况一般的学生，我们需要给予关注；对于心理状况差或很差的学生，我们需要足够重视，及时排查并寻求专业帮助，在必要的情况下，建议学生休学治疗调整。同时，学院需要借助学校新生心理健康普查契机，让每一个新生都参加心理健康普查，掌握第一手资料。

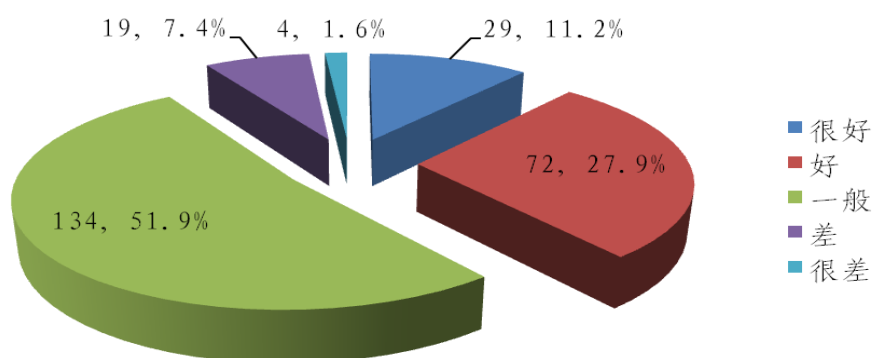


图4：你目前的心理状况如何？

说明：有效统计量 258

在面对心理压力时，每个人缓解压力的方法不同（见图5），排在前五位的是找朋友、同学倾诉，找亲人倾诉，看电影，做运动，找恋人或配偶倾诉。找导师或信得过的老师倾诉约占7.3%，这个数据偏低。寻求心理咨询师帮助的只有1.5%，还有12.3%的学生会埋在心里不说出来。

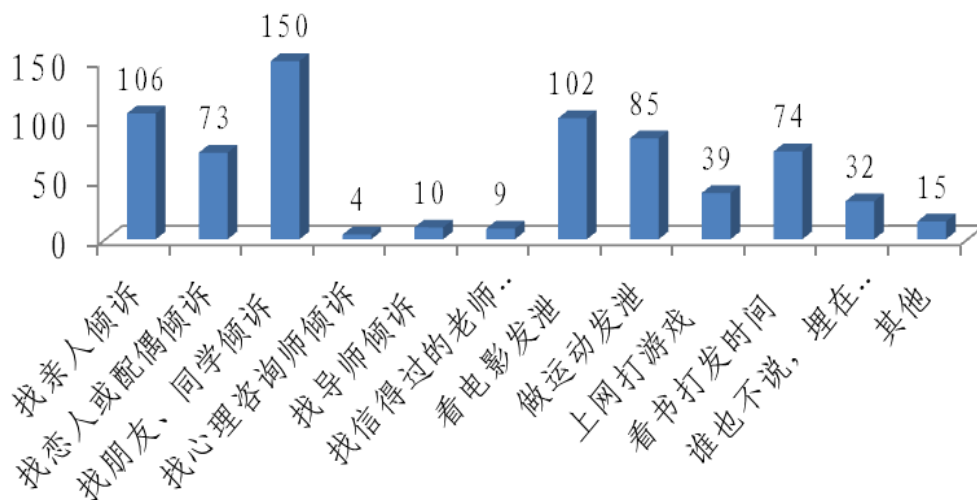


图5：当你出现心理压力时，你是如何做的？



我校心理咨询与教育中心提供的数据表明，近三年我院研究生去校心理咨询中心咨询的有 23 人，我院研究生咨询人数在翔安 8 院中排第一，占翔安 8 院研究生咨询人数（57 人）的 40.4%。结合前面的分析，我院需要心理咨询的研究生远不止这个人数。咨询主题方面，情绪、学习、自我、家庭、人际排前五位。

以上分析表明，研究生心理健康教育与促进工作的开展是很有必要的，2014 年生命科学学院成立了学生心理健康教育与促进中心，校研究生院在我院试点开展研究生心理健康教育与促进工作，我们应借此良机，努力提升我院研究生心理健康教育与促进工作水平。

（三）研究生与导师的关系

调查结果显示，与导师的关系（见图 6），129 人认为是老板雇员型，70 人认为是纯学术研究型，48 人认为是平等朋友型，5 人认为是父母子女型。对导师的态度（见图 7），22.5% 的学生非常喜欢，经常交流，关系融洽；58.5% 的学生关系一般，主要是实验上的交流；7.8% 的学生常会有惧怕心理；8.9% 的学生不喜欢，能避开就避开；2.3% 的学生无所谓。在与导师的交流沟通上（见图 8），6.5% 的学生与导师每天都有交流，24.2% 的学生是每周与导师交流 2-4 次，35.8% 的学生与导师每周交流 1 次，表明 66.5% 的学生与导师每周能交流 1 次以上。但是仍有 9.5% 的学生与导师的交流是几个月到半年一次或者一年一次，甚至是没有交流的。

交叉分析表明：①博士生与导师的沟通交流比硕士生要多，博士一年级学生与导师的沟通交流最多；②博士二年级的学生与导师的关系最融洽。

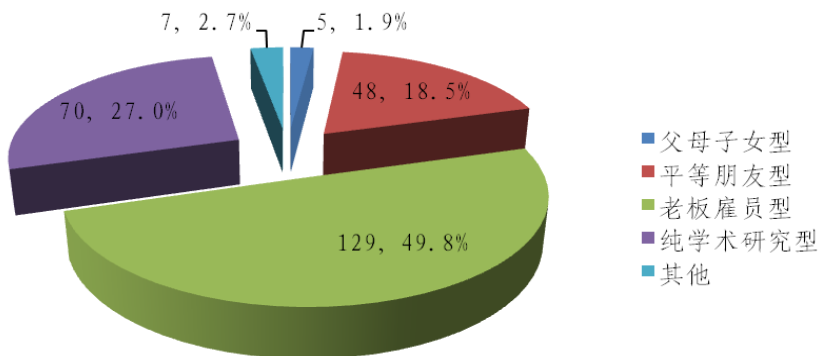




图 6: 你认为目前你与导师关系接近于?
说明: 有效统计量 259

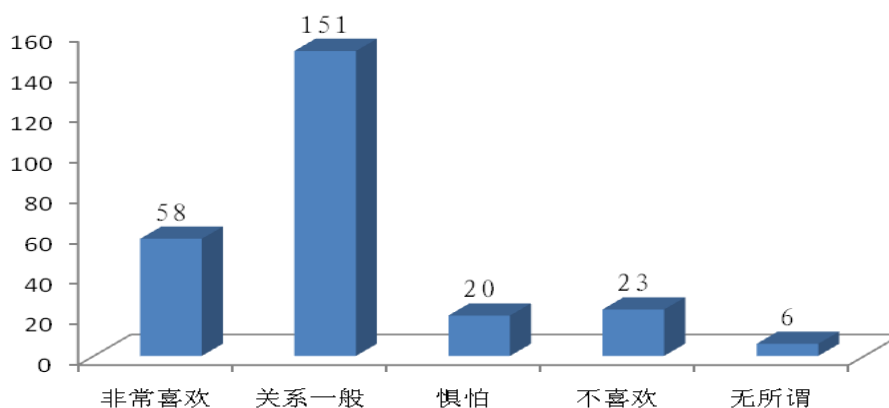


图 7: 你对你导师的态度是?
说明: 有效统计量 258

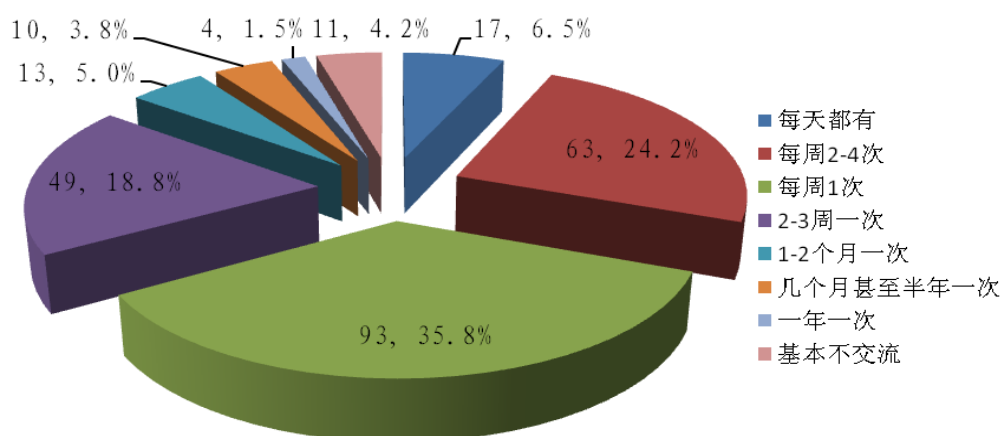


图 8: 你和导师交流沟通多吗?
说明: 有效统计量 260

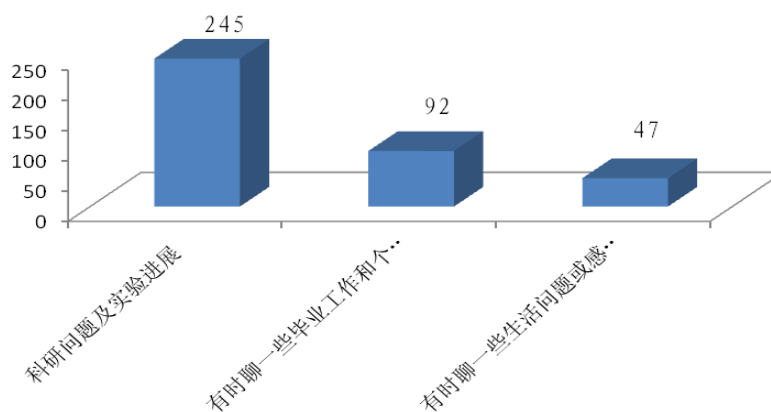


图 9: 你一般和导师交流哪些内容?



调查结果表明，与导师交流的内容方面（见图9），只有15人（占比5.8%）不与导师谈科研问题及实验进展。另一方面，学生除期待导师在科研上给予指导（占比77.7%）外，还希望导师能在就业技能提升（占比54.6%）、思想/心理疏导（占比45.8%）等方面给予指导（见图10）。

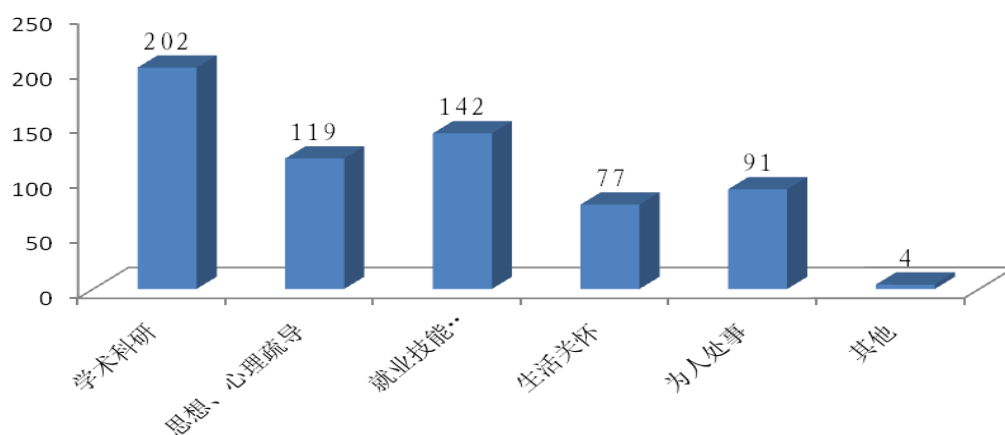


图10：你认为你的导师应该在哪些方面给予指导？

（四）研究生生活补贴

调查结果显示，67.2%的硕士生所获补贴不能满足目前的生活需求；66.7%的博士生所获补贴不能满足目前的生活需求。另一方面，82.9%的硕士生希望学校的奖学金提高到800元/月·人以上，51.7%的博士生希望学校的奖学金提高到3000元/月·人以上。

注：对本调查报告有建议和意见的同学，可以发邮件到 112563805@qq.com。



四、如何处理好实验室人际关系

有人的地方就有江湖！只不过实验室是个人际关系很简单的地方，因此处理实验室人际关系不同于职场，抱一个简单朴实的心即可：职场中可能为了自保或利益问题而需要降低或损害同事的利益。而在实验室中如果做了损害同门的事（为个人利益），这绝对是自掘坟墓！同门只要有机会就会将你所做的不耻行为到处宣扬。一般人吃亏了事后都会采取措施来降低自己的损失。而每个专业的圈子是很小的，不出三人就能找到对方。据说我在北京的实验室头天晚上划破个手，深圳的同学第二天就能知道了（呵呵，有夸张的成分，但很清楚地说明人的嘴有多快，人品有多重要）

1. 首先明确目标：——定位

实验室和工作单位在人际关系要获得的目的是不一样的

工作：一般为短期目标，自己获得钱和资历，然后就走人了

实验室：长期目标，一生的影响，现在的同门以后的朋友，同行

所以应该简单坦诚，真心，互助当然由于每人的定位及环境不同，所以导致关系的处理也略有不同（比如，只读硕，硕博读，留当工作人员）。但

基本原则还是差不多的

2. 第一印象——朴实，平和略热情

大家都明白第一印象的重要性，其实大部分人佩服有专业知识但同时不会太喜欢功利的人。因为来日方长，所以朴实，平和略热情即可，不要过分问东问西，大谈局势。这样反而让人觉得肚子里没有东西，急于立脚。

3. 同老板的关系——记住老板是忙人但同时也是你的老师！

白天不要动不动就找老板，他不是管家。大部分的老板觉得他是招研究生而不是小学生，所以更倾向你自己去摸索，去动脑筋，同时独立完成实验。但一定要与老板沟通，我个人觉得还是晚上或周末可能好些，比如晚上或周末实验室人不多了，就个把人在做实验，老板看到了心里肯定美滋滋，对你的好感系数狂飙！这时他会主动跟你聊，那这时就不要客气啦！无论如何都不要到处说老板的坏话！

4. 同实验老师的关系——谁带你实验，就当谁的学生，服从于他

老板底下一般还会有老师，这些老师同样希望自己有所作为，在实验室有较高的地位。所以一般会明确分界，自己带自己的学生。不要谁带你实验，而却天天找别的老师。面对老师的时候有问题有可以问，因为他们还是喜欢吹牛的。有事情可以说（别



心情 station

人的坏话千万别说), 这样大家的关系也融洽, 对方会觉得你把他当老师了从而把你当自己人。

如果没老师带, 看谁是二老板或老板器重谁, 平时有事找他们

5. 与同门关系——诚信, 简单, 专业, 随和

同门是以后的朋友, 诚信是绝对需要的。只有敞开心扉, 彼此才可能成朋友。简单: 大家都不是傻子, 你玩复杂时间长了只会让自己孤立。专

业: 假如给人的印象一点专业感都没有, 大家只会拿你当普通朋友, 有事的时候往往不会与你沟通。所以在实验室不要过分掩藏专业知识! 随和: 呵呵, 这点很好理解, 如果别人约你几次去吃饭去玩, 你都推脱, 哈哈, 三次以后人家就没兴趣也不记得带你玩了。(摘自新浪微博 http://blog.sina.com.cn/s/blog_4bc09c1001008usj.html)



五、 研究生应如何与导师交往 专家给出六点建议技巧

如何处理好与导师的关系，对每个研究生来说都是一个很重要的课题。研究生与导师的关系不能简单地被看作师傅与学徒的关系，也不完全是同事之间的关系、雇主与雇员的关系。在研究生与导师的交往中有何原则和技巧呢？中国科协书记处书记冯长根教授近日在中国科学与人文论坛上从切身体会出发，给出了6条建议。

研究生应怎样与导师交往——中国科协书记处书记 冯长根

研究生与导师的关系十分重要。作为一名研究生，在刚刚进入学科内部问题时，你对这个专业的了解或者对课题共同组的了解，许多方面都来自导师。良好的师生关系会给你带来惊人的收获。

无论是通过电话、短信、电子邮件，还是通过面对面的谈话、讨论，在攻读研究生期间，你都可能与你的导师有多次的交往，在这些交往中，你会有高兴和受鼓励的时候，但也可能会有痛苦和失望的时候。那么，研究生应当如何更好地与导师交往，并从中获益呢？

保持与导师的联系

当你开始做实验、做研究时，你会希望你的导师能随时随地帮助你，但是，现实情况往往是导师很忙，而且忙到你想象不到的程度。于是，你就开始担心了。这是很多研究生，尤其是博士生都有的一个心理过程。有的时候，论文做得不是很顺利，可能不是由于你的研究水平没有达到一定高度，而是因为你把自己与导师隔离开了。

对此，你一定要与导师保持联系，让你的名字经常出现在导师的脑子里、嘴上、联系记录本上。这样，你不仅可以得到更多科研上的指导，而且也给导师留下深刻印象，导师在与科学共同体内的同行交流时，也乐于推荐你。这对于你今后的求职、科研都会有极大的促进作用。

让导师经常得到你的消息

如果不这样，导师就会认为你的工作没有问题，产生一种虚化的安全感。如果你的研究做得不顺利，导师又没有你的消息，这对你没有好处。即使是一个简



单的短信，让导师知道在上一次见面六七天以后，你现在在做什么、做得怎么样，也是非常好的办法。

即使研究没有任何进展，也不用怕跟导师说。让导师得到你的消息，无论是正面的，还是负面的都可以。因为让导师知道你的进程，对你而言一定是有利的：如果你没有进展，导师会帮你想办法，看问题出在哪里；如果有一点进展，他会帮助你总结经验，再上台阶。总之，我建议，研究生最好一周与导师联系一次，告诉导师自己科研工作的进展信息，并使之成为有规律的任务。

了解导师的性格

导师是急性子还是慢性子，内向还是外向，脾气如何……了解导师的性格，你和导师的相处会更加融洽。可以问问实验室里比你大一点的同学，他们是怎么跟导师相处的。

研究生要熟悉导师的说话方式、口头语，甚至是思维方式，要用导师的语言跟他交流，这样做的目的是具备与导师保持联系的能力。

对于一些导师，如果你不把话说好，很可能要产生误解。对导师说的话，一定要像玻璃一样透明，让导师不会对你说的话产生误解。

为了更有效，你可以确定一下你跟导师的个性有哪些差异，从而慢慢地调适自己的情绪和行为模式，尽量与导师保持一致。你的导师已经带着他的脾气——不管是好、是坏——成功了，你没有必要去犯一个低估自己导师的错误。

赢得导师的尊重

懒惰和不自信会失去导师对研究生的尊重。如果你偷懒，你的导师肯定不相信你；在与导师交流时，你对自己的工作没有信心，很有可能让导师对你的工作也失去信心。很多博士生在跟导师谈话时，常常处于一种没有信心的状态下，对于有的导师，你谈话时没有信心，就会让他也都没有信心了。这是一个怪圈。博士生如果对导师说：我能行。这3个字就可以打破这个怪圈。我以前带一名博士生，他每次都说“老师您放心”。说到的，他也做到了，我也就对他比较尊重。

更为实质性的，是你的行动。一是你得到了科学研究很好的结果，二是你通过独立研究充分表现了你工作的努力，这两种做法容易引起导师的尊重。对大多数的博士生而言，毕业以后可能做的是别的研究、别的工作，只有独立思考、独立工作，才有助于你走向成功。



敢于向导师提问题，适当展现个性

我们很多硕士生、博士生，其实已经很不错了，但是在导师的面前像小绵羊似的，不敢提什么问题，不习惯向处于权威地位的导师提出要求。我想提醒的是，如果你得到了导师的尊重，实际上你已经得到了一定的地位，你就可以跟导师谈判了，因为导师尊重你、欢迎你。这个时候你一定要注意，这是最好的时机，一定要把握。再过几年你将毕业，答辩的时候，一个礼堂的专家可能对你提问题，你要很好地回答，你就必须学会独立思考。所以，你一定要在此之前就学会表达自己的意见，跟导师提问题。

硕士生可以试着和导师谈谈自己关于研究课题的个人看法，甚至是商量研究工作中的安排；博士生要学习站在自己的立场上面与导师对话，这将为以后在一群专家面前为自己的研究辩护做好准备。

为导师写一点东西

如果想与导师有更进一步的交往，你必须要在学术上比较活跃，特别是学术论文上。论文对你学术上的积累很重要，因为科学共同体评价一个专家，归根到底要看其学术论文。同时，论文也会给导师自己的研究工作带来便利。

如果你已经赢得了导师的尊重，又稍稍有一点个性，跟导师交往得比较好，并且较早地将自己工作的成果写成论文交给导师，会使导师对你更有信心。导师可能会产生一个想法：我为他付出的劳动是值得的，可以在他身上花更多的时间。如果导师真的这么想，对你是有好处的。

当然，论文是没有那么好写的，特别是写出高质量的论文，可能会遇到那样那样的困难。但是如果你真的这样做了，导师可能对你产生好感，他会很愉快地看你的论文。你的博士论文出来以后，他会一遍一遍地帮你修改。论文答辩也会变成一件水到渠成的容易事。

我记得我在进行博士论文答辩的时候，答辩委员提问，第一个问题是“你是不是已经发表论文了”，回答这个问题对我来说不难，因为我当时已经发表了14篇论文。后面的答辩感觉就像我们之间在讨论问题一样，我没有感觉到任何的压力，整个过程非常顺畅。

（选自百度文库《研究生如何处理与导师的关系》）



六、 研究生的心理问题及调适对策

随着我国高等教育事业的发展,研究生数量逐年增加,至 2005 年全国参加研究生入学考试的人数已经突破百万。研究生作为较高学历、较高智力的社会特殊群体,在面临着更多的机遇和挑战的同时,由于个体更高的追求和抱负及社会阅历的扩展和思维方式的变化,使他们在生活、学习、人际关系和自我意识等方面承受着不同程度的压力,可能引发各种心理问题,有些问题如不能及时解决,将会对研究生的健康成长产生不良影响,严重的会出现行为障碍或人格缺陷。近年来,高校校园里频繁地出现了研究生自杀、他杀的恶性事件就是写照。因而高校研究生的心理问题,日益成为高校研究生教育管理面临的一个迫切问题,值得高等教育管理者深思和关注。

一、当前研究生群体心理健康现状

关于我国高校的研究生心理健康状况,之前很多学者作了大量调查研究和分析,多是采用症状自评量表(SCL-90)对研究生的心理健康进行调查,得到的结果比较相似。我国研究生的心理健康水平总体上还是比较好的,由于已接受大学本科过程的教育,个人素质的各方面都已有明显提高,能

够继续呈现积极、向上的良好态势,大部分研究生还是能够经常保持愉快、开朗、自信的心境,对生活也充满希望。但是存在心理问题的同学所占比例还是值得引起关注的。据对研究生心理健康状况所作的调查表明,研究生的心理健康水平低于全国平均水平,近 30% 的研究生有这样或那样的心理健康问题,并且随着年的变化呈 U 型,而心理问题的成因很大一部分来自压力。我们看到,无聊、郁闷早已成为研究生们的口头禅,部分研究生还存在着各种各样的心理问题,有的还比较严重,同时因心理挫折引发的休学、出走以及其他应当避免的恶性事件时有发生。研究生的心理与行为问题多集中于自身发展上,研究生是一个特殊的社会群体,虽然他们仍在校园内成长,但是研究生的人员结构相对复杂(如包括已婚的、未婚的;有工作后继续教育的,有大学本科之后直读研的;年龄参差不齐等),培养目标定位较高(掌握坚实的基础理论和系统的专门知识的高层次专门人才),学习任务逐步转化(知识和理论的掌握与科研和应用开发相结合),所有这些因素决定研究生在生活、学习等各个领域内存在其自身的特点,如何协调学业、事



业、恋爱、家庭的关系往往是大多数研究生都不可回避的难题。他们的情绪、心境随着成长环境的变化而转移。在现实生活中研究生往往会在需要和可能之间产生矛盾,引起心理冲突;在需要和目标之间产生矛盾,引起心理压力,这些矛盾激化的结果,容易导致研究生的心理障碍。

二、研究生心理问题产生的原因分析

研究生心理健康问题的产生,是多种因素综合作用的结果。归纳起来主要有以下几点:

1. 环境变化引起的适应不良与心理失衡。研究生的业务培养和学习大多是采取在各自导师指导下的个别培养模式进行的。由于导师每年招收名额有限,决定了研究生同门师兄弟不会太多,加之研究生的公共课程和集体性活动比较少,社会实践锻炼机会也不多,导致了研究生学习的相对分散、生活的相对封闭,缺乏与他人、与社会更多更深的交流与接触的机会,而且相当一部分研究生已经结婚,但为了学业,与伴侣过着两地分居的生活,因而常常感到孤独难耐另一方面,一些高校不注重在研究生当中普及心理卫生知识,没有开设符合他们特点的体育和心理学课程,使多数研究生缺乏心理调节的理论和技能。不仅如此,少数研究生在平常自视清高,出现

思想问题的时候不愿与人交流或倾诉,而自己又缺乏解决这方面问题的经验和能力,导致思想压力很难得到缓解。

2. 各种压力成为研究生的心理负担。首先是来自学业科研的压力,研究生学习阶段面临学术论文、学位论文、外语等很多必须完成的环节。许多高校为防止文凭缩水,加强了对研究生的学习管理,研究生在读期间应发表的科研论文数量、级别都有作出了严格规定,这使得研究生不得不绷紧神经投入到学习当中,这种紧张情绪如果长时间得不到有效缓解,容易使研究生在心理上产生诸多焦虑,强迫症状、恐怖、精神性等问题随之产生;其次,来自经济上的压力,研究生的年龄差异较大,其经济差异也尤其突出,在同学间的交往中,经济能力的高低和家庭的经济环境都能造成研究生的不良心理倾向。一些研究生来自农村,家庭经济条件较差,有的是自费读研,再加上学校奖学金偏低,部分研究生已婚,上有老、下有小要靠他们养活。因此家庭生活困难的研究生就会感到经济压力很大,产生自卑、孤僻心理;第三,来自就业的压力,随着研究生扩招规模的加大,研究生队伍越来越庞大,以往皇帝的姑娘不愁嫁的日子已经不复存在。现在普遍存在找工作不是太



难,这使得研究生产生了忧郁自卑心理,对前途感到渺茫。

3. 人际关系不协调引起的心理障碍。人都需要被别人理解和接纳,渴望与人交往。据调查,无论是毕业研究生还是在校研究生,他们感到今后走向社会最难适应的事情和最为害怕的问题就是人际关系。所以出现这种情况,其主观原因是不少研究生不仅在思想认识上有偏差,而且在人际交往中有心理障碍,因此不愿、不敢或不会与人交往,有的甚至不能与同学、朋友、导师进行正常的交流和沟通,同门师兄弟间的关系都处理不好。有的研究生在与异性交往和恋爱中也出现了心理问题。部分未婚研究生由于感情受挫,造成对异性的排斥心理,自卑多疑,形成人际交往中的戒备和敌视性,甚至会产生性压抑或者想入非非,导致心理障碍;还有的研究生一直都全心投入到学习和科研当中,很少顾及人际交往,造成人际交往障碍。

三、调适研究生心理问题的对策

不断增多的研究生心理健康问题,已对他们现在的学习生活和健康产生了不利的影响,成为阻碍他们成长、成才、成功的主要羁绊。影响研究生心理健康问题的诸多因素表明,不同的心理健康问题,有其不同的形成原因。因此对研究生的心理健康教育也必须

有的放矢、对症下药,采取积极的措施来大力加强研究生心理健康教育工作。因此,应主要从高校管理和研究生及社会支持方面寻求对策。

1 针对目前研究生群体的心理健康状况,高校教育者可以采取以下措施对研究生进行心理健康教育。

第一,高度重视研究生心理健康教育。把心理健康教育作为全面推进学生素质教育的一项重要内容,真正纳入研究生教育教学活动的整个体系和整个过程,首先要把握好研究生新生入学心理健康质量关,进行研究生新生心理健康调查。其次,构建心理健康辅导体系,定期开展心理卫生知识的教育和经常性的心理咨询,还要分年级、有步骤地对研究生进行心理健康检测,这也是研究生心理健康辅导体系的重要环节,是及时发现隐患的有效手段之一。

第二,充分发挥研究生导师的育人作用。

第三,加强研究生校园文化建设,并针对研究生的特点,注重开展研究生各项体育文化娱乐活动,丰富研究生的课余生活。

第四,大力开展研究生社会实践活动,开展就业指导。

第五,从多方面采取措施,改善硕士研究生学习、生活条件和环境,缓



解由于经济拮据、生活困难给研究生带来的压力。

2 研究生的自我教育。自我教育是受教育者自觉解决思想矛盾、心理问题,促使自己的思想行为从现有向应有方向转化、从目前状态向更高层次发展的动力。研究生可从以下三个方面处理自身面临的心理问题。

第一,正确地认识和评价自己。正确认识自我是形成正确自我意识的基础。正确地认识自我,客观、准确地评价自我,就量力而行,为确立合适的理想自我,并实现自我而不懈努力。研究生可以通过多种途径来认识自我,或通过对他人的认识来认识自我;或通过分析他人来认识自我;也可以通过自我反思和自我批评来认识自我等等。最重要的是通过自我比较来认识和正视自我。

第二,努力完善自身。完善自己是个体在认识自我和客观评价自我的基础上积极改造自己的个性,使之全面发展以适应社会要求的过程。研究生

首先应该确立正确的自我发展目标,根据社会发展和个人特点来确立自身的合适定位,找到正确的人生坐标。其次,要不断修正个人的行为和相应的心理活动,使之朝着正确的发展目标延伸,要努力发展自己,又决不能固守自我,而是积极主动地为社会服务,勇于承担历史责任,既注重自我价值的实现,又不仅仅追求个人价值,而是在为他人、社会服务,为国家和民族作贡献的过程中实现自我的价值。

第三,正确对待挫折,学会自我宣泄。树立积极乐观的态度看待挫折,同时当挫折引起负面情绪后要及时寻找一个合适的渠道来宣泄。正确地对待挫折,及时克服消极情绪,转换行为,调整目标;也可以向信任的人进行倾诉,为不愉快情绪找到泄洪口等,可以适当转移和分散对困难的注意力,降低和缓解挫折感。

(选自 王迎新, 赵建洪. 高校研究生的心理问题及调适对策[J]. 黑龙江教育学院学报, 2011, 30(9):105-107)

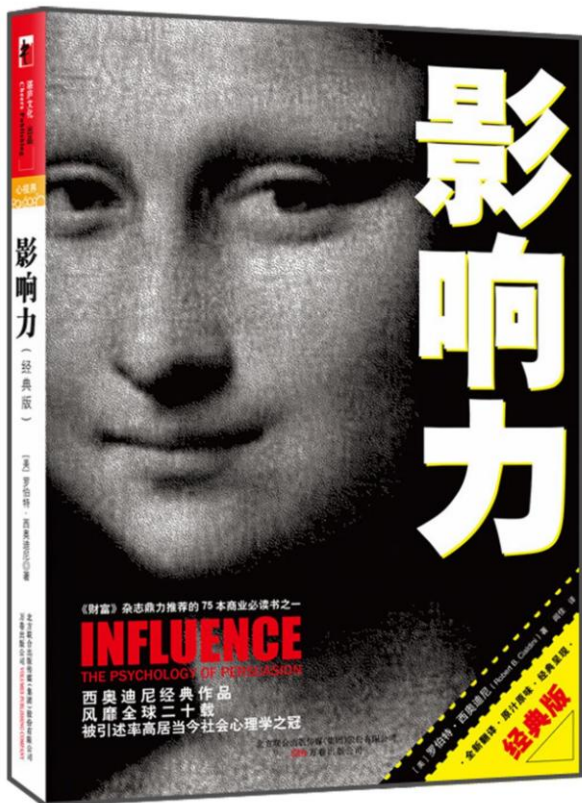


七、好书推荐

黄朝阳楼 B209, 周一至周五 9:00-11:30, 14:30-17:30

欢迎各位同学前来借阅!

- | | |
|-----------|----------------------|
| 毕淑敏心理咨询手记 | 别拿心理健康不当回事 |
| 残酷才是青春 | 不抱怨的世界 (精装珍藏版) |
| 怪诞心理学 | 拆掉思维的墙: 原来我还可以这样活 |
| 逻辑思维 | 登天的感觉: 我在哈佛做心理咨询 |
| 人性弱点全集 | 笛卡尔: 我思故我在 |
| 色眼再识人 | 高效能人士的七个习惯 (20周年纪念版) |
| 谁动了我的奶酪 | 寂寞是一种清福 (插图珍藏版) |
| 拖拉一点也无妨 | 假如给我三天光明 (精美彩色插图版) |
| 乌合之众 | 了不起的盖茨比 (软精装珍藏版) |
| 吸引力法则 | 男人来自火星女人来自金星 (精装) |
| 幸福书 | 性移色彩入门: 跟乐嘉色眼识人 |
| 一胜九败 | 遇见未知的自己 (修订新版) |
| 一问一世界 | 自控力 |
| 真实的幸福 | 做最好的自己 |



《影响力》简介

政治家运用影响力来赢得选举，商人运用影响力来兜售商品，推销员运用影响力诱惑你乖乖地把金钱捧上。即使你的朋友和家人，不知不觉之间，也会把影响力用到你的身上。但到底是为什么，当一个要求用不同的方式提出来时，你的反应就会从负面抵抗变成积极合作呢？这本妙趣横生的书会告诉你。

如果你是从事营销、销售工作的，不用说，《影响力》是第一本你应该读的书，并且从第1章到最后一

章都要仔细阅读。

如果你是新闻媒体工作者，请你先读第4章，了解社会大众受媒体报道的影响而做出的模仿举动，为你在以后再次报道此类事件时提供三思而后行的参考。

如果你是普通人，请你一定要仔细阅读并牢记第4章第165页开始的内容，当你在紧急情况下学会如何呼救，不要因为不确定性而成为牺牲品。

如果你想了解自己影响他人的水平到底如何，你可以先翻到第23页，做影响力水平测试。

编辑推荐

《影响力(经典版)》具有以下特色：1. 史上最强大、最震撼人心、最诡谲的心理学畅销书。自1986年出版以来，作为获得美国心理协会、美国心理学基金会年度大奖提名的西奥迪尼经典著作，《影响力》已经成为史上最强大、最震撼人心、最诡谲的心理学畅销书，24年来，它被翻译成26种文字广为传播，全球销量超过300万册。时至今日，《影响力》一书仍位列亚马逊总排行榜Top400之中，并雄踞消费者行为学和应用心理学类畅销书榜首。也正是在这个畅销版本的基础上，西奥迪尼才衍生出后来为斯坦福大学等多所名校所采用的教材版本。



2. 原汁原味，经典呈现。没有专家解读，没有每章导读，这是一本最原汁原味的《影响力》，醇厚甘甜，久而弥笃。阅读《影响力》仿佛是与西奥迪尼面对面，请细细聆听，在定格的经典中体味无孔不入的影响力。3. 全新译本，不容错过。

《影响力》由斩获国家级图书大奖“文津奖”的《牛奶可乐经济学》的译者担纲翻译，语言生动流畅，意趣盎然，西奥迪尼式的诡譎与雄辩惟妙惟肖、跃然纸上。

《影响力》书评：

除了大人物，最容易影响我们的，是我们身边的那些推销员，或许你会被这个结论吓一跳，但是先让我们来看看罗伯特·西奥迪尼博士，这位亚利桑那州立大学心理学系的著名教授在自己这本既是营销学、又是心理学著作的《影响力》的开篇里所举的例子吧。

“……珠宝店里那些顾客的奇怪举动就是一个例子。在营业融错误地将绿松石珠宝的价格提高了一倍之后，他们将这些珠宝一抢而空。这些顾客大多家境富裕，但对绿松石没有什么了解。在他们购买珠宝时，他们依靠的是‘昂贵=优质’这一基本原理。因此，这些一心想买到好珠宝的度假者，在绿松石珠宝的价格被提高之后，认为这些珠宝更有价值、更值得拥有。”

是那些富有的顾客过于愚蠢，还是在这一行为的背后另有缘由？罗伯特·西奥迪尼博士在研究这一现象之后得出结论：“这些人都是在‘一分钱一分货’的告诫中长大的，而且在生活中也多次体验到这一定律的正确性。过不了多久，他们就将这一定律转化成‘昂贵=优质’。这个公式在过去一直都很管用，因为通常来说，商品的价格都会随着价值的增加而提高，价格越高，质量就越好。”

人是如何影响他人，并且被他人影响的？我们每个人——其实都是在和协调、和购买打交道的人，影响力因此无处不在。据说，为了这本书，可爱的罗伯特·西奥迪尼博士耗费了几十年心血，上至高级政客、下至街头骗子，他都统统想办法与之打成一片，从而才有结论：尽管使人服从的策略五花八门，但都可以归结为8条基本的心理学原理：1 影响的武器；2 互惠；3 承诺和一致；4 社会认同；5 喜好；6 权威；7 短缺；8 产即生效的影响力。

《影响力》曾获得美国心理学会、美国心理学基金会年度大奖提名。美国读者对其评论是 Fascinating-timeless-direct and to the point（迷人-永恒-切中要害），细想，你将不再盲从政治家的影响力而把选票投给自己并不真正支持的人，不再盲目听信经济学家的预言而把钱放在自己并不熟悉的股市和楼市上，最直接的，是你会不盲信直接敲门的推销员的花言巧语而买下一堆自己根本不需要的商品，那《影响力》的影响实在是迷人、永恒、切中要害的！



《影响力》书评（二）：

营销手法背后的心理学原理

作为一种曾经有效的营销手段，“免费试用”已经有着很长的历史了。一般的做法是把少量的有关商品提供潜在的顾客，并说明这样做的目的是让他们试一下看自己到底喜不喜欢这个商品。它的妙处在于，当推销商品的人看似真诚地要消费者了解他们的商品时，其实凭借真正的柔术方法，把礼物本身所固有的让人产生负债感的自然力量释放出来。最后结果是，我们会象征性（意思一下）地买一点，即使我们并不是特别喜欢。

这种商品。这是商家利用了“互惠原理”，几乎每种营销手法的背后都有一则能指导人类行为的心理学原理，另如“承诺和一致”、“社会认同”、“喜好”、“权威”以及“短缺”等原理。

经济学假设人是理性的，那么营销学呢？

营销学也认为人是理性的，但是有限理性，而且感性、盲目时常取代理性。如果不是这样，商家们就不会几十年翻来覆去这么几招陈旧到庸俗的营销手段了。例如，“免费试用”。作为一种曾经有效的营销手段，“免费试用”已经有着很长的历史了。一般的做法是把少量的有关商品提供潜在的顾客，并说明这样做的目的是让他们试一下看自己到底喜不喜欢这个商品。它的妙处在于，当推销商品的人看似真诚地要消费者了解他们的商品时，其实凭借真正的柔术方法，把礼物本身所固有的让人产生负债感的自然力量释放出来。就像我们在超市购物，经常可以品尝到一小块糖果或一小片肉，同时我们也会发现，如果接受了那个满脸笑容、服务态度极好的工作人员递过来的免费品尝的食品后，我们就很难做到把牙签一扔，然后转身离去。最后结果是，我们会象征性（意思一下）地买一点，即使我们并不是特别喜欢这种商品。还有一种“免费试用”的策略。其通常做法是，一个营销员上门推销其公司产品，一开始他会极力证明他不是来卖东西的，而是来“占用一些你宝贵的时间，想听听你对该产品的意见和建议的”。然后他会提出，这产品最近在促销，你就是芸芸众生中比较幸运的一个，你有机会免费获得这份产品。当然，推销人员立刻会表示要收一点手续费（或其他一些杂费），但不管怎样，他会让你相信，今天你是捡到便宜了，竟然能以“超低价”得到这份礼物（事实上，这有语病，因为礼物是不能买的）。

对于这样拙劣的营销手段，为什么还有很多人上当、受骗？罗伯特·西奥迪尼，这位全球知名的影响力研究专家，他从人类心理学角度出发，用“互惠原理”进行了解释。他认为，人们总习惯于尽量以相同的方式报答他人为自己所做的一切（这也是一种文明的表现）。简单地说，就是对他人的某种行为，我们要以一种类似的行为去回报。如果人家给了我们某种好处，我们就应该以另外一种好处来报答他人的恩惠，而不能无动于衷，更不能以德报怨。相关的，中国有句俗话，吃了人家的嘴软，拿了人家的手短。于是，这一原理被商家掌握后，就有了“免费试用”等营销手法。尽管，很多时候我们也知道“天下没有免费的午餐”，但是既然有午餐说是免费的，试试总是无妨吧。抱着这样贪小便宜的心理，所谓理



性的我们还是一个劲地往圈套里钻。

又比如，我们去商家购物，常会受到销售人员的肯定和称赞。其大致表达是“选这个，说明你很有品位”、“你很有眼光，这个款式是时下最流行的”、“一看你就知道这个款式适合你”……他们的意图很明显，促使顾客作出某个决定，或选择某种立场，按照心理学上“承诺和一致”的原理，人们一旦作出承诺，就会面对来自个人和外部的压力迫使其言行务必与承诺保持一致。罗伯特·西奥迪尼在《影响力》中提到一个例子。像宝洁和通用食品这样的大公司经常会发起征文比赛，就是要求参赛者写一份简短的个人声明，以“我为什么喜欢……”开头，接着便极力吹捧该公司的某种商品。这些公司会对参赛作品进行评选，获胜者可以得到丰厚的奖品。刚开始的时候，西奥迪尼实在不明白为什么会有公司愿意支付一笔不小的费用在这种无聊的比赛上，当他用“承诺和一致”的原理进行分析，商家的司马昭之心昭然若揭。这种比赛就是让尽可能多的人把他们对某种商品的喜爱之情记录下来。参赛者为了赢取不易到手又极具诱惑力的奖品，必须对这种商品大肆吹捧一番。所以，他们会挖空心思地找出该商品某种值得称赞的特性，并在他们的文章中尽情赞美。这样做的结果就是，成千上万的人都用了书面的形势为一种商品做了见证，让写作者本人最后都不知不觉地相信了自己所写的东西。

除了“互惠原理”、“承诺和一致”外，西奥迪尼还提到了“社会认同”、“喜好”、“权威”以及“短缺”等原理。根据西奥迪尼的观察，老道的营销手法虽然看起来五花八门，但归根到底可以归纳为6种基本类型，而每一种类型都受到一则能指导人类行为的基础心理学原理的控制。例如，社会认同原理认为，人们进行是非判断的标准之一就是看别人是怎么想的，尤其是当我们要决定什么是正确的行为时；喜好原理是说，人们总是愿意答应自己认识和喜爱的人（或有共同爱好、习性的人）提出的要求；权威所具有的强大力量会影响我们的行为，即使是具有独立思考能力的成年人也会为了服从权威的命令而作出一些完全丧失理智的事情来；“机会越少，价值越高”的短缺原理会对人们的行为造成全面的影响，害怕失去某种东西的想法往往比希望得到同等价值的想法对人们的激励作用更大。这些原理看起来都很简单，而且很多都是不言而喻的道理，但商家正是利用了这些，再配以小小的花招来进行营销。

让我们再举一个最常见的例子。根据社会认同原理，我们常常决定去做那些与我们相似的人所做的事情。这是很有道理的。因为，在大多数情况下，一个得到大家认同的行为都是可靠的、正确的。这是理性人的正常思维，如果有厂家恰恰利用这一点，在推销产品（如牙膏、药物）的时候公布一些数据，还请了一些穿白大褂的人来推荐。（根据权威原理，专家的意见很容易俘获消费者的心，但穿白大褂的并不一定是医生，这是商家们通常采用的花招）想必，最后又会出现很多“理性的傻瓜”。无商不奸，无奸不商，西奥迪尼除了用心理学帮我们一一拆解营销诡计之外，还给我们预设了一个悖论——我们试图以理性抵抗欺骗，却往往被自以为的理性所蒙骗。



《说话之道》

内容简介

本书开端蔡康永便许下宏愿：这本书会令“本来已经很讨人喜欢的你，在未来变得更讨人喜欢”。据了解，全书共包括40篇精彩短文，教你如何令谈话变成醍醐美味，读之让人折服于作者“非同寻常”的语言艺术。美文更配上了熊宝绘制的“令人喷饭”的搞笑插画，使作品整体风格一如蔡康永的主持风格一样犀利俏皮，饶有

情趣。据悉，从十月中旬开始，蔡康永本人将巡回郑州、北京、南京等多个城市，在郑州大学、北京传媒大学、浙江大学、厦门大学等十余所高校进行演讲，亲传他积累多年的“看家本领”——说话之道。

诚如蔡康永在书中所说，“贵人不一定能改变人生，外表不一定能决定魅力，但是——说话可以！”这部作品不仅让我们再次领略了蔡康永的搞怪幽默，更在快乐之外留给我们可以改变人生的说话方式和技巧，让我们借此一窥蔡康永敏感丰富的内心世界，感受他独特的个人魅力。

《蔡康永的说话之道》是知名主持人蔡康永最好玩、最幽默的说话之道，本书开端蔡康永便许下宏愿：《蔡康永的说话之道》会令“本来已经很讨人喜欢的你，在未来变得更讨人喜欢”。《蔡康永的说话之道》包括40篇精彩短文，每篇都会让谈话变得生动有趣，让你与他人相处也开始变得有趣，并配以兔斯基绘制的令人狂笑插画，如同蔡康永的主持风格一样俏皮机智，饶有情趣。

我喜欢研究说话这件事，是因为我觉得透过研究说话，你会比较根本地搞清楚自己和别人的关系，搞清楚自己在想什么、别人在想什么，以及最有趣的，搞清楚自己到底是一个什么样的人。



如果我们稍加玩味我们的说话内容和说话方式，会比较懂得别人是怎么形成对我们的印象、怎样定位我们在他们人生中该放的位置。

我相信的，是先对人和人之间的沟通认真看待，然后得到比较多对人对己的了解，然后比较靠近幸福。

透过说话，懂得把别人放在心上，这就是我相信的、蔡康永的说话之道。

《说话之道》书评

1. 别把说话不当回事。说话这件事其实是很重要的。在开篇康永哥就对读者说，把话说好才是最划算的事。是的，其他事情我们需要花钱或者花力气去经营，而说话这件事只需要花点心思就能收获到无穷“收益”。很喜欢蔡康永这本说话之道，真正是生活中就能用到的道。

2. 作者把在做节目时的幽默犀利很好地融合到了故事中，更增添了书的趣味性。比如，作者会在书中某句话后加一个括号，来说明如果不是这种情况会怎样，而这个括号里的内容就让人很喷饭；有些短文后面的话也很出彩，我常常是看到后面会爆笑出来。那么短的文章，居然会藏着那么多包袱，而最大的包袱放在最后才抖出来，思想的火花在文章结束的那一刹那绽放开来，给人别样的绚烂之感。



这是我们《厦门大学生命科学学院心理健康报—心情 station》创刊以来第一期电子杂志。

若有任何疑问或建议，请发至邮箱 112563805@qq.com，我们将倾情为您解答。

顾 问 陈 光 张 伟 左正宏

指导教师 刘 静

编 辑 苏伟超 庄松宽 余晓琪 蔡志斌