

## 民之所欲，常在「輔」心 調查結果大公開

各位親愛的同學，還記得輔導室在剛開學的時候所發給各班的調查表——民之所欲，常在「輔」心嗎？現在，調查結果終於出爐，快看看你勾選的感興趣的輔導議題有沒有上榜！

- ◎ 第一名 人際關係 共獲 324 票
- ◎ 第二名 兩性互動 共獲 279 票
- ◎ 第三名 生涯規劃 共獲 234 票

第一名的人際關係，票數遙遙領先，可見得平時同學對於跟「麻吉」之間的互動、交往非常重視喔！

輔導室對於同學的要求，有求必應！因此，這一期的輔導通訊，就是以人際關係為主題，告訴你怎麼樣讓自己成為大家的「麻吉」；還要告訴你跟自己「麻吉」互動的小技巧喔！千萬不要錯過，趕快往下看吧！

### ◎ 為何大家都不歡迎我？

阿雄是一個受歡迎的人，他上台講話的時候，聽眾總是認真地看他、聽他。他喜歡和一群朋友天南地北地閒話家常，偶而講一個笑話，偶而扮一個小丑動作，偶而要寶。他喜歡和朋友們嘻嘻哈哈，鬧成一堆。當有一群人聚集的時候，總是有人想起他，通知他來加入，他也總是快樂地去加入原本就熱鬧的場面，將它搞得更熱烈。

阿欽就沒有那麼幸運了，他沒有阿雄那樣地受歡迎。阿欽總是在人群裡找不到自己的定位，他總是說一些叫人聽了不舒服的話。他想引起人家的注意，卻常引來異樣的眼光。好像有歡樂的地方，阿欽一到，歡樂就停止了。

我們都希望和阿雄一樣，做一個受歡迎的人。沒有人願意和阿欽一樣，被許多人列為拒絕往來戶。阿雄到處受歡迎、被肯定、有歸屬感、有安全感、有成就感，阿欽就只能嘆息，為什麼沒有人喜歡我？

阿雄聽到別人說話的時候，他就停止說話，靜靜地聽。有時候會加上一些點頭、微笑的肢體動作，讓說話的對方覺得阿雄很認真的聽他說話。於是，和阿雄談心事、說真心話的朋友，就越來越多了。阿雄從不開別人的玩笑，他總是開自己的玩笑來換得朋友的笑聲。他取笑自己的頭髮太少、肚子太大、腿太短。他卻從來不會批評別人的長相。阿雄臉上時時掛著笑容，凡是看到他的人，都會感染到一股新鮮的

朝氣。當有不愉快發生的時候，阿雄總是先想到，自己有沒有錯，有錯就主動地道歉。即使沒有錯，阿雄也不會得理不饒人，他總是為了避免兩個人的衝突，等對方冷靜了，再理智地分析前因後果。阿雄拒絕任何使別人吃虧，圖利自己的事情，阿雄堅持做一個誠實的人。

阿欽常常繃著臉，用斜眼瞪人。別人說話的時候，他就抓語病、唱反調。大家在一起有說有笑的時候，阿欽就說：「無聊，那有什麼好笑？」掃大家的興。有人來約阿欽出去玩，阿欽就要指定誰可以去誰不可以去，還要大家照著他的時間行程。回來以後要分攤開銷的時候，阿欽也總是要貪別人一點小便宜。阿欽說這個人的額頭好禿，那個人的屁股好大。他批評這個人的朋友好醜，又說那個人的字好難看。他和朋友約時間，一定不準時。和朋友有衝突發生的時候，阿欽絕不會認錯，錯一定在別人。他為了保護自己，就捏造不實的故事，搬弄是非，挑撥離間，弄得人心惶惶。阿欽就是有那樣的本事，總是叫和他一起的人覺得非常痛苦。於是，阿欽的朋友就一個一個的溜開，遠離他去，另起爐灶。他們擺脫了阿欽，就找回了快樂。留下獨行霞阿欽，在孤單的角落裡，還故作無辜地問：「為什麼大家都不歡迎我？」

我想，聰明的你應該知道，大家為什麼都不歡迎阿欽吧！

\*吳老師小語：親愛的同學，你想當阿雄還是阿欽呢？如果你不想當阿欽，想一想，在你平常跟同學互動的時候，有沒有犯了跟阿欽一樣的毛病呢？

### ◎ 美好的人際關係

面對人際關係的增進與交流，除了真誠地付出與關懷，更需要學習彼此良好溝通的課程。

人際關係，顧名思義，就是人跟人之間的關係，包括親情、友情、愛情、同事之誼、朋友之義等等。有些人常說：「我的人際關係不好，我就是這樣的一個人嘛！」事實上，人際關係是能夠更好的，只要我們有心、有方法。因此，這次輔導簡訊，我們就要來談談什麼是人際關係？人際關係有何重要性？有什麼特性？有那些因素會影響我們的人際關係？希望能夠幫助各位同學有一個更好的人際關係。

### 人際關係的重要性



一般來說，人際關係好的話，我們就會覺得日子過得很愉快，因為到那裡都受人歡迎。而如果人際關係不好，就會覺得相當無趣。根據研究指出，人是社會動物，大概有百分之六十或七十的時間是與人在一起的，完全自己一個人的時間，實在非常有限。所以，如果我們和別人相處得好的話，「人」就是快樂的來源；而如果和別人處得不好，那麼「人」就是威脅的來源。

- 研究發現，百分之八十的人，在他們的工作上失敗，只因為一個原因：他們無法與人好好相處。
- 大學的研究者發現社會孤立者（較少朋友、缺乏婚姻或家庭關係、較少參與教會或正式團體之活動者）較易產生癌症、呼吸系統疾病、循環系統疾病、心臟病，也較易發生意外。且他們的死亡率三倍於有較佳社會連結者。
- 免疫功能或免疫物質的分泌被認為可能與疾病的罹患或生命的長短有關。而一項針對大學生所做的研究發現，壓力較多的學生比壓力較少的學生顯著的分泌較少的S-IgA（一種對抗上呼吸道感染疾病的免疫物質），而較缺乏親密人際關係的學生也分泌較少的S-IgA。
- 英國一項針對四百名女性所做的研究發現，這群遭遇重大問題或壓力事件（例如，剛剛經歷配偶死亡事件）的女性，如果有好的社會支持系統，有較多的朋友和社會網路，就比較不會罹患憂鬱症。
- 好的人際關係對小孩子也有幫助。生病住院的小孩，如果有人給予心理上的支持，及關愛的與他交談，則恢復得比較快。因學校、功課考試、親人死亡、家庭貧困等各種原因導致的壓力，如果孩子有較好的人際關係，包括友誼或親情，孩子都可以適應得較好。



\*吳老師小語：嘿嘿！現在你知道人際關係的重要性了吧！所以，不要再搞自閉囉！



#### 人際關係的特性



人際關係最重要的特性，就是它是斷在改變的，不是變得更好，就是變得更壞，不論是親情、友情、還是愛情都一樣。而它的發展也是有階段性的，我們很少第一次和一個人見面，馬上變成知己的，也很少與一個人有深厚的感情，然後忽然就變成陌生人的。當然一見鍾情，或好友「反目成仇」的例子不是沒有，但即使是這樣的情形，通常也祇表示很快的過了某些階段而已。

\*吳老師小語：那，你知道人際關係的發展可以分成哪幾個階段嗎？繼續往下看吧！

#### (一) 接觸期

這是人際關係的開始，雙方第一次見面，彼此打量對方。很多學者認為，在平均四分鐘內的接觸，就已經決定了我們是否喜歡對方，是否想要和對方繼續交往。也就是說人際關係的第一印象是非常重要的，這也是為什麼我們要去求職或相親時，通常會把自己打扮得光鮮一點，因為如果第一印象不好，「第一印象」變成「最後印象」，再也沒有機會讓人家知道你是怎樣好的一個人了。

#### (二) 涉入期

如果兩個人對彼此初始的接觸都感到很滿意的話，就會進入人際關係的第二階段——涉入期。在此階段，彼此會進一步的去了解對方，也讓對方了解你。此時，二個人的基本人格特質、人生理念、嗜好、態度、優缺點、都會逐漸顯現出來。如果二人越談越投機，相見恨晚，可能就會進入下一個親密階段。但如果二人發現，彼此的相異點其實蠻多的，雙方似乎並不像自己當初所以為的那樣，則二人可能會逐漸疏遠，中止感情。或者決定就像普通朋友一般，再認識看看，而留在涉入期。

#### (三) 親密期

在此階段，二個人之間有了某種承諾，相聚在一起的時間也會增加，談話的內容會越來越深入，此時有可能就在親密期裡變動。但也有可能，其中一方會開始覺得受束縛，或者兩人之間的關係進展太快。例如「異性」關係，可能有一方就會說「我覺得我們還是做普通朋友比較好」，因此刻意的再把二人的關係帶回涉入期。也有可能，二人因為太接近了，不可避免的有了一些磨擦，而

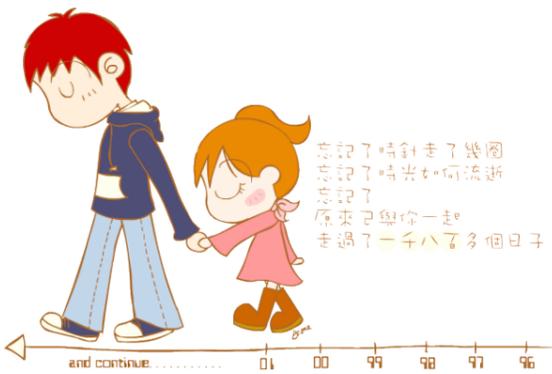
關係就進入了惡化期。

#### (四) 惡化期

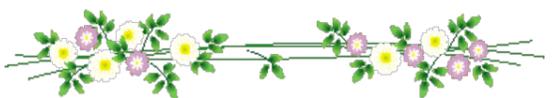
並不是所有人際關係都一定會進入惡化期，但不幸的是，也不是所有人際關係都可以停留在親密期。人與人之間的關係越親密，就越容易發生衝突。而外在環境的變化，也常令關係變質。例如一方因轉學、出國而遠離，或「第三者」的出現，都可能使雙方發生衝突，而如果衝突不能適應的處理，很可能只好走上絕交一途。但如果衝突可以適當解決，感情可能會更堅固，就是所謂經過大風大浪，更見真情。當然，也有少數關係是一直在惡化其中，但惡化期是一種不舒服的感覺，除非用建設性的方法，解決問題，才能回復到親密期，否則就會有「與其如此，不如絕交也罷」的想法，終於進入解體期。

#### (五) 解體期

人際關係最不幸的結果，就是彼此關係的解體。而有種解體不是因為時、空、情境的限制，自然由某一階段中止的，而是經過親密期後，因為感情關係惡化，終於導致結束的。例如好友之間終生不再講話。人際關係的解體，對不同的人可能有不同的感受。有些人可能會痛不欲生，但是，有些人反而會有解脫的感覺喔。



\*吳老師小語：在了解人際交往的五個階段後，我們知道原來人際關係是要花時間與精力，才能建立和維持的。沒有一個關係是一蹴可幾的，所有的人際關係都起源於接觸，因此想要有好的人際關係，一定要走出自己的象牙塔，去認識別人，也讓別人有機會認識你。此外，人際關係是不斷在改變的。不是變好，就是變壞，因此我們一定要努力去使它往好的方向改變，而不要往壞的方向改變喔！



#### 「最佳麻吉」特質



為什麼有些人有許多朋友，好像只要見到他的人都喜歡他，而有些人卻沒有什麼朋友，總是孤伶伶的，甚至到處與人爭執、衝突，不討人喜歡呢？研究發現，一個人的人生態度和個人特質可能是影響別人是否會喜歡他的重要因素。因此，如果希望能擁有更美好的人際關係，希望別人更喜歡你，就必須要努力建立或培養以下所介紹的人格特質。

#### (一) 人們喜歡有正向自我概念的人

一個有正向自我概念的人，覺得自己是會成功的，是討人喜歡的，因此表現出來的，就是自信、積極、樂觀、愉快、樂於與人親近等。當然，別人也就樂於與他接近，與他交往。因此，自己對自己的看法，實在是影響人際關係的第一個最重要因素。喜歡自己，是別人會喜歡你的第一步，沒有人會喜歡一個自己都不喜歡自己的人。

#### (二) 人們喜歡對別人有正向看法的人

除了對自己的看法外，另一個會影響人際關係的態度是對別人的看法。正如對自己的看法有正、負一樣，對別人的看法也有正、負向的區別。對別人有正向看法的人，因為覺得別人都是好了，因此喜歡與人交友，對別人推心置腹，不會吹毛求疵，別人自然也會喜歡他；對別人有負向看法的人，因為覺得別人都是不好的，因此不喜歡別人，不相信別人，不願與人交往，別人自然也不會喜歡他們，而他們也就沒有朋友了。

#### (三) 人們喜歡「真誠」的人

有學者發現，個人特質中，「真誠」是影響人際關係最重要的一個因素。因此想要有好的人際關係，一定要真心待人。想要別人如何對待你，你就要先如何對待別人。真誠相待，才能換來別人也真誠相待。

#### (四) 人們喜歡「溫暖」的人

溫暖的特質必須來自個人對週遭人、事、物都有正向的看法。如果我們覺得人大部分是好的，他們談的事情都是有趣的，那麼我們不但願意和別人交往，且在與他們交往時，會表現出興趣、參與、認同與支持等正向態度，因而傳遞出溫暖的感覺，自然別人也都樂於與你親近。

#### (五) 人們喜歡有愉快的人格特質的人

除了上述所說的一些人格特質外，人們還喜歡擁有令人覺得愉快特質的人。

和這樣的人在一起，任何不順心或不愉快的事，都可以一掃而空，讓人覺得充滿希望。而一個悲觀、消極的人，任何時候都不斷在悲傷、焦慮，覺得沒有希望，讓和他在一起的人，都沉重了起來，當然就比較少人想和他做朋友了。

#### (六) 人們喜歡外表有吸引力的人

人際關係裡，一個很不公平，但事實上確實存在的現象是我們都喜歡美麗的人。很多研究發現，在其他條件都相等的情況下，一個外表比較具有吸引力的人，比外表不具吸引力的人，來的更受人喜愛。但這不代表我們每個人都必須去整型成林志玲、裴勇俊的樣子才會有朋友，多數時候，你只要打扮得乾淨、清爽，讓人覺得看起來很舒服，你就已經邁出成功的第一步了！還有很重要的是，我們的打扮必須符合自己的身分角色。在學校裡，我們的角色是學生，如果打扮得像社會人士，或許一開始很容易吸引別人的目光，但一段時間後，就容易被別人覺得有距離，很愛現等等，那不就得償失了嗎！

\*吳老師小語：嗨！親愛的同學，看完上述的特質，有沒有覺得人生再度充滿希望啊！沒錯，這些特質如果你已經擁有，相信你一定是朋友滿天下！但如果沒有怎麼辦？沒關係，趁現在積極的培養，你就可以變成「最佳麻吉」啦！

#### ◎ 人際關係的基礎—溝通

若問這世上最好的溝通方法是什麼。  
答案應該是幽默！

想一想，如果一個棘手的問題，能夠用幽默的幾句話，使大家會心一笑，就想通了，不是太高明了嗎？

幽默，常常不面對問題，而採取迂迴的方式，所以才不會造成太尖銳的感覺。

幽默也常是突然發生，出自一種機智，反應了幽默者的智慧，而令人歎服。

當人們嘆服時，往往就會對你產生好感，也容易接受你的意見，所以在西方社會，幽默感被認為是一種傑出的能力。

讓我們來看許多幽默的小故事，談談幽默的溝通吧！

#### 一、幽默可以救命

##### ◎ 奉屈原之命

宮裡的弄臣得罪了皇上。

「把他扔到河裡！」皇上大吼：「不准他上來。」

撲通一聲，侍衛把弄臣狠狠丟進護城河裡，看樣子弄臣非死不可了。

咕嚕、咕嚕，河面冒著水泡，隔一下，弄臣居然浮出來了，往岸上爬。

「誰叫你往上爬？」皇上怒氣未消。

「叩稟皇上，君要臣死，臣不敢不死，可是在水底下看到屈原，他叫臣快上來。」

「屈原？」皇上一楞：「他說什麼？」

弄臣扒著岸邊，一邊吐著水，一邊說：「他說，他不幸遇到壞主子，所以不得不投江；可是臣這麼幸運，有您這樣的明主，怎麼也下去了呢？所以叫臣快滾。」

皇帝大笑了起來！

「說得好！說得好！快把他拉上來吧！」

二、幽默可以作柔和的反擊

◎ 交換禮物

二次大戰，德國軍隊雖然不能開入中立的瑞士，但是眼看那麼多猶太人跑到瑞士避難，德國的邊境指揮官心裡實在火大。

有一天，德國兵奉命把伊個包裝得非常漂亮的禮盒送過邊境，呈給瑞士的指揮官。

指揮官小心翼翼地打開禮盒，裡面裝的居然是一大堆馬糞。

過了一天。

一位瑞士的士兵，也送了個漂亮的禮盒給德國的指揮官。

「想也知道是什麼。」德國指揮官笑著揮揮手：「打開來看看！」

德兵把禮盒打開，居然不是馬糞，是一快上好的「瑞士起司」。

「裡面還附了個紙條。」德兵把紙條交給指揮官。

上面寫著——

「遵照貴國的習俗，我們也恭奉上敝國最好的產品。」

三、幽默可以作為最好的暗示

◎ 一群鬼靈精

「聽說老師這次旅行不帶牛肉乾，要帶巧克力糖。」有人跑進教室：「我看見她向福利社打聽價錢呢。」

「完了！完了！」大家都叫了起來，尤其是幾個胖妞：「我們最怕巧克力了。」

「是啊！而且我聽到福利社老闆說的巧克力的價錢，比牛肉乾還貴。」打探到消息的女生說。

「可是怎麼辦？又不好跟老師講，叫她換牛肉乾，多丟人。」

一群女學生聚在一起，總算研究出個辦法。

老師進來了。

有人舉手：「老師，今年班上旅行，您千萬別再帶東西吃了，我們全班那麼多人，太破費了。」

又有人舉手：「是啊！而且去年老師帶的

牛肉乾，好好吃，我們一輩子都忘不了。這世上沒有比老師買的牛肉乾更好吃的東西了……」

全班都附和。

「我知道了。」老師笑笑，指指這個，又指指那個：「妳們這些鬼靈精。」

#### 四、幽默常是解除敵意最好的方法

##### ◎ 他們會傷心

一向擔任外交工作的某部長突然被提名，作國民大會的議長。

「你是搞外交的，懂法律嗎？去國民大會能夠勝任嗎？」立法委員質詢他。

「謝謝您的質疑。」某部長笑著說：「我過去在國外是學法律的，回國時也在大學教法律。您這麼說，教過我的老師，和我教過的學生聽到，都會傷心的。」

議場裡全笑了起來，沒有人再質疑他的能力了。

#### 五、幽默常能化解僵局

##### ◎ 我是第一人

美國太空人登陸月球，是阿姆斯壯（Neil Armstrong）和奧德倫（Edwin Aldrin, Jr.）兩個人，可是最先踏出第一步，被歌頌為「一個人的一小步，整個人類的一大步」的，是阿姆斯壯，不是奧德倫。

返回地球的記者會上，有人問奧德倫：「您會不會覺得很遺憾，由阿姆斯壯先下去？」

場面突然變得很尷尬，連阿姆斯壯的表情

都不自然。

奧德倫居然臉色沒變，只是輕鬆地笑笑：「你們要知道，當我們回到地球，第一個爬出太空艙的可是我啊！」看看四周上百位記者：「我是由別的星球過來，而且踏上地球的第一個人哪！」

全場的記者都笑了，笑著報以如雷的掌聲。

\*吳老師小語：看了這麼多幽默的小故事，你有什麼感想？幽默不僅可以救命、可以還擊、可以交友、還可以替自己解圍呢！很多時候，我們跟朋友會因為一些誤會而吵得臉紅脖子粗，但其實很多場面，只要多一些幽默當作潤滑劑，你就會發現自己生氣得很沒有必要喔！

偶爾休息一下

吹個泡泡

也不錯

#### ◎ 吳老師的葵花寶典

要怎麼「溝」，才會「通」呢？

要有效的溝通，最重要的是要有足夠的同理心，能夠站在別人的立場上，用別人的眼來看、用別人的耳來聽、用別人的心來體會。在溝通中，一個人如果有同理心，就會試著去了解對方的感受、感覺或情緒，也會是著去了解別人行為的原因，而不會隨便批評。當別人經意某些情緒，或遭遇某些困難時，會感同身受，因此不會漠不關心，也不會表現不適當的同情。有同理心的人，會站在別人的立場上想，因此不會對別人口出惡言，不會對別人大聲責備，不會對別人刻薄挑剔，因為他們會想如果是自己站在對方的位置上，會有什麼感受。因此，同理心是有效溝通的根基，如果每個人在講話以前，都能夠站在對方的角度想一下，相信許多失敗的溝通都可以避免了。

除了同理心之外，另外一項很重要的基礎是「有心」，也就是「溝通的意願」。一個人只要真正願意溝通，他就已經成功了一半，因為他就會想：「如果人家和我有不同的看法，他一定知道一些我不知道的事。」因此他就會去「傾聽」別人有什麼要講的。

所以，只要大家都「願意」、「有心」溝通，其實溝通並不是那麼難的。

#### ◎ 心靈補給站--溝通的四種類型

有學者分析出，認為根據自己對別人的看法，可以將人的溝通類型分成以下四種類型：

##### 1. I'm not O.K, You're O.K

——「我不好，你好」

這種人覺得自己最不好、最不行，別人都

比自己好、比自己行，因此對自己非常沒有自信心、退縮、孤立，不敢與人交往。

##### 2. I'm not O.K, You're not O.K

——「我不好，你也不好」

這類人覺得自己是不好的，但別人也一樣，都是不好的。他們對自己、對別人、對整個世界都沒有興趣，因此極端的退縮，不願與人交往。

##### 3. I'm O.K, You're not O.K

——「我好，你不好」

這種人認為只有自己是好人，別人都是壞人，只有自己是對的，別人都是錯的。這類型的人際關係不好，因為他們寧可與「自己」相處，也不願意與那些「不好」的人擠在一起。

##### 4. I'm O.K, You're O.K

——「我好，你也好」

這類型的人因為覺得自己和別人雖然不是完美無缺的，但基本都還算是不錯。對自己有信心，對別人信心；喜歡自己，也喜歡別人；可以原諒自己的小過失，也可以原諒別人的小過失。因此喜歡與人溝通、交往，也才能有比較好的人際關係。

◎ 在尋找朋友的路上，或在與朋友相處的過程中，有沒有碰到什麼困擾嗎？任何想說的、想罵的、想抱怨的、想分享的，都歡迎你來到輔導室！如果你非常害羞，也可以用寫信的喔！

電子信箱：[guide@mail.ycvs.tnc.edu.tw](mailto:guide@mail.ycvs.tnc.edu.tw)

