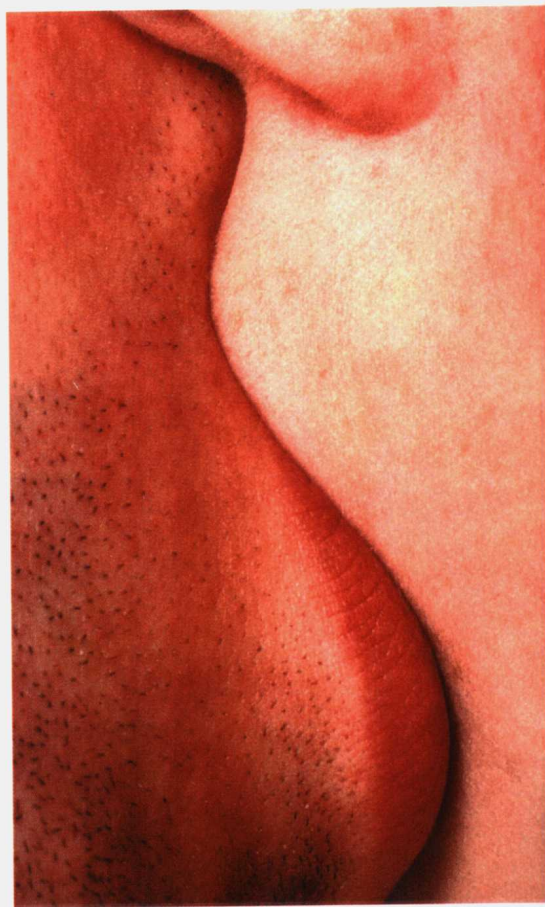


♂ 两性亲密关系的七大心理定律 ♀ 当男人与女人相遇

如何与心爱的人建立亲密关系

如何在婚姻中有效沟通，保持和谐融洽

如何在遇到人际交往麻烦时有良好的心态和积极的行动

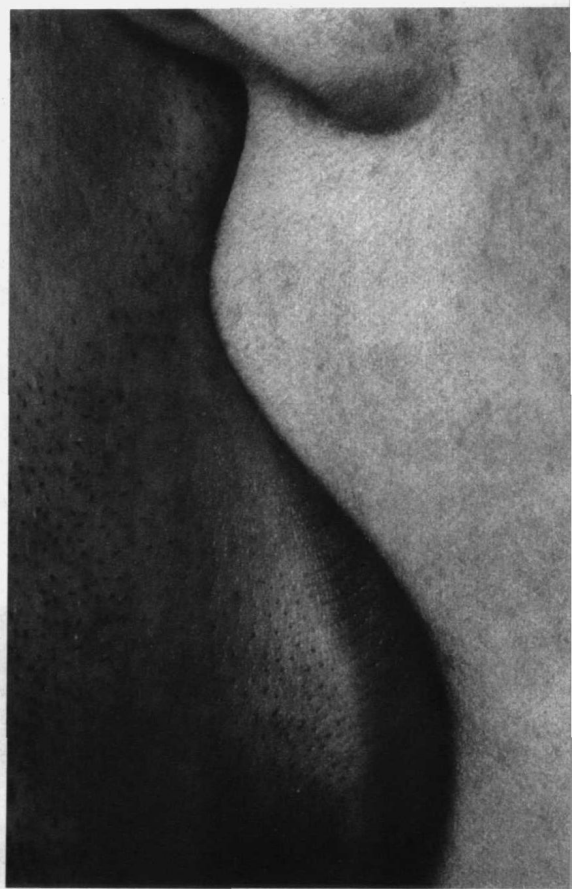


〔美〕艾伯特·埃利斯 特德·克劳福德 / 著 孙晓玲 / 译

当男人与女人相遇

♂两性亲密关系的七大心理定律♀

〔美〕艾伯特·埃利斯 特德·克劳福德 / 著 孙晓玲 / 译



MAKING INTIMATE CONNECTIONS by Dr. Albert Ellis and Ted Crawford
Copyright © 2000 by The Alberts Ellis Institute and Ted Crawford
Second Printing, December, 2001
Published by arrangement with Impact Publishers, Inc.
Simplified Chinese translation Copyright © 200 by Shanghai Far East Publishers
ALL RIGHTS RESERVED

本书由 Impact Publishers 出版社授权上海远东出版社独家出版。
未经出版者书面许可,本书的任何部分不得以任何方式复制或抄袭。

当男人与女人相遇 两性亲密关系的七大心理定律

著 者 / [美] 艾伯特·埃利斯 特德·克劳福德
译 者 / 孙晓玲
策划编辑 / 徐维东
责任编辑 / 方 菲
装帧设计 / 姚 荣
版式设计 / 李如琬
责任制作 / 晏恒全
责任校对 / 周国信

出 版 / 世纪出版集团
上海远东出版社
(200336) 中国上海市仙霞路 357 号
<http://www.ydbook.com>

发 行 / 新华书店上海发行所
上海远东出版社

制 版 / 南京理工排版校对有限公司
印 刷 / 上海市印刷二厂有限公司
装 订 / 上海望新印刷厂

版 次 / 2004 年 8 月第 1 版
印 次 / 2004 年 8 月第 1 次印刷
开 本 / 850×1168 1/32
字 数 / 130 千字
印 张 / 5.75
印 数 / 1—5100

图字:09—2004—225 号

ISBN 7—80661—948—8
G·409 定价: 14.80 元

建立良好关系和促进交流的七大定律

你可以学会——

接纳别人的“本来面目”

表达你的赞赏

更好地沟通

探索双方的差异

支持对方的目标

给对方犯错误的权利

将“需要”转化为目标

谨以此书献给：

我的夫人珍妮特·L·乌尔夫。35年来，她娴熟地使用
理情行为疗法，温雅地给了我无限支持。

艾伯特·埃利斯

感谢阿尔弗雷德·科日布斯基、艾伯特·埃利斯、林恩·
汉密尔顿以及我的夫人乔兰塔·克劳福德。

特德·克劳福德

致谢：

埃米特·V、凯文·菲茨莫里斯，他们阅读了本书的手稿，并提出了宝贵意见。

艾伯特·埃利斯

感谢所有帮助过我的人，是他们使我轻松学到本领；也感谢那些给我设置了障碍的人，是他们澄清了我对概念的理解，并促进了我的技能提升。

特德·克劳福德

目 录

“化学”反应、关系和沟通	1
接受现实	12
挑战“应当”和“必须”的思维惯性	22
建立良好关系的七大定律	36
定律一:接受对方的“本来面目”	51
定律二:经常赞美对方	61
定律三:真诚交流	78
定律四:分享并探讨与对方的差异	88
定律五:支持对方的目标	112
定律六:给对方犯错的权利	123
定律七:将需要转化为目标	136
做出承诺以达目标	147
发挥七大定律的效能	166

“化学”反应、关系和沟通

杰伊在大学里担任教授，是一个出色的化学家，在这一领域中堪称天才。他可以和他的学生、同事以及妻子玛乔丽就化学问题展开详细严密的讨论，但要让他这样表达自己的感情就是另一回事了。毕竟，感情远没有化学公式那样具体。杰伊之所以娶了玛乔丽的一个主要原因就是她能很好地表达自己；他发觉自己只要表示同意或不同意就可以了，而不必向她细细地表述自己的感情。就这样他过了一段相当平稳的日子。

终于，玛乔丽再也无法忍受他的这种三缄其口的态度，因为他总是说“对，我也这样想”。她希望他能够更明确地说出自己的感受。杰伊却觉得实在没有什么好说的，意识到自己在这方面的缺点使他产生了深深的自责：“玛吉说得对，我应该像她那样去感受。即使没有什么感觉，我也必须打心里说点什么，要不然她不把我看成怪物才怪”。杰伊要求自己必须有敏锐的感受力并且很好地表达自己的这种愿望，但适得其反：他几乎什么也说不出来，且产生了难以抗拒的巨大焦虑。

至于玛乔丽，先是对自己的要求没有得到满足很恼

火：“我并没有跟他提很多要求啊，可他除了化学什么也不跟我说。谁关心那鬼东西！我要求得够少了，怎么说他也该加把劲啊。”接着她又觉得自己很可怜：“我为了帮助他表达做了那么多，浑身解数都使尽了，他还依然如故——什么也不肯多说。到头来我得到了什么？还不是竹篮打水——一场空。我真可怜，简直被骗了，真是糟透了！”

玛乔丽的怒火和自怜让杰伊觉得很内疚：“她该对我生气，我不该害得她这么痛苦。我真不是人，居然把她折磨成这样！一点没错，我真是个混球。”

这种循环继续着：玛乔丽看到杰伊压抑得很痛苦，自己也产生了负疚感：“交流时他那么难受却都藏在心里，而我总认为自己可怜，还跟他过不去，真是太不应该了。我要成为一个好妻子。”

跟许多在沟通上出现问题的夫妻一样，杰伊和玛乔丽的这种强烈的“应该”的思想，造成和加剧了一种自我怨恨、恼怒以及自怜的恶性循环。你能想像到他们的沟通质量肯定每况愈下。

我们想在此为你提供一种可以解决像杰伊和玛乔丽遇到的这样的问题的工具。你会学到如何避开沟通的陷阱，以及在遇到诸如此类的麻烦时如何解决它。我们所确立的夫妻沟通方法是建立在理情行为疗法的基础上，此系统是艾尔在1950年代中期发展起来的，目前在世界上备受关注、是被广泛采用的一种治疗方法。

其开创者艾尔这样陈述此方法创立的整个过程^①：1955

① 本书中，“艾尔”代表艾伯特·埃利斯(Albert Ellis)；“特德”代表特德·克劳福特(Ted Crawford)。

年1月,在创立理情行为疗法(REBT)时,我的主要想法是要帮助我的病人更加快乐、更好地实现自我。

这是我许久以来的一个计划,十几岁的时候我就开始规划,因为那时候的我烦恼重重。我有严重的恐惧症,尤其是不敢在公众面前开口,也不敢和陌生人说话。我常在纽约的几家公共图书馆里转悠,想找到摆脱神经质以及使自己更快乐的方法。我遍读了古代哲学家诸如孔子、老子、释迦牟尼、伊壁鸠鲁、爱比克泰德、马可·奥勒利乌斯等人的作品,并吸取了大量养料。结果出奇得好!我完全克服了对公众讲话的恐惧,且变得很擅长。跟陌生人交谈,尤其是跟那些有魅力的年轻女子搭腔,我是我所在的城市里堪称最具艺术的谈话者之一。在成为心理学家之前,我一直在读写有关人类满意度的文章,并完成了一本自认为很棒的书:《摆脱不幸的艺术》。虽然我最终没能说服出版商出版这本原本可以畅销的书,但我的确将其中的一些思想应用到我的生活中,即使在“错失重大机遇”时,我仍坚持坦然面对生活而不让自己陷入痛苦。

1943年,我30岁的时候,成了一名心理学从业者。我的目标从帮助人们寻找快乐转到帮助他们远离情绪困扰。因为我发现那些病人大都存在这样或那样的情感纠葛,虽然他们认为一直在努力改善这种情况,但却很少对自己满意或难以实现自我。因此,理情行为疗法的目标,首先是帮助人们克服情绪问题,然后是帮他们找到让自己更快乐的方法。要达到这两个目标,要求人们具有良好的与己与人的沟通技能。要减少自我困扰,就要注意与自我的沟通;要与他人相处得好,就要注意你与他人的沟通。所以,无论是对己还是对人,沟通都是很重要的。

在我刚开始实践理情行为疗法的时候,我并未充分意识到这种方法在很大程度上是跟自己以及跟他人的对话。正如许多其他的疗法一样,理情行为疗法在很大程度上是互动的,其焦点在于你对治疗师的倾听和陈述以及治疗师对你的倾听、理解,并与你建立一种相互接纳的关系。理情行为疗法也会告诉你如何有效地处理与有重要关系的他人——包括那些能熟练使用这种疗法的治疗师——的关系。[艾尔]

自我交流

与其他治疗方法不同,理情行为疗法更强调自我交流。情绪困扰的 ABC 概念,是理情行为疗法的核心概念,其重心在于艾尔原先所称的自我对话。自我对话正是人们产生情绪困扰的问题所在。

ABC 概念会向你展示,你是如何在你头脑中进行对话的,那些弄巧成拙的思想、感觉与行为实际上是如何建构和产生的,你可以据此来解构和消除这些不利的思想、感觉和行为。理情行为疗法的 ABC 概念也会向你阐明如何与自己 and 他人进行对话以及如何利用它来促进你的交往。

在我们开始探讨亲密交往之前,先来简要概括一下这些概念:

理情行为疗法认为,人有一些基本目标或价值观。特别是以下几个:

- 要活下去;
- 独处时能开心;
- 与许多人打交道,并维持良好的关系;

- 与几个精挑细选的人亲密交往；
- 获取有用信息及接受教育；
- 拥有比较稳定的工作或职业,最好是自己喜欢的；
- 参加一些娱乐活动,从游戏、运动一直到艺术、科学；
- 能够在很大程度上掌控自己的生活,而不是受制于他人、外部条件或者个人原因；
- 巩固或深化亲密关系。

深化你的交往关系

阅读此书的过程中,你将发现我们将焦点主要集中在下面这个具体的目标上:巩固或深化亲密关系。要达到此目标,你可能会遇到实践问题和情绪问题。本书所列的建立良好关系的七大定律,是解决此类问题的一系列态度和方法。

如果你想达到某个主要目标,你一心想、希望或愿意达到它,那么,成功的时候,你通常会满足、快乐,失败了你会感到忧虑、遗憾、失望。这些负面情绪是“健康的”、“有益的”,虽然它们会给你带来痛苦,但是却会推动你去排除万难为追求成功、追求幸福生活而努力。这条法则对其他目标具有普适性。

妙哉!这就是你为什么寻找快乐而逃避痛苦的原因了。为了达到这个目标,你会找出排除万难的方法,并预期自己能很好地解决问题,获得一种被斯坦福大学心理学教授阿尔伯特·班杜拉(Albert Bandura)称为自我效能的感觉。“我知道该怎样做以及如何享受生活。太好了。”艾尔将此称之为“成就信心”(想要对此概念有更多的了解,请参考艾尔的《心

理治疗中的理性和情感》，1994 年修订)。我们接下来就介绍理情行为疗法的 ABC 框架。

目标——“我想与约翰建立良好的关系”。

A(刺激事件)——“约翰似乎喜欢我，也想和我建立良好关系”。

B(信念)——“不错，我喜欢他这样！这意味着我能跟喜欢的人建立良好关系”。

C(结果)——自我效能感、成就信心、自制。

为什么你会有成功或失败的“信念”？这是因为它是“人的本质特征”。事实上，为了生存、快乐，你总在不停地思考、评价、估测你的信念和生活中的刺激事件，以确定如何应付它们。动物也同样如此，但是人类却拥有更复杂的信念。刺激事件(A's)引起你的感觉和行为，然而不仅仅由于它们的出现，也是你的信念(B's)作用的结果。之所以会这样是因为你是人。理情行为疗法认为结果(C's)是随着刺激事件(A)以及你的信念(B)的出现而产生的，并不是这两者中的其中一方单独作用的结果。

1955 年，刚开始使用理情行为疗法进行治疗实践时，我发现这种方法对于个人的自我对话以及与他人对话能提供极大的帮助。如果你能很好地理解一个人的信念对行为的推动和阻碍作用以及如何才能更好地控制和改变它，你的沟通质量就会大大提高。当然，你也可以用此方法来帮助别人更好的理顺信念和结果的关系，你也可以通过无条件地接受它来帮助自己，尽管它有时会带来麻烦，同样，它也有助于你更好地交往，你可以使用理情行为疗法来帮助交往的另一方缓解不安的情绪。

我是在 1960 年代发现这种现象的。但是，从某种程度上

说,特德在这一点上要比我更清楚。在他开始接触理情行为疗法的书籍和文章的时候,他正在对数十个患者进行有关交往问题的治疗。虽然他没有接受过心理学或社会学方面的研究生课程训练,但是在我看来,自那以后不久,他就成长为世界上“有效沟通”研究的权威之一了。特德创立了一种人们相互倾听和交谈的方法,此方法别具一格,被称之为“谈话解析序列法(RDS)”,同时他也发明了许多其他相互倾听的方法。其中的一些方法,本书会作一些介绍。虽然他所创立的某些方法似乎受到卡尔·罗杰斯(Carl Rogers)的“积极倾听”和“绝对积极尊重”的影响,但是,特德总认为是理情行为疗法的早期工作给了他创立这些方法的灵感。他这样说我当然很高兴;但实际情况却并非如此:我们之间的密切接触始自1962年,在超过38年的时间里,我们的交流合作主要是通过信件、电话、录音带以及私人会面的形式进行的。

我和特德开始合作写本书时是在1960年代,因为可写的内容不多,那时候的我们有点手忙脚乱。但我们没有自责,也没有因此而抓狂,而是一直在努力完善着理情行为疗法。在这段时间里,我们马不停蹄地与自己与他人交流,马不停蹄地对团体、工厂、咨询人员以及个人交往对象进行实验。现在可写的东西太多了,实际上,一本书是无法容纳所有这些东西的。因此,在这本书里,我们不会将全部的思想都贯穿其中,而把重点放在体现那些与理情行为疗法相关的思想上。[艾尔]

理情行为疗法将所有的人——当然也包括你——看成是天生的内外部交流者。很明显,你会与他人交流,通常借助语言,当然也可能通过图画、图像、符号、剧本、电影、手势、哼哼声、笑声以及其他的信号与他人进行交往。你也会同自己进行交流,大部分也是以交谈或语言的形式,但也会通过意义、

哲学、形象、符号、公式、梦境、艺术、音乐以及其他的表达形式。我们将告诉你如何更有效地与自己 and 他人进行交流,因为对大多数人来说,自我对话和语言是最常用的沟通方式。除了上面所提及的之外,可能也会存在许多你并未谈及、深埋心底或者无意识的思想,我们在此也加以讨论。无论你是否对此有充分的意识,与自身及他人的对话都以多种内隐和外显的方式存在着。

沟通风格

让我们先来看看内外部的沟通风格各有哪些,以便帮你找到更好地理解 and 提升思想、情感 and 行为的方法以及与自己与人更好相处的途径。人类在战胜疾病 and 灾难上已经取得了非凡的成就,并使用自然资源生产了大量的食物 and 能源动力,也大大促进了人类交流的进步,但是至今也没能建立一个和平的世界,使民族与民族、人与人之间能够通力合作。

理情行为疗法原先认为,人之所以会出现受困扰的状态(C's),是由于非理性信念(IB's)的出现,而非理性信念主要是从父母身上以及所处的文化环境中习得的。于是,这种有害的思想被不断传承,灌输到你的头脑里。这种看法只对了一半。经过多年的临床实践以及许多研究的证明,如今的理情行为疗法终于认识到,所有的人天生都有一种强烈的对偏好的追求——既包括习得的也包括天生的——并对此提出了不切实际的期望:“我必须拥有这些,因为我很想成功很想获得认同。”

在任何情况下,一旦你将这种偏好接受并转换成一种可

怕的“必须”来看待的话,你就会遇上麻烦。因为很明显,其他人以及周围的世界很少会关心你的这种神圣要求是否被满足。更糟的是,自身、他人以及外部条件常常会阻碍这些目标的实现。

如果你像许多其他聪明人一样,拒绝接受这个现实,当事情(例如,你、他人以及条件)的进展不能尽如人意时,你可能会产生严重的抑郁。即使你成功了,他人以及外部条件都能如你所愿,你也仍可能会恐慌和抑郁。你怎么知道你今天所达到的目标以及所取得的成绩明天会怎样继续?这是不可能知道的。

当生活中出现不如意(A's)时,如果采用或创立许多有用的理性信念(RB's)可以很好地加以应付。这些不如意或不幸常常与你的偏好有关,比如说,虽然我很痛恨在重要事情上的失败,痛恨被喜欢的人拒绝,但是我仍然会让自己开心。

非理性信念的三种类型

一旦生活遇到不幸(A's),人们常会轻易地采取或产生许多非理性的信念(IB's)。在应付这些事情时,你所持有的“要求”、“命令”、“应当”、“必须”的思想往往是不切实际并会弄巧成拙的,最典型的非理性信念有以下三种:

1. “我(自我),在这些重要的事情上必须绝对做好,必须获得那些重要人物的绝对认同。如果没有做好也得不到认同,我就一无是处,就是失败,也不配过好日子。”这种自以为是的想法,往往是使你产生焦虑、抑郁、自我怨恨的根源,从而

使你不太会再去接受所谓“危险”的工作和交往关系。

2. “你(他人),跟我打交道时,必须要绝对和善、亲切和公平。要不然,你就一无是处,应该受责受罚。”这种冠冕堂皇的要求常会让你产生异常愤懑、恼羞成怒的情绪,并会引发同他人的冲突、争执甚至战争。

3. “我的生活条件(我的生活环境),必须绝对舒服、闲适,必须轻松快捷地为我提供我想要的东西,必须合我意。如果事实有违我意,那真是太糟糕了,让人无法忍受,这日子简直没法过了,也不值得试图让它变得更好。”非理性信念常会引起挫折感(尤其对那些挫折忍受力比较差的人来说更容易出现这种情况,简称为 LFT)、不适、困惑、愤怒、抑郁以及自怜。它也会使人出现懒惰、拖拉、消极、得过且过以及吸毒等倾向。

总之,非理性信念(IB's)可能产生于三个领域,即自我、他人和环境:

1. 我必须始终出色地完成任务;
2. 他人必须永远对我保持亲切、公平的态度;
3. 周遭环境必须始终以我想要的方式来为我提供我想要的东西。

除非你完美无缺,并确实能掌控这个世界的运转,否则就要当心这些想法所带来的问题。这些装腔作势的要求和命令常会破坏你那些本来积极健康的目标、兴趣和愿望。虽然并非事事如此,但这种事情的频频发生也应该给你敲响警钟。

这个道理对你跟别人的沟通同样适用。向别人倾诉、要求别人仔细倾听,这种偏好本身没错。希望引导他们赞成而不再反对你,这种要求通常也合情合理。希望被充分理解的这种愿望也是普遍正当、合理的。而想要得到别人欣赏的想