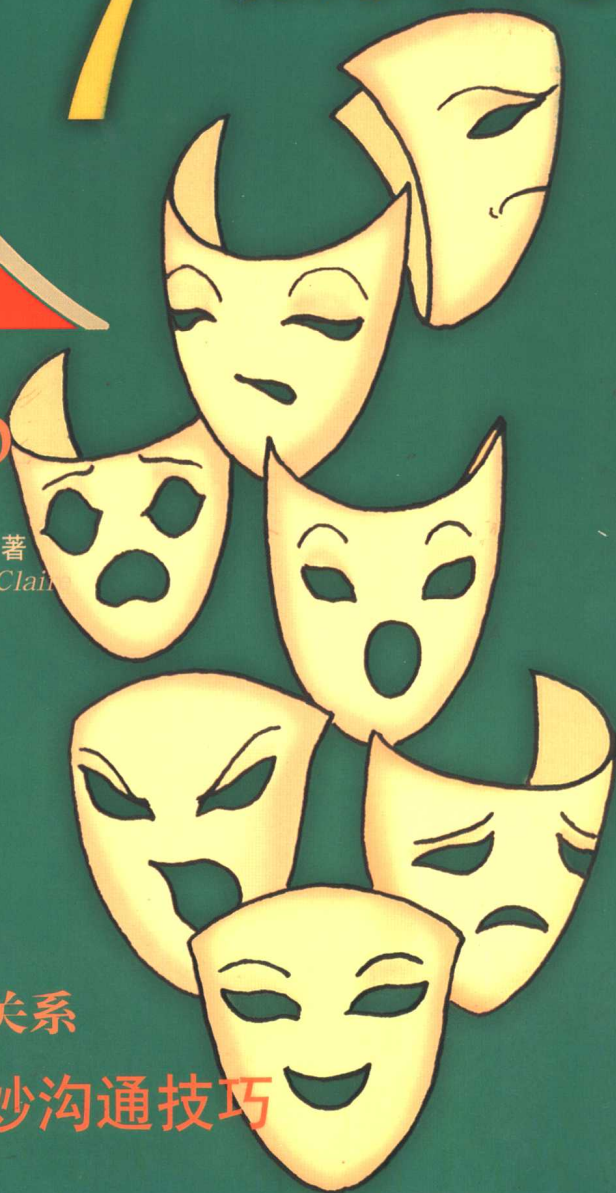


美国心理学大师，国际最著名的人际关系专家经典之作

人的7张面孔

THE
Relationship
Cure

[美] 约翰·哥特曼 & 乔恩·德克莱尔 / 著
by John Gottman & Joan DeClaire
罗顺江 李宪一 / 译



用最短的时间，
建立良好的人际关系

心理学大师谈精妙沟通技巧

海南出版社
三环出版社



的7张面孔

The Relationship Cure

[美] 约翰·哥特曼 乔恩·德克莱尔 / 著
by John Gottman & Joan DeClaire
罗顺江 李宪一 / 译

海南出版社
三环出版社

The Relationship Cure

By John M. Gottman, Ph.D. and Joan DeClaire.

Copyright © 2001 by John M. Gottman, Ph.D. and Joan DeClaire.

Illustrations copyright © 2001 by Julie Schwartz Gottman, Ph.D.
Published by Hainan Publishing House(through arrangement with
Brockman, Inc.) Chinese Translation Copyright © 2003 by
Hainan Publishing House

All Rights Reserved

中文简体字版权 © 2003 海南出版社

本书由 Brockman 公司安排出版

版权所有 不得翻印

版权合同登记号: 图字: 30-2003-108 号

图书在版编目 (CIP) 数据

人的七张面孔 / [美] 约翰·哥特曼 (John Gottman) [美] 乔恩·德
克莱尔 (Joan DeClaire) 著;

罗顺江, 李宪一 译; -海口: 海南出版社, 三环出版社, 2003.9

书名原文: The Relationship Cure

ISBN 7-80564-959-6

I. 人... II. ①约... ②乔... ③罗... ④李... III. 人间交往-通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 088538 号

人的七张面孔

作 者: [美] 约翰·哥特曼 (John Gottman)

[美] 乔恩·德克莱尔 (Joan DeClaire)

译 者: 罗顺江 李宪一

责任编辑: 刘德军

装帧设计: 第三工作室

责任校对: 李 鹏

责任印制: 李 兵

印刷装订: 北京宏伟胶印厂

读者服务: 杨秀美

海南出版社 三环出版社 出版发行

地址: 海口市金盘开发区建设三横路2号

邮编: 570216

电话: 0898 66812776

E-mail: hnbook@263.net

经销: 全国新华书店经销

出版日期: 2003年10月第1版 2003年10月第1次印刷

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 28.5

字数: 340千字

印数: 1-5000册

书号: ISBN 7-80564-959-6/B·28

定价: 45.00元

本社常年法律顾问: 中国版权保护中心法律部

【版权所有, 请勿翻印、转载, 违者必究】

如有缺页、破损、倒装等印装质量问题, 请寄回本社更换

汇款地址: 海口市金盘开发区建设三横路2号, 杨秀美女士 收 / 邮编: 570216

目 录

序	1
第 1 章 如何进行感情沟通	5
不断地示意：如何建立更好的人际关系一次一个步骤 / 13	
转折点：在回应示意时所做的选择 / 27	
徒劳无功的回应 / 31	
不沟通：生活失去感情纽带的恶果 / 33	
父母与孩子在沟通失败时 / 34	
夫妇间沟通失败时 / 36	
与朋友和兄弟姐妹沟通不畅 / 38	
工作上难以沟通 / 40	
有关沟通的好消息 / 41	
第 2 章 第一步骤：研究要求沟通的示意	45
示意的运行方式 / 48	
何为示意的外表？ / 50	
造成含糊示意的原因？ / 52	
面对沟通的示意，选择笑脸回应 / 60	
面对沟通的示意，选择转脸不睬 / 70	
面对沟通的示意，选择翻脸做对 / 79	

男女之间的差别 / 86

提前传递出更好的示意 / 98

第3章 示意的六大障碍及如何避免 99

1. 过于粗心大意，而非时时留心 / 99

2. 开始翻老账 / 104

3. 使用了伤害性批评，而非有助的抱怨 / 108

4. 气闷欲炸 / 110

5. 头脑中乖戾的习性 / 116

6. 避免需要的对话 / 121

向前看 / 126

第4章 第二步骤：发现你大脑的感情控制系统 128

七大系统以及对我们的影响 / 132

控制系统经常同时启动 / 140

靠什么来确定如何使用控制系统？ / 140

评估感情控制系统 / 144

运用知识 / 181

接受自己，接受别人 / 183

期待差异以及包容差异 / 184

跨感情控制系统的示意 / 187

仍旧需要更多的沟通 / 202

第5章 第三步骤：检查你的感情遗迹 204

经历告诉我们些什么 / 207

家庭感情观也十分重要 / 217

指导型感情观 / 224

打发型感情观	/ 225
否定型感情观	/ 228
放任型感情观	/ 231
哪种感情观最有成效	/ 234
感情智力对超脱和克制	/ 235
理解持久性脆弱情结	/ 238
意识提供什么启迪?	/ 245
展望未来	/ 248

第 6 章 第四步骤：增强你的感情交流技能…………… 249

对不起，你的感情在泄密	/ 252
了解面部表情	/ 255
识别动作和手势	/ 267
触摸语言	/ 270
嗓音揭示了什么	/ 274
将感情寓于话语	/ 277
比喻的说法	/ 282
最重要的就是倾听	/ 290

第 7 章 第五步骤：找出共同意向…………… 301

冲突中的理想主义者	/ 303
作一名探索梦想的人	/ 305
有时梦想是深藏不露的	/ 308
听人谈梦想	/ 310
相信过程并提供支持	/ 312
探究共有的礼仪，创建新的礼仪	/ 322
考虑感情控制系统	/ 327

以愈合伤痛的方式重建并更新礼仪 / 328

第 8 章 学以致用 333

在婚姻中建立更好的感情沟通 / 333

婚姻中用于沟通的礼仪 / 348

在家长与孩子之间建立更好的感情沟通 / 354

与你的孩子进行沟通的礼仪 / 373

在朋友关系中建立更好的感情沟通 / 381

朋友之间进行感情沟通的礼仪 / 394

在成年的兄弟姐妹关系中，建立更好的感情沟通 / 398

兄弟姐妹之间进行感情沟通的礼仪 / 412

在同事关系中建立更好的感情沟通 / 416

同事之间进行感情沟通的礼仪 / 430

第 9 章 结束语 438

序

在我们研究过程中,出现了一个非常基本、简单的概念:我们发现了人与人之间亲密相处的基本要素,我们学会了这一基本的准则。该准则就是调整人际关系的操作方式,就是决定要付出极大的努力,以协调人际之间的冲突。这种基本的概念应该包含有在日常生活中的平凡日子里如何与人相处;如何为感情交流做出努力;身边的人对这种努力如何回应,或者如何不能成功地回应。

这些平凡的日子并不特别具有戏剧性,它容易被忽略。不幸的是,这就是它通常的命运。虽然如此,它却有着非常的能量。只要我们意识到这些日子并予以留心,我们不仅可以对最亲近的圈内朋友表达出我们的亲切和支持,而且也能从圈子中获得我们需要的情感。

现在,关于这种感情沟通时刻的基本要素,我们可以将它与大脑中7种基本的感情控制系统结合起来。通过这些控制系统,我们便可能发现我们感情的走向与目标。意识到这些系统产生出的情感,我们便可以仔细地研究我们生活中或许正在失去的东西,便可以仔细地研究在我们的需要与我们亲朋好友的需要之间的差异。只要意识到我们自己的感情和最亲近的人的感情,我们便获得了我们追寻实质内涵的天然向导,获得了我们不断寻求的人生的方向。

本书设计的目的便是为建立这种意识而提供指南和技巧。



的7张面孔

The
Relationship
Cure

第 1 章

如何进行感情沟通

在西雅图数家苦苦挣扎的网络公司中，有家公司的一组员工遇到了这样一个问题：他们不能同老板交流。这可是许多工作场所中存在的共性问题。如果你在当地酒店中与某些组员们混上几小时，你便可能听到类似谈话。

“在我为之卖力的老板中，约瑟夫是最没人情味的。”

“我明白你这话的意思。有天，我在公告牌上见到一张小孩儿的照片。我说，‘好可爱的孩子，是你儿子？’他走过来说，‘不是’。”

“那是谁呢？”

“是啊。于是我站在那儿琢磨，‘哦，会是谁呢？’不会是你侄儿、养子、私生子？”

“恰好什么都不是。请想想，当我们听说他凭借着自己值得夸耀的业绩、要来领导本小组时，我们当时相当高兴。”

“不错，他聪明。但是这能给我们带来什么呢？我们还是不能创办站点。”

“那是因为他与那些无足轻重的人相比，其本领也不差上下。你难道没有注意到，别的老板都竭力避免用他？”

“是啊，这正是搅得我们心神不宁的东西。我们在公司内还没真正站稳脚跟。我一直希望他能够将我们的建议往上送，并最终获得所需的资助。但是，他从来不要求我们介入。他甚至从来

不问你的周末是不是过得好。”

“我们什么时候搬新楼的，他什么时候决定取消个人办公室的，还记得吗？他美其名曰地说：为了增强交流，我们得有楼层办公区的规划。这不是胡说八道嘛！”

“别说啦，你们这些家伙，我都替他遗憾。”

“替他遗憾，为什么？当然，他的确是个人物，有能耐在错综复杂的事务中做出正确的决断！”

“哦，我认为他希望自己做得更好，只是他不知道该怎样做。”

“是吗？你凭什么讲这话？”

“不知道，仅仅是猜测吧。或许他知道了我们对如何之失望，这正是令他更感难过的。我不能读到他脑子里想什么。但是，我敢打赌事情就是这样。”

下面谈谈克里斯汀。克里斯汀，54岁，广告业务主管。她母亲最近确诊患有阿尔茨海默氏病^①。她很想在治疗母亲的病上出些力，但是母亲远在好几个州之外，距妹妹艾丽丝家不远。下面便是她们姐妹间电话交谈的标准内容。

“妈妈好吗？”克里斯汀试探地问。

“要是保险公司报销了她的住院费，她就会好得多。”艾丽丝回答说，“她成天都唠叨着这事儿。”

“去年12月份的事啦。保险公司还没付款？”

“不。不是那次住院。我讲的是最近这次，当时她又突然发病。”

“什么突然发病？”

“没告诉你？”

① 阿尔茨海默氏病，即早老性痴呆症。——译注

“告诉我什么?”

“上个月她突然发病，随后又住进了医院。他们还做过一些检查。”

“我估计你可能没跟我谈过这事儿！为什么不给我打个电话?”

“只不过是肺结核。总不能老给你打电话，听你口头上嘘寒问暖之类的话。再说，你远在东海岸，又能做什么呢?”

“可是艾丽丝，我不是告诉过你，有事就来电话吗?”

“好啦，现在的确没事儿啦。他们给她用了新药，她现在好多啦。我们成功地过来啦，没什么可担心的喽!”

但是克里斯汀的确放心不下，她的确生气了。她心想，艾丽丝不该有意切断联系，她只是特别牵挂罢了。既然妈妈的身体每况愈下，克里斯汀和妹妹就应该配合得更好些。否则，克里斯汀可能会错过惟一的机会：在妈妈最需要帮助的时候赶到她身边。要是真发生了这种事，她与艾丽丝在后半生均可能埋怨对方。

接着谈谈菲尔和蒂娜。这一对三十来岁的夫妇，他们好似该有的都有了：固定的职业、两个漂亮的孩子、高朋满座，而且感情甚笃。烦恼却是二人已经半年没过性生活了。

在医生的诊所内，夫妇二人同坐在一张小沙发上，讲述着问题的起因。

“蒂娜的公司正进行一次大重组，”菲尔解释说，“每天晚上，她回家时都累得精疲力竭。”

“那真是缓慢而又累人的行动，”蒂娜回忆说，“我整天都消耗在冗长、紧张的会议中，努力想保住其他人的饭碗。在我回到家的时候，我仍旧摆脱不了压力。我不想讲话，满心焦虑。菲尔竭力表现出温柔体贴，但是……”

“我想帮助她，告诉她事情很快会好起来。但是我则动辄获

咎。其实，我们好像并没有遭遇到巨大的灾难性变故。这更像生活小插曲。我吻着她的后颈，当我们在床上时，我开始轻揉她的小腹。我通常用这种办法来转移她的注意力。但是现在，我却见不到任何反应。我因此完全失去了平衡。”

“我感到在他抚摸我的那一刻，我要是没有激情和不想配合，他可能便会产生受到伤害之类的感受。”蒂娜解释说，“但是这样只会令我更加紧张。”

菲尔指出了这一点：“大家在工作中都靠她。随后，在回到家的时候，她则要面对一个感情上惴惴不安的人。这人为自己的需要而满腹牢骚。这对她来说，无疑倒胃口之极。”

所以，为了维护尊严，菲尔放弃了努力。“我被拒绝得够多的了，”他对医生解释说，“像这样下去，我不知道我们还能维持多久。苦不堪言的是，强迫自己别负气离去，得到的只有被拒之门外的结果。当然，我爱她。但是我有时真担心我们再也做不成那事儿了。”

“我也认为这样不行。”蒂娜泪眼盈盈。在长时间沉默后，她补充说，“我也想做爱，我怀念我们过去的方式。”

“好啊，或许这儿就是新起点。”菲尔平静地说，“你以前从没给我讲过这话，你从来不给我任何信息。”

菲尔的话讲得不能再好啦。无论努力维持婚姻，在家庭危机中竭诚合作，还是要与难处的老板建立联系，他们通常都应该做一件相同的事：双方需要交流感情信息，这有助于他们产生出沟通感。

西雅图网络公司那些不满的员工需要知道：他们老板已经认同他们梦想着创建一个成功的网站。他们需要知道，老板感谢他们的工作与建议。然而，在他们向老板传递这种感情信息的时候，老板没能成功地做出应答。事实上，在友好的对话中，老板

对他们的努力甚至没做出和蔼的应答。他没有激发他们的信心，说他们有能力实现自己的目标。结果是小组员工的情绪受到挫伤，他们可能也在怀疑自己是否有能力做好创建工作。

类似的冲击也发生在母亲有病的姐妹之间。克里斯汀要求艾丽丝不断地向她通报母亲病况。她想获得更多的治疗信息。她希望自己像这个家庭的成员一样，尤其是在母亲病危的时候。由于艾丽丝在母亲住院时没有打电话，表示出她并不真正认为克里斯汀是她和妈妈这个世界中的一员。艾丽丝可能抱怨她们之间距离太远。但是，克里斯汀经受的感情疏远感似乎更强烈些。

我见过正在接受婚姻治疗的许多夫妻，菲尔和蒂娜就同他们一样。夫妻之间无论出现什么冲突，性生活、钱财、家务、孩子，但是他们仍旧期盼着配偶能够给予理解、并且介意对方的感情。

通过语言和动作来传递类似信息，这是改善重要人际关系的根本。这种联系涉及各种亲朋好友：我们的孩子、我们的兄弟姐妹、我们的朋友、我们的同事。我称之为“示意”的东西属于感情交流的基本单位。然而，要是不能成功地掌握这种东西，这个基本问题引起的结果，便是我们为沟通做出的最佳努力也可能受到伤害。

本书将为您介绍五个步骤，你沿着这些步骤便可以掌握它，推动人际关系得以发展：

- 一、分析自己传递示意的方式和回应别人示意的方式。
- 二、发现大脑感情控制系统是如何影响你的示意过程的。
- 三、认真研究感情遗迹如何冲击你的沟通能力，以及你传递示意的风格。
- 四、发展你感情交流的技巧。

五、找出共同的意向。

在我谈论示意的时候，咱们首先要确认你是否理解我的含义。示意可能是一个问题，一种姿势，一道目光，一次触摸，即任何一种表达“我想与你沟通”的简单动作。对示意的应答只会是这样的：要么积极，要么消极地回应别人对感情沟通的要求。

在华盛顿大学，我和研究同仁们最近发现，这种示意的过程是如何深刻地影响人际关系的。比如，我们得知，趋于离婚的丈夫在 82% 的时间内疏忽了妻子要求沟通的示意。而关系牢固的丈夫仅在 19% 的时间内漠视了妻子的示意；趋于离婚的妻子在丈夫传递示意想吸引她们的注意力的时候，她们在 50% 的时间内都全神贯注地关注着其他活动。而婚姻幸福的妻子在回应丈夫示意的时候，心不在焉的时间仅占 14%。

当我们将这两对夫妇在传递示意以及回应示意的频率进行比较时，我们又发现一种重大的差异。在晚餐期间的典型聊天中，婚姻幸福的人仅需 10 分钟便能百分之百地进入融洽状态。而那些趋于离婚的人在相同的时间内，仅有 65% 的机会进入融洽状态。表面上看，这种对比似乎没得到什么结果。但是这么做上一年，幸福的夫妇之间超出的沟通时间之充裕，足以写出一部俄罗斯小说。

我们也发现，这种积极投入的高频率却在无以尽数的方式上得到回报。比如，据我们现在所知，积极回应示意的人即使在争吵期间也更容易进入到幽默、关爱和妙趣横生的境界。他们只要用尊重和友爱的方式回应示意，就能积累起美好的感觉。而这些美好的感觉好似构成了“感情银行中的积蓄”。以后在出现冲突的时候，他们便可以从感情库存中支取美好的记忆。有些内在的东西好似无意识地表达出这种对白：“我或许疯了，竟然马上冲