第一图书网, tushu007.com

<<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：石赟

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

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，假如有一个人打哈欠，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。
只要我们能用积极向上、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。

第一图书网, tushu007.com

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！

第一图书网, tushu007.com

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

第一图书网, tushu007.com

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

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，小张之所以在竞职中失败，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，不经意间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。

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。

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 ”。

第一图书网, tushu007.com

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