

一分钟改变自己，三分钟操纵他人

# 气场 心理学

宋可力◎著

自我暗示的力量

# Charisma

塑造气场的根本，在于塑造你的内心。

——著名心理学家皮克·菲尔

改变自己暗示，就能获得强大气场

《气场》没有说完的秘密

 北京理工大学出版社  
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

# 气场 心理学

宋可力◎著

—— 自我暗示的力量 ——

版权专有 侵权必究

---

图书在版编目(CIP)数据

气场心理学:自我暗示的力量 / 宋可力著.

北京:北京理工大学出版社,2011.7

ISBN 978-7-5640-4565-4

I. ①气… II. ①宋… III. ①自我暗示-通俗读物  
IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 092620 号

---

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 三河市金元印装有限公司

开 本 / 700 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 18

字 数 / 220 千字

版 次 / 2011 年 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 28.00 元

责任印制 / 边心超

---

图书出现印装质量问题,本社负责调换

# 序 言

## 我知道你是怎样被暗示的

现在，停下你手头的工作，放下你正在喝的咖啡、奶茶、果蔬汁，关掉你在听的音乐。坐下来，放松，放松，再放松，做几下深呼吸，慢慢感受周围的安静。然后，全神贯注地往下看！

我们先来做几个有趣的小游戏，别走神，注意，请专心地去思考我说的题目。这是我见过的最诡异的心理暗示测验了，几乎无人能逃过。请认真地、快速地用心做这个测验，看清要求，说出第一时间脑海中闪现出的那个答案，这样才更显出这些题的神奇！

请快速回答：

$$2 + 2 = ?$$

$$4 + 4 = ?$$

$$8 + 8 = ?$$

$$16 + 16 = ?$$

请随便在 12 到 5 的中间挑一个数字！

.....

你挑的数字是“7”，对吧？

别琢磨这个答案了，现在继续：

$$1 + 5 = ?$$

$$2 + 4 = ?$$

$3 + 3 = ?$

$4 + 2 = ?$

$5 + 1 = ?$

在心中反复默念“6”这个数字持续 15 秒，快！想一个蔬菜的名字！

……

你的答案是大白菜，对吧？据说，98% 的人会想到大白菜。如果不是，那么你属于那 2% 里的人。

继续做下列算术题吧：

$15 + 6 = ?$

$3 + 56 = ?$

$89 + 2 = ?$

$12 + 53 = ?$

$75 + 26 = ?$

$25 + 52 = ?$

$63 + 32 = ?$

$123 + 5 = ?$

还是默念“6”这个数字持续 15 秒，快！说出一种水果的名字，说出一个面部器官，说出一种家禽的名字。

快！快！

……

哈哈，是苹果、鼻子、鸡，对不对？

我猜中了几个？当看到答案和你的很多都吻合时，你会不会惊讶好久，觉得简直像遇见了鬼？你可能认为这些东西是编出来的，或是进行了大量的调查，最终统计而来的结果。

你错了。

想想看，人的内心是最琢磨不透的。我们刚做的这些题只是很少的一

部分，现在各大网站、杂志都有很多类似的心理测试，难道每一个都有人进行了大量的统计工作？显然这是不现实的。那么，又该如何解释呢？

还是让我来揭开谜底吧！这可归结为心理暗示的作用。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，从而作出相应反应的一种心理现象。生活中，我们每时每刻都在接受各种暗示，并受到一定影响，尽管你可能没有意识到这一点。有时即使是很坚强、很有主见的人，在特定环境和事物中也可能会被“暗示”所左右。小品《卖拐》形象地道破了“心理暗示”对人的影响：范伟腿脚正常，却在赵本山的暗示下，真的相信自己腿瘸。这说明暗示不是“神马浮云”，而是能真真切切发生在我们身上的一种现象或反应。

你可能也有过这样的经历：本来你做了一个发型，感觉很好，可周围的人却都说不好看，慢慢地，你也觉得这个发型真的不好了。再如，追求成功时，你会设想达到目标时异常美好，这个愿景就对你构成了一种暗示，为你提供源源不断的动力，提高你的挫折承受能力。这些都是心理暗示在起作用。

再看一道 FBI 招工测试题：

有个人住在 10 楼，每天他会乘电梯下到大堂，然后离开。晚上，他会乘电梯上楼，如果有人人在电梯里或者那天下雨，他会直接坐到他的那层。否则，他会坐到第 7 层，然后再走 3 层到他的公寓。你能解释这是为什么吗？

看到这里，是不是立刻怀疑这个人是心理变态，喜欢跟踪别人。随即你会否定这点，因为题目没有指出此人有何行动结果。那么，他是不是为了锻炼身体才坐到第 7 层，然后再走 3 层到他的公寓？可是，为什么下雨天和有人的时候，他不再锻炼了昵？

显然，这绝非破案题。那么，我们不妨充分发挥想象力，暗示那个人就在跟前。他住 10 楼，能顺利地乘电梯到大堂，上去的时候，如果是自己，他只能做到 7 层，为什么不直接按到 10 层呢？

如果身旁有人，他也能坐到10层。会不会是身边人能帮助他呢？既然他需要帮助，说明他身材矮小，够不着10层的电梯按钮。电梯里的按钮都是按照从低到高的顺序排列的，10层的按钮必定高于7层的按钮，他只能按到7层的按钮。这就解释了为什么他独自一人时，必须从7层走到10层。能走就说明他的腿脚没毛病，只是他不是一般的矮。不是一般的矮？对，他是侏儒。同理，下雨天有雨伞的帮助，他也可以直接按到10层的按钮。

你想到了吗？其实题目中的任何一个词都为你布置了一个场景，你需要不断地暗示自己以找出更多的信息来。暗示有引导的作用，但有时也会误导你。

现在，我们回到开始的那些测验，看看你是如何受到暗示的。测试开始，是一连串的简单加法，它们并无太多含义，只为给你的第一直觉加速，它起到的作用是一种极浅层次的催眠，而我们的自我意识在不断计算数字的过程中慢慢被打散，全神贯注于测试本身，于是思维被测试题的编写者所蒙蔽。

“随便在12到5的中间挑一个数字！”表面上编者在说“随便”挑，但是我们的眼睛看到了“中间”这个词，按理说位于12和5正中间的数字应该是8或9，奇怪的是，大多数人第一反应是什么？居然是7！你是不是也这样呢？和答案一样后，我们不禁开始感叹这套测试的神奇，更加为编者的思维所左右。大白菜是人们日常生活中最普遍的蔬菜，所以98%的人最先想到的就是大白菜！其余的几个，苹果、鼻子、鸡也都是人习惯性想到的。当你被测试答案震惊时，你可能会张大嘴巴说：“怎么这样神奇？与我所想的完全一样！”这也是一种心理暗示，你也会跟周围的人说这个测试的诡异。如果你的答案不是这些，别忘了它还有一个应付不准确的退路哦，就是那2%的人。

其实跟魔术一样，点破了也没什么奇怪的，这个测试利用的是心理暗示，让你在无意识的情况下，按照习惯作答。我们就是这样中招的。

看到这里，你可能恍然大悟，原来这本书旨在揭穿心理暗示的障眼法。对不起，亲爱的读者，你又错了！

我是想和你谈谈“心”。我们的生活境遇都差不多，既不是一无所有，一切糟糕；也非什么都好，事事如意。但是，为什么有人成功，有人失败，有人欢喜，有人愁呢？我发现，一个人习惯于在心理上进行怎样的自我暗示，与他的贫与富、成与败之间有密不可分的关系。心理暗示是个心魔，它能让我们的世界成为一座天堂，也会让它成为一座地狱。积极的暗示能激发潜能，消极的暗示会阻碍人正常能力的发挥，甚至影响到生命的质量。可以说，我们一切的成就，一切的财富、快乐，都始于一个意念。

看到这里，你可能会甩出一些词，诚如小题大做、危言耸听，以表示自己的不屑和不敢苟同。

这次，你又错了。

诚然，暗示的力量不可小觑，我若说它有起死回生的作用，便是夸大了它的威力。神奇的，其实是我们自己，有怎样的暗示，就决定你有怎样的力量。希望你的每一时日，都能藉由正确的、积极的暗示方式，过得越来越好。

宋可力

2011年4月于北京



## 目录 CONTENTS

### 第一章 改变暗示就能成功

重点在于把自己想成胜利者.....	2
你可以成为更好的自己.....	6
拒绝消极意识的植入 .....	10
小心“标签效应” .....	14
让自己“被”亿万富翁 .....	17
性格是暗示叠加的结果 .....	20
恐怖的黑色暗示 .....	23
掌握一些实用的心理暗示术 .....	27

### 第二章 话不在多,全凭怎么说

负面的话要正面说 .....	32
“想要”不如“一定要” .....	34
自信力最能成就人 .....	37
剔除“不可能” .....	41
避免消极字眼 .....	46

错不在你时坚决不说“对不起” .....	48
肯定的语气能让事实完全改观 .....	51
急事更要慢说 .....	54

### 第三章 改变环境胜过强求自己

如果可以,真的不要“宅”了 .....	60
音乐会消除你的消极情绪 .....	63
活着就要懂得挥霍时间 .....	67
别做乱“室”佳人 .....	70
多看笑话就会笑 .....	72
别做“懒羊羊”,要当读书郎 .....	75

### 第四章 让行动实现心动

要坐就坐第一排 .....	82
忙起来就不烦了 .....	85
必须有勇气正视别人 .....	88

“暴”走使人精神愉快 .....	91
想专注就记笔记 .....	95
抖动身体能抖擞精神 .....	97
Take care, 别让小动作出卖你 .....	100
神奇的小物件令你临场不怯场 .....	103

## 第五章 给自己注入快乐基因

你怎么装, 心情就怎么改变 .....	108
懂得原谅才是真爱 .....	111
爱生气只能证明自己愚蠢 .....	115
面对失败, 更得风度翩翩 .....	119
失去的当做礼物, 眼前的才叫幸福 .....	123
腾不出时间来休息, 迟早会腾出时间来生病 .....	126
凡事往好处想就会看到希望 .....	130
什么事让你最不安 .....	134
我们都是成功者 .....	137
靠明天活着 .....	140

## 第六章 平息别人的气场,秀出最好的自己

这样做别人才重视你.....	146
你不是人民币,无法让每个人都喜欢 .....	149
别在意别人的负面评价.....	153
指责别人前先反省自己.....	156
每个人都值得学习.....	160
无能与无所不能的距离只有0.001毫米.....	163
主动融入别人的圈子.....	167
气场一定要足.....	170
找个优秀的冤家去PK .....	174

## 第七章 眼界决定高度,行动成就深度

心动就要行动,想到立马做到 .....	180
计划不是万能的,没有计划是万万不能的 .....	183
别安于现状,何况现状并不理想 .....	187
你可以不伟大,但不可以没有责任心 .....	190

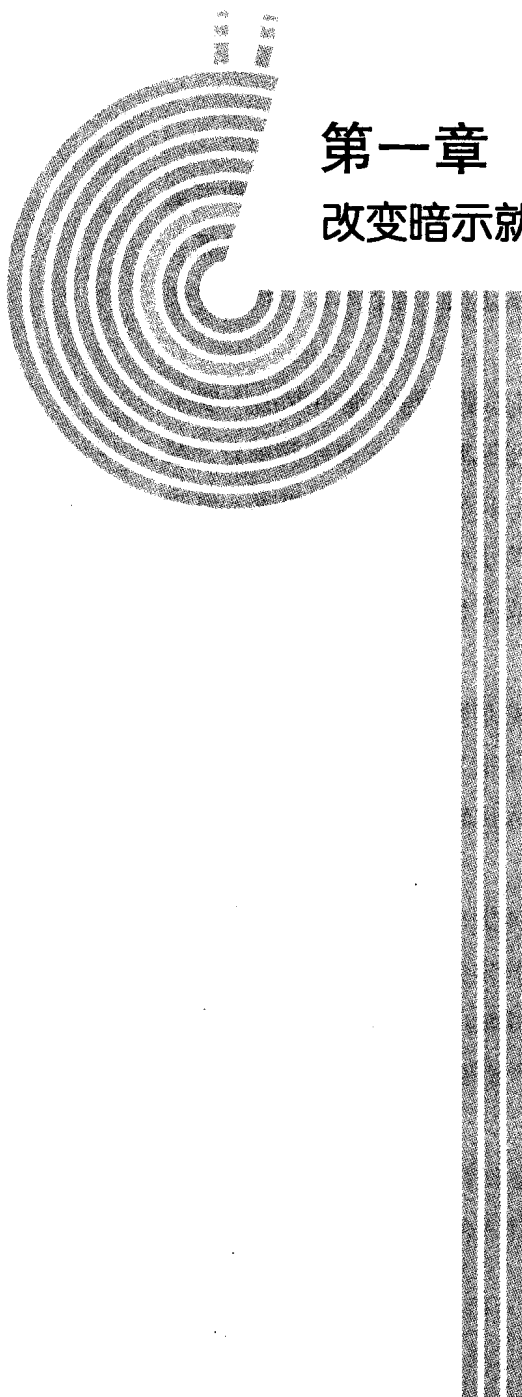
越困难越要有激情·····	193
有一种失败叫穷忙·····	196
信赖别人,依赖自己·····	199
把所有时间变成“优质时间”·····	202
有为才能有位,有位更要有为·····	206
有魄力放弃眼前利益·····	209

## 第八章 缩短心距,扩大交际

努力喜欢每个人·····	214
积极地肯定别人·····	217
让人感到自己的重要·····	220
“长”见面不如“常”见面·····	223
对人不能“好”过度·····	226
让权威人物帮你说话·····	230
人前人后都说他人的好话·····	233
站在他人的立场·····	237
不断制造“自己人”的感觉·····	240

## 第九章 用暗示掌控别人

发张“好人牌”，暗示其应做好事 .....	246
成事之前借“神”力为自己造势 .....	249
靠名人成名 .....	252
提醒对方欠自己人情 .....	256
贩卖希望，暗示此事值得做 .....	259
迫使他当众承诺，接受监督 .....	262
玩玩“帽子戏法”，暗示人主动辞职 .....	265
给他一个好头衔 .....	268
后 记 .....	272



# 第一章

## 改变暗示就能成功

人与人之间本来只有很小的差异,但这很小的差异却往往造成巨大的不同!

在这句话里,巨大的不同就是一个人的 人生是成功、幸福,还是平庸、不幸,而原本 很小的差异就是凡事所采取的心理暗示的 不同。

人最大的力量不是来自于生理和身体, 而是源于心理暗示。你给自己怎样的暗示, 就能收获怎样的人生。

## 重点在于把自己想成胜利者

人最大的力量不是来自于生理和身体，而是源于心理暗示。这种力量是最强大、最神秘的，且潜力无限。因此，你要敢于探索它。有时只需一句话，就可影响一个人的感受，改变人一生的走向。你若不信，我们就来见识一下。

你知道美国纽约州历史上第一位黑人州长是谁吗？他叫罗杰·罗尔斯。他出生在声名狼藉的大沙头贫民窟。那里肮脏龌龊，充斥着暴力，在那儿长大的孩子多不学无术，整天游手好闲、打架斗殴，甚至吸毒。但罗尔斯是个例外——他不仅考上了大学，还成为了州长。

有记者曾问他成功的原因，罗尔斯没有提及自己的心酸奋斗史，而是说了一个非常陌生的名字——皮尔·保罗。

后来人们才了解其中的秘密。原来，保罗是罗尔斯的小学校长。保罗发现这所学校的孩子不好好学习，便尝试着用很多方法引导他们，可收效甚微。一个偶然的的机会，他听说这个地方的人比较迷信，于是他在上课的时候就多加了一项内容——给孩子们看手相。

一天，淘气的罗尔斯从窗台上跳下来，伸出小手走向讲台，保罗对他说：“我看你修长的小拇指就知道，将来你肯定是纽约州的州长。”这句话很雷人，但罗尔斯却从那天起，将这句话默默地铭记在心，他时时把自己当做“纽约州长”，按照一个州长的标准严格要求自己、完善自己。51岁时，他终于如愿以偿了。

有位名人说过：“生动地把自己想象成失败者会使人不能取胜，生动地把自己想象成胜利者将带来无限的成功，伟大的人生始于你想象中的图



画——你决定要成为什么样的人，或是被他人暗示成什么样的人，意志或者说动机的驱动力就会使你做那样的事情，成为那样的人。”罗尔斯本是块朽木，但保罗的暗示让他发生了神奇的变化，竟然让他从平民到州长，演绎了草根传奇。

这说明，暗示是成功不可或缺的引子。这不是一个悬念，也并非迷信，而是另类科学。是的，科学家的实验也证明了这一点：

科学家进行了一项实验。他们把水平相当的篮球运动员分成3个小组，告诉第一个小组的队员停止练习，自由投篮1个月；第二个小组的队员在1个月中，每天下午在体育馆练习1小时；第三个小组的队员在一个月中每天在自己的想象中练习1小时投篮。1个月后，三组队员进行了投篮考试，结果：第一组投篮水平下降2%，第二组投篮水平上升2%，第三组投篮水平上升4%。

这是怎么回事？为何想象中的练习比真正的练习的命中率还高呢？你一定很费解，其实，原因很简单，因为在想象中，所投的每一个球都是中的！这就是积极暗示心理的奇妙之处。

有句话在无数的励志书中出现，这句话就是：“人与人之间本来只有很小的差异，但这很小的差异却往往造成巨大的不同！”在这句话里，巨大的不同就是一个人的人生是成功、幸福，还是平庸、不幸，而原本很小的差异就是凡事所采取的心理暗示的不同。

不要轻易否定自己，多给自己一些积极的暗示，大脑就会活络起来，会产生连自己也意想不到的力量。所以说，要改变自己，先从心理暗示下手。

第二次世界大战时，前苏联一位天才的演员N·H·毕甫佐夫，有口吃的缺陷，但奇怪的是，只要一站在台上，他就会口若悬河。这是怎么回事呢？原来，他用了积极的自我暗示，每次上台，他都反复告诉自己，在舞台上的不是他，是某某（剧中人物），而这个人说话并不结巴。经过不断的自我暗示，他终于成功了。