

学会暗示他人，探索和谐的相处之道，让双方达成心照不宣的社交默契
提升自我、轻松交际的心理宝典



暗示心理学

升级版

学会与自己对话，自我才是力量之源
你比自己想象的要更强大

赵铭磊◎编著

国家一级出版社



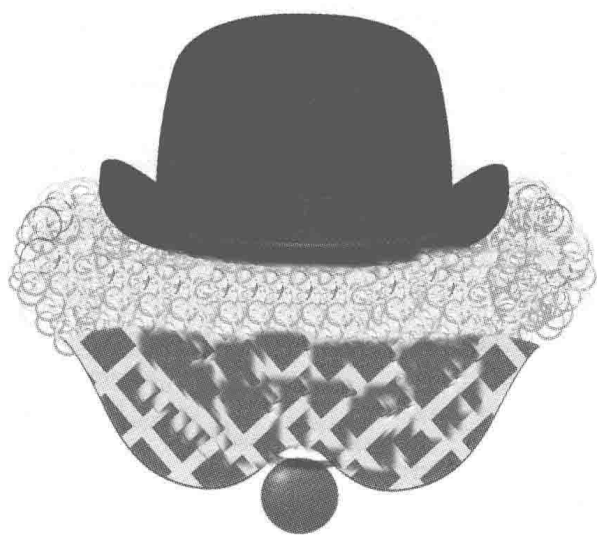
中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

暗示心理学

升级版

赵铭磊◎编著



国家一级出版社



中国纺织出版社

全国百佳图书出版单位

内 容 提 要

暗示是对他人心理的悄然影响，是一门高深的学问。在社交中，心理暗示具有无穷的力量。

本书运用简洁生动的语言，结合心理学中的诸多实验和案例，配以贴近现实生活故事，分析心理暗示的作用和使用技巧，为你揭开暗示心理学的神秘面纱。学会心理暗示，用旁敲侧击、潜移默化的方式，可以避免正面冲突，化被动为主动。本书汇集了社交中最常见的暗示方法，教会读者在社交中应用这些心理暗示，快速达成目的，完成目标。

图书在版编目(CIP)数据

暗示心理学：升级版 / 赵铭磊编著. — 北京：中国纺织出版社，2017.8

ISBN 978-7-5180-3773-5

I. ①暗… II. ①赵… III. ①暗示—通俗读物 IV. ①B842.7-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第164323号

责任编辑：闫 星

责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010-67004422 传真：010-87155801

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http://weibo.com/2119887771

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2017年8月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17.5

字数：209千字 定价：36.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

美国心理学家威廉斯说：“无论什么见解、计划、目的，只要以强烈的信念和期待进行多次反复的思考，那它必然会被培植于潜意识中，成为积极行动的源泉。”

心理暗示是一门学问，它是指人受自我或他人影响而发生改变的一种心理现象，在我们的日常工作生活中心理暗示无处不在。它是人或环境以非常自然的方式向个体发出信息，个体无意中接受了这种信息，从而做出相应反应的一种心理现象。心理学家巴甫洛夫认为：暗示是人类最简单、最典型的条件反射。从心理机制上讲，它是一种被主观意愿肯定的假设，不一定有根据，但由于主观上已肯定了它的存在，心理上便竭力趋向于这项内容。

你的生命天空是什么颜色，是蓝天白云，还是乌云密布？如果是前者，我在此恭贺你；如果是后者，我希望这本书能帮助你还原生命中应有的明媚阳光。有的人，在他的世界中，天空是蔚蓝蔚蓝的，他的生活就是有再多挫折，也不会缺少阳光；而有的人，他的世界不小心误入了阴霾，他的整个人生很可能都难以离开阴雨和泥泞。

为什么会有这样的差别呢？最重要的是自己的心态问题，人对生活、对人生的心理感受不一样。这就需要我们运用心理暗示的手法来调节自己。

积极的心理暗示可发挥潜意识的力量，人在积极的心态下，尽自己的最大努力，自然会成功。当人以乐观开放、积极的态度看待环境、他人以及自



我，给他人或自我以积极的鼓励和信念，会有很大的收获，生活也就灿烂许多。美国一位拳王每次回答记者的提问后，总忘不了说一句：“I'm the best(我是最好的)！”

“我是最好的”就是一种积极的自我暗示，事实也许并非如此，但又有什么关系？反复运用、经常暗示你就会接受这种观点，从而永远充满自信！事实也会向你所想象的方向发展。

所以，在生活中、在职场中，甚至在家庭生活中，都需要一点心理暗示来使自己充满信心，保持积极向上的工作态度。那么我们该如何学会积极的心理暗示呢？本书将详尽地教你如何利用心理暗示去树立自己的形象，快速拉近与陌生人的关系，提高自信心，调整自己的心态；如何在社交中利用心理暗示，巧妙地拒绝别人而不招致别人的讨厌；甚至该怎样利用心理暗示和自己的对手打交道，使自己立于不败之地；同时还将教你怎样利用心理暗示，在职场当中游刃有余，获得别人的帮助，使自己赢得现在、赢得未来等。心动不如行动。怎么样，你还犹豫什么，赶紧行动吧。

本书在再版的过程中对部分案例进行替换，对标题进行了修改，加入了一些新的心理学知识，希望对读者有所帮助。

编著者

2017年1月

目 录

第1章 谁都逃避不了的心理暗示法

——悄无声息影响他人的心理策略	001
心理暗示比坦率直言更有效力	002
心理暗示可以影响他人的决策	004
提高警惕，别落入他人的暗示陷阱	005
摒弃消极的心理暗示，积极地生活	008
积极的心理暗示，会让你越来越好	010
运用心理暗示法，让自己找到信心的支柱	012

第2章 谁都能学会的暗示基本技巧

——让你成为交际达人的神奇本领	015
巧妙地将画面植入对方的脑海	016
巧妙地运用“第三方干预法”	018
“大家都这么认为”的暗示语	021
透露秘密，让对方把你当成知心人	023
正话反说，让对方心知肚明	025



第3章 不可小看的色彩心理暗示

——色彩斑斓中的心理诱导	029
不同色彩表达出的暗示意思	030
学会用色彩来调节自己的情绪	032
给人带来好心情的颜色	034
在心理营造浪漫感觉的颜色	036

第4章 神奇的心理暗示效应

——用心理暗示打开心灵的潜能	039
你相信什么，就能得到什么	040
有什么期望，就有什么成就	042
建立自信，挖掘自身潜能	044
努力反向效应的作用	046
水心理：水可以洗净罪恶	049
一张白纸给予你的力量	051
罗森塔尔效应：自我肯定	053
安慰剂效应：信念让你成功	055

第5章 展现自己个性魅力的心理暗示

——给人留下良好印象的心理策略	059
形象的展示，暗示独特的修养气质	060
表现自我个性，暗示自己独特的性格	062
掌握好说话节奏，暗示自己的成熟稳重	064
聊些别人不熟悉的话题，彰显博学多才	066
做压轴发言，暗示自己的重要性	068



通过恳切语言，暗示自己的诚实可靠	070
讲究诚信不食言，树立良好形象	072

第6章 轻松拉近彼此关系的心理暗示

——交际高手赢得人心的方法	075
找到共同喜好，暗示兴趣的共鸣	076
主动了解他人，淡化距离感	078
答应对方的要求，暗示对他的关怀	080
暴露些许缺点，拉近彼此距离	082
座位摆放礼仪，暗示友好用意	084
问候对方亲近的人，暗示对对方的关心	086
记住别人的姓名，暗示你对对方的重视	088

第7章 巧妙施展批评与建议的心理暗示

——让难说的话巧妙表达的心理策略	091
夸赞鼓励法，让对方更努力	092
夸张的称赞暗示自己的不满情绪	094
自言自语暗示对他人的意见	096
用淡漠暗示让他人意识到自己的问题	098
用幽默暗示对方的缺点	101
通过明显的对比暗示对方的错误	103
用影射法让对方意识到错误	105



第8章 委婉回绝他人的心理暗示

——不伤和气地拒绝他人的心理技巧	109
抬高对方暗示自己拒绝的意思	110
客气地疏远关系暗示拒绝	112
装糊涂转移话题，暗示拒绝	114
积极应对，让对方知难而退	116
先接受再表达不同意见，暗示拒绝	118
降低对方的期望值，暗示拒绝	120
逐客令的暗示技巧	122

第9章 打消对方疑虑的心理暗示

——让别人相信自己的心理策略	125
用好态度暗示自己的诚意	126
肯定他人，同时暗示对方认可自己	128
用语言暗示对方，用热情影响对方	131
答疑解惑，暗示你的东西无可挑剔	133
暗示认同对方，获得认可	135
多次重复重点，暗示对方问题的关键	137
做些让步，暗示对对方的尊重	140
暗示“大家都这样”，增加对方的信任感	142

第10章 令对手自乱阵脚的心理暗示

——让对手不战而败的心理策略	145
适时发威，让对手乱了方寸	146
直击对方心理弱点，让对方输给自己	148



沉默是成竹在胸最好的暗示	150
将错就错创造新的成功	153
用问题攻势扰乱对方心理	155
用最后通牒攻破对方心理防线	157

第11章 让对手为我所用的心理暗示

——化干戈为玉帛做事才能顺风顺水	161
暗示对方较真只能两败俱伤	162
积极认错，赢得主动	164
表现出宽容，化敌为友	166
用“我们”暗示和好的意愿	168
推功揽过，传递友善	171
给对手留面子，暗示缓和关系	173
暗示对手携手发展，共赢才是真的成功	175
向对手表示感谢，化解矛盾恩怨	176

第12章 令他人甘心帮助你的心理暗示

——让他人尽心尽力做事的心理智慧	179
称赞对方，让对方获得满足感	180
引导对方作出承诺，使其骑虎难下	182
暗示对方互惠互利的双赢结果	185
让“人情”在紧急关头发挥作用	187
暗示自己的羸弱，博得对方的同情	189
描绘宏伟蓝图暗示对方计划可行	191
给予承认和肯定，暗示对方的重要性	194



坚定对方的信心，暗示对方选择的正确	196
-------------------------	-----

第13章 调整内心激励自我的心理暗示

——让自己更出色的心理战术	199
暗示自己：我可以做想要成为的那个人	200
用心理暗示调节自己，占据主动	202
时常暗示自己：我是最出色的	204
暗示自己奇迹是存在的	206
肯定自己，改变的力量就在心中	208
在困难面前，用暗示法调整自己	210
怎样暗示自己，就会给心一个怎样的方向	212

第14章 助你受人欢迎的心理暗示

——做闯荡职场的心理学家	215
及时汇报工作进度，让老板放心	216
有意见私下提，让老板觉得你很有心	218
暗示认同老板的做事风格和理念	220
关心公司大小事，让老板觉得你细心稳妥	222
给领导台阶，让领导觉得你很可靠	224
推功揽过，让同事觉得你可以相处	226
融入团队，暗示想和同事搞好关系	228
向同事讨教，暗示自己的低姿态	230



第15章 与他（她）心心相印的心理暗示

——做满分恋人的心理智慧	233
男人期待与你进一步发展的暗示	234
男人故意挑剔，通常暗示他想离开你	236
男人在谈话中突然抽烟不止，暗示他有心事	238
女人故意挑剔，暗示可能对你有好感	240
女人对你挑衅，暗示她在意你	243
女人假意拒绝，是在试探你对她的爱	245
女人愿意对你倾吐过去，暗示着对你的信任	247

第16章 令家庭美满和谐的心理暗示

——守护幸福的心理力量	251
用暗示表达妥协，以缓和矛盾	252
用暗示提醒对方给自己空间	254
多说甜蜜的话，暗示对妻子的爱	256
开个小玩笑，暗示他的秘密已经被你发现	259
含蓄暗示花钱大手大脚的妻子	261
跟婆婆闲聊中缓和好关系	263
给孩子潜移默化的好影响	266

参考文献	268
------------	-----



第1章 谁都逃避不了的心理暗示法 ——悄无声息影响他人的心理策略

在现实世界里，谁都可能遇到一些尴尬的事情。对此，有人喜欢直截了当，从不考虑别人的感受。这样口无遮拦的人，会把人际互动推向一种尴尬的局面，也使得自己在人际交往中变得孤立无援。其实，当我们遇到易使别人产生误会的问题时，可以通过一种委婉含蓄的心理暗示法，轻松地解决问题。这样既顾及了别人的颜面，还妥善地解决了问题，又在别人面前显示了你的机智，可谓一举三得。在生活中，谁都可能遇到难以直接说出来的话，不能直截了当提出来的决策。这时，就要学会运用心理暗示来解决问题。



心理暗示比坦率直言更有效力

在生活中，我们常常会遇到一些尴尬的事情，但碍于情面又不得不做。可是如果直截了当地说穿，不仅会使自己很难堪，还会伤害对方的自尊心。其实在社交中，面对这种尴尬局面，如果我们可以采取委婉含蓄的表达，会收到事半功倍的效果。

事实上，人与人交流，无非是相互之间信息的传递。有很多时候，我们有些话是不方便直接说出来的，所以要学会暗示对方，一个表情、一个眼神、一个动作都可。当对方看到你的暗示时，自然能明白是什么意思。这时候，话说多了反而会贬值。所以我们在日常交际中，要学会运用心理暗示的方法来应对问题，因为心理暗示比较含蓄，远比正面交锋有力度。

小王已经在政府机构工作了两年，一直都是市长的得力助手，也深得市长欢心。

同样，小李也是市长跟前的红人，只是他比小王进机关稍晚一点。同是市长的心腹，因此两人私下感情很不错，工作上也很默契。

不久，财务主任要退休，机关需进行人事调配。这样一来，这个职位就得有人补缺，而小王和小李是最合适的人选。可是，只有一个职位，也就是只能二选一。

小王和小李自然谁都不愿意退出。

小王想：“我进机关早，这次财务主任肯定非我莫属。”所以小王整天喜



气洋洋的，还没上任就已经有了一副主任的架势，对别人也傲慢了许多，对市长交代的任务也没有以前那么上心了。

小李知道自己势弱，但他不想失去这次难得的升迁机会。后来在父亲的开导下，小李决定采取一种比较含蓄的方法，来获得市长的青睐。于是，小李每天都尽心尽力地做好自己的本职工作，对小王也还是像以前一样毕恭毕敬，对市长更是无微不至的关心……

很快，政府机关宣布了人事决定，小李顺利地坐上了财务主任的宝座。

在这个事例中，小王之所以在竞职中失败，并不是他的能力得不到领导的认可，而是他不懂得掩饰锋芒。而小李正好相反，他深知自己的处境，也明白与小王正面交锋自己得不到任何好处，于是就采取了迂回的办法。在领导面前，小李并没有直接袒露自己的目的，而是委婉含蓄地给领导暗示，这样做既给予了领导充分的自由权，也顾及了领导的面子，自然能在竞争中胜出。

“善于隐藏自己的动机，通过心理暗示达到自己的目的。”在生活中是这样，职场中也同样如此。同事之间往往存在着竞争，有时候稍不留神，将动机暴露出来，就会给工作带来不便，使自己处于被动。

有时候运用心理暗示来说服对方，要比直接将话挑明容易很多。在交际中，把想说的话先“隐藏”起来，换一种含蓄委婉的言行举止，把自己想表达的真实意思融入其中，以间接的方式把信息传达给对方。在某些情况下，如果有必要的话，也可以加上一句明知故问，借助对方的嘴巴将自己想要表达的意思说出来，即通过心理暗示达到目的。

心理暗示无疑是走向成功的必备条件。尤其在现在的商业谈判中，面对尔虞我诈，心理暗示的运用可能是很关键的一个环节，正所谓不打无把握之仗。在竞争中，要想将劣势转化为优势，就要运用含蓄的心理暗示，因为不管在什么时候，心理暗示都要比正面交锋更有力度，也更有胜算。



心理暗示可以影响他人的决策

很多时候，面对许多问题我们并不能直接指出，而需要运用迂回、委婉的方式来暗示对方。其实，这并不代表自己懦弱，反而是一种智慧的体现；而且面对敏感的问题，稍有不慎就会成为靶子，成为遭人攻击的对象。这时候，如果想顺利地解决问题，又不想伤害对方的颜面，那最好的方法莫过于含蓄委婉的心理暗示。

生活中，很多情况下你都没有选择的余地，但是又不愿意委曲求全。这时候，就要学会运用心理暗示，把你的不情愿和不满表现出来，用你的情绪暗示决策者。当面进行言语斗争，只会使你的处境更为被动。

马旭从小娇生惯养，小到衣食住行，大到学业选择，似乎所有的一切都是在父亲的安排中度过。

在马旭很小的时候，父亲创办了一家外贸公司。随着时间的推移，公司规模日益扩大，马旭的父亲也成了当地有名的富豪。

马旭的学习一直都特别差，初中毕业没能考上高中，在一所私立中学混了四年后，又上了私立大学，学习金融管理。大学毕业后，父亲让马旭回公司帮忙，希望能够锻炼锻炼他，便于以后成为公司的继承人。

刚开始，他抱怨父亲让他在公司做一个小职员；后来，又说公司的员工不尊重他。父亲很无奈，决定让马旭担任业务经理，并任命李静为马旭的秘书。

自从上任以后，马旭就没有好好工作过，所有的事情都交给秘书李静去做。而李静是奉马总的命令，来帮助马旭熟悉业务的。面对这种窘迫的局面，李静很是为难。她深知马旭不是经商的材料，也知道公司如果交给马旭就一定会大祸临头，可是作为下属，上司的命令又不能不执行。在两难之际，李静想到了一种比较含蓄的方法。

每天，李静向马总汇报马旭的工作情况时，都会格外强调马旭去酒吧会见



客户、去舞厅商谈业务、又做了什么好的业务策划等。有时候，她也会告诉马总，马旭在饮食和手工方面有突出的才华等。刚开始，马总并没有明白李静的意思，后来明白了。原来马旭到酒吧、舞厅并不是去工作，而是去玩。说他有其他方面的才华，是在暗示马旭没有经商的头脑。

在这样的心理暗示下，马旭的父亲决定不再让马旭担任自己公司的接班人，而是让马旭去发展自己的特长。

在这个事例中，李静面对大老板的命令，面对小老板的“无所作为”很是为难。可是最后她找到了解决问题的好方法，那就是通过心理暗示，向马总传递马旭无经商之道的现实，进而使得马总收回成命，重新安排马旭的生活。其实，这种心理暗示的方法不仅可以解决自己的难题，也可以影响对方的决策。

在现实生活中，心理暗示往往会使别人不自觉地按照一定的方式行动，或者不加评判地接受一定的意见或信念。如广告信息在无意中进入人们的潜意识，并反复在人的面前重播，最终在人的潜意识中积累下来。当人们下次购物时，就会受到这种潜意识中广告信息的影响，进而左右自己的购买倾向。

在日常生活中，心理暗示常常会影响人的决定。从我们平时的对话到电视广告，从正常的交往到中医对病人的诊治，无不有着心理暗示的影子。生活中，如果遇到易使别人产生误会的问题，可以通过心理暗示来影响对方的决策，这样既顾及了别人的颜面，又使问题得到了妥善的解决，同时也在别人面前彰显了自己的机智。

提高警惕，别落入他人的暗示陷阱

现代社会是一个网状组织，置身其中就会身不由己地同来自四面八方的各种“触角”结成千奇百怪的网络，从而形成各种各样的人际关系。其实，正