

<<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、赞许或对他人的有力支持等等，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

<<暗示力>>

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

<<暗示力>>

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

<<暗示力>>

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。

<<暗示力>>

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>