

束手有策

如何以談判技巧與孩子商討使用電子產品

楊兆竣先生(註冊社工)

流程

- 了解網絡沉迷的成因
- 學習以協商技巧與子女商討網絡使用量

網絡成癮的原因

- 刺激享樂 (Pleasure) 、
- 舒洩減壓 (Pressure Release) 、
- 安全擁有 (Possession) 、
- 建立關係 (Personal Relation) 、
- 證明能力 (Power) 及
- 尊嚴地位 (Place)

刺激享樂

- 消磨時間
- 「感覺尋求」(sensation seeking)



舒洩減壓

- 逃避學業及生活的壓力
- 真相：上網時數越高，壓力指數越大
(香港遊樂場協會(2018)「香港青少年生活狀況調查」)



安全擁有

- 渴求獨立成長的空間
- 探索世界及尋找自己的角色

facebook



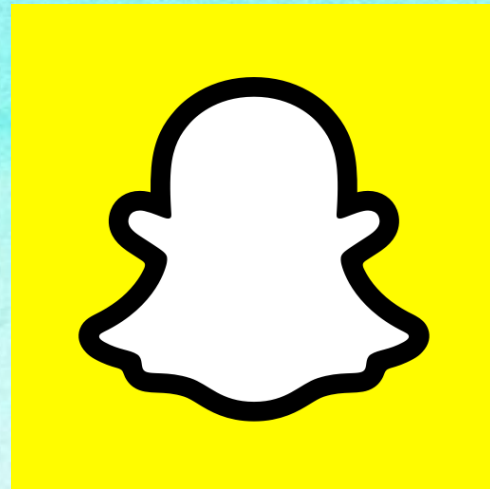
Instagram

建立關係

- 社交技巧較弱
- 在現實生活中缺乏朋友及家人的關心



Telegram

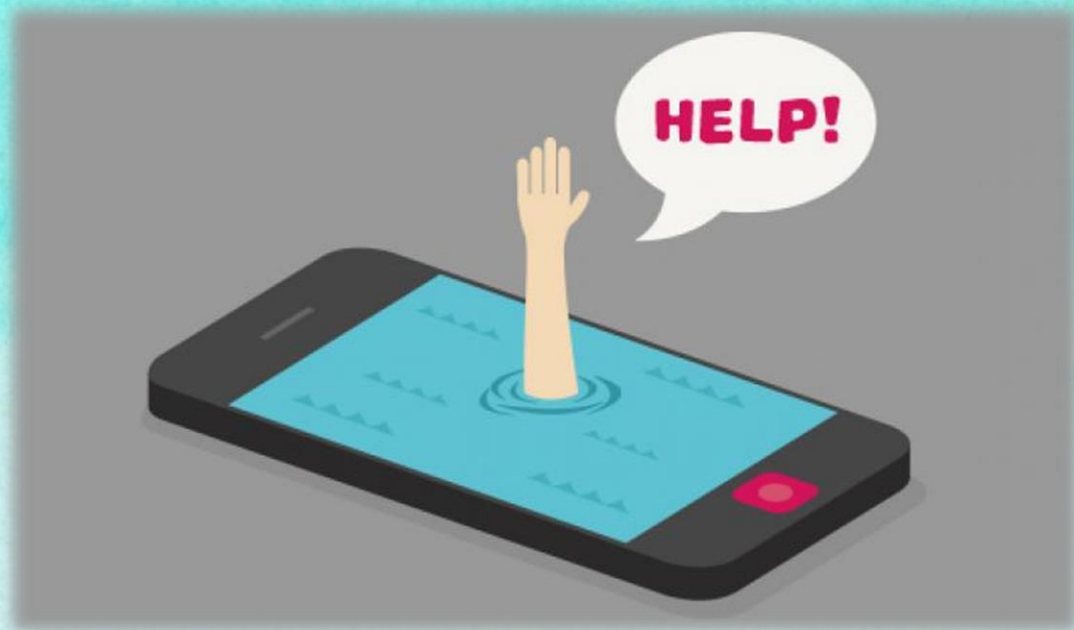


證明能力 (Power) 及 尊嚴地位 (Place)

- 現實中缺乏成功經驗
- 希望藉網絡成為出人頭地的工具，例如：
「Youtuber」、電競、KOL等



什麼是網絡成癮？



你有沒有以下情況：

- 經常覺得自己被互聯網迷著及想著網上活動；
- 經常覺得需要以更多的上網來獲得滿足；
- 多次試圖控制、減少或停止上網，最終失敗；
- 當試圖減少或停止上網時，會感到不安或情緒波動；
- 上網時間比預期中長很多；
- 因沉迷上網而影響學業與家人的關係；
- 經常向家人、社工或其他人隱瞞自己對上網的投入程度。
- 以使用網絡作為逃避問題或負面情緒的手段

網絡成癮小測試(結果)

檢查結果：(統計自己有多少題目選擇「是」作為答案)

0 – 3題

恭喜你，你上網的行為，並未有對你構成重大的影響。希望你能夠保持這種行為。

4 題

你可視為網絡成癮的危險群，你有機會因沉迷上網而衍生問題，如工作/學業和時間管理等，亦可能影響你的社交及與家人的關係。

5題或以上

若你有5題或以上答「是」，而且每週上網時間超過40小時，你的上網行為極可能已經失控，嚴重影響你的工作/學業、身體、情緒、家庭或人際關係等方面的均衡發展。所以，你應該考慮尋找專業人士的意見，協助解決沉迷上網的問題。

協商技巧：
與子女商討網絡使用量

第一步：

認識你在衝突時的態度



焦點於自己的目標

控制型 (Controlling)
損人利己
贏輸
(Win-Lose)

合作型 (Collaborating)
利人利己
贏贏
(Win-Win)

避免型 (Avoiding)
兩敗俱傷
輸輸
(Lose-Lose)

順從型 (Accommodating)
利人損己
輸贏
(Lose-Win)



焦點於他人的需要

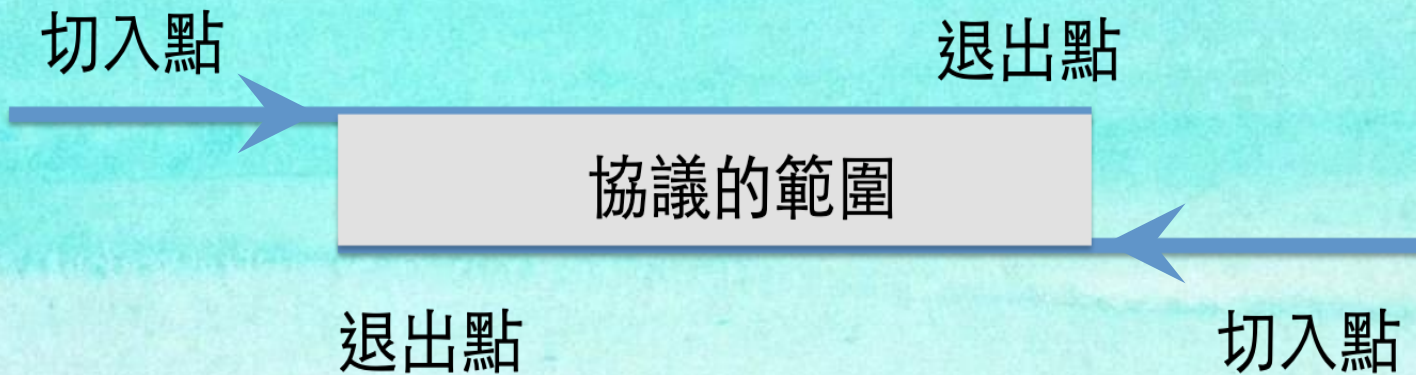
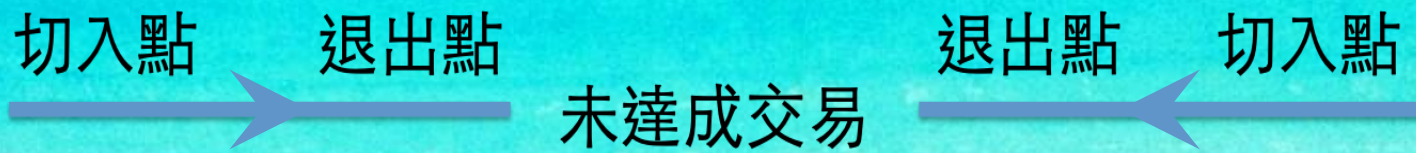
第二步：談判策略

談判的目的

- 解決問題
- 尋求各種可接受的解決問題方案
- 達至各得其所的結果

「雙贏」

談判的連續性



五大談判的障礙

1. 你的反應

- 自我控制

2. 對方有情緒

- 不要爭論
- 出奇不意

3. 對方不讓步

- 不需反駁
- 重回談判的原意

4. 對方不滿

- 不需強求
- 再次架起溝通的橋梁

5. 對方著重權力

- 不用升級
- 強調尋求雙方的滿意而非勝利

在下列情況時應避免談判

- 倉卒之際
- 疲憊不堪時
- 忙得不可開交時
- 有壓力時
- 生氣時、絕望時、興奮時、懷疑時

界定談判的範圍 - 準備

- 列出自己的期望
- 事前先想出各式各樣的可能性
- 先選出可進行談判的議題，並由高至低排列優先次序

我對孩子的期望：

1. 每日只用電子產品2小時
2. 做完功課才用電子產品
3. 晚餐時不用電子產品
4. 使用電子產品時，每30分鐘休息10分鐘

界定談判的範圍 - 準備

- 找出對方關注的利益 (interest)
 - 孩子日常的上網時間
 - 孩子上網做什麼
- 排列雙方關注的利益事項
- 再決定從何開場，以及到那裏為極限
 - 取易不取難
 - 設定你讓步的底線

例子

我對孩子的期望：

1. 每日只用上網工具2小時
2. 做完功課才用上網工具
3. 晚餐時不用手機
4. 使用網絡工具時，每30分鐘休息10分鐘

孩子對上網的期望：

1. 每日想上網打機3小時
2. 回家先打機1小時才做功課
3. 打機時父母不要打擾我

開場白

- 講出你的「目的」
 - 「今日我想和你談談使用手機上網的時間」
- 訂出基本討論原則：平等、合理、理性等，若任何一方未能遵守，就必須暫停會議
- 這是解決問題的機會，也是表達想法與感受的機會

開場白

- 基本要素：自願的、坦誠分享、耐心聆聽、尋求解決問題的可能性
- 適當地運用「我的訊息」
 - 客觀描述發生的事情、自己的感受、個人期望
 - 「當我知道你連續上網4,5小時(客觀的事實)，我感到有點擔心(感受)，我希望你可以每個小時休息10分鐘(期望)。」

談判過程

- 多聆聽，接收多一點訊息
- 換位思考，重視對方的感受、需要和想法
- 先列出所有意見，不立刻否定
- 分辨「要求」與「需求」

我想要更多時間上網

我想有自己的手機

轉化

我想與同輩建立友誼

我想解悶

我想認識更多新知識

我想得到成功的感受

我想舒緩負面情緒

談判技巧

- 當未能取得共識時，可以嘗試：
 1. 創意對策：放棄討價還價，用其他方案取代
 2. 附加其他項目，讓對方感到滿意
 3. 有條件讓步，附加違反約定的後果

	家長	孩子
要求	每天只可上網2小時	我要每天有3小時上網
需求	我擔心你的學業會受影響	我要打排名賽，升級令我獲得成功感
創意對策	<ol style="list-style-type: none">1. 父母在日常給予更多肯定和陪伴2. 每日先打2小時，如果完成當日的功課和溫習，便可以再打1小時3. 孩子要確保學業不會有退步，否則上網時間會縮短至2小時	

談判過後

- 寫出談判的結果，張貼出來
- 如實執行，不要隨意放寬
- 定下檢討的日期
- 雙方如中途要更改任何約定，要先講出合理的理由，再開啟談判

總結

- 談判不是要爭「輸贏」，而是令「雙方都贏」
- 要留意自己的態度
- 著重背後的「需求」而非表面的「要求」
- 對事不對人