

精妙实用技巧丛书

精妙暗示技巧

如何打造你的

黄金印象

money

吴洪激
简朴生

著

化烦恼为快乐 烦恼是人生的导师

42个形象管理法则

事实上，“形象”一词含括了以下几个要项：

1. 第一印象
2. 肢体语言表现
3. 一个人的长相
4. 声音、讲话表情
5. 公众场合的演说能力
6. 你在工作环境里所呈现的整体印象

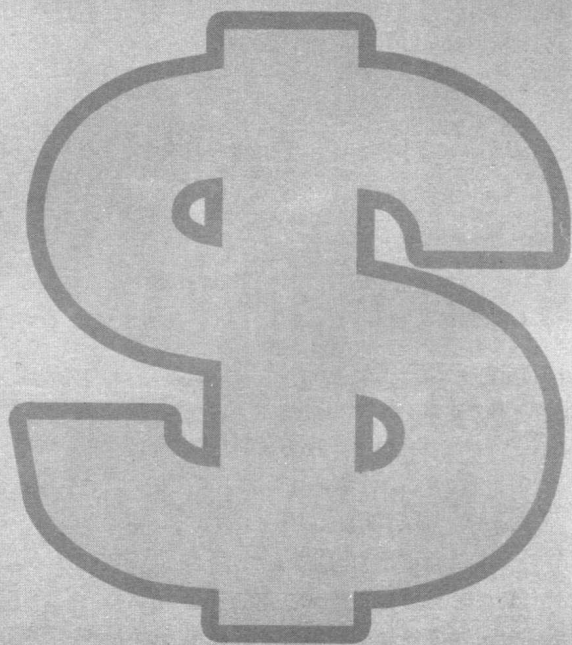
如果在上述六大要项中，你的整体演出，有令人激赏的成绩，将会很直接、很自然地将个人“形象”提升到更高层次，爱情也好、工作也好、友情也好，都将从此无往不利。

世界理财奇书
销居榜首
让你迅速成为
有钱人

大众文艺出版社

精妙暗示技巧 如何打造你的 黄金印象

吴洪激 著
简朴生



大众文艺出版社



图书在版编目(CIP)数据

精妙暗示技巧 如何打造你的黄金印象/吴洪激 简朴生著.

—北京:大众文艺出版社,2003.4

ISBN 7-80171-291-9

I. 精…

II. ①吴…②简…

III. 暗示—通俗读物

IV. C912.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 014289 号

大众文艺出版社出版发行

(北京市东城区府学胡同甲 1 号 邮编:100007)

华北石油廊坊华星印刷厂印刷 新华书店经销

开本 880×1230 毫米 1/32 印张 14.875 字数 269 千字 插页 2

2003 年 4 月北京第 1 版 2003 年 4 月河北第 1 次印刷

印数:1-20000 册

ISBN 7-80171-291-9/C·14

定价:26.00 元

版权所有,翻版必究。

大众文艺出版社发行部 电话:84040746

北京市东城区府学胡同甲 1 号 邮编:100007

前 言

暗示学,是现代心理学的一门重要学科,它在人类智慧开发上,在超越自我的整个人生运行中,具有不可估量的巨大作用。

所谓暗示,是指透过人类语言及非语言的眼神、手势、环境等较为含蓄、间接的方式传递讯息,对别人心理和行为产生影响的全部过程。美国著名的心理学家威廉·詹姆斯曾说过:“我们的自信常常源自于暗示,而这又恰是取得胜利的一大法宝。”此话之意,就是强调暗示对于提高自信的重要性,而自信又能产生超越自我的力量,创造出新的奇迹。

早在 20 世纪的 60 年代,保加利亚的暗示学家洛柴诺夫,就在他的心理教育科学研究所进行卓有成效的暗示教学法研究,并被该国政府向全国中小学推广,引起世界关注,成为国际的热门实验研究专案之一。现在,美国、英国、

德国、日本、加拿大等许多国家，都设立了“暗示学”的专门机构，并把暗示学广泛应用于教育、医务、科研、营销以及日常生活的各个领域，取得了一个又一个新的研究成果。

然而，遗憾的是，至今仍有许多人尚未接触“暗示学”，更不知道“暗示”的奇妙之处，即使略知一二，也说不出所以然来。因此，自己的智慧未得到很好的开发，价值也未得到很好的利用。

本书以深入浅出的通俗语言，结合生活中的具体事例，揭露“暗示学”的种种奥秘，帮助你发现另一个更聪慧、更强大的自我，从而摆脱平庸的过往，创造成功的未来。

目 录

精妙暗示技巧

第 1 章 何谓暗示? /3

暗示是一种提示 /3

暗示是一种信息 /5

暗示是一种机制 /6

暗示是一种能量 /8

第 2 章 暗示有哪些表现方式? /11

直入式暗示 /11

刺激式暗示 /12

迂回式暗示 /13

对比式暗示 /15

肢体式暗示 /15

诱发式暗示 /16

第 3 章 消费暗示的奇特作用 /17

购物环境的暗示 /18

销售手段的暗示 /18

第 4 章 权威暗示的心理效应 /21

第 5 章 环境暗示的“正”、“负”面反应 /26

第6章 自我暗示的通天魔力 /32

设计最佳的自我形象 /33

在心理上树立成功的自信 /35

跳出自己看自己 /39

第7章 自我暗示的语言技巧 /43

用肯定语言让心理充满自信 /43

用肯定方式让心理得到满足 /44

用模糊语言消除心理上的不悦 /44

用智慧语言减轻心理不安 /45

用自言自语消除心理障碍 /46

用粗俗语言平衡心理压力 /48

用幽默语言增加欢乐气氛 /49

第8章 转换情绪的几种暗示方法 /54

· 头脑非常混乱时,用整理物理环境的方法整理心理环境 /56

· 讨厌某一事物时,必须找出讨厌的原因加以克服 /57

· 巧用录音带暗示催眠,可以达到恢复自信的效果 /58

· 情绪陷入低潮时,过去的工作成绩可以恢复自信 /59

· 改变生活的步调与空间,可以促成习惯转变 /59

· 只有清除杂念,才能集中注意力 /61

· 利用单调的声音暗示,能使紧绷的神经放松 /61

· 利用快节奏的音乐暗示,能使人充满活力 /62

· 运动和技艺能平复紊乱心情 /63

· 多与优秀人物交往,也可以增强自信 /65

第9章 非语言暗示的特异功能 /66

非语言的特性 /67

非语言的功能 /68

非语言的类型 /70

第 10 章 自我暗示的行动与生活技巧 /85

- 纾解紧张情绪,要有意识地放松身体 /85
- 心里郁闷,可用加快走路速度来加以转换 /86
- 感觉焦躁不安时,可借助剧烈运动来平衡 /87
- 大声说话能增强人的自信 /88
- 保持忙碌状态,可以消除恐惧不安 /89
- 用动作暗示,可以加强心理欲念 /89
- 短暂的凝视,可以开发心理能源 /91
- 善用触觉暗示技巧,能使讨厌的事物变为喜欢 /91
- 摆弄手中物件,可以消除心理紧张 /93
- 用缩短物理距离的方法来缩短心理距离 /94
- 运用双臂交叉或抱膝的姿势暗示,可以增强安全感 /95
- 以乐观态度面对失败,就不会丧失信心 /96
- 正视失败,切勿“矫枉过正” /96
- 脚踏两条船必然一事无成 /97
- 撇开心理压抑才能纾解欲望的需求 /98
- 找出最初的直觉,可以走出思维的迷宫 /99
- 正确认识自我,才能面对人生 /100
- 拥有战胜失败的意识,就不怕面对失败 /101
- 切断一切退路,方能坚定信心 /102
- 给自己设计一个“假想敌”,斗志就不会松懈 /102
- 面对挫折,笑比哭好 /103

第 11 章 自我暗示的反利用作用 /105

- 月亮并非外国的圆 /105
- 了解人无完人,就能消除自卑 /106
- 用不同观点反过来看待对方,再难应付的对手也不在话下 /107
- 不要和别人比长处,自己尽力而为就行了 /108

目

录

借助共同敌人,能消除彼此排斥 /109

佯装毫无表情应付强手,可以稳定自己的紧张情绪 /110

若能联想到和失败相反的事,就会坚定自信心 /110

一个人的缺点也可善加利用 /111

不喜欢并不等于不会 /112

勉强去作的事很难成功 /113

丢弃“失去”,就能减轻痛苦 /114

第 12 章 如何巧妙运用空间暗示 /115

横向空间与纵向空间暗示 /115

空间距离近和远 /116

空间距离并非不可打破 /118

第 13 章 破译“非语言”的若干技巧 /120

注意动态分析,切忌静态盲断 /121

文化背景不同,“非语言”暗示有别 /122

第 14 章 如何读懂男人和女人 /125

第 15 章 色彩的暗示及其效果 /128

象征激情的红色 /128

显示高贵的黄色 /129

代表浪漫的蓝色 /129

寓意纯洁的白色 /130

承载沉重的黑色 /130

充满生机的绿色 /131

第 16 章 阅读的性格暗示 /133

有略读习惯的人必然缺乏耐性 /133

有细读习惯的人必然性格坚毅 /134

喜欢阅读文学作品的人容易感情用事 /134

有阅读新闻报导习惯的人敢于面对人生 /134

专注阅读财经动态的人,往往充满危机意识 /135

第 17 章 从服饰暗示看性格 /136

不同服装暗示不同性格 /136

不同饰品暗示不同身份 /138

第 18 章 从饮食暗示看性格 /142

从喝茶、饮酒的习惯看个性 /142

名茶、名酒是价值的显示 /143

自斟自饮是平庸的表现 /143

聚众豪饮是奢侈的恶习 /144

偶尔陪饮是无奈的被动 /144

第 19 章 从物品暗示看性格 /146

灯是性格的眼睛 /146

床是性格的灵魂 /148

伞是性格的外露 /149

包包是性格的内涵 /150

第 20 章 如何在爱情中巧用暗示 /153

实物暗示 /154

行为暗示 /156

沉默暗示 /157

婉转暗示 /158

第 21 章 赞美也是一种暗示 /160

赞美暗示是一种启迪和激励 /160

赞美暗示是调整人际关系的润滑剂 /162

赞美暗示是家庭和睦的使者 /164

目

录

如何打造你的黄金印象

第1章 名人/名商品,优质形象塑造法 /171

- 1 泰坦尼克号如何替自己塑造形象 /172
- 2 龙兄虎弟世纪模仿秀另类启示 /176
- 3 不可思议的名人背后形象延伸 /179
- 4 正面第一印象塑造十二铁则 /183
- 5 形象路上——以六大族群为师 /188

第2章 如何打造个人黄金印象 /191

- 1 黄金印象四元素 /192
- 2 九种提升“能见度”的诀窍 /195
- 3 如何发表新书打造优质形象 /198
- 4 如何为小店塑造一流 IMAGE /202
- 5 五个牢记对方名字的方法 /207
- 6 如何保护创作,避免形象受到破坏 /209
- 7 SMART 的事业家庭兼顾法 /212

第3章 黄金印象的另类思考空间 /215

- 1 商业聚餐最容易忽略细节 /216
- 2 笑话也有可能成为笑柄 /219
- 3 如何尽量放下架子 /221
- 4 你可能是 A 型压力带原者 /224
- 5 应避免让压力迫害到个人形象 /227
- 6 如何借金融机构打造好形象 /229
- 7 如何借信用卡提升自我黄金印象 /232

第4章 效率与形象的微妙关系 /235

- 1 工作上最常见的五个评价角度 /236

- 2 权力的五个评价角度 /240
- 3 工作效率七种自我检视法 /243
- 4 会议室里麻雀一样可以变凤凰 /249
- 5 如何将伟大的 IDEA 卖给老板 /251
- 6 如何在老板面前塑造皆大欢喜的 IMAGE /255
- 7 如何将文件表现得漂漂亮亮 /259
- 8 如何呈现企划案的黄金印象 /262
- 9 生活形象不再 CRAZY 的二十种策略 /265

第 5 章 如何 SMART 自我包装 /269

- 1 拉高第一印象分数五妙方 /270
- 2 人际网路与个人形象 /272
- 3 如何在荧屏前呈现最佳形象 /277
- 4 最聪明的职场沟通法 /281
- 5 如何与万事通人物和谐共生 /283
- 6 最常见的四种沟通陷阱 /285
- 7 帮助别人成功,也是打造优质形象的好方法 /287

第 6 章 形象非常管理法 /289

- 1 工作崩溃是黄金印象天敌 /290
- 2 和上司快乐过招十诀窍 /293
- 3 拆除债台四妙方 /297
- 4 非常档案速查十二诀窍 /299
- 5 一路攀升四诀窍 /302
- 6 如何利用校外教学时机塑造父母好形象 /305
- 7 完美……,请暂时忘了她的容颜 /308
- 8 窈窕企业,人人好迷 /311

结语 七条道路通罗马 /314

附录 主管级人物形象自我检视表 /317

1. 你的管理学分及格吗? /318
2. 如何侦侧自己的领导才能? /321

化烦恼为欢乐

- 指引 1 幸福之中有不幸 欢乐之中有烦恼 /331
- 指引 2 面对烦恼 切勿躲避 /333
- 指引 3 身处逆境 忍则不烦 /335
- 指引 4 平心才能静气 动怒必惹烦恼 /337
- 指引 5 顺境结交朋友 逆境考验朋友 /339
- 指引 6 听到他人批评 要能冷静自持 /341
- 指引 7 少一点嫉妒心理 多一点理性思考 /343
- 指引 8 有欲则苦 无欲则刚 /346
- 指引 9 量小非君子 气大损善根 /349
- 指引 10 充满自信 毁誉不惊 /351
- 指引 11 安贫乐道 求而不贪 /353
- 指引 12 既要顺乎自然 又要把握自我 /355
- 指引 13 脚踏实地 持之以恒 /358
- 指引 14 面对非议 泰然自若 /360
- 指引 15 襟怀须坦荡 表里要如一 /363
- 指引 16 保持中庸 勿走极端 /365
- 指引 17 只有严以待己 才能梦想成真 /367
- 指引 18 切勿心比天高 遇事应自量力 /370
- 指引 19 不可自作聪明 尤忌固执己见 /372
- 指引 20 贪欲则苦 轻欲则刚 /374
- 指引 21 谎言骗人 害人害己 /377
- 指引 22 比上不足 比下有余 /381
- 指引 23 评判他人 慎之又慎 /384

- 指引 24 为人有雅量 清浊能相容 /386
- 指引 25 不为私利诱 心性自坦然 /388
- 指引 26 贫富不足道 坚韧必成功 /390
- 指引 27 业精于勤 贵在认真 /394
- 指引 28 花言巧语 慎听慎行 /396
- 指引 29 千金容易得 人才最难求 /398
- 指引 30 闲言要少说 碎语应少听 /401
- 指引 31 积德行善 福祉无边(1) /404
- 指引 32 积德行善 福祉无边(2) /406
- 指引 33 既要他人关爱 又要关爱他人(1) /410
- 指引 34 既要他人关爱 又要关爱他人(2) /413
- 指引 35 只有忍让自制 才能和睦相处 /416
- 指引 36 小事放得下 大事不糊涂 /420
- 指引 37 知恩大悲之本 忘义是为小人 /424
- 指引 38 老实正道直行 切勿自作聪明 /427
- 指引 39 遭到他人误解 要能隐忍自重 /429
- 指引 40 学会无为而治 自然功成事遂 /432
- 指引 41 些微感情纠葛 切莫耿耿于怀 /435
- 指引 42 淡泊名利 少惹烦恼 /437
- 指引 43 钱财身外物 切记莫贪求(1) /441
- 指引 44 钱财身外物 切记莫贪求(2) /443
- 指引 45 生病不须怕 死亡不足惧 /446
- 指引 46 为人须舍己 慈悲境界高 /449
- 指引 47 美丑天生就 重在心灵美 /451
- 指引 48 生死如昼夜 没有不老人 /454
- 指引 49 浮躁不可取 稳重如山 /458
- 指引 50 仇恨不可结 人怨应淡忘 /460

精妙暗示技巧

吴洪激 编著



第1章 何谓暗示？

暗示是一种提示

暗示,是指透过语言、表情、手势等信号,含蓄地表达自己的意图,并对别人的心理和行为产生影响。它是一种借由潜意识的作用,巧妙地操控思维的人际艺术。

美国加州大学心理学教授杰根·路易士博士曾说:“人类除了语言,还能使用七十万种以上的信号来互相交流。”

社会心理学家也把社会环境对人的影响,称之为让会暗示。

暗示,是通过人与人之间的沟通实现。

暗示者既可以是群体,也可以是个人;既可以采用身体语言,也可以采取表情、手势、其他物体或环境等方式进行。暗示的结果,可能使被暗示者立即做出相对的反应,也可能有一个缓慢的潜移默化过程。

暗示,最早是应用在医学的临床治疗上。如利用催眠治疗某种病患,或加强巩固治疗后的效果。

暗示,也广泛被用于商业广告、社会教育和宗教文化等各个领域。

精
妙
暗
示
技
巧