社交场上悄无声息的制胜武器 ◈ 精通暗示艺术，提升社交技能

# 社交心理暗示术

倪丽超◎编著

SHEJIAO XINLI ANSHISHU

## 生活中每时每刻都在上演着一幕幕心理战

你不可避免地会被他人的心理暗示所牵制，但更要学会通过心理暗示，让别人按照我们的意思做事。

中国纺织出版社

# 社交心理暗示术

美国心理学家威廉斯说："无论什么见解、计划、目的，只要以强烈的信念和期待进行反复地思考，那它必然会置于潜意识中，成为积极行动的源泉。"这就是心理暗示的作用。

在社交中，当我们想要传达一个意思给对方，或者希望对方按我们所想的去做时，使用润物细无声的暗示手法，用旁敲侧击、潜移默化的方式去影响他人，既不会显得唐突，又不得罪人，甚至能自然而然地达到我们的目的。

当我们遇到敏感而易使别人产生误会的问题时，可以通过委婉含蓄的心理暗示的方法，轻松而又不伤及他人地解决问题。这样你既顾及了别人的颜面，还在问题被妥善解决的同时，在别人面前显示了你的机智，会使别人对你刮目相看。

上架建议 心理学

ISBN 978-7-5064-7412-2

9 787506 474122 >

定价：29.80元

社交场上悄无声息的制胜武器 ◈ 精通暗示艺术，提升社交技能

# 社交心理暗示术

倪丽超◎编著

SHEJIAO XINLI ANSHISHU

中国纺织出版社

## 内 容 提 要

心理暗示是心理学核心内容之一，是现实生活中应用最多的心理策略。暗示是对他人心理的悄然影响和秘密操纵，是一门高深的学问，在社交中，心理暗示具有无穷的力量。

本书运用简洁生动的语言，结合心理学中的诸多实验和案例，配以贴近现实生活的故事，分析心理暗示的作用和使用技巧，为你揭开心理暗示术的神秘面纱。精通心理暗示，在任何社交场合都能不动声色地影响他人，用旁敲侧击、潜移默化的方式去操纵他人，避免正面冲突，化被动为主动。本书中汇集了社交中最常见的暗示方法，教会读者在社交中应用这些心理暗示，快速达成目的，完成目标。

**图书在版编目(CIP)数据**

社交心理暗示术 / 倪丽超编著. —北京：中国纺织出版社，2011.7

ISBN 978-7-5064-7412-2

Ⅰ.①社… Ⅱ.①倪… Ⅲ.①暗示—通俗读物 Ⅳ.①B842.7-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 055938 号

策划编辑：闫 星 责任编辑：丁磊岚 责任印制：周 强

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街 6 号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail：faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2011 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：16.5

字数：187 千字 定价：29.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

# 序

美国心理学家威廉斯说："无论什么见解、计划、目的，只要以强烈的信念和期待进行多次反复的思考，那它必然会置于潜意识中，成为积极行动的源泉。"

暗示，尤其是自我暗示，是一门新兴的学科，其实它又如同我们生活的这个世界一样古老，只是一直被很多人错误地理解、错误地研究。心理暗示，是指人接受外界或他人的愿望、观念、情绪、判断、态度影响的心理特点，是我们日常生活中最熟悉、最常见的心理现象。它是人或环境以非常自然的方式向个体发出信息，个体无意中接受了这种信息，从而作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。

你的生命天空是什么颜色，是蓝天白云，还是乌云密布？如果是前者，我在此恭贺你，如果是后者，我希望这本书能帮助你还原生命中应有的明媚阳光。有的人，在他的世界中，天空是蔚蓝蔚蓝的，他的生活就是有再多挫折，也不会偏离阳光；而有的人，他的世界从一开始就误入了阴霾，很可能他的整个人生都难以离开阴雨和泥泞。

为什么会有这样的差别呢？也许，原因很多，但最重要的还是自己的心态问题，对生活、对人生的心理感受不一样，这就需要我们运用心理暗示的手法来调节自己。

积极的心理暗示调动潜意识的力量，在积极的心态下，尽自己的最大努

力，事情自然会成功。以乐观开放、积极的态度看待环境、他人以及自我，给他人或自我以积极的鼓励和信念，会有很大的收获，生活也就灿烂许多。美国一位拳王每次回答记者的提问后，总忘不了说一句："I'm the best（我是最好的）！"

"我是最好的"就是一种积极的自我暗示，事实也许并非如此，但又有什么关系？反复运用、经常暗示你就会接受这种观点，从而永远充满自信！事实也会向你所想象的方向发展。

所以，我们在生活中、在职场中，甚至于在家庭生活中，都需要一点心理暗示，来使自己充满信心，保持积极向上的工作态度。那么我们该如何去学一点心理暗示呢？本书将详尽地教你如何利用心理暗示去树立自己的形象，快速拉近与陌生人的关系，提高自己的自信心，调整自己的心态；如何在社交中利用心理暗示，巧妙地拒绝别人而不招致别人的讨厌；甚至于该怎样利用心理暗示和自己的敌人打交道，使自己立于不败之地；同时还将教你怎样利用心理暗示，在职场当中游刃有余，获得别人的帮助，使自己赢得现在，赢得未来，等等。心动不如行动。怎么样，你还犹豫什么，赶紧行动吧。

编著者

2011 年 4 月

# 目录


第1章 社交赢家都在用的暗示策略
——操纵人心的秘密武器 / 1

心理暗示比正面交锋更有力度 …… 3
心理暗示影响他人的决策 …… 5
保护自己，谨防陷入他人的暗示陷阱 …… 7
信则有，不信则无 …… 9
积极的心理暗示，让内心洒满阳光 …… 11
轻松上阵，克服消极的心理暗示 …… 13

第2章 给人留下良好印象的心理暗示
——花点心思吸引他人关注 / 17

形象的包装，显示独特的个人魅力 …… 19
展现个性，显示自己与众不同的一面 …… 21
放慢语速，让自己表现得成熟稳重 …… 23
侃侃而谈，彰显个人才华 …… 25
最后一个发言，显示自己说话的重要性 …… 28
通过语言，展现出自己的诚实可靠 …… 30
钱物有借有还，树立诚信形象 …… 32

第3章 快速拉近彼此距离的心理暗示
——悄无声息地突破他人的心理防线 / 35

找到共同的喜好厌恶，暗示彼此是同类人 …… 37
表现出对他人的了解，暗示彼此关系亲近 …… 39
满足对方的要求，暗示对他的关心 …… 41
暴露些小缺点，让对方觉得自己真实可爱 …… 43
注意座位安排礼仪，暗示平等友好 …… 45
关心对方最亲近的人，暗示对对方的贴心 …… 47
记住别人的姓名，让对方感觉被重视 …… 49

第4章 委婉表达批评与建议的心理暗示
——完美表达对方难以接受的话 / 53

用夸赞的方法，暗示对方去培养某种优点 …… 55
夸赞对方的缺点，暗示对方过犹不及 …… 57
不经意地自言自语暗示出对他人的不满 …… 59
表现淡漠，暗示让他人自我反省 …… 61
搭幽默的顺风车暗示对方的缺点 …… 64
用正确的范例暗示对方的错误 …… 66
批评同类错误影射对方的错误 …… 68

第5章 含蓄地回绝对方的心理暗示术
——不伤和气地拒绝他人 / 71

吹捧对方，暗示想要拒绝对方的请求 …… 73
说客气话，暗示想和对方疏远关系 …… 75
假装糊涂，暗示拒绝回答问题 …… 77

积极应对，让对方知难而退 …… 79
先接受后反对，让对方更容易接受拒绝 …… 81
故意贬低自己，降低对方的期望值 …… 83
下逐客令有艺术，让其自动退门而归 …… 85

第6章 说服对方顺从自己意愿的心理暗示
——不动声色地牵着他的鼻子走 / 89

好态度打消疑虑，显示自己的诚意 …… 91
先肯定对方，暗示让对方也认可自己 …… 93
语言富有感染力，让自己的热情影响对方 …… 95
解疑释惑，向对方暗示你的东西无可挑剔 …… 98
耐心倾听，避免争辩，暗示让对方做主角 …… 100
强调重点，加深印象，向对方暗示问题的关键 …… 102
先对反对意见作些让步，暗示尊重对方 …… 105
强调“大家都这样”，让对方增加信任感 …… 107

第7章 令对手自乱阵脚的心理暗示
——虚张声势的攻心策略 / 111

适时显示自己的威力，让对手感到畏惧 …… 113
攻击对方的心理弱点，让对方心理堡垒倒塌 …… 115
以不变应万变，沉默暗示胸有成竹 …… 117
将错就错，以打乱对方阵脚 …… 120
以问题攻势扰乱对方思路 …… 122
下最后通牒，使对方不得已迅速作出决定 …… 124

第8章 化干戈为玉帛的心理暗示
——令你做事顺风顺水 / 127

让对方明白太较真儿只能两败俱伤 …… 129
先认错,反而会赢得主动 …… 131
向对手学习,显示自己的宽容 …… 133
用“我们”代替“我”,显示自己的心胸 …… 136
推功揽过,把虚名让给别人 …… 138
照顾对手面子,暗示想要搞好关系 …… 140
和对手共同进步,暗示共赢才是真的成功 …… 142
不吝啬对对手的感谢,暗示对手的地位高 …… 144

第9章 轻松获得他人帮助的心理暗示
——令对方欣然地为你尽心尽力 / 147

给对方戴高帽子,暗示对方能力强 …… 149
学会引导,使其作出承诺后骑虎难下 …… 151
让对方看到互惠互利的双赢结果 …… 154
紧急关头,人情债券发挥作用 …… 156
显示自己软弱,博得对方的同情 …… 159
向对方描绘蓝图,向对方暗示计划可行 …… 161
告诉对方没他不行,暗示对方的重要性 …… 163
帮对方找个理由,暗示对方的选择正确 …… 166

第10章 调节内心让自己更出色的心理暗示
——激励自我的心理战术 / 169

罗森塔尔效应:自我肯定 …… 171

安慰剂效应:信念让你成功 …… 173
水心理:水可以洗净罪恶 …… 176
告诉自己,我可以做想要成为的那个人 …… 178
一张白纸给予你的力量 …… 180
用心理暗示让自己占据主动 …… 182
大声地说出:我是最出色的 …… 184
在绝境中,要暗示自己奇迹的存在 …… 186
成就自己,改变的力量就在心中 …… 188
释怀内心,别让困难在心中放大 …… 190
怎样去想,就会给心一个怎样的方向 …… 193

第11章 助你节节高升的心理暗示
——潜伏职场的心理策略 / 195

及时汇报工作,暗示让老板放心 …… 197
私下里向上司提意见,让老板觉得你很细心 …… 199
按照老板的风格行事,暗示认同老板的理念 …… 201
关心公司,让老板觉得你很忠诚 …… 203
学会铺台阶,让老板觉得你很可靠 …… 205
推功揽过,让同事觉得你可以相处 …… 207
不鹤立鸡群,暗示想和同事搞好关系 …… 209
向同事请教,暗示他们比自己强 …… 211

第12章 让他(她)怦然心动的心理暗示
——完美婚恋的心理智慧 / 215

男人表示想吃你做的菜,暗示期待与你发展更深的关系 … 217

当男人故意挑剔时，通常暗示他想离开你 …… 219
男人在谈话中突然抽烟不止，暗示他有心事 …… 221
当女人故意挑剔时，可能暗示对你有好感 …… 224
当女人对你挑衅时，是在暗示她在意你 …… 226
当女人假意拒绝时，是在测试你对她的爱 …… 228
当女人倾吐过去时，是在暗示对你的信任 …… 231

第13章 令家庭幸福和睦的心理暗示
——经营家庭的心理力量 / 233

发生矛盾，怎样暗示你的妥协 …… 235
在婚姻中，暗示对方给自己空间 …… 237
多说欣赏的话，暗示对妻子的爱不变 …… 240
通过开玩笑，暗示他的秘密已经被你发现 …… 242
恰当暗示妻子大手大脚花钱多 …… 245
跟婆婆聊家常，暗示想要缓和关系 …… 247
以身作则，给孩子树立好榜样 …… 249

参考文献 / 252

# 第1章 社交赢家都在用的暗示策略——操纵人心的秘密武器

在我们生活的现实世界里，谁都可能遇到一些尴尬的事情。对此，有人喜欢直截了当，从不考虑别人的感受。这样口无遮拦的人，会把他人推向一种被动尴尬的局面，也使得自己在人际交往中变得孤立无援。其实，当我们遇到敏感而易使别人产生误会的问题时，可以通过一种委婉含蓄的心理暗示法，轻松而又不伤及他人地解决问题。这样你既顾及了别人的颜面，还在问题被妥善解决的同时，在别人面前显示了你的机智，会使别人对你刮目相看。在生活中，谁都可能有不可以直接说出来的话，不能直截了当提出来的决策。这种时候，就要学会运用心理暗示的方法来解决问题。

## 心理暗示比正面交锋更有力度

在生活中，我们常常会遇到一些尴尬的事情，有时候碍于情面，又不得不做。可是如果直截了当地说穿，不仅自己会很难堪，还会伤害对方的自尊心。其实，在社交中，面对这种尴尬局面，如果我们可以采取委婉含蓄的表达，会收到事半功倍的效果。

事实上，人与人交流，无非是相互之间信息的传递。有很多时候，我们有些话是不方便直接说出来的，所以要学会暗示对方，一个表情、一个眼神、一个动作。当对方看到你的暗示时自然能明白是什么意思。这时候，话说多了便会贬值。所以我们在日常交际中，要学会运用心理暗示的方法来应对自己遇到的问题，因为心理暗示比较含蓄，它远远比正面交锋更有力度。

小王已经在政府机构工作了两年，一直都是市长的得力助手，也深得市长欢心。

同样，小李也是市长跟前的红人，只是他比小王进机关稍晚一点，同是市长的心腹，因此两人感情私下很不错，工作上很默契。

不久，机关进行人事调配，在调配过程中，财务主任要退休。这样一来，这个职位就得有人补缺，而小王和小李是最合适的人选。可是，只有一个职位，另一个人必须放弃。

小王和小李自然谁都不愿意退出。

小王想："我进机关早，这次财务主任肯定非我莫属。"所以小王整天喜气洋洋的，还没上任，就已经有了一副主任的架势，对别人也傲慢了许多，对市长交代的任务也没有以前那么上心了。

小李自知自己的弱势，但他不想失去这次难得的升迁机会，后来在父亲的开导下，小李决定采取一种比较含蓄的方法，来让市长对自己青睐有加。于是，小李每天都尽心尽力地做好自己的本职工作，在小王面前也还是像以前一样毕恭毕敬，对市长的关心更是无微不至……

很快，政府机关宣布了人事决定。小李顺利地坐上了财务主任的宝座。

在这个事例中，小王之所以在竞职中失败，并不是他的能力得不到领导的认可，而是他不懂得掩饰锋芒，而小李正好相反，他深知自己的处境，也明白与小王正面交锋自己得不到什么好处，于是，他就采取了迂回的办法。在领导面前，小李并没有直接袒露自己的目的，而是委婉含蓄地给领导暗示，这样做既给予了领导充分的自由权，也顾及到了领导的面子，自然在竞争中胜出。

“善于隐藏自己的动机，通过心理暗示达到自己的目的。”在生活中是这样，职场中也同样如此。同事之间往往存在着竞争，有时候，稍不留神，将动机暴露出来，就会给工作带来不便，使自己处于被动。

有些时候运用心理暗示来说服对方，要比直接将话挑明容易很多。在交际中，把想说的话先“隐藏”起来，换一种含蓄委婉的言行举止，把自己想表达的真实意思夹杂其中，以间接的方式把信息传达给对方，在某些情况下，如果有必要的话，也可以加上一句明知故问，借助对方的嘴巴将你想要表达的意思说出来，这样就可以通过心理暗示达到目的。

心理暗示无疑是走向成功的必备条件。尤其在现在的商业谈判中，面对尔虞我诈，心理暗示的运用可能是很关键的一个环节，所谓不打无把握之仗，在竞争中，要想将劣势转化为优势，就要运用含蓄的心理暗示，因为不管在什么时候，心理暗示都要比正面交锋有力度，也更有胜算。

## 心理暗示影响他人的决策

很多时候，我们面对许多问题并不能直接地指出，需要运用迂回、委婉的方式来暗示对方。其实，这并不代表自己懦弱，反而是一种智慧的体现，而且面对敏感的问题，稍有不慎就会成为靶子，成为遭人攻击的对象。这时候，如果不想伤害对方的颜面，又想顺利地解决问题，那最好的方法莫过于含蓄委婉的心理暗示。

事实上，生活中，很多情况下你没有选择的余地，但是又不愿意委曲求全，当面进行言语斗争，会使你的处境更为被动。这时候，就要学会应用心理暗示，把你的不情愿和不满意表现出来，用你的情绪暗示决策者。

马旭从小娇生惯养，小到衣食住行，大到学业选择，似乎所有的一切都是在自己父亲的安排下度过。

在马旭很小的时候，他的父亲创办了一家外贸公司，随着时间的推移，公司规模日益扩大，马旭的父亲也成了当地有名的富豪。

马旭的学习一直都特别差，初中毕业没能考上高中，在一所私立中学混了四年后，又上了私立大学，学习金融管理。大学毕业后，马旭的父亲让马旭回公司帮忙，希望能够锻炼锻炼他，便于以后成为公司的继承人。

刚开始，他抱怨父亲让他在公司做一个小职员，后来，又说公司的员工不尊重他。父亲很无奈，决定让马旭担任业务经理，任命李静为马旭的秘书。

自从上任以后，马旭就没有好好工作过，所有的事情都交给秘书李静去做，而且他对金融管理根本没什么心思。而李静是奉马总的命令，来帮助马旭熟悉业务的。面对这种窘迫的局面，李静很是为难。她深知马旭不

是经商的材料，也知道公司如果交给马旭，就一定会大祸临头，可是作为下属，上司的命令又不能不执行，在两难之际，李静想到了一种比较含蓄的方法。

每天，李静向马总汇报马旭的工作情况时，她都会格外强调马旭去酒吧会见客户，去舞厅商谈业务，马旭又做了什么好的业务策划，有时候，她也会告诉马总，马旭在饮食和手工方面有突出的才华等等。刚开始，马总并没有明白李静的意思，后来他明白了。原来马旭去酒吧、舞厅并不是去工作，而是去玩。说他有别的方面的才华，是在暗示马旭没有经商的头脑。

在这样的心理暗示下，马旭的父亲决定，不再让马旭担任自己公司的接班人，而是让马旭去发展自己的特长。

在这个事例中，李静面对大老板的命令，面对小老板的“无所作为”很是为难，可是在最后她找到了解决问题的好方法，那就是通过心理暗示，向马总传递马旭无经商之道的现实，进而使得马总收回成命，重新安排马旭的生活。其实，这种心理暗示的方法不仅可以解决自己的难题，同样可以影响到对方的决策。

在现实生活中，心理暗示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。如广告信息在无意识中进入人们的潜意识，这些信息反复在人的大脑中重播，最终在人的潜意识中积累下来。当人们下次购物时，就会受到这种潜意识中的广告信息的影响，进而左右自己的购买倾向。

在日常生活中，心理暗示常常会影响人的决定，从我们平时的对话到电视广告，从正常的交往到中医对病人的诊治，无不有着心理暗示的影子。生活中，如果遇到敏感而易使别人产生误会的问题，可以通过心理暗示，来影响对方的决策，这样做既顾及了别人的颜面，也使问题得到了妥善的解决，同时在别人面前也彰显了自己的机智。

## 保护自己，谨防陷入他人的暗示陷阱

现代社会是一个网状组织，自己置身其中后，就会身不由己地同来自四面八方的各种“触角”结成千奇百怪的网络，从而形成各种各样的人际关系。其实，也正是因为这种复杂的人际关系，最终导致了人与人之间的各种利益冲突和心理压力。

所以，在面对日益激烈的竞争时，有很多人就会为了自己获得成功，不择手段地欺压对方，有时候“明”的方法达不到目的，他们就会选择“暗”的方法。所以，不管是在生活中，还是在工作中，都要学会保护自己，要提高警惕，以免因自己一时不慎而落入别人的暗示陷阱。

古时候，有一个官宦老爷，家里很有钱，而且他有三个老婆。虽然每一个老婆都长得貌似天仙，可是，这位老爷偏偏最中意小老婆。

所谓“三个女人一台戏”，三位夫人也是各怀鬼胎，面和心不合。大老婆名叫柳絮，是一位大家闺秀，二老婆名叫杨柳，是从窑子里被这位老爷赎出来的，三老婆名叫小翠，以前是个丫鬟。这三位夫人的家世背景决定了她们的性格。

刚开始，老爷很宠爱二夫人，可是自从三夫人进门以后，老爷就总是围着三夫人转，而很少去关心大夫人和二夫人。因为大夫人是大家闺秀，所以女子三从四德的封建思想在她心里根深蒂固，她觉得老爷和谁在一起，是老爷的自由，别人是没有办法左右的，可是二夫人杨柳可不这么想，她觉得如果老爷经常和小翠在一起，那老爷死后，自己就得不到什么财产了，于是，她就想破坏小翠在老爷心中的形象，让老爷厌恶小翠。

刚开始，杨柳总是在老爷面前说小翠的坏话，可是不管她怎么说，老爷

还是一如既往地对小翠好。面对这种情况，杨柳打算转变自己的进攻策略，既然“明”的不行，那就来“暗”的。

这一天，杨柳自己做了一些点心，拿到小翠的房间里，准备和小翠一起尝一尝。她对小翠说：“妹妹真是天生丽质呀，不施粉黛的时候都是这么妖娆动人，难怪老爷总是喜欢和你腻在一起呢！”小翠不好意思的笑着说：“姐姐也很不错呀，老爷经常在我面前夸奖姐姐呢，说姐姐做的一手好菜。”这时候，杨柳说：“是老爷过奖了。其实，妹妹，你知道你哪个地方最吸引老爷吗？”小翠摇摇头。杨柳接着说：“你最美的时候，就是你捂鼻子的时候，那一瞬间最迷人了！老爷常在我面前提起，说我们在这一点上都比不上你。”

自此之后，小翠见了老爷就总是喜欢捂着鼻子，作出羞答答的表情来讨好老爷。可是老爷一看到小翠捂鼻子就火冒三丈，一怒之下将小翠赶出了大宅。后来，小翠才知道，原来老爷的母亲是被人活活捂死的，所以自那之后，他就吩咐所有人都不可以在自己面前捂鼻子。而小翠在杨柳错误的心理暗示下，犯了老爷的忌讳，自然老爷也就会火冒三丈了。

这个故事说明，如果在生活中我们对别人的话，不懂得辨真伪，那就有可能落入对方的陷阱。尤其是与你存在利益关系的人，千万不要被对方的暗示误导，就像小翠一样，她就是接受了杨柳的错误暗示，把对方不怀好意的暗示当做邀宠的手段，进而落入别人为她设计好的陷阱，才使得自己被驱逐出门。

很多时候，别人的心理暗示会影响到我们作出的判断。心理暗示有善意的劝导和帮助，也有不怀好意的陷阱，因此，在听别人的建议时，一定要分清是与非，进而作出明智的判断，切勿让自己偏听偏信，进而在别人若有若无的暗示中落入陷阱。现在的商场、职场、生活中处处充满了陷阱，尤其是在别人对自己表现“好心”的时候，自己一定要分清对错，不要轻易就接受对方的心理暗示，要对对方的心理暗示多进行分析。

其实在人际交往中，学会辨别、警惕别人的暗示，也是一种生存之道。当自己的对手有意给自己暗示时，自己一定要妥善处理，经过理智的考虑，作出正确的判断，从而为自己营造有利的环境。

## 信则有，不信则无

生活中常会听到各种传闻，如“世界末日”，“地球进入了震动模式”等等。如果我们对此信以为真，那就会整天人心惶惶，有时候甚至会担心自己随时都会死去，长此以往，就会影响我们的正常生活。相反，如果你可以把它当做是茶余饭后的笑料，当做是调节心情的方式，那么，你就会快乐很多，俗话说得好：“信则有，不信则无”。所以在生活中，不管是对什么事情，关键要看自己心态的定位。

对于生活中的很多事情，自己一定要摆正姿态。在面对不如意的事情时，要学会运用心理暗示的方法来提醒自己。不要总是听风就是雨，对任何事情都不要失去理智的判断。要用“信则有，不信则无”的心理暗示来调节自己，使得自己能够轻松面对眼前的一切。

李冰是一家公司的副总，平时工作很忙，没有什么时间关注自己的家庭生活，他总是没日没夜地扑在工作上，时间久了，似乎也就忽略了自己的妻子。

一晃时间过去了十多年，李冰也不再是那个风华正茂的年轻人，由于长期忙于工作，身心疲惫，面相看上去要比实际年龄大很多。可是，李冰的妻子却是风采不减，风韵犹存。

有一天，李冰和妻子去参加自己同事的聚会，很多人都不太相信李冰带的是自己的妻子，甚至有人还开玩笑说：“李冰，今天怎么带女儿来了！”李冰

对此觉得很是自豪。可是在就餐的时候，有人对李冰讲："李冰，你艳福不浅啊，有这么漂亮的妻子，你就不怕她红杏出墙吗？"另一个人这时也说道："是呀，那天我还看到你妻子和一位比你帅气的男同志一起就餐呢！"这时，李冰的妻子忙解释说："那是我弟弟呀！"其实，这些本来只是开开玩笑，可是李冰心里却很不舒服。

李冰知道这几年自己忙于工作，很少照顾和关心妻子，对此妻子也颇有微词，但是他一直都相信自己的妻子可以理解和支持他，可是今天听到周围同事们这么一说，他心里也开始犯起了嘀咕。于是，宴会还没有结束，李冰就带着妻子早早离开了。

自从在宴会上听到同事们那么说之后，李冰就开始观察自己的妻子。她觉得妻子是比以前漂亮多了，脸上的皱纹也没有那么深了，而且还做了个很潮的发型，进而显得更加洋气。看到这些后，李冰开始怀疑妻子。

之后的几天，李冰总是早早回家，也总是会趁妻子不注意，翻看她的手机。有时候，看到有陌生号码给妻子打电话，他就觉得这个人有可能就是妻子的情人。甚至有一次，李冰还跟踪自己的妻子，虽然没有发现什么不正常，但是李冰越来越觉得自己的妻子有问题。

一天，李冰对正打算去美容院的妻子说："你每天都收拾得那么好，是不是想梅开二度呀？"妻子以为李冰是在开玩笑，于是就随口说道："那是！"说完妻子就出门了，而李冰也偷偷地跟在了后面。

结果没出小区多久，李冰就看到妻子和一个小伙子有说有笑，这时候，他冲上去打了那小伙子一拳，并说道："叫你勾引我老婆！"打完后，才发现原来这个人是自己的小舅子。此后，妻子知道了事情的原委，坚决要和李冰离婚，不管李冰如何央求，也没有回旋的余地。

在现在灯红酒绿的社会，这样的事频频发生。面对这种敏感问题，很多夫妻对无稽之谈都会偏听偏信，最后弄得彼此之间不信任，就像李冰错把朋友的戏言信以为真，错把别人的玩笑当做是对自己的心理暗示，进而在这种

暗示下，怀疑自己的妻子，最后把夫妻关系搞得破裂。

其实在生活中，面对这种笑谈我们完全可以不予理睬，没必要疑神疑鬼，更没必要采取极端的做法，面对流言飞语要时刻以“信则有，不信则无”的心理暗示来提醒自己。

在自己的人生道路上，一定要保持主见。面对问题，如果你没有理性思维的话，就会对人生方向失去掌控，有些成功的人不是自己多有本事，而是他们有自己的主见，所谓“信则有，不信则无”，不管身边的人怎样搬弄是非，他们都会坚持自己的原则，不信不疑，最终成就了自己的事业。

有时候，很多人面对各式各样的小道消息，总是会深信不疑，结果在自己的这种潜意识下，生出许多是非，最终连人际关系也弄僵了。其实，信与不信也是能否成功的基石，那些没有是非判断的人，只会因为一些无稽之谈而让自己错失机会。

有很多时候，我们潜意识中的东西往往让我们走入误区，使我们对错误的东西信以为真，所以不管是面对工作还是面对生活，我们都要时刻用“信则有，不信则无”的心理暗示来提醒自己，这样才可以使自己更好地面对眼前的一切问题。

## 积极的心理暗示，让内心洒满阳光

世上并没有什么千真万确的预言，只不过是在冥冥中给了自己暗示。很多时候，正是这种心理暗示，使得自己失去了正确的判断力。其实，心理暗示也分消极的暗示和积极的暗示。

在自己面对生活时，要学会分清积极的心理暗示和消极的心理暗示，因为积极的暗示可以使生活变得阳光，使人更加自信，成功也来得快。而消极

的心理暗示所起的作用正好相反，所以在生活中，要学会多使用积极的心理暗示，以此使自己在社交过程中游刃有余。

在很小的时候，小丽曾从高处摔下来过，从那以后，她再也不敢站在高处往下跳了。这一次，学校老师为了让同学们学好跳水，特意将同学们带到市里的跳水训练馆。

在课堂上，同学们都在练习跳水，而且也都很勇敢，他们能够从高达三米的跳台上往下跳，顺利地完成了任务，全班只有小丽躲在角落里暗自神伤。

其实，小丽表现得也很好，她以完美的动作从一米、两米的跳台上跳下，可是到了三米的时候，她退缩了。站在三米跳台板上，她心跳顿时加速，眼睛也不敢往下看，尤其当全班同学都完成了三米跳水的时候，她更害怕了。

这时候，老师走到小丽的身边说："小丽，老师相信你一定可以的，只要试着对自己说'我一定行'，你就一定会成功。"小丽抬起头迷茫地看着老师，老师又说："相信你自己！"这时候，小丽站起来，走到了三米跳台板上。

站在三米跳台板上，小丽还是很胆怯，她不敢往下看，也不敢往前走。这时候老师大声对小丽说："小丽你是最棒的，你一定可以的！"小丽也小声地对自己说："小丽，你是最勇敢的，你一定可以漂亮地完成这个任务。"说完，她长长地出了一口气，一闭眼，以一个完美的姿态跳入水中，旁边响起了一阵热烈的掌声。

在这个事例中，小丽就是运用了积极的心理暗示，才使她能够战胜自己的心魔，勇敢地跳入水中。其实，心理暗示就是人们的一种潜意识反映，生活中每个人都不可能逃避这种潜意识对自己的影响。所以，很多时候，我们面对问题，需要学会逃避不好的心理暗示，运用积极的心理暗示，让自己以最佳的心理状态，乐观地面对生活。

在平时的生活中，我们也许会有这样的感觉，假期到了，本来自己计划

要去旅游，可是领导却通知要培训。这时，很多人就会想："真讨厌！假期也不让人休息。"就是在这样的心理暗示下，自己不但没有过好假期，就连培训课，也没有学到什么。

其实这时候，如果你能够这样想："培训是一次学习的机会，不可错过，旅游可以以后再去。"那你就会快乐很多。

所以，积极的心理暗示不仅可以使人获得好的心情，而且也能让自己更加精神饱满地去做事。很多时候，人们在这种积极心理暗示的促进下，会使自己的生活"芝麻开花节节高"，变得越来越好。

## 轻松上阵，克服消极的心理暗示

每个人都会遇到这样或是那样的挫折和不愉快，如果在自己面对这些的时候，总是告诉自己："我不行，我做不好！"那结果即使你去做了，也一样会失败。也许有人不明白这种情况的原因，其实，这就是自己给自己进行的消极心理暗示所起的作用。

如果你总是以"屋漏偏逢连夜雨"这样的消极心理暗示来暗示自己，那往往就会给自己带来巨大的负面压力，有时甚至会让人失去自我。消极的心理暗示是生活中的"垃圾"，它不但不会减轻自己心中的压力，有时候反而会成为心中的沉重枷锁，所以在社交过程中，一定要学会克服那些消极的心理暗示，使自己以崭新的姿态迎接美好的生活。

一天，一个年轻人来到一处地势险恶的峡谷，涧底奔腾着湍急的水流，深不见底，只有几根锈迹斑斑、颤悠悠的铁索横亘在悬崖峭壁之间，它是唯一能到达对岸的路径。所以，如果想要走到峡谷对面，他就一定要从这根铁索上攀爬过去。

刚开始，这位年轻人看着桥下深不见底的峡谷，听着奔腾咆哮的江水，心中总是有点紧张。可是因为自己非过峡谷不可，所以，他硬着头皮慢慢地摸索着前进。

在走到铁索中间的时候，他低头往下看，突然发现，下面的江水比他在峡谷边看到的还要汹涌咆哮，还有那条晃晃悠悠的铁索似乎时刻都有往下坠的可能。面对这种境况，这个年轻人的脑海中出现了一个声音："这个峡谷死了很多人，都是从这条铁索上掉下去的！"这句话一遍又一遍地在他的耳边回响。

这时候，他开始想象自己如果从铁索上掉下去，是种什么模样，想到这里，他的双腿开始颤抖，而且他觉得自己走不到峡谷对面，一定会从这条铁索上掉下去，他自己心里默默地说："完了，我完了，我这次就要死在这里了！"越想越害怕，于是他想回头。

他慢慢地转过身，想要让自己尽可能保持平衡，这时候，他嘴里还在默默地说："掉下去就死定了！"就是在这样的消极心理暗示下，他的心理压力越来越大，在转过身的一瞬间，一紧张，从铁索上掉了下去。

这位年轻人本来可以平安地从铁索上走到峡谷对面，可是就在他走到一半的时候，看到咆哮的江水，深不见底的峡谷，自己心里开始紧张，老是在暗示自己掉下铁索的惨状。就是在这种消极的心理暗示作用下，他最终失足坠入峡谷。

其实，心理暗示是一种启示、提醒和指令，它能支配影响一个人的行为。同样，心理暗示也具有难以预测的力量，一个人可以通过积极的心理暗示，把成功的信念灌输到潜意识的大片沃土上。相反，如果给自己灌输的是消极暗示，那就会在这种潜意识的催使下不自觉地走向失败。

生活中，不管什么事情，我们所能做的也只不过是脚踏实地的"低头耕耘"而已。所以，在面对困难艰险的时候，不要总是怀疑自己的能力，同样也不要给自己戴高帽子，在合适的时候，运用心理暗示的方法，让自己找到信

心的支柱。

不过,在运用心理暗示解决问题的时候,一定要分清楚什么是积极暗示,什么是消极暗示,不要让消极暗示成为自己心灵的负担,学会克服消极的心理暗示,进而为自己争取成功。

# 第2章 给人留下良好印象的心理暗示——花点心思吸引他人关注

在今天这个时代，一个人的形象似乎变得越来越被重视。这也使得很多人往往要求自己特立独行，因为不同的个性可能会使得别人更加关注自己。所以面对现在的竞争，很多人也就懂得利用这一点，进而通过心理暗示来向对方展现自己的个性，显示出自己与众不同的一面。其实，一个成功的人，也是一个善于通过心理暗示来调节自己的人，即使在遇到对自己不利的境遇的情况之下，也会通过心理暗示来向别人展现自己的个性、个人魅力和良好的形象。这样既可以化解自己的尴尬境遇，也可以在别人的心中留下与众不同的良好印象。

## 形象的包装，显示独特的个人魅力

日本管理学家齐藤竹之助认为，人与人初次交往，90%的印象来自服装。英国前首相丘吉尔也认为，服装是最好的名片。现代社会中，着装更能体现一个人的社会地位、经济状况、内在修养及气质。

一个人穿着上档次，给别人的感觉是社会地位高、经济基础好。很难想象一个衣裳褴褛的人会有良好的个人形象。相反他会给别人传递这样一种信息：这个人很穷，这个人很懒散，这个人很邋遢。试想，有谁愿意和一个贫穷、邋遢、肮脏的人做朋友呢？

事实证明，谁也不愿意。而对于那些收拾得干净体面、着装整洁的人，很少有人一开始就拒绝跟他们做朋友，人们更愿意和这种人打交道，这不是什么势利，这是现实的需要。在公众场合，人们总是趋近衣着整洁、仪表大方的人，或衣着略优于自己的人。

因此，不管你是大老板，还是一名普通的打工仔，人们对你的第一印象首先是来自你的仪表，如果过于邋遢随意，你在人们心目中的印象会大打折扣。

艾美已经是两个孩子的妈妈了，只有丈夫一个人在赚钱养家，经济上多少有点捉襟见肘。为了缓解家里的经济压力，艾美把孩子送到幼儿园之后，决定自己开一家化妆品店。

艾美平日里总是大大咧咧的，不太注意自己的形象，她觉得自己已经是两个孩子的妈妈了，只要照顾好孩子，照顾好丈夫就可以了。收拾打扮自己没有多大的意义。

这天，她穿着牛仔裤，搭配着生孩子前穿过的一件旧衣服，提着个帆布

袋子,来到了银行。银行的经理接见了她。艾美把自己的实际情况和计划的详细内容告诉了经理,希望经理能给她贷款,让她把小店开起来。

经理考虑了一下,拒绝了艾美的要求。任凭艾美说尽了好话,对方就是不答应。

回到家里,艾美非常沮丧。她的丈夫了解了事情的经过之后,说:“问题就出在你的着装上。你这种随意的穿着,只能告诉经理你很穷,没有偿还能力。你想银行是要赚取利润的,如果把钱贷给一个没有偿还能力的人,那就意味着增大了风险。”

丈夫的话提醒了艾美。在他的陪同下,艾美去商场购买了一套高档职业装,然后将自己的想法做了一个完整的策划,把相关的资产进行了评估,并且将其与以固定资产作为抵押的申请表钉在了一起,装进档案袋,然后走进了银行总经理的办公室。

这次,艾美很轻松地贷到了款。

故事中的艾美,因为失败的着装没能贷到款,之后在丈夫的建议下,买了高档的商务装,而最终促成了贷款的成功。尽管着装不是贷款的决定性因素,但是却有不可小觑的重要影响。

俗话说:“人靠衣装马靠鞍。”一件好的商品想要吸引人的眼球,就要包装精美,一个人要想拥有良好的个人形象,就要注重着装,注重自我形象的包装。由此可见,一个人的穿着打扮直接影响着整体的形象。那么,如何装扮自己,才能给别人正确和积极的心理暗示呢?

1. 服装的搭配要符合自己的年龄

不可否认,现代人越活越年轻,人们对服装的选择和搭配更加多样化。但是服装搭配一定要和自己的年龄相符。年轻人活力四射,适合穿一些款式颖、颜色鲜艳的服装。中年人办事沉稳、精干,适合穿商务装。而老年人办事稳重、老练,适合穿职业套装或西装等款式。也可选择凸显成熟的时装款式。

2. 服装的搭配要符合特殊的场合

一个成熟的人，一个魅力四射的人一般都会根据不同的场合来调整穿着打扮。在面试和商务谈判等正式的场合，需要穿正装，以此来表达对与会者的尊重。在一些休闲娱乐场所，就需要穿时尚一些的服装。如果在正式场合穿得过于随便，或是在娱乐场合穿得过于正式，都会给别人造成压力。

3. 服装的搭配要协调

一个人服装的搭配是否协调，直接影响整体的形象。比如一个人穿着西服，却搭配运动裤和球鞋，这样的着装会让人笑掉大牙。在运动服上打领带同样不会给人留下好的印象。除此之外，颜色搭配也要和谐，给人一种舒服的感觉。

## 展现个性，显示自己与众不同的一面

生活中，人们往往要求自己个性独立，因为个性独立的人在一般人心目中有很好的形象。因此，很多人刻意通过各种不同的方式来展现自己的个性，来吸引别人的眼球，以此在别人面前塑造自己的良好形象。

个性意味着更加被人注意，也预示着更多的机会。因此，不管是生活中还是工作中，一个有个性的人往往更多地受人尊敬和追捧。因为他的个性暗示了对方自己与众不同的一面。暗示着他有别人没有的东西，他能做到别人做不到的事情。

阿华大学毕业后，只身来到深圳闯荡。但是这个物欲横流的城市并不是他想象的那么温情和蔼。到深圳已经有一个多月了，阿华始终没有找到自己的位置。兜里的钱是越来越少了。再不努力，就要睡大街了。

这天,阿华在招聘会上看到了一家非常不错的电子企业。对方的招聘要求阿华也很符合。于是挤上前去,投了一份简历。当天下午,他就接到了公司的面试电话。阿华非常兴奋,这是他来深圳接到的第一份面试通知。他上网查了这家企业的相关资料。将该企业的企业文化和经营状况了解得非常清楚。

之后,阿华来到了面试现场,这时,他才发现原来面试的人已经排了长队。事实上,他知道该企业只需要两个人,但是现在来面试的人至少有30多个。按照惯例,跟在队伍的后面排下去。那么这个岗位肯定是与自己无缘了。

想到这里,阿华来到了接待处,问秘书要了一张纸和一支笔,然后写道:"尊敬的面试官,我是排在第31位的阿华,我很渴望得到这份工作,在面试我之前,请您先不要着急作决定,我会给您不一样的惊喜。"

然后他将纸条交给了秘书,一再强调,这件事情,对于公司的发展很重要,一定要迅速交给面试官,以免给公司造成巨大的损失。阿华说得很着急,秘书接过纸条,迅速地走进了面试间。

结果可想而知,阿华得到了那份工作。事后,面试官对阿华说:"事实上,你的能力并不是最优秀的,但是你的想法和做法很特别,我们这个岗位就是需要像你这样的人。"

从这个故事中,我们可以了解到阿华利用给面试官传纸条的方式,向面试官展现了自己的与众不同,从而给面试官留下了深刻的印象。因此他得到了这份工作,达到了自己的愿望和目的。由此可见,在生活中,通过与众不同的方式来展现自己显得尤为重要,对自己形象的塑造有着极其重要的作用。

那么,究竟如何才能更加完美地展现自己的个性呢?有哪些方法和措施值得借鉴呢?

1. 展现自己独特的想法

事实上,外表的独特只能是矫揉造作。一个人思想的独特才是真正的独特。也只有思想独特才能提升整个人的外在形象。因此,在向别人展现自己独特个性的时候,一定要通过与众不同的方法展现自己思想的独特,以此来提升自己在别人心目中的形象。

2. 展现自己独特的行为方式

一般情况下,大多数人都会墨守成规地思考,按部就班地生活。因此,如果一个人敢于打破成规,大胆创新,势必会引起别人的关注。当然,展现自己独特的行为方式,不是让我们为了个性而个性,而是以独特的方式来表现自己、表达自己,达到提高自己形象的目的。

3. 展现自己独特的处事策略和方法

一个聪明的人相对于愚笨的人有更高的社会地位。因此,在向别人展现自己的独特个性时,不妨展现你独特的处事策略和方法。通过这些独特个性的展现,告诉别人你是一个聪明的人,是个有头脑的人。当你在别人的意识当中成为聪明和有头脑的人之后,你的形象自然会提高很多。

## 放慢语速,让自己表现得成熟稳重

语言是表达自己最好的武器,也是最有力的武器。所以很多人都认为才思敏捷者,一般都是伶牙俐齿,而反应迟钝者一般只会支支吾吾。在日常交际中,也正是由于这种心理暗示的作用,所以大多数人会在语言上追求滔滔不绝,可是这样做,到最后只会是事与愿违。从心理学上来讲,并不是伶牙俐齿者都才思敏捷,也并非慢吞吞者都反应迟钝。

在日常交际的过程中,放慢语速会给别人一种沉稳的感觉。因为不管

什么时候，语言交流的目的是彼此沟通，语速太快，会给别人一种压迫感，会暗示对方你很冲动，你不给别人考虑的时间，不给别人回旋的余地。放慢语速，则暗示别人你所说的话是经过深思熟虑的，你是想和对方沟通，而不是完成任务，不是倒豆子。

小李是一名销售人员。在他刚进入销售部的时候，老的销售员告诉他，在推销商品时要反应敏捷，那些真正的推销大师基本上都是伶牙俐齿，小李奉为信条，埋在心里。

每次向别人推销，小李总是把持着发言权，滔滔不绝地介绍自己的商品，可半个月过去了，他一件东西都没有推销出去，为此而心灰意冷。

一天，小李来到小区推销，一连几次他都没有成功，就在他失望的时候，对面走来了一位中年妇女，小李鼓起勇气走了过去，给对方介绍商品，小李急切地想把东西卖出去，因此说话的语速越来越快，而对方一脸的茫然。

这时，只听旁边有人指着小李说："就是这个小伙子，都来我们这里好几次了，也不知道他是干什么的，说话像倒豆子一样，噼里啪啦地往外冒。是不是又是骗子在忽悠人呢？"听到这话，小李内心深处猛地一惊。

小李稳定了一下情绪，以缓缓的口气向阿姨推销，尤其当讲到重点处，都会刻意放慢语速。还没等小李把东西介绍完，那位阿姨就说："小伙子，你也挺不容易的，而且这东西我正好也用得上，我就买一个吧！"

成功地卖出一件商品，小李心里很高兴。他这时才明白过来，原来别人所说的经验并不是要求说话速度快，而是要察言观色，敏捷应对。从此以后，小李一直以此来告诫自己说话的时候要放慢语速，让自己看起来成熟稳重。

一个人的性格很容易从语言中表现出来，就像小李，刚开始他说话很快，给人的感觉是浮躁不踏实，所以也就没有人会信任他，后来他放慢了语速，给别人的印象就是成熟稳重，他成功了。生活中这种现象很多，有时候我们和父母说话，总觉得父母以点头或是微笑来敷衍自己，其实我们却忽略

了，是他们原谅了我们的浮躁和不稳重，他们觉得我们还是孩子，不成熟。

一个成熟的人，懂得尊重别人。在沟通的时候，如果你不给别人理解你的机会，那么这样的交流无疑是一种煎熬，尤其对对方来说，是被迫的，是压抑的。所以，放慢语速，让别人清楚地了解你所表达的意思，是对自己的尊重，也是对别人的尊重。

同时，缓慢的语速也给对方一个表达的机会。交流就是互动，如果只有你一个人说，别人想表达又表达不了，可想而知，别人对你会有什么想法和感受，大家会觉得你太自私，太霸道，你的世界容不下别人。如果放慢语速，别人就会得到发表意见的机会。这样的交流才是成功的。你给别人的印象会是沉稳、心态很平和，这样你就能处理沟通当中突发的任何事件。

缓慢的语速还给别人传达出这样一种信息：你很包容，你很大度。即使对方说错了话，你也不会计较。这种暗示会让对方敞开心扉，不会有太多的顾虑。对方没有了顾虑，才能畅所欲言。

语言是表达自己最好的武器，语速的快慢决定着别人对你的印象，放慢语速，让自己看起来成熟稳重，这样你才会在竞争中脱颖而出。

## 侃侃而谈，彰显个人才华

心理暗示是一门艺术，学会正确运用可以收到意想不到的效果。在现在的职场中，竞争越来越激烈，很多人希望在竞争中脱颖而出。在面对这样的境遇时，聪明的人懂得通过心理暗示，来谈论别人不熟悉的话题，以此来彰显自己博学多才。

大学毕业之后，王晓娜也像所有的大学生一样，每天拿着简历，在人才市场来回跑。功夫不负有心人，她终于接到了一家公司的面试通知。而且

对方需要的正是学计算机的人才，而她勉强算一个吧。

面试那天，王晓娜做了充足的准备，早早地出发了。到公司后，才发现今天来面试的人还真不少，一打听，全是计算机专业毕业的。王晓娜越来越没有了信心。但是很快，她就抑制住了这种自卑的情绪。因为她想到了应对的策略。

原来，王晓娜站在人群中听别人谈论，很多人和自己一样，只会简单的网络维护，对C语言编程只懂个皮毛。于是她也加入了别人的讨论中，而且故意说了几个C语言编程方面的专业术语。大家都向她投来羡慕的目光。

不久之后，面试官公布了将要测试的范围，刚好要求面试人员编写代码，而且只招两个人。很多人一看会编程的人似乎有几个，知道自己不行，就自动退场了。

最后参加了考试的，算上王晓娜一共就三个人。另外两人确实会编程，但是他们对基本的网络维护和网页制作却懂得不多，而这恰巧是王晓娜的强项。就这样，王晓娜最终获得了理想的工作岗位。

故事中的王晓娜通过讲别人不熟悉的话题，让别人产生畏惧感，对她刮目相看，觉得她是高人，因而放弃了与她竞争。因此，与人交往的时候，不妨谈论一些对方不知道的事情和不了解的话题，显得博学多识，从而让别人对你产生敬畏。

人对未知的事物都有一种本能的恐惧。你比别人了解得多，掌握得多，别人就不敢对你造次。在这些领域和话题中，你就是专家，你说的就是真理。或许你自己也并不了解，但是却能让人对你产生敬畏，这是不争的事实。

在别人擅长的话题上，你自然没有发言权，但是在别人不懂的话题上，你就有绝对的支配权。这不是鼓励我们去编瞎话骗人，而是强调懂得利用别人对无知的恐惧，来营造自己的影响力，提升自己的形象。

张毅在大学里学的是法律专业，毕业后，他发现法律行业要求太高，以

他的实力根本不能胜任，于是思量再三之后，他来到一家小公司做生产部的经理助理。

一天，公司接到传票，原来他们公司的产品涉嫌侵权，别人起诉到了法院。

公司的老总非常着急，毕竟他对法律只知皮毛。正在大家焦急的时候，张毅站出来说："目前的当务之急是制订相应的应对策略，不能就这么等着挨宰。"

老总正在六神无主，听张毅这么一说，顿时像抓到了救命稻草一样，盯着他说："对于目前的情况，你有什么高见，不妨直言。"

张毅说："我们只是接到了法院的传票，也就是说被对方告上了法庭。但是究竟是不是我们侵权还需要进一步核实。"

老总像被点醒了一样，说："是啊，我怎么一下子乱了阵脚呢，我们的产品都是自主研发的，而且也有自己的品牌。对方凭什么把我送上法庭呢?"

张毅说："这样的话，对方有可能是讹诈，我们要做好相应的准备。"

第二天，老总果然接到了对方想私了的电话。有了张毅的提醒，老总自然是一口拒绝了对方的无理要求。

按照张毅的建议，公司将对方反诉到了法庭。

在大量的事实和证据面前，对方不得不承认想要讹诈一笔钱财的想法。

经过这件事后，公司老总很赏识张毅，觉得张毅博学多才，而且很有发展前途。在事情解决后不久，张毅就被提升为公司的副总经理。

故事中，张毅通过在别人不擅长的法律事务上及时的发言，挽救了公司，因而得到了公司的重用和尊重。学会运用自己的专长，在工作中，发挥自己的特点，为自己的成功埋下种子。

每个人都有自己的特长，不用总是拿自己不擅长的地方去和别人擅长的地方比，学会多关注那些别人不熟悉的话题，发挥自己的专长，暗示他人自己博学多识，就会使自己在日益激烈的竞争中永远站在最高处。

## 最后一个发言，显示自己说话的重要性

俗话说："狮子滚绣球，好的在后头。"在生活中，最后发言的那个人，往往是比较重要的人物。因为最后发言的人是在倾听了别人的想法之后，做到了集百家之长，因此说出来的话最能迎合别人的需要，同时也得到了别人的认可和尊重。因此，不要着急发表自己的意见，等到最后一个，语出惊人，这样会收到事半功倍的效果。

在生活中，很多年轻人并不懂得这一点，一有机会，总是抢着表现自己，怕自己的观点和想法被别人忽视，结果却因为考虑不周，把话说得过于绝对，或者是过于片面，引起别人的反感，给别人留下极坏的印象；有的发言不痛不痒、没有特色，被人过目就忘，也不会给人留下好的印象。

所以，不管是生活中还是工作中，都不要急于发表自己的意见和建议。要多听听别人的想法和看法。等了解了别人的观点之后，再在最后去伪存真，留下精华，做一个总结式的发言，加上自己成熟的观点，成为大家奉行的信条和原则。

小李是名牌大学的研究生，而且他一直对自己的金融策划专业很有信心。他曾经为几家公司作过策划，人家对他的作品也都很满意。正是由于这些原因，使得小李觉得自己的策划水平很高，于是他就总是以自信满满的姿态出现在不同的场合。

这一次，小李来到一家公司打算大展拳脚，他想把自己的优势发挥到极致，总想着借助自己的专长飞黄腾达。可是在公司的会议上，小李总是抢先发言，把他的策划方案说给领导们听，希望得到他们的肯定和认可。可是每次都被否决了，小李心里很不是滋味。更让小李觉得郁闷的是，他们公司新

来的一个大学生，每次都是最后一个发言，但他的策划方案每次都会引起老板的注意。

对此，小李百思不得其解，后来无意中听到公司同事们都在议论最后发言的策划案，因为他们记得这个策划，之前小李的策划早已被忘在了九霄云外。小李顿时明白了，原来这就是所谓的末尾效应。

从那以后，小李似乎谦逊了很多，每次公司开会，他总是最后一个发言，以此来显示自己说话的重要性。有时候老总主动询问他的想法，他也只是谦虚地笑一笑，把机会让给别人。奇迹发生了，慢慢的小李的策划引起了老总的重视。久而久之，小李在策划这方面就成了公司名副其实的元老。

其实，不管是工作还是生活都是这样。我们在开家庭会议的时候，父亲总是最后一个发言，这并不是说父亲不善言辞，相反，是因为父亲是一家之主，有一定的家庭地位，所以他才会把话放在最后说，这样做是为了显示他所说的话的重要性。

不论是政府机构领导的末位发言制，还是家庭会议中父亲最后的总结陈词，这些都只是为了显示说话者的身份地位。很多人觉得“最后一个”代表着失败，代表着放弃，其实不然，在发言上，真正的行家懂得运用“最后一个”这个词语，因为他们清楚地知道在说话的时候“最后一个”代表的不是失败，而是自己发言的重要性。

回头看看那些政府会议，哪一次不是领导人最后一个发言，在那一刻，最后发言就是一种身份的象征，再回头看看自己身边，不论是班级会议，还是小组讨论，最后一个发言的人总会被大家记住，而他的话也会比较深刻地印在我们的脑海里。

这种心理暗示无时无刻不在影响着他人，正确地运用它可以使我们的工作事半功倍。很多人在别人说自己发言积极，才思敏捷的心理暗示下，总是会选择在大会的初期发言。其实这时候人们的思绪都还在飘荡，没有人会集中注意力来听你的长篇大论。

因而选择在最后发言，显示你说话的重要性，方能达成自己的意愿。

## 通过语言，展现出自己的诚实可靠

如何说话是一门艺术，如何用真诚来赢得别人的认可更是一门学问。想要给别人留下良好的印象，那么就要付出你的真诚。没有人喜欢和一个满嘴谎言的人打交道，因此如何在别人面前展现自己的真诚显得尤为重要。

真诚的人最容易赢得别人的信任，真诚的人也最容易得到别人的青睐。在生活中很多人都喜欢用真诚来打动别人，他们总喜欢在说话的时候用眼睛注视对方，用坚定的口气来应对对方的提问，以事实为依据坦然面对别人的质疑，进而显示自己的诚实可靠，这其实就是心理暗示的魅力所在。

小张工作很多年了，年龄也不小了，但一直还是孤身一人，对此家里人都很着急。亲朋好友给小张介绍了很多对象，可是没有一个合适的。

一天，小张的表叔跑来告诉小张，说他们单位新来了个小姑娘，人长得很不错，而且性格也很直率，想介绍给小张。小张爽快地答应了。

等到见面的时候，小张西装革履地出现在咖啡厅，本来小张也算是真诚之人，可是当姑娘问小张以前有没有谈过对象时，小张低下头小声地说："没有。"姑娘见小张回避眼神，觉得小张在撒谎，于是就随口说了一句："你说的好像不是真的啊！"小张一听，更加紧张，后来姑娘又问了几个问题，小张回答得语无伦次。

回家后，小张把事情的经过告诉了表叔，表叔说："其实刚开始你有点紧张，为了讨对方高兴而撒了谎，你不真诚，所以就有点心虚了，也就不敢看那位姑娘的眼睛，是不是？"

小张点点头。

表叔说:“其实你根本没有那个必要,你都是大小伙子了,这么大岁数了,没谈过对象,是不可能的事情。你实话实说不就行了。真是画蛇添足,多此一举。”

小张知道是自己过于追求完美而撒了谎。结果导致这场相亲的失败。

表叔见小张悔恨的样子,说:“没事,我再帮你约一次,行不行就要看你自己的表现了。”

在第二次约会的时候,小张把成败看淡了很多,坦诚地和对方进行了交谈。他没有回避女孩的眼神,用真诚的心和对方交流。

经过几次接触,姑娘觉得小张本性不坏,也了解了小张第一次撒谎的原因,对小张有了一个全新的认识。后来,两人发展成了男女朋友。

不论是相亲处对象,还是职场找工作,都会遇到这种问题。在面对别人的询问时,有的人为了给对方留下良好的印象,而回避和隐瞒真相,殊不知这会给对方留下极坏的印象。由此可见,诚实与否对一个人的形象有着非常重要的影响。在生活中,需要通过怎样的途径,掌握怎样的说话艺术,才能够显示出自己诚实可靠的品性呢?

1. 在说话的时候看着对方的眼睛

俗话说得好:眼睛是心灵的窗户。在与别人交谈时,要学会注视对方的眼睛,这不只代表着礼貌,还能从另一方面,向对方展示你的真诚。任何一个人在看另一个人是不是诚实时,都会首先看他的眼睛,因为眼睛是不会撒谎的。如果你在与对方交谈时,目光游移不定,就会给人一种狡猾欺诈的感觉,相反,如果你目光坚定地注视对方,那在对方眼中你就是一个诚实可靠的人。

2. 说话时运用沉稳的口气

一个人的口气最能反映出一个人的心境,如果你说话语无伦次,支支吾吾,那你就一定是心中藏有秘密。而如果你说话的时候口气坚定,应答自如,那么你的真诚别人也能感受到。真诚的人说话时,语气是坚定有力的,

不会忽冷忽热，也不会顾左右而言他。

3. 抬头挺胸，面带微笑

只有心中无鬼的人，才能够坦然地面对事情。在与别人交流时，要抬头挺胸，面带微笑，这样的人是自信的，而自信的人会给人一种安全感。抬头挺胸代表你心中无鬼，面带微笑代表你自信满满，想要给别人留下真诚可靠的好印象，就要学会抬头挺胸，面带微笑。

## 钱物有借有还，树立诚信形象

所谓“好借好还，再借不难”。在你向别人借钱物时，要记得按时归还，这样才能显示出你的诚信。而且这样做也会告诉别人，你这个人是有诚信的。这样在你以后再去向别人借钱物的时候，别人才会慷慨解囊。

“你可以骗一个人一次，但是不可能骗一个人一辈子。”这话说得一点也不假，没有人喜欢在同一个地方跌倒两次。借了别人的钱要及时归还。事实上别人要的不是金钱，而是那份诚信。一个失信于人的人是不会给别人留下好印象的。因此，切不可轻易食言，失信于人。

有一个小男孩名叫林，从小就很调皮，不是打破这家的玻璃，就是损坏那家的桌椅。长大后，大家对他的印象也一直都不是很好。

林上高中时，有一次在学校闯了祸，打碎了教务处的好几块玻璃，教务主任很生气，责令林三天之内把打碎的玻璃重新装好。

林不敢把这件事告诉家里人，就找朋友们借钱，那时候大家都很仗义，而且林许诺一个月以后一定归还，所以大家就将自己的生活费借给了他。就这样，林很顺利地装上了教务处的玻璃。

时间过得很快，一转眼一个月过去了，可林就像忘记了借钱的事似的，

提都不提,那些借给他钱的同学都很无奈。又过了一段时间,一位曾借给林钱的同学要求林还钱,可林一脸无辜地说:“我向你借过钱吗?”那位同学既生气又无奈。

直到毕业的时候,林也没有向那些借钱给他的同学还钱,而那些同学也再没有向林追讨过。

就这样,一晃过了四五年,一次,林的工作需要调动,可自己一时间没有门路,就在自己为此事烦恼的时候,林突然想起,自己曾经的高中同学的父亲在这方面好像有些门路。于是林就请求对方帮忙,可那位同学推说自己的父亲已经调走,也不方便插手,以此拒绝了林的请求。

直到这个时候,林才发觉当年因为一点钱把自己的形象毁了。犯了错误就要受到相应的惩罚。此时的林追悔莫及。

任何时候,都不要种下失信的种子,这种子一旦种下就会生根发芽。林就是在向别人借钱后,没有及时归还,从而给那些借给他钱的人一种心理暗示,即林借钱不还,没有诚信,长此以往这种心理暗示就深埋在了心里,所以在林请求他们帮助的时候,遭到了他们的严词拒绝。

不论是在生活中还是在职场中,都要懂得“有借有还再借不难”的生活哲理。金钱也罢,人情也罢,都要“有借有还”。只有在你第一次遵守了自己的承诺,向别人传达出你是诚信之人的暗示,才有利于你在以后的生活中,再次寻求别人帮助的时候得到肯定的回答。

小婉是个可怜的孩子,从小死了爹妈,是爷爷奶奶拉扯大的。虽然没有读过几年书,但是她却明白,做人得信守承诺。事实上她也用实际行动履行了自己的承诺。

那年冬天,小婉在放羊回家的途中,碰到了一个中年男人,男人显得非常焦急,见了小婉,问:“小姑娘,你看到一个帆布袋子吗?我刚才从这里路过,不小心丢了,里面有很重要的东西。我心里很着急,你要是捡到了,还给我,我一定重重给你回报。”

小婉摇了摇头，转身走了，刚走了几步，转过身来，对中年男人说："我可以帮你找，这里的人我都熟。"

在小婉的帮助下，中年男人很快找到了自己丢失的包。他拿出几百块钱谢小婉，小婉摇了摇头拒绝了。中年男人看着真诚的小婉，继续说："小姑娘，我看你很真诚，我有件重要的事情想托付给你。别人我信不过。"

小婉望着中年男人说："什么事啊？"

中年男人打开帆布袋，取出一个大信封交到了小婉的手里说："孩子，这个东西非常重要，请务必交到警察叔叔的手里。"说完紧紧地握了握小婉的手，掉头走了。

对于小婉来说，到县城还是平生第一次，她卖掉了一只羊，凑足了路费，踏上了去县城的路。一路上，她经历了很多艰难。最终将那个大信封成功地交到了警察叔叔的手里。

完成了这个任务之后，小婉觉得特别轻松，一路上哼着小曲回了家。

……

生活中不是只有金钱，还有很多很多东西，而且也没有谁能肯定自己一生都不需要别人的帮助，在得到帮助后要记得偿还别人的人情，记得遵守自己的诺言，这样才能显示出你的诚信，才会在别人的眼中树立诚实守信的形象。久而久之，这种心理暗示也就成了以后别人帮助你的前提和标准。

# 第3章 快速拉近彼此距离的心理暗示——悄无声息地突破他人的心理防线

今天，有越来越多的人感觉到，快速的生活节奏让人与人之间的距离变得疏远。这时候，很多人就会羡慕那些所谓的交际高手，希望能从他们的身上学到一点人际交往的技巧，让自己的人际关系也能有所提高。其实只要我们仔细观察，就会发现那些所谓的交际高手，其实就是那些在人际交往中懂得运用必要的心理暗示技巧的人。因为在生活中，使用心理暗示的效果远远好于彼此之间直截了当地沟通。通过一些适当的心理暗示，通过找到彼此共同的喜好厌恶，让对方觉得你就是和他志同道合的人，自然也就轻而易举地拉近了彼此的关系。

## 找到共同的喜好厌恶，暗示彼此是同类人

在生活中，我们不得不承认，当有人表现出和你有相同的爱好时，你会关注他。比如对方和你穿相同的衣服，对方和你操同样的口音，对方和你去办同一件事情。即使是不认识的陌路人，你也会和他聊上两句。一般情况下，有了相同的爱好，才觉得有了安全感。

“物以类聚，人以群分”，相同的兴趣爱好，是成就友谊的前提。如果对方表现出和你一样的喜好，在你的心里就会有知己的感觉，因为你明白，只有对方才能体会到你的快乐和痛苦。因此，你也会很自然地向对方靠近，分享那份快乐。

因此，当你想要和别人结交的时候，不妨表现出和对方有相同的爱好和兴趣，这样就会传递给对方一种信息，你想要结交，你想要靠近他。因为有相同的爱好，对方也会注意你，也会靠近你。你和他是同一类人，这是双方产生共鸣的前提。

小王大学毕业后，找到了一份不错的工作。可是由于自己初来乍到，生活也不宽裕，所以选择了和别人合租住房的方案。

刚搬进新家不久，小王发现隔壁的小李是个不善言辞的人。对方爱看电视，而且总看体育频道，喜欢吃炸酱面，放很多的辣酱，喜欢漫画，周末喜欢踢足球。而对于小王来说，他更喜欢看访谈类的节目，喜欢吃米饭，喜欢听爵士乐和读书。两人没有共同的兴趣爱好，所以尽管住在一个屋檐下，却很少交流。

时间久了，小王感觉非常难受。他喜欢和对方交朋友。可是接触了几次之后，因为话不投机而不得不放弃。但是他真的想和对方像朋友一样

交流。

一次，小王打开电视刚好是体育频道，他找遥控器想换台，可是找来找去就是找不着，所以不得不看体育比赛，几分钟之后，觉得还挺有意思。那晚，他没有再换台，一直在看体育比赛。第二天，小李主动找他说话："昨晚，我听你也在看体育比赛，梅西的那个进球实在是太棒了，你不觉得吗？"

小王笑了笑说："是啊，真的很棒。"那天，小李还表示出对小王的关心。小王渐渐明白了。要想获得小李这个朋友，就要向他的爱好靠近。这样双方有了共同的话题，才能交流感情。

从那以后，小王也每天必看体育节目，而且有时候叫上小李一起看。他也喜欢上了漫画，向小李借阅，两人共同交流心得，他还喜欢上了吃炸酱面，隔三差五请小李一起吃，最重要的是，每个周末他都和小李一起去踢足球。

就这样，小王和小李成了形影不离的好朋友。后来成了好兄弟、好哥们。正可谓是有福同享，有难同担。在这个陌生的城市里，小王再也不是孤单一人了。

其实，最后小王和小李之所以成了好朋友，是因为小王通过培养和小李之间的共同喜好，让对方产生自己人的心理，进而打开了对方的心扉，拉近了彼此之间的距离。如果小王不是主动靠近小李的兴趣爱好，可能他们永远都是陌路人，即使双方想建立友谊，也找不到平台，找不到出口。

所以，想要和某人结交的时候，要先了解对方喜欢什么，厌恶什么，然后通过培养彼此之间共同的兴趣爱好，跨越两人之间交流的鸿沟。其实每个人都有自己的喜怒哀乐，也都有自己的喜好厌恶，尊重别人的兴趣爱好不仅是一种礼貌，而且还是一种拉近双方心理距离的有效方法。所以，要想在生活中，成为八面玲珑的交际高手，就不要忘记多关注别人的兴趣爱好。

交往是心灵之间的沟通和交流，有了相同的喜好，才能表现出热情，这是人之常情。同样，有了相同的爱好，也就有了可以共同探讨的话题，这样才能将沟通和交流正常进行下去。所以，找到共同的喜好是相互之间结交

的前提。

当然，人与人之间性格的不同，决定了喜好的不同。但是这并不意味着不同性格的人就不能做朋友。没有相同的喜好，可以相互学习。如果你真心想和别人做朋友，那么不妨向他靠拢，只要你对别人有兴趣，就一定能够找到相同的喜好。

不论是在工作中，还是在生活中，不管是在谈判桌上，还是在朋友交际中，找到双方共同的喜好厌恶，都是一种获得友谊和帮助的策略。运用这种心理暗示策略，你自然会朋友遍天下。

## 表现出对他人的了解，暗示彼此关系亲近

生活中，总有很多人觉得对方不容易接近，觉得对方总是拒人于千里之外。其实，并不是对方不可亲近，而是我们掌握的方法不正确。面对让自己感觉陌生的人，谁都不会主动去接近对方，要想将双方之间的这种距离感淡化，就要掌握正确的方法。

换言之，在生活和工作中，想要和对方关系亲近，就要让对方感觉到你对他很上心，你很了解他，以此来暗示对方，引导对方接纳自己，事实上，这也是为什么很多人能赢得众人青睐的原因。

小张大学毕业后，来到一家公司工作，经过几年的刻苦努力，终于在陌生的城市中有了自己的一片小天地，在公司里，他由一名普通的小职员，提升为行政主管。

小张的工作可谓是顺风顺水，又因为他做了几件漂亮的策划，公司老总对他更是青睐有加。所谓“人怕出名猪怕壮”，不久后，小张觉得公司好多人开始疏远自己。以前，小张可是大家的开心果，有什么事大家总喜欢拿他开

玩笑，小张也觉得轻松自在，可现在自己职位高了，朋友却越来越少了，大家似乎都好像有意疏远他。

对此，小张很郁闷，他是性情中人，怎么能接受自己被别人孤立呢！过了几天，小张想到了解决的办法，并且马上就付诸行动。

他知道经常和他在一起的同事中，有几个很喜欢吃公司对面的汉堡包，于是每天早上他都会去买，然后说顺路帮同事们带的。一开始，大家有点受宠若惊，觉得让领导为自己买饭实在是不合适，但是很快他们发现，小张帮助了他们反倒感觉很开心。于是打消了顾虑。

经过探访，小张得知同事中有几个女孩比较喜欢养花，于是就在他们的办公桌上放了几盆鲜花，当对方知道小张的良苦用心后，自然和小张加强了往来。同事们觉得小张并没有因为自己升职而忘记大家。看着同事们又像以前那样整天和自己有说有笑的，小张心里别提有多高兴了。

很多时候，当一个人改变了原来的身份地位，身边的人会有意无意地疏远自己，还有的时候，因为生活环境的转变，自己周围的人有可能会对自己熟视无睹。在这种时候，我们就要像小张一样，学会主动去了解别人，接近别人。让对方觉得自己很了解对方，进而暗示和对方关系亲近。

每个人都希望多交朋友，少树敌人。你多了解别人，多关心别人，对方不会感受不到你的友善，你为别人做了多少，对方自然会回报你多少。这样一来，双方一起努力，就能建立友善和亲密的关系。

生活中，很多人觉得人情越来越冷漠，人与人之间的距离也越来越远，在抱怨别人的时候，你是否问过自己：你主动去了解过别人吗？主动去关心过你身边的人吗？所以，要想和陌生人迅速拉近距离，就要舍得付出，用你的真心去换取对方的真情。

当然，了解别人并不是刻意去打听别人的隐私，而是了解对方的生活习惯和爱好，对方有什么需要等等，这样当你告诉别人这些信息的时候，别人会因为你的细心而感动。同时，因为你了解了这些只有亲密朋友才了解、关

心的话题，在对方的内心深处，自然而然地把你放到了朋友的行列里。

所以，在人际交往当中，要想迅速拉近和对方的心理距离，就要对对方多留点心，用你的言语暗示对方，用你的行动来证明，你和他的关系很亲近。人会提防别人使坏，但是没有人提防别人对自己好。

除了一些另有所图的人，大多数人向别人示好，是想获得别人的友善。所以只要你真诚、善良，没有人会拒绝你的好，他们同样会用友善回报你。

## 满足对方的要求，暗示对他的关心

小时候，我们总是喜欢向自己的父母亲提出这样或那样的小要求，进而试探自己在他们心中的地位。现在长大了，还是会有人用这种方法来试探对方对自己的重视程度。也许，小时候我们不懂，长大后才明白，这种所谓的试探就是心与心之间的交流和互动。

在生活中，如果一个人想对别人好，自然是想方设法地满足他的要求。如果他在乎你，自然会考虑你的感受。很多时候，男孩都习惯通过满足自己女朋友的一些小需求，来表达自己对对方的重视和在乎，上司有时也会通过满足职员的小需求，来表示自己对职员的重视。

小于现在已经是快三十岁的大小伙了，可还是孤身一人，家里人对此都很着急。其实并不是小于自身条件不好，恰恰相反，小于不仅自身条件优越，他的家庭环境也称得上是书香门第。

小于以前也谈过好几个女朋友，可是不知道为什么每次都是半途而废，对此，小于自己也很无奈。一次，小于去参加朋友的婚礼，结果在婚礼上碰到了自己以前的女朋友，两人闲谈时说起了以前的事，她对小于说："其实，你人真挺好的，可就是不会关心人，和你在一起那么久，我一直都觉得你从

来没有关心过我，每次我向你提点小要求，只要不乐意，你就会拒绝，我一直怀疑你有没有爱过我。”听完这些话，小于陷入了沉思。

不久后，有人给小于介绍对象，小于很高兴地去和对方见面，见到对方后，小于心花怒放，而那位姑娘也很满意小于。就这样两人确定了恋爱关系，这一次，小于吸取了以前的教训，只要女朋友提出要求，小于就会满足对方。

时间过得很快，一转眼小李和这个女孩从相识到相爱已有两个年头，一切似乎都是那么自然。后来他们步入了婚姻的殿堂，在婚礼上，有朋友问女孩小于的优点是什么，她笑着说：“他很关心我，也很在乎我，我们在一起这些年，只要是我提出的要求，他都会满足我，这在我眼里就是最大的优点。”

其实，感情就是这样，女人天生就是敏感的，也是感性的，她们喜欢考验对方。在女人眼中，她不要求你上刀山下火海，也不要求你为她赴汤蹈火，只要你能够满足她平时的那些小要求，那在她心中你就是最好的，也是最完美的。小于刚开始不懂得这一点，所以在感情之路上经历了坎坷，他在听到前女友的话后恍然醒悟，在对待后来的女友时，懂得了应该满足对方的小要求，以表达对对方的关心，所以最后他和女友才得以步入婚姻的殿堂。

事实证明，当一个人遭到拒绝后，会有巨大的心理落差，就会表现为伤心、郁闷和难过。当一个人真的在乎你，自然不会让你不开心。所以，很多时候，人们会通过提各种小要求的方式来考验对方的心。

小时候父母会通过满足我们的小要求，来表示对我们的关心，我们觉得父母是天底下最爱自己的人。长大后，我们会通过要求别人满足我们的小要求，来考验对方对我们的真心。话说回来，如果对方连你的小要求都不能满足，还指望他怎么满足你的大要求呢？如果对方是真的对你好，就不会让你承受被拒绝所带来的心理伤痛。

如果对方满足了自己的小需求，那就代表对方关心自己，如果对方总是拒绝自己的要求，我们就会觉得自己在对方心中轻如鸿毛。这是很多人的

心理态度，其实事实也是如此，在生活中要学会满足别人的要求，以此告诉对方他受到了足够的重视。想要拉近彼此之间的距离，就要学会满足对方的要求，表现出对别人的关心。

## 暴露些小缺点，让对方觉得自己真实可爱

很多人在与别人相处的时候，总是喜欢把自己最完美的一面展现在对方面前，殊不知这样做，会给对方一种为人不够真实坦白的感觉。

其实在生活中，我们每个人都有自己的缺点和不足，在别人面前暴露这些缺点和不足并不代表自己不完美，所谓“金无足赤，人无完人”，在这个世界上没有人是完美无缺的，适时地向对方暴露自己的小缺点，会让对方觉得你很真诚。

不管是初次见面，还是相互了解认识了很多年的朋友，在与之相处的过程中，不要总是刻意地将自己的缺陷和不足隐藏起来，想要和别人融洽交谈，想要真正地给对方留下好印象，就不要有意躲避自己的不足，大方地在对方面前暴露自己的小缺点吧。有缺点的人才是真实的人。你的缺点让对方看到了你的不足，进而有利于拉近彼此之间的距离。

潇潇是个大方得体的女孩子，周围的朋友同事都很喜欢她，可是不知道为什么她一直都是单身，对此大家都很困惑。

潇潇长得很漂亮，也有很好的家庭背景，而且性格也很开朗，见谁都是笑呵呵的，按常理说这样条件的女孩子，身边一定会有很多追求对象，可是偏偏潇潇不是这样。

一天，公司的一位同事，在喝咖啡的时候，无意间看到潇潇和男生坐在一起喝咖啡，他总觉得潇潇有些不自然，可到底是哪里不对劲他一时也说不

上来。

回到公司后，这就成了单位同事的讨论热点。潇潇刚一进办公室门，很多同事就围上来问东问西，潇潇笑着说："别人给我介绍的男朋友，刚开始相处。"可没过多久潇潇说："对方觉得我们不太合适。"

有人问潇潇是怎么回事，潇潇说："人家觉得我不够真实，觉得和我在一起很难受。"听完这话，同事才想起来，那天为什么会觉得潇潇有些不对劲，原来是潇潇说话和笑的时候总是抿着嘴，而且总是慢条斯理的，和平时伶牙俐齿的形象大相径庭。

公司同事都知道，潇潇的牙齿长得不好，所以她总是刻意掩饰，也许是这个原因，导致潇潇在接触别人的时候，总是刻意地把自己隐藏起来，这样就给对方一种不真实的感觉。

同事对潇潇说："其实你在与人相处的时候，不要害怕暴露自己的缺点，不要让别人觉得你很做作，平时怎样表现，约会的时候就怎样，说不定人家就喜欢你那股霸道劲呢！"

听完同事的话，潇潇似乎明白了。

后来，潇潇不再掩饰自己的缺点，总是大大咧咧地和对方交流，在适当的时候将自己的缺点暴露在对方面前，以至于后来别人对潇潇说："像你这么真实的女孩现在太少了，和你相处总感觉很舒服。"不久后，潇潇收获了爱情。

有时候，刻意遮掩自己的不足，并不是良策。想在别人面前表现得完美，并没有什么不对，只是任何人都有优点和不足，正因为你的缺点，你的不足，别人才觉得你是一个真实的人。同样，你把缺点暴露在对方的面前，则是暗示别人，你把他当朋友。当别人有了这种感觉的时候，自然愿意把你也当朋友了。

故事中的潇潇总是刻意掩饰自己的不足，让别人觉得自己无懈可击，完美无缺，自然没有"空子"可钻，也就没有进一步交流下去的话题。事实上，

你表现出的不足正是双方进一步接触和了解的契机。

自己总是害怕对方看到自己的缺点和不足，所以总是一味地隐藏，可最后还是一无所获。其实问题真正的原因就在于你不愿将最真实的自己展现在对方面前。

俗话说得好“躲得了一时，躲不了一世”，不要总觉得藏起自己的不足，就可以展现自己的完美，其实不然，有时候你刻意的躲避反而会适得其反，让别人觉得你不真实。世上没有完美的人，在与人相处的时候不妨适当暴露一下自己的小缺点，对对方进行心理暗示，传达给对方最真实的心里信息，进而拉近彼此之间的心理距离。

## 注意座位安排礼仪，暗示平等友好

有时候想要接近对方，可又总觉得不论自己是笑脸相对，还是好话说尽，对方和自己总是在心理上有一条跨不过去的鸿沟，这种现象在和有一定地位的人的交往当中尤为多见。其实，并不是说对方不可接近，而是你们双方之间的身份地位决定了你们彼此之间心理上的不平等，那怎样才能在日常生活中摒弃这种心理上的不平等，而显示出平等友好的相处氛围呢？这就需要通过座位的礼仪来暗示。

在生活礼仪中最常见的就是就座礼仪，很多人也许对这些并不在意。可有时候恰恰就是这些所谓的细枝末节让你和对方的关系更近了一步。其实在工作中每个人职位的高低都只是一种表象，要想在相处中摒弃这种身份的象征，就要学会在和别人聊天或就餐时，恰到好处地安排座位。正确的座位礼仪，可以帮助你拉近双方之间的距离，因为不同的落座顺序，或是不同的座位摆放，都会传达给对方不同的心理暗示。

小李毕业后就职于当地的乡镇政府，每天的工作就是在办公室为领导们准备资料，有时如果单位有会议什么的，还会要求小李作适当的安排。这些，小李早已烂熟于心，在每次安排座位时，都会很注意其中暗含的礼仪，他知道上宾应该坐在居中或是面对房门的位置，他也知道离门口越近代表着职位越低。

在生活中，他也很在意这些就座礼仪。一天，家里来了一位远房表亲，确切点说，这位远房表亲还要称呼小李一声大哥。小李的母亲告诉小李，表弟是来治病的，所以可能要在家里住很长一段时间，希望小李能够好好地待他。

刚开始，小李对这位表弟很热情，而表弟对小李也很亲热。可是慢慢地，小李发现，小表弟开始疏远自己，而且有时候还会有意无意地表现出对小李的敬畏，虽然这些没有什么不好，可是在小李看来总觉得很别扭，毕竟表弟和自己年龄相差不多，他希望彼此可以成为好朋友，而不是现在这种主人和客人之间的关系。

在吃饭的时候，表弟总是很自觉地坐到最边上，有时候和小李聊天，他也会坐在小李的对面。小李非常纳闷，不知道表弟为什么会有这样反常的反应。想了一个晚上，他才突然想起，原来有一次，吃饭的时候他跟表弟开玩笑，让表弟坐在边上，因为他们是主人与客人的关系。其实当时小李只是一句玩笑话，没想到表弟却当真了。

自此之后，小李吃饭时，总要求表弟和自己坐在一起，而且在聊天的时候，小李也特意和表弟并排坐着。小李希望自己能够通过这种就座礼仪的心理暗示，让表弟明白他们是平等的。一开始，表弟显得有些拘谨，慢慢的小李的坦诚和热情让表弟提心吊胆的心落下了。

经过一个多礼拜的心理暗示，似乎表弟明白了小李的用意，慢慢地开始和小李变得越来越亲近。

像故事中一样，小李用座位的位置向表弟传达了友善，传达了平等。事

实上很多时候,生活中人们总是忽略座位的礼仪。从而人为地营造了彼此之间的不平等。造成了很多人与人之间的隔阂和矛盾。

因此,在平时坐座位的时候一定要注意,要想让对方感受到这种平等,那么一定要坐在相对平等的位置上。一般在非正式场合,坐在对面交流比较合适,坐在旁边则会让对方感觉侵犯了私人空间,感觉不自在。在一些正式场合,则要坐在对方的旁边,以表示和对方以平等的身份和地位进行交流。

其实,不仅生活中是这样,而且在国家领导人会见外宾时,也会运用到这种就座礼仪。大家都很清楚,在我国国家领导人会见外国元首或代表时,都会和他们并排坐着,也许有些人会觉得这样做是为了方便谈话,这只是其中的一个方面,其实这种座位次序内在包含着很深的心理暗示。这样的座次向对方传达的信息是"我们是平等的,我们是友好的",以此来缩短双方之间的心理距离,进而达到更好的交流结果。

运用这种安排座位的方式来暗示对方,更容易让别人接受,也在很大程度上有助于消除双方之间的心理隔阂,进而更好地拉近彼此之间的距离。

## 关心对方最亲近的人,暗示对对方的贴心

亲人永远都在每个人的心里有举足轻重的地位,所以有时候我们宁愿委屈自己也不会让伤害自己亲人的事情发生。可是在生活中,有很多人在与别人相处的过程中,会习惯性地忽略这一点,只顾及对方,而忘记了对方的亲人。最后,即使自己很努力,也没有办法走进对方的心里,其实这并不是说对方心如铁石,而是你的方法错了。

人与人之间最大的距离,不是身体之间的间隔,而是心灵上的距离,想

要在实际交往过程中拉近两人之间的心理距离，就要学会关心对方最亲近的人。要想获得别人的喜爱，就要学会从对方身边亲近的人入手，对他的亲人多表现出一些关心和爱护，可以给对方一种“你很贴心，你很关心对方”的心理暗示。这样做你们之间的距离就会自然而然地被拉进，最后达到心灵相通的完美境界。

羽翼是个美丽大方的女孩，大学毕业后，她只身一人来到上海这座繁华的大都市。在这座充满诱惑的城市里，到处都是红男绿女，经过几年的磨炼，羽翼早已对这些情情爱爱心如死灰。

在大学里，羽翼有一个很好的男朋友，两个人的感情也很好，可最终，还是没有抵挡住物质的诱惑，毕业后，对方为了有一个好的发展前景，选择了回到家乡，就这样他们大学四年的感情，被残酷的现实粉碎了。

来到上海，羽翼只想忘记过去的一切，想让自己有个新的开始。时间如流水，一晃羽翼也已经年近三十，这时候她想找个男人让自己依靠。一位成熟稳重的男子闯进了她的生活。

羽翼被这位男子的成熟稳重深深地吸引了，在她的多方打听下，才知道这位名叫马俊的中年男子，是一家房地产公司的老总，可谓年轻有为，有一个五岁的女儿，婚姻早已破碎。

得知这些情况后，羽翼决定从马俊的小女儿入手。每次马俊邀请她一起吃饭的时候，她都要求马俊把女儿带上。这样几次后，马俊的女儿和羽翼慢慢变得熟悉起来了。自那以后，羽翼不管是看到女孩喜欢的洋娃娃还是漂亮的衣服，都会给她买，有时候，羽翼还会去幼儿园接孩子放学，然后带她到游乐场玩耍。

在马俊女儿的心里，早已对这位羽翼阿姨喜欢得不得了，有时候还会冲着羽翼叫“漂亮妈妈”，这一切马俊都看在眼里，他看到羽翼对自己女儿如此疼爱，心想羽翼肯定是一个贴心的女孩，能够如此待见自己的女儿，那她一定会对自己更贴心。事实也是如此，在马俊和羽翼结婚后，羽翼不管是对待

马俊，还是对待马俊的女儿，都一直是爱护有加。

其实，一开始羽翼并没有直接向马俊表达自己的爱意，聪明的她运用了心理暗示的方式。在她对马俊心生爱慕时，通过对马俊女儿的关心和体贴，来向马俊本人暗示，自己对他很体贴。而马俊也正是收到了羽翼的这种心理暗示，所以得出了羽翼是一个体贴温柔的女人的心理结论，进而使得他和羽翼之间的心理距离越来越近。

生活中这样的情况数不胜数，很多时候我们都会选择从对方最亲近的人入手，通过对这些人的关心和爱护，来向对方暗示对他的关心。在实际操作过程中，如果能够正确使用心理暗示的相处法则，那你在处理事情时就总会有意想不到的收获。

在实际生活中，如果你只是一味地向别人诉说你的情意，时间长了，对方会觉得你只是花言巧语，可是如果你能够不失时机地用行动来表示，那就会给对方更直接的心理暗示，以一种特别的方式来表达你对对方的爱意，这样才会收到好的结局。

想要表达对对方的体贴，不要只把眼光局限在对方身上，有时候把体贴投向对方身边比较亲近的人，比对他本人更有效果。所以在相处中，要想拉近彼此之间的距离，就要学会关心对方最亲近的人，以此来暗示对对方的体贴。

## 记住别人的姓名，让对方感觉被重视

在生活中，每个人都希望自己的名字可以被别人记住，在很多人的心里，如果自己的名字能够被别人记住，就代表着自己是被对方所重视的。所以记住别人的姓名也是拉近彼此之间距离的重要一步。

事实上，我们不得不承认，如果你觉得谁重要，一定会对他多加留意，至少会记住他的名字。所以，如果你能准确无误地叫出他们的名字，则是在告诉对方，你很在乎他，你很尊重他。谁也不愿意被叫做“那个谁”。

我们总希望别人能够牢牢地记住自己的姓名，如果有人能在见到你的时候，准确无误地叫出你的名字，那么你会感到惊喜，并因此而对对方心存感激。你会觉得对方在乎你、关注你。所以在很多场合，那些想拉近彼此之间心灵距离的人，能够准确的记住对方的姓名。

有一个男孩，他有一个很难记的名字，从小到大他的名字总是最后被老师和同学记住。所以一直以来他都觉得自己是被别人遗忘的，觉得自己从来也没有被别人重视过。

大学里，很多同学都喜欢用“小黑脸”来称呼他。因为他的名字很不好记，而且皮肤又比较黑，所以“小黑脸”成了他的代名词。对此，他一直很郁闷，甚至想到过要改名字，可由于父母的反对，改名字的事也就作罢了。

他觉得也许没有人会记得他的名字，自己永远都是不被重视的。直到大学毕业，班里也还是有好几个同学会把他的名字叫错。对此，他也早已习惯。

大学毕业后，他来到一家公司工作。刚开始心里有点紧张。可他回头一想：“我又不会被别人重视，也许他们连我叫什么都不清楚，那我怕什么呢。”他就这样安慰着自己紧张的心，一整天都在埋头苦干。

快下班的时候，公司老总通知要加班。这个男孩虽然心里一百个不情愿，可是又不敢表示反对，于是就打算吃完晚饭后继续工作。就在这时候，他办公桌对面的同事，清晰地叫着他的名字，邀请他一起去吃饭。听到对方叫自己的名字，男孩一时没有反应过来。对方看他没有反应，又说了一遍，这时男孩才反应过来，冲着对方笑嘻嘻地点点头。

自此之后，男孩一直都很喜欢和对方聊天，他们两人一起工作，一起探讨问题。在男孩的心里，就是因为对方曾叫出了他的名字，所以觉得对方是

重视自己的，进而觉得和对方的距离更近了一步，最后他们成了很好的朋友。

很多人在与别人相处中，老是记不住对方的姓名，有时甚至还会张冠李戴，也许有些人觉得这样没什么大不了的。其实不然，大家都有这样的心理，觉得如果对方能够准确地记住自己的姓名，就代表对方重视自己，而如果对方总是不能准确地说出自己的姓名，那他一定不重视自己。

在生活中，很多人都觉得人与人之间的距离遥远，没有办法拉近。在接近对方的时候总是觉得有一条跨不过去的心理鸿沟。假如在第一次见面的时候，你可以很快并很准确地叫出对方的姓名，那你就会传达给对方“他很重视我”的心理暗示，进而可拉近彼此之间的距离。

我们不得不承认，当一大堆人名出现在眼前时，我们最感兴趣、最开心的，是自己的名字，牢记别人的名字，并正确无误地叫出来，对任何人来说，是一种尊重、友善的表现，而且暗示对方，你很重视他。在谈话中，要刻意地提起对方的名字，以加深自己的印象。

要想让两个人在较短的时间内拉近心理距离，那么在见面后能够准确地记住对方的姓名，并以亲切的口气叫出对方的姓名，可以让对方惊喜不已，因为依照常理，能记住你名字的人不是你的朋友，就是你的亲人。记住对方的名字，进而用这种方法暗示你们之间的心理距离拉近了，就能取得完美的效果。

# 第4章　委婉表达批评与建议的心理暗示——完美表达对方难以接受的话

俗话说："金无足赤，人无完人"，现实世界里，没有谁能做到让人人都对自己满意，也没有谁对所有的人都满意。有时候，自己一句不经意的话，一个不经意的动作都有可能招致对方的不满情绪。然而，很多人面对这种不满时，却不知道如何去表达。一时的一吐为快，反而会伤了彼此的和气。但强制的压抑沉默又会让自己更加烦恼。在这种时候，心理暗示就是最好的选择，因为心理暗示是一种比较含蓄的方法，它不会伤害到对方的自尊，运用心理暗示来与对方沟通，能使对方从心理上真正认识到自己的缺点，进而表达出自己的不满情绪。

## 用夸赞的方法，暗示对方去培养某种优点

美国著名杂志《福布斯》的第一任总裁福布斯说："一个正常的人，在被表扬后，即使没有那么优秀，他也会做得更加优秀。"如果你想要改变你的亲人、朋友，那么就请你鼓励他、欣赏他，赞扬他还没有形成的优点，暗示对方去努力培养。表扬和鼓励相对于批评和责骂更能收到意想不到的效果。

我们不得不承认这样一个事实，谁也不喜欢被批评，相反，谁都喜欢被赞美。但是生活中，很多时候，我们不得不指出别人的错误。这时如果你能夸赞对方没有形成的优点，则会让对方受宠若惊，从而努力去培养，以免浪得虚名。

夸奖对方还没有形成的优点，是一种不满情绪的表达，是一种赞扬性的批评。因为你在这方面没有优点，甚至是严重的失误，是不可弥补的缺点。本应该受到批评，但是却受到了表扬，而且缺点成了优点。乍一听是在赞扬，实际上传递的却是不满。别人只是在强调这些方面，希望能引起你的注意。

王勇今年已是初三的中学生了，学习非常用功，成绩也总是排在年级的首位。可是他却有个很不好的习惯，那就是总爱迟到，为此老师没少批评他，可他就是改不掉这个坏习惯。父母和老师都很头疼。

新学期开始了，王勇依旧是每天早上迟到，新来的班主任姓王。对于王勇的这个问题，他再也没有批评过。一次，班上要选三好学生，王老师推荐了王勇。在向领导介绍的时候，一个劲地夸奖王勇勤学上进，而且还特意夸奖他时间观念特别强，对学习抓得很紧。

听到老师的夸奖，王勇感到特别惭愧，他经常迟到，老师还夸奖他时间

观念特别强。于是他决定一定要克服睡懒觉的毛病，再也不能迟到，要不然太对不起王老师的夸奖了。

从那之后，王勇再也没有迟到过，而且总是来得很早，学习也更加用功了。

王勇经常迟到，王老师自然知道，但是他没有批评王勇，而是表扬王勇很有时间观念，王勇受到老师的表扬，觉得心中有愧，于是极力克服睡懒觉的毛病，终于做到了不迟到，做到了王老师所说的时间观念强。王老师用夸奖代替了批评，暗示对方努力培养。事实上确实受到了事半功倍的效果。

夸奖对方还没有形成的优点，传递着一种期望，传递着一种鼓励。无功不受禄，对方白白承受了你的赞美，要是在这些方面再不作出点成就，着实对不起这份夸奖。因此，会加倍努力，以证明自己应该得到这份赞誉。

公司新来的销售员跑市场屡屡碰壁，对做市场营销失去了信心，他向公司递交了辞呈，公司的董事长得知这个消息后，找到了这位销售员，对他说："你是很有闯劲的人，对销售有自己的见地，将市场分得很细，对客户很细心，就这么离开公司，实在是太可惜了。"销售员低着头，满脸羞得通红，不敢抬头。

听公司的董事长这么表扬自己，他觉得实在是受之有愧，因为他知道自己缺乏闯劲，对市场没有作过细分，对客户也不够用心。很快，他打消了辞职的念头。他说，无论如何，我也要做到董事长所说的那样，这份表扬不能白白承受。

很快，他从失败的阴影中走了出来，以饱满的热情重新投入到工作中。这次他没有蛮干，而是对市场作了进一步的细分，把客户当做衣食父母伺候着。经过他的不懈努力，销售业绩直线上升，最终成了全公司最优秀的销售员。当董事长再次夸奖他的时候，他露出了得意的微笑。

故事中的董事长知道销售员并没有把工作做到位，但是他没有批评他，而是表扬了他没有形成的优点，通过表扬的方式表达了自己的不满，也表明

了自己的希望,暗示销售员去努力、去培养。销售员为了受之无愧,努力迎合这份表扬,终于扬眉吐气地接受了这份赞扬。

在表达对对方的不满情绪时,不要直接抒发不满情绪,这样做只会伤了彼此之间的和气,同时还达不到促使对方进步的目的。如果能恰到好处地夸赞对方还没有形成的优点,借此暗示对方去努力培养、尽力完善,既表达了自己对对方的不满,还暗示了希望和鼓励,可谓是一举两得。

## 夸赞对方的缺点,暗示对方过犹不及

乐极生悲,任何事情如果做过了头,就会变成反例。所谓过犹而不及,如果超过一定的限度,善良会变成愚蠢,天真会变成白痴。在生活中,很多人只是一味地低头追求,而忘记了过犹不及的预言。

表现自己的优点可以让人更容易了解自己,但是如果不能把握好度,表现得过多,就会变成骄傲,惹人讨厌。这时候,我们不妨采用赞扬对方优点的方式,来提醒和暗示对方,传递你表达过头了,引起别人讨厌了的信息。这样既不会伤害到彼此之间的和气,还可以很好地表达自己的不满情绪。

小张从小就很会说话,叔叔婶婶们都很喜欢他。上高中的时候,小张是班里的宣传委员,每次有什么事情,他都会站在讲台上大讲特讲。

小张总爱像个领导一样训话的习惯一直没有改。进入大学后,由于天生爱玩爱凑热闹的性格,他当上了大学生记者团的组织委员。担任这样的职务,自然免不了要在很多同学面前发言,免不了组织同学们参加活动。

可是让大家不能接受的是,每次小张发言都会长篇大论,虽然他的文采很不错,说话也很有韵味,可是说的太多就会让人厌烦。而面对这种情况,同学们又不好意思多说什么,毕竟小张是组织委员。

又到了记者团开组织会议的日子，这天其实很多同学都不愿意去，但又碍于小张亲自打电话通知，同学们也就硬着头皮前往。会议刚一开始，小张就站在前面发言了。先是说今天请来了某某报社的新闻记者，为大家答疑解惑。可是半个小时过去了，小张还是没有请这位记者发言，他自己还在那里大发感慨呢。

那位新闻记者看着这种情形，哭笑不得，有几次还很无奈地看了看表，而这一切似乎小张都没有看到，他正在那里满怀激情地发表讲说。这时候，这位新闻记者实在听不下去了，就对小张说："小张你的口才真好，能一口气说这么长时间，来之前听别人夸奖你呢，我都不相信，这次要不是亲眼看见，我还当他们吹牛呢！"

听完这话，小张一下子收住了自己的话匣子，并转过头对下面的同学们说："下面有请某某记者讲话。"说完后，台下一片掌声。

小张其实很有口才，每次发言他都是出口成章，滔滔不绝，而且他的语言风趣幽默。可是就是小张自己把握不住说话的度，本来很有韵味的发言，由于小张自己长篇大论，最后使得同学们都没有兴趣再听下去。后来，由于那位新闻记者的"夸赞"，使得小张明白了过犹不及的事实。生活中像小张这样的人很多，有时候人们对他们的长篇大论都很不满，但碍于颜面，总是一味地硬着头皮对待。其实，在这种情况下，要想不伤和气地表达对对方的不满，最好的方法就是夸奖他们的口才实在是太好了。

口齿伶俐本来是优点，但如果对方口齿伶俐得没有度的限制，那就会适得其反。面对这种情况，要学会先夸赞对方口齿伶俐的优点，借此来暗示对方过犹不及的现实。

人在表现自己优点的时候，都希望得到别人的肯定和认可，可是如果这种认可已经演变为人人皆知的事实的时候，你再表扬，无疑带有讽刺的意味了。尤其是对方一个劲地展现个没完没了的时候，你的赞扬对于对方来说，无疑传递了这样一种信息："我很反感，你赶快停止。"

比如一个人非常热情，总是喜欢帮助别人，但是却表现得太过火，不管对方需不需要，他都会上去帮一把。有时候拒绝都拒绝不了。这时候，往往能听到这样的表扬："你真是太热情了，太热情了。"听起来是在表扬，实际上是在表达一种不满的情绪。

所以，如果你想对别人的没完没了表达不满，那么就去赞扬他吧，用真诚的态度去赞美他。赞美比批评更能奏效，而且能将不满的情绪表达出来，传递过去，而又不伤和气。这样的赞美，对方没有理由生气，但是也是批评，对方不得不接受。

## 不经意地自言自语暗示出对他人的不满

越是亲近的人，越不容易表示不满情绪，如果自己掌握不好方法，就会伤害两个人之间的感情。对此，很多人都会选择得过且过。其实，想要达到既表达了对对方的不满，又不伤和气的理想效果并不是没有可能。可以自言自语地表达出对对方的不满，因为你是在自言自语，没有针对对方，但是又是在说对方的缺点，对方自然能意识到。

人们都不太容易接受直接的指责，因此，你在表达自己不满情绪时，以一种无意的心态说出，更容易让对方接受。比如，你自己觉得这件事对方做得不对，但又不好直接说出来，这时候你就要学会对自己讲，让对方听。因为没有针对性，所以没有攻击性，自然就不会有反击，但是却有暗指对象。一般对于这种情况，对方更容易从心理上意识到你对他的不满情绪。

小姚和小史是室友，而且还是很要好的朋友。两个人一起上自习，一起吃饭，简直到了形影不离的地步，用一个形象的比喻，他们是一个硬币的两面，谁也离不开谁。

虽然关系很亲密，无话不说，但小史对小姚的一些做法很不满意，不过碍于两个人的关系，总不好意思表达。

两个人一起上网，一起吃饭，自然而然涉及到钱这个敏感问题。事实上，他们俩都不是那种斤斤计较的人，可是小姚有时候总是忘记带钱，这让小史觉得很无奈。

这次，小史和小姚又一起去网吧上网，付钱的时候，小姚还是那句老话："你先帮我付了，回去给你。"小史就接着说："好吧。"小史一边付钱，一边自言自语道："有些人总是不兑现承诺，让人很无奈。"

小姚站在身后，听得一清二楚。小史付完钱，对小姚笑笑说："付过钱了，走吧，我们去上网。"

当天晚上回去，小姚就把当天上网的钱付给了小史，小史尽管非常愿意接受，但是他还是故作谦让地说："你看看，咱俩多好的关系啊，还提钱干啥？"

小姚不好意思地说："这段时间，我出去的时候总是忘了拿钱，让你一直付账，实在不好意思。"

小史说："你看你这不是见外了吗？咱们之间不分这么细。"

小姚好说歹说硬把钱塞到了小史的手里。

搪塞不过，小史顺水推舟，接了小姚递过来的钱。

自此以后，小姚每次都会把钱及时还给小史，两个人的关系也比以前更铁了。

其实，小姚一直以来都没有意识到自己的错误，也没有意识到小史对自己的不满情绪，在两个人又一次结账的时候，小史以自言自语的方式，说出了对小姚的不满，小姚听到后意识到了自己的不足。小史以这样的方式，来表达自己的不满情绪，既没有伤害两个人之间的和睦气氛，又很好地传达了自己的感受。

生活中，不论是我们不满意别人的行为，还是不满意别人的语言，较好

的处理方式,便是以自言自语的方式来表达情绪。由于是自己身上的缺点,自然比较敏感,也会第一时间领会别人的情绪。这样,你是在自言自语,没有针对性,别人也有面子,也有台阶下。避免了针锋相对、伤害彼此的感情。

相对于别人的嘴巴,人更愿意相信自己的感受。当你意识到由于自己的过失,导致别人受到了伤害,内心会很愧疚。事实证明,自言自语,不经意间说出对对方的不满来促使对方改变,其效果要远远高于针锋相对地指出对方的错误。这是因为人有逆反心理,你越指责对方,对方越不可能按照你的意愿去做。

所以在生活中,想要不伤和气地表达对对方的不满情绪,可以用自言自语的方法,来暗示对方,引起对方的注意。其实这种方法"攻击"的是对方的心理防线,从心理上直接暗示对方,有很多时候,含蓄比直白收到的心理效果要好很多。

## 表现淡漠,暗示让他人自我反省

在人际交往中,如果自己对对方有不满情绪,可以在相处过程中表现出对对方的冷漠,不要过度地关注对方,一改自己往日热情好客的生活态度,表现得淡漠,使对方意识到问题的存在,从而更好地在自己身上找毛病。此种表现,可很好地传达了自己的不满情绪,要暗示对方进行自我反省,要改正自己的缺点和毛病。

当然,人和人之间并不是都能用冷淡来表达不满,关系不到一定程度,是不能用的,即使用了也没有多少效果。一般情况下,在亲人或是亲密关系之间比较合适,因为只有他们才能感受到你的情绪,感受到你的热诚和冷淡。

小明是家里的独子，爸爸妈妈对他宠爱有加，不管小明提什么要求，他们都会尽可能地满足他。不论去哪儿，他们都会把他带在身边。父母对小明的爱，几乎到了“含在嘴里怕化了，捧在手里怕掉了”的程度。在这样的生活环境下长大，小明的性格变得很霸道，也很自私。

李艳是小明的表姐，比小明大四岁，以前对小明很关心，小明也很喜欢和这位表姐一起聊天，打游戏。这次李艳来到小明家，她发现小明比以前更霸道和自私了，对此李艳也不好直接指责小明，毕竟自己是客人，而且小明的父母都没有责怪他，自己又凭什么指责他呢？

后来，她想了个办法，打算不再理会小明，让小明自己意识到自己的不足。于是接下来的几天里，李艳不再去小明的房里和他聊天，有时候小明穿了件新衣服或是换了个新发型，跑来让李艳看，李艳头也不抬地说：“你觉得好就好。”小明说话的时候，李艳也显得漠不关心。

就这样过了没几天，小明再也没有找李艳。小明的妈妈好奇地问小明是怎么回事，小明低着头说：“可能是我太霸道，太自私了吧，表姐看不惯我的行事作风，所以就不理我了。”

李艳在处理这件事情的时候，运用了心理暗示的手法。对于小明行事作风的不满，她并没有直接去指责小明，也没有将这种看法告诉小明的父母，而是选择采取对小明关注淡漠的态度，来暗示小明进行自我反省。当小明发现表姐不再像以前那样关注自己的时候，他就开始反思自己的行为。其实这就是李艳的心理暗示所要达到的效果。

在生活中，这样的事情很多，很多时候我们自己不方便直接向对方表达自己的不满情绪。这种时候，不妨用冷漠来暗示对方，让对方意识到自己的错误。别人不会无缘无故地对你冷淡，如果对你冷淡了，那肯定是你什么地方伤害对方了。你应该自我反省，找到问题的根源。

王辉和刘晓清是一对情侣，他们俩感情非常好，常常出双入对，让人好生羡慕。他们从来没有红过脸。这让人几乎不能相信，但是事实如此。究

其原因，是他们从来不会直接挑对方的毛病，而是用冷淡的方式暗示对方，让对方进行自我反省。

这天，王辉因为睡懒觉，没有准时赴约。害得刘晓清在公园里白白等了一个小时，当王辉急匆匆地赶来时，刘晓清并没有因此和王辉吵架，而是像什么事情都没有发生一样，和王辉一起游玩。

但是，很快王辉就感觉刘晓清有问题，因为她只顾着自己开心，很少和他进行交流。以前他们一起玩的时候，刘晓清总会开心地望着他哈哈大笑。今天刘晓清依旧在哈哈大笑，非常开心，但是王辉却捕捉不到刘晓清的眼神，似乎对方一点也不在乎他。

王辉叫住了刘晓清问："晓清，你今天怎么了啊？总感觉不对。"

刘晓清笑着说："没什么啊，不是好好的么，有什么不一样。"

王辉说："不对，我总感觉你有点不大对。"

刘晓清说："没事，别瞎想，走，我们去玩。"说完，刘晓清独自过去玩了，王辉站在原地丈二的和尚摸不着头脑。突然，他一拍脑门说："我怎么这么笨呢，晓清白白等了我一个小时，我还没有给她道歉了。"

于是他跑过去，把刘晓清拽过来说："晓清，我错了，我不该睡懒觉，让你白白等我一个小时，我给你道歉。"

刘晓清点了点头，拉着王辉的手说："走吧，走吧，快过去玩，你看大家玩得多开心啊。"

故事中的刘晓清并没有因为王辉的迟到而责备和质问，而是采取了冷淡对方的方式，让王辉自己去寻找问题，自我反省。这样，避免了一场争吵，也让王辉认识到了自己的错误，认识到了对刘晓清的伤害。

用冷淡来暗示对方反省，能够使我们在不伤和气的感情氛围中，恰到好处地向对方表达我们的不满情绪。借助人的心理这个最感性的桥梁，适时地向对方传达不满情绪，使对方能够在不扫颜面的情况下，对自己的缺点和错误进行自我反省。冷淡是一种含蓄的表达方式，可以在不伤害对方自尊

的前提下，达到表达自己不满情绪的效果。

## 搭幽默的顺风车暗示对方的缺点

幽默是人们相互交往时的一种情趣表现，是人与人情感交流中的润滑剂，可以帮助人们在某些复杂的环境中，缓解气氛，摆脱难堪或尴尬。因此，在向对方提意见的时候，不妨用形象化的比喻幽默地将对方的缺点表达出来，在这种愉悦的气氛中，对方意识到自己的缺点，而且愉悦地接受，从而加以注意和改正。

用幽默的表达方法，将对方的缺点形象化地表达出来，可以避免过于严肃的指责和埋怨，也避免了彼此之间的尴尬，避免了伤害感情。比如对方总是太懒，在向对方暗示的时候，不妨学几声猪叫。这样对方知道了自己的毛病，再加上你形象化地表达，他会愉悦地接受你的批评。

张震是一个公司的小职员，他是父亲是公司的老板，张震总是一副无所谓的样子，整天不干实事，反而对公司的同事吹毛求疵。同事们都是敢怒不敢言。

最近公司新来了一位同事，叫做王刚。王刚学历高，而且专业对口，更重要的是他工作能力很强，所以很快被提升为主管。对张震来说，这是一个不小的打击。

刚开始，王刚不知道张震的特殊身份，不管做什么事，都是一视同仁。可是尽管工作做得很出色，却总是被领导批评。后来，他才知道，原来是因为没有对张震“特别照顾”。

明白了事情的真相之后，王刚也对张震礼让三分。可是这样一来，张震更加嚣张了，根本不把王刚这个主管放在眼里，还时不时地羞辱他一番。王

刚忍无可忍，想发作，可是转念一想，似乎不太合适。经过一番思考，王刚想出了办法。

这天，张震在上班时间，约了一帮哥们出去喝酒，王刚很生气，但是也很无奈。到了下午下班的时候，张震醉醺醺地摇晃着进来了。王刚笑着走过来，说："张总真是太辛苦了，下次这种事情，你就打发我好了，我一定给你办得好好的，绝对不会再让你受这个苦。"张震酒醉心里明，他自然能听明白王刚的话。王刚没有当众批评张震，这让张震感激不尽，毕竟私自旷工去喝酒不是小事，要是被他爸爸知道了，免不了要挨训。

为此，张震很不好意思，但是当面承认错误，多少有点失面子。于是他接着王刚的话说："好啊，以后这种事就交给你了，太伤身体了，以后坚决杜绝。"

王刚听明白了，这是张震在给自己保证呢。于是也没再追究。

从那之后，张震对王刚逐渐地尊敬起来。工作态度也慢慢好了起来。

故事中，王刚对张震的严重错误没有批评，而是通过幽默的关心，传递了对他的不满。张震明明是自己的属下，却被称呼为"张总"，将"矿工喝酒"说成是"辛苦了"，显然是在用反差表达幽默，而且通过这个称呼和"肯定"，表达了对张震的严重不满。同时说"以后这种事情我替你办"表面上表达的是关心，实际上传递的是严重的警告。而且代替别人喝酒，听上去也惹人喷饭。

用幽默的方式来表达对对方的不满和意见，可以避免针锋相对，又能让对方认识到自己的错误和缺点，可以说是批评别人的好办法。由于是用幽默的口气在说话，所以双方的神经都很放松，而且口气带有调侃，没有严肃的指责，也能让被批评者心悦诚服地接受。

很多时候，人在批评别人的时候，总是咬牙切齿，情绪激烈，殊不知你的激烈同样会激起别人的激烈，这样争吵就难免了。即使对方错了，也会和你死扛到底，或许有时候是为了面子。所以，如果你能用幽默的方式，暗示对

方的不足和缺点，对方也会以一种平和幽默的态度，承认自己的错误。这样既批评了对方，保全了对方的面子，又避免了正面冲突，可谓是一举三得。

## 用正确的范例暗示对方的错误

很多时候，对方犯了错误，你不好意思直接指出来，但不说又很为难。这时候你可以做个正确的范例，让对方在看到正确的做法的同时，意识到自己的错误和不足。不用你再多说什么，对方自然能在比较中清楚地看到差别，你的做法是对的，那么他的做法就是错的。

人都不愿意承认自己比别人差，即使自己真的做错了，也不希望别人说。毕竟被人否定是一件让人难受的事。用正确的范例来暗示对方的错误，不要去否定别人，但是一定要肯定自己，通过明显的反差对比让对方意识到自己的错误。这远比直接指出对方的错误要高明得多。也不会引起别人的不满和抱怨。

赵杏大学毕业后，来到一家药厂做实习员工，由于他学的是医药专业，公司安排他去跟药剂师学习。

这天，药剂师在配一种中药，赵杏在一旁学习，药剂师每做一步，都要认真叮嘱，赵杏学习得也很认真，师父所说的话，一字不落地记在了本子上。配完一服药之后，药剂师让赵杏复述每一步的重点和要点。

但是，赵杏说不清楚，他只是记在本子上，而没有记在脑子里。药剂师明显很不高兴，因为他觉得赵杏态度不端正，自己认认真真地教，而对方却一问三不知。但是他还是忍住了火气，又做了一次示范，这一次赵杏眼睛一眨不眨地盯着，也认认真真地把药剂师的叮嘱记在了脑子里。

之后，药剂师再次询问的时候，赵杏对答如流。药剂师很高兴，他让赵

杏来配一服药。赵杏按照步骤和要点,认认真真地配起了药。过了一会儿,赵杏配完了药,将药剂师叫过来检查,药剂师仔细一看,赵杏将好几个配药的流程颠倒了,而且还放错了剂量,他刚要发作,但转念一想,对方毕竟是第一次接触,出现这样的情况也是正常的。

于是他二话没说,把赵杏叫了过来,让他仔细地看。药剂师又认认真真地配了一服药,而且在赵杏出现问题的地方认真地强调和叮嘱。赵杏在看师父示范的时候,才发现了自己的严重失误。

之后,赵杏又按照师父所教授的步骤,认认真真地配了一服,药剂师再次检查的时候,露出了满意的微笑。

赵杏犯了严重的错误之后,药剂师并没有批评他,而是重复做了几次示范,在示范中,赵杏认识到了自己的错误,并认真学习,最终将事情做正确了。事实上,药剂师的正确示范无疑从反面说明了赵杏的错误,表达了对赵杏的不满,否则药剂师便不会再做示范。

用正确的案例给予对方指导,暗示对方的错误,让对方得以及时地更正错误。事实上,任何人都会犯错误,犯了错误,最重要的是及时更正,而不是一味地纠结于错误,对别人进行批评教育。

谁也不愿意承认自己比别人笨,同样也不愿意被别人批评。事实上,你批评了对方,对方心里不舒服,带着情绪做事情,即使把事情做对了,也觉得失去了乐趣,从而产生了抵触的情绪。不但不能完美地把事情做好,还有可能犯更严重的错误。

因此,当别人犯了错误之后,不要去批评教育,这时候你最该做的就是做个正确的示范,让对方在对比中认识到自己的错误,从而在正确范例的指引下,改正自己的错误。这样既能让对方把事情做对,又不会产生对抗情绪。这种方法是很含蓄、很礼貌的暗示,在人们的心理上也更容易接受。那么,在具体的操作中,应该注意哪些问题呢?

1. 所做的示范要准确无误

你做示范的时候应注意，所做的示范一定要保证是正确无误的，否则对方即使跟着你学了，跟着你做了，也是错的，这样你的形象就会在对方的心里大打折扣，试想，谁还愿意跟一个功夫不够扎实的师傅学习呢？

2. 要以暗示对方更正为目的

给别人做示范的时候，要以暗示对方更正为最终的目的。在关键时候，要慢一些，要叮嘱对方该注意的事项，这样对方才能更好地掌握和领会。如果对方有不对的地方，要及时提醒，但是不要去批评。你的正确示范本身就是对对方错误的否定。事实上，对方就是因为做错了才跟你学，要是做对了，自然没有必要示范了。

## 批评同类错误影射对方的错误

有时候，我们可以通过批评同类的错误，进而表达对对方的不满，暗示其所犯的错误。因为没有明确指向，即使对方不愿意听，或者是有想法，也不会直接反击你。但是，由于所批评的错误和对方有同类性，所以即使是最笨的人，也能感受到这份责备。

所以在生活中，如果别人犯了错误，自己不好意思直接指责和批评的时候，不妨批评和对方所犯的错误同类性质的错误，把你的不满和指责委婉地传递给别人。当对方领会到你的不满和意见后，自然会注意，会更正。

小雨和小云家是邻居，而且他们两个人又是同班同学，更巧的是他们还是同桌。由于有这么多“巧合”，所以小雨和小云两个人经常在一起上下学。

小雨的头脑很聪明，可就是不用功，而小云却是那种刻苦钻研的孩子。自然而然，时间一长小雨的学习就落后了，而小云的学习成绩却是稳步上升。

眼看期中考试又到了，小雨急得像热锅上的蚂蚁，而小云却胸有成竹。

考试当中，小雨乘老师不注意，将小云的试卷完完整整地抄了一遍。试卷发下来之后，小雨考了96分，对此，小雨很满意。可是在周末班会上，小雨却无地自容。

小雨的班主任先是总结了这次考试。之后提到了考场纪律的问题，班主任说："在这次考试中，有好几位同学的试卷有抄袭的痕迹。"说完，老师讲了一个故事。

古时候有一个公子哥，平日里不喜欢读书，读了好几年书，连自己的名字都不会写。但是他很圆滑，即使自己肚子里没有半点墨水，却打通了上面的关系，贿赂了主考官，最终以第一名的成绩考取了功名。

但是，他毕竟胸无点墨，更不是当官的材料。不但无法通识上级下发的官文，也无法对州内百姓进行管理。尽管每次他都能想办法将事情处理得恰到好处，但是纸里包不住火。皇帝在一次微服寻访的时候，亲眼目睹了他的草包行为。

后来，这个来路不正的官员得到了应有的下场。

说完后，班主任说："我知道这次你们当中有人抄袭了别人的试卷，你们要想清楚，这样做究竟是为了什么，我可不希望你们像那位弄虚作假的公子哥一样，被自己的小聪明所害。"

听完班主任的话，小雨低下了头，原来班主任早就知道他的成绩是抄袭得来的。

班主任心里很明白，小雨的成绩是抄来的，但他并没有直接批评小雨，而是通过讲故事的方式批评了同样错误的公子哥，通过对古人的批评，进而暗示小雨的错误。老师没有直接指责小雨的抄袭行为，而是用事例本身告诉同学们，抄袭终究会贻害无穷。

如果发现对方犯了错误，而这个错误恰好别人也犯过，那在指出对方错误的时候就要学会用影射的方法，通过批评同类错误，进而暗示对方。用这种方式处理问题，很容易让别人接受，同样也不会破坏对方的外在形象。那

么，在通过批评同类错误来暗示别人的时候要注意哪些方面的问题呢？

1. 所选的案例和被批评者所犯的错误有共性

在批评同类错误暗示对方的时候，要注意你所批评的错误和对方所犯的错误有共性，这样才能起到杀鸡给猴看的效果，否则，你费了很大力气在暗示对方，对方却因为事例没有共性而感受不到，那么这样的暗示就起不到应有的效果。

2. 不要掺杂个人感情和攻击、侮辱性的言语

批评同类错误时，要注意不要掺杂过多的个人情感，批评的目的是为了暗示对方，让对方意识到错误，从而改正错误。如果在批评同类错误的时候，掺杂了过多的个人情感和攻击、侮辱性的言语，被批评者则会感到是在攻击他、羞辱他。这样就失去了暗示的作用。

3. 批评要适可而止

除此之外，还要注意，批评要适可而止，即使是在批评同类的错误，对方既然能感受到你的暗示，那么这种暗示也应该适可而止。如果一直没完没了地批评下去，会给对方心理上造成很大的压力，觉得你不依不饶，不肯原谅他。这样的暗示就会起到反作用，也就失去了暗示对方，促使其改变的功效。

# 第5章 含蓄地回绝对方的心理暗示术——不伤和气地拒绝他人

现实生活中，几乎所有的人都会遇到不尽如人意的人和事，比如有时候我们不喜欢某个人，但对方总是千方百计地想和自己拉近距离；我们不想答应别人的某种要求，可对方总是想方设法地纠缠自己。面对这样的情况，想直接拒绝吧，又怕伤害了对方，结果使自己苦恼不堪。其实，现实就是这样，不少人面对对方诚恳的态度，很难将“不可以”、“不行”这样的字眼放在对方面前，这时候一种含蓄的心理暗示，就是你拒绝对方的最佳选择。因为运用含蓄的心理暗示，不但把自己不愿意的本意传达给了对方，又不会伤害到双方之间的微妙关系，还不会使自己陷入两难境地。

## 吹捧对方，暗示想要拒绝对方的请求

很多人人缘好，总觉得拒绝对方是一件令双方都很尴尬的事情。将“不可以”、“不行”这样的字眼放在对方面前，总觉得不合适，会伤害彼此之间的感情，会使彼此之间的关系疏远。但是承诺下来又做不到，因而会陷人深深的自责当中无法自拔。那么这时候，不妨用吹捧对方的方式来向对方传达你不想应允的情感。

吹捧对方，让对方明白自己很了不起，很能干，很有本事。那么无疑是在告诉对方，你这么有本事，这么能干的人都做不到的事情，我一个无名小辈怎么能做得到呢？所以，当别人听到你一个劲地吹捧他的时候，自然明白你不愿意应允。

小张是上海财经大学的一名高材生，毕业后没有选择回家乡，而是留在了上海。他觉得好男儿志在四方，自己应该多闯荡闯荡。

于是他每天都东奔西走地参加招聘会，有时甚至拿着简历到那些大公司推销自己，可每次都是无功而返。转眼大半个月过去了，看着自己口袋里的钱越来越少，小张心里十分着急。

就在小张一筹莫展的时候，一个偶然的机会，他碰到了自己的师哥。在两个人的交谈中，小张得知对方现在在一家大公司做行政助理，于是小张就试探性地问：“你现在是行政助理，帮我推荐一下吧。我现在快要睡大街了。”

听了小张的要求，师哥笑着说：“你是堂堂的学生会主席，口才好，领导能力强，我一个无名小卒，哪有本事给你推荐工作啊。”

小张笑着说：“哪里哪里，我说的是实话，我现在真的需要一份工作。”

师哥故作惊讶地说：“不可能的，你相貌堂堂，一表人才，又是名牌大学

毕业,在学校也得过很多奖励,曾经还是学生会主席,而且你的专业能力也很棒,人又有闯劲,很多企业都需要你这样的人才。”

听到师哥这么说,小张不再提推荐工作的事情了。和师哥留了个联系方式,就匆匆地告别了。

也许看到这里,你很好奇,师哥的那些话明明是在夸赞小张,这就说明他愿意帮助小张。其实不然,师哥的那些话是在称赞对方没错,但是也是在暗示对方,我无法帮你,像你这么优秀的人都找不到工作,那我更没有办法为你推荐工作了。

采用吹捧对方的方式来表达你的拒绝之情,在强调对方优秀的同时,弱化了自己的软弱无能,那么对方自然不好意思再请求得到你的应允了。这样可避免因直接拒绝对方,而造成对方的心理落差和彼此之间感情的裂痕,同时也避免了委屈应允所带来的伤害。那么,在用吹捧的方式来暗示拒绝别人的时候,要吹捧哪些方面呢?

1. 吹捧对方的能力很强

按照惯例,能力强的人是不可能请求能力弱的人帮忙的。正是基于这种基本的心理定式,所以,在拒绝别人的时候,不妨用一些夸张的词语来吹捧对方的能力,让对方也承认自己的能力比你强,那么既然能力强,自然就没有必要向能力弱的人请求帮助了。可以将自己锁定为弱者,需要别人的帮助,因而没有能力帮助别人。

2. 吹捧对方的丰功伟绩

每个人的一生中,总有很多事情值得骄傲,值得向别人炫耀。即使是最失败的人也有值得别人肯定和赞许的地方。因此,在想要拒绝别人请求的时候,不妨吹捧对方的丰功伟绩,以此来表达对别人的钦佩和仰慕。暗示对方,既然你这么伟大,这么棒,那么自然没有必要让我来帮助你了。

3. 吹捧对方的现状

社会是一个金字塔,比上不足,比下有余。所以,当你不愿意应允别人

的时候,不妨吹捧对方的现状。吹捧对方的事业,吹捧对方的家庭。吹捧对方的现状,无疑暗示对方你很好,你很棒。那么我自然没有必要也没有可能帮助你了。

## 说客气话,暗示想和对方疏远关系

生活中我们经常会遇到别人的请求,直接拒绝对方似乎觉得不怎么妥当,而且会伤害彼此之间的感情,让双方都很尴尬,但又不愿意答应对方,受委屈。这时候,在和对方的谈话中,多说一些客气话,以此来告诉对方:我们两人之间并非那么亲密无间,你的事情不是我的事情,我不想为你受委屈。

客气话一般都是在彼此陌生的两个人之间说,对方突然和你客气起来,那无疑是将你摆到了陌生人的位置上,既然是陌生人,就没有理由要求我答应你什么。因此,说客气话是拒绝别人的好办法。

大学毕业后,小李来到一家公司工作。因为小李学的是会计,在公司管理的是账目,所以,总有一些人想方设法想从小李这里多报销,但是每次小李都很友善地拒绝了。为此,小李得罪了不少人,公司很多人见了小李都甩白眼。

一天,小李在办公室总结年度账务,公司材料部张主任走了进来,笑呵呵地说"小李,下午有时间吗?咱们一起吃个饭吧。多长时间了,咱俩也没有好好聊聊。"小李当时也没有多想就答应了。

这位材料部的张主任是小李以前的邻居,没少帮过小李。下班后,两个人来到饭店,这天张主任非常慷慨,点了很多菜,待到三杯酒下肚后,张主任才说出了自己的真实意图。原来今年公司曾采购过一大批建筑材料,这件事主要由张主任负责,今天请小李吃饭,目的就是希望小李可以帮自己多报

点账。

小李明白了张主任的意思，并没有当场拒绝，而是笑着说："一定，一定。"嘴上虽然这么说，心中却很为难，他知道绝对不能答应，但是又不知道该如何拒绝。这次饭局之后，张主任总是到小李的办公室转悠，对此，小李也总是很客气地对待张主任。

这天，张主任看办公室里没有别人，笑着说："小李，你看我上次跟你说的那事……"

小李抬起头说："哦，原来是张主任啊，您说的是什么事啊？请您再说一遍，好吗？谢谢。"

在说这话的时候，小李将平时称呼的"你"改成了"您"，而且用上了"请"，最后结束的时候，还说了"谢谢"，这些客气的词，让张主任感觉很不舒服。他笑着说："小李啊，你今天是怎么了，怎么还跟我客气起来了呢？"

小李笑着说："张主任您好，有什么我可以为您效劳的，您直接说，我一定为您办到。"

张主任明白了，这是小李在故意和他疏远关系。但是他还是不想就此放弃，凑近窗口说："你看，我那事你能给办一下吗，材料我都拿来了。"

小李故意说："您说什么？您能大声点吗？我没听清楚，不好意思。"

张主任没再说什么，悄悄地走了。从那以后，张主任再也没有提过这件事情。

故事中的小李没有直接拒绝张主任，而是在说话的时候用了很多客气词，这让张主任感觉到彼此之间的距离瞬间远了很多。既然关系疏远了，那么就不可能为他办事情了。事实也是如此，小李成功地利用客气话，让张主任感觉到了拒绝的意思。

在生活中，我们都会面对这种窘境，就要像小李一样，学会多说客气话，让对方感受到你的拒绝而不好意思再来为难你。那么，到底该怎样用客气话来拒绝别人呢？下面是几点心理暗示的策略和技巧，值得借鉴。

1. 说客气话的时候态度要严肃

在用客气话疏远对方的时候，一定要注意，说话时的态度一定要严肃一些，让对方感觉到你是很认真地在跟他说话，而不是开玩笑。关键时候，不妨将你的话重复两遍，让对方明白你的态度。你言语上没有拒绝，但是在态度上拒绝了对方。

2. 口气要缓和，并要坚定

在用客气话疏远对方的时候，说话的口气要缓和一些，不要为了表达拒绝的意思而咬牙切齿，如果你的口气带有情绪，势必引起别人的不满，从而和你发生争吵。所以，说话的口气一定要缓和，但是要坚定。暗示对方不可能再有回旋的余地。

2. 要盯着对方的眼睛

说客气话疏远对方的时候，要用眼睛盯着对方，用眼神暗示对方，我很认真，我问心无愧，我的决定是经过深思熟虑的。这样对方从你的眼神，从你的口气，从你所说的客气话中自然能判断出你的意思。

## 假装糊涂，暗示拒绝回答问题

生活中，我们发现，有些人在你问他事情的时候，总是顾左右而言他，答非所问，在你说“东”的时候，他总是纠缠在“西”上。这样的人其实不是真糊涂，而是在装糊涂。他不想回答你的问题时，就会答非所问。

其实，这种装糊涂的状态，暗示他不想回答你的问题。因为不想拒绝你，让你难堪和尴尬，所以将谈话的话题转移到别处，用顾左右而言他来敷衍你。

明明已经七岁了，正在上小学。明明的学校离家比较远，而且爸爸妈妈都忙于工作，由于下班晚，所以很多时候他总是最后一个被接走。妈妈总是

不断地向明明强调："陌生人接你，你不要跟他们走，只有爸爸妈妈接你时，你才能离开学校。"

明明牢牢地记住了妈妈的话，事实上，明明是个很聪明的孩子，懂得用答非所问来拒绝别人。

一天，明明放学后，一个人站在学校门口等妈妈来接。这时候，学校门口来了一位长得很漂亮的阿姨，她蹲下来问明明："你叫什么名字呀？你怎么一个人站在这里呀？你妈妈没来接你吗？"明明笑嘻嘻地说："阿姨，你长得好漂亮呀，我饿了，你可不可以给我买个汉堡呀？"

阿姨笑着说："那你先告诉阿姨，你叫什么名字，你妈妈叫什么名字，我就给你买汉堡。"小明说："我是我们班的小英雄，上次我从马路边救了我们班一名同学，老师都表扬我了。"听到这，阿姨很无奈，不管怎么问，明明都不肯说自己的名字。

这时候，明明的妈妈来了，看到明明面前有一个背影，三步并作两步冲上去将明明拉了过来，结果阿姨一转头，她才发现原来是明明的姑姑。

原来，姑姑刚从国外回来，早上明明的爸爸嘱咐她来接明明，可她只是在明明很小的时候见过他，七八年过去了，记忆早已模糊，所以才出现了学校门口的那一幕。这时候姑姑问明明为什么不回答自己的问题，明明鼓着小嘴说："妈妈说不可以跟陌生人走，也不可以随便回答陌生人的问题。可是我很饿，想让你给我买个汉堡。"听完这话，姑姑和妈妈哈哈大笑起来。

故事中的明明不愿意回答陌生阿姨的问题，所以，当对方问他的时候，他选择了装糊涂，以此来拒绝回答问题。生活中，我们也可能会遇到这样的事情。有时候，涉及一些隐私问题，如果直接拒绝回答对方的问题，可能会显得自己太没有礼貌，这时候就需要假装糊涂。那么，如何才能更好地假装糊涂，来暗示拒绝回答对方的问题呢？

1. 要认真倾听对方

在假装糊涂的时候，要认真倾听对方的话，这样会给别人一种受到尊重

的感觉。认真倾听,也会暗示对方,你明白了对方的意思,假装糊涂只是不想回答这个问题。这样对方也就不大好意思继续发问。如果你的态度不端正,则会让对方觉得你看不起他,从而对你心生怨恨。

2. 及时转移话题

如果你不想回答对方的问题,就要装糊涂。装作不知所措,并告诉他别的事情。这样,对方自然明白你不愿意回答。就像故事中的明明一样,当不认识的阿姨问话的时候,迅速将话题转移到我很饿上,从而拒绝了阿姨的问题。

3. 报以一个真诚的微笑

在用假装糊涂来暗示对方你拒绝回答问题时,如果对方追得紧,又无路可退的时候,不妨报以一个真诚的微笑,或者点点头。这样对方自然不好意思打破砂锅问到底。而且你的微笑和点头也传达出一种友善的态度。这样既拒绝了别人,又不至于得罪人。

## 积极应对,让对方知难而退

很多时候,我们都处在被动状态,面对对方不断地“进攻”,自己老觉得无力招架,想要告诉对方“不可以”、“不能够”、“真的不行”,可又碍于对方的自尊,碍于自己的颜面,总是一忍再忍,这样只会让对方觉得自己是接纳了对方,长此以往误会就会越来越深。

真正的智者,在面对这种情况的时候总是能够应对自如,他们既不会在对方面前让自己颜面扫地,也不会伤害到对方的自尊,还可以很好地表达自己拒绝的本意。在面对对方的“进攻”时,他们会选择运用更加积极的态度,让对方知难而退,最后达到拒绝对方的目的。

小丽已经做到了主管的位置，再加上姣好的容貌，魔鬼般的身段，还有那不错的家庭背景，她在公司里可谓是“金枝玉叶”。很多人都梦想着能够娶像小丽这样的女孩。

有一天，小丽和老板一起外出应酬客户。在酒桌上，小丽认识了一位名叫赵德玉的年轻小伙子，对方的父亲刚好是小丽所在公司的合作伙伴。由于业务上的关系，小丽和赵德玉经常在一起工作。慢慢的，赵德玉对小丽有了感情。

之后，赵德玉就对小丽展开了进攻。他经常约小丽一起吃饭，也会送小礼物给小丽，下班的时候总是在公司门口等小丽，面对赵德玉的穷追不舍，小丽总是选择逃避。赵德玉约小丽吃饭，小丽总说没空，送东西给小丽，小丽总是拒绝，可是赵德玉的追求不但没有减退，反而越来越强烈。小丽心想“毕竟对方的父亲是公司的合作伙伴。”冥思苦想了好久，小丽决定换一种方式来拒绝赵德玉。

这天，小丽主动把赵德玉约到自己家里吃饭。赵德玉见小丽主动约自己，心里别提有多高兴了，于是就仔细打扮一番，欣然前往。

一进门，赵德玉就看到有个男人坐在屋里。进屋坐下后，那位男子给赵德玉煮了一杯咖啡。就在赵德玉端起咖啡的时候，小丽说：“你尝尝，我老公煮的咖啡特别好喝。”这句话差点让赵德玉把嘴里的咖啡喷出来。

他满脸疑惑地看着小丽，小丽笑笑说：“哦，忘了给你介绍，这是我的男朋友，我们打算今年年底结婚。”说着小丽把男朋友拉到了自己的身边。

这时，赵德玉尴尬地笑了笑，和小丽他们一起吃了一顿午餐，从那之后，赵德玉再也没有为难过小丽，而且他们成了非常要好的朋友。

在这件事情里，小丽面对赵德玉的追求，并没有直接拒绝，而是采取了积极的态度来暗示对方。赵德玉是公司的重要客户，面对他的追求，小丽考虑公司的利益，不好直接拒绝，于是就选择了积极面对，主动将他邀请到家里，并把自己的男朋友介绍给对方，使对方知难而退，进而达到拒绝对方的

目的。

要想拒绝对方，又不愿意伤害对方的自尊，或是想“买卖不成仁义在”，那就要学会在拒绝对方的时候，自己不要逃避，不要消极应对，而应以友好积极的态度面对，使对方得到暗示，知难而退，最终实现拒绝对方的目的。那么，在具体操作的时候，要注意哪些方面的问题呢？

1.不要给对方任何机会

在面对别人的“咄咄逼人”时，不要选择消极的逃避，躲得了一时，躲不了一世，你的逃避有可能给对方传递错误的信息，让他觉得这是在考验他。所以，为了避免误会，不妨积极应对。但是积极应对也要讲究方法和策略。比如，别人希望通过非正常渠道，希望你能帮助他办个城市户口，你一味地逃避，则会让对方误会，觉得你想要什么好处。这时候，你不妨将对方叫到家里，把相关的文件拿给他看。这样，对方知道了你的意思，自然不会再碰一鼻子灰了。

2. 拒绝对方应找个理由

对于软磨硬泡型的人，想要用积极的态度来拒绝他们，势必要找个合适的理由。让对方明白不是你不愿意帮助他，而是没有办法帮助他。比如故事中的小丽，想要拒绝别人的追求，可逃避只能让对方更加变本加厉，而拉出男朋友，从而告诉对方，我心有所属了，不是我不接受你，是我不能接受你。这样一来，对方自然不好意思再要求了。

## 先接受后反对，让对方更容易接受拒绝

生活中，我们时常会遇到这样的情况，有时候我们会不知所措，或是陷入两难境地，自己既不想伤害对方的自尊，不愿打击对方的信心，又不想就

此勉强接受对方的观点，其实在这种时候，要学会拒绝。

有很多人在拒绝别人的时候，总是表现得很绅士，既不会得罪人，又可以很好地表达自己拒绝对方的意愿。有时候，我们还笑称他们是“拒绝高手”，其实回头想想，他们之所以能够如此绅士地拒绝对方，最重要的就是他们在拒绝别人的时候，采取了先接受后反对的方法，这样做，让对方心理上有个回旋的余地，更容易接受被拒绝的现实。

张宇和李艳是大学同学，而且他们还是班里的文艺委员。班里的文艺活动一直都是李艳负责组织，张宇负责实施，所以每次李艳都会把自己的想法拿去和张宇商量，最后才会确定具体的实施方法。

又到了举办元旦晚会的日子，学校要求各班级准备一个节目，然后再由系里进行筛选，最后决出前三名，送到学校参加元旦晚会。

李艳心里很清楚，这次的文艺节目竞争一定会很激烈。为了准备节目，李艳费了很多心思，最后她决定准备一个藏族舞蹈节目。

像往常一样，李艳把这个想法拿去和张宇商量，同时还邀请张宇参加自己的舞蹈。听完李艳的想法后，张宇觉得有些不太合适，但他也很清楚李艳为这个节目所花的心思，所以也就不好意思直接拒绝。

想了半天，他对李艳说：“李艳，你真的太有想法了，能够想出这么好的点子，采用男女二重唱，并伴有舞蹈的节目，也许全校就你一个吧。不过，你不觉得这样做会很不好管理，而且也不好协调吗？如果把男女二重唱换成女生独唱，把藏族舞蹈，换成现代舞，效果会不会更好呢？”听完张宇的话，李艳连连点头。

如果听完李艳的想法，张宇直截了当地告诉她，自己不同意她的想法，那李艳肯定心里会很不好受，一时无法接受这个结果。毕竟李艳为了自己的这个想法也费了不少心思。因此，张宇没有这么做，而是选择了另外的一种方法，他先是接受了李艳的想法，而后话锋一转，说出了自己不同意的地方。张宇这样做，既保留了李艳辛辛苦苦的功劳，又很好地表达了自己拒绝

接受对方想法的心理意愿。

想要拒绝对方，又想表现得很有绅士风度，那就不要直接表达自己不情愿的本意，这样做会在一定程度上，打击对方的积极性。这时候我们的正确做法是，先选择接受对方的观点，然后再委婉地表达自己的反对意见，这样做更容易使对方从心理上接受拒绝的现实。

那么在采用先接受后拒绝的心理暗示法时，需要注意什么问题呢？

1.接受对方的时候，多肯定对方

在拒绝别人的时候，如果一开始就告诉对方："我不同意，我不愿意。"那么对方一定会接受不了，而且会非常生气。因此，要用先接受后拒绝的方式，在接受对方的意见和想法的时候，要多肯定对方，肯定对方的付出，肯定对方取得的成绩。这样让对方心理上觉得美滋滋的，即使之后被拒绝了，也会让别人觉得你善解人意。

2. 拒绝别人的时候找好出路

在拒绝别人的时候，不要一口回绝后就不闻不问了。要适当提出新的建议和意见，让对方认识到新的建议比原来的想法要好。这样，对方就能接受这个被拒绝的事实。否则，别人会觉得你是在存心刁难他，觉得你伤害了他的感情，因为你否定了他。因此，在拒绝别人的时候，一定要找好出路，让别人心服口服。

## 故意贬低自己，降低对方的期望值

生活中，别人有求于我们，那是因为对我们有良好的内心期望，觉得我们应该能够帮助他。这时候，不妨故意贬低自己，暗示对方我没有能力帮助你。以此来破坏对方心目中自己的形象，从而降低了对方的期望值，并以此

达到拒绝对方的目的。这样就避免了直接拒绝的尴尬。

要学会先在对方面前贬低自己，多说自己的缺点和不足，多强调自己的问题。这样一来，对方从你的自我贬低中明白了你拒绝的意愿。因为对方是想求你帮忙，自然是对你肯定的，那么你主动贬低自己，回馈给对方的自然是拒绝。

芳芳是个很漂亮的女孩子，而且温柔体贴，很会关心和照顾人。大学毕业后，来到一家小公司做职员，虽然薪水不多，而且有时候还会加班到深夜，但芳芳依然非常开心。她总是很热情地帮助别人。

不久后，公司里又进了一名新人，叫李毅，李毅话很少，也很少跟同事交流。

李毅的办公桌在芳芳的对面，所以芳芳倒水的时候总爱帮助他，芳芳抽空还会主动和李毅说话。慢慢的李毅觉得芳芳很体贴也很会照顾人，不知不觉中爱上了芳芳。随后开始对芳芳表现得很热情，有时候还会送礼物给芳芳。芳芳看出了李毅的心思。

事实上，芳芳只是把李毅当做朋友，并没有想要和他处对象的想法。她想让李毅明白自己的想法。刚开始芳芳想直接告诉李毅，可每次话到嘴边，芳芳总是张不了口，因为她知道李毅多少有点自卑情绪，如果自己堂而皇之地将对方拒绝，那不仅会伤害李毅的自尊心，还会使他们的关系陷入僵局。

渐渐地，芳芳不再像平常那样细心周到地关心和照顾李毅，而是总在李毅面前表现出颠三倒四、邋里邋遢的样子，在和李毅聊天的时候，总说自己的缺点，故意贬低自己。就这样持续了几天，李毅似乎明白了芳芳的用意，再也没有对芳芳表露过爱意。

芳芳是个很聪明的女孩子，她在面对自己不喜欢的人时，没有选择以直接的方式告诉对方“我不喜欢你，我不爱你”，而是很含蓄地拒绝了对方的情谊。如果在芳芳知道李毅对自己有爱意的时候，直接拒绝了李毅，这样不仅会伤害李毅的自尊心，还会使两个人在以后的工作中处于尴尬状态。相反，

芳芳选择了运用故意贬低自己的方法，降低了自己在李毅心中的期望值，进而达到了拒绝对方的目的。

那么，在应用故意贬低自己的方法来暗示对别人的拒绝时，要从哪些方面入手呢？

1. 从生活习惯上否定自己

每个人都有自己的生活习性，比如爱睡懒觉，爱吃辣椒等等。在别人面前贬低自己的时候，要从生活习惯上贬低自己，比如不爱收拾屋子，做事丢三落四，管不住自己的嘴巴等等。通过这些生活习惯，给对方传达一种信息，你的事情我没有应允，因为我有不好的生活习惯。不是不愿意帮助你，是怕帮倒忙。这样，对方就会理解你的拒绝。

2. 从性格上贬低自己

有的人雷厉风行，有的人深思熟虑。人的性格不同，处理事情的风格也不同。因此，在拒绝别人的时候，要学会从性格上贬低自己，比如说我比较冲动，我做事没脑子，等等。这样一来，你就不能很好地完成对方求助的事情。你的贬低无疑是在告诉对方：我的性格不适合帮助你。

## 下逐客令有艺术，让其自动退门而归

很多时候我们都会遇到“不速之客”，面对这种人，总觉得不好意思拒绝，如果自己直接让对方离开，会显得很不礼貌，也显得自己素质低下，可是不拒绝，又无法开展自己有计划的工作或是生活。这种窘境，很多人都遇到过，可是在生活中有很多人不仅保留了自己的完美形象，还轻而易举地将这些所谓的“不速之客”请离了自己的视线范围。

在生活中，下逐客令，并且还要达到既能让对方迅速离开，又不伤害彼

此之间情面的效果，这时候不妨采取一些暗示性的语言和动作，来告诉对方，你很忙，没时间和对方闲聊。对方来求你，而你急着有事，那么最好的办法就是让对方自动退门而归。

小李是公司的人事部经理，因为自己掌管人事调动，所以他的办公室总是会有进进出出的拜访者。对于这种走后门托关系的事情，小李非常厌恶，可是自己又偏偏处在了人事经理的位置上，所以很头疼。

这天，小李在办公室上网，突然一阵敲门声传入小李的耳朵，小李说了句："请进！"伴随着开门声，进来了一位中年男子。小李头也没抬地随口说了一句："什么事？"

"李经理，是我。"听到这话，小李抬起头一看，原来是公司的王文。

小李和王文关系很好，于是他热情地招呼王文坐下，并让秘书给王文倒了杯水。两个人开始闲聊起来，聊了一会儿后，王文说出了自己的来意。原来王文的女儿今年刚毕业，找不到合适的工作，就想让小李帮忙引荐到这家公司。

听完王文的话，小李苦笑着点点头，说尽力而为吧。其实小李很清楚，王文的女儿只是中专毕业，而且学习成绩很差，这样的人怎么可能到公司来呢。但小李一时又不好意思拒绝。

这时候，小李故意将秘书叫进来问："小张啊，那个会议是几点钟的？"说的时候还冲秘书小张眨了一下眼，小张明白了经理的用意，于是就说："是十点钟。"

之后，小李总是频繁地看表，而且和王文聊天时也表现出心不在焉的样子。面对这种情况，王文实在是坐不住了，于是就说："李经理，你忙，我还有点事先走了。"

其实，在这个事例中，小李能够很绅士地拒绝对方的要求，就是运用了恰当的心理暗示方法。在下逐客令时，很好地把握了逐客令的艺术，进而使得对方自动退门而归。那么在现实操作过程中，我们应该怎样把握下逐客

令的艺术呢?

1. 运用频繁看时间的方式来暗示对方

面对那些所谓的“不速之客”,我们要想将他们逐之门外,就要学会运用心理暗示。在他们停留在房间里不愿离开的时候,我们可以以频繁地看时间的方式来暗示对方离开。如果你频繁地看时间,就会传达给对方你时间很紧张,你有急事要忙的信息,面对这种情况,对方一般都会选择自动离开。

2. 借助给对方找别的事情做来暗示对方离开

如果你想下逐客令,但又不知道怎样才能很有礼貌地使对方离开,你可以忙你的工作,然后再给对方找点别的事情做,比如看看书,看看花之类的事。这样既不会让对方觉得怠慢了他,也可以表达出自己想要让对方离开的意思。

3. 使对方从自己的话中听出弦外之音

运用心理暗示下逐客令,还有一种方法,就是在两人聊天的时候,有意无意地提到别人,再向对方表述那个人是怎样地拖延别人的时间,是怎样地赖在对方家里不愿离开的,以这种方式来下逐客令既可以保留自己的美好形象,又可以使对方从自己的话中,听出想要对方离开的弦外之音。

# 第6章 说服对方顺从自己意愿的心理暗示——不动声色地牵着他的鼻子走

在生活和工作中，有很多时候想要说服对方接纳自己似乎是一件很困难的事情。有时候，明明自己的想法是正确的，可是不管自己怎么说，对方都不愿接受。自己是一番好意，可对方却觉得你是在欺骗，是在撒谎。不管自己说得再怎么天花乱坠，对方仍旧会用怀疑的眼神注视你。对于这种情况，我们可以从心理学的角度去寻找方法，而最好的方法就是心理暗示。因为在心理学中，一个正确的心理暗示，会让对方在一定程度上打消对自己的疑虑，还可以显示出自己对对方的诚意，最终让对方接受自己，认可自己，进而让别人接受你所表达的观点和意见。

## 好态度打消疑虑，显示自己的诚意

很多时候，我们要面对说服对方来接受现实或是接受自己的情况，自己明明是一番好意，可是对方总觉得你是在欺骗和撒谎，有时候想要对方接受自己的观点或是意见，可是不管自己怎么说，对方还是会用怀疑的眼神注视你。面对这种情况，我们总是很无奈。

在面对对方怀疑、不信任的时候，要想办法打消这种顾虑和猜忌，这时候你不妨用诚恳的态度来向对方表达自己的观点。一个人如果态度好，那么一般不会有恶意，对方的疑虑自然会慢慢打消，也可以向对方显示自己的诚意，最后达到说服对方的目的。

毕业后，小王一直没有找到工作，很是郁闷，看着自己周围的朋友个个都稳定了下来，小王心里非常不舒服。其实，不是小王能力不行，而是他对待别人的态度不好。

小王在家里上网，一次偶然的机会，他发现有人在淘宝网上出售他们特产的铁观音，而且价格高出了成本的五六倍。这时候一个念头在小王的脑海中萌生了，他想既然找不到工作，那也可以自己创业呀，就先从淘宝网上卖铁观音开始吧。

“心动不如行动”，他立刻行动了起来。先是在淘宝网上注册了一家网店，而后又联系了当地的几家茶农，他把铁观音的售价定在了成本价的两倍以上。可是虽然他的淘宝店有很多人关注，而且也有人和小王在QQ上沟通询问，但是就是没有人购买。很多人都表现出对质量的担忧，每当这时候，小王总是没好气地和对方争吵。日子一天天过去了，小王淘宝店里的铁观音一盒都没有卖出去，这时候的小王就像热锅上的蚂蚁急得团团转。

这时候，朋友提醒小王："你的价格比较低，'好货不便宜，便宜没好货'的思想在很多人的脑海里根深蒂固，所以你要想卖出铁观音，首先就得消除顾客的疑虑。"

听完朋友的分析，小王顿时明白了客户为什么质疑自己。在随后和客户的接触中，小王不再发脾气，而是耐心地给客户解释。在交流中，客户提出了很多质疑质量和诚信的问题，小王耐着性子给客户进行了圆满的解答，并且邀请对方来自己的家乡福建，亲自查看铁观音的质量，还向对方保证报销来回开销，除此之外，小王还许诺对方，可以先发过去一部分铁观音让对方验货。

在交流中，小王一直保持着最好的态度，赢得了客户的信赖。

如果小王在网上和客户交流的时候，总是以自己的意愿来决定是否答复对方，总是不去理会对方的意愿和立场，那小王又怎么可能成功地说服对方来购买自己的商品呢。相反，小王在朋友的提醒下，懂得了"态度决定成败"的道理，再与客户交流的时候，小王总是保持一份好态度来对待对方，小王的这种好态度，打消了客户的顾虑，进而显示出自己的诚意，最终达到了说服对方购买自己商品的目的。

在人际交往当中，对方对不熟悉的人总有戒备心理，这是人之常情。所以，如果对方表现出对你的怀疑或者是不信任的时候，要理解别人的这份心情。对方对你不信任，但是也在试探你。这时候，你的态度往往决定着相互的接触是否能正常进行。对方对你的言谈举止都有一个基本的是非判断。如果你用良好的态度解除对方心中的疑虑，对方自然会慢慢地信任你。

那么在具体的沟通当中，我们如何用好的态度来表达自己的诚意呢？

1. 报以真诚的眼神

一个人的眼睛是不会说谎的。事实上，在与不熟悉的人接触的时候，双方都会用眼神来试探对方，鉴别对方。这个时候，眼神一定要真诚，通过眼神告诉对方，你多虑了。用眼睛看对方的时候，不要游移，眼神游移表示你心中有鬼。当对方从你真城的眼神中得到暗示之后，便会打消心中的芥蒂。

2. 说话时的口气要缓和

一般情况下,说话口气生硬的人的亲和力都很差,因为口气的软硬,向别人传达着你的态度。一般说话口气缓和的人,态度都是比较好的,都是比较容易接近的。相反,一个口气生硬的人,则会很难相处,因为万一自己话说得不合适,就会被对方训斥。因此口气的缓和能传递你的真诚。

3. 语速尽量放慢

和人说话的时候,语速越慢,则会给人越沉稳,越有诚意的感觉。因此,在与不熟悉的人讲话的时候,尽量把语速放慢一点,让对方戒备的心理逐渐放松。只有打消了彼此之间的怀疑,才能把交流进行下去。反之,语速越快,则会让对方的心情越紧张,越感觉你在急着忽悠别人。因此,在交流沟通的时候,尽量把语速放慢。

## 先肯定对方,暗示让对方也认可自己

在生活中,我们每个人都渴望得到别人的认可和肯定。但是在和并不了解的人接触的时候,要想让对方在短时间内肯定你似乎很难。但是我们不要忘记,别人也和你一样,渴望得到肯定和认可。你不去肯定别人,别人怎么可能肯定你呢?所以,要想获得别人的认可和肯定,那么首先就要给予别人认可和肯定。

没有人喜欢当配角,你在眷顾着你的感受,别人一样眷顾着他的感受。你渴望被肯定,别人一样渴望被认可。所以,要想说服对方,让对方认可你,先认可对方。这样对方才有可能听你的建议和意见,才有可能被你说服。

王英和李峰是同一宿舍的舍友。虽然他们经常在一起学习,但是两人却如同水火一样势不两立。他们彼此对对方的生活习惯看不顺眼,以至于

很多时候彼此攻击，闹得不可开交。有好几次，差点动起粗来。

王英是典型的夜猫子，晚上特别精神，因此学习的时间基本上都在晚上。李峰晚上却非常容易犯困，需要休息，而早上却特别精神，而这个时候，恰恰是王英睡懒觉的时间。为此两人冲突不断。

事实上，他们之间还有很多矛盾。王英不喜欢打扫卫生，他喜欢寝室里乱一些，这样才显得有生活的痕迹。而李峰恰恰相反，他总喜欢把屋子打扫得干干净净，觉得把寝室打理好，才能生活得好。王英总是把臭袜子、臭鞋垫扔得满地都是。这让李峰忍无可忍，为此有过很大的冲突。

更要命的是，他们俩竟然同时喜欢上了女生薛娜。于是两人明争暗斗，闹得不可开交。可是奇怪的是，薛娜就是喜欢王英，而对李峰不待见，而李峰对薛娜却是痴情得要命。看着自己的心上人投入对手的怀中，李峰非常伤心。他和王英闹过，动过粗。爱情这东西很难说。李峰的努力不但没有赢得薛娜的心，还遭到了薛娜的憎恨，骂他不像个男人。

痛定思痛之后，李峰找到了王英，他拍着王英的肩膀感慨地说："兄弟，你知道我喜欢薛娜，我爱她比你爱得深，但是她心里只有你啊。"王英轻蔑地笑着说："知道自己几斤几两就好，人要有自知之明。"

面对王英的嘲笑，李峰无奈地笑了笑说："薛娜很爱你，你要好好地待她，算我求你了。你知道大学几年了，我从来没有服过软。你要是敢欺负她，我第一个饶不了你。"

看着李峰的情绪不对，王英也不再嘲笑了，他说："兄弟，你就放心吧，我一定会对她好的。"

看着王英，李峰眼圈湿润了，他哽咽着说："大学几年了，咱们住在一起，也斗了几年，想想真没意思。其实你真的很优秀，那么有才华，总喜欢原汁原味的生活。说实话，我真的很羡慕你。"

王英说："你也不错，生活有规律，而且很积极，有时候我也希望能像你一样，可是习惯养成了，一时半会儿改不了啊。"

……

从那之后，王英和李峰成了非常要好的朋友。他们之间再也没有起过争执。

王英和李峰一开始谁也看不上谁，相互否定和攻击。后来由于薛娜的出现，让这两个水火不容的人成了要好的朋友。在这个过程中，彼此之间相互取得了肯定和认可。你不认可别人，也得不到别人的认可。

我们在说服对方接纳自己的时候，可以先通过肯定对方的观点和意见，来向对方传达“我想要得到你的认可”的心理信息，这种方式其实更容易让对方从心理上接受，最终他也一定会接受你的意见和观点。

那么，怎样用肯定对方的心理暗示法来说服对方呢？

1. 肯定对方的时候态度要真诚

在肯定别人的时候，态度一定要真诚，因为真诚的态度表明你真诚的心。如果在肯定别人的时候，嘻嘻哈哈开玩笑，那么则会让对方觉得你不是在肯定，而是在嘲笑。这样一来，不但不能获得对方的认可，还会因此而激怒对方，因为你让对方受到了羞辱。

2. 肯定对方的同时暗含恭维

在对别人进行肯定的时候，不妨暗含恭维，让对方不但因为得到你的肯定而心满意足，还要让对方因为得到你的恭维而心花怒放。当然恭维要说得委婉一些，不要让别人感觉到你是为了说服他才故意讨好他。否则对方就会对你心存戒备。这样一来就会增加说服的难度。

## 语言富有感染力，让自己的热情影响对方

语言是最美的符号，也是人与人之间沟通必不可少的因素。平淡无奇

的语言，会使得我们在说服对方时，显得苍白无力。有时候那些枯燥无味的语言反而会让对方产生敌对情绪，所以在表达自己观点和意见的时候，要学会使用富有感染力的语言，要让自己的热情影响对方的情绪，进而达到说服对方的目的。

语言是否有热情，直接反映出你的态度是否真诚。我们在说话的时候越热情，说明你越渴望和对方交往，越平淡，则会让对方感觉越无所谓。因此要增强语言的感染力，把你的热情表达出来，让对方因为感受到你的热情而对你产生良好的印象，事实上，这是说服对方的前提和基础。

大学毕业之后，王雨来到一所初中任教。

可是，很快他发现，有一个学生很不喜欢他，上课的时候经常捣乱，而且对他有极强的敌对情绪。

后来经过了解，他得知这个学生叫刘楠，他这么做并不是针对自己。因为学习一直都很差，所以老师经常批评他，时间久了，他对学习失去了兴趣，对老师产生了敌对情绪。

很快，期中考试了，同学们都在忙碌准备考试，刘楠却不是睡觉就是玩游戏。看到这种情况后，王雨经常额外地关心他，还抽时间给他补课或是辅导作业，可不管怎样，他对王雨依然有抵触情绪。

考试中，别的同学都在答题，刘楠不会做，于是就在试卷上写道："0（零）分，我的好朋友，你在慢慢向我靠近。0（零）分，你如此多情，难道你也把我当做一个无用的人？我是人，我也有一棵（颗）自真（尊）心，再见吧，0（零）分。"然后就交了试卷。

在阅卷的时候，王雨发现了这一情况，他并没有像别的老师那样指责和惩罚刘楠。而是热情地把刘楠请到了办公室，帮他纠正了上面的错别字，还给他加了标点符号，然后对这位同学朗诵道："零分，你如此多情，难道你也把我当做一个无用的人？不，我是一个有用的人，我也有一颗自尊心，再见吧，零分。"

读完这段话后，王雨对刘楠说："你难道没有发现吗，你写了一首很好的诗。"听完老师的话后，刘楠脸上有了笑意。王雨接着说："古人说：'诗言志，诗言情'，从你写的这首诗中，我可以很明显地看到你不甘失败，想和别的同学一样齐头并进，不愿再考零分的可贵精神，从现在起，只要你鼓起勇气，满怀信心，就一定可以把成绩搞上去。以后如果在学习上有什么困难，有什么要求，你都可以跟我讲，我很乐意帮助你。"

听完王雨的一席话，刘楠不再敌视王雨，有什么问题也会在第一个时间找王雨。而王雨对他也很照顾，后来在王雨的帮助下，这位同学学习很刻苦努力，最后取得了优异的成绩。

王雨用自己的热情打动了刘楠，从而成功说服刘楠努力学习。如果王雨看到刘楠，就把他批评一顿，那刘楠肯定会更恨王雨，而不能达到说服对方认真学习的目的。因此，面对这种情况，王雨选择了运用富有感染力的语言与对方交谈，使得自己的热情感染了刘楠，最后达到了说服对方的目的。

生活中这种情况很多，比如我们在向别人推销东西时，总是会用自己最富有感染力的语言和对方交流，让对方感受到自己的热情，明白你的态度和心愿，以此来说服对方接受自己。

那么，如何用富有感染力的语言来表达热情，达到说服对方的目的呢？

1. 多用关心和温暖的话

我们说一个人热情不热情，关键要看他对别人关心不关心，是否懂得温暖别人的心。如果说一个人对对方的事情漠不关心，很难说这个人有热情。所以，从某种角度上说，关心别人的话就是富有感染力的话，只有当你温暖了别人的心，别人才会觉得你是贴心人，是值得信赖的朋友，才会接受你的意见和建议。

2. 要适当地赞美和夸奖对方

夸奖和赞美能让一个人心花怒放。谁都喜欢听别人的赞美。但是一个没有热情的人是不会去赞美别人、夸奖别人的。所以，适当地夸奖别人和赞

美别人，会让别人因为听到你的夸奖而觉得你是朋友、是知己，才会靠近你、接受你，从而采纳你的想法和看法。

## 解疑释惑，向对方暗示你的东西无可挑剔

现在的社会竞争压力越来越大，很多人喜欢在商场竞争中别出心裁，自然而然就演变出了很多销售手段，如上门推销、电话推销、网站推销等等。客户总是担心销售员推销的东西有问题。因此，销售员要解疑释惑，让客户内心的担忧得到及时的解答。这样一来，无疑是在告诉客户你的东西是无可挑剔的。当客户内心不再疑虑的时候，自然会接受你的推荐。

也许你会觉得，这些成功的推销员是在顾客面前软磨硬泡地介绍自己的商品。其实不然，现在的商品种类很多，而且品牌也很多，要想让自己的商品出类拔萃，那就要学会解疑释惑，这也正是这些成功推销员的经验之谈。以此来向对方暗示自己的东西无可挑剔，最终达到说服对方购买的目的。

这几天，由于王小姐天天吃火锅、吃辣椒，导致上吐下泻，脸上也起了好多小红点。她很在意，洗完脸后会做面膜，再在脸上涂上昂贵的化妆品，可是效果一直不是很好。为此，她去看了医生，医生说，是因为吃辣椒太多，有点过敏了，需要吃中药调理，王小姐最怕喝中药，但是为了美，她还是每天坚持喝。可是效果不是很好，这下王小姐真着急了。

一天，王小姐从网上看到了一种叫做“痘立消”的小药膏。从介绍中得知，这种药膏可以治疗她脸上的小红点，于是她想买，可是又害怕被商家欺骗。在左右为难之际，她看到了下方的联系电话，就打电话去咨询。

打通电话后，对方非常热情，王小姐问对方：“你们的这个商品是哪个厂

家制造的？有没有什么副作用？能不能治疗脸上的小红点？”一口气问了对方很多问题，对方一一给予了解答，消除了王小姐内心的所有疑虑。

由于对方的解答，王小姐对产品很放心。随后爽快地下了订单。

在这件事情中，如果当时那位卖“痘立消”药膏的商家，不能很好地回答王小姐的问题，不能为她解疑释惑，那她购买的概率就会降低。相反，这位商家耐心地为王小姐解答了所有的疑惑，让王小姐觉得他们的产品是无可挑剔的，于是决定购买。

在销售中，如果你想要说服对方认可你，那么就要解除客户的心理疑虑，不要总是只想着向对方介绍自己的产品，而忘了客户内心的真正需求。如果你只是介绍自己的产品，总是表达自己的看法，而忽略了对方的疑问，那自然不会达到说服对方的效果。因此，在介绍产品的同时，应当为对方解疑释惑，向对方传达“我的东西无可挑剔”的心理暗示，进而使对方接受你的商品。

那么，怎样通过解疑释惑来暗示对方产品十分可靠呢？要注意以下几个方面：

1. 要学会自圆其说

尽管客户希望所购买的东西是完美无缺的，但是事实上，这是不可能的，任何产品都有它的优势，也有它的缺陷。当客户内心存有顾虑的时候，会向销售员询问，那么销售员要给予他们合适的解答。当客户问到产品缺陷的时候，销售员要自圆其说，让产品的缺陷成为不可或缺的优势。当然也不能欺骗客户，但是一定要把缺点说成是特色，这就要考验销售员嘴上的功夫了。

2. 要有足够的耐心

毫无疑问，客户提问题不会只提一个，也不可能只有一个客户来向你提问。销售员往往面对的是众多的客户和繁杂的问题。因此，销售员要有足够的耐心，把客户想要了解的问题解释清楚。只有这样，客户才会放心，才

会觉得销售员所推销的产品是经得住考验的，是值得信赖的。

3. 要敢于做承诺

客户之所以不放心，在很大程度上是害怕买了东西，出了问题找不到人，从而心有顾虑。这样，销售员在面对有顾虑的客户时，不妨大胆地承诺。有了你的承诺，客户自然放心了，也就会接纳你的产品。当然不能欺骗客户，完善的售后服务是销售不可或缺的灵魂。

## 耐心倾听，避免争辩，暗示让对方做主角

在生活中，我们总是喜欢站在自己的角度上，来要求别人怎么样，事实上，谁也不喜欢被人驱使，不喜欢成为别人生活的配角。因此，当你推销你的想法和意见的时候，往往会遭到别人的反对，并因此而发生争论。

这时候，如果你不懂得倾听，和对方纠缠下去，最终，你是必输无疑。因此，倾听是理解的前提，学会倾听别人的人，才容易被别人接纳，才容易有机会说服别人。你给别人的尊重必然换回别人对你的肯定。

党明是热水器的销售员，这天有个客户找上门来，希望订购十余台热水器。党明热情地接待了他，双方沟通得很好。后来客户问："一台热水器一小时能耗几度电啊？"

党明大概估计了一下说："差不多一度吧。"

客户说："不可能吧，这都3000瓦了，一小时只耗一度电？"

党明解释说："我们这个热水器是节能的，耗电低。"

客户争辩道："节能的？难道能不费电，就把水烧热？"

党明说："那是不可能的，现在的科技还没有先进到那个程度。"

客户生气地反问："既然是不可能的为什么信口胡说，忽悠我呢？"

党明无可奈何地说:“我只是强调我们的热水器是低耗能的,并没有说不用电就能把水烧热啊。”

“那你给我解释解释怎么个低耗能法?”客户明显不满意。

党明:“一般的电器耗能在5级以上,我们的热水器是3级。”

客户生气地说:“你拿手电筒和你的热水器比,我看你能省到哪里去。”

党明真诚地看着客户,笑了笑不再说话。

客户继续抱怨说:“我又没说你们的热水器耗电多,再说了我们企业是大企业,也不怕多耗几度电,还在这挂羊头卖狗肉糊弄人,真是不可理喻。”

党明认真倾听客户的抱怨,没有再回应。

客户继续说:“不过你们的热水器质量很不错,这是不争的事实,这也是我跑这么远来特意选购的原因。”

党明认真地点了点头。客户看党明不再争辩,随后说:“行了,小伙子,你去开票吧,刚才咱们看的那一款,给我开十台。”

党明开来了票,客户付了款后,离开了。党明负责联系库房准备发货。

故事中,党明和客户因为热水器耗电的问题,产生了争论,结果激怒了客户。事实上,党明只是在不停地解释客户提出的问题,而客户不依不饶,无理取闹。最后党明以沉默加微笑的方式示弱。客户充当了主角,满足了这份虚荣心,最终结束了争吵,完成了合作。

因此,在生活中,别人貌似在和你交流,其实是想满足自己的表达欲望,只是希望你能充当一个倾听者。这时候你一定要保持沉默,即使你不想听对方的那些事情,也要假装倾听,这样对于别人来说就是莫大的尊重。

对于诉说者来说,你的倾听无疑是对他最大的支持,尽管你可能并不赞同他的一些想法和看法,但是对他来说,你没有反驳和辩解就是对他的支持和肯定。他会把你认同为自己人。这样一来,对方就能很好地支持你、顺从你。

那么,在生活中,怎样利用耐心倾听来暗示对方做主角,从而达到说服

对方的目的呢?

1. 保持适度沉默,把说话权让给对方

要想说服对方,那么就要把说话权让给对方,让对方的表达欲得到最大限度的满足。当对方把自己想说的话说明白了,自然不会和你争。这时候你再阐述自己的想法、意见和建议。在阐述的时候尽量用柔和的语气来说话,不要咄咄逼人,以免引起别人的反驳。要知道你的目的是说服对方,而不是和别人争辩。

2. 用点头来表达肯定对方

交流的双方都希望对方能倾听自己、肯定自己。即使在对方表达的同时,也希望能获得你的认可和肯定。因此,在说服别人的时候,不要和对方争辩,要通过不断点头来肯定对方的说法有一定的合理性。这样对方就不会有对抗性的情绪。当对方表达完之后,你再表达你的意见和想法,由于你对对方事先认可了,因此,对方也会耐心听你说话。只要别人能耐心地听你说话,说服对方的可能性就会大大增加。

3. 利用比较让对方明白为什么你是对的

没有人会随随便便地顺从你,除非你有充足的理由。所以,在表述的时候,不如用对比让对方明白为什么他的想法不好,你的建议更加合理。只要你能做到这点,就能让对方心服口服。

## 强调重点,加深印象,向对方暗示问题的关键

我们不得不承认,生活中,只要重复一个重要的信息,就能加深人们对这个信息的印象,甚至可以改变人们对这个信息的看法。比如,某个人见的次数多了,就觉得这个人很面熟,某句话听得多了,就能复述出来。

“谎言说一百遍就会成为真理”某个信息不断地出现在你的面前，传递到你的耳朵中，出现的次数越多，你会觉得越重要。因此，当我们想要说服别人的时候，就要把重要的信息不断地重复，加深印象，让对方感觉到重要性，从而认真对待。

小华大学毕业之后，在北京工作了整整6年，后来由于无法在北京安家落户，最终不得不回到了老家。可是老家的经济发展落后，一时间找不到合适的工作。这让习惯于忙碌的小华痛苦不堪。

小华痛苦，小华的父亲更加难受，整天看着儿子窝在家里。于是他去找自己的老朋友，在人事局当领导的老于。这天晚上，华爸爸以老朋友聚餐的名义将老于请来了。在用餐中间，华爸爸将儿子小华顺势介绍给了老于。

处于礼貌，老于问：“小华现在在哪里高就呢？”

小华没有说话，这时候华爸爸笑着说：“老于，小华现在刚从北京回来，还没有找到合适的工作呢，这事就拜托你老帮帮忙了。”

老于笑着说：“小华是栋梁之材，我哪能帮上什么忙啊？”

华爸爸说：“要是于叔叔再帮不上忙，那就没人能帮了。”

老于笑了笑说：“小华是学什么专业的？”

小华回答说：“我是学外语的，过了英语八级。”

老于笑着说：“小伙子能力一定不弱啊。”

小华笑着说：“马马虎虎了，在北京外企上班，在那里基本上都要用英语交谈的。”

老于说：“呵呵呵，是个人才。”

华爸爸说：“英语八级，在外企工作五年，说起外语来叽里呱啦非常流利，可是有什么用啊。到现在连个工作都找不到。”

老于说：“不要着急，慢慢来吧。”

华爸爸说：“这么大个小伙子了，没有个稳定工作，给说个对象人家还嫌弃呢。你说说这多愁人的事啊。”

老于想了想说："我回头问问，看什么地方需要人才。帮你推荐安排一下。"

小华说："那实在是太感谢于叔叔了。"

老于说："对了，你有什么特长？"

小华说："别的特长没有，英语专业八级，在外企工作过几年，能同声传译。"

老于说："我记下了，回头我帮你问问。"

……

告别的时候，小华说："于叔叔，我过了专业八级，希望能在于叔叔的安排下，发挥所长。"

老于说："放心吧，小伙子，我会帮你问的。"

从上面的故事中，我们可以了解到小华和父亲在老于面前，不断地强调小华的能力是"英语专业八级"。通过强调，暗示老于，小华的能力非常强。通过暗示，老于明白了帮小华安排工作并不难。

在生活中，我们想要告诉对方一件事情很重要，通常会强调关键词，来加深对方的印象，由于你的不断强调，让对方感觉到这件事情对你来说很重要，因此会增加办事的力度和强度，这样才能让你的事情得到更完善的处理。

在说服别人的过程中，不断强调你的意见和建议的重点，向对方暗示问题的关键，从而引起别人的重视。在你的反复强调下，对方自然会被你说服。那么，在说服别人的时候，到底该如何强调重点使人加深印象，向对方暗示问题的关键呢？

1. 注意力要高度集中

在不断强调重点，来加深对方印象的时候，注意力一定要集中，以免被别人转移话题。如果不留神被对方转移了话题，旧话重提就失去了强调的作用。所以为了应付对方的反说服，说话的时候注意力一定要集中。你的

严肃态度会让对方感受到不可马虎。你的强调才会起到关键的作用。

2. 要不断地重复

强调重点欲加深对方的印象时，一定要不断地重复。当你的腔调不断地在对方的耳边出现后，慢慢地就会成为一种责任和真理印在对方的脑子里，并使其贯彻实施。因此，当你不断地重复之后，对方便会把你的重点当做原则去遵守。这样，说服对方就会轻松容易得多。

## 先对反对意见作些让步，暗示尊重对方

现实中有很多人在面对别人的反对意见时，总会一味地为自己辩解，这样一来，双方就会剑拔弩张。这时候，想要说服对方来接纳自己是一件很困难的事情。其实面对这种人，大可不必非和对方争个输赢。要想让对方接纳自己，就要首先肯定对方的反对意见，这样对方会觉得自己的反对是有意义的，并会因受到尊重而心存感激。

谁也不愿意承认自己是个无用的人，自己的意见和建议没有任何价值。所以，当你说服对方的时候，为了尊严，对方自然不愿意就此乖乖顺从。这时候，要对对方的反对意见作出适当让步，承认对方的想法有一定的合理性，然后再告诉对方，他的反对存在着不合理性。让对方在探讨完善的同时，接受你的想法，从而被你说服。

哈蒙特毕业于耶鲁大学，又在德国弗莱堡做了3年的研究工作，按照常理来说，他可是很多矿厂主求之不得的人物，可是事实并非如此。

来到美国后，哈蒙特挑了一家很大的矿厂去应聘。老板叫琼斯特。他是个非常固执的人，只要自己认定的事情，就没有人可以改变。

当他看完哈蒙特的简历之后，微笑着摇了摇头说："对不起，年轻人，我

们不需要你这样的人。”哈蒙特非常不解，他问道：“那么，您能告诉我这是为什么吗？”

琼斯特笑着说：“很简单，我不满意，你曾经在弗莱堡做过一段时间的研究工作，你的脑子里肯定充满了一堆理论。我可不需要只会讲理论的工程师。”

哈蒙特说：“我告诉您一个秘密，但是您得答应我不能告诉我爸爸。”

琼斯特非常好奇，随后点了点头。

哈蒙特说：“其实，在德国耶鲁大学进修的时候，我并没有专注于理论研究，而是利用四年的时间去打零工挣零花钱，四年内我积攒了不少。而且，在德国弗莱堡研究期间，我的大部分时间并不是在实验室度过的，而是在街头，因为我在街头卖唱。”

听完哈蒙特的话，琼斯特哈哈大笑起来，他拍拍哈蒙特的肩膀说：“小伙子，我决定聘用你了，你明天去人事部办一下入职手续。”

哈蒙特在面对琼斯特的反对意见时，没有向对方解释，而是以他喜欢的方式来告诉对方，自己同意对方的观点，哈蒙特这样做就是向琼斯特传达了“我很尊重你的观点”的心理暗示，进而使得琼斯特最后接纳了自己。

在生活中，我们面对不同意见时，不要停留在向对方解释，争取对方同意的基础上，要适时学会转变思维，转变方法，要学会让步，所谓“退一步海阔天空”。每个人都有自己的自尊心，如果你总是一味地向对方证明对方是错误的，那对方自然而然会对你有反感情绪，和你死扛到底。如果在面对对方的反对意见时稍作让步，就会让对方觉得你很尊重他，进而也就更容易接纳你的观点和想法。

有时候，我们让对方获得一些小胜利，只要稍微满足一下他们的虚荣心，满足一下他们自我满足的欲望，那他们就会很容易地接受你。所以，在面对不同意见时，学会作出让步，我们才能争取到大局上的胜利。

那么，在对反对意见作出让步，以暗示尊重对方时，我们要注意哪些方

面的问题呢?

1. 态度要诚恳

因为双方的想法和意见是相互对抗的,所以造成了两个人之间的心里对抗。这时候向对方示弱,无疑在气势上逊色了一筹。因此在态度上一定要诚恳,让对方觉得你是诚心诚意地肯定他。当对方满足了自己的虚荣心之后,你再告诉他,他的意见和想法上有哪些不合理性。这样,对方受到了应有的尊重,心理得到了满足。对于你的意见和想法,自然也会给予肯定。当对方肯定你的时候,也就是被你说服的开始。

2. 原则要坚持

不能因为向对方作出让步,就放弃了自己的原则和立场。这样,你没有说服对方,反让对方说服了。所以,在让步的时候,要清楚你采取的是迂回战术,是要等合适的时候再否定他。因此,当对方对你的对抗情绪消失之后,以商量探讨问题的方式,再向他灌输你的思想。这样,对方没有了心理防备。被你说服也是自然而然的事。

## 强调"大家都这样",让对方增加信任感

在生活中,要想让对方信任自己似乎很难,尤其是在面对陌生人的时候,人们总是会本能地产生一种防御情绪。有时候自己是一番好意,可是还会被对方误解,自己说的是事实,可对方也还是会怀疑。

事实上"恐惧源于未知",因为对方对你不了解,所以会担心你不怀好意,害怕被你欺骗。这时候,我们可以通过向对方强调"大家都这样",进而增加对方的信任感。最后可以很好地说服对方接受自己的观点或是意见。

李明是高二年级的学生,父母什么都不让李明做,只是要求李明好好学

习，希望他将来能考个好大学。最近学校组织学生进行课外研讨活动，李明天性活泼好动，非常想去参加。可是父母担心耽误了他的学习，因此极力反对。

为此，李明非常苦恼。这天，他一早做完了功课，来到爸爸妈妈的身边。他说："爸，妈，我真的想去参加这个活动，我希望能得到你们的同意。"

爸爸说："你现在学习很重要，不要因为那些乌七八糟的事情来耽误学习。"

李明不满地说："我整天都在学习，怎么会因为参加一次课外活动而耽误学习呢？"

妈妈接着说："万一要是出了什么危险怎么办？你能保证自己的人身安全？"

李明很镇定地说："这种活动学校每年都有，而且那些参加了的同学都好好的呀。上次来我们家的那几个同学都参加过，你没看到他们也都考上大学了吗？"

说完后，李明歇了口气，又接着说："我们学校每一届的同学都是这样过来的，而且现在大家都去，你们唯独不同意我去，那我在班里以后怎么混呀。大家都是这样做的，可学习和身体也都没有什么影响呀。"

听完李明的话，父母没再说什么，李明知道，他们已经默许自己去参加活动了。

在这个事例中，我们很明显地就可以看出，李明是运用了强调"大家都这样"，让父母增加了对自己的信任感，最后达到说服自己父母的目的。

在生活中，想要很好地说服对方，在自己想要得到对方肯定的时候，能够有意无意地向对方提示和强调"大家都这样"，就会使对方增加对自己的信任感，在这种信任感逐渐增强的情况下，对方就会慢慢地在心理上开始接受你的意见和观点。

在强调"大家都这样"，让对方增加信任感的时候，有哪些技巧和方

法呢?

1. 要以事实为依据

在强调“大家都这样”的时候,一定要以事实为依据,当然这种事实是对方接受和认可的事实。否则你就不会有足够的说服力。因此,向对方强调“大家都这样”的时候,所选择的人一定要有类似的经历,而且结果是对你有利的。这样才能发挥案例的说明作用。比如故事中的李明以同学的案例来说服父母。父母知道他说的是事实。那么在事实面前便无话可说。因此,李明成功地说服了父母。

2. 强调“大家”的数量

一般情况下,强调“大家”的数量越多,对方会觉得你所强调的事实才越真实,对你的信任感才会越大。因为人都有一种从众心理,觉得大多数人能做的事情一定是对的。所以,在向对方举例的时候,你所强调的“大家”一定要有足够的数量。用数量来打消对方的疑虑,从而对你顺从。

3. 强调案例与事实之间的共性

在强调“大家都这样”的时候,要多强调事实与案例之间的共性,让接受者在真实的案例面前妥协。这时候,不用你多说,案例就是很好的佐证。对方要想继续坚持,那么就要承担起否决案例的责任。而事实上,案例是成功的,是能说明问题的。也就是说对方只有顺从你,除此之外,别无选择。

# 第7章　令对手自乱阵脚的心理暗示——虚张声势的攻心策略

竞争日益激烈的社会环境，使得人们被微妙的竞争关系压得喘不过气来。很多时候，我们在面对竞争对手时总会不知所措，更有甚者，因自己一时的求胜心理，反而使自己方寸大乱。其实，面对竞争，要想取得胜利，就要学会运用各种方法，使对方自乱阵脚。生活中那些真正的智者，就懂得运用心理暗示的方法，来让自己的对手不战而败，通过对竞争对手的心理暗示，使得对方的心理防线崩溃，进而扰乱对方的阵脚，最终使自己站在胜利的巅峰。

## 适时显示自己的威力，让对手感到畏惧

在生活中，我们都会遇到很多困扰，尤其是在现在竞争日益激烈的社会环境中。很多人在面对竞争对手的时候不知所措。这种时候，应当在对方面前适时地显示自己的威力，进而让对方产生畏惧心理，最终达到扰乱对方阵脚的目的。

适时地显示出自己的威力，暗示自己非常棒，在这种积极的心理暗示之下，我们会更加有信心，表现得也更加出色。同时，给对方压力，暗示对方，对手是个很有实力的人，比自己强，从而产生畏惧心理，并产生消极的心理暗示。

大学毕业后，小王来到了一家外贸公司工作，在这里，他算不上最好的，但是却是最努力的一个。所以凭借着他的努力，工作干得非常出色，常常得到领导的表扬和同事的认可。连续几年获得了最佳员工的光荣称号。

这次公司内部人事改革，原来负责欧美市场的副经理引咎辞职了。公司董事会决定在员工中提拔。小王作为业务尖子，是优先考虑的对象。

在员工竞聘大会上，谁都以为这个岗位非小王莫属。可是就在这个关键时刻，一个20出头的年轻人走上了台。他叫何剑，是公司去年刚刚招聘进来的业务员。何剑外语能力很强，过了专业八级，平日里业务做得非常棒，几乎跟小王不相上下。说实话，公司上下也只有他能跟小王一决雌雄。

在公司设置的各项比赛中，小王和何剑表现得都非常出色。在最后一道题目中，董事会觉得一定要分出输赢，于是设置了一个非常特别的项目。那就是聘请了公司的海外总监，美国人鲍威尔，让小王和何剑当面和鲍威尔

谈一桩30万美元的生意。

这种面对面的谈判，说实话有一定的难度，小王和何剑谁也没有必胜的把握。在比赛前，小王和何剑都在积极地作着准备。小王明白，何剑的外语口语绝对要比他优秀，但是何剑刚来公司一年多，很多业务还不是很熟悉，他要想取胜只能从专业上做文章。

抽签的结果，小王先与鲍威尔谈判。上场后，小王积极地向专业化靠拢，在和鲍威尔的谈话中，尽管彼此交流得不是太好，但是他业务能力的展现却非常出色，尤其是专业领域的谈判，进行得非常顺利。谈判结束后，鲍威尔竖起了大拇指。

这时候，台下的何剑渐渐坐不住了。小王所说的很多专业名词他根本就不会。虽然他的口语好，但是专业领域的业务接触得很少。等到他上台的时候，本来信心十足的他，却显得非常狼狈。在与鲍威尔的交谈中，不但专业领域的东西不会，就连他平常拿手的口语交流，也说得结结巴巴。还没等谈判结束，就被鲍威尔赶下了台。

在实例中，我们可以看出，在面对竞争对手时，小王适时地显示出自己的威力，让他的对手何剑方寸大乱，从而轻松地赢得了最终的竞聘。在面对对手进攻的时候，应适时地向对方展示自己的威力，以此来让对手产生畏惧心理，最终扰乱对方的阵脚，达到胜利的目的。

竞争要想获胜，无非是自己足够强大，或者是对手足够弱小。在相差无几的对手之间，说白了就是心理的较量。适时地显示自己的威力，让自己变得更加自信，发挥更加出色，从而震慑对手，让对方心生畏惧，产生消极的心理暗示，而最终达到不战自败的结果。

在实践中，我们面对强大的对手时，到底该如何通过心理暗示让自己适时的发威呢？

1. 将自己的优势发挥到极致

任何人都有自己的优势，也有自己的劣势，因此，在面对竞争对手的时

候，要将自己的优势发挥出来，以此来掩盖自己的劣势。既然是优势，那么自然有自己独到的东西。在关键时候，将自己的优势发挥出来，而且发挥到极致。就像故事中的小王一样，把自己在专业领域的优势发挥出来，而且发挥到极致，这样一来不但弥补了外语交流上的劣势，还给对手造成了一定的心理压力。

2. 向对手的弱项进攻

要想让对手产生畏惧，那么就要找到对手的软肋，然后进行攻击。这样，即使你表现得不是很优秀，只要比对手表现得好，就会给对手一定的压力。他因为不如你而产生畏惧心理。所以，在竞争前，一定要对对手有个清晰的了解。不但要了解对手的弱项，还要了解对手的强项，以免反被对手所制。

## 攻击对方的心理弱点，让对方心理堡垒倒塌

在生活中，只要是人，都会存在心理弱点。而很多时候，心理弱点成了对手攻击最有利的条件。每个人都不想被社会所淘汰，也不想落于人后，面对这种情况，很多人会选择攻击对手的心理弱点，让对方的心理堡垒倒塌，从而击倒对方，使自己立于不败之地。

心理决定着行为。一个人心理坚强，才能有足够的信心来赢得对手。相反，如果一个人心理堡垒倒塌，那就意味着他在竞争中会不战自败。因此，对对手的心理弱点进行攻击，无疑是赢得最终胜利的良机妙策。

老王是一个多疑的人，在他创办了一家公司之后，他的这种多疑让他错失了很多良机。

刚开始老王的生意很好，可是自从被一个外地人骗过一次之后，总有一

种患得患失的情绪，他总是怀疑人家会欺骗他。

这一次，老王得到消息，有一家私人纺织厂要出售。他一直都想兼并一家纺织厂来扩大经营范围，所以老王早早就开始着手考察这家企业。在他暗地里调查的时候，另外一家企业也很看好这个纺织厂，也想收购。

对方得知老王也有这个想法后，就对老王进行了摸底调查。当对手得知老王的这个缺点之后，随即使用了一个计策，让老王最终一败涂地。对方没有用抬高价钱的方式和老王竞争，而是派手下故意在市场上放出风说，有企业也很看重这家纺织厂，打算兼并，而且现在已经在暗地里对纺织厂进行评估。

老王听到这个消息后，觉得这是这家纺织厂在作秀，目的是想让他抬高价钱。他心想：既然对方想借此来逼迫我抬价，那我就先停止收购的脚步，晾它一段时间。于是他没有再接触这家纺织厂谈论收购的事。

大概过了两个月，老王派人再去这家纺织厂打探消息的时候，纺织厂已经易主。

在这个事件中，老王并不是输给了自己的谋略，而是输给了自己的心理弱点。老王多疑的心理弱点，使得他总是怀疑，而对手就是利用了他的这一心理弱点，成功地使老王退出了竞争。在这个事件中，对方直接攻击的是老王的心理弱点，进而击垮了老王的心理堡垒，扰乱了老王原本的计划，最后成功地击退了老王的进攻。

直接攻击对方的心理弱点，以此来让对方的心理堡垒倒塌，最终扰乱对方的阵脚。只要一个人的心理防线瓦解，那这个人的意志也同样会受到影响，这样就更有利于自己在竞争中立于不败之地。

那么，在攻击对方的心理弱点，让对方心理堡垒倒塌的时候，有什么技巧和方法呢？

1. 调查了解是前提

正所谓“知己知彼，百战不殆”，要想对对方的心理弱点进行攻击，前提

是了解对方的心理弱点是什么。因此,调查了解是前提。在调查的时候,可以通过对方身边的人,也可以通过对方的竞争对手。只要是和对方有接触的人,或多或少的都有一些了解。把调查得来的信息进行分析,得出正确的结论,然后再制订相应的策略。

2. 制订相应的策略是关键

当了解了对手的心理弱点之后,要根据实际情况制订相应的策略。比如故事中的竞争对手,了解了老王多疑的心理弱点,从而制订了让老王起疑心的策略,结果在对方的精心策划下,老王果然中招,最终错失了良机,从而主动退出了竞争。所以,根据对手的具体情况,制订相应的策略,是赢得竞争的关键。

3. 掌握对方的反应

在对对方进行心理弱点的攻击之后,一定要对对方的反应有个清晰明了的了解。明白自己所做的攻击是否起到了作用。否则攻击就没有实际意义。竞争瞬息万变,随时都有可能出现各种情况和变化。掌握对手的情况才能更好地制订相应的对策。

## 以不变应万变,沉默暗示胸有成竹

生活中,有这样一种现象,当我们被别人误解的时候,越是解释,越解释不清楚。结果把原是没有的事情,也解释得像真的一样。如果不解释,则结果恰恰相反,误会自然解除,流言不攻自破。在面对别人攻击的时候也是这样的。只要你以不变应万变,以沉默泰然处之,对手就会狂奔乱跳,因为他的攻击遭到了失败,从而方寸大乱。

因此,在竞争对手向你发起进攻的时候,不妨把自己定位为观众,看这

只顽皮的“猴子”如何“表演”，不管他作出多么滑稽可笑的动作，你只要保持内心的稳定，不要笑，那么“猴子”自然索然寡味，灰溜溜地退下场去。因此，以不变应万变，用沉默来暗示自己胸有成竹，不被对方所影响，你就是最终的胜利者。

40岁的王虎成功晋升为总裁，可谓是一路艰辛。由于公司采用新的竞争模式，模拟西方总统竞选的方式来竞选新的总裁，因此，竞选场面异常的火爆。

王虎之前是公司的总经理，也是这次竞选董事长的关键人物之一。他的对手叫邓聪，是以前董事长的顾问，也是一位非常有实力的选手。在竞争之前，双方都进行了充足的准备，包括对对方的调查了解，在公司动员大会上的演讲等等。

最终的角逐在公司会议大厅举行。全公司上下几万人参加了这次大会，而且还聘请了当地的媒体进行相关的跟踪报道。

事实上，公司的员工很多都非常支持邓聪，因为他跟随董事长多年，对公司总体的运营策略把握得更加准确，对公司的发展有举足轻重的作用。而王虎作为总经理，相对来说实力有点弱，因此他的支持率并不高。

在竞选投票前，按照规定，双方都要进行最后的演讲。先上场的是王虎。他上场后，谈了一下公司的现状，谈了一下他的下一步计划，以及亲口承诺要为员工做的各项实事，包括提高伙食补助和工资待遇等等。但是说实话，员工对他的承诺似乎没有多大的兴趣。

随后上场的是邓聪。他上场之后，也谈了一下自己对未来的想法和计划。但是让所有人没有想到的是，谈完了计划之后，他竟然开始对王虎进行人身攻击，说王虎的夫妻关系处理得不好，甚至怀疑王虎有外遇，并且提供了很多王虎和年轻女孩的亲密照。场上一片哗然，甚至一度出现了失控的局面。邓聪不但对王虎的人品进行了攻击，还对他进行了大肆的中伤和辱骂。

邓聪的所作所为无疑向全场的人证明了他是一个品行极端恶劣的人，像这种人是根本没有资格做公司的董事长的。员工对他失望至极。

邓聪以为他暴露了王虎的作风问题，给予王虎以致命的一击，可是他却因为私自对他人进行人身攻击而失去了民心，最终员工们把选票投给了并不被看好的王虎。这个结果，邓聪没有想到。当投票结果出来之后，他像霜打了的茄子一样，蔫了。当他得知是因为自己多此一举，又蹦又跳地攻击王虎导致他最终的失败后，非常懊悔。

其实，在这个事件中，王虎镇定自如地面对邓聪的攻击，显示出他的胸有成竹，而邓聪狂奔乱跳，反而被员工所抛弃，因为没有人会相信一个不能善待对手的人能善待员工。在面对邓聪的攻击时，王虎以沉默应对，就是这样的镇定自如，使得对方不得不接受搬起石头砸自己的脚的事实。

面对对手的进攻，要学会用以不变应万变的心态来应对，面对对手的怀疑，面对众人的疑惑，面对对手的进攻，要学会保持沉默，并且以此来向对方暗示自己是胸有成竹的，进而扰乱对方的阵脚，最终达到自己的目的。这种方法既不会损害自己的利益，又可以有效的击退对手地进攻，可谓一举两得。

那么，在实践当中，可以用什么好的方法和策略来保持沉默，暗示自己的胸有成竹呢？

1. 绝对的自信是必不可少的

面对别人的进攻时，绝对的自信是必不可少的。无论对方有什么手段和策略，只要你绝对自信，相信自己必胜无疑，那么对方所做的任何动作都将失去意义。事实上，对方对你进行攻击，那是因为他们不够自信，怕输给你，所以你只需要保持沉默，暗示对方你有必胜的把握。这样的暗示会让你更加优秀，对对方却是个致命的打击。

2. 充分的准备是必不可少的

要想让对方的攻击失去作用，充分的准备是必不可少的。只要准备充

分，把所有的情况尽可能地考虑清楚，这样一来，不管对方使出什么伎俩，你都不会胆怯，那么剩下的就是沉默地微笑着，尽情地看对方的表演了。对方表演累了的时候，就是你成功的时候，对方会因为攻击你而失去继续竞争的精力。同时在攻击你的时候还会葬送自己。

## 将错就错，以打乱对方阵脚

拿破仑有句名言："世上没有废物，只是放错了地方"。此话说明世间的一切事物都可以变成财富，只看你会不会应用。在现在的社会竞争中，很多人为了使自己永远立于不败之地，总会从别人的创作中寻找瑕疵，并以此大做文章，最终的目的就是想打垮对方，让自己成为主角。

这时候，对于错误和问题，要以将错就错的态度坦然面对，这样就会让对方的策略和方法失去作用，从而方寸大乱。所以，将错就错，以打乱对方阵脚无疑是应对对手挑刺的最好办法。

在二十世纪八十年代，人们以穿"雪花呢"大衣为时髦，这种南斯拉夫生产的"雪花呢"面料，一时间风行我国城乡，关于这种"雪花呢"面料有一段离奇的故事。

"雪花呢"生产厂家之前主要生产的是黑呢子，当他们把货送到销售商手中的时候，他们的竞争对手为了挖走这个客户，故意说面料质量有问题，这家销售商就决定查明情况。

等调查人员到这家纺织厂询问时，技术人员很坦然地承认，对方所说的是事实。面对销售商退货的情况，这家纺织厂决定将错就错，生产一种更别致的面料。

他们生产的布料上，的确有许多难以除去的白色斑点。为了挽留住这

个销售商，技术人员决定，把这些面料上原本的斑点扩大、增多一些，然后重新配图生产，并给新产品起了个别致的名字“雪花飘”。

后来，当这家纺织厂把这个新产品的样品带到销售商面前时，销售商非常满意。他不仅没有退货，反而还增加了更大的一笔订单。结果这种“雪花呢”面料一经投放市场，即被抢购一空。

面对这种情况，纺织厂的竞争对手，一时间目瞪口呆、不知所措，他的本意是想借此机会击垮这家纺织厂，结果没有想到，人家将错就错，创造出了更好的品牌。而他们生产的黑呢子市场被“雪花呢”面料占领，生存越来越难，最终不得不退出了市场。

在这个事件中，这家生产“雪花呢”面料的纺织厂在面对竞争对手的挑剔与纰漏时，并没有掩盖事实，相反，很坦然地承认了事实，但是他们没有因此而退缩，而是选择了将错就错的方法，利用自己的面料本身存在的缺陷，创造出了全新的品种，进而扰乱了对方阵脚，使得自己在市场上有了独一无二的品牌，也使得对方不战而退。

如果你面对别人的挑剔时惊慌失措，那么势必正中了对手的下怀，对方就是希望你出丑，希望你因此而衰弱。但是，如果你运用将错就错的方式来迎接对方的挑战，那么你不但没有衰弱，反而变得强大，这样对方的阵脚就会被打乱，最后你可以轻而易举地获得成功。

那么，在利用将错就错，以打乱对方阵脚的时候，要注意哪些方面的问题呢？

1. 要镇定，不要慌乱

当你的缺点和毛病被对方公布于众的时候，无疑会降低你的声誉和信誉。这对于你来说确实是个致命的打击。这时候，一般人都会惊慌失措，如果你能保持镇定，思维就不会慌乱，从而能迅速想出办法处理突变。如果这时候你不够镇定，那么势必会输得很惨。所以，无论发生什么事情，都要镇定，不要慌乱。

2. 要敢于拿错误做文章

一般情况下，当你的毛病和缺点被人披露之后，大家关注的不再是你的好，在你的缺点和毛病上大家会投入 120% 的注意力。等着看你的笑话，等着看你如何倒下去。尤其是你的竞争对手，巴不得你立刻崩溃掉。这时候要敢于拿错误做文章，抓住客户注意力集中的特点，一鼓作气，做得更加优秀。这样，不但不会受过大的影响，还会因此而受到追捧。当你并没有因为你的错误和缺点而走向失败，反而走向成功的时候，你的对手便会方寸大乱。因为他还没有找到如何应付你。

## 以问题攻势扰乱对方思路

问题攻势就是不断地向对方提出问题，并要求对方进行回答的方式。让对方纠缠在回答你的问题中，让他的逻辑思维出现混乱，从而出现语言错乱。这样一来，对方的说话节奏和逻辑被打乱，对方的攻击就失去了杀伤力，甚至跳到你的问题里不能自拔。

因此，问题攻势是应对对方进攻的好办法，同时也是攻击对方的好计谋。只要应用得当，再厉害的对手也会被你冲击得七零八落，方寸大乱，从而被你钻空子，赢得最终的胜利。

在学校组织的辩论比赛中，王栋得了第一名。他的辩论看起来非常精彩，最精彩的莫过于那连续发出的 11 个问题，竟然当场把对方问得哑口无言。也正是因为这场辩论，王栋在学校里出了名，同学们戏称他为“11 问君子”。

辩论的主题是“大学生要不要谈恋爱”，王栋是正方。反方是曾经得过全国辩论大赛 3 等奖的余喜娜。能将全国得过奖的辩手逼到绝路上，可见王

栋的口才确实非同寻常。

辩论一开始,王栋陈述了自己的观点:大学生应该谈恋爱。而且王栋举出了很多例子,列出了很多数据来证明。可是一不留神,被对方抓住了语言上的错误,这一下,王栋好不尴尬。但是他巧舌如簧,迅速作出了补救,对方的第一轮进攻被王栋化解了。

在反方提出的观点上,王栋也伺机抓住了对方语言逻辑上的错误,进行了反击。对方也巧妙地化解了。王栋厉害,对方也不弱。

就这样几个回合下来,双方胜负未见分晓。反方辩手余喜娜突然之间抓住了王栋的一句误言,发动了对王栋的猛烈进攻。女孩子超强的逻辑思维,再加上她的伶牙俐齿,一时间王栋似乎只有招架之功,没有还手之力。好在王栋知识储备丰富,记忆力超强。在短短的几分钟之间,把场上的局势迅速地扭转了过来。

接下来,王栋开始发威了。他抓住对方语言逻辑上的失误,一连串地问出了许多问题。“大学生的恋爱与道德究竟有什么关系?难道普通人谈恋爱就是合理的,大学生谈恋爱就不行了吗?难道大学生不是正常人吗?……”王栋问得极其刁钻,对方不管怎么回答,逻辑上都与自己的观点相左。为此,余喜娜哑口无言,全场爆发出了热烈的掌声。

在这个事件中,王栋采用一系列的问题对余喜娜进行了问题攻势,把对方逼得无路可退,对方的思路被扰乱,逻辑被搞混,顷刻间乱了方寸,乱了阵脚,最终只好哑口无言,乖乖地缴械投降了。

因此在生活中,我们面对别人的步步紧逼时,不妨向对方发出一连串的问题,让对方的思路在这些问题中相互缠绕,最终首尾不能相顾。逻辑思维混乱,语言自然条理不清。这样一来即使你不再攻击,对方也会在你面前败下阵来。那么,在用问题攻势进行心理暗示的时候,要注意哪些方面的问题呢?

1. 问题不妨问得刁钻一些

在和对手进行言语斗争时，可以用问题把矛盾的焦点指向对方，因此，要想让对手自乱阵脚，那么就要在言语上给对方增加一定的压力，让对方回答起来小心翼翼而又吃力不讨好。所以，在发问的时候，不妨把问题问得刁钻一些。问题问得越刁钻，对方回答起来越难，越会出现方寸大乱的局面。对于你来说，才有更大的机会。

2. 采用问题组合

单个的问题，对方有足够的时间来考虑，这样攻击力度不大。因此，在发问的时候，不妨多问几个问题。最好采用组合问题的方式，这样对方来不及考虑，就会心理紧张。只要一紧张，思维就会混乱，就会词不达意。这时候你再加把劲，对方除了乖乖投降，没有别的办法可行。

3. 语气要犀利一些

向对方进行问题攻势的时候，言语一定要犀利一些，说话的口气要有攻击性。这样才能给对方的心理造成一定的压力。如果言语过于平淡，口气过于缓和，对方心理就不会出现紊乱和紧张，也不会感觉到压力。这样，问题攻势也就失去了作用。

## 下最后通牒，使对方不得已迅速作出决定

生活中，我们在作出决定的时候深思熟虑，会把各种可能的情况都考虑到。这样就要花一定的时间。在双方对立的时候，进攻对方的好办法就是下最后通牒，压缩他的思考时间，时间短了，对方难免紧张。仓促之下作出的决定自然漏洞百出，这就为你的攻击创造了条件。

因此，在下最后通牒的时候，一定要表明你的态度，没有商量的余地。

事实上,这个时间就成为对方内心深处的定时炸弹。每靠近一秒,对方都会心惊肉跳。即使到了那个规定的时间,你不会把对方怎么样,对方也会把自己折磨得乱了阵脚。这时候,你取胜可以说是轻而易举。

王娜和张永福小两口这几日因为赡养老人的问题,发生了激烈的争吵,双方谁也不肯让步。几次交锋,都是两败俱伤的结果。两个人都累得够呛。

最终,王娜使出了杀手锏,她给张永福下了最后通牒:在这个周六晚上,要是再得不到同意的话,她就要和丈夫分居。面对王娜的威胁,张永福一开始态度非常强硬,坚决不同意。王娜做好了准备,等着关键时刻的到来。

日子一天一天过去,离周末越来越近了。张永福开始担心,他知道王娜的脾气,说到做到。要是到时候真分居了,往回请她都要花时间和精力。再这么闹下去,两人的婚姻指不定要出什么问题呢。

时间每过去一秒,张永福的心就紧张一下。就这样,当周六晚上到来的时候,张永福已经疲惫不堪,他说:"这种日子实在太痛苦了,我受不了了。"

王娜问:"怎么样,做好决定了吗?你今晚要是再不同意,我立马搬出去住,说到做到。"

张永福低头抽烟,半天不说话,王娜提着东西,准备出门去。这时候张永福说:"这种日子实在太痛苦了。"

王娜生气地拉开了门,张永福说:"我都方寸大乱了,你还想怎么样啊?"

听到这话,王娜才明白过来,丈夫所说的日子太痛苦了,是指被通牒的日子,而不是指他们的婚姻生活。

就这样,王娜以最后通牒的方式,逼迫张永福作出了最后的决定。

在这个事例中,王娜以最后通牒的方式,让张永福不得已而迅速作出了决定。很显然这个决定对于他来说并不是最好的决策。但是对于王娜来说却是再好不过了。所以,用最后通牒的方式来给你的对手施加压力,让对方在权衡利弊之后,迅速地作出并不是完美的决策,从而为你的胜利赢得最后的机会。

通过向对方下达最后通牒，而扰乱对方的计划，使得对方自乱阵脚，最终催使对方在不得已的情况下作出有利于自己的决定。这种方法直接攻击的是对方的心理防线，只要对方的这个心理防线被攻破，那自己距离成功也就只有一步之遥。

在下最后通牒的时候，要注意以下几个方面的问题。

1. 态度要严肃，暗示对方没有后路可退

在向对方下最后通牒的时候，态度一定要严肃一些，以此来暗示对方，你是认真的，不是开玩笑的。你说到做到，没有任何可以商量的余地。只有这样，最后通牒的心理暗示才会起作用，否则，对方把它当做儿戏，不放在心上，通牒也就失去了意义。因为对方明白即使到了最后通牒的时间，也不会怎么样。

2. 强调时间

最后通牒的意思就是在最后的时间内作出决定。所以，在给对方下最后通牒的时候，一定要强调时间，说的时候不能模棱两可，尽可能把时间明确化。这样对对方的心理暗示作用才能更加明确，更加有作用。时间越紧，对方的焦虑就会越重，也就越容易被击败。

3. 强调结果

在下最后通牒的时候，一定要将通牒的结果告诉对方，“如果……就会……”“如果不……就会……”这样，事实上给了对方两种选择。随着时间的逐渐靠近，对方会内心烦乱，作出的决定自然比较仓促。对于你来说，这时候是赢得胜利的最佳机会。

# 第8章　化干戈为玉帛的心理暗示——令你做事顺风顺水

有句犹太格言道："谁是最强大的人？化敌为友的人。"不管是在工作中，还是在生活中，有些时候，我们可能也需要那些曾经和我们有矛盾的人的帮助。这种时候，似乎很多人都不知道该怎么做。显然，放弃并不是好办法，虽然放弃不费吹灰之力便可做到，但同样也会使你失去一个得力的伙伴。面对这种情况，我们就不得不选择和对方化敌为友。可是想要化敌为友，又不愿意放下自己的自尊，这时候，很多人就会通过对对方进行心理暗示，进而使对方了解自己的真实想法，从而达到化干戈为玉帛的目的。

## 让对方明白太较真儿只能两败俱伤

生活中，难免会因为这样那样的事情而产生矛盾和摩擦，甚至会大吵大闹。当出现这些情况的时候，有些人一笑而过，而有的人却非常较真儿，非要分出个是非对错来。结果双方在较真儿中，矛盾愈演愈烈，最终导致两败俱伤。

因此，当对方不肯和解的时候，我们一定要表明我们的态度，暗示对方，让他明白如果执著于小矛盾上，不肯撒手，那么最终的结果就是两败俱伤，双方的情谊遭到破坏，双方的利益也遭到损害。这样，对方在利弊权衡之下，自然肯作出让步。

小张和小王是小区仅有的两家蔬菜销售店的店主。由于在一个小区居住，再加上做的是同一个行业，因此，两人总是时不时地聊上几句。这一来二去，两人的关系也渐渐地熟悉了。小王的店里缺菜的时候，会从小张那里拿一些。同样，小张资金周转不过来的时候，也会向小王去借一些。

但是他们两人最近却因为一件小事闹起了矛盾。原来那天小王的店里辣椒不多了。于是小王打发媳妇去小张的店里拿点辣椒。刚好最近辣椒价格大涨，小张不乐意把辣椒借出去，于是拒绝了。

小王之前刚看到小张进了很多的辣椒，可是就因为辣椒涨价了，就撕破脸不肯借。这让小王非常生气。之后小张再来店里的时候，小王当做没看见，借钱没有，借菜没有，连口热开水也没有。小张知道自己理亏，所以只好灰溜溜地走了。

之后，小张带着礼物前来，小王也没有给面子，多次到店里表示友好，小王也是一副无所谓的样子。最后一次，小张什么也没带，而是拿着一个大

梨,削成两半,递给了小王。小王没有接。小张自己吃了一半,把另外一半放在桌上悄悄地走了。

小王明白了小张的意思,分梨就是“分离”啊。想想这些年,和小张合作还是非常愉快的。说实话,如果没有互相帮助,他们两家都没有办法正常生存下去,可以说是唇亡齿寒。想了很久之后,小王觉得还是和小张和解为好。为了自身的发展,也必须得和好。

随后,小王托人带话给小张,他的梨自己没有吃。邀请小张一家在聚仙楼吃饭。小张带着媳妇领着孩子去了。两家和好如初。

在我们的生活中,总是会碰到很多喜欢较真儿的人,就像上面说到的小王一样,即使是在面对那么小的一件事时,他也会较真儿到底。如果故事情节稍作变动的话,也就是说,如果假使小王一直那么较真儿下去,那最后肯定会和小张关系破裂,最终两败俱伤。这时候,如果一味地向对方描述自己想和对方和好的意愿,那到最后只会是无功而返,因此我们在向对方进行心理暗示时,应当让对方明白太较真儿只能两败俱伤的事实,权衡利弊,对方自然会有所顾忌,最终接受你化敌为友的意愿。

在暗示对方不要太较真儿的时候,要注意以下几方面:

1. 态度不妨强硬一些

在生活中,双方发生了矛盾,理屈的一方一再地为了弥补过失而表达友好。这样就会让另一方蹬鼻子上脸。适当的时候,不妨态度强硬一些,向对方表明你最后的想法:大不了……这样对方就会有所收敛,就会考虑你的感受。否则一味地忍让,反倒增加了对方的自豪感,觉得没他就不行似的。事实上,大可不必如此。

2. 暗示两败俱伤的结果

两败俱伤对于当事的双方都是很大的伤害。因此,在向对方暗示的时候,不妨暗示两败俱伤的结果。这样,对方就会想,如果你真撂挑子了,将会给他造成多大的损害,如果想要避免这种损害,那就不要太较真儿。当对方

内心有了这种认识之后，在利益面前，再死扛就没有意思了。

3. 要表现你的无所谓

在人与人的交往中，如果一方太在意，那么另一方在内心深处势必会提高自己的身价，这样，就会使双方的交往表现出极大的心理不平衡。因此，在暗示对方不要太较真儿的时候，要表现出你的无所谓来。你不在乎他，这样对方就会很着急，就会采取主动。

## 先认错，反而会赢得主动

在生活中，对于很多人来说，似乎向对方认错是一件很困难的事情，也是一件很没有面子的事情，所以很多人在即使是自己错了的前提下，也不会主动向对方认错，久而久之矛盾就会被激化，原来的朋友也就会变成敌人。

其实从心理学的观点来看，不认错很大程度上是人们内心好面子的心理要素在作怪，面对对方和自己的矛盾或是隔阂，想要让自己在以后赢取主动，那就要学会认错。不管是对方先不对，还是自己先错，都要学会主动认错，因为主动认错的人最后才会赢得主动权，所以不要吝啬“对不起”三个字。

小强今年刚上初二，学习任务非常重。他的父母亲对他期望很高，总是对小强耳提面命。

小强的学习很一般，能不能考上高中，这一年的学习至关重要。可是，爸爸妈妈为他捏一把汗的时候，小强却迷上了上网，每天在电脑前一坐，就觉得浑身有劲，要是一天没上网，好像丢了魂似的。为了让小强专心学习，父母把家里电脑的宽带也停用了，他们希望这样可以让小强专心学习。

就在期末考试的前几天，小强说要去同学家讨论习题。妈妈没多想就同意了，可是从早上出去后，一直到下午还没有回来，当时父母还觉得小强很刻苦，非常欣慰，可是一直到晚上十点多了，小强还是没有回家，妈妈坐不住了，给小强的同学打了电话。

对方告诉小强的妈妈，小强根本就没有去过。无奈之下，妈妈决定去附近的几家网吧找，结果找到了小强。当时小强玩得很高兴，以至于妈妈在他身后站了好几分钟，他都没有察觉。

回到家后，小强很不高兴地冲他妈妈说："你干吗跟踪我啊！你要这样对我，我还不如死了呢！"说完后委屈地哭了，这时候小强的妈妈生气地骂道："你这个不争气的东西，一天不玩你能死啊？"

从那之后，一连几天，小强都不愿意和妈妈说话，有时候妈妈主动和小强说话，小强也总是爱理不理的。对此妈妈很是无奈。

后来妈妈把这件事告诉了自己的同事，同事听完后说："如果你想在以后对小强的教育中赢得主动，那这一次你就必须向小强道歉。"听完同事的话，妈妈觉得有道理，于是回家后就对小强说："小强，妈妈错了，其实当时妈妈也只是为你的考试着急，妈妈应该多想一下你的感受，请你原谅。妈妈以后不会再跟踪你了，我相信我的儿子是最棒的！"

听完妈妈的话后，小强眼含泪花地对妈妈说："妈，是我不对，我以后改！我不会再让你操心了，以后我一定什么都听你的！"就这样小强和妈妈和好如初了，而且自此以后，小强对妈妈言听计从。

在这个事例中，我们不难看出，妈妈主动承认错误，使得自己和小强之间的矛盾被很容易地化解了。妈妈先主动对小强认错，以此来向小强传递想要和好如初的意愿，小强看到妈妈自己的意愿后，心里很感激，所以也就说出了那句"以后我什么都听你的"。

生活中，要学会用主动认错来赢得掌控权，你主动了，对方如果不妥协，那么在姿态上你是占尽了优势，不管是你的错，还是对方的错，对方都

要承担良心的惩罚。因此,需要先承认错误,赢得交往的主动。因为是你先主动,说明和好如初是你的想法,对方顺从了你的想法,实质上就是顺从了你。

那么,在先承认错误的时候要注意哪些问题呢?

1. 态度要诚恳

既然是认错,那么就要有认错的诚意。事实上,对方需要的不是那句"对不起",而是要用你的态度来向对方表明,我妥协了。既然你妥协了,那么对方便没有更好的借口继续情绪对抗了。事实上,看起来你是妥协了,是弱者,是输了,但是实质上对方却听从了你的建议,因而你赢了。所以,当双方出现矛盾的时候,要先认错,以高姿态来赢得主动。

2. 要承认自己的错误

一个巴掌拍不响,不管是谁的错,既然发生了矛盾,那么双方都是有问题的。在认错的时候,要从自己身上找问题。很多人是先认错了,但是认错的时候却在数落对方的不是,将认错变成了指责,促使矛盾激化。这样,认错就失去了意义。因此,认错的时候要先从自身找问题,找自己的毛病和缺点。

3. 要请求对方的原谅

找出自己的问题后,一定要请求对方的原谅。不要以为找出了自己的毛病和缺点,对方就必须原谅你,别人不会为你的过失承担相应的责任。因此,要及时地表达请求对方原谅的意思。

## 向对手学习,显示自己的宽容

在生活中,没有对手是不可能的,对于对手,很多人嗤之以鼻,觉得不是

和自己站在同一条战线的就是自己的敌人，对于敌人，就要用敌视的态度，就要否定他的所有。如果向他学习，那就是软弱的表现。

事实上并非如此，对手既然能和你对抗，自然不是草包。他的学识和策略并不比你弱，为什么不能向他们学习呢？向你的对手学习，显示了你大度的胸襟和想要和对方友好相处的想法和做法。事实上，一个不能善待对手的人往往成就不了大事。

小林和小燕是大学同学，他们两个长得很漂亮，而且学习也都很好，唯一不同的是，小林家庭条件比较差，而小燕则是人人羡慕的大小姐。由于自己家庭条件有限，所以小林很要强，不愿意输给别人，而小燕从小娇生惯养，所以非常霸道。

小林和小燕同时喜欢上了凯，但是凯喜欢的是小林，而小燕从来没有放弃过。小燕和小林变成了情敌。这一年，学校的球赛又开始了，学校准备组织拉拉队来为球队呐喊。

凯是学校球队的队长，因此小林和小燕都在极力争取这次拉拉队员的选拔。

小林没什么艺术细胞，所以在学习队舞的时候很费力，而小燕满身都是艺术细胞，所以在训练时得到了教练的多次表扬。小林训练很努力，进步也很快，后来，她的舞蹈水平和小燕几乎不相上下。

就在比赛开始的前三天，小林在洗澡的时候不小心滑倒，把脚脖子扭了，这样一来，小林无法参加比赛了。可是小林不甘心，而且她很想为凯加油，所以她每天都坚持训练，希望自己能参加比赛。

因为没有小林的竞争，在比赛中，小燕发挥得异常的好，就在裁判准备宣读比赛结果的时候，小林一瘸一拐地走进了比赛场，坚持要参加比赛。

在舞台上，小林跳得很差劲，但是她还是坚持着完成了整个节目。大家都被深深地感动了。面对小林的坚韧不拔，小燕明白了，自己在这一点上永远都比不上她。她走上舞台，对着下面的评委和同学们说："同学们，这个冠

军是小林的，我会向她学习！”说完后就走下了舞台。

自从这件事情之后，小林和小燕成了非常要好的朋友。

小林和小燕都是一样的优秀，可是因为爱情，两个人成了对手。当小燕看到小林以坚韧不拔的精神来参加比赛时，她突然看到了小林身上的光芒，并决定要和小林化敌为友。于是她将本该属于自己的冠军让给了小林，以向对方学习的态度，向小林暗示自己想化敌为友的意愿。

在生活中，很多时候我们都会忽略对手的优点，其实如果我们想与对手成为朋友，那就要学学习他们身上的优点，通过对对手的欣赏，达到化敌为友的意愿。如果我们在想和对方和好时，还在揪住对方的缺点不放，那最后的结局可想而知。如果我们能够正视对方的优点，并向对方学习，借此来向对方展示自己的宽容，那最后想要化敌为友的可能性就会大增。

在向对手学习，以暗示自己想与之化敌为友的过程中，有哪些方面需要注意呢？

1. 尽量表现得谦逊一些

对手之间本来是对立的，但是对手身上有自己没有的东西，那么就要放低姿态，向对方学习。在学习的时候，要尽量表现得谦逊一些。你的谦逊会在很大程度上化解彼此之间的对立情绪。同时你向对方学习，则暗示要和对方化敌为友。谁都愿意多交一个朋友，而不愿意多树立一个对手。因此，向对手学习是化干戈为玉帛的契机。

2. 肯定和认可对方

对手能和你一路对抗到底，说到底也是一种缘分。因为有对手，你才会努力争取，才会努力上进。从这个角度上来说，对手就是你的良师益友。因此，在向对手学习的时候，对对方的优点和出色的表现要给予肯定和认可。你的认可会向对方传达一种友善，对方因此也会肯定和认可你，也会向你学习。

## 用“我们”代替“我”，显示自己的心胸

生活中，我们都习惯性地在别人面前称“我”，尤其是在自己想要和对方划清界限的时候，总是会有意识地向对方强调“我”，其实在现在的生活中，想要别人支持和帮助你，就要先和别人成为朋友，如果两个人以前是敌人，在这一刻就要面临化敌为友的困境。很多人因为在乎自己的颜面，而不好意思开口向对方说出想要化敌为友的意愿。那么，可以通过多说“我们”少说“我”，在言语上暗示对方。

“我们”是一个集体，而“我”是一个个体。当你在说话的时候，多说“我们”，少说“我”，这样，给对方传达的信息就是，我们是自己人。尤其是在和自己的对手相处的时候，这样的称呼能显示自己的心胸，能向对方暗示你的包容和豁达，能在一定程度上化解彼此之间的对抗情绪。

小雨和小鱼是双胞胎姐妹，她们从来没有见过面，在她们十五岁那年，爸爸妈妈把小鱼从姥姥家接到了城里。

刚出生的时候，小雨身体很差，妈妈找算命先生求签，结果人家说，要想让两个孩子都平安无事，就必须把她们分开，等到她们都十五岁的时候才能团聚。就这样，两姐妹一分开就是十五年。

因此，小鱼一直都很记恨小雨，她觉得要是没有她，自己也就不会失去父母的疼爱。见面后，小鱼从来都没有叫过小雨一声姐姐，而且只要是她看中的东西，总是会想方设法地从小雨手中抢过来，小雨虽然很生气，但是妹妹失去爸妈的疼爱那么多年，所以她也就一再忍让。

其实小雨一直想和妹妹和好，但不管小雨怎么做，小鱼始终是敌对态度。她讨厌姐姐说“什么什么东西是我的”，“这是我家的”之类的话，因为小

鱼觉得小雨一再在她面前提“我”,是在向她宣誓专属权。

刚开始小雨并没有意识到这些,对妹妹很关心,她希望可以和睦相处。这天吃午饭的时候,小雨说了一句:“这个菜是我最喜欢的,而且只有妈妈做的我才会喜欢。”其实说者无意,可是小鱼听着很不舒服,她冲着小雨吼道:“你喜欢吃,全给你吃,吃死你。”然后很生气地离开了餐桌。

后来,小雨思索了半天,才发现原来妹妹很在意她说“我”,于是小雨决定改变策略,以此来暗示想和妹妹化敌为友。在以后的日子里,小雨总是会把“我”有意识地改成“我们”,不管是吃饭还是做别的事,小雨都会说“我们怎样怎样”,就这样时间不长,妹妹慢慢地不再敌视她,也开始叫小雨“姐姐”了。

其实,“我”和“我们”属性不同,“我”代表的是自己,很大程度上会给对方传递一种专属的意味,而“我们”则指的是两个人以上,给别人传达的是共有的意味。在这个实例中,小鱼很介意自己姐姐在她面前说“我”,就是觉得自己永远是被排挤在群体之外。而小雨以“我们”来代替“我”,以此来向对方暗示自己心胸宽阔,而且有想要和对方化敌为友的意愿。

所以要想在生活中化解双方的矛盾,使得两个人从敌人变成朋友,那就要学会用“我们”来代替“我”。向对方传达“我想和你和睦相处”的信息。如果我们心里想的是和对方化敌为友,可是自己嘴上老是强调“我”,那结果自然不会尽如人意,如果我们能够强调“我们”,那结果自然会是皆大欢喜。

由此可见,多说“我们”少说“我”,传递着想要和对方化敌为友的信息。那么,在社交中,我们怎样才能更好地多说“我们”少说“我”呢?

1. 真心接纳对方

当一个人真心接纳对方时,就会很自然地把自己和对方放在一起。因此,在向对方传递你的友善时,只有真心地接纳对方,才会在说话的时候多强调“我们”这个群体,而放弃“我”这个个体。事实上,如果内心深处没有真心接纳对方,就算是平时很注意,也会觉得很别扭,不真实。

2. 多顾及对方的感受

说话做事的时候，我们要多顾及别人的感受。不能脑子一热，想说什么说什么。尤其是想要表达和对方化敌为友的时候，更要多顾及一下对方的感受。说话的时候不妨多考虑一下，不失时机地以“我们”来代替“我”，向对方传达你的友善，表达你想要和对方化敌为友，和睦相处的意愿。

## 推功揽过，把虚名让给别人

很多时候，我们争的无非是虚名，“第一名”、“三好学生”、“工作能手”……争这些无非是想要在别人面前炫耀一番，想要把自己的实力证明给别人看。事实上，如果你真有本事，真有能力，那么为什么非要证明给别人看呢？难道不证明你的能力别人就看不到吗？

更可悲的是，为了争得这些虚名，树立了太多的对手，同学、同事因此而远离你，不帮助你，甚至孤立你。面对自己的合作伙伴，我们不妨把功劳归给别人，将过错自己承担，这样我们才能达到化敌为友的目的。

小张和小李是某地产公司的员工，他们都是名牌大学的高材生，也都有很强的工作能力。进公司已经五六年了，为公司也做了很多贡献。

这次公司打算从两个人中提拔一位，作为公司的运营经理。这个消息传开之后，小李和小张就成了仇人，一个看一个不顺眼。

一次偶然的机会，小李知道小张的父母都在农村，生活条件很差，最近张妈妈又生病住院了，尽管生活的打击很残忍，但是小张一直坚强地面对。小李于是决定把运营经理让给小张，可是因为之前这个事情两人闹得很不愉快，所以小李一时之间不知如何是好。

在这个时候，公司决定让他们两个人合作完成一个项目策划。小李灵

机一动，找到了解决他和小张之间矛盾的方法。

两个人合作非常默契，当这个项目最后完成后，效果很好。等交给公司老总之后，小李意外地发现了一个问题，可是改已经来不及了，值得庆幸的是这个小错误并不影响整个项目的操作和运行。

公司老总连连点头，表示对此很满意。几分钟以后，老总发现了这个问题，眉头一皱问道："这是怎么回事？"小李就抢先一步说："对不起，总经理，是我粗心造成的，当时小张还提醒了我，结果我还是给忽略了。"

听完小李的话，老总说："一点小瑕疵，也无伤大雅，以后注意就是了，不过这个项目的创意很不错，是你们两个谁的主意？"小张正要说话，又被小李给打断了，小李说："这个主意是小张想到的，而且小张还进行了很多调查。"听完小李的话，老总意味深长地对小张笑了笑。

走出总经理办公室后，小张感激地说："李哥，下午请你吃饭，不知道你有时间没？"小李笑着说："有，到时候好好宰你一顿。"说完两个人会意地笑了。

在小张的眼里，小李是自己的对手，可是最后他们却成了朋友。最关键的原因就在于小李推功揽过，把虚名让给了小张，进而向对方传达了想要化敌为友的意愿。小张如愿以偿了，小李获得了朋友，团结了同事。一对对手就这样化敌为友了。

因此，在生活和工作中，如果想要和你的对手化敌为友，就要推功揽过，把功劳荣誉让给对手，过错和失误自己承担。这样一来，就能把你的友善传递给对方，暗示对方，你想要和他化敌为友。多一个朋友多一份帮助，多一个对手，多一份争斗。因此，推功揽过，把虚名让给对手，通过这种心理暗示，你将获得友谊和帮助。那么，在推功揽过的时候，有哪些问题值得注意呢？

1. 多肯定对方的优势和贡献

在推功揽过的时候，一定要多肯定对方的优势和贡献。因为对方有这

样的能力，所以得享这样的功劳是应当的。不要一而再、再而三地说要把功劳归给别人，却不解释为什么，这样难以说明问题，这样的归功也是对对方的不负责任，甚至是一种讽刺和嘲笑。

2. 多承认自己的问题

既然要把功劳归给别人，把过错揽在自己的身上，那么就要对自己的过错有个清晰的认识。因此，剖析自己的错误是揽过的集中体现。即使是对方犯了错误，也要把这种错误说得跟自己犯了一样。这样别人才会相信真的是你犯的，才能真正实现推功揽过。

## 照顾对手面子，暗示想要搞好关系

谁也不想自己陷入窘境。你不想，你的对手也不想。但是很多时候，人没有办法预知未来。生活中的人们，随时随地都有陷入窘境的可能。在关键时刻，要站出来为对手圆场，因为善待对手才是真正善待自己。

为对手打圆场，让他免除了尴尬，把你想要和对方化敌为友的信息传递给对方。事实上，能理解和帮助你的人就会被定格为朋友。当你的对手这么做的时候，你同样有理由把他当做朋友。尽管你们之间存在着竞争，但是这并不影响你们做朋友。谁说对手就不能做朋友呢？

莉莉和阳阳是同学，两个人的学习都很好，考试中第一和第二名总是在她们之间产生。由于她们之间存在着竞争，所以常常会把对方定格为对手。她们平日里很少说话，就连吃饭的时候，要是万一碰在一起，也会迅速分开。可是莉莉天生善良，不想和别人成为对手，所以对阳阳，她表现得分外友善，可是阳阳始终对莉莉横眉冷对。

这天，大家都在教室里学习，不一会儿，阳阳慢慢地推开门走了进来，莉

莉抬头看了看她,友善地笑了笑,可是阳阳假装没看到,径直走到了自己的座位上。很快,莉莉发现阳阳的裤子后面好像有什么东西,仔细一想,顿时明白了,可能是阳阳的月经来了,她自己不知道,弄到裤子上了。

想到这儿,莉莉悄悄给阳阳写了个纸条:下课别走,你裤子上有东西。阳阳看到这个纸条后,先是一愣,很快明白了过来,原来月经提前来了,自己不知道弄到了裤子上。一向很要面子的阳阳陷入了尴尬,不知道究竟该怎么做,那节课老师讲了什么,她一个字也没有听进去。

下课后,莉莉走了过来,把自己的外套给了阳阳,说:"把这个围在腰上,别人就看不见了。"阳阳感激地望着莉莉,说了声:"谢谢。"

就这样,阳阳围着莉莉的外套,把屁股裹得严严实实的。大家看到阳阳都觉得她很新潮,并不知道她这样做的真实目的。回到宿舍后,莉莉迅速进行了处理,之后把莉莉的外套还了回去。那天,她第一次对莉莉露出了真诚的微笑。

面对阳阳的敌意,莉莉没有记恨在心,总是想方设法地要和阳阳化敌为友。她看到阳阳裤子上有异物的时候,能够主动地帮助阳阳遮掩,照顾阳阳的面子,给她打圆场,让她成功地摆脱了尴尬的境地。由此来向阳阳暗示,自己想要和她化敌为友。

俗话说:"打人不打脸,说话不揭短。"意思是说要给你的对手留面子。生活中,对手就是你的影子,没有对手,就没有你的现在。所以,即使在激烈的竞争中,也不要忘记给对手留面子,因为尊重对手就是尊重你自己。事实上,你要把和对方握手言和的意愿传递过去。因为你的尊重,对手会感激你,同样会把友善传递给你。这样,你就可以和你的竞争对手做朋友。和对手做朋友,才能求得更快的发展。

所谓"树要皮,人要脸",生活中很多人都很注重自己的颜面。即使是我们的对手也不例外,所以如果你想要和自己的对手化干戈为玉帛,那就要学会照顾好对方的颜面,并以此来向对方暗示想要搞好关系,最后自然会化敌

为友。

那么,在生活中,到底该如何照顾对手的面子,以暗示想要与其搞好关系呢?

1.关键时候要挺身而出

既然和你是对手,那么你对他自然很“关心”,因为对方的发展对你来说是很大的威胁。因此,当你的对手陷入困境的时候,千万不要幸灾乐祸,等着看热闹。要敢于挺身而出,帮助对方想办法尽快脱离窘困。你照顾了对方的面子,对方自然能感觉到你的友善。只有这样,才能实现化敌为友的目的。

2.给对方留足够的时间

有些时候,彼此之间的隔阂很深,即使你为对方做了很多事情,对方似乎仍然无动于衷。这时候,不要放弃,要给对方足够的时间,让对方看到你是真心实意地想和他和好,而不是为了暂时的利益之需而利用他。当对方通过对你的观察和了解,感觉到你的真心实意之后,自然就会和你化干戈为玉帛了。

## 和对手共同进步,暗示共赢才是真的成功

在我们的印象中,都觉得要么我们努力,以此来超越对方,要么对对手进行打击,让对手后退。认为只有这样在竞争中才能赢得最终的胜利。但是,我们往往忽略了一点,正是因为对手的存在,我们才会努力进步,也正是在和对手的对抗中,我们才变得坚强。因此,生活中离了对手不行。

竞争的目的是为了发展。你的目的是这样的,对手的目的也是这样的。但是如果无休止地竞争下去,势必会对双方造成巨大的损失和伤害。这时候,就要和对手共同进步,以此来暗示共赢才是真的成功。

有一家大型超市，里面的商品不但价格便宜，而且质量非常好，因此，一开业就吸引了大量的顾客光顾，可以说是每天都人满为患。这引起了周围另外一家超市的不满。于是对方也推出了一系列的优惠活动。

老超市的举措确实挽目了大部分老客户。

新超市见客户又少了很多，就又推出了上门服务的措施。只要消费达到一定的限额，超市就会送货上门。这一下，新超市又抢来了很多客户。老超市紧跟着推出了会员制度，这让客户享受到了很大的便宜。

但是两家超市的恶性竞争，使利润降到了最低。老超市的领导觉得这么竞争下去会两败俱伤，于是采取了积极的措施来补救。

当客户要求的商品在老超市没有的时候，超市的服务员会介绍顾客去新超市购买，对于一些不知道如何去的顾客，服务员主动当起了向导。这样，老超市的举措很快得到了新超市的响应，对方不但也引导顾客前去老超市消费，而且对于有些价格贵于老超市同类商品的商品，新超市采取了按照老超市的价格来走货。后来，两家超市联合起来，启动了会员卡制度，不管是哪家的会员卡，在另外一个超市也可以使用。

这样，在双方的不断努力下，商品的利润逐渐多了起来，两家超市都受益了。

故事中，老超市的举措，暗示新超市携手共进，只有共赢才是真正的成功。新超市也积极回应，两家超市通力合作，最终实现了共赢。由此可见，在和对手产生矛盾的时候，要及时地采取措施，把希望共同进步的想法暗示给对方，让对方明白共赢才是真正的成功。

在对手之间，除了竞争，还需要携手前进。那么，如何将你想要和对手共同进步的想法暗示给对方，让对方明白共赢才是真正的成功呢？

1. 为对方做点实事

既然想要和对方携手共进，那么就要有相应的举措，为对方实实在在地做点实事。让对方感觉到你的友善，感觉到你为了共同进步作出的努力。

当对方明白你的意图之后，自然也会把友善回报给你，同样也会以相应的措施来促进共同的进步。

2. 为共同进步作出表率

要想和对方共同进步，暗示共赢才是真正的成功，那么就要为共同进步作出表率。比如故事中的老超市，主动要求服务员为对手介绍顾客，就是为彼此共同进步作出了表率。新超市通过对方的举措，明白了对方的意图，最终推出了会员卡制度这个共赢的举措。

3. 适当地作出牺牲

在存在竞争的双方之间，有时候彼此之间都不妥协，最终导致两败俱伤。但是一方妥协，就意味着要作出相应的牺牲。因此，如果双方剑拔弩张，不妨作出一点牺牲，向对方暗示，我在保护你，我在努力向你靠近。这样，当对方看到你牺牲自己的利益来维护对方的利益，自然明白了你希望和对手共同进步的想法。

## 不吝啬对对手的感谢，暗示对手的地位高

对手永远都是与我们相对立的，因此大多数人总是用敌意的目光来对待对手，但是真正聪明的人却懂得感谢对手。他们懂得通过对对手的感谢，来暗示对手的地位高，进而使得双方之间的矛盾烟消云散。

在与对手的较量中，我们为了避免失败，不断地努力，对手对我们的挑剔，同样让我们变得更加完善。因此需要学会将他们看做朋友，在想要和对方化敌为友的过程中，聪明的人从不吝啬自己对对手的感谢，以此向对方传达“我们和睦相处吧！”

刘宇是毕业于某高校中文系的高材生，据说他的写作水平非常高，在校

期间就在各大报纸上发表过好几篇文章，同事们对新来的这位才子非常敬佩，常常围着他问这问那。

这让以前单位里的红人小王非常恼火，以前这些荣耀和尊敬都是属于他的。他一时间无法接受就这么着被打入“冷宫”无法翻身。于是，在小王的心里渐渐形成了一个周密的计划，他要打败对手，他要把以前属于自己的东西全部夺回来。

一天，小王找到了刘宇，刘宇并没有因此而冷遇他，而是热情地接待了他，并且把许多写作经验和工作心得毫无保留地告诉了小王，并且帮助小王认真地修改了他的稿子。从那以后，每当小王遇到写作上的难题，刘宇都会不厌其烦地帮助他改正。渐渐的，小王的稿件见报率逐渐提高，几乎与刘宇的稿件不相上下。

一次，他们两人合作做了一个报告会的稿件，得到了上级领导的一致好评。小王非常感激刘宇的帮助，他把当初的歪脑筋告诉了刘宇，本以为刘宇再也不会搭理他了，可是没有想到，刘宇不但原谅了他，而且和他成了无话不谈的朋友。

小王感慨地说：“从今以后，我再也不把你当做自己的竞争对手了。”可是刘宇却笑着说：“如果你没有把我当成你的对手的话，你在短期内也不会取得这么大的进步。”

小王说：“那我就真诚地向你表达我的谢意。”

故事中的小王将对手刘宇当做强大的竞争对手，结果为了超越这个对手，他努力拼搏，如果没有这个对手，他或许永远也不可能取得实质性的进步。当懂得了这些之后，他对于自己的对手真诚地说了声“谢谢”。人的本性是不甘落后的，倘若你一生没有遇到对手，那你的生活则是平淡的。因为对手是一股督促你奋发向上的力量，有了他，你才能不断超越自我，因此我们应当向我们的对手，真心真意地说声“谢谢”。

在生活中，我们在向对手表示感谢，以此来暗示对手的社会地位高的时

候要注意哪些方面的问题呢?

1. 表达的情感要真实

很多人觉得跟自己的对手说感谢的话是说不出口的。即使说出来了也是虚情假意,不是发自肺腑的。事实上,向对手表达感谢的时候,最忌讳虚情假意。因为彼此对立的关系,如果表达虚情假意则会让对方觉得你是在讽刺,是在嘲笑。所以,表达情感的时候一定要发自肺腑,让对手感受到你的真诚,因为只有这样,才有可能化敌为友。

2. 在感谢中隐含恭维

在感谢对手的时候,我们还要在感谢中恭维对方,当然我们不是在拍马屁,而是在给予对手应有的肯定和赞誉,给予他们应有的尊重。对方感受到你的这份赞誉和肯定,感受到你的这份尊重,自然会减弱对抗的情绪。只有双方不再对抗了,才有可能真正实现化敌为友。

3. 肯定对手对你的"帮助"

尽管对手在和你的竞争中,为了把你比下去,采取了很多措施,但是在对手的不断打击下,你变得更加强大。尽管对手的出发点不好,但是结果却帮助了你成长。因此,从这个意义上说,对手就是你的老师,为你的发展作出了贡献。因此,你要肯定对手对你的"帮助",以此来暗示对手的地位高。

# 第9章 轻松获得他人帮助的心理暗示——令对方欣然地为你尽心尽力

人生活在这个世界上，既会遇到风雨也会拥有晴天，所以在生活中，任何一个人都需要别人的“搀扶”，可是，很多时候面对眼前的是是非非，面对必须要解决的问题，我们还必须学会求助于人。而我们的自尊心又要求我们，在求人的时候不能跪着，要有一种求而不卑、求而不倚的姿态。面对这种情况，最好的方法也许莫过于心理暗示了，通过向对方进行心理暗示，使得对方能够明白自己的用意，进而得到对方的帮助，这样既可以保持自己求而不卑的姿态，又可以很顺利地获得对方的帮助。

## 给对方戴高帽子，暗示对方能力强

在生活中，我们总是免不了需要别人的帮助，可是很多时候，对于开口向别人求助，我们会觉得不好意思。因为很多人觉得，需要别人的帮助，就代表着自己能力不行，给对方戴高帽子代表着自己在巴结对方，在自我否定，因此放弃了求助于人。

事实上，在你需要别人帮助的时候，不妨给对方戴高帽子，暗示对方的能力强，进而使得对方在心理上获得一定的满足感，最终就会很容易地向对方传达，你想要获得帮助的暗示。

刚从大学毕业，小马应聘到一家大公司做管理工作。刚加入公司时，小马一个人要管理100多人，压力有多大，可想而知。

由于刚从学校毕业，小马工作经验严重不足，面对这么多的管理工作，慌了手脚。她每天都在尽力做到最好，可是结果却不尽如人意，无奈之下，小马想从公司找个帮手，可是自己刚来公司就成了公司的管理人员，很多同事都不服，即使是公司的清洁工也总是对自己爱理不理的，更不用说别人了。

小马忙得焦头烂额，每天回到家就倒头大睡。姐妹们看到小马累成这样都很心疼，于是就劝她找人帮忙，小马说："我也想呀，可是公司的人都看不起我，谁又会帮我呀？"这时候小马的姐妹说："上学的时候你是最会奉承人的，现在到了工作岗位，你就什么都不会了？"这句话一下子提醒了小马。

一天小马假装若无其事地来到前台，对小青说："小青，你看我们两个年龄差不多，可你看起来比我年轻多了，你是怎么保养的呀，教教我呗！"听完

小马的话，小青不好意思地说："哪里，马姐过奖了。"

小马又说："你每天面对那么多人都可以应付自如，你真有能力。还有这些资料，经你整理之后从来没有出过错，我太佩服你啦！"这时候小青笑得更开心了。

看小青很高兴，小马乘机说："哎，我和你真没法比呀，你整理这么多东西，都可以做得井井有条，可是我就连拆分信件都做不好，每次都会张冠李戴。"小青听到这话，笑着说："要不我来帮你弄吧，反正每天的信件都会先送到我这里。"一听这话，小马明白自己的高帽子戴成功了，于是赶紧对小青说："好呀，那就谢谢你了。"

就这样，小马成功地拉到了前台接待小青来帮助自己。而后小马又用了同样的方法，成功地争取到几个普通职员的帮助。虽然小马让他们做的都只是一些简单的工作，但是在一定程度上节约了她的时间。

其实小马很需要别人的帮助，但是由于公司同事对她不服气，这让她不好意思直接向对方提出寻求帮助的意愿。后来，她用给对方戴高帽子的做法，暗示对方的能力很强，最终赢得了别人的帮助，进而达到了获得帮助的目的。

俗话说，世界上没有不求人的人。生活中，我们经常会遇到向别人寻求帮助的事情。有时候直接求助不一定能取得相应的效果，这时候，就要学会给对方戴高帽子，暗示对方的能力很强。从而让对方主动帮助你。

那么，在实际操作中，如何通过给对方戴高帽子，以暗示要想获得对方的帮助呢？

1. 多肯定对方的能力

给对方戴高帽子的时候，要多赞扬对方的成就，多肯定对方的能力，以此来暗示对方是个有本事的人。谁也不希望自己可有可无，不希望听到别人说自己没有能力。因此，肯定对方办事能力强，无疑正中对方的下怀。既然对方的能力得到了你的肯定，对方自然会慷慨相助，以证明自己确实办事

能力强。这样一来,就成功达到了寻求帮助的目的。

2. 利用对比向对方示弱

一般情况下,只有弱者才是需要别人帮助的。因此,在给对方戴高帽子的时候,除了恭维对方的能力强之外,还要用对比来向对方示弱。这样才能更好地起到暗示别人的作用。如果对方的能力强,而你又不及时示弱,那么对方觉得你不需要他的帮助,因此会放弃帮助你。这样一来,戴高帽子就失去了意义。所以,一定要及时地向对方示弱,让对方把帮助你当成自己的责任。

3. 要表达你的感激之情

给别人带了高帽子,成功地获得了帮助之后,一定要及时地表达你的感激之情。这样,对方会觉得更有义务去帮助你。如果你将别人的帮助当做理所当然,那就意味着对方的付出是得不到你的肯定的。当对方有了这个想法之后,帮助你的热情就会大大减退,更有可能改变原先的决定,放弃帮助你的想法。

## 学会引导,使其作出承诺后骑虎难下

人是感性的动物,很多时候,会感情冲动,说一些豪言壮语,做一些爽快的事情。但是之后,也许会后悔。基于人的这种特性,在寻求别人帮助的时候,要学会引导,让对方豪情壮志,从而许下承诺。

承诺就是责任,即使对方后来后悔了,但是如果背弃了自己的承诺,不但会受到别人的谴责,威信扫地,还要受自己良心的谴责。因此,权衡利弊,兑现承诺是最好的办法。所以,想要得到别人的帮助,如果别的办法不奏效,不妨利用引导,激发对方内心的侠义豪情,进而让对方主动对你承诺,从

而骑虎难下，不得不帮助你。

张东和薛勇是两个非常要好的朋友，他们经常一起上学，一起放学。有好玩的一起玩，好吃的一起吃。张东家庭条件非常困难，而薛勇家境相对较好。因此，很多时候，薛勇都在接济张东。

这年高考，张东和薛勇双双考上了重点大学，在高兴之余，张东开始为昂贵的学费而发愁。这时薛勇来找他。当薛勇知道张东的难处之后，也陷入了沉默。看到张东难过的样子，薛勇突然眼睛一亮，有了办法。

当他把这个念头告诉张东时，张东为难地说："你爸怎么可能答应给我提供学费呢？"

这时候，薛勇做了个鬼脸，悄悄在张东的耳朵边嘀咕了几句，张东疑惑地说："能行吗？"

薛勇笑着说："我爸的脾气个性，我了解，只要咱们配合得好，应该没有问题。"

于是，他们俩一起来到了薛勇家，刚好薛勇的爸爸也在。看到张东后，薛爸爸问："张东啊，听说你也考上重点大学了，恭喜你啊。"

张东笑着说："谢谢叔叔。"

这时候，薛勇在一旁说："爸，我今天请张东看了电影《佐罗》，实在是太精彩了。"

爸爸说："是吗，我也很喜欢看，尤其喜欢佐罗，行侠仗义，这才是大英雄，大丈夫。"

薛勇说："爸，我以后也要行侠仗义，做个大丈夫。"

爸爸笑着说："好儿子，要是有机会能让咱上阵父子兵，那实在是太过瘾了。"

薛勇惊奇地说："爸，难道你也有跟我一样的想法，行侠仗义？"

爸爸笑着说："那是自然，这可是我一生追求的梦想。"

薛勇说："那好，爸，现在就有一件事情需要咱们父子行侠仗义，你做

不做?”

爸爸接过薛勇的话说:“做啊,当然做啊,你爸能输给你?”

薛勇趁机说:“张东家里穷,你也知道,现在他考上大学了,没钱上学,爸这可是咱们表现的好机会啊。”

爸爸有些犹豫:“这个吗……”

薛勇说:“爸,你不会临阵脱逃吧,反正我已经上去了。”

爸爸一拍大腿,说:“不就是点钱吗,张东几年的学费我全包了。”

这时候,张东走上前来说:“那实在是太谢谢薛叔叔了。”

当晚薛勇的爸爸就有些后悔了,毕竟上学不是一笔小的费用。但是已经在薛勇和张东面前作出了承诺,总不能食言啊。

就这样,张东上学的时候,薛勇的爸爸提供了学费和生活费,尽管有些不情愿,但也只能忍痛割爱,履行承诺。因为他不想在儿子面前丢人,让他觉得自己是个不讲信用的人,更不想因为违背诺言而受良心的谴责。

故事中的薛勇引导爸爸的情绪,激起了他的侠义豪情,最终作出了承诺。后来有些后悔了,可是已经骑虎难下,既不愿意食言,又不愿意委屈自己,这确实让他很为难。但是为了不在儿子面前丢人,也为了自己的信誉和形象,薛勇的爸爸最终兑现了承诺。由此可见,在想要获得别人帮助的时候,不妨引导、激发对方的情绪,让对方作出承诺,从而为了兑现承诺,不得不帮助你。

在引导和激发对方情绪的时候,要注意以下几个方面的问题。

1. 把握住对方的性格

把握住别人的性格,才能更好地激发他们的情绪。有的人喜欢仗义,像故事中薛勇的爸爸,有的人心软,有的人不服输。应根据他们不同的性格特征,采用不同的方式来引导,让他们作出承诺。对于侠义心肠的人,要告诉他你受人欺负的情节;对于心软的人,要强调你的难处,强调你的无可奈何;对于不服输的人,则需要用激将法。

2. 了解对方的为人

在通过引导获取承诺，让对方骑虎难下的时候，一定要对对方的为人有个整体的把握。尤其要对对方守信用的程度有个大概的了解。如果对方不守信用，即使为你做了承诺，也会轻轻松松地食言。但是如果对方是个言出必行的人，那么你就可以放心地去引导、去实施。对于那些摸不清的人，要多试探、多了解。这样才能更加准确地获得别人的承诺。

3. 要对对方的态度有个如实的把握

有些人做了承诺之后，后悔了。想要反悔，又觉得面子上过不去，也没法向自己的良心交代。想履行承诺，又觉得委屈。因此处于左右摇摆的境地。如果这时候，你加以激发，更能增加对方的心理压力，从而履行承诺。如果不加以激发，那么对方有可能会违背诺言。所以，要对对方的态度有个如实的把握，及时地给予激发，让对方履行承诺。

## 让对方看到互惠互利的双赢结果

现在人越来越现实，不管是做什么事情都喜欢获得益处，所谓“无利不起早”说的也就是这回事。在日常生活中，我们也同样需要别人的帮助，不管是金钱上的还是别的方面，得到了别人的帮助，就要给予别人一定的回报。这样别人才会觉得帮助你是值得的，否则，别人为什么要帮助你呢？

我们在寻求别人帮助的时候，要让对方看到互利互惠的双赢结果，以这样的方式来提醒对方、暗示对方，帮助我你是可以得到好处的。当对方得到这样的暗示之后，为了利益，自然愿意帮助你。这样就达到了你的目的。

大学毕业之后，小高四处找工作，但是结果却不能遂人愿。并不是小高不愿意做事，而是社会竞争的压力太大，很多企业水涨船高，对于没有任何工作经验的毕业生，根本不予考虑。这样几次碰壁之后，小高选择了回家创业。

可是创业是需要资金的，没有资金，一切都是空谈。在选择好了行业之后，小高开始四处筹募资金。但是由于小高没有固定的收入，所以亲戚朋友对他都不信任，都不愿意借款给他，再加上是要借钱做生意，所以更没有人愿意支持他了。

这时候，小高想起了自己的舅舅。舅舅早年是公办的老师，尽管现在退休了，但是退休工资还是很高的，有一定的积蓄，这是小高所知道的。可是小高心里很清楚，舅舅不可能就这么拿钱出来给他，想来想去，小高决定给舅舅算利息，当然他的这个利息要比银行的利息高出5个点。这样有了利润，舅舅帮助他的可能性就增大了。

这天，小高买了很多水果，来到了舅舅家。舅舅看到小高来看望自己，心里很高兴。言谈中小高就把自己的想法告诉了舅舅。舅舅没有明确反对，但也没有同意，只是告诉小高，他需要考虑。

三天后，小高再去探望舅舅的时候，舅舅很高兴地答应了。他说："反正这点钱放在银行和放在你那里没啥区别，放在你那里还能收更多的利息。"说完，就把存折给了小高。

在这个事件中，小高就是运用了让舅舅看到合作的好处，从而成功地争取到了舅舅的帮助。由此可见，在向对方暗示想要获得帮助的时候，能够先让对方看到互利互惠的双赢结果，那成功的概率自然就比较大。

要暗示对方，让对方看到互惠互利的双赢结果，以此来寻求对方的帮助时，以下几个方面需要注意。

1. 要把对方所得的好处讲明白

想要让对方帮助你，那么就要把对方所能得到的好处讲明白。让对方

知道自己能得多少实际的利益。当然在这个过程中要多渲染得到好处后的现实意义。同时,还要注意,不可将你所做的事情的困难和压力说得过重。这样会增加对方的担忧,增加帮助你的风险意识。要知道,你在寻求对方的帮助,对方帮不帮你,往往要综合考虑利弊。

2. 不要忘记讲感情

即使是利益之间的博弈,也不要忘记讲感情。话说回来,如果不是彼此之间的感情,你也求不到对方那里去。所以,在承诺对方好处的同时也要强调双方之间的感情。不要觉得提钱就伤感情。他们和你有感情不假,但是也要生活,这也是事实。不要一味地谈好处而淡忘了交情。人与人之间不只有金钱。

3. 要把感恩的话说到前头

别人帮了你的忙,你就要表示感谢。尽管对方有一定的利益要求,尽管对方还没有实质性的帮助你,但你一定要把感恩的话说到前头。这样一来,对方会觉得你值得帮助。而且,把感恩的话说到前头,即使对方有什么疑虑,也不好意思推脱。所以,对方能帮助你,就要打心眼里感激。

## 紧急关头,人情债券发挥作用

古人云:"人情大似债,头顶锅儿卖。"意思是说人情债虽然不是债务,可是关键时候却要你砸锅卖铁来偿还。由此可见,人情债的威力之大。事不在大小,一旦你帮了忙,就等于赊了账,这个债,不管对方什么时候,用什么方式都得还。

来是人情去是债,别人接了你的情,就等于欠了你的债,欠债哪有不还的道理?因此,我们在求人帮助的时候,关键时候,不妨发挥人情债的作用,

让帮助你成为对方的义务。这个义务无论如何是推脱不掉的。

因此,不要直接向对方挑明自己的来意,提起自己曾经帮助过对方的事,而是抒发你们曾经的情感,以此来暗示对方“我现在需要你的帮助”。让对方无法拒绝。

钱钟书先生大家应该都很熟悉吧,他曾经也因为生活窘迫而被人救助过。

在上海孤岛时期,钱钟书一家的生活十分窘迫。那时候,他正在专心致志地写《围城》,生活陷入困境之后,不得已辞退了保姆。自此之后,家里的一切家务都由他的夫人杨峰操持。俗话说得好“卷袖围裙为口忙”,那时的钱钟书在创作的同时,也担负着养家糊口的责任。

那时候,钱钟书的学术文稿没人买,家境更加贫困。他每天要完成500字的精工细作,这样的生活现状根本没有改变的可能性。

就在钱钟书和他夫人的生活最困难的时候,著名导演黄佐临的剧目上演了,钱钟书先生的夫人杨峰出演了四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》,并及时得到了酬金,这样才使钱家渡过了难关。虽然当时黄佐临导演是出于商业目的,但是他也算是帮助过钱钟书。

这件事情过去很多年以后,有一天黄佐临导演的女儿黄蜀芹来到钱钟书家,想要拍摄电视连续剧《围城》,钱钟书拒绝了对方的要求。后来黄蜀芹怀揣着她父亲黄佐临的一封亲笔信来拜访钱钟书。

当钱钟书看到信的时候,明白了他曾经欠黄佐临一个人情,而且钱钟书又是懂得回报的人,黄佐临40多年前的义助,钱钟书多年后当然会有求必应。

在这个事件中,黄佐临导演的女儿黄蜀芹之所以可以得到钱钟书的亲允,是因为黄佐临很多年前帮助过钱钟书。后来黄蜀芹拿着自己父亲的一封信,去钱钟书先生家时,其实就是一种心理暗示。她将那封信交给钱钟书,也就是在向对方暗示:“我的父亲以前帮助过你,现在是你还这份人情

的时候了。”所以也就有了最后黄蜀芹得到钱钟书的亲允拍摄《围城》的结果。

在生活中，我们不能够保证自己一辈子都不需要别人的帮助，所以在别人有困难的时候就要及时地伸出援助的双手，以此来为自己以后得到别人帮助奠定基础。在我们寻求对方帮助的时候，不要直接向对方表达自己需要帮助的意愿，这样也许会遭到拒绝，可以以曾经帮助过对方为突破口，让自己曾经的人情债券发挥作用，这样就很容易使对方接受“我想要获得你的帮助”的现实。

那么，在生活中，如何让人情债发挥作用呢？

1. 平时多对别人施援手

要想让人情债发挥作用，首先得有人情债。因此，在平时，要多对别人施援手。只要有可能，就要慷慨地帮助别人。你帮助了别人，别人不会不念你的情。让对方欠你一个人情，这样，在紧急关头，你就可以启动手里的人情债，让对方来帮助你。

2. 不妨慷慨大方一些

在生活中，身边的朋友和亲人难免会遇到这样那样的事情。在对方最需要帮助的时候，不妨慷慨一些，大方一些，及时帮助别人解决问题。事实上，当你帮助别人解决了问题之后，你就会成为他的“问题”，这个“问题”一日不解决，对方会一日不安生。因此，你一时的慷慨和大方，能成为别人一生的担负。

3. 要包容别人的过失

人难免会有过失，会犯错误。这时候，对方的内心深处渴望被人原谅。如果你在这时候能包容对方的过失，那么对方自然会感激不尽，并寻找机会报答你。当对方的这种意愿成为一种责任之后，就会成为你手里随时可以启用的人情债。

## 显示自己软弱，博得对方的同情

显示自己的软弱，是一种生存的智慧。在自然界进化的过程中，越善于显示自己软弱的生命体，就越能有效保护自己，适应环境的变化。显示自己的软弱，是一种处事艺术，它让我们可以得到那些逞强的人得不到的东西——同情。

“恻隐之心，人皆有之。”同情弱者是人性天生的弱点。因此要想获得别人的帮助，就要唤醒对方的恻隐之心，调动对方的怜悯之情，使对方在感情上与你靠近，产生共鸣。向对方展示自己的软弱，以此来博得对方的同情，进而向对方暗示自己需要对方的帮助。

有一天，林肯正在办公，突然传来了敲门声，随后进来了一位老妇人。见了林肯，老妇人两眼一热，哭了起来。

林肯走上前去，安慰说：“您先别哭，有什么冤屈给我说，我帮助你。”

老妇人停止了哭泣，缓缓地说：“我是一位孤寡老人，我的丈夫在独立战争中为国捐躯了，现在主要靠抚恤金维持生活。可是前不久，抚恤金出纳员私底下勒索我，要我交手续费，这笔手续费非常昂贵，是抚恤金的一半。”说着，老妇人又哭了起来。

林肯听后十分气愤，他说：“放心吧，我替你打官司，一定要将那个可恶的出纳员绳之以法。”

老妇人忐忑不安地问：“我没有钱出律师费。”

林肯说：“我不收你的律师费，免费为你打这场官司。”

由于出纳员是口头勒索的，没有留下任何凭据，因而他指责原告无中生有，形势对林肯极为不利。这时候，林肯两眼饱含泪水，回顾了英国殖民者

对当地民众的压迫，爱国人士如何抛头颅洒热血，如何忍饥挨饿在冰雪中战斗，为了美国的独立血染疆场。

最后他说："现如今，一切都成了历史，英雄早已长眠地下，可是他们衰老而又可怜的夫人在这里要求申诉，她之前也是一位美丽的少女，也曾经与丈夫有过幸福的生活。可是现在她已经一无所有了，变得贫穷无靠。然而，白白享受着幸福的某些人还要勒索她那一点微不足道的抚恤金，我们能熟视无睹吗？"

法庭里充满了哭泣声，法官的眼圈也发红了，被告的良心被唤醒，承认了曾经勒索的事实。最后，法庭通过了保护烈士遗孀不受勒索的判决。

故事中的林肯，就是利用老妇人的悲惨，博得了法官的同情，通过了保护烈士遗孀不受勒索的判决。由于可见，在想要得到对方帮助的时候，要显示自己的软弱，唤起对方的恻隐之心，调动对方的怜悯之情，从而暗示需要对方的帮助。人心都是肉长的，只要你将自己说得足够软弱，对方是会动心的。

在向对方显示软弱，暗示需要对方的帮助时有哪些方面需要注意呢？

1. 将自己的遭遇说得可怜一些

人都有恻隐之心，当你把自己的遭遇说得足够可怜，把自己说得足够软弱的时候，对方内心深处会萌发出一种原始冲动，想要帮助你。同时对方也明白，你选择他作为倾诉对象，自然希望他能够帮助你。因此，这种帮助会上升成一种责任。这样一来，获得对方帮助的概率会大大增大。

2. 关键时候，不妨掉几滴眼泪

如果你的示弱没有打动对方，那么不妨在关键时候，掉几滴眼泪。一般人面对别人流眼泪，都会心软。害怕别人说你欺负弱者，害怕承受舆论的谴责，因此只要你一流眼泪，对方就会着急，就会想方设法让你停止。同时，他也有责任安慰你。这个时候，是对方压力最大的时候。你的眼泪不停止，对方就只能向你妥协。

3. 适当恭维对方

在向别人示弱，来博取对方同情的时候，也要适当恭维对方。用你的软弱与对方的成就和成绩形成鲜明的对比。这样一来，无形之中，对方就背负了一种责任，就有义务帮助你，让你脱离“苦海”，因此，适当恭维别人是获得别人帮助的助推剂。

## 向对方描绘蓝图，向对方暗示计划可行

每个人心中都有一个美好的未来，并为实现这个梦想而奋斗着。因为这个梦想能满足人某些方面的需求，所以人们遇到艰难困苦也不会轻易放弃。所以，在你想要获得别人帮助的时候，不妨描绘一幅蓝图，以此来暗示你的计划是可行的。

有了希望人就会努力。同样，当对方意识到你的计划、你的蓝图是切实可行的，是大有前途的，那么对方就会想方设法地帮助你。如果你的计划狗屁不通，让对方觉得纯粹是天方夜谭，那么帮助你就是浪费他的时间，说不定还会吃大亏，这样，对方自然不肯冒这个险了。你向对方描绘蓝图，就是在向对方暗示自己的计划可行，进而向对方成功地传达“我想要获得你的帮助”的意愿。

姚总是一家大型皮具厂的老总，经过自己多年的打拼，皮具厂有了一定的规模，而且发展前景也很好。他在当地也算得上是小有名气的企业家。

有一天，姚总的朋友请吃饭，吃饭时，经介绍姚总认识了做皮料生意的肖总，肖总的公司规模很大，在外地也有几家分公司，资产上亿，在当地可是大有名气。酒宴结束后，出于礼貌，双方交换了名片。

不久之后，姚总想要扩大规模，看重了另外一家皮具厂。想要收购，可

遗憾的是手头的资金不够。他四处筹款,还是没有解决问题。这时候,姚总突然想起了酒桌上认识的肖总,说不定对方能够助自己一臂之力呢。

想到这里,姚总拨通了肖总的电话,进行了预约,随后亲自上门拜访。在肖总的办公室里,姚总开门见山地说:“我最近刚好看好了一家皮具厂,打算收购,只是资金有点不足,所以希望肖总能够和我合作,我们共谋发展。”

肖总说:“想法不错,但是否可行,还要进一步商榷。”

见肖总有这个意愿,姚总赶紧说:“这家皮具厂的设备是刚更新不久的,而且业务量也不少。我们要是拿下来的话,可以直接投入生产,以现在的市场需求量来看的话,一年之内就能将本收回。之后就是我们净赚的利润了。”

肖总说:“这个企业收购价格是多少?”

姚总说:“88 万。我这里现在有流动资金 50 万,肖总要是能再投资 38 万的话,咱们就能把这个厂吃下来,利润我占 3 成,你占 2 成,怎么样啊?”

肖总说:“据我估计,光机器设备就有 40 多万,再加上员工的薪水和公司所欠的债务,加起来才这点钱已经是便宜的了。”

姚总说:“是啊,如果不抓紧时间行动,可就要错失良机了。”

肖总说:“好,我们现在就动身,前去作一番调查。”

姚总说:“行。”

在这个事件中,姚总通过讲述收购这家企业所带来的巨额利润,来勾起肖总的兴趣,他描绘的美好蓝图,让肖总觉得切实可行。因此,肖总才前去调查,作帮助姚总的决定。由此可见,在向对方请求帮助的时候,要向对方描述未来的蓝图,使对方能够看到希望,以此来向对方暗示自己的计划是有可行性的,从而达到你的目的。

那么,在向对方描绘美丽蓝图,以寻求对方帮助的时候,有什么需要注意的呢? 下面几点不妨借鉴。

1. 将整体的计划告诉对方

如果你有计划，只有获得对方的帮助才能实施，那么在向对方求助的时候，一定要将你的计划全盘告诉别人。这样才能让对方觉得你是真心实意地想要和他合作，你是坦诚的。事实上，也只有你的坦诚才能让对方明白，你把他当自己人。他才会考虑听你的计划，考虑帮助你。

2. 构想成功后的美好景象

要想获得对方的帮助，绘制蓝图是必不可少的。在绘制蓝图的时候，不妨将成功后的美丽景象说给对方听，当然这种景象描绘得越美丽，对方越能看到希望，你也越能让对方相信你的计划是切实可行的。这样一来，对方帮助你的概率就会增大很多。

3. 将对方能够得到的好处点明

别人不可能无缘无故地帮助你，即使是你的亲朋好友，帮助你也是需要一定的回报的，否则没人愿意做这种费力不讨好的事情。所以，在向对方描绘蓝图的时候，一定要把成功后对方所能得到的好处讲明白，让对方觉得自己也能分享这份成就。这样，对方不但会倾全力帮助你，还会把这当做自己的事情来做。

## 告诉对方没他不行，暗示对方的重要性

每一个人的内心深处，都希望自己是个有意义、有价值的人。因此，每个人都希望得到别人的重视。但是在现实中，人人都重视自己，而很少去关注别人，觉得自己永远比别人强，没有别人可以，没有自己是万万不行的，没有人愿意承认自己不如别人。

但是，事实上，人不是万能的，或许在某一个领域你比别人强，但是不可

能在所有的领域你都强。因此,关注别人,重视别人必不可缺。尤其是在你需要别人帮助的时候,一定要学会谦虚,在适当的时候告诉对方没他不行,以此来暗示对方的重要性。这样,对方得到了你的肯定,自然愿意来帮助你,否则就是对他自身的否定。

小王是个很有想法的年轻人,高中毕业之后,他没有像其他同学那样去考大学,而是选择了出外打工,他有自己的想法,打几年工找到自己事业发展的方向,而上几年学,不但要花大笔的钱,而且一无所有。

于是他来到了省城,在一家超市找到了一份当服务员的工作。很多人觉得这样的工作很没有前途,但是他从不觉得。于是他塌下心来,一干就是三年。当别的同学大学毕业的时候,他已经开了一家自己的超市。

但是他却不擅长做账,经营了大半年,挣了很多钱,但是在账面上就是显不出来。这一下可愁坏了小王。他明白抓账目是做生意的关键所在。但是一时之间又找不到合适的人选。招聘一个总觉得不保险。这时候他想起了自己的好朋友小双。她在大学里学习的就是财会管理。

于是他拨通了小双的电话,此时的小双也正在四处找工作。但是小双听说给超市当会计,多少有点不愿意。

小王说:“我的超市是没有大企业的规模,但是也是运营正常的,而且这个账目关系着整个超市的命脉,别人我信不过,我只相信你。而且你在我这里不是给我打工,而是我的同学和朋友。不但薪水比你在大企业高,而且还有年底分红。”

听小王这么一说,小双似乎有点动心了。但是她并没有立即答应小王。

过了两天,一直没有小双的消息,小王又拨通了她的电话,小双还在犹豫之中。这时候,小王说:“这样吧,咱们今晚见个面吧。等见面了再谈。”

晚上,小王在酒店请了一桌,专门款待小双,席间,小王说:“你有什么要求,都可以提出来,咱们可以再商量。”

小双犹豫了一下,说:“在你那里做,什么保险都没有……”

小王笑着说："这你可以放心，我给所有员工都上了保险。我这里真的需要你。事实上我也可以随便招一个，但我真的不放心，因为账目关系着整个超市的正常运营。"

小双想了想，说："那行吧，我去帮你。"

故事中的小王，想要得到小双的帮助。遭到了对方的拒绝之后，他不断地强调"没有你不行，我信得过你"等信息，让小双觉得自己很重要，小王离开了自己就不能正常发展等，随后在对方的诚恳邀请下，去小王的超市当了会计。

告诉对方，没他不行，暗示对方的价值很大，身份很重要，向对方传达了这样一个信息：我很需要你，你实在是太重要了，没有你我的事情根本没法做。对方的虚荣心得到极大的满足之后，自然愿意被你像香饽饽一样地请去了。

生活中，我们要学会用告诉对方没他不行，以此暗示对方的重要性的方法来获得别人的帮助。在用这种方法的时候，以下几点值得借鉴。

1. 言辞要恳切

在暗示别人的重要性时，言辞一定要恳切。这样才能让对方感受到你的真诚，感受到你所说的是事实。因为既然对方那么重要，那你就要对他尊重有加。事实上，言辞恳切就是对对方的尊重。如果你总是一副无所谓的样子，那么对方就会怀疑你说的话的真实性，自然也不会相信自己对你来说很重要。

2. 适当地恭维对方

既然对方对你来说很重要，那么在求助于人的时候，就要适当地恭维对方，让对方的内心有个自我认知，当对方觉得自己确实了不起时，才会认可他对你确实很重要这个事实。因此，不妨多夸奖对方的能力，表达渴望得到对方帮助的这份心情。当对方觉得自己对你来说不可或缺的时候，才会理直气壮地帮助你。

3. 渲染影响

让对方得知自己对你的影响，这对于说服对方很有帮助。如果得到对方的帮助，你的事情将是如何的好，如果得不到对方的帮助，你的事情将是多么的糟糕。当对方明白了自己对于你有这么重要的作用后，就不大好意思拒绝你了。因为毕竟给别人带来痛苦是每一个人都不希望做的事情。

## 帮对方找个理由，暗示对方的选择正确

很多人做事情，总要有个充足的理由，以此来证明自己所做的事情是正确的，是得到大家支持的。否则他们就会受到良心的谴责，觉得自己做了错事。当有了这种是非对错的意识之后，往往就会停止行动或是更改决策。

事实上，世上没有绝对的事情，从你的角度上看是正确的事，从别人的角度上看就是错误的。所以，帮助对方找一个合适的理由，让对方相信自己的决定是正确的，是值得继续的，这样才能坚定对方的信心，将事情继续做下去，以此来促使对方帮助自己。

小康和小周是好朋友，两个人从小一起长大，按照他们的话说就是，他们两个人虽不是一个爸妈，但是比亲兄弟还要亲。

小康在一家外贸公司工作，在公司里不怎么受器重，因此小康打算辞职，自己开拓事业。但是，想要创办自己的公司，单枪匹马肯定是不行的。于是他想让小周来帮助自己。小周虽说薪水不高，但是很稳定，而且现在有了家室，创业意味着要冒很大的风险。这对他来说似乎并不是个好的方向。

但是，小周很仗义，爽快地答应了小康的请求。于是两人风风火火地开始准备。等到万事俱备的时候，小周却迟迟没有辞职。这一下可急坏了小康。他明白，要是没有小周的帮助，他的生意是绝对做不成的。

于是他找到了小周，小周一直低着头不说话，小康似乎明白了什么，但是他又不想放弃。于是他说："小周，你是不是有什么难言之隐啊？"

小周抬起头，望着小康说："我媳妇不同意我辞职，她说我要是辞职的话，她就要跟我离婚，我也是没有办法啊。"

小康沉默了一会儿，说："你现在就这么上班，啥时候是个头啊，你挣的那点工资也只能给你妻子和孩子提供三顿饭。要是现在咱们不努力，老婆孩子将来是要受人歧视的。看着别人家的孩子穿得好，玩得好，咱们能忍心让老婆孩子受苦吗？不愿意，咱们就得努力啊。现在趁年轻，还能闯一闯，再过个十年八年，就是想闯也动不了了。一辈子就这么过去了。"

小周陷入了沉思，几分钟之后，他狠狠地扔掉手里的烟头，说："康哥，我跟你干了，是好是坏，咱们拼一把，要是干好了，咱们就能过上好日子，要是干不好，就算我倒霉。"

小康拍拍小周的肩膀说："不要那么悲观，咱们不是还有50%的概率吗？"

说完，两人哈哈大笑起来。

不久之后，小康和小周的生意就干了起来。

故事中的小康想要得到小周的帮助，于是给他找了一些合情合理的理由，暗示他的决定是正确的，从而坚定了小周的信心。由此可见，你想要对方帮助你，那就得找出充分的理由来告诉他，他的决定是正确的。当他意识到自己是在做一件正确的事情之后，就会义无反顾地帮助你。

那么，利用给对方找个合适的理由，来暗示对方的决定是正确的，从而增强帮助你的决心时，有什么技巧和方法呢？

1. 为对方考虑

在为对方找理由的时候，一定要站在对方的立场上来考虑，让对方明白你是实实在在地想要帮助他。无论什么时候，人在做事时首先考虑的是自己。当你为对方考虑的时候，对方自然会感激涕零，愿意通过帮助你来成就

自己。

2. 多拿交情做文章

人不会向一个不认识,没有交情的人请求帮助。尤其是涉及重大利益的时候。所以,既然不是陌生人,那么或多或少的都有交情。这时候,不妨拿交情来做文章。当你不断向对方提示你们之间的情谊时,对于对方来说就是一种责任,再动摇就觉得有愧于你。这时候,交情就是一个理由。

3. 给对方算一笔经济账

不管怎么说,想要让对方帮助你,就必须要有个经济账。这时候,不妨向对方强调经济账,让对方明白要想获得高的报酬就要付出多的劳动。在利益面前,人的信心就能更加坚定。

# 第10章 调节内心让自己更出色的心理暗示——激励自我的心理战术

现在社会竞争的压力越来越大，也使得很多人觉得自己的身体不堪重负，可是为了生存，还是要坚强。在自己面对不愉快，面对伤心痛苦的时候，要进行自我调节，对自己进行强化，使得自己能够更有勇气面对不幸与挑战。在进行自我调节的时候，同样需要掌握方法。在进行自我调节的过程中，学会使用心理暗示的方法，让自己对自己进行心理暗示，这样不仅可以帮助我们走出心灵的漩涡，也可以使自己摆正心态，从日益激烈的竞争中脱颖而出。

## 罗森塔尔效应:自我肯定

生活中,往往有这样的事情,如果你觉得自己很优秀,觉得自己一定能行,那么,在你做事情的时候往往能成功。如果你担心自己会失败,觉得自己能力不足,那么往往会失败。心理暗示能影响一个人的发挥,这就是罗森塔尔效应。

任何人在挑战自己的时候,没有担心是不可能的,但是如果将这种担心上升为你的心理负担,那么势必会影响你的心境。因此要不断地给自己肯定的鼓励,告诉自己:我是最好的,我很棒,我一定行的。以肯定的鼓励,来对自己进行积极的心理暗示。

海伦是一个美丽大方的女孩,更重要的是她工作能力强,也很努力,可是她还是会遭到别人的指责和谩骂。

海伦的上司胡悦是个非常刻薄的女人,她非常喜欢被人奉承,而海伦恰恰油盐不进,胡悦对海伦所有工作都鸡蛋里挑骨头,不但不给予鼓励,反而时常给海伦泼冷水。

有一次,海伦主动搜集了一些业务外的资料,做了报告递交给胡悦,希望得到胡悦的赞赏,可是胡悦不但没有赞赏她的主动工作,反而批评她不专心本职工作。

海伦生活在胡悦的压迫和摧残下,心理极度压抑,好几次想辞职不干,可是最终还是咬咬牙留了下来。后来,胡悦好几次找茬责备海伦,海伦依旧忍耐了。海伦的情绪坏到了极点,但是她又不甘堕落,于是她决定进行自我调节,找回自己的风采。

这天,公司组织员工文艺比赛,海伦也积极报名参加了。可是很快,她

就被胡悦从报名册上删除了。直到彩排的时候，海伦才知道原来是胡悦给卡了。她于是去问胡悦，胡悦吼道："就你那水平，跑上去干什么啊，给我丢人现眼。"

海伦非常委屈，默默地离开了。后来，主办晚会的文艺部长知道了这件事，他找到海伦，鼓励她以个人名义参加。就这样，海伦如愿以偿地上了文艺表演的舞台。

在比赛那天，海伦非常紧张，她表演的是古筝独奏。事实上对于她来说，这是信手拈来的，太容易、太简单了。但是在胡悦的长期压抑下，海伦非常的不自信。眼看着一个个的就要轮到自己了，海伦的心扑通扑通直跳，脑子里一片混乱。她知道要是这样上去，肯定出大丑。到时候自己不但成了公司的笑料，还会遭到胡悦的讽刺和挖苦。

想到这里，海伦站了起来，深深地呼了一口气。尽管心里七上八下的，但是她有意识地告诉自己：我很棒，我是最优秀的，我一定能行。几分钟之后，海伦的心情渐渐地平静了下来。轮到她上场了，她镇定自若地走上台去，洋洋洒洒地弹奏了一首曲子。

结束后，台下爆发出雷鸣般的掌声。海伦激动地哭了，她太需要这样的鼓励了。

之后，海伦的生活充满了阳光和色彩。胡悦被调走了，公司又来了一位新上司，他对海伦的工作赞不绝口，还时常夸海伦的心态好。听到这些话，海伦笑得像一朵花似的。

故事中的海伦，遭到女上司的百般挑剔，自尊心和自信心受到了极大的打击。但是她没有因此而否定自己，反而通过演出来证明了自己。跟大多数人一样，面对太多的观众，她也会紧张，但是为了证明自己，她用积极的心理暗示来鼓励自己、肯定自己。最终以精彩的演出得到了大家的认可和鼓励。

在生活中，不论自己现在多"差"，我们都要多多鼓励自己，最大限度

地给自己肯定和支持，以此来帮助自己支撑起人生的信念风帆。要实现这个目的，就要学会对自己进行自我调节，而且在对自己进行自我调节的时候，要多给自己一些肯定的鼓励和支持，以此来促使自己走向成功的彼岸。

著名的心理学家杰丝·雷尔评论说："称赞对温暖人类的灵魂而言，就像阳光一样，没有它，我们就无法成长开花。但是我们大多数的人，只是敏于躲避别人的冷言冷语，而自己却吝于把赞许的温暖阳光给予别人。"所以在自己失败和失意的时候不要总是指望别人来安慰自己，要学会进行自我调节，多给自己一些肯定和鼓励的心理暗示，这样就可以在潜移默化下调整好自己的心态。

## 安慰剂效应：信念让你成功

有几个城里人到野外去郊游。当他们到了半山腰的时候，被周围的风景给迷住了，只见泉水清澈，草地绿油油的。他们休息的时候，一个人接过同伴递过来的水壶，喝了一口水，情不自禁地感叹道："山里的泉水就是甜，城里的跟这个没法比。"

这时候，递水壶的那人说："你错了，这是城里的水，出发前我在水管前接的。"

这个故事说明，很多时候我们得出的结论，并不是事实求是的，很明显地掺杂了很多个人因素，包括我们的期望、经验和信念等。生活中这种现象很多，在看待事物的时候，我们觉得好，那么即使出现了很多问题，依然觉得好。这些期望、经验和信念往往会让我们产生心灵感受。简单点说，就是安慰剂效应：相信则灵。

生活中很多人会面对不同的生活困惑和压力，在你痛苦和烦恼的时候，要学会适时地进行自我调节，以此来使自己的情绪和生活达到最理想的状态。在对自己进行心理暗示的时候，要给自己安慰剂，要灌输给自己相信则灵的思想，以自己的期望和信念来暗示自己，这样你就会相信自己很棒、很幸福。从而摆脱那些坏情绪，将自己调节到最佳状态。

安阳是个非常自卑的人，她总是不相信自己很优秀，因此，无论什么比赛，从来不敢参加。事实上，她的学习非常棒，文艺和体育也非常好。所以这一次，她是无论如何也逃不掉了。

原来，最近学校在开运动会。班里本来就两个女生，以前都是另外一个女孩作为代表去参加，可是这几天，那个女孩刚好来了月经，不方便参加体育运动，但是不去又不行，就这样安阳硬着头皮去了。

她报了女子200米短跑。事实上跑步对于安阳可以说是轻车熟路。但是她总是没有自信，总觉得自己不行。比赛前，老师问安阳："感觉怎么样啊，安阳，我们可指望着你拿第一呢？"

安阳痛苦地摇着头说："我肯定不行的。"

老师说："别担心，你放开了跑就行了。我们不会看重你的成绩的。"

安阳内心非常害怕，但是转念一想："反正今天是逃不掉了，这一回我拼了。"想到这里，安阳的内心稍稍平静了一些。

过了一会儿，她又对自己说："现在我不紧张了，说不定还能拿第一呢。事实上，我平时不是跑得挺快嘛。"

想到这里，安阳相信自己一定能够拿第一，甚至感觉自己已经拿到了第一。

就在这时候，轮到女子200米比赛了。安阳信心百倍地走上了赛场。

在赛场上，安阳全力以赴，轻轻松松地拿到了第一。

后来，老师同学为她祝贺的时候，她说："这是应该的，我觉得我应该拿第一。"

故事中的安阳一开始觉得自己肯定不行，到后来觉得自己一定能行。结果她如愿以偿地拿到了第一，同时也证明自己一定能行。如果这时候她没有积极地用心理暗示调整自己，就不会有那么大的信心，那么结果可想而知。

在生活中，如果你觉得自己不行，那么就会产生消极的心理暗示。同样，如果这时候你能平静下来，以积极的心理暗示来提醒自己，那么结果一定会如你所愿。相信则灵，相信自己会成功，那么在心理暗示的作用下，你会找到成功的方法和途径。相信自己会失败，那么你找的就都是借口和托词。

在生活中，如何应用安慰剂效应，来对自己进行心理调节呢？

1. 相信自己是最棒的

在用安慰剂效应来进行自我调节的时候，内心中要有一个信念：我是最棒的。因此，当你出现焦虑、担心和害怕的时候，不断地对自己说，我是最棒的，我一定能行。这样一来就启动了积极的心理暗示。俗话说：谎言说一百遍就会成为真理。况且你真的很棒，多说几次你会更棒。当你相信自己最棒的时候，也就是你成为最棒的时候。

2. 最坏不过如此

人在紧张或是忧虑的时候，最担心的是失败，担心自己表现得很差，会遭受别人的耻笑。当你有这样的担心时，实际上已经启动了消极的心理暗示。在这样的心理暗示下，你往往会失败。当你出现了紧张或是害怕的情绪时，不妨长出一口气，对自己说："也不过如此。"这句话会诱导你看透输赢。当一切变得无所谓的时候，心理的紧张就会慢慢放松。

## 水心理：水可以洗净罪恶

南开大学中文系博士生导师王立新教授说："水自身所具有的洁净、透明特质，通常被赋予纯洁的意义，它不仅能够洗净自身的污秽，而且也可以洗去罪恶感。人类内心的潜意识中始终存在着这个意识，水可以洗净脏了的手和衣物，水也是可以洗净犯过错的心灵的。"这段话从水的文化源头上揭示了人们的内在情结。在生活中，很多人就是利用这种情结，来进行自我调节的。

水可以洗净罪恶的心理，其实就是我们常说的水心理。有些时候我们面对自己无意犯下的错误，总是不知道怎样来让自己解脱，很多时候我们都把自己困在一个死胡同中出不来。在这种时候，我们最应该做的就是进行自我调节，运用水心理来调节自己的情绪，这样可以很容易地把自己的心理调节到最佳状态。

芷恩现在已经是一个初中生了，他学习很好，也很刻苦，可就是好奇心特别重，不管是什么事情，都会弄个究竟。也就是因为这个原因，芷恩做了一件让他很后悔的事情，从而背负了深深的罪恶感，那件事情在他心里一直是个结。

芷恩很喜欢小动物，有一次妈妈对芷恩讲："芷恩，如果你这次考试，可以再考一个第一名的话，妈妈就给你买个小礼物。"结果芷恩很争气，考了全班第一。这时候，妈妈问他想要什么礼物，芷恩想都没想就回答说："我想要一只蜗牛。"

其实，芷恩一直都想要一只蜗牛，可是妈妈总以养在家里不雅观为理由拒绝他的请求，这次妈妈答应送自己礼物，所以芷恩又提出了这个要求。这

时候，芷恩妈妈也就不好意思再拒绝了，于是点点头说："可以，明天妈妈带你去买。"

第二天，芷恩在妈妈的陪同下，买了一只可爱的大蜗牛。刚开始，芷恩对这只蜗牛视如珍宝，过了一段时间之后，芷恩慢慢地对这只蜗牛厌倦了。有时候，好几天对这只蜗牛看都不看。

突然有一天，芷恩有了一个想法：把这只蜗牛拆了，看看是怎么回事。于是芷恩就开始行动，把它的触角全用剪刀剪下来，把壳很小心地敲个缝，然后把壳扒开，结果一会儿蜗牛就死了，后来他还在蜗牛的出口上封上502胶，过了几天蜗牛发臭了。

妈妈看到这只蜗牛的死状后，觉得芷恩太残忍了，于是把芷恩狠狠地批评了一顿。后来，芷恩也觉得自己弄死了一条生命，很有负罪感。他每天都要洗好几遍手，有时候还会把自己的手放在水龙头上冲好长时间，芷恩就是以此来暗示自己，来对自己进行自我提示。过了一段时间，芷恩慢慢地淡忘了这件事情。

其实，用水清洁会让人的心情更为光明和沉稳，也可以用来中和罪恶感所产生的负面情绪，这就跟做好事来弥补错误的作用是一样的，都能让自己解脱。就像上面这个事件中的芷恩一样，他在面对自己残忍地杀害那只蜗牛时，心里充满了负罪感，于是就会下意识地用水来冲洗自己的双手，以此来暗示自己，自己在不断清洁，清洗心灵的罪恶。就是在这种水心理的促使下，最后芷恩才能很好地调整好自己。

在表现复仇与欲望的影片《夜宴》中，导演冯小刚大量运用了水的镜头语言，其中有太子无鸾在水中躲避追杀，回到宫里又躺在洗盆前反复清洗自己的头发，一遍一遍……其实太子的这种做法就是在用水来清洗自己内心的罪恶。生活中，每个人都有这种举动：担心偷了家里钱被人发现的小孩，会经常洗手，想借此清洗掉手上的钱味；电视剧里遭受侮辱的主角，为了让自己摆脱受辱的心境，会在浴室里发狂地洗身体……其实这些都是人们在

运用水心理进行自我调节。

脏了就要洗干净，基于这样的生活常理，当一个人犯了错误，背负了愧疚之后，就会以洗东西的方式来暗示自己，把内心的罪恶和肮脏给洗干净，以此来获得自我的原谅和良心的认可。因此，当你有了负罪感时，不妨用水来清洗，暗示自己的心灵被清洗，从而让自己得到解脱和救赎。

## 告诉自己，我可以做想要成为的那个人

我们每个人都有生活目标，也都有生活中的偶像，很多时候，我们会把这个偶像当做自己奋斗的目标，以此来激励自己，使自己能够更努力地拼搏和奋斗。可是谁都不能保证在生活中不会遇到挫折和不幸，也不敢保证自己在这些挫折和不幸面前不会颓废或是情绪低落。针对这种情况，我们要学会自我调节，以此来调整自己的情绪和意志，来使自己的自信心得到恢复。

在进行自我调节的时候，要时刻告诉自己："我可以做想要成为的那个人。"为了成为那个人就得努力，这样就可以很好地暗示自己要调整好心态，调整好情绪。

张娟和李强是同班同学，张娟是班长，平日里说话雷厉风行，而李强只是一个默默无闻的小男生。

后来张娟辞职了，李强顶替了她的位子。在第一天上任时，他就决定一定要做个出色的班长。

李强当上班长的第一天，他内心很紧张，说话的时候声音很低，没有一点威严。同学们对他也"目中无官"，说话的说话，打闹的打闹，面对这些，李强不知如何是好。

有一天，李强正在看书，突然听到外边一个声音叫道："谁的垃圾没倒，黑板没擦，牛奶没领……班长为什么不督促？"听到这话，李强一转头发现是班主任站在门口。这时他同桌轻轻地哼了句："嘿嘿，好戏还在后头呢！"并伸长脖子，等着看李强的笑话。而李强知道自己没有把工作做好，所以就一直低着头。

还有一次，学校大扫除，一个很脏的死角，谁都不愿去打扫。这时候有人说，李强是班长，所以应该由李强打扫。面对同学们的刁难，李强很灰心，他甚至想到了放弃班长。妈妈得知李强有这种想法之后，生气地说："如果你连班长都做不好，以后还会有什么大的作为。"

听完妈妈的话，李强似乎觉得自己的想法错了，他开始自问："自己原来的那份自信和骄傲哪里去了，自己当初不是决心一定要做个好班长吗？"想到这里，李强对自己充满了希望，他告诉自己，我一定可以做想要成为的那个人。

从那以后，不管同学们怎样为难他，李强都会告诉自己："我一定可以成为我想做的那个人，一定可以的。"在往后的日子里，李强也开始发"威"了。自习课上有人说话，他便毫不犹豫地阻止："别说话，做作业！"言语中充满了自信。

李强刚开始当上班长的时候，就决心要让自己成为一个出色的班长，可是后来在实践中，他发现同学们都不服气他，都在为难他，也都很看不起他，慢慢的李强对自己也失去了信心。后来李强在妈妈的激励下，决定重新开始，于是就进行自我调节，在自我调节的时候，李强总是告诉自己："我可以做想要成为的那个人。"也就是在这种心理暗示下，李强变得越来越自信，最后也可以在同学们面前很有威严地说话了。

生活中我们也会遇到像李强那样的情况，很多时候，我们也会像李强一样丧失信心，放弃自己原来的梦想，这种时候，我们就要学会进行自我调节。在进行自我调节的过程中，需要掌握好方法，这样才可以使我们很快恢复自

信心。

那么,在告诉自己,我要成为那个想要成为的人时,应注意哪些问题呢?

1. 要有个明确的坐标

在你告诉自己,我一定能成为自己想要成为的那个人时,要先明确,你要成为一个什么样的人,这个人身上的哪些东西值得你学习。当你明白了这些之后,再不断地激励自己,那样你就会一步步地走进目标。如果你连自己想要成为什么样的人都不明确,那么说用这句话来激励自己就显得滑稽可笑。

2. 多问问:"如果是他,会怎样?"

当你面对生活的挫折和打击,因而压抑和伤心的时候,不妨多问问,如果你想要成为的那个人遇到现在的情况,他会怎样做,他会沮丧吗?他会堕落吗?显然不会。那么你为什么还要沉溺于伤痛中呢?当你想到这些的时候,就会从阴影中走出来了。

## 一张白纸给予你的力量

每个人在成长的路上都会遇到一些不尽如人意的事情,很多人不敢面对挫折和不幸,在困难面前,变得颓废。而真正懂得生活的人,在人生的最低谷时,懂得进行自我调节,以此来调整自己的情绪,调整自己的心态。

也许这时候有人会很好奇,一张白纸能有什么力量,其实细细品来,你就会发现,一张白纸可以提醒你,忘记过去重新开始,也可以预示,在人生路上你可以重新规划自己的人生。一张白纸的力量,可以使你很好地重新找回自己的自信心,你也可以很好地调整心态,最终实现自我调节的目的。

朗朗今年上初中二年级，他学习非常好，还是班长，更重要的是他很要强，不管什么事情，他都要求自己做到最好。

朗朗从小就很喜欢跑步，而且很有天赋，以前在小学的时候，朗朗一直都是学校的长跑冠军。到了初中，很多学生都非常棒，朗朗也就不像以前那么优秀了。

又到了学校一年一度的运动会。去年成绩很不好，所以这一次，朗朗下了很大的工夫，希望可以找回原来属于自己的荣耀。这一次的运动会上，就有朗朗比较擅长的长跑项目，于是他就下定决心报名参加了这一项目。

在比赛那一天，很多同学都来为朗朗加油。朗朗似乎浑身都充满了力量，一直遥遥领先，可是跑到两圈半的时候，他的体力渐渐不支，速度越来越慢，最后被后面的选手，一个个地超过了。最后尽管朗朗很卖力地跑完了全程，可还是成了最后一名。

比赛结束后，朗朗很灰心。回到家后，也是一副不振作的样子，妈妈看到这种情况，问到："究竟发生了什么事情？"朗朗神情沮丧地说："妈妈，我今天参加长跑比赛，得了倒数第一。"说完后，眼泪刷刷地流了下来，而且还嘟囔着说："我准备了那么久，以前从来没有这么丢人过，我可是我们班以前的长跑冠军呀！"

听完朗朗的话，妈妈笑了笑，然后递给朗朗一张白纸，对朗朗说："如果你能够参悟到这张纸中的奥妙，那你就一定可以赢回属于自己的荣耀。"听完妈妈的话，朗朗望着那张白纸，想了半天，不知道妈妈究竟想要说什么，后来他终于明白了："白纸上面什么都没有，那就意味着我可以随意书写，如果我可以忘记自己过去的那些荣耀，一切从一张白纸开始，那我一定可以超越自己。"

自此之后，朗朗总是把那张白纸带在身边，如果自己在训练或是学习的时候累了，他就会拿出那张白纸看一看。在这张白纸的鼓励下，朗朗在学校第三次运动会上，成功地实现了自己的目标。

朗朗一直不能忘记自己以前所取得的成就，所以失败之后，就会很沮丧。妈妈递给了他一张白纸，以一张白纸来暗示他，忘记过去，重新开始。朗朗懂得了白纸所代表的含义，于是在对自己进行自我调节的时候，总是会以“白纸可以给我力量”来暗示自己，激励自己重新开始。最后朗朗将自己的情绪调整到了最佳状态，进而使自己很容易就超越了自己，赢得了成功。

生活中也会有很多人像朗朗一样，在遇到不顺或是挫折的时候，一味地怀念自己曾经的成绩和荣耀，越是得不到自己想要的，自己就会越思念过去的辉煌，进而情绪也就会越低落，意志也就会越薄弱。面对自己的这种境遇，我们要学会对自己进行调节。在对自己进行调节的时候，可以用一张白纸给予的力量，暗示自己忘记过去，重新再来。

要让自己忘记过去，重新开始，我们就要对自己进行“一张白纸可以给我力量”的心理暗示，让自己懂得白纸所代表的含义，也让自己明白白纸当中所蕴含的力量，以此来暗示自己在以后的生活中，能够忘记过去，从一张白纸开始。

## 用心理暗示让自己占据主动

我们多数人的生活境遇，既不是一事无成，也不是一帆风顺，这种生活境遇其实就相当于半杯奶茶。面对这半杯奶茶，要想自己的生活有一个比较好的状态，就要学会时刻对自己进行心理暗示。消极的自我暗示是因为少了半杯奶茶而变得不高兴，进而情绪消沉；而积极的自我暗示是庆幸自己已经获得了半杯奶茶，那就要好好享用，因而情绪振作，行动积极。

其实，这也是心理暗示的魅力所在，不管是竞争的压力，还是生活的重负，很多时候，我们都可以选择换一种生活方式。在面对“敌人”的进攻时，

总是要找到让自己主动出击的动力，而这种时候，我们就要学会运用心理暗示，让自己占据主动。

小张是一名聪明的学生，可是他总是很贪玩，所以学习成绩一直上不去，对此，爸爸妈妈一直很担心，老师也有一种恨铁不成钢的心理。

这一天，上英语课，小张觉得听不懂，也不想听，于是就开始自个儿玩五子棋。就在他玩得忘乎所以的时候，老师走了过来，敲敲书桌说："你是听不懂，还是不想听呀？"小张站起来回答说："我听不懂！"这时候，老师笑着说："你从一开始就在玩，根本就没有听过我讲的内容，那你怎么知道自己听不懂呢？"小张低下了头什么也没有说。老师又说道："你从潜意识中认定自己不会做，也听不懂，那你又怎么可能有好的学习成绩呢？"

听完这话，小张迷惑地抬起头看着老师。老师说道："想要学习好，就必须先让自己相信自己的能力，只有让自己主动出击，你才有赢的可能，懂了吗？"小张似懂非懂地点了点头。

自此之后，不管是上英语课还是上别的课程，他都会暗示自己："我可以的，我一定能够听懂。"就这样，慢慢的学习不再是件痛苦的事。而后，小张在学习上发起了总攻，因为他明白学习得靠自己主动出击。每一次学习，小张都会暗示自己："我可以的，我一定行的！"

就是通过这些心理暗示，使得小张的学习劲头越来越大，后来小张甩掉了全班倒数的帽子，走上了领奖台。

在生活中，有很多时候，我们也会像小张一样，觉得自己什么都做不好，也不可能做好。长时间生活在这种心理暗示下，使我们不愿意给自己机会去尝试。其实，有时候，如果我们换一种思维方式，那生活可能就会简单一点，就像小张通过老师的开导，明白了自己首先要相信自己。于是，在以后的学习中，小张总是会暗示自己："我可以，我能做好。"最终使得自己在这种心理暗示下，学习突飞猛进。

其实，心理暗示常常会影响一个人的行动，积极的心理暗示无论面对什

么样的境遇都能使自己表现出自信，而消极的暗示就会不自觉地让自己缺乏信心，不相信自己，进而影响情绪，心理暗示在生活中随处可见，也时时伴随着每个人。

许多人面对高考，会对自己说："我可能考不上"，"高考难，难于上青天"。有了这些暗示，就会不自觉地给自己增加心理负担。可是，如果你在高考时，对自己说"我能行"，"我高考一定成功"、"我要上某某大学"……每天尝试着对自己说这些鼓励性的话，不要抱怀疑的态度去否定自己，相信自己一定能考好。这样的心理暗示，会使自己从内心深处相信自己，再加上自己不懈的努力，考试肯定是囊中之物，手到擒来。

很多时候，我们都需要掌握主动权。所以，不管是好事还是坏事，我们都要时刻通过心理暗示来调节自己，使自己能够树立信心，在进攻中占据主动。

## 大声地说出：我是最出色的

在生活中，我们每个人都希望自己可以成为众人心目中的焦点，也希望自己能够成为最出色的。可是很多时候，残酷的现实打碎了我们的梦想，很多人就会失去信心，失去努力的动力。面对这种人生境遇，我们不妨大声地说："我是最出色的"以此来使自己恢复到比较好的生活状态，进而向自己的生活目标迈进。

你要时常对自己暗示："我是最出色的"，不管遇到怎样的困难，都要大声地对自己说："我是最出色的"，以这样的心理暗示来让自己重新面对困难和挫折，让自己找回失去的自信心，最后让自己成功到达目的地。

苗苗是大学一年级的学生，她很有舞蹈天赋，在苗苗很小的时候，他妈妈就把她送到了艺术学校学习舞蹈，那时候很苦很累，但是苗苗都坚持了下

来，因为苗苗一直记着妈妈说过的那句话："孩子你是最棒的。"也正是这句话，使得苗苗一直都很努力。

上了小学，学校里每一次文艺节目，苗苗都会参加，而且每一次都会取得好成绩。后来上了中学，苗苗成了学校的文艺骨干，学校的一切文艺节目都由她来负责。就在这样的光环下长大的苗苗，心中一直都认为自己是最好的，可是来到大学后，她才发现什么叫做"天外有天，人外有人"。

刚进大学校门，苗苗就报名参加了学校的文艺部，她觉得自己的舞蹈是很出色的，一定可以在这里发挥自己的作用，也可以在这里向同学们展示她的曼妙舞姿。由于苗苗一直都很自负，所以文艺部里别的几个女同学都不喜欢她，即使是这样，苗苗也没有低下自己那骄傲的头颅。几天之后，苗苗突然收到了一封邀请信，打开一看，原来是不服气的女生邀请她参加斗舞大赛。

以苗苗的性格，这是非参加不可的。事实上她也确实参加了。当苗苗很自信地出现在舞台上，没有想到的是，她的对手居然是全国舞蹈大赛上获过奖的季军选手。面对这样出色的对手，毫无疑问，苗苗输了，而且还从舞台上掉了下来。

从那之后，苗苗很长时间没有再去过文艺部。一转眼，又到了元旦，学校要组织一场盛大的文艺节目，文艺部部长找到了苗苗，邀请苗苗参加学校的文艺演出。可是现在的苗苗已经有了心理负担，她不敢再面对那么多人表演，因为她怕自己再次输掉。

一天，妈妈在给苗苗打电话时，听出了她的苦恼，于是就问苗苗是怎么回事，在妈妈的再三催问下，苗苗说了实话。听完叙述后，妈妈温柔地说："孩子，难道你忘了，你一直都是最好的呀！"

妈妈的这句话鼓励了苗苗。在以后的训练中不管遇到怎样的失败和不愉快，苗苗都会对自己说："我是最好的！"

有时候，那些讨厌她的女孩还是会刁难她，这时候，苗苗总会跑到学校的后山，冲着大山喊出："我是最好的，我是最好的。"

也就是在这样的心理暗示下，苗苗变得越来越坚强，她不会再被同学们的刁难吓倒，也不会再因为失败而自甘堕落。

我们面对不愉快的事情时，需要进行自我调节，只有将自己的心态调节到最佳状态，我们才可以获得最后的成功。就像上面说到的苗苗一样，她刚开始时是很有信心的，可是在面对对手的挑战，输了之后，她的心情坏到了极点。面对这种精神状况，苗苗及时地进行了自我调节，在对自己进行调节的时候，苗苗总是会暗示自己："我是最好的，我是最棒的"。以这种心理暗示的方法，来使自己恢复信心，使自己的心态恢复到最好。

现在竞争的压力，使得我们越来越觉得生活很累，也会在竞争中失去信心和动力。这种时候，我们需要进行自我调节，在对自己进行自我调节的时候，不管是自己失败，还是生活不如意，都要时常暗示自己："我是最棒的"，也要对着辽阔的天空，大声地喊出："我是最出色的"，以这样的心理暗示来激励自己，进而使自己调整到最佳状态，以最好的心态迎接其他挑战。

## 在绝境中，要暗示自己奇迹的存在

一个人如果留意生活，那他就会发现：越是在逆境中，奇迹越容易出现。每个人都不可避免会有陷入困境的时候。在这种时候，有些人能够从谷底跃起，跨越眼前的障碍，最后看到更高处的风景，而有些人则会在绝境中越陷越深，怨天尤人，垂头丧气，最后失去了拼搏的斗志。

那些成功者，当他们处于绝境时会暗示自己，让自己坚信奇迹的出现，也会相信自己可以迎来更美好的明天。那些成功者都会暗示自己存在奇迹，他们会找到让自己振作的力量，进而让自己的心态恢复到最好。他们懂得不管在怎样恶劣的环境下，都可以不时地调整自己的情绪和心态。他们

总会暗示自己，绝境中也一定会有奇迹出现，以此来激励自己，让自己勇敢地面对困难和挫折，使自己不会丧失希望。

贝基是著名乐队的鼓手，由于工作的原因，她一直避孕。可是有一天，她发现自己怀孕了。由于在乐队工作，那高分贝的鼓点和浑浊的空气，让她在怀孕期间，就被医生检查出，孩子的心脏可能存在缺陷。但是出于母爱的本能，贝基还是决定生下这个孩子。

经过十月怀胎，贝基顺利地产下了一名可爱的女婴。可孩子出生后不久，就出现了呼吸困难，口唇开始发紫。贝基急忙把孩子送到了医院，经医生确诊后，孩子患有一种罕见的先天性心瘘症，一般活不过三个月。

听到这个消息，贝基瘫到了地上，她苦苦地请求医生帮她救救女儿。而医生告诉她，能够救她女儿的唯一方法就是做心脏矫正手术。九个小时过去了，医生告诉贝基，孩子的命是保住了，可是心脏被切除了三分之一。这也就预示着，孩子以后不能像正常人那样生活，如果剧烈运动，就会失去生命。

这个结果贝基比较满意，但是她觉得孩子以后成了另类，对她实在是个很大的打击。因此整天唉声叹气，一段时间之后，贝基决定重新调整自己，而且也要改变女儿的命运。因为贝基知道，即使是在绝境中，也要暗示自己存在奇迹。

在以后的日子里，她毁掉了所有与女儿病情相关的病历，并举家搬迁到离市区一百多公里的城镇，那里有着无比新鲜的空气。她希望以这样的方式忘掉所有与疾病相关的过去。

在孩子两岁的时候，她开始每天跟孩子玩比赛跑步的游戏，还会经常带她去爬山，而且每过一周，贝基都会让孩子的运动量提高一点。即使遇到困难，贝基也会暗示自己：在绝境中，一定存在奇迹。就这样在贝基的引导下，孩子特别爱好户外活动。有一次，孩子代表市里参加了体育比赛，100 米短跑比赛还打破了英国少儿短跑的纪录。后来，在医生给贝基的女儿做了心脏磁力共振扫描之后才知道，贝基女儿的心脏不仅长出了那缺失的三分之

一，而且大小和形状完全正常，甚至连一丁点的手术疤痕也没有看到。

当我们面对生命的考验时，都会陷入绝境，就像上面提到的贝基一样。作为母亲，当自己的孩子面临生命危险的时候，她陷入了深深的自责和懊悔，可是后来，她决定进行自我调节，决定调整好自己的心态，让自己勇敢地面对一切。于是贝基时常向自己暗示："在绝境中，我也可以创造奇迹。"就是在这样的心理暗示下，她才能够更加勇敢地面对一切，也就是在这样的心理暗示下，贝基成功地使女儿改变了命运。

我们在生活中遇到不顺时，都会对自己进行调节。在进行自我调节的时候，又总会遇到很多困扰，面对这种情况，很多人就会进行自我暗示，以此来调整自己的心态，从而摆脱坏情绪。

在对自己进行自我暗示的过程中，我们应当暗示自己："在绝境中也可以创造奇迹。"以此来使自己的心态调整到比较好的状态，使自己恢复原来的精神面貌，以最好的姿态来迎接明天的挑战。

## 成就自己，改变的力量就在心中

很多人在遇到困难时，总会把希望寄托于别人。甚至还会寄希望于神，希望可以得到神的帮助。但是也有些人在生活陷入低谷时，可以主动伸出手拉自己一把，在往上攀登时，他能在身下把自己托高。

殊不知，也正是这种潜在的心理，才使得我们自己让自己自强奋进的羽翼变得丰满，而且我们也更应该意识到，在生活中，除了我们自己之外，根本就没有什么神能够帮助我们，而且那股真正能够帮助我们的力量也只存在于我们心中。

在生活中，我们总会面临很多不幸，在这些不幸面前，我们要调整好自

己的心态，以此来应对可能遇到的种种困难。在对自己进行调节时，我们会时常暗示自己："改变自己的力量就在心中。"以此来促使自己不要在困难面前低头，不要总是寄希望于别人，要学会自己拯救自己。

很久以前，有一个黑人小伙子，他是个孤儿，从小靠教会抚养，所以他很想报答教会的养育之恩。当时他连自己的温饱问题都解决不了，但后来，他却成了美孚石油公司开普敦分公司的总经理。

他到很多公司去面试，人家都觉得他是个黑人，而拒绝录用他。他找了很长时间的工作，可还是一无所获。面对这种情况，他甚至想到了结束自己的生命，觉得老天爷对他不公平，不应该让他活在这个世界上。就在他万念俱灰的时候，一家酒店录用了他。

这个小伙子开始在这家酒店擦拭地板。有一天，美国美孚石油公司董事长贝利齐到开普敦视察工作，并且入住了这家酒店。他无意间发现了这个小伙子，发现他每擦完一块地板，就要面对前方低一下头。于是贝利齐就好奇地问他为什么要这么做。小伙子回答他说，他是在感谢赐予他工作的圣人。

这时候贝利齐笑了，他说："小伙子，难道你就想一辈子擦地板吗？"

小伙子也笑着说："我什么都不会，连这份工作都是上天赐给我的。"

这时候贝利齐说："南非有一座很有名的山叫做大温特胡克山，那里住着一位圣人，他能为人指点迷津，所有经过他点化的人都会有一个大好前程。二十年前，我到南非登上了那座山，找到了那位圣人并得到了他的指点，所以我才有了今天的地位。你愿意去拜访他吗？"听到这话，小伙子狠劲地点了点头。

于是小伙子辞掉工作，向南非出发了。一路披荆斩棘，风餐露宿，历尽艰辛，最后终于登上了大温特胡克山。可是他在山顶搜寻了一天，发现那里除了他自己，什么都没有。就在这时候，小伙子突然明白了，原来能够帮助自己的圣人就是自己。

此后，小伙子努力拼搏，不管遇到怎样的困难和艰辛，他都会暗示自己："改变自己的力量就在心中。"他总是能够用这种心理暗示的方法，把自己调节到最佳状态，他在任何时候都不会忘记以这种方式来进行自我调节。经过二十年的努力，这个黑人小伙子终于成了美孚石油公司开普敦分公司的总经理。

心理学家曾这样说过："即使再弱、再贫穷、再普通，你仍然拥有别人羡慕的优势。"就像上面说到的黑人小伙子一样，他虽然是个孤儿，在教会的帮助下才长大成人，但是他也有自己内在的力量。刚开始时，黑人小伙子怨天尤人，自暴自弃，可是在别人的开导下，他才发现自己的想法是错误的，于是就对自己的心态进行了调节，在自我调节的过程中，总用"改变自己的力量就在心中"这样的话来暗示自己，让自己的心态达到最佳状态，才可以面对以后生活中的困难，最终实现自己的价值。

那些成功的人，他们都很善于发现自己。他们在面对困难时，会选择自己的人生道路，会坚持做自己擅长的事。在现实中，有很多人不知道自己的优势是什么，这种人总是期待会有别人来帮助自己，如果自己没有得到别人的帮助，就会垂头丧气，自甘堕落。

其实在这个世界上，真正能帮助你成功的圣人只有你自己。所以在自己的心愿无法达成时，就要学会自我调节，以此来改变自己的现状。在对自己进行自我调节的时候，要学会时常对自己暗示"改变自己的力量就在心中"。以此来使自己更有信心地面对更大的困难和挑战。

## 释怀内心，别让困难在心中放大

在我们的生活中，多多少少都会遇到困难，很多人在面对困难的时候，

会被困难吓倒。其实,不管是在生活的困境中还是在工作的挫折中,最大的困难并不是那些摆在面前的难题,而是我们自己的心。

现在的社会,竞争压力越来越大,人们的生活压力也随之增大,很多人一旦遇到自己解决不了的难题,就会自怨自艾,有的人甚至会选择轻生。面对这种境遇,我们更要及时地进行自我调节,以此来使自己的精神状态保持在最好的水平上。其实,越是在困难面前,我们越要学会调整自己的心态。

在对自己进行自我调节的时候,要时刻运用心理暗示的方法来提醒自己,尤其是在面对困难的时候,要时常暗示自己:“别让困难在心中放大”,以这种方法来激励自己保持好的精神面貌,来应对一切困难。

琼斯是新闻专业的学生,他在学校里对自己的专业兴趣并不大,所以大学所修的课程也就是马马虎虎及格而已。大学毕业后,琼斯不想从事新闻事业,他打算找别的工作,可是毕业后,他参加了很多面试和招聘,但都被人家以专业不符而拒绝了。

无奈之下,他只好参加了当地报社的招聘,最后他考入当地的《明星报》任记者。虽然不喜欢这份职业,但是为了生存,琼斯还是接受了。因为他明白,如果放弃了这份工作,那他就会失去生存最基本的物资。毕竟现在的就业压力很大,有很多人还对他这份工作求之不得呢。

第一天上班,上司就交给琼斯一个任务:采访大法官布兰代斯。当琼斯听到这个人名时,并不是欣喜若狂,反而是愁眉苦脸。因为这位布兰代斯是一位很有名气的人物,而且琼斯任职的报纸并不是当地的一流大报,更要命的是琼斯只是一名刚刚出道、名不见经传的小记者,以这样的身份去采访这位大法官,他的请求又怎么可能被接受呢。

周围的同事们看到琼斯刚来上班,领导就交了这么重要的一项任务给他,看来上司是很器重他,对此,同事们都很羡慕琼斯,可琼斯不这么想,他觉得是上司在故意刁难他。

听着同事们对自己的奉承,琼斯心里更害怕了,怕完不成这项任务。他

越想越害怕，甚至最后觉得自己根本就不是当记者的料。这时候，琼斯的同事史蒂芬在获悉了琼斯的苦恼后说："我很理解你。让我打个比方，你好比躲在阴暗的房子里，想象外面阳光多么炎热。其实外面究竟如何，最简单有效的办法就是向外跨出一步。"

听完史蒂芬的话，琼斯明白了："你把困难想象的有多大，那困难就会变成多大。"之后，琼斯决定先跟布兰代斯的秘书联系一下，于是，他就拨通了对方的电话，并直接向对方说出了自己的要求，就这样他成功地约到了布兰代斯接受采访。

自此以后，琼斯在工作中不管遇到多大的困难，他都会时常暗示自己："别让困难在心中放大。"在这种心理暗示下，琼斯总是能够在面对困难时，很好地调整自己，也总是能够以最积极的心态面对工作和生活。多年以后，昔日羞怯的琼斯成为了《明星报》的台柱记者。

生活在现实中的人们，不可以让想象中的困难吓倒自己。就像上面我们说到的琼斯一样，他刚开始在面对上司交给自己的艰难任务时，总是胡思乱想，甚至开始怀疑自己。可后来，经过同事的开导，他明白了："在困难面前，你越是害怕，那困难就会越大。"

在明白了这个道理之后，他开始进行自我调节，而且会时常暗示自己："别让困难在心中放大。"以这种心理暗示的方法来调整自己，把自己的精神面貌调整到最好，使自己更有信心去战胜困难。

现在的我们，不管是在生活还是在工作中，做事情或是处理问题，总是瞻前顾后，越是害怕就越是不敢去做。其实在面对困难时，我们要学会单刀直入，很多事情，开始很不容易解决，但是只要你戳中要害，就一定可以顺利解决。

一般来说，第一次克服了畏怯心理，下一次就容易多了。所以在我们面对困难时，要学会对自己进行心理调节，要时常暗示自己："别让困难在心中放大。"以这种心理暗示的方法来调节自己的心态，使自己能够更好地面对眼前的困难。

## 怎样去想，就会给心一个怎样的方向

我们都很清楚，对于一件事情，我们如果从不同的角度看，往往就会有不同的结果。俗话说，积极的人像太阳，照到哪里哪里亮；消极的人像月亮，初一、十五不一样。很多事情都具有不同的面孔，它们在你的眼里是什么样子的，很大程度上取决于你对它们的主观看法。面对这种情况，很多人会在做事时，将自己想象成一个成功者，那最后他就会很自然地拥有成功，其实这就是心理暗示的作用。

那些积极的心理暗示可以帮助你稳定情绪，树立自信以及提高战胜困难和挫折的勇气。也就是因为这个原因，在我们的生活中，当我们面对困难或是不幸的时候，要及时对自己进行心理调节，在调节的过程中要学会多给自己一点积极的心理暗示，因为我们都明白在生活中“你把自己想象成怎样，你就会给心一个怎样的方向”。

对于巴雷尼也许很多人不是很熟悉，但是他面对困难时的勇气却是值得我们每一个人钦佩和学习的。

小时候的巴雷尼，因为患了一场大病，成了残疾人。他母亲看着孩子的残疾，心像刀绞一样，但是她知道，孩子现在最需要的是鼓励和帮助，而不是她的眼泪。

于是，母亲来到巴雷尼的病床前，拉着他的手说：“孩子，妈妈相信你是个有志气的人，不会被这点小困难吓倒，你一定可以用自己的双腿，在人生的道路上勇敢地走下去，对吗？”

听完妈妈的话，巴雷尼“哇”的一声，扑到母亲怀里大哭起来。这时候妈妈又说：“巴雷尼，如果你把自己当做是一个懦弱的人，那你这辈子都会变得

懦弱，可是如果你把自己当做是一个生活的强者，那即使遇到再大的困难，你也可以勇敢面对。”这时候，巴雷尼抬起头看看妈妈，然后擦干了脸上的泪水，坚定地冲妈妈点了点头。

母亲的这些话，就像铁锤一样撞击着他的心扉，如果他不能够坚强起来，那会让妈妈更加伤心。

从那以后，妈妈经常会陪巴雷尼练习走路或是做体操。由于残疾，他常常会累得满头大汗。无论遇到多么大的艰难和障碍，他都会告诉自己：“我把自己当做是一个生活的强者，这样我才会更有信心和勇气去战胜困难。”

有一次，妈妈得了重感冒，尽管发着高烧，她还是坚持下床按计划帮助巴雷尼练习走路。巴雷尼当时虽然只是个小孩，但是看到疲惫不堪的妈妈，他就咬咬牙，然后在心里默默地暗示自己：“把自己当做强者，给自己的心一个正确的方向。”在这种自我调节的心理暗示下，巴雷尼坚强地面对了一切困难，而且成功地考入了大学。最后，他登上了诺贝尔医学奖的领奖台。

体育锻炼弥补了残疾给巴雷尼带来的不便，而母亲的榜样作用，更是深深地教育了巴雷尼，使巴雷尼明白了一个道理，那就是：“你把自己想象成怎样，你就会给自己的心一个怎样的方向。”巴雷尼终于经受住了命运给他的严酷打击，以优异的成绩考进了维也纳大学医学院。

在生活中，我们面对挫折，不应该畏惧、退缩；面对困难，我们的心也不应该感到疲惫、失意。纵观历史，古今中外，凡是有所建树的人，有哪一个不是在挫折面前经受住了考验，而铸造出了辉煌的人生？重要的是，我们在面对困难和挫折的时候，要时刻暗示自己：“你把自己想象成怎样，你就会给自己的心一个怎样的方向。”

# 第11章 助你节节高升的心理暗示——潜伏职场的心理策略

俗话说："女怕嫁错郎，男怕入错行。"职业或岗位的选择，直接关系到人生事业的成败。可是很多人初入职场，总会觉得不知所措，面对同事的责难，面对老板的挑剔，想要在现在如此激烈的职场中站稳脚，似乎不是一件容易的事。这种现象并不是没有办法解决的。现在的社会，人们的心理压力越来越大，因而需要掌握心理暗示的方法，从心理上让对方理解和支持自己。不管是处理同事之间的敏感问题，还是树立自己在老板心中的完美形象，心理暗示的方法都可以使事情圆满解决。

## 及时汇报工作，暗示让老板放心

现在的社会竞争越来越大，很多职场员工，为了让自己在竞争中脱颖而出，总是会想方设法讨好自己的老板，可是殊不知，真正能够得到老板赏识的，是那些工作认真，态度端正的员工。

在工作中，介于老板的这种态度和心理需求，很多员工在工作上表现出极大的积极性。想要让自己在职场中脱颖而出，想要让自己在老板心目中成为有很大发展潜力的好员工，学会及时地向老板汇报工作，是暗示让老板放心的好方法。

大学毕业后，小高来到一家外贸公司做业务员。在学校里，小高是出类拔萃的好学生，可是进入职场之后，小高发现自己在学校里学到的知识，在工作中根本用不上。

在学校里，老师教我们要踏踏实实，不能够耍小聪明。可是在职场中，这似乎成了空话。那些整天拍马屁的人，可以在工作中游刃有余，而整天只知道埋头苦干的人，不是被别人抢了头功，就是被老板视做没有能力的人。

这样的情景，让小高也不知道如何是好。刚进入公司，小高就认了一位师傅。他心里很清楚，自己刚进入职场，对于很多事情都不太懂，所以需要请教师傅。就这样小高跟着这位姓李的师傅开始学习联系业务。

李师傅也经常告诉小李，做工作一定要踏实，要一步一个脚印的来，不要投机取巧。小高把这些话牢牢地记在了心里，而且所有的工作都按照这个标准来执行。小高经过三年多的努力，终于得到了提升。提拔为业务经理以后，小高还是像以前一样踏实努力，每次老板来视察工作，小高都会交一份很优秀的报告。但是，老板似乎对他不再像以前那么重视，有好几次老

板居然怀疑小高的工作情况。

对于这样的境遇,小高百思不得其解,他不知道为什么会这样,为什么做业务员的时候可以得到老板的重视,他对自己也很放心,现在为什么就变了呢?这一系列的问题一直在小高的脑海中盘旋。后来,小高实在想不通,就去请教了师傅。

当小高把这些情况告诉给李师傅后,李师傅笑了笑,然后对小高说:"你现在已经是业务经理了,你的工作不仅是掌握全公司的业务往来,还要学会让自己的老板对你放心。"听完这话,小高又问:"那怎样才能让老板对我放心呢?"这时候李师傅说:"这就在于看你怎样对老板进行暗示了。"说完拍拍小高的肩膀就离开了。

小高想了好久,终于明白了这中间的玄机。小高知道他不可能,也不可以直接跑去告诉老板,要他对自己放心,但是可以对老板进行心理暗示。明白了这个道理之后,小高每完成一部分工作,都会很及时地向自己的老板汇报,以此来暗示让老板对自己放心,慢慢的老板又像以前一样,对小高信心十足了。

小高其实是一位很出色的员工,工作踏实认真,没有什么私心,可就是因为不懂得现在职场中的心理暗示,使得他在提升以后,渐渐失去了老板对他的信任。后来在师傅的指导下,小高找到了能够让老板对自己放心的策略,那就是及时向老板汇报自己的工作情况,以此来暗示老板,令其对自己的工作放心。而小高的老板在这样的心理暗示下,慢慢地恢复了对小高工作的信心。

那么,在具体的操作中,在向老板及时汇报工作的时候要注意什么问题呢?

1. 客户回款情况要及时汇报

在公司里,老板最关心,也最不放心的就是客户的回款问题,因为这关系着公司的经济命脉。款子迟迟不到位,老板就会怀疑是销售员和客户联

合起来骗他，或是客户把款子回到了销售员手里。因此，要经常向老板汇报客户回款的情况。如果有必要，还要把客户的信息留给老板。这样一来，老板就不会觉得员工背着自己和客户有别的交易。

2. 客户走货情况要及时汇报

员工要把和客户的业务合作及时地汇报给老板，包括产品的价格、货物的量等。这样老板就不会怀疑员工从中赚取外快，也不会怀疑员工帮别的公司推销产品等。不管员工有没有这样的行径，让老板放心都是很有必要的。毕竟哪个老板也不希望自己的员工有二心。

## 私下里向上司提意见，让老板觉得你很细心

俗话说得好："孰能无错。"不错，在工作中，不可否认，老板也会犯错误。可是在工作中，作为下属的员工，不合适直接向老板指出错误，但如果装不知道，最终受损失的是公司，所谓唇亡齿寒，公司利益受到损害，员工的利益也就保障不了。所以想要保住自己的利益，那就要对老板的错误及时地提出意见。

在向老板指出错误，或是向老板提意见的时候，不要当面提，以免让老板颜面无存。有啥想法一定私底下说，这会让老板觉得你很细心。这样不仅向老板表达了你的意见，同时很好地保存了老板的颜面。

张鹏以前在一家网站工作，后来来到了一家软件公司。其实说白了，张鹏是被这家软件公司的经理挖过来的。当时这家公司的经理主要是看中了张鹏在网站工作的经历，所以想借此，让张鹏在他的纺织行业做个垂直网站。

张鹏能力很强，所以这家公司的经理很看重他。这家软件公司主要是

做纺织印染类的 ERP(企业资源规划)的。由于业务量的扩大,想进军互联网。

经理是那种很精明,也很苛刻的人。他办事很仔细,就连美工做的界面中差一个像素,他都可以看得出来,对于界面中线条的粗细,他也一清二楚。

在总经理眼里,张鹏是那种大大咧咧的人,其实他并不是这样的,可能是由于刚开始张鹏做的几件工作都出现了一些瑕疵,给经理留下了粗心大意的印象。

在这家公司忙了三个多月,张鹏和同事们合作,共同完成了一个网站的策划。当他们把这个策划方案拿到经理面前审批时,经理刚开始很高兴,可是看到一半的时候,他皱起了眉头,然后对张鹏说:"这个美工的模板不太好,而且这个网站的引擎也不太好。"听完总经理的话,张鹏先是一愣,而后似乎想说什么,可欲言又止。

走出经理办公室后,同事就问张鹏:"当时你想说什么?"张鹏笑了笑说:"也没什么,大家还是赶快工作吧!"说完后就带头走进了办公室。

等到下午的时候,张鹏独自来到经理办公室,他说:"经理,我想和您谈一谈上午我们交给你的那份策划方案,可以吗?"经理点点头,并示意让张鹏坐下。张鹏坐下之后,说:"经理,其实,我觉得今天的那个美工挺好的,他不是只有那一种模块,他可以在很短的时间内作出好几个模块,也许你当时没有注意到。而且,我们策划的那个引擎也是按照阿里巴巴的网站仿做的,您要不要再考虑考虑?"

听完张鹏的话,经理思索了一会儿说:"那好,就按照策划做吧。"其实经理很清楚,张鹏是这方面的专家,所以他会有自己独到的见解,而且他还可以很细心地准备好几个模块让自己参考,这证明他很有心。也就是因为这个原因,经理应允了张鹏。

自此之后,经理改变了对张鹏的看法,他不再觉得张鹏是个粗心大意的人了。

故事中的张鹏对老板的决策有想法，但是他并没有当面提，而是在私底下把自己的想法谈了出来。不但提了想法，而且顾及了老板的颜面。

员工都不愿意给上司提建议，因为毕竟现在就业压力很大，像这种摸老虎屁股的事情，如果一旦做不好，就会让自己丢饭碗。所以很多人睁一只眼闭一只眼。可是要想在这么激烈的职场中生存下来，就得学会在老板面前凸显自己的长处，不要因为害怕被炒鱿鱼，而对老板的错误熟视无睹。

那些职场高手，都知道自己应该怎样在老板面前显示自己的才能。他们会认真工作，会对老板尽心尽力，同样，他们也懂得如何在老板面前彰显自己的过人之处。他们在做好自己的本职工作后，还会使用一些小计谋，来加深老板对自己的认识。

现在的生活和工作节奏都很快，所以，很多老板在布置任务或是检查工作时，总是会不可避免地出现错误或是遗漏。面对这种情况，如何来向老板表达自己的看法和意见就显得非常重要。

如果你在众人面前指出老板的不是，那老板就会很没有颜面，进而你就会成为老板的眼中钉，可是如果你在向老板提想法的时候，能够在私下里进行，这样不仅可以保存老板的颜面，也可以让老板觉得你很细心。

## 按照老板的风格行事，暗示认同老板的理念

每个人都有自己的行事风格，不管是在什么环境中，人们的行事风格不会发生改变。而且人与人在心理上和生理上都不同，那自然人与人之间的行事风格也会不同。这种现象在职场中很常见，有的人做事情喜欢按部就班，可有的人就喜欢反其道而行之，不管是哪一种，其实只要能够收到好的效益，那就是好的。

可是当员工的行事风格与老板的行事风格背道而驰时，又该怎么办呢？也许很多人会说，只要自己能够取得好的收益，那就不要在乎自己的行事风格是否与老板相符了，可也会有人说，作为员工，一定要按照老板的行事风格做事。

其实，这里的第一种观点，很容易让老板觉得员工是在与自己作对，是一种不服从自己的表现，而第二种观点，会让老板觉得“这个员工还是比较认同我的理念的。”作为员工，永远都不要忘记，老板是上司，只有老板高兴了，员工才会有发展的空间。如果你想得到老板的赏识，那就要学会按照老板的风格行事，以此来暗示自己认同老板的理念。

王强原来是一家小家电公司微波炉事业部的区域总监，在这家公司工作三年之后，王强跳槽来到另一家企业。其实，这家企业以前是专门为之前的小家电公司提供配套加工的厂家。

这家企业与小家电公司打交道很多年后，看到了小家电领域的良好发展前景，于是这家公司的老板打算，自己创建一个国际性的品牌企业，当然，当前的主要任务，是要在国内的行业中站稳脚跟。

王强来到这家企业以后，刚开始时总是按照原来的营销模式进行，他总觉得这家企业的老板没有这方面的经验，所以对于这家老板的营销模式，王强一直都予以否定。就这样，这家企业的老板总是觉得王强有二心。

后来，王强为了向这家企业的老总证明自己对企业的忠诚，同意了他的经营理念，开始完全按照这家企业老板的营销模式进行工作，不久，他就为这家企业建立了一支典型的具有独特风格的营销团队，使这家企业的初步战略思路得以实现，王强也得到了老板赏识，不仅提了薪，而且还将他升职为公司的副总经理。

职场就是这样，老板容易怀疑员工的忠诚度，而员工又容易觉得自己得不到老板的重视，最后矛盾激化，一拍两散。其实，真正懂得职场心理术的人，都懂得如何使自己的功绩永远树立在老板心中。事实上，我们应当按照

老板的行事风格来行事，暗示认同老板的理念。

李锋是一家外贸公司的资深业务经理，一直以来都负责公司的空调业务，而且担任的是分公司经理。其实刚开始，李锋只不过是一个小业务员，他现在之所以可以做到分公司经理的位置上，除了李锋工作能力突出外，还有一个原因就是李锋很懂得老板的心思，以此来暗示自己对老板的认同。

在工作中，不管自己的观点有多么新颖，李锋都会按照老板的风格行事，只要是老板定下来的销售计划，或是管理思路，李锋都会一律照办。因此，老板对李锋越来越器重，最后将他提升为分公司的经理。

老板判断一个人会不会工作，有没有能力的标准，是看这位员工能不能认同自己的理念。他们不喜欢员工标新立异，也不喜欢员工违背他们的意愿。作为员工，要学会按照老板的风格行事，不要总是觉得自己的方法才是最有效的，要懂得听从吩咐，这样的员工老板才会放心，才会喜欢。

所以在工作中，要经常按照老板的行事风格做事，以此来向自己的老板暗示自己认同他的观点，这样不仅可以给老板留下好的印象，而且即使在操作中出现问题，老板也不会将责任全归到你身上。

## 关心公司，让老板觉得你很忠诚

忠诚是市场竞争中的基本道德原则，违背忠诚原则，无论是个人还是企业都会遭受损失。而且忠诚也同样是企业生存和发展的精神支柱，是企业的生存之本。所以现在很多企业都很重视员工对企业的忠诚度。

同样，对于员工来说，如果自己想要成为团队中最优秀的一员，那么就必须学会对自己的组织忠诚。可是怎样将这份对企业忠诚的心传达给自己的老板，似乎又成了一个难题。

忠诚是取得信赖的前提，是衡量一个人道德水准的尺子。让自己的老板看到自己对公司的忠诚，那以后自然会大有作为。所以要时常表现出对公司的关心，以此来向老板暗示自己的忠诚。

杨明是从穷山沟里出来的孩子，很小的时候，父亲就去世了，母亲含辛茹苦地把他抚养大。后来杨明走出大山，来到繁华的都市谋生。在他走的那天早上，妈妈对他说："孩子，做人就要学会忠于自己，不管在什么地方、什么时间，都不要忘记忠诚这两个字。只要你记住了这两个字，即使你没有学问，老天也会照顾你的。"杨明把妈妈的这些话牢牢地记在了心上。

杨明在一家公司找到了一份保安的工作，虽然每个月薪水不多，但是杨明觉得很满足。

有一天下午，公司员工都下班了，检查完公司的门窗，杨明也打算下班回宿舍。就在这时候，杨明碰到了一个小伙子，小伙子对杨明很客气，而且还邀请杨明去吃饭，刚开始杨明不认识他，所以不愿意去，后来经过自我介绍，杨明才知道，这个人是他们公司的员工，而且对方再三邀请，杨明不好意思推辞，于是就去了。

在吃饭的时候，小伙子才透漏了他的本意，原来他想从总经理办公室拿一份机密文件，可是总经理办公室有摄像头。所以，他想让杨明帮忙，在他进入总经理办公室时，将电闸关掉。而且承诺事成之后，会给杨明一笔丰厚的报酬。

这件事情对于杨明来说易如反掌，可是杨明一直牢牢记着妈妈的那句话："做人一定要忠诚。"所以他毅然决然地拒绝了这个人的请求。

第二天，杨明就把这件事告诉了公司经理，而且还向经理提议，在公司装一个安全检测门，然后再给公司员工每人发一张磁卡，这样就可以保证不让陌生人进入公司。听完杨明的建议，公司经理连连点头。杨明一直都很关注公司的情况，虽然没有念过多少书，但是他总是会为公司做一些力所能及的事。其实就是对公司的这份关心，使得公司经理觉得杨明是个忠诚可

靠的人，后来，杨明被公司破格提拔为后勤主任。

我们都很清楚，在实际工作中，忠于公司也就相当于忠于自己的事业。公司给自己一个发展的平台，使自己在工作中学到了很多在书本中学不到的东西，积累了丰富的工作经验，所以自己要对公司忠诚。可是想要表现自己对公司的忠诚，似乎又不是一件容易的事情。

公司的员工不可能天天将对公司的忠诚挂在嘴边，要让自己的老板感受到自己的忠诚，那就要学会关心公司，把你的忠诚传达给老板。在公司员工向老板表达自己的忠心时，要时刻表现出自己对公司的关心，以此来向老板暗示自己是忠于公司的，只有这样才会得到老板的赏识和重视。

## 学会铺台阶，让老板觉得你很可靠

俗话说，是人都爱面子，尤其是在众人面前的时候，而老板更是如此。每个老板都想很好地驾驭自己的下属，都想在员工面前树立自己的形象，维护自己的权威。因此，作为员工，要拿捏好老板的心理，有荣耀，要先让老板，有困难，要先自己承担。

如果老板犯了错，纠正的时候要学会给老板留面子，铺台阶，让老板觉得你尊重他，忠于他。如果做事没有眼色，让老板颜面扫地，那么这种愤怒指不定会撒到谁的身上。因此，凡事都要考虑老板的感受，让老板觉得你很重视他。

大学毕业之后，小高来到了一家贸易公司工作。他不但工作能力强，而且也很上进。但是干了几年，还是没有得到提升的机会。

当时与他一起进公司的人，有的已经做了主管，可他还是最底层的员工。其实，周围的同事们都知道其中的原因。

有一次，主管和老板一起检查工作，本来老板看到同事们工作积极努力，心里很高兴，脸上总是挂着笑容。可是当走到他的办公室时，他突然站起来，对自己的老板说："经理，我想提个意见，我发现咱们公司的管理比较混乱，有时连客户的订单都找不到。"

不错，他说的的确是事实，可是当着那么多人的面把这句话说出来后，老板的脸色马上就变了，而且一转头就回了自己的办公室。

也许小高并没有觉得自己有什么错，而事实上，他最大的错就是没有给老板铺台阶，让老板觉得他不仅不尊重自己，而且还不给自己面子。这也正是他得不到提拔的原因。同样，另外一名同事阿旺却很懂得给老板留面子来讨好老板。

阿旺和小高进公司的时间差不多，但是现在阿旺已经成了公司的业务经理。有一次，在年终总结大会上，主管向老板汇报工作。主管讲话时出了个错，话音未落，他就意识到自己说错了，可是面对那么多的员工，主管也不好意思承认错误，他站在那里尴尬了很久。阿旺看到这种情况，就及时地为自己的领导铺了台阶，他站起来，对主管说："主管不好意思，我今天早上给你汇报工作的时候，把销售额说成了业务量。"

其实，就是这么一个小细节，让主管明白了这位员工是重视自己的，也是很会给自己留面子的，这让这位同事最后做到了业务经理的位置。

故事中的小高，因为始终不懂得给老板留面子，不懂得给老板铺台阶，最终只能做个小职员，得不到提升。而阿旺则会察言观色，替老板圆场子，因而得到了提升。两个人，不同的处事方式，不同的结局。

由此可见，老板更喜欢给自己面子，替自己铺台阶的员工，因为老板觉得你很重视他，你能替他想到，替他做到，并且维护他。这样老板就会记住你，并且厚待你。老板心里舒服了，自然会让员工的心里舒服，否则老板不高兴了，倒霉的还是下面的员工。

聪明的员工都知道要背着一个梯子——永远给老板台阶下。如果老板

犯了错，作为下属的员工，在指出老板错误的时候要谦恭温和，注意给老板台阶下。只有这样，老板才会欣然接受你的意见。反之，如果不顾老板的感受，折了老板的面子，老板自然会给你甩脸子，给你小鞋穿。

虽然说现在的竞争压力很大，每个员工都希望可以通过自己的独特表现，吸引老板的目光。可是即使是这样，自己也要掌握方法，俗话说得好，枪打出头鸟。在职场中也是这样，不要总是从自己的感受出发，要学会给老板留面子，学会给老板铺台阶，这样才会让老板觉得你是重视他的，同样，他也才会重视你。

## 推功揽过，让同事觉得你可以相处

职场中，同行是冤家的思想，在每个员工心里都是根深蒂固的，所以，如果你想要搞好同事间的关系，想要让同事们觉得你可以相处，那就要学会推功揽过，以此来暗示他们，你是可以相处的，而且你有和他们相处的意愿。

大学毕业后，小鹏来到了一家公司工作。在学校里，他学的是金融管理，所以在这家外贸公司招聘时，小鹏是以第一名入围的。他平时话不多，所以大家都觉得他不容易相处。

刚进入公司不久，小鹏就得到了老板的多次表扬。公司里的同事就开始胡乱猜测，有人说，小鹏是该公司老板的亲戚，也有人说，小鹏只会在老板面前卖乖，所以公司的很多人不愿意和小鹏来往。

这一次，又到了公司的销售旺季，所以老板就让一部分员工，集体出去征求民意。面对这次合作，小鹏信心十足，可是同事们似乎都不愿意和他一起工作。

下午收工后，大家都很累，晚上又加了班，将调查结果整理出来，汇成一

份报告。第二天早晨,老总已经来了,可是调查报告怎么也找不到了,大家都急得团团转。

同事们都不知道如何是好,就在这时候,小鹏猛地站起来,对老总说:“经理,不好意思,因为我的那部分调查没有做完,所以我把大家做的东西带回家参考,今天早上来的时候忘拿了。”听了小鹏的话,经理很生气地把小鹏批评了一顿,然后斥责小鹏,立马回家去取。

经理走后,大家都很感谢小鹏,因为他为他们背了黑锅,然后大家共同努力,又将那份报告重新做了一遍,按时交给了公司老板。

自这件事情之后,公司同事们对小鹏的看法大为改观,都觉得小鹏很好相处,并不像他们想象的那样。

故事中的小鹏在关键时刻,主动站出来,承担了责任,从而为大家赢得时间来重新制作一份报表。他一个人挨了批,但是大家因此而幸免于难,从而赢得了大家的心。他的揽过,让同事们觉得他是可以相处的。

聪明人推功揽过,笨人就知道贪功推过。要想成为一个聪明人,那就要学会推功揽过,以此来向自己周围的同事们暗示,自己是一个容易相处的人,而且自己也很愿意和他们一起工作。经过这样的心理暗示,同事们自然会接受你,最终和你和睦相处。

那么,在实践中,到底如何推功揽过,暗示同事你是可以相处的呢?

1. 关键时刻站出来

在关键时刻,敢于站出来承担责任是获得大家认可的好办法。因为如果你不站出来,那么面临的可能是每一个人都要受责备。你站出来,将所有的责任一个人承担了,顶多是你一个人受批评,大家都受益。你为大家受了这么多,大家自然愿意和你交往了。因此,关键时刻站出来扛雷,可以暗示同事们,你和他们是一个整体。

2. 站在对方的立场上

没有人愿意犯错误,但又避免不了犯错误,因此,当你身边的同事犯了

错误之后，一定要站在对方的立场上，为他辩护。一般情况下，别人犯了错误，等着领导的批评，这时候，同事躲还来不及呢，你如果主动上前辩护，则是向对方暗示：我愿意为你两肋插刀，愿意和你共同承担这份过错。

3. 夸奖别人的长处，承认自己的缺点

犯了错误之后，受批评是在所难免的。但是在受批评的时候，要主动地承认错误，并且夸奖同事的长处，这样可以避免对方受更多的批评，事实上，这么做会让自己承担更多的责骂。承认错误和夸奖同事，传递给对方的信息是：他很欣赏我，他愿意让我少受批评。这样，对方自然愿意接纳你，愿意和你做朋友了。

## 不鹤立鸡群，暗示想和同事搞好关系

生活中，那些仪表出众或品质、才能高于别人的人，往往会鹤立鸡群，得不到大家的欢迎。谁也不愿意让别人当主角，自己永远当配角。因为和表现出众的人在一起，会使自己显得无能和软弱，在他们面前人们会很自卑。

因此，鹤立鸡群的人在同事们心目中不会有很好的印象，大家也不会接纳他，和他做朋友。在日常工作中，要学会装傻，把机会让给同事们，以此来暗示同事们，自己想要和他们搞好关系。

大学毕业之后，小王在一家贸易公司找到了一份销售的工作。

小王开朗的性格，幽默的言语逗得同事们整天笑呵呵的。而且，小王工作也很努力，由于学的是市场营销，所以工作起来得心应手。刚来不久，小王就替公司拉来一个很大的订单，老板嘉奖了小王，而且在季度考核时，小王拿了个全优。

有一次，公司的一笔生意被收购方拒绝了，面对这样的情况，公司一下子陷入到紧张的气氛中，因为这笔订单对公司来说很重要，如果失败了，公司就要遭受很大的损失。就在大家都手足无措的时候，小王主动站出来，表示愿意代表公司和对方谈判解决。就这样，小王凭借自己的学术专长，拿下了这个订单，为公司挽回了大笔的损失。

这次，小王立了大功，经理对小王赞不绝口。在年度总结大会上，经理还让小王代表公司去国外考察。这样的奖励似乎只有那些公司的元老级人物才可以享受到，对于刚来公司时间不长的员工来说，这可是天大的恩赐。一时间，小王自己也觉得飘飘然，动不动就在同事们面前炫耀自己的功劳。

慢慢的，同事们都不愿意再与小王接触了，小王也觉察到了这种变化，他明白是因为自己太高调了，周围的同事们有谁愿意整天笼罩在他的光环下。

在后来的相处中，小王不再像原来那样，以一副鹤立鸡群的姿态出现在同事们面前，他开始变得很低调，不管做什么事，他都会和同事们商量，然后再与同事们合力完成，遇到表现的机会，也会主动让给同事，让他们得到该有的荣耀。就这样，过了一段时间，同事们慢慢地领会了小王的良苦用心，又开始围绕在小王身边，缠着小王给他们讲笑话。

故事中的小王，由于沉溺在自我的光环中，鹤立鸡群，被同事们所孤立。后来在他的努力下，大家又和他和好如初。由此可见，在职场中，如果你能力过于突出，那么难免会被同事孤立。这时候，要采取一定的措施，暗示同事们，你想要和他们搞好关系，想要和他们做朋友。

不管身份高低，每个人都希望受人欢迎，因为受人欢迎意味着对自我价值的肯定。也许有的人一时不在乎别人是否喜欢他，但是时间长了，他也会渴望别人在乎的眼光。可是在工作中，似乎越是优秀的人，越不容易融到别人的生活圈子中。

那么，当你能力突出的时候，如何才能不鹤立鸡群呢？

1. 不要炫耀自己的成就

对于那些能力出众的人，受到表扬和赞誉是经常的事情。但是人的本性总是喜欢把自己的荣耀拿出来炫耀。这样一来就会给周围的人以一定的压力。听着别人的炫耀，再和自己对比，就会有严重的自卑情绪。谁也不喜欢生活在自卑中，为了不被你的强大气场所俘获，别人只有远离你。

2. 把机会让给别人

能力出众，表现突出的人，会受到领导器重，公司一有事就会被委以重任。这时候，要学会把机会让给周围的人，不要让他们觉得自己是个可有可无的人。这样一来，同事们会觉得你心里装着大家，大家自然会把你当做自己人，而不会孤立你。

3. 学会倾听

当你成为能力出众者的时候，要学会低调，当同事们提起你的功绩时，要谦虚一些，平日里尽可能不提。要学会倾听同事，倾听他们的故事，倾听他们生活中的喜怒哀乐，为他们的成就而欢呼，为他们的失败而惋惜。让大家觉得你还是那么的平易近人，自然不会孤立你。

## 向同事请教，暗示他们比自己强

每个人都希望自己是有能力的人，都希望能有机会当老师。再没有能力的同事，内心中也会渴望把对生活、对工作的感悟告诉别人。可是，有谁愿意主动去向别人请教呢？

事实上，谁也不愿意，向别人请教会显得自己无知。但是在职场中，想要和同事和睦相处，不妨时不时地向他们请教，让他们满足虚荣心，从而暗示他们比你强。这样一来，同事们都会帮助你。你在工作中将会比其他人

轻松。

研究生毕业之后，张毅在当地的市医院做了一名内科医生。

由于张毅是名牌大学毕业，所以对医院的医生都有些瞧不起。同事们也很不喜欢他，没有人和他说话。因此，张毅变成了孤家寡人。

由于在单位里不开心，所以张毅回到家后总是拉着脸，不说话。父亲看到后很心疼，就问张毅到底发生了什么事情。张毅闭口不谈，后来在父亲的再三追问下，张毅才道出了原委。

父亲叹了口气说："你不要总是把自己架在高处，你的学问很深，但是那都是书本上的知识，在实践中还是多听听那些老大夫的建议，他们的经验比你丰富。"听了父亲的话，张毅若有所思。他终于明白了为什么大家都不待见他。

第二天，医院有一个大手术要做，张毅早早就来到医院，他仔细看了病人的病例，也找到了解决的办法。就在他准备按照自己的方案执行的时候，忽然想起了父亲的话。于是他向同办公室的几位年长的大夫征求了一下意见。这才发现自己原先计划的方案有很大的危险。幸亏和他们沟通了，要不然的话出了医疗事故，他可就完了。

后来几位医生商量出了解决方案，手术很成功。

从这件事情之后，张毅再也高傲不起来了。有问题他就会向那些老专家、老大夫请教。事实上从他们那里，张毅学到了丰富的经验和书本上学不到的知识。慢慢的，周围的同事也不排斥他了。

张毅学历高，觉得自己比别人有地位，总是看不起周围的同事，因此和同事处不好关系。在父亲的指点下，张毅及时地和老前辈沟通，避免了更大的麻烦。从那之后，张毅放低了身价，主动向同事请教，不但学到了很多经验，同时暗示同事们：你们比我强，我想和你们搞好关系。看到张毅想要和睦相处的诚意，同事们最终接受了张毅。

在职场上，要学会向周围的人示弱，有事要多向他们请教，这样就会暗

示他们比你强。既然他们内心深处觉得比你强,那就有责任帮助你。因此才会把你的事情当做自己的事情来想办法。同样,你的虚心,会让周围的人觉得受到了尊重,从而接纳你。

那么,在向同事们请教的时候,要注意哪些技巧和方法呢?

1. 态度一定要谦虚

既然是向对方请教,那么态度一定要谦虚,不但说话的时候要注意语气,还要注意用语。口气上一定要展现出你的诚恳,一定要把给对方带去麻烦的歉意表达出来。比如说:"小王,麻烦你一下,我对这个……"这样,既表达了你的歉意,也迎合了对方的心理。对方自然乐意帮助你。在向资历比自己高的人请教的时候,一定要尊称对方为老师,以满足对方渴望被尊重的心理。

2. 要适当装傻

如果你请教对方,可是对方并不熟悉,在给你解释的时候,出现了明显的错误。这时候不要讥笑,也不要当面指出来,以免对方的脸上挂不住,颜面扫地。这时不妨装傻充愣,但是自己内心一定要清楚。这种时候,对方可能并没有实质性的帮助你,或者是解决你的问题,但是你也要耐心倾听。

3. 要表示感谢

对于别人的帮助,要真诚地表示感谢,因为这是他工作之余付出的额外劳动。就算是对方的帮助没能让你满意,或者是根本就没有帮助到你,你也要表示感谢,毕竟对方花了时间和精力来帮助你。

# 第12章 让他(她)怦然心动的心理暗示——完美婚恋的心理智慧

在爱情中，任何一个人都希望自己和恋人，可以相濡以沫进而彼此牵手一生。可在真正面对感情时，很多人又碍于男女之间感情的敏感度，和彼此之间内心世界的不可捉摸性，使得自己在情场上屡屡失败。其实，男人和女人在感情上，有很多地方是不一样的，大家各自有各自的表达方式。很多时候，女人喜欢含蓄的表达方式，可是男人却总是直来直去；有的时候，女人希望男人直接地告诉自己结果是什么，可是男人又总是支支吾吾。不管是哪一种情况，要想使自己在感情上甜蜜收场，那最好的方法，就是运用心理暗示，从心理上打开对方的心结，使对方与自己心心相印。

## 男人表示想吃你做的菜,暗示期待与你发展更深的关系

男女之间的感情是最敏感,也是最容易引人注意的。就是因为男女之间的这种敏感性,使得很多男女在处理两性关系时,总是会不知道怎样开口。不管是拒绝对方的爱意,还是表达自己的爱意,很多时候都会不知所措,想向对方表达爱慕之情,又害怕自己的热情会吓倒对方,想要拒绝对方,可又总会顾及对方的自尊。

很多人喜欢直来直去,殊不知这种做法,很多时候会伤害自己和别人。相处了很久的恋人,在面临关系需要进一步发展的现实时,最好的方法就是心理暗示。

很多女生也许不明白,为什么自己的男朋友总是会在自己面前说:"我很想吃你做的菜。"其实,如果一个男人对一个女人这么说,那就代表着,这个男人很期待和这个女人发展更深层次的关系。

大学毕业后,李军来到一家软件公司工作。由于他勤劳踏实,所以很得老板赏识,而且人也比较活泼开朗,所以公司里很多同事喜欢和李军相处。

公司的姑娘们也喜欢主动和李军接触,可是李军总是有意无意地回避,时间长了,姑娘们觉得没有什么意思了,也就和他疏远了。

他觉得献殷勤的姑娘,是因为自己在公司里的发展有前途,所以才接近他,这使得李军很忌讳,他的这种想法,被一个新来的女孩打破了。

女孩叫李艳,不但人长得漂亮,也很有气质。刚来公司时,李艳在大家面前很大方地做了自我介绍,当她看到了坐在下面的李军,冲李军笑了一笑,李军以一个白眼回馈了她。从那以后,李艳非常讨厌李军,对他的自以为是更是嗤之以鼻。

自此以后，李艳时不时地会找李军的茬。李军自然不甘示弱，这样一来，两人成了冤家对头。经过一段时间的相处，李军发现李艳是一个很体贴、很爽朗的人，而且不像别的女孩，总盯着钱不放，更不是那种喜欢依靠男人过日子的女人。就是李艳的这些优点，慢慢地吸引了李军。

慢慢的，李军发现自己喜欢上了李艳，可是又不好意思直接向对方表白，最主要的是害怕被拒绝。后来，李军对李艳说："李艳，听说你的菜做得不错，啥时候邀请我品尝品尝？"李艳总会笑着说："行，等有空的时候，请你到我家坐坐。"

其实，刚开始李军这么说，李艳并没有觉得有什么深刻的内涵，可是过了几天，李刚又缠着李艳给他做菜吃。这时候，李艳才明白过来，原来这只不过是个借口，真正的含义是想和自己发展关系。

李艳对李军也有感觉，于是就借这个机会将李军请到了自己家，给他做了一桌子好菜。自此之后，两个人总是腻在一起。

就像上面提到的李军，面对自己喜欢的女孩，既不想直接向对方表白，又不想遭到拒绝，于是聪明的他就选择了在李艳面前不断提及"我想吃你做的菜"，以此来暗示李艳，自己想和她做恋人。而李艳也是在收到了这种心理暗示之后，顺水推舟地成全了彼此之间的感情。

在感情上，没有哪一个人可以游刃有余。很多时候，我们明明已经爱上了对方，可总是开不了口，非常害怕被对方拒绝，不说又害怕失去这段感情。为此，常常处于两难的境地。这时候，最好的办法就是对对方进行心理暗示。如果对方以各种理由和借口来搪塞你，那就表示她对你的感情不予接受，这样的拒绝无疑比直接拒绝更委婉。

尤其是在同一个领域学习或是工作的人，直接拒绝会让彼此之后的交往分外尴尬。表达者有这个担忧，拒绝者也有这个顾虑。因此，男生想要向对方表达爱意的时候，不妨告诉她"想吃你做的菜"，以暗示想要和对方进一步发展关系。

当然女生也要细心一些,当一个普通的朋友,要求你做菜给他吃的时候,要考虑清楚,如果要接受对方,那么就给他做菜吃,如果不想那么就要拒绝。很多女生很喜欢对方,可是出于谦虚,说自己做的菜不好吃。结果男生觉得对方没意思,就放弃了。这样就会造成彼此之间的错过。

## 当男人故意挑剔时,通常暗示他想离开你

并不是男人不够体贴,也不是男人不解风情,很多事情,男人知道自己本来就是理亏的,所以不想再伤害女人的自尊心,因而才会支支吾吾。

作为情侣,不管是否深爱过,毕竟两个人真正在一起过,那又怎么能够在对方的伤口上撒盐呢。所以男人会很含蓄地表达自己的意愿,在自己不爱或是想要离开曾经朝夕相处的女友时,总是会运用心理暗示的方法,来使对方明白。

因为在男人的心里,这种方式是最含蓄的,不管自己现在爱不爱,毕竟曾经相爱过,那在拒绝和离开的时候就不能太无情,总是会先从挑剔对方开始,以这种方式暗示对方,自己有别的想法。面对这种情况,聪明的女人一般会选择自动离开。

牡丹是一个聪慧大方的女孩子,而且总是笑嘻嘻的,似乎根本就没有什么烦心的事。而宇峰正好和牡丹相反,也不知他整天都在思索什么,似乎每天都是眉头紧锁。刚进入大学,他们两个人就相识了,似乎就是命中注定。

牡丹见到宇峰总是愁眉苦脸,就喜欢逗宇峰开心。在后来的相处中,牡丹知道宇峰的父亲去世了,而母亲又改嫁了,现在就剩下宇峰孤零零的一个人。知道这些后,牡丹在对宇峰的好奇之余又增加了几分同情。

就这样,牡丹总是会主动找宇峰一起学习、吃饭,有的时候,牡丹也会邀

请宇峰参加一些娱乐活动。两个人待在一起的时间长了，也就产生了感情。按常理说，他们两个最可能产生感情的是宇峰，毕竟牡丹经常照顾他、关心他。可是事实却不是这样，最先爱上对方的是牡丹。在牡丹向宇峰表达自己的倾慕之情时，宇峰只是淡淡地说了一句："好！"即使是这样，牡丹也高兴得整夜没有睡着。

后来由于两个人开销太大，而宇峰几乎没什么生活费，牡丹决定在学校附近租房子，自己做饭吃，这样可以省很多钱。刚开始两个人是在外面搭伙做饭，后来索性住到了一起。

同居后的生活很幸福，每天牡丹下课后都会早早做饭，然后等宇峰来吃。宇峰也觉得幸福，毕竟身边有一个对自己如此无微不至的人。有时候，宇峰在吃饭的时候，还会夸赞牡丹的手艺很好。

可是面临毕业，似乎这些都已经成了过去，两人开始为生活而拼搏。在工作稳定后，牡丹觉得也该考虑双方的婚姻大事了，当她把这件事告诉宇峰后，宇峰说："过几年再说吧！"当时牡丹觉得宇峰可能是想等到自己事业发展起来后，再考虑这件事，所以也就没有太在意。

在后来的日子里，宇峰总是会对牡丹挑三拣四。有时候，牡丹做了一桌子好菜等宇峰回来，可是宇峰一进门就说："拿那么点工资，还这么浪费！"吃饭的时候，即使是宇峰平时最爱吃的菜，他也总是会说盐淡了或是盐重了，不管牡丹怎么做，宇峰总是会从中挑毛病。

刚开始，牡丹觉得宇峰工作压力大，所以总会发牢骚。可后来，她才知道原来宇峰之所以对自己挑三拣四，是因为他爱上了别人，可是又不好意思直接对牡丹讲，于是就选择了这种方法。

明白了宇峰的真实想法后，牡丹收拾了自己的行李主动离开了，因为她爱宇峰，在她的心里，只要宇峰幸福一切就都足够了。

爱情有时候就是这样，女人不再用含蓄的方式表达自己的感情，而男人有时也不再喜欢用最直接的方法来表达自己的观点。就像上面的牡丹一

样,她从刚开始对宇峰的同情,到后来对宇峰的深情,一直都是在用最直接的方式表达。

而宇峰却不是这样,他似乎从一开始就是含蓄的。对于宇峰来说,牡丹对自己是一片深情,所以在他移情别恋的时候,总是会不好意思拒绝牡丹,所以他就选择了挑三拣四来暗示对方。牡丹在收到了这种心理暗示后,识趣地选择了离开。

虽说感情里没有是非对错,但是在面对款款深情时,没有谁能够很坦然地拒绝,尤其是男人。可是毕竟自己不是圣人,感情也不能将就,在拒绝对方的时候,只要掌握方法,就不会过分伤害对方。

所以很多男人,在自己感情转移的时候,就会开始挑剔自己枕边人的"不足"和"缺点",以此来向对方暗示,自己有其他的想法,想以这种心理暗示的方法,来让对方明白自己的真实想法,进而让对方自己选择离开。

## 男人在谈话中突然抽烟不止,暗示他有心事

男人在感情问题上,总是会以一种含蓄的姿态出现,他们不会把自己心中所想的全部告知女人,也不会要求女人帮自己出谋献策。

他们总是喜欢自己承受所有的悲与喜,而在这时候,经常陪伴他们的不再是女人,而是他们手中的香烟。很多时候,女人会责备男人不够关心自己,觉得自己在和他们交流时,他们总是左耳朵进,右耳朵出,其实事实并不是这样。

男人不像女人,在自己心中有事情时,女人总是会找一个人倾诉,而男人不会这样,他们只会坐在那里一个劲地抽烟。一对情侣在彼此交流的时候,男人有时候会突然停止谈话,抽烟不止。这种时候,女人总觉得是男人

不够体贴，是男人不解风情，其实这一现象对男人来说，是最容易出现的。

一个男人，如果在同你交流谈话的过程中，突然出现这一情况，那代表这个男人有心事，其实这就是男人对女人的心理暗示，男人的抽烟不止，不是代表对女人不重视，而是在向女人暗示："我有心事。"

雪儿和王怡是在大学二年级的时候认识的，当时他们两个人选择了同一个老师的体育课，在体育课上，两个人被分到了同一个训练小组，王怡擅长打羽毛球，所以雪儿就经常向王怡请教，这样一来二去，两个人也就变得熟悉了。

在以后的相处中，雪儿知道王怡有一个女朋友，人长得很漂亮，对王怡也很好，他们两个是在高中的时候认识的，现在这个女孩在另一座城市。即使是这样，两个人的感情也很好，最重要的是，王怡对这个女孩非常非常用心。

在后来的相处中，雪儿越来越欣赏王怡，他很钦佩王怡对自己女朋友的痴情和忠诚，而且，王怡也是那种风度翩翩的男生。王怡有很好的家境，有很好的长相，有很好的才学，这些优点都成了吸引雪儿的"迷药"。

有好几次，雪儿想告诉王怡自己喜欢他，可是又害怕王怡知道后，两个人连朋友都做不了，所以这份感情就一直在雪儿的心里压着。很多时候，不管是遇到高兴的事，还是伤心的事，雪儿都会跑去找王怡。每次和王怡聊完天后，雪儿都会觉得心里畅快了许多，而且每一次，王怡都会很认真地听雪儿诉说。

这一次，雪儿期末考试考得很糟糕，很有可能会不及格。对于雪儿这种家境的学生来说，补考的开支也不算少，雪儿心里很难受，于是就打电话给王怡，想和他聊一聊。

来到两个人约定的地点，雪儿并没有一开始就向王怡诉苦，而是对王怡说："快要放假了，回家后你会给我打电话吧？"王怡使劲地点点头。而后王怡问雪儿："这次考试怎么样？"雪儿嘟着嘴说："可能要不及格，我正愁着怎

么给家里人说呢!”听完这话,王怡半天没有反应。雪儿用胳膊碰了碰王怡说:“你说我该怎么办?”这时候王怡从口袋里取出了一包烟,抽出一支放到嘴里点燃后,转过头对雪儿说:“什么怎么办?”

雪儿很气愤,就对王怡说:“你不想搭理我就不要出来呀,出来了又对我爱理不理的。”听完雪儿的话,王怡并没有吭声,而是在那里一个劲地抽烟。半天雪儿才反应过来,原来王怡今天有心事。

待王怡抽完烟后,雪儿试探性地询问王怡发生了什么事情,王怡半天后说了一句:“我们分手了!”说完后,又坐在那里抽烟。一时间,雪儿也不知道该怎么办,就悄悄地坐在那里,默默地陪伴着王怡。

在你对她充满希望的时候,她总是会不声不响地选择离开。当男人面对这样的境遇,也就只能以沉默与沉思来面对。就像上面提到的王怡一样,当雪儿提到考试可能会不及格时,王怡突然抽烟不止,以此来向雪儿暗示自己有心事。

这同样也是男人面对感情困扰时的普遍选择,他们不会选择将自己的不愉快或是伤心流露出来,而是喜欢以抽烟的方式来暗示自己有心事。男人在有些事情上,尤其是那些不愉快或是伤心的事情上,总是喜欢一个人消化,他们不喜欢将自己的不愉快挂在脸上,而喜欢以一种很含蓄的方式来发泄。

如果你遇到一个男人,他在与你的交谈中,突然抽烟不止,那不代表他不关心你,也不代表他没有认真听你的话,而是面对你的眉飞色舞或是伤心难过,他不想再将自己的不愉快压在你的身上,所以就以抽烟来暗示你,他是有心事的,希望你了解。

## 当女人故意挑剔时，可能暗示对你有好感

很多时候，男人不太喜欢那些挑三拣四的女人，尤其不喜欢那些对自己很挑剔的女人。男人总是希望女人可以顺从自己。可是现在的女人不喜欢被男人控制，不喜欢对自己喜欢的人言听计从。尤其是在爱情中，女人似乎不再像以前那样羞羞答答，而是敢于向对方表达自己的倾慕之情，只不过在向对方表达时，方法不同罢了。

现在的女人敢于追求自己所爱的人，在向自己爱慕的男生表达自己的情谊时，她们既不是直言无讳地说出“我爱你”，也不是含蓄地等待男生的主动。如果有一个女人总是不时地挑剔一个男人的“毛病”，这并不意味着这个女人讨厌或是看不惯这个男人，相反，这正是代表这个女人很在意这个男人，而且对这个男人有好感。

莉莉从大学毕业后，来到一家经贸公司工作。莉莉是那种心气很高的女孩子，以前在学校的时候，总是拒绝自己的那些追求者。当时很多好姐妹开玩笑地对莉莉说：“莉莉，我看这辈子你是嫁不出去了！”这时候，莉莉总是会笑着说：“我嫁不出去，也不会嫁给这些草包。”

不错，当时在莉莉的心目中，这些所谓的高材生只不过是一群草包。他们虽然有很好的家庭背景，但是如果抛去那些外在的光环，他们可能连最起码的衣食住行都解决不了。莉莉虽然只是一个家境普通的女孩子，但是她还是看不惯那些所谓的富家子弟，更不用说羡慕他们了。

来到这家外贸公司，自然免不了和一些高官、富豪商贩打交道。虽然每次都是为了生意，但是，莉莉还是从心底里鄙视那些依靠丰厚的家世在外面炫耀的公子哥。

在生意合作上,莉莉认识了一个部门经理,这个人温文尔雅,很有绅士风度。第一次见面的时候,莉莉就被这个男人帅气的外表,很有魅力的人格深深地吸引了。

在后来的相处中,莉莉知道这个男人叫张杨,从小父亲就去世了,是母亲一个人含辛茹苦地把他抚养大,所以,在张杨的身上总有一种压不倒、打不垮的精神,而这种精神正是莉莉一直寻找的。在后来的几次生意往来中,莉莉和张杨慢慢熟悉了起来,有时候休息时,他们两个人还会一起喝咖啡聊天。

刚开始,莉莉对张杨很客气,也很礼貌,可是经过一段时间的相处后,莉莉似乎就像是变了一个人,对张杨总是挑三拣四的。有时候,莉莉会责备张杨不注重穿衣打扮,可是张杨仔细审视了自己一番,也没有发现自己的穿着有什么不对的地方。有时候两个人一起吃饭,莉莉也总是会嫌张杨挑食,其实张杨并没有挑食。很长一段时间,莉莉都是这样挑剔张扬的。

张杨对莉莉的这种挑剔总是很无奈,有时候很想拒绝莉莉的邀请,可是碍于两个人生意上的往来,又觉得那样做不太礼貌。后来有一次,张杨把这件事告诉了自己的好朋友,结果他的好朋友听完后,不仅没有安慰他反而哈哈大笑。后来,张扬才知道,原来莉莉那么做是故意的,因为莉莉对他已经有了感情。

有很多时候,女人面对自己喜欢的人,总会表现出一副很讨厌对方的表情,就像莉莉一样,她本来对张杨已经动了情,却要在张扬面前挑三拣四,其实这就是很多女人的心理。在感情中,女人都不愿意很直接地表达自己的感情,一方面是碍于自己的颜面,而另一方面则是觉得这样做有失女人的矜持。所以在面对自己心仪的男生时,女人就喜欢用心理暗示的方法,来暗示对方。

女人表达自己感情的方式很特别,明明是自己喜欢的人,可是还要装出一副很讨厌对方的样子。所以,在男女感情中,如果有女人对一个男人百般挑剔,并不代表这个女人讨厌这个男人。正好相反,有这种态度的女人,是

因为她喜欢眼前的这个男人,所以才会对他挑剔再三。这种善意的挑剔,其实就是心理暗示的方法。女人通过对对方的挑剔,以此来暗示自己对对方有好感。其实,这就是女人对爱人表白最含蓄的方式。

## 当女人对你挑衅时,是在暗示她在意你

在习惯上,人们认为女人是比较温顺的,可事实似乎并不是这样。很多女人外表上看起来温柔可爱,可是在实际生活中却是霸道蛮横的,而有的女人表面上看起来不可理喻,可是在现实中,她又是楚楚可怜的,这就是女人的两面性。

在感情中,女人的这种两面性表现得最为突出。从常理上讲,不管是女人,还是男人,似乎对于自己喜欢的人,都会关怀备至。在实际感情中,对于男人来说,也许这就是事实,可是对于女人来讲,这却不是事实。

在实际感情生活中,如果一个女人很在意一个男人,她不会表现出对这个男人言听计从,也不会表现出对这个男人呵护备至。相反,从女人的心态上来讲,如果她在意一个男人,那她就会和这个男人争辩不休,会不时地向这个男人挑衅。

这种情感似乎常人觉得不可理解,但是对于一些女人来讲,这就是她们表达感情的方式,其实,这种方式就是心理暗示。一个女人对一个男人比较在意时,这个女人就会通过对这个男人进行挑衅,来向对方暗示自己是在意对方的。

大学毕业后,小刘一直在一家广告公司工作,到现在已经整整5个年头了。他在这家公司工作很卖力,短短5年时间,已经做到了主管的位置。正是因为小刘这几年一直把心思花在工作上,所以,到现在一直是单身。

他现在想找对象了。可是发现自己周围,不是已经结婚的,就是有对象的。面对这种情况,他索性就放弃了,就像他常挂在嘴边的那句话:“一切随缘吧!”

有时候,命运就是这样,在你苦苦寻觅的时候总不见对方的身影,当你决心放弃时,那个人却出现了。

小丽是今年刚毕业的大学生,在求职应聘时,被小刘所在的这家广告策划公司选中。刚进公司,小丽看上去一脸的学生气,公司安排由小刘带领小丽熟悉公司业务。

刚开始见到小丽的时候,小刘觉得小丽很单纯很简单,觉得她就像自己的妹妹一样,所以,他除了很细心地教小丽怎样联系业务之外,还会在生活上照顾和关心小丽。而小丽从小失去了母亲,而父亲又总是酗酒,从小就没人疼爱,突然之间遇到了对自己照顾有加的人,因而心怀感激。

两个单身的男女在一起相处久了,自然会产生感情,小丽也不例外。只不过小丽一直都不知道,小刘是单身,所以面对自己的这种感情,小丽觉得很困惑。刚开始,她对小刘言听计从,而且总是当面称赞小刘心思缜密。可是后来,小丽不再这样对待小刘,尤其是看到小刘和别的女同事一起聊天,或是一起娱乐的时候,小丽总是充满醋意,但是当着小刘的面又不好意思直接发作。

之后,小丽在与小刘交流的过程中,总是充满了挑衅。有时候,小刘让小丽帮自己做点事,小丽总是会对小刘说:“我就不去,你能把我咋样?”在平常的生活中,小丽的这种挑衅最为明显。

刚开始,小刘总觉得是小丽在耍小孩子脾气,可是时间一长,小刘觉得不是这样的,后来在别人的提醒下,小刘才明白过来:原来小丽对自己的挑衅,是在向自己暗示,她很在意自己。

很多女人不喜欢按常规出牌,尤其是在感情上,就像上面提到的小丽一样。小丽明明是很在意小刘的,可是在小刘面前,却总是表现出很冷淡的

样子。

小丽明明很在意小刘和别的女性在一起，可是她却不直接表明，总是会选择比较含蓄的方式来表达。在这个事例中，小丽使用最多的是心理暗示的方法，她通过对小刘的挑衅，来向小刘暗示，自己是比较在意他的。

女人面对感情时，总是会很狡猾地将自己的心意传达给对方。现在的社会是很开放，但是，女性的心理还没有开放到可以直接向对方表达自己情谊的地步。所以在感情生活中，女人喜欢运用心理暗示的方法，来向对方表达自己的感情。

如果在感情中，一个女人总是会对一个男人挑衅，那并不代表这个女人争强好胜，而是代表这个女人比较在意这个男人，这种挑衅只不过是这个女人对这个男人进行心理暗示的方法而已。

## 当女人假意拒绝时，是在测试你对她的爱

女人总是喜欢考验别人对自己感情的忠贞度，不管是对自己现在的男朋友，还是对那些追求自己的男孩。对于男人来说，这似乎是一种不可理喻的事情，可是女人们对此却津津乐道。在这个过程中，男人喜欢让女人直截了当地告诉自己结果，可是女人去喜欢借此机会考验男人。

女人在面对男人的求爱或是求婚时，总不会简简单单接受，在女人的心里，这是检验男人最好的时刻，于是她们总是会面带微笑地说“我再考虑考虑”或是“我再想想”。

其实，她们的内心已经接受了对方，那么说，只是想用这句话来测试对方对自己的爱，如果对方听完这句话后掉头就走，那就代表对方对自己爱得不深，可是如果对方听完这句话后，仍旧努力地追求自己，那就代表对方很

爱自己。

女人的假意拒绝，只不过是在向对方暗示："我想要知道你爱我有多深。"这只不过是一种心理暗示，而女人就是喜欢用这种心理暗示的方法，来测试男方对自己的爱。

常林在一家私企上班已经有五六年的时间了，从一开始的毛头小伙子，到现在的项目部经理，这一路走来，常林付出了很多艰辛。当初为了工作，他放弃了自己心爱的女孩，孤身一人来到这座北方城市。经过几年的打拼，自己虽然在这座城市站稳了脚，可是回头一看自己还是孤零零一个人。

常林和大学里的女朋友感情很深，后来两个人分手后，常林伤心难过了好久。不是常林的条件不好，相反，常林长得很俊秀，也有比较好的家世，再加上常林的稳重执著，一时间也吸引过不少女孩子。可是一直沉浸在自己以前女朋友的美好回忆中，使得很多优秀的女孩伤心地离去。现在，常林想重新开始一段感情了，却发现周围的女孩不是名花有主，就是已嫁做他人妇。

面对这种情况，常林长叹不已。然而娜娜的到来使常林的生活发生了翻天覆地的变化。

娜娜刚从大学毕业，而且是老总的千金。进入公司后，娜娜总是笑嘻嘻的，完全没有千金大小姐的架子，同事们也都很喜欢和她在一起聊天。刚开始，老总想让娜娜直接做公司的总经理，却被娜娜拒绝了。拒绝的理由是："我刚毕业，没有什么经验，应该先从底层做起。"就是这几句话，深深地打动了常林。

常林一直都比较喜欢踏实的女人，他总说踏实的女人不会被外面的灯红酒绿迷惑，而娜娜就是这种人。常林对娜娜的第一印象很好，再加上后来两个人之间的工作往来，常林很快就爱上了这位美丽大方的千金小姐。

可是，常林总觉得自己只不过是个打工仔，根本就配不上娜娜这种女孩，所以一直不敢表白。后来，在朋友的鼓励下，常林才下决心向娜娜诉说

自己的情意。

这一天，常林邀请娜娜来到一个很奢华的咖啡厅，还特意定了玫瑰花。聊了一会儿之后，常林示意服务生将玫瑰送到娜娜面前，而后很深情地对娜娜说："做我的女朋友，好不好？"听完这话后，半天娜娜才说："我们先从朋友开始吧。"然后满脸通红地和常林碰了杯。

回到家后，常林觉得娜娜的那句话虽然不是直接拒绝，但和拒绝也没什么两样，于是很失望。在朋友打电话询问结果的时候，常林就把娜娜的原话叙述了一遍，朋友听完后，忙说："看来有希望呀，你再加加油，可千万别放弃，她的那句话是在考验你对她的感情深不深。"听完朋友的话，常林才回过神来，仔细一想当时的情景才明白，原来娜娜的那句话是在测试自己，而自己差点就白白错失了一次机会！

后来，常林更加努力地对娜娜好，过了一段时间，他们真的牵手了。

这就是女人的天性，总是喜欢测试，尤其是对感情。她们不管对方有多少甜言蜜语，只要对方接受不了自己的检测，就会被淘汰。就像娜娜那样，其实在她的心里，是很欣赏常林的，可是真正到了常林向她示爱的时候，她却要扭扭捏捏地拒绝。

其实这一方面是女人的矜持心理在作怪，另一方面是女人想借此机会，测试对方对自己的情意。所以娜娜才会说出那句"我们先从朋友开始吧。"这其实就是一种心理暗示。

当一个女人对一个男人的好意或是情意，表示假意地拒绝的时候，并不代表这个女人不愿意接受，相反，如果一个女人这么做了，其实代表她已经接受你了，只不过是想借此机会测试一下身边的这个男人对自己有多爱而已。

说白了，女人的假意拒绝是一种心理暗示的方法，女人想借这个假意的拒绝，来暗示对方："我想知道你有多爱我。"所以，不要被女人的表象所误导，学会分析女人的心理暗示才是最重要的。

## 当女人倾吐过去时，是在暗示对你的信任

我们都知道，女人都是敏感的，不管是对生活，还是对感情，她们总是怀着一颗敏感的心面对一切。所以人们常会说“女人心，海底针”，没有任何一个女人愿意将自己的一切告诉别人，更何况是自己的过去。

每个女人的心里都会有秘密，不管是好的还是不好的，女人都不会轻易吐露。而有的时候，当一个女人向一个男人哭诉自己的往事时，这个男人总会觉得这个女人把自己当垃圾桶，可是事实是这样吗？

女人天生敏感，所以不会轻易吐露自己的心声，那反过来想，当一个女人向一个男人吐露过去时，是不是就意味着这个女人不敏感了呢？不是的，如果一个女人向你倾吐过去，正表示这个女人很信任你。而她这种向你诉说自己往事的行为，也只不过是在对你进行心理暗示，在你倾听她的过去时，她并没有把你当做垃圾桶，而是想要暗示你：“我很信任你。”

摇摇是个很美丽的女孩子，也有很好的家庭背景，也许在常人眼中，她应该是那种快乐的小鸟，可是事实并不是这样，经历了一段爱情之后，摇摇就变得整天愁眉苦脸的，对人也不再那么热情了。

摇摇孤身一人来到了冰城哈尔滨。因为摇摇想在这冰的世界里让自己觉悟，让自己看清世界。来到这座城市之后，摇摇在一家广告公司找到了一份不错的工作，每个月的薪水让她能够丰衣足食。

公司里有一个叫王雨的男孩，对摇摇很关心，因为他想让摇摇笑，在他的心里，觉得摇摇笑起来一定是最美的。可是摇摇对王雨总是很排斥，而且戒备心很强，对于这些王雨也从来没有退缩过，他想只要他坚持，总有一天，他可以将摇摇心中的那块冰融化。

在以后的日子里，王雨总是很照顾摇摇，在工作的时候，王雨会倒一杯热水端到摇摇面前，回家的时候，王雨也总是悄悄地跟在摇摇身后，将遥遥安全送回家后，他才会放心地离开。即使是这样，摇摇对王雨还是很戒备。

直到发生了一次意外，摇摇才改变了对王雨的态度。这一天，因为公司加班，所以大家下班后都已经很迟了，王雨像往常一样护送摇摇回家，结果在路上遇到了劫匪，王雨为了保护摇摇受伤住院了。

在医院里，摇摇看着昏睡的王雨，眼泪禁不住流了下来。在王雨醒来后，摇摇向王雨讲述了自己的过去。原来摇摇以前有一个很好的男朋友，可是后来他迷上了赌博，输得一无所有的时候，那个丧心病狂的男人居然将遥遥压为赌注。自此之后，摇摇再也不相信男人，这也就是为什么她对王雨有那么强的戒备心的原因。

听完摇摇的诉说，王雨紧紧地将遥遥抱在了怀里，王雨知道摇摇之所以会告诉自己这些，是因为摇摇已经完全信任他了。

女人就是这样，她们总是会将自己的过去深深地埋在心里，就像摇摇那样。刚开始她把自己的伤心往事深深地埋在心里，不想让别人知道自己的过去，而且对男人总是充满了戒备心理。可是后来，她选择将所有的一切都告诉王雨，那是因为王雨为了她挺身而出，她真正地信任了王雨，所以她才会将自己的过去向对方倾吐，以此来暗示对方："我很信任你。"

这其实就是女人的一贯思维，她们不会因为相信一个人，就将"我相信你"挂在嘴边，她们总是会选择用心理暗示的方法，来向对方表达自己对对方的信任。因为女人的敏感，因为女人的多疑，所以她们总是不愿意轻易吐露心声，可是面对自己信任的人，又会敞开心扉倾吐过去。

所以，在感情中，如果一个女人愿意将自己的过去向你倾吐，那就代表着她信任你，而这种倾吐过去的方式，也只不过是一种心理暗示，女人运用这种方法，使得对方能够明白自己的真实想法，通过向对方倾吐过去，暗示自己对对方的信任。

# 第13章　令家庭幸福和睦的心理暗示——经营家庭的心理力量

托尔斯泰说过："幸福的家庭是相同的，不幸的家庭各有各的不幸。"其实即使再幸福的家庭，家庭矛盾也是不可避免的，而一个真正幸福的家庭应该是能够很好地化解家庭内部的种种矛盾，并且能够将家庭内部的一些重大矛盾扼杀在萌芽之中。想要实现这一美好愿望，就得学会找对方法：在因为夫妻间的矛盾烦心不止时，要学会使用心理暗示的方法来解决，这样既可以保住自己的自尊，又能够和对方和解。在面对敏感的婆媳问题时，同样可以运用心理暗示的方法来缓解双方之间的矛盾。在面对孩子的教育问题时，更需要通过心理暗示的方法，对孩子进行以身作则的引导。其实，成功运用这些心理暗示方法正是幸福家庭的幸福秘诀。

## 发生矛盾，怎样暗示你的妥协

俗话说得好，舌头和牙齿没有不打架的。在世界上，只要有人存在的地方就会有矛盾。同样，在家庭生活中，也一样会出现矛盾。夫妻两个人在一起生活，自然而然会有很多摩擦，面对这些摩擦，不管是妻子的错，还是丈夫的错，似乎总是没有人愿意主动道歉。

男人觉得给女人低头是一件很不光彩的事，而女人觉得男人就应该多让着点自己。就这样，矛盾会在两人中慢慢激化，其实，对于夫妻来说，并没有什么深仇大恨，所以在发生矛盾时，主动低头也不是不可以的。只要自己在向对方妥协时，能够掌握好方法，也一样可以保住自己的颜面。

都说男人有大海一样的胸怀，在夫妻双方发生矛盾后，男人能够主动妥协，其实也是一种魅力。夫妻双方发生矛盾，妻子表现出不愿与丈夫和解的意愿时，男人想向女人妥协，但又不想让自己颜面扫地，那就可以通过送妻子小礼物，或是主动为妻子准备晚饭，以此来暗示妻子，自己已经“缴枪投降”了。

李强和美丽结婚已经快一年了，照理说，刚结婚的人都是新婚燕尔，可是他们两个却不是这样。美丽人如其名，当初在认识李强之前也有很多人拜倒在她的石榴裙下，可是最后她还是选择了李强。而李强长相平平，个子不高，唯一出彩的地方就是家庭背景比较好。然而，当初美丽选择嫁给李强并不是因为李强的家庭环境。

李强的家人都很喜欢美丽，尤其是李强的妈妈，她总是对美丽照顾有加，按照常理说，这样的家庭应该是人人羡慕的吧，可是美丽却觉得过得并不是很开心。

李强在认识美丽之前，谈过一个对象，当时两个人都快到了谈婚论嫁的时候，结果对方反悔，跟一个留学生走了。后来李强认识了美丽，两个人谈了两三年就结婚了，可结婚后不久，李强以前的那个女朋友回来了，而且还经常约李强出去吃饭。

其实，李强知道自己已经是结了婚的人，可是他还是会忍不住出去，毕竟那是他的初恋情人。刚开始，美丽并不知道，有时候李强下班后不回家，美丽打电话询问，李强也总说公司有事，可到后来，李强的这种加班越来越频繁，一次无意间，美丽翻看李强的手机，发现了李强和他前女友联系的事。

当美丽发现这件事后，她并没有像别的女人那样大吼大叫，而是心平气和地询问了情况。李强告诉美丽，他的前女友被人骗了，现在回来后，没有什么栖身之所，所以这几天他一直在帮她找房子。而且李强还答应美丽不再见她。

可是没过几天，李强又去和他的初恋女友见面了，按李强的话说是帮那个女孩搬家。这一次，美丽发火了，她和李强大吵了一架，而且是公说公有理，婆说婆有理，最后两个人以冷战结束了争吵的局面。

一连几天，美丽和李强互不说话。李强毕竟是男人，而且，他也知道这件事情是他处理得不得当，他想和好，可是美丽总是一副拒人千里之外的样子。李强想给美丽道歉，但又觉得面子上过不去，后来李强决定用点心理暗示来向妻子妥协。

于是，李强买了妻子最喜欢的百合花，下班后早早回家，亲自下厨给美丽做了很多她喜欢吃的菜。等到美丽下班回家一看，心里自然就明白了。两个人就借这顿烛光晚餐和好如初了。

家庭生活就是柴米油盐醋，夫妻两个人在一起生活，总免不了磕磕碰碰，在发生矛盾时要及时解决，不要让矛盾像滚雪球一样越滚越大。但是在处理矛盾时，也要掌握方法，就像上面说到的李强一样，如果他不懂得妥协，

那最终两人之间的矛盾就会激化。例子里的李强在处理矛盾时，方法选择得比较得当。他并没有直接向妻子道歉，而是选择了心理暗示的方法，通过给妻子准备烛光晚餐，来向妻子暗示自己妥协了，这种方法自然会收到满意的效果。

即使是一个很幸福的家庭，也不可能不存在矛盾。在矛盾出现时，总得有一方先主动向对方妥协，那样最终的矛盾才有可能顺利化解，而妥协也同样需要方法。不管是男人还是女人，“对不起”这三个字，似乎在他们心里的分量很重。

发生矛盾时，如果男人想主动妥协又想顾及面子，可以通过给自己的妻子买小礼物或是准备丰盛的晚宴，以这种心理暗示的方法向妻子妥协；如果是女人想要主动妥协，则可以通过给自己的丈夫准备早餐，或是为丈夫准备好上班穿的衣服，以此让丈夫明白自己妥协了。

## 在婚姻中，暗示对方给自己空间

现实生活中，很多人都不喜欢被别人束缚住，都喜欢有自己的生活自由。同样，在婚姻生活中，似乎很多夫妻都很介意自己的配偶随意地介入自己的私生活。其实，夫妻是一体的，但是即使是一个整体，各自也应该有各自的生存和活动空间。结婚后，夫妻双方谁也不愿意放弃自己原来的生活圈子，这一点上似乎男人更为突出，可是又害怕分得太清楚，进而伤害到彼此之间的感情。

其实，在婚姻生活中，想要让对方给自己留下足够的空间，并不像想象的那么困难，只要掌握对了方法，这个问题就可以轻而易举地解决。尤其是男人，婚后总是希望自己的妻子不要过多地干涉他的私生活，然而作为女

人，天生似乎就有多疑的毛病。

所以，男人面对这种情况，就要学会暗示自己的妻子，给自己留下足够的私人空间。这样不仅不会伤害夫妻间的感情，还能争取到自己的私人空间，可谓是一举两得。

梁文是一个典型的大男子主义者，和张王雨结婚之后，从来不做家务，因为在梁文的心中，男人是不应该进厨房或是打扫房间的。不过，张王雨也是那种典型的小女人，她就喜欢整天收拾屋子并为老公准备晚饭。

其实，对于很多男人来说，“娶妻如此，夫复何求”，可是对于梁文来说却不是这样，他也觉得自己的妻子很贤惠，可是有一点，让梁文很别扭。

梁文的妻子是从外地来的，所以在这座城市没有什么朋友，而单位里的那些同事，也只不过是君子之交淡如水。因此，张王雨总是喜欢和梁文腻在一起，不管梁文去哪儿，张王雨都会跟着，这让梁文觉得很压抑。

刚结婚的时候，梁文觉得张王雨一个人，为了他只身来到这里，因此出门会经常将张王雨带在身边。刚开始梁文的朋友们也都能理解，可是时间一长，就有人在梁文面前，开玩笑说梁文是妻管严。对于有大男子气概的梁文来说，这样的玩笑怎能让他心里舒服，可是梁文也不好意思直接向自己的妻子发火，毕竟她也没有什么错。

就这样，一到周末，梁文和自己的那些朋友们出去玩，张王雨总是在场。很多时候，整个酒桌只有张王雨一个女人，搞得梁文的朋友们都不好意思，在玩的时候也很放不开。到后来，梁文的朋友们有活动也很少叫梁文。面对这样的情况，梁文觉得一定得找个方法解决，再这么下去，自己就会为了一个女人而失去了一帮子朋友。

思量再三之后，梁文决定暗示自己的妻子给自己留一点个人空间。又一个周末到了，这周没有朋友约梁文出去玩，在妻子张王雨收拾完屋子后，梁文还是没有起床。

张王雨问梁文是不是病了？梁文回答得很干脆：“我觉得好压抑！”张王

雨不明白自己老公的意思，就又问："为什么呀？"这时候，梁文一骨碌坐起来对张王雨说："王雨，你觉得我爱你吗？"张王雨点了点头。梁文又问："那你是不是对我不放心，害怕我在外面拈花惹草？"

张王雨笑笑说："我相信，你不是那种人。"说完后刚要走，又好像突然明白了什么，就转过身对梁文说："以后我不会再跟在你屁股后面，去参加你的那些狐朋狗友的聚会了。不过，你必须保证在十一点钟之前回来。"一听这话，梁文高兴得差点跳起来，他起身紧紧地抱住张王雨连说："谢谢老婆！"

很多男人在结婚之后，都希望自己的妻子像以前一样，给自己留出足够的个人空间。可是有时候想象和实际总是会有差距，女人天生就敏感，所以总喜欢跟在老公的后面，了解老公的一切动向。男人一旦碰到这种女人就会很头疼，可是只要能够找对方法，这种问题一样可以圆满解决，就像上面提到的梁文一样。

梁文很不情愿自己的妻子时时刻刻和自己腻在一起，可又不想让妻子误会，所以最后运用了心理暗示的方法，使得自己成功打消了妻子的"腻人"。

在夫妻生活中，这种现象很常见。有时候，是女人剥夺了男人的私人空间，婚后的女人总觉得丈夫是自己的私人财产，于是就希望自己的丈夫将所有的一切公开化。而有的时候，是男人控制了女人的私人空间，男人总觉得，结婚后的女人就应该操持家务，而不该在外面应酬消费。其实不管是哪一种心理，按照惯常思维来说，都是可以理解的，同样，这种局面也是可以扭转的，只要用对方法，一切都可以改变。

在婚姻中，面对自己的私人空间被剥夺，想要挽回败局，不是不可能的。男人想要在婚后生活中有自己的个人空间，就要运用暗示让妻子明白；对于女人来说，也是同样的道理。这样，不管是男人还是女人都比较容易接受，更不会激化彼此间的矛盾。

## 多说欣赏的话，暗示对妻子的爱不变

女人天生就喜欢听好听的话，不管是年轻少女还是已婚少妇，在这一点上永远都是一样的。而对于男人来讲，在追求对方的时候，总是会充满了甜言蜜语，可结婚后，以前的那些甜言蜜语也就成了历史，他们面对自己的妻子时，仿佛总是很吝啬自己的那些好听的话。

结婚之前，男人总会将对女人的赞美挂在嘴边，可是等到结婚之后，男人不再会对自己的妻子说欣赏的话。同样，女人在结婚之前总是很自信，觉得这个男人只爱自己一个人，可是结婚之后，女人总觉得男人不再像以前那样爱自己了，这就是女人的敏感。

在婚姻生活中，就是由于男女之间的这种差异，使得很多男人不明原因地被女人“攻击”。其实，想要有一个和睦的家庭生活，就要学会处理好这种微妙的关系。很多男人不知道，怎样做才会让自己的妻子打消对自己的疑虑。很多时候，他们喜欢通过跟女人讲道理，以此来说服女人对自己放心，可是女人很多时候恰恰是不讲理的。

所以，如果一个男人在生活中遇到了这样的问题，最好的方法就是通过多对自己的妻子说欣赏的话，以此来暗示自己对妻子的爱不变。这样的方式，对女人来说更容易接受。

孙瑜和杨采结婚已经十多年了，刚开始两个人的小日子过得很开心，即使那时候孙瑜很穷，但是杨采还是整天笑嘻嘻的。可是现在，孙瑜有车有房，还有一个规模也不算小的公司，这样的物质条件按常理，似乎对于女人来说是梦寐以求的，可是这一切并没有让杨采喜上眉梢，反而总是让她郁郁寡欢。

孙瑜年轻的时候很帅气，也很讨女孩的欢心，在追求杨采的时候，孙瑜并没有费多少力气，杨采就自动地投入了他的怀抱。后来两个人结婚了，虽然那时候的日子很清贫，但是杨采总是会觉得很幸福。因为那时候，就算是杨采从地摊上买了一件十几块钱的衬衣，孙瑜也会对她大加赞赏。可是现在，虽然家庭条件好了很多，杨采却没有了以前的笑容。

也许女人都是这样，在自己没有物质的时候，总觉得有精神支柱就足够了，可是等到物质条件改善后，又总是渴望得到原来的呵护，杨采就是这样。年轻的时候，孙瑜总是会说些甜言蜜语来逗杨采开心，可是现在孙瑜整天早出晚归的，也就没有心思再赞美杨采了。可是，杨采却不这么认为，她总觉得现在孙瑜有钱了，就看不上她这个黄脸婆了。

其实，杨采虽然已经年过三十，但保养得还是很好的，给孙瑜生了一个可爱的女儿，可身材依然玲珑有致。而年过三十的孙瑜，由于这么多年的历练，看上去也增添了些许成熟和稳重。杨采一直在家伺候老公和孩子，有时候买回来几件新衣服，想让自己的老公评价评价，可每次，孙瑜都是敷衍了事。面对老公的冷淡，杨采开始胡思乱想。有一天，她居然张口问老公："你是不是已经不爱我了？"

听了妻子的话，孙瑜觉得可能是自己最近太忙，忽略了妻子，于是就把妻子抱在怀里好好安慰了一番。可是后来，孙瑜觉得妻子似乎总是在怀疑自己，可是他也没有做什么出格的事情呀！想了半天，孙瑜终于明白了，是自己一直以来忽略了妻子的感受，使她变得越来越不自信了。

从这之后，孙瑜总是会对自己的妻子说一些好听的话，也会鼓励妻子收拾打扮。妻子买了新衣服，孙瑜会说："老婆，你穿上这件衣服可比模特漂亮多了。"妻子为自己做了晚饭，孙瑜也会说："老婆，你的手艺越来越好了！"就这样，孙瑜总是会说一些欣赏的话，以此来暗示自己还像以前一样爱着妻子。

在孙瑜的暗示和鼓励下，杨采变得比以前开心多了，而且也不再像以前

那样猜忌自己的老公了。

婚姻生活就是这样，男人和女人总是有自己的看法和想法，有的时候夫妻两个人的思维会擦肩而过。面对这种情况，男人要学会向自己的妻子表达自己的真实想法，以此来化解误会。就像例子里的孙瑜，在面对妻子的猜忌和怀疑时，通过对妻子说赞美和欣赏的话，来暗示自己对妻子的爱并没有改变，进而化解了妻子的误会，使得家庭生活更加和睦。

女人天生就多疑，尤其是面对自己的婚姻，她们总是会将一些风吹草动扼杀在萌芽状态。也就是女人的这种心理，使得很多男人在处理家庭生活的时候，总是会觉得烦恼不堪。有时候，男人觉得自己并没有做错什么，可是女人总是会以一副苦大仇深的样子来面对自己；明明自己安分守己，可是女人还是会胡乱猜忌。很多男人面对这种情况会不知所措。其实，这种情况并不难化解。

不要试图通过讲道理来说服女人相信自己。在女人怀疑自己的时候，可以多对女人说一些欣赏的话，以此来暗示自己对妻子的爱始终未变，这样妻子就会从心理上消除对自己的怀疑。

## 通过开玩笑，暗示他的秘密已经被你发现

很多时候，一涉及金钱，似乎关系就会变得很紧张，夫妻也是一样。很多女人喜欢精打细算，所以每个月给男人的生活费也就会屈指可数，可是对于男人来说，自己经常要参加一些朋友聚会，总不能每次都让对方结账，因此，男人们总会背着自己的妻子，藏一些私房钱，以备自己偶尔的“花天酒地”。

当夫妻生活中真正遭遇了这种情况，一般妻子都会对丈夫“严刑拷打”，

可是即使是这样，到最后能够大大方方地“招供”的也是寥寥无几。

其实，面对这种情况，处理也是需要技巧的，如果你一股脑地向自己的丈夫质问，那最后不但会一无所获，还会让丈夫对自己产生反感，所以在处理这种事情时，最好采用含蓄的方式。

在自己发现了丈夫存有私房钱的时候，可以通过和他开玩笑，来暗示丈夫自己已经知道了他的秘密，这样既可以照顾到自己丈夫的颜面，又可以达到自己的目的。

木易大学毕业后，在一家外企工作，收入颇丰。工作两三年以后，经人介绍和一位美丽大方的姑娘喜结连理。

木易的妻子名叫多多，人长得很漂亮，也很有气质。结婚以后，木易觉得媳妇持家有道，所以就把家里的财政大权交给了妻子，每个月木易都会把自己的工资上交到妻子手里，多多会按时给木易每个月的生活费，刚开始这样的日子过得有滋有味，可是时间一长，木易觉得这样很不方便。就连木易和朋友们相约一起聚餐，他都要向自己的妻子申请额外的开支。

每次木易申请开支的时候，多多都会问东问西，这样的情况发生过好几次之后，木易总觉得妻子是在审问自己。自此之后，木易依然会将工资上交，唯一不同的是，木易不再会把自己的奖金也交给老婆，毕竟男人需要应酬，而应酬自然需要钱，在不愿面对妻子“审问”的情况下，木易就想到了这个方法。

这么做以后，木易不再觉得压抑，反而轻松了许多，在和朋友们聚会的时候，也总是可以开怀畅饮。对于这一切，多多一无所知，她只是觉得自己的丈夫越来越会省钱了。

可有一天，当多多翻箱倒柜地寻找自己心爱的手镯时，无意间在一个箱子里发现了一个旧钱包，打开一看，里面是厚厚的一叠现金，当时多多就愣住了。

她不知道这钱是哪里来的，家里只有她和丈夫两个人，想了半天后，多

多才猛然回过神来:原来这是老公藏的私房钱。可是他藏这么多钱做什么,我不是每个月都给他生活费吗?

一直到木易下班回家,多多也没有想明白这是为什么。吃饭的时候,她很想问问木易这到底是怎么一回事,可是每次话到嘴边又咽下去了。因为木易比较冲动,如果多多贸然一问,搞不好木易就会发火,所以找一个比较含蓄的方法才是上策。

吃过晚饭后,多多和木易依偎在一起看电视,这时候,多多就开玩笑似的对木易说:"老公,你给我买个包吧。"木易随口说了一句:"你自己买吧,钱不是你管着嘛!"多多又说:"我也只不过是个管家婆,你可是我们家的大财神呀!"

听完这话,木易觉得有点不对劲,就转过头对多多说:"你什么意思呀?"多多笑着说:"没什么意思呀,别紧张嘛,我们都老夫老妻的了,谁还不了解谁呀!"说完这话,多多就起身去了卧室。

随后,木易明白了,多多是话中有话,而且她也已经知道自己存私房钱的事情了。于是他就到卧室把事情的前因后果解释了一遍,最终两个人达成了协议,那就是木易每个月的奖金,就当做木易的生活补助。

这种丈夫存私房钱被妻子发现的事例很多,可是要想处理好,却不是一件容易的事。毕竟涉及钱的问题,一切也就会变得敏感,但是即使是这样,也还是会有人以圆满的方式解决,就像多多一样。多多在发现丈夫存私房钱之后,并没有大吵大闹,而是选择了比较含蓄的方式。多多通过和木易开玩笑,来暗示木易自己已经发现了他的秘密,以这种方式揭发,使得对方更容易接受,最后也可以以欢笑收场。

现实中,很多夫妻面对这种问题时,总是会很冲动,尤其是现在的年轻人,他们总觉得自己是对的,所以就会以理所当然的姿态面对这种问题。很多年轻夫妻,丈夫觉得自己挣的钱自己想怎么花就怎么花,可是妻子总觉得丈夫背着自己藏私房钱,一定是在外面干见不得人的勾当。

就是两个人之间思维的差异，很多时候一件小事也会变成一场战争，所以在处理这种问题的时候，一定要掌握好方法。含蓄地暗示对方，自己已经知道了对方的秘密，这样可以避免矛盾的发生。

妻子在发现自己的丈夫存有私房钱时，通过和对方开玩笑，使得对方明白自己的意图，最终可以使事情圆满地解决。

## 恰当暗示妻子大手大脚花钱多

按常理说，很多女人在结婚以后会省吃俭用、勤俭持家，可是同样会有一些不合群的音符从中冒出来。有些女人在结婚以后，还会痴迷于自己以前的生活消费，总会把工资花到穿衣打扮上，面对这样的女人，男人似乎都很无奈，要她们改变是一件比较难办的事情。

有时候，也有人企图通过说服教育，让女人收敛一点，可是女人总是会说："你养不起我，那时候又为什么要娶我！"

这句话总是塞得男人半天说不出一句话。可是在家庭生活中，还是有男人可以很好地解决这个问题，他们会暗示自己的妻子花钱大手大脚，进而使得妻子能够收敛。

宇峰和妻子是大学同学，两个人在大学里谈了三年的恋爱，毕业后，为了爱情都留在了上海。宇峰的妻子叫做袁芳，以前在大学的时候，袁芳就是个很爱美的女孩，每个月的生活费，她总是会把一多半花在穿衣打扮上，宇峰追求她的时候，他也总喜欢让宇峰给自己买这买那，那时候宇峰虽然不是很宽裕，但是还是会竭尽所能地满足袁芳的要求。

结婚以后，小两口的生活也不是很宽裕。当初结婚时，宇峰买了一套一室两厅的房子，所以结婚以后，不但要还房贷，还要维持生计。而袁芳虽然

收入不是很高，可非常爱花钱。买衣服买零食，家里的开销很大。有时候，宇峰希望袁芳能够节省一点，可是袁芳不但不愿意，还会冲宇峰大吼："你一个大男人，连我都养不起，还有什么用！"这话把宇峰气得够呛，宇峰也只好作罢。

有时候，宇峰就将这些事情告诉袁芳的好姐妹，希望她们可以劝说一下袁芳，结果她们反而会把宇峰嘲弄一番，而且还会告诉宇峰："女人就爱买点衣服，吃点零食。这是女人的天性！"因为这件事情，宇峰和袁芳发生过好几次争吵，可是每次都会以宇峰的道歉结束。

宇峰觉得这种方式不能够解决问题，于是决定换一种方式来暗示自己的妻子，希望她可以节省一点。

自此之后，宇峰总会在袁芳面前提到，什么什么东西又涨价了，什么什么费用又该交了。有一次，宇峰和袁芳来到超市买日用品，无意间走到了卖婴儿用品的专柜。

这时候，宇峰故意指着上面的奶粉说："袁芳，你看现在小孩的奶粉都这么贵了，以后我们的小孩可能会吃不起呀！"听完宇峰的话，袁芳抬起头看了看，然后陷入了沉思，其实对于袁芳来说，孩子一直都是她梦寐以求的，宇峰的话算是戳到了她的痛处。

袁芳沉思一会儿后，将购物篮中很多自己喜欢吃的小零食，统统放到了商品架上。这一举动让宇峰大吃一惊，宇峰忙问袁芳怎么了，袁芳很干脆地回答说："我要为我们以后的小孩攒奶粉钱！"

很多女人喜欢满大街地搜索物品，即使自己工资很少，也还是会执著地追求那些华美的服饰，就像袁芳一样。同样，男人对于这种女人也总是会无计可施，但是也有男人可以在这方面另辟蹊径，就像宇峰一样。刚开始，面对自己妻子的大手大脚，他也曾通过沟通，试图让妻子改变，可是最终都是以失败结束。后来，宇峰通过心理暗示的方法，成功地使妻子接受了自己的意见。

面对这种花钱大手大脚的女人，男人一直都很头疼，总是找不到好的解决方法。有时候太直接地沟通，反而会带来一场战争，有的时候，自己装作熟视无睹，可还是解决不了问题。

聪明的男人总是会有方法，成功地将自己的妻子“制服”，就像宇峰一样。在对自己妻子花钱大手大脚表示不满时，不要直接将这种情绪表露在脸上，要学会用最含蓄的方法恰到好处地提醒自己的妻子，使妻子明白在生活中要懂得合理分配，最终能够心平气和地解决矛盾。

## 跟婆婆聊家常，暗示想要缓和关系

婆婆和儿媳妇的关系似乎很难相处。不管婆婆对儿媳妇多好，儿媳妇还是觉得婆婆是虚情假意，同样，不管儿媳妇多么孝敬自己的婆婆，婆婆也还是觉得儿媳妇是另有所图。在现实中，婆婆和儿媳妇的关系总是很敏感，而夹在中间的儿子才是最为难的。

很多儿媳妇一进家门，就要求自己的丈夫和他的父母分开居住，觉得这样就可以省很多麻烦，可是她不知道，自己丈夫心里有多难受，他要怎么开口，向养育了自己这么多年的父母说出那句话。面对这种情况，也有很多聪明的儿媳妇，懂得处理复杂的婆媳关系。

婆婆和媳妇毕竟是一家人，没有什么深仇大恨，所以只要掌握好方法，问题自然很容易解决。面对复杂的婆媳矛盾，如果选择硬碰硬，那最后受伤害的只能是自己的丈夫，所以很多聪明的儿媳妇，懂得用含蓄的方法来缓和婆媳矛盾。

在婆媳关系面前，学会用暗示来缓和彼此之间的矛盾，儿媳妇可以通过和婆婆聊家常，以此来暗示婆婆想要缓和关系。这样的含蓄方法比最直接

的交流，收到的效果要好很多。

虞翊和丈夫是在相恋五年之后结的婚，那时候虞翊知道自己丈夫的家是农村的，而且丈夫也只不过是一个小工厂的技术员，丈夫的父亲和母亲是地地道道的农民。从一开始，虞翊的家人就不是很满意这桩婚事，所以也就不同意虞翊嫁给这样家庭背景的人，可是虞翊偏偏就喜欢自己的丈夫。

虞翊的母亲告诉她："你们两个人门不当户不对，以后生活在一起肯定会面临很多问题，你可以应付吗？"可是不管虞翊的母亲怎么劝说，虞翊都是坚持要嫁，最后父母亲拗不过女儿，也就勉强同意了。

虞翊总觉得自己爱的是丈夫，和他们家也就不会有多大的牵扯。到后来，虞翊才发现自己的这种想法是多么的单纯。结婚前，虞翊的父母出钱给虞翊买了一套房子，虞翊在一片反对声中，嫁给了他的丈夫。

刚结婚，因为虞翊没有和公公婆婆一起住，所以也就没觉得有什么不可调和的矛盾。后来，虞翊的公公因病去世了，就剩下虞翊的婆婆一个人孤苦伶仃地在乡下生活。丈夫不愿意将母亲独自一个人留在乡下，在经过虞翊的同意后，将老人家接到了城里。

刚和婆婆住在一起时，虞翊除了觉得有点不适应之外，似乎也没有什么，可是过了一段时间，两个人的矛盾就出现了。婆婆总是嫌弃虞翊这也不会那也不会，总是对虞翊挑三拣四，有时候虞翊也会据理力争。还有一次，她居然和婆婆大吵了一架，等到丈夫回来后，给丈夫诉苦，可是虞翊的丈夫总是一副很为难的样子。

面对丈夫的为难，虞翊明白了：原来自己和婆婆的矛盾，真正伤害的就是自己的丈夫。虞翊很爱自己的丈夫，为了不让丈夫为难，虞翊决定缓和她和婆婆之间的矛盾。

虞翊是个很聪明的女孩，她知道婆婆是个地道的农民，跟她说理不会起什么作用，于是虞翊换了一种方式。

有时候，在和婆婆的交谈中，虞翊总是会讨论一些日常生活，而且也是

以请教的姿态出现。就像有的时候，虞翊会向婆婆询问饺子馅怎么做，也会问婆婆怎么洗衣服才会既省水又省电，诸如此类的家常话题，是虞翊和婆婆讨论最多的话题。

经过一段时间的沟通，婆婆似乎明白了虞翊的用意，也开始和虞翊和睦相处了。

你进一步对方也会进一步，而你退一步，对方也同样会退一步，所以要想处理好婆媳关系，就要掌握技巧，像虞翊一样。虞翊刚开始面对婆婆的挑剔，总是会和婆婆说原因讲道理，可是效果很不好。后来，虞翊通过比较含蓄的方式，来达到自己想要缓和双方矛盾的目的，虞翊没有直接向婆婆表明自己的意愿，而是通过和婆婆聊家常，以此来暗示婆婆想要缓和关系。

婆婆和儿媳妇同样都是女人，所以，只要掌握了方法，婆媳矛盾是可以圆满解决的。

作为儿媳妇，面对婆媳矛盾时，运用心理暗示的方法，以含蓄的方法来化解双方之间的矛盾，可以说是比较容易的方法。在向自己的婆婆进行心理暗示时，可以通过跟婆婆聊家常的方法，以此来表明想要缓和关系，这样也容易使婆婆从心理上接受，进而达到圆满的结果。

## 以身作则，给孩子树立好榜样

我们都知道家长是孩子的第一个老师，父母对孩子的影响是最直接的，也是最有影响力的。在家庭生活中，父母和孩子经常生活在一起，小孩的好奇心和模仿力比较强，所以有的时候，父母不经意的一个表情、一个动作，小孩都会牢记在心里。

在现在的家庭生活中，很多家长越来越注重对自己孩子的培养，想要教

育出一个出色的小孩,那就要先从自身做起。

父母是孩子的榜样,父母的言谈举止都会影响到孩子,所以以身作则就是父母教育孩子最好的方法。在教育孩子的过程中,父母也要学会掌握正确的方法,以正确的方式来引导孩子,才能达到事半功倍的效果。

不管是教育自己的孩子做人还是做事,都可以运用心理暗示。孩子是有好奇心的,所以在教育孩子的过程中,可以抓住孩子的这一特性。在平时的生活中,父母可以自己做一点表率,以此来暗示自己的孩子,要求他们也这么做,最后在潜移默化中,孩子自然而然就会有所提高。

丽丽今年已经五岁了,是一个可爱的小姑娘,周围的叔叔阿姨也都很喜欢她。爸爸知道五岁的小孩是好奇心最强的,在这个时候教育小孩成长,就要以以身作则的方式来引导他们。

丽丽很听话,可就是在礼貌方面有所欠缺,这也可能是丽丽从小在姥姥家长大的缘故。所以爸爸决定从这方面来教育丽丽。有一次,丽丽和爸爸一起坐公交车去县城的姥姥家,在公交车上,爸爸看到有一位老奶奶上车了,可是丽丽似乎丝毫没有让座位的意识,这时候,爸爸就主动给这位老奶奶让了座位。

丽丽看到爸爸给老奶奶让了座位,她若有所思地想了一会儿。这时候,车上又上了一位抱着小孩的阿姨,还没等大家反应过来,丽丽就从座位上跳了下来,并笑着说:"阿姨,您坐这里吧!"那位抱小孩的阿姨很感谢地冲丽丽笑了笑。

后来,来到姥姥家,丽丽被姥姥抱过来亲亲抱过去亲亲。这时候隔壁的小孩跑过来和丽丽一起玩,刚开始两个小孩玩得很愉快,可是过了一会儿,就听到隔壁的那个小孩的哭声。爸爸赶忙跑过去一看,原来是丽丽把那个小男孩推倒在了地上,可能是摔疼了,所以那个小男孩才会呜呜大哭。

爸爸忙问丽丽:"丽丽,你为什么要推倒小弟弟?"这时候,丽丽理直气壮地举起手中的玩具嘟着小嘴说:"是他非要抢我的玩具!"这时候,爸爸把那

个小男孩从地上扶了起来，并转过头对丽丽说："丽丽，爸爸问你，如果有朋友到我们家来，爸爸会不会跟他们抢东西呀？"丽丽想了半天，而后摇摇头说："不会！"

爸爸接着说："对呀，因为他们是客人，所以爸爸会让着他们，对不对？"丽丽点了点头，然后将自己手中的玩具递给了那个小男孩。

其实，在家庭生活中，父母的行为对孩子起着至关重要的榜样作用。父母亲在生活中的一言一行，即便是那些最容易被忽略的细节，都会被孩子分毫不差地记在心里，并在某些时候表现出来。

就像爸爸一样，他总是会以心理暗示的方法，来教育丽丽，不管是在公交车上让座，还是在丽丽跟小朋友争抢玩具的时候，他都会以以身作则的姿态出现，以自己的实际行为来暗示丽丽也要按照自己的方式来做，在他潜移默化地教育下，丽丽自然会表现出色。

在家庭中，父母和孩子总是紧密地联系在一起的，很多时候，父母亲不经意的一个小动作，也会影响到孩子，所以在生活中，父母一定要注意自己的言行。现在的小孩都很聪明，所以在教育他们的时候，就会花很多工夫。

在教育孩子的时候，可以通过以身作则的方法，来暗示孩子向自己学习，不管是说话还是做事，父母亲都可以以自己为榜样，以此来暗示孩子向自己学习，在这种心理暗示的方法下，潜移默化地引导，孩子的成长会受益多多。

# 参考文献

[1] 吴文铭. 受益一生的心理学启示[M]. 北京:中国纺织出版社,2008.

[2] 成果. 心理学的诡计[M]. 北京:中国纺织出版社,2010.