

人际关系的密码

〔美〕玛格丽特·麦克劳 (Margaret McCraw) · 著

夏文玲 郭 瑛 · 译



拥有积极社会关系的人可以更快地从疾病中恢复。

——罗伯特·伍德·约翰逊基金会

稳固、持

——美国心理协会

在工作中有“好朋友”的人，其敬业精神会提高七倍。

——《盖洛普管理期刊》

54%的美国人因为压力而和身边的人发生冲突。

——美国心理协会



机械工业出版社
China Machine Press



本书和作者受到的赞誉

《人际关系的密码》是一本动态的指导书，提供了许多实用的工具，可以帮助领导人创建成功的团队——无论是在工作中还是在生活中——都能增强组织和家庭成员之间的凝聚力。

麦克劳博士的和谐匹配过程告诉你如何在职场和生活中都能成为胜者。

——超级保龄球教练、《富有竞争力的领导：12条成功原则》的作者 布莱恩·比利克

麦克劳博士能力非凡，她利用科学的洞察力解决了一个棘手的问题——在人类的相互交往中，什么方法有效，什么方法有害。她的思想让我们的网站熠熠生辉！

——DrWell.com总编 布拉德·拉姆雷

你知不知道：因为不堪压力，54%的美国人与亲近的人剑拔弩张？社会关系积极的人更容易从病痛中恢复？比起那些在工作中没有朋友的人，那些在工作中有良师益友的人可以多释放出7倍的敬业精神？

本书提供了实践和谐匹配过程的新技巧和新角度，可以让我们轻松驾驭各种关系。麦克劳博士创立的和谐匹配过程基于认知行为理论，把心理学理论与普遍的人际原则相整合，帮助人们实现自己的愿望。

在《人际关系的密码》中，你可以学习：

创建积极的自我实现预言

更加有效地沟通

改善自己的工作关系

克服日常的或者长期的挑战

获得出乎意料的好结果

图书上架建议 心理自助

ISBN 978-7-111-36235-7

地址：北京市百万庄大街22号
电话服务
社服务中心：(010)88361066
销售一部：(010)68326294
销售二部：(010)88379649
读者购书热线：(010)88379203

邮政编码：100037
网络服务
门户网站：<http://www.cmpbook.com>
教材网：<http://www.cmpedu.com>
封面无防伪标均为盗版

定价：29.80元

ISBN 978-7-111-36235-7

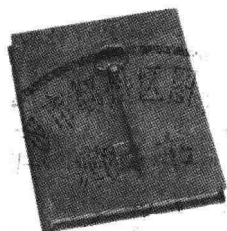


9 787111 362357 >

人际关系^的密码

【美】玛格丽特·麦克劳 (Margaret McCraw) · 著

夏文玲 郭 瑛 · 译



机械工业出版社
China Machine Press

人是社会性动物，人的生存和发展依赖于各种关系。拥有良好关系的人心理更健康，生活更幸福。但是，现实生活中的许多人却深陷关系危机，职场和生活硝烟四起，一旦面对失败，就会导致关系破裂，职业生涯和日常生活严重受挫。

本书基于认知行为理论，整合心理学和自然规律，帮助我们处理关系中的挫折，获得成长的力量，最终达成自己的梦想。本书通过翔实的步骤，一步步教你成为自己的人生教练。

通过本书你会：创造积极的自我实现预言；有效地进行沟通；提高工作中的人际关系；积极应对日常的和长期的挑战；收获意想不到的结果；找到生活的意义；获得极大的幸福感。

THE RELATIONSHIP CODE©2010 Margaret McCraw. Original English language edition published by Career, 220 West Parkway, Unit 12, Pompton Plains, NJ07444 USA. All rights reserved.

版权所有，侵权必究

本书版权登记号：图字：01-2011-0497

图书在版编目（CIP）数据

人际关系的密码 / (美) 玛格丽特 (Margaret, M.) 著；夏文玲，郭瑛译. —北京：机械工业出版社，2011.10

ISBN 978-7-111-36235-7

I. ①人… II. ①玛… ②夏… ③郭… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 215796 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑：谢小梅 责任编辑：谢小梅 孙晶晶

责任校对：侯 灵 责任印制：杨 曦

保定市中国画美凯印刷有限公司印刷

2012 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

170mm×242mm·13 印张·1 插页·158 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-36235-7

定价：29.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心：(010) 88361066

销售一部：(010) 68326294 门户网：<http://www.cmpbook.com>

销售二部：(010) 88379649 教材网：<http://www.cmpedu.com>

读者购书热线：(010) 88379203 封面无防伪标均为盗版

谨以此书献给我的家人，谢谢你们和我一起走过这段人生，是你们无限的爱，让我明白了人生的真谛。

我的母亲埃塞尔（Ethel Sumner McCraw），帮我找回了心灵的宁静。她让我明白，幸福不依赖外界任何事物，它就在我们的心里。幸福自始至终塑造着我的情感、意志、毅力和决心。

我的父亲阿瑟（Arthur McCraw），使我有机会学会宽恕和同情。在我和父亲的相处中，我的人格变得更加完整。

我的姐妹雪莉（Shirley McCraw-Garlan），引导我看到了跨越时空的真爱。无论何时何地，她永远都支持我。

我的兄弟肯（Ken McCraw），让我意识到了精神的力量。他是我永远可以依靠的人。

我的姐妹玛丽（Mary McCraw-Borst），也是我的朋友和伴侣。她教我学会放手过去，学会走出刻骨的情感之痛。谢谢她为我做的一切。

我的兄弟大卫（David McCraw）让我明白，原来我们可以成为一对很好的朋友。从童年起，他就鼓舞我不断攀越高峰。

致 谢



本书得以问世，要感谢许多人。首先，要谢谢我的经纪人乔安·德克（JoAnn Deck）。他对我的工作一直充满信心，全力支持我把这本书带入公众视线。他对本书的付出是无法估量的。功夫不负有心人！

还要感谢迈克尔·阿森巴赫（Michael Aschenbach）。你像燃烧的蜡烛一样，始终支持我，让本书得以问世。你是我的心灵之友。

谢谢凯伦·格雷特格斯（Ken Greathouse），你支持我完成了本书的创意。真诚地感谢你。

我还要把真挚的感谢送给芭芭拉·阿丁格（Barbara Ardinger），你是一位非常难得的编辑。谢谢你牺牲自己的休息时间修改我的稿件，我的书才得以顺利出版。

插图作家苏·戈恩斯（Sue Gains），在并不充裕的时间内给我的作品配上插图；琼安·斯波特（Joanne Sprott），热心帮我定稿。朱丽叶（Julia Mastin）和贾斯敏（Jasmine Mastin），帮我校对终稿。谢谢你们所有的人，本书才趋于完美。

在本书的写作过程中，我的家人和朋友给我爱和支持；你们明白自己的角色——谢谢！J.R.奥拉（J.R.Oyler）给我一贯的支持、鼓励和帮助，让这本书得以按时交稿。汤姆·卡普（Tom Kapp）给我的爱和鼓励也让我感动不已。



Career 出版社的员工信任我的工作，他们为本书的问世付出了辛勤的劳动。

我也不能忘记伊瑟 (Esther)、杰瑞 (Jerry Hicks) 和亚伯拉罕 (Abraham) 一家。你们给我生活的激情，让我创造属于自己的生活。你们教我体会到了自我和他人的区别，你们是上天赐给我的无价之宝。

我的老师——卡尔 (Dr. Carl Gustav Jung)、圣·巴那波斯 (Saint Barnabus) 和圣保罗 (Saint Paul)，你们极大地影响了我的生活。是你们无数次地教诲和指引，让我的生命多姿多彩。

最后，我想感谢我的家人：玛丽·弗利 (Suzanne Marie Folie)、阿特·韦格娜 (Art Wagener)、母亲埃塞尔 (Ethel Sumner McCraw)、祖母玛丽·安 (Mary Ann Gennettie Ellen Sumner)、那塞尼尔 (Nathaniel)、菲利普 (Phillip)、瑞塞斯 (Precious)、本尼 (Benny)、斯塔 (Star)、沙豆 (Shadow) 等亲人和朋友。有了你们的支持和鼓励，我才能不断攀越高峰。

我爱你们所有的人。

作者的话



本书涉及的个人经验和案例如有雷同，实属巧合。

本书建立和谐关系的四部曲中引用了生活导师的案例；我们提供生活导师培训项目，助您获得“生活大师”的认证和“健康大师”的认证。关于培训细节，请参见本书的附录。

全书多次用到了“最好的结果”，这个词没有任何宗教色彩。作为读者，您可以按照自己的理解作出最恰当的解释。

译者序

初识本书，不禁让我想起几年前市面上大热的各类吸引力法则畅销书，经常逛书店或者上网阅读的读者可能对此并不陌生。我很好奇，本书的作者究竟如何在此市场中争得一席之地、并且获得不错的销售成绩？

怀着一颗犹疑的心，我开始阅读英文原版，随着阅读过程的深入，我也越来越被作者的那份诚意和耐心所感动。首先，作者以其多年的公司管理和生涯指导的经验，详细地解说了生活中各个方面可能出现的问题以及应对方法，从职场到家庭，从同事到伴侣，甚至包括与自己的关系。比如，本书第一部分就是在介绍如何理解吸引力法则，如何探索我是谁，如何与他人合作以及怎样从丧失中恢复。第二部分则是详细地介绍达到和谐的四个步骤，一步一步地教你如何实现梦想。作者苦口婆心，以丰富的案例和反复、翔实的描述，全面地阐释可能遇到的问题，并且耐心解释如何运用本书中的技巧来应对。这一点明显地区别于其他吸引力法则书籍简单而笼统的介绍。你可以从中对作者的观点有更深的体悟，学会做自己的朋友，并且轻松自在地面对生活。

其次，我在翻译的过程中有很多感悟和收获。今年，我经历了一次切肤之痛——挚友意外身亡。悲痛之中，恰巧出版社将此书送到眼前。这让我对本书的作者以及委托我翻译本书的出版社满怀感恩之心。随着翻译的进行，我越来越小心翼翼，这本书对我如同一个婴孩，生怕由于我的疏忽，



而没有向读者展示其全部的可爱。不论你相不相信吸引力法则，不论你相不相信自我实现预言，从这本书中，也同样可以收获看待自我、看待他人的全新视角，对职业、家庭、伴侣关系的全新体悟，甚至是对人生的反思和顿悟。当然，同时也学会了如何应对困境。我想，这也是本书最大的魅力所在。

这本书是我与夏文玲女士合作翻译的，夏文玲女士是一个非常尽责、热心的人，在翻译的过程中给予了我莫大的帮助和支持，在此向她表示由衷的感谢。

感恩我的父母，在翻译的过程中一直给予我支持，谢谢你们。

同样也感谢在此过程中支持我的朋友和亲人们，鲍琰、郭磊、林栋、肖湘、易铁磁以及其他所有人，谢谢你们的关怀。

感恩这个世界，感恩生命里出现的所有人。生活中充满许多惊喜，即使是挫折，也带给我如此多的成长，我对生活所能创造的美妙，感到无比的谦卑。

谨以此书献给离开我们的挚友张志飞。

郭 瑛

序 言

本书是写给那些有抱负、有愿景的个人和领导人物的。一个有领导能力的人要能够聚拢一批有见识的人，大家相互支持，建立起一个强大而有活力的团队；能够创建成功的关系，能够通晓心理学，知道什么是团结一心，什么是一盘散沙。要想和他人建立成功的关系，必须具有基本条件，比如，思想开明、胸襟大度，能够平衡情感和理智。你必须在个人发展的最高层次上仍然保持人格的和谐与完整。要做到这一点，首先，你必须相信自己，因为这是所有关系建立的基础。没有自信，就没有信任和尊重，也就没有和他人建立关系的纽带。另外，还要清楚地定位自己的价值观并且有勇气坚持自己的信念，这样，人与人之间的关系就会富有深刻的含义，你就可以和他人进行真正意义上的创造活动，你就会成为团队中不可或缺的一分子。

我一生中的大部分时间都在努力建立积极、有效的团队关系，渴望把一支表现平平的橄榄球队培养成超级冠军。打造一个团队就是要创建强大而和谐的关系网，让大家不仅互相尊重、信任，还能尊重、信任他们的领导。要想成功地建立这种关系，需要情感投入、自我审查、自我反省和自我改变的决心，需要我们在尊重自己意愿的前提下放弃“我”，把“我们”放在首位。保持牢固的关系链意味着要承担一定的风险，因为有时候，生活会在一定程度上改变我们曾经创造的成果，并且要求我们在放手、体验



失落感的同时，还不放弃对生活的信念。害怕失去的恐惧会让人们抵制变革，从而止步不前甚至倒退，很多团队也因此不能实现预定目标。要想打破陈规陋习，实现变革，领导者需要有处理损失的能力。

在本书中，玛格丽特·麦克劳（Margaret McCraw）博士就像一个向导，不断向我们呈现一些实用的工具。利用这些工具，领导者可以在田间、办公室或者家里创建成功的团队关系，增强团队或者家庭的工作能力。麦克劳博士告诉我们，拿出你的热情，设定目标，你可以创建一个强大而有活力的工作团队。她以独特的视角明确地提出了建立和谐关系的四部曲，帮助我们制定目标，满足各种需求，最终把合力带到团队当中。团队的每个个体最好能够齐心协力，为团队的最高目标而奋斗。麦克劳博士从事心理治疗工作 25 年之久，同时还兼作企业咨询，这些经验使她建立了行为原则与商业理论的联系，积淀了历久弥新的管理智慧。她用一生的经验讨论了一个极其重要并与生活密切相关的话题，这个话题是我们每一个人在工作或者生活中都要面对的问题。

本书对这个话题的讨论非常深入。从理解你的心理变化到洞悉你的关系网络，话题始终与生活息息相关。读完本书，你开始学会弥合差别、倾听自我、有效沟通、平衡欲求、团结他人、创建团队和激活目标。

在演讲和咨询的工作中，我找到了成功的 12 个原则。我把它们写进了《富有竞争力的领导：12 条成功原则》（*Competitive Leadership*）。这些原则可以让一支平凡的橄榄球队取得超级冠军。在我的工作中，我已经无数次实践这些原则，帮助各种组织创建了优秀的团队。麦克劳博士的和谐关系过程把这些原则融成了一个有效的方法，赋予组织以能量，实现建立和谐关系的目标。和谐关系理论也教会我们如何做一个生活的强者并取得生活和事业上的成功。

本书提到的工具可以用在生活的方方面面。当你实现生活目标和梦想时，这些工具可以帮助你创建稳固而愉快的关系；可以塑造并且指引你的

想法、信仰和情感，使你能运用更有效的方法追求到自己想要的东西。

麦克劳博士就是你的个人导师。跟随她，你可以创建明确的目标，激发出生活的热情——这些都是你生活幸福和工作成功的前提。在我看来，她的一生都在致力于激发一种有意义、有激情、有快乐的生活方式，而本书正是她一生经验的精华所在。她通晓心理学知识和商业理论，她服务过的客户都取得了事业上极大的成功。这一切都说明，她的“和谐关系”是经得起验证的。

你是自己生活的舵手。你必须把“成功”二字种在自己的意识里。有了明确的目标，有了强烈的情感，再把信仰和需要联姻，你的创造力就会无穷无尽。相信自己一定会得到幸福，一定会实现梦想，准备好迎接奇迹般的美好前程吧！

超级冠军——获胜导师

《富有竞争力的领导：12条成功原则》的作者

布莱恩·比列克

2010年7月

——珍惜你拥有的东西

我是用心来写这本书的。希望本书可以带给你希望，帮助你创建一生的快乐生活。本书的大部分知识植根于我和亲人的关系，这种关系始于我和母亲。有人说，我们的家人就是最伟大的老师。我相信这是真的。小时候，我和母亲无法顺畅沟通，我们的谈话总是对双方造成许多误解，给彼此带来不必要的伤害；我们总是不能尽言，两个人都建起了防御的高墙，把解决问题的机会阻隔在高墙之外。两个人就这样挣扎了许多年。如果我们能彼此谅解，就无须承受彼此带来的伤害。庆幸的是，随着时间的推移，我终于认识到了这个事实，并开始寻找母女关系中的那种平和、快乐和坚定的爱。

我年幼的时候体会不到——爱可以驱走痛苦，消除恐惧。当我们评价别人时，当我们试图把别人变成我们期盼的样子时，因为不能如愿，痛苦和恐惧就不请自来。直到我们用谅解代替对别人和自己的评价时，痛苦才会消失。其实，当我们停止评价时，我们把驱使我们后退的力量挡在了门外；当我们理解同情是心灵之声、是所有美好关系的钥匙时，我们就不再抱怨；当我们停止支配我们的孩子、配偶和父母时，我们就能解脱自己，享受生活之旅。在生活的磕磕绊绊中，我们要学会与他人沟通并理解他人。

每个人都有选择的权力。当我们摔倒的时候，我们可以选择坚强地站起来，安慰自己，使内心恢复平静；我们可以筑起心灵的堡垒，封闭自己；



我们也可以同情的眼光反省自己，看清前方的路，避免再次摔倒。从失足中学习可以把我们带到一个更高的起点，更全面地看清是非，抛弃抱怨，学会包容，然后继续前行，走到更深一层的关系当中。

本书是个人和职业关系的向导。也就是说，它的原则适用于家庭和工作两个环境。我多年从事心理治疗、企业咨询和管理咨询的工作，本书是我经验的浓缩。我相信，无论我们在哪里工作，我们的工作环境都是一个开阔的平台，大家在这个平台上互相学习，还可以把学到的经验应用到家庭当中。这一点很重要，因为家庭是我们工作的坚实后盾。我们可以找新工作，结识新同事，在新环境中再创造自己的价值，可是我们无法替换我们的父母、孩子和兄弟姐妹，而他们正是我们生活中最重要的人。家庭这个筹码实在太大了，我们不能轻视它的存在。家庭可能承载着多年误解带来的痛苦，而且，我们常常不会告诉彼此对对方造成的伤害，甚至记不得是什么造成的误解，以至于即使想要沟通，却不知从何谈起。

和大家一样，我的生活也充满了坎坷。小时候，我不知如何去寻找幸福，总是被动地等待，等着家人带给我幸福和快乐。当然，我也在不经意中吸收了他们带给我的痛苦。庆幸的是，我及时醒悟过来：仅仅是分担他人的痛苦，为他人牺牲自己的生活甚至赋予同情是不能帮助别人的。吸收别人的痛苦会让自己失去生活的动力，还会给他人传递一条错误的信息——你不相信他们会幸福，你也不相信他们有能力克服困难。人们常说，要多给予，少索取。但是这种自我牺牲式的“给予”其实是放弃别人，而不是给予帮助。它告诉他人，你不相信他自己能做成什么事。而你，作为较“幸运”的一方，是在控制对方、“帮倒忙”。这当然不是一份好礼物。要想让自己的帮助有意义，我们要扔下自我牺牲的精神，抛弃痛苦的心情，坚信他们自己能够战胜困难。换位思考，给予理解，但不要控制他们。不要出于义务、内疚或者害怕有遗憾而去帮忙，要做一个善解人意、充满爱心、真诚助人的好朋友。

关系是要靠真心去建立并维系的，但是也要有理智和意识的参与。当我回顾往事时，多么希望我还能重新作决定，因为当时的好多决定都是违心的。当我们违背内心的时候，就不能协调自己，失去了整体的协调，人就会感觉遗憾。本书就是告诉我们，如何达到最高级别的协调状态，如何把不愉快的经历和悔恨转化成一种学习经历。在富有挑战性的情境中学习成长，我们就可以从过去的愉快中走出来，建立新的目标，继续前行。如果我们不总结过去，仅仅是重复过去的错误，结果会是怎样？多少次我看到夭折的婚姻，多少次新建立的家庭又在重复以前的不幸？因为以前的问题并没有解决，所以势必会影响到新的家庭关系的建立。又有多少次我看到人们离开原来的工作岗位、投入新的工作却又面临未解决的问题？

作为一个年轻的高级管理者，我也经历了事业的起伏跌宕，最终决定深刻地反省自己。以前我总是想用自己的管理方式影响别人，后来我开始改变自己，不管这种变化是好是坏。我学习去整合、协调，努力在工作中进行变革。我自身的变化影响了周围的人，和谐的关系开始建立起来了。

后来，我自己创业做了企业咨询师，开始帮助我的客户实现他们的梦想。作为一个企业家，我规划了自己的愿景，学会了如何把有效的心理理论和企业动力结合起来，同时我还归纳了什么是切实可行的指导原则，什么是无法实践的空中楼阁。这就是和谐关系的雏形。多年来，我在工作中不断应用这四个步骤，并在和客户沟通的过程中完善这些原则。实践证明，这些原则非常有效。和谐关系就是工具，帮助你在工作和生活中创建动态的、成功的关系。

这是一本充满了人际交往实用技巧的书，不仅对我很有帮助，对我的客户——包括个人和组织——都有显著的效果。我相信，这些实用的技巧同样也适合您。在您阅读本书的过程中，不仅增长了宝贵的知识，同时还提高了处事能力，助您发展更深入、更满意的关系——不论是爱人、朋友抑或同事——并且将动机和情感很好地统一起来。这是感受快乐的基础。



人生阅历以及与同事相处的经验告诉我：生活的目标就是激发出动机和激情，快乐地活着。我希望读者能够从我传达的信息中获益，希望本书能令他们振奋，并且获得我曾经最想获得的知识。

当您阅读这些文字时，我衷心地感谢您。

玛格丽特

马里兰，巴尔的摩 (Baltimore, Maryland)

2010年7月