

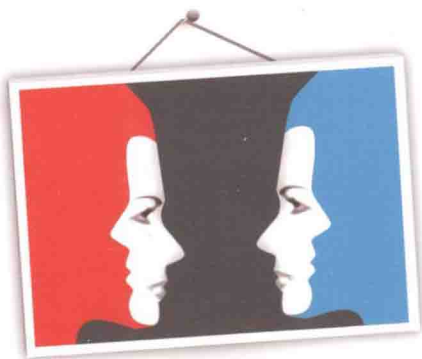
Suggested  
Psychology

赵铭磊◎编著


# 暗示 心理学

心理暗示与自我暗示的指导手册》》》》》》》》》

《《《《《《《《人际交往与心理博弈的实用指南



生活中的每时每刻都在上演着一幕幕的心理战。你不可避免地会被自己和他人的暗示所牵制，但我们更要学会通过暗示，让内心的自我和他人按照你的意愿做事。

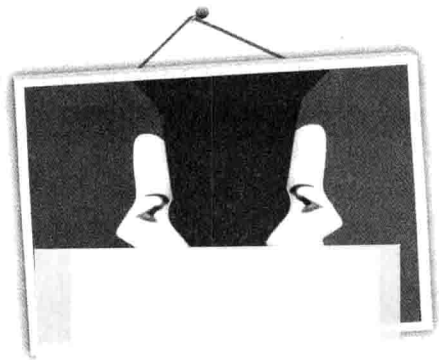
 中国纺织出版社


# 暗示 心理学

赵铭磊 编著

心理暗示与自我暗示的指导手册》》》》》》》》》

《《《《《《《《人际交往与心理博弈的实用指南



 中国纺织出版社

## 内 容 提 要

暗示是对他人心理的悄然影响，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，为你揭开暗示心理学的神秘面纱。精通心理暗示，用旁敲侧击、潜移默化的方式，可以避免正面冲突，化被动为主动。本书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

暗示心理学 / 赵铭磊编著. --北京: 中国纺织出版社, 2015.1

ISBN 978-7-5180-1120-9

I. ①暗… II. ①赵… III. ①暗示—研究  
IV. ①B842.7

中国版本图书馆CIP数据核字 ( 2014 ) 第237573号

---

责任编辑: 闫 星      责任印制: 储志伟

---

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码: 100124

销售电话: 010-67004422 传真: 010-87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http://weibo.com/2119887771

北京佳信达欣艺术印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2015年1月第1版第1次印刷

开本: 710 × 1000 1/16 印张: 17.5

字数: 209千字 定价: 32.80元

---

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

# 前 言

---

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，从而做出相应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，他的整个人生很可能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，在生活中、在职场中，甚至在家庭生活中，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。心动不如行动。怎么样，你还犹豫什么，赶紧行动吧。

编著者

2014年7月

# 目 录

---

## 第1章 谁都逃避不了的心理暗示法

——悄无声息的心理策略·····	001
心理暗示比坦率直言更有效力·····	002
心理暗示可以影响他人的决策·····	004
提高警惕，别落入他人的暗示陷阱·····	005
摒弃消极的心理暗示，积极地生活·····	008
积极的心理暗示，会让你越来越好·····	010
运用心理暗示法，让自己找到信心的支柱·····	012

## 第2章 谁都能学会的暗示基本技巧

——让你成为交际达人的神奇本领·····	015
巧妙地将画面植入对方的脑海·····	016
巧妙地运用“第三方干预法”·····	018
“大家都这么认为”的暗示语·····	021
透露秘密，让对方把你当成知心人·····	023
正话反说，让对方心知肚明·····	025



### 第3章 不可小看的色彩心理暗示

——色彩斑斓中的心理诱导·····	029
不同色彩表达出的暗示意思·····	030
学会用色彩来调节自己的情绪·····	032
给人带来好心情的颜色·····	034
在心理营造浪漫感觉的颜色·····	036

### 第4章 神奇的心理暗示效应

——用心理暗示打开心灵的潜能·····	039
你相信什么，就能得到什么·····	040
有什么期望，就有什么成就·····	042
建立自信，挖掘自身潜能·····	044
努力反向效应的作用·····	047
水心理：水可以洗净罪恶·····	049
一张白纸给予你的力量·····	051
罗森塔尔效应：自我肯定·····	053
安慰剂效应：信念让你成功·····	055

### 第5章 展现自己个性魅力的心理暗示

——给人留下良好印象的心理策略·····	059
形象的展示，暗示独特的修养气质·····	060
表现自我个性，暗示自己独特的性格·····	062
掌握好说话节奏，暗示自己的成熟稳重·····	064
聊些别人不熟悉的话题，彰显博学多才·····	066
做压轴发言，暗示自己的重要性·····	068



通过恳切语言，暗示自己的诚实可靠 .....	070
讲究诚信不食言，树立良好形象 .....	072
<b>第6章 轻松拉近彼此关系的心理暗示</b>	
——交际高手赢得人心的方法 .....	075
找到共同喜好，暗示兴趣的共鸣 .....	076
主动了解他人，淡化距离感 .....	078
答应对方的要求，暗示对他的关怀 .....	080
暴露些许缺点，拉近彼此距离 .....	082
座位摆放礼仪，暗示友好用意 .....	084
问候对方亲近的人，暗示对对方的关心 .....	086
记住别人的姓名，暗示你对对方的重视 .....	088
<b>第7章 巧妙施展批评与建议的心理暗示</b>	
——让难说的话巧妙表达的心理策略 .....	091
夸赞鼓励法，让对方更努力 .....	092
夸张的称赞暗示自己的不满情绪 .....	094
自言自语暗示对他人的意见 .....	096
用淡漠暗示让他人意识到自己的问题 .....	098
用幽默暗示对方的缺点 .....	101
通过明显的对比暗示对方的错误 .....	103
用影射法让对方意识到错误 .....	105





## 第8章 委婉回绝他人的心理暗示

——不伤和气地拒绝他人的心理技巧 .....	109
抬高对方暗示自己拒绝的意思 .....	110
客气地疏远关系暗示拒绝 .....	112
装糊涂转移话题，暗示拒绝 .....	114
积极应对，让对方知难而退 .....	116
先接受再表达不同意见，暗示拒绝 .....	118
降低对方的期望值，暗示拒绝 .....	120
逐客令的暗示技巧 .....	122

## 第9章 打消对方疑虑的心理暗示

——让别人相信自己的心理策略 .....	125
用好态度暗示自己的诚意 .....	126
肯定他人，同时暗示对方认可自己 .....	128
用语言暗示对方，用热情影响对方 .....	131
答疑解惑，暗示你的东西无可挑剔 .....	133
暗示认同对方，获得认可 .....	135
多次重复重点，暗示对方问题的关键 .....	137
做些让步，暗示对对方的尊重 .....	140
暗示“大家都这样”，增加对方的信任感 .....	142

## 第10章 令对手自乱阵脚的心理暗示

——让对手不战而败的心理策略 .....	145
适时发威，让对手乱了方寸 .....	146
直击对方心理弱点，让对方输给自己 .....	148



沉默是成竹在胸最好的暗示 .....	150
将错就错创造新的成功 .....	153
用问题攻势扰乱对方心理 .....	155
用最后通牒攻破对方心理防线 .....	157

## 第11章 让对手为我所用的心理暗示

——化干戈为玉帛做事才能顺风顺水 .....	161
暗示对方较真只能两败俱伤 .....	162
积极认错，赢得主动 .....	164
表现出宽容，化敌为友 .....	166
用“我们”暗示和好的意愿 .....	168
推功揽过，传递友善 .....	171
给对手留面子，暗示缓和关系 .....	173
暗示对手携手发展，共赢才是真的成功 .....	175
向对手表示感谢，化解矛盾恩怨 .....	176

## 第12章 令他人甘心帮助你的心理暗示

——让他人尽心尽力做事的心理智慧 .....	179
称赞对方，让对方获得满足感 .....	180
引导对方作出承诺，使其骑虎难下 .....	182
暗示对方互惠互利的双赢结果 .....	185
让“人情”在紧急关头发挥作用 .....	187
暗示自己的羸弱，博得对方的同情 .....	189
描绘宏伟蓝图暗示对方计划可行 .....	191
给予承认和肯定，暗示对方的重要性 .....	194



坚定对方的信心，暗示对方选择的正确..... 196

### 第13章 调整内心激励自我的心理暗示

——让自己更出色的心理战术..... 199

暗示自己：我可以做想要成为的那个人..... 200

用心理暗示调节自己，占据主动..... 202

时常暗示自己：我是最出色的..... 204

暗示自己奇迹是存在的..... 206

肯定自己，改变的力量就在心中..... 208

在困难面前，用暗示法调整自己..... 210

怎样暗示自己，就会给心一个怎样的方向..... 212

### 第14章 助你受人欢迎的心理暗示

——做闯荡职场的心理学家..... 215

及时汇报工作进度，让老板放心..... 216

有意见私下提，让老板觉得你很有心..... 218

暗示认同老板的做事风格和理念..... 220

关心公司大小事，让老板觉得你细心稳妥..... 222

给领导台阶，让领导觉得你很可靠..... 224

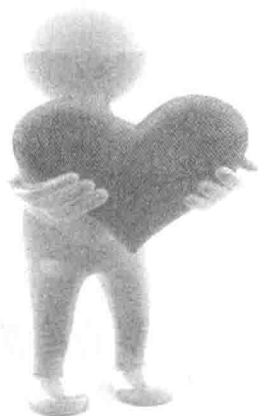
推功揽过，让同事觉得你可以相处..... 226

融入团队，暗示想和同事搞好关系..... 228

向同事讨教，暗示自己的低姿态..... 230



<b>第15章 与他（她）心心相印的心理暗示</b>	
——做满分恋人的心理智慧 .....	233
男人期待与你进一步发展的暗示 .....	234
男人故意挑剔，通常暗示他想离开你 .....	236
男人在谈话中突然抽烟不止，暗示他有心事 .....	238
女人故意挑剔，暗示可能对你有好感 .....	240
女人对你挑衅，暗示她在意你 .....	243
女人假意拒绝，是在试探你对她的爱 .....	245
女人愿意对你倾吐过去，暗示着对你的信任 .....	247
<b>第16章 令家庭美满和谐的心理暗示</b>	
——守护幸福的心理力量 .....	251
用暗示表达妥协，以缓和矛盾 .....	252
用暗示提醒对方给自己空间 .....	254
多说甜蜜的话，暗示对妻子的爱 .....	256
开个小玩笑，暗示他的秘密已经被你发现 .....	259
含蓄暗示花钱大手大脚的妻子 .....	261
跟婆婆闲聊中缓和好关系 .....	263
给孩子潜移默化的好影响 .....	266
<b>参考文献</b> .....	268



## 第1章 谁都逃避不了的心理暗示法 ——悄无声息的心理策略

在现实世界里，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，会把别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，轻松地解决问题。这样既顾及了别人的颜面，还妥善地解决了问题，又在别人面前显示了你的机智，可谓一举三得。在生活中，谁都可能难以直接说出来的话，不能直截了当提出来的决策。这时，就要学会运用心理暗示的方法来解决。



## 心理暗示比坦率直言更有效力

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，不仅会使自己很难堪，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、一个动作都可。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问题，因为心理暗示比较含蓄，远比正面交锋有力度。

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，因此两人私下感情很不错，工作上也很默契。

不久，财务主任要退休，机关需进行人事调配。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，也就是只能二选一。

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。

小李知道自己的弱势，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，来获得市长的青睐。于是，小李每天都尽心尽力地做好自己的本职工作，对小王也还是像以前一样毕恭毕敬，对市长更是无微不至的关心……

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任何好处，于是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，也顾及了领导的面子，自然能在竞争中胜出。

“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融入其中，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，借助对方的嘴巴将自己想要表达的意思说出来，即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，正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更有力度，也更有胜算。



## 心理暗示可以影响他人的决策

很多时候，面对许多问题我们并不能直接指出，而需要运用迂回、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，如果想顺利地解决问题，又不想伤害对方的颜面，那最好的方法莫过于含蓄委婉的心理暗示。

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

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父亲的安排中度过。

在马旭很小的时候，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，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，并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，都会格外强调马旭去酒吧会见





客户、去舞厅商谈业务、又做了什么好的业务策划等。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。刚开始，马总并没有明白李静的意思，后来明白了。原来马旭到酒吧、舞厅并不是去工作，而是去玩。说他有其他方面的才华，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，也可以影响对方的决策。

在现实生活中，心理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或信念。如广告信息在无意识中进入人们的潜意识，并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，这样既顾及了别人的颜面，又使问题得到了妥善的解决，同时也在别人面前彰显了自己的机智。

## 提高警惕，别落入他人的暗示陷阱

现代社会是一个网状组织，置身其中就会身不由己地同来自四面八方的各