<<心理暗示术>>

图书基本信息

书名:<<心理暗示术>>

13位ISBN编号:9787122085351

10位ISBN编号:712208535X

出版时间:2010-8

出版时间:化学工业出版社

作者:田秋, 戢彩玲 编著

页数:218

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

<<心理暗示术>>

内容概要

在社交中,当我们想要传达给对方一个意思,或者希望对方按我们所想的去做时,可能因为种种原因 ,不便直言。

这时候,如果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,甚至自然而然地达到我们的目的。

本书汇集了社交中最常见的暗示方法,也就是委婉地左右他人的实用小技巧。

包括六个部分:提升形象的暗示。

拉近距离的暗示。

鼓励别人的暗示。

批评别人的暗示。

拒绝别人的暗示。

<<心理暗示术>>

作者简介

田秋,毕业于北京大学中文系,专长于管理、心理、生活、家庭教育、文化等领域。 曾出版过《影响生活的77条心理定律》、《日常生活中的心理学》等多本图书。

<<心理暗示术>>

书籍目录

提升形象的暗示 1.穿着体面的服饰——暗示自己"有身份" 2.在一流的地点出现——暗示自己 的身价 3.利用奖状、证书等"小道具"——暗示自己的成就 4.措辞笃定——暗示自己自信 5.提出 难以回答的问题——暗示自己占上风 6.借第三方的口夸奖自己——暗示自己的成就 7.提到认识的名 人——暗示自己"是个人物" 8.掌控见面的时间——暗示自己重要 9.表现自己很忙——暗示自己是 重要人物 10.在自己的场地谈判——暗示"我的地盘我做主" 11.不让对方"接近"— 位高 12.坐在背光处或角落——暗示自己的领导地位 13.昂首挺胸,正视别人——暗示自己自信 14.慢点说话——暗示自己庄重 15.签名写大点——暗示自己自信 16.摆设一些艺术品— 己格调不俗 17.做出详尽的描述——暗示自己信息可靠 18.让权威替自己说话——暗示自己信息可靠 19.说些别人不知道的东西——暗示自己博学 20.透露有限的信息——暗示自己的话重要 21.主动 说出缺点——暗示自己诚实 22.小额借贷,好借好还——暗示自己诚信 23.故意说反话— -暗示否定 谣言二 拉近距离的暗示 1.穿与对方相似的衣服——暗示彼此相似 2.模仿对方的身体语言——暗示 彼此相似 3.找到与对方的共同之处——暗示彼此相似 4.多叫对方名字——暗示重视对方 5.见面时 主动打招呼——暗示自信与友好 6.表现出喜欢对方——暗示彼此亲近 7.进入对方的"身体领地"— 一暗示关系亲密 8.跟对方谈谈私事——暗示关系亲密 9.身体前倾,附和对方——暗示认真倾听 10.暴露自己的小缺点——暗示自己可亲近 11.求对方帮个忙——暗示对方的优越 12.多说"我们 "——暗示彼此是一体 13.和对方一起做事——暗示彼此是一体 14.找到共同的敌人——暗示彼此是 15.显得很了解对方——暗示自己值得交往 16.幽上一默——暗示自己随和可亲 17.与对方并 排坐——暗示关系友好 18.开会时用圆桌——暗示彼此平等 19.坐到上司附近——暗示自己与上司关 系近 20.满足对方口腹之欲——暗示关系亲近三 鼓励别人的暗示 1. " 你是好人 " ——暗示你应做 —暗示其工作重要 3."这事只有你能干"——暗示重视对方 4."你能 好事 2.给对方好听的头衔— 行吗?"——暗示"希望你能行" 5.让对方公开承诺——暗示对方必须做到 6.借别人的口夸奖对方 ——暗示欣赏对方 7.给对方找个正当理由——暗示对方应该去做 8.描绘美好的前景——暗示此事值 得做 ……四 批评别人的暗示五 拒绝别人的暗示六 引导别人的暗示

<<心理暗示术>>

章节摘录

因为表现得稍微傻一些,能让周围的人安心。

中国古代著名的政治家、军事家姜尚的著作《六韬》中说:"圣人将动,必有愚色。

- " 意思是圣人行动的时候,一定会表现得愚蠢一些。
 - "原来听说他很有才,没想到还有些傻气。
- "可以暗示对方你是个有血有肉的人,能够拉近双方的距离。

心理学实验也表明:一个看上去无可挑剔的人,如果故意表现得笨手笨脚,反而会让人对他产生 好感。

就是说,我们对于有些缺点的人总会感觉更亲近一些。

有的人就善于在社交中利用这种心理规律,来拉近自己与他人的心理距离。

比如某记者去采访一位著名的企业家,有些诚惶诚恐,很不自在。

这位企业家从容不迫地说:"时间还长得很,我们可以慢慢来谈。

"不多时,仆人就将咖啡端上桌来。

这位企业家喝了一口咖啡,立刻叫道:"哦!

好烫!

"咖啡杯子随即滚落在地。

平时在电视上气宇轩昂的企业家,却在小事上出了洋相,令记者感到很意外。

但是不知不觉中,原来的那种紧张情绪却消失了,甚至对这位企业家怀有一种亲切感。

其实上述洋相是那位企业家故意做出来的。

我们知道,与有自卑心理或戒备心的人谈话是很困难的,尤其在社会地位有差距时,对方往往会 胆怯。

这种胆怯等于在其心中筑起了一堵防御墙。

而在谈话时,人和人之间的心理距离越大,就越难说服对方。

<<心理暗示术>>

编辑推荐

我们随时都可能被别人暗示,也能通过暗示让别人按我们希望的去做。 掌握暗示的技巧,快速成为社交高手。

<<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