

# 医学暗示疗法



刘建辉 雷广宁 编著

YIXUE

ANSHU LIAOFA

安徽科学技术出版社

医  
学  
暗  
示  
疗  
法

# 医学暗示疗法

刘建辉 雷广宁 编著



安徽科学技术出版社

责任编辑:储崇华 杨小玲

封面设计:王国亮

## 医学暗示疗法

刘建辉 雷广宁 编著

\*

安徽科学技术出版社出版

(合肥市跃进路1号新闻出版大厦)

邮政编码:230063

电话号码:2825419

新华书店经销 寿县印刷厂印刷

\*

开本:787×1092 1/32 印张:7 字数:150千

1998年8月第1版 1998年8月第1次印刷

ISBN 7-5337-1689-2/R·334 定价:8.00元

(本书如有倒装、缺页等问题向本社发行科调换)

## 序 言

暗示是一种心理现象，广泛地存在于社会生活中。在教育、文艺、政治、经济、司法等活动中，暗示均不同程度地发挥着作用。在自然哲学医学模式阶段，欧洲和中国均不乏由暗示获愈的典型病例。只是限于当时人们的认识水平，暗示尚不能作为一种治疗方法加以推广。

文艺复兴以后，医学有了长足的进步，暗示作为一种治疗方法有了进一步的发展。200年以前欧洲实行的催眠术，实质上也是一种暗示疗法。由于生物医学模式的固有局限，使得暗示疗法未能在理论上得到论证，在实践中得到完善。

1977年，恩格尔教授提出了医学模式的新概念，主张生物医学模式应转变为生物-心理-社会医学模式。与此相应，医学暗示疗法也应提高到新的水平，以使越来越多的医务工作者由不自觉地使用这种治疗方法。

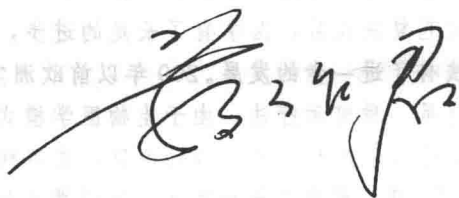
临床实践表明，如果医务人员经常有意识地使用医学暗示疗法，就会收到良好的效果。即使一些无意中使用了本疗法的医务人员，也发现了它的重要作用。因此，如何在理论上深入探索医学暗示疗法及其机制，完善它的治疗技术，就成为广大医务人员和临床心理学工作者所面临的一项迫切任务。

《医学暗示疗法》的出版，正是在这种形势下的可贵尝试。本书阐明了医学暗示疗法的含义，探索了它的生理机制与心理机制，研究了它和社会心理的关系，介绍了医学暗示的治

疗方法，评价了医学暗示疗法的价值。可以说，本书具有较强的系统性和实用性。

由于本学科较新、难度较大、涉及面较广，作者虽进行了努力的探讨，但也难尽善尽美。我相信，随着社会的进步、医学的发展、心理学研究的深入，待本书再版时，一定会提高到一个新的水平。

安徽省人民政府副省长  
医学博士、教授



1998年6月

# 目 录

一、暗示 心理暗示疗法 医学暗示疗法	1
(一) 暗示	1
(二) 心理暗示疗法	17
(三) 医学暗示疗法	26
二、医学暗示疗法的生理机制	37
(一) 医学暗示疗法与神经中介机制	38
(二) 医学暗示疗法与内分泌系统的中介机制	48
(三) 医学暗示疗法与免疫系统的中介机制	53
三、医学暗示疗法的心理机制 (上)	63
(一) 医学暗示疗法与病人的注意	63
(二) 医学暗示疗法与病人的知觉	71
(三) 医学暗示疗法与病人的定势	78
(四) 医学暗示疗法与病人的想象	88
四、医学暗示疗法的心理机制 (下)	96
(一) 医学暗示疗法与情绪 (情感)	96
(二) 医学暗示疗法与致病的性格	117
五、医学暗示疗法与社会心理	129
(一) 医学暗示疗法与医生的威信	130
(二) 医学暗示疗法与社会感染	143
(三) 医学暗示疗法与医患信息交流	153
六、医学暗示疗法的种类	163
(一) 言语暗示疗法	163

(二) 权威暗示疗法 .....	167
(三) 催眠暗示疗法 .....	171
(四) 环境暗示疗法 .....	175
(五) 药物暗示疗法 .....	178
(六) 针灸暗示疗法 .....	183
(七) 气功暗示疗法 .....	185
(八) 隐语暗示疗法 .....	190
<b>七、医学暗示疗法的价值</b> .....	193
(一) 医学暗示疗法成功的条件 .....	193
(二) 医学暗示疗法失败的因素 .....	196
(三) 医学暗示疗法的价值 .....	204
<b>主要参考文献</b> .....	214
<b>后 记</b> .....	216

# 一、暗示 心理暗示疗法

## 医学暗示疗法

暗示作为一种特殊的心理现象，以各种表现形式存在于人们的各种活动之中。暗示疗法，作为一种心理治疗方法运用于心理咨询与心理治疗之中，常常需要掌握心理学与医学知识，受过专门训练，才能较好地使用。医学暗示疗法，运用范围更加广泛，它不是作为无目的的暗示手段去影响患者的认识、情感与言行，而是医务工作者或者有意识地作为一种独立的治疗技术加以运用，或者作为一种辅助的治疗手段加以运用。三者的含义有许多相似之处，又有许多不同之处。本书的第一部分概括地介绍这些知识。

### (一) 暗示

#### 1. 暗示及其作用

暗示是在没有对抗态度的条件下，采用某种直接的或间接的方式，影响人们心理与行为，从而使人们自觉或不自觉地按照一定方式行动，或者不加批判地接受一定的意见和思想，或者引起生理上的某些变化。

暗示可以通过语言的形式进行，也可以通过其他方式进行。可以由自己向他人，或他人向他人进行暗示，也可以自己向自己进行暗示。由于主观上肯定了暗示的存在，人们就



在心理与行为上尽量地趋向于它。举例如下：

清朝乾隆年间，新任宰相和珅与三朝元老刘通训同朝共事，互不服气，矛盾越来越深，长此以往，必将有损大清事业。乾隆皇帝看在眼里，急在心里。有一天，在承德避暑山庄南面自己的住处，邀请两位大臣共同到烟雨楼观景作诗。这座楼是承德避暑山庄 36 景之一，四面环水，风景宜人，远远地望去，小桥流水、远山、古树，赏心悦目。君臣三人边走边看，乾隆顺口说出：什么高，什么低，什么东，什么西？刘通训阅历丰富，饱有学识，出口应答：君子高，臣子低，文在东来武在西。这是按照皇家礼仪东为上，暗示自己在和珅之上。和珅哪里服气，顺口接着说：天最高，地最低，河（暗指和珅）在东来流（暗指刘通训）在西。刘通训听在耳里，记在心里。

君臣三人走到小桥上，乾隆要各人以水为题，拆一个字，说一句俗话，做成一首诗。刘通训抓住时机，报复和珅，他边走边吟：有水念溪，无水也念奚，单奚落鸟变成鸡（繁体字“鷄”是“奚”+“鸟”），得食的狐狸欢如虎，落坡的凤凰不如鸡。刘通训暗示和珅好像“得食的狐狸”，自己好像“落坡的凤凰”。

和珅一面佩服刘通训的才华，一面又不甘示弱，于是反唇相讥：有水念湘，无水还念相，雨落相上便为霜。各人自扫门前雪，哪管他人瓦上霜。这是暗示刘通训，早已垂垂老矣，不要多管闲事了。

这两人哪里是观景赋诗，简直是唇枪舌箭，聪明的乾隆皇帝听出了两人的暗示含意，便一手拉着一个，三人携手并肩，踱步前进，湖面上映出了三个人的合影。乾隆也用暗示的手法对两人说：“爱卿请听，孤家也对上一首：有水念清，

无水也念青，爱卿共协力，心中便有情。不看僧面看佛面，不看孤情看水情。”

两人听罢，立即理解了皇帝的旨意，深为皇上这种循循善诱的谈话而感动，顿时双双携手拜谢皇上，并当场表示消除芥蒂，握手言和，结为忘年之交。

和珅想以暗示炫耀自己，攻击刘通训，而宝刀未老的刘通训，以其人之道还治其人之身，立即以牙还牙，接过暗示的武器再投向和珅，两人你来我往，加剧了矛盾。这时急坏了关心大清天下命运的乾隆，足智多谋的皇帝也以暗示为武器，有效地达到了教育二人言归于好的目的。

暗示在政治、经济、文化、身心健康、医疗实践等各种活动中都有重要的作用。首先，暗示影响人们的认识。人们在认识活动中，往往是先产生感性认识，形成感觉、知觉、表象，进而才能上升到理性认识，形成概念、判断、推理。在认识过程中，由于各方面信息的影响，有时会对同一对象产生极其不同的认识。暗示，作为一种有价值的信息，往往使人们对同一对象，在同一时间、同一地点会产生相反的认识。

心理学家做过实验，让甲乙两组被试同时看同一张照片，对甲组说，此人是“副教授”，对乙组说，此人是罪犯，然后让甲、乙两组被试分别评价这张照片上的眼睛、前额和嘴唇。甲组被试认为这个人副教授，他眼睛里透露出专注和凝神于某一问题的思索，从中不难发现，他是一位专业知识渊博，个人爱好领域广泛，而且具有很高造诣的人。他那炯炯有神的眼神，含有不达目的决不罢休的坚强信念和一往无前，不到长城非好汉的执着精神。这位先生的眼神体现出顽强、刚毅、认真、负责、钻研科学、善于思考的风格。他那宽宽的前额表明他思维敏捷、聪明过人。他那紧闭的嘴唇告诉人们，

他不爱交际，也不善交际。

乙组被试因被告之此人是罪犯，于是作出以下评论：此人目光呆滞，无暇他顾，表明他对眼前的一切都没有好感，并且对周围的一切都充满了鄙视和怀疑。眼神中含有迷惘又自甘堕落，流露出什么都不顾的情绪。仔细观察其目光，可以看出，他选择的是一条自我毁灭之路，追求的是“今朝有酒今朝醉”的梦幻般的生活。两眼发滞，内心空虚，对前途就自然感到渺茫、暗淡。他那宽宽的前额偏偏被黑发压低了，正好使人看到他没有远大志向，仅有的生活情趣，也被黑发给压灭了。那紧闭的嘴唇告诉人们，他是一个胆大妄为、无所顾忌的人，心狠、固执、暴戾是他紧紧坚持不放的人生信条。

其次，暗示影响人们的情绪和行为。在认识的基础之上产生情绪，在认识和情绪的共同作用下产生意志和行为。在很多情况下，人们认识明确，情绪清晰，产生自觉的意志与行为，在大部分人的大部分生活中，产生的都是这类意志与行为。有时人们认识模糊，情绪不清晰，便会产生一些不自觉的意志与行为，在暗示影响下的意志与行为就属于这一种。

有些人参加了一些宗教活动，从情绪紧张到行为盲目乃至病态，再到情绪平静、轻松、愉快，在这个复杂的心理过程中，暗示的影响作用是十分明显的。

这些活动的第一阶段，个别人以“神甫”名义，暗示祈祷者忏悔，认识“罪过”，并通过一系列生理的、心理的作用，强化这种暗示。虔诚的祈祷者发自内心的祈祷：“主啊，保佑我吧……，开导我吧……，宽恕我吧……，请允许我到您的身边去吧……”说着说着，第一个跪下了，紧接着第二个……直至全体祈祷者全都跪下了。

在祈祷过程中，开始，总是个别人带头落泪，呜咽，喊

叫……唱歌，越唱越快，喊声越来越响，节奏越来越急，情绪越来越激动、越来越强烈，紧接着，手脚、躯体前后左右摇摇晃晃，终于难以控制身体的活动。

这些活动的第二阶段，情绪激动达到最高潮，有的出现幻觉、下意识的语言。在“圣灵”的暗示下，教徒们嚎啕大哭。继而，个别人拍手、跺脚，伴随着尖叫声从一方窜到另一方。跟着尖叫和跳动的人由少到多，最终，大家都在室内跳跃、旋转、狂笑，整个礼拜堂充满了无法控制的、极度狂热地喊叫与行为。最后以唱赞美诗告终。

很清楚，首先是一个人或个别人接受暗示，继而少数人，紧接着多数人，最终是全体人都发生了强烈的情绪与行为。

如果说暗示影响宗教情绪与行为具有某些特殊性的话，在日常生活中，由暗示而影响人们情绪与行为的事例实在屡见不鲜。有人做过关于违反交通规则的暗示实验：路上只有自动信号灯工作，附近没有交通警察。实验中安排一些人作为暗示者故意违反交通规则，其中有些人扮演比较庄重、声望较高的人，有些人扮演身份较低的人。统计数字表明，通常情况下，违反交通规则的人约占行人的1%；在身份较低者暗示影响下，违反交通规则者上升到4%；在身份较高者的暗示影响下，上升到14%。实验说明，生活中普遍地存在着暗示影响人们的情绪和行为的现像，暗示者的身份越高，影响作用越大。

再次，暗示影响人们的生理变化。在非条件反射中，必须接触到（或吃到）某种具体食物，才能引起唾液分泌等一系列生理变化。在条件反射中，可以用某种信号，例如铃声、灯光等代替具体刺激物，也能引起唾液分泌一系列生理变化；用词语等抽象信号代替具体信号，也能引起唾液分泌等生理

变化。不用明确词语，用隐语、暗号等代替明白的词语对被试者加以暗示，同样可以引起唾液分泌等生理变化。

让受试者对每分钟摆动 120 次的快节拍器声音形成了用温热刺激强化的手臂血管舒张反射，而对每分钟摆动 60 次的慢节拍器声音形成了用冷刺激强化的血管收缩反射；当这些条件反射被巩固后，实验者对受试者说“快节拍器音”或“慢节拍器音”，这些词语同样也分别引起相应的血管舒张或血管收缩反应。实验继续进行，当对受试者暗示出“快节拍器音”或“慢节拍器音”时，同样会看到上述生理变化。

由于暗示的影响，有些生理机能会发生出人意料的变化，不经医生检查，一般人常常还未觉察到。有一位母亲，早年丧夫，独自扶养两个儿子成人。这位母亲心善嘴辣，全村无人不知，可是对两位儿媳却是疼爱有加，一心一意想尽快抱上孙子，大儿媳很快理解了婆母的心意，可就是不怀孕。不久，二儿媳娶进家门，似乎被嫂子传染了一般，一直等了好几年也照样地不孕。四处求医，均谓生理功能正常。半年之后，老母含恨离世，而妯娌俩几乎同时怀了孕，并生下了健康的孩子，原因何在？

原来，婆婆一生要强，快人快语，盼孙子心切，但儿媳们害怕她的厉害，婆婆越是疼爱儿媳，越是引起儿媳的内疚，感到不怀孕对不起婆婆，越是这样想，越是不怀孕。医学科学认为，月经周期是在下丘脑—脑垂体—卵巢轴的控制下进行的。下丘脑与大脑皮层联系密切，人们的情绪状态如紧张、焦虑、恐惧等都通过大脑皮层影响下丘脑，再影响到脑垂体和卵巢，使之发生功能上的变化。排卵前一周左右，血中雌激素浓度明显上升，刺激颗粒细胞上的 LH 受体数增加，临近排卵时，血中雌激素达到高峰，下丘脑增强 Gn-RH 的分泌，

同时刺激腺垂体的 FSH 与 LH 分泌，形成 LH 高峰，如果受内外环境的刺激，影响了大脑皮层及下丘脑的活动，便会直接影响脑垂体—卵巢轴对排卵的影响，致使产生无排卵性月经症，造成长期不能怀孕的结果。

这位母亲的暗示，造成了儿媳精神上的沉重负担，影响了情绪，进而影响了排卵的生理机能变化。老母仙逝，压力解除，生理功能恢复正常，自然也就能怀孕了。

暗示既然具有如此重大作用，就应设法在相应的环境中增强暗示的作用，以便取得更好的活动效果。怎样才能增强暗示的作用呢？

#### 1) 充分利用权威的作用

心理学中的权威不是指挥的权力，不是位置的尊贵，而是指个人、机构或思想观念被实践证实而受到人们的普遍尊重。这种权威影响暗示的作用往往十分巨大，可以使一般人只把积极情感指向权威，而不顾事实上的优劣贵贱。美国心理学家谢里夫 (M. Sherif) 做过一个实验，要求大学生对两段作品作出评价，告诉大学生，第一段作品是狄更斯写的，第二段是普通作家写的。受了暗示的大学生，对第一段作品给以宽厚而又崇高的赞扬，对第二段作品进行苛刻而严厉的挑剔。其实两段作品全出自狄更斯之手，只因受到暗示的作用，就得到了如此不同的评价。可见，权威对暗示起到了多么巨大的作用。

#### 2) 含蓄语言暗示比直接语言命令的暗示作用更大

有的孩子偏食，不愿吃青菜，这时家长一边大口吃着青菜，一边自言自语：“这青菜真好吃，味道美极了……”，孩子开始试着少吃点，逐渐便会爱吃青菜了。在催眠暗示疗法中，也是采用间接暗示效果较好。治疗者用单调、低沉、肯

定、柔和的言语反复暗示，病人愈来愈疲倦，眼皮紧了、重了、睁不开……随即上肢下肢全身都会接受暗示而松弛无力，从而慢慢进入催眠状态。

### 3) 情感适当的语调增强暗示的作用

言语的声调、语音、节奏等作为“情绪语言”与面部表情、身段表情一起成为辅助言语交际的有力工具。同样一句话，由于语调不同，表示出不同的情绪和意义，有时表现出相反的意义，只有适当的语调，才能增强暗示的作用，否则，会引起相反的效果。

有一位文盲父亲，收到国外留学儿子的来信，父亲请隔壁一位大嗓门屠夫读给他听：“亲爱的爸爸，赶快给我寄钱来……”屠夫粗声粗气、连珠炮似的语调，气得父亲暴跳如雷：“混蛋东西，好久盼来一封信，还是这种口气问我要钱，去他妈的。”以后逢人便讲孩子变了，另外一家邻居是面包师傅，觉得那儿子不至于变坏，便把信要来看看到底怎么回事，看后，细声细语地念给那位父亲听：“亲爱的爸爸，赶快给我寄钱来……”父亲顿时喜笑颜开：“这才是我的儿子，听，他对爸爸感情多深啊……。”

作为一位医务工作者，对病人说出一句十分平常的话，由于语调不同常常会在病人心理上起到不同的暗示作用，因此，医生在和病人及其家属交往过程中，一定要把握适当的语调，以便加强暗示的积极作用。

## 2. 暗示者、受暗示者及反暗示

处理人与人之间关系的活动是人类的主要实践形式之一。在人与人交往中，同事关系、亲属关系、朋友关系、师生关系等都是人们交往活动的形式。医患关系是一种特殊的

交往形式。在实践活动中，人们之间产生交往关系，在交往关系中，才会有暗示者与被暗示者。

暗示者指人际交往中实现暗示的人。交往中的暗示者作为一个系统，必须具备复杂的能力结构，其中包括三个互相联系着的要素。

首先，暗示者应该具有一定的体力与脑力，这是完成交往活动的物质基础。暗示者首先作为一种物质的客观实体，才能同别的对象发生交往活动，这个物质实体保证暗示者不仅能够认识交往中的对象，而且能够驾驭甚至改造交往中的对象，这样，才能实现暗示的目的。

其次，暗示者应该具有和运用实际的知识与经验，这是完成交往活动的智力技能因素。暗示者在和特定的对象交往时必须具备属于自己脑力结构的知识、经验与技能，也就是说，这些知识、经验、技能，不仅仅停留在书本上或理论上，而且确实已被消化和吸收，作为暗示者交往活动的方法、工具而发生作用。

最后，暗示者应该具备相应的情感、意志，这是完成交往活动的动力因素。它将决定着暗示者发动或终止哪些人际交往活动，控制和调节着暗示能力的发挥程度。暗示者是具有知、情、意的统一整体。暗示能力发挥的程度不仅取决于暗示者的知识、理论等智力因素，而且与其情感体验、意志努力等非智力因素紧密交织在一起，共同影响并制约着暗示者能力发挥的程度。积极的情感、顽强的意志常常促使暗示者充分发挥其交往活动的能力。

受暗示者是人际交往中被暗示的人。如果暗示者是暗示的主体，被暗示者就是暗示的客体。只有那些进入暗示者交往活动的领域，同暗示者的交往活动发生一定的联系，或者



成为暗示者的交往活动所指向的人，才能成为被暗示者。例如学生之于教师，顾客之于卖主，患者之于医生。前者只有进入后者的业务活动领域，同其业务活动发生联系，或者成为后者业务活动所指向的对象，才能成为被暗示者。

为什么强调必须与暗示者的活动相联系才能成为被暗示者呢？

首先，因为交往活动制约着人们的发展程度与活动范围。人类的实践活动是多种多样的，人们在实践活动中的交往也是纷繁复杂的，在不同的交往活动中，将涉及到不同的人，在什么活动中，什么人可以作为被暗示者，什么人不能作为被暗示者，统统受到交往活动的制约。一位患者，急于求医，非常容易与医院各方面的人发生交往，从中得到暗示，而成为被暗示者。自己十分健康、亲友中又没有患病的人，就不会经常与医院医生发生交往活动，因而不容易成为这方面的被暗示者。

其次，在交往活动中，人们逐渐显露出自己的特征和属性，通过这些属性，才把某些人作为某种暗示的对象，使其成为被暗示者。在患者（包括亲属）与医务人员的交往中，患者很快就会流露出某些心理属性。例如，急于了解病情轻重，打听治疗方案、过程与效果。针对具体情况，医生可以有目的使用各种暗示手段，以期收到良好的医疗效果。如果言语和行为不慎，就可能使患者成为接受消极暗示的被暗示者，从而产生不良后果。

1979年日本池见酉次郎对192名高中生进行集体胃肠道检查时，对他们说“需要作精密检查。”通过“精密检查”发现，其中39名学生有异常表现。池见对这39人说：“需要再检查”，被进行“再检查”者中，29人产生焦虑反应，占74%，