

你一定要懂的催眠心理疗法

心理学 与催眠术

王磊荣 吴青青◎编著



Xinlixue
Yu Cuimianshu

简单实用，省时省力，轻松减压

催眠是通往心灵和潜意识的神奇媒介，是最强效的心理暗示手段，它通过了解内在心理活动并应用暗示引导，唤醒人们的潜在意识，让心理问题远离每一个人。

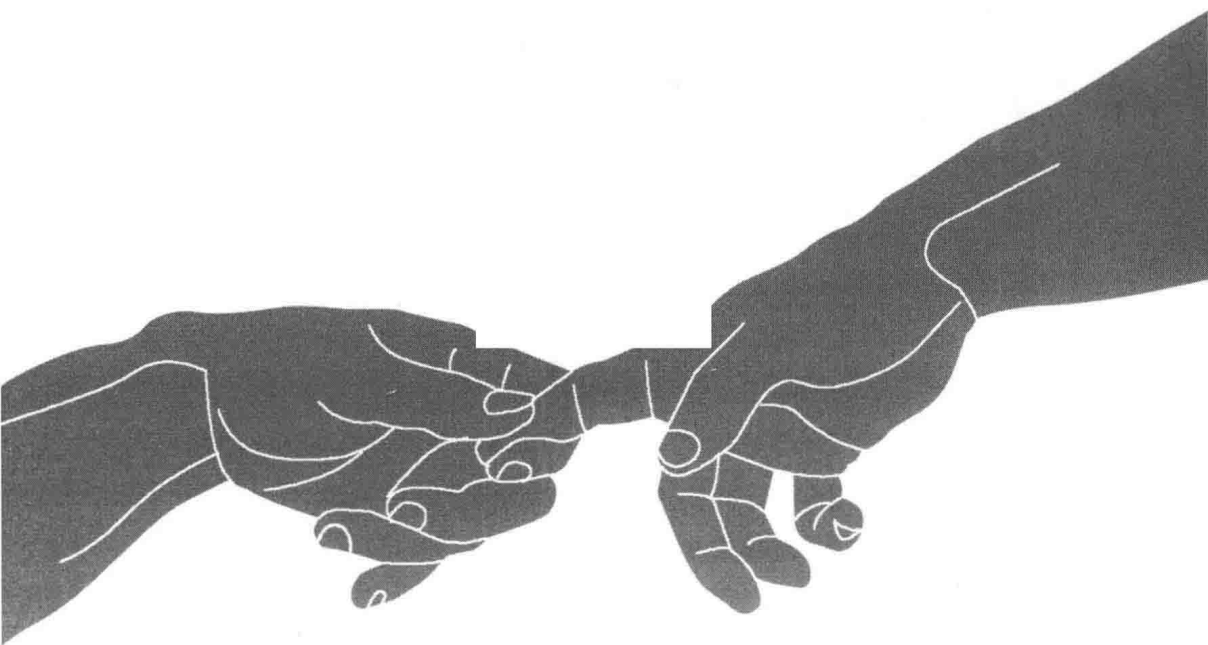
不可思议的催眠术，作用于我们生活的方方面面：消除心灵疲累，消除睡眠障碍，抚平创伤，改善饮食习惯，和谐人际关系……



中国纺织出版社

心理学 与催眠术

王磊荣 吴青青◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

你是否偶尔会失眠、自卑或者感到压力很大……我们每个人都应该找到与自己对话的方式，而催眠恰是能够帮助人们摆脱疾病与困扰、帮助人们树立信心，找到使自己更强大的方法。

本书从心理学角度出发，帮助人们揭开催眠的神秘面纱。书中提供了切实可行的催眠方法，让人们在提升自己健康能量的同时，还能够用真诚的心去关爱和帮助他人，从而让我们的生命变得更加温暖而有意义。

图书在版编目（CIP）数据

心理学与催眠术 / 王磊荣，吴青青编著. —北京：
中国纺织出版社，2017.5
ISBN 978-7-5180-3299-0

I. ①心… II. ①王… ②吴… III. ①催眠术—通俗
读物 IV. ①B841.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第025547号

责任编辑：闫 星

责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址：北京市朝阳区百子湾东里A407号楼 邮政编码：100124

销售电话：010—67004422 传真：010—87155801

http: //www. c-textilep. com

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博http://weibo.com/2119887771

三河市宏盛印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2017年5月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：18

字数：214千字 定价：38.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

现代社会，随着心理学领域的很多问题逐渐被人们认识，也频繁出现这样一个词——催眠，也许你对催眠感到陌生，认为催眠与我们的生活毫无关系，但事实上，不知你是否有过以下体验：在到达某个风景迤逦的地方，你突然产生了错觉，认为眼前的一切恍如梦幻？你是否在公交车上昏昏欲睡，甚至坐过了站？当你遇到困难的时候，你是否通过自我鼓励最终走出失望和沮丧的阴霾，战胜困难呢？如果你的回答是肯定的，那么，你已经亲身经历了催眠。

实际上，催眠和我们的生活是息息相关的，它正在以强大的力量影响着我们的生活，很多时候，我们已经处在了催眠状态中，只是我们不自觉而已。

那么，到底什么是催眠呢？

催眠其实是一种变动的心理状态，是情境的结果。一些人对催眠存在误解，他们认为催眠就是“让人们睡觉”，或者“让人们昏昏欲睡”，其实不然，这是一种片面的理解。从科学的角度来分析，催眠是让人们的意识集中到某个点上，从而缩小人们注意力的范围。人一旦进入催眠状态，潜意识就会被唤醒，也愿意接受催眠的诱导、暗示，于是，对于催眠师下达的不同指令，也会出现不同的催眠效果。

当然，催眠也绝不仅限于催眠秀，那么，催眠秀是真实的吗？人体钢板的巨大力量从何而来呢？催眠状态下我们会忘记自己是谁吗？手背针扎真的



一点也不疼？如果被催眠，我们会不会任由催眠师摆布呢？

对于这些让你感到疑惑和让你感兴趣的问题，你都能从本书中找到答案。阅读本书，你不仅可以系统地学到关于催眠的理论知识，还能学到一些操作技巧。

当然，虽然催眠术已经被应用到我们工作和生活的方方面面，但最直接的应用范围还是心理治疗，当人们的心理出现疾病的时候，习惯于寻求心理医生的帮忙，但事实上，求人不如求己，这也是我们编写《心理学与催眠术》的初衷，当你阅读完本书，就能够初步掌握一些关于催眠术的技巧，对于一些小问题你就能通过自我催眠的方法来改善和治疗。我相信本书一定能成为初学催眠术的读者朋友们喜欢的读物！

编著者

2016年10月

上篇 不可思议的催眠术

第01章 催眠是什么——认识催眠的神奇能力	002
什么是催眠	002
催眠例子随处可见	005
妙用心理催眠，就能轻松达成所愿	007
如何判断一个人是否已经进入催眠状态	010
可能你不知道，你就是这样被人催眠的	013
你了解自己是如何引导他人进入催眠状态的吗	015
第02章 催眠其实并不难——看懂简单实用的心理催眠知识	019
一分钟就能掌握的催眠引导法	019
如何选择和营造好的催眠环境	022
简单易学的催眠敏感度测试法	025
常见的催眠深化技巧	028
睁着眼也能进行催眠吗	031
几分钟就能学会的催眠秀表演	033
第03章 催眠的基本手段——技能的掌握是催眠实践的关键	037
催眠师要具备哪些基本素质以及如何修炼	037
催眠师要掌握的发声技能	039
如何选择对被催眠者最有效的语言风格	041
什么是弥尔顿催眠语言模式	044



对被催眠者的言语跟随和引导技能	047
非言语的跟随和带领技能	049
如何解读和评估求助者的催眠状态	051
第04章 催眠术与心理学——催眠对心理治疗有极大的帮助	054
催眠是保持身心健康所需要的	054
也许你不知道，人的性格可以在瞬间变得开朗	057
试图消灭心理问题并不可取	059
失去灵活性就是自我设限	062
要想成功，就别再内斗了	065
道理都明白，为何总是做不到	067
一切已成为过去，别让过去成为你的包袱	070
第05章 催眠暗示与催眠现象——催眠与现实生活的紧密关系	073
催眠可以提高身体的肌肉力量和柔韧性	073
催眠可以唤起无意识	075
催眠可以增强记忆力	077
催眠可以诱导人做梦	079
催眠能使人的触觉发生变化	081
快速进入催眠状态的方法	082
运用年龄倒退法找寻遗失的记忆	083
催眠能带你体验未来的自己	084
让你内心深处感到压抑的是什么	085
第06章 催眠中的身心竟然如此神奇——不可思议的催眠术	087
为何催眠术如此神奇	087
你知道催眠术的神奇功用吗	089
被催眠了我为什么没有感觉	092
人一旦进入催眠状态会不会醒不过来	094
人会不会受催眠师摆布而做出不该做的事	096
好的催眠师该如何挑选	099



为什么有些人很难被催眠.....	102
------------------	-----

中篇 催眠的日常应用

第07章 释放心理压力，解除心灵枷锁——催眠与压力释放	106
-----------------------------------	-----

让催眠术助你释放内心压力.....	106
怎样通过催眠术让你摆脱童年阴影	108
律动的音乐，让你获得精神的放松	110
好气味帮你进入催眠状态.....	112
动起来，运动法助你排解所有压力	114
远离尘嚣，大自然才是最好的催眠场所	116
不良情绪需要宣泄，方能释放沉重的压力	118
冥想法静心，让你的眉头不再紧锁	121

第08章 解除入眠障碍，提高睡眠质量——催眠与睡眠质量	124
-----------------------------------	-----

觉醒性催眠与睡眠性催眠.....	124
催眠是否能够改善睡眠质量.....	127
梅斯默与磁性睡眠疗法.....	129
自我催眠能改善睡眠质量.....	131
普伊赛格对梅斯默疗法的新发现	133
怎样通过心理暗示法来治疗失眠	136

第09章 提升身体自愈能力，催眠助你重获健康——催眠与身体疾病	140
---------------------------------------	-----

压力太大引起的疾病，催眠能缓解吗	140
催眠术是怎样治好儿童遗尿症的	142
催眠治疗法是高血压患者的希望	144
催眠治疗是怎样让强迫症患者不再紧张的	147
你还在受痔疮之苦吗.....	150
催眠怎样帮你赶走抑郁症的阴霾	152
催眠治疗能让口吃患者流利发言吗	154



第10章 解除感情惆怅，剔除内心创伤——催眠与心灵创伤	158
通过催眠暗示找出心中痛苦的症结	158
催眠能够使自己忘却内心的痛苦	160
催眠暗示是怎样赶走笼罩在心头的阴影的	163
催眠术让你从突如其来的打击中重获新生	166
催眠深度决定心理治疗的效果	168
第11章 控制肥胖的体重，改变错误的饮食习惯——催眠与减肥	170
肥胖有危险，体重需控制	170
你不知道的事：吃东西也会“上瘾”	173
一味地节食减肥真的有效吗	176
自我催眠暗示法助你养成良好的饮食习惯	178
催眠运动法让你拥有轻盈的身体	181
第12章 自我催眠，提高自身应变能力——催眠与潜能	183
自我催眠法能改善心理状态	183
自我催眠法调整个人情绪，以最佳状态面对未来	185
积极的催眠或暗示助你挣脱低落情绪	187
提高自信心方能成就美好未来	189
自我催眠法激发人体潜能，能有效抗癌	192

下篇 改善人际关系的催眠法

第13章 最实用最有效的心理催眠技法	
——社交赢家都在用的催眠心理学	196
使用人格转换法改善人际关系	196
运用间接的心理催眠让他人进入你的“圈套”	198
制造情景氛围也是一种催眠技巧	200
保持高度警惕，避开他人的催眠“陷阱”	202
积极的心理催眠，让你在人前有更自信的表现	204



第14章 凭谁都能学会的催眠基本技巧

——让你成为社交达人的神奇本领·····207

将画面植入对方的思维中·····207

用“秘密交换法”催眠对方，暗示你们是一类人·····209

让“第三者”来干预对方的决策·····211

告诉他“大家都这么认为”·····213

正话反说的催眠法，对方自会心知肚明·····215

第15章 打消对方顾虑疑问的催眠技巧

——让别人相信自己的心理策略·····218

用真诚的态度催眠对方，表达自己的诚意·····218

肯定他人，同时催眠对方认可自己·····220

用语言催眠对方，用热情影响对方·····222

事事说中，让对方绝对信任你·····224

主动说出对方心里的疑虑，赢得信任·····226

第16章 能让对手为我所用的催眠技巧

——化干戈为玉帛的心理策略·····229

催眠对方，双赢才是真正的成功·····229

装装糊涂，针锋相对只能两败俱伤·····231

传递友善，共同前进·····233

感谢对手，尊重对手·····235

主动认错，赢得主动·····237

第17章 能让他人尽心做事的催眠技巧

——轻松获得他人帮助的心理策略·····240

称赞对方，让对方获得满足感·····240

引导对方作出承诺，让对方不得不履行·····242

用示弱法催眠对方，博得对方的同情·····244

用“戴高帽法”催眠对方，令其不好意思拒绝你·····246

用软磨硬泡法逐渐催眠，对方总会“就范”·····248



第18章 打开心灵潜能的心理催眠技巧

——用心理催眠达成自我催眠效果	251
“弄假成真”——期望与成就总是成正比	251
自我催眠的作用——你相信什么，就能得到什么	253
建立自信，信念是成功的“助燃剂”	255
努力反向效应——放松自我	257
心态积极的人总能看到希望	259

第19章 改变心态强化自我的催眠技巧

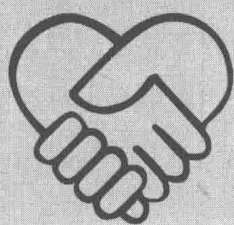
——让自己更出色的心理战术	261
催眠自己，我可以做想要成为的那个人	261
时常催眠自己：我是最棒的	263
在困难面前，用催眠法调整自己	265
肯定自己，改变的力量就在心中	266

第20章 可以调控情绪的色彩催眠技巧

——让生活在色彩斑斓中被轻松掌握	269
了解各种色彩的心理催眠作用	269
菲里埃大桥上为什么有那么多自杀者	271
给人带来好心情的绿色	273
恋人们钟爱的紫色约会场景	275

参考文献	278
------------	-----

上篇



不可思议的催眠术



第01章

催眠是什么——认识催眠的神奇能力

在日常生活中，我们常常对那些心理医生或催眠师钦佩有加，似乎他们有着神奇的魔力——三言两语之间就能“控制”对方，让对方“把灵魂交给自己”，其实，这就是催眠的神奇能力，那么，到底什么是催眠呢？人又是怎样被催眠的呢？一个人在进入催眠后，又有哪些表现呢？本章将从这些方面为你揭晓谜底。

什么是催眠

日常生活中，我们常会在电视剧或者电影中看到这样的情节：在一间房子内，心理治疗师通过语言对被治疗人进行催眠，助其放松，进而解开心结，使得心理疾病有所缓解甚至痊愈。为此，我们时常感叹：催眠实在是太神奇了。不少读者肯定感到好奇，到底什么是催眠呢？它的具体含义又是什么呢？

催眠是一个复杂的现象，不同的催眠师对“催眠”有不同的理解，因此，对“催眠”的定义也不尽相同。如果我们一定要对这一名词给出一个说法的话，那么，本书可能更愿意作出这样的诠释：催眠是一种高度专注的意识变动的心理状态，是情境的结果。当然，即便到现在为止我们亦未曾给出一个确切的定义，但这并不代表我们不能进一步认识它。

心理学家们经过研究和总结发现，人一旦进入催眠状态，会呈现出以下



几种特征：

1. 专注于某种特定的体验甚至不受外界影响

人被催眠以后，注意力会集中于某种特定的情境中，甚至处于闹市之中，也能做到不受打扰地沉浸于某种情境之中。偶尔，他们也可能意识到这些打扰的存在，但他们丝毫不理会。

现在，我们来回忆一下学生时代你可能经历的场景：你坐在教室里，原本你在听课、做作业或者看书、复习等，此时，疲劳的你看了看窗外，也不知是因为什么原因，突然想起了曾经和儿童玩伴在一起嬉戏的场景，多么快乐，你沉浸其中，再次回味当时的乐趣，偶尔你的嘴角还泛起微笑，此时，你似乎已经完全忘记了自己原本在做什么，你的同桌向你借支笔，你随手拿给他之后又回到自己的世界中；甚至一只苍蝇从你的眼前飞过、停在你的头上，你也不在乎。你把这样的经历告诉你的朋友或者亲人，他们会对你说：“你真是在做白日梦。”其实，这种“白日梦”就是一种自然产生的催眠状态。

2. 顺其自然发生的一种状态，不是刻意为之

被催眠的人在催眠之前并不需要为了进入状态而做任何准备工作或者努力，这是一种顺其自然的状态，就是这样发生了。我们听到一些读者常称自己总是难以进入催眠的状态，其实主要原因还是他们刻意地做了一些准备工作，希望努力进入催眠，结果只能适得其反。

3. 催眠不是一种概念，而是一种体验

处于催眠状态的人，都会沉浸在自己的世界。通常来说，我们要想了解事物最本真的面目，就要将原有的逻辑分析、计算和理解去除。举个最简单的例子，现在摆在你面前的是一盘水果，你也不知道它是酸的、甜的还是苦的，要想知道结果，不能靠我们的想象，而是直接放进嘴里尝一尝，这就是最直接的体验。所以，在催眠过程中，被催眠者的思维和分析过程已不再重要，被催眠者也很少说话，少了很多抽象性，更多的则是画面性的、形象上的，也就是我们所提及的体验上的。



4. 体验的空间和时间都十分灵活，不受限制

进入催眠状态的人，是完全可以与当下脱离开来的，是不受时间和空间限制的，就好比穿越一样，我们可以进入未来，也可以回到过去，实际时间一小时，在催眠时可以浓缩到一分钟，相反，实际时间一分钟，在催眠时也可以扩展到一小时。我们每个人都坐过公交车。这天早上，你和平时一样准备坐公交车去上班，车子行驶在宽阔的马路上，你望着窗外，迷迷糊糊，好像进入了一种情境之中，你想到了很多往事，或开心的或不开心的，慢慢地，你沉浸其中。公交车依然行驶着，不知不觉，公交车停了，你抬头看看，天哪，已经坐过站了，原本一两个小时的车程似乎只过了一分钟而已。在这一催眠过程中，时间和空间都不是与事实相符的。

5. 伴随一些感觉体验上的改变

被催眠后，你会出现一些身体上的变化，比如身体温暖感、特殊声音的出现、好像灵魂出窍、旋转、隧道灯光等。

6. 催眠是有深浅度的

一个完整的催眠过程中的深度是有起伏的，通常情况下是从轻度到中度、再到深度，再转为轻度……之所以有这样一些起伏的变化，原因是多方面的，要么是催眠师的引导，要么是被催眠者受到了情境的影响。

这里，我要说明的是，不少读者误认为“催眠深度越深越有利于治疗”，事实上，催眠深度是由催眠治疗的要求决定的。

7. 会产生语言或者运动上的抑制

在催眠师的引导下，被催眠者会逐渐进入催眠状态，这一过程我们能从被催眠者的一些语言、行动上的特征进行辨别，被催眠者会逐渐减少肢体活动或者肢体活动逐渐变得节奏化，肌肉变得松弛、呼吸均匀且有规律等。

催眠师应注意这一点，因为这是被催眠者进入催眠状态的重要表现。

8. 时间扭曲

在催眠中，心理时间变得不再重要，自由而不受限，这让它具有许多治疗用途，如加速学习过程。



9. 容易从记忆里消失

被催眠者清醒之后，一般不太记得自己在催眠中的经历，甚至有可能完全忘记。不过这都是暂时性的遗忘。在催眠中，这种遗忘会不会出现并不绝对。

至此，我们大致总结出10点关于催眠的特征，不过，我们要特别说明的是，不是所有人在被催眠时都会出现以上10种特征，每个人都会展现出自己的个性特征，比如，有些人会出现注意力高度集中，有些人则会看到强光灯。所以，在分析具体的催眠案例时，我们要从个体出发，不可统一划定。

催眠例子随处可见

我们都知道，在各行各业都有精英，甚至在最平凡的生活中，也有一些人深谙为人处世之道，总能获得他人尊敬，其实，这都是因为他们是催眠师，将催眠技术运用到实践中而已。其实你也是催眠师，只是你一直不知道。接下来，当你看完生活中都是这样一个案例后，你就会豁然开朗，当然，假如你想学习催眠术，还要学习很多相关知识，并将这些催眠知识运用到现实生活和工作之中。

一位助理奉上司之命，要和另一公司谈合作之事。这天，他敲开门，走进对方公司王总的办公室。王总当时正在处理另外一件事，就让他暂时坐在沙发上稍等一会。他静静地坐了下来，观察了一下王总的办公室：在王总的办公桌旁有一个很大的书柜，隐约地，他看见书柜里好像摆放了很多书，然而最显眼的还是那幅穿着博士服的照片。实际上，他已经听说了，这个王总和一般的博士不一样，他是通过自学考上大学，然后一步步走到今天的，这时，他心中的敬意涌上心头。

王总忙完以后，他对王总说：“王总，您是博士毕业啊？您的事迹我听过一些，很让人敬佩，您是博士又掌管着这么大的一个公司，国内像您这样的总经理可不多啊！”王总一听，立刻哈哈大笑：“哪里，哪里，过奖



了……”于是，王总开始讲起了自己的辛酸往事。

不一会儿，他就带着王总进入商业正题，他今天来的目的就是将公司积压的那批货卖给王总的公司，这样，才能度过财政危机。但是，当他如实报出了上司定的价格后，王总的脸色马上就变了，这时，他看出了不对劲，于是，他又说：“王总，照片上的字是您写的吧，真有气势，您对书法肯定也很有研究吧？”

王总一听，说道：“过奖了……我以前……”

最后，这笔生意谈成了，而他也成了王总的知心朋友，王总经常主动找他打球、喝茶，畅谈人生理想。

这名助理是聪明机智的，整个过程中，他一直使用的就是催眠术。刚开始，他利用的就是通过满足对方的心理需求，肯定对方的能力和充满心酸的历史，来拉近和对方的距离，进而催眠了对方，在冷场的时候，他再次强化了对方这一需求。试想，如果一开始这名助理直接进入正题，大谈对方和自己合作的好处，那估计他谈判的过程也不会如此顺利。

现代催眠术认为，催眠是情境的结果，案例中，助理之所以能做成生意，就是因为他在三言两语之间营造了一种情境，然后通过巧妙引导让对方进入催眠状态。

事实上，生活中这样的案例很多，举个很简单的例子，一般的销售人员在迎接顾客时都想方设法对顾客进行赞美，这其实就是在营造一种情境。比如：

一位靓丽的“摩登女郎”在一个首饰店的柜台前看了很久。售货员问了一句：“这位女士，您需要买什么？”“随便看看。”女郎的回答明显缺乏足够的热情，可她仍然在仔细观看柜台里的陈列品。此时售货员如果找不到和顾客共同的话题，就很难营造成交的良好气氛，可能会与到手的生意擦肩而过。

细心的售货员忽然间发现了女郎的上衣别具特色：“您这件上衣好漂亮呀！”“啊！”女郎的视线从陈列品上移开了。“这种上衣的款式很少见，是在隔壁的商场买的吗？”售货员满脸热情，笑呵呵地继续问道。“当然不