

# 畢生所學

## 從愛的角度剖釋人性

理解自己、理解人性、理解愛、深究關係藝術的實用的指南

基斯 著

你所讀到的不是知識，是原理，  
是人人都可以在生活經驗裏面觀察到的人性及親密關係的運作原理。



Preview

## 目錄



序	6
第一章 理解他人的技術	7
第二章 情人的真身	27
第三章 感情需要和期望	47
第四章 個人空間和追求	59
第五章 值得被愛的信念	75
第六章 對他人、對關係的假設	89
第七章 不同與互補，擴闊大家的世界	107
第八章 啞交的藝術	123
第九章 付出和給予	141
第十章 愛的本質	159
第十一章 持續研究自己	177
第十二章 分手的賽後檢討	201
第十三章 擇偶須知	221
第十四章 持續愛	235
後記	244

## 序

人活到最後，能夠帶走的東西並不多，其中一樣是你所建立的意義，包括你所建立的關係；另一樣是你所得到的愛；還有就是你在這個過程裏面所體會和學習到的重要事情。

做人至今，你是如何理解人性？如何理解自己？如何理解愛？

讀這本書時，假如你沒有把書裏面的概念代入過去和現在的種種內在經歷和關係處境裏面去理解和體會，這只會是書架上其中一本書吧。

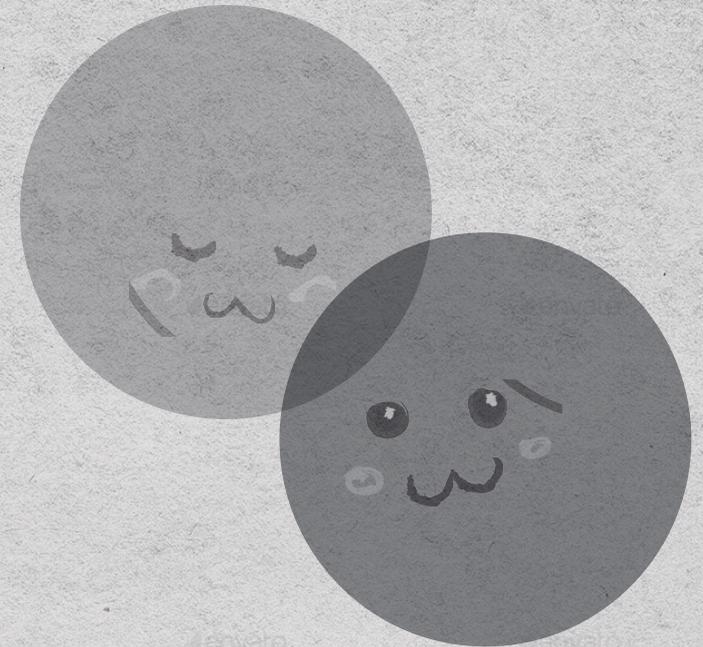
作者樂觀地期望所有人都在開始建立親密關係之前、或者建立最後一段親密關係之前，可以看得出人性和親密關係的運作原理。

你所讀到的不是知識，是原理，是人人都可以在生活經驗裏面觀察到的人性及關係的運作原理。

你畢生所學到的，就是如何去愛、如何做人。

## 第一章

### 理解他人的技術



很多人一生之中都沒有找到一個能夠和有興趣走進自己世界的人；很多人一生之中都沒有找到一個能夠接受自己整個人的人；很多人一生之中連自己都沒有接受過自己整個人。只有很少數的人在一生裏面能夠成功建立一段真正的親密關係、找到一個愛自己的人，在第一章，讓我們把種種有關的基礎概念和技術從最基本說起。

由於我們還未有能力繞過說話理解他人和表達自己，因此我們需要這兩條鎖匙：

1. 理解他人的能力，
2. 表達自己的能力。

理解他人的能力：最基本是理解他人言語；解釋他人行為；而深入的包括感受他人感受；對熟悉的人我們可以知道他們思想感受行為模式，即預測她們對事情作出的反應、感受、思想，然後以甚麼行為作回應；對伴侶，甚至可以做到體會、感受、分享對方的主觀世界。

## ~ 感受對方感受的能力

同理心是一種天生的感受他人感受的能力，同理心較高的人經常容易代入別人的處境和主觀感受，類似分出一小片的自己，投進別人身體裏面，於是彷彿感受到自己以對方的表情、動作、語氣把對方的話說一遍，因此某程度上體驗了對方的體驗。

高同理心的人往往在關係之中比較容易成功，卻有機會會對其他人的感覺太敏感，因而較難忽視其他人的感受和意願去實行自己的目標。

同理心較弱的人一般在關係中可能遇到較多問題，由於她們對他人感受的敏感度較低，因而比較傾向從自己的主觀假設、想法、和感受去解釋他人的言行，較難掌握對他人言語行為的精確理解。

由於較難體會別人觀點和處境，因此亦較難接受他人的行為和想法。但他們做事情、做決定卻比較容易做得俐落，聚焦於自己以及自己的目標，比較容易贏其他人，因為他們比較容易接受其他人輸。

## ~ 高同理心的困境及處理

假如你察覺到自己做決定、做事情時經常由於要兼顧所有人感受而難以決斷、對於拒絕別人有困難、太少為自己的利益做事情、經常

因為太在意其他人而難以達到自己目標之類，而你察覺這是跟你的高同理心有關，那麼，你需要練習「硬」一點做事：

1. 在適當時候做到對別人的負面感受和負面言語有高度能耐，
2. 對人有信心，相信人是一種頑強生物，有承受某程度傷害的能力。

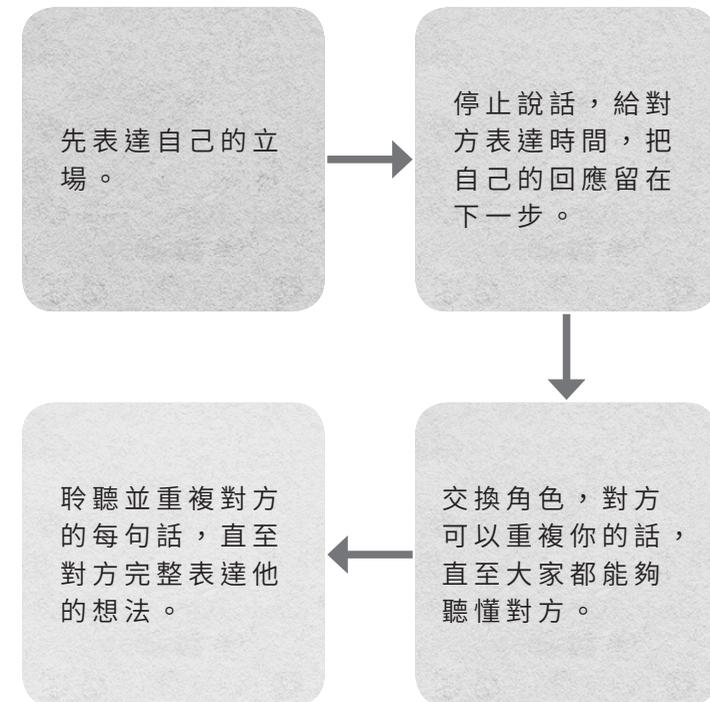
很多情況下，愛確實是需要硬一點、需要決斷、甚至需要犧牲某些人的當下感受。例如：有時你可能為了大部分人而需要犧牲小部分人，你需要這樣「硬一點」的能力去維護這大部分人的利益，忍耐這小部分的負面情緒和言語，對人有信心，相信人是一種頑強生物，不會因為這麼一點傷害或者不高興而死掉。

降低你的同理心沒有好處；而自責也無益，只需要練習有能力在適當時候做到對別人的負面感受和負面言語有高度能耐，這樣對實行事情和做明智決定有幫助。例如：在關係裏面，有些狀況是：你對對方說實話會傷害對方，但長遠來說，對方在知道一切實情的情況下，她會自行評估和調節她對關係的付出和期望，讓大家在公平情況下真心交往和做選擇，讓關係真實而坦白。

即使你知道並明白人性及關係之中種種運作原理，你清晰的選擇所導向的結果，你還需要有「對他人負面感受的能耐」去實行某些理性決定和選擇。這是普遍高同理心者容易出現的困難，需要以經驗和練習去突破。

## ~ 站在對方位置的練習

在親密關係裏面的爭執，如果雙方感受對方感受的能力都較高，會相對上容易達到成果。如果你察覺自己在親密關係的爭執之中並沒有代入對方的處境，以下的練習能夠幫助你在爭執之中達到成效。



這個練習幫助你代入對方的處境，把對方的話聽進去，理解對方的意思，因而能夠因應對方的意思去回應。於是對方感覺到已經明白了她的感受和期望，她的注意力就可以回到你身上，在這時，你才表達你想表達的，對方就有空間聽得見。

當雙方的注意力不再集中於「你聽不到我的話」的感受裏面，就開始有空間聽到對方的意思。當雙方有能力聽見對方的話，對話正式開始。

### ~ 言語的限制

交談對話之中，一般人都不會把思考過程說出來，只把思考後他想知道的內容部分說出來，思想背後往往有一堆感受、期望、價值觀、對人及對世界的基本假設之類，一般是不會說出來的。

另外，多數人對自己的了解有限，表達能力也有限制，並不能輕易把自己真正的感受、和做一件事情真正的理由和動機用言語表達。因此，人的言語表達往往是整個意思的一部分。

此外，人都在乎別人對自己的觀感，由於要維持一個「別人眼中的自己」的形象，往往說話都會修飾少許、加減少許、和扭曲少許，這是人性。因此，言語所表達的「整個意思的一部分」往往已經經過修飾。

相對地，行為往往比較真實及可信，如果你觀察到對方行為是 A，言語說 B，這非常常見，你可以假設：他有可能由於對自己缺乏了解、或其他種種理由，他思想上以為、覺得自己是 B；或者希望自己是 B；又或者希望你覺得他是 B。

假如你是個對自己比較了解的人，同時又比較能夠表達自己，那麼對方跟你的言語溝通會比較容易。如果你對自己的了解較深，由於你的需要、追求、感受、思想、行為等會有較高一致性，你在處事上也比較容易達到自己想要的目的和結果。

### ~ 別過分假設自己的特質就是普遍人性特質

人在解釋別人行為時可以有很大誤差。例如：經常習慣說謊的人比較傾向於質疑別人說話的真實性；心地善良的人往往相信人性本善。人往往基於自己而假定普遍眾人都有自己的特質，然後用某些自己假設是人性的特質來解釋他人的行為。

事實上，有人經常說謊，有人不喜歡說謊；人有善良部分，亦有求自己生存的部分。人的本質差異太大，別人做某事情的動機和意圖，往往可以是超乎想像，很難假定你所猜想的就正是別人真正的用心，必須包括那個人平日的其他的言行一起作考量，以那個人的性格、感受、和一向的思維模式去理解他的行為、或揣測他的用意，才算是基本上合理。

## ~ 你對人性的假設影響你如何解釋他人行為

人自小便對他人、對人性建立了基本假設，這些假設多數跟小時候的經歷、父母、重要他人、自己對自己的理解有關，人往往以這些對人的假設去解釋他人的行為，因為自己所理解的他人行為往往證實了自己的假設正確，形成自己一個主觀的世界觀，自己很難覺察。

## ~ 你的感覺影響你如何解釋他人行為

人的思想、和對別人思想行為的揣測很受情緒影響，如果你很害怕對方會背叛你，你可能會經常把對方的行為解釋為背叛的證據或跡象；如果你很害怕被拒絕，你會容易傾向將別人的行為解釋為不喜歡你的證據或跡象。當你知道自己有某種恐懼、或者某種情緒，同時有很多相關的想法，你可以假設，很多這方面的想法可能是由你的情緒所引起，而多於環境客觀證據。

由於以上數種影響你判斷、理解他人行為的因素，在重要的事情上，你必須習慣跟對方核實：問對方「你這樣做是不是因為想……呢？」、「你這樣做是不是因為覺得……呢？」，那麼你便知道自己對他人、對對方行為的理解有多準確。

## ~ 觀察自己如何理解他人

當你解釋他人行為時，你的結論最少是以下幾方面影響之下的結果：

1. 對方的表達能力和語言限制；
2. 對方希望讓你知道的真相的部分；
3. 你的感覺、情緒；
4. 你本身對人性的理解和假設；
5. 你無意之間把自己的特質視為一般人性特質的假設。

因此，如果你對自己的認識較深，你較能清晰了解自己的這些因素：即你會較清楚自己的感覺、情緒；較清楚自己對人性的假設；較清楚看到自己把甚麼自己的特質假設為其他人的特質，於是你會較有能力修訂你對他人的解釋和理解。

事實上，你需要對自己各方面有比較深入的理解，才有能力較客觀地理解他人的行為和意思。

當你去理解他人行為時：

1. 首先對自己的性格、本質；對人性的假設；當下的情緒、和感覺很清晰和了解，

2. 然後，你需要把對方的言語和行為一起作考量，
3. 自己有判斷之後，明白這是一個基於你個人特質、對人性的假設、和當下情緒感覺所得出的結論，
4. 盡量把上述因素淡化，
5. 最後跟對方核實：「你這樣做是因為……嗎？」。

### ~ 對方做讓你無法理解的事情時

有些人非常重視做事情的方式和有效性，堅持對方必須要用「對」的方式做事情，有些人認為這比關係更重要，比對方對你的信任更重要，不惜犧牲這一切去矯正對方做事情的方式。

當對方做了讓你無法理解的事情時，你的反應、你跟對方說的話便會顯示出甚麼於你更為重要。

每個人做每件事情總有原因，而有些人在對方做了讓你無法理解的事情時，第一反應並不去問對方的意圖和目的，而是搶着去告訴對方她的行為有多笨，這種做法會：

1. 嚴重打擊對方跟你表達自己的意圖；
2. 嚴重損害對方對你的信任、你是否有能力理解她、是否會支持她的信心；

3. 對方會感受到自己不被接受；
4. 對方和感到她的意圖、想法、和感受好像對你並不重要。

日後當你希望她能夠信任你、把自己的事情、想法、和感受告訴你，你會遇到阻力，因為在對方經歷裏面，你並不接受她，對她的想法和感受沒有興趣，而且沒有能力理解她。

當對方做了你難以理解的事情，另一種做法是：

馬上關切地聆聽她的原因和想法，或許你同意，或許你不同意，重點是這個舉動讓對方感覺你接受她，這樣讓你保留日後影響她行為和決定的能力，因為你仍然是跟她站在同一陣線上。注意：

1. 在任何時候維持對她思想、感受的關注；
2. 時刻接受她整個人，
3. 在充分理解她的想法、原因、意圖、和感受之後，再表達你的不同想法，
4. 同時尊重對方跟你的不同。

假如你希望影響對方的行為，或者提供另一個行為選擇方案，你需要顯示出你已經把她的意圖和目的納入考慮之中，例如，你的方案也能夠達到她的目的，又或者你的方案更有機會達到她的意圖。假如你提出的方案，顯得跟她的意圖、目的、和考慮不一致，她並不會把你的話聽進去，因為你們站在不同位置上。

當對方做了你無法理解的事情：

1. 先關切地聆聽她的原因和想法，在任何時候維持對她主觀想法、感受的關注；
2. 說話態度維持着讓對方感覺到自己是無論如何都是被你接受；
3. 充分理解她的想法、原因、意圖、和感受之後，作出回應，回應需要讓對方看出你跟她在同一位置上，並充分理解她的想法、原因、意圖、和感受；
4. 然後再表達你的不同想法，這些不同想法需要是已經把對方的想法、擔心、意圖、和感受納入考慮；
5. 同時尊重對方跟你的不同，以及對方不同的行為選擇。

注意：過程之中不時檢視自己說話的意圖，是以「用『對』的做法做當下這一件事」為目標，還是「對方長遠對你的信任」為目標？何者於你較為重要？

### ~ 能夠互相理解對方的核心重點

能夠互相理解的最核心重點是：

1. 真心有興趣知道她在說甚麼、想甚麼、感覺到甚麼，
2. 堅持需要她聽得懂你的話、堅持要她理解你、感受到你的感受。

大部分理解他人能力偏低和表達自己能力偏低的人都缺乏理解他人和表達自己的動機和興趣。如果你一直對對方的話有興趣、對對方的內在世界感興趣，你會有能力把這技巧練得很好，而且你會很享受這個過程；如果你一直很喜歡被明白、被理解的感覺，你會有能力把表達自己的能力練得很好，你會愈來愈體會到有人走進你的內在世界這種幸福感。

### ~ 聆聽技巧

聆聽對方說話時，你需要：

1. 雙眼望着對方的表情；
2. 把自己的一小片投進對方身體裏面，心中以對方的語氣、神情、思想、情緒、感受把對方的話說一遍，這才算是聽懂對方話裏的意思；
3. 如果你看出對方在說話時有情緒，或者有某種感受，而說話的內容卻只聚焦於事件或分析，你需要問她：「那麼這件事讓你感到……嗎？」「那麼你是感到……或是感到……？」，直至對方能夠把內容聚焦到自己在事件中的主觀經歷、感受、和想法，你便算是基本理解了她的意思；
4. 假如，你發現對方所說的感受和想法跟她的行為、對事情作出的反應不一致，那麼，對話還沒有完成，例如：可能她說她在事件

裏面並不生氣，但她以後都不再跟事件中的人說話了；又或者她說自己不太介意，卻一臉委屈地走開。那麼，你可以把你看到的她的行為說出來：「你以後不想跟她說話了吧！」或者「你現在要走開了嗎？」，然後以你的方式去回應她的行為，以及回應她的行為所給你的信息，讓她知道你有看到她在做甚麼。

大部分人對自己的認識有限，心中真正的感受和行為、反應往往跟自己以為自己所想的有出入。有時，對方前後不一致的行為、或者不一致的言語可能會讓你感到無所適從，有時對方並未察覺到自己的矛盾。

你需要讓對方知道自己不一致的地方，而你有看到。她會從這個過程中對自己了解更深入，更能對自己坦白，也感到更容易對你坦白，更重要是她會由此看出：

1. 你對她的感受和主觀世界有興趣；
2. 你有能力理解她；
3. 你對她很接受。

這種理解和接受會鼓勵她多向你表達一些她不能跟其他人說的想法和感受，信任由此而生，大家由此逐步走進對方的內在世界。

當對方的言行不一致，讓你無所適從，你可以：

1. 讓對方知道她自己行為和言語間的不一致；
2. 讓她知道你有看到，你在意她的話；
3. 讓她在這個過程中對自己了解更深入，更能對自己坦白，也更容易對你坦白；
4. 更重要是讓她由此看出：
  - 你對她的感受和主觀世界有興趣；
  - 你有能力理解她；
  - 你接受她，即使是她未能接受自己的部分；
5. 這種理解和接受會鼓勵她多向你表達一些她不能跟其他人說的想法和感受，信任由此而生，大家由此逐步走進對方的內在世界。

#### ~ 核實對方意思練習

對身邊熟悉的人，才有足夠資料去解釋她們行為。事實上我們每天都在這樣做，當自己對別人的行為的目的和動機有某些揣測或假設時，或者對別人的說話含意有某種主觀理解時，嘗試：

1. 核實對方的感受：「你是不是覺得……呢？」；
2. 核實行為：「你這樣做是不是因為想……呀？還是因為你覺得……呢？」；
3. 核實說話意思：「你的意思是……嗎？」。

這個測試之後，你便知道自己對別人的理解程度。你開始掌握如何透過跟對方的核實去有效理解對方，從你的問題中，對方會感覺到你對他的內在世界感興趣，並且有能力理解，於是她會開始學習去多去留意自己的感受、期望、動機、說話裏面的意思，然後表達出來讓你明白。

因此你這個練習是在同時訓練對方表達自己的能力，對方會因為你而多了解了自已。大家能夠有能力、有技巧去打開自己，跟對方分享自己的世界，才算是真心相對。

你是不是覺得……呢？

你這樣做是不是因為想……呀？

還是因為你覺得……呢？

你的意思是……嗎？

毛筆：「其實身邊很多人關心我，但我永遠都好像有種說不出的距離感。」

跟其他人的距離感有數種很常見的原因：

1. 沒有人能夠理解你的世界；
2. 對別人有不能夠償還的虧欠；
3. 基於某些原因不能夠信任別人。

而你所說的像是第一種：沒有人理解你的內在世界，這很常見，很多人都無法找到一個能夠理解、感受、體會自己內在世界和感受的人，因為一般人理解他人、感受他人感受、和體會他人世界的的能力偏低，除非找到有共同經歷的人，否則是不容易有人理解自己，但你可以做三件事：

1. 深入認識、理解自己；
2. 鍛煉表達自己的能力，最容易是表達想法，比較難的是表達感受，親密關係裏面則要加上表達需要和期望；
3. 當找到一個你希望讓她走進你內在世界的人，你有需要訓練一下她的理解和感受能力，如果她愛你，她會願意為你學，學習去理解你、感受你的感受、體會你的內在世界，但你要先確保自己對自己有認識，並有高表達能力。

## ~ 總結

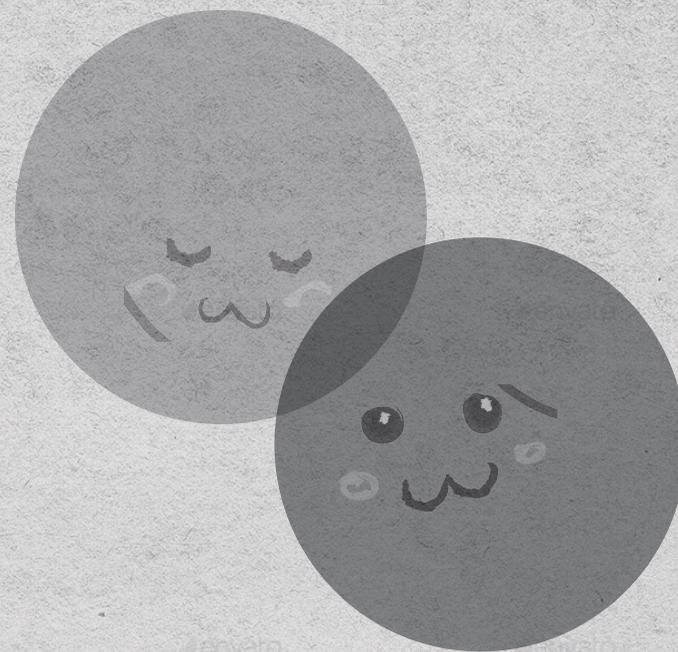
- 在親密關係裏面互相理解的最核心重點：是真心有興趣知道對方在說甚麼；並享受被明白、被理解的感覺、及對方一步步走進你的內在世界這種幸福感。
- 理解他人時，一般以觀察行為為標準。
- 覺察自己對人的哪些假設和看法是受到你自己個人特質所影響，而這如何影響你解釋別人的行為。
- 覺察自己有甚麼對人性的假設，而這如何影響你解釋別人的行為。
- 覺察自己的情緒和感受，如果影響你對當下事情的理解。
  
- 當你去理解他人行為時：
  1. 首先對自己的性格、本質；對人性的假設；當下的情緒、和感覺很清晰和了解；
  2. 然後，你需要把對方的言語和行為一起作考量；
  3. 自己有判斷之後，明白這是一個基於你個人特質、對人性的假設、和當下情緒感覺所得出的結論；
  4. 盡量把上述因素淡化；
  5. 最後跟對方核實：「你這樣做是因為……嗎？」。
  
- 當對方做了你無法理解的事情：
  1. 先關切地聆聽她的原因和想法，在任何時候維持對她主觀想法、感受的關注；
  2. 說話態度維持着讓對方感覺到自己是無論如何都是被你接受；
  3. 充分理解她的想法、原因、意圖、和感受之後，作出回應，回應需要讓對方看出你跟她站在同一位置上，並充分理解她的想法、原因、意圖、和感受；

4. 然後再表達你的不同想法，這些不同想法需要是已經把對方的想法、擔心、意圖、和感受納入考慮；
  5. 同時尊重對方跟你的不同，以及對方不同的行為選擇。  
(過程之中不時檢視自己說話的意圖，是以「用 {對} 的做法做當下這一件事」為目標，還是「對方長遠對你的信任」為目標？何者於你較為重要？)
- 
- 當對方的言行或言語不一致，讓你無所適從：
    1. 讓對方知道她自己行為和言語間的不一致，
    2. 讓她知道你有看到，你在意她的話，
    3. 讓她在這個過程中對自己了解更深入，更能對自己坦白，也更容易對你坦白，
    4. 更重要是讓她由此看出：
    5. 你對她的感受和主觀世界有興趣；
    6. 你有能力理解她；
    7. 你接受她，即使是她未能接受自己的部分。
    8. 這種理解和接受會鼓勵她多向你表達一些她不能跟其他人說的想法和感受，信任由此而生，大家由此逐步走進對方的內在世界。

Preview

第二章

情人的真身



在開始第二章之前，有一個提示：假設你期望這是一段長期關係，你在關係裏面所說的話、所做的事情，都是在建立和決定這長遠關係裏的的感情質素。因此，請留意自己在關係裏面所說的話、所做的行為，是否符合你所期望建立的長期關係的那種「感情質素」。

一段關係的起初，人一般傾向表現自己較正面、容易被接受的面向，少讓對方知道一些損害自己形象的事情；做對關係有益的事情，抑制自己做一些照顧自己需要、卻有機會損害關係的事情。例如對方知道你不喜歡 A，便不做 A。因為我們希望建立起關係，並且確保對方能夠接受、並喜歡自己。

當關係開始穩定，對方能夠比較確定你能夠接受她時，對方往往會愈來愈多表現出她原來的自己、做自己平日做的事情、照顧自己原有的需要。這是一個很自然的過程，反映出關係趨向穩定，大家開始信任對方能夠接受真正的自己，開始真心相對。

## ~ 家中角色最真實

如果你希望提早知道對方的真實模樣，有個簡單方法，你可以去她家裏做個觀察：

1. 她跟父母、兄弟姊妹的互動模式；
2. 她在家中的行為、角色、責任；
3. 她家人對她的角色期望。

這些資料通常十分真實、可信。一般來說，深入的內在世界比較少人會跟家人分享，通常是留給跟摯愛分享的，幸運的人也許有一兩個密友分享內在在世界，而更多人是永遠無法跟任何人分享。

一個人在羣體、在關係裏面所扮演的的慣常角色、互動模式；對事情的慣常反應；個人習性之類，一般自小在家裏形成，在家人面前完全地表現出來。

通常人在關係的起初，會特別重視自己在關係裏面的需要，因此相對上會比較忽略自己的個人需要。例如，她也許會花較多時間陪你；花較多心思在你身上；為了遷就你而犧牲自己的私人時間、朋友、興趣、工作、個人追求之類。

當她感到關係開始穩定和安全，她會開始放下「她希望你看見她的樣子」，而逐漸表現出她原來的模樣，這個時候，你會開始看見真

# 畢生所學

從愛的角度剖釋人性

作者： 基斯  
編輯： 白靖奇  
封面插圖： 何泳彤  
設計： 4res  
出版： 紅出版（青森文化）  
地址：香港灣仔道133號卓凌中心11樓  
出版計劃查詢電話：(852) 2540 7517  
電郵：editor@red-publish.com  
網址：http://www.red-publish.com  
香港總經銷： 香港聯合書刊物流有限公司  
台灣總經銷： 貿騰發賣股份有限公司  
地址：新北市中和區中正路880號14樓  
電話：(886) 2-8227-5988  
網址：http://www.namode.com  
出版日期： 2018年11月  
圖書分類： 心理/ 兩性關係  
ISBN： 978-988-8568-21-5  
定價： 港幣118元正/ 新台幣470圓正

你畢生所學到的，就是如何去愛、如何做人。



ISBN 978-988-8568-21-5



9 789888 568215 >



專業出版 國際銷售

紅出版文化平台

加入我們：[www.red-publish.com](http://www.red-publish.com)

Mod&E.

上架建議：心理／兩性關係

定價：港幣 118 元正／新台幣 470 圓正