

# 《帶人不能用命令，一定要學會「」》

## 图书基本信息

书名：《帶人不能用命令，一定要學會「暗示的技術」》

13位ISBN编号：9789866228506

10位ISBN编号：9866228509

出版时间：2012-11-29

出版社：采實文化事業股份有限公司

作者：內藤誼人

页数：208

译者：楊明綺

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《帶人不能用命令，一定要學會「》

## 內容概要

「帶人」比「做事」更累？

用「暗示」隱藏指令，任何人都能自動自發幫你做事。

不必事必躬親，一天到晚幫同事部屬收爛攤子！

直接說、說破嘴，搬出一大堆理由，不但無法說服對方，還傷了感情？

只要學會最基本的暗示技巧，簡單一兩句，就能輕鬆說服人。

要求不照進度、慢半拍的工作夥伴，是一件很困難的事。如果直接說：「明天把企畫案寫好給我吧！」對方可能會嘴巴說：「喔，好」但心裡面很不高興。把命令換成暗示的問句，例如：「最晚什麼時候可以完成呢？」就是一種進度暗示，命令變成「約定」，讓部屬自訂「最後底限」。這是比較保險的做法。主動提出「最後底限」，對方也只能極力遵守，不會破壞自己承諾的約定。就是一種心理誘導。

暗示不是「直接」訴求，而是「間接」誘導對方的一種溝通方法。學會暗示技巧，便能出現以下效果：

- (1) 驅使對方按照你的意思行動。
- (2) 讓別人不只為你做事，而且是「心甘情願」地為你做事。
- (3) 輕易地贏得別人的好感，讓你人緣超旺。
- (4) 將「YES」變成「NO」，將「NO」變成「YES」。
- (5) 有效改善人際關係。

如何讓部屬「心甘情願」地加班？ 「貼標籤」法則，讓員工自動自發幫你做事！

A主管：「事情太多做不完，留下來加班吧。」

B主管：「你個性好、工作又認真！今天可以晚一點離開嗎？」

為什麼B主管的話能讓員工願意留下來加班？因為他在無形中為部屬「貼上標籤」。只要這樣說，部屬會覺得「啊！原來我在主管眼中是這樣的人」，他身為「工作認真的員工」，自然不會拒絕上司的要求。

如何讓部屬覺得主管「揪感心」？ 用「問句」取代「命令」，更能誘導部屬！

A主管：「今天一定要把這件事處理好！！」

B主管：「今天可以把這件事處理好嗎？」

發現了嗎？雖然講的是同一件事，但A主管用「命令句」，B主管用「疑問句」。人都不喜歡被逼著做事，當然是B主管的說法比較「悅耳」。B主管的說法讓部屬覺得「選擇權在於自己」，並非被人命令，這樣做事的心情與態度絕對會好上許多，自然也更有效率。於是，主管的「暗示」成功了。

「暗示」的力量很驚人？日本的心理學大師內藤誼人提出以下根據：

1. 當事人無法察覺，難生戒心

讓對方在無意識中接收暗示包裝的訊息，發揮有如催眠的魔幻效力。

2. 人是健忘的

人一天之中至少有95%的事會記不住，記憶混淆是家常便飯，「事實」是參考用的，自己怎麼「想」比較重要，「信」以為真更勝事實。而人的想法往往又會受到旁人影響，很多你認為莫名其妙的事，其實都是暗示在偷偷作用的結果。

3. 人是「感覺」動物

被讚美會飄飄然，得到尊重會更付出更多，人就是這麼感性、這麼可愛，因此「暗示」有趁隙而入的空間。說幾句話對你來說沒有損失，但卻能讓人按照你的意思行動。

命令、責罵、強迫的帶人方式已經落伍了！

善用「暗示」，對方就會不知不覺把心交給你！

人一生有1/3的時間在工作（把加班也算進去說不定有1/2），根本無法避免和別人往來，搞定人際問題就等於成功了一半。有一天大家都會變成主管或老鳥，想讓工作順利進行，想當個成功主管、上班族、創業者，如何帶人、與人相處的人際課題至關重要，這些暗示的技術還包括：

「間接暗示」 提醒「真正犯錯的員工」，同時又不被討厭。

「正面暗示」 改正「工作態度不佳」的員工。

「加分暗示」 讓部屬學會「自己解決問題」，成功克服逆境。

## 《帶人不能用命令，一定要學會「》

「積極傾聽暗示」 無形中主導話題，和員工溝通時零障礙。

「暗示」的力量不只這樣！

掌握人心，下一秒就受歡迎！

\* 想順利和主管請假，又不被懷疑說閒話，「想像情境暗示法」，每個人都會信服你！

\* 偷偷跟上他的「說話節奏」 好感就會出現！

\* 「其實你很怕寂寞，對不對？」 他會衷心覺得只有「你了解他」！

\* 我「急著要影印」，可以「讓我先影印」嗎？ 「循環暗示」，對方就會照你想的做！

送給想要「改變自我」的你

本書是日本人氣心理學大師內藤誼人的最新力作，作者將心理學理論轉化成淺顯易懂的用語及實用技巧，詳細解說人心微妙的轉折，強調在與人往來對話時，只要改變說法，悄悄將「暗示」藏在對話及行為裡，就能轉變他人觀感，誘導對方做出積極的行動。暗示的技術不只能應用在職場，想要改善人際，提升男女關係、為自己博得好人緣，加強競爭力，同時激勵和改變自己，謀求進步。從中找到自我的職場價值，養成利人利己的行動力。

全球心理研究實證 - 你想的事情，都能順利進行！

為什麼你會莫名地買一件東西？莫名地接受對方的意見？其實你並不是「莫名」才會做這些決定，而是因為受到「暗示」的操作！「暗示」除了在職場上發揮莫大效用，也能運用在日常生活中。其實我們的行動和思維深受暗示的影響，只是你沒發現。例如：

對朋友說：「其實你很怕寂寞，對不對？」

對同事說：「就是啊，我懂！」

對客戶說：「不好意思，我下週約會很多，可以約下下禮拜碰面嗎？」

募款者說：「十塊錢也好，請幫助弱勢兒童。」

他們都暗示你做了哪些事呢？答案就在本書裡。

# 《帶人不能用命令，一定要學會「 》

## 作者簡介

內藤誼人

日本知名心理學家，也是Angirudo有限公司的負責人。畢業於慶應義塾大學社會學研究科博士班，堪稱商業心理學的第一把交椅，所主張的觀點也贏得廣泛的迴響與認同。

主要著作有《說服各種人的聰明問話術》、《圖解．為何人會被騙？》、《圖解．瞬間掌握人心的溝通技巧》、《圖解．操控人心的心理策略》、《心理學家教你的「超強」學習術》、《洞察人心的技巧》、《讓人「還想光顧」的心理術》等。

# 《帶人不能用命令，一定要學會「》

## 書籍目錄

【前言】想要「帶人又帶心」，你得先學會「暗示的技術」！

第1章 一定要學會的7種基本暗示技巧

01 人人都是算命師，只要你懂心理學

02 描述越詳細，「暗示意味」越濃厚

03 「貼標籤」法則，效果驚人

04 暗示的話術，要簡短有力

05 強調是「大家的意見」，暗示他不能違抗

06 理由，不一定要有正當性

07 說話的音量，比平常大上兩成

暗示心理學的小提醒「低聲」暗示，效果驚人

第2章 活用暗示技巧，職場、情場都順利

08 「主動幫忙、問候」才是最強的武器！

09 別小看無關緊要的「題外話」

10 主動提起「共通點」，拉近關係

11 「示弱」是緩和關係的暗示高招

12 優缺點都提示，說服力增加5倍

13 暗示「下一次」想再碰面，怎麼說？

14 不是「答案」，而是「同理心」

15 懂得「裝忙」，提高自己的身價

16 丟臉的不是失敗，而是你不敢面對

暗示心理學的小提醒 學會看臉色，別惹心情不好的人

第3章 讚美，是必殺的暗示絕招

17 人人都渴求別人的讚美

18 刻意「認輸」，增加對方的優越感

19 耐心聽、適時附和，對方就能信賴你

20 不求回報，往往能得到最多

21 知識就像色鉛筆，越豐富越美麗

22 適時「閉嘴」，結局比你想的更完美

23 讚美「過程」比「結果」更有效

暗示心理學的小提醒「一點點誇張的表情」很重要

第4章 職場帶人，也要懂得「暗示的技術」！

24 用「問句」取代「命令」

25 必要時，你得擺出主管架勢

26 要「鼓勵」男同事，「協助」女同事

27 有技巧的「管理」勝過壓迫性的「監控」

28 活用「語氣」和「說法」，更能說服人

29 滿口大道理，不如做給他看

30 「你沒問題的！」給部屬自信的暗示法

31 「最晚何時可以完成？」是一種進度暗示

暗示心理學的小提醒 最為人詬病的態度與口頭禪

第5章 瞬間有效，將「暗示」巧妙藏在對話裡！

32 配合對方的說話速度，能快能慢

33 「一邊聽、一邊問」，才是好聽眾

34 千萬不要從頭「嗯」到尾

35 只要改變問話角度，答案就會不一樣

36 活用「脈絡」暗示，輕鬆炒熱氣氛

37 用「你」開頭，是讓對方認錯的暗示高招

- 38 戲劇張力，決定話題的吸引力
- 39 借用名人的話，建立權威感
- 40 多用譬喻性說詞，更清楚易懂
- 暗示心理學的小提醒 記憶力與暗示技巧有關係？
- 第6章 增加自信心的自我暗示技巧
- 41 貼標籤，就是一種負面暗示
- 42 健忘很好，才不會活在後悔裡
- 43 和「每一天的自己」做比較
- 44 多運動，負面情緒就會消失
- 45 自我感覺良好的人，反而容易成功
- 46 大聲說出自己的目標
- 47 拖延隱瞞，只會增加恐懼與罪惡感
- 48 每天，留給自己一點療癒時間
- 暗示心理學的小提醒 「要5毛，給1塊」的暗示技巧
- 第7章 進階版暗示技巧：掌握人心，下一秒就受歡迎！
- 49 利用「第三者」提醒真正犯錯的人
- 50 表面上「自由選擇」，其實是「被誘導」
- 51 你可以輕易「捏造」任何人的記憶
- 52 臨走前給個暗示，吸引對方注意
- 53 利用「成本暗示」，提高認真指數
- 54 不把話講白的悄悄話，更具殺傷力
- 55 用常識「前提暗示」，沒人敢說不
- 暗示心理學的小提醒 拒絕應酬的暗示技巧
- 第8章 你想的事，都能順利進行！營造氣氛的暗示技巧
- 56 活用午餐時間，拉近彼此的距離
- 57 名牌不是炫耀，是讓自己感受：「我值得！」
- 58 笑容，是最有力量的暗示
- 59 嘈雜的環境談公事，壓力大
- 60 盡量選擇「逆光」的座位，增加氣勢
- 61 輸人不輸陣，人數多氣勢強
- 62 彼此身體距離120cm，增加好感
- 【後記】暗示的力量，超乎你的想像！

# 《帶人不能用命令，一定要學會「 》

## 精彩短評

- 1、显浅，有些技巧的确可以借鉴（走神，想得更多的是：“文字”与“语气”的力量！），但估计我会忘记.....
- 2、在香港遇到此书，觉得很实用。里面介绍的沟通技巧让你见识到山外有山。

# 《帶人不能用命令，一定要學會「 》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)