

社交场上悄无声息的制胜武器 ✦ 精通暗示艺术，提升社交技能

社交心理

倪丽超◎编著

暗示术



SHEJIAO XINLI ANSHISHU

生活中每时每刻都在上演着一幕幕心理战

你不可避免地会被他人的心理暗示所牵制，但更要学会通过心理暗示，让别人按照我们的意思做事。

 中国纺织出版社


社交场上悄无声息的制胜武器 ◈ 精通暗示艺术，提升社交技能

社交心理 暗示术

倪丽超◎编著



SHEJIAO XINLI ANSHISHU

 中国纺织出版社

内 容 提 要

心理暗示是心理学核心内容之一,是现实生活中应用最多的心理策略。暗示是对他人心理的悄然影响和秘密操纵,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,为你揭开心理暗示术的神秘面纱。精通心理暗示,在任何社交场合都能不动声色地影响他人,用旁敲侧击、潜移默化的方式去操纵他人,避免正面冲突,化被动为主动。本书中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

社交心理暗示术 / 倪丽超编著. —北京:中国纺织出版社, 2011.7

ISBN 978-7-5064-7412-2

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 055938 号

策划编辑:闫 星 责任编辑:丁磊岚 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2011年7月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16.5

字数:187千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



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，那它必然会置于潜意识中，成为积极行动的源泉。”

暗示，尤其是自我暗示，是一门新兴的学科，其实它又如同我们生活的这个世界一样古老，只是一直被很多人错误地理解、错误地研究。心理暗示，是指人接受外界或他人的愿望、观念、情绪、判断、态度影响的心理特点，是我们日常生活中最熟悉、最常见的心理现象。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，从而作出相应的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，也不会偏离阳光；而有的人，他的世界从一开始就误入了阴霾，很可能他的整个人生都难以离开阴雨和泥泞。

为什么会有这样的差别呢？也许，原因很多，但最重要的还是自己的心态问题，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。

积极的心理暗示调动潜意识的力量，在积极的心态下，尽自己的最大努

力,事情自然会成功。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,我们在生活中、在职场中,甚至于在家庭生活中,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。那么我们该如何去学一点心理暗示呢?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,提高自己的自信心,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;甚至于该怎样利用心理暗示和自己的敌人打交道,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,等等。心动不如行动。怎么样,你还犹豫什么,赶紧行动吧。

编著者

2011年4月



第1章

社交赢家都在用的暗示策略

——操纵人心的秘密武器 / 1

心理暗示比正面交锋更有力度	3
心理暗示影响他人的决策	5
保护自己,谨防陷入他人的暗示陷阱	7
信则有,不信则无	9
积极的心理暗示,让内心洒满阳光	11
轻松上阵,克服消极的心理暗示	13

第2章

给人留下良好印象的心理暗示

——花点心思吸引他人关注 / 17

形象的包装,显示独特的个人魅力	19
展现个性,显示自己与众不同的一面	21
放慢语速,让自己表现得成熟稳重	23
侃侃而谈,彰显个人才华	25
最后一个发言,显示自己说话的重要性	28
通过语言,展现出自己的诚实可靠	30
钱物有借有还,树立诚信形象	32



第3章

快速拉近彼此距离的心理暗示

——悄无声息地突破他人的心理防线 / 35

- 找到共同的喜好厌恶,暗示彼此是同类人 37
- 表现出对他人的了解,暗示彼此关系亲近 39
- 满足对方的要求,暗示对他的关心 41
- 暴露些小缺点,让对方觉得自己真实可爱 43
- 注意座位安排礼仪,暗示平等友好 45
- 关心对方最亲近的人,暗示对对方的贴心 47
- 记住别人的姓名,让对方感觉被重视 49

第4章

委婉表达批评与建议的心理暗示

——完美表达对方难以接受的话 / 53

- 用夸赞的方法,暗示对方去培养某种优点 55
- 夸赞对方的缺点,暗示对方过犹不及 57
- 不经意地自言自语暗示出对他人的不满 59
- 表现淡漠,暗示让他人自我反省 61
- 搭幽默的顺风车暗示对方的缺点 64
- 用正确的范例暗示对方的错误 66
- 批评同类错误影射对方的错误 68

第5章

含蓄地回绝对方的心理暗示术

——不伤和气地拒绝他人 / 71

- 吹捧对方,暗示想要拒绝对方的请求 73
- 说客气话,暗示想和对方疏远关系 75
- 假装糊涂,暗示拒绝回答问题 77



积极应对,让对方知难而退	79
先接受后反对,让对方更容易接受拒绝	81
故意贬低自己,降低对方的期望值	83
下逐客令有艺术,让其自动退门而归	85

第6章

说服对方顺从自己意愿的心理暗示

——不动声色地牵着他的鼻子走 / 89

好态度打消疑虑,显示自己的诚意	91
先肯定对方,暗示让对方也认可自己	93
语言富有感染力,让自己的热情影响对方	95
解疑释惑,向对方暗示你的东西无可挑剔	98
耐心倾听,避免争辩,暗示让对方做主角	100
强调重点,加深印象,向对方暗示问题的关键	102
先对反对意见作些让步,暗示尊重对方	105
强调“大家都这样”,让对方增加信任感	107

第7章

令对手自乱阵脚的心理暗示

——虚张声势的攻心策略 / 111

适时显示自己的威力,让对手感到畏惧	113
攻击对方的心理弱点,让对方心理堡垒倒塌	115
以不变应万变,沉默暗示胸有成竹	117
将错就错,以打乱对方阵脚	120
以问题攻势扰乱对方思路	122
下最后通牒,使对方不得已迅速作出决定	124



第8章

化干戈为玉帛的心理暗示

——令你做事顺风顺水 / 127

让对方明白太较真儿只能两败俱伤	129
先认错,反而会赢得主动	131
向对手学习,显示自己的宽容	133
用“我们”代替“我”,显示自己的心胸	136
推功揽过,把虚名让给别人	138
照顾对手面子,暗示想要搞好关系	140
和对手共同进步,暗示共赢才是真的成功	142
不吝啬对对手感谢,暗示对手的地位高	144

第9章

轻松获得他人帮助的心理暗示

——令对方欣然地为你尽心尽力 / 147

给对方戴高帽子,暗示对方能力强	149
学会引导,使其作出承诺后骑虎难下	151
让对方看到互惠互利的双赢结果	154
紧急关头,人情债券发挥作用	156
显示自己软弱,博得对方的同情	159
向对方描绘蓝图,向对方暗示计划可行	161
告诉对方没他不行,暗示对方的重要性	163
帮对方找个理由,暗示对方的选择正确	166

第10章

调节内心让自己更出色的心理暗示

——激励自我的心理战术 / 169

罗森塔尔效应:自我肯定	171
-------------------	-----



安慰剂效应:信念让你成功	173
水心理:水可以洗净罪恶	176
告诉自己,我可以做想要成为的那个人	178
一张白纸给予你的力量	180
用心理暗示让自己占据主动	182
大声地说出:我是最出色的	184
在绝境中,要暗示自己奇迹的存在	186
成就自己,改变的力量就在心中	188
释怀内心,别让困难在心中放大	190
怎样去想,就会给心一个怎样的方向	193

第 11 章

助你节节高升的心理暗示

——潜伏职场的心理策略 / 195

及时汇报工作,暗示让老板放心	197
私下里向上司提意见,让老板觉得你很细心	199
按照老板的风格行事,暗示认同老板的理念	201
关心公司,让老板觉得你很忠诚	203
学会铺台阶,让老板觉得你很可靠	205
推功揽过,让同事觉得你可以相处	207
不鹤立鸡群,暗示想和同事搞好关系	209
向同事请教,暗示他们比自己强	211

第 12 章

让他(她)怦然心动的心理暗示

——完美婚恋的心理智慧 / 215

男人表示想吃你做的菜,暗示期待与你发展更深的关系 ...	217
------------------------------	-----



当男人故意挑剔时,通常暗示他想离开你	219
男人在谈话中突然抽烟不止,暗示他有心事	221
当女人故意挑剔时,可能暗示对你有好感	224
当女人对你挑衅时,是在暗示她在意你	226
当女人假意拒绝时,是在测试你对她的爱	228
当女人倾吐过去时,是在暗示对你的信任	231

第 13 章

令家庭幸福和睦的心理暗示

——经营家庭的心理力量 / 233

发生矛盾,怎样暗示你的妥协	235
在婚姻中,暗示对方给自己空间	237
多说欣赏的话,暗示对妻子的爱不变	240
通过开玩笑,暗示他的秘密已经被你发现	242
恰当暗示妻子大手大脚花钱多	245
跟婆婆聊家常,暗示想要缓和关系	247
以身作则,给孩子树立好榜样	249

参考文献 / 252

第1章 社交赢家都在用的暗示策略——操纵人心的秘密武器

在我们生活的现实世界里,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,会把他人推向一种被动尴尬的局面,也使得自己在人际交往中变得孤立无援。其实,当我们遇到敏感而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,轻松而又不伤及他人地解决问题。这样你既顾及了别人的颜面,还在问题被妥善解决的同时,在别人面前显示了你的机智,会使别人对你刮目相看。在生活中,谁都可能有一些不可以直接说出来的话,不能直截了当提出来的决策。这种时候,就要学会运用心理暗示的方法来解决。



❁心理暗示比正面交锋更有力度

在生活中,我们常常会遇到一些尴尬的事情,有时候碍于情面,又不得不做。可是如果直截了当地说穿,不仅自己会很难堪,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。当对方看到你的暗示时自然能明白是什么意思。这时候,话说多了便会贬值。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自己遇到的问题,因为心理暗示比较含蓄,它远远比正面交锋更有力度。

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,因此两人感情私下很不错,工作上很默契。

不久,机关进行人事调配,在调配过程中,财务主任要退休。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,另一个人必须放弃。

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。



小李自知自己的弱势,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,来让市长对自己青睐有加。于是,小李每天都尽心尽力的做好自己的本职工作,在小王面前也还是像以前一样毕恭毕敬,对市长的关心更是无微不至……

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什么好处,于是,他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,也顾及到了领导的面子,自然在竞争中胜出。

“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。

有些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夹杂其中,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,借助对方的嘴巴将你想要表达的意思说出来,这样就可以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,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有力度,也更有胜算。



❁ 心理暗示影响他人的决策

很多时候,我们面对许多问题并不能直接地指出,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,如果不想伤害对方的颜面,又想顺利地解决问题,那最好的方法莫过于含蓄委婉的心理暗示。

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

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自己父亲的安排下度过。

在马旭很小的时候,他的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,马旭的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,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,而且他对金融管理根本没什么心思。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,她都会格外强调马旭去酒吧会见客户,去舞厅商谈业务,马旭又做了什么好的业务策划,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等。刚开始,马总并没有明白李静的意思,后来他明白了。原来马旭去酒吧、舞厅并不是去工作,而是去玩。说他有别的方面的才华,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,可是在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,同样可以影响到对方的决策。

在现实生活中,心理暗示往往会使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。如广告信息在无意识中进入人们的潜意识,这些信息反复在人的大脑中重播,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的广告信息的影响,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,如果遇到敏感而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,这样做既顾及了别人的颜面,也使问题得到了妥善的解决,同时在别人面前也彰显了自己的机智。