

创造融洽

——夫妻关系健康要诀

【美】艾伦·费依 著
马立 译

江苏人民出版社

3.1



00900654

马立
译
美 艾伦·费依
著

创造融洽

——夫妻关系健康要诀

中

中央党校图书馆

录 号

五 二

C913.1
F20

4

江苏人民出版社

书 名 创造融洽——夫妻关系健康要诀
译 者 马 立
责任编辑 沈耀才
出版发行 江苏人民出版社
地 址 南京中央路 165 号
邮政编码 210009
经 销 江苏省新华书店
印 刷 者 南京五四印刷厂
开 本 787×1092 毫米 1/32
印 张 5 插页 3
印 数 1—10140 册
字 数 89 千字
版 次 1997 年 3 月第 1 版第 1 次印刷
标准书号 ISBN 7—214---01898--5/G · 521
定 价 (软精)8.50 元
(江苏人民版图书凡印装错误可向承印厂调换)

内 容 提 要

如果你与配偶的关系不甚理想,你有四种选择的可能:安于现状;怨天尤人;终止关系;改善关系。《夫妻关系健康要诀》就是告诉你如何改善关系的。本书精当地确定了影响幸福婚姻的常见原因——54个“陷阱”,同时提供了几乎能够缓和各种危机的工具。

PQR :Prescription For A Quality Relationship

by Allen Fay ,M. D.

PQR : Prescription For A Quality Relationship

Copyright ©1995 by Allen Fay ,M. D.

1997 年中文简体字版专有出版权属江苏人民出版社

Published by arrangement with Impact Publishers

Copyright licensed by Arts & Licensing International, Inc.

Bardon-Chinese Media Agency (International)

博达著作权代理公司(国际)

(版权所有 不得翻印)

序

《夫妻关系健康要诀》一书值得一读。为什么呢？与比比皆是的心理自助手册、交际指南以及其他声称能够帮助你改善夫妻关系、创建幸福家庭的文章相比，《夫妻关系健康要诀》能有什么不同吗？有什么书既能够概括地告诉你如何建立健康的夫妻关系，又能够具体地帮助你改变停滞不前危机重重的婚姻现状呢？《夫妻关系健康要诀》就是这样的书。

《夫妻关系健康要诀》与其他同类书籍截然不同，具体表现为开列的处方意见详实、简单易行，提供的解决办法也是准确对症、立竿见影。不必通读艰涩乏味的理论，也毋需努力学习什么战略战术。事实上，《夫妻关系健康要诀》中富有创意并且能够确实有效地帮助你提高交际能力的技巧随处可见。

作为教授和心理医生，我曾经在教学和治疗中试用一些尚未定型的健康关系要诀。虽然起初的办法不尽完善，但也让我惊叹不已：“这东西简直是精妙绝伦！”经过数次修订之后，《夫

妻关系健康要诀》已日臻完美。我的同事、学生以及无数曾经使用费依博士健康关系要诀的病人和我一样,都为之兴奋,为之狂热。

高质量的关系意味着没有冲突隐患,也没有压抑和控制,而应该是互相尊重、互相体贴并且保持各自的尊严。善于交流的人总是充满活力和信心,因此也容易获得信任和好感。《夫妻关系健康要诀》告诉你如何避免过激反应,如何摆脱权力之争,以及如何提出请求,发表建议,如何表示保留或反对意见并且获得他人的理解和尊重。

本书提供了采取行动的方式、娴熟的应对技巧和明智的解决办法。打字员、编辑以及其他接触健康关系要诀的人都发自内心地表示他们从中获益匪浅。

在人际关系学界,甚为普遍的“行我所言而不行我所行”的学说令人无法接受。艾伦·费依是实践自家理论的典范。他自己的所作所为与他给予我们的建议完全一致。作者艾伦·费依博士是位天才的心理学家,但他首先是位富有同情心的普通人。只要你阅读《夫妻关系健康要诀》并且将其中的理论付诸实践,你就可以学到他创造并保持高质量关系的天才技巧。

鲁特格斯大学应用及职业心理学研究生院
著名教授、哲学博士阿诺德·A·拉扎卢斯

目 录

序.....	1
前 言.....	1
第一部分 绪 论.....	3
第二部分 关系陷阱	12
引 言	12
陷阱 1# 旧怨重提	15
陷阱 2# 责 难	18
陷阱 3# 批 评	19
陷阱 4# 责备与自我辩解	20
陷阱 5# 指 责	23
陷阱 6# 盘 问	24
陷阱 7# 威 胁	25
陷阱 8# 居功自满	26
陷阱 9# 纠缠是非	27
陷阱 10# 后 悔	28
陷阱 11# 意见主观	29
陷阱 12# 混淆行为和品质	31
陷阱 13# 双重标准	32
陷阱 14# 消极戏剧性行为	33
陷阱 15# 消极情绪化语言	34

陷阱 16#	模糊语言	36
陷阱 17#	抽象问题	37
陷阱 18#	心理战	38
陷阱 19#	消极对比	40
陷阱 20#	说“不”	41
陷阱 21#	谋求或援引第三方的支持	44
陷阱 22#	漫不经心	45
陷阱 23#	缺乏表扬	46
陷阱 24#	否定配偶的感觉	48
陷阱 25#	打击积极性	49
陷阱 26#	做好事不圆满	52
陷阱 27#	贬低配偶的贡献或成就	53
陷阱 28#	苛求动机	54
陷阱 29#	“总是”和“从来没有”	55
陷阱 30#	消除疑问	56
陷阱 31#	索取承诺	57
陷阱 32#	好为人师	58
陷阱 33#	命 令	60
陷阱 34#	辜负信任	61
陷阱 35#	消极谈论配偶	62
陷阱 36#	报 复	63
陷阱 37#	编造借口	64
陷阱 38#	说 谎	65
陷阱 39#	事无巨细如实相告	66
陷阱 40#	妒 忌	67

陷阱 41# 将缺乏理性等同于人身攻击	69
陷阱 42# 情绪失控	71
陷阱 43# 攻击配偶的亲友	72
陷阱 44# 大包大揽	74
陷阱 45# 代行其言	75
陷阱 46# 单边决策	76
陷阱 47# 恶性推理	78
陷阱 48# 见死不救,落井下石	80
陷阱 49# 抱怨	81
陷阱 50# 消极预言	83
陷阱 51# 干预配偶的正当行为	85
陷阱 52# 猜测	86
陷阱 53# 容许外界干扰	87
陷阱 54# 自欺欺人	89
第三部分 关系工具	91
引言	91
评估	92
提示	93
协作宣言	94
积极解决问题	95
自我指令	96
自我监测	97
自我褒奖	98
谈话录音	98
分析录音内容	100

分 析	101
排 练	107
颠倒角色	109
律师练习	110
结束冲突	111
重 拍	112
拥抱练习	113
书面交流	114
低声细语	115
无争论活动	116
列举配偶的优点	117
听力练习	119
对话时间	120
合 同	121
脱 敏	122
改变配偶的消极行为	128
(一)充满自信地要求配偶改变行为方式	130
(二)置之不理	133
(三)鼓励、赞同,或者模仿(矛盾交流法)	134
情感练习	138
消极情感	141
利用第三者	142
后 记	146
附 表	147

前　　言

《夫妻关系健康要诀》是我作为一名心理学家工作 25 年来解决个人、夫妻及家庭关系危机的经验总结，也是我自己处理人际关系的知识结晶。虽然，《夫妻关系健康要诀》着重解决有关夫妻关系的问题，但是准备结婚的单身也不妨一看。事实上，无论你想建立或维护何种类型的关系，只要遇到困难都可以求助于《夫妻关系健康要诀》。同样的基本原理和技巧已经被成功地应用于改善朋友、亲戚、邻里和同事关系，甚至包括更为广阔的社会政治领域中的劳资关系和国际外交。

书中描写的都属真人真事，因此，其中的很多例子难免存在性别歧视的倾向。我们的写作模型是成年异性夫妻，但是由于其中的启示适用于各类关系，所以我们一般使用“partner”一词（表示配偶、伙伴等）。

非常幸运的是，我可以从朋友、家庭、同事以及伙伴那里学到很多东西。有些事情不堪回首，有些则不然。我想特别感谢下面这些人：

康妮·巴塞特、塞莱斯塔·艾德尔、阿尔伯特·爱莉斯、哈罗德·费依、海伦·费依、朱丽叶·费依、杰弗里·费曼、里查德·费曼、杰·波利、萝拉·海涅、查尔斯·汉森、凯瑟琳·兰斯、阿诺德·拉扎卢斯、帕特里西亚·麦克娜米、杰拉德·帕特森、安·玛丽亚·帕拉尔、杰奎琳·里兹曼、里查德·谢弗、弗吉尼亚·谢弗、苏姗·施瓦兹、桑德拉·西姆斯、理查德·斯图阿特和卡尔·惠泰克。

他们有的对我深入理解问题的主旨有过一定的帮助；有的曾经与我建立过某种关系；有的曾经给予我鼓励和支持；还有的曾经为编撰工作提出过宝贵的建议或不遗余力几次三番地打印改编和修订稿。

最后，我想感谢许许多多的向我袒露心迹的病人，他们教会我很多关于夫妻关系的知识。

第一部分 绪 论

你与配偶的关系是濒于破裂？还是停滞不前？或许关系不错，但你觉得可以更好。其实，很多夫妻关系都不尽理想，有的危机四伏，有的难以为继，还有的则是勉强维持。为什么呢？最简单的答案就是我们很多人不知道如何处理与配偶的关系，没有建立并保持高质量关系的必要技巧。《夫妻关系健康要诀》将会帮你掌握这些技巧，并尽可能地帮助你改善与配偶的关系。事实证明，很多夫妻之间的关系都因为使用健康关系要诀而得到改善。我的观点以现代交际心理学为基础，能够于短期内改善长期存在危机的夫妻关系。

高质量的关系必须具备两项基本条件。首先是理想的组合，夫妻双方的性格、习惯以及兴趣都要相互一致，其次则是良好的管理。如果你有配偶，那么不论好坏，你已经具备第一项条件。《夫妻关系健康要诀》主要就是关于如何提高管理技巧的。如果你没有配偶，《夫妻关系健康要诀》则可以为你日后建立高质量的关系提供帮助。

提高管理水平、改善夫妻关系需要艰苦的努力和周密的计划，但是非常值得。成功的关键要素包括：动机、感受能力和工具。你现在阅读的第一部分讨论动机问题；第

二部分集中分析了如何提高感受能力，确认影响幸福婚姻的“关系陷阱”；第三部分为你提供如何对抗关系恶化或停滞的“工具”。

讨论本书主旨——即“陷阱”和“工具”之前，我们先来分析分析你的情况。如果你与配偶关系不甚理想，你有四种选择的可能：

- 1) 安于现状；
- 2) 怨天尤人；
- 3) 终止关系；
- 4) 改善关系。

《夫妻关系健康要诀》就是告诉你如何改善关系的。本书精当地确定了影响幸福婚姻的常见原因，同时提供了几乎能够缓和各种危机的工具。如果夫妻双方确实不般配，或者夫妻关系自始至终不协调，或者夫妻双方在一些主要问题上的分歧无法调和（比如一方想要孩子，而另一方坚决不要孩子），那么结束关系未尝不是明智之举。承认选择错误，接受夫妻之间无法和谐的事实并不丢脸。最为可惜的是，很多夫妻确实希望能够友好相处，但是却因为缺乏必要的改善技巧而分道扬镳。

我们的关系危机重重，无可救药，因此任何努力都没有意义

婚姻生活缺乏幸福的人经常如此感叹。如果你无法肯定自己到底想不想维持婚姻关系，却决定继续维持一

个月或一天，那么何不尽量使你们的关系稍稍相容一些呢？如果决定分道扬镳，那么任何努力也就没有必要。但是面临最后的抉择之前，何不忘却痛苦？何不利用最后一天、一周或一个月的时间训练和提高自己改善关系的技巧呢？即使目标不是现有的关系而是未来的关系也无妨。即使你们的关系会有所改善，也并不表明你们必须继续共同生活。而且，通过练习改善关系的技巧，你可能发现你们之间原本可以建立融洽的关系。

两人的智慧、天分和精力一旦合二为一，共同面对生活中的问题，其能量相当可观。如果我们能够抽出短暂的工作或娱乐时间，略作努力，稍作思考，我们的关系就会发生惊人的改观。我们理所当然应该多多关注自己的主要关系，因为它既可能带来无比的快乐和满足，也可能招致痛苦和绝望。提高关系质量要求夫妻之间精诚合作，团结一致，而不是相互对立。但你很快就会发现，毋需对方的任何帮助，自己单枪匹马就能够改变你们的关系。

努力改善关系的为什么应该是你

如果你感到婚姻缺乏幸福，你可能觉得，你的付出没有得到相应的回报。我接待的患者中很少有人说：“我的确拥有很多东西，我得到的比付出的多得多。”我们总是喜欢一一列举自己的贡献，却贬低配偶的努力，或者念念不忘自己失去的东西。有位病人曾经说：“婚姻双方的责

任是对等的 50~50% 的关系。”我说：“不，婚姻双方的责任是 60~60% 的关系。也就是说，夫妻任何一方自己认为已完成份内的责任后，应该再多一些付出。”我时常听到人说：“努力改善关系的为什么是我？为什么我就应该承担全部的责任？”答案是：你的努力既不是为他（她），甚至也不是为你们之间的关系，而是为你自己。改善关系的练习课程不仅可以增强应付各类关系的能力，而且可以培养自信、宽容、慷慨、亲切和体贴的优良品质。我们期望通过技巧练习，你与配偶的关系能够有所改善，但是无论结果如何，通过练习你已经学到同样适用于其他各种关系的有用知识。夫妻关系是人们成长的重要载体，所以任何努力都不必后悔，应该将其视为一种自我投资。

夫妻关系是双人关系

夫妻关系理所当然都是双人关系，然而很多人认为他们的婚姻缺乏幸福完全是由对方一人造成的，好像只要他（她）能够改变自己，他们的关系就会改善。夫妻关系问题都是两个人的问题，因此也就需要双方行动一致，共同寻求解决的办法。如果你对配偶说“我无可挑剔，问题出在你身上”，或者说“如果你放弃歧见，我们就能解决问题”，这种方式无法解决问题。夫妻双方需要共同分析并改变他们的言行和思想。尤其重要的是，我们应该把夫妻关系视作一个双人单位或者如交际专家所说的双人系

统，不能单向地观察和对待。

你是决策者，不是受害者

婚姻关系的建立是你自己选择的结果。能否意识到自己是决策者非常重要。你面临种种选择，你的周围总会存在着可供选择的其他对象、其他的生活方式或者生活水准。当然，很多选择都是痛苦的，而是否决定结束长期的婚姻关系尤其困难。一般地，人们都决定继续维持差强人意的夫妻关系。但是有些人即使已经生儿育女或是没有工作也会决定分手，因为他们认为自己有获得幸福的更好机会。其实，人人都有选择的机会。这一心理学概念非常重要。一般来说，认为自己具备选择能力的人比认为自己无力掌握命运的人的体质和感情都要相对健康一些，即使他们从未真正地改变自己的处境。

白头偕老——但是他们幸福吗

不知你是否曾经看过电视访谈或游戏节目，主持人有时会问一对老年夫妇他们结婚已经多少年。如果回答是50年，主持人就会说“好极了！”每当此时，观众就会鼓掌。其实，他们可能幸福，也可能不幸福。关系持久并不表明幸福。很多夫妻共同生活了50年，其实却长期生活在痛苦之中。而有些夫妻共同生活的时间可能只有两年、