

<<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

一 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”——暗示自己地位高 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——暗示自己格调不俗 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”——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——暗示彼此是一体 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”——暗示你应做好事 2.给对方好听的头衔——暗示其工作重要 3.“这事只有你能干”——暗示重视对方 4.“你能行吗？”——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>