

NLP
暗中进行的心理战术
最有效的人际沟通实战技巧

3分钟
让你Hold
住场面!

熊丽丹◆著
XIONGLIDAN WORDS

暗示力

效果几近催眠的暗示性沟通，绝对让你人气指数直线飙升
90%的人会因为暗示的影响而改变行为，运用暗示力影响对方的潜意识，人际关系从此称心如意！
让你一次掌握操控“人心方向盘”的诀窍！

你了解暗示的魔力吗？
你控制着全世界，而暗示则在悄无声息地控制着你！

权威心理学专家独家授课
完整揭露人气王暗中使用的诱导式沟通术！

文匯出版社

暗示力

——暗中进行的心理战术，3分钟让你Hold住场面！

熊丽丹 ◆ 著

最有效的人际沟通实战技巧

 文匯出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

暗示力/熊丽丹著. —上海: 文汇出版社, 2012. 3

ISBN 978-7-5496-0427-2

I. ①暗… II. ①熊… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912. 3-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第015458号

暗示力

作 者 / 熊丽丹

责任编辑 / 乐渭琦

特约编辑 / 瑞 霞

装帧设计 / 多多设计

出 版 人 / 桂国强

策 划 / 光 南

出版发行 / 文汇出版社

上海市威海路755号

(邮政编码200041)

经 销 / 全国新华书店

印刷装订 / 深圳市永利达印刷有限公司

版 次 / 2012年3月第1版

印 次 / 2012年3月第1次印刷

开 本 / 720×960 1/16 字数 / 260千 印张 / 17.75

书 号 / ISBN 978-7-5496-0427-2

定 价 / 32.00元



Part 1 暗示的魔力，打开心灵的“侧门”

Chapter 01 / 002

暗示不走“正门”进

1. 想什么？听谁的？ / 2. 心灵潜在的引导者 / 3. 我们是如何受暗示的 / 4. “掂一掂”暗示力的分量 / 5. 暗示有时也“伤人”

Chapter 02 / 014

魔术式暗示效应

1. 罗森塔尔效应，给孩子们贴上了标签 / 2. 弓蛇影，请不要用幻觉吓自己 / 3. 权威的声音，听不听？ / 4. 听谁的？听大家的 / 5. 催眠师的“伎俩” / 6. 胆汁质型的人最容易接受心理暗示

Chapter 03 / 031

传播中的暗示力

1. “卖拐”忽悠了谁？ / 2. 报刊中的玄机 / 3. 吆喝也拥有暗示效应？ / 4. “农夫山泉”真的有点甜吗？ / 5. “祖传秘方”兜售了些什么？ / 6. 跟《大话西游》学点心理暗示法 / 7. 人们是怎么迷上微博的？ / 8. 淘宝是怎么通过暗示盈利的？

Chapter 04
/ 054

亲近暗示法，能让初次见面变得熟络

1. 语言暗示从“我”开始 / 2. 生动交谈的2个关键 / 3. 动听的声音能缩短人与人的距离 / 4. “随声附和”能引起共鸣 / 5. 态度是“说”出来的 / 6. 给声音做“美容” / 7. 快人快语能够增加吸引力 / 8. 睁着眼睛说瞎话，也能增加人气 / 9. 谈论自己的隐私能使对方感到亲切 / 10. 五个极具“杀伤力”的暗示语套路 / 11. “反客为主”的话语模式

Chapter 05
/ 085

职场潜伏术

1. 职场中左右逢源的提前暗示术 / 2. 升职加薪的五个谈话技巧 / 3. 展示真才实学，赢得领导青睐 / 4. 上下级间的“暗语”博弈 / 5. 提高工作效率的谈话操控术 / 6. 安慰同事的话要说的心眼里去 / 7. 一秒钟搞定客户的强势暗示语 / 8. 言简意赅的原则，使团队感到轻松

Chapter 06
/ 110

用亲和力作诱导，让沟通畅通无阻

1. 掌握一见如故的呼吸频率 / 2. “不说话”也能掌握沟通主动权 / 3. 模仿是社交中的杀手锏 / 4. 照着做具有“魔镜”效应 / 5. 关注的眼神能诱导对方 / 6. 爽朗的笑有超强的感染力 / 7. “说悄悄话”的位置能够拉近距离 / 8. 略微亲近的行为就能增加信赖

Chapter 07
/ 133

恋人间的互动

1. 恋人的心意要写在脸上 / 2. 与异性结缘的“一贴灵” / 3. 举手投足间透露出爱意 / 4. 送“秋波”的诀窍 / 5. 爱情需要倾听 / 6. 小动作在约会中给对方留下好印象 / 7. 肢体语言缓解情侣间的矛盾 / 8. 征服爱人的心，自信的肢体语言最管用

Chapter 08
/ 156

孝心在行动

1. 将和颜悦色献给长辈 / 2. “老小孩”也要管一管 / 3. 拿什么让父母开心 / 4. 解一解婆媳间的“小九九” / 5. 频频“触礁”的两代人，如何高效沟通？

Chapter 09
/ 170

用对待朋友的方式，营造“自己人效应”

1. 相似的经历能产生志同道合感 / 2. 缩小身高的差距，在心理上更平等 / 3. 面子工程，后天培养的竞争力 / 4. 色调魅力，调出和谐的氛围 / 5. 掌握时机，创造熟悉的环境 / 6. 无声胜有声，情景暗示让情感“升温” / 7. “投射”出惺惺相惜的心理场 / 8. 献一朵“鲜花”，赢得人心 / 9. 维护对方的尊严，能迅速成为自己人 / 10. 情境激发，人人都要学的承诺诱导术 / 11. “情景”沟通的3个关键

Chapter 10
/ 200

孩子懂事是暗示出来的

1. 创造教育人的环境 / 2. 让不良暗示“低头” / 3. 情景互动，让孩子提早学会“社交” / 4. 用你的“期待”激发他的潜能 / 5. 成为孩子的贴心人 / 6. 树立威信，让孩子做你的追随者 / 7. 改变生活空间，使生锈的脑袋动起来

Chapter 11
/ 219

懂得暗示的人更美丽

1. 外貌的财富取之不竭吗？ / 2. 给自己的“外在”亮个高分 / 3. 让暗示美丽你容颜 / 4. 年轻有术的积极暗示 / 5. 让暗示帮你塑造完美身材 / 6. 看黄色和黑色的图画就能减肥吗？

Chapter 12
/ 238

骗过自己才能高飞

1. 暗示力打造“成功力” / 2. 暗示力，让你的内心变得更坚强 / 3. 不再碌碌无为的“催眠术” / 4. 提高记忆力和注意力的暗示魔法 / 5. 心理效应战术，具有混淆思维的力量

Chapter 13
/ 253

放过自己才能幸福

1. 调试情绪用暗示 / 2. 人人都可以当“开心果” / 3. 适度宣泄，挥走发霉的心境 / 4. 走出雾霭，取代法消除心病 / 5. 高EQ的人最会引导自己

Chapter 14
/ 265

操控自己才能健康

1. 找准病根，暗示护航 / 2. 奉上暗示治病“大礼包” / 3. 引导心理，重塑健康 / 4. 养生秘笈，暗示显灵

Part 1

暗示的魔力，打开心灵的“侧门”

上课时，一个人“打哈欠”，许多人往往也跟着“打哈欠”；一个人咳嗽，许多人都觉得喉咙有点痒。

体检时，一个人被误诊为肝肿，使得他心情非常紧张，第二天便隐隐感到肝部肿痛。

电视广告说：“这款润唇膏好莱坞明星人手一支。”于是，很多人争相购买该款润唇膏。

……

可见，暗示正悄然指挥着我们的头脑，在生活中发挥着作用。这样直观而令人信服地显示出了语言、动作、表情等的作用，就被称为“暗示力”。

Chapter 01 暗示不走“正门”进

如果说服、命令是作用于人的理智方面，并从意识的“正门”进入，经过逻辑思维的判断后才被接受；那么暗示则是从人的情绪和潜意识慢慢浸入我们的思维。暗示不是劝说，用不着说理，暗示不同于命令，不需要强迫，而暗示却可以影响到我们生活的各个方面。

1. 想什么？听谁的？

你有没有遇到这样的情况：逛完街回家，细数一下买回来的东西，会发现有些是可有可无的，连自己也不清楚为何会买这些；一道新菜上桌，你初品并没有感到特别好吃，待主人介绍之后，似乎还真体会出了好滋味；早晨到了办公室，原本还精力充沛，心情愉快，过了一会儿却变得很烦躁。我们经常会对这些状况感到莫名其妙，其实从心理学的角度来看，这一点也不奇怪，也是十分平常的事情。因为我们时刻在接受来自外界的信息，不断受到了周围人、事和环境的暗示，不知不觉就产生了与之相对应的情绪和行为。

暗示如“空气”

美国田纳西州有一座工厂，许多工人都是从附近农场招募来的，这些工人不习惯车间里的工作环境，总觉得车间里的空气稀薄，因而顾虑重重，工

Part1 暗示的魔力，打开心灵的“侧门”

作效率很低。后来厂方终于想出了一个办法，他们在窗户上系了一条条轻薄的纱巾，这些纱巾不断在空中飘动，仿佛空气正从窗户里涌进来，工人们从此没有了空气稀薄的“心病”，工作效率也随之提高了。“车间的空气”没有“农场的空气”的流通性好，这是事实，可后来工人们能感觉到“车间里也有涌动的空气”，无疑是暗示在发挥作用。

心理暗示不仅能影响人的心理和行为，还能影响到人的生理机能。有一个患有哮喘病的人出门在外，途中投宿一家旅店。睡到半夜，哮喘突然发作。他背靠在床上，依然感到呼吸困难、胸部憋闷。而那家旅店的房间为了防寒流袭击，把窗户都关得严严实实，任凭那个人怎么使劲，也无法将其打开。到了最后，他实在无法忍受，便捡起一只鞋朝一块玻璃砸去，听到了玻璃碎裂的声音，他顿时感到一股凉爽的空气迎面扑来，哮喘也明显减轻，不一会儿就安然入睡了。第二天醒来，展现在他眼前的是完好如初的窗子和墙上破碎的镜框。看来治好哮喘那“一股清凉的空气”并不真实存在，这种也是一种心理上的暗示。

其实，暗示就像“空气”一样，无时无刻不存在于我们生活之中，我们便在不知不觉中接受了这些外界的暗示。比如，我们在看电视时，常处于缺乏警觉的无意识状态，而电视广告的影像、声音都具有强烈的暗示性，会悄悄地进入人们的潜意识里。这些信息反复重播，就会在潜意识中积累下来。当我们实际购物时，这时意识就受到潜意识中广告信息的影响，从而左右我们的购买倾向。当我们对两个品牌的东西拿不定主意时，多半会选择那常常在广告中出现，已经进入潜意识中的品牌。

暗示似“花香”

在课堂上，一位教授取出一个洗得干干净净的装着清水的瓶子。他对学生们说：“这是一瓶进口香水，看谁能最先辨别出这是哪种香味？”然后他将瓶盖打开。学生们相继说自己闻到了香味，有的说是玫瑰香，有的说是薰

衣草味，有的说是茉莉香。

在另一堂课上，教授则声称要进行一次测定气味传播速度与嗅觉敏感的实验。他在讲台上打开瓶子，把瓶中有色液体倒了几滴在讲台的棉花上，做出难闻、厌恶的表情离开了讲台。很快，靠近讲台的前排学生说嗅到了难闻的气味，逐渐地，最后排的学生也闻到了，只有少数学生说自己什么也没闻到。实际上瓶中装的只是加了颜料的清水，什么气味都没有。

由此可见，虽然我们有自己的判断力和自主性，却也有背叛自己感官的时候，而且还浑然不知。暗示不像命令指派、说服教育那样旗帜鲜明，“大摇大摆”地进入人的意识之中，它突出一个“暗”字，是悄悄地“溜”进意识里面的。同样是一瓶清水，有时能让人产生“香”的幻觉，有时能让人产生“臭”的幻觉。暗示就像这瓶清水，有积极的一面，也有消极的一面，可造福于人也可为祸于人。在生活与工作中，习惯使用消极的暗示，往往会把事情弄糟，而积极的暗示可以稳定人的情绪，树立起自己或他人的信心，懂得使用积极的暗示，可以让事情更美好。

2. 心灵潜在的引导者

东晋时，前秦国的国君苻坚的军队在淝水一战中，被晋军打得狼狈不堪，逃至八公山上。由于士兵斗志全无，他们看见山上草木，以为是东晋的士兵，听到风声鹤鸣，以为是晋军在追击。这种“风声鹤唳、草木皆兵”就是暗示的作用。古人很早就发现到了暗示对人的影响作用，像“望梅止渴”、“杯弓蛇影”、“谈虎色变”、“杞人忧天”等成语，都反映了古人对暗示作用的认识。

暗示总在“旁敲侧击”

暗示是一种特殊的信息传递方式，当人或周边的环境以含蓄的方式向个

Part1 暗示的魔力，打开心灵的“侧门”

体发出信息，个体会在无意中接受这种信息，从而作出相应心理反应和与之一致的行为。走进干净、环境幽雅的场所，你很少看见大声喧哗或乱扔纸屑的人。相反，如果身处脏乱不堪的环境，文明的你是否也会不自觉地提高音量，随地扔一片纸屑呢？

暗示可以通过语言、表情、动作、周围环境等，对自己或他人的思想行为产生影响的心理活动过程。其突出的特点是“暗”，隐含、寓藏、不明确，在旁敲侧击、潜移默化中影响着我们。暗示常常发生在无对抗情绪的条件下，用含蓄、间接的方式对人的心理或行为产生影响，暗示的结果会使受暗示的人在观念、情感、心境、情绪、兴趣、意志、行为等方面发生变化。

事实上，暗示就是一种心理现象，当一种假设被主观意愿所肯定，虽没有任何物质基础，不一定有根据，但由于主观上已经肯定了它的存在，心理上便竭力趋向于暗示所指的内容。简单来讲，就是说人的情感和信念会不同程度受到人或环境的影响。所以说，我们的行为动机大多数时候不是由自己形成的意念和信念产生的，而是旁人或周围环境影响的结果。暗示作用往往会使别人不自觉地按照一定的方式行动，或者不加批判地接受一定的意见或信念。受暗示方会不通过分析、判断和缜密的思考，而是接受诱导，盲目地听从暗示的信息。这时，受暗示者多数处于无意识的状态，常在不知不觉中就会受到某种心理影响。施加暗示影响的人，却并不都是无意识的，有的人为了实现自己的某种目的，还会有意识地采取一些行动、散布一些言论，使别人的行动和心态朝着自己希望的方向发展。

人都会受到暗示

俄国著名学者别赫捷列夫认为暗示是每个人都具有的一种现象，是人类心理方面的正常特性。巴甫洛夫认为：“暗示是人类最简化、最典型的条件反射。”从这一层面上说，对暗示的感受是每个正常人都有的—种特性。人类时刻都生活在心理暗示的作用之中，所有的词汇和情境也都具有暗示作

用。一个愿望、一种观念、一种情感、一个判断或一个态度在一个人的心中出现和发生作用时，如果没有遇到相反的观念、动机或相反的评价，暗示就开始发挥作用了。人们随时随地都可能受到他人的暗示或者进行自我暗示，不受任何暗示的人是没有的，人与人的差别只是在某些事情上容易接受暗示，以及暗示高低不同。

心理专家认为，受暗示性是人的心理特性，是人类在进化繁衍过程中，逐渐形成的一种无意识的自我保护能力。当人类身处危险、陌生的境遇时，会很自然地将经历转化成经验，再根据以往形成的经验，捕捉环境中的蛛丝马迹获取熟悉的信息，做出迅速反应，而这种捕获信息的过程，就是心理暗示的过程。

最初人类不自觉地使用各种暗示的方法，是为了追求成功和逃避痛苦。比如困难临头时，人们会相互安慰：“很快就会过去的”，从而减少忍耐的痛苦。人们在追求成功时，将设想目标实现时美好、激动的情景。这个情景就对人构成了一种暗示，为我们提供实现目标的动力，提高受挫能力，保持积极向上的精神状态。

3. 我们是如何受到暗示的

生活在社会中的每个人，不论男女老幼，不论生活环境优越还是艰苦，都经常使用“暗示力”，或暗示他人，或被别人暗示，或进行自我暗示。

暗示能“无中生有”

某人长期被失眠所困，每天都要服用安眠药之后，才能勉强入睡。但安眠药越吃越多，效果却越来越差。后来他的一位做医生的朋友告诉他，他们医院有一种很贵的进口安眠药，效果非常好，而且没有毒副作用，一直都只

Part1 暗示的魔力，打开心灵的“侧门”

提供给级别很高的领导干部使用。他自己想办法从内部渠道给她弄了两瓶，肯定能治好她的失眠。她吃了这种珍贵的药丸，果然能一觉睡到大天亮。也许，你已经猜出来了。那药丸其实不是什么进口安眠药，只是普通的维生素。失眠者虽没有真正服用安眠药，却治好了失眠，可见心理暗示的作用强大。

从生理学的角度来解释就是，我们的大脑本身就能制造内啡肽和镇静素，在良好的心理预期之下，这些东西会大量分泌出来。在内啡肽和镇静素的激发下，人的身心处于轻松愉悦的状态中，免疫系统实力得以强化，并能顺利入梦，消除失眠症，对人体健康也能起着至关重要的作用。所以说，暗示作为一种心理疗法，是有科学的基础和功效的。

暗示能“弄假成真”

心理学上有一个著名的湿纸试验：在接受试验者的皮肤上贴一片湿纸，接着告知受试者这是一种能使皮肤局部发热的纸，并要求被贴纸的人用心感受那块皮肤的温度变化。十几分钟过去后，受试者都觉得贴上了湿纸的部位有点发烫。更让人惊讶的是，将纸片取下，被贴处的皮肤居然变红了，摸上去还发热。而事实上，给他们贴的只是一张普通的湿纸，是心理暗示产生了“弄假成真”的效应，使皮肤局部的温度发生了变化。

那么，人为什么会不自觉地接受别人或周围环境的影响呢？其实，人的判断和决策过程是由人格中的“自我”部分，综合了个人需要和环境限制之后做出的。我们称这样的决定和判断为“主见”。通常说一个人“有主见”，就是在描述一个“自我”比较发达、健康的人。但是世上没有一个人是完美的，再有主见的人也并不是任何时候都是对的，人不总是能保持“自我”的。“自我”的不完美及部分缺陷，就给外来影响留出了空间，给别人的暗示提供了机会。另一方面，我们自己也会意识到自己的许多不足之处。这时，便会不自觉地接受自己喜欢、钦佩、信任和崇拜的人或物的影响和暗示。在本质上，就是用自己认为比自己强的人的智慧或者干脆取代自己的思维和判断。这使

人们能够接受智者的指导，作为不完善的“自我”的补充。当然，也可能受到别有用心的人的操纵和控制。

有些人更容易被暗示

每个人都会受到这样或那样的暗示，但每个人受到暗示的易感程度会因人而异，与个体的年龄、性别、个性、心理活动过程等相关。心理学家认为，刚强、有主见的人比较不容易接受暗示，而依赖性强、没有主见、心胸狭窄的人更容易接受暗示。有些人神经很脆弱，受到刺激后，他对暗示便特别敏感。比如，可以轻而易举地使这种人对什么东西害怕，也能使他的情绪好转，变得高兴起来。

在相同环境中，独立性差的人容易接受暗示，比如女性比男性容易接受暗示，儿童比成人容易接受暗示。很多青少年由于缺少生活经验容易接受暗示，特别是接受自己喜欢、钦佩、信任和崇拜的人的影响和暗示。就一个人来说，当处于某些应激、疲倦、情境不明、陷入困境等状态下，容易接受暗示。比如在地震、水灾等情况下，人就特别容易受到暗示。出人意料的是，一个人的智力水平与文化程度，在受到暗示的易感程度方面，并无决定性的作用。毋庸置疑的是，不同的人都不同程度地受着心理暗示的影响。

4. “掂一掂”暗示力的分量

在家里等待今天要来的客人，可是却久等不来，这时突然像是“听到”敲门声，赶快跑到门边，开门一看，却大为失望，根本没有人——这就是由于我们期待而引起的暗示性的幻听。暗示可以影响一个人的生理和心理，这种现象在生活中是屡见不鲜的。暗示能影响人的观念、情感、行为等，能挖掘人的心理潜能，协调或改善心理功能，因此，被广泛应用于政治、宗教、

Part1 暗示的魔力，打开心灵的“侧门”

商业、教育、医疗等领域。

暗示力带来的好心情

你有过这样的经历吗？本来穿了一件自己觉得是很漂亮的新衣服去上班，结果好几个同事都说不好看。当第一个同事说的时候，你可能还觉得只是她的个人看法，但是说的人多了，你就慢慢开始怀疑这件衣服是不是真的很差劲了。于是到了下班后，你回家做的第一件事情就是把衣服换下来，并且决定再也不穿它去上班了。其实，在很久以前，心理学家就已经研究过这个在生活中常见的问题了。心理学家设计好一个试验，要求几个人讲好要捉弄一下某个伙伴。每个人在碰到他时都发问：为什么你的脸色这样难看，很苍白，是不是生病了？小伙子起先毫不介意地答道：我什么事也没有，很健康。但是，当第十个人这样问他时，他便受不住了。他脸色发白，心里怕得要命。人家再一问，他便说自己确实感到不舒服，赶快要回家去。每天，我们总是不断地从自己或他人那里接受各种暗示，这种影响有时会带来喜悦和信心，有时又会令我们感到郁闷不安。

在生活中，当你感到烦闷焦虑时，应该先找出使你感到紧张和心烦意乱的原因，并且给自己一些正面良性的暗示力量。比如，你在路上开着车，一辆大卡车突然挡住你的去向并且抢道而过，若你感到非常气愤，而后破口大骂，你的血压也会随着升高。但是，如果你把气愤改为安慰自己：“真幸运，没出大事。”不仅你的血压不会升高，你的心情也会得到良好的改善。

暗示力带来的好身体

中世纪的欧洲各国，人们都相信他们伟大的君王是就是神的化身。其中君王们有了一项义务：以他神圣的御手触摸臣民，为他们治病。莎士比亚曾经写道：“得怪病的人们，全身肿胀溃烂，惨不忍睹……（陛下）念着神圣