**一、单位督导时间**

 2013年12月18日

上午：9:15-12:00

**二、单位督导地点**

**三、参加督导会议人员**

**四、督导会议记录人员**

**五、督导会议议程**

|  |  |
| --- | --- |
| **会议议题** | **议题讨论结果** |
| 1、经典家庭知识竞赛活动观看进行指导。 | * 见附页
 |
| 2、2014年中心绿色家园项目-环保物换活动发展方向，进行创新。 | * 衣食住行
* 衣: 衣服物料、购买习惯
* 食: 有机食物、素食
* 住: 家俬电器、清洁剂、日用品

 电脑 + 维修 + 培训服务 → 扶贫, 制造公平起点* 行: 低碳交通工具, 消闲娱乐活动
* 浅绿vs 深绿: 生活态度、生活习惯、绿色生活。
 |
| 3.如何建立好社区妇女钩针团队组织（已经有一批钩针爱好者，每周天下午聚会，分享交流）。 | * 如歌唱、跳舞、画画、象棋自助组织一样, 由兴趣开始, 个人与群体成长作终结。

环绕兴趣的活动内容可包括: * 交流、覌摩、提高钓针技巧 → 潜能发展
* 展览会: 从中学习会议、沟通、解决问题、决策、领导、司仪、物资管理、程序设计、执行、评估等策划活动技巧) → 归属、尊重、自我实现
* 社会服务: 带同针织品探访长者、残疾人士、留守儿童, 并进行慰问、闲谈; 也或教导他们制作简单钩针兴趣活动 → 自我实现
* 内部联谊及支持活动: 旅行、亲子活动、子女管教、家庭生活 → 实务支持、信息支持、情绪支持、社交支持
 |
| 4.2014年单身男女鹊桥会发展方向指导。 | * 两性交往的理想顺序: (参考两性交往PPT)
* 认识自己、人际交往、团体活动、团体约会、单独约会
* 鹊桥会的活动属于头三个阶段
* 活动目的可环绕令参加者知己知彼, 认识自己的优势、弱项、公众我、男女生理想异性朋友的五大条件, 透过团体活动, 学习正面人际交往技巧。

活动内容: * 有少许身体接触的热身游戏, 如围圈抛球、龙舞自我认识的体验活动experiential learning activities, 如蒙眼拉蝇、过河成亲风波 + 1分钟赞美 (参考L10 PPT)
* 自我认识的短讲环节: 视频覌看 (饶梦霞–异性相处视频第一辑尾至第二辑), 短讲(社会心理学–人际吸引的六大引素)
* 小组交流: 互相认识(称呼、职业、兴趣、一种强项)、分享(一个令你最欣赏的异性交往的表现, 可先用一分钟把事件写下来然后再作分享), 轮流分享后, 每组选三个最佳的社交表现作大组汇报。
* 介绍后续的异性社交技巧小组活动或其它活动
* 温馨时刻, table for six, 小食、闲谈
 |

**现场督导回应**

基本数据

1. 名称：“经典阅读传家庭”经典知识竞赛 编号：

2. 对象： 名额：50名

3. 地点： 人手编配：14

4. 日期及时间：2013年12月7日 15：00-17：00

5. 督导：叶锦熙

整体情况

1. 活动有声有色, 能令参加者投入于其中。
2. 场地适合, 不会太晒, 也不太受路人影响。
3. 全程高举组牌, 令组员容易识辨, 也能布置气氛, 制造归属感。
4. 挟书游戏, 把书本和游戏结合, 可产生古典制约作用, 令小朋友喜欢书本。
5. XX: 带领活动前, 提醒参加者地面不平, 注意安全, 颇细心的表现。活动前, 如先作走动示范, 指示组员过终点后须从两旁返回起点, 秩序会更佳。
6. 所有志愿者皆投入、尽责、表现成熟, 各司其职。
7. 最后的即兴表演节目气氛及效果良好, 能制造社会学习social learning效应, 可提高其它小朋友在公从表演方面的主动性和自信心。

可改善空间

1. 可透过故事、研究资料、理论发放一些经典阅读之好处的讯息。
2. 工作员可多运用「就地取材、借题发挥」技巧, 于活动中注入社工原素, 如在经典汇聚游戏中, 覌察到第二组小孩的表现, 可赞赏他肢体动觉智能很高, 如果多参加体育远动、舞蹈活动, 向其强项发展, 相信会容易获取高成就；而中庸组的一位女士则语言能力很强, 善于用语言表达。
3. 可在一些活动后, 把一些纸条给父母及子女, 着他们写出对方的两个具体优点, 然后由社工抽签宣读出来, 让参加者猜猜是谁, 猜中者和被猜中者可获小礼物一份 → 第三者赞美及社会学习效应, 这也是发挥社工元素的空间之一。
4. 经典知识竞赛环节偏长, 问题内容颇深。问题的深浅度最好是稍高于参加者的程度, 根据教育心理学的研究, 太浅会损坏参加者的兴趣, 太深则会产生学习无奈感 learned helplessness, 继而放弃学习。稍高于学习者程度则可令其「醉生梦死」地追寻知识, 燃点其学习兴趣、动机。此外, 问题内容也应考虑到与参加者在生活上或学习上的相关性, 例如是否能应用学生的作文和成年人的书信上。
5. 宜安排一些后续活动, 并派发活动单张, 如诗词歌赋记忆法、国学常识小博士班。
6. 志愿者只负责支持性工作, 在策划、组织、司仪、带领活动等各方面的成长空间较少, 最理想的志愿者发展目标是大部份技术性操作和带领由志愿者负责, 社工则负责幕后培训、指导、监察。活动过程中社工主要是带领一些社工性或核心价值活动, 如和谐家庭概念、社区参与与快乐指数的研究, 民主管教方式与子女学业表现的关系等。另外, 社工在大型活动中也有一个重要的公关角色, 频密地和不同参加者作正面互动和建立关系。

完

**人际吸引**

*出自 MBA智库百科(http://wiki.mbalib.com/)*

**什么是人际吸引**

　　人际吸引是个体与他人之间情感上相互亲密的状态，是人际关系中的一种肯定形式。按吸引的程度，人际吸引可分为亲合、喜欢和爱情。亲合是较低层次的人际吸引，喜欢是中等程度的吸引，爱情是最强烈的人际吸引形式。

**人际吸引的影响因素**

**1、熟悉与邻近**

　　熟悉能增加吸引的程度。此外如果其它条件大体相当，人们会喜欢与自己邻近的人。熟悉性和邻近性二者均与人们之间的交往频率有关。处于物理空间距离较近的人们，见面机会较多，容易熟悉，产生吸引力，彼此的心理空间就容易接近。常常见面也利于彼此了解，使得相互喜欢。

　　但交往频率与喜欢程度的关系呈倒U型曲线，过低与过高的交往频率都不会使彼此喜欢的程度提高，中等交往频率时，彼此喜欢程度较高。

**2、相似性**

　　人们往往喜欢那些和自己相似的人。相似性主要包括：

•信念、价值观及人格特征的相似；

•兴趣、爱好等方面的相似；

•社会背景、地位的相似；

•年龄、经验的相似。

　　实际的相似性很重要，但更重要的是双方感知到的相似性。

**3、互补**

　　当双方在某些方面看起来互补时，彼此的喜欢也会增加。互补可视为相似性的特殊形式。以下三种互补关系会增加吸引和喜欢：

•需要的互补；

•社会角色的互补；

•人格某些特征的互补，如内向与外向。

　　当双方的需要、角色及人格特征都呈互补关系时，所产生的吸引力是非常强大的。

**4、外貌**

　　容貌、体态、服饰、举止、风度等个人外在因素在人际情感中的作用也是很大的。尤其是在交往的初期，好的外貌容易给人一种良好的第一印象，人们往往会以貌取人。外貌美能产生光环效应，即人们倾向于认为外貌美的人也具有其它的优秀品质，虽然实际上未必如此。

**5、才能**

　　才能一般会增加个体的吸引力。但如果这种才能对别人构成社会比较的压力，让人感受到自己的无能和失败，那么才能不会对吸引力有帮助。研究表明，有才能的人如果犯一些“小错误”，会增加他们的吸引力。

**6、人格品质**

　　人格品质是影响吸引力的最稳定因素，也是个体吸引力最重要的因素之一。美国学者安德森（N.Anderson，1968）研究了影响人际关系的人格品质。下表是主要研究结果。我们可以看出，排在序列最前面、喜爱程度最高的六个人格品质是：真诚、诚实、理解、忠诚、真实、可信，它们或多或少、直接或间接同真诚有关；排在系列最后受喜爱水平最低的几个品质如说谎、 假装、不老实等也都与真诚有关。安德森认为，真诚受人欢迎，不真诚则令人厌恶。

　　注：沿着箭头方向，品质受欢迎的程度逐渐递减。（引自：J.C.Freedman 等（1985），“Social Psychology” ，第5版，P212）

人际吸引的沟通魅力

1、人际吸引：由表及里

　　人际吸引是从第一印象(如相貌、学识、人品等)开始的,随着交往的深化和了解，进一步发现了一个人的内心美，吸引力就会越来越大。有人说“衣服越新越好，朋友越老越好”，因为老朋友，相互了解，所以吸引力就牢固。吸引力当然也需要不断地充电。

　　恋爱是吸引的反应，有人说异性相吸，也有人说，互补相吸。那么，如何成为一个被人吸引和喜爱的人呢?

**吸引来自以下几个方面：**

1）仪表吸引。在日常生活中不难发现，谁都喜欢漂亮的人，因为爱美之心，人皆有之”。仪表是人的第一印象，常给人以类型化的倾向。仪表主要指：一个人的体型、长相、动作、风度、服饰等。有人说美貌是一张特殊通行证，美是一种诱惑、一种吸引。

2）性格吸引。这是一个人的内在美，主要指一个人的处事态度和行为模式，比如是直率或拘谨，是坦诚或虚伪，是勇敢或怯懦，是智勇双全或轻举妄动等等。

3）才智吸引。主要指一个人的智慧、能力、学识等。一个人的学识高低，常表现在他的言谈举止上，以及处理难题方面是否有能力，是否可信等。

　　以上三方面是相辅相承的互补关系，比如一个长相和衣着都很漂亮的人却开口骂人、出口伤人，显得粗俗无知，他将失去外表的吸引力而被人厌恶。有人说：“我很丑，但很温柔”，这就是性格弥补了长相，内在美弥补了形象的不足。

　　在现实生活中，具备三种吸引力的人不多，也许周恩来算是一个比较完美的人。但决不能因为人人都不完美，所以就放弃完善自己。

**2、保持魅力：人际吸引的层面和分寸**

　　在人际交往中，人际吸引的类型也是多种多样的，你的吸引力达到了哪个层面，或如何把握吸引之分寸是不可忽视的。

1） 面吸引。单方的或双方的一种浅薄的暂时的吸引，它有待于去继续发现对方的‘‘美”，方可赢得持久的友情，但有时也出于来自某种压力或需要而表现出来的表面吸引，如上下级之间、’同床异梦’的夫妻之间、师生之间等均可能由于无法解脱的关系而表现出表面接近。

2）单一吸引。单一喜爱，如追星族(影星、歌星、体育明星、文学家、科学家、模范人物等)均为单一的喜爱或崇拜，爱情生活中的单相思也是典型的单一喜爱。

3）相互吸引。双方都被对方所吸引，因此都有交往的愿望。不论在同性或异性之间，这种相互吸引是交往的最好开端和基础。有了这种基础，更容易产生“情人眼里出西施”，激起更深的爱的发现。

4）距离吸引。距离也会成为相互吸引的因素：俗话说，“远亲不如近邻”，这就是距离近比距离远的吸引力大，交往方便；在夫妻之间，也有“久别如新婚”之说，这些都是距离而激起的吸引力。；但是人与人之间不可毫无距离，‘不论是朋友或夫妻之间，过度透明都会有“物极必反”的可能，每个人都有自己独立的人格，因此就应有自己的个人秘密。适当的朦胧会产生“距离美”，这就是适度把握吸引力的诀窍。

　　以上四种类型也就是人际吸引所不同的层面和分寸，它们都可能发生在同情、崇拜、友情、爱情的相互吸引中。

　　要维系人与人之间的长久吸引，主要是要有内在美，即人格魅力。它包括一个人的性格、才智、人品、修养等等。如果一个人有一张美丽的面孔，再加上善良和智慧，那么他(或她)将永具魅力。反之，如果一个人有一张美丽的面孔，加上一颗狠毒的心，最后连她(或他)的面孔也将令人厌恶。

　　人际吸引关系着一个人的交友模式，通常的交友模式有：酒肉型朋友、保护型朋友、引荐型朋友、信息型朋友、共振型朋友、互补型朋友、鼓励型朋友、争论型朋友、忘年型朋友、异性型朋友、故友等等。人与人之间之所以能成为朋友，必有相互吸引、互惠互利之处，否则就不可能成为朋友。

完