

横扫全球40年的强势力训练课程

强势

如何在工作、恋爱和人际交往中快速取得主导权？

告别“不好意思”，不再“委屈求全”，从此摆脱怯弱、纠结与焦虑……



《When I Say No, I Feel Guilty》by Manuel J. Smith, Ph.D.

[美]曼纽尔·J·史密斯 著 欧阳瑾 陈兰 译

强势

When I Say No, I Feel Guilty

如何在工作、恋爱和人际交往中快速取得主导权？



Manuel J. Smith, Ph.D.

[美] 曼纽尔·J·史密斯 著 欧阳瑾 陈兰 译



江苏文艺出版社

210014 江苏省南京市雨花台区
100000 北京市东城区王府井大街

图书在版编目(CIP)数据

强势 / (美) 史密斯 (Smith, M.J.) 著; 欧阳瑾, 陈兰译. -- 南京: 江苏文艺出版社, 2014

ISBN 978-7-5399-7340-1

I. ①强… II. ①史… ②欧… ③陈… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 071253 号

版权局著作权登记号: 图字 10-2014-137

WHEN I SAY NO, I FEEL GUILTY

Copyright © 1975 by Manuel J. Smith

Simplified Chinese translation copyright © 2014 by Beijing Just Read Culture & Media Co., Ltd.

This Translation published by arrangement with Doubleday, an imprint of The Knopf Doubleday Publishing Group, a division of Random House, Inc.

Through Bardou-Chinese Media Agency

博达著作权代理有限公司

ALL RIGHTS RESERVED

书 名 强势

著 者 (美) 曼纽尔·J·史密斯

译 者 欧阳瑾 陈 兰

责任编辑 姚 丽

特约编辑 王 澍

策 划 快读出版

版 权 快读出版

出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司

江苏文艺出版社

出版社地址 南京市中央路165号, 邮编: 210009

出版社网址 [http:// www.jswenyi.com](http://www.jswenyi.com)

经 销 凤凰出版传媒股份有限公司

印 刷 北京盛兰兄弟印刷装订有限公司

开 本 700 × 1000 毫米 1/16

印 张 21

字 数 270千字

版 次 2014年8月第1版 2014年8月第1次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5399-7340-1

定 价 42.00元

出现印装、质量问题, 请致电010-64787702 (免费更换, 邮寄到付)

版权所有, 侵权必究

谨以此书
献给我真正关注的人类
这一世间生灵

——曼纽尔·J·史密斯

强势十大法则

一、你有权坚持自己的行为、想法和情感，并对产生的一切后果负责。

二、坚持你要做的，不必解释。

三、帮不到别人，也不用内疚。

四、你有权改变想法。

五、犯错不可怕，但要承担后果。

六、你有权说“我不知道”。

七、要与人交往，但不要刻意讨好。

八、你有权做出“不合逻辑”的决定。

九、你有权说“我不明白”。

十、你有权说“我不在乎”。

强势

Assertiveness Training



////////// 强势语言技巧表 //////////

▣ “我是一张坏唱片”法

这种方法，是通过语气平静的重复方式，一而再再而三地说出你心中的想法，来教会你坚持不懈。让你无需预先演练怎样跟人争辩或怎样控制愤怒，就可以“愉快”地应对他人。

练习后的临床效果：让你能心安理得地不理睬他人带有操控性的话语圈套、有理有据的诱饵以及无关的诡辩，同时坚持你的观点。

▣ 可行折中法

在运用自主语言技能的过程中，无论何时，只要觉得不会损及你的自尊，那么向对方提出可行的折中办法，都是合理的。你可以一直跟他人讨价还价，以达成自己的物质目标，除非提出的折中方案危及了你本人的自尊。然而，要是最终目标涉及到你的自尊，那么就不可能达成任何折中办法。

▣ 自由信息法

这种方法，可以教会你辨认社交伙伴在日常交谈中透露出的一些简单线索，这些线索表明此人对什么感兴趣、很看重什么。

练习后的临床效果：让你在跟他人交谈时不那么羞涩，同时还能鼓励你的社交伙伴，让他们更自在地谈论自己。

▣ 自我表露法

这种方法，可以教会你接受和发起讨论，不管这种讨论针对的是你的性格、行为、生活方式或智慧等方面的优点还是缺点，从而改善

你们之间的社交沟通，并减少操控行为。

练习后的临床效果：让你可以心情舒畅地透露你自身和生活相关的情况，这些情况在以前会让你产生无知、焦虑或内疚感。

▣ 迷惑法

这种方法，是通过平心静气地向批评者承认他所说的话可能有道理的方式，教会你接受他人带有操控性的批评，但同时也让你保持评判自己行为的权利。

练习后的临床效果：让你能心安理得地接受他人批评，而不会变得焦虑不安或戒心重重，同时也让那些利用这种操控性批评的人捞不着什么好处。

▣ 否定决断法

这种方法，是通过坚定而感同身受地赞同他人针对你所提出的批评，无论这种批评恶意还是有益，从而教会你承认自己的过错和失误（无需道歉）。

练习后的临床效果：让你能心安理得地看待自己行为或性格方面的缺点，而不会产生自卫心理和焦虑感，同时减少批评者的怒气或敌意。

▣ 否定询问法

这种方法，可以教会你主动鼓励他人对你提出批评，以便利用这些批评意见（要是有用的话），或彻底消除这些意见（要是带有操控性的话），同时能够鼓励批评者变得更强势，使批评者少用操控伎俩。

练习后的临床效果：让你在亲密关系中，能更加自在地寻求他人对你的批评意见，同时促使对方表达出真实的负面情感，从而改善你们之间的沟通和交流。

前言

强势法则及其语言技巧——专业说法是“系统性自主疗法”（the theory and verbal skills of systematic assertive therapy）——这一理论，是我和朋友、同事长期实践的产物。这个想法源于1969年，我担任和平队^a培训发展中心的现场评估官之时。在那年的经历之后，我想开发出一种能让人们学会自主应对矛盾的系统性方法。在此之前，我失望地发现，临床心理学家所使用的传统方法——它们被别出心裁地称作“整体疗法”——作用极为有限。危机干预、个体咨询或心理治疗，以及包括感受训练和会心小组^b的群体性方法，对于心理状态相对正常的人来说，在应对日常人际问题上几乎没什么作用，但这些人问题，大多数和平队的受训人员在各自的国家都曾碰到过。

经过了12周的强化训练后，我们安排了一群哲学博士、心理学家、语言教师以及志愿者蹲在尘土飞扬的地上，假装成拉美地区的农民，同时让受训人员向这些假农民介绍某种便携式农药喷雾器。后来的结果表明，我们没能帮到这些满怀热情的年轻受训男女。当受训人员开始进行现场演示时，假农民们显得对农药喷雾器毫无兴趣，相反，对这群来到田间地头的受训人员，他们却饶有兴致。尽管受训人员可以回答农艺、病虫害控制、灌溉或施肥相关的问题，但对于农民首先问到的各种问题——“是谁派你们到这里来卖机器的？”“你们为什么大老远从美国跑来告诉我们这

^a 和平队：Peace Corps。1961年3月由美国总统肯尼迪下令成立，任务是前往发展中国家执行美国的“援助计划”。

^b 会心小组：Growth-encounter group。这是美国一种现代精神病学集体疗法。具体方法是在特定时间通过心理治疗的团体活动来促进个人成长，但这种成长更多是从人际关系的角度出发和评价的。又译作“交朋友”心理治疗小组、感受交流小组或邂逅小组等。

个？”“你们想从中得到什么？”“你们为什么首先来我们村？”“为什么我们就得种出更好的庄稼呢？”……却没有一个受训人员能够令人信服地回答。当受训人员气恼地试图谈论农药喷雾器时，假农民却仍不停地询问他们来访的原因。

我记得，没有一名受训人员能强势地回答：“鬼才知道……谁能回答出所有的问题啊？我可不行。我只知道，我就是想来和你们结识结识，让你们看看这台机器可以种出更多的粮食。”他们发现自己面对质问——说他们动机不纯——而无可辩解时，缺乏强势、有效的言语应答。这次尴尬的经历，给大多数受训人员都留下了无法忘怀的记忆。

虽然教给他们的语言、文化和专业技能已经足够，但我们压根儿就没有教会他们，如何强势地去应对他人的审视，这种带有批评性的个人审视，针对的是他们的动机、需求、弱点，甚至是长处。我们没有教会他们如何应对这种情况：受训人员想谈论农艺，而那些假农民却像真农民那样，想谈论受训人员。我们没能教会的原因，在于那时我们并不知道要教什么。我们并未教会受训人员怎样去坚持自身权利，同时无需给出理由，表明自己做的事是正当的。我们没有教会受训人员简单地回应：“因为我想要……”，并把其余的问题，留给受训人员打算帮助的那些人。

在结束前的几周，我尝试过各种训练方法，将它们用在许多接受能力强的受训人员身上。可是，随着最后一周越来越接近，回避我的受训人员也越来越多。那时，虽然我心中掠过所有想法都没有结果，也看不到一丝成功的希望，但我的确观察到了一个重要的现象：在面对他人带有批评性的个人审视时，那些应对差的受训人员无法承认失败——他们觉得，自己必须完美无瑕。

1969年到1970年，我担任加州贝佛利山行为治疗中心和塞普尔维达退伍军人管理局医院的临床医生，那时又再一次观察到了相同的现象。在

对一些患者（病症从标准或轻微恐怖症到严重的神经官能紊乱症甚至精神分裂症）进行治疗时我发现，许多人应对问题所表现出的缺陷，与那些年轻的受训人员没有两样，只是程度严重得多。

有名患者尤其如此。他非常明显地拒谈与自己有关的任何情况，以至于在4个月的传统心理治疗过程中，他总共只说了几十句话。由于他不说话、不交流，并且在与他人相处时表现出明显的焦虑症状，所以他被诊断为患有严重的焦虑性神经官能症。直觉告诉我，他只是和平队受训队员综合症的一个极端病例。于是我开始改变疗法，不再“谈论”他自己，转而谈论生活中最让他困扰的人。几周中，我得知他对继父既害怕，又充满敌意，他的继父对待他只有两种方式——要么挑剔指责，要么就是以恩人自居。不幸的是，这位年轻的患者除了承受，并不知道还有其他什么方式可与继父相处。结果，只要继父这位权威人物在场，患者就只能一声不吭。他的这种非自愿的沉默，源于他害怕被继父指责，也源于他知道无法自保的心理，这种沉默逐渐泛化，便成了那些最不自信的人所采取的应对方法。

当我问这个担惊受怕的年轻人，他有没有兴趣学习如何应付继父时，他便开始像一个正常人对另一个正常人那样，跟我交谈了。我们用实验方法对他进行治疗，让他对来自继父、家人以及其他人的责难不再敏感。两个月后，这位“哑巴神经官能症”患者，带着一帮其他的年轻患者外出豪饮了一场，回到病房后，又平和、愉快地狂欢了一夜，之后便出院了。据最新报告表明，他已经上了大学，并且不管继父如何反对，他都想穿什么就穿什么，想做什么就做什么。

这次成功而颇具新意的治疗后，退伍军人管理局医院的首席心理学家马特博士鼓励我，要我将这些治疗法运用到其他类似患者身上，并针对非自我肯定的人开发出一套系统的治疗方案。在1970年春夏之间，本书中所描述的自主治疗技巧都接受了临床评估，评估由主任医师、我的同事泽

夫·瓦德纳博士负责，在塞普尔维达退伍军人管理局医院和行为治疗中心两处进行。

自那以后，我、我的学生和同事都发展并运用了强势法则，教那些不够自我肯定的人，如何在各种不同环境下快速、强势地应对他人，取得主导权。我们还在各地讲授这些自主训练技巧，并在许多专业会议上作报告。对于那些接受治疗并从中受益的人，无论是有语言交流障碍的普通人（正如那些和平队受训队员一样），还是神经官能症患者（就像那名“哑巴”患者一样），我觉得都不重要。本书中所描述的理论 and 技巧，都是根据我本人和同事的临床经历总结而成。我的目标是，通过本书的写作，对“强势”这一理论及其实践进行总结，以帮助尽可能多的人更好地理解这一点：在面对日常生活里的各种人和各种情况时，当我们感到被动，感到不好意思或者不知所措，那么我们应该怎样来应对。

曼纽尔·J·史密斯

于洛杉矶威斯特伍德村

目 录

▣ 强势十大法则

▣ 强势语言技巧表

▣ 前言

Part 1 你为什么需要强势？

无论你做什么，别人都会给你带来一个又一个的问题、矛盾和困扰。很多人都会不切实际地认为，与问题共存，是不健康的。但事实并非如此！生活总会给人带来问题，这才符合自然规律。真正的问题在于，人们总是无能应对问题。在很多时候，你不够强势！

Chapter 1 强势：面对矛盾与困扰时，最好的应对之道 / 3

只要与人打交道，就一定会存在矛盾 / 4

祖先留下三种解决矛盾的能力：争斗、逃避、用语言解决问题 / 6

现代社会，比争斗与逃避更好的，是语言上的强势 / 8

强势与生俱来，但你在成长中渐渐丢失了它 / 15

Chapter 2 他人对你的隐形操控无处不在，你必须强势 / 23

首先要认识到——只要你不允许，就没人能操控你 / 26

强势法则一：你有权坚持自己的行为、想法和情感，并对产生的一切后果负责 / 27

从你与他人的三种关系，解读他人对你的操控 / 29

强势是不道德或不合法的吗？ / 36

Chapter 3 **我们在哪些方面必须强势** / 41

强势法则二：坚持你要做的，不必解释 / 41

强势法则三：帮不到别人，也不用内疚 / 43

强势法则四：你有权改变想法 / 47

强势法则五：犯错不可怕，但要承担后果 / 48

强势法则六：你有权说“我不知道” / 50

强势法则七：要与人交往，但不要刻意讨好 / 52

强势法则八：你有权做出“不合逻辑”的决定 / 55

强势法则九：你有权说“我不明白” / 57

强势法则十：你有权说“我不在乎” / 60

Part_2 **训练你的强势力**

虽然你明白必须强势，可一旦遇到事，你又会觉得“我做不到”“我不能那么干”，或者相反的，你会发怒、咄咄逼人、大喊大叫——这些都不是强势。强势最重要的心理素质，就是坚持、执着，就是一而再再而三地说出你真正的意愿。强势的语言技巧，是需要训练的，而日常生活，就是你最好的战场。

Chapter 4 **始终如一地坚持你的意愿** / 67

表现强势的技巧一：“我是一张坏唱片”法 / 68

对话 1. 卡洛与超市店员：坚持要回丢失的肉 / 70

对话 2. 卡洛与上门推销员：坚持说“不” / 76

表现强势的技巧二：可行折中法 / 79

Chapter 5 **掌握沟通上的强势，消除交际挫折感** / 85

表现强势的技巧三：自由信息法 / 87

- 表现强势的技巧四：自我表露法 / 87
- 对话 3. 皮特和珍：第一次约会时，避免尴尬 / 90
- 防止受到操控的方法：向他人表露自己的担忧 / 93
- 表现你的强势，要注重眼神交流 / 94

Chapter 6 强势应对他人的“批评”式操控 / 97

- 表现强势的技巧五：迷惑法 / 100
- 对话 4. 学员在课堂上运用迷惑法，应对别人的批评 / 104
- 表现强势的技巧六：否定决断法 / 111
- 不管是表扬还是批评，对强势的人来说，都一样 / 114

Part_3 如何在日常生活中运用强势

要想真正在日常生活中熟练、自如地运用强势技能，大量的练习是必不可少的，好在，实战练习的机会随处可见：生活中存在无数与人交往的场景，无论是与陌生人，还是与亲人、朋友，甚至在夫妻间、情侣间，都可能产生矛盾与困扰。把握强势的核心法则，活用上面谈到的多种语言技巧，你一定能取得主导权，实现自己的真正意愿。

Chapter 7 鼓励你最亲密的人，别被“是非对错”操控 / 117

- 表现强势的技巧七：否定询问法 / 118
- 对话 5. 贝丝运用否定询问法，应对别人的批评 / 120
- 对话 6. 波比运用否定询问法，应对别人的操控 / 123
- 对话 7. 学员在课堂上运用否定询问法，以获得加薪 / 125

Chapter 8 日常人际关系——强势地“谈钱不伤感情” / 131

- 对话 8. 学员应对上门推销员
——最低成本的强势训练 / 132

- 对话 9. 安妮将不合格商品成功退货
——磨练你的韧性 / 134
- 对话 10. 安迪应对愤怒的客户投诉
——使你面对他人不再焦虑 / 139
- 对话 11. 马克应对推托责任的商家
——多说几个“不行”，达成折中方案 / 142
- 对话 12. 多萝西与陌生公众打交道
——应对无法满足的要求 / 147
- 对话 13. 阿诺德要求汽车经销商修车
——综合运用强势技巧 / 151
- 对话 14. 杰克要求对方退款
——预测对方行为，提前准备 / 154
- 对话 15. 病人与医生之间
——处理好焦虑心理，理性地面对需求 / 164

Chapter 9 职场人际关系——应对上级或专业人士 / 171

- 对话 16. 迈克拒绝上司的加班要求
——坦率说出自己想要什么、不想要什么 / 173
- 对话 17. 萨姆让员工增加工作量
——多使用迷惑法 / 176
- 对话 18. 贝蒂应对干涉私生活的老板
——别害怕，也别发脾气 / 179
- 对话 19. 米尔特和迪伊参加面试
——不要掩饰紧张，承认它 / 182
- 对话 20. 卡尔应对喜欢摆布别人的制片人
——避免被操控而作出承诺 / 194

- 对话 21. 苏珊演讲时，应对批评
——将迷惑法用到底 / 199
- 对话 22. 罗恩做报告时，应对打岔和提问
——综合运用强势技巧 / 203
- 对话 23. 应对儿童的不满
——倾听、理解，而非让步 / 206
- 对话 24. 斯科迪鼓励女儿遵守规则
——持久地表露不安 / 212

Chapter 10 朋友与亲戚关系——想出折中方案或直接说“不” / 223

- 对话 25. 当同事、朋友想借车
——对他说“不” / 226
- 对话 26. 波比应对提要求的邻居
——在毫无思想准备时，保持冷静沉着 / 230
- 对话 27. 艾伦的好友问他借钱做生意
——说出自己的担心 / 232
- 对话 28. 桑迪面对事事插手的父母
——从权威压迫式巧妙转变为平等互动式 / 234
- 对话 29. 保罗让父亲不再干涉自己的婚姻和工作
——综合运用强势技巧 / 241
- 对话 30. 丹娜和贝丝应对性伴侣的操控
——综合运用强势技巧 / 253

Chapter 11 夫妻、情侣关系——巧妙运用强势，促进性爱和谐 / 269

- 畏惧和怒火：引发性障碍的情感根源 / 271
- 强势为什么有助于改变你的性生活 / 276

- 对话 31. 丈夫杰克对妻子说，他们的性生活乏味
——寻找双方认可的折中方案 / 278
- 对话 32. 家庭主妇与丈夫商量，想上班工作
——坦率说出想法，拒绝被操控 / 287
- 对话 33. 妻子姬儿对丈夫提出性问题
——鼓励丈夫提出批评，并且自己不生气！ / 292
- 对话 34. 妻子姬儿与丈夫聊婚姻问题
——放弃“自我保护”心理 / 297

▣ 结语 做你自己行为的评判者 / 311

▣ 本书参考文献 / 314