



# 自尊自信訓練班



## 課程內容

- 第一講：何謂自尊？何謂自信？
- 第二講：自尊自信與快樂
- 第三講：自我價值、生命意義
- 第四講：認知扭曲與擊退法
- 第五講：處理錯誤
- 第六講：自我肯定
- 第七講：演說技巧
- 第八講：想像法及資源植入法

## 參考書目

1. 《自尊心的改造訓練 *Self Esteem*》，馬修·馬凱(Matthew Mckay)、派屈克·凡寧唐艾婉(Patrick Fanning) (1997)；  
臺北：世茂出版社。
2. 《提高自我形象 *Improve Your Self-Esteem*》，Dr. Andrew Page & Cindy Page，  
謝立敏譯 (1999)；  
香港：萬里機構·得利書局

導師：葉錦熙

[www.yipsir.com.hk](http://www.yipsir.com.hk)



# 何謂自尊?何謂自信?



~ 成功人物皆有自信 ~

## 自我概念

自我概念是一個人對自己個人特質的描述，例如一名小孩會形容為一個很棒的籃球手、是小明的朋友、喜歡看科學書籍、是一名成績平平的學生等。

## 自尊定義

§ 欣賞自己的價值與重要性，並且擁有一種相信自己與對人負責的個性  
〈美國加州自尊心及個人與社會責任任務小組〉

§ 一種自信心與對自己感到滿意的感覺 〈韋氏大字典〉

§ 自觀我(Perceived self) 與理想我(Ideal self) 之協調

## 特質

是人類生存需要的最基本條件

如果沒有了它，生活是極度痛苦的；很多基本的需要都不能滿足！

自覺有能力成為有貢獻的一份子

自我價值的體現 (有能力去感覺、經驗身邊的美好事物)

人觀 (內在條件相同，包括身體機能、自由意志)

## 自尊感的基礎



建立自我價值感(自尊)的三個層次 - B A R

## 活動一 自我概念—「我是誰」

可用文字、圖畫來形容自己的....

1. 我的興趣包括

---

2. 我擅長

---

3. 我喜歡的人物

---

4. 人際關係方面

---

5. 家庭關係方面

---

6. 事業方面

---

7. 外表方面

---

8. 寫下三個形容你自己的詞

---

# 自尊感五環圖

## ESTEEM BUILDERS



### 自信心形成的四個因素

1. 成功經驗
2. 「感應式」經驗：觀察他人的表現及結果
3. 自我鼓勵：鼓勵自己努力及相信自己有能力成功地勝任某些工作
4. 放鬆自己：緊張、激動 → 低自信  
輕鬆、平靜 → 高自信



## 活動二 自我觀 – 你對自己的看法

	非常 不同意	不 同 意	一 般	同 意	非常 同意
1. 我很容易與人熟絡	1	2	3	4	5
2. 我覺得我有些優點	1	2	3	4	5
3. 我的父母經常無故責備我	1	2	3	4	5
4. 我信任自己	1	2	3	4	5
5. 我有很多朋友	1	2	3	4	5
6. 我有充足的自信心	1	2	3	4	5
7. 我有好的記憶力	1	2	3	4	5
8. 很多時候我覺得自己無用	1	2	3	4	5
9. 我做事有計劃	1	2	3	4	5
10. 我覺得我是個失敗者	1	2	3	4	5
11. 我懂得為別人著想	1	2	3	4	5
12. 我沒有甚麼值得自豪	1	2	3	4	5
13. 在家中我沒有地位	1	2	3	4	5
14. 很多時候我懷疑自己的才幹	1	2	3	4	5
15. 很多朋友喜歡與我來往	1	2	3	4	5
16. 總括來說我對自己頗滿意	1	2	3	4	5
Sub-total					
Total					

## 活動三 自尊的形成與挫敗

試討論及猜猜例下列五位同學的自尊自信後果

學生	目標/期望	方法	結果	自尊影響
甲	A	提高自己對科目的興趣、努力溫習	A	提升/不變/下降
乙	A	天資聰穎、對讀書興趣不大、經常缺課、考試前才開夜車	A	提升/不變/下降
丙	A	資質平庸、但上足課、努力溫、已盡力	C	提升/不變/下降
丁	盡力以付	---	C	提升/不變/下降
戊	A	懶墮、出貓	A	

## 何謂自信心？

自信心是個人對自己的一種信任的態度，相信自己有能力去獨立處理一項任務，而且做得妥善。

## 自信心的範疇

包括處理工作、人際關係、自我表達(語言及非語言)、解決問題等。

## 信心的來源

信心是先天條件及後天生活經驗所積聚來的自信能力。

1. 先天：一個人天生的條件，例如美麗的外表、流利的語言等都能加強個人的信心
2. 後天：教育、成功的工作經驗、特殊的工作技能等都能增加個人的自信心
3. 還有.....?

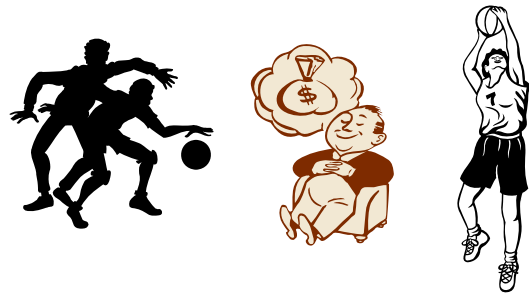
## 思想的威力

曾經有心理學家做過一次有趣的實驗，把一隊籃球隊分成三組，用一個月時間做實驗：

A 組完全不練習

B 組每日練習「入樽」一小時

C 組每日想像「入樽」10 分鐘



你猜猜三組球員的進步結果是怎麼樣的？

由以上實驗的結果可得出：要有進步，不要低估思想的力量。而怕失敗、裹足不前的心理是致命傷！

若要成功，首先要：(一) 停止負面思想和負面的說話，

(二) 以積極樂觀的思想、正面的鼓勵性句子取代之，

(三) 然後作好準備，踏出第一步，累積成功經驗。

自信心便會漸漸建立起來。

## 自卑感從哪裏來？

所謂「自卑感」，其實是一種想法，是自己腦海中想像出來的。自己認為自己沒有能力，不許能量發揮出來。如果自己存有這種心理，即使本身擁有能力，一下子也會消失於無影無蹤。

— 完 —



# 自尊自信與快樂



什麼人會比較快樂?

## 活動一 快樂心理學

	非常 同意	同意	不同意	非常 不同意
1. 富裕社會比貧窮社會的人民較快樂	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. 在一個國家內，富裕的人比貧窮的人較快樂	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. 對富有或中產階層人士而言，更多的金錢 可以「買」到更多的快樂	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. 對窮人而言，更多的金錢可以「買」到更多 的快樂	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. 如果你的人工加多 20%，你會比較快樂嗎?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. 窮人比有錢人更多煩惱	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. 金錢以外，什麼東西能「買」到快樂?				

8. 快樂階梯：請把下列可能與個人幸福快樂的元素按重要次序排列：

(收入/財富、外貌、友誼、工作、消閒、年齡、社會地位、自尊、自信心、家庭關係、政治參與)

1st _____	6th _____
2nd _____	7th _____
3rd _____	8th _____
4th _____	9th _____
5th _____	10th _____

# 《快樂何處尋》

東方思想：佛家 — 平常心

道家 — 順應自然 (真、自然、無為)

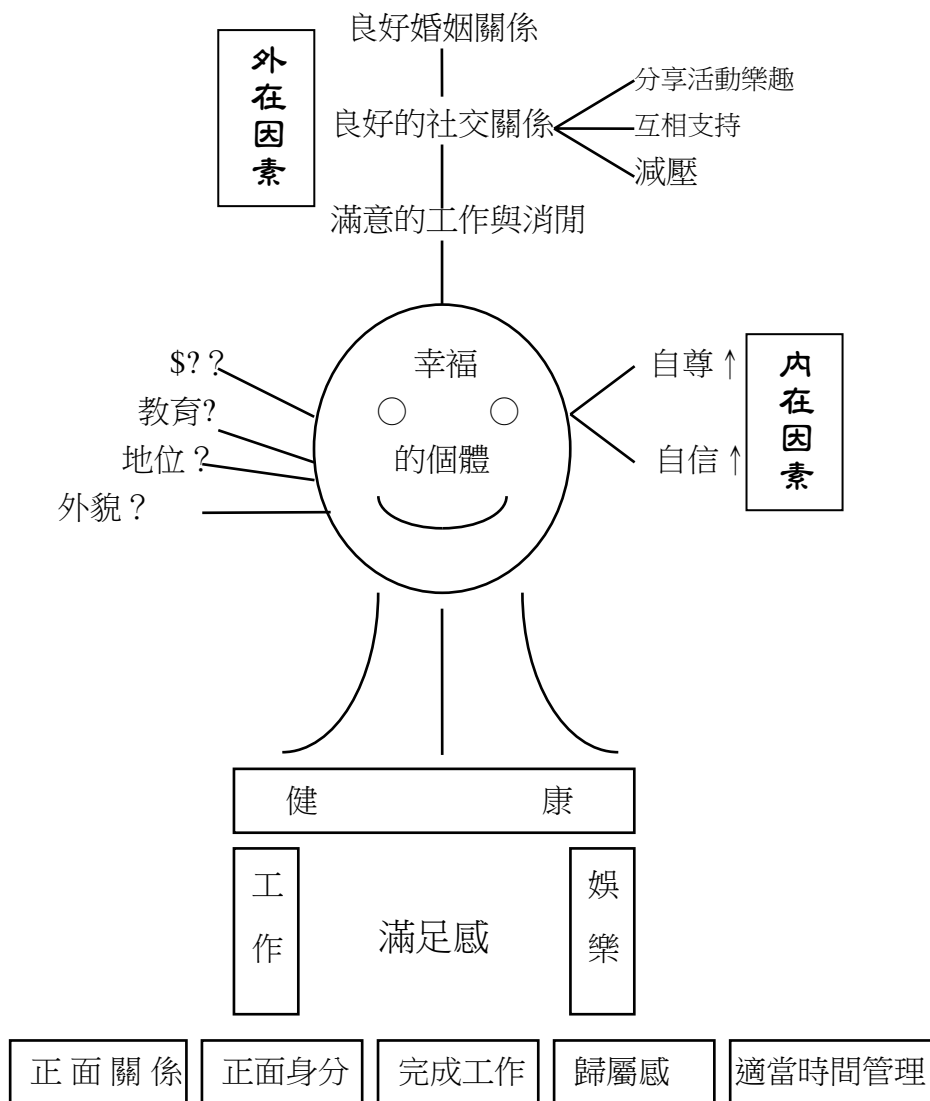
西方思想：Freud 佛洛伊德 — Love well, play well, work well

Michael Argyle — 婚姻、朋友、工作、消閒

自尊、自信

(無關係的變數：樣貌、教育、社會地位、財富)

3. 其它：美的世界 (藝術與大自然)



快樂心理學

The Psychology of Happiness

Michael Argyle (1987)

— 完 —

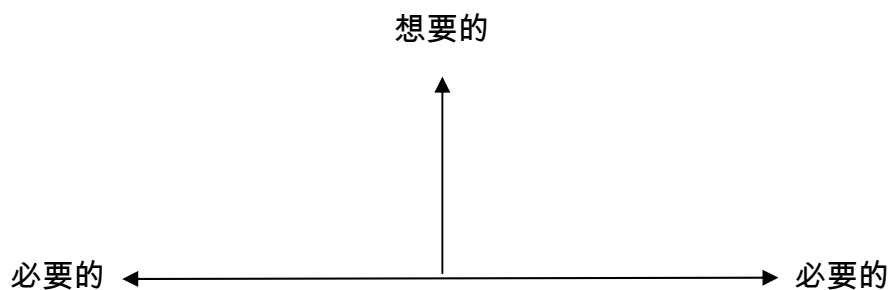
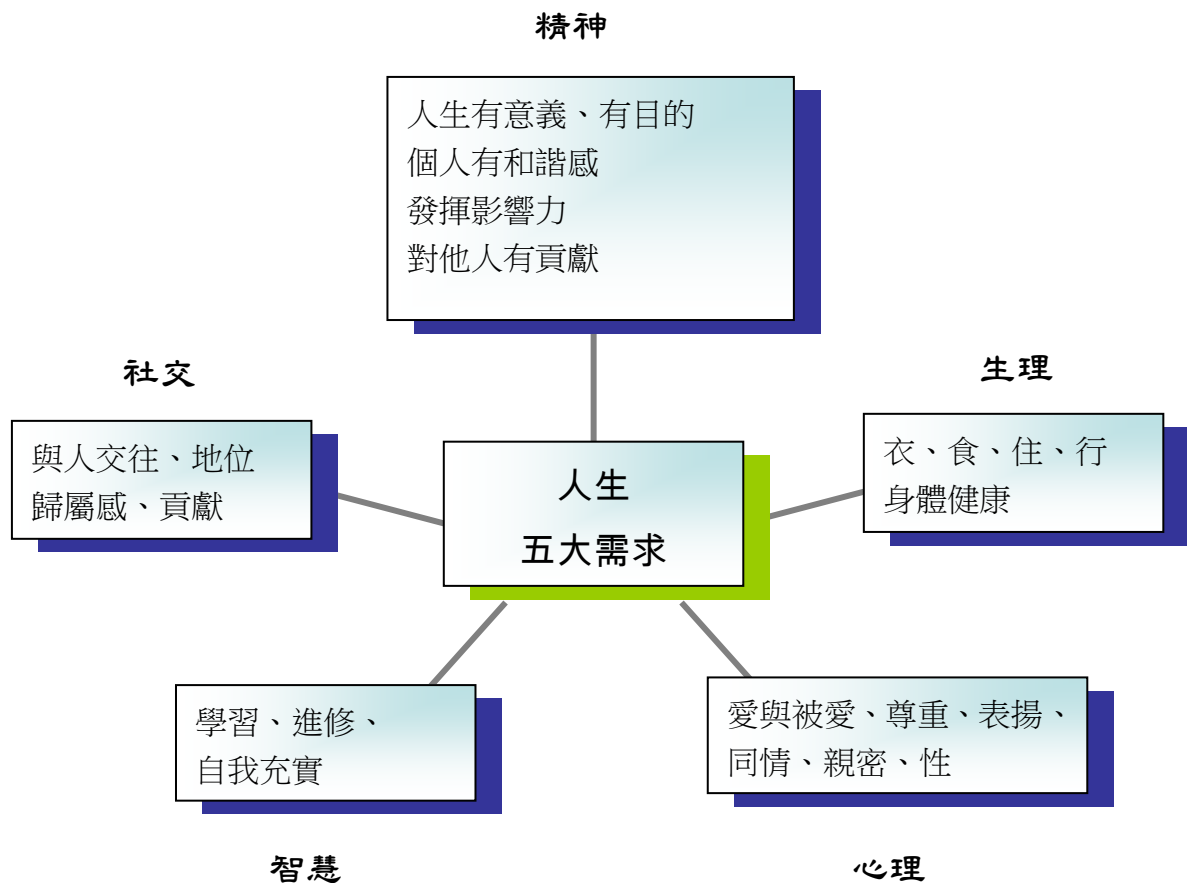


# 自我價值、生命意義



## 人生五大需求

人生有幾個基本需求，如果無法收獲得滿足，便會覺得空虛、不圓滿。這五大需求包括物質、心理、社會與精神需求，彼此關係密切，能夠互相補足。



必要的 vs 想要的

## 主觀 vs 客觀的生命意義

很多人以為生命意義是一種頗抽象的價值取向，沒所謂高低，純屬個人選取，只要能獲得自己所重的東西，生活品質就能提升。譬如：「只要賺到更多的錢，有汽車洋房、完成大學學歷、獲得肯定、升官發財，我們就會快樂又滿足。」可是很多人就算達到了他們所既定的目標，卻換來終生抱憾，可能是失去健康、家庭、朋友、甚至自我！究竟生命意義是建基於主觀意願還是客觀原則的呢？

### 「正北方」的自然原則

#### 活動一 北方在哪裏？

「北方」是我們的主觀意願可以左右嗎？是可以透過民主方式投票表決出來嗎？當然不是，「北方」是一獨立存在的事實。

人類世界的「北方」也是如此，而這個「北方」就謂自然的原則或外在的事實。

客觀的「最重要的事」是不受個人價值觀所左右的，我們都應虛心接受這一事實。要有高品質的生活，便需將客觀上「最重要的事」變成主觀上「最重要事」，擺在生命的第一位。另外我們更應了解高品質的生活不是一人能獨力達成的，唯有真摯地與他人協力互動，才能有豐盛的生命。

#### 何謂自然原則？— 農場法則

要了解客觀原則的存在，最理想的角度是從農場法則入手。在農耕事務上，我們很容易看到耕作時序與收穫深受自然法則的影響。假如你「臨急抱佛腳」地去耕種：春天懶於播種，夏天又胡混過去，到了秋天努力翻土、播種、澆水、灌溉，你能預期一夜之間就可滿園豐收嗎？

萬事都有一定的發展進度，如身體健康、累積財富、職位升遷、知識增長、建立人際關係、尋找生命意義等；欲速不達，刻意去扭轉局面、違犯人性，終究會落得慘淡收場。追求圓滿的人生也是沒有捷徑的，然而，不少人都希望不勞而獲、本少利大、一步登天，結果往往都是事與願違。

#### 生活上的一些自然法則

需求類別	理想狀態	自然原則
生理需求	經濟健康	勤儉、儲蓄
	身體健康	運動、睡眠、均衡飲食、正面情緒

心理需求	得到表揚、尊重、祝賀、寬恕、諒解、洩、親密與歸屬	認識、表達、控制、調節情緒、自我激勵、主動付出、昇華
智慧需求	智慧健康 擁有分析、創造、高度抽象的思考能力 能夠以語言或文字與別人溝通，能夠跨藩籬、堅守信念、有效地解決問題	持續進修、思考、反省、內化
社交需求	良好的婚姻關係、親子關係、工作關係朋友關係等	真誠、互信、互助、承諾、寬大、體貼、無私的愛
精神需求	推己及人、貢獻社會、大我精神	自我實現最大的滿足感來自助人

## 活動二 生活品質的反思

➤ 在以下不同的分數中，請選擇最能反映你的情況：

- |                      |   |   |   |   |   |                               |
|----------------------|---|---|---|---|---|-------------------------------|
| 1. 我整天都精力充沛          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 我疲倦、煩惱、經常生病                   |
| 2. 我經濟穩定、有盈餘、積蓄      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 我入不敷支、負債(供樓除外)                |
| 3. 我不斷進修、發現新觀點、學習新技能 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 我停滯不前，因學歷或力不足而無法升遷或做自己喜歡做的事   |
| 4. 我與身邊的人相處愉快        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 我感到疏離、孤單、人際關係差                |
| 5. 我擁有清晰的人生目標        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 我沒有生活重心、混混噩噩<br>不知道自己真正想要的是什麼 |

## 活動三 訂立短期目標

**Brainstorm** — 你希望三個月內能做到(現在尚未開始做)的兩件事：

需求範疇	具體行動

— 完 —



# 認知扭曲與擊退法



~ 認知扭曲會嚴重影響個人的自尊自信 ~  
~ 改善個人自尊自信必須建立一套有效的「擊退法」 ~

## 何謂認知扭曲？

認知扭曲是對自己、他人、或事件....

作出批判性 (judgmental) 態度  
是主觀、沒有事實根據、推想出來的  
不自覺地貫以負面標幟

後果：

太過份去負面地評估情況，絕對從壞處著想  
令心情困擾難受  
令內心衝突，與別人相處困難、與環境產生衝突，增加個人心理壓力

## 認知扭曲的類別

### 過度概括 (Overgeneralization)

以一次孤立事件作為普遍性規則。如果你失敗一，次你會永遠失敗。

- 例一：細時偷針，大時偷金。
- 例二：男人都是風流成性的。
- 例三：一次公開考試失敗等於永遠不能成功。

### 整體標籤 (Global Labelling)

整體標籤是對所有同一階層的人、事、行為與經驗，採用固定的標籤。自尊心低落的被標籤者會自動使用語帶輕蔑的標籤來形容自己，而沒有正確的表白自己性格。

- 例一： 我只有中三畢業，註定是個無出色的人。
- 例二： 我是蠢材。

### **兩極思想 (Polarization)**

你把事情統統列為絕對的黑或白，沒有中間地帶。你要完美無缺，否則就毫無價值。

例：我能考入大學，便有錦繡前程。  
我考不進大學，便一世都無前途。

### **過濾 (Filtering)**

刻意強調負面而忽視正面。

例：婚後與老人家同住會引起家庭糾紛。

### **自責 (Self blame)**

你把所有事情都歸咎於自己，即使可能不是你的錯。

例：上司凡遲完成工作，你卻自責是自己累了他。  
收銀員告訴你尚欠 10 元，你即覺得自己好笨，連簡單的數都計錯了。

### **觀心術 (Mind reading)**

你總假設別人不喜歡你、怨恨你、不關心你，卻沒有證據說明你的假設是正確的。

例：「他一言不發，因為我遲到，他很生氣」  
「他在注意我一舉一動，找我的麻煩。他要解雇我。」  
「我在煩她。她知道我確實是個沈悶的男人，卻在刻意掩飾。」

### **情緒化推理 (Emotional Reasoning)**

你假設凡事都像你感覺的那樣。

例：我覺得他很狡猾，他便一定是狡猾的了。

### **控制錯誤的推理 (Control Fallacies)**

你不是認為應對所有人及有事負全部責任，就是覺得你無法掌握一切，是個無助的受害人。

例一：我的愛人定要每一分一秒都愛我。  
例二：弟妹不長進，你認為是自己的錯，很內疚，認為自己不管教他們。

## 練習一 認知扭曲的類別

	自我表白	扭曲類別
1.	他們會排斥我。他們看我很緊張，會覺得我古怪且不容易相處。	
2.	我會張口結舌，無話可說。我一向如此。	
3.	我是個不中用的人。	
4.	他們會盯著我，看我的古怪長相，看我穿不合身衣服和我那蓬鬆的頭髮。	
5.	真是絕望，我真不知怎麼辦才好	

### 認知重組 (Cognitive Restructuring)

#### 三行式擊退法 (Three Column Retuttal Technique)

當你被一事件或情境影響到你感到不快或是情緒低落時，可嘗試利用下列的「三行法」(Three Column Technique) 去檢視你的思想模式、可能存有的「非理性」信念，然後以理性、健康的思想方式取而代之。

常用的負面自述句子

扭曲方式

擊退說話

起初，可能你有需要在紙上進行練習（尤其當你是一個頗情緒化的人），當熟練後，這種理性技巧慢慢會變成為你的習慣，你將可以自動化地在腦中實踐了！

#### 擊退法的四大原則

1. 擊退語言必須「強而有力」，例如：「停止！收聲！」
2. 擊退語言必須「非批判性、不帶有價值判斷」的，只作客觀事件/情況的描述，不能貫以主觀的負面標幟；例如：「我體重 180 磅，我今次數學 50 分，不能說我太肥，我很蠢或我很懶」。
3. 擊退語言必須「具體化」：例如「今次生日會我邀請了 10 人，但只得三人前來」而非「有人喜歡我，或是以後大部份人都是不喜歡接受我的邀請」。
4. 擊退語言必須「平衡」，包括正面與負面的內容；例如：「今次我搞生日會有七個人沒有來，但仍有三人參與，而且氣氛不錯。」「我體重 198 磅，但我很關心別人。」

## 處理非理性思想的 3D 方法(RET)

1. Discriminating (辨認)
2. Disputing (激辯)
3. Displacing (取代)

+

Action (行動)

第一步，是要徹底反思。想想自己有沒有有一些思想或信念是「自我奴役性」(self-defeating) 的，例如「完美主義」、「非黑即白」、「相信自己的價值完全取決於能否得到別人讚賞」、「相信要絕對捨己為人，有些微私慾享樂也像犯罪一樣」等。這些思想是「抑鬱」之源，要把它們細心一一列出，便逐一擊破。

第二步，認真地質詢自己每一個「自我奴役性」思想，會否過份極端了呢？它怎樣控制著我？較理性中庸的想法是怎樣呢？把自己的基本思想信念重組，變得更平衡健康。

第三步，要以「新思想」、實際的想法去取代「舊思想」，持之以恆，使「自我奴役性」思想盡量遠離你而去，這樣不斷地練習兩三個星期/月，便會建立對事物新的思想反應模式。

最後是行動，不再自我封閉，否則以上的進步都不會持久。你要有良好的家庭、工作和社交生活，培養一兩樣興趣和發揮自己的專長，要參與和投入才算是真的活著！

## 正面思想

當你遇到生活上的一些挫折時，不要讓自己陷於情緒的谷底，飽受負面情緒的折磨。要跳出負面情緒的陷阱，可以：

首先留意自己的生理狀態，如心跳、呼吸、血壓、體溫、肌肉的緊張度等和感受，如憤怒、擔心、失望、無奈、憂慮....？**察覺情緒**是改變情緒的第一部。

**接受**這些都是自然的反應，它正在告訴你一些訊息，提示你可能需要作出一些改變，身體與情緒反應其實充滿著智慧，它們是一個警禦系統，是你的一盞照明燈。

嘗試用**積極思想**代替不合理的想法，以較客觀的角度面對問題，有需要的話，重訂目標，計而後動。

例如：

當你受到批評而感到生氣時，可以嘗試暫時不去想批評者的態度和立場，集中思考批評的內容，然後把它過濾 / 分類：「事實」、「非事實」、「部份事實」、抑或只是批評者的一些「壓力或防衛反應」；然後選擇以適當的反應回應之，包括忽略、逃避、承認過失、補救行動、處之泰然等。

面對身體或精神上痛楚時，積極面對自己的「身體訊號」，與「苦痛」對話，欣賞它隱含著的智慧，用正面的行動去回應它給你的提示；調節一吓你的目標、期望、工作模式、生活習慣；「順應自然」(其實今天我們的生活處處違反自然，無論思想與行為都是反常的!)，你會很快進入另一個較高層次的生活境界，不但能治理各種生理上的疾病，還能醫治心理方面的病，令人脫胎換骨過新生活。

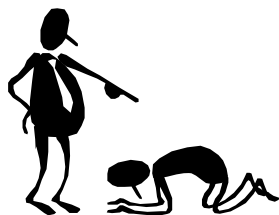
### 積極思想的一些技巧

1. 低點比較(Social comparison)
2. 重新框視(Reframing)：重新框視事件的意義(meaning reframing) 及重新框視事件在某種情境下的好處(context reframing)
3. 回憶過去(快樂 / 無痛苦 / 輕鬆經驗) 的感覺
4. 想像將來(渡過目前艱難時刻，如準備考試、做艱巨的功課) 的感覺
5. 欣賞自己所擁有一切
6. 接受自己不是十全十美的完人，但是一個有價值的人。

## 活動二 倒轉來看多面睇

在下列各處境突然出現時，你慣常的想法、感受和反應是怎樣的呢？背後有沒有反映出一些你的個人信念、態度？你覺得 OK 嗎？如何反應才會令自己更舒服、更開心？

事件	正面思想	正面行為
1. 我的工作受到上司嚴厲的批評		
2. 我飽受頑疾的煎熬		
3. 我經濟拮据，每個月尾都要靠「咕㗎咕」方法去還債		
4. 我摯愛的母親因病去世了		
5. 我所心愛的情人移情別戀，和我分手了		
6. 我遺失了錢包和證件		



— 完 —



# 處理錯誤



## 何謂錯誤

錯誤，是你對已經做了的事情，後來你希望沒有那樣做過；或者是你對沒有做過的事情，你後來希望你應該已經做過。例如，購買了不稱身的衣服、打錯了一份報告、報錯了一份投標工程的價目；又或者是遲了申請一份工作而喪失了機會、沒有買到一隻大升的股票而得不到一筆可觀的利潤、沒有及時跟進一個重要的客戶而損失了一宗生意等等。

所謂「後來」也許是行動之幾分之一秒或是數天、數月、數年、數十年不等。時間差距不論長短，總之該行動的結果使你後來說成是錯誤，並產生後悔。

## 錯誤的種類

### 1. 事實錯誤

在電話中聽到「七月十一日」，你卻誤以為是「七月十七日」，結果沒有出席一個重要的約會。

### 2. 未能達成目標

你期望能在夏天泳季來臨前減去十磅，怎知你卻增加了十磅。

### 3. 白費心力

你要求 50 人參加你舉辦的郊遊聯誼活動，結果只得 10 人報名參加。

### 4. 判斷錯誤

你決斷地買了幾套廉價西裝，結果很快便褪色走樣。

### 5. 坐失機會

股票 4 元時你不買，現在升至 10 元。

### 6. 遺忘

臨開始演講前，才發現忘了帶用作示範的物品。

### 7. 過度享樂

聚餐會上你大吃大喝，結果翌日病倒了。

### 8. 不當的情緒發洩

你對配偶大發雷霆，事又覺得不應該。

#### 9. 拖延

你總是沒有時間與摯愛的母親外遊，結果她現在已年事已高，行動不便了。

#### 10. 急躁

用十字螺絲批猛力旋轉螺絲，螺帽滑牙了。

#### 11. 違反你的道德規律

你說了個善意的謊言：「這個週末我要去澳門。」星期六你卻碰到你不想見的人。

### 錯誤的功用

#### 1. 錯誤猶如老師

錯誤是成長中的一個經驗，也是任何學習過程中絕對的先決條件，學習任何一種新技能時都會犯錯，而每一次錯誤都會告訴你需要改正些什麼，也是使你更接近成功完成任務的結果。所以人們不僅不該害怕犯錯，而且在學習過程中還要希望犯錯。凡是不能忍受錯誤的人，在學習上便有困難。

#### 2. 錯誤可當作警告

完美主義的人，會把錯誤從警告變為指控、罪惡。其實，錯誤像打字機上的鈴聲，不讓你打字時超過頁邊。如果在學校有一科考試不合格，警告你必須改變讀書習慣。當你與配偶為小事而爭吵時，是在警告你們，在其他基本問題上也溝通不良。若要正面地面對錯誤，應把注意力集中在錯誤中發出的警告而不是過失。

#### 3. 錯誤：學習自我表達的先決條件

害怕錯誤會扼殺你自我表達的權利，使你害怕說出你的想法與感受，你便會永不能自由地把話說得對和說得好。完美的夢想使得你沒有權利犯錯，最後你會因為害怕犯錯，害怕批評，而慢慢孤立自己、扼了自然的你。

#### 4. 錯誤：必要的合理限度

每個人應該有犯錯的限度，可以有若干次社交失態、工作錯誤、粗心決定、投資錯誤、坐失機會、交友不慎等。這正是開始考慮犯錯合理限度的時候，而不是光想做不到的完美的夢想。對一般大眾而言，在十次決策中，大概有一至三次是完全錯的。

## 如何面對和處理錯誤

### 1. 認清每個人都會犯錯

錯誤是學習或嘗試新過程中不可避免的副產品。即使好人及英雄也不例外。政治領袖、金融鉅子、電影明星、科學家、大學教授、神職人員都會犯錯。事實上愈是大人物，犯的錯誤愈大。試想想一些你熟識及敬仰的人，他們也會犯錯；例如你欽慕的老師可能為小事而發脾氣；你敬重的上司曾被發現理財不當。世界不能完美，人也不能完美，既然任何人都會犯錯，基於這個認知，或許可提高你對自己過失的接受程度吧。

### 2. 寬恕自己的過失

縱使犯了錯誤仍要寬恕自己，理由有三：

- 你做的決定，是當時有限的資訊、時間、能力、經驗下是最好的或唯一的決定。
- 你已為錯誤付出代價，你已承受錯誤所帶給你的痛苦。
- 錯誤是無可避免的。你生下來就一無所知，以後學的每一件事，從站立到操電腦，都是經過無數次錯誤後才成功。

### 3. 養成預測後果的習慣

對任何短期或長期的重要行動或決定，可能發生的結果，承諾加以預測。在下定決心時，可以問自己下面的幾個問題：

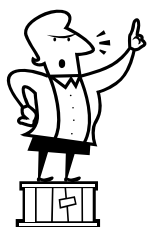
- 我以前有過這樣的經驗嗎？
- 我要做的決定會有什麼負面的結果（短期及長期）？
- 我還有什麼負面影響較少的變通辦法？

你必須對所要做的每一件重要事情審查其可能結果，但也不必太過神經質，只要抱著一種質疑心態，你用自己的經驗，從每一個決定中推算可能結果的演變便可。如果你能專心注意，或許可以少犯些錯誤。

### 4. 養成預防錯誤的習慣

- 把錯誤後的負面結果記下，作為一個重要的記憶輔助工具，以收提醒作用。
- 把自己希望改善的幾個錯誤列成一張表。先看第一個錯誤，回想當時決定行動之前的想法與感覺：
  - ? 你是否知道會發生什麼結果？
  - ? 當時是基於何種需要，使你作此決定？
  - ? 如果時光倒流回到當時，基於同樣的需要、想法，與對未來結果同樣預測，你會有不同的作法嗎？

— 完 —



# 自我確定



## 何謂自我確定

自我確定理論建基於每一個人皆有特定的基本權利，在不違犯、侵犯他人權利的前題下，能夠：

1. 以開放、誠實和直接的方法去表達自己的意見和感受，包括正面和反面的。
2. 在拒絕別人的請求時，不會產生內疚或自私的感覺。
3. 在提出請求時，不會感到尷尬和焦慮。
4. 能夠堅守和表達個人應有的權利及作出適切的選擇、反應和行動，這些權利包括：
  - 決斷自己的行為而無需提供理由或藉口
  - 決斷自己是否需要為他人的問題而負起責任
  - 做錯事而不必受到過份的指責或辱罵
  - 作任何事情而不必受別人的贊同

## 為何要學習自我確定

自我確定是社交技巧訓練的一部份，它強調以坦誠的原則和方法與人交往，這是建立真正友誼的要素；此外，自我確定對於人的心理健康也佔一個重要地位，當一個人於表達自己有困難時，這個人通常會感到不受人欣賞，受別人利用、自尊心低落、抑鬱、與人相處時感到焦慮。

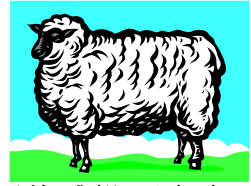
相反地，如一個人能夠從容地表達自己意見，他們會顯得較有自信、處事樂觀和容易與人建立良好的人際關係。



## 自我確定的重點

- 1 種態度： 對自己負責任的態度
- 3 種行為： 羔羊、霸道及自我確定
- 6 個階段： 醞釀期→戰戰兢兢期→  
信心期 → 對抗期 →  
狂妄期 → 穩定上揚期
- 7 個方法： 重覆法  
迷霧法  
否定決斷法  
否定詢問法  
妥協法  
漫談資料法  
自我開放法
- 9 種權利： 我有權爭取自己應有的權利

### 3 種行為



#### 1. 羔羊行為(Passive / non-assertive Behaviour)

當一個人在某種情況下表現羔羊行為時，他不能表達自己的感覺、需要、意見及喜愛，或是只能用一種較間接和隱藏的方法去表達；最明顯的例子是不能拒絕一個自己不願意的要求；此外，當表現羔羊行為時，個人作出決定的責任往往會落在他人身上；而且，羔羊角色很多時候會對被批評的內容無條件地照單全收，甚至自採自責。

#### 2. 霸道行為(Aggressive Behaviour)

當一個人表現出霸道行為時，他會用恐嚇、攻擊及敵對的方法去表達個人的感覺及意見，他會忽視甚至侵犯其他人權利，他對行為的後果不負責任。



霸道行為又可分為兩種：

- a. 直接攻擊 — 鬥大聲、反言相向
- b. 間接攻擊 — 默不作聲、回以眼色或「翻爆爆」地走開

通常一個人以霸道行為會引致不良的後果。霸道行為可能引致即時及更厲害的語言上或身體上侵犯，或會破壞人與人之間的關係。

#### 3. 自我確定行為(Assertive Behaviour)

自我確定行為包括了直接表達個人情感、喜愛、需要或意見，但在不影響或干擾他人之權益下進行。



# 7 個方法

## 1. 重覆法(Broken Record)

作用： 提出合理要求或要堅拒別人。

解釋： 保持冷靜，堅持己見，一次又一次，心平氣和地重覆說出自己的主張，直至別人接納你的意見為止，幫你在爭取自己的利益時，同時拋卻無謂的爭論或憤怒的情緒。

例子： 一位推銷員喋喋不休地遊說你購買維他命丸....  
無論他說什麼，你只要以低沉而輕鬆的聲音回答：「我知道(你的意思)，但是我沒有興趣(購買維他命丸)。」

## 2. 迷霧法(Fogging)

作用： 應付別人無理批評

解釋： 在同意事情的真像、可能性及原則的情況下，幫助你接受別人的批評，不作出否定、辯護或反擊，讓批評者不知是否成功批評了你，或者感到好像被人帶去「遊花園」一樣；其實當受到批評時，最決斷的方法就是對那些加諸於你身上的批評不顯露出抗拒或是堅硬的態度 m

例子： 「你覺得我是.....」、「你認為我是.....」、「或者你的講法是對的.....」。

## 3. 否定決斷法(Negative Assertion)

作用： 應付本身過失的方法

解釋： 每一個人都難免會有過失，當別人批評你一個真確的過失時，你應如何應付，才能不致產生過度內疚和保持自己尊嚴呢？最簡單的方法就是你在語言應對的時候必須極準確地 — 不能多一分，也不能少一分 — 把過失本身祇當作過失看待，然後決斷地接受過失的事實，若用否定決斷的術語來說，就是決斷地接受有關自己的否定因素；這種技巧最大的效用是令批評你的人覺得沒有必要對你的過失作漫無止境或目的批評。

例子： 「對，我計數計得很慢。」  
「我知道這樣子不好看，我自己也不喜歡這樣子(髮型/衣著)。」  
「對不起，我一時忘記把重要文件交給你，.....。」

#### 4. 否定詢問法(Negative Inquiry)

作用：應付本身過失之餘，巧妙地終止對方對你作出過份的批評

解釋：跟迷霧法一樣，否定詢問法並不拒絕或抗辯評語中所說的錯誤行為，只以平靜的態度不停地激發（透過提問/反問）對方說出更多對你的批評或錯誤行為，盡量獲取或消耗對方操縱性的資料。

例子：「除了遲到外，我還有什麼地方要注意呢？」  
「我真的不懂，應該怎麼辦呢？」

#### 5. 妥協法(Workable Compromise)

作用：與對方洽商、達成協議的方法

解釋：應用語言技巧，切實地提出雙方面行得通的建議，除非這協商影響你的自尊，否則你可以不斷地為自己的目的提出建議

例子：「明天我不能把報告寫起，大後天可以嗎？」  
「\$300 太貴了，\$200 我才會考慮！」

#### 6. 漫談資料法(Free Information)

作用：與人打開話題、持續話題、打破沈默、建立初步關係

解釋：在社交場合中，透過與對方傾談日常生活中的資料，藉此打開話題，並且把話題延續；而當要回應別人時，往往要十分留意對方談話的內容，以便補充更多其他有關資料，發掘更多話題。

例子：「陳生原來是在附近一間銀行上班，我的妹妹也是做銀行的。」  
「我好像以前在 xx 見過你 / 聽過你的講座。」

#### 7. 自我開放法(Self-disclosure)

作用：提供談話題材、平衡彼此的談話內容、幫助對方更了解自己。

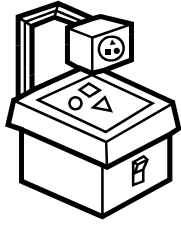
解釋：這是個開放自己之認知及情緒的方法，透過談論與話題有關之個人經驗、自己對討論事項中的意見、對分享事件中之感受，讓對方進一步了解你本人或你對他的經驗、想法和感受(包括正面和負面)，以便引起彼此間之共鳴、提高人際間之「透明度」、深化關係。

例子：「我很喜歡你的新髮型。」  
「我欣賞你夠膽在會議中提反對的意見。」  
「我剛剛去完北京玩了兩星期(經驗)，北京不愧為首都，很多著名的歷史名勝及旅遊景點，十分好玩(感受)，不過處處都要收錢，真掃興(感受)，我覺得現在北京已變得頗商業化，不像以前了。」(意見 + 感受)

# 9 種權利

1. 我有權得到別人的尊重及公平的對待
2. 我有權選擇在不傷害別人的情況下，不對他人負上不必要的責任
3. 我有權表達自己的意見、想法及感受
4. 我有權向他人提出自己的需要，使需要得到認同及滿足，如同別人的一樣，但都知道他人有權說不
5. 我有權去問清楚我不明白的事
6. 我有權在人際關係中遇有模稜兩可的事或不清楚自己的權利時，與有關的人討論這個問題，以求澄清
7. 我有權為自己作選擇及決定，並隨時改變而不需要先得到別人的同意
8. 我有權拒絕別人的要求而自己不感到內疚
9. 我有權做自己認為是對的事，雖然會有犯錯的機會，但我會為後果而負責任

— 完 —



# 自表技巧



~ 口才訓練受用無窮 談吐出增強自信 ~

## 引言

英國的星期日時報，曾經對人類最害怕的事物作出先後次序的調查，結果發現名列人類恐懼之首的便是演講，死亡也只不過是排第七！

其實，公開演講定必有理壓力，不過，如能預先準備充足，掌握一定的演說技巧，再累積一些成功經驗，自信心及成功感自然會大增，甚至可成為動聽的演說者。

## 三類不同形式的演講

### 即興演講

有些場合，例如慶功宴、結婚茶會、義工聚會....等，都會有可能被人突然邀請出來，臨場講幾句說話；通常被人邀請的人，一定是有某些理由，例如與當事人有密切的關係，工作的職位或有專長的經驗心得.....等，因此實在不宜拒絕接受邀請。

面對這種毫無準備的情況下的演講，應考慮下列各點：

1. 說話內容不宜太長，最好在三分鐘之內完成。
2. 不要一開口便說緊張或者不知道要說些甚麼，這樣會令群眾對你的期望和形象，大打折扣。
3. 最好能夠以不同的容詞，如：高興、開心、快樂、興奮、愉快....等同義詞去形容自己的感受。例如：「各位，今晚我好開心，見到大家那麼愉快，實在是一個很興奮的聚會，相信大家一定會有一個高高興興的晚上。」

即場演講的程序可以是：

起立(接受邀請) → 講出自己當時的感受 → 解釋為甚麼有這種感受 → 舉一兩件事例去支持這種感覺 → 以另一種形式字句或形容詞去表達較早前所提及的感受 → 多謝各位並返回座位。

### 撰稿式演講

某些場合，你所說的演講稿有專人為你撰寫，廣東話的文字表達和口語表達是有所不同的，所以在讀人家為自己所撰的講稿時，應特別留意自己的口語化問題，否則便會變成「讀稿」而不是演講了。

## 撮要式演講

演講的內容和結構早已準備好，而撰稿時却並非一字不漏地寫出來，只是將重點以列點的撮要形式寫出來；有時也可以擬好詳盡的開場白和結尾語，中間便以列點形式寫出來，這是一種很好的演講練習方法。

只要你在重點與重點之間，以說話加以串連起來，你便用不着一直將視線放在演講稿上，眼部也可多與聽眾接觸。因為使用點列式的講稿，演講時的彈性便會較大，對時間的掌、情緒反應、氣氛的營造等，可會有較大的信心。

## 初學演講者易犯的毛病

1. 口頭禪 — 如“er”、“就”、“唔”、“嚟”、“咁呢”等等，太多無意義的單字和拖長的字音，會令聽眾感到沉悶。
2. 一開口便道歉 — 當然講錯人名、遲到...等都應該道歉，可是一開口便過份自謙、又表示自己準備時間不足，會令人對你失去信心，甚至在努力地找尋你的錯處。
3. 肌肉緊張 — 聽者通常對演說者的第一印象尤為重要，如果講員的面部表情過於緊張和手部太多不自然的動作，會令聽眾對你失去信心及分散他們的注意力。
4. 不良的姿勢 — 如將雙手插於袋中、側身而立、左搖右擺、失去平衡等。
5. 缺乏目光接觸 — 有些人演講時，眼睛視線只望着天花或地板，又或者是只望着某一個方向，這些都是缺乏與聽者接觸的表現。
6. 疏忽檢查道具/器材 — 如咪、幻燈機、高影機、CD機、錄音機等。

## 演講前準備

1. 了解講題：搜集資料，滙集不同的觀點與角度，然後引出自己的看法。
2. 了解聽眾：從他們的年紀、職業、教育水平，可以決定演說時採用的語言類型；例如對知識份子可能要應用英語，知識水平較低的可用俚語、比喻等，以協助他們更易了解內容。
3. 視察場地：了解演講場地的面積大小、音響設備、燈光、空氣調節等，都能協助講者選擇一些方法引導聽眾投入演講，例如，可採用幻燈、歌曲、場地佈置等增加氣氛效果。
4. 接觸聽眾：若講員認識部份聽眾，可以找機會傾談一吓主題，鼓勵他們在演講過程中發問問題，帶動其他聽眾之興趣。
5. 注意衣著：選擇適當衣服，以清潔整齊為佳，不宜過份誇張及標奇立異，吸引聽眾的應是豐富的內容和靈活的演講技巧。

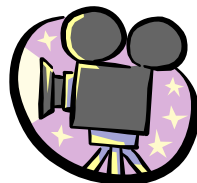
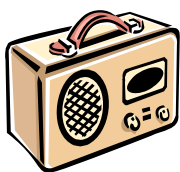
## 保持輕鬆的方法

1. 充足的睡眠、休息。
2. 充份的準備 — 事前將演講稿寫好，自己多綵排幾次，信心自然倍增。
3. 正面思想 — 想像台下的人都是支持者，他們都是友善的。  
雖然今次演講可能對你很重要；不過，千萬要記着，但無論你出了甚麼錯，你還有下一次機會!
4. 尋找支持者 — 演說時，眼睛望向有積極回應的觀眾，或將視線落在一些自己較喜歡的人物，就好像老朋友傾談一樣，心情也會較容易輕鬆起來。
5. 呼吸鬆弛 — 如覺得緊張，可作深呼吸(腹式)數次，能快速舒緩情緒。
6. 肌肉鬆弛 — 手部及面部肌肉「拉緊放鬆」練習，有助消除緊張。
7. 實地綵排 — 能提高你對環境的適應力及減低怯場心理。
8. 提早到達 — 最好能預早30分鐘到達場地，讓你的情緒能有一個「冷靜期」。
9. 演講前的膳食 — 切忌進食味道太濃或太多味精的食品，甚至一般紙包飲品，所含的化學物質，都會令到我們出場時會「痰上頸」，所以清水是最佳的飲料。

## 開場白

「好的開始，是成功的一半」，如何帶入主題，扣緊聽眾的集中力是十分重要的，而引起聽眾興趣的方式可以包括：

1. 一則笑話或故事，也可讓觀眾猜測一吓它的結局。
2. 名人的意見。
3. 一些統計數字、調查結果去刺激群眾的好奇心。
4. 一些奇特的新聞或時事。
5. 一些與觀眾有切身關係的事件，如加稅、身體健康、子女學習等。
6. 講述自己的個人經驗或有吸引力的事件。
7. 向觀眾提出問題。
8. 利用現場環境或一些小道具，如圖片、電影片段、音樂等。



## 演講過程 — 台風

演講時，必須以不同的行為語言，例如眼神、手勢、面部表情等加強氣氛及協助傳情達意。例如保持眼睛接觸每一位聽眾，使每人都感到受講員的關注、重視；若環境許可，不一定要站立不動，適當時候可以靠近聽眾，減低彼此距離，有助聽者的投入；不宜過多小動作，如抓頭、搖身、過多的眨眼等，這都會令聽眾有一種不舒服的感覺。



## 演講過程 — 說話技巧

1. 說話要清楚、音量要適中、不要太快或太慢；多運用聲調變化、抑揚頓挫、適時停頓，令聽者感受到講者的情緒狀態，能吸引大眾的共鳴，比說出來的語言更有感染力。
2. 由於社會科技日益進步，科學性的調查研究等，可以加強聽者信心和接受力。
3. 多利用聽眾的日常生活經驗加以發揮，例如：「我相信大家都遇過失敗，而失敗時我們有甚麼情緒反應呢？可先鼓勵聽眾發表意見，然後以申述或補充。

## 結束演講

1. 歸納某些重點，並作出精簡的結論。
2. 作一些明確而又可能性高的預測。
3. 提出問題讓大眾自我反省。
4. 鼓勵或要求聽者將演講主題付諸行動。



## 結語

演講訓練同樣是一個人的信心訓練，能夠克服演講時的緊張，對於一個人所產生的成就感必然很大。演講時最重要的是親切，透過演講與群眾建立關係、說服群眾，得到與會者的支持，相信是最具滿足感的溝通。



— 完 —

## 活動 — 演講技巧練習

自選演講題目，然後作三分鐘演說：

1. 我最喜歡的活動 / 食品 / 偶像
2. 我的夢想 / 理想
3. 我對理想生活的看法
4. 我對民主自由的看法
5. 年齡是心境而不是青春
6. 獨樂樂不如眾樂樂
7. 如何放鬆自己?
8. 人無遠慮必有近憂
9. 錢是萬能的
10. 市場情報一則

## 演講技巧評估表

<b>(A) 身體語言技巧</b>	
1. 站姿	a. 僵硬    b. 搖晃    c. 自然    d. 其它 _____
2. 面部表情	a. 緊張    b. 自然    c. 笑容    d. 其它 _____
3. 小動作	a. 搔頭    b. 掩嘴    c. 插袋    d. 其它 _____
4. 目光接觸	a. 與聽眾有均勻接觸      b. 盯着單一位置 _____
5. 空間運用	a. 站着不動    b. 台前移動    c. 走近群眾
<b>(B) 語言技巧</b>	
1. 說話速度	a. 太快    b. 太慢    c. 適中    d. 其它 _____
2. 聲量	a. 太大    b. 太細    c. 適中    d. 其它 _____
3. 語調	a. 平坦    b. 高低    c. 有神氣    d. 有感情 e. 適時停頓    f. 其它 _____
4. 第一身對白	a. 沒有使用過      b. 使用次數：_____
<b>(C) 語話內容技巧</b>	
能適當地運用	a. 調查研究      b. 名人意見      c. 奇特新聞 d. 城中話題      e. 有趣經驗      f. 就地取材 g. 故事            h. 比喻            i. 提問 j. 鼓勵反省 / 應用      k. 其它 _____
<b>(D) 整體評語</b>	

— 完 —

# 想像法(Visualization)

## 引言

想像法是一門強而有力的技巧，可以幫助你提升個人形象及在生活上作出重要的改變。它的精髓在於鬆弛你的身體，清除你腦海中煩擾的事物，繼而建立正面的設想圖像。

## 功用

1. 改善自我形象
2. 改善你與別人交往的方式
3. 協助你達成具體目標

## 理念

1. 「新佛諾依德」學派公設(postulate)人類 50-60%的行為皆由潛意式的動力所驅使(一名大學教授兒子被逐出校的例子)。
2. 你的潛意識像一部攝錄機，它是沒有容量限制的儲藏庫，它過目不忘，甚至在你意識範圍之外的事情，祇要你曾經接觸過，它也會為你儲藏好。  
*譬如說，你上課的時候打瞌睡，意識上似乎錯過了教授講解的一些重要資料，可是實際上，當你在神遊太虛的時候，你的潛意識並沒有停止吸收。*  
*又譬如說，有一段時期，你經常出現一些惡習，例如發脾氣、頻頻酗酒、抽煙。這時，如果你懂得接觸你的潛意識，你很容易幫自己改變惡習，因為在你出現惡習之前曾經擁有過健康的習慣，因此你的潛意識持有你的健康藍圖，祇要你信任它，跟著它的指示去做，很快你會再次擁有健康的習慣(向內求)。*
3. 你的潛意識不懂驅分「對與錯」、「真與假」、「可行與否」，它會對任何外間信息或者經由你刻意輸入的信息「照單全收」，然後儲存起來，不期然地每一刻「支配」著你的外顯行為。

## 原則

1. 放鬆自己(讓腦電波進入 alpha 狀態)
2. 早晚各一次(最好是臨起床前及臨睡前)
3. 維持三至六星期才能操作自如及產生龐大威力(參閱漫畫筆記「心中的巨浪」)

## 程序

1. 閉上眼睛，聆聽呼吸、心跳聲
2. 視覺聯想：形象、顏色
3. 聽覺聯想：鐘聲、海浪聲、人聲
4. 感覺聯想
5. 味覺聯想

## 運用想像法達成目標

- § 訂立及達成目標可吹捧(boost)自尊自信
- § 想像法可以協助訂立目標及構想成功景象圖

## 課堂練習

請寫下兩項你日常最希望做到而又未做到的目標，例如準時上班、每天/隔天抽半小時做運動、回一封信給朋友、去見牙醫…

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

— 完 —

# 資源植入法(Resource Anchoring)

## 引言

你可能會發現，每當回憶起過去一些人物、事件或負面經驗時，有時會「無名火起三千丈」或跌入不快的情緒陷阱中。這是由於我們在過去的日常生活與不同人物的互動過程中，可能產生出一現負面的感覺，而這些感覺，不自覺地走進我們的記憶中；之後，每當某人、某事的影像閃進你的腦海人，你的情緒就會激起，然後你會用「語言」去駁斥它、拼命與它搏鬥；可惜，後果通常是「影像」戰勝「語言」，令你更加不快！

現在，你可嘗試運用以下技巧，重新去組織你的經驗，以「正面圖像」對抗「負面圖像」的策略，助你解窘。

## 理念

根植(Anchoring)言個名稱源於身心語言程序法(Neuro-Linguistic Program-ming)，簡稱 NLP。

### 感覺聯繫

刺激物	→	反應
例如：藍色風褸	→	導師的影像
一首歌曲	→	一次 Camp 的經驗

在日常生活中，大部份的刺激與感官聯繫都是自動化地進入我們的潛意識中；但是你亦可以刻意地運用一些簡單的刺激物把強烈的正面感覺/情緒反應根植在你的回憶中，從而儲蓄起一些有用的「資源」，以強化的自尊自信。

## 方法

1. 安坐一處、閉眼、放鬆身體。
2. 開始搜索過去一次極度充滿自信、快樂的一刻；當找到時，深呼吸一下；留意當時。
3. 的一切。包括景象、聲音、顏色、味道及感覺，看看你自己、聽聽身邊的對你的讚美、掌聲，直至你出現強烈的正面感覺為止，然後讓自己去「觸摸」一下當時自信、自我陶醉的感覺。
4. 如果你未能從回憶中找到這類場面，可嘗試幻想一些成功圖像，不要理會它是否會出現，只要你感到喜悅及自信便是了。
5. 當你腦海中的成功影像足夠清晰時，用你的右手緊按你的左腰(你正在植入一種自信的感覺於這個接觸點中)，感覺一下你的力度、被按的感覺。
6. 重複以上程序數次，每次搜不同的回憶景象或幻想未來的新景象。

## 參考例子

- 成功事件 : 中學時有一次考第一、一次成功的面試經驗  
成功景象圖 : 派成績表的一刻、面試的過程  
應用情境 : 克服夜行恐懼、克服經濟壓力的焦慮、失業的沮喪、人際衝突的負面感覺。  
媒介 : 「點穴」、「嘆茶」、成功日記、圖書館、歌曲

日子有功後，這些方法可以協助你「中和」一些失意、挫折、無助的感覺，而且除了利用「語言意念」之外，你現在已能夠運用「圖像」去應付你的情緒了！

## 練習

1. 用簡單的文字寫下你一次較為深刻、值得驕傲成功經驗，你自己明白便可以了。  

---
2. 三至五人一小組，向其他組員分享你的經驗，請盡量具體，令其他人有如身歷其境當中。
3. 閉上眼睛，回憶並陶醉剛才所分享的經驗，當產生強烈的感覺時，心呼吸，右手按左腰。
4. 張開眼前，可加插一些鼓勵性的說去讚美自己。

## 其它一些有效處理情緒的方法

1. 意識重組法(Cognitive restructuring) — 把因果互換
2. 踏出第一步技巧(Foot-in-the-door technique)  
提供一些機會，要自己進行一些正面的行為  
例如：當與家人/同事吵架後，把精神集中於做一些執拾物件的鎖事上(正面行為)。
3. 自觀理論(Self-perception theory)  
待情緒平伏後，對自己說：「我是個可以/有能力控制情緒的人」(正面態度建立)。
4. 操作式行為學習理論(Operant conditioning principle)  
然後你還可以給予自己少許獎賞，例如稱讚自己：「我有進步了！我真棒！」或是一些實質獎勵，例如獎自己飲一杯咖啡，鬆弛一下，或是買一件自己喜愛的禮物。

— 完 —