

<<暗示力>>

图书基本信息

书名：<<暗示力>>

13位ISBN编号：9787549604272

10位ISBN编号：7549604274

出版时间：2012-3-1

出版时间：文汇出版社

作者：熊丽丹

页数：273

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>

## <<暗示力>>

### 内容概要

——最有效的人际沟通实战技巧，三分钟让你hold住场面。

生活在社会中的每一个人，其实经常使用着暗示，或暗示别人，或接受别人的暗示，或进行自我暗示。

积极的心态，如热情、激励、赞许或对他人的支持等等，使他人不仅得到积极暗示，而且得到温暖，得到战胜困难的力量。

反之，消极的心态，如冷淡、泄气、退缩、萎靡不振等等，则会使人受到消极暗示的影响，使人承受的不仅仅是暗示带来的痛苦与压力，而且还会带来失败的挫折。

“暗示力”——是一种日常生活中，最常见的心理语言。  
如果不想不小心就失言成千古恨。

聪明的你，应当看看这本书，聪明的诱导式沟通术，让你远离“笨蛋”的称号。

从生活，教育，职场，情场……全方面出发，教会你生活中无处不在的暗示效果——与老板下属的相处之道，与小孩间、朋友间的相处之道。

你知道怎样的暗示，小孩子会乖乖听话吗？

你知道怎样的暗示，让上司或者下属甘愿听你的劝告或者命令吗？

这本《暗示力》，将给你答案。

——但是，它告诉您的，不止这些喔！

这本书，将会教会你——

掌握操控暗示力，让你在举手投足间决胜于商场、职场、情场和战场。

掌握操控暗示力，让你精准识人、表达自己、影响他人。

掌握操控暗示力，让你轻松塑造自己的气场，展现个人社交魅力。

你了解暗示的魔力吗？

你控制着全世界，而暗示则在悄无声息地控制着你。

权威心理学专家独家授课

完整揭露人气王暗中是用的诱导式沟通术。

## <<暗示力>>

### 作者简介

熊丽丹：神经生物学、教育心理学双硕士，目前从事教育工作，并致力于心理学的应用研究，长期在教学中从事心理学实践活动，曾经出版《瞬间掌控人心》。

## <<暗示力>>

### 书籍目录

#### Part 1 暗示的魔力，打开心灵的“侧门”

##### Chapter 01 暗示不走“正门”进

###### 1、想什么？

听谁的？

###### 2、心灵潜在的引导者

###### 3、我们是如何受暗示的

###### 4、“掂一掂”暗示力的分量

###### 5、暗示有时也“伤人”

##### Chapter 02 魔术式暗示效应

###### 1、罗森塔尔效应，给孩子们贴上了标签

###### 2、杯弓蛇影，请不要用幻觉吓自己

###### 3、权威的声音，听不听？

###### 4、听谁的？

听大家的

###### 5、催眠师的“伎俩”

###### 6、胆汁质型的人最容易接受心理暗示

##### Chapter 03 传播中的暗示力

###### 1、“卖拐”忽悠了谁？

###### 2、报刊中的玄机

###### 3、吆喝也拥有暗示效应？

###### 4、“农夫山泉”真的有点甜吗？

###### 5、“祖传秘方”兜售了些什么？

###### 6、跟《大话西游》学点心理暗示法

###### 7、人们是怎么迷上微博的？

###### 8、淘宝是怎么通过暗示赢利的？

#### Part 2 “声控”暗示力

##### Chapter 01 亲近暗示法，能让初次见面变得熟络

###### 1、语言暗示从“我”开始

###### 2、生动交谈的两个关键

###### 3、动听的声音能缩短人与人的距离

###### 4、“随声附和”能引起共鸣

###### 5、态度是“说”出来的

###### 6、给声音做“美容”

###### 7、快人快语能够增加吸引力

###### 8、睁着眼睛说瞎话，也能增加人气

###### 9、谈论自己的隐私能使对方感到亲切

###### 10、5个极具“杀伤力”的暗示语套路

## &lt;&lt;暗示力&gt;&gt;

## 11、“反客为主”的话语模式

## Chapter 02 职场潜伏术

- 1、职场中左右逢源的提前暗示术
- 2、升职加薪的五个谈话技巧
- 3、展示真才实学，赢得领导青睐
- 4、上下级间的“暗语”博弈
- 5、提高工作效率的谈话操控术
- 6、安慰同事的话要说到心眼里去
- 7、一秒钟搞定客户的强势暗示语
- 8、言简意赅的原则，使团队感到轻松

## Part 3 暗示力“表情控”

## Chapter 01 用亲和力作诱导，让沟通畅通无阻

- 1、掌握一见如故的呼吸频率
- 2、“不说话”也能掌握沟通主动权
- 3、模仿是社交中的杀手锏
- 4、照着做具有“魔镜”效应
- 5、关注的眼神能诱导对方
- 6、爽朗的笑有超强的感染力
- 7、“说悄悄话”的位置能够拉近距离
- 8、略微亲近的行为就能增加信赖

## Chapter 02 恋人间的互动

- 1、恋人的心意要写在脸上
- 2、与异性结缘的“一贴灵”
- 3、举手投足间透露出爱意
- 4、送“秋波”的诀窍
- 5、爱情需要倾听
- 6、小动作在约会中给对方留下好印象
- 7、肢体语言缓解情侣间的矛盾
- 8、征服爱人的心，自信的肢体语言最管用

## Chapter 03 孝心在行动

- 1、将和颜悦色献给长辈
- 2、“老小孩”也要管一管
- 3、拿什么让父母开心
- 4、解一解婆媳间的“小九九”
- 5、频频“触礁”的两代人，如何高效沟通？

## Part 4 “境”在暗示力

## Chapter 01 用对待朋友的方式，营造“自己人效应”

- 1、相似的经历能产生志同道合感
- 2、缩小身高的差距，在心理上更平等
- 3、面子工程，后天培养的竞争力
- 4、色调魅力，调出和谐的氛围
- 5、掌握时机，创造熟悉的环境
- 6、无声胜有声，情景暗示让情感“升温”
- 7、“投射”出惺惺相惜的心理场
- 8、献一朵“鲜花”，赢得人心
- 9、维护对方的尊严，能迅速成为自己人

## <<暗示力>>

10、情境激发，人人都要学的承诺诱导术

11、“情景”沟通的3个关键

### Chapter 02 孩子懂事是暗示出来的

1、创造教育人的环境

2、让不良暗示“低头”

3、情景互动，让孩子提早学会“社交”

4、用你的“期待”激发他的潜能

5、成为孩子的贴心人

6、树立威信，让孩子做你的追随者

7、改变生活空间，使生锈的脑袋动起来

### Chapter 03 懂得暗示的人更美丽

1、外貌的财富取之不竭吗？

2、给自己的“外在”亮个高分

3、让暗示美丽你容颜

4、年轻有术的积极暗示

5、让暗示帮你塑造完美身材

6、看黄色和黑色的图画就能减肥吗？

## Part 5 暗示的力量，让你的小宇宙爆发

### Chapter 01 骗过自己才能高飞

1、暗示力打造“成功力”

2、暗示力，让你的内心变得更坚强

3、不再碌碌无为的“催眠术”

4、提高记忆力和注意力的暗示魔法

5、心理效应战术，具有混淆思维的力量

### Chapter 02 放过自己才能幸福

1、调试情绪用暗示

2、人人都可以当“开心果”

3、适度宣泄，挥走发霉的心境

4、走出雾霭，取代法消除心病

5、高EQ的人最会引导自己

### Chapter 03 操控自己才能健康

1、找准病根，暗示护航

2、奉上暗示治病“大礼包”

3、引导心理，重塑健康

## &lt;&lt;暗示力&gt;&gt;

## 章节摘录

Chapter 01暗示不走“正门”进 如果说服、命令是作用于人的理智方面，并从意识的“正门”进入，经过逻辑思维的判断后才被接受；那么暗示则是从人的情绪和潜意识慢慢浸入我们的思维。暗示不是劝说，用不着说理，暗示不同于命令，不需要强迫，而暗示却可以影响到我们生活的各个方面。

## 1. 想什么？

听谁的？

你有没有遇到这样的情况：逛完街回家，细数一下买回来的东西，会发现有些是可有可无的，连自己也不清楚为何会买这些；一道新菜上桌，你初品并没有感到特别好吃，待主人介绍之后，似乎还真体会出了好滋味；早晨到了办公室，原本还精力充沛，心情愉快，过了一会儿却变得很烦躁。我们经常会对这些状况感到莫名其妙，其实从心理学的角度来看，这一点也不奇怪，也是十分平常的事情。

因为我们时刻在接受来自外界的信息，不断受到了周围人、事和环境的暗示，不知不觉就产生了与之相对应的情绪和行为。

暗示如“空气” 美国田纳西州有一座工厂，许多工人都是从附近农场招募来的，这些工人不习惯车间里的工作环境，总觉得车间里的空气稀薄，因而顾虑重重，工作效率很低。

后来厂方终于想出了一个办法，他们在窗户上系了一条条轻薄的纱巾，这些纱巾不断在空中飘动，仿佛空气正从窗户里涌进来，工人们从此没有了空气稀薄的“心病”，工作效率也随之提高了。

“车间的空气”没有“农场的空气”的流通性好，这是事实，可后来工人们能感觉到“车间里也有涌动的空气”，无疑是暗示在发挥作用。

心理暗示不仅能影响人的心理和行为，还能影响到人的生理机能。

有一个患有哮喘病的人出门在外，途中投宿一家旅店。

睡到半夜，哮喘突然发作。

他背靠在床上，依然感到呼吸困难、胸部憋闷。

而那家旅店的房间为了防寒流袭击，把窗户都关得严严实实，任凭那个人怎么使劲，也无法将其打开。

到了最后，他实在无法忍受，便捡起一只鞋朝一块玻璃砸去，听到了玻璃碎裂的声音，他顿时感到一股凉爽的空气迎面扑来，哮喘也明显减轻，不一会儿就安然入睡了。

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。

看来治好哮喘那“一股清凉的空气”并不真实存在，这种也是一种心理上的暗示。

其实，暗示就像“空气”一样，无时无刻不存在于我们的生活之中，我们便在不知不觉中接受了这些外界的暗示。

比如，我们在看电视时，常处于缺乏警觉的无意识状态，而电视广告的影像、声音都具有强烈的暗示性，会悄悄地进入人们的潜意识里。

这些信息反复重播，就会在潜意识中积累下来。

当我们实际购物时，这时意识就受到潜意识中广告信息的影响，从而左右我们的购买倾向。

当我们对两个品牌的东​​西拿不定主意时，多半会选择那常常在广告中出现，已经进入潜意识中的品牌。

暗示似“花香” 在课堂上，一位教授取出一个洗得干干净净的装着清水的瓶子。

他对学生们说：“这是一瓶进口香水，看谁能最先辨别出这是哪种香味？”

然后他将瓶盖打开。

学生们相继说自己闻到了香味，有的说是玫瑰香，有的说是薰衣草味，有的说是茉莉香。

在另一堂课上，教授则声称要进行一次测定气味传播速度与嗅觉敏感度的实验。

他在讲台上打开瓶子，把瓶中有色液体倒了几滴在讲台的棉花上，做出难闻、厌恶的表情离开了讲台。

很快，靠近讲台的前排学生说嗅到了难闻的气味，逐渐地，最后排的学生也闻到了，只有少数学生说

## &lt;&lt;暗示力&gt;&gt;

自己什么也没闻到。

实际上瓶中装的只是加了颜料的清水，什么气味都没有。

由此可见，虽然我们有自己的判断力和自主性，却也有背叛自己感官的时候，而且还浑然不知。暗示不像命令指派、说服教育那样旗帜鲜明，“大摇大摆”地进入人的意识之中，它突出一个“暗”字，是悄悄地“溜”进意识里面的。

同样是一瓶清水，有时能让人产生“香”的幻觉，有时能让人产生“臭”的幻觉。

暗示就像这瓶清水，有积极的一面，也有消极的一面，可造福于人也可为祸于人。

在生活与工作中，习惯使用消极的暗示，往往会把事情弄糟，而积极的暗示可以稳定人的情绪，树立起自己或他人的信心，懂得使用积极的暗示，可以让事情更美好。

2. 心灵潜在的引导者 东晋时，前秦国的国君苻坚的军队在淝水一战中，被晋军打得狼狈不堪，逃至八公山上。

由于士兵斗志全无，他们看见山上草木，以为是东晋的士兵，听到风声鹤鸣，以为是晋军在追击。

这种“风声鹤唳、草木皆兵”就是暗示的作用。

古人很早就发现到了暗示对人的影响作用，像“望梅止渴”、“杯弓蛇影”、“谈虎色变”、“杞人忧天”等成语，都反映了古人对暗示作用的认识。

暗示总在“旁敲侧击” 暗示是一种特殊的信息传递方式，当人或周边的环境以含蓄的方式向个体发出信息，个体会在无意中接受这种信息，从而作出相应心理反应和与之一致的行为。

走进干净、环境幽雅的场所，你很少看见大声喧哗或乱扔纸屑的人。

相反，如果身处脏乱不堪的环境，文明的你是否也会不自觉地提高音量，随地扔一片纸屑呢？

暗示可以通过语言、表情、动作、周围环境等，对自己或他人的思想行为产生影响的心理活动过程。

其突出的特点是“暗”，隐含、寓藏、不明确，在旁敲侧击、潜移默化中影响着我们。

暗示常常发生在无对抗情绪的条件下，用含蓄、间接的方式对人的心理或行为产生影响，暗示的结果会使受暗示的人在观念、情感、心境、情绪、兴趣、意志、行为等方面发生变化。

事实上，暗示就是一种心理现象，当一种假设被主观意愿所肯定，虽没有任何物质基础，不一定有根据，但由于主观上已经肯定了它的存在，心理上便竭力趋向于暗示所指的内容。

简单来讲，就是说人的情感和信念会不同程度受到人或环境的影响。

所以说，我们的行为动机大多数时候不是由自己形成的意念和信念产生的，而是旁人或周围环境影响的结果。

暗示作用往往会使别人不自觉地按照一定的方式行动，或者不加批判地接受一定的意见或信念。

受暗示方会不通过分析、判断和缜密的思考，而是接受诱导，盲目地听从暗示的信息。

这时，受暗示者多数处于无意识的状态，常在不知不觉中就会受到某种心理影响。

施加暗示影响的人，却并不都是无意识的，有的人为了实现自己的某种目的，还会有意识地采取一些行动、散布一些言论，使别人的行动和心态朝着自己希望的方向发展。

.....

## <<暗示力>>

### 编辑推荐

沟通方式改变，你就会跟着改变，这本暗示力，将教你如何改变固有的沟通方式，取得日常交际的优势。

熊丽丹所著的《暗示力》是一本马上就能派上用场，让对方安心、自己也开心的双向沟通实战技巧书。

本书介绍的方法效果几近催眠的暗示性沟通，绝对让你人气指数直线飙升。

#### 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>