

强势：纪念版



[强势：纪念版 下载链接1](#)

著者:[美]曼纽尔·J.史密斯

出版者:江苏凤凰文艺出版社

出版时间:2018-9

装帧:平装

isbn:9787559419828

被上司的命令“控制”；被父母的干涉“左右”；在朋友或伴侣的不合理请求面前“委

曲求全”；与陌生人打交道时因为不好意思“吃哑巴亏”……

人生太多被动的时刻，让你感到哑口无言、紧张不安、害怕、内疚……这些压力大多来自于你不敢对别人说不！

10大强势法则、7类语言技巧、34节话式精彩实战训练课，教你一步一步实现你的强势！

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

强势法则二：坚持你要做的，不必解释

强势法则三：帮不到别人，也不用内疚

强势法则四：你有权改变想法

强势法则五：犯错不可怕，但要承担后果

强势法则六：你有权说“我不知道”

强势法则七：要与人交往，但不要刻意讨好

强势法则八：你有权做出“不合逻辑”的决定

强势法则九：你有权说“我不明白”

强势法则十：你有权说“我不在乎”

教科书式的内容，生动、具体的对话式实战模拟，几乎适用于所有人群，让你做回自己，勇敢说不！教你应对咄咄逼人的客户、推诿扯皮的同事、控制欲超强的父母、毫不退让的伴侣，从而有效推进工作、遵从自己内心、摆脱不好意思、改善夫妻关系……

编辑推荐

★ 兰登书屋畅销经典！美国亚马逊心理自助书销量排名前列！

★ 10大强势法则，教你坚持自己、实现强势！

★ 7类技巧，让你迅速掌握强势语言！

★ 34节对话式精彩实战训练课，让你在工作、恋爱、人际交往中快速取得主导权！

★ 教科书式的内容，生动、具体的对话式实战模拟，适用对象几乎涵盖所有人群：父母、伴侣、同事、朋友、上司、下属、谈判对手、推销人员……

★ 68个国家和地区引进版权，畅销全球40多年，销量累计逾千万册！

★ 世界500强企业员工和美国白宫智囊团、多个国家的外交人员亲身实践推荐！《纽约时报》《时代周刊》等联袂推荐！

媒体推荐

★ “《强势》揭示了每个人都试图‘操控’他人这一隐秘而无情的事实，并且教你学会如何在别人的‘操控’下成功逆转局面。这是一本真正能改变你一生的书！”——《纽约时报》

★ “曼纽尔·J.史密斯是心理自助领域伟大的先行者。”——《泰晤士报》

作者介绍:

曼纽尔·J.史密斯

著名心理学大师，美国权威、著名心理学家，在加州大学担任心理学教授，同时也是美国心理学会、精神生理学研究协会的会员。

自20世纪60年代起，他对“强势”这一革命性的心理自助领域发起研究，并于1975年首次将研究成果集结于本书出版。40余年来，本书多次荣登美国亚马逊图书畅销榜前列，并先后被英、德、荷、日等几十个国家和中国香港、台湾地区引进版权，全球热销逾千万册。

目录: Part 1 你为什么要强势?

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 / 22

首先要认识到——只要你不允许，就没人能操控你 / 25

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 / 26

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？ / 35

Chapter 3 我们在哪些方面必须强势 / 40

强势法则二：坚持你要做的，不必解释 / 40

强势法则三：帮不到别人，也不用内疚 / 42

强势法则四：你有权改变想法 / 46

强势法则五：犯错不可怕，但要承担后果 / 47

强势法则六：你有权说“我不知道” / 49

强势法则七：要与人交往，但不要刻意讨好 / 51

强势法则八：你有权做出“不合逻辑”的决定 / 54

强势法则九：你有权说“我不明白” / 56

强势法则十：你有权说“我不在乎” / 59

Part 2 训练你的强势力

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 / 84

表现强势的技巧三：自由信息法 / 86

表现强势的技巧四：自我表露法 / 86

对话3. 皮特和珍：第一次约会时，避免尴尬 / 89
防止受到操控的方法：向他人表露自己的担忧 / 92
表现你的强势，要注重眼神交流 / 93
Chapter 6 强势应对他人的“批评”式操控 / 96
表现强势的技巧五：迷惑法 / 99
对话4. 学员在课堂上运用迷惑法，应对别人的批评 / 103
表现强势的技巧六：否定决断法 / 110
不管是表扬还是批评，对强势的人来说，都一样 / 113
Part 3 如何在日常生活中运用强势
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” / 130
对话8. 学员应对上门推销员——最低成本的强势训练 / 131
对话9. 安妮将不合格商品成功退货——磨炼你的韧性 / 133
对话10. 安迪应对愤怒的客户投诉——使你面对他人不再焦虑 / 138
对话11. 马克应对推脱责任的商家——多说几个“不行”，达成折中方案 / 141
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 / 150
对话14. 杰克要求对方退款——预测对方行为，提前准备 / 153
对话15. 病人与医生之间——处理好焦虑心理，理性地面对需求 / 163
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——避免被操控而做出承诺 / 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 / 207
对话24. 斯科迪鼓励女儿遵守规则——持久地表露不安 / 213
Chapter 10 朋友与亲戚关系——想出折中方案或直接说“不” / 222
对话25. 当同事、朋友想借车——对他说“不” / 225
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 / 229
对话27. 艾伦的好友问他借钱做生意——说出自己的担心 / 231
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 / 233
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 / 240
对话30. 丹娜和贝丝应对性伴侣的操控——综合运用强势技巧 / 252
Chapter 11 夫妻、情侣关系——巧妙运用强势，促进性爱和谐 / 267
畏惧和怒火：引发性障碍的情感根源 / 269
强势为什么有助于改变你的性生活 / 274
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 / 276
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 / 285
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！ / 290
对话34. 妻子姬儿与丈夫聊婚姻问题——放弃“自我保护”心理 / 295
结语 做你自己行为的评判者 / 309
本书参考文献 / 313
• • • • • ([收起](#))

[强势：纪念版 下载链接1](#)

标签

社会学

心理学

很喜欢！希望有机会拜读！

想读，一定很精彩！

诗词

儿童文学

随笔

言情

评论

人生太多被动的时刻，让你感到哑口无言、紧张不安、害怕、内疚……这些压力大多来自于你不敢对别人说不！

[强势：纪念版_下载链接1](#)

书评

我们大多数人都有过类似这样的体验：
去商场买衣服，本来对某件衣服感觉还可以，但是又有某些细节不是太喜欢，理由可能是颜色不好或者大小不合或者价钱太贵，甚至你也说不出所以然，只是还没有喜欢到你

愿意下决心买下它，可导购小姐一说这衣服和你气质多搭和你身材多配...

豆瓣上曾经有一篇很红的文章，叫《强势母亲对家庭的毁灭性》（大概是这么个题目），说的是如果一个家庭中主妇是个强势女人，那么会对孩子的成长很不利。这篇文章的观点我很赞同。因为现实中周围有过这样的例子。话题再回到这本《强势》。这本书的主要内容，是说强势在人一生中...

有句话说：做自己最快乐。为什么呢？因为，当一个人开始做自己喜欢的事情时，心情肯定是愉悦的，那当然开心了。不过，在日常工作和生活中，往往会因为不好意思拒绝别人，而勉为其难，让自己不太开心，那么，如何才能真正做自己，活出快乐的自我呢？拼读《强势》这本书，你将会...

这本书是失语者的武器，无语者的福音，更是懦夫的救星！不少人肯定都遇到过明明自己有理，但是还是被别人几句话说的（确切地说，是怼的）一时语塞、张口结舌、无话应对的情况，很快自己或者被别人牵着鼻子走，举手投降，放弃立场，然后心里憋屈，或者像极少数人一样勃然大怒，...

本书是作者通过自己的教学实践经验，并结合多个科学领域的研究，所写出的传世之作。书中告诉了我们如何强势，如何面对强势等问题。那么，如何才能强势呢？
1.树立强势并不是你的过错这一观念。你有权坚持自己的行为，想法以及感情，并对产生的一切后果负责
2.改掉那些使你软弱...

生活中，我们要与不同的人去交往，从交际中获得我们所需的物质或情感需求。但是，有些我们在日常生活中或许称之为“老好人”的人，面对周围人的各种各样的请求，常常会做出一些违背自己心意的事情，更甚者，常常会损害自己的利益而去满足其他人的需求。虽然我们常常被教导说“...

这本书从本质上是给弱势方来强化内心用的，只有内心强大了才不会给人操控，从而从各方面来坚定维护自己的权利，所以我更认同强势赋予维权这两个字的重要意义。
天生强势的人其实是少数，有维权意识的人在生活中是少部分，往往我们被家庭环境、上下级关系、以及商务关系左右而...

我们不擅长说No，经常违心地答应别人的要求，因为我们习惯了当好人。心存善念是应该的，但来者不拒，永远压制自己的本意，这样的“烂好人”最终会让别人对你变本加厉，自己也会痛苦不堪。曾经我一度“烂好人”到病入膏肓的地步，比如，当别人来问我一个word里面的某个小用法时...

当我们想说NO时，又不会愧疚
说实话，我不太喜欢工具书，我甚至鄙视看工具书的人。
现在，我知道，我太无知了，且很傻，很天真。
如果我是一个书商的话，我带着这种偏见，那肯定将是一个失败或者赚不了多少钱的书商。因为事实上，工具书是卖得最好的，是最受欢迎的。因为它有...

人善被人欺，马善被人骑。现实生活中不乏有许多强势的人存在，那么这个人为什么不能是你呢？
听过许多人讲，我就是太善良才会被欺负。为何不把强势当做一门学问，试一试让自己更强大呢？
你也许有过这种经历，这件事你明明不想做，但周围所有的声音都在告诉你。你必须做，你一...

读到一半的时候就有感受，这是本好书，有科学的逻辑，有真实的案例，哪怕英语的语境和汉语的语境有差异，也足够学到很多技巧了。读到最后，想起这半生遭遇，泪流满面，其实是有办法解决那些问题的，并不是之前一直认为的那样命运里的无能为力。是

自己无知无能而已。但是，即然...

大家早上好，欢迎打开剽悍晨读，每天进步一点点，坚持带来大改变。今天是2018年3月7日，我们要给大家分享的书是《强势》。

本书作者曼纽尔是美国权威且负盛名的心理学家，他以书中内容为基础开发的“强势力训练课程”，曾在美国引起轰动。强势看不见听不着，但是它体现在语言等...

[强势：纪念版 下载链接1](#)