

一本将“正能量”运用到社会交往的黄金之书  
内容最丰富、案例最精彩，21天改善你的社交关系

★ ★ ★  
超值金版  
29.00  
★ ★ ★

人与人之间相互吸引的过程  
就是正能量的相互传递



# 社交 正能量

南怀苏◎编著

建立自己的能量场，把握人生最有价值的投资，制造非一般的影响力！

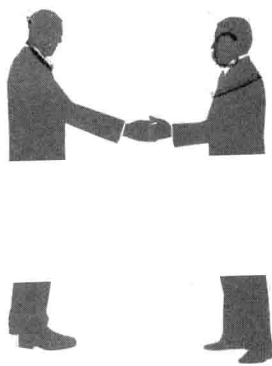
最畅销的社交自助全书，掌控人生广结佳缘的完美集结，  
让你温柔地生存和壮大，与人交往不畏惧！

化距离为神奇的社交法则，中国式交际的最实效阶梯。

 新世界出版社  
NEW WORLD PRESS

# 社交 正能量

南怀苏◎编著



## 图书在版编目(CIP)数据

社交正能量 / 南怀苏编著. — 北京: 新世界出版社, 2013.7

ISBN 978-7-5104-4405-0

I. ①社… II. ①南… III. ①心理交往 IV.  
①C912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 152784 号

## 社交正能量

---

作 者: 南怀苏

责任编辑: 赵 涛 张杰楠

排版设计: 丁 娟 刘 伟

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

发 行 部: (010)6899 5968 (010)6899 8733(传真)

总 编 室: (010)6899 5424 (010)6832 6679(传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: [frank@nwp.com.cn](mailto:frank@nwp.com.cn)

印 刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

字 数: 450千字

印 张: 24.5

版 次: 2013年12月第1版 2013年12月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-4405-0

定 价: 29.00元

---

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



# 前 言

一个人在工作、生活中总会遇到各种各样的人,也会遇到各种各样的事。那么,如何做人?如何做事?是这个世界来迎合我们,还是我们去适应这个世界?这是一门艺术,更是一门学问。可遗憾的是,很多人一辈子都没有弄明白。

在错综复杂的人际关系面前,如果单凭表面上的交往很难看出彼此情感关系的远近和深浅,什么人值得信任和交往,什么人应当远离和提防,都是需要认真思考和谨慎对待的。

人心叵测,识人心难。尽管人心深藏不露,却依然能够表现出人性的优点或弱点的一面。实践证明,一个人的外貌特征、言谈举止,不经意间的小动作,话语中的潜台词,等等,都会泄露其内心活动的秘密;情感趋向、思维模式、人生态度以及行为方式等,也可以作为探寻对方心理历程的根据。所以,人虽然是复杂矛盾的综合体,但探究其内心也并非无章可循。一个人城府再深,也不可能完全掩饰自己的真面目;一个人本性再虚伪,也终究会有露出马脚的时候。只要平时多观察、多体会,透过表面挖掘内心,甚至破译对方性格的密码,那么摸透任何人的心理都将轻而易举。

每个人都有独特的性格或个性,但人性又是共通的,某些特质如自私心、自尊心、嫉妒心、同情心、虚荣心等是人类共有的。如果想跟别人建立起互动和谐的关系,进而塑造成功的人际关系网脉,首先就应了解人性的共同特质,懂得人的心理规律,并善加运用,进而设法用心察知其特有性格,采取有效应对的方法,则可胜券在握。

可以说,人与人之间的交际活动都是建立在心理基础之上的,掌握了自己与对方的心理,也就掌控了自己与别人,甚至掌控了这个世界。

积极的心理暗示、处世操纵力、人脉设计力是我们为人处世、维持良好人际关系的极其必要的三大社交正能量。





### 能量一：积极的心理暗示

俄国心理学家巴甫洛夫认为：心理暗示是人类最典型、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，影响人的行为和心里，让人不假思索地做某件事或接受某种意见。众所周知的催眠术就是暗示在起作用。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，实际上都是心理暗示的作用。

心理暗示分为积极的暗示和消极的暗示。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！）这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？经常运用积极的暗示，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。

### 能量二：灵活的处世操纵力

社会中很多成功者看似没有付出多大的努力，但是他们总是拥有超凡的人格魅力，总有一群人为了他们奔前走后，他们在社会中八面玲珑、左右逢源，似乎成功的机会总是为他们准备的；反观另外一群人，他们兢兢业业、恪尽职守，但机会总是和他们擦肩而过，他们在社会中独来独往，四处碰壁，结果只能碌碌无为过完一生。

不管你愿不愿意，人生于天地之间，为人处世在所难免。无论是帝王将相，还是凡夫俗子，也不管是工商巨贾，还是平民百姓，他们都需要处世。具备灵活的处世操纵力，我们也就有了生存立世之本。

### 能量三：强大的人脉设计力

人们常说：“无论做什么事情，都要眼观六路、耳听八方，只有这样，才能够保证万无一失。”这句话说起来容易，做起来却相当有难度。因为，每个人的生存空间和接触的事物都存在一定的局限性。如果没有他人的帮助，要想与外界进行零距离的沟通，简直是天方夜谭。要么因不能对外界的情况有全面的了解而造成在做事情的时候功亏一篑，要么受到不准确信息的误导而采取了错误的做事方式，要么会在面对困难时显得不知所措。

要想成就一番事业或迅速而稳定地壮大已有的事业，就必须善于人脉设计。



只有具备了强大的人脉设计力,才能够在关键时候找到替自己解决困难的最佳人选。否则,等到问题出现时,你便会像一只无头苍蝇般到处乱闯,不仅花费了人力、物力,而且还不见得能找到最得力的人。

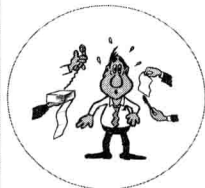
《社交正能量》在揭示人际交往的秘密时,不但教会你如何洞悉他人心理以及进行自我心理调节,还告诉你如何说话办事、为人处世。全书从细微处入手,穿插生活实例,采用以点带面、对比阐述的思路,深入而准确地分析社交过程中的心理活动和状态,便于读者从中把握处世技巧、参透人际交往中的玄机及平衡和协调自身的心理,使自己始终以积极的心态去广结人缘,获得成功的人生。





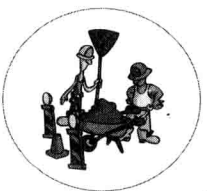
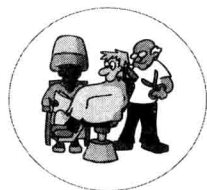
# 目 录

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| <b>第一章 积极的心理暗示:掌控人生命运的心灵暗门</b>      |    |
| 暗示的世界:你的暗示,我的暗示 .....               | 2  |
| 心理暗示:身心合一,相得益彰 .....                | 4  |
| 积极的心理暗示让你活出全新的自己 .....              | 5  |
| 心想事成:暗示力决定吸引力 .....                 | 7  |
| 遵守规则:心理暗示是一把双刃剑 .....               | 8  |
| 主宰自己:如何才是有效的心理暗示 .....              | 10 |
| 实用的心理暗示术,人生幸福的秘籍 .....              | 11 |
| <b>第二章 潜能没有极限:让积极的心理暗示引爆你的内心小宇宙</b> |    |
| 探寻小宇宙,你的潜能有待开发 .....                | 14 |
| 驱散萦绕心头的“消极暗示”乌云 .....               | 16 |
| 潜能愈挖愈多,刀锋越磨越快 .....                 | 17 |
| 突破潜能极限,不可能变为可能 .....                | 19 |
| 美好的理想是潜能的发动机 .....                  | 20 |
| 给你的潜能增加一点兴奋剂 .....                  | 22 |
| 理直气壮地告诉世界:我能行 .....                 | 23 |
| 行动,用良好的习惯激发潜能 .....                 | 25 |
| 芝麻开门:打开宝藏的心灵密语 .....                | 27 |
| <b>第三章 成功源自信念:人人都能做成功的自己</b>        |    |
| 强烈的愿望产生不可思议的力量 .....                | 30 |
| 锁定成功的目标,全身心地投入 .....                | 32 |
| 自信心是一个人的精神支柱 .....                  | 33 |
| 没有运气的好坏,只有信念的强弱 .....               | 36 |
| 激活自动成功机制,叩开成功之门 .....               | 37 |
| 命理学的奥秘:暗示决定成败 .....                 | 38 |
| 心理暗示的高度决定成功的高度 .....                | 40 |





# 目录



|                                      |    |
|--------------------------------------|----|
| 为自己鼓掌,成功需要积极的自我暗示 .....              | 42 |
| 战胜心理的敌人,打败成功的敌人 .....                | 43 |
| 根除失败潜意识,轻装上阵一路向前 .....               | 45 |
| “心像”提升境界,气度决定格局 .....                | 47 |
| <b>第四章 快乐没有理由:所有的快乐都是用心创造出来的</b>     |    |
| 因何而乐:你拿什么为快乐埋单 .....                 | 49 |
| 积极的心理暗示是恒久的快乐之道 .....                | 51 |
| 我思故我乐:快乐源自“心理制造” .....               | 52 |
| 正确的态度使你获得更多的快乐 .....                 | 54 |
| 不断暗示自己:快乐!快乐!快乐! .....               | 55 |
| 少一些欲望束缚,多几分人生快乐 .....                | 56 |
| 积极的心理暗示是疗愈心灵伤疤的特效药 .....             | 58 |
| <b>第五章 健康由我做主:积极的心理暗示为你的健康保驾护航</b>   |    |
| 心情决定健康,思想主宰生活 .....                  | 60 |
| 祛除病痛的心理安慰剂效应 .....                   | 62 |
| 积极的心理暗示能够开启身体内的自愈力 .....             | 63 |
| 积极的心理暗示是青春永驻的“不老泉” .....             | 64 |
| 积极的心理暗示是一种神奇的催眠术 .....               | 66 |
| 将健康的意识深深植入内心 .....                   | 67 |
| 平衡身心,摆脱压力,延长寿命 .....                 | 68 |
| 顺应一切有益健康的生命法则 .....                  | 70 |
| <b>第六章 修炼魅力,影响他人:提升自我形象的积极心理暗示法则</b> |    |
| 形象包装,“投射”独特的个人魅力 .....               | 71 |
| 主动接近,增强他人对自己的好感 .....                | 73 |
| 修炼气场,积极的心理暗示让自己更强大 .....             | 75 |
| 将亲和力印象灌输到他人脑海中 .....                 | 76 |
| 诚实是美德,也是赢得人心的法宝 .....                | 78 |
| 向他人展示你海纳百川的胸襟 .....                  | 80 |
| <b>第七章 生活在暗示世界的男女</b>                |    |
| 女性心理变化,其实是暗有所指 .....                 | 82 |
| 读懂女孩拒绝的暗示含义 .....                    | 84 |
| 女性暧昧的心理暗示 .....                      | 85 |
| 让对方吃醋的心理暗示 .....                     | 87 |







# 目 录

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 什么样的女人最贴合男人心 .....    | 90 |
| 男人送女人礼物的心理暗示 .....    | 91 |
| 恋爱时的心理暗示调节 .....      | 93 |
| 附录 积极的心理暗示训练集中营 ..... | 95 |

## 社交正能量之处世操纵力 ——做人有心,做事有计

### 第一章 多变世界,倔强生存

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 屈伸自如,留足余地 .....   | 106 |
| 舍小面子,得大利益 .....   | 108 |
| 学会“装”,藏住心思 .....  | 111 |
| 场面话,会说更要会听 .....  | 113 |
| 能方能圆,避免被人操纵 ..... | 116 |

### 第二章 做人有心,做事有计

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 不怒自威,先声夺人 .....   | 119 |
| 利用人性的弱点旁敲侧击 ..... | 121 |
| 暴露缺点,不易树敌 .....   | 123 |
| 声东击西,掩饰原意 .....   | 125 |
| 先予后取,储蓄人情 .....   | 127 |
| 软硬兼施,刚柔并济 .....   | 130 |

### 第三章 趋利避害,明哲保身

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 知己知彼,巧施“离间” ..... | 132 |
| 防人之心,不可缺少 .....   | 134 |
| 慧眼识人,知人善任 .....   | 136 |
| 扭转乾坤,相机而动 .....   | 138 |
| 人弃我取,反道而行 .....   | 140 |
| 忍得青山在,不怕没柴烧 ..... | 143 |

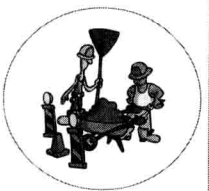
### 第四章 全面撒网,结交密友

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 钻出新孔,“蜘蛛”结网 ..... | 146 |
| 好事多磨,水滴石穿 .....   | 148 |
| 借别人的名成自己的事 .....  | 150 |





# 目录



|                      |     |
|----------------------|-----|
| 绵里藏针,话里藏话 .....      | 152 |
| 酒桌宴请,“礼”尚往来 .....    | 155 |
| 冷庙烧香,感情投资 .....      | 158 |
| <b>第五章 口吐莲花,催眠说服</b> |     |
| 亦真亦假,把话说圆 .....      | 161 |
| 道歉认错,实话虚说 .....      | 163 |
| 幽默趣话,赢得人心 .....      | 165 |
| 把话说软,攻其不备 .....      | 168 |
| 直话弯说,诱彼自省 .....      | 170 |
| <b>第六章 以退为进,能刚能柔</b> |     |
| 公办私办,灵活变通 .....      | 173 |
| 不屈轻视,积极进取 .....      | 175 |
| 审时度势,进退有节 .....      | 177 |
| 萝卜大棒,恩威并施 .....      | 180 |
| <b>第七章 未雨绸缪,出奇制胜</b> |     |
| 察言观色,中其下怀 .....      | 183 |
| 能说会道,化解困境 .....      | 185 |
| 自我肯定,自我表现 .....      | 187 |
| 押宝推车,顺利办事 .....      | 189 |
| 诤友当镜,认清自我 .....      | 191 |
| 以逸待劳,示假隐真 .....      | 193 |
| <b>第八章 参透人情,熟悉规则</b> |     |
| 欲得人心,先要宽心 .....      | 196 |
| 投其所好,予彼成就 .....      | 199 |
| 时机来临,果断出手 .....      | 202 |
| 识得时务,不守旧规 .....      | 205 |
| 隐忍压抑,蓄势待发 .....      | 207 |
| <b>第九章 保留底牌,低调做人</b> |     |
| 不求完美,暂时低头 .....      | 211 |
| 话说三分,少言多思 .....      | 213 |
| 眼光放远,敢吃眼前亏 .....     | 214 |
| 收声敛气,不事张扬 .....      | 216 |
| 控制情绪,遇事冷静 .....      | 218 |

目  
录

# 社交正能量之人脉设计力

## ——化距离为神奇的“同心缘”法则

### 第一章 经营人脉，“强”字当先

- 培植关爱,赢得人心 ..... 222
- 大权独揽,小权分散 ..... 225
- 出奇制胜,聚财聚人 ..... 228
- 反客为主,乘虚而入 ..... 229

### 第二章 欲识人,须摸清底牌

- 以眼识人,透射对方内心 ..... 232
- 观外知内,洞察其心 ..... 233
- 小动作透视大心态 ..... 237
- 从言行外貌看性格百态 ..... 239
- 了解其性情,会说也会问 ..... 241

### 第三章 锦囊妙计,拉近距离

- 用打招呼和微笑建立关系 ..... 243
- 记住并利用对方的名字 ..... 245
- 做好成功的首次谈话 ..... 247
- 找出让人感兴趣的话题 ..... 249
- 多说“我们”拉近距离 ..... 250
- 说些“流行语”,更有共鸣感 ..... 251

### 第四章 不吝啬赞美,赢得好人缘

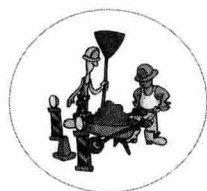
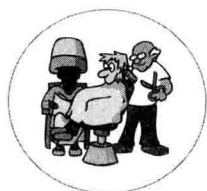
- 赞美从“小”开始 ..... 253
- 赞美要把握尺度 ..... 255
- 用赞美把闪光点放大 ..... 257
- 赞美要抓住特色,说得具体 ..... 259
- 真诚的赞美是发自肺腑的 ..... 260
- 有创意的赞美更受人欢迎 ..... 263
- 闲聊也可以挖掘更深的交情 ..... 265

### 第五章 制造非一般的影响力

- 把别人牵到自己的思路 ..... 268
- 诱导别人说“是”,顺从自己的意愿 ..... 270



# 目录



|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 打破“闷葫芦”的沉默寡言 .....      | 272 |
| 地形心理学促进成功社交 .....       | 273 |
| <b>第六章 令他人首肯,引发共鸣</b>   |     |
| 说话引喻可以“化生为熟” .....      | 275 |
| 用沉默引导对方走近自己 .....       | 277 |
| 同步心理让说服事半功倍 .....       | 279 |
| 将心比心成就有效的说服 .....       | 280 |
| 用利益实实在在地打动人心 .....      | 281 |
| <b>第七章 好手段,让他欣然接受批评</b> |     |
| 先自我批评,再批评别人 .....       | 284 |
| 用幽默婉转地批评 .....          | 286 |
| 不要把别人的缺点公开化 .....       | 288 |
| 巧妙结合褒贬,让人更易接受 .....     | 289 |
| 批评时要让对方感到你在赞美他 .....    | 291 |
| 暗示的批评让对方心知肚明 .....      | 293 |
| <b>第八章 让他人帮得心甘情愿</b>    |     |
| 登上他人“门槛”后再提要求 .....     | 295 |
| “请”字当先好办事 .....         | 297 |
| 请将不如激将 .....            | 298 |
| 制造心理共鸣,为自己的目的奠基 .....   | 299 |
| 用毅力给对方施加压力 .....        | 301 |
| <b>第九章 做个强者,立于不败之地</b>  |     |
| 挺直腰杆成大事 .....           | 303 |
| 借用大人物的光芒 .....          | 305 |
| “狮虎”结亲,造就强强联合 .....     | 307 |
| 用信息不对称营造优势 .....        | 308 |
| 学斗鸡博弈,用协调策略 .....       | 311 |
| 先声夺人,让他合作 .....         | 313 |
| <b>第十章 难对付的人事有一招</b>    |     |
| 对墙头草,因人施招 .....         | 315 |
| 拒绝时,要勇于说“不” .....       | 316 |
| 用“手套”“棍子”对付忘恩负义者 .....  | 318 |
| 主动出击,化解谗言 .....         | 320 |



# 目 录

## 第十一章 百发百中攻心术

- 别让对方感到你比他更聪明 ..... 322
- 从心理上震慑对方 ..... 324
- 把对手也拉入同样的困境里 ..... 326
- 窥伺对手脆弱,将其一击突破 ..... 327
- 巧唱“空城计”,牵着对方的鼻子走 ..... 328
- 为对手叫好,赢得更多人心 ..... 330

## 第十二章 交人要交心

- 站在巨人的肩上少走弯路 ..... 332
- 引起贵人的注意 ..... 333
- 谦逊地请教有经验者 ..... 335
- 名人效应,大有裨益 ..... 336
- 利用对手,激励自己 ..... 337

## 第十三章 商海有术,运筹帷幄

- 学温商,抢占先机 ..... 340
- 自我贴金,增加办成事的筹码 ..... 343
- 小细节藏着大利润 ..... 344
- 借钱生钱,挣钱不费力 ..... 346
- 借尸还魂,走的就是非常路 ..... 348

## 第十四章 宴会应酬,有备无患

- 有技巧地发出邀请 ..... 350
- 主随客便,被邀者才是宴席主角 ..... 352
- 做好点菜这道选择题 ..... 355
- 宴请有道,敬酒有方 ..... 357
- 拒酒有技巧,不伤面子不扫兴 ..... 360
- 给宴会画下一个完美结局 ..... 363

## 第十五章 职场精英生存法则

- 作一个让人眼前一亮的自我介绍 ..... 365
- 在面试提问中进退有度 ..... 367
- 与上司打交道,要领会其意 ..... 368
- 化解敌意,在同事中更受欢迎 ..... 370
- 留住想辞职的优秀员工 ..... 372
- 职场上到位而不越位 ..... 374



---

# 社交正能量之积极的心理暗示

## ——暗示力决定吸引力

---

爱默生说：“一个人就是他整天所想的那些。”你想什么，你就是怎样的一个人。在生活中，总说“我不想生病”的人，可能会面临一场格外艰苦的奋斗，老想着“我不要过寂寞的生活”、“我不想破产”、“希望这次事情不至于搞砸”的人，往往就会落入他们一心想避免的困境。这种想法就是暗示，它有时会起到正面的作用，有时会起到反面的作用。

心理暗示会产生积极和消极两个方面的影响，既能给我们带来正面的能量、积极的影响，也能为我们带来负面的能量、消极的影响。积极的心理暗示像太阳，照到哪里哪里亮；消极的心理暗示像月亮，初一十五不一样。对于善于运用积极心理暗示的人，心理暗示的力量就是一个看不见的法宝，而运用消极心理暗示的人，则会将自己引入自卑的泥潭、失败的境地。

# 第一章

## 积极的心理暗示：掌控人生命运的心灵暗门

有一个人喜欢新鲜空气，无人能及。一年冬天，他到一家高级旅馆住宿。那年冬天奇冷，因而窗子都关得严严实实的，以防寒流袭击。尽管房间里舒服无比，但他一想到新鲜的空气一丝都透不进来时，就非常苦恼，辗转难眠。到了最后，他实在无法忍受，便捡起一只皮鞋朝一块玻璃样的东西砸去，听到了玻璃碎裂的声音后，他才安然进入梦乡。

第二天醒来，展现在他眼前的是完好如初的窗子和墙上破碎的镜框。

这个人能美美地睡一个好觉，得益于良好的心理暗示。正确地利用你的心理暗示，什么奇迹都可能发生，你甚至可以改变你的命运。积极的心理暗示是你成就美好人生的秘密。

### 暗示的世界：你的暗示，我的暗示

暗示是指一种示意、点子、想法或别的类似的东西，可以是来自于真实的感受，如听觉、嗅觉、触觉、味觉等，还可以直接来自内心世界，也就是我们平时所说的心灵感应。心理暗示，很清楚，是指自己、他人或环境给自己的暗示。





心理暗示是人或环境以非常自然的方式向个体发出信息,个体无意中接受这种信息,从而作出相应的反应的一种心理现象。心理暗示,是人们日常生活中最常见的心理现象。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。

我们在生活中无时不在接受着外界的暗示,比如,电视广告对购物心理的暗示作用。广告的影像、声音都具有强烈的暗示性。人们看电视时,都是东看看西看看,这是一种无意的行为。在无意中,人们缺乏警觉性,这些广告信息会悄悄地进入人们的潜意识。这些信息反复重播,便在人的潜意识中积累下来。当人们购物时,人的意识就受到潜意识中这些广告信息的影响,从而左右你的购买倾向。比如,当你对两个品牌的东拿不定主意时,多半会选择那已经进入潜意识中的品牌,所以当我们回到家,再注意到当初的选择时,感到莫名其妙。这就是我们经常乱买东西的一个原因。

根据不同的标准,心理暗示可划分为不同的种类。

### 1.直接暗示与间接暗示

直接暗示是有意识地直截了当地发出信息,使受暗示者迅速地不加考虑地接受,以达到预期的反应为目的。

间接暗示是暗示者发出比较含蓄的刺激信息,既不显露意图,也不表明动机,而是让人从暗示的内容去理解,从而接受其暗示。这种暗示委婉自然,容易被人接受,产生的体验也比较深刻。

### 2.积极暗示与消极暗示

心理暗示按其作用来分,可以分为积极暗示和消极暗示。对人的心理行为和生理功能发生积极作用的暗示,即为积极暗示;对人的心理行为和生理功能发生消极作用的暗示,即为消极暗示。

### 3.自我暗示和他人暗示

自我暗示,是指通过我们的感官给予自己的心理暗示或刺激,不断通过意识活动施加于我们的潜意识。这是一种对潜意识的启示、提醒和指令,支配影响我们的行为。

他人暗示是指将某种观念或行为,通过语言等信号暗示给他人,从而达到改变他人情绪和行为的效果。历史上有名的“望梅止渴”就是一个他人暗示的经典范例。他人暗示与人的积极主动性有关,所产生的效果也常与暗示者的身份、威望及暗示者与受暗示者的相互关系等因素有关。







### 4. 言语暗示和非言语暗示

言语暗示指利用权威方法,用语言诱导进行暗示。非言语暗示是通过表情、姿势或其他外界物品等手段进行暗示。

### 5. 单独暗示与集体暗示

一对一进行的暗示称为单独暗示。以团体为对象的暗示即为团体暗示。

## 暗示技巧

心理暗示无时不在对你施加着影响,这个影响可能是积极的,也可能是消极的。

## 心理暗示:身心合一,相得益彰

每个人都具备自身所需的所有资源,精神意象、内心世界、感觉和感情都是我们所有人精神和身体资源的奠基石,是我们进行心理暗示的基础。我们能够利用它们来建构我们想要的思想、情绪和技术,然后把这些思想、情绪和技术用于我们生活中最需要它们的地方,也就是说,心理暗示相伴我们一生。

心理暗示告诉我们,我们的思想和记忆已经对自己的经历形成了一种模式。如果我们改变这种模式或结构,我们的经历就会自动发生改变。我们可以消除不愉快的回忆,让愉快的记忆更加深刻。

如果一个人能做成一件事,那么任何人都可以学会做这件事。

心理暗示告诉我们,我们可以学习那些成功人士的头脑,把他们的成功经验变成我们自己的。有很多人认为有些事是他们做不到的,甚至都不去尝试就放弃努力。世上没有什么事是不可能做到的,除非你碰到了自身或是环境的制约,这时,成功者的经验会让你学会该怎么做。

心理暗示告诉我们,我们的大脑和身体同属于一个系统。我们的思想直接影响着呼吸、感情和肌肉的紧张程度,而且这些东西又会反过来影响我们的思想。当我们学着改变其中一个因素的时候,实际上,我们已经学会了改变其他的几个因素。

我们时时刻刻都在交流,至少是在无声地进行交流,而语言往往是人们交流的时候最微不足道的部分。有交流就会有暗示。一声叹息、一个微笑、一个表情都