

《暗示心理学》

书籍信息

版次：1

页数：

字数：

印刷时间：2015年06月01日

开本：16开

纸张：轻型纸

包装：平装

是否套装：否

国际标准书号ISBN：9787502047931



推荐1：暗示，是一种无与伦比的力量，暗示自己，活出全新的我，暗示别人，表现超凡的你。

推荐2：暗示，特别是自我暗示，是一门新兴的学科。它是我们出生时就拥有的一种“工具”。这种“工具”有一种非凡的、巨大的潜能，它可以产生出要么*好，要么*坏的结果。

推荐3：了解暗示力量，对于我们每一个人来说都是十分有益的，尤其是对于那些医生、法官、律师和从事教育工作的人来说，那将会是不可或缺的知识。

推荐4：本书主旨：如何用暗示支配一个人的行为，如何通过观察一个人自然的流露去了解其内心，如何通过自我暗示来获得正能量。

内容简介

心理暗示是人类心理方面的一个正常活动，主要是指在自然的情况下，通过感官给予自己或他人心理暗示或刺激。它是人或环境以非常自然的方式向个体发出信息，个体无意中接受这种信息，从而做出相应的反应的一种心理现象。心理学家巴甫洛夫认为：暗示是人类最

简单。最典型的条件反射。从心理机制上讲，它是一种被主观意愿肯定的假设，不一定有根据，但由于主观上已肯定了它的存在，心理上便竭力趋向于这项内容。

我们在生活中无时不在接收着外界的暗示，会给我们带来喜悦和信心，也会给我们带来郁闷和不安，学会给予积极的心理暗示，可以帮助我们更加快了面对生活，使自己变得更加快乐！

目录

第01章 找到自己被操控源头：暗示是最神奇的心理现象

心理暗示——左右你认知和行动的力量

暗示的特点——一定要知道的暗示常识

暗示普遍性——人人都可以被暗示

暗示作用——它可以改变一个人

正向暗示——暗示中的正能量

暗示作用潜意识——你可以产生“超能力”

运用暗示——开发和利用自己的潜意识

暗示离你很近——我们每天都在自我暗示

第02章 学一点诡异的催眠术：最高级的心理暗示

历经千年——催眠术的发展之路

催眠注意事项——学习催眠术的规则

谁容易被催眠——了解催眠敏感度

催眠——影响意识层面的行为

心理暗示——左右你认知和行动的力量

暗示的特点——一定要知道的暗示常识

暗示普遍性——人人都可以被暗示

暗示作用——它可以改变一个人

正向暗示——暗示中的正能量

暗示作用潜意识——你可以产生“超能力”

运用暗示——开发和利用自己的潜意识

暗示离你很近——我们每天都在自我暗示

第02章 学一点诡异的催眠术：最高级的心理暗示

历经千年——催眠术的发展之路

催眠注意事项——学习催眠术的规则

谁容易被催眠——了解催眠敏感度

催眠——影响意识层面的行为

做自己的催眠师——催眠真的这么难吗

藏在催眠后的暗示——进入催眠状态需要想象

催眠就这样简单——人人都能学一点催眠术

第03章 积极的暗示让你变强大：学会激活潜能自我暗示用处大——能创造“奇迹”

肯定自己——学会积极地自我暗示给自己打气——不做潜意识的失败者

肯定自我意象——暗示出一个自信的你构建积极意识——获得人生进步的力量

倍尔效应——拒绝消极的心理暗示

第04章 用好语言暗示的技巧：用言辞诱导对方

诱导对方——让他说出“是”与“不是”触发恻隐之心——从情感入手控制对方

劝导式语言暗示——调控对方的需要

苏格拉底方法——引导对方多说“是”

适时附和——这样容易讨对方欢心

提问中带暗示——这样更容易说服人

以情感为基础——为自己取得真相

第05章 空间布局可以影响内心：环境的暗示作用

认识环境——环境对人的巨大影响

用环境威慑——使人就范的秘密

谈判情境暗示——不可忽视的重要因素

座次——对谈判者的心理暗示

图像化暗示——最具威力的心理作用

环境诱惑——降低了你的意志力

第06章 运用“催眠效应”：学会用暗示影响他人

反复暗示——让他对你加深印象

激发他人高尚的动机——让他听你的

情趣诱导法——让对方一点点接受你

利用好奇心——有效地影响他人

有效暗示——用动作“催眠”他

心理安慰——最神奇的暗示手段

第07章 冥想对心理的暗示作用：除潜意识中的杂念冥想——最神奇的静心工具

运用冥想——清空所有意识

色彩冥想——消除焦虑枯燥的集中冥想——让心态平静下来

智慧冥想——助你培养健康的心理用死亡冥想——消除内心的不安
成功冥想——种积极的自我暗示方法第08章 行为暗示心理活动：催眠要懂的读心术
说话时不看对方——表示其轻视对方满不在乎的表情——会内涵强烈不满
视线游移不定——表明对方心神不宁触摸鼻子的人——他一定是撒谎了
从侧面拍你的肩膀——暗含鼓励别对人撒谎——手势细节暗示一切第09章
从科学的角度看精神疗法：暗示可以当作药潜意识有疗效——有治愈疾病的力量
多途径治疗——你一定要了解的不同治愈理论想象疗法——让人难以置信的力量
希望的作用——价值难以估量的暗示神奇的催眠——神奇的暗示疗法
自我暗示——不可思议的治愈机能比药物更好的“药”——暗示治疗的独特好处第10章
灵验的心理测试：你是一个容易被暗示的人吗
测测你的意志力——意志越弱越容易被暗示
测测你的判断力——判断力越差越容易被暗示你是否容易冲动——冲动的人容易被暗示
你是感情用事的人吗——感性的人容易被暗示
你是否轻松兴奋——轻松兴奋的人容易被暗示
你有过于敏感的心理吗——敏感的人容易被暗示
你有癔病症倾向吗——癔病症倾向的人容易被暗示
你有自制能力吗——自制力差的人容易被暗示

[显示全部信息](#)

在线试读部分章节

心理暗示——左右你认知和行动的力量

生活中你有没有出现过这样的情况：到超市买东西，回到家一清点，发现有一些是可买可不买的，连自己都不知道为何会买这些东西；我们本来对某个人没有什么印象，等相处一段时后却觉得这个人非常帅气；早晨到了办公室，本来精力充沛，心情愉快，过了一會兒却变得烦躁不安。

于是，我们常常为此感到疑惑：是什么改变了自己，为什么很多时候自己受自己控制了，冥冥中好像有一种力量在控制自己。那么，究竟是什么力量在控制自己呢？

其实，前面所说的这些都是我们日常生活中常见的现象，很多人经常会对此感到莫名其妙、但是从心理学角度来看，一点也不奇怪。因为你受到了周围环境的暗示，进而影响到了你的行动，不知不觉就产生了与之相应的行为与心情。

你是否还有过这样的经历：本来穿了一件自认为是很漂亮的衣服去上班，结果好几个同事都说不好看。当第一个同事说的时候，你可能还觉得只是她的个人看法，但是说的人多了，你就慢慢开始怀疑自己的判断力和审美眼光了。下班后，你回家做的第一件事情就是把衣服换下来，并且决定再也不穿它了。原来，这都是心理暗示在“作怪”，它就是左右你认知和行动的潜在力量。

心理暗示是人们日常生活中常见的心理现象。所谓暗示，指人或环境以不明显的方式向个体发出某种信息，人们受到这些信息的影响，并做出相应反应的心理现象。从心理机制上讲，它是一种被主观意愿肯定的假设，不一定有根据，但由于主观上已肯定了它的

存在，在潜意识上便竭力趋向于这个假设。

暗示分自暗示与他暗示两种。自暗示是指自己接受某种观念，对自己的心理施加某种影响，使潜意识发生作用。例如有的人习惯于早晨在上班前或出去办事前照照镜子、整整衣服、理理头发。当从镜子里看到自己脸色不太好看，并且觉得上眼睑浮肿，恰巧昨晚睡眠又不好，这时马上就会滋生不愉快的心情，怀疑自己是否得病，继而觉得自己全身无力、腰痛，于是觉得自己不能上班了，甚至要到医院就诊。这就是对健康不利的消极自我暗示作用。而有的人则不是这样。当在镜子里看到自己脸色不好，由于睡眠不好而精神有些不振，眼圈发黑时，马上用理智控制自己的紧张情绪，并且暗示自己：到户外活动活动，做做操，练练太极拳，呼吸一下新鲜空气就会好的，于是精神振作起来，高高兴兴去工作了。这种积极的自我暗示，有利于身心健康。而他暗示，是指个体与他人交往中产生的一种心理现象，别人使自己意识发生变化。

第二是暗示刺激虽然给予的是一部分刺激（部分刺激），或者代替本来刺激的刺激（代理刺激），而反应者在任何情况下却都表现出作为全部刺激或者是本来刺激下的所有反应。

第三是非合理性暗示刺激是在情绪高昂的气氛中，让他人在转移了注意力，忽略了判断的状态下产生作用，它尽量不让反应者做出明确合理的判断与分析。

心理暗示能左右我们的潜意识。皮格马利翁效应，其实体现的就是暗示的力量。人们会在潜

意识中不自觉地

接受自己所喜欢、钦佩、信

任或者崇拜的人的影响和暗示。心理暗示——左右你认知和行动的力量

生活中你有没有出现过这样的情况：到超市买东西，回到家一清点，发现有一些是可买可不买的，连自己都不知道为何会买这些东西；我们本来对某个人没有什么印象，等相处一段时后却觉得这个人非常帅气；早晨到了办公室，本来精力充沛，心情愉快，过了一会儿却变得烦躁不安。

于是，我们常常为此感到疑惑：是什么改变了自己，为什么很多时候自己受自己控制了，冥冥中好像有一种力量在控制自己。那么，究竟是什么力量在控制自己呢？

其实，前面所说的这些都是我们日常生活中常见的现象，很多人经常会对此感到莫名其妙、但是从心理学角度来看，一点也不奇怪。因为你受到了周围环境的暗示，进而影响到了你的行动，不知不觉就产生了与之相应的行为与心情。

你是否还有过这样的经历：本来穿了一件自认为是很漂亮的衣服去上班，结果好几个同事都说不好看。当第一个同事说的时候，你可能还觉得只是她的个人看法，但是说的人多了，你就慢慢开始怀疑自己的判断力和审美眼光了。下班后，你回家做的第一件事情就是把衣服换下来，并且决定再也不穿它了。原来，这都是心理暗示在“作怪”，它就是左右你认知和行动的潜在力量。

心理暗示是人们日常生活中常见的心理现象。所谓暗示，指人或环境以不明显的方式向个体发出某种信息，人们受到这些信息的影响，并做出相应反应的心理现象。从心理机制上讲，它是一种被主观意愿肯定的假设，不一定有根据，但由于主观上已肯定了它的存在，在潜意识上便竭力趋向于这个假设。

暗示分自暗示与他暗示两种。自暗示是指自己接受某种观念，对自己的心理施加某种影响，使潜意识发生作用。例如有的人习惯于早晨在上班前或出去办事前照照镜子、整整

衣服、理理头发。当从镜子里看到自己脸色不太好看，并且觉得上眼睑浮肿，恰巧昨晚睡眠又不好，这时马上就会滋生不愉快的心情，怀疑自己是否得病，继而觉得自己全身无力、腰痛，于是觉得自己不能上班了，甚至要到医院就诊。这就是对健康不利的消极自我暗示作用。而有的人则不是这样。当在镜子里看到自己脸色不好，由于睡眠不好而精神有些不振，眼圈发黑时，马上用理智控制自己的紧张情绪，并且暗示自己：到户外活动活动，做做操，练练太极拳，呼吸一下新鲜空气就会好的，于是精神振作起来，高高兴兴去工作了。这种积极的自我暗示，有利于身心健康。而他暗示，是指个体与他人交往中产生的一种心理现象，别人使自己意识发生变化。

第一是暗示者的特性。反应者是按照暗示者的特性、暗示性和自己之间的心理上的距离的大小和质量表现出不同内型、不同程度的暗示反应。

第二是暗示刺激虽然给予的是一部分刺激（部分刺激），或者代替本来刺激的刺激（代理刺激），而反应者在任何情况下却都表现出作为全部刺激或者是本来刺激下的所有反应。

第三是非合理性暗示刺激是在情绪高昂的气氛中，让他人在转移了注意力，忽略了判断的状态下产生作用，它尽量不让反应者做出明确合理的判断与分析。

心理暗示能左右我们的潜意识。皮格马利翁效应，其实体现的就是暗示的力量。人们会在潜意识中不自觉地接受自己所喜欢、钦佩、信任或者崇拜的人的影响和暗示。

现实中，人们为了追求成功和逃避痛苦，会不自觉地使用各种暗示的方法。比如困难临头时，人们会相互安慰：“快过去了，快过去了。”从而减少忍耐的痛苦。人们在追求成功时，会设想目标实现时非常美好、激动人心的情景。这个美景就对人潜意识构成一种暗示，它为人们提供动力，提高挫折忍受能力，从而保持积极向上的精神状态。

[显示全部信息](#)

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www.tushupdf.com](http://www.tushupdf.com)