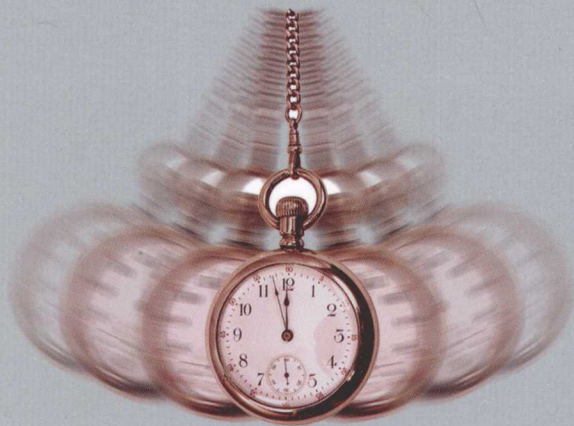


*the Power of Psychological Hint*

# 心理 暗示术

## 社交中的心理策略

田秋 戢彩玲 编著



我们随时都可能被别人暗示，也能通过暗示让别人按我们希望的去做。

掌握暗示的技巧，快速成为社交高手。



化学工业出版社  
米立方出版机构

*the Power of Psychological Hint*

# 心理 暗示术

社交中的心理策略

田秋 戢彩玲 编著



化学工业出版社

米立方出版机构

·北京·

## 图书在版编目(CIP)数据

心理暗示术：社交中的心理策略 / 田秋，戢彩玲编著. —北京：化学工业出版社，2010.6

ISBN 978-7-122-08535-1

I. 心… II. ①田… ②戢… III. 暗示—基本知识 IV. B842.7

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第085553号

---

责任编辑：李征 邹丹

装帧设计：黑羽平面工作室

责任校对：徐贞珍

---

出版发行：化学工业出版社 米立方出版机构

(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)

印装：大厂聚鑫印刷有限责任公司

710mm×1000mm 1/16 印张14 字数158千字 2010年8月北京第1版第1次印刷

---

购书咨询：010-64518888 (传真：010-64519686) 售后服务：010-64518899

网 址：<http://www.cip.com.cn>

凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

---

定 价：29.80元

版权所有 违者必究

# 目录



## 一

### 提升形象的暗示

1

1. 穿着体面的服饰——暗示自己“有身份” 2
2. 在一流的地点出现——暗示自己的身价 4
3. 利用奖状、证书等“小道具”——暗示自己的成就 6
4. 措辞笃定——暗示自己自信 8
5. 提出难以回答的问题——暗示自己占上风 10
6. 借第三方的口夸奖自己——暗示自己的成就 12
7. 提到认识的名人——暗示自己“是个人物” 15
8. 掌控见面的时间——暗示自己重要 17
9. 表现自己很忙——暗示自己是重要人物 19
10. 在自己的场地谈判——暗示“我的地盘我做主” 21
11. 不让对方“接近”——暗示自己地位高 23
12. 坐在背光处或角落——暗示自己的领导地位 25
13. 昂首挺胸，正视别人——暗示自己自信 27
14. 慢点说话——暗示自己庄重 29
15. 签名写大点——暗示自己自信 31
16. 摆设一些艺术品——暗示自己格调不俗 33
17. 做出详尽的描述——暗示自己信息可靠 34
18. 让权威替自己说话——暗示自己信息可靠 36
19. 说些别人不知道的东西——暗示自己博学 38
20. 透露有限的信息——暗示自己的话重要 40
21. 主动说出缺点——暗示自己诚实 43
22. 小额借贷，好借好还——暗示自己诚信 45
23. 故意说反话——暗示否定谣言 47



## 拉近距离的暗示

49

1. 穿与对方相似的衣服——暗示彼此相似 50
2. 模仿对方的身体语言——暗示彼此相似 52
3. 找到与对方的共同之处——暗示彼此相似 54
4. 多叫对方名字——暗示重视对方 57
5. 见面时主动打招呼——暗示自信与友好 59
6. 表现出喜欢对方——暗示彼此亲近 60
7. 进入对方的“身体领地”——暗示关系亲密 62
8. 跟对方谈谈私事——暗示关系亲密 65
9. 身体前倾，附和对方——暗示认真倾听 67
10. 暴露自己的小缺点——暗示自己可亲近 69
11. 求对方帮个忙——暗示对方的优越 71
12. 多说“我们”——暗示彼此是一体 73
13. 和对方一起做事——暗示彼此是一体 75
14. 找到共同的敌人——暗示彼此是一体 77
15. 显得很了解对方——暗示自己值得交往 79
16. 幽上一默——暗示自己随和可亲 81
17. 与对方并排坐——暗示关系友好 83
18. 开会时用圆桌——暗示彼此平等 85
19. 坐到上司附近——暗示自己与上司关系近 87
20. 满足对方口腹之欲——暗示关系亲近 89



## 鼓励别人的暗示

91

1. “你是好人”——暗示你应做好事 92
2. 给对方好听的头衔——暗示其工作重要 95
3. “这事只有你能干”——暗示重视对方 97
4. “你能行吗？”——暗示“希望你能行” 99
5. 让对方公开承诺——暗示对方必须做到 101
6. 借别人的口夸奖对方——暗示欣赏对方 103
7. 给对方找个正当理由——暗示对方应该去做 105
8. 描绘美好的前景——暗示此事值得做 107

9. 拿对方的成绩开玩笑——暗示夸赞对方 109
10. 点名让其身边的人发言——暗示其参与 111



## 四 批评别人的暗示 113

1. 旁敲侧击指出问题——暗示对方改正 114
2. 对问题点到即止——暗示批评对方 116
3. 责备自己——暗示批评对方 118
4. 先赞扬，再指出问题——暗示温和的批评 120
5. 对犯错的人不批评却鼓励——暗示信任对方 122
6. “我自己也犯过类似错误”——暗示犯错不可怕 124
7. 给对方的错误找个借口——暗示给对方留面子 125
8. 让甲去说服乙——暗示甲有此问题 127
9. 让第三者指出问题——暗示对方的错误 129
10. 赞扬其他人——暗示批评对方 131
11. 夸对方不具备的优点——暗示对方培养此优点 133
12. 夸赞对方过度的优点——暗示这是缺点 134
13. “我不同意你，但我也可能是错的”——暗示自己是对的 136
14. 自言自语说出不满——暗示对对方不满 138
15. “我想你也一定这样想”——暗示正确的观点 139
16. 利用玩笑说反话——暗示批评 141
17. 批评类似的情况——暗示批评此事 143
18. 示范正确的做法——暗示错误所在 145
19. 告诉对方自己受到的损害——暗示对方的错误 147
20. 让对方体验其做法的后果——暗示对方的错误 148



## 五 拒绝别人的暗示 151

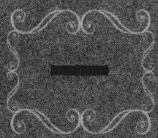
1. 做出自己很忙的样子——暗示对方长话短说 152
2. 谈话时眼睛看着别处——暗示结束谈话 153
3. 故意说客气的话——暗示拉开距离 155
4. 消极应对——暗示对方退却 156

- |                          |     |
|--------------------------|-----|
| 5. 相信对方“能搞定”——暗示拒绝请求     | 158 |
| 6. 显示已尽力却无法解决——暗示对方放弃    | 160 |
| 7. 换个角度传达坏消息——暗示虽拒绝仍尊敬对方 | 162 |
| 8. 装糊涂，不接招——暗示拒绝回答       | 164 |
| 9. 开个无厘头的玩笑——暗示拒绝        | 166 |
| 10. 故意给对方不重要的工作——暗示对方辞职  | 168 |
| 11. 故意做让恋人讨厌的事——暗示对方分手   | 169 |

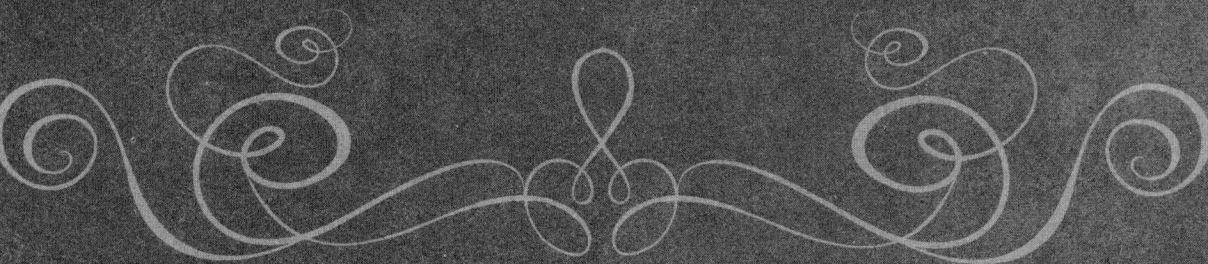
## 六

### 引导别人的暗示 171

- |                             |     |
|-----------------------------|-----|
| 1. “许多人都是这样的”——暗示“你也应这样”    | 172 |
| 2. “如果我是你……”——暗示建议对方        | 173 |
| 3. 跟对方建议和商量——暗示自己的要求        | 175 |
| 4. “不经意”地提出自己的看法——暗示这是对方的看法 | 178 |
| 5. 给对方几个选择——暗示自己的建议         | 180 |
| 6. 让对方参与某事——暗示对方接受此事        | 182 |
| 7. 还有比这更糟的——暗示对方接受这个        | 184 |
| 8. “机会已经差不多了”——暗示对方快做决定     | 186 |
| 9. 选择合适的环境——暗示某种氛围          | 188 |
| 10. 在小事上赢得认同——暗示大事上也会一致     | 191 |
| 11. 肯定对方的疑虑或反对——暗示不勉强对方     | 193 |
| 12. 让对方感觉占上风——暗示对方让步        | 195 |
| 13. 把大数分成小数——暗示数量不多         | 197 |
| 14. 制造自然的氛围——暗示对方帮忙         | 199 |
| 15. 提醒对方欠自己的情——暗示对方答应自己     | 201 |
| 16. 表现出可怜的样子——暗示对方帮忙        | 203 |
| 17. 对方跑题时，用小动作打断他——暗示其回到正题  | 206 |
| 18. 插入适当的话——暗示转移话题          | 207 |
| 19. 把丑话说在前面——暗示如果出错不要批评自己   | 209 |
| 20. 放慢动作——暗示对方不要激动          | 211 |
| 21. 顾左右而言他——暗示对方降低攻势        | 212 |
| 22. 灵活运用表情手势——暗示对话走向        | 215 |
| 23. 灵活运用握手方式——暗示与对方的关系      | 217 |



# 提升形象的暗示







## 穿着体面的服饰 ——暗示自己“有身份”

虽说内在比外表重要，但是人往往会被外表所吸引。心理实验证明，穿着得体的人，更容易得到别人的信任。

试想，在等候红绿灯的时候，如果你不管现在正是红灯而穿过马路，周围的人会有什么样的反应呢？一项实验告诉我们：如果是一个穿着邋遢的男人无视交通信号而走过马路，几乎所有的人都只是默默地看着；然而，如果是穿西装、打领带的人无视红灯而穿过马路，就会有一些人跟着过马路。

可见，外表整洁、体面的人更容易得到人们的信任。现实中，这条规律也屡次被验证。

身家过亿的富商刘先生曾经有心投资高科技事业。他曾与一位中关村的计算机天才见过一面，这位天才在描述了自己的网络前景后，要求投资一千万。刘先生回忆道：

“他穿着廉价西服和毛衣，打着领带，脚上穿一双沾着灰尘的破皮鞋，牙齿不干净又发黄，头发看起来有一周没洗了，像稻草似的，而且他目光狡诈，方方面面都给我一种感觉：他来自一个没有良好教养的家庭。我怀疑他是那种心胸狭隘、没有理性商业思维、

渴望一笔交易就致富的人，可能有很大的欺骗性，在商业合作中的行为难以预测。”

可以想象，他们没有达成合作的意向。

这也难怪，人们对于刚接触到的人，总是会凭本能对其外表进行判断：他像是干什么的，他像好人还是坏人，他像让人喜欢的人还是让人讨厌的人，等等。因为外表是最直观的，人们在不熟悉的情况下，只能通过亲眼所见、亲耳所闻，对其他人形成初步的判断。人们总说“以貌取人”不对，但是现实中几乎没有完全不以貌取人的人。

因此，形象专家建议：我们应该从着装入手，尽量穿得整洁、体面，以给别人留下良好的印象。你穿上那样的服装，就是在向别人暗示：你是社会的中上层人士，是可信赖的人。

而要做到这点，最简单的方法就是：只买那些比较高档的服装。

你也许要说：“但是我没有那么好的经济条件啊！一件名牌服装够我一两个礼拜的生活费了！”但是，也许你买不起许多名牌，一两件总还能买得起吧？那你就买一两件比较高档的衣服，而不要买一大堆廉价的衣服，就是说，在穿着上要奉行“宁缺毋滥”的原则。

穿上高档的服装，才可能给人留下良好的印象，更容易取信于人，也许会给你带来更大的成功。

# 2



## 在一流的地点出现 ——暗示自己的身价

我们是否都有这样的心理，在去一个公司或一个律师事务所或一家诊所时，总要忍不住对它的环境观察一番。我们会在心里判断：这个环境是否讲究、气派、优雅、舒适等。这些机构外在的形象，很大程度上会影响到我们对它品质的判断。

因此，一个从事专门职业的人，如律师、会计、建筑师、人寿保险经纪人等，要想提升自己的形象，就不要让你的办公室流于低档。在装饰你的办公室时，最好雇用专业的室内装饰家。

因为在商业活动中，你所处的地方，是你形象的重要部分。

日本索尼公司的总裁盛田昭夫是个很节俭的人。一开始，他去美国办事，为了节省费用，总是住最便宜的旅馆，吃饭也去自助餐厅。后来有人提醒他，这样做和他的大公司总裁的身份太不相符，在公众面前会降低公司的形象。他觉得有道理，从此就宁可住高级旅馆最便宜的房间，也不住低级旅馆最好的房间，而且还到高级饭店去用餐。

对他来说，这样做不是为了追求自己的享受，而是为了暗示与他交往或者合作的人：他的公司具有充足的实力。

《今日美国》报的创办者、媒体大鳄艾伦·纽哈斯对此也深有体会，他曾说过：

“我因为自己的一流品位受到了批评者的强烈谴责，还受到一些守财奴同事的攻击。他们不明白我作为首席执行官的津贴和特权意味着什么，从职业和个人生活两个角度来说他们都不懂。我有一架价值1700万美元的湾流IV式喷汽式飞机，上面装备有打字机、电视机和淋浴房，只要是业务需要，我可以开着飞机飞往世界各地的任何地方。我有配备司机的高级轿车，这样可以一边旅行一边与同事商讨工作，或者去拜访别人。在纽约市的沃尔多夫大楼，我有一套年租金36万美元，9个房间的套房；在首都华盛顿的希尔顿饭店，我有年租金16万美元的套间。我可以在里面很舒服地办公。我的哲学、政策和风格一直都是：一流的生活只过多花一点钱，但对于正在上升途中的公司来说，却是相当聪明的投资。”

因为，你所处的高档地点会暗示别人：你的财力雄厚，值得信赖。

我们总听说大牌明星对自己的待遇挑三拣四，比如要求很高档次的旅馆，要求某些特殊的服务等，似乎很难伺候，被叫做“耍大牌”。但是大明星耍大牌的目的，与其说是为了享受，其实更大的目的是要努力抬高自己的形象和身价。他们的行为是在暗示别人：“我是一流的明星，你们不能把我当二流明星对待。”而且暗示，他们的酬劳也应该是一流的。

但是，如果你没有那么强的经济实力，承担不起一流地点的花销该怎么办呢？那么你可以在招待重要客户的时候才“偶尔露峥嵘”。

有个生意人接待客人的方法是：一旦判断对方为重要客人，就带客人到平常自己也不敢去的超一流饭店去，热情地款待。为了保

证效果，他还在事先去结识经理或服务员。而当客人到来时，他会找机会与经理或服务员寒暄几句，拍拍他们的肩膀。这是在暗示客人：他是个经常出入一流饭店的人，对这里很熟悉。而客人也往往会因此高看他一眼。



## 利用奖状、证书等“小道具” ——暗示自己的成就

一位助理医师最近感到很苦恼，因为他的病人不愿按他的要求进行健康锻炼。不论他怎样强调锻炼的重要性，病人就是不愿听他们的。

有一次，他的一位朋友来到他的检查室，吃惊地发现：检查室的墙上一片空白，整个房间什么证书也没有。于是这位朋友建议他，最好放些证书在办公室里显眼的地方。助理医师按这个朋友的建议去做了。

不久，助理医师就发现，病人更愿意听他们的话了。

这个例子说明什么呢？

如果你有学历证明、奖状、证书，就拿给你想说服的人看吧。你既然有这么多资质，何不让它们帮你赢得别人的信任呢？这些都是提升你形象的东西。你虽然没有说什么，它们摆在那里，就无声地向别人暗示了你的专业能力。

此外，还有许多小道具也可以起到类似的作用，“无声胜有声”地向别人暗示提升你身价的信息。国外一些心理专家认为，无论是在会客厅还是在办公室，有计划地摆设一些物品，对于提高主人的地位会有很大帮助。比如：

- (1) 在离客人座位较远的地方摆一个昂贵的烟灰缸；
- (2) 放一个高级的烟盒；
- (3) 桌上放一些标有“绝对机密”字样的资料袋；
- (4) 使用精致的小公事包——因为大公事包似乎是“大小事全包”的人用的；

……

这些物品和摆设，都是暗示的符号，在无声中提高主人的形象和影响力。

俗话说，“工欲善其事，必先利其器”，对于和你相关的各种用品，你都要考虑到它们的“暗示”效果，要让它们起到正面的暗示作用。

设想一下，一个推销商如果拿着撕裂开的公文包，带着不能显示的电脑，或写不出字来的廉价钢笔，会给人什么样的印象？人们怎能相信他的生意一帆风顺呢？还比如，不要因为吝啬几分钱，而降低名片的纸张质量——一千张便宜名片能省下多少钱呢！可它对你形象的损害却是难以弥补的。

# 4

## 措辞笃定 ——暗示自己自信

说话的措辞特征，可以暗示出我们是怎样的人，影响到我们给别人留下的印象。

美国北卡罗莱那大学的波尼·埃力克松博士的研究小组认为，以下四种语言表达方式会给对方“软弱”的感觉。反过来说；如果想要向对方暗示你是个自信而强势的人，就尽量不要使用下面四种表达方式。

- (1) 强调：“非常”、“很”、“很多”等。
- (2) 含糊：“我想”、“可以认为”等。
- (3) 犹豫：“嗯”、“啊”等。
- (4) 疑问：“是这样吗？”（句末语调上升）。

对此，埃力克松博士和他的研究人员做过一个实验。

他们写了两篇记述模拟审判的文章，然后让 152 位大学生阅读这些文章，并让他们评价这些文章给人的信任感和好感度。这两篇文章一种能让人感觉到气势，另一种则不能，以下就是其中

的节选。

【问题1】“然后，你就去旁边的房间了，是吧？”

A文章的回答：（软弱无力地）“然后……嗯，我立刻就去旁边的房间了，是的。”

B文章的回答：（强有力地）“是的。”

【问题2】“在救护车来之前，你在那儿待了多长时间？”

A文章的回答：（软弱无力地）“嗯，那个……好像是20分钟左右，然后我就去叫戴维斯先生了。”

B文章的回答：（强有力地）“20分钟。然后，我去叫戴维斯先生了。”

学生们的评价结果表明，正如埃力克松博士设想的，说话干脆有力的证人更能得到人们的信任；而含有埃力克松博士所指出的那四种表达方式证言的证人，得到的信任则少得多。

因此，如果你想让对方感觉到自己的气势，切记讲话语气要果断，话语要简短有力。简短的言辞可以暗示别人：你是一个自信、有主见，善于决断的人。

为了显示自信而果断的形象，我们还需要注意，在说话时不要用被动形式。

所谓被动形式就是“被……”“让……”这样的表达方式，例如“这个键要是被按下的话，内容就被删除了”，“这种样本被70%的年轻人所喜欢”。如果换为主动形式的话，应该是：“如果您想删除内容的话，请按这个键”，“70%的年轻人喜欢这个样本”。

如果你想提高语言技巧，话语中就不要有任何被动形式，一定



要使用肯定形式。为什么呢？语言心理学告诉我们，肯定形式和被动形式也许只有一点差别，但是它们对听众心理产生的影响的差别却是巨大的。

“被动”这个词本身就具有消极意义。如果别人说你“那个人的性格很被动”，你要明白这不是什么表扬的话。你如果在谈话中总是使用被动形式，则容易给对方留下说话拐弯抹角、没有自信、性格软弱的印象，会降低你的说服力。

# 5

## 提出难以回答的问题 ——暗示自己占上风

有一个银行的分行行长刚刚到任，非常年轻，在下属面前显得没有什么威严。银行中经验丰富的老职员们都发牢骚说：“难道就让这小子来指挥我们？”

但是，年轻的分行行长一到任，就立刻把老职员们一个个找来，连珠炮似的问起了问题：

“你一周去M食品公司访问几次？每个月平均能去几次？”