

- 你如何與人在網路互動  
網路人際溝通與互動

柳嘉蕙，黃禾軒，蔡宛倫

# 你如何與人在網路互動？

- 課程大綱：
- web2.0** 的時代與應用
- 社群網站
- 資訊社會形成的知識社會
- 網路知識社群的定義
- 網路知識社群的參與
- 知識分享的注意事項
- 結語
-

# web2.0 的時代與應用

- **Web 2.0** 的應用可以讓人了解目前全球資訊網正在進行的一種改變——從一系列網站到一個成熟的為終端使用者提供網路應用的服務平台。
- **Web 2.0** 是網路運用的新時代，網路成爲了新的平台，內容因爲每位使用者的參與（ **Participation** ）而產生，參與所產生的個人化（ **Personalization** ）內容，藉由人與人（ **P2P** ）的分享（ **Share** ），形成了現在 **Web 2.0** 的世界。

# web2.0 的時代與應用

- Tim O'Reilly 提到他與工作夥伴在一次腦力激盪中提出了 "Web 2.0" 這個概念，他的定義是：
- *Web 2.0 對電腦工業來說是一種商業革命，起因於開始把網際網路當成交易平台，並企圖去理解在新的平台上通往成功的規則。*
- Web 2.0 是一種新的網際網路方式，透過網路應用 (Web Applications) 促進網路上人與人間的資訊交換和協同合作，其範式更加以使用者為中心。典型的 Web 2.0 站點有：網路社群、網路應用程式、社群網站、部落

# web2.0 的時代與應用

- "Web 2.0" 不是一個技術的標準，因為 Web 2.0 僅是一個用來闡述技術轉變的術語。O'Reilly 和 **Battelle** 總結了他們認為的表現了 Web 2.0 應用特色的一些關鍵原則：
  - 將 **Web** 作為平台
  - 駕馭群體智慧
  - 資料將變成未來的「**Intel Inside**」
  - 軟體不斷發行與升級的循環將會終結（「永久的測試版」）

# web2.0 的時代與應用

- 輕量型程式設計模型
- 通過內容和服務的聯合使輕量的業務模型可行
- 軟體執行將跨越單一設備
- 豐富的使用者體驗
- 分享和參與的架構 所驅動的網路效應
- 通過帶動分散的、獨立的開發者把各個系統和網站組合形成大匯集的改革
- 快速的反應與功能新增

# web2.0 的時代與應用

- 社會影響：
- **Web 2.0** 中出現的資料聯合和訊息傳送能力，提出了潛在的一種可能性——在完全不同的線上社群之間建立一個更加緊密的社會構造。同時還出現了一些新的術語來集合性地代表這些共同的社團，包括 **blogshpere**：網誌，**syndisphere**：內容聯合發布，以及 **wikisphere**，然而其他的觀察者認為這些措辭和內在的含義太空泛了。由於 **web2.0** 的網路互動性，資訊的快速傳播性，以及透明性。

# web2.0 的時代與應用

- 商業影響：
- 而從行銷者的角度來看，**Web2.0** 則至少意味著三個方面的內容：一種創新的媒介形式、一個集中的社群環境，以及一種全新行銷理念。
- 目前逐漸盛行的 **BLOG** 行銷被認為是 **Web2.0** 行銷的典型形式之一。
- 舉例：
- **Web 2.0** 的代表就是 *Google* 。



- **Google** 一改以往廣告商尋找消費者的思考範式，而改以消費者自行查詢廣告的思維範式來經營。 **Google** 將首頁保持乾淨，但在關鍵詞搜尋的時候提供你想要尋找資訊的相關廣告，不但確保每一個點選進網站的瀏覽者都是對該資訊有興趣的潛在消費者，也一併解決了消費者對廣告窗口擾人的困擾。而前一陣子 **Google** 推出的 **Google Page** 也是如此，利用免費提供部落格服務，從中搜集更多消費者的習性，目的就是要為消費者量身訂做一個個人化的 **Google** 。



餐廳 分類 Google

不分種類 選擇縣市 鄉、鎮 搜尋

熱門：美食



### 俱樂部

- 服務
  - 好友
  - 餐廳
  - 資料
  - ! 我有問題!
  - 服務使用條款
  - YUMMY 積利金
  - 會員 Hot★
  - 會員加入 Hot★
- 
- ### 情報
- 列印 Hot★
  - 優惠活動 Hot★
  - 競標
  - MMV 積利金中心

帝王蟹吃到飽 | 餐廳活動新訊 | 優惠券列印 | 限時85折 | 網友推薦留言



東區巷內美式手工漢堡

### 10月印券享85折優惠

網路上盛傳美食雜誌強推，In-n-Out+明亮簡潔風格，來自美國最道地的手工漢堡，堅持每日現點現做，不怕造成身體負擔的天然鮮蔬食材，擁有藍眼睛可愛笑容的加州老闆，懷抱著提供家鄉口味美食給台灣饕客的熱血心情，為大家獻上自己得意的料理！

好康活動：10月底印優惠券享85折！

→ MORE



吉米媽媽宴會王  
Jimmy's Mom Catering Service

專人訂作菜色

### 美味心推薦



廚房客家美食  
客家料理、台灣料理  
單點、合菜  
台北樹林山區



第一壽司屋(圓一壽司屋)  
日式料理、簡餐  
火鍋、壽喜燒  
台北樹林山區

會員登入 餐廳登入

帳號：

密碼：

GO

加入會員 忘記密碼

花旗信用卡 "品味饗宴"

花旗卡讓您天天享美味,處處享優惠,精選北中南1000多家餐廳,最高7折優惠

[www.Citibank.com.tw](http://www.Citibank.com.tw)

吃到飽餐廳

找吃到飽餐廳相關資訊嗎? 精選十大吃到飽餐廳網站看個夠

[www.580search.com](http://www.580search.com)

人氣餐廳消費必備：花旗卡

帶花旗卡，全台1500多間餐廳七折起

辦卡再送7-11禮券,兩用鍋等刷卡禮

[pan.citicards.com](http://www.pan.citicards.com)

Google 提供的廣告



- [http://ups.moe.edu.tw/Teaching\\_Material/scorm/mc](http://ups.moe.edu.tw/Teaching_Material/scorm/mc)
- Yahoo部落格
- <http://tw.myblog.yahoo.com/jw!1e88.8GGGRHpPe>
- 無名範例
- <http://www.wretch.cc/blog/fjumonkey>

- 討論
- [http://ups.moe.edu.tw/Teaching\\_Material/scorm/mc](http://ups.moe.edu.tw/Teaching_Material/scorm/mc)
-

- web2.0的應用：影音服務
- [http://ups.moe.edu.tw/Teaching\\_Material/scorm/mc](http://ups.moe.edu.tw/Teaching_Material/scorm/mc)

維基百科：

[http://ups.moe.edu.tw/Teaching\\_Material/scorm/mc](http://ups.moe.edu.tw/Teaching_Material/scorm/mc)

- 網路相簿：
- [http://ups.moe.edu.tw/Teaching\\_Material/scorm/mc](http://ups.moe.edu.tw/Teaching_Material/scorm/mc)
- 範例：
- <http://www.wretch.cc/album/fjmonkey>

# 社群網站

- **Facebook**（臉書）跟撲浪（**Plurk**）還有 **Twitter**（推特）都是功能類似的微網誌，是目前很流行的新興網路工具。**Facebook** 音同「非死不可」，也有不少網友喜歡這樣稱呼。
- **Facebook** 特色是有很多小遊戲，最有名的種田系列，或是養狗的愛狗、養寵物、餐廳、綁架之王、心裡測驗系列、送你一個 X X 系列等，有很多的小遊戲可以玩，重點是還可以跟朋友有互動。



- 這些微網誌的發表內容限制字數在 **140** 個字，具有 **MSN** 工具的即時、快速、結合手機上網功能，且加強了網路社群功能、互動功能。同時這些微網誌具有類似網誌的功能，卻簡化了介面，更適合大眾使用。
- **Facebook** 跟噗浪比較
- **Facebook** 跟噗浪，也很難說哪一個比較好，走向也不太相同。

- [http://ups.moe.edu.tw/Teaching\\_Material/scorm/mc](http://ups.moe.edu.tw/Teaching_Material/scorm/mc)

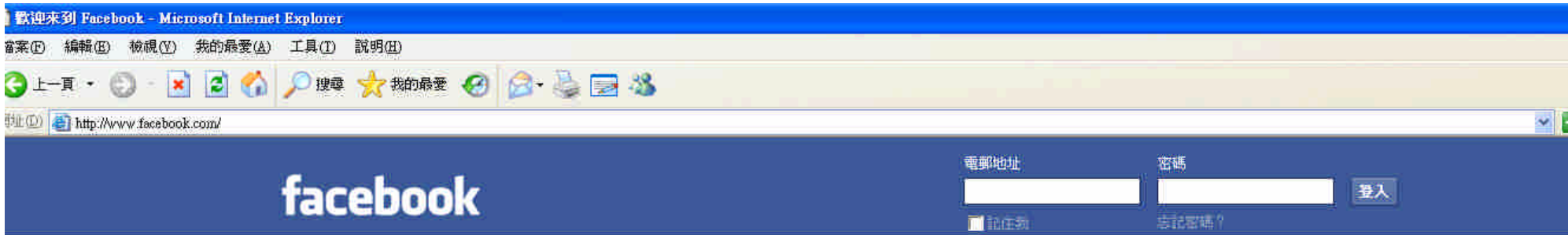
# 社群網站

- 噗浪則是相反的走簡潔路線，頁面乾淨沒有廣告（臉書有），功能簡單。噗浪很容易動不動就 **50** 個回應，甚至是上百個回應；臉書反倒是一則訊息通常都沒有幾個人在回應的，這可能也跟大家都在玩小遊戲有關。噗浪著重了聊天功能，訊息、影片、圖片分享，臉書則是著重朋友一起玩小遊戲的樂趣。

# 社群網站

- Facebook 中文：<http://zh-tw.facebook.com/>
- 
- 要開始玩 **Facebook**，首先你必須先註冊一個帳號。註冊不難，底下的介紹是想寫給比較少接觸網路的族群，常用網路的可直接前往註冊即可。

# 社群網站



**Facebook**，讓你和親朋好友保持聯繫，隨時分享生活中的每一刻。



**免費註冊**  
完全並永遠免費！

姓氏:

本名:

你的電子郵件:

請再輸入電郵地址:

設定密碼:

我是: 選擇性別:

生日: 年  月  日

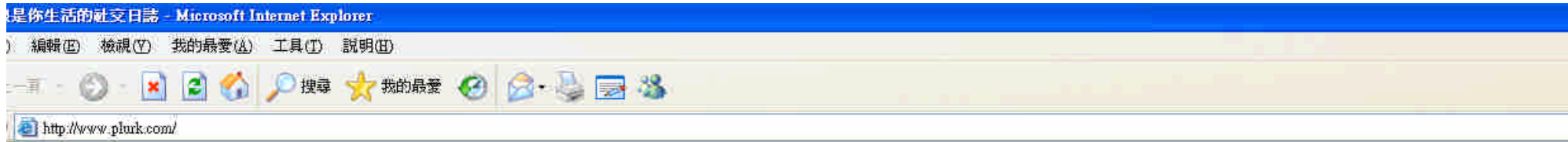
為什麼我需要提供生日資訊?

[建立粉絲專頁](#) for a celebrity, band or business.

# 社群網站

- 我的臉書 !!
- <http://www.facebook.com/home.php?#!/profile.php>

# 社群網站



暱稱或電郵地址:

密碼:

[忘了您的密碼?](#)

## 噗浪是您生活的社交日誌

厭倦了您現有的社交圈?  
輕鬆與朋友、家人、粉絲分享您的生活。



語言:

© copyright 2007-2010 Plurk 搜尋 人物搜尋 API 常見問答  
[聯絡我們](#) [關於 Plurk](#) [部落格](#) [徵才](#) [條款](#) [隱私權政策](#)

# 社群網站

- 我的 plurk
- <http://www.plurk.com/seaweed0711>
-



# 資訊社會形成的知識社會

- 網路發達而造成知識爆炸
- 收尋引擎越來越多，例如：  
wikipedia ， google ， bing ， yahoo 等等。
- 補充：
- [http://ups.moe.edu.tw/Teaching\\_Material/scorm/mc](http://ups.moe.edu.tw/Teaching_Material/scorm/mc)

# 網路知識社群的定義

- 所謂網路社群就是「網路上因為共同興趣、嗜好或利益，而組成團體的一群人」。舉例來說，各大校園網路上的「**BBS** 討論區」即是對相關議題看法的校內外人士所集合而成；或是在蕃薯藤、雅虎奇摩等網站，建構所謂的「家族」，讓對相同主題感興趣的人聚在一起。這些「家族」與「討論區」的會員，便組成一個個的網路社群。

# 影片：目標導向之興趣社群 - 我的專屬王國

- [http://ups.moe.edu.tw/Teaching\\_Material/scorm/mc](http://ups.moe.edu.tw/Teaching_Material/scorm/mc)

# 影片：學習型社群 - 我的讀書會

- [http://ups.moe.edu.tw/Teaching\\_Material/scorm/mc](http://ups.moe.edu.tw/Teaching_Material/scorm/mc)

# 網路知識社群的實例

**YAHOO! 知識+** 會員登入 新使用者? 立即註冊

服務首頁 | 服務說明 | Yahoo!奇摩

揭穿：男人暗藏18個小秘密      簡單養生～內行人吃白木耳      外食健康～掌握聰明四要訣

知識+ 首頁   知識分類   煩惱   知識團   如何做   主題知識   My 我的知識+

知識搜尋

熱門： 臉出油 鳳梨配水 獅子座 掉髮 雞眼      貓狗大戰！誰是你最理想寵物

發問   回答   發表

用知識交朋友，用學問博感情，立即建立知識團！

**建立知識團**

知識團分類排行

- 電腦網路
- 生活資訊
- 手機通訊
- 休閒嗜好
- 視聽娛樂
- 運動體育
- 社會人文
- 商業金融
- 教育學習

**快蒐！古怪新鮮事**

怪事新鮮事，世界又神秘又奇妙，好奇嗎？請進來～

**神經喇賽俱樂部**  
博君一笑！意外與方便的使用法；不管乾不乾淨，要常常擦掉電視螢幕上灰塵，因... [詳全文]

**人人都是人**  
哪些洗衣的壞習慣？衣物越洗越髒！一小塊磁鐵，將慣用右手的人瞬間變為左撇... [詳全文]

**靈異傳說**  
愛聽也要討論靈異事件，進一步探討神祕、能量與鬼界的世界...開悟之心，系列... [詳全文]

**真理直屬部隊**  
找到時間洪流中被遺忘的真理—新發現！大腦記憶機制、男性擇偶伴侶和情人不... [詳全文]

廣告

文章心情排行   收藏心情排行

測驗～深入你的性格...

# 網路知識社群參與的動機與效益

- 社群成員間交換資訊資源或分享知識技能，不僅有助於任務的順利進行，且在分享活動的過程中，也可能產生人際互動的樂趣和情感的支持。
- 
- 例如奇摩的知識圈，它能夠讓你認識更多了解各個領域的專業家；而知識團則是邀請一些與自己興趣相同的人，使大家共同有一個討論的地方

# 知識分享的注意事項

- 侵害他人智慧財產權
- 涉及暴力、色情、犯罪
- 侵犯隱私權及人身攻擊
- 散播不實資訊及偏差誤導
- 提供醫藥不實資訊或廣告
- 表意人爲評論時，其動機並非以毀損被評論人的名譽爲唯一的目的

# 結語

- 現在資訊非常的發達，網路延伸出很多用途，又可以搜尋可以查資料甚至是可以上網交朋友，例如 **Facebook**、**Plurk** 等等，但在社交的同時，網路還是淺藏著許多危機。



# 網路人際溝通與互動

- 人際溝通互動的定義，模式與特點
- 人際關係的發展歷程
- 人際溝通互動的利他與衝突行爲
- 網路人際互動安全

# • 人際溝通互動的定義

- 溝通可以是積極的、建設性的；也可以是消極的、破壞性的。其中，王政彥則指出良好的溝通具有刺激成長、溝通是生活的良伴、溝通發展人際關係、溝通是一種工作技能（因為溝通能蒐集意見、交換意見、促進觀念互動、表現民主精神）、溝通能幫助學習等功能，且唯有從開放、誠摯、建設性的溝通中才能體驗到，也因而才能建立良好的自我概念與自我成長。

# • 人際溝通互動的模式

- 自生到死，關係是人類經驗的核心，而任何關係最主要的成分即是兩個人彼此能互相影響對方，並且相互依賴
- 學者提出的相互依賴模式（ **model of -interdependence** ）即主張相互依賴的程度可以由零接觸（兩個無關的個體）→知曉（單向的態度或印象）→表面接觸（雙向態度但少許互動）→共同關係（輕度互賴到中度互賴到強烈互賴之連續過程）

•

## • 人際溝通互動的模式

- 而強烈互賴即為親近關係，也是一種接近、分享、相屬及支持的感覺或分享個人的想法、感情及秘密的需求而且在「**在一個關係中，妳能夠表現你真正的感覺。**」換言之，「任何一方都不需要犧牲違背自己或不敢發言；任何一方都能以平等的態度來表現自己的強弱或優。」

## • 人際溝通互動的模式

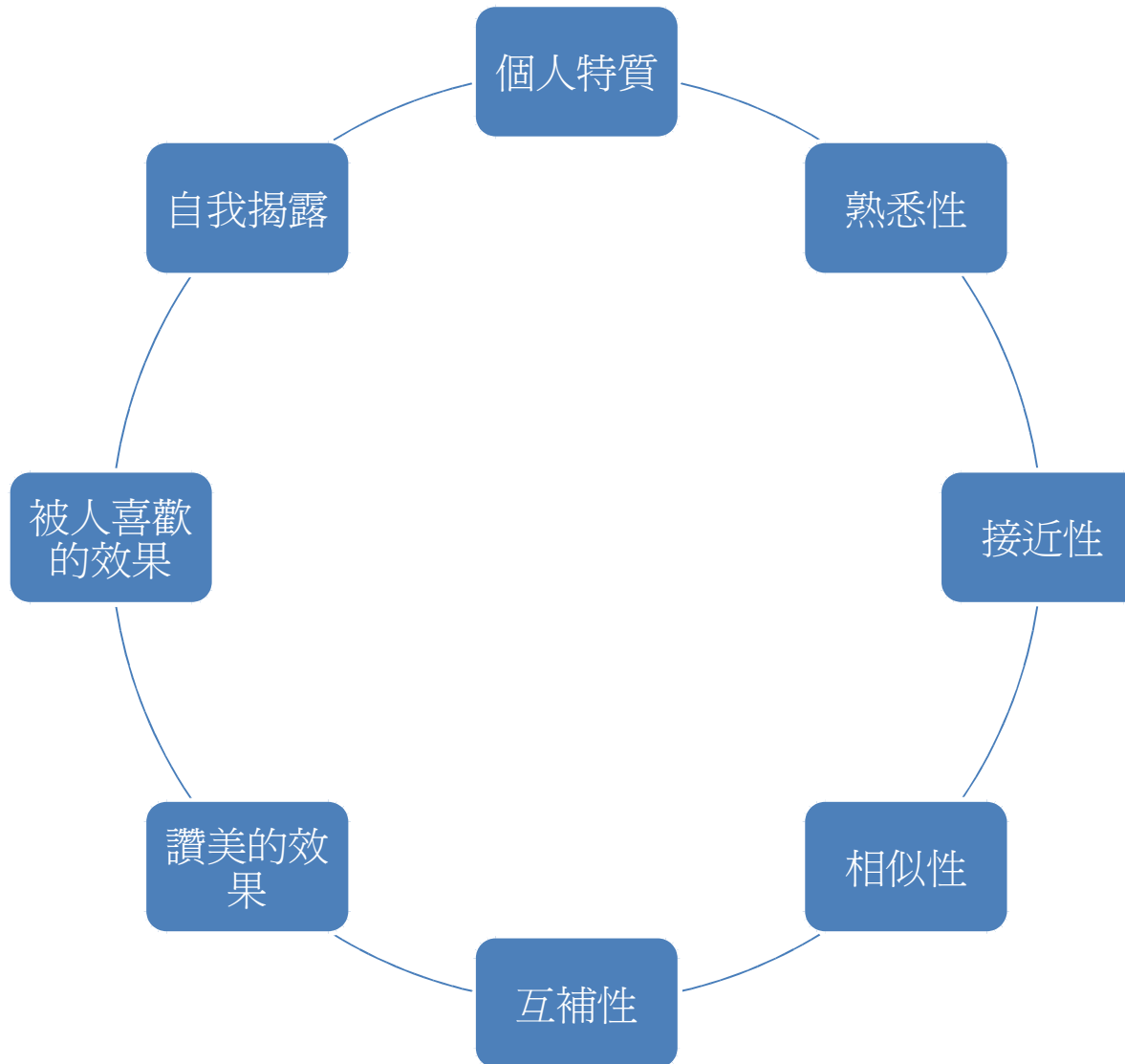
- 另外有學者主張的應把持誠實的交流、不要強求、致力於自己的充實、善意的動機、提供無條件的愛、建立快樂的關係、及透過幫助別人來充實自己等都是建立良好人際關係的重要原則。

# • 人際溝通互動的特點

- Berscheid 和 Peplau 發現堅固的友誼與正面溫暖的關係是使各個年齡層人們感到高興的事物，而無法與他人維持正面關係會使人感到孤獨，進而感到沒有價值、缺乏希望、無助、無力、以及疏離，而此種人際間的吸引顯示出人類是一種具有高度社會意識的動物，不但關係著個人生死與快樂，而且更進一步地是人類大量繁衍並倖存的原因。

•

# • 人際溝通互動的特點



# • 人際溝通互動的特點

## • 個人特質

• 具有真誠（包括真誠、誠實、忠誠、真實、值得信賴、可靠），溫暖（如友善、正面態度），能力（擁有社交技巧，智慧，有能力）等特質者是最受歡迎的個體，然而，一個「過於完美」反而會引起不舒服感，因為一個擁有小小疏忽或「失態」的人反而顯示出其「人性化」的一面，使其更受到歡迎。

•



# • 人際溝通互動的特點

## • 熟悉性

- 基本上，熟悉培養了喜歡，只要某人經常出現在你面前，就能增加你喜歡他的程度，此稱之為「曝光效應」（mere exposure effect）。然而，曝光效應有其極限，如果一開始出現就感到強烈的厭惡時，則曝光效應將無從產生；過多的重複曝光可能引起厭惡或煩膩；二人之興趣、需求、或人格特質相衝突時，當接觸頻繁時，彼此間的衝突會誇大或惡化。

•

# • 人際溝通互動的特點

## • 接近性

- 一般而言，人們彼此間的空間距離與喜歡程度成正比，換言之，人們會和他們住得最近、坐得最近、甚至於編號或姓氏最近的人成為好朋友，所以近鄰比遠親更重要是有其道理的。分析其原因可能是如下：接近通常能增加其熟悉性；接近性經常與相似性有關係；近距離使得人們覺得彼此是「可接近」的；接近可以促使個人之認知失調因素漸趨「一致」。

•

# • 人際溝通互動的特點

## • 相似性

- 態度、種族、宗教、政治、社會階層、教育、及年齡等的相似性都能影響吸引力。一則因為相似性有酬賞作用，再則相似性有助於人們達到認知之一致性。但是相似性也有其極限：例如，面對一個情緒困擾的人，態度的相似反而「降低」了喜歡的程度；過渡的相似會使人有面對「複製人」的困擾存在；當被不同態度的人能接納時，此種有差異的友誼關係即是一種酬賞。

•

# • 人際溝通互動的特點

- 讚美的效果
- 許多實驗顯示出：在多數的情形下，人們會喜歡對我們有正面評價的人，但是此等讚美需出於真心，而且不是別有用心的或企圖操縱的。
-

# • 人際溝通互動的特點

- 互補性
- 雖然相似性形成「物以類聚」，但是彼此特質之互補而造成「人際間之相互吸引」，惟此種論點之支持度較低。
-

# • 人際溝通互動的特點

- 被人喜歡的效果
- 當人們接近一個人時，對方的所顯現出來的高興與興奮有助於彼此的吸引力，因而增加彼此的喜歡程度，因此「對世界微笑，世界也會對你微笑」的諺語是蘊藏著相當程度真理的。
-

# • 人際溝通互動的特點

- 自我揭露

- 自我揭露亦為與他人共享內心的感受及訊息，  
可以分為敘述性的和評估性的兩大類，前者向他人透露自己的事實，後者向他人透露自己的意見與感受。其功能至少有表達、自我澄清、社會認可、社會控制、促進關係發展等五種。

-

# • 人際關係的發展歷程

- 網路人際關係 vs 現實人際關係
- 網路人際關係
- 網路上的人際互動，在缺乏面對面接觸的情況下，會發展出一種有異於人際關係的互動關係，其稱之為「網際關係」。



- 人際關係的發展歷程

關係

網路人際關係 **vs** 現實人際

# • 人際關係的發展歷程

## 網路人際關係

- 網路上的人際互動，在缺乏面對面接觸的情況下，會發展出一種有異於人際關係的互動關係，其稱之為「網際關係」。
- 網際關係中除會重現實體世界中人際關係的問題之外，又會帶來網際關係的問題，更何況，在網路上互動的人一旦見了面，穿梭和切換於現實生活和網路世界，人們摸索著“真實”的自我，探詢著被日常生活規範壓製的潛能。

•

# • 人際關係的發展歷程

## 網路人際關係

- 例如匿名性、虛擬性、方便性與跳脫性而言，網路使用者可以隱藏自己身分與個人資料，而增加其表達自我的安全性，因此願意有較高的自我揭露與自我再現

# • 人際關係的發展歷程

## 現實人際關係

- 事實上，**溝通的管道是結合了多種管道**，常常是包括了符號語言、肢體語言與副語言等管道同時加以應用的。然而研究顯示，人們依賴臉部線索的程度遠大於口語線索或口語信息本身。

# • 人際關係的發展歷程

## 現實人際關係

- 例如肢體語言則可能包括了臉部表情（如驚訝、害怕、生氣、噁心、快樂及悲傷）、眼光接觸（時間長短，避免眼光接觸與敵意，誠實，自信之相關等）、身體動作與姿勢（動作之符號表徵）、身體接觸（地位差異與性別）、及身體距離（親密關係 [0-1.5 呎]，個人距離 [1.5-4 呎]，社會距離 [4-12 呎]，公眾距離 [12 呎以上]），從這些肢體語言中又透露出許多符號語言所沒有顯示出來的訊息。。

# • 人際關係的發展歷程

## 現實人際關係

- 例如副語言則指說話過程中的聲量、聲調節奏與強度、說話速度、聲音的猶豫及顫抖、哭笑、呵欠、呻吟、噴嚏、及音量；例如，較低的音調有傳達興奮、生氣、驚訝；但悲哀及沮喪時，卻剛好相反；又一個人在說謊時，聲音則會提高。

# • 人際溝通互動的利他與衝突行爲

- 在探索良好溝通之過程中，吾人需先瞭解造成人際溝通的不良因素爲何？基本上包括需求因素（如彼此需求不同）、不當態度（如持有控制、批判、同情而非同理心、懷疑等態度、不同經驗、不當自衛機轉、不當自我概念、不當角色扮演及偏見等因素。其中因爲**偏見會引發刻板印象及歧視行爲，是社會之普遍現象且具有危險性**，因此值得特別加以說明。

# • 人際溝通互動的利他與衝突行爲

- 基本上，偏見、刻板印象與歧視是一體三面，因為偏見是對特定團體成員的敵對或負面態度，換言之，只要對方屬於某一團體，對該團體的負面情感即適用於全團體的每一個成員，當然無所謂溝通可言。



# • 人際溝通互動的利他與衝突行爲

- **刻板印象則屬認知層面**，係指人們簡化世界的指對一個團體成員性格或特性的概論，將相同的性格援用在團體的每一個成員的身上，無視他們之間的實際差異，而且刻板印象一旦形成，就很難因爲新資訊而改變。

- 人際溝通互動的利他與衝突行爲
- 歧視乃行爲層面，亦即對特定團體成員的不公平、負面性或傷害性的舉動，只因為他們是那個團體的一份子。在此傷害性行爲的影響下，所謂溝通是不可能的。

# • 人際溝通互動的利他與衝突行爲

- 消除偏見也就成爲一項重要的議題，其可行方向爲：
  - 1. 透過社會化的過程，尤其該由童年期之早期社會化著手
  - 2. 教育水準的提昇是破除各種偏見最佳的方法，有助於各團體間差異的容忍度，也就更能尊重彼此的不同，有助於人際間的溝通

# • 人際溝通互動的利他與衝突行爲

- 3. 不同團體間的直接接觸最有可能打破刻板化印象，並且透過接近與互動而增加彼此間的好感，其中，親密的接觸，合作性的依賴，立於同等地位則是影響直接接觸破除偏見的成功要素。此外，成功的機會和社會規範也會影響到偏見的破除。

# • 人際溝通互動的利他與衝突行爲

- 1. 行動往往「說」得比言語更大聲，非語言的溝通比語言的溝通更有力。
- 2. 重要的，就強調；不重要的，就忽略。
- 3. 盡可能表達好而確實的溝通。
- 4. 溝通時要清楚且具體。
- 5. 言詞要切实實際且合理。
- 6. 以言語表達來驗證你的每一個假設；在做之前要得到對方的贊同。

# • 人際溝通互動的利他與衝突行爲

- 7. 承認每一件事都可以有多方面的看法。
- 8. 承認別人是有可能對你觀察入微。
- 9. 不要讓好言的討論變成惡言的爭吵。
- 10. 坦誠面對自己的感受；只要是有意義的問題就提出來，不要怕凡擾了對方。
- 11. 不要用不當的溝通技巧；不要陷入惡劣的吵架。
- 12. 溝通造成的效果比本意重要。
-

# • 人際溝通互動的利他與衝突行爲

- 13. 接受一切感覺，並試著去瞭解：不要接受一切行爲，但要試著去瞭解。
- 14. 要委婉體貼而有禮的尊重對方和他的感受。
- 15. 不要說教或訓話；最好用發問的方式。
- 16. 不要找藉口。
- 17. 不要嘮叨，叫罵或發牢騷。
- 18. 得幽默時且幽默，當嚴肅時要嚴肅；不要以取笑他人爲樂。

# • 人際溝通互動的利他與衝突行爲

- 19. 學會傾聽。
- 20. 不要玩惡意的把戲。



# •網路人際互動安全

- [http://ups.moe.edu.tw/Teaching\\_Material/scorm/mc](http://ups.moe.edu.tw/Teaching_Material/scorm/mc)
- 
- 小瑜篇
-

# •網路人際互動安全

- [http://ups.moe.edu.tw/Teaching\\_Material/scorm/mc](http://ups.moe.edu.tw/Teaching_Material/scorm/mc)
- 
- 大頭篇
-