

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

FACE TO FACE

亨利·克劳德博士 约翰·汤森德博士 著

蔡岱安 译

界线
对谈

谈判艺术的技巧

淘宝链接 8008699655 或
025866651855 或发短信至
移动 33159 联通 93319 或真传
四川大學出版社



四川大学出版社

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

FACE TO FACE

亨利·克劳德博士 约翰·汤森德博士 著
蔡岱安 译

界线对谈

谈判艺术的技巧



四川大学出版社

责任编辑 / 王 玮

封面设计 / 米茄设计工作室

责任印制 / 杨丽贤

责任校对 / 朱兰双 罗 丹

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

Originally publish in the U.S.A under the: Boundaries Face to Face
Copyright © 1999 by Henry Cloud and John Townsend Grand Rapids
Michigan 49530

四川省版权局著作权合同登记图进字 21-2005-059 号



版权所有·侵权必究

此书无本社防伪标识一律不准销售

图书在版编目 (CIP) 数据

界线对谈 / (美) 亨利·克劳德, (美) 约翰·汤森德著;
蔡岱安译. — 成都: 四川大学出版社, 2005.10

ISBN 7-5614-3278-X

I. 界... II. ①克...②汤...③蔡... III. 人际关系学
IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2005) 第126410号

心理咨询系列丛书 (生活技巧辅导系列)

| | |
|------|--------------------------|
| 作 者 | 亨 利·克劳德 博士 约 翰·汤森德 博士 |
| 译 者 | 蔡岱安 |
| 出 版 | 四川大学出版社 |
| 地 址 | 成都市一环路南一段24号 (610065) |
| 发 行 | 四川大学出版社 |
| 印 刷 | 四川省地矿局测绘队印刷厂 |
| 成品尺寸 | 170mm × 220mm |
| 印 张 | 20 |
| 字 数 | 249千字 |
| 版 次 | 2006年1月第1版 |
| 印 次 | 2006年1月第1次 |
| 印 数 | 0 001-8 000册 |
| 定 价 | 33.00元 |

作者介绍

亨利·克劳德

约翰·汤森德

他们是美国广受欢迎的讲员、知名作家与执业心理医师，并共同主持全美播出的心理咨询节目“新生命” (New Life Live)，也合办讲习会、研究中心与教会训练小组。

两人毕业自同一所心理学研究院 (Rosemead Graduate School of Psychology)，获临床心理学博士学位，也在加州新港滩合开心理辅导诊所。他们是许多畅销书的作者，包括《过犹不及》、《为孩子立界线》、《为约会立界线》等。

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大的影响力。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，以免自己心理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住脚，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能付出的时间、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。于是，《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，或在我们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，扎手的人际关系的主题一再浮出台面来，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，也都有这样的响应，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设立界线，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；有些人试过了但很可悲地失败了；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，他们的人际关系遭受戕害，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，也是必须的。成功的人都能面对冲突，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所碰到的难题。事实上“confront”拉丁语的意思正是如此：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建立界线的书呢？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，使你在你的一切人际关系中，以及你的生活或生命里，都能更为丰收。

目 录

序 为什么要再出一本建立界线的书 /1

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 /3

第2章 界线对谈的好处 /9

第二部 界线对谈的要求

第3章 设身处地与对方同在 /25

第4章 “你”与“我”要明确 /29

第5章 澄清问题 /33

第6章 恩典与真理要兼顾 /37

第7章 不要离题 /41

第8章 使用“当你做了A，我觉得B”的公式 /47

第9章 肯定与认可 /51

第10章 为你做错的那一部分道歉 /57

第11章 避免使用“应该”的字眼 /61

第12章 成为一个改变的推动者 /65

第13章 要具体明确 /69

第14章 区分“宽恕”与“信任”的不同 /75

第三部 界线对谈的方法

第15章 明确地指出你要什么 /81

-
- 第 16 章 把问题凸显出来 /105
- 第 17 章 阻止越线行为 /129
- 第 18 章 处理责怪、反击，以及其他问题 /163

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 /191
- 第 20 章 如何装备自己 /197

第五部 如何与周遭的人进行界线对谈

- 第 21 章 跟你的配偶 /217
- 第 22 章 跟你的约会对象 /231
- 第 23 章 跟你的年幼儿女 /247
-

-
- 第 24 章 跟你的父母 /259
- 第 25 章 跟你的成年子女 /273
- 第 26 章 跟你的同事 /283
- 第 27 章 跟有杈柄的人 /297
- 后 记 以爱心说诚实话 /309

第一部 为什么需要界线对谈

THE UNIVERSITY OF CHICAGO

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。

有个男人会走上前来跟我们说：“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。她读了你们合著的那本《过犹不及》的书后，开始应用其中的一些原则，于是，我们之间的关系开始转变了。这虽然花了很多时间、精力，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，比较能去尊重对方，彼此也有更多的自由空间。我改掉了许多恶习。”

在正常情形下，一个人如果谈到了一本书，你会期待他是读过那本书的。这个人出人意料的反应显示出了一项很现实的问题：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。这对他的妻子是一件很不幸的消息，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，就是说妻子实在太小题大做了。这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



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。

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”问题的存在性，那个受到问题影响的人，仍可以

改变情况。你或许是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，以及经历没有属灵伴侣的空虚感。

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，否则事情不会改变的。

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，是以后一连串的对谈或事件的开端而已。

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。

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字：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”，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；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被别人的要求所控制，因为他们在需要坚定立场的时候，总是三心二意。

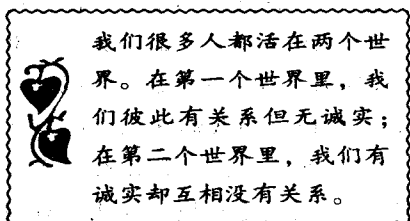
界线还可以保护我们不受到侮辱与伤害。借由设立的界线，我们能为我们的生活担负起责任。“你要保守你的心，胜过保守一切。”（箴言四23）界线可以保护我们的价值观、感情、时间、精力、态度。当一个人跟另一个人说：“我要你以后不在公共场合那样批评我！”他是在设立一道保护自己的界线。

我们的信仰不只设定界线，而且还身体力行。我们很清楚地说自己是谁，喜爱什么，反对什么。我们喜欢亲密关系、真理、爱、诚实，反对欺压、不公正、罪孽、邪恶。（想要知道更多有关界线资料的人，可以参考我们所写的《过犹不及》、《为婚姻立界线》、《为子女立界线》、《为约会立界线》等书）

在这本书中，我们会告诉你如何借由与别人一些有助益、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

谈说是一种“界线对谈”（boundary conversation），也就是说，找和你之间有问题的人一起来面对并化解问题的一场对谈。

来一次“对谈”



我们很多人都活在两个世界。在第一个世界里，我们彼此有关系但无诚实；在第二个世界里，我们有诚实却互相没有关系。

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吧！你最有可能出现的想法应该是糟糕了，有麻烦了！当我们想找某人

对谈时，可能会制造出许多的焦虑与发出许多的警讯，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。第一个世界是我们会想要彼此很友善地对话，同意对方，刻意避免一切的冲突；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，我们彼此有关系但不诚实；在第二个世界里，我们虽有诚实却互相没有关系。

我们并不愿意活在这两个世界，以及存有这两种关系。我们生存的世界是诚实与爱心同盟并存，而不是敌对的关系。我们的关系只有建筑在真诚上才是最好的关系，而惟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）：惟用爱心说诚实话，凡事长进。（以弗所四15）当两方都能互相关切，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，他们便开