

《人的七张面孔》

图书基本信息

《人的七张面孔》

内容概要

《人的七张面孔》

作者简介

书籍目录

第一部分 建立关系，从沟通开始

01 沟通邀请：完美人际关系的起点

沟通邀请：完美人际关系的起点

一次一步：从普通同事到挚友

转折点：三种沟通回应方式

无果的尝试

人际关系危机：情感沟通缺乏的后果

02 3种沟通回应：测测你的沟通邀请能力

情感需求：沟通邀请的真面目

沟通邀请的伪装：为什么像雾又像风

积极回应：最佳的沟通邀请

回避：无意伤害的沟通邀请

拒绝：糟糕的沟通邀请

03 沟通中的6只黑手：阻碍人际关系发展的症结

第一只黑手：心不在焉

第二只黑手：口“剑”腹“蜜”

第三只黑手：口无遮拦

第四只黑手：宣泄不当

第五只黑手：执拗暴躁

第六只黑手：避而不谈

第二部分 人际关系背后的七张面孔

04 7张情绪面孔：人际关系背后的心理秘密

7个情绪指令系统

影响情绪指令系统的因素

了解自己的情绪指令系统

付诸实践

情绪指令系统VS沟通邀请

05 隐秘的过去：影响人际关系建立的情感历史

探秘情感历史：发现情绪反应的原因

家庭情绪观：情绪表达方式之源

情感逃避：一道人际鸿沟

持续伤害：情感软肋

06 不经意的线索：捕捉人际沟通细节的技巧

辨别不同的面部表情

关注肢体语言

触摸：亲密关系信号

谈谈你的感觉

学会倾听最重要

第三部分 建立完美的人际关系

07 寻找共同意义：建立信任和支持的基石

“异”中求“同”

成为梦想发现者

个人梦想，请不要躲闪

倾听他人的梦想

信任和支持

调整常规活动

08 无处不在的沟通：学以致用的人际关系法则

《人的七张面孔》

夫妻：获得幸福婚姻的法则
父母与子女：培养亲密关系的法则
朋友：赢得长久友谊的法则
兄弟姐妹：保持和谐相处的法则
同事：提升工作满意度的法则
后记 美好瞬间收集者

《人的七张面孔》

精彩短评

- 1、湛庐文化出了这本书的第二版后我立刻就买了，说实话读完有点失望啊。讲的大道理有点阅历的人就都懂了，也没有太奇特的招数以应对各种问题。例子太多看的有点不耐烦。更着重在夫妻关系上（这个我也只能以后再重新翻阅了）。读完感觉像速食，没什么大感慨。
- 2、喜欢前半段文字，让人沉静、安宁、重获力量~
不喜欢书的中译名，还是原书名有感觉~The relationship cure~
- 3、人生秘籍 放心服用
- 4、1.当别人发生沟通邀请时，应该积极回应。
2.想办法让彼此谈话能继续，不要冷漠对待。
3.站在别人的立场上思考。仔细观察，在对方需要帮助的时候真心帮助。
4.和朋友相处交谈时，不要处处比较、竞争，要做一个好的倾听者。
5.要保持微笑
- 6.社交可以从找到双方共同兴趣、共同经历开始
- 7.和家人相处，要多沟通，要表达愿意在一起的意愿
- 5、实用，有卡耐基的风格
- 6、【已入】头脑特工队的画面感.....其实我觉得书名翻译得不是特别好，7张面孔只是一个部分，本书有翔实的数据与分析，个人认为很有帮助，虽然有一小部分我暂时用不到.....让我们为了拥有更好的沟通能力共同努力
- 7、人格编码,沟通请求是比较好看的部分,现在开始观察人的面部表情代表的交流含义了,还有互联网广泛流传的表情符号,不过没有想象中的好读.
- 8、安慰别人的标准示例
- 9、不适合中国人
- 10、实操性强。
- 11、心理学在人际关系中的应用，心理学各种学派百花齐放，作为一个非理论研究者，我需要做的是对比选取其中的精华，在实践中指导自己的社会行为。
- 12、一般吧...不是特别具有操作性咯
- 13、it ' s never too late to know yourself.
- 14、我看的是03年的三环出版社的翻译本。
维基百科中对作者的各方面介绍：http://en.wikipedia.org/wiki/John_Gottman
他对夫妻关系、婚姻生活中的人际关系很有研究。
- 15、很不错的一本书，nice.
- 16、有的很扯，有的不错，跳着看完
- 17、课上学到John Gottman时颇为赞同，但是这本书本身只是一般。
- 18、真诚耐心些，沟通最大的成本也是时间呀
- 19、读完了《人的七张面孔》。读这本书就像在照镜子一样。1.一些很普通的道理，其他人能游刃有余，我却只能依靠阅读才明白；2.很遗憾我的原生家庭是“忽视型”的，但是我尝试了与信任的人谈论过去，意外地与这本书里的观点吻合；3.发现自己遇到关系的问题和裂痕想的总是结束关系，而也许我应该学的是“修复”。真是好书啊！
- 20、很实用的书，可以写《情感日志》提升沟通技能，列出了许多具体的小细节帮助改善关系。
- 21、对于不善言辞的比较有用
- 22、一般
- 23、看看
- 24、说了很多和人相处的基本原则，但不管是家人，爱人，孩子，朋友，同事，基本核心还是真诚。细节和技巧方面有很多练习题可以看。
- 25、机缘巧合遇到的一本书，关于如何改善人际关系、不是一本know what，而是know how的书。重点词:实践。自我察觉，找到方法，不断运用练习，持续改进。家庭关系或者说亲密关系是我们与其它社会关系的核心，而我们往往忽视对它的经营和改善。一本书照见自己，有点恐惧，越早读到越好
- 26、在多看上看的，对于人际关系有很特别的切入点。

《人的七张面孔》

- 27、恰当的时间遇到恰当的书，感觉蛮不错的。
- 28、前面关于沟通邀请的阐述不错，有一些启发，后面有些拖沓，跳着看完了。
- 29、书挺好，名字挺怪
- 30、这本书总体上还是值得一读的，可惜的就是书中没有对情绪指令系统理论的神经科学基础进行讨论。
- 31、2017 01 不管别人怎么说 这本对我帮助很大 不要逃避沟通 什么事都要及时沟通 不要憋着 反正一看到里面的内容就会反省和他的聊天 想把作者其他的书都读了 以后只要不安就会拿出来看

《人的七张面孔》

精彩书评

章节试读

1、《人的七张面孔》的笔记-第62页

终极放松术

按照下面的步骤，可以帮你恢复平静。

- 1、 选个舒服的姿势坐着或躺着。
- 2、 闭上双眼，关注你的呼吸。缓慢地深呼吸，找到让你舒服的节奏。一般来说，可以做10个深呼吸。
- 3、 保持深沉而平稳的呼吸，放松你紧张的肌肉。通常，人的面部、下巴脖子、肩膀和后背的肌肉在情绪激动时会紧张。找到肌肉紧张的部位后，有意识地收紧这里的肌肉，保持几秒钟后再放松。重复一遍，收紧、保持、放松。这样可以帮你放松紧张的肌肉。
- 4、 接下来，放松你的每块肌肉，想象地球引力将你的每块肌肉向下拉，压力随着肌肉的放松而慢慢消失。
- 5、 想象每一块放松的肌肉都充满着温暖的力量，你正沐浴在和煦的阳光里，你正在温暖的火炉旁。随着你的身体越来越温暖，仅存的压力也在慢慢飘走。
- 6、 想象一个可以给你带来温暖和安全的温暖的地方，温暖的沙沙滩、静谧的山顶或是与世隔绝的树林。在这个美丽的地方停留几分钟，关注周围环境的每个细节，享受这里的安静和祥和。经常锻炼这种想象，你会很容易进入状态很快，只要想到这个地方你就可以平静下来。

2、《人的七张面孔》的笔记-第51页

拒绝：糟糕的沟通邀请

多种拒绝沟通邀请的方式：

轻蔑式回复：一方直接用伤人和不尊重的语言回应另一方的沟通邀请，说话人带有明显的优越感，仿佛自己凌驾于另一方之上，恶意地伤害对方

挑衅式回复：说话人的回复旨在挑起争端，无论对方说什么，说话人都会同其争论。这种回复有时夹杂着戏弄和欺负。

争辩式回复：说话人的回复旨在引起辩论或争吵。争辩式的回复比挑衅的回复表面看来要平和，不过同样阻碍沟通的正常进行。

专制式回复：说话人的回复旨在控制对方，使对方认输或投降。在这种对话中，我们往往能感到专制家长的气息，不管对方是不是家长。

批判式回复：同针对某一具体事件的抱怨不同，这种回复更全面地攻击对方。说话人往往用“你总是……”或“你从不……”这样的字眼责备或否定对方。

自卫式回复：说话人急于摆脱自己的责任，从而使双方日益疏离。如果对方不开心，说话人会表现得像个委屈的受害者。

3、《人的七张面孔》的笔记-第66页

第六只黑手：避而不谈

很多时候，我们该说却避而不说的话是影响双方关系的罪魁祸首。累积的不满和互相不理解终将爆发，最终导致双方彼此充满敌意、各自维护或漠然冷淡。

如果你同他人的关系中冲突不断，也许你该审视一下你们之间那些从没有被聊过的话题。也许对方一直在尝试同你讨论某件事，可是你却无意中选择了回避或拒绝。我们知道，总是得不到积极回应的沟通邀请，最终会导致双方产生敌意。也许你们都在刻意回避一件事，因为你们知道谈论这件事可能会导致更多的问题。但是，即使避而不谈这件事，你们现在仍然受到它的困扰，你们的关系仍然受到它的影响。如果你们试着谈论它，也许能摧毁阻碍双方关系发展的障碍。

4、《人的七张面孔》的笔记-第47页

《人的七张面孔》

所有被忽视的人都觉得受到了伤，到了伤害，他们觉得孤独、被孤立、被排斥。

总是被忽视的人往往情绪低落，有时他们会对他人的行为过度敏感。这种情况称为“消极诠释”。受这种情绪折磨的人异常消极，无法客观评价对方对其沟通邀请反应。

拒绝对方沟通邀请是向对方发起直接攻击，对方的愤怒可能使沟通恶化。回避邀请则会打击对方的信心和自尊。

一旦沟通邀请被回避或被拒绝，情绪低落的“受害人”很少再次提出沟通邀请。

习惯于回避对方沟通邀请的人往往无法处理好自己的人际关系。被回避的一方虽然当时并没有任何异常表现，但隐形的伤害已经形成。

提出沟通邀请后得不到回应的一方往往情绪低落，慢慢地开始抱怨、批评对方，对方必定为自己辩解，这样就开始了攻击和辩解的恶性循环，最终导致双方关系的破裂。

5、《人的七张面孔》的笔记-第53页

创建《情感日志》

情感日志可以帮助你记录在情感沟通方面的进步，包括在提出沟通邀请和回应沟通邀请方面取得的进步。

要分门别类地记录每天观察到的沟通现象。下面的问题可以帮你记录：

今天，你向关系密切的人提出沟通邀请时，你注意到了什么？

你提出的沟通邀请，对方如何回应？

你认为这种回应方式怎么样？

你注意到有人积极回应、回避或拒绝沟通邀请吗？具体情况如何？

你提出沟通邀请的方式会影响对方的回应方式吗？

下次你有需要改进的地方吗？

今天，你如何回应他人的沟通邀请？

你是否积极回应、回避或拒绝他人的沟通邀请？具体情况如何？

他人提出沟通邀请的方式是否影响你的回应方式？你觉得他们需要何种改进？你认为他人提出沟通邀请的方式如何影响进一步的沟通？

6、《人的七张面孔》的笔记-第1页

今天的作业有两道题目

第一题 书籍有哪三类？以你读过的书籍来举例

第二题 湛庐是什么意思？我为什么要问这个问题？

补充一个问题：谁以前听说过湛庐文化吗？湛庐，以前听说过吗？

<其实我想告诉大家的是一个道理 就是反思一下自己对知识的渴望程度 现在的知识是碎片化的 从网络 电视 铺天盖地而来 却破坏了人追求知识的天性和能力 大家都认为 知识可以从外部而来 只要等就可以 却失去了探究知识的心

追求知识是一个持续的过程 但是绝对不是一个被动的过程 而应该是一个主动的过程>

7、《人的七张面孔》的笔记-第58页

第一只黑手：心不在焉

心不在焉是指忽视了对方的情感需求。“心不在焉”并不是蓄意而为，有时只是因为人们当时太专注其他事情，忽略了身边的人。

《人的七张面孔》

“心不在焉”往往导致沟通失败，沟通失败会触发争吵、互相指责和日益疏离，而日益疏离的背后往往暗藏着关系破裂的危机。

摆脱心不在焉，倾心关注身边人的情感需求，积极回应对方的沟通邀请会带来双方关系的稳固持久，有时，你需要将注意力从自己转移到他人身上，关注对方的情感与情绪，才能做到感同身受。我们不能做到倾顺心关注身边的人，是由于每个人的关注点不同，作出的选择也不同。

8、《人的七张面孔》的笔记-第47页

有时，人们选择回避对方的沟通邀请，确实事出有因：他们希望获得更多属于自己的空间。任何人际关系中，包括朋友、家人、爱人和同事，个体自由和彼此依赖之间的平衡至关重要。选择回避对方要求，在某种程度上可以调整这种平衡关系。如果双方既能享受个体自由，又能享受被人依赖的心理满足，这是人际关系的最高境界。可是，找到维持平衡的奇妙支点，需要时间。随着时间的推移和年龄的增长，平衡的支点可能会改变位置。

9、《人的七张面孔》的笔记-第22页

人际关系危机：情感沟通缺乏的后果

人们发出沟通邀请无非需要满足三种情感需求：

- 1、归属感；
- 2、对自身生活的控制感；
- 3、认同感。

一旦这些情感需求得到满足，人们将获得精神的满足，通晓自己活着的意义。如果无法恰当地发出沟通邀请，并且不能积极回应他人的沟通邀请，无疑会影响双方情感沟通的顺利进行，还有可能损害已经建立的情感联系。无论你担当什么角色，都会让你苦恼不已。

10、《人的七张面孔》的笔记-第67页

同对方沟通自己“当下的心理状态”既不会让矛盾无故消失，也不会彻底解决问题。你不攻击也不回避，通过展示自己真实的“心理状态”获得对方的理解。如果对方理解你的感受，在解决问题的过程中，你们可以彼此扶持，你再也不会觉得孤单。

关注“当下的心理状态”，可以帮助我们避免任何情况下的“当谈不谈”。

这种自我剖析的方法需要对话双方互相信任，共同努力。如果双方无意于解决矛盾：那么这种方法就毫无价值。如果只有一方愿意剖析自己内心的真实想法，袒露自己的心声，结果也很可能不尽如人意。

11、《人的七张面孔》的笔记-第59页

化解“心不在焉”的解药很简单，就是设定目标。

在沟通中，你要问自己：此时，我需要得到的是什么？眼前有三种选择：积极回应对方、回避对方和拒绝对方，哪种选择可以帮助我实现目标？

12、《人的七张面孔》的笔记-第42页

积极回应：最佳的沟通邀请

给予肯定：包括给出一两个字的评论或者用身体语言表示赞同。

简单回应：用简单的语句或问题明确对方提供的信息。

彬彬有礼式回应：通常包括观点、思想和感情。通常是对说话人的认同，有时很诙谐，有时会涉及有针对性的问题，也可能包括某些行为动作。

热情回应：专注地倾听和眼神沟通，通常伴随着幽默、玩笑和爱意，有时还带有深深的同情热情回应

《人的七张面孔》

通常包括身体语言，如拥抱、礼节式的亲吻或热情的握手。

玩耍式回应：诙谐幽默就是积极回应对方的“傻气”，融入当时的情景，小小地开心一下就够了。并不是所有的沟通邀请都是善意又幽默的。必须有足够的耐心、创造力和信和信任才能给予对方积极地回应。

13、《人的七张面孔》的笔记-第6页

我们总是忽略他人的情感沟通邀请，并不是蓄意而为，更不是恶意为之，很多时候，我们只是没有意识到对方需要我们的关注。

14、《人的七张面孔》的笔记-第62页

第三只黑手：口无遮拦

在矛盾冲突中如何表达自己的观点，直接决定你的人际交往能力。

人际交往中最根本的原则是：必要时可以抱怨，但绝对不要批判。

抱怨只针对具体的事件评价一个人的行为，不涉及评论个人的性格缺点。

例如：你说过会把包裹送来，可是你没送。

而批判往往等同于责备，通常会用到“你总是...：”或“你从不.....”这样的用语攻击他人的性格特点。从整体上否定他人，给他贴上反面的标签。

例如：你忘了送包裹，太没责任心了。

抱怨有时很有必要，因为它可以促进双方的相互了解，有时还可以促进问题的解决。批判则恰恰相反，它会使双方互相怨恨，伤害彼此的感情，往往会导致矛盾升级。

面对他人的批判，大多数人会选择自我防卫。处于防卫状态的人往往封闭自己，不愿意接受新信息，这将直接影响情感沟通的正常进行。

15、《人的七张面孔》的笔记-第59页

收集“美好瞬间”可以帮我们摆脱“心不在焉”的恶习。

每个人都能成为美好瞬间的“收集者”，找寻并感恩同心爱的人一起度过的美好瞬间。我们的收集可以从关注他人的情感沟通邀请开始，如果你听到他的话，注意到他的情绪变化，请告诉他，请让他知道你在关注他。你的关注是通向情感沟通的桥梁，并为将来持久的感情铺平了道路。

留意身边的人和事，做一个美好瞬间的“收集者”，可以让你在稳固持久的人际关系中占据主动地位。

16、《人的七张面孔》的笔记-第52页

不管拒绝对方沟通邀请的具体原因是什么，总会影响双方关系的正常发展。这种拒绝往往意味着：

你需要关注，这让我很生气。

我对你充满敌意。我不尊重你。

我不在意你也不在乎我们之间的关系。

我想伤害你。

我想让你主动离开。

拒绝对方的沟通邀请往往给对方带来心灵的伤害。如果拒绝者比提出沟通邀请的人社会地位高，那么提出沟通邀请的人往往，焦虑、害怕，甚至会为了避免冲突而压抑自己的情绪，

《人的七张面孔》

17、《人的七张面孔》的笔记-第26页

与朋友和兄弟姐妹的情感沟通危机

同成人交往对很多人来说是个挑战，竞争和嫉妒是阻碍我们正常交往的原因之一：尤其是当我们处理同兄弟姐妹的关系时。信任和亲疏距离则则是影响我们同新结交的朋友交往时的重要因素。在当今社会，影响成人交往的却是一个个很现实的原因：没有时间。我们不得不放弃很多事情，对大多数人来说，他们选择了放弃同朋友和兄弟姐妹交往的时间。拥有好朋友的人通常承受的压力更少，寿命更长。他们健康状况良好，抵御疾病的能力强，即使患病，也能很快恢复健康。完美的人际关系比基因更能决定一个人的寿命：我们同他人的关系以及我们能从周围获得的支持和帮助，是决定我们寿命长短的关键。

18、《人的七张面孔》的笔记-第60页

做一名“美好瞬间的收集者”

请给自己添加一项新目标：收集至少三个美好瞬间。

结束一天的工作和学习后，看看你的战果如何，然后把成果记录在你的《情感日志》中。

记录这些美好瞬间时，请注意以下问题：

这些美好瞬间中，有沟通邀请发生吗？如果有，沟通邀请的目的是什么？

你最初是如何发现对方的情绪变化的对方用何种方式表达自己的情绪？用语言表情、手势还是其他方式？

你发现对方当时处于什么状态，高兴？悲伤？生气？害怕？鄙视厌恶？还是其他情绪？

对方需要你怎么做（如需要你陪在身边、需要你倾听、需要你的情感支持、需要你的理解、需要与你聊天等等。）

了解对方的情感需求后，你们用什么方式沟通？如果用语言，你说了什么？

你关注到对方的情绪变化后，对方如何回应？

你们的沟通给对方带来什么影响？对你们之间的关系产生什么影响？

你们的沟通给你带来什么影响？对你的自我认知带来什么影响？

19、《人的七张面孔》的笔记-第9页

但对沟通邀请的消极回应会终止沟通的继续进行，其他的沟通邀请也不会再发生。

今天午餐打算怎么吃？

午餐？谁有时间吃午餐啊！？

那以后再说吧！

嗯，以后再说！

研究表明，“以后”几乎不会有“再说”。事实上，一旦首次沟通邀请被拒绝人们几乎不会继续尝试。

20、《人的七张面孔》的笔记-第61页

如何开启对话？

1、积极的态度

误：我们在一起一点意思都没有。我们做点有意思的事吧？

正：看，这篇文章里说一对夫妻在太平洋屋脊步道远足！我还记得我们一起冒险时多惊险呢！咱们做计划，再一起去旅行吧！

《人的七张面孔》

2、表达欣赏和谢意

误：为什么非得我要求，他们才给我看报告？他们应该主动把报告复印一份给我看。

正：谢谢你让我看这份报告，这里面的信息对我很有帮助。下次如果想看报告，我需要联系谁才能得到报告的复印件？

3、用“我”不用“你”

误：你该给我打个电话，你让我夜没睡，为你担心。

正：我特别担心你，我一夜没睡，一直在等你。

4、不累积抱怨

误：你多长时间没陪你弟弟玩了？从10月开始，你的成绩就一直下降！6个星期了，你没帮我干点儿家务活！

正：我很担心你的学习，你每门课的成绩都下滑了”。（其他的事情在发生时就要说出来。）

21、《人的七张面孔》的笔记-第62页

欢迎抱怨，不要批判！如何恰当地抱怨？

1、不攻击，不责备，直接表明观点

误：你从不给我打电话从来想不到送我礼物！你太自私了！

正：真希望你能多给我打打电话！听不到你的消息，我觉得你好像不太关心我了。

2、表达你的感受，不要援引所谓的“绝对事实”

误：不回电子邮件的人就不懂得如何同他人合作。

正：如果你不回复邮件，我会觉得你好像不关心我们的项目。

3、就事论事，不要全盘否定。

误：你总是对我这么冷淡。

正：我偎在你身边，可是你却表现得有些冷淡。

22、《人的七张面孔》的笔记-第66页

每天都是感恩节

学会感恩，是治愈执拗暴躁的良方。请照下面说的做。

1、记录下一天当中你想批评别人的次数，如你的伴侣、亲戚、朋友或同事。每天，在你的《情感日志》中至少写下5件他们“惹怒”你的“错事”，连续记录一个星期。

2、完成第一步的记录后，寻找你想批评的人的优点，用他们的优点“摧毁”你的批评。你可能觉得这么做有点难度，尤其当你觉得自己“有理由”批评他们时。你需要努力忽视自己的“理由”暂时将他们的“错误”放置一边，找寻他们身上值得你赞美和表扬的优点。

3、每天坚持将自己发现的优点同优点的主人分享，也就是说，请赞美你身边的人。

4、留意赞美对你的人际交往带来的影响，并把这些影响记录在你的《情感日志》中。

23、《人的七张面孔》的笔记-第46页

回避：无意伤害的沟通邀请

回避对方的沟通邀请意味着一方无视另一方的沟通邀请，通常出现下面三个情景：

1、专注于自己正在做的事情：沟通邀请被提出时，另一方往往正在专注于另一件事情。

2、冷漠的回应：沟通邀请完全被忽视或被邀请方只关注沟通过程中无足轻重的细节。

3、打断式回应：被邀请方的回应同所沟通内容无关，彻底打断正在进行的沟通内容。

《人的七张面孔》

24、《人的七张面孔》的笔记-第50页

平时，回避对方沟通邀请的次数越多，日后双方发生冲突的次数也会越多同样，积极回应对方沟通邀请的次数越多，双方发生冲突的次数越少。当然，这并不是说次得不到回应的沟通邀请会带来灾难，每个人都不免疏忽大意。在稳固的人际关系中，积极沟通是交往的主流，偶尔一次沟通失误不会影响交往的大局。在回避对方沟通邀请的三种方式中，打断式回应比其他两种方式的伤害要小。

25、《人的七张面孔》的笔记-第27页

工作关系中的情感沟通危机

情商主要包括恰当提出沟通邀请的能力和回应对方沟通邀请的能力。恰当的情感沟通可以保证与同事建立和谐的关系、懂得从他人角度考虑问题并增进双方的相互了解。

只有那些沟通能力突出、乐于同他人合作善于激励他人并能恰当处理瞬息万变的突发事件的人才能最终笑傲职场，而这此人往往正是那些善于同他人沟通交流的人。

如果人们重视同他人的情感沟通，除了能获得高额物质回报外，还能收获更有意义的硕果，如舒心的工作环境、稳定的军心、高效、高效的产出和优质的生活。

26、《人的七张面孔》的笔记-第8页

循序渐进：完美人际关系的首则

良好人际关系的建立绝非一朝一夕之功，是在一次次的日常沟通中逐渐建立的。

对沟通邀请的积极回应通常能带来进一步的深入沟通，沟通双方往往会提出更多的沟通邀请。

但对沟通邀请的消极回应会终止沟通的继续进行，其他的沟通邀请也不会再发生。

一旦首次沟通邀请被拒绝，人们几乎不会继续尝试。当然，这并不是说我们要接受所有的邀请。只是，人们可以在拒绝别人的同时，仍然接受对方情感沟通的邀请。

27、《人的七张面孔》的笔记-第46页

充满爱意、诙谐幽默地积极回应对方在人际交往中至关重要。

热情、充满肯定的回应可以影响人们诙谐幽默地解决争端的能力。如果你总是能从对获得热情的支持和充满爱意的肯定，你很可能选择用一个会心的玩笑化解争端在人际交往过程中，诙谐幽默是打开人们心理防线、找寻共同兴趣、获得对方支持、俘获对方柔情的重要法宝。

28、《人的七张面孔》的笔记-第35页

情感需求：沟通邀请的真面目

关系越亲近的人，我与他们进行情感沟通的需求就越强烈，越频繁。

在友谊和婚姻关系中，人们提出要求时也遵循某些层级顺序。下面是非常典型的朋友间的需求梯级：

- 1、需要你陪着随意地聊天；
- 2、需要诙谐幽默；
- 3、需要同你分享善意的小道消息；
- 4、需要你给予友情；
- 5、需要你的支持；
- 6、需要你帮忙解决问题；
- 7、需要同你真诚地深入沟通，包括未来目标、个人忧虑、价值观等话题。

在与他人交往中，向别人提出更多要求之前，你需要把握火候，循序渐进。

《人的七张面孔》

29、《人的七张面孔》的笔记-第21页

无果的尝试

一方努力吸引另一方的注意，可是对方却总是逃避或者恶意地回应，努力的人终有一天会因精疲力竭而放弃。

影响人们积极回应他人沟通邀请的因素有很多，如情商、家庭环境和情感沟通能力。

30、《人的七张面孔》的笔记-第37页

为什么人们总是迂回地提出问题？答案有很多，其中最重要的是为了避免感情受挫。模棱两可或模糊不清的沟通邀请可能减少我们受伤的概率。

并不是所有模糊的沟通邀请都是发出者刻意而为，有时只是因为说话人的沟通技巧欠佳。

有时人们提出沟通邀请的方式比较消极，对方无法作出积极回应。

有时提出沟通邀请的一方也不了解自己的需求。

31、《人的七张面孔》的笔记-第64页

第五只黑手：执拗暴躁

每个人都有发脾气的时候，但是如果你总是动不动就发脾气，那就是执拗暴躁了。在这个“不完美”的世界中你总能找到让你生气的东西。”

执拗暴躁的人往往只关注他人的错误，并试图改正他人。长期处于这种状态中的人对他人的沟通邀请无法作出恰当地回应，从而影响自己的人际交往。

绝大多数人只要改变自己对周围世界的态度，就可以摆脱执拗暴躁的控制。抛弃以往批判的眼光，用欣赏的眼光看待周围的世界，不再纠结于他人的失误或错误，你的世界将充满赞誉和感恩，你将发现身边有那么多让你感动的人和事。

几句简单的赞美之词可能并没有什么重大的意义，可是如果能养成赞美他人的习惯将对你的人际交往产生重大的影响。

32、《人的七张面孔》的笔记-第36页

沟通邀请的伪装：为什么像雾又像风

有些沟通邀请并不通过语言传达，例如：

身体接触，如拍拍肩膀、握手、轻拍、紧握、亲吻、拥抱或轻抚背部

面部表情，如微笑、飞吻、转动眼珠或吐舌头

玩闹嬉戏，比如呵痒、打闹、摔跤、跳舞、轻碰或推搡

共同参与的行为，比如开门、让座、递东西，或谈论双方都感兴趣的活动和爱好

声音，如大笑、轻声笑、咕哝声、叹气或传递沟通信号的轻吟声

33、《人的七张面孔》的笔记-第11页

一次一步：从普通同事到挚友

一次一步。也就是说，每次沟通，你们的关系都会前进一步。双方不断提出沟通邀请，并积极地回应对方的每次沟通邀请，你们的关系便得以顺利发展。

34、《人的七张面孔》的笔记-第47页

《人的七张面孔》

如果你所处的关系中，双方都习惯选择回避对方的要求，你需要仔细审视自己的真实想法。如果你和对方都希望建立长久稳固的关系，你需要采取措施，让自己更专注于双方需求，慢慢学会积极回应对方的需求。

如果你们彼此回避是为了获得更多的自由空间，则需要谈谈彼此对自由的需求度。如果不沟通，轻则损害双方感情，重则双方分道扬镳。

35、《人的七张面孔》的笔记-第5页

沟通邀请：完美人际关系的起点

提出或回应沟通邀请是进行情感沟通的基础。

任何希望同对方进行情感沟通的行为都可称为“沟通邀请”，可能是一个问题、一个手势、一本书或是轻轻的身体接触。

能正确提出沟通邀请并对他人沟通邀请作出积极回应的人，在处理各种人际关系时会得心应手、游刃有余。

36、《人的七张面孔》的笔记-第54页

面对压力，男性往往比女性更易怒、更挑剔。面对压力，男性倾向于选择“战斗或逃跑”，女性则倾向于选择“自助或求助”，比如向他人寻求帮助或慰藉。

37、《人的七张面孔》的笔记-第45页

如果希望同某个人建立稳固长久的关系，请尽可能做到积极回应对方。当然，每个人的独立程度不同，我们同他人的亲密程度也不同，这也决定了我们积极回应对方的频率和机会不同。平日里，对他人的积极回应会不断地累积，即使某天当你无法积极回应对方时，平时累积的好感也可以帮你渡过难关。

38、《人的七张面孔》的笔记-第23页

父母和子女之间的情感沟通危机

父母与子女之间稳固健康的情感沟通极其重要，是构成其他人际关系的基础。一个不知道如何同父母进行情感沟通的孩子，成年后，也无法顺利同其他任何人沟通心声。

影响孩子同他人情感沟通的因素有很多，包括遗传因素。在某种程度上，性格特点将影响我们的人际交往能力。

尽管如此，家庭环境仍然是决定我们情感沟通能力的最主要因素。刻意也好，无意也罢，父母的言传身教是培养孩子情感沟通能力的首任老师。

我们绝对不能忽视父母积极回应孩子沟通邀请的重要性。不管你的孩子现在处于什么年龄段，从现在开始请关注他们的情感需求，积极回应他们的沟通邀请。父母往往需要有足够的耐心和十足的热情才能做到这点。随着时间的推移，终有一天，你的付出会有回报，孩子会信任你并对你敞开心扉，与你沟通。

39、《人的七张面孔》的笔记-第9页

当然，这并不是说我们要接受所有的邀请。只是，人们可以在拒绝别人的同时，仍然接受对方情感沟通的邀请。

今天午餐打算怎么吃？

真希望我能有时间吃午餐，只是我必须完成这个报告。你呢，怎么吃？

《人的七张面孔》

我带了个三明治，想坐外面吃。我还要去食品店买罐可乐，需要给你带点什么吗？太好了。能给我带个黑麦汉堡和一罐乐倍吗？啊，还有，你在外面时，别忘了也替我晒晒太阳。没问题。

40、《人的七张面孔》的笔记-第61页

第二只黑手：口“剑”腹“蜜”

你希望同对方沟通，于是你发出沟通邀请，可是你选择开始对话的方式却充满了责备和批评，结果自然事与愿违。

心平气和地开始对话才是解决之道。

如果“恶果”已经造成，另一个解决之道是事后再同对方沟通。你可以这样说：“很抱歉，昨天是我不好，我很想处理子我们之间的关系”。

如果你与同事之间已经建立了很好的信任关系，“沟通失误”发生后，及时地“修补”也很必要。但是，如果你与同事的关系并不是很密切，请小心，因为也许他会认为你“亡羊补牢”的做法并不恰当。

41、《人的七张面孔》的笔记-第54页

男性在决定婚姻质量方面发挥的作用不可低估。妻子对丈夫需求的关注同样重要，但是，丈夫的关注仿佛美味的调味剂，将夫妻关系升华到新的高度由此带来稳固长久幸福的婚姻。

妻子的幽默、兴趣和情感在很大程度上影响丈夫在争吵中保持冷静的能力--人们认为这种能力是决定婚姻稳固的终极力量。

42、《人的七张面孔》的笔记-第63页

第四只黑手：宣泄不当

双方关系出现问题时，激烈的争论可能让你处于崩溃的边缘。建议暂时不要考虑眼前的矛盾，去做点能让你平静的事情，至少20分钟。

20分钟后，如果你觉得放松了，可以继续同对方解决问题，或者找其他时间再解决也可以。

43、《人的七张面孔》的笔记-第6页

幽默、感性地解决争吵十分重要，它能避免冲突继续恶化，加深双方的了解。在争吵过程中，不逃避问题，积极地解决问题，可以顺利结束争吵，修复受伤的感情，建立对彼此的正面认识。这种沟通交流的方式需要慢慢修炼，需要在日常千万次的情感沟通中正确处理对方的“沟通邀请”才可获得。

44、《人的七张面孔》的笔记-第28页

获得情感沟通的能力

情感沟通能力并不是什么神秘莫测的玄妙之物，通过学习和实践，任何时候你都可以获得这种能力。当然，情感沟通的能力不是灵丹妙药，并不能解决所有问题。

在双方交往过程中出现问题并不可怕，努力解决问题、修复裂痕才是双方彼此珍惜、共渡难关的表现。

同其他人生目标一样，获得良好的人际交往能力需要付出时间，需要不断地努力。建立良好人际关系的过程正是我们互相了解、彼此理解的过程，拥有完美的人际关系给你带来的收获远远大于你所付出的努力。

45、《人的七张面孔》的笔记-第67页

《人的七张面孔》

面对人际交往中的冲突，我们往往有三个选择：

进攻和防守。对方犯错，我们认定他们“罪有应得”，对他们发起暴风雨般的攻击，直至他们与我们日渐疏远。如果你是被攻击的一方，你往往会奋起反击，结果同样会造成双方的疏远。

回避或否认。面对矛盾冲突，你试图逃避或弱化你的消极情绪，你告诉自己“傻瓜才这么想呢”或者“我不去想它，很快就好了”。随着矛盾的加剧，你会发现逃避或否认变得越来越困难。

自我剖析和沟通交流。你可以将自己的感想同对方沟通，达成共识。即使你们无法完美地解决问题，至少你们在情感上变得更亲密了。

如果你厌倦了进攻和防守，回避又无法解决问题，你只能选择自我剖析，并和对方沟通。可以从关注我们“当下的心理状态”开始自我剖析。不过，要注意，你要做到只“说”不“做”。

你可以说：“气死我了，我真想对你大吼大叫。”不过你不会真的大吼大叫。你只是让对方知道你现在很生气，很想狂吼。

46、《人的七张面孔》的笔记-第51页

丈夫还是妻子选择专注于自己正在做的事情回避对方的沟通邀请，对婚姻关系的影响不同。

女性认为回避是一种抗议，她们选择专注于自己正在做的事情，回避丈夫的沟通邀请，因为她们对丈夫早已心生怨意。

而男性专注于自己正在做的事情时，根本没有意识到自己回避了妻子的沟通邀请，他们的回避绝对不是刻意而为。

47、《人的七张面孔》的笔记-第9页

对沟通邀请的积极回应通常能带来进一步的深入沟通，沟通双方往往会提出更多的沟通邀请。

今天午餐打算怎么吃？

我带了一个三明治。想和我一起到外面吃吗？

好啊，不过我想先去食品店买点东西。要带点什么吗？

好，给我带罐乐倍吧。我把上次聚会的照片也带上！

好，正想看呢！还有，我们得商量一下为佩格办聚会的事了！

对对，是该商量这事了。

48、《人的七张面孔》的笔记-第19页

转折点：三种沟通回应方式

事实证明，嘲笑、批评、自我维护和搪塞可以摧毁各种人际关系。

人们采用三种方式回应他人的沟通邀请：回应、拒绝和回避。

1、回应。指的是一方对另一方的沟通邀请积极回应。

如果一个人对他人的沟通邀请总是积极地作出回应，他不但会收获和谐、稳定的人际关系，而且能始终拥有对方的好感。

2、拒绝。好战或是喜欢同他人辩论的人总是倾向于拒绝另一方的沟通尝试。拒绝他人的沟通邀请往往同时伴随着讽刺和嘲弄。

我们发现如果一方总是习惯性拒绝另一方的沟通邀请，那么被拒绝的一方往往选择沉默并封闭自己。恶意的拒绝后，随之而来的是情感的压抑，而压抑的情感足以摧毁任何人际关系。

3、回避。总是回避他人沟通邀请的人要么直接忽视对方的邀请，要么用其他事情做挡箭牌。

在处理人际关系时，总是回避沟通邀请不利于人际关系的确立。

49、《人的七张面孔》的笔记-第47页

《人的七张面孔》

回避对对方所带来的结果都是类似的：

我不关心你的需求。

我想忽视你的需求。

我不关心你的事情。

我有更重要的事情需要做。

我太忙了，无暇顾及你的需求。

你的需求不值得我花时间关注。

我想多点个人空间，你给我的远远不够。

50、《人的七张面孔》的笔记-第43页

回应沟通邀请的三种方式中，积极地回应带来的积极结果最多。它告诉提出沟通邀请的人：

我听见你说的话了。

我对你说的话很感兴趣。

我理解你说的话（或者我愿意理解你的话）。

我支持你。

我乐意帮助你（不管我有没有能力帮到你）。

我想与你一起做事（不管我能不能做到）。

我接受你说的话（即使我不接受你的所有行为）。

《人的七张面孔》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com