

<<图解心理暗示术>>

图书基本信息

书名：<<图解心理暗示术>>

13位ISBN编号：9787122131782

10位ISBN编号：7122131785

出版时间：2012-4

出版时间：化学工业出版社

作者：内藤谊人

页数：141

字数：138000

译者：袁斌

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>

<<图解心理暗示术>>

前言

序言 看到“暗示”这两个字，你的脑海中最先浮现的是什么呢？

是那种骗人的催眠术？

或者说是咒语之类的东西？

简而言之，你认为就是些迷信或宽慰人心的东西吧？

如果你被这种无谓的先入为主的观念所束缚的话，那么你之前所度过的人生可就亏大了。

笔者认为，把暗示当成一种迷信，这样的想法才是真正的迷信。

要知道，就连你这个整天对暗示的效果半信半疑的人，其实平常也总是生活在他人的暗示之中，被他人所驱使。

那么，所谓“暗示”，究竟是什么呢？

先来查阅一下手边的字典吧。

据《广辞苑》（第六版）的解释，暗示是指“感觉、观念、意图等，无法以理性来解释地、下意识地接受来自他人的信息的一种现象”。

从字面解释上来看似乎有些难懂，但核心却很简单。

在这里，请大家留意“下意识”这几个字。

对！

所谓的暗示，是一种交际技巧，诱导对方“下意识”地、与“理性”毫无关联地直接行动。

因此，如果你学会了这些暗示的技巧，那么很可能会获得以下的效果：

！任意驱使对方；

！不只是让人“为你效劳”，还能让对方“心甘情愿”；

！轻易地赢取他人的好感，人气飙升；

！能把“ Yes ”变成“ No ”，也能让“ No ”变成“ Yes ”；

！避免人际关系上的各种冲突。

并且，对方还丝毫不会觉察到你发出的暗示，只是下意识地接受你的观点和想法。

对方一直以为自己是在依照自己的意愿行事，其实，他只不过就是个被你操控的木偶。

从某种意义上来说，这是一种很卑鄙的技巧。

当然了，向他人发出暗示，并不需要什么特别的道具。

也没必要像漫画书里那样，在对方的眼前拿个怀表甩来甩去。

你只需要一句话、一个动作，或者一点点的演技，对方就会遵从着你的意愿去做事。

本书即将介绍的，就是这类的技巧。

还有一种暗示，是绝对不能忘记的。

那就是对你自己发出的“自我暗示”。

我们很难改变自己的性格，但想要对自己发出暗示而改善它，其实很简单。

不管你是怕生、消沉还是怯懦，只要对自己稍稍用上一点点的暗示，这一切都将会有所改善。

同时，我们还能这样认为。

那些工作和人生中总是充满着重重险阻的人，其实他们总是在对自己发出负面的暗示。

比方说，喜欢向自己发出“失败”暗示的人，总是会把事情搞砸。

至于那些总是觉得麻烦缠身的人，其实他们就连自己对自己发出了什么暗示都不清楚。

暗示是一副猛药。

在心理学家看来，不管是伟大的统帅、铁腕的老总，还是无良的诈骗犯，他们都是些善于使用暗示技巧的人。

至于本书中介绍的这副名为“暗示”的猛药，你将在何时何地、对什么人使用，这一切就全都得靠你自己的良知了。

笔者想说的是，请众位切勿滥用此猛药。

内藤谊人

<<图解心理暗示术>>

内容概要

本书介绍了能够操控任何对象的禁断技术，突出暗示的效果：受众人欢迎，可以博得对方的好感；具备强劲实力，可以任意操纵他人，别人都会心甘情愿地为你做事；成为魔法使，把“no”变成“yes”；成为治愈系角色，避免人际关系的冲突.....

本书还将教授积极的自我暗示法，通过言语的产生、环境的影响、日常生活中的小动作、在无意识下的思考、对事物的处理态度、发现自己的不足等方式，稍微改变自己，放松心情，就能够寻回自我，充满自信，直面他人。

<<图解心理暗示术>>

作者简介

内藤谊人，是日本著名的心理学家，被誉为职场心理大师。
现为ANGIRUDO公司董事长。
他在以说服交流为主的社会心理学和以精神分析为主的临床心理学方面颇有建树。
经常进行演讲，举办企业研习活动，致力将心理学法则应用到人才培养、提升销售和策划能力的管理工作上。

<<图解心理暗示术>>

书籍目录

第一部分 谁都能学会的暗示基本技巧

- 1 轻而易举地说中他人的性格
- 2 给对方的前进道路铺设轨道
- 3 将画面灌输到对方脑海当中
- 4 简洁明了地总结要点
- 5 制造群众呼声
- 6 不需要正当理由
- 7 把你的嗓门拔高两成

心理暗示要点

发出暗示时，要“压低声调”

第二部分 运用暗示，使你成为人气焦点

- 1 别整天盼着别人天生对你有好感
- 2 依靠闲聊，虏获人心
- 3 展示自己与对方之间的共同点
- 4 适当展现自己弱势的一面
- 5 切勿总是炫耀自己的长处
- 6 别让人以为再没有下次了
- 7 听人倾诉时，做一个Yes man
- 8 让别人感觉你总是很忙
- 9 失败的时候，就大胆展示自己的失败吧

心理暗示要点

切勿招惹那些情绪不佳的人

第三部分 “糖衣炮弹”的暗示技巧

- 1 准备上100句夸奖他人的话语
- 2 让他人有一种“居高临下”的快感
- 3 怀有聆听他人讲话的意识
- 4 在对话中加入“LOVE”
- 5 把你的词汇量扩充一倍
- 6 该放手时就放手
- 7 相对于结果，更应当褒扬努力

心理暗示要点

表情要夸张

第四部分 驱使下属的暗示技巧

- 1 别下命令，改用“确认”
- 2 适时上演一场大发雷霆的戏
- 3 切勿加以援手，只需一味鼓励
- 4 尽可能地“放任”下属
- 5 故意使用一些负面词汇
- 6 率先以身作则
- 7 发出正面的暗示
- 8 这样来让他人守约

心理暗示要点

招人厌恶的行为和口头禅

第五部分 瞬间产生效果的暗示会话术

- 1 契合对方的步调

<<图解心理暗示术>>

- 2 如何附和对方的话语，才能更有效
- 3 由善于聆听发展为“善于询问”
- 4 轻松地引导对方的回答
- 5 首先切入的话题，是“对方的兴趣爱好”
- 6 把主语换成“你”
- 7 讲话时要带有“戏剧性”
- 8 引用名人名言
- 9 提高打比方的技巧

心理暗示要点

记忆力与暗示的关系

第六部分 增强自己的自我暗示术

- 1 如何改变自己的内向性格
- 2 忘掉过去，才能让自己看到未来
- 3 别去树敌，避免竞争
- 4 先锻炼一下自己的体魄吧
- 5 对自己的评价随时保持100分
- 6 把自己的才能挂在嘴边
- 7 别想太多，先开口道歉
- 8 静静地待在黑暗的房间里

心理暗示要点

拜托他人时，“一点点就行”

第七部分 暗示的高级技巧

- 1 利用第三者来打动对方
- 2 学会使用“松竹梅”法则
- 3 重塑对方的记忆
- 4 在临别之际发出暗示
- 5 故意让别人听到你的悄悄话
- 6 让他人为你花费时间和金钱
- 7 假设世间的常识

心理暗示要点

不想喝酒时，你可以这样拒绝

第八部分 借场合的力量发出暗示

- 1 一边用餐，一边商谈
- 2 让自然的笑容总挂在你的脸上
- 3 给自己买块高档手表
- 4 别在人群拥挤的地方见面
- 5 落座时，尽可能找个背靠阳光的座位
- 6 外出时，多带上几名下属
- 7 与他人之间的理想距离是120厘米

后记

<<图解心理暗示术>>

编辑推荐

只要一瞬间，便能展现效果，知道打开心灵大门的方法的话人生的九成就会改变，你容易成为受控者，还是具有控制他人的潜质？

解析运用各种暗示摆脱烦恼、发掘潜能的科学原理。

<<图解心理暗示术>>

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>