

<<暗示>>

图书基本信息

书名：<<暗示>>

13位ISBN编号：9787564055837

10位ISBN编号：7564055839

出版时间：2012-3

出版时间：北京理工大学出版社

作者：石赞

页数：240

字数：200000

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>

<<暗示>>

前言

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，那天根本就没通电，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。

<<暗示>>

内容概要

打开生活，一把钥匙就够了；征服命运，拥有一件武器就够了——暗示的力量。
本书将告诉读者：最强的力量在内心，最好的医生是自己，最好的教育者就是你！
而这种力量是每个人都可掌握的，人人都可获得幸福，成功离你只有1步！
人人都可延长寿命，疾病其实离你很远！
每个父母都可以得到完美的孩子，这是教育的全部精髓！

<<暗示>>

书籍目录

- 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 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 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 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 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 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

<<暗示>>

- 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 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 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 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 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

<<暗示>>

章节摘录

版权页：插图：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，不经意问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。

<<暗示>>

所以在竞争中，如果想把劣势转变成优势，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。

<<暗示>>

编辑推荐

《暗示》编辑推荐：“暗示”是一种常见的心理现象。

生活在社会中的每一个人，无论生活环境、年龄、职业有何不同，无时无刻不在与“暗示”打交道：或暗示别人，或接受来自他人的暗示，或进行自我暗示.....在现实生活中，我们需要这样一种力量：使自己更加出众，让身边的人更加顺从！

《暗示》将为你展示旁敲侧击、潜移默化的提升自我和影响他人的“行为艺术”。

<<暗示>>

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>