

用目光语读出别人内心的“密码”  
通过行为的代码展放生命的能量



# 暗示

**暗示的力量无比之大，即使是一块石头，也会被当作宝石售出**

东方史/编著

通过目光、  
手势等体语，  
通过鞋帽、  
领带、  
丝袜、  
眼镜等服饰，  
通过刷牙、  
沐浴、  
擦嘴等生活习惯，  
通过睡床、  
灯饰、  
电话本、  
钱包等常用物品，  
透视他人的性格。

# 示

附

附

亦

附

东方史 / 编著



# 暗示

暗示的力量无比之大，即使是一块石头，也会被当作宝石售出

# 亦



中华工商联合出版社  
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

责任编辑:王 静

封面设计:耀午书装

**图书在版编目(CIP)数据**

暗示/东方史编著. -2版. -北京:中华工商联合出版社,2005.1

ISBN 7-80100-489-2

I. 暗… II. 东… III. 暗示-研究 IV. C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 000766 号

**中华工商联合出版社**出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

网址:www.gslchs.com.cn

中国伊协月华胶印厂印刷

新华书店总经销

---

787×1092 毫米 1/16 印张:22.5 380 千字

2005 年 2 月第 2 版 2005 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 7-80100-489-2/Z·82

定 价:36.00 元

# 前 言

**你**是否注意过这样的细节：人类，作为地球上最高级的动物，却也是地球上最懦弱的动物。在我们的周围，人们往往不敢讲真话，不敢想，不敢说，更不敢做心中所想的事。

你是否注意过这样的细节：人类是地球上最聪明的动物，却同时也是地球上最愚蠢的动物。在我们的周围，人们总想掩饰自己的真实想法和真正目的，却不知道，自己的一言一行、一举一动、一颦一笑，总之，一抬手一投足，无不在泄露着我们心中的“秘密”。

你是否注意过这样的细节：在我们的周围，人们都在不经意地泄露着自己的秘密，而我们却总是看不到。我们有最明亮的眼睛，却看不见世上最明显的迹象。

你是否注意过这样的细节：人们的衣着打扮、生活习惯以及他们所表现出来的行为举止，都在不同程度上受到其性格的影响。同时，他们在日常生活中所使用的物品，也能使其内心世界向外部世界一一呈现出某种形象。

你是否注意过这样的细节：我们常常在突然的情况下，莫名其妙地具有了某种“神奇”的功能，又往往在突然的情况下，莫名其妙地发现自己又成为一个普通人。

其实，人们的心中有很大部分是自己无法意识到的，就如同一盏灯，即使是最亮的灯，也有照不到的角落一样，人们的内心也有一块光线照射不到的“黑暗地方”。如果不能探索到这块黑暗的地方，那就无法真正了解人们的心理。

# 暗示

这个角落，就在我们的潜意识中，它可以通过种种形式表现出来，指示自己，暗示别人，使我们成为“白痴”，使我们成为“超人”，而我们却常常不能自知。这种形式，被专家们称之为“暗示”。

人类本来是赤裸裸地来到这个世界的，但是，人们都为了隐藏自己的本来面目，所以才要穿衣服。可是，人们根本不曾料到，为了要穿上自己喜爱的衣服，包括颜色、质料和情调的配合，反而把自己的个性和想法毫无掩饰地显露出来，也使自己的心理状态袒露无遗。

所以，要进一步有意识地了解一个人，如果只了解对方天生的气质和背景，那是远远不够的，还必须对他进行全方位的细致入微的观察，才能洞悉对方深层的心理变化。要进一步发展自己，就必须妙用“暗示”，发掘自己的潜能。

那么，我们该怎样去了解这块“黑暗地方”，了解“暗示”呢？我们又该怎样去运用“暗示”，使这神奇的精灵为我所用，帮助我们实现心中所想呢？

其实很简单，我们只需通过对人们日常生活中的一些细节，进行有系统的观察，察之于细微之处，就不难发现内心那块光线照射不到的地方。

只要我们努力去探索，抓住自己心中的每一个念头，引导它，你会发现，原来你已经在“暗示”了。

本书所阐述的，正是关于“暗示”的一些知识。它用深入浅出的语言，通过对暗示的种种表现形式及其应用的剖析，向我们展示了一个新奇的世界。

本书的作者：田兵、田丽静、黄东辉是从事应用社会学研究的青年学者，对暗示心理学有着深刻而独到的理解。这本书为您奉上的正是他们的心血。

相信对每位读者来说，本书都会成为您手不释卷的珍藏。

周龙彪

# 目 录

前 言 .....	[ 1 ]
第一章 精灵 .....	[ 1 ]

暗示是什么？

暗示有什么作用？

好像是知道，却又说不出个所以然来。

每个人脑子里都会有一个疑问。

暗示，就像一个精灵，横跨东西，穿越时空，游荡在地球上，游荡在每一个人迹所至的角落。

它在我们每一个人的内心深处，又好像在遥远的天际，向我们微笑，向我们做鬼脸，向我们发出一道道神奇的指令。

有时，它帮助我们成功。

有时，它又成为我们最大的障碍……

一 另一个声音 .....	[ 2 ]
1. 诞生 .....	[ 2 ]
2. 变脸 .....	[ 3 ]
二 无所不在 .....	[ 9 ]
1. 生活的影子 .....	[ 10 ]
2. 跳楼大甩卖 .....	[ 17 ]
3. “意”到病除 .....	[ 19 ]
三 培养天才 .....	[ 31 ]
1. 孩子是一张白纸 .....	[ 31 ]
2. 孩子心目中的父母 .....	[ 36 ]
3. 上帝之手 .....	[ 39 ]

## 第二章 塑造自我 ..... [ 47 ]

每个人都想拥有成功的人生。

每个人都想脱离平庸。

每个人都想发现另外一个自我,一个更强大、更聪慧、更富有创造性的自我。

庸人,谁都不想做。

“超人”,可以吗?

可以,完全可以。

每个人都能够拥有“超人”的能量。

每个人都能发现自己身上的宝藏。

只要你巧用暗示。

只要你善于塑造自我……

一 姿态改变人生 .....	[ 48 ]
1. 塑造最佳的自我形象 .....	[ 48 ]
2. 乔依娜的“秘方” .....	[ 51 ]
3. 欲望 .....	[ 53 ]
二 梦想成真 .....	[ 55 ]
1. 心中的“小顽童” .....	[ 55 ]
2. 黄金人生的秘诀 .....	[ 62 ]
3. 成功并不神秘 .....	[ 68 ]
三 另一个你 .....	[ 81 ]
1. 了解自己 .....	[ 82 ]
2. 跳出来看自己 .....	[ 83 ]
3. 人如其思 .....	[ 88 ]
4. 妙镜与妙心 .....	[ 90 ]
四 情绪 .....	[ 92 ]
1. 情绪只是一个结果 .....	[ 92 ]
2. 情绪与暗示 .....	[ 96 ]
3. 情绪角色的转换 .....	[ 99 ]
五 欢乐人生 .....	[ 107 ]
1. 语言的酵母 .....	[ 107 ]
2. 应付一切 .....	[ 109 ]
3. 柳暗花明又一村 .....	[ 112 ]
4. 妙语连珠 .....	[ 115 ]



### 第三章 自我的延伸——“体语” ..... [117]

你想更好地了解自己吗？

你想更好地控制自己，不让人轻易察觉你的心理吗？

你想知道除了一个“本我”之外，你的言谈举止，你的一颦一笑是如何展示另一个你的吗？

也许，你并没有意识到，我们每一个人的身体，都在不自觉地“出卖”着我们。

也许，你并没有意识到，我们每一个人的身体，也都可以欺骗别人。

当然，前提是——你要善用“体语”。

一 “体语”的功能 .....	[118]
1. 开启“黑箱”的一把钥匙 .....	[118]
2. 无言的沟通 .....	[122]
3. 且看“体语”一日游 .....	[125]
二 “体语”大本营 .....	[135]
1. 身势语——一般倾向的“指示器” .....	[136]
2. 手的包容量 .....	[163]
3. 脸部表情——一种“世界语” .....	[169]
4. 目光语——“心灵的窗户” .....	[174]
5. 空间也会说话 .....	[179]
6. 手上见分晓 .....	[182]
三 “体语”的辨伪 .....	[184]
1. “人格面具”与“体语”的文饰性 .....	[184]
2. “交际货币”识真伪 .....	[188]
3. 撒谎者的表情特征 .....	[189]
4. 撒谎者的手势特征 .....	[192]
5. 谨防“直观盲目症” .....	[194]
四 “体语”的“文化烙印” .....	[196]
1. “尿布上就留下民族的痕迹” .....	[197]
2. 身势语的“文化烙印” .....	[199]
3. 手势语的“文化烙印” .....	[200]
4. 目光语的“文化烙印” .....	[201]

# 暗示

5. 个体空间的“文化烙印” .....	[ 203 ]
6. 男女有别 .....	[ 204 ]
<b>第四章 知己更要知彼</b> .....	[ 210 ]

《孙子兵法》上讲：“知己知彼，方能百战不殆。”

人生如舞台。

人生更如战场。

处世也好，为人也罢，我们都都要在这个舞台上，在这个战场上，拼搏！

更何况我们还渴望成功，渴望登上生活、事业的顶峰。

所以，我们要获胜。

所以，我们要知己。

所以，我们更要知彼。

我们不能失败！

因为，我们只能成功！

<b>一 从服饰透视性格</b> .....	[ 211 ]
1. “第二皮肤”的信息 .....	[ 211 ]
2. 头顶的“秘密” .....	[ 236 ]
3. “小东西”的语言 .....	[ 241 ]
<b>二 从生活习惯看性格</b> .....	[ 251 ]
1. 洁身自好 .....	[ 251 ]
2. 人情练达即文章 .....	[ 259 ]
3. “点点滴滴”见性格 .....	[ 261 ]
4. 饮食男女 .....	[ 264 ]
5. 影视文化 .....	[ 269 ]
<b>三 从常用物品看性格</b> .....	[ 275 ]
1. 修身与齐家 .....	[ 275 ]
2. 千里因缘“一线牵” .....	[ 283 ]
3. “包”容万物 .....	[ 291 ]
4. 一场风雨吐真心 .....	[ 299 ]
<b>第五章 丘比特之箭</b> .....	[ 303 ]

有一首小诗：

“我知道，

一个人走来走去的滋味！  
我知道，  
一个人的影子也会流泪！  
我知道，  
在我的内心深处，  
正期待着一次  
醉人的约会……”  
多么孤独，多么忧伤！  
的确，每一个人都在寻找着自己的另一半，都渴望着拥有一位“亲密爱人”。  
可是，“丘比特之箭”并非百发百中。  
甚至，有的人直到如今仍然是“引弓待发”。  
这可能是你确实还未遇到意中人。  
这更可能是你还不懂得如何发出这幸福的一箭。  
记住：巧用“暗示”。

一 隐藏的爱神 .....	[ 304 ]
1. 秋波要“暗送” .....	[ 304 ]
2. 美妙的体语 .....	[ 308 ]
3. 曲径通幽 .....	[ 310 ]
4. 心灵像花朵 .....	[ 313 ]
二 识穿女人心 .....	[ 317 ]
1. 女人是本书 .....	[ 317 ]
2. 凰求凤 .....	[ 320 ]
3. 男人手册 .....	[ 324 ]
三 看透男人 .....	[ 326 ]
1. 充满欲望的男人 .....	[ 326 ]
2. 男人嘴脸 .....	[ 329 ]
3. 找个绅士做丈夫 .....	[ 334 ]
4. 洞悉男人的事业心 .....	[ 342 ]

## 第一章 精灵

暗示是什么？

暗示有什么作用？

好像是知道，却又说不出个所以然来。

每个人脑子里都会有一个疑问。

暗示，就像一个精灵，横跨东西，穿越时空，游荡在地球上，游荡在每一个人迹所至的角落。

它在我们每一个人的内心深处，又好像在遥远的天际，向我们微笑，向我们做鬼脸，向我们发出一道道神奇的指令。

有时，它帮助我们成功。

有时，它又成为我们最大的障碍……

## — 另一个声音

所谓暗示 (Suggestion)，是指人体通过生命、行为、智慧的代码——言语、体语、手势语、情境等含蓄的、间接的方式，来释放主体能量，对别人的心理和行为产生影响的过程。

暗示的结果使人的心境、兴趣、情绪、爱好、心愿等方面发生变化，从而又使人的某些生理功能、健康状况、工作能力发生变化。

暗示是潜意识的一种。它像发自天际的绝响，一个超出人们自身控制能力之外的声音，指导着人们的心理、行为。

这个声音常常为人们所忽略——由于习惯的势力，人们往往只服从于有可靠依据的意识层面的大脑的指示，而忽视了这发自遥远天际的心灵之音。

而这声音又常常是非常重要的。

### 1. 诞生

暗示往往会使别人不自觉地按照一定的方式行动，或者不加批判地接受一定的意见和信念。

在心理学中，暗示现象的研究最早见诸医学的临床实践，如用暗示催眠治疗某些疾病或用以加强治疗效果。

暗示更广泛地被应用于广告、宣传及宗教等方面。

社会心理学主要研究社会环境（群体或他人）对人的影响，称为社会暗示。它是通过人际交往实现的。暗示者可以是群体，也可以是个人，可采用言语，也可用手势、表情或其他物理环境等方式进行。它可使人立刻作出相应的反应，也可能是一个缓慢的潜移默化的社会影响过程。

## 2. 变脸

我国川剧界的优秀艺术家们都有一手绝活儿——变脸，也就是演员在舞台上，在观众无数双眼睛的注视下，神不知鬼不觉地在瞬间改变脸上的面具。人们对此大惑不解，也因而兴趣倍增。

其实，暗示也有类似之处，那就是能在人们不知不觉中产生并进行转化。因此，我们也可以称之为“变脸”。

与川剧中的“变脸”一样，暗示的种种表现方式也是本世纪后半叶才真正为人们所了解的。

现在人们知道：暗示的方法多种多样，无奇不有，但是主要的有以下几种：

### (1) 单刀直入式

它不是以绕圈子或相反的说法暗示，而是以单刀直入的方法暗示。

例如止痒药的广告，往往以“痒痒的”这句话作为暗示，这是对病患的症状以单刀直入式暗示法表现出来，这种单刀直入式暗示词语采取命令式的比较多。把商品以富有魅力的方法表现出来，在说服后再使用命令暗示，才算是有效的。

使用其他形式，“请移驾至就近某某银行”、“请剪下上面的图片贴在明信片上投寄”、“中秋节请以某某商品赠送亲友”等都是单刀直入式暗示法。如果连贯使用广告，则被暗示者容易接受。

例如：

两位情谊极为融洽的同事，被指派一起做市场调查。

当事情交代下来，男同事劈头就说：

“我要做航空及汽车工业，而你呢，就做家庭用品和直接邮购市场吧！”

女同事吓了一跳，“嘿！”她说，“听起来，你都搞定了。老实说，我想做航空及汽车工业，这些市场我都熟。”

“哦！”男同事非常惊讶，也有一点不高兴。

女同事接着说：“我希望你不要一开始就那么霸道！”

## 暗示

“那么，你会怎么说呢？”男同事问道。

女同事答道：“我不会光顾着我要做什么，我会先问：‘你想做哪些部分？’”

他听完一头雾水，答道：“那，你又怨什么呢？如果你先问我要做哪些部分，我就会说：‘我要做航空及汽车’，不管我们怎么说，结果还不是一样！”

女同事很清楚对方的论点。可是，即使他们真的以那种方式开头，她仍然会深感挫折。对她而言，“你想做哪些部分”这个话题，并不是暗示男同事可以堂而皇之抓了自己想要的部分，就扬长而去；而是请他就诸多事宜，一块儿商量。比方说，他对哪些感兴趣？对哪些较有经验？哪些是他想学的？当男方问起“你想做哪些”时，她就会接下去表明自己的兴趣在哪儿，对什么较有心得，而且想在哪些地方精益求精。如此一来，两人都可以发挥自己的长处，同时也可以各取所好，皆大欢喜。

日常工作中，最重要的一件事就是下决定。即使我们手边的资料总是不足，时间永远不够，也得做出各种短、中、长期的决定。人们做决定，有许多不同的方式，没有哪个人一定比别的人高明。可是，当两个行事风格迥异的人碰在一起，必须做决定时，结果会比只是单单采取其中任何一种风格来得糟。要避免这种恶果，除非两人都了解彼此风格的差异，并相互调整。

抢先表明自己要做什么，先声夺人，是一种由内而外、先考虑自身需求、挑明重点、再想办法容纳对方意见的表达风格。若有异议，但说无妨，大家好商量。

相反地，若先征询对方意见，如“你想做哪些”或“尊意如何”，再表明自己的立场，则是由外而内、先含蓄客套、再渐入正题的表达方式。

若双方风格相同，两种方式都行得通；但若风格有异，鸡同鸭讲，沟通就会出问题了。习惯开门见山式的人，会误以为对方的含蓄客套是诚心讨教，听候指示；而惯于含蓄客套式的人，会觉得对方大大咧咧的声明如同命令，没得商量。

就此而言，两种风格都是间接的，都需要双方心照不宣的共识，知道下一句台词怎么接，对话才不至脱轨。否则，将会发生误解或争执。

在上面这个例子中，那位男同事就是用单刀直入的方法，暗示了自己的优势所在。

## (2) 曲线射门式

这是接受者在不知不觉之中被灌输某种思想，被暗示者在了解其中暗藏有目的的刺激内容中，以为本身已经获得了结论。例如读者文摘的直接信函就应用得相当成功。

它的文案就是“订阅简便，只要将‘要’的印花贴在优待卡上，寄回即可”。采取这种形式，可以增加直接订户。

在上面的例子中，那位女同事用的就是曲线射门式的暗示方法，表明自己的立场。当然，她有点儿不太成功。

我们再来看看其他的例子：

美国著名杂志《读者文摘》上曾发表过一个“第六枚戒指”的故事。

那是在美国经济大萧条时期，有位17岁的姑娘好不容易才找到一份在高级珠宝店当售货员的工作。在圣诞节前一天，店里来了一个30岁左右的贫民顾客，他衣着破旧，满脸哀愁，用一种不可企及的目光，盯着那些高级首饰。

姑娘要去接电话，一不小心把一个碟子碰翻，6枚精美绝伦的钻石戒指落在地上。她慌忙捡起其中的5枚，但第6枚怎么也找不着。这时，她看到那个30岁左右的男子正向门口走去，顿时意识到戒指被他拿去了。当男子将要触及门柄时，她柔声叫道：

“对不起，先生！”

那男子转过身来，两人相视无言，足有几十秒。

“什么事？”男人问，脸上的肌肉有些抽搐，再次问，“什么事？”

“先生，这是我头一回工作，现在找个工作很难，想必您也深有体会，是不是？”姑娘神色黯然地说。

男子久久地审视着她，终于一丝微笑浮现在他脸上。他说：“是的，确实如此。但是我能肯定，你在这里会干得不错。我可以为您祝福吗？”他向前一步，把手伸给姑娘。

“谢谢您的祝福。”姑娘立刻也伸出手，两只手紧紧握在一起，姑娘用十分柔和的声音说：



## 暗示

“我也祝您好运!”

男人转过身，走向门口。

姑娘目送他的身影消失在门外，转身走到柜台，把手中握着的第6枚戒指放回原处。

这真是“不战而屈人之兵”，巧用暗示，两全其美。

事情本是一起盗窃案，一般来说，姑娘不大喊抓贼，也会着急而严厉地质问对方，执意追查。但她并没这样简单处理，而是彬彬有礼，巧用暗示，很照顾对方的情面。那男子也很珍惜没有露丑丢脸的时机，非常体面地改正了自己的错误。

我们应该了解，男性的谈话方式通常有下列通性：

他们爱用嘲弄、玩笑、揶揄，以及直言不讳来互相对抗；并且在一来一往之间，尽力避免占下风。

而女性的谈话方式通常有如下的特质：

尽力维持大家一律平等的表象；交谈时，体谅对方的感受；另外，刻意压抑说话者的权威，以便大家不必唇枪舌剑，就能把话说清楚。

要是交谈双方都熟悉这些游戏规则，沟通会很顺畅。但若任何一方不熟悉这些规矩，还硬生生地照字面意义来诠释对话，将对双方产生负面结果。若僵硬地看待男人的对抗策略，会误以为他们充满敌意，而事实上并非如此。因此，男女双方通常都觉得辛苦了半天，也没得到适当的回报；要不就是他们的建议不被重视，或者是升迁没有预期的快。

所以，运用曲线射门式的暗示方法，一定要恰如其分。

### (3) 诱导发问式

这是一种将某一观点强加于他人的提问。例如，问：“我们提到那笔钱时，你注意到那孩子尴尬的神情了吗？”这一提问使人觉得那孩子确实表现得很尴尬。

### (4) 声东击西式

“指桑骂槐”、“指东道西”、“打敲边鼓”等，均属此暗示。如让一位大学教师谈谈对某个学生的看法，但他只说：“这是一位很漂亮的姑娘。”其他就不再说些什么了，这就给人一种印象，似乎这学生不怎么样，不值得一提。