

# 人际关系 6

## 防卫性行为与支持性行为

甲方越多防卫性行为，乙方也会越多防卫和保护自己。(恶性循环)

相反，甲方越多支持性行为，乙方亦越会开放自己。(良性循环)

防卫性行为 Defensive Behaviors	支持性行为 Supportive Behavior
1.评价 Evaluation	1.描述 Description
2.控制 Control	2.问题导向 Problem Orientation
3.谋略 Strategy	3.自发 Spontaneity
4.情绪中立 Centrality	4.同理 Empathy
5.优越 Superiority	5.平等 Equality
6.确定 Certainty	6.协商 Provisionalism

### 1. 评价 vs 描述

- 评价：「你.....」讯息 「你错了.....」、「你笨.....」、「你偷懒.....」
- 描述：「我.....」讯息 「我感到很惊讶」、「不知道我能不能帮忙？」

### 2. 控制 vs 问题导向

- 控制：「我知道应该如何做，你只要听我的就对了。」
- 问题导向：双方以问题的本质为中心，共同讨论、互相分享
  - 不会强迫一方屈服于另一方既定的想法或决定
  - 寻求双赢

### 3. 谋略 vs 自发

- 谋略：引导对方进入预设的圈套中
  - 例如：先赞后骂、先送礼后要求
- 自发：真诚
  - 把自己真正的感受、发自内心的想法表达出来，没有特意考虑或修饰而期待得到好的反应
  - 发出要求时，只管真诚地说明事态
  - 「我虽然不喜欢他说的，但是至少他说的是真话。」

### 4. 情绪中立 vs 同理

- 情绪中立：对别人的感受或发生的事，保持情绪中立，令人感到你漠不关心，开始为了维护自尊而采取防卫行为
  - 对人最严酷的对待不是讨厌他，而是不理他、冷淡他。
- 同理心：将心比心，设身处地与对方产生共鸣性了解，向对方表达了解、接纳其感受

### 5. 优越 vs 平等

- 优越：认为别人都不如他
  - 不希望从别人那里得到回馈和协助
  - 令人感到自尊与价值受到威胁，作出防卫
  - 如家长对孩子、牧者对会友、老板对雇员
- 平等：使人感受被尊重，自然坦诚沟通

## 6. 确定 vs 协商

- 确定：坚持自己的看法必定正确
  - 主观武断的人
  - 他知道一切，他不需要其他数据
  - 武断者有兴趣赢得争辩而不是解决问题
    - ◆ 可能为了维护自己的自尊和权威，也有可能是由于内在的自卑感所造成的，而以反向的方式表现出来
  - 令人想找出他的错处以反击他，形成对立局面，妨碍沟通
- 协商：开放地了解不同的意见、接纳新的信息和想法
  - 不会引起防卫，促进有效沟通