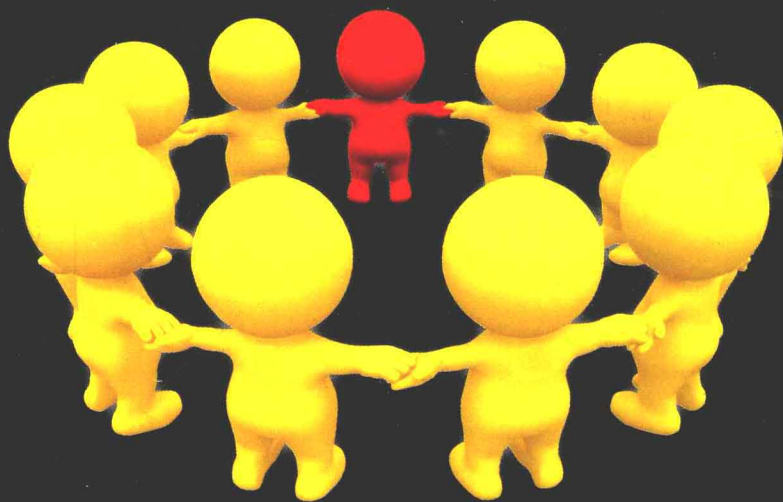


一本改变你命运的书 一本成熟你心智的书 一本优化你人脉的书

催眠术

成就人际关系中的心理策略

张祥斌 编著



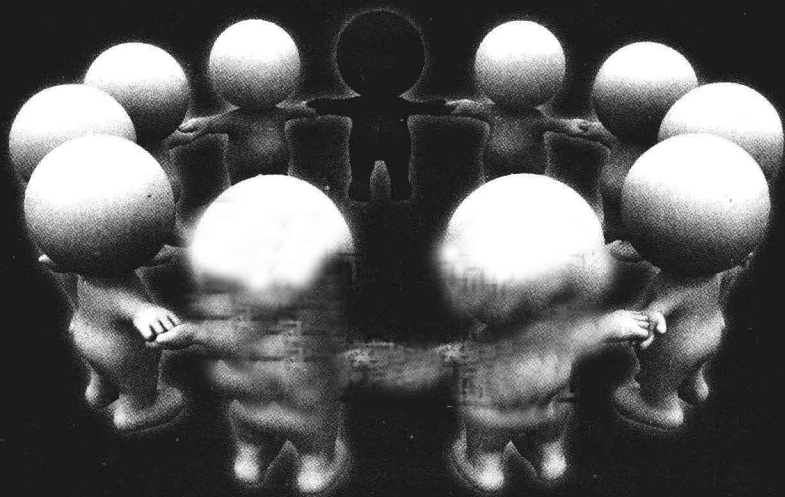
揭开催眠术的面纱，学习催眠术的技巧
交际、谈判、沟通、识人处事不可不读

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

催眠术

成就人际关系中的心理策略

张祥斌 编著



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

催眠术：成就人际关系中的心理策略/张祥斌编著.

-- 北京:中国铁道出版社, 2011. 11

ISBN 978-7-113-13668-0

I. ①催… II. ①张… III. ①催眠术—基本知识

IV. ①B841. 4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第201383号

书 名：催眠术：成就人际关系中的心理策略

作 者：张祥斌 编著

责任编辑：田 军

封面设计：鑫联必升

责任印制：郭向伟

出版发行：中国铁道出版社 (100054, 北京市西城区右安门西街8号)

印 刷：三河市兴达印务有限公司

版 次：2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷

开 本：700mm×1000mm 1/16 印张：15 字数：200千

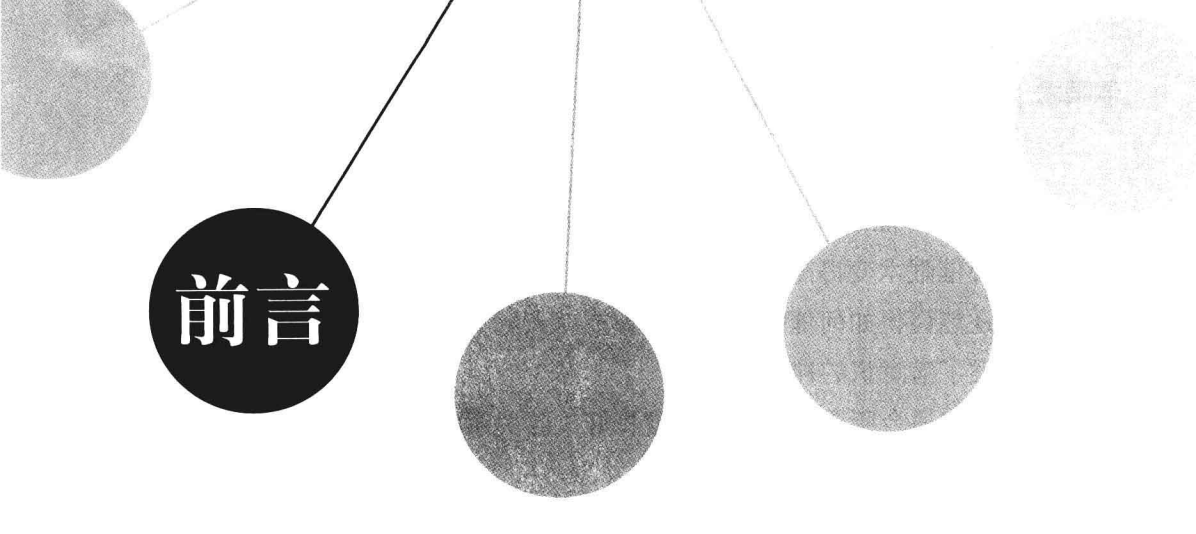
书 号：978-7-113-13668-0

定 价：29.80 元

版权所有，侵权必究

如有缺页、倒页、脱页情况，请与本社发行部联系调换，电话：市电 (010) 51873170

打击盗版举报电话：(010) 63549504



前言

为什么有的人年富力强却事业无成？为什么有的人能力不如自己却如鱼得水、名利双收？为什么有的人谈吐高雅，每句话都能说到他人的心坎儿中去？为什么有的人对人际交往的高手一见倾心，言听计从？

我们都知道人际关系是我们为人处世的根本，相信多数人都不会拒绝他人的友谊，而是渴望扩大交际圈，期盼结交更多的朋友。没有人天生是交际天才，成就人际关系需要掌握有效的心理策略。

其实，在处人际关系时，我们还会经常使用一种方法——催眠术的方法。在我们日常工作和生活中，催眠交流是一种很普遍、很有效的沟通方式。不管我们是否意识到这一方式的存在，有不少善于处理人际关系的高人在沟通中常常使用催眠的方法。尽管在人际交往中，有时我们并没有察觉到被催眠的现象，但是，我们都不可否认催眠术的客观存在。

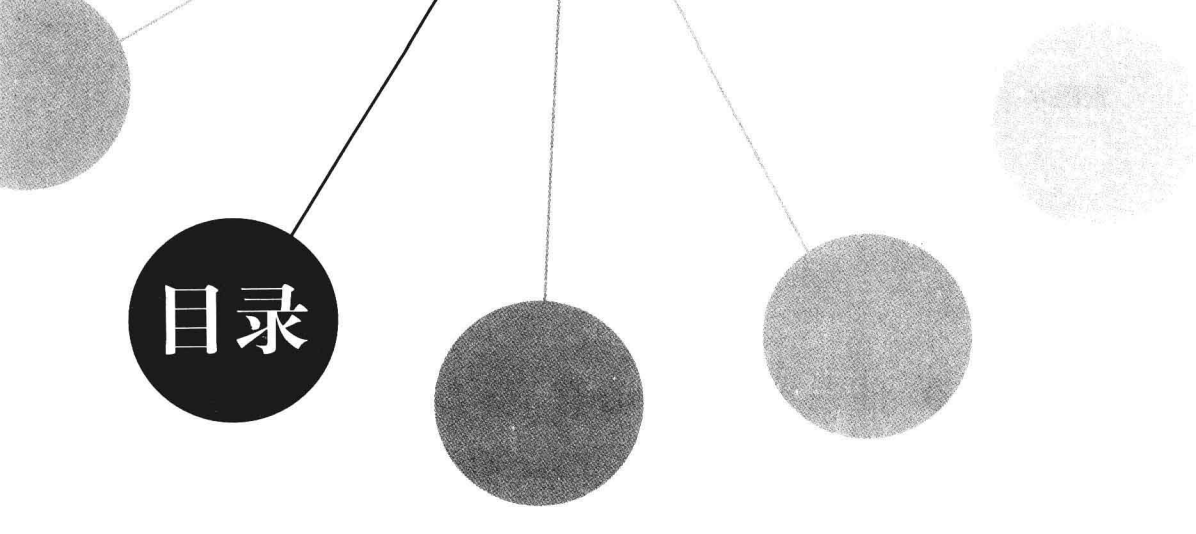
催眠术，是心理学最有前景的领域之一，它是人类潜意识的窗口，可以将人的潜能充分发挥出来。建立在催眠术基础上的成就良好的人际关系对我们十分重要：如何让他人喜欢自己，如何让他人积极效力，如何化解他人的敌意，如何了解他人的真实意图……研究催眠术可以为我们揭密这些高超的交际技巧，本书可以教我们不露痕迹的运用心理催眠战术，迅速化敌为友，变被动为主动，让我们拥有超强人气，成为人际关系的终极赢家。

本书针对中国人的生活习惯、思维模式、工作环境、社会环境等阐述我们身边的人际关系，教给我们灵活处世的技巧和睿智生存的哲学。这也

是一本破解催眠现象的入门书，本书简洁明快地叙述了催眠的原理与技巧，使催眠术变得简明、易懂、好学、好用。不仅学会怎样防止他人的催眠，还能懂得如何催眠他人，掌握成就人际关系时运用的心理策略，并充分开发了潜意识的神奇能量。

本书适合所有期待自己成就良好人际关系的职场、官场、商场、情场的有志人士。

人际关系如此重要，我们要破解迷梦，就需要懂得一些催眠术。



目录

第一章 催眠术与心理沟通 1

第一节 走进催眠术的家园 2

催眠术的源原本本 2

催眠术跨越的心理障碍 5

为什么能被催眠 7

催眠术对心理的精雕细琢 9

催眠术的应用领域 11

第二节 潜意识中的心理重塑 13

催眠后的潜意识安抚 13

超能力的运用 16

催眠中的心理整形 18

催眠后的超意识现象 19

从不能到无所不能 21

第三节 把握催眠术 23

“微笑”的催眠术 23

“坏笑”的催眠术 25

催眠术的积极作用 27

双赢的催眠心理	29
催眠术灌注“好情绪”	30

第二章 催眠术化解“心有千千结”

33

第一节 催眠术中的心理追踪	34
探寻对方心中的蛛丝马迹	34
催眠术与心理诊断	36
催眠中的读心术	38
催眠中的心理暗示	40
催眠中的心理抚慰	42
第二节 催眠术中的心理按摩	44
深入对方潜意识中的触角	44
理清对方的心理脉络	46
潜移默化的催眠方式	48
顺藤摸瓜找出症结	50
对症下药开出良方	52
第三节 催眠术的三个原则	54
雾里看花，远离禁忌	54
跳出局外看自己，行为经得住推敲	57
构建防火墙，催眠不被反催眠	58

第三章 催眠术主旨——捉心理

61

第一节 揭开他人心理的迷彩	62
看服装——读懂对方的性格和品味	62

观色彩——读懂对方心理颜色和情绪	65
察妆容——探寻对方的审美观和习惯	67
品饰物——了解对方的素质和修养	70
第二节 打开他人心灵的窗户	73
眼睛有话说	73
眼神的真实动机	75
眉目传情的背后	78
有催眠力量的眼神	81
第三节 破译他人内心的独白	83
说话方式表现个性	83
听话听音	86
口头禅的启示	88
寒暄话的微妙	91
真实的谎言	93
第四节 驱除他人肢体语言的困扰	97
笑容面纱下的小秘密	97
托下巴的人在想什么	99
手头的多余动作	102
站姿是在“装酷”吗	104
耐人寻味的坐姿	106
二郎腿	108
烟民的无意识动作	110
细节动作显露出的情绪	113
第五节 洞悉他人另类习惯的内涵	116
购物习惯体现的心态	117

点菜习惯透露的心态	119
乘车选座习惯暴露的心态	121
饲养宠物的习惯知“主人心”	123
生活习惯与做事态度	125
开会时选座习惯体现的心态	127
乘电梯的习惯体现的心理	129

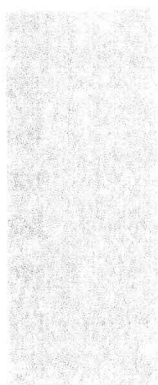
第四章 催眠术实战——攻心术 131

第一节 跨越陌生的障碍	132
首映礼，塑造良好的第一印象	132
免费的“溢美之词”	135
两个耳朵一个嘴	137
脱掉对方的“软猬甲”	138
共鸣引发的好感	140
面试中的心理策略	142

第二节 摆脱亦敌亦友的羁绊	145
找平衡，消除对方的嫉妒心理	145
巧示弱，淡化对方的攻势	147
“善意的威胁”说服术	149
无招胜有招，化解对方的怨气	151

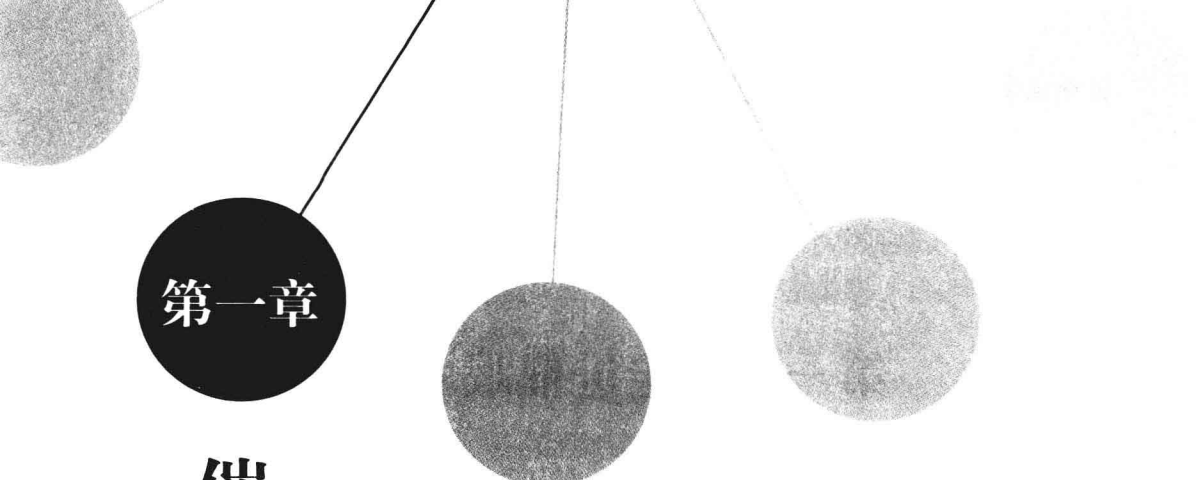
第三节 构建和谐的人际交往	153
朋友间的支点不可倾斜	153
拒绝超载，好朋友也要适度	155
乐于分享朋友的成功	157
积极拓展人脉	159

第四节 展示执着追随领导的秉性	161
“拍马屁”的是是非非	162
领导的面子工程	164
向领导进言讲究心理策略	166
维护领导权威，有担当精神	168
做好先锋官，让领导放心	170
学会欣赏自己的领导	172
第五节 扭转同事同根相煎的观念	174
尺度得当，不把同事当成敌人	175
亡羊补牢，修复恶化的关系	177
避实击虚，看准弱点制胜	179
慧眼识珠，绕开同事设计的陷阱	183
大兵压境，保持致命一击的优势	185
送人玫瑰，手有余香	188
第六节 锻造高超的领导才能	190
了解下属的真实心理	190
有效管理下属	193
激情燃烧的岁月	196
赏善罚恶	198
让下属动起来	200
下属的尊严	202
与下属共同承担责任	204
第七节 经营有回报价值的客户	207
互惠互利，做人也做事	208
不以大小论英雄	210
有价值的客户都会隐身	212



有价值的客户都会潜水	214
引导我们的客户成交	218
第八节 打造甜如蜜的爱情	220
恋爱的催眠战术	221
防备爱情骗子的催眠	223
女人的爱情催眠术	225
男人的爱情催眠术	228



A decorative graphic at the top of the page features several circles of varying shades of gray and black, connected by thin black lines. One circle is solid black and contains the chapter title.

第一章

催眠术与心理沟通

催眠术是以人为诱导(如放松、单调刺激、集中注意、想象等)而引起的一种特殊的类似睡眠又非睡眠的意识恍惚的心理状态。人处在催眠状态下最容易接受暗示，这个时候大脑思维，甚至身体都会出现身不由己的现象，会按照催眠师的指令做出一些不可思议的举动。

在成就良好的人际关系中，催眠术这一心理策略占据着极其重要的地位。催眠术对人际交往双方心理的积极影响犹如一次成功的心理重塑，让对方剔除排斥、拒绝、消极、胆怯、怀疑的心理，培养对方接受、赞同、积极、勇敢、信任的阳光心理。可以说，催眠术在成就良好的人际关系中巧妙地扮演着心理医生的角色。

我们要科学地看待催眠术，不要把催眠术想象得很灰暗、很恐怖或者使其功利性太强。我们应该把握住催眠术的积极作用，应用催眠术理顺我们的人际关系，扩大我们的社会交往，让它更好地为我们的工作、生活而服务！

第一节 走进催眠术的家园

提到催眠术，我们在大量的影视作品中多少也了解到一些，尤其是国内外谍战题材的影视作品中，特工人员经常把一个人催眠后再盘问出他心里的机密。催眠术给我们的印象是，似乎用到了它就可以探知对方的一切隐私，其实不然，影视作品中催眠术的这种神奇效果，绝大多数是为了提高故事情节的精彩程度而人为夸大的，真实性不足为信。

医学和心理学研究者认为：催眠需要催眠者和被催眠者双方的有效配合，需要被催眠者对催眠者存在一定程度的信任，还需要比较适宜的环境，并且被催眠者很难违背自己内心根深蒂固的一些价值观念。不可能像电影中演的这样，仅仅说几句话，做几个动作就可以随意控制一个人，那不是催眠，而是神话故事中的魔法了。

催眠术究竟有多神秘，一些研究知觉边缘状态的专家通过类似的研究和试验解开了其中一些不为人知的谜团。接下来，我们客观地走进催眠术，了解催眠术，探讨催眠术的秘密以及它在我们人际关系中的实际作用。

◆ 催眠术的源原本本

19世纪，一位德国医生发明了一种神奇的“催眠气流”疗法，并应用在治疗实践中，治愈了一些病人。在此基础上，英国的一位眼科医生布莱德博

士对这个发现进行了深入的研究。1842年，他根据希腊语的“睡眠”一词发明了英文单词“催眠”，他当时的解释是“催眠是一种神经疲劳而引起的睡眠状态”。

总体来说，催眠术在19世纪曾引起研究的热潮，包括精神分析学派的创始人弗洛伊德也曾深受催眠术的影响。我国对催眠术的了解最早来自日本，“催眠”这一术语，最早是由日本的学者从西方催眠术的研究成果中翻译来的，逐渐传入我国，这个词汇一直沿用至今。一百年多来，“催眠”这一词语已经成为我们的习惯用语了。

催眠术作为心理学的一门分支学科，自20世纪早期走上实验科学的轨道以来，逐渐为越来越多的人所关注。20世纪后期，许多实验心理学家们的介入，使得对催眠术的研究与探索步入了一个新的层次，英国、美国、日本等医学催眠家协会陆续建立，并出版了各自的科学杂志。现在，催眠术不仅是心理医生及广大医护人员治疗心理疾病的重要手段，而且还被广泛应用于人类潜能的开发活动中。例如，在心理方面它可以提高人的自信心、激发潜在的动力、增强人的注意力及记忆力、提高人的学习能力、创造力、还能诱导人们对内心事件的回忆；在身体方面可以增强体能、促进健康、改善美容与减肥效果、治疗失眠、戒烟乃至戒毒，减轻生育、无药物麻醉手术和拔牙疼痛等；在工作和生活方面可以改善人际关系、去除不良习性、减轻压力、消除恐惧、克服焦虑等等。

不仅如此，催眠术还被应用到管理工作中，借助心理暗示的作用，提高管理效率和管理技巧；在市场营销中，催眠术能增强顾客的购买欲和认知度；在人际交往中，催眠术还能提高人的社会交往能力和适应能力。可以说，催眠术已经成为人们向自己的潜意识索要能量的一种手段和途径。

那么，催眠和催眠术又是怎样定义呢？1986年出版的《简明大不列颠百科全书》对催眠的解释是：“类似于睡眠，但对刺激尚保持多种形式反应的心理状态。被催眠者似乎只与催眠者保持联系，自动地、不加批判地按照暗示来感知刺激，甚至引起记忆、自我意识的变化，暗示的效果还会延续到催眠后的觉醒活动中。”

事实上，随着对催眠术的深入研究，有关催眠的定义各国的学术界一直都存在争议，许多研究者都根据自己的研究成果尝试着对催眠术进行新的解释。查阅催眠术的相关资料，不同的研究者或催眠师对催眠的构成原理或催眠状态的解释提出了不同的解释理论：动物磁学理论、睡眠理论、暗示理论、精神病理论、精神分裂理论、精神分析理论、目标指示理论等形形色色的理论。这些理论从认为催眠是一种不可抗拒的魔力到认为催眠是一个人按自己知道的规则来活动的游戏等，简直令人眼花缭乱。这些争议一直存在，至今统一的理论也未形成。这种理论之争还扩展到应用催眠术方面，人们也无法达成一致的意见。因此，在为催眠术建立一个大家都普遍赞成的定义之前，还需要心理学家和医学研究人士进行大量的试验和研究。

那么，催眠术究竟是怎样作用于被催眠者的？被催眠者在这一过程里的感觉又是怎样的？催眠术与我们日常熟悉的心理学及心理活动的相关之处是怎样联系在一起的？有的专家认为，催眠术作为一种神秘而又令人迷惑的心理现象，它打开了通向潜意识的大门；有的医学研究人员倾向于认为，催眠术是非睡非醒的心理边缘状态；有的评论家干脆称之为伪科学。但有一点他们是认可的：人处在催眠状态下最容易接受引导和暗示，可以让被催眠者做出一些事前设定的行为乃至一些不可思议的举动，因为这个时候，被催眠者的大脑、甚至身体处于催眠者的操纵之下，做出一些莫名其妙的行为。

目前一个流行的观点是接受而且认可催眠和暗示有些类似之处，但催眠的程度较暗示更深。催眠其实就是利用深入引导和暗示，让被催眠者进入一种意识恍惚、注意力扭曲、似睡非睡的特殊状态中。催眠状态下的确可以作出很多清醒时不可能的事情，甚至丧失痛感、消除某段记忆，使心情愉悦、自信心增强、力量倍增的现象等等，这也许充分体现出了我们的自我意识对肉体的能动作用。

我们解读催眠术，目的是为了了解其在心理方面的积极作用和使用其成就人际关系的心理及行为的技巧。通过催眠术关注的一些事项，及时破解对方的语言、行为、服饰、肢体动作中等蕴藏的隐秘心理和真实意图。提高我们的交际能力、管理能力、工作能力、生活能力等。在日常工作和生活中，

我们可以因势利导对他人进行语言交流、行为暗示、内心探秘、情境制造、表情与动作感化等，使用催眠技巧的目的就是让对方的观念和行为发生有利我们的变化，使对方接受和建立一种新的行为模式。在认识和掌握其心理机制与规律的基础上，探讨催眠术中应用的方法与技巧，对提高我们的工作和生活质量有着十分重要的意义。

◆ 催眠术跨越的心理障碍

随着社会文明的不断进步，人们对事业的追求有了更强的动力，对幸福生活和身体健康也有了更高的追求，都希望能更好地展示自己，表现自己的个性，这就对人际交往提出了更高的要求。然而现实中，许多人的人际交往都存在着诸多障碍，或者受到拒绝，或者受到排斥，或者受到孤立等等。产生这些问题的根本原因，基本上都是心理因素造成的，换句话说，就是心理障碍在起作用。

那么究竟什么是心理障碍？它的日常表现又有哪些？

心理障碍：英文名称psychological disorder。指一个人由于生理、心理或社会原因而导致的各种异常，在临床上，常采用“心理病理学”的概念，将范围广泛的心理异常或行为异常统称为“心理障碍”，或称为异常行为。

无论在职场还是社会生活中的人际关系，我们都清楚，一个人面对利益冲突、事业挫折、人际交往异常问题而不能及时妥善解决，就可能会因时间长、压力大而引起心理障碍。这些心理障碍通常表现如下：拒绝症、强迫症、恐惧症、焦虑症、抑郁症、身心疾病、人际关系紧张引起的烦恼、退缩、自暴自弃，或者表现愤怒甚至冲动报复。这些人往往是过度应用防卫机制而采取自我保护，且表现出一系列对人和环境不和谐的行为。

催眠术跨越的心理障碍是指重新建立双方认可的心理思维和心理健康，这是一种持续的心理情况，能充分发挥对方身心的潜能。不仅是要有工作效率，不仅是要有生活幸福，也不仅是有心理满足感，而是能愉快地让对方接

受我们主导的某种规范，某种逻辑，某种思想和行为，以此确保个人既定目标的实现和人际关系的良好发展。

职场与社会交往提倡培养健康的心态、阳光的心态，也就是我们常提到的心理健康。这项容易被忽略的人类心理健康的重要指标，如今在各行各业正受到越来越多的人的关注。一些基于解决心理障碍的应用成果正逐渐渗透到各个领域，我们探讨的催眠术也是出于这一目的而进行的积极的心理障碍的疏通。

心理障碍在个人职业生涯以及生活中都有负面的不利的因素，需要及时排解和疏导。心理学研究结果表明，一个人的心理健康与否在很大程度上对其一生的发展有着至关重要的影响。健康的心态是事业成功的基础、家庭幸福的根基、人际关系良好的基石。对于竞争激烈的社会，良好的人际关系还是人生美满的护身符，是生活和事业的最佳助手。如果想拥有明察秋毫的智慧，想掌握八面玲珑的人际关系，想建立事业辉煌的成功之路，就请了解一下催眠术，了解一下催眠术在人际关系应用中的一些心理策略，这是帮助我们实现人生愿望不可缺少的一个阶梯！

为了改善生活质量和实现个人理想而打拼的年轻人是知识水平和智力水平都比较高的一个群体。求知欲望强，接受新思想新事物快，善于学习和创新，心理发展趋于成熟，认知能力强，情感稳定且深刻，意志坚强，人格成型，是祖国未来希望之所在。可是，由于现代社会变迁剧烈，年轻人遭遇的矛盾空前复杂，人与人之间的摩擦不断加剧，心灵的碰撞日趋频繁，内心的压力经常超负荷，心理承受力却相反表现得相当脆弱，在处理人际关系中经受不了压力的冲击，心理障碍大有越演越烈之势。

我们探讨催眠术的目的为的是跨越这种心理障碍，对目标人进行深入了解和充分交流、改善敌对心理，解除心理困惑，化解心理隔阂，促进心理交流，提高心理素质，跨越心理障碍、成就良好的人际关系等等。对工作和生活起到实际的辅助作用，提高我们的人际交往能力和社会适应能力，树立积极的阳光心态和健康的心理。

有鉴于此，我们在后面的章节中，通过对催眠术的深入研究和阐述，逐