

【专家坐堂】

我想找回那份学习的快乐

老师:

您好。

我是一名中职男生,初二下半学期时我因为一些原因,去心理医生那里做调整,并服用了一些恢复健康的药,但感觉效果不明显,而且服药对我的身体影响比较大,我想把药停了。

在此期间,我一直没去学校,为此,妈妈带我去教育中心找老师对我进行了一段时间的调整。休息了一段时间后,父母给我联系了一所中职学校让我去上学,我觉得自己还没准备好去学校上课,但又不希望父母担心,最终还是去了学校。

但最近我又不想去学校了。进学校以后,同学们讨论的很多话题,我都没有听过也参与不了,我感觉自己和社会有点脱节了,感觉自己失去了很多东西。

老师,我好想回到以前初中时的学习氛围,可是我总是提不起迈出那一步的勇气。老师,我该怎么做,才能像以前一样,在学校里和同学愉快地相处,快乐地学习?



同学:

你好!

老师想说父母带你去医院诊断过你的病情并配药,那你一定要坚持服用,不能擅自停药,一般服用药品都有一个疗程,而且服药确实会带来一定程度的不适反应,这个确实需要你克服。服药如果没有按照医嘱服用,可能会带来不良后果,包括体内产生耐药性等。

如果你觉得药物反应确实很强烈,老师建议你再去医院咨询

专家医生,客观反映你的服药情况,以及药物反应,咨询是否有其他药物可以替代,切不可擅自做主。

选择重新回到校园,意味着你对于校园生活、同学之间友情的渴望,但你又感觉无法融入现在的学校生活,感觉自己与社会有点脱节了,从而产生了畏惧心理,不愿意再去学校。

老师的建议则是,如果你不想与社会脱节,那么尽快融入校园生

活则是你最佳的选择。与其活在纠结之中,害怕失去,倒不如勇敢地跨出,步入学堂。

如何改善目前的状况,找到和同学们的共同话题,老师给你如下建议:

1.想想以前在学校与同学相处的快乐时光,营造一个良好的心态;

2.平时多看书,看新闻,关注热点,这是一种学习积累,同时也是和同学们聊天的话题;

3.课业之余和同学一起进行体育锻炼,也是一种自我放松,维系友谊的好方法;

4.给自己制订好学习计划,多向同学和老师请教,一步步踏实去做,落下的学业一定能赶上。

老师希望你放松心情,眼光放长远,进入新的学校,就是一个全新的开始,一切从零开始,认真耕耘每一寸光阴。

12355心理咨询师:蔡海超



学习压力大,成长困惑多。在日常生活中,假如你有什么烦恼、困惑,或者难以启齿的心里话,不好意思和父母、老师和同学们说,可以通过邮件方式告诉我们,我们将邀请专业的心理咨询师团队为你解惑。(你的信息我们也会为你保密哦。)

来信请寄: xsdbxinxli@163.com 邮件名称请注明:中职青橄榄



01

因为家里换车的原因,我去了很多家汽车4S店,和不少汽车销售产生了交集。

我曾遇见过比较执着的销售员,连续几天下午在同一个时间给我打来电话,提醒我不要错过他们的4S店正在举行的一场汽车促销活动;我也遇见过比较暖心的销售员,自从加了微信好友之后,隔几天就会发来温馨提醒。

在和汽车销售员打交道的过程中,我了解到汽车销售员这一职业的艰辛。每周、每月的销售业绩排名和考核,给每个人身上都戴上了无形的枷锁。

业绩不好的销售员,只能拿到一个基础的底薪,每个月的提成少得可怜。心急的人干不了多长时间就会跳槽,转而去做其他行业。

而业绩优秀的销售员也要承受巨大的竞争压力。在网络上,我看到一名销售这样吐露自己的心

【幸福课堂】

面对否定,你会更积极吗?

文/宋晓东

声:“我们的奋斗,每个月都要从零开始。不管你上个月的销售业绩有多么优秀,月底最后一天,这些辉煌都会随之而去。月初的第一天,挑战又会重新开始。”

02

虽然汽车销售这个行业算是一个高压力的行业,但是不同的汽车销售员会呈现出完全不同的精神状态。有的人会比较积极进取,有的人则会比较被动消极。

买车的过程中我发觉,优秀的汽车销售员和优秀的心理咨询师有一个非常相似的共同点,那就是——他们并不着急去说服对方,而是先会努力地去和对方建立深度的人际关系。

一旦良好的人际关系建立好之后,无论你是想要把一部汽车卖出去,还是想要拯救一个脆弱的心灵,都可以帮助你更好地达到目的。

03

作为一名积极心理学的爱好者,其实我更加关注当一名汽车销售在面对着巨大绩效压力的时候,他们

会选择何种心态来面对压力。

在积极心理学之父马丁·赛里格曼的著作《活出最乐观的自己》这本书中,他讲到了在压力面前保持乐观心态的重要性。

他通过一项大规模的研究发现:最乐观的业务员,最初两年的销售业绩会比悲观的业务员多出37%;而前10%乐观销售员的业绩,要比后10%悲观销售员的业绩多出88%。

发现了没?决定一个销售员业绩的竟然不是智商是否高低、教育背景是否出色、五官是否端正,而是在面对压力的时候,能否采用积极乐观的心态来面对。

当你被上一个客户否定掉,没有谈成一笔生意的时候,你是否会依然笑脸相迎地去接待下一位顾客?当你费尽九牛二虎之力向一位客户推销一款产品之后,没想到客户转身就去了另外一家商店购买了商品,你是否仍然会相信“越努力、越幸运”的人生哲理?

如果以上两个答案都是肯定的,你就更加容易成为生活的强者。