



让对方清楚知道你的看法，是一种能力

沟通决定关系

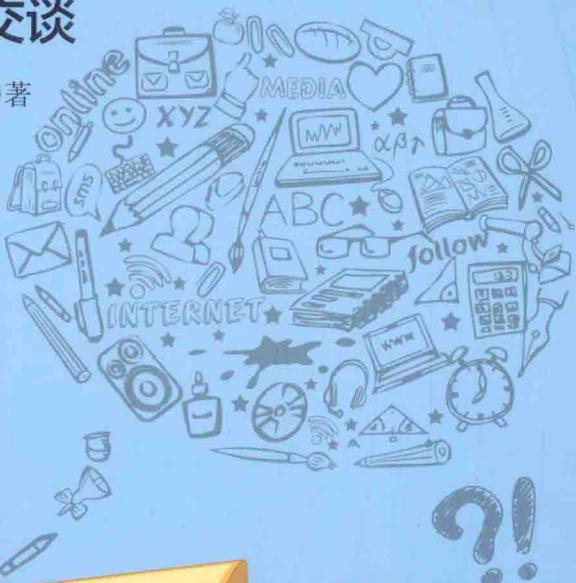
有效表达自己并与他人交谈

〔美〕保罗·J·多诺霍 玛丽·E·西格尔◎著

易厚萍 杨晓芳 谢白洁◎译

We Really Need to Talk

Steps to Better Communication



13种无效表达方式与沟通盲点，6种有效的交谈模式

摆脱浮浅、令人误解、冗长的沟通

社交强人都在用的交谈技巧，聊过就不再是陌生人
和他人的有效沟通依赖于你和自己的成功沟通

沟通决定关系

有效表达自己并与他人交谈

[美] 保罗·J·多诺霍 玛丽·E·西格尔◎著
易厚萍 杨晓芳 谢白洁◎译

We Really Need to Talk
Steps to Better Communication

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Paul J. Donoghue and Mary E. Siegel: We Really Need to Talk: Steps to Better Communication © 2010 by Paul J. Donoghue, PhD, and Mary E. Siegel, PhD.

All rights reserved. This translation of *We Really Need to Talk: Steps to Better Communication* is published by arrangement with Sorin Books through Rightol Media.

(本书中文简体版权经由锐拓传媒获得 E-mail: copyright@rightol.com)

本书中文简体字版经由 Sorin Books 授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字：01-2011-5419

图书在版编目（CIP）数据

沟通决定关系：有效表达自己并与他人交谈 / (美) 多诺霍 (Donoghue,P.J.), (美) 西格尔 (Siegel,M.E.) 著；易厚萍，杨晓芳，谢白洁译. —北京：电子工业出版社，2014.9

书名原文：We really need to talk : Steps to better communication

ISBN 978-7-121-23898-7

I . ①沟… II . ①多… ②西… ③易… ④杨… ⑤谢… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 169276 号

责任编辑：马晓云

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：14.25 字数：184 千字

版 次：2014 年 9 月第 1 版

印 次：2014 年 9 月第 1 次印刷

定 价：32.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

贊 誉

这是一本认识人类沟通的宝贵的启蒙读物。这本书能够帮助每个人实现从恐惧到信任、从防御到坦诚、从停滞到成长的转变。

——Len DeConstanzo，西北财经网常务董事

这本书非常奇妙，它将改变很多人的生活。它启发了我，也改变了我，让我意识到我需要做出很多改变。它真的非常了不起。

——吉姆·诺顿，托尼奖获奖作家

通过学习一些全新的沟通技巧，我们面对世界的方式可以得到积极的转变！它给我们带来了很多和蔼又沉稳的良师益友，帮助我们优化我们的所有关系。

——罗伯特·J·威克斯，《骑龙》一书作者

我可以肯定的是，这本书将被用作工具书——用来指导战士及其爱人在彼此的关系中及他们与家人的关系中建立沟通的桥梁。

——普查林·罗恩·马丁，美国陆军国民警卫队，明尼克陆军中校

该书提供的信息和指导建议闪耀着风趣和真正的智慧之光。对于想要爱和被爱的人来说，这是一本必须阅读的书。

——埃德·瓦格纳，耶鲁大学神学院



沟通决定关系

有效表达自己并与他人交谈

对于希望改善工作关系或人际关系的人，我推荐阅读这本书——它教会我们在工作中如何提升工作效率和高效实现目标，在家庭生活中与家人之间如何拥有持久的信任和亲密关系。

——吉姆·费尔雷，国家发现视野董事

我是一名社会工作者，我总是在寻找与人际沟通有关的资源。在最近我读的书当中，没有一本书的内容能比这本书更直接、全面、清晰。我肯定，本书将给很多专业人士、家庭和夫妻提供帮助。它是一本独一无二的书。

——唐·马歇尔，查尔顿学校执行董事

对每个真诚地致力于改善与家人、朋友和同事之间的沟通质量，而不是仅仅提高说话的音量的人来说，本书至关重要。通过阅读本书，我们都可以摆脱肤浅、令人误解、冗长的沟通，从而实现有效沟通。

——保罗·J·汤普森，Amias Berman and Co.首席运营官

这本书高度赞扬了那些为了让世界变得更美好而进行高效沟通的人。通过采用本书提供的分析和建议，你将不再有“我们真的需要谈谈”这种可怕的感觉，而是认为“能谈谈真好”。

——尼古拉·赖利，不来梅大学教授

每个人都可以从本书介绍的沟通技巧中获益。这本书绝对能让你收获颇丰。

——帕姆·安德森，《完美的减肥食谱》一书作者

前　　言

尝试用我的方式去看待它，
我还需要继续交谈直到我无法继续吗？
当你用你的方式看待它时，
我了解到我们的爱情可能很快就会一去不复返了。
我们可以解决。

——约翰·列侬和保罗·麦卡特尼

歌曲《我们能够解决》

我们需要交谈就像我们需要呼吸一样。呼吸让我们活着，而交谈让我们健全，让我们彼此连接，让我们活得有价值。我们需要交谈来缓解紧张情绪。找不到工作或退役的军人需要交谈，因为他可能会将自己隔离在抑郁的情绪中，或是在被压抑的愤怒中爆发。丧亲的伴侣必须谈谈他的痛苦，压力重重的学生必须谈谈他的焦虑，病人必须谈谈他的健康。通过交谈，我们处理了那些似乎无法忍受的情绪和体验。我们通过消除紧张情绪团结在一起。

交谈在我们和他人之间架上桥梁。我们需要交谈，以便接近我们的



沟通决定关系

有效表达自己并与他人交谈

伴侣、孩子、同事和朋友。我们经常为了获得一些简单的连接而交谈，比如，我们排队时、在飞机上或在公园的一条凳子上和旁边的人聊天时。有时我们交谈以解决彼此间的差异，理解和我们共事的同事或我们的家人。我们通过交谈获得连接，而不是通过沉默、咆哮、指责或评判他人来获得连接。为了进行有效连接，我们必须富有建设性地交谈，这需要实践，也需要友好。我们必须打破糟糕的沟通习惯，进而用良好的沟通技能来代替它们，这些技能使我们说心里话，让我们说话算话。

我们需要交谈来理解那些用不同的方式来看待世界的人。保守派和自由派、老人和年轻人、男人和女人都需要交谈。正如约翰·列侬和保罗·麦卡特尼唱的“我们可以解决”，如果我们会交谈，如果我们会努力理解他人的观点，如果我们会简单地通过我们的方式而不是任何其他方式来表达自己，我们可以消除很多误解。我们需要尊敬地交谈，不带轻蔑、讽刺。我们需要诚实地交谈——有时需要勇气，有时需要温柔，有时需要机智。我们需要在某种程度上进行充满信任的交谈。信任让他人可以自由地同我们交谈，也让他们可以自由地倾听我们不得不说的话。研究表明，最幸福的国家并不是公民收入最高、花钱最多的国家，而是公民信任感最强的国家。同样的道理也适用于家庭、公司、团队和所有种类的群体。互相尊重的谈论依赖于信任，同时也会促进信任。

通过学会更有建设性地交谈，你可以让你自己和你的世界变得更加幸福。你可以学着表达自己的感受而不是评判或侵略性地实施这些感受。你可以学着陈述自己的需求，而不是传递威胁和最后通牒。你必须将带着求真的意图进行的负责任的交谈作为一种价值观和一种承诺来信奉。当你说出自己的真相并承认自己的感受、想法和信念时，你表达了你自己。这就是为什么说自我表达是爱的体现。为了不将自己隐藏在



沉默背后，或隐藏在简单地用来取悦或“适应”他人的话语背后，当你说出内心和脑子里的真实想法时，你在表达你自己。你这样做可以激发和你交谈的人也表达真实的自己。自我启示创造了信任，激发了自我启示。你有权利和需求进行交谈。作为本书的作者，我们感谢你对我们的倾听。现在我们激发你去说出自己的真相。



感受清单

大胆 深情 害怕 激动 震惊 警觉 活跃 与世无争 惊奇
愉悦 愤怒 痛苦 恼怒 焦虑 无动于衷 感激 觉醒 羞愧 惊讶
不知所措 悲痛 厌倦 极乐 无聊 心碎 乐观 镇定 无忧无虑
谨慎 兴高采烈 亲密 冷酷 自在 同情 自满 沉着 忧虑 自信
困惑 蔑视 满足 冷静 合作 勇敢 易怒 好奇 敬畏 挑衅
忧郁 消沉 绝望 泄气 超然 坚决 失望 气馁 不高兴 厌烦
灰心 不诚实 惊慌 不满 遥远 哀伤 扰乱 情绪低落 热切
入迷 不安 兴奋 得意扬扬 震惊 尴尬 怨恨 鼓舞 全神贯注
激怒 满腔热情 嫉妒 疏远 逃避 高贵 恼火 激动 欢欣鼓舞
胸襟开阔 热情洋溢 迷醉 害怕 不安 坚定 孤立无助 自由 友好
受惊 活泼 挫败 狂怒 眩晕 黯淡 愉快 感谢 满足 伤心
暴躁 内疚 怯懦 高兴 困难 沉重 有益 无用 犹豫 充满希望
无望 可怕 惊骇 敌对 热 谦逊 乏味 受伤 固定 不耐烦
不充分 独立 与众不同 激怒 好奇 不安全 受启发 强烈 感兴趣
着迷 生气勃勃 复杂 发怒 受刺激 妒忌 紧张不安 快乐
喜气洋洋 孤独 可爱 发疯 有意义 悲伤 稳健 欢乐 愉快
悲惨 迷惑不解 感动 公开 乐观 不堪重负 恐慌 麻痹 平和



沟通决定关系

有效表达自己并与他人交谈

悲观 愉悦 无力 骄傲 茫然 容光焕发 满怀恶意 痴迷 宽慰
勉强 厌恶 憎恨 坐立不安 悲伤 满意 惊慌 安全 诱惑 自持
敏感 颤抖 惊愕 愚蠢 怀疑 温和 抱歉 别扭 无精打采 震惊
激励 唯命是从 猜疑 健谈 紧张 恐惧 欣慰 激动 羞怯 心碎
平静 担忧 不自在 心神不宁 轻信 不快乐 心烦意乱 焦躁不安
温柔 眼泪汪汪 机警 沉默寡言 担心 可怜



目 录

第1部分 所有不愿说出自己需求的人都怎么了 / 1

第1章 聊过就不再是陌生人 / 2

我们通过说话来了解自己内心的秘密 / 3

所有不愿寻求帮助的人都怎么了 / 6

你是否清楚地陈述了你的需求 / 7

向另一个人袒露你的经历和感受 / 9

我们需要表达我们了解的自己 / 11

交谈总是让人心情愉悦 / 14

孤独的人总是持续自己的孤独 / 15

我们需要谈一谈 / 17

思考 / 19

第2部分 无效的交谈方式 / 21

第2章 所有词不达意的沟通方式 / 22

间接的、无效的表达形式 / 23

保持沉默或夸大其词 / 24

回避事实 / 26



沟通决定关系

有效表达自己并与他人交谈

保持理智 / 27

思考 / 28

第 3 章 客观地说话 / 29

拉开自我和自我表达之间的距离 / 29

客观地说话避免了暴露 / 31

说“我”会促进个人互动 / 32

思考 / 34

第 4 章 提问 / 35

问题模糊的说话者的意图 / 35

问题的类型：反问、信息性问题、移情问题 / 37

思考 / 44

第 5 章 隐瞒自己 / 45

家庭影响 / 47

内向的人和外向的人的不同沉默 / 48

让人筋疲力尽的沉默 / 48

每天的沉默 / 50

隐瞒的有害影响 / 50

打破沉默的风险 / 52

思考 / 53

第 6 章 说谎或夸大其词 / 55

说谎，以便实现某种意图 / 57

说谎，以便成为某个人 / 59

下意识的谎言 / 60



| |
|---------------------------|
| 夸大其词 / 61 |
| 思考 / 63 |
| 第 7 章 评判他人 / 64 |
| 评判和保持透明 / 64 |
| 对评判和澄清的需求 / 66 |
| 进行评判，以便做出选择 / 67 |
| 评判有什么错 / 68 |
| 评判阻碍了解 / 71 |
| 思考 / 73 |
| 第 8 章 指责 / 74 |
| 指责和自我辩白 / 75 |
| 指责和责任 / 76 |
| 指责引发指责 / 77 |
| 威胁和最后通牒 / 78 |
| 思考 / 81 |
| 第 9 章 无益的表达方式 / 82 |
| 绝对描述和普遍描述 / 83 |
| 讽刺 / 84 |
| 戏弄 / 85 |
| 不带感情地浅谈 / 86 |
| 口头禅 / 87 |
| 提出建议 / 89 |
| 思考 / 90 |



沟通决定关系

有效表达自己并与他人交谈

第3部分 真诚、有效地交谈 / 91

第10章 先和自己成功沟通——如何有效地表达自己 / 92

步骤一：停止反应 / 93

步骤二：了解你的意图 / 94

步骤三：用“我”做开场白 / 96

步骤四：说出你的感受 / 97

步骤五：确定你的感知 / 98

步骤六：表达你的感知 / 100

思考 / 102

第11章 有效沟通实例 / 103

无益交谈实例 / 104

有益交谈实例 / 119

思考 / 121

第12章 聆听 / 122

对交谈的需求与聆听的需求有关 / 122

步骤一：识别不聆听行为 / 123

步骤二：专注于说话者 / 129

步骤三：意译 / 130

步骤四：了解自己的感受 / 131

思考 / 132

第4部分 交谈促进关系 / 133

第13章 交谈促进信任关系——工作中的交谈 / 134

和同事交谈，以便克服恐惧 / 136





| |
|---------------------------------------|
| 和同事交谈，以便传达坏消息 / 138 |
| 在你的角色中真实、可信地交谈 / 142 |
| 即使在敏感的情况下，你们也需要交谈 / 146 |
| 交谈，以便和难对付的人建立联系 / 147 |
| 交谈，以便有效管理 / 155 |
| 思考 / 158 |
| 第 14 章 交谈促进亲密关系——夫妻之间的交谈 / 160 |
| 你需要同你的伴侣交谈 / 160 |
| 你们需要交谈来激励伴侣的成长 / 164 |
| 交谈使你摆脱在童年时代学到的角色的限制 / 166 |
| 交谈有利于家庭决策的制定 / 169 |
| 你需要交谈，你的伴侣也需要交谈 / 173 |
| 仪式是有益的 / 174 |
| 你需要肯定你的伴侣 / 176 |
| 对自己诚实才能对他人诚实 / 178 |
| 身体语言也在沟通 / 180 |
| 思考 / 182 |
| 第 15 章 父母和子女之间的交谈 / 183 |
| 建设一个善于交谈分享的家庭 / 183 |
| 通过交谈，对孩子进行指导和教育 / 186 |
| 通过交谈，对孩子表达期待 / 190 |
| 通过交谈，对孩子表达肯定和支持 / 192 |
| 通过交谈，为孩子设定规矩 / 193 |
| 鼓励孩子进行交谈的离异父母的实例 / 195 |





沟通决定关系

有效表达自己并与他人交谈

思考 / 199

第 16 章 朋友之间的交谈 / 200

我们需要和一个朋友谈论我们自己 / 201

我们需要和朋友自由地交谈，以便探讨问题 / 204

我们需要和朋友谈谈我们的兴趣 / 206

我们需要和朋友交谈，以便达成共识 / 207

当友谊出现问题时，我们需要交谈 / 209

我们需要和朋友谈谈我们的价值观 / 210

思考 / 212

第1部分

所有不愿说出自己需求的人都怎么了

