

1-2 這樣開始建立你想要的深度關係



## 一、面對人際關係的三個迷思

### \* 第一個迷思 ~ 認為關係的發展是一個「不進則退」的過程

人際關係是用來豐富你的生活，而不是讓你愈來愈有負擔的。人際關係跟自然萬物一樣，都會榮枯循環、有來就有去。

### \* 第二個迷思 ~ 面對人際關係有種「只能更好」的強迫心理

期待任何關係都要有「永遠的蜜月期」，這是一種對關係的幻想。人是會「感覺適應」的存在，當激情退去，正是關係往下一階段前進的契機。正因為關係有起伏，才能有不同的角度重新認識眼前的人。

### \* 第三個迷思 ~ 關係裡的某些階段是可以「跳過」的

就算合作的合約確定，有些人與人之間關係經營的必要過程，仍然不能跳過，需要用心經營，才能攜手前進。

## 二、呈現人際關係階段的一年四季、二十四節氣

### \* 春天 ~ 善意的萌芽：用啟發取代要求

### \* 夏天 ~ 力量的生長：用引導化解命令

### \* 秋天 ~ 美好的收穫：用讚許昇華輕蔑

### \* 冬天 ~ 溫暖的陪伴：用支持消融冷漠

## 三、為什麼用二十四節氣來推進學習呢？

### \* 第一個原因，節氣的隱喻適合華人文化圈

你會發現多數你在坊間，能夠找到關於溝通表達的書籍或課程，他們背後的哲學觀跟想法，可能都來自於西方的文化底蘊。西方的文化價值，跟我們東方是不太一樣的，所以你可能也會感覺到，很多書或課程裡面教的方法，技巧聽上去都對，可是在實際運用上總會有一些落差。

### \* 第二個原因，跟你的日常生活緊密的結合

你會發現我們每天都在過日子，我們會過一些節，像是冬至、清明、端午、中秋、中元，這些節日跟我們傳統的節氣都是有相關的。我希望你在學習的過程裡，同時之間，生活這些節日也都在提醒你，可以讓你所學自然的浮現，成為你生命的一部份。

\* 第三個原因，**好的隱喻需要的不是創意，而是靠近**

很多人會感覺我要能夠有好的表達，我一定要能夠做出很厲害的隱喻，可是隱喻這件事情，它需要的真的不是創意。你可以想想看，你很有創意的舉一個很棒的例子，而這個例子卻沒有人聽得懂，因為聽的人他沒有相關的經驗、知識、背景跟文化，請問你的隱喻再好有用嗎？要能夠做出好的隱喻，它有個重要的前提，就是你要專注在你的對象身上。而如果這門課程是在最大程度上，要給最多的人聽，而這群人也就是你呀！你的生活、你的文化背景到底有哪些元素，而能夠運用這些你本來就知道的元素來陪你前進，這是不是對待人最好的溫柔呢？

\* 第四個原因，**一顆願意靠近的心，就是最好的溫柔**

我們要學會「溫柔」跟「隱喻」，它需要的是有人不斷的示範給你看，它需要的是你有很多好好被靠近的經驗。我知道我的時間跟精力都有限，我沒有辦法同時之間去陪伴這麼多人，所以我用課程，我用每天更新的節目來陪伴你、來跟你做示範。

\* 我相信這門課程，是你學會好好溫柔靠近別人的一個起始點，而我更相信你的生命會因此持續的前進。**只要方向是正確的，你一定能夠跟一罈好酒一樣，越陳越香～**