

<<社交心理暗示术>>

图书基本信息

书名：<<社交心理暗示术>>

13位ISBN编号：9787506474122

10位ISBN编号：7506474123

出版时间：2011-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：倪丽超

页数：252

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<社交心理暗示术>>

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，从而作出相应的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，很可能他的整个人生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，我们在生活中、在职场中，甚至于在家庭生活中，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，提高自己的自信心，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；甚至于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；同时还教给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，等等。

心动不如行动。

怎么样，你还犹豫什么，赶紧行动吧。

编著者 2011年4月

<<社交心理暗示术>>

内容概要

心理暗示是心理学核心内容之一，是现实生活中应用最多的心理策略。

暗示是对他人心理的悄然影响和秘密操纵，是一门高深的学问，在社交中，心理暗示具有无穷的力量。

这本《社交心理暗示术》由倪丽超编著，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，为你揭开心理暗示术的神秘面纱。精通心理暗示，在任何社交场合都能不动声色地影响他人，用旁敲侧击、潜移默化的方式去操纵他人，避免正面冲突，化被动为主动。

《社交心理暗示术》中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。

<<社交心理暗示术>>

书籍目录

第1章 社交赢家都在用的暗示策略——操纵人心的秘密武器

- 心理暗示比正面交锋更有力度
- 心理暗示影响他人的决策
- 保护自己，谨防陷入他人的暗示陷阱
- 信则有，不信则无
- 积极的心理暗示，让内心洒满阳光
- 轻松上阵，克服消极的心理暗示

第2章 给人留下良好印象的心理暗示——花点心思吸引他人关注

- 形象的包装，显示独特的个人魅力
- 展现个性，显示自己与众不同的一面
- 放慢语速，让自己表现得成熟稳重
- 侃侃而谈，彰显个人才华
- 最后一个发言，显示自己说话的重要性
- 通过语言，展现出自己的诚实可靠
- 钱物有借有还，树立诚信形象

第3章 快速接近彼此距离的心理暗示——悄无声息地突破他人的心理防线

- 找到共同的喜好厌恶，暗示彼此是同类人
- 表现出对他人的了解，暗示彼此关系亲近
- 满足对方的要求，暗示对他的关心
- 暴露些小缺点，让对方觉得自己真实可爱
- 注意座位安排礼仪，暗示平等友好
- 关心对方最亲近的人，暗示对对方的贴心
- 记住别人的姓名，让对方感觉被重视

第4章 委婉表达批评与建议的心理暗示——完美表达对方难以接受的话

- 用夸赞的方法，暗示对方去培养某种优点
- 夸赞对方的缺点，暗示对方过犹不及
- 不经意地自言自语暗示出对他人的不满
- 表现淡漠，暗示让他人自我反省
- 搭幽默的顺风车暗示对方的缺点
- 用正确的范例暗示对方的错误
- 批评同类错误影射对方的错误

第5章 含蓄地回驳对方的心理暗示术——不伤和气地拒绝他人

- 吹捧对方，暗示想要拒绝对方的请求
- 说客气话，暗示想和对方疏远关系
- 假装糊涂，暗示拒绝回答问题
- 积极应对，让对方知难而退
- 先接受后反对，让对方更容易接受拒绝
- 故意贬低自己，降低对方的期望值
- 下逐客令有艺术，让其自动退门而归

第6章 说服对方顺从自己意愿的心理暗示——不动声色地牵他的鼻子走

- 好态度打消疑虑，显示自己的诚意
- 先肯定对方，暗示让对方也认可自己
- 语言富有感染力，让自己的热情影响对方
- 解疑释惑，向对方暗示你的东西无可挑剔
- 耐心倾听，避免争辩，暗示让对方做主角

<<社交心理暗示术>>

强调重点，加深印象，向对方暗示问题的关键

先对反对意见作些让步，暗示尊重对方

强调“大家都这样”，让对方增加信任感

第7章 令对手自乱阵脚的心理暗示——虚张声势的攻心策略

适时显示自己的威力，让对手感到畏惧

攻击对方的心理弱点，让对方心理堡垒倒塌

以不变应万变，沉默暗示胸有成竹

将错就错，以打乱对方阵脚

以问题攻势扰乱对方思路

下最后通牒，使对方不得已迅速作出决定

第8章 化干戈为玉帛的心理暗示——令你做事顺风顺水

让对方明白太较真儿只能两败俱伤

先认错，反而会赢得主动

向对手学习，显示自己的宽容

用“我们”代替“我”，显示自己的心胸

推功揽过，把虚名让给别人

照顾对手面子，暗示想要搞好关系

和对手共同进步，暗示共赢才是真的成功

不吝啬对对手的感谢，暗示对手的地位高

第9章 轻松获得他人帮助的心理暗示——令对方欣然地为你尽心尽力

给对方戴高帽子，暗示对方能力强

学会引导，使其作出承诺后骑虎难下

让对方看到互惠互利的双赢结果

紧急关头，人情债券发挥作用

显示自己软弱，博得对方的同情

向对方描绘蓝图，向对方暗示计划可行

告诉对方没他不行，暗示对方的重要性

帮对方找个理由，暗示对方的选择正确

第10章 调节内心让自己更出色的心理暗示——激励自我的心理战术

罗森塔尔效应：自我肯定

安慰剂效应：信念让你成功

水心理：水可以洗净罪恶

告诉自己，我可以做想要成为的那个人

一张白纸给予你的力量

用心理暗示让自己占据主动

大声地说出：我是最出色的

在绝境中，要暗示自己奇迹的存在

成就自己，改变的力量就在心中

释怀内心，别让困难在心中放大

怎样去想，就会给心一个怎样的方向

第11章 助你节节高升的心理暗示——潜伏职场的心理策略

及时汇报工作，暗示让老板放心

私下里向上司提意见，让老板觉得你很细心

按照老板的风格行事，暗示认同老板的理念

关心公司，让老板觉得你很忠诚

学会铺台阶，让老板觉得你很可靠

推功揽过，让同事觉得你可以相处

<<社交心理暗示术>>

不鹤立鸡群，暗示想和同事搞好关系

向同事请教，暗示他们比自己强

第12章 让他(她)怦然心动的心理暗示——完美婚恋的心理智慧

男人表示想吃你做的菜，暗示期待与你发展更深的关系

当男人故意挑剔时，通常暗示他想离开你

男人在谈话中突然抽烟不止，暗示他有心事

当女人故意挑剔时，可能暗示对你有好感

当女人对你挑衅时，是在暗示她在意你

当女人假意拒绝时，是在测试你对她的爱

当女人倾吐过去时，是在暗示对你的信任

第13章 令家庭幸福和睦的心理暗示——经营家庭的心理力量

发生矛盾，怎样暗示你的妥协

在婚姻中，暗示对方给自己空间

多说欣赏的话，暗示对妻子的爱不变

通过开玩笑，暗示他的秘密已经被你发现

恰当暗示妻子大手大脚花钱多

跟婆婆聊家常，暗示想要缓和关系

以身作则，给孩子树立好榜样

参考文献

章节摘录

版权页：通过语言，展现出自己的诚实可靠如何说话是一门艺术，如何用真诚来赢得别人的认可更是一门学问。

想要给别人留下良好的印象，那么就要付出你的真诚。

没有人喜欢和一个满嘴谎言的人打交道，因此如何在别人面前展现自己的真诚显得尤为重要。

真诚的人最容易赢得别人的信任，真诚的人也最容易得到别人的青睐。

在生活中很多人都喜欢用真诚来打动别人，他们总喜欢在说话的时候用眼睛注视对方，用坚定的口气来应对对方的提问，以事实为依据坦然面对别人的质疑，进而显示自己的诚实可靠，这其实就是心理暗示的魅力所在。

小张工作很多年了，年龄也不小了，但一直还是孤身一人，对此家里人都很着急。

亲朋好友给小张介绍了很多对象，可是没有一个合适的。

一天，小张的表叔跑来告诉小张，说他们单位新来了个小姑娘，人长得很不错，而且性格也很直率，想介绍给小张。

小张爽快地答应了。

等到见面的时候，小张西装革履地出现在咖啡厅，本来小张也算是真诚之人，可是当姑娘问小张以前有没有谈过对象时，小张低下头小声地说：“没有。”

姑娘见小张回避眼神，觉得小张在撒谎，于是就随口说了一句：“你说的好像不是真的啊！”

小张一听，更加紧张，后来姑娘又问了几个问题，小张回答得语无伦次。

回家后，小张把事情的经过告诉了表叔，表叔说：“其实刚开始你有点紧张，为了讨对方高兴而撒了谎，你不真诚，所以就有点心虚了，也就不敢看那位姑娘的眼睛，是不是？”

<<社交心理暗示术>>

编辑推荐

《社交心理暗示术》社交场上悄无声息的制胜武器，帮助你精通暗示艺术，提升社交技能。

生活中每时每刻都在上演着一幕幕心理战。

你不可避免地会被他人的心理暗示所牵制，但更要学会通过心理暗示，让别人按照我们的意思做事。

为什么禁不住也买了两袋盐？

因为大家都在买的心理暗示让你随波逐流。

为什么不能总打孩子？

因为会给孩子“暴力”可以解决问题的心理暗示。

为什么那么多人被骗子骗？

因为他们中了心理暗示和自我暗示的圈套。

多懂一点心理暗示的技巧，就能让自己时刻占据主动。

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反复地思考，那它必然会置于潜意识中，成为积极行动的源泉。

”这就是心理暗示的作用。

在社交中，当我们想要传达一个意思给对方，或者希望对方按我们所想的去做时，使用润物细无声的暗示手法，用旁敲侧击、潜移默化的方式去影响他人。

既不会显得唐突，又不得罪人。

甚至能自然而然地达到我们的目的。

当我们遇到敏感而易使别人产生误会的问题时，可以通过委婉含蓄的心理暗示的方法，轻松而又不伤及他人地解决问题。

这样你既顾及了别人的颜面，还在问题被妥善解决的同时，在别人面前显示了你的机智，会使别人对你刮目相看。

<<社交心理暗示术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>