

生活技能說明

類別	生活技能	定義/重要性	技巧(步驟概念)
適應和自我管理能力 (人與自己)	1. 自我覺察	<ul style="list-style-type: none"> ● 能夠辨別和瞭解自己的感覺、信念、態度、價值觀、目標、動機和行為。 ● 幫助我們認知自己的感覺和價值觀，且是人際關係、有效溝通和培養同理心所必須具備的先決條件。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 探索自己的內在想法 (1) 我現在是怎麼想的？ (2) 這個想法，讓我產生什麼情緒？ (3) 之前發生什麼事，讓我有這種感覺？ (4) 我現在有的這個感覺，是真正的情緒嗎？還是有其他更重要的原因？
	2. 情緒調適	<ul style="list-style-type: none"> ● 有能力辨識到自己及別人的各種感覺，意識到情緒如何影響行為，且有能力對情緒做出適當的反應。 ● 讓我們能夠適時的反應我們的情緒、避免負面情緒持續影響生理及心理的健康。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 分辨愉快和不愉快情緒。 ● 從表情、動作、聲音可以分辨不同的情緒。 ● 用適當的方法來宣洩情緒。 ● 做喜歡做的事，如：唱歌、看卡通、打球等。 ● 做放鬆身心的活動，如聽音樂、散步或哭一哭等。 ● 向別人傾訴，如：和父母、師長或朋友談一談。
	3. 抗壓能力	<ul style="list-style-type: none"> ● 能夠認知我們生活中壓力的來源，和壓力所帶來的影響，且有能力幫助我們妥善調適及減輕壓力。 ● 讓我們能夠調節壓力、避免壓力所造成的負面效果，如枯燥、厭煩、精疲力盡、神經質和行為的改變。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 減少壓力的負面影響： (1) 勇敢面對壓力。 (2) 嘗試改變自己的想法。 (3) 學習放鬆自己。 (4) 尋求社會支持。 ● 妥善解決或減輕壓力： (1) 確認壓力的來源。 (2) 分析壓力形成的原因。 (3) 列出減少壓力負面影響的方法。 (4) 評估後果極可能遭遇到的困難。 (5) 決定採行的方法，訂定行動計畫。 (6) 檢討與再實行。
	4. 自我管理與監控	<ul style="list-style-type: none"> ● 有能力讓自己的處境和生活型態保持在最佳狀態，並能夠達到或維持一個人的生理、社會、情緒、心理和環境健康。 ● 能夠讓我們日復一日維持有意健康的決定，以達到長期健康和安適的目標。 	<ul style="list-style-type: none"> (1) 選擇一項待改進的習慣。 (2) 訂定改變的目標。 (3) 擬訂執行計畫及獎勵方式。 (4) 簽訂契約。 (5) 確實執行並填寫紀錄卡。
溝通與人際交往能力 (人與人)	5. 自我肯定	<ul style="list-style-type: none"> ● 有能力清楚有信心地詮釋一個人的想法，或個人權益、有信心，並且不會否定別人的個人權益。 ● 能夠讓人們採取行動以取得最大的利益，能夠爭取而不會感到被威迫或不安，誠實且公開地表達感情和觀點。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 表情誠懇自信。 ● 態度謙虛有理。 ● 語氣溫和堅定。
	6. 同理心	<ul style="list-style-type: none"> ● 有能力站在別人的立場去設身處地，即便那是我們所不熟悉的生活。 ● 這可幫助我們接受其他跟我們不同處境的人、對有需求的人們做出反應、且提昇我們的正向社會互動能力。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 了解別人的感覺並設身處地為人著想。 ● 能夠瞭解別人的情緒。 ● 察覺別人未說出的顧慮和情感並做出反應。 ● 瞭解他人情緒背後的真正原因。
	7. 人際溝通	<ul style="list-style-type: none"> ● 無論是用口語或肢體語言，都能適當的表達情意，並且符合文化和情境。 ● 讓我們能夠清楚明白的傳達資訊、理解和情緒給他人，使他人能清楚明白自己的意圖。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 用關心的眼神注視對方。 ● 專注傾聽，保持微笑的表情。 ● 適當的肢體表情。 ● 適時提出問題。
	8. 協商技能	<ul style="list-style-type: none"> ● 有能力和別人溝通並解決事情、達成協議或訂立合約，這也包括了妥協、給予和取得的能力。 ● 幫助我們迎合和滿足對方的需求且 	<ul style="list-style-type: none"> (1) 決定立場:清楚表達自己所想要的。 (2) 考慮推測:同理對方的想法。 (3) 協商前談判:再次肯定自己的意願。 (4) 初步協商:提出彼此可以接受的決定。

		能關心彼此的利益，在工作上或與人合作時，這是非常重要的能力。	
	9. 有效拒絕	<ul style="list-style-type: none"> ● 能夠有效的拒絕別人，且能避免造成彼此的困擾。 ● 讓我們能做出雙贏，且能滿足和表達個人的需求和關切，這是能成功和他人共事時的一項關鍵因素。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 堅定自己想要拒絕的想法，但表達時口氣要委婉，不要因為不好意思而動搖心意。 ● 以真誠的態度說明無法接受的原因，讓對方了解你的困難。 ● 清楚表達拒絕的意思，並且確定對方接收到你的訊息。 ● 以同理心安慰對方，提出代替方案，讓彼此都感到滿意。 ● 而拒絕時，最常使用的方法有 <ol style="list-style-type: none"> (1) 直接拒絕：直接而堅定的表明自己的立場和想法。 (2) 找尋藉口：找尋一項適當的藉口，以拒絕他人的要求。 (3) 轉移話題：引起新話題，以擺脫不正當的誘惑。 (4) 自我解嘲：自我消遣，陳述自己的無奈，婉拒他人的邀約。 (5) 離開現場：找理由快速的離開現場，擺脫糾纏。
決策與批判思維能力（人與社會）	10. 批判性思考	<ul style="list-style-type: none"> ● 有能力分析資訊、經驗、形成主張、引導結論、提出適當的問題和發表具邏輯思考的意見。 ● 幫助我們釐清、認知和處理那些會影響到自我健康態度和行為的因素，如媒體和同儕壓力。 	<ol style="list-style-type: none"> (1) 懷疑一下(質疑)。 (2) 想一下(反省)。 (3) 打聽一下(解放)。 (4) 我決定了(重建)。
	11. 解決問題	<ul style="list-style-type: none"> ● 解決問題或情境的過程(例如問題的診斷)、能採取行動將現況與預期結果間的差距拉近，對其他情境發展出對應原則。 ● 讓我們能夠建設性的處理生活中所面對的各種問題 	<ol style="list-style-type: none"> (1) 確定問題所在。 (2) 分析形成這個問題的原因。 (3) 出解決問題的方案。 (4) 分析各個解決方案的阻力和助力。 (5) 選擇可行的方法做做看。 (6) 檢討後再實行。
	12. 做決定	<ul style="list-style-type: none"> ● 有能力從多項選擇中，依照做決定的流程做出決定，而從這些選擇可能會產生特定的結果，做建設性的決定或對將來是最佳的選擇。 	<ol style="list-style-type: none"> (1) 先確定你必須作決定。 (2) 出所有可能的選擇。 (3) 列出所有選擇的優缺點。 (4) 做出決定。 (5) 評價決定的好與不好。
	13. 目標設定	<ul style="list-style-type: none"> ● 目標設定就是確立自己生命價值之所在，根據自己的專長與能力，善用自已的時間，然後規劃出短期、中期及長期目標。 ● 能讓個人投注有限的內外資源，於設定優先的事務，得以增加成功的機率。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 目標設定五要素： <ol style="list-style-type: none"> (1) Simple---具體易懂。 (2) Measurable---可測量的。 (3) Achievable---可達成的。 (4) Realistic---具有實際性。 (5) Times---有時間期限。
	14. 倡議宣導	<ul style="list-style-type: none"> ● 為增進群體的健康，能以具體事例表明自己促進健康的立場，並使用人際溝通的技巧展現出對健康行為的影響力。 	<ol style="list-style-type: none"> (1) 非常清楚的促進健康立場。 (2) 運用有關確切的數據、適時以證據來徹底支持立場。 (3) 對目標聽觀眾高度了解(聽觀眾的觀點、興趣與先備知識)。 (4) 對於立場表達出熱烈強烈地相信。
<p style="text-align: center;">生活技能教學三部曲 重複練習</p> <p style="text-align: center;">概念形成 → 概念演練 → 概念維持 成為習慣</p>			