

## 主題：自我了解與自我肯定

### 主講人：黃龍冠 先生

- 現 職：財團法人天主教靈醫會副社宜蘭縣私立聖嘉民老人長期照顧中心院長  
執業社會工作師  
宜蘭縣社會工作師公會理事  
佛光大學管理系兼任講師
- 學 歷：台灣大學社會工作學系博士班/佛光大學管理學研究所・東吳大學社會工作學系畢
- 經 歷：宜蘭縣政府社會處處長/社會工作督導員/社會工作人員  
聖母醫護管理專科學校餐旅系・國立空中大學商學系兼任講師  
外語領隊
- 專 長：非營利機構管理、人際關係與協商、長期照顧政策、社會服務方案設計、領隊與導遊實務

## 壹、前言

我們常很有自信的對別人說：「我老公(老婆)什麼個性，我最清楚了。我兒子(女兒)是從我肚子裡鑽出來的(是我生的)，他心裡在想寫什麼，我怎麼可能會不知道。但是，試問在座的各位，有誰可以很有自信的說，我很清楚我自己在想些什麼？我很清楚我是一個什麼樣的人？這幾年來，巡迴了各鄉鎮的演講，我很少遇到有志工朋友能清楚且立即地回答我這樣的問題。

要進入主題之前，我先跟大家分享一個小故事，有一個出家弟子跑去請教一位很有智慧的師父，他跟在師父的身邊，天天問同樣的問題：「師父啊，什麼是人生真正的價值？」問得師父煩透了。

有一天，師父從房間拿出一塊石頭，對他說：「你把這塊石頭，拿到市場去賣，但不要真的賣掉，只要有人出價就好了，看看市場的人，出多少錢買這塊石頭？」弟子就帶著石頭到市場，有的人說這塊石頭很大，很好看，就出價兩塊錢；有人說這塊石頭，可以做稱鉈，出價十塊錢；結果大家七嘴八舌，最高也只出到十塊錢。

弟子很開心的回去，告訴師父：「這塊沒用的石頭，還可以賣到十塊錢，真該把它賣了。」師父說：「先不要賣，再把它拿去黃金市場賣賣看，也不要真的賣掉。」弟子就把這石頭，拿去黃金市場賣，

一開始就有人出價一千塊，第二個人出一萬塊，最後被出到十萬元。

弟子興沖沖跑回去，向師父報告這不可思議的結果。師父對他說：「把石頭拿去最貴、最高級的珠寶商場去估價。」弟子就去了。第一個人開價就是十萬，但他不賣，於是二十萬，三十萬，一直加到後來對方生氣了，要他自己出價。

他對買家說，師父不許他賣，就把石頭帶了回去。對師父說：「這塊石頭居然被出價到數十萬。」師父說：「是呀！我現在不能教你人生的價值，因為你一直在用市場的眼光在看待你的人生。」

人生的價值，應該是一個人心中，先有了最好的珠寶商的眼光，才可以看到真正的人生價值。」

## 貳、主題導入

在心理學的領域中，通常將「我」分成兩個部份：一個是「我」，這是行動的主體，也就是這個能思考、說話、有情緒的行為主體；另一部份，則是我對這行動者的認定與看法，也就是所謂的「自我概念」。

而我們這個行動主體，永遠是受到「我」對我的認定與看法所左右。因此，不論我們真實的能力有多強，只要我們認為自己是差勁或不夠好的，我們自然就會變得凡事怯懦、擔心、害怕失敗，對自己缺乏信心，而不敢面對挑戰。

相反的，有些人並不怎麼特別聰明，但他對自己的看法卻很積極正向，覺得自己雖然不是很出色，但也不錯，而且天生我才必有用。因此，即使是做低微的工作，他們也是滿足快樂的。

當然，我們也是看過一些對自己看似信心十足，處處吹噓自己，常常批評別人，做起事來卻又眼高手低，並且絕不承認自己的錯誤。這種人看似有正向的自我概念，而且對自己是絕對的接納，但事實不然，他們只是在自我欺騙而已。而他之所以會欺騙自己，主要的就是害怕去面對那深層內在的自我，他擔心這真實的自我是不好的、不受人喜歡的、所以要加以吹噓、掩飾。因此，這種人其實是個色厲內荏的自卑者，絕非真正肯定、接納自己的人。

### 一、為何自我瞭解、自我肯定那麼不容易？

- 我們的行為是根據我們對於事實的知覺，而不是根據事實本身。
- 知覺：人們從感官系統所得到的感受、印象，加以組織與解釋，使外在環境變得具有意義。
  - 人是主觀
  - 「自我預言實現」影響我們的行為

## 二、認識自我的四個部份

	自己知道	自己不知道
別人知道	1. 自由活動領域 (公眾我)	2. 盲目領域 (背脊我)
別人不知道	3. 逃避或隱藏領域 (隱藏我)	4. 處女領域 (潛在我)

### 【周哈里窗戶】

周哈里窗戶 (Johari Window) 是自我坦露與反饋經驗的工具。

## 三、如何增進自我瞭解

### (一) 探索「潛在我」

檢視你有沒有受傷的經驗、心理測驗、深層催眠....

### (二) 釐清「隱藏我」

1. 多收集個人的特質 (能力、興趣、想法、價值觀)，並瞭解與別人的相對狀況。
2. 分析個人缺點 (挫折、錯誤、易與別人產生衝突的狀況)。
3. 瞭解個人的框框 (偏見、特殊行為模式、非理性思考)。

### (三) 認識「背脊我」

1. 自我揭露
2. 請求別人回應與反映

## 四、何謂不能自我肯定？

在談不能自我肯定之前，我還是在跟大家說一個伊索寓言的小故事，小時候我們都讀過一則伊索寓言故事，故事內容是：在風和日麗的村莊小路上，一對父子快樂的趕著驢進城，可是這個好心情很快就產生人為可畏的效應，當路人說：『這對傻瓜有驢不騎寧可走路。』父子便雙雙上了驢背；當旁人說：「這對殘忍而懶惰的父子，快把可憐的牲口壓垮了。」他們又立刻改變心意，讓兒子單獨騎驢；那知人們又說：「這小孩多不懂事，竟讓老人家走路，自己坐在驢背上。」從善如流的老人立即將兒子趕下驢，自己坐上去；可是旁人又說：「大人自己享受，卻讓小孩走路，真不像話。」最後，這對父子只好扛著驢進城了。

其實在真實的生活裏，你是否發現有時我們就如這對父子般，常常為了順從某些人的意見，但常常卻是「順了姑意，拂了嫂意」，把自己弄得兩面不是人。

這種無力感來自於我們內心深處的恐懼--『我是沒人喜歡的』、「我覺得什麼都沒有，我是沒有價值的」，所以我們靠著附和別人的意見來獲取認同。可是早在一千多年前，伊索就告訴我們：「你不可能取悅每一個人。」

- 自我肯定就是自我價值感高，是一種欣賞自己，願意一直改變自己（自我成長）的態度感受。
- 一個自我價值感高的人會喜歡成為自己，如此即能生活得更有力量，會主動與外界聯繫，會誠實面對自己與他人。並透過溝通，澄清已建立之關係，減少衝突。
- 自我價值感高的人不只重視自己的價值，也會以同樣的態度來對待他人，關懷他人。

因此，我們應學會辨識「不討好每一個人就沒有一個人喜歡」這個概念是否真實？事實證明，討好每一個人根本是吃力不討好的事，既然如此，何必強求呢？一個人的價值感往往來自於你對自己的肯定和喜歡的程度，我們永遠不可能愛別人勝過愛自己，也無法期待別人喜歡我們超過喜歡他自己；但是我們如果愈愛自己，我們的價值感就愈高，也就愈有自信去面對別人的拒絕和貶低，當別人用破壞性的行為來影響我們的價值和情緒時，最好的回應方法就是積極的去做有建設性的事，例如讚美自己、堅定自己的價值、對事不對人、專注目標，學習做自己的主人。

## 五、不能自我肯定的影響。

（一）常感疲累：

1. 需要花很大的精力注意別人對自己的反應。
2. 很在意別人的評價，情緒起伏大，要花很多時間處理情緒。
3. 覺得對許多結果要負責。

（二）容易沮喪、消極、生活不快樂。

（三）較會自我中心、不易進步，潛力無法發揮。

（四）會抓名、力、權、知識等以提昇自己。

（五）追求完美。

（六）與他人間有很深的界域，人際相處不良，團隊合作不順。

## 六、如何能更自我肯定？

- （一）檢視你是否有受傷之經驗，並從另一角度回顧你受傷的情境。
- （二）瞭解個人的生活目標（成功標準）。
- （三）肯定個人生存的絕對價值。
- （四）多注意自己的優點，接納自己的缺點。

(五) 歸零(非以一百分為標準) — 對擁有的東西心存感恩，並朝正向思考。

(六) 打破求完美的行為模式。

(七) 改變非理性思考---

十一種強烈影響人們生活的非理性想法(Ellis)：

1. 一個人應該被他周圍的人，尤其是每一個生活中重要人所喜歡和稱讚。
2. 一個人的價值決定於他的全能與否，以及在各方面都有成就。
3. 有些人是腐敗的、邪惡的或罪惡的。我們應該對這些壞人嚴厲地責罵與懲罰。
4. 當事情不如我意時，就有如大難臨頭一樣的可怕。
5. 人生的苦與樂乃是外界的環境造成的，個人是無法控制他不幸福、不快樂的。
6. 我們必須非常關心危險、可怕的事情，而且必須時時刻刻留意這些事情是否會再發生。
7. 逃避困難與責任比面對它們容易、省事得多。
8. 一個人總需要依賴他人，而且需要有一個比自己強的人做依靠。
9. 個人過去的經驗與事件，決定了他目前的行為，而且其影響是永不改變的。
10. 一個人應該關心他人的問題，並且應該為別人的難題與困擾而緊張、煩惱。
11. 人生中的每個問題都會只有一個正確完善的解答，如果找不到這個答案我們就會覺得很痛苦。

(八) 體認個別差異可以截長補短的價值。

## 參、結論

我們的價值，不在於外面的評價，而是在我們給自己的定價。

我們每一個人的價值，都是絕對的。

堅持自己崇高的價值，接納自己，磨勵自己。

給自己成長的空間，我們每個人都能成為「無價之寶」。