

●突破自我的心理技巧 ●操纵人心的最佳工具 ●改变生活的神奇力量

四两拨千斤的交际艺术

暗示

提升自己与影响他人的心理技巧

Implication

石赟 / 编著

著名政客|商场领袖|职场达人都在用

潜伏在体态和言谈之中的第三种“武器”
发掘源自内心的神秘力量

运用暗示的魔力，改变自己和他人的身心

暗示

提升自己与影响他人的心理技巧

Implication

石赞 / 编著



北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

<<<<<<< 序

探索暗示的秘密

俄国心理学家巴甫洛夫认为：暗示是人类最典型、最简单的条件反射。从心理机制上来说，它是一种被主观意愿肯定的假设，虽然不一定有确凿的依据，但是因为主观上已经肯定了它的存在，心理上就会趋向于这项内容。

暗示是一种日常生活中很常见的心理现象，是指用表情、手势、语言等间接、含蓄的方式，影响人的行为和心理，让人不假思索地做某件事或接受某种意见。众所周知的催眠就是暗示在起作用。除此之外，听到有人咳嗽，你的喉咙也会觉得痒；看见别人赛跑，自己也会在不经意间动起脚来；在课堂上，假如有一人打哈欠，常常会有很多人跟着一起打哈欠。诸如此类，实际上都是暗示的作用。

我们应该都听过类似的故事：

下班了，一位工人被锁在“冷库”里，当人们次日发现他时，他已经被冻死了。让人惊讶的是，那天根本没通电，冷库处于常温状态！

在华沙，一群儿童正在嬉戏玩闹。一个吉普赛女巫托起一位小姑娘的手，认真地看了一下说：“你将来会闻名于世！”“预言”应验了，这小姑娘就是居里夫人。

这些故事都是真实的，并不是杜撰的。那么，我们来想想，这里面到底包含着什么道理？

实际上，那位工人是被自己害死了，看着牢牢锁住的铁门，他心想：“糟糕了，这里零下几十摄氏度，我肯定会被冻死的！”世界上没有准确无误的预言，是女巫给了居里夫人一种“成功”的信念。这就是“心理暗示”，它能致人死亡，也能指引人走向成功。

暗示可以分为自我暗示和他人暗示，自我暗示是指自己把某种观念暗示给自己，并让它变成动作或行为（例如“杯弓蛇影”）；他人暗示则是指被暗示者从别人那儿接受了某种观念，让这种观念在有意或无意间发生作用，并让它在动作或行为之中实现（例如“望梅止渴”）。

暗示的作用可以是消极的，也可以是积极的。消极的暗示会对被暗示者造成不良的影响；积极的暗示则能帮助被暗示者树立信心、稳定情绪及拥有战胜挫折和苦难的勇气。假如一个人一直在想那些令人伤心和沮丧的事情，绝望的心态就会伴随在他左右。假如一个人每天都在憧憬美好的未来，积极乐观的心态就会跟随着他。总之，你接受什么样的暗示，你就是什么样的人。

美国一位拳王每次回答记者的提问后，总会记得说一句：“I'm best!”（我是最棒的！）

“我是最棒的！”就是一种积极的自我暗示，或许事实并非如此，但是又有什么关系呢？经常运用暗示，你就会不知不觉地接受这种观点，并且永远满怀自信！事实也会朝着你想象的方向发展。

所以，不管是在工作中，还是在生活中，我们都要注意有意识地给自己和别人以积极的心理暗示，而尽量避免消极的心理暗示。只要我们能用积极向上、乐观开朗的态度对待周围的环境、他人和自己，给他人和自己以积极的心理暗示，就会得到很大的收获，生活也会变得更加美好。

目 录

第一章 → 心理暗示与自我暗示

掌握暗示策略，做社交赢家 →002

通过心理暗示影响他人 →004

自我暗示的魔力 →006

把消极暗示拒之门外 →009

进行积极的自我暗示 →012

自我暗示的方法 →015

别中了他人的暗示圈套 →017

第二章 → 用暗示塑造最好的自己

用“我能行”的暗示提高自信心 →022

自我肯定给自己积极的心理暗示 →025

用自我安慰的心理暗示摆脱坏情绪 →027

坐第一排暗示自己要出人头地 →030

用水清洗暗示自己的心灵被清洗 →033

在绝境中暗示自己奇迹的存在 →036

无助时暗示自己“改变的力量就在心中” →038

困难面前暗示自己“不要让困难在心里放大” →040

第三章 → 用暗示缔造强大的气场

放慢语速暗示自己成熟、稳重 →044

借他人之口夸奖暗示自己的成就 →048

信息限制暗示自己的话很重要 →050

- 掌控时间暗示自己很重要 →052
- 选择场地暗示“一切由我控制” →054
- 选好位置暗示自己的领导地位 →056
- 他人的烘托暗示自己“有身份” →058
- 假他人之威暗示自己“是个人物” →061
- 最后一个发言暗示自己非常重要 →064
- 措辞笃定暗示自己是最可靠的 →066

第四章 → 通过暗示给人留下好印象

- 穿着上档次暗示自己“有身份” →070
- 出入高档场所暗示自己的高身价 →073
- 摆出各种荣誉暗示自己的成就 →077
- 展现个性暗示自己与众不同 →079
- 幽上一默暗示自己随和可亲 →081
- 暴露一些小缺点暗示自己真实可爱 →083
- 用好话语权暗示自己占上风 →086

第五章 → 拉近与他人距离的暗示法

- 模仿对方的服饰装扮、言行举止，暗示彼此相似 →090
- 找出共同点暗示彼此是同道中人 →094
- 了解对方暗示自己值得交往 →098
- 拉近物理距离暗示关系亲密 →101
- 间接赞美暗示欣赏对方 →103
- 准确叫出对方的姓名暗示重视对方 →106
- 座位巧安排暗示平等友好 →109
- 向对方求助暗示对方的优越 →113
- 有共同目标暗示彼此是一体 →115

第六章 → 如何委婉地表达批评

不经意的自言自语暗示出对他人的不满 → 120

用冷淡来暗示让他人自我反省 → 123

幽默地暗示对方的缺点 → 125

用正确的范例暗示对方的错误 → 128

批评同类错误影射对方的错误 → 131

点到为止暗示让对方自我反省 → 136

旁敲侧击暗示要求对方改正 → 139

自我批评暗示批评对方 → 141

给错误寻找借口暗示给对方留面子 → 145

借他人之口批评暗示对方的错误 → 147

第七章 → 心理暗示与拒绝他人

用吹捧对方来暗示想拒绝对方的请求 → 152

说客气话暗示想和对方疏远关系 → 156

装糊涂暗示拒绝回答问题 → 159

用自贬来暗示拒绝对方 → 161

旁敲侧击暗示下逐客令 → 163

幽上一默暗示拒绝 → 166

第八章 → 让他人不自觉地顺从自己

好态度暗示自己的诚意 → 170

答疑解惑暗示自己的可靠 → 173

耐心倾听暗示让对方做主角 → 177

强调重点暗示问题的关键 → 181

鼓励曾犯错的人暗示信任对方 → 183

主动让步暗示尊重对方 → 186

用赞扬来暗示给对方的鼓励 → 189

强调“大家都这样”暗示对方也应该这样 → 191

第九章 → 击败对手的秘密武器

示威暗示自己的强大 →196

用沉默暗示胸有成竹 →199

最后通牒暗示对方马上做决定 →202

陷入僵局时向对方暗示也许会两败俱伤 →204

用“我们”暗示大家都是自己人 →206

为对手打圆场暗示想要搞好关系 →209

第十章 → 获得帮助的心理暗示法

主动承诺暗示双方互惠互利 →212

示弱暗示需要对方的同情 →214

吹捧对方暗示对方能力强 →218

描绘美好前景暗示此事值得去做 →221

用非你莫属来暗示对方的重要性 →225

找个正当的理由暗示对方的选择是正确的 →229



第一章 心理暗示与自我暗示

每个人在生活中都经常会使用暗示，或暗示别人，或接受别人的暗示，或进行自我暗示。暗示的力量是巨大的，能使自己或他人的心情、兴趣等方面均发生变化，往往会使人不自觉地按照一定的方式行动，或者不假思索地接受一定的意见和信念。

掌握暗示策略，做社交赢家

在生活中，我们经常会遇到一些难堪的事情，有时碍于情面，又必须去做。但是假如直截了当地说穿，不但会让自己很尴尬，还会伤害对方的自尊心。实际上，在社交中，面对这种尴尬的局面，假如我们能采取委婉含蓄的方式表达，就会产生事半功倍的效果。

人与人之间的交流，是彼此之间信息的传递。很多时候，我们有些话是不方便直接说出来的，因此要学会暗示对方，比如用一个眼神、一个表情、一个动作。当对方看见你的暗示时，就会明白你的真实想法。此刻，话说多了不但无益，而且无用。由于心理暗示比语言委婉含蓄，有时候甚至比正面交锋力度更强，因此，在日常交际中，我们应该学会运用心理暗示的方法应对自己遇到的尴尬问题。

小张已经在政府机构工作两年了，深得市长喜欢，始终都是市长的得力助手。同样，小刘也是市长面前的红人，但是他比小张稍晚一些进机关。因为都是市长的心腹，所以他们私下里感情很好，工作上配合得也很默契。

没过多久，机关进行人事调配，在调配过程中，财务主任要退



休了。如此一来，这个职位就必须有人补缺，而小张和小刘是最佳人选。但是，职位只有一个，他们之中有一个人不得不放弃。

当然，小张和小刘谁都不想主动退出。

小张想：“我进机关比较早，这次财务主任一定非我莫属。”因此，小张整天都很高兴，还没走马上任，就已经有了一副主任的姿态，对其他人的态度也傲慢了许多，对市长交代的任务也没有之前那么用心了。

小刘知道自己的弱势，但他不想失去这次千载难逢的升迁机会。在爸爸的引导下，小刘决定采用一种相对含蓄的方法，让市长对自己更加青睐。所以，小刘每天都兢兢业业地做好自己的本职工作，对小张仍然像之前那样恭恭敬敬，对市长更加体贴入微。

不久后，政府机关宣布了人事决定，小刘顺顺当当地坐上了财务主任的宝座。

在这个事例中，小张之所以在竞聘中失败，并不是因为他的能力没得到领导的认可，而是因为他没有掩饰锋芒。而小刘却恰恰相反，他明白自己的处境，也知道和小张正面交锋对自己来说没有任何好处。所以，他就采取了迂回的策略：在领导面前，没有直接表现出自己的目的，而是婉转含蓄地暗示领导。如此一来，不但给予了领导充分的决定权，而且照顾了领导的颜面，理所当然地在竞争中取胜了。

“善于掩饰自己的动机，通过心理暗示实现自己的最终目的。”在生活中是这样，在职场中也同样如此。同事之间常常存在着竞争，有时，不经意间就会把动机暴露无遗，给工作带来很多不便，让自己处于被动之中。

有时，运用心理暗示来说服对方，要比直接把话挑明更容易。在交际中，把想说的话先“隐藏”起来，用一种委婉含蓄的言行举止，把自己的真实意思夹杂在其中表达出来，用间接的方式把信息传达给对方。在某种情况下，假如有必要，也可以使用明知故问的方式，借助对方的嘴把你想要表达的意思说出来，如此一来，就可

以通过心理暗示达到目的。

毫无疑问，心理暗示是走向成功的必备条件。特别是在现代商业谈判中，面对尔虞我诈，恰当、适时地运用心理暗示是至关重要的。无论在什么时候，心理暗示都比正面交锋力度更大，胜算更大。所以在竞争中，如果能把劣势转变成优势，就要使用委婉的心理暗示。

通过心理暗示影响他人

有些情况下，我们面对很多问题无法直接指明，需要运用委婉、迂回的方式来暗示对方。实际上，这并不意味着自己很懦弱，反倒是一种智慧的体现。面对敏感问题，一不留神就会变成靶子，成为被人攻击的对象。这时，假如不想伤害对方的面子，又想圆满地解决问题，最好的办法就是进行委婉含蓄的心理暗示。

其实，在现实生活中，很多情况下你没有机会进行选择，但是又不想委曲求全。面对面地开展言语斗争，会让你的处境更被动。此时，应该学会运用心理暗示，把你的不满意和不愿意表现出来，用你的情绪暗示决策者。

李明从小娇生惯养，小到衣食住行，大到学业选择，仿佛一切事情都是爸爸安排好的。

当李明很小的时候，他的爸爸创办了一家外贸公司，随着时间的推移，公司规模越来越大，李明的爸爸也变成了当地的富豪。

李明的学习一直都很差，初中毕业没考上高中，在一所私立中学混了4年后，又上了私立大学，学习金融管理。大学毕业后，爸爸让李明进公司帮忙，希望可以锻炼他，让他将来继承公司。

起初，李明埋怨父亲让他在公司里当一个小职员，之后，又说



公司的员工不尊重他。爸爸无可奈何，决定让李明当业务经理，安排王小姐做李明的秘书。

上任以后，李明一直没有认真工作，全部的事情都交给秘书王小姐办理，而且他对金融管理根本没有任何兴趣。而王小姐是奉李总的命令，来帮助李明熟悉业务的。面对这种尴尬的境地，王小姐非常为难。她明白李明不是经商的材料，也明白如果把公司交给李明，就肯定会功亏一篑、毁于一旦，但是作为下属又不能违抗上司的命令。在两难之中，王小姐想到了一个相对委婉的方法。

每天，王小姐向李总汇报李明的工作情况时，都会特别强调李明去舞厅谈业务，去酒吧和客户见面，李明又做了哪些好的业务策划。有时，她也会对李总说，李明在手工和餐饮方面有特别的才华等。最初，李总并没有领会王小姐的意思，后来他明白了：原来李明去舞厅、酒吧并不是为了工作，而是去玩乐；说李明在其他方面有才华，是在暗示他毫无商业才能。

在这样的心理暗示下，李明的爸爸决定，不再让他担任公司的接班人，而是让他去自由发展自己的特长。

在这个事例中，王小姐既难以违抗大老板的命令，又无法控制小老板的“无所作为”，夹在中间左右为难。但是最后她终于找到了解决问题的办法，即通过心理暗示，向李总传递了李明毫无商业才能的事实，进而让李总收回成命，重新安排李明的生活。由此可见，这种心理暗示的方法不但能解决自己的难题，还能影响对方的决策。

在日常生活中，心理暗示往往会影响人们的决定。从正常的人际交往到中医对病人的诊治，从我们平日的交谈到电视广告，随处都能发现心理暗示的影子。在生活中，假如遇到敏感而容易被别人误解的问题，可以通过心理暗示，影响对方的决策。这样做不但使问题得到了妥善的解决，而且顾及了别人的面子，同时还在别人面前表现出了自己的聪明机智，可谓一举多得。

自我暗示的魔力

心理上的自我暗示是什么？自我暗示是指个人给予自己的有意识的、有目的的刺激。它是用语言、动作等方式，对自己的知觉、思维、情感、意志、动机等方面的心理状态产生某种刺激影响的过程。它是思想意识和外部行动之间的沟通桥梁。

自我暗示的魔力巨大。

在 20 世纪初的法国，有一个叫古尔的药剂师在工作的时候接诊了一位急于得到治疗的顾客，这位顾客坚持要买一种医生的处方药。这个人没有医生的处方，古尔当然无法卖药给他。但是顾客却十分顽固，软磨硬泡，坚持要买这种药。古尔拗不过他，又不能违反规定，只得拿了一些没有什么药性的糖衣片，谎称是那种药，并对该药的效力使劲吹嘘了一番，终于打发走了这位顾客。

过了几天，这位顾客再次找到古尔，深表感谢，说他推荐的药治好了自己的顽疾。

这可让古尔丈二和尚摸不着头脑了，按道理来讲，糖衣片根本不能治好这个人的顽疾，而事实上，他又的确是因为吃了这种“药”而痊愈了。究竟是什么治愈了他的病呢？唯一合理的解释就是心理因素发生了作用——治好了病人心理上的病。客人原本就非常信任这种药的作用，再加上古尔的一番吹嘘，糖衣片就起到了灵丹妙药的作用。这就是心理暗示的魔力。从此以后，古尔对心理治疗产生了浓厚的兴趣，开始潜心钻研心理学，并虚心向专家学习。经过几年的刻苦努力，古尔创立了一个以自我暗示为主的心理治疗学派，并且广为流传，影响深远。

在心理学方面，自我暗示始终都处于十分重要的地位。富生特



在《富豪的心理》一书中说：“许多人由于古尔的方程式太过简单而怀疑它的可行性——千万别这么想……我研究过的富人尽管并不是全都明显地采纳这一方程式，但其实每当他们面对新局面或者前所未有的困难时，都会情不自禁地运用与之相似的自我暗示去帮助自己勇攀高峰，渡过难关。”

其实，自我暗示是我们与生俱来的一种力量。在这种力量中，有一种不同寻常的巨大的潜能，并能通过环境产生最好或最坏的结果。对我们每个人而言，了解这种力量都将受益匪浅，对法官、律师、医生和教育工作者而言，则更加不可或缺。

美国赫赫有名的大脑生理学者雪拉博士，曾经对人脑的活动作了如下生动有趣的陈述。他说：“神经系统的基本构成单位，是一种被叫做‘神经元’的极小细胞，……在人的脑袋里有上百亿个，其中比较大的神经元和别的神经元之间，都是由数不清的‘突触’相联结的。由此可见，‘突触’所形成的网状传递神经冲动通路的数量，远远比构成宇宙物质的粒子总数量更多。”据此推断，在我们的大脑中，居然藏着多达世界人口4倍的大脑“神经元”的神经系统脑细胞。不仅如此，大脑中还有一种由最少一百亿倍于神经元的元素所构成的“潜在意识”，并且经由潜在神经和我们的脑相联结。由此可见，如此神奇微妙的大脑，假如可以充分地利用，我们的生活肯定会产生飞速的变化。

另外，大脑解剖学者和生理学者也都指出：“人的生理器官和机能，并没有很大的优劣差异。”成人大概有140亿个脑细胞，而各个细胞之间根本没有任何优劣之分。

那么，为什么会有脑筋好坏的现象出现呢？为什么在工作效率和工作量上也存在差异呢？究其原因，就在于一个人是否能够充分地利用自己的脑细胞。

尽管大脑里大概有140亿个脑细胞，但一般情况下我们最多运用10%。正因为这样，只要能稍加运用，就会极大地提高自己的能力。假如能对大脑进行正面刺激——即“良性的自我暗示”，大脑就

会非常活络，产生连自己都无法想象的力量。

以美国成功的企业家为例，他们中的大部分人都经常进行自我暗示——“我一定能成功”“我的运气肯定很好”。热切希望获得成功的“上升型”的人，都坚信自己“肯定会有好运气”。人们只要觉得自己会交好运，就会觉得人生充满希望，从而表现得活力四射、生机勃勃。自信或自负，只要向正面的方向进行引导，就会发挥连自己都倍感震惊的威力。

另外，我们经常会看见准备升学考试的学生在墙上贴着写有“必胜”“一定会成功”等字样的纸条。其实，这种小动作也是一种“自我暗示”的做法。无论考试的结果怎样，只要心中满怀“绝对能考上”的强烈意识，就会不由自主地产生一种难以置信的力量。

与之相反，觉得自己“运气不好”的人，往往经常会因为这种“认定”而带给自己很多负面影响。正是觉得“运气不好”的心态，让他们的运气越来越糟糕。换言之，觉得运气不好的人，就像在用自己的手招来霉运一样。

总而言之，成功的秘诀就是千万别抱着负面的意念。不管从事什么事情，都要让自己坚信“一定会成功”。换言之，是否成功全在于你的“心之所向”。你必须对成功怀着强烈的“暗示”和“愿望”，成功才会如约而至。

汽车大王福特曾说过：“如果把各种各样的想念集中起来，就会产生一种接近灵性生命体的中心磁力。”例如，如果你的“想念”集中于某项事业，那么你就会凭借来自想念的“磁力”，把成就这项事业所需要的所有要素都集聚起来。也就是说，如果心里持续地强烈想着你所希望的事物，那么这个事物就会被你吸引过来。

大部分在事业上一事无成的人，都是由于缺乏坚持不懈的强烈的热忱。要想得到心里想要的东西，就必须坚持不懈地抱着强烈的热忱和希望，没有耐心、随便放弃希望的人是永远不会有任何成就的。集聚成就一件事所需要的适当条件，有时需要用三四个月，或者五六个月，甚至数年时间。但是，只要坚持不懈地长时间集中你



的“想念”，持续地进行“自我暗示”，总有一天，它会变成集聚你所需要的东西的“磁力”。

把消极暗示拒之门外

自我暗示就像一柄双刃剑，有益也有害，积极暗示和消极暗示正是这柄剑的双刃。积极的自我暗示能帮助人们战胜挫折和苦难，获得健康、幸福、成就和财富；消极暗示则会导致人们自卑和退缩，进而失去很多弥足珍贵的东西。人们通常所说的“哀莫大于心死”形象地为我们描述了消极暗示带来的危害。

美国社会学学者华特·雷克博士研究了这样一个问题：他从两所小学的六年级学生里，挑选出两组表现截然相反的学生作为研究对象，一组是表现优良的，另一组是表现不好的。那些品行优良的孩子相信不会遇到什么麻烦，相信自己在学习上会成功。那些表现不好的孩子在遇到困难时，经常会预期自己肯定会有麻烦，认为自己低人一等，觉得自己的家庭十分糟糕。经过5年的追踪调查，结果证实就像之前预期的那样：品行优良的孩子都保持了继续上进的记录；而那些表现不好的孩子则常常发生各种各样的问题，里面还有人进了少年法庭。

上述事例和研究结果再次验证：自我评价、自我意识的确能影响一个人未来的发展。一个孩子假如产生了不好的自我意识，就会随之产生不好的表现，也就很容易被人看成是“没用的”“没出息的”，甚至“有犯罪企图”。无论做什么事情都觉得“我肯定会失败”“我不行”的人如何能成功呢？

汉松是一家铁路公司的调车人员，他工作十分认真，做事尽职尽责，但是他有一个缺点，就是对待人生的态度非常悲观，常常用