

十二年國教素養導向教案設計

臺北市立龍門國民中學 實習國文教師 張世君

一、教學設計理念說明：

(一) 設計理念

十二年國教國語文課程綱要擴大了傳統語文教學對於「國語文」的定義，為與社會脈動、生活情境緊密連結，融合系統與創新的思維模式，以朝向培養公民「多元識讀能力」的方向努力。「多元識讀能力」不僅強調公民運用語文的聽說讀寫能力，更強調增強生活中的觀察力與感受力(例如藉分析文字傳遞之訊息，增進對生活細節人事物傳遞之訊息的體察力)，從而能覺知不同社會情境、個人觀點之間的差異，進行更深入的思考。除了強化整合資訊的能力外，亦能具備以語文進行理解、溝通、解決問題的能力。

有鑑於此，本教案以議論文本〈雅量〉為授課課文，教學重點有三：

1. 引導學生結合生活實例梳理課文，分析「雅量」意義
2. 引導學生分組討論摘要延伸類文，加深「雅量」內涵
3. 引導學生由實作角度切入案例討論練習，加廣「雅量」面向

教師的角色非直接傳授者，而是將其欲學生學習到之觀念化為一個個階段性引導問題、使學生自己發掘答案的引導者。素養導向教學需兼顧學生能力、知識與態度的培養。資訊爆炸的時代，面對多種文本類型、文體、文章訴求與傳播媒介的交織、重疊，可行的方式是培養學生的自學能力，使其能對生命的各個面向深度體察與反思。

(二) 教學地位與對象

〈雅量〉是一篇學生進入國中第一篇結構完整亦具論例的議論文，第四學習階段是學生身心發展的快速期，也是自我探索與人際發展的關鍵期，應持續提升所有核心素養，以裨益全人發展。尤其著重協助學生精進社會生活所需知能，同時鼓勵同儕互學與團隊合作，進而提升對日常生活中相關議題之敏感度，進行應用。

(三) 議題融入

第四階段的學生對於生活議題應該開始能主動關心與識讀，並進而區辨內容屬性，提出自己的看法和意見。故本教案即整合文本中的知識、情意理解出發，引導學生分析資料，反思資料內容，並進而實踐力行。學生長年由於生活重心放在念書競爭，對於團體活動尊重與溝通的能力、以及面對生活實境解決問題的能力皆有所欠缺，本教案藉〈雅量〉一文核心概念——「包容與尊重」，以各類文本與延伸實例進行加深加廣，培養學生公民素養，以期成為擁有雅量與氣度的良好公民。

(四) 教學方式與評量

教學方式以教師提問、學生小組討論、白板發表、上台演練……為主，教師可先將班上學生異質化分組，4人為1小組，每人皆有組內任務。評量方式採白板呈現、口語表達及聆聽紀錄等。

二、教學單元案例：

領域/科目	語文領域-國語文	設計者	張世君
實施年級	第四學習階段/國中七年級	總節數	共 3 節，135 分鐘
單元名稱	雅量		
設計依據			
學習目標	一、能推論作者論點並辯證 二、能統整論點關鍵 三、能反思及連結生活經驗		

學習表現	●5-IV-5 大量閱讀多元文本，理解重大議題內涵及其與個人生活、社會結構的關聯性。
學習內容	●Bd-IV-1 以事實、理論為論據，達到說服、建構、批判等目的。
領綱核心素養	●國-J-A2 透過欣賞各類文本，培養思辨的能力，並能反思內容主題，應用於日常生活中，有效處理問題。
核心素養呼應說明	學生於第一節透過教師提問教學，辯證作者論點和所引用的事實理據；於第二節、第三節分組討論實作，即能在日常生活中，形成對於相關議題論點的敏感度與運用適當論據的能力，藉以培養學生的思辨及反思能力。
議題融入說明	●人權教育—人 E5 欣賞、包容個別差異並尊重自己與他人的權利。 ※說明：透過〈雅量〉課文，將「尊重與包容」的觀念進行加深加廣——加深的方式為閱讀討論多篇類文，學習「尊重與包容」的各種層面，認知此觀念不僅限於課文中「尊重包容不同的想法」；加廣的方式則為由實作角度切入案例討論練習，能將「尊重與包容」的思考層次提升至應用解決實際生活情境。
與其他領域/科目連結	無
教材來源	翰林國文一上〈雅量〉
教學設備/資源	無特別需求

➤ 課程規劃

節次	教學活動內容及實施方式	學習範圍
一	結合生活實例梳理課文，分析「雅量」意義	〈雅量〉課文
二	分組討論摘要延伸類文，加深「雅量」內涵	〈雅量〉類文
三	由實作角度切入案例討論練習，加廣「雅量」面向	〈雅量〉延伸文章

老師：「人人的欣賞觀點不盡相同，那是和個人的性格與生活環境有關」，請問同學，這兩句話哪一句是「因」，哪一句是「果」？

學生：「那是和個人的性格與生活環境有關」是因，「人人的欣賞觀點不盡相同」是果

老師：有因果就可以用因為所以說嘛，給大家 10 秒思考一下，怎麼用「因為…所以…」句型重新換句話說這兩句話？

學生：因為每個人的性格與生活環境都不一樣，所以人人的欣賞觀點也不完全相同

老師：為什麼性格和生活環境不一樣，欣賞觀點就不一樣？

-----實例-----

老師：舉一個簡單的例子，覺得豬血糕好吃的舉手？你覺得哪裡好吃？

你們知道豬血糕被英國旅遊網站評為全世界十大最怪的食物第一名嗎？

為什麼我們覺得豬血糕很好吃，外國人卻不欣賞它、覺得很噁心？是他們的舌頭跟我們長不一樣嗎？

不是嘛，因為外國人生活環境跟我們不一樣嘛，台灣人從小接觸豬血糕，就覺得沒什麼啊，很 Q 很好吃，可是外國人就不習慣吃動物血。

再來請問大家有人吃過兔肉嗎？

你們如果有人喜歡看國外的料理節目就會發現，在歐洲，比如說法國，兔子就好像雞肉一樣，是很普遍的食材，在一般肉舖跟超市就能買到處理好的兔子，而且他們都很愛吃喔，家常菜可能會有鹽味兔排啦、燉兔腿啦、兔肉湯啦等等，你們是不是會覺得很殘忍？

再來有吃過蠶蛹的舉手？

韓國有一個國民小菜是「蠶蛹」，如果你到韓國去，遇到熱情的老闆，他們可能就會端出一盤蠶蛹，招待你說「吃吧！這含有很多蛋白質，對皮膚很好，脆脆的很好吃喔！韓國女孩子都很喜歡吃才那麼漂亮喔！」請問你們敢吃嗎？

同一個東西，外國人覺得好好吃喔，我們卻覺得矮額，這是不是就是因為生活環境不同，欣賞觀點就不同？

所以第三段作者提出她的論點，認為每個人的欣賞觀點都不完全相同。

第四、五段

老師：找一找，作者用布店及鞋店的例子，來說明哪一句話？(寫作手法：用例子佐證看法)

學生：任何質地或花色的衣料(或鞋子)，都有人欣賞它

老師：鞋店老闆說：「無論怎麼難看的樣子，還是有人喜歡，所以不怕賣不出去。」綜合第三段的論點，用「因為…所以…」來說明這句話透露出什麼訊息？

學生：因為每個人的欣賞觀、喜好不同，所以某個人眼裡難看的東西，可以是另一個人眼中的寶

老師：在男女朋友的心中，為什麼會認為對方如「天仙」或「白馬王子」呢？

學生：因為愛他/她，不論如何都覺得對方一切都是美好的

-----實例-----

老師：每個人的對人的審美和欣賞觀點都不太一樣嘛，可能 XX 喜歡氣質女孩，OO 喜歡小辣椒女孩啊之類的；另外當你很喜欢很喜欢一個人的時候，就會覺得他做什麼都好棒棒嘛，這就是「情人眼裡出西施」。就像同學就算現在應該都沒有男女朋友，但可能都有男神或女神？在你的眼裡男神搞不好挖個鼻屎都很帥，女神摳腳趾都還是很正。所以同學要試著反思，你看不順眼一個人的時候，有沒有想過，他可能是愛他的人(比如家人、朋友)眼裡的彭于晏？你只要可以這樣想，你就能試著從其他角度，去看見他的優點。

10min

老師：最後我們看總結，「如果他能從這扇門望見日出的美景，你又何必要求他走向那扇窗去聆聽鳥鳴呢？」是哪一種設問？

學生：激問，答案在反面，「如果他能從這扇門望見日出的美景，你就不必要求他走向那扇窗去聆聽鳥鳴」

老師：為什麼不必啊？下面作者說「你聽你的鳥鳴，他看他的日出，彼此都會有等量的美的感受」是什麼意思？

-----**實例**-----

老師：一樣舉個例子，你們現在好像不太喜歡看風景，我們就再來舉食物的欣賞好了，食物美味也是一種美的感受吧？

比如說，義大利麵應該大部分人都吃肉醬、奶油、或青醬三種吧？最喜歡吃肉醬義大利麵的舉手…青醬義大利麵的舉手？

假設今天 A 跟 B 還有 C 去吃義大利麵，A 是肉醬派的嘛，他覺得肉醬最好吃，一直想讓奶油派的 B 跟 C 知道肉醬的好肉醬的棒肉醬的讚，就硬是幫他們兩個都點了肉醬義大利麵。

可是最後吃完，B 跟 C 都會有點那種…飽了是飽了，但吃得沒那麼滿足的感覺對吧？如果今天 B 跟 C 吃的就是他們最喜歡的奶油義大利麵，A 也吃他最喜歡的肉醬義大利麵，那吃完這餐的時候，三個人都會一樣開心滿足吧？

同學，這就是等量美的感受，三個人都獲得了同樣的「滿足和快樂」。

老師：對你來說，「每個人的看法或觀點不同」，真的沒關係嗎？當別人對事物的看法跟自己「不同」時，你會努力去說服他，希望他應該要跟自己一樣嗎？

學生：(1)會，因為
 我覺得我的看法才是對的、更好的
 別人跟我一樣的話，我的看法被支持肯定，感覺很開心

(2)不會，因為
 別人有自己的自由
 每個人都一樣世界會很無聊
 要讓別人跟自己一樣很累
 我也不想要別人硬要我跟他一樣(己所不欲，勿施於人)

老師：當兩人看法不同，要去耗費力氣改變別人、讓別人的想法跟自己一樣時，可能會發生什麼狀況？

學生：爭論摩擦、雙方都不開心

老師：不能接受不同而想去改變別人，不但要耗費力氣說服、還可能會有摩擦，就算真的改變別人認同了自己的想法，那樣的認同也可能只是短暫的「假認同」；自己肯定自己想法的價值，才是長久的「真認同」。

老師：所以，找一找文中，作者認為面對不同應該要？

學生：有彼此容忍和尊重對方看法與觀點的「雅量」

老師：「雅量」究竟是什麼？

學生：不去改變他人、尊重「不同」的存在的胸懷氣度

老師：你可以不認同，可以不喜歡，但沒有權力去改變他人。

老師：擁有「雅量」的好處，除了減少摩擦，還有什麼能增讓自己進步的好處嗎？

學生：處事有彈性→做事較能靈活變通，不會再固執己見
思考變多元→能從多元面向欣賞事物，進而產生新的體悟或創意
見聞更廣博→因為尊重別人，可以接納不同的觀點，無形中便能增加許多新知或見聞
胸襟更開闊→能有所包容，就不會自以為是、排斥他人，也較不易生氣，胸襟自能更開闊

第二節 分組討論摘要延伸類文，加深「雅量」內涵

教學重點 1：導入，並說明分組規則

5min

老師：所謂雅量，除了課文中提到的「尊重不同看法的雅量」外，還有許多種不同的雅量。一個心胸寬大的人，面對問題，會有什麼樣的處理方式？今天我們要配合延伸文章，訓練大家摘要、換句話說和思考的能力。另外，大家都知道效果最好的學習就是大家能一起合作，三個人一起討論想出來的東西，一定是一個人自己在那邊想半天想不到的！今天請你拿出你的團隊精神，我們要大家一起合作討論，來完成這張閱讀理解學習單。（見附件 1）

◎按照教師制定之座位表分組(差異化分組，每組 4 人，成員有組內編號)

◎每一組的 4 號上來拿一張白板還有白板筆

●流程

→等等的流程是題目老師稍微講解以後，再來老師會限時間給大家討論，每組要把你們討論的答案寫上白板，寫完就貼到黑板上，所以最後黑板上應該會有所有組的白板在上面。每一個人都會輪到寫白板，而且每個環節都會限時間，大家要抓緊時間討論動腦。

●計分

→最快貼的組會的加 2 分，最慢貼的組扣 1 分，再來老師也會對你們組的答案看寫得怎麼樣來加分，最後這些小組分數都會算在平時作業成績。

教學重點 2：教師引導學生討論，並回饋學生成果

曹操與陳琳

●學生閱讀文本

→第一個故事「曹操與陳琳」是範例，我們來操作一次，現在先給大家 30 秒讀一下這個故事。
→接下來的題目我們要討論和練習的是什麼？看完一個故事，我們要怎麼有條理地寫出一個人為什麼有雅量—在什麼情況下、做了什麼、這樣是有哪一種雅量。。

●學生練習說大意

→請 1 號和 2 號、3 號和 4 號開始互相說一遍文章大意，你的大意內容必須包含 4 點：

- ①誰有雅量
- ②對誰有雅量
- ③發生什麼轉折
- ④結果

10min

活動方式：
小組討論
白板分享

●教師說明

(練習說完)我們一起來看框框裡給的示範答案，大家有沒有注意到「雅量行為」的敘述不是隨隨便便一堆沒邏輯的句子組起來的，它有個句型，螢光筆拿出來，把「雖然…但是…不但不…反而…」畫起來。同學看看這幾個連接詞的效果，這小小一段文字是不是把故事的每個重點都寫進去了，也說明了曹操為什麼有雅量

●學習成果

範例：

曹操與陳琳。

東漢末年，曹操和袁紹各自占領中原地區的部分土地。他們都想統一中原，於是爆發了歷史上著名的官渡之戰。袁紹部下有個叫陳琳的人，替袁紹寫了一篇討伐曹操罪行的文章，文中言詞犀利，說理透澈精妙，把曹操罵得一無是處。文章傳到曹操手中，他看了竟嚇出一身冷汗來。

官渡之戰後，袁紹全軍覆沒，陳琳也被俘。曹操吩咐手下把陳琳帶來，說：「你寫的聲討文章，罵我也就罷了，怎麼連我祖父、父親也辱罵呢？」陳琳答道：「那時我是效忠袁紹的。箭在弦上，不得不發啊！」曹操愛惜陳琳的才氣，沒有殺他，反而封他官職。袁紹手下的人聽說曹操連陳琳都寬恕了，覺得曹操是個愛惜人才、胸襟寬大的人，便都投降了。

雅量行為：雖然陳琳曾經是敵人部下，還寫過文章罵曹操全家，但是在曹操打了勝仗，把陳琳抓來時，他不但不殺陳琳，反而看中他言詞犀利、說理精妙的才氣，封給他官職。

何種雅量：有放下恩怨、愛惜人才的雅量。

◎接下來的每一個框框裡的雅量行為，每一組都要用「雖然…但是…不但不…反而…」的句型寫

●教師補充

陳琳是三國時一個是個大才子，文章寫的很好，故事裡說他在為袁紹效力的時候，寫了一篇大罵曹操的文章，而且還罵到他爸爸還有爺爺身上嘛，他罵什麼呢？罵他爸是乞丐啊官位是買來的啊、他爺爺虐待百姓啊什麼的，可是因為陳琳雖然在罵人，但實在寫得太好了，文筆太棒了，所以曹操才看中他的才氣封他官職嘛，《三國演義》裡面還說，曹操讀後，文章竟然把曹操的頭痛病都治好了，你就知道陳琳這個人文章寫得有多好。

唐太宗與魏徵

●學生閱讀文本

→好，我們直接開始，往下看唐太宗與魏徵，現在給大家 30 秒讀一下這個故事

●練習說大意、討論

◎等下請每組的 4 號負責寫白板，現在開始計時給大家 7 分鐘，開始動作

(引導：1. 不要忘了雅量行為要用「雖然…但是…不但不…反而…」的句型寫

2. 唐太宗的名字就叫李世民，第一段就是在講唐太宗當上皇帝前和當時的太子也就是他的哥哥李建成爭鬥的事)

●學生呈現

◎時間到，貼黑板，改分數

◎教師逐組給予回饋，全班一起念最好的答案

10min

●學習成果

雅量行為：雖然魏徵曾經是敵人的臣子，還一直想殺了唐太宗，但是當唐太宗兵變當上皇帝，把魏徵抓來時，他不但不殺魏徵，反而看中他的才幹與坦率，封給他官職。

何種雅量：有不計前嫌、知人善任的雅量

●教師補充

以後你們在國文和歷史都會學到魏徵，唐太宗跟魏徵是一對很特別的君王跟臣子——因為魏徵是一個「很敢講」的大臣，他敢責備唐太宗說你哪裡哪裡不對，重點是，唐太宗也會很認真聽進去魏徵的所有意見喔，不會在那邊「給你哪根蔥敢說皇上我做得很差！」，反而唐太宗會把魏徵的話放在心裡，盡力去改善。所以你們現在就先知道呢唐太宗是個很虛心而且有雅量的人就可以了。

◎4 號上來把白板拿回去

寬宏大量的李斯特

●學生閱讀文本

→往下看寬宏大量的李斯特，現在給大家 30 秒讀一下這個故事

●練習說大意、討論

◎等下請每組的 3 號負責寫白板，現在開始計時給大 7 分鐘，開始動作

(引導：不要忘了雅量行為要用「雖然…但是…不但不…反而…」的句型寫)

●學生呈現

◎時間到，貼黑板，改分數

◎教師逐組給予回饋，全班一起念最好的答案

●學習成果

雅量行為：雖然女孩為了吸引觀眾冒充是李斯特的學生，但是當李斯特發現時，他不但不責怪女孩，反而還給她建議與指導，最後更為她演奏。

何種雅量：有包容原諒、以德報怨的雅量

◎3 號上來把白板拿回去

10min

認履

10min

●學生閱讀文本

→往下看認履，這個字念ㄉㄩˇ，意思是鞋子，現在給大家 30 秒讀一下這個故事

●練習說大意、討論

◎等下請每組的 2 號負責寫白板，現在開始計時給大家 7 分鐘，開始動作

(引導：1. 這個故事模式開始跟前幾個故事不太一樣了，好好討論要怎麼用「雖然…但是…不但不…反而…」寫)

2. 搞清楚有雅量的人是劉凝之還是沈麟士，還有他對「誰」有雅量

●學生呈現

◎時間到，貼黑板，改分數

◎教師逐組給予回饋，全班一起念最好的答案

●學習成果

雅量行為：雖然鄰人自己認錯鞋，但是沈麟士態度良好，也沒有揭穿他。而在鄰人找到自己的鞋來還沈麟士鞋子時，沈麟士不但不給他難堪，反而面帶微笑、輕描淡寫地帶過。

何種雅量：有得饒人處且饒人的雅量

●教師補充

同一件事，二個主角劉凝之和沈麟士卻有完全不一樣的處理方式，別人發現自己認錯鞋子，把鞋子拿來還給他的時候，劉凝之堅持不肯收，是不是因為他覺得「看吧知道是你錯了吧，我才不收呢，哼！」的感覺？大家想想，劉凝之這種態度，這樣那個來還鞋子的人是不是會很尷尬很難堪？反觀沈麟士，一樣是別人認錯鞋，可是他態度很好，笑笑地也沒揭穿他，後來人家發現自己認錯來還的時候，沈麟士也微笑輕描淡寫帶過去，沒有給對方難看嘛。別人犯錯能體諒對方，不去追究，還給別人台階下，這是一種「得饒人處且饒人」的雅量

◎2 號上來把白板拿回去

仁義巷

●學生閱讀文本

→最後往下看仁義巷，現在給大家 30 秒讀一下這個故事

●練習說大意、討論

◎等下請每組的 1 號負責寫白板，現在開始計時給大家 7 分鐘，開始動作

(引導：1. 這個故事的模式一樣跟前幾個故事不太一樣，等等大家除了討論要怎麼用「雖然…但是…不但不…反而…」摘要這個故事，也要討論郭樸的弟弟看完郭樸寫的詩，究竟領悟出什麼道理，尤其是後面兩句「萬里長城今猶在，不見當年秦始皇」)

2. 千里捎書為一牆，讓他三尺又何妨？

(不惜千里的寫封信給我只是為了一座牆，讓給他三尺又會如何呢？)

萬里長城今猶在，不見當年秦始皇。

(萬里長城到現在還存在，但當年興建長城的秦始皇早就過世多年了。)

●學生呈現

◎時間到，貼黑板，改分數

◎教師逐組給予回饋，全班一起念最好的答案

●學習成果

雅量行為：雖然郭樸弟弟曾經和鄰居爭得你死我活，但是在看過郭樸的信後，及時領悟「人生短暫，不需拘泥小事」的道理，不但不再爭那一牆之地，反而還主動讓出來。

何種雅量：有放下堅持、寬容退讓的雅量

●教師補充

郭樸弟弟領悟到的道理應該是「人生很短暫，不需拘泥於小事」。人常常會為一些小事而爭執，為了一點米粒大的事耿耿於懷，其實退一步就會發現海闊天空，根本沒什麼大不了的，只是當下很容易陷在那個點上嘛。比起一塊小小的地，人生還有很多東西值得花時間去在乎，所以郭樸他放下了他的堅持去退讓，這是一種雅量。

◎每組 1 號把白板筆交上來

◎正增強：今天每組都很棒，給自己掌聲

第三節 由實作角度切入案例討論練習，加廣「雅量」面向

教學重點 1：由生活經驗導入

老師：我們都知道，必須擁有雅量，去尊重和包容「不同」的存在與聲音。

但在學校，我們常常遇到要面對許多不同意見、但必須要選出「一個」最好的意見的時候，比如決定校慶擺攤內容、小組報告呈現……等。那麼這種狀況下，試著「改變他人看法，使別人認同自己」是必要的。

在與人溝通的過程中，我們都希望自己能影響他人的行為，我們都希望雙方的溝通能達成共識，且朝我們所預期的方向走。如何才能產出一個最好的意見，而正確表達、發揮影響力的方法是什麼呢？《優雅的影響力》作者凱文·霍根 (Kevin Hogan) 提供了幾個發揮影響力的技巧。

(見附件 2)

5min

教學重點 2：引導學生作案例討論與實作思考

●教師引導案例思考

老師：校慶攤位，一群人希望我們班可以做鬼屋，另一群人希望做飲料店，當溝通時該怎麼利用文章中的技巧？試討論文章中主角和做法如何代換。

●文章內容

1. 改變預期心態

當你走進某間辦公室、餐廳或是別人家裡，你對於那個環境中可能會發生什麼事，都會有特定的期待。同時，當你走進門，看到你的那些人，對於你將如何影響他們也會有預期心態。因此，你的首要任務就是「改變對方的預期心態」，消除他們覺得會受你操弄的猜疑。你可以在對話中，早一點開始使用「疑問句」，讓對方覺得你正在放棄這場對話的控制權，這樣他們才可以掌握住發言權。例如：你希望和主管爭取增加行銷計畫的預算能夠獲得認同，不用試著說服老闆你的點子有多麼驚奇、有多棒。你只要問他：「這個行銷計畫完成的時候，您預期看見的結果是什麼？」然後告訴他，為了達到他想要的目的，你需要額外拿來運用的錢是多少。

●學生分組討論後，上台對話演練

學生：我們希望校慶我們班可以做鬼屋，另一群人希望做飲料店；當溝通時，不要自顧自一直說自己的想法多棒，這樣兩方只會各自認為自己的想法比較好，成為平行線。我應該做的是，先問對方：「這次的校慶，你們希望全校怎麼樣評價我們班？」他可能會說，「希望大家覺得我們班活潑且與眾不同。」然後你就告訴他，為了達到「活潑且與眾不同」的目的，我的計畫可以實現它、怎麼去實現它。

●文章內容

2. 製造失去的緊張感

人會恐懼損失，而且無時無刻都在想失去的東西。所以，你要做的是刻意引誘對方考慮「潛在的損失」，讓對方清楚知道，不和你做生意「會失去什麼」，然後技巧地用生動的敘述方式為他們清楚指出，如果不和你做生意，他們可能將遭遇的損害是什麼。例如：「在美國，今年面臨死亡的人當中，有七成將成為殘廢……如果你永久失能，沒辦法工作，你的家人該怎麼辦？如果你購買保險來防止這樣的巨大風險，就可以避免失掉一切，並且無論你發生什麼事，還是能維持良好的生活水準。」

●學生分組討論後，上台對話演練

學生：我們希望校慶我們班可以做鬼屋，另一群人希望做飲料店；當溝通時，可以說「如果做的不是鬼屋，原本可能因為全年級沒有人而做得到創意獎，不是很可惜嗎？而且做鬼屋可以玩又刺激，可以讓同學呼朋引伴前來，如果不做，不就失了最佳人氣獎的寶座？」

10min

活動方式：
小組討論
上台演練

10min

●文章內容

3.問對問題，就能讓對方說好

當你詢問對方「是否打算採取某種特定的行動」時，比起從來都沒有被這樣問過，他們更有可能會照著你的詢問去做。舉例來說，如果你問某人：「在聖誕節之前，你會買 Mac 電腦嗎？」再問另一個人：「在聖誕節前，你會買電腦嗎？」第一個人會比第二個人更有可能買一台 Mac 電腦，而第二個人會比什麼都沒問的人，更有可能買一台電腦。一旦你問出一個問題，還沒有得到答案之前，對方腦袋裡就會有一個「內心角色」在幫著你。內心角色的工作，就是確定「聖誕節前買電腦」是不是完成了。

●學生分組討論後，上台對話演練

學生：我們希望校慶我們班可以做鬼屋，另一群人希望做飲料店；當溝通時，可以在一開始就清楚問「你們想過在校慶做鬼屋、設定揪團人數，可以賺很多錢嗎？」如此對方心中會不斷考慮這個方案及它的益處。

●文章內容

4.同理心

同理心確實是影響力的核心。同理心指的是：你可以從另一個人的觀點，來感覺與觀看他們的生活。如果你做得到，就會有影響力。藉此，你可以和對方建立起強烈的密切關係，這種關係是你提出建議的基礎，還能讓你有顯著的分量。如果你沒有辦法體會別人的感受，那麼你永遠都不會是真正擁有巨大影響力的人。想和別人產生聯繫的方式就是發揮同理心。你可以問問自己：「現在這個人的感覺是什麼？」把這樣的意識擴大，不要只局限在眼前的某件事，要去意識「每一件對方已經讓你知曉的事情」，因為這些事在他們生命的不同層次中仍繼續進行著。

●學生分組討論後，上台對話演練

學生：我們希望校慶我們班可以做鬼屋，另一群人希望做飲料店；當溝通時，我們可以思考他們為什麼想做飲料店——說：「我們知道你們想做飲料店是因為很快速也方便，也懂你們不想麻煩；不過只要我們同心協力，一定可以做出更好的成果。」

10min

10min

參考資料：附錄 2 原文網址 <https://www.managertoday.com.tw/articles/view/44198>

第三課 雅量 閱讀理解學習單

1.所謂雅量，除了課文中提到的「尊重不同看法的雅量」外，還有許多種不同的雅量。請根據以下故事，說明他們的行為是哪一種雅量。

範例：

曹操與陳琳

東漢末年，曹操和袁紹各自占領中原地區的部分土地。他們都想統一中原，於是爆發了歷史上著名的官渡之戰。袁紹部下有個叫陳琳的人，替袁紹寫了一篇討伐曹操罪行的文章，文中言詞犀利，說理透闢，把曹操罵得一無是處。文章傳到曹操手中，他看了竟嚇出一身冷汗來。

官渡之戰後，袁紹全軍覆沒，陳琳也被俘。曹操吩咐手下把陳琳帶來，說：「你寫的聲討文章，罵我也就罷了，怎麼連我祖父、父親也辱罵呢？」陳琳答道：「那時我是效忠袁紹的。箭在弦上，不得不發啊！」曹操愛惜陳琳的才氣，沒有殺他，反而封他官職。袁紹手下的人聽說曹操連陳琳都寬恕了，覺得曹操是個愛惜人才、胸襟寬大的人，便都投降了。

雅量行為：曹操打勝敵人後，對曾辱罵自己全家的敵人部下，不但不殺他，反而看中他言詞犀利、說理透闢的才氣，而封他官職。

何種雅量：有放下恩怨、愛惜人才的雅量

唐太宗與魏徵

唐朝建立後，太子李建成聽聞魏徵很有才幹，便任命他當自己的屬下。那時候，太子李建成和秦王李世民兄弟倆爭奪皇位，魏徵多次勸說建成下手除掉世民，但建成優柔寡斷，沒有行動。後來，李世民發動玄武門兵變，殺了兄長建成，捉拿了他的全部黨羽，不久，繼高祖李淵之後，做了皇帝。

兵變後，唐太宗李世民把魏徵召來，嚴厲地譴責他說：「你挑撥我們兄弟相爭，該當何罪？」旁人都為魏徵捏了一把冷汗，魏徵卻毫無畏懼地說：「太子建成如果早聽我的話，就不會死於這場災禍了。」李世民早看中他的才能，又十分欣賞他的坦率，因此不計前嫌，任命他為諫議大夫（負責勸諫皇帝），對他非常器重。唐太宗知人善任，舉用魏徵、房玄齡、杜如晦等賢才，並容納大臣直諫，締造了中國歷史上光輝燦爛的太平盛世。

雅量行為：唐太宗兵變成功、當上皇帝後，對曾想殺了自己的敵人臣子，不但不殺他，反而看中他的才幹與坦率，而封他官職。

何種雅量：有不計前嫌、知人善任的雅量

仁義巷

明朝時有吏部尚書郭樸，為人清高廉潔，為時人推重。有一次他接到家鄉兄弟捎來的信，說鄰居建屋，和他互爭一牆之地，經年纏訟，無法解決。請哥哥以朝官之身，向地方父母官施加壓力，事情一定可以解決。誰知郭樸只寫了一首詩答覆弟弟，詩是這樣寫的：千里捎書為一牆，讓他幾尺又何妨？萬里長城今猶在，不見當年秦始皇。

弟弟收信一看，幡然醒悟，於是讓出一牆，沒想到鄰居也客客氣氣讓出一牆，二人彼此都各退一牆，便在原地空出一條巷道，後人稱之為仁義巷。

雅量行為：郭樸的弟弟原本堅持要爭贏一牆之地，但在看過郭樸的詩後，及時醒悟「人生短暫，不需拘泥小事」的道理，而放下堅持並退讓。

何種雅量：有放下堅持、寬容退讓的雅量

寬宏大量的李斯特

李斯特生前曾是歐洲最偉大的鋼琴演奏家之一，經常奔波在歐洲各地演出。

有一次，有個女孩要開音樂會，為了吸引觀眾，在海報上寫自己是李斯特的學生。演出前一天，李斯特出現在女孩面前，女孩驚恐萬分，滿臉羞慚地坦承自己是迫於生計，不得不聽從經紀人的安排，於是請求寬恕。李斯特要她把演奏的曲子彈給他聽，並加以指點，最後爽快地說：「大膽地上臺演奏吧！妳現在已經是我的學生了。妳可以告訴劇場經理，晚會增加一個節目，由老師為學生演奏。」之後李斯特真的在女孩音樂會上現身，彈奏了最後一支曲子。

雅量行為：李斯特對為了吸引觀眾而假冒是自己學生的女孩，不但不責怪她，反而還給她建議與指導，最後更為她演奏。

何種雅量：有包容原諒、以德報怨的雅量

認履

有一天，一個名叫劉凝之的人，他腳上所穿的鞋子被人家錯認，劉凝之也不辯解便把鞋子給他。後來這個人找到自己的鞋子，連忙把認錯的鞋子送還，可是劉凝之卻堅持不肯收下。

還有一個叫沈麟士的人，相同的，也被鄰人誤認自己所穿的鞋子，沈麟士笑著說：「這真是你的鞋子嗎？」便把鞋子給他了。後來鄰人找到自己的鞋子，立即把沈麟士的鞋子送還。沈麟士說：「這不是你的鞋子嗎？」笑了一笑，就把鞋子收回來。

這兩件事雖然是微不足道的小事情，可是我們待人處事，應該學沈麟士有容人之量，不應該像劉凝之才好啊！

雅量行為：沈麟士對誤認的人，從頭到尾一直態度良好、面帶微笑，當發現是對方的錯時，不給對方難堪，也不咬著對方錯誤不放，而是輕描淡寫帶過。

何種雅量：有得饒人處且饒人的雅量

不著痕跡的影響力！4 個方法，讓別人照你說的做

2014-08-08 20:22 整理·撰文 張良姿

不論生活或工作，在與人溝通的過程中，我們都希望自己能影響他人的行為，像是希望小孩聽話、推銷的商品客戶願意埋單..... 等，我們都希望雙方的溝通能達成共識，且朝我們所預期的方向走。

[《優雅的影響力》](#)作者、心理學博士凱文·霍根 (Kevin Hogan) 提供了幾個發揮影響力的技巧，引導他人做決定時，能朝你想要的結果進行。

1. 用「疑問句」改變他人預期心態

當你走進某間辦公室、餐廳或是別人家裡，你對於那個環境中可能會發生什麼事，都會有特定的期待。同時，當你走進門，看到你的那些人，對於你將如何影響他們也會有預期心態。因此，你的首要任務就是「改變對方的預期心態」，消除他們覺得會受你操弄的猜疑。

在對話中早一點開始使用「疑問句」，讓對方覺得你正在放棄這場對話的控制權，這樣他們才可以掌握住發言權。

例如：你希望和主管爭取增加行銷計畫的預算能夠獲得認同，不用試著說服老闆你的點子有多麼驚奇、有多棒。你只要問他：「這個行銷計畫完成的時候，您預期看見的結果是什麼？」然後告訴他，為了達到他想要的目的，你需要額外拿來運用的錢是多少。

2. 製造「失去」的緊張感

人會恐懼損失，而且無時無刻都在想失去的東西。所以，你要做的是

刻意引誘對方考慮「潛在的損失」，讓對方清楚知道，不和你做生意「會失去什麼」，然後技巧地用生動的敘述方式為他們清楚指出，如果不和你做生意，他們可能將遭遇的損害是什麼。

例如：「在美國，今年面臨死亡的人當中，有七成將成為殘廢.....如果你永久失能，沒辦法工作，你的家人該怎麼辦？更何況家人還得支付照顧你的費用。如果你購買保險來防止這樣的巨大風險，就可以避免失掉一切，並且無論你發生什麼事，還是能維持良好的生活水準。」

3. 問對問題，就能讓對方說好

當你詢問對方「是否打算採取某種特定的行動」時，比起從來都沒有被這樣問過，他們更有可能會照著你的詢問去做。

舉例來說，如果你問某人：「在聖誕節之前，你會買 Mac 電腦嗎？」再問另一個人：「在聖誕節前，你會買電腦嗎？」第一個人會比第二個人更有可能買一台 Mac 電腦，而第二個人會比什麼都沒問的人，更有可能買一台電腦。

一旦你問出一個問題，還沒有得到答案之前，對方腦袋裡就會有一個「內心角色」在幫著你。內心角色的工作，就是確定「聖誕節前買電腦」是不是完成了，它會引起你內心的平靜，不停嘮叨買電腦這件事，直到聖誕節結束，或者你買了電腦，那些嘮叨才會消失。

4. 利用「同理心」建立密切關係

鏡像神經元可說是同理心的核心，而**同理心確實是影響力的核心**。當你看著另外一個人、聽他說話、感覺他，鏡像神經元就會啟動，並向你解釋這個人正經驗著什麼樣的事。同理心可以說是影響他人時最重要的一項因素。

同理心指的是：你可以從另一個人的觀點，來感覺與觀看他們的生活。如果你做得到，就會有影響力。藉此，你可以和對方建立起強烈的密切關係，這種關係是你提出建議的基礎，還能讓你有顯著的分量。

想和別人產生聯繫的方式就是發揮同理心。你可以問問自己：「現在這個人的感覺是什麼？」把這樣的意識擴大，不要只局限在眼前的某件事，要去意識「每一件對方已經讓你知道的事情」，因為這些事在他們生命的不同層次中仍繼續進行著。

如果你沒有辦法體會別人的感受，那麼你永遠都不會是真正擁有巨大影響力的人。