

百万畅销名作《过犹不及》续集  
让你学会如何运用智慧谈判来处理人际关系

# 界线对谈

FACE TO FACE

## 谈判艺术的技巧

亨利·克劳德 博士 / Dr. Henry Cloud  
约翰·汤森德 博士 / Dr. John Townsend



深圳出版发行集团  
海天出版社

译 蔡岱安

Henry Cloud ©

FACE TO FACE

# 界线对谈



著 亨利·克劳德 博士 / Dr. Henry Cloud  
约翰·汤森德 博士 / Dr. John Townsend  
译 蔡岱安



深圳出版发行集团  
海天出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

界线对谈 : 谈判艺术的技巧 / (美) 亨利·克劳德博士, (美) 约翰·汤森德博士著; 蔡岱安译. — 深圳: 海天出版社, 2010.10  
ISBN 978-7-80747-881-2

I. ①界… II. ①克… ②汤… ③蔡… III. ①谈判—  
语言艺术 IV. ①C912.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第080188号

图字: 19-2010-041号

Originally publish in the U.S.A under the: **Boundaries Face to Face**  
Copyright© 1999 by Henry Cloud and John Townsend Grand Rapids,  
Michigan49530

国际简体中文版授权/深圳市爱及特文化发展有限公司 www.AGECO.com.cn

本书由台福传播中心授权在中国大陆出版发行, 中文版权©EFCCC

## 界线对谈

jiexian duitan

出品人 陈锦涛 出版策划 毛世屏 油画创作 cldawn yang  
封面设计 邓涛 责任编辑 王颖 责任技编 蔡梅琴

作者 亨利·克劳德博士 约翰·汤森德博士

译者 蔡岱安

出版发行 海天出版社

地址 深圳市彩田南路海天综合大厦7-8层 (518033)

网址 <http://www.htph.com.cn>

订购电话 0755-83460137 (批发) 83460397 (邮购)

设计制作 深圳市线艺形象设计有限公司 Tel: 0755-83460339

印刷 深圳市希望印刷有限公司

开本 787mm×1092mm 1/16

印张 18.25

字数 230千字

版次 2010年10月第1版

印次 2010年10月第1次

印数 10000册

定价 36.00元

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

# 序

## 为什么要再出一本建立界线的书？

出版《过犹不及》之前，我们并不知道那本书将产生多少影响力。尽管我们从临床经验得知：很多人都确实认同他们需要能够重掌自己的生活，我们依然无法确知这种需求到底达到何种地步。

几乎每个人或早或迟都会有设立健全界线的需要。有时，我们需要能应付棘手的人物，比如：有控制欲的人、耍心机的人、不负责任的人，甚至有虐待倾向的人。有时，我们则需要能懂得什么时候去拒绝别人，以免自己心力负担过大而弹性疲乏。

也有些时候，我们需要能试着与对方一起找出更健全的亲密模式与沟通妙方，以便增进彼此之间良好的互动关系，或在艰难的关系与情势下依旧站稳脚，坚持自己的立场和价值观。当然还有些时候，我们需要能阻止别人想得寸进尺地侵犯我们所仅有的时间、精力与资源。人生许许多多不同的时刻，我们都需要能够建立起良好的界线。

问题是，想对那些我们所关心或在意的人设定界线，往往比较困难。因此，《过犹不及》会得到读者那样热烈的反应，就没什么好惊讶的了。《过犹不及》出版后，我们每年都直接面对成千上万的人演讲、开座谈会，或在主持的电台广播节目中和上百万听众一起分享心得。与大家交谈时，棘手的人际关系的主题一再浮出台面，如何去面对与处理那些冲突，成为大家最关切的话题。

在回答那些问题时，我们总是告诉对方：直接去找当事人对话，

面对面去共同解决问题。可是，他们也一再重复地说：“我试过了啊，根本没用的！”或“我应该怎么做才好呢？”原来他们不是试过而被对方的气势压倒或被其策略打败了，就是不知道应该怎样引入这样一场对谈。

因此，我们常常建议先来场沙盘演习。我们会这样跟他们说：“假设你自己是他或她，我则是你。好，一、二、三，开始！”当我们示范他们怎样去跟对方界线对谈后，他们往往眼睛一亮，说：“嗯！我从来没有想过可以这样说呢！而这却是关键所在，现在，我知道应该怎么做。”

很多听众在观察我们的演练后，也都有这样的反映，说在听到我们如何处理问题之后，给了他们一个按图索骥的方法，以后更有信心去解决那些难题了。

这本书便是告诉读者如何去面对面处理那些难题，如何建立起“界线对谈”（boundary conversation）。大部分的人都知道应该向某人立界线，或找某人来一次严肃的对谈，却很少人知道怎么去把它做好。有些人害怕，试都没试；有些人试过，但很可悲地失败了；有些人所使用的方式则成事不足，败事有余。因此，许多人拖延再三，不对抗，不设立界线，不去“面对”棘手的对谈，结果，人际关系遭受戕害，每况愈下。

许多人对设立界线或正视冲突并不以为然。然而不管是圣经上的记载或根据各方面的研究：想要在人生的舞台上演出成功，正视冲突（confrontation）是极其重要的，也是必需的。成功的人都很能面对冲突，使之成为生活中的一部分。他们都会直接去面对那些在人际关系上的难题。事实上“confront”拉丁语的意思也是如此：把你的脸正对着某事或正视某人。

我们希望这本书能以爱和人际关系的语言，把“正视冲突”导回到它原本适当、正面的含意。我们将让你明白设立界线，正视冲突，以及面对面地来场“你一直试图想要避免的棘手对谈”，并没有什么坏

处，反而有利，也是你最能表现出你爱心的行为之一。我们将让你看到你若想要得到你所渴望的人际关系——不管是在婚姻、约会、友谊、家庭，或工作上——这将是唯一的途径。假如你学会以爱心、诚实、负责的方式去面对那些棘手的对谈，成果绝对超出你所能想象的。

这本书将让你了解健全界线对谈的益处与要素，怎样才能有良好的对话，在对话之前应该怎样先装备自己，又怎样去与你生活中不同的人有此正面的对话。

因此，为什么我们要再出一本界线的书呢？我们希望这本书能与其他有关界线的书籍，指引你无论是处于欢乐或艰难的人际关系中，都能着手进行那些特定的对话。

这是一本教你如何开始你一直试图避免的界线对谈的指导手册，使你在一切人际关系，以及你的生活或心灵中，都能更丰收。

# 感谢

感谢我们的代理人叶慈（Sealy Yates），  
因为他对爱与真理的委身。



感谢我们的出版商伯兰德（Scott Bolinder），  
因为他对本书的支持与合作。



感谢我们的编辑利斯特（Sandy Vander Zicht），  
因为她的专才以及她真诚地希望看到人们的成长与成熟。



感谢“克劳德与汤森德资源研究中心”  
（Cloud-Townsend Resources）的主任普莱丝（Maureen Price），  
因为她对这本《界线对谈——Face to Face》价值上的赏识。



感谢“生命答复中心”（Answers for Life）  
的主任包西玖（Denis Beausejour），  
因为他的异象与倾全力帮人寻求基督  
以及经历上帝所为我们计划的生活体验。



感谢参与加州尔湾市（Irvine）  
“周一夜晚解答座谈会”（Monday Night Solutions）的人，  
感谢他们虔诚地追求上帝，  
帮助我们发展出写作此书的概念与观点。

# 目 录

序 为什么要再出一本建立界线的书?	/1
感谢	/4

## 第一部 为什么需要界线对谈?

第1章 界线对谈可以改变你的人生	/002
第2章 界线对谈的好处	/007

## 第二部 界线对谈的要素

第3章 设身处地与对方同在	/020
第4章 “你”与“我”要明确	/024
第5章 澄清问题	/028



第6章 恩典与真理要兼顾	/031
第7章 不要离题	/035
第8章 使用“当你做了A，我觉得B”的公式	/040
第9章 肯定与认可	/043
第10章 为你做错的那一部分道歉	/048
第11章 避免使用“应该”的字眼	/051
第12章 成为一个改变的推动者	/055
第13章 要具体明确	/059
第14章 区分“宽恕”与“信任”的不同	/064

### **第三部 界线对谈的方法**

第15章 明确地指出你要什么	/070
----------------	------

---

第16章 把问题凸显出来 /094

第17章 阻止越线行为 /117

第18章 处理责怪、反击以及其他问题 /150

## **第四部 装备自己界线对谈的能力**

第19章 为什么需要装备自己 /176

第20章 如何装备自己 /182

## **第五部 如何与周遭的人进行界线对谈？**

第21章 跟你的配偶 /200

第22章 跟你的约会对象 /213

第23章 跟你的年幼儿女 /227

---

---

第24章 跟你的父母 /238

第25章 跟你的成年子女 /251

第26章 跟你的同事 /260

第27章 跟有权柄的人 /272

后记 以爱心说诚实话 /283

界线对谈 FACE TO FACE

# 第一部

## 为什么需要界线对谈？

- 界线对谈可以改变你的人生
- 界线对谈的好处

FACE TO FACE

## 第1章

# 界线对谈可以改变你的人生

到全国各地参加“人际关系”座谈会时，我们常常会听到类似下面的一段故事。

有人走上前来跟我们说：“感谢你们所提供的有关设定限制、界线的信息，它们改变了我的人生与婚姻。”

“谢谢您的捧场，您读过的是哪一本书呢？”我们问。

“我一本也没读过。”那人回答，“都是我太太念的。”


接下来他会解释，“以前，我跟我太太之间沟通的能力很差。我这人很有控制欲，也有些坏习惯，完全没有什么信仰生活可言。她读了你们合作的那本《过犹不及》后，开始应用其中的一些原则，于是，我们之间的关系开始转变。是花了很多时间、精力的，但我现在和以前真的大不同了。我们夫妻的关系变得更亲密，比较能尊重对方，彼此也有更多的自由空间。我改掉了许多恶习，而且与上帝之间的关系也渐有起色。”

在正常情形下，一个人如果谈到了一本书，你会期待是他读过那本书的。这个人出乎人意料之外的反应显示出一个很现实的问题：在人际关系中，那个有问题的人往往没能为他自己的问题负起责任来。这对


他的妻子是一个很不幸的消息，因为她很想要改变，而他却不是没有看到问题所在，不明白事情的严重性，就是说妻子小题大做。这样会使那位关切丈夫的妻子感到无助、气馁，甚至日渐失去对他的爱。

### 你可以单独改变你们之间的关系

但是，现在有个好消息，即使出问题的人可能不愿意负起责任来或“承认”问题的存在，那个受到问题



如果受到问题影响的人能主动出来设法解决问题，事情将有所转机。



影响的人，仍可以改变情况的。你或许是那个先想到要解决问题的人，是那个关切你们之间关系，发现难题，感觉情形不太对劲的人——不管你所碰到的是恶劣的态度或行为问题。事实上，你可能比另一方还要痛苦或难过。像前面所提到的例子，那位妻子在处理她与她丈夫之间的冲突之前，她可能很孤立，缺乏自由，必须忍受他的恶习，以及经历没有信仰伴侣的空虚感。

如果受到问题影响的人能主动出来设法解决问题，事情将有所转机。那位妻子便跨出了第一步，警觉到丈夫处理事情的态度其实对两人都有害，而除非她有所行动，事情不会改变的。

踏出去的第一步常常是一场对话，一次对谈，去找对方正视你们之间的冲突。真诚的界线对谈需要两个人都能开诚布公地一起检讨，共同解决问题。这样的对谈也许一次就够了，问题得以马上解决。却也很有可能像我们先前所提到的那个婚姻的例子一样，是以后一连串的对话或事件的开端而已。

只是，你下定决心找对方来场“你一直都在试图避免的对谈”，绝对是正确的，这一点我们可以向你保证。而如何有那场对话，正是本书所要表达的核心。你不但需要关切，还要以诚实、有效率的方式来面

对你生活上的人事。来自各方面的研究成果，也都很支持这种观念——我们确实是可以发展出一些技巧与方法来好好处理这些冲突的。

## 什么是界线？

在进一步讨论之前，我们必须先定义一下这本书以后常会出现的一个词：界线。

简单地说，界线是你个人的“地界”，它定义你是谁，你到哪里为止，而别人又从哪里开始。界线讲的是真理，是现实，是事实的真相。当你向某人正视冲突或问题时，你便是在设立界线。

界线可以帮助我们在人际关系中定位。当我们知道我们要什么与不要什么，我们赞成什么与反对什么，我们喜爱什么与痛恨什么，什么是“我”又什么“不是我”时，我们是在设立界线。有健全界线的人对他们所抱持的观点、信仰、态度，都很明确；正如耶稣教导我们的：“你们的话，‘是’就说‘是’，‘不是’就说‘不是’，若再多说，就是出于那恶者。”没有明确界线的人，无法确定他们的观点、感情、信仰。他们会发现他们很容易受到别人的要求所控制，因为他们在需要坚定立场的时候，总是三心二意。

界线还可以保护我们不受到侮辱与伤害。借由设立的界线，我们能为我们的生活以及上帝所赐与我们的礼物，担负起责任：“你要保守你心，胜过保守一切。”界线可以保护我们的价值观、感情、时间、精力、态度。当一个人跟另一个人说：“我要你以后不在公共场合那样批评我！”他是在设立一道保护自己的界线。

我们的上帝其实也很有界线的，他不只设定界线而且还身体力行。他很清楚地说他是谁，他喜爱什么，反对什么。他喜欢亲密关系、真理、爱、诚实，反对欺压、不公正、罪孽、邪恶：“因为我耶和华喜爱公平，恨恶抢夺和罪孽。”（想知道更多有关界线系列的读者，可参

考我们所写的《过犹不及》、《为婚姻立界线》、《为孩子立界线》、《为约会立界线》等书，皆由海天出版社出版)

在本书中，我们会告诉你如何借由与别人一些有帮助、有效率的“对谈”来设立界线。有时，我们会把那种正视冲突的对谈说成是一种“界线对谈”(boundary conversation)，也就是，找和你之间有问题的人来一场面对面并化解问题的对谈。



### 来一次“对谈”

当别人告诉你“我必须和你谈谈！”你心中有何反应呢？你难道真以为他或许想跟我说他有多么感激我！你最有可能出现的想法应该是，糟糕，有麻烦了！当我们

们想找某人对谈时，可能会制造出许多的焦虑与发出许多的警告，让别人误以为那是种冲突、批评，甚至结束彼此关系的一种信号！

谈到人际关系，我们很多人都活在两个世界。第一个世界是我们想要彼此很友善地对话，同意对方所说，刻意避免一切冲突；第二个世界则是两个人直肠子通到底，展开剧烈的冲突，撕破脸，直到两败俱伤为止。在第一个世界里，我们彼此有关联但不诚实；在第二个世界里，我们虽有诚实却互相没有关联。

上帝并没有要我们活在这两个世界，以及存有这两种关系。上帝要我们生存的世界是有他活在我们中间，诚实与爱心同盟并存，而不是敌对的关系。我们的关系只有建立在真诚上才是最好的关系，而唯有我们之间的关系密切，真诚才可能存在。圣经称这是在爱中诚实(truth in love)：“唯用爱心说诚实话，凡事长进，连于元首基督。”当两



我们很多人都活在两个世界。第一个世界，我们彼此有关联但不诚实；第二个世界，我们有诚实却互相没有关联。



方都能互相关切，说真心话，这种对话才能产生最大的功用，好事才可能发生，才可和平相处，问题才能获得解决，依然维持彼此之间所需要的联系。

人们在人际关系中有过太多不好的摩擦或经历后，便开始避免冲突（conflict）与对抗（confrontation），不愿意再说真心话了。他们害怕下面几件事：

害怕失去与对方的关系：他们害怕对方不是在感情上就是在肉体上会退缩与疏离。

害怕成为对方愤怒的对象：他们不想在正视冲突时忍受对方的怒气或谴责。

害怕伤到对方：他们会顾虑到自己是否会伤到对方的感情。

害怕被对方当成坏人：他们会希望自己在对方眼中是个大好人，不想被对方认为是一个没有爱心或不够仁慈的人。

这些恐惧都会阻止人坐下来，进行一场可以解决他们问题必须要有的对谈。假如你觉得自己认同以上的观点，绝对值得花点时间去探讨一下，到底那些恐惧从何而来，以及应该如何解决。我们现在无法继续谈论这个主题，但《过犹不及》一书中有很详尽的数据，你可以作为参考。

现在，我们想要多谈的是：去与我们之间有问题的人接触，正视冲突时，所能得到的一些主要的利益。了解“以爱心说诚实话”界线对谈的益处后，将帮助你超越内心的恐惧，促成对谈。那正是我们下一章的目标。