



中国心理学会推荐图书

「日」林贞年 / 著 张文青 / 译

# 超级

# 催眠术

# 入门

记住方法只是第一步

关键是为了让你掌握方法



世界图书出版公司

「日」林贞年 / 著 张文青 / 译

# 催眠术 超级

# 入门

世界图书出版公司

## 图书在版编目(CIP)数据

超级催眠术入门 / (日)林贞年著; 张文青译. —北京: 世界图书出版公司北京公司, 2012.1

ISBN 978-7-5100-3742-9

I. ①超… II. ①林… ②张… III. ①催眠术—基本知识 IV. ①B 841.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第139638号

*CHARISMA GA OSHIERU HONMONO NO GIJUTSU SUPER BASIC SAIMIN DONYU* by HAYASHI Sadatoshi

Copyright © HAYASHI Sadatoshi, 2007

All rights reserved.

Original Japanese edition published by GENDAI SHORIN PUBLISHERS Co., Ltd.  
This Simplified Chinese language edition published by arrangement with GENDAI SHORIN PUBLISHERS Co., Ltd, Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo through Beijing Kareka Consultation Center, Beijing

## 超级催眠术入门

---

著 者: [日]林贞年  
译 者: 张文青  
责任编辑: 曹文  
装帧设计: 大铭  
内文排版: 邵海波

---

出 版: 世界图书出版公司北京公司  
出 版 人: 张跃明  
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: 三河市国英印务有限公司

---

开 本: 787 mm × 1092 mm 1/32  
印 张: 5.75  
字 数: 158千  
版 次: 2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷  
版权登记: 图字01-2011-3392

---

ISBN 978-7-5100-3742-9/B·24

定价: 19.00元

---

版权所有 翻印必究

## 前言

写这本书，是为了让读者能够掌握催眠的方法。掌握催眠术并不是只要不断学习记住操作方法就行了，而是要先记住那些操作方法，这才是真正学习的开始。记住方法只是学习催眠术的第一步，是基础，把基础打好了就会很容易掌握催眠术。

这之前，我写过一本《催眠方法入门》以及介绍催眠研究所独具特色的技术的《催眠的秘诀》（均已由世界图书出版公司出版），收到了众多读者的好评，大家一致认为那两本书简单易懂，很适合初学者阅读。而这次写的书，是要介绍更为简单易懂的超级入门方法。

即便是专业的催眠师，也需要不断提高催眠状

态的诱导技巧。本书就以诱导方法为重点，对每种方法进行详细阐述，因此，对于即使完全不了解催眠术的读者以及催眠师，本书都具有较高的参考价值。我并不是为了让大家读而写这本书，而是希望它能成为提高催眠技巧的参考书。

任何人都可以学会催眠术，其方法本身并不是那么难。不过，在学习某件任务的时候，人需要付出精力，还会有紧张等精神上的一些负担。比如开车，最初学习的时候因为需要做很多工作，所以即便是驾驶较短的时间也会觉得累，而经验丰富的人即使开很久也可以游刃有余。催眠也同样，你可以试试，做3分钟的催眠诱导也会令人疲惫。不过习惯后，就可以做较长时间了。对于初学者来说，能够做3~5分钟的催眠诱导就已经很不错了。

本书第一章介绍必须掌握的理论重点，详细说明从催眠开始到催眠解除中的每一个步骤，每一次都是用尽量简单的方法诱导他人进入稳定的催眠状态。虽然简单，但不可能很快就记住所有的技巧，只需一步一步练习，慢慢掌握就好。

另外，我在照片的旁边注明了建议以及注意事

项，但初学者只需要学习正文和照片就可以了。总之，希望你能掌握至少一个催眠诱导的方法。在自己实施的过程中，如果遇到了难题或困境，再参考照片旁边的说明文字。

通常大家都是通过媒体看到催眠的实施过程。不论是通过杂耍节目，还是探索节目，观众都会问这样的问题：“这是真的吗？”

忘记自己的名字、按照催眠师所说的那样进行活动等等，这些现象确实不可思议。不过，与其对困惑的观众解释催眠理论，不如让他们作为受试者去自己体验催眠。

第二章介绍一些传统的催眠方法：忘记名字和数字、身体变得僵直且无法动弹、一个暗示就改变食物的味道等等。

催眠开始前的工作在很大程度上决定了催眠的成功与否，这些工作包括：消除受试者对催眠的误解与不安、赋予动机、建立信赖关系等。以上工作虽然得到了系统的整理与说明，但对于初学者来说还是很困难。

因此，第三章介绍了一些催眠开始前的工作，



所用的资料如实地来源于我的催眠录音带和录像，可以为大家提供帮助。

记住催眠方法后，接下来就需要实际应用。当然也有人只是观看催眠过程就学会了方法，也有人通过阅读相关图书而提高了技巧。

第四章中介绍了非常多的诱导方法。催眠方法有很多种，但基本都是第四章内容的应用。请你参考第四章尽可能掌握更多的技巧，成为成功率高的催眠师。

催眠术只不过是接近人的心灵、了解人的本意而进行沟通的一种工具。它就像一流厨师手中的菜刀——能够做出美味佳肴的菜刀也可能变成某些人的凶器，卖刀人不可能限定买刀人的动机。同样，你也不可能限定催眠术的使用方式。

即便买主抱怨说：“你家的菜刀太锋利了，把我的手都给切到了。”卖主也没有责任。关于催眠术也是如此，实施催眠时的责任不能由教授催眠方法的人来承担，也不能由受试者来承担，而应该由实施催眠的催眠师担负起所有责任。在你尝试做催眠的时候，请你一定记住这一点。

<b>第一章 催眠实施步骤</b>	<b>1</b>
确认动机	3
形成信任关系	5
创造环境	6
设立情境	7
外表体态	8
心理准备	9
暗示方法	10
肯定言语和否定言语	11
呼吸法	13
可受暗示性测试	15
催眠导入（视觉神经疲劳法）	18
催眠是引导	22
通过无意识的活动深化催眠	24
僵直（肌肉的僵直）	27



沉默法	28
觉醒法（解除催眠法）	30
后记	32
<b>第二章 传统的催眠实验</b>	<b>35</b>
眼睛睁不开的暗示	37
发不出声音的暗示	39
手臂无法弯曲的暗示	40
手无法移开的暗示	41
站不起来的暗示	43
无法迈步的暗示	43
拿不起东西的暗示	44
手麻痹的暗示	45
水变成酒的暗示	47
硬币发热的暗示	49
引发喜怒哀乐的暗示	50
催眠后行为	51
催眠后失忆	52
正向幻觉和负向幻觉	54
拖鞋变成小猫的暗示	55

手机颜色瞬间改变的暗示	56
后记	58
<b>第三章 建立信任关系示例</b>	<b>61</b>
建立信任关系(案例1)	63
建立信任关系(案例2)	72
建立信任关系(案例3)	74
后记	79
<b>第四章 各种催眠导入法</b>	<b>83</b>
固定凝视法	85
眼球运动法	87
魅惑法	89
眼睑开阖法	91
放松法	93
渐进放松法	95
自生训练法	100
球体心像法	102
音乐法	103

抚摸法	105
转头法	107
闭着眼睛走路法	111
色彩对比法	113
观念运动法	117
手掌开阖法	120
手臂开阖法	126
多重暗示法	131
身体摇晃法	133
手指固定法	136
手指接近法	141
后倒法	144
惊愕法	148
同步法	151
想象利用法	153
瞬间催眠法	155
后记	158

后 记	165
-----	-----

1

# 催眠实施步骤





## ⑥ 确认动机

开始催眠前，要确认受试者（接受催眠的人）的动机。如果受试者对催眠很感兴趣，希望自己能体验，这样最好，反之催眠就会很困难。

对于那些完全对催眠没有兴趣或者认为催眠看起来很愚蠢的人，无论用什么方法进行催眠都没用，因为他们没有办法集中自己的意识，而这对于催眠来说很重要。

“我刚买了架子鼓，最近只对音乐感兴趣，催眠这种东西呀，我没兴趣。”像这样的人，初学者就没有办法掌控。

如果你为对催眠不感兴趣的人做催眠，这个过



程看起来就会像是滑稽表演。

但是，如果受试者害怕催眠，这样反而有成功催眠的可能性。因为害怕的受试者会把意识集中在催眠上。且不说这是正面的兴趣，还是负面的兴趣，总之有兴趣就是。

不过，我这里说的不安只限于意识层面的不安。如果受试者的不安是无意识层面的，专业的催眠师也很难对其催眠。

总结来说，也就是确认对方对催眠有多大的兴趣。然后，一边保护着这种不安，一边开始进行催眠。

记住，不能让气氛冷却下来。受试者难得对催眠有兴趣，对催眠的过程也很期待，结果却变成“被催眠了却什么都没改变”或者“催眠原来只是起到了放松作用”的话，受试者就会失望。当然，如果你对自己的催眠技术有信心，就不必担心上述问题。

催眠师要让受试者感兴趣，这很重要。只有兴趣才能让接下来的过程更顺利。

但是，如果受试者兴趣过于浓厚，变成“我一

定要进入催眠状态”的心情，就会让他受到约束，这就叫过犹不及。因此，也请切记不要让其动机过于强烈而增加了催眠的难度。

## ⑥ 形成信任关系

催眠也就是诱导对方进入恍惚意识状态（变化的意识状态）。再次强调一下：这其中，兴趣与信任是必要条件。

催眠师与受试者之间如果没有亲密的信赖关系，就很难进行诱导，需要有“我很放心这个人给我做催眠”这种信任。

但是，这里所说的并不是指兄弟姐妹或者父母子女间的信赖关系，当然也不是上司和下属之间的信赖关系。恋人之间的信赖关系也不会对催眠有任何帮助。

这里，需要的是“信任你作为他的催眠师”这种信任。

如果你对钓鱼高手说“你头发剪得真好”，他不会高兴；如果你对厨师说“你能替人治病”，他也会





不安。“蛋糕就得是蛋糕店的杰作”，说的就是必须有相应的专长。催眠也是同样的道理，你得让其他人信任作为催眠师的你。

如果受试者表露出不安的样子，请你堂堂正正地表示你的能力，这种理所应当的态度才会让人产生信赖感。因此，请你一定要表现出你的信心。初学者可能很难有这么强的信心，即使没有也请你做出有信心的行为和姿态。

这种假装不是单纯为了假装，而是为了让他人信任你，这是最重要的一个准备工作——“建立信任关系”。

## ⑥ 创造环境

受试者的心理感受会受到氛围的影响，因此，请尽可能将催眠场所布置得具有催眠的气氛，这会让接下来的进程很顺利。

基本原则是：环境不能妨碍受试者集中注意力。如果所在的房间太过松散，受试者的心可能也会很散。