



張老師專欄

親密關係必修課——好好吵架

阿美是客服主管,平常面對大量客訴壓力與績效數字,整天神經都很緊繃。這天地經歷了一場棘手客戶的電話騷擾,身心俱疲地回到家。

白天面對工作職場的高壓和高效率,總希望下班後回到家,能夠跟伴侶訴說工作上的煩心事,得到支持和慰藉,但有時候莫名其妙因為對方一句話、一個反應卻突然被激怒,吵得不可開交,讓已經疲憊的我們反而覺得心更累。如果和伴侶吵架是無法避免的,也許我們該學習「如何好好地吵架」。

為什麼夫妻這麼容易吵起來呢?

。溝通不良

- 1.以為對方需要建議,忘記先同理對方的感受和情緒。
- 2.以為「你懂我」、「你應該知道我要什麼」,但配偶並不會讀心術。
- 3.習慣指責、否定對方,造成另一半防衛和對立情緒。
- 4.擔心衝突而逃避溝通、冷戰。

。生活習慣及價值觀差異

- 1.作息、衛生習慣不同。
- 2.用錢方式及各種價值觀不同。
- 3.教養觀念差異與分工不均。

。不安全感

- 1.兩人或以前親密關係曾經有心靈創傷。
- 2.原生家庭議題造成對關係的不信任和控制慾。

。工作壓力轉嫁

- 1.將職場不順遂的情緒發洩在伴侶身上。
- 2.缺乏工作、生活界線而影響相處品質。

錯誤的表達方式讓衝突越演越烈

婚姻中,兩人來自不同的家庭,有著迥異的習慣、價值觀、期待,有落差在所難免,但有時候,說話和表達的方式也更容易讓原本好好講話變成吵架,以下盤點對關係有殺傷力的說話方式,提醒大家覺察自己的習慣,盡量避免。

。人身攻擊

- 1.特徵:批評配偶外表、人格、特質或原生家庭
- 2.影響:配偶覺得沒面子或貶低自尊
- 3.舉例:你跟你爸一樣無能、你就是爛、你家小孩都沒家教

。冷嘲熱諷

- 1.特徵:挖苦、嘲諷表達內心的不滿
- 2.影響:讓對方感覺被貶低、不受肯定
- 3.舉例:對啦~結婚10年,只請過一頓飯,有夠慷慨啦~阿不就好棒棒

。翻舊帳、以偏概全

- 1.特徵:牽扯過去所有不滿,一次清算
- 2.影響:無法針對當下問題作解決,讓衝突無限延伸,加深怨懟
- 3.舉例:以前我們交往時,你有次說謊被我發現,你根本都在騙我



。冷戰逃避

- 1.特徵:吵完架拒絕溝通、冷處理、長期冷戰
- 2.影響:讓對方感到被忽視與孤立,不想面對,被當空氣
- 3.舉例:你要怎樣隨便你決定就好,我沒意見反正都你說了算

。比輸贏

- 1.特徵:吵架的目標是壓過對方、吵贏對方,要對方認錯
- 2.影響:只看到自己付出沒看到對方付出,影響感情
- 3.舉例:我沒有錯,是你太玻璃心。拜託~家裡的事情全都我一個人在做好嗎?

。情緒勒索

- 1.特徵:利用罪惡感、威脅、離婚逼迫對方妥協
- 2.影響:影響關係信任 and 安全感
- 3.舉例:你如果要這樣,我們離婚你如果不...我跟小孩說你不要他們



建設性的吵架方法

1.使用「我」開頭的表達方式:

O:「我今天好難過喔~你聽我抱怨就好,不要給我建議。」

X:「你怎麼都不關心我!」

2.明確表達自己的感受和需要,別讓對方猜

O:「我正在檢查女兒功課,你可以幫兒子洗澡嗎?」

X:「我一回家就忙到現在,你都不會看嗎?你都不幫忙!」

3.就事論事,針對這次問題做討論,不溯及既往:

O:「昨天說好你要接小孩,你突然說要加班,讓我措手不及。」

X:「你每次都這樣說話不算話,你根本故意耍我!」

4.懂得閉嘴:當發現自己口無遮攔時,寧願閉嘴不說話

O:「我太生氣了,等等再說。」

X:「你爸媽是沒在教小孩嗎?這麼沒教養。」

5.設立中場冷靜時間:

O:現在我們都太激動了,跑題了,等我們都冷靜再來談。

6.對方有情緒時,先傾聽,不急著給建議、爭辯:

O:你一定很生氣顧客的無理取鬧。

O:這麼生氣還要繼續耐著性子服務他,你很不容易。



感情升溫的互動小技巧

親密關係的經營,除了遇到事情需要溝通協調外,平日的感情堆疊可不能偷懶,累積足夠的信任和愛,才能在遇到事情時,願意站在對方立場多付出一些或偶而退讓妥協,兩人的心理天平才能取得平衡。

。常常表達愛和感謝:

不視為理所當然,即使小事也值得稱讚和感謝,例如「親愛的,你今天煮的飯超好吃。」「謝謝你今天陪我爸爸去看診。」

。時常擁抱與肢體接觸:

身體語言是表達愛和親密最直接的情感連結方式。

。每周一次「親密時光」:

如同熱戀時屬於兩人的約會,不談公事,不滑手機,單純吃個飯、看電影、出去玩。

● 製造驚喜：

偶而刻意中午送個咖啡或小甜點給伴侶，或提早去接對方下班，製造生活的小確幸。約會，不談公事，不滑手機，單純吃個飯、看電影、出去玩。

● 善用儀式感：

各種紀念日都可以一起慶祝，生日、結婚紀念日、在一起滿幾年，刻意的經營兩人的節日活動。

● 睡前聊聊天：

每天抽個時間和對方分享今天的心情，提升心理的親密感。

關係轉變需要有一人先開始

溝通和吵架的目的，是解決事情，釐清期待，而非破壞關係，因此學會用建設性的方式溝通，將能促進了解，讓關係越來越靠近。下次吵架前，問問自己：「我希望這次吵架的目標是什麼？」「我說這話會不會破壞關係？」



【投資穩穩學】買在打折價，而不是等清倉價：從平均成本學會加碼的節奏。

「四月份因川普關稅所造成的股市回檔，你應該該逢低撿了不少吧？」

「怎麼可能！嚇都嚇死了好嗎？」

「不對啊！你不是一直在等股市回檔的便宜價格嗎？」

「是沒錯啦！但天曉得會跌到哪？所以就不敢進場，結果就又漲上去了。算啦！就再等下次大跌吧！」

「買低賣高」為何總是理論？

每個人投資都想買在低點，但什麼是低點？這定義的價格又該是多少？或許我們該先確認一件事，我們想買的應該是「相對低點」，而非「絕對低點」。因為現在距離歷史低點已經很遙遠了，那個甜蜜買點只存在於不時懊惱的「早知道」當中。當然了，我們也沒有必要迷失在那個「早知道」的氛圍內，但我們倒是可以嘗試買在近期的「相對低點」，翻成白話就是買到類似打折後的「相對便宜」價格。

問題來了，打折後的相對便宜價格，是跟誰做比較？是近期的高點、還是近半年的平均？標準到底是什麼？

答案是：跟自己的平均價格比！

意思就是，只要你是透過「定期定額」或是「定期定值」的投資策略，自然會有一個投資的平均價格，接下來只要出現比均價跌個10~20%不等（依個人標準），或許就是可以逢低加碼的好機會。

有趣的是，只要你投資的時間夠長，你的投資平均價格，可能還仍舊低於股市大跌後的價格，這也就意味著，縱使市場大跌，你的投資報酬率可能還是正報酬，而當下的悲觀市場氣氛，可能就有如另一個空間的事，和你沒有太大的關係了。

舉幾個數字的例子，應該會比較清楚：

假設有一檔標的長期下來，縱使期間有回檔，但整個趨勢是向上的，從10元漲到100元。也很剛好的，每月定期買進價格剛好都是10元的倍數，有三種投資情境：

< 情境一：很早就開始進場投資 >

從10元買到100元，所以投資的平均價格

$$(10+20+30+40+50+60+70+80+90+100)/10 = 55元$$

< 情境二：上漲了一段時間，才開始進場投資 >

從60元買到100元，所以投資的平均價格

$$(60+70+80+90+100)/5 = 80元$$

< 情境三：見到身邊的朋友都從股市獲利，想說自己也來買一點 >

從80元買到100元，所以投資的平均價格

$$(80+90+100)/3 = 90元$$

今天若某件國際大事發生導致股市下跌

假設回檔20%，從100元跌到80元，三種投資情境的心情會大不同：

< 情境一 >

投資均價55元，下跌後的市價80元，對我來說還是正報酬好嘛，只是”少賺點”罷了！

說明：

你覺得這是好事嗎？當然！

如果希望投資是我們在財務上的助力而非阻力，那市場的波動就要盡可能不要影響我們的心情，畢竟心情一差，生活或工作可能也會受到影響，相信這就不是當初想投資的目的了。

< 情境二 >

投資均價80元，下跌後的市價80元，對我來說”回到原點”，只能等之後上漲再說了！

說明：

這應該慶幸雖然股市大跌，你的投資績效卻還能維持平盤，同時這也意味只要買的時間夠”早”，其實有機會買到相對便宜的股價，對投資均價來說有很好壓低價格的效果。

< 情境三 >

投資均價90元，下跌後的市價80元，我應該是傳說中的”地獄倒楣鬼”，買什麼都虧！

說明：

投資該有的心態，應該是保有可能會下跌的心理準備，而非一昧的樂觀期待上漲，下跌本來就是投資過程的一部分，不定期會出現。但就此情境而言，既然持有的時間較短，本就容易受到波動影響，要減少資金或心情受到影響，唯有投資的時間因素拉長才有可能達成。

看到這，可能很多人會覺得這觀念早就知道，但為何我們還是做不到呢？

其實投資觀念並不難，難的是正確的投資觀念+確實的執行力！

資料來源

- 財團法人「張老師」基金會（台北分事務所）
- 蔣竣植的沙龍授權分享《【投資穩穩學】買在打折價，而不是等清倉價：從平均成本學會加碼的節奏。》
<https://vocus.cc/article/685bbe3efd897800010454ef>



● 員工協助方案專線：(02)25326180分機136

(財團法人「張老師」基金會台北分事務所)

● 職場霸凌申訴專線：(02)24249863