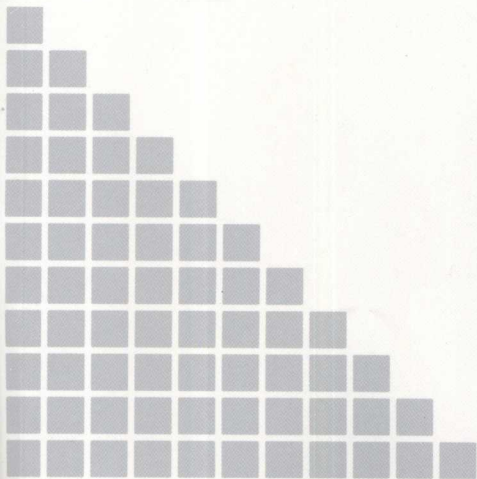


中国心理学会推荐图书



催眠方法入门

[日]林贞年 著 张文青 译



世界图书出版公司

催眠方法入门

[日]林贞年 著 张文青 译

世界图书出版公司

北京·广州·上海·西安

图书在版编目 (CIP) 数据

催眠方法入门/[日]林贞年著;张文青译.
—北京:世界图书出版公司北京公司,2008.8
ISBN 978-7-5062-8768-5

I.催… II.①林… ②张… III.普通心理学—通俗读物 IV.R749.057
中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第078607号

SAIMINJUTSU NO KAKEKATA

by HAYASHI Sadatoshi

Copyright©2003 HAYASHI Sadatoshi

All rights reserved.

Originally published in Japan by GENDAI SHORIN CO., LTD., Tokyo.
Simplified Chinese (in simplified character only) translation rights
arranged with GENDAI SHORIN CO., LTD., through TOPPAN PRINT-
ING CO., LTD. and China National Publications Import & Export
(Group) Corporation.

催眠方法入门

著 者: [日]林贞年
译 者: 张文青
策划编辑: 李 征
责任编辑: 石孟磊 俞 涛
装帧设计: 黑羽平面工作室

出 版: 世界图书出版公司北京公司
发 行: 世界图书出版公司北京公司
(地址: 北京朝内大街137号 邮编: 100010 电话: 64077922)
销 售: 各地新华书店
印 刷: 北京日邦印刷有限公司

开 本: 787×1092 1/32
印 张: 6.25
字 数: 140 千
版 次: 2008年8月第1版 2008年8月第1次印刷
版权登记: 图字01-2008-2083

ISBN 978-7-5062-8768-5/C·32

定价: 15.00元

版权所有 翻印必究

前言



◎用催眠术来交流

众所周知，人的语言和态度会影响他人。语言和态度所传递出来的信息能够触动人心灵的力量。

如果能以最大限度地利用这种力量，可以让他人产生暂时的幻觉，也可以控制人的好恶情感。不过要产生这么大的影响，就需要对平时日常生活中所使用的语言多下工夫。这就是所谓的催眠诱导暗示。

那些不相信催眠的男性，他们也会在短信上狠下工夫，以求获得女性的青睐。这两者的目的是不一样的，但是也有相同之处，即诱导对方的心理。

另外，催眠术也可以很好地应用于商业以及和贸易伙伴的沟通、说服等人际关系中的交流之中。这是因为我们这些催眠师需要在和对方见面之后的很短时间内跟他建立有效的沟通，否则后续的工作就不能很好地进行下去。

本书讲述的就是这种非常有效的沟通方式，也就是专业的催眠诱导。

我想大部分人都通过电视节目看见过催眠。节目中经常会出现这样的场景：催眠师对被催眠的人说：“脚已经紧贴在地板上了，再也走不动了。”结果体验者就真的走不动了。或者把水说成是橙汁，让体验者喝，结果体验者就真的说是橙汁的味道。催眠师对他说“你变成猫了”，体验者就真的开始像猫一样行动。说“你变成狗了”，体验者就真的开始像狗一样行动。看到这些，不知大家有什么想法。“演戏？”“灵异能力？”“超能力？”持有类似这样想法的人大概不少。不过，这不是演戏，催眠师也并非拥有特殊的能力。

我从事催眠的工作，一边做催眠治疗，一边指导他人学习催眠。到我这边学习的一个学员对我说：“妻子不听我的话，所以我想通过催眠让妻子

听我的话。”还有一些妻子想要“控制丈夫”。有的学员因为喜欢的女性不喜欢自己，所以希望通过催眠术来达到目的。

我认为催眠是与人交流的最妙的工具。不论对方什么性别，都可以很好地应对。但是，如果你只是照本宣科地念那些事先定好的语句，就不可能将人诱导至催眠状态。如果你无视对方的意愿，即便你将他催眠了并给予很巧妙的暗示，他的催眠状态也不能持续。因为催眠术是心理学的一个领域，而不是魔术。

掌握催眠术，这和掌握开车的方法有相似之处。两者都需要你学习，也需要你实践。本书描述了电视上通常不会放映的隐藏的部分，也就是详细具体地说明了催眠的方法，读者可以通过本书掌握催眠的方法。

第一章讲述的是催眠的理论知识。第二章说明具体的技术和方法。第三章列举催眠表演的具体例子，以期提高技术。第四章介绍提高成功率的几种方法。第五章简要介绍了催眠疗法。

另外要说明的是，催眠术中，实施催眠的诱导者负有全部责任，因此，本作者和出版社对读者所进行的催眠概不负责。

目录



1. 与潜意识的对话——催眠的基础知识 1

- ◎ 人格转换——无意识的舞蹈 3
- ◎ 恍惚状态——催眠状态也是一种恍惚状态 6
- ◎ 可受暗示性——接受暗示的方式因人而异 8
- ◎ 思考的四种方式——根据对方的模式特点选择暗示方式 10
- ◎ 直接暗示与间接暗示——哪个更好? 12
- ◎ 双重选择——让对方选择的同时达到我们的目的 13
- ◎ “是”的集合——让对方形成条件反射的习惯养成法 15



- ◎ 隐喻——利用同化的东西做隐喻 17
 - ◎ 类比——不会激发防御本能的类推法 19
 - ◎ 是但是——陪同对方一起走，然后使其脚步停下来的降低意志力法 20
 - ◎ 条件反射——具体的操作方法 21
 - ◎ 刺激的泛化——诱导进入深度催眠的基本步骤 23
 - ◎ 诱导暗示——先预告然后再追加的技术 26
 - ◎ 衔接的语言——衔接暗示与暗示的连词 28
 - ◎ 禁止暗示——抓住有效的时机 30
 - ◎ 禁止暗示的注意点——切记需要“解开”暗示 31
 - ◎ 权威暗示——存在本身就增加了暗示的力量 32
 - ◎ 瞬间催眠术——利用心理作用制造认同效果 34
 - ◎ 预期作用——事先要灌输什么观念 36
 - ◎ 自生训练——类似催眠状态的样本 38
 - ◎ 潜意识——人原本拥有的惊人力量 40
 - ◎ 催眠状态——不受缚于过去，也不胆怯于未来的心 43
 - ◎ 催眠的深度——四个阶段所对应的暗示方法 46
 - ◎ 引导——要配合对方的反应 49
 - ◎ 节奏——突然的中断会破坏恍惚状态 51
2. 催眠师之路——催眠的基本技术 53
- ◎ 外表与态度——首先要给人安心感而不是不愉快的感觉 55

- ◎ 环境——让诱导变得更轻松的环境 56
- ◎ 氛围——暗示重要的基础 57
- ◎ 赋予动机——鼓动对方的配合 57
- ◎ 不安的消除——要尽快进入深度催眠状态，消除不安是捷径 58
- ◎ 深信——平时的对话比催眠暗示更可怕 61
- ◎ 良好关系的形成——信赖关系决定催眠的深度 63
- ◎ 照镜子——和对方建立关系的诀窍 64
- ◎ 调音法——以惊人的速度建立信赖关系 65
- ◎ 领导系统——找到灵敏的感觉器官 66
- ◎ 仰卧姿势——重视弛缓的静催眠中让对方仰卧 69
- ◎ 椅子姿势——重视运动的动催眠中让对方坐在椅子上 70
- ◎ 呼吸——改变意识的呼吸法的注意事项 71
- ◎ 集中无意识——做到了这点，即使和对方背靠背也可以将他催眠 73
- ◎ 可受暗示性测试——确认对方感受性的暖身活动 75
- ◎ 催眠导入——将意识朝内化 77
- ◎ 刺激的隔断——想要的东西消失后，就会转向自己的内心去寻找 78
- ◎ 神经的疲劳——疲劳的神经无法寻找到想要的东西 79
- ◎ 观念运动——类似跷跷板平衡的游戏 80



- ◎ 逆算法——通过数数，让其放松 82
- ◎ 沉默法——停止发话后，大脑也会休息 83
- ◎ 摇晃法——先催眠再解除，反复这样过程就能深化恍惚状态 84
- ◎ 觉醒法——用暗示做的催眠，再用暗示解除 85

3. 催眠的舞台——集体催眠的实践技术 87

- ◎ 集体催眠——把一群体验者同时催眠 89
- ◎ 选择体验者——如何分辨适合被催眠的人 90
- ◎ 介绍——开始催眠的瞬间 93
- ◎ 手臂抬举深化法——通过手臂抬举深化法来统一步调 94
- ◎ 手臂的自主运动——快速提高可受暗示性 95
- ◎ 再让神经疲劳——神经的疲劳也能深化催眠 96
- ◎ 深化法之一——施加压力，深化催眠状态 97
- ◎ 深化法之二——用连续的技术确保催眠状态的进入 100
- ◎ 深化法之三——施予恐怖（高压力） 101
- ◎ 后催眠暗示——催眠被解除后，暗示起作用 102
- ◎ 意识的退行——意识回到过去或者到未来，都可以深化催眠状态 106

4. 催眠术的集大成——成为专家的技术 109

- ◎ 提高成功率之一——颞浅动脉压迫法 111

- ◎ 提高成功率之二 ——枕后动脉压迫法 112
- ◎ 提高成功率之三 ——颈动脉窦压迫法 113
- ◎ 动脉压迫法的场景之一 ——很难被催眠的人也可以被催眠 115
- ◎ 榜样——榜样让学习更容易发生 117
- ◎ 时机——麻烦的是有些人的时机很短暂 119
- ◎ 利用抵触心理——如何处理有抵抗的人 123
- ◎ 安慰剂——针对顽固对手的诱导法 127
- ◎ 催眠诱导中没有失败——对方没有被催眠时的办法 133

5. 催眠的治疗作用——催眠疗法 135

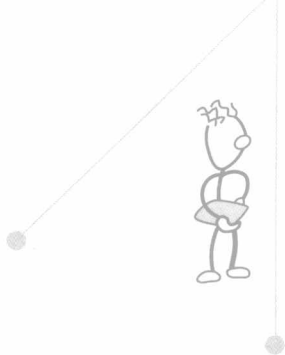
- ◎ 减肥——通过催眠达到减轻体重的目的 137
- ◎ 戒烟——催眠能够起到多大的作用呢 144
- ◎ 记忆的恢复——潜意识教授的“逆行催眠” 146
- ◎ 精神创伤——“催眠分析”与知道所有事情的自己对话 150
- ◎ 观念性的抑郁——自己深信而制造出来的观念 157
- ◎ 中等程度的心身疾病——超越催眠疗法领域中“困境”的对策 159
- ◎ 与心理策略的对抗——寻找生命中最重要事物的旅程 170

后记：作为心理学分支的催眠术 183



● 第一章

与潜意识的对话——催眠的基础知识



◎人格转换——无意识的舞蹈

催眠术就是一种通过调动人的潜意识，将蕴藏在人体内潜在的能力发挥出来的一种方法。如果人本身没有那种能力，催眠是调动不出来的。

例如，假设给一名小学生做催眠，向他暗示：“你是世界第一的赛车手。”即使你跟他说：“让我们看看你的高超车技吧。”他肯定也会以“今天状态不太好”等理由为托词，拒绝开车。这是因为，即便他知道赛车手是做什么的，他也不具备驾驶技术。

在电视节目或者催眠术的演出中，通常都会出现这样的场景。首先催眠师会给出这样的暗示“你现在是奥特曼”，或者“你现在变成了假面超人”。被诱导者就会像魂魄被抽出体外的木偶一

样，变成了奥特曼或者假面超人，然后按照诱导者所说的去做。

在催眠术里，这种现象称为“人格转换”，这个名字听起来有些夸张。实际上，它只是将潜意识里的表演能力调动起来而已。因为这是潜意识里的表演能力，所以虽然觉得不太不好意思，但是自己也无法停止表演的行为。

我曾经给四位女性做过催眠。这是在一次大型活动上，现场有很多人在一旁观摩学习。举办方的意思是希望我能将这四位女性变成她们崇拜的偶像。我给其中一个人做了变成外国人（朱丽亚·罗伯茨）的暗示，不过，当我分别询问她们名字的时候，变成外国人的那位女性却没有给出回应。

我以为是自己的暗示做得不够好，所以重新做了一次暗示：“闭上眼睛……你现在是朱丽亚·罗伯茨了……睁开眼睛……”然后我再次询问她的名字，但是，她还是没有反应。可是，看她眼睛的颜色以及眼球的运转，应该是进入深度催眠状态的。

正疑惑时，周围有人玩笑着说：“她不懂日语吧。”一瞬间，我突然意识到自己原来犯了一个很愚蠢的错误。然后，举办方中有人用英语再次询问



了她的姓名。这次，她居然开始用英语回答了，而且发音很标准。人群里发出了“喔~”的惊叹声。我想他们是在疑惑：“英语说得太好了，难道真是人格转换了吗？”

但是，当我说“闭上眼睛”的时候，我用的是日语，如果真的是人格转换了的话，那她应该理解不了我的这句话。可是，她确实是闭上了眼睛，而且在我说“睁开眼睛”的时候，她也睁开眼睛了。当然我也是用日语说的，她也真的是从催眠中醒过来。

表演中，她说了一些很滑稽的话，给人的感觉是态度很不认真。这和进入催眠状态的她有很大的区别，周围的人对这两者的差异都很惊讶。实际上，她本身就有很棒的英语能力，催眠只不过是把这种能力调动出来而已。加上无意识中她以为自己是外国人，行为表现得就像外国人，所以看起来就好像是人格转换了一样。

这种无意识的表演能力是需要有条件的，这个条件就是人的经验。如果没有相关的经验，那就依靠人的想象力调动出来。例如，如果对被诱导者暗示说：“你现在变成外星人了。”被诱导者即使没

有见过外星人，他也会努力地想象外星人的样子，然后表现得像外星人一样。

◎恍惚状态——催眠状态也是一种恍惚状态

经常会有人将催眠状态等同于恍惚状态，其实催眠状态只是恍惚状态中的一种情形。通常我们把非意识状态称为日常意识变化状态，而且大家也认为这是一种轻微的恍惚状态。这种状态进一步深化，就到了意识变化状态，这就是我这里所说的“恍惚状态”。

集中精力想某件事情，这也是一种轻微的恍惚状态。如果达到了忘我的境界，那就是已经进入了深度的恍惚状态。性也有“高潮”这种恍惚状态。为某事件而烦恼的时候也是，惊讶或是思索与行动停止的那一瞬间，这都是一种恍惚状态。

还有很多其他例子。从放松状态到软弱无力，类似于进入睡眠状态中毫无力量感的状态，这种恍惚状态就是催眠状态。因此，进入恍惚状态后，一定要加上无力感的暗示，这是基础中的基础。因为这种力量被掏空的感觉和状态，也就是无意识最活