



WINNERS' HABITS
赢家习惯系列

掌握打开对方心灵大门的方法，你的人生将彻底改变！

图解 心理暗示术

简单易懂的小技巧，却是能够影响人心的神奇技术。



[日]内藤谊人◎著
袁斌◎译

日本著名职场心理大师

内藤谊人

你如何利用

对方心理 做出暗示的 62 种技巧

“攻心说服力”
作者的
最新佳作



化学工业出版社



WINNERS' HABITS

赢家习惯系列

图解 心理暗示术

[日] 内藤谊人 著 | 袁斌 译

B842.7-64
N408



化学工业出版社

· 北京 ·

图书在版编目(CIP)数据

图解心理暗示术 / [日] 内藤谊人著; 袁斌译.
—北京: 化学工业出版社, 2012. 1
(赢家习惯系列)

ISBN 978-7-122-13178-2

I. 图… II. ①内… ②袁… III. 暗示-图解
IV. B842.7-64

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 280525 号

HITO WO MIRYOUSURU ANJI NO GIJUTSU

Copyright © YOSHIHITO NAITO 2009

Originally published in Japan in 2009 by KK BESTSELLERS CO., LTD.

Chinese translation rights arranged with KK BESTSELLERS CO., LTD.

through TOHAN CORPORATION, TOKYO.

本书中文简体字版由内藤谊人通过上海慧志文化传播有限公司授权化学工业出版社独家出版发行。未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分,违者必究。

北京市版权局著作权合同登记号: 01-2012-0386

责任编辑: 王 栋 裴 蕾

责任校对: 洪雅妹

策 划: 慧志文化(witsbooks@gmail.com)

装帧设计: 尚世视觉 Evan

出版发行: 化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)

印 装: 山东新华印刷厂德州厂

880mm × 1230mm 1/32 印张 4 $\frac{3}{4}$ 字数 138 千字

2012 年 4 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: 24.00 元

版权所有 违者必究



序 言

看到“暗示”这两个字，你的脑海中最先浮现的是什么呢？

是那种骗人的催眠术？

或者说是咒语之类的东西？

简而言之，你认为就是些迷信或宽慰人心的东西吧？

如果你被这种无谓的先入为主的观念所束缚的话，那么你之前所度过的人生可就亏大了。笔者认为，把暗示当成一种迷信，这样的想法才是真正的迷信。

要知道，就连你这个整天对暗示的效果半信半疑的人，其实平常也总是生活在他人的暗示之中，被他人所驱使。

那么，所谓“暗示”，究竟是什么呢？

先来查阅一下手边的字典吧。据《广辞苑》(第六版)的解释，暗示是指“感觉、观念、意图等，无法以理性来解释地、下意识地接受来自他人的信息的一种现象”。

从字面解释上来看似乎有些难懂，但核心却很简单。在这里，请大家留意“下意识”这几个字。

对！所谓的暗示，是一种交际技巧，诱导对方“下意识”地、与“理性”毫无关联地直接行动。

因此，如果你学会了这些暗示的技巧，那么很可能会获得以下的效果：

- 任意驱使对方；
- 不只是让人“为你效劳”，还能让对方“心甘情愿”；
- 轻易地赢取他人的好感，人气飙升；
- 能把“Yes”变成“No”，也能让“No”变成“Yes”；
- 避免人际关系上的各种冲突。

并且，对方还丝毫不会觉察到你发出的暗示，只是下意识地接

受你的观点和想法。对方一直以为自己是在依照自己的意愿行事，其实，他只不过就是个被你所操控的木偶。

从某种意义上来说，这是一种很卑鄙的技巧。

当然了，向他人发出暗示，并不需要什么特别的道具。也没必要像漫画书里那样，在对方的眼前拿个怀表甩来甩去。

你只需要一句话、一个动作，或者一点点的演技，对方就会遵从着你的意愿去做事。

本书即将介绍的，就是这类的技巧。

还有一种暗示，是绝对不能忘记的。那就是对你自己发出的“自我暗示”。

我们很难改变自己的性格，但想要对自己发出暗示而改善它，其实很简单。不管你是怕生、消沉还是怯懦，只要对自己稍稍用上一点点的暗示，这一切都将会有所改善。

同时，我们还能这样认为。那些工作和人生中总是充满着重重险阻的人，其实他们总是在对自己发出负面的暗示。比方说，喜欢向自己发出“失败”暗示的人，总是会把事情搞砸。至于那些总是觉得麻烦缠身的人，其实他们就连自己对自己发出了什么暗示都不清楚。

暗示是一副猛药。

在心理学家看来，不管是伟大的统帅、铁腕的老总，还是无良的诈骗犯，他们都是些善于使用暗示技巧的人。

至于本书中介绍的这副名为“暗示”的猛药，你将在何时何地、对什么人使用，这一切就全都得靠你自己的良知了。笔者想说的是，请诸位切勿滥用此猛药。

内藤谊人

第一部分 谁都能学会的暗示基本技巧 1

- 1 轻而易举地说中他人的性格
- 2 给对方的前进道路铺设轨道
- 3 将画面灌输到对方脑海当中
- 4 简洁明了地总结要点
- 5 制造群众呼声
- 6 不需要正当理由
- 7 把你的嗓门拔高两成

心理暗示要点

发出暗示时，要“压低声调” 16

第二部分 运用暗示，使你成为人气焦点 17

- 1 别整天盼着别人天生对你有好感
- 2 依靠闲聊，虏获人心
- 3 展示自己与对方之间的共同点
- 4 适当展现自己弱势的一面
- 5 切勿总是炫耀自己的长处
- 6 别让人以为再没有下次了

- 7 听人倾诉时，做一个Yes man
- 8 让别人感觉你总是很忙
- 9 失败的时候，就大胆展示自己的失败吧



心理暗示要点

切勿招惹那些情绪不佳的人

36



第三部分 “糖衣炮弹”的暗示技巧

37

- 1 准备上100句夸奖他人的话语
- 2 让他人有一种“居高临下”的快感
- 3 怀有聆听他人讲话的意识
- 4 在对话中加入“LOVE”
- 5 把你的词汇量扩充一倍
- 6 该放手时就放手
- 7 相对于结果，更应当褒扬努力



心理暗示要点

表情要夸张

52



第四部分 驱使下属的暗示技巧

53

- 1 别下命令，改用“确认”

- 2 适时上演一场大发雷霆的戏
- 3 切勿加以援手，只需一味鼓励
- 4 尽可能地“放任”下属
- 5 故意使用一些负面词汇
- 6 率先以身作则
- 7 发出正面的暗示
- 8 这样来让他人守约



心理暗示要点

招人厌恶的行为和口头禅

70



第五部分 瞬间产生效果的暗示会话术

71

- 1 契合对方的步调
- 2 如何附和对方的话语，才能更有效
- 3 由善于聆听发展为“善于询问”
- 4 轻松地引导对方的回答
- 5 首先切入的话题，是“对方的兴趣爱好”
- 6 把主语换成“你”
- 7 讲话时要带有“戏剧性”
- 8 引用名人名言
- 9 提高打比方的技巧

 心理暗示要点

记忆力与暗示的关系

90



第六部分 增强自己的自我暗示术

91

- 1 如何改变自己的内向性格
- 2 忘掉过去，才能让自己看到未来
- 3 别去树敌，避免竞争
- 4 先锻炼一下自己的体魄吧
- 5 对自己的评价随时保持100分
- 6 把自己的才能挂在嘴边
- 7 别想太多，先开口道歉
- 8 静静地待在黑暗的房间里

 心理暗示要点

拜托他人时，“一点点就行”

108



第七部分 暗示的高级技巧

109

- 1 利用第三者来打动对方
- 2 学会使用“松竹梅”法则
- 3 重塑对方的记忆
- 4 在临别之际发出暗示

- 5 故意让别人听到你的悄悄话
- 6 让他人为你花费时间和金钱
- 7 假设世间的常识



心理暗示要点

不想喝酒时，你可以这样拒绝

124



第八部分 借场合的力量发出暗示

125

- 1 一边用餐，一边商谈
- 2 让自然的笑容总挂在你的脸上
- 3 给自己买块高档手表
- 4 别在人群拥挤的地方见面
- 5 落座时，尽可能找个背靠阳光的座位
- 6 外出时，多带上几名下属
- 7 与他人之间的理想距离是120厘米

后记

140

第一部分

谁都能学会的暗示基本技巧



看到这里，或许很多读者还对暗示的效果心存怀疑。

接下来，在第一部分里，
就给各位介绍一些简单的暗示技巧吧。
眼见为实，耳听为虚，百闻不如一见。
众位就来尝试一下这些简单的暗示技巧，
亲身感受一下它们的效果吧。





1

轻而易举地说中他人的性格

血型占卜令人感觉如此之准的真正原因

说到暗示技巧第一人的话，那就非占卜师莫属了。

在这里，笔者并不想去谈论那些占卜师们是不是真的有预知未来的能力。但笔者却敢在此大胆断言，所谓的占卜，其实并非什么复杂难懂的东西。尤其是有关性格方面的占卜，笔者甚至能够做到100%命中。

打个比方。假如有个占卜师挥舞着手里水晶球，这样对你说：“嗯，你在人际关系方面有些阴影啊。”

这种话，其实放之四海而皆准。这世上没有谁不为人际关系而烦恼。

但是，占卜师的狡猾却并非仅止于此。听到下边的这些话，你又会做何感想呢？

“你这人表面上似乎很开朗，但其实内心很容易受伤。”

“别看你总是举棋不定，但其实很有主见。”

“有时候你也会有些倔脾气。”

“其实，你是个很怕寂寞的人吧？”

怎么样？对方一下子说出了这些话，你感觉他说的全都没错吧？

其实，在心理学上，这叫做“巴纳姆效应”。但凡有人直接指出我们的性格特点时，我们都会不假思索地认为对方说得很对。

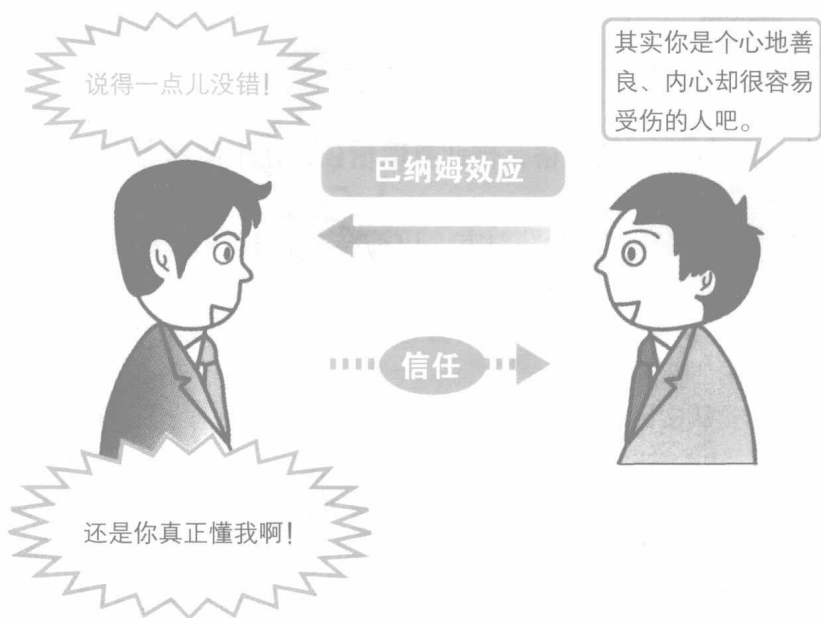
在这里，想要抓住他人的心思，就先用巴纳姆效应说中对方的性格吧。

其实说什么都无所谓。你完全可以随口说上一句“其实你这个人心地很善良，而且很容易受到伤害”。

如此一来，对方就会为你打开心扉，觉得“还是你真正懂我啊”。

想要赢得一个人的信任，其实简单得甚至会出乎你的意料。

这样说话，“必定”能够说中他人的性格



只需巧妙地运用巴纳姆效应，你就能轻易地赢取他人的信任。

◎人对自己的认识，其实都是暧昧不明的

挪威的企业研究员保林·安德森在与挪威某大学的共同研究中，进行过这样一个有趣的实验。

安德森等人召集了75名大学生，对他们进行了一场带有哄骗性质的性格诊断测试。之后，他们把写有性格分析的纸发给大学生们，告诉他们“性格诊断测试的结果出来了，这就是你的性格”。当然，纸上写的那些话，根本就没有经过任何的分析。

然而，那些接受了性格诊断测试的大学生们却异口同声地回答说：“真是太准了。”

这可以说是巴纳姆效应的一个典型实例。



2

给对方的前进道路铺设轨道

给对方贴上标签，引导对方的行动

只是说中对方的性格，借此赢取信任，还不能称之为真正的暗示。

下一步，还要“引导”对方，让对方依照自己的意愿行事。

办法很简单。只需要给对方发出“你是这样的一个人”的暗示（即所谓的“贴标签”），促使对方遵照你的评价去做就行了，心理学上把这叫作“标签效应”。

还是先从实际数据开始说起吧。宾夕法尼亚大学的心理学家R·克劳德曾经做过这样一个实验。

调查人员把500名家庭主妇分成两组，假装是慈善团体的志愿者，对两组家庭主妇分别进行家访。家访时，他们对其中一组家庭主妇说“您可真是位心地善良、待人亲切的人”。这样做，其实就是在给这组家庭主妇贴上“待人亲切”的标签。

在后来进行再次访问、呼吁捐献的时候，那组被贴过“待人亲切”标签的主妇，果然有不少人进行了捐赠。

这一点在工作和私人事务方面也可以多加利用。

比方说，在平日里，你可以整天给部下灌输说“你这人不错”“你这样直率的人真是难得”，给他们贴上标签。如此一来，即便你把一些棘手的事务推给他们，他们也无法拒绝。他们会遵照平日里你给他们贴上的“好人”标签来行动，所以也就无法拒绝上司提出的要求了。

从感觉上讲，这就相当于给对方的前进道路铺上轨道。当然，对方并不会觉得自己是走在他人铺设好的轨道上。这既是暗示的可怕之处，同时也是它的魅力所在。

行动之前，先让对方心动！

谢谢您的
夸奖！



你这人挺不
错的，工作也
积极热心。



贴标签

乐意效劳！



我是好人，我工
作积极热心。

能加个
班吗？



依照标签行动

一旦给对方贴上标签，对方就会采取符合
标签内容的行动。



3

将画面灌输到对方脑海当中

一件事是否可信，关键在于细节

暗示技巧有一条重要的原则，那就是：在讲述一件事情的时候，要尽可能地详细、具体。

比方说，你在给公司打电话说“我感冒了，想要请个假”的时候，大概会有很多人怀疑你是否真的感冒了。

但是，如果你在讲述时，换成“我从昨晚就感觉有点儿着凉，照了镜子，才发现自己的喉咙又红又肿。今早我一量体温，38.3℃。现在我感觉就连坐着都累”的话，详细地将事情讲述一番，情况又会如何呢？想必你的上司也会替你担心，说“你去趟医院，好好休息吧”。

根据华盛顿大学的心理学家B·贝尔的实验，如果对一件事情讲述得详细的话，他人对该发言者的信任度也会随之升高32%。

话虽如此，但是想要把一件事情讲述得既详细又具体，却并非一件轻松的事。在这里，希望众位注意的是，在讲述的时候，要往对方的脑海里灌输一幅你所要讲述内容的画面。

打个比方，一个不成熟的销售员要向客户讲解商品的“性能”。这名销售员列举了一些数据，详细地讲述了自己的商品与其他公司的同类产品相比，究竟都有哪些优点。但是，其实这样做并不能打动客户的心。

而如果换作是一名成功的销售员，在这种时候就会向客户讲述一种“情境景象”。用最新式的食物加工机制做饺子时，一家人围坐在桌边时的笑脸；开着带天窗的车子，沿着海岸线兜风时，内心的那份畅快……成功的销售员不会对商品本身说太多，而会让客户在脑海中联想出自己在使用这种产品的情境。

如此一来，就根本不需要再多说什么商务辞令了。对方心中的想象会不断膨胀，然后自己向着你走来。只要把事情说得足够详细，其可信度也会自然增加。

尽可能讲到细枝末节



我感冒了，想
请个假。

没有可信度

烧到38.3°C。

昨晚我感觉着
凉了。

就连坐着也觉
得累。



喉咙又红又
肿。

有可信度

只要把事情说得足够详细，其可信度也会自然增加。