



别睡， 我是好玩的催眠书

耿兴永◎编著

唤醒潜意识，开启正能量

老板越来越**重视你**，

朋友越来越**关心你**，孩子越来越**听你的话**……

学会催眠，世界就是你的！

兵器工业出版社



第1章 催眠，其实就在你身边

- 01 困倦，单调情况下的暂时“睡眠” › 2
- 02 推销员效应 › 5
- 03 整天没精打采是一种“负催眠” › 7
- 04 社交中的“情绪云” › 10
- 05 爱情与催眠 › 12
- 06 动物可能被催眠吗？ › 14
- 07 每一天懂一点催眠术 › 16

第2章 揭开诊疗椅上的神秘面纱

- 01 催眠与心理治疗 › 20
- 02 预防和治疗疾病 › 23
- 03 潜意识是你的秘密 › 26



- 04 催眠四步法 › 29
- 05 他容易被催眠吗? › 34
- 06 催眠师都用的小技巧 › 38

第3章 大家都开始喜欢你

- 01 催眠交友记 › 42
- 02 大家不喜欢这样的你 › 46
- 03 面带微笑是秘密武器 › 49
- 04 引导他人，改变自己 › 52
- 05 在倾听之中，不知不觉地把对方催眠 › 55

第4章 催眠可以是甜的

- 01 爱情其实就是一种相互催眠 › 60
- 02 用“催眠”让他（她）爱上你 › 63
- 03 魅力=爱情气场 › 68
- 04 性格“齿轮” › 72
- 05 警惕爱情生活中的负催眠 › 76

2 别睡，我是好玩的催眠书



第5章 自我催眠=个人成功学?

- 01 你会自我催眠吗? › 82
- 02 催眠能够进行自我激励 › 88
- 03 催眠能够提高自律性 › 91
- 04 催眠可以保持积极的心态 › 94
- 05 催眠可以让思考能力更强 › 99
- 06 催眠可以提高分析问题的能力 › 103

第6章 别总是命令下属

- 01 “温情式”管理 › 108
- 02 学会与下属沟通 › 111
- 03 让大家信任你 › 115
- 04 尊重下属的意见 › 119
- 05 权力≠权威 › 124



第7章 为你的客户催眠

- 01 销售=催眠 › 130
- 02 发现客户的需求 › 132
- 03 让客户喜欢上你 › 137
- 04 始终让客户“记住”你 › 141
- 05 克服社交恐惧症 › 145
- 06 不要害怕被拒绝 › 150

第8章 让宝贝听你的话

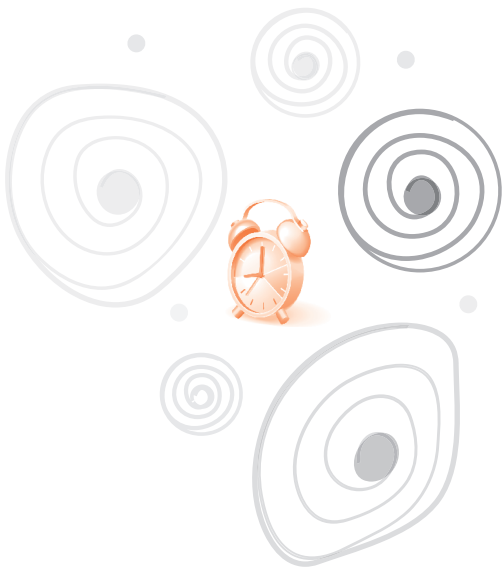
- 01 管教孩子，用催眠术更有效 › 154
- 02 家庭气氛 = 催眠舞台 › 158
- 03 走进孩子的内心世界 › 161
- 04 在无形之中影响孩子 › 164
- 05 他快乐所以你快乐 › 168



第9章 催眠的力量大无边

- 01 午休催眠，五分钟快速补充活力 › 172
- 02 失眠别担心，催眠让你夜夜好梦 › 175
- 03 浅眠别烦恼，催眠让你做个睡美人 › 179
- 04 正视烟瘾，催眠帮你轻松戒烟 › 182
- 05 催眠减肥，最不需要意志力的减肥法 › 186
- 06 释放压力，还身心轻松 › 190
- 07 走出失恋低谷，懂得真正的爱 › 194
- 08 催眠赐你吸引金钱的能量 › 197



A decorative graphic on the left side of the page. It features several concentric circles of varying sizes and colors (light gray, dark gray, and orange). In the center of these circles is a small, orange alarm clock. The circles are arranged in a somewhat circular pattern around the clock. A dashed line extends from the top right corner of the page towards the center, ending near the chapter title.

第1章

催眠，其实就在你身边

- › 01 困倦，单调情况下的暂时“睡眠”
- › 02 推销员效应
- › 03 整天没精打采是一种“负催眠”
- › 04 社交中的“情绪云”
- › 05 爱情与催眠
- › 06 动物可能被催眠吗？
- › 07 每一天懂一点催眠术

困倦，单调情况下的暂时“睡眠”

许多人都觉得催眠是很神奇、很神秘的，只有在心理学家的实验室里才有可能发生的现象。比如，一提到催眠，你的头脑里可能会立刻出现一幅画面，一位表情严肃的心理学家，拿着一根类似指挥棒的东西，走到一个看上去不知在思考什么的人面前说：“现在，请你按照我的指示，进入到一种睡眠的状态吧。”然后那个人就如同中了魔法一样，在心理学家的指挥下，真的“睡着了”。

这其实只是大家根据影视剧推测出来的臆想。催眠虽然看上去很神秘，但是它在我们的生活中却很常见。只是，由于它表现得并不是那么直接、明显，所以很多人都没在意。

比如一种典型的催眠就是在你比较困倦时下的“睡眠状态”。有时，你感到很疲惫，思维有些迟钝，很想打一个盹儿。不过，虽然只是很短的一瞬间，你却不是什么都没做。你的大脑进入到一种无意识状态之中，它自动地接收周围环境对你的影响，但你自己却毫无知觉。比如周围的人在说话、走路、吃东西，这此都可能影响到你，你在这期间也会想到很多事情。但当你醒来之后，似乎把刚

才发生的事情全都忘记了。但实际上这种影响还是发生了，因为你的精神状况已经不同了，你可能会因为刚才的影响发生些许变化。

其实，刚才所说的“打盹儿”，就是一种短暂的催眠状态，只是它的程度没有那么深，所以你也感受不到它对你强大的影响力。但这种影响还是在无形之中发生了。

即使你没有那么困倦，只是一时精力不集中，或者走神了一会儿，其实就是最常见的催眠状态。你的眼睛看着前方，好像注意力很集中的样子，实际上你的思绪根本不在当下，早不知道跑到哪里去了。旁边走过什么人你也不知道，有人叫你也不应声。即使突然有人叫你，你也很难反应过来。当你清醒过来的时候，又把刚才的事情全忘记了。

有一次，一个80后的男孩儿，突然跑来告诉我，他看到了已经去世的父亲。原来，他的父亲很早就去世了，但他和父亲的感情很好，所以他一直很想念父亲。这一天的中午，他正在小睡，突然之间窗外传来了一些声音，也许是和父亲以前干活时的声音差不多吧，这让他想起了很久以前与父亲一起生活时的场景和父亲对他的好，他突然很感动，结果，就好像真的见到了父亲一样！其实，这也是一种催眠现象。因为在这种情况下，他身体进入到一种被唤醒的状态，潜意识被激发了，然后它们自动引导他回忆，或者去想象很多故事，让他重温了某种情感体验。然后潜意识又沉睡过去，他的意识苏醒过来，又重新控制了他。因为刚才他的意识被突然集中到某一个特殊的位置了，这才使他听到、看到这么多“并不存在”的内容。

这种小睡情况下的催眠，是不需要别人的指引的，它是我们的本能在行动，是我们的身体在引导自己。在更多的情况下，催眠是

需要专业的心理医生引导的。不过，通过简单的练习，我们也可以掌握很多自我催眠的技巧，同样可能达到提升你的能力、改善你的情绪与生活的目的。



有一点要注意，催眠可以是随时发生的。当然也不要因此就害怕催眠，甚至把它当成一个可能威胁到生活的事。其实，只要自然地引导自己，它就可以对我们产生积极的作用，我们的内心就可以被修复，能力就可以提升，很多愿望就可以实现。



推销员效应

很多广告也是一种对顾客的催眠。

比如常见的一种广告催眠就是推销员效应。即：如果有别人一直不停地劝说你，无论一开始你是多么不情愿，最后你仍有可能听从他们的意见，心理学家把这种情况称为“推销员效应”。尤其是面对一个面容和善、态度亲切、充满鼓动性的人，我们很难控制自己不被他说服。

有一次我和一个朋友去买东西，我们只是打算买一种很普通的空气加湿器。可是一到商场，正赶上促销活动，我们还没开始挑选，就来了几位年轻的导购员，他们带着我们，一会儿看这个，一会儿试用那个。其实我们根本不想买他们介绍的那个牌子的产品，但是他们的态度真的很好，而且无论我们怎样推脱，他们也不生气。结果呢，我们还是买了他们的产品，而且是每人买了一个。当两人捧着沉甸甸的加湿器回来时，一路上还觉得奇怪：怎么就按照他们说的去做了？

很多业绩高的推销员都很擅于利用这一点，据说国外一位优秀的推销员，为了推销一种洗涤用品，曾经三番五次去敲一位家庭主

妇的门，即使被泼了一脸的咖啡也没有表现出不高兴的样子，最终他成功了。

当“推销员效应”发生的时候，语言的影响只是其中很小的一部分，还有很大一部分原因是与当时的环境与气氛有关，你还可能没有开口说话呢，别人的一举一动，当时的谈话氛围，就可能已经把你影响了。环境与气氛会在无形中进入到我们的潜意识，然后我们就会被它所控制，有一种身不由己的感觉，就好像浸在某种温水里，感觉很无奈，想挣脱，但是又挣脱不了，最后只好乖乖地“就犯”。

专业的催眠师也很善于使用这种效应。比如在一个安静的房间里，一位面色凝重、表情严肃的心理咨询师对你说：“请你按我的引导入睡。”这时，你除了按照他的引导乖乖地去做之外，还能怎么样？其实，房间里的人、物、周围的布置，都是在营造一种气氛，对你产生影响，然后，催眠现象就发生了。

我有一位朋友，宣称自己是从来不看广告的，每次看电视遇到广告时段了，他就把电视换台，或者闭上眼睛，把广告跳过去。可惜他没能一直坚持下去。到了五十岁他退休了，也许是总在家里太烦闷的缘故，不知怎么就改变了习惯，和老伴一起迷上了电视购物，每天一开电视就寻找节目里又有什么新产品，三天两头把节目里推销的产品往家里搬，自己弄不过来，还要别人帮忙。对于自己，他是这样评价的：以前是别人怎么说我都不买，现在还没等别人说呢，我自己就想买了。



“推销员效应”说的是我们很容易受别人影响，对此，你要注意活用它，既要受益于它的存在，又不要受它影响太多。



整天没精打采是一种“负催眠”

美国的一位心理学加罗森塔尔为了搞清楚人与人之间是怎样相互影响，就做了一个实验。他和他的助手来到一所小学，声称要对这里的小学生们进行一个“未来发展趋势测试”。在经过一系列的研究评测之后，他们很正式地提出一份名单，告诉学校的老师和家长，凡是上了这份名单上的学生都很聪明，是“很有发展前途者的人”。不过，为了不让孩子产生自满的心理，他又特意叮嘱老师和家长，不要告诉“榜上有名”的孩子们这个测试结果。其实他们只是开了一个玩笑，因为名单上的人根本就是随机挑选出来的，没有做什么研究。不过，几个月后，奇迹却出现了，凡是上了名单的学生，每一个人都有了较大的进步，不仅成绩优秀，在其他方面表现也很突出。

这是怎么一回事呢？

其实，就是因为心理学家的暗示对家长和老师们产生了影响，随后，老师和家长又在无意中影响了孩子们。虽然他们没有把这件事说出来，但是他们的一举一动，都对孩子产生了极大的暗示，孩

子们深受鼓励，开始发生积极的变化。

这在心理学被称为“罗森塔尔效应”，或者“期望效应”，它其实也是一种在无形中的催眠。虽然并没有人对你直接说什么，但是他们说话时的语气、态度、说话的方式、一举一动，都能够对你产生很大的影响，让你在不知不觉之中就按照他们的期望改变了。

在生活中“罗森塔尔效应”有着很广泛的应用，如果我们以同样的方式鼓励自己，培养信心，以积极乐观的心态去面对生活，你可以发现很多事情都会如你所愿意。这就是人们常说的“如果你不停地祷告，你的愿望就会实现”的道理。

不过需要注意的是，积极的期望与心理暗示会使我们往更好的方向转变，但消极的期望和暗示，却有可能导致一个人越来越失败。

我在心理咨询中经常会遇到这样的人，其实他们的生活挺美好的，家庭美满、事业成功，可就是不高兴，整天埋怨自己，抱怨别人。结果，他们变得越来越不开心。其实这就是一种“负催眠”。

我就曾遇到过这样一位朋友，大概有二十多岁吧，因为小时候家庭条件不太好，性格有些孤僻，长这么大，还没有交过知心朋友，在事业上也是问题多多。不过，他并没有想办法去改变，反而觉得：“我真不行，以后是不是一辈子就这样了？干脆出家当和尚去吧。”其实，他就是一个自怨自怜的人，喜欢对自己进行负催眠。后来，还是经过我的反复开导，他才明白过来，逐渐培养自信，也因此发生了很大的改变。

所以，一定要摆脱这种消极状态。没有什么是不可以改变的，如果你整天唉声叹气，觉得自己不行，那么你就可能真的会不行。

但如果你进行自我鼓励，认为自己能够把事情做好，那你就不会整天为一些小事烦恼。



所以，学点积极的催眠术，用心理暗示去改变自己，当积极的心态日积月累产生作用时，你的整个生活就会发生巨大的变化，那时再想取得什么成绩都不是难事了。



社交中的“情绪云”

人与人之间的相处也是一种催眠。为什么这么说呢？因为人与人之间情绪的变化是很容易相互产生影响的。人们常说：“如果你对别人微笑，别人就会对你微笑。”说的就是这个道理。如果你对一个人总是拉着脸，不友好，那么他也同样会感觉得到，就可能在无形之中以同样的方式影响你。

你可能会说：“我不信，真有这么神吗？我对某个人没好感，他怎么可能知道，我从来都没说出来。”你可不要不信，人与人之间的情绪影响有一种神秘的沟通机制，能够跳过语言表达这个形式，直接对双方产生深刻的影响，即我们所说的直觉。即使你一句话没说，别人也可能感受到你的意图。

我有一位朋友，本来在公司里与同事们相处得还不错，可是有一天，他莫名其妙地被领导训了一顿，他感到很委屈：“这一段时间我明明什么都没做啊，又没惹到领导，他怎么这样对我？”原来，他最近一段时间因为家里有一点事，心情不好。本以为谁都不知道，可是坏情绪还是被带到公司，影响到了同事和领导，让他们也很不舒服，结果，领导就找个理由把他教训了一顿。

我的另一个女性朋友，已经到了谈婚论嫁的年龄，但是几次相