

懂得暗示心理学，不仅可以设计出最好的自己，你还可以有效地指导他人

暗示，是一种无与伦比的力量


暗示心理学

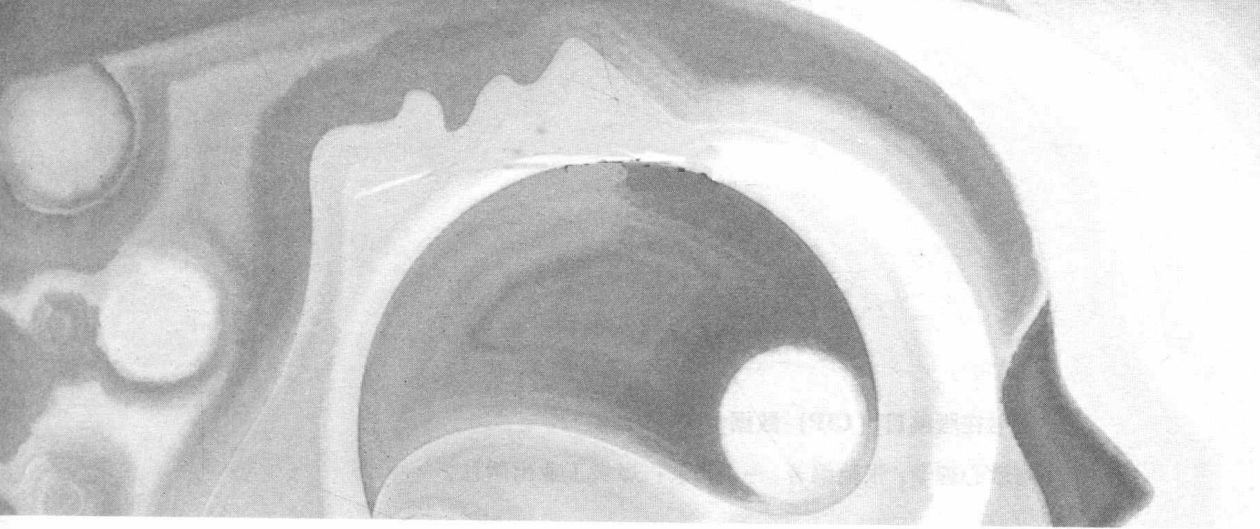
SUGGESTIVE PSYCHOLOGY

张弛◆编著

暗示自己，活出全新的我
暗示别人，表现超凡的你

暗示，特别是自我暗示，是一门新兴的学科。然而，关于暗示的方法其实很古老，它就像我们生活的这个世界一样古老。它是我们出生时就拥有的一种“工具”。这种“工具”有一种非凡的、巨大的潜能，它可以产生出要么最好，要么最坏的结果。

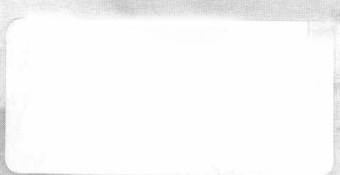
 煤炭工业出版社



暗示心理学

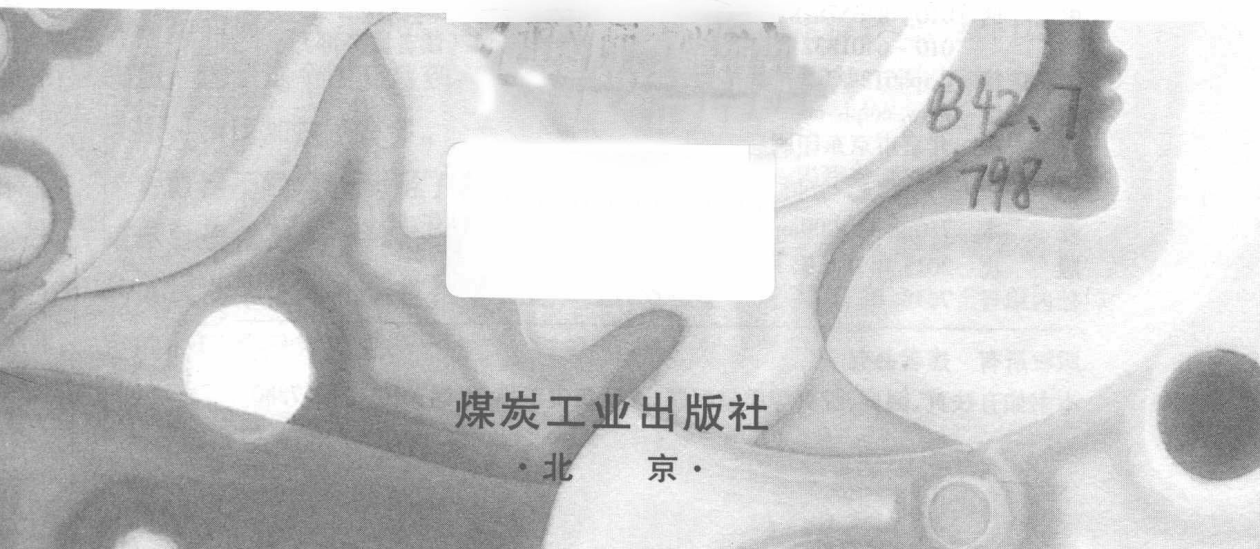
SUGGESTIVE PSYCHOLOGY

张弛◆编著



B42.7
798

煤炭工业出版社
· 北 京 ·



图书在版编目 (CIP) 数据

暗示心理学/张弛编著. --北京:煤炭工业出版社,
2015

ISBN 978-7-5020-4793-1

I. ①暗… II. ①张… III. ①自我暗示 IV. ①B842.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 038858 号

暗示心理学

编 著 张 弛
责任编辑 刘新建
特约编辑 郑 光
责任校对 杨 洋
封面设计 李尘工作室

出版发行 煤炭工业出版社 (北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)
电 话 010-84657898 (总编室)
010-64018321 (发行部) 010-84657880 (读者服务部)

电子信箱 cciph612@126.com

网 址 www.cciph.com.cn

印 刷 北京市京东印刷厂

经 销 全国新华书店

开 本 710mm×1000mm¹/₁₆ 印张 14 字数 220 千字

版 次 2015 年 6 月第 1 版 2015 年 6 月第 1 次印刷

社内编号 7648 定价 32.00 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,本社负责调换,电话:010-84657880

前言 Preface

英国作家索利恩所著的心理小说《新鲜空气》中讲述了这样一个故事：主人公威尔逊入住一家高级旅馆，因为天气寒冷，所以旅馆里的人将窗子都关得严严实实的。但威尔逊觉得房间里没有新鲜的空气透进来时，他感觉很难受，夜里辗转难眠无法忍受，朦胧中便捡起一只皮鞋朝一块像玻璃一样的东西砸去，听到了玻璃碎裂的声音后，他感觉新鲜空气扑面而来，他才安然进入梦乡。

第二天醒来，却发现窗子完好如初，但是墙上的镜框却破碎了。索利恩的这篇小说涉及了一个重要的心理学概念——心理暗示。这样的暗示让他安心地睡了一个好觉。

三国时期，曹操率领部队行军途中口渴难耐，行走缓慢，军士战斗力因此大大削弱。得知离水源还很远，曹操就对士兵说：“诸位将士，前边有一大片梅林，那里的梅子红红的，肯定很好吃，我们加快脚步，过了这个山丘就到梅林了！”士兵们一听，不禁口舌生津，精神大振，步伐加快了许多。

曹操不经意间利用了心理学中十分重要的一种心理现象——暗示。暗示是最常见的一种心理现象。它是指人或周围环境以言语或非言语的方式向个体发出信息，个体无意识地接受了这种信息，从而做出一定的心理或行为反应。

不止曹操，生活在社会中的每一个人，都会进行暗示活动。积极善意的心态，往往会给出积极的暗示，使他人得到战胜困难、不断进取的力量；反之，消极恶劣的心态，则会使他人受到消极暗示的影响，变得冷淡、泄气、退缩、萎靡不振等等。

心理暗示是人类心理方面的一个正常活动，主要是指在自然的情况下，通过感官给予自己或他人心理暗示或刺激。它是人或环境以非常自然的方式向个体发出信息，个体无意中接受这种信息，从而做出相应的反应的一种心理现象。心理学家巴甫洛夫认为：暗示是人类最简单、最典型的条件反射。从心理机制上讲，它是一种被主观意愿肯定的假设，不一定有根据，但由于主观上已肯定了它的存在，心理上便竭力趋向于这项内容。

我们在生活中无时不在接收着外界的暗示，会给我们带来喜悦和信心，也会给我们带来郁闷和不安，学会给予积极的心理暗示，可以帮助我们更加快了面对生活，使自己变得更加快乐！

contents 目录

第01章 找到自己被操控的源头：暗示是最神奇的心理现象

- 心理暗示——左右你认知和行动的力量 / 3
- 暗示的特点——一定要知道的暗示常识 / 5
- 暗示具有普遍性——人人都可以被暗示 / 8
- 暗示的作用——它可以改变一个人 / 12
- 正向暗示——暗示中的正能量 / 14
- 暗示作用潜意识——你可以产生“超能力” / 16
- 运用暗示——开发和利用自己的潜意识 / 19
- 暗示离你很近——我们每天都在自我暗示 / 22

第02章 学一点诡异的心理调试：最高级的心理暗示

- 心理调控注意事项——学习心理调控的规则 / 29
- 谁容易被心理调控——了解心理调控敏感度 / 31
- 心理调控——影响意识层面的行为 / 34

做自己的心理调控师——心理调控真的这么难吗 / 36

藏在心理调控后的暗示——进入心理调控状态需要想象 / 40

心理调控就这样简单——人人都能学一点心理调控术 / 42

第03章

积极的暗示让你变强大：学会激活潜能

自我暗示用处大——能创造“奇迹” / 47

肯定自己——学会积极地自我暗示 / 50

给自己打气——不做潜意识的失败者 / 54

肯定自我意象——暗示出一个自信的你 / 58

构建积极意识——获得人生进步的力量 / 60

贝尔效应——拒绝消极的心理暗示 / 63

第04章

用好语言暗示的技巧：用言辞让对方接受你

诱导对方——让他说出“是”与“不是” / 67

从情感入手——触发恻隐之心 / 69

劝导式语言暗示——调控对方的需要 / 72

苏格拉底方法——引导对方多说“是” / 76

适时附和——这样容易讨对方欢心 / 78

提问中带暗示——这样更容易说服人 / 81

以情感为基础——为自己取得真相 / 83

第05章 空间布局可以影响内心：环境的暗示作用

- 认识环境——环境对人的巨大影响 / 89
- 用环境威慑——使人就范的秘密 / 92
- 谈判情境暗示——不可忽视的重要因素 / 96
- 座次——对谈判者的心理暗示 / 98
- 图像化暗示——最具威力的心理作用 / 100
- 环境诱惑——降低了你的意志力 / 103
- 巧用色彩搭配——商家的暗示心理学 / 106

第06章 运用“催眠效应”：学会用暗示影响他人

- 反复暗示——让他对你加深印象 / 113
- 激发他人的心理动机——让他听你的 / 115
- 情趣诱导法——让对方一点点接受你 / 117
- 利用好奇心——有效地影响他人 / 119
- 有效暗示——用动作“催眠”他 / 120
- 心理安慰——最神奇的暗示手段 / 122

第07章 冥想对心理的暗示作用：消除潜意识中的杂念

- 冥想——最神奇的静心工具 / 127
- 运用冥想——清空所有意识 / 130
- 色彩冥想——消除焦虑枯燥 / 132
- 集中冥想——让心态平静下来 / 136
- 智慧冥想——助你培养健康的心理 / 139
- 用冥想消除内心的不安 / 141
- 成功冥想——一种积极的自我暗示方法 / 143

第08章 行为暗示心理活动：心理调控要懂读心术

- 说话时不看对方——表示其轻视对方 / 149
- 满不在乎的表情——内心强烈不满的表现 / 151
- 视线游移不定——表明对方心神不宁 / 153
- 触摸鼻子的人——他一定是撒谎了 / 155
- 从侧面拍你的肩膀——暗含鼓励 / 157
- 别对人撒谎——手势细节暗示一切 / 159

第09章 从科学的角度看精神疗法：暗示可以当作药

- 潜意识有疗效——有治愈疾病的力量 / 167
- 多途径治疗——你一定要了解的不同治愈理论 / 169
- 想象疗法——让人难以置信的力量 / 172
- 希望的作用——价值难以估量的暗示 / 174
- 神奇的催眠——神奇的暗示疗法 / 178
- 自我暗示——不可思议的治愈机能 / 181
- 比药物更好的“药”——暗示治疗的奇妙之处 / 185

第10章 灵验的心理测试：你是一个容易被暗示的人吗

- 测测你的意志力——意志越弱越容易被暗示 / 191
- 测测你的判断力——判断力越差越容易被暗示 / 193
- 你是否容易冲动——冲动的人容易被暗示 / 196
- 你是感情用事的人吗——感性的人容易被暗示 / 199
- 你是否轻松兴奋——轻松兴奋的人容易被暗示 / 201
- 你有过于敏感的心理吗——敏感的人容易被暗示 / 204
- 你有癔病症倾向吗——癔病症倾向的人容易被暗示 / 207
- 你有自制能力吗——自制力差的人容易被暗示 / 209

第01章

找到自己被操控的源头： 暗示是最神奇的心理现象

一句话，一种环境，哪怕是一种颜色和一个动作，它们会在无形中改变一个人对事物的固有认知，有的甚至会让人出现精神迷茫的状态。很多人只会觉得这是“一时的糊涂”或“头脑短路”，根本不会意识到这是常见的心理现象——暗示的作用。很多时候，是暗示控制了我们思维和行为。

心理暗示——左右你认知和行动的力量

生活中你有没有出现过这样的情况：到超市买东西，回到家一清点，发现有一些是可买可不买的，连自己都不知道为何会买这些东西；我们本来对某个人没有什么印象，等相处一段时后却觉得这个人也很帅气；早晨到了办公室，本来精力充沛，心情愉快，过了一会儿却变得莫名的烦躁不安。

于是，我们常常为此感到疑惑：是什么改变了自己，为什么很多时候难以控制自己呢？冥冥中好像有一种力量在控制自己。那么，究竟是什么力量在控制自己呢？

其实，前面所说的这些都是我们日常生活中常见的现象，很多人经常会对此感到莫名其妙、但是从心理学角度来看，一点也不奇怪。因为你受到了某种暗示，进而影响到了你，不知不觉就产生了与之相应的行为与心情。

你是否还有过这样的经历：本来穿了一件自认为很漂亮的衣服去上班，结果好几个同事都说不好看。当第一个同事说的时候，你可能还觉得只是她的个人看法，但是说的人多了，你就慢慢开始觉得衣服原来真的不好看。下班后，你回家做的第一件事情就是把衣服换下来，并且决定再也不穿它了。告诉你，不是衣服不好看，而是心理暗示在“作怪”，它就是左右你认知和行动的潜在力量。

心理暗示是人们日常生活中常见的心理现象。所谓暗示，指人或环境

以不明显的方式向个体发出某种信息，人们受到这些信息的影响，并做出相应反应的心理现象。从心理机制上讲，它是一种被主观意愿肯定的假设，不一定有根据，但由于主观上已经肯定了它的存在，在潜意识上便竭力趋向于这个假设。

暗示分自暗示与他暗示两种。自暗示是指自己接受某种观念，对自己的心理施加某种影响，使潜意识发生作用。例如有的人习惯于早晨在上班前或出去办事前照照镜子、整整衣服、理理头发。当从镜子里看到自己脸色不太好看，并且觉得上眼睑浮肿，恰巧昨晚睡眠又不好，这时马上就会滋生不愉快的心情，怀疑自己是否得病，继而觉得自己全身无力、腰痛，于是觉得自己不能上班了，甚至要到医院就诊。这就是对健康不利的消极自我暗示作用。而有的人则不是这样。当在镜子里看到自己脸色不好，由于睡眠不好而精神有些不振，眼圈发黑时，马上用理智控制自己的紧张情绪，并且暗示自己：到户外活动活动，做做操，练练太极拳，呼吸一下新鲜空气就会好的，于是精神振作起来，高高兴兴地去工作了。这种积极的自我暗示，有利于身心健康。而他暗示，是指个体与他人交往中产生的一种心理现象，别人使自己意识发生变化。

一位大学教授曾在讲台上拿一玻璃瓶对学生说：“瓶子里是有异味的气体，现在要测这种气体在空气中的传播速度，等打开瓶盖后，谁闻到这种异味，请举手。”教授打开瓶盖，自己很快露出闻到异味的表情，随即看表计时，前排同学 15 秒后举起了手，四分之三同学一分钟后举起了手。其实玻璃瓶里只是普通的空气，其他什么也没有。

这就是他暗示在起作用，通过对他人心理形成暗示，可以达到改造人潜意识的效果。心理学家发现，为了实现暗示的效果，暗示者是需要具备以下几个条件的：

第一是暗示者的特性。反应者是按照暗示者的特性、暗示性和自己之间的心理上的距离的大小和质量表现出不同类型、不同程度的暗示反应。

第二是暗示刺激虽然给予的是一部分刺激（部分刺激），或者代替本来刺激的刺激（代理刺激），而反应者在任何情况下却都表现出作为全部刺激或者是本来刺激下的所有反应。

第三是非合理性暗示刺激是在情绪高昂的气氛中，让他人转移了注意力、忽略了判断的状态下产生作用，它尽量不让反应者做出明确合理的判断与分析。

心理暗示能左右我们的潜意识。皮格马利翁效应，其实体现的就是暗示的力量。人们会在潜意识中不自觉地接受自己所喜欢、钦佩、信任或者崇拜的人的影响和暗示。

现实中，人们为了追求成功和逃避痛苦，会不自觉地使用各种暗示的方法。比如困难临头时，人们会相互安慰：“快过去了，快过去了。”从而减少忍耐的痛苦。人们在追求成功时，会设想目标实现时非常美好、激动人心的情景。这个美景就对人潜意识构成一种暗示，它为人们提供动力，提高挫折忍受能力，从而保持积极向上的精神状态。

暗示的特点——一定要知道的暗示常识

暗示的种类均系人为划分，一般可分为直接暗示与间接暗示；无意暗示与有意暗示；他人暗示与自我暗示；言语暗示与非言语暗示等等。暗示的特点很多，主要有以下几点：

暗示的双重加工性。最佳暗示效果的获得，往往是在双重加工的基础上实现的。一方面，暗示刺激经由理性知觉通道，将符合实际情况以及个人的价值、个性、伦理的信息纳入知觉范围，从而引起受术者心悦诚服的实际体验。如，催眠师将手置于受术者头顶，同时暗示他（她）：现在你的头顶部感到微微有点发热。这是一个真实的情况，受术者势必会产生相应的体验。另一方面，暗示刺激也可通过非理性知觉通道的情感渗透去建立心理共鸣的感应关系。特别是广泛采用非言语的操纵功能来扩展这种效果。譬如，用肯定句以增加自信；用附加疑问句如：“你感到很舒服，一定是的，是不是？”给被催眠者温情、敏感的体验；采用鼓励性的评价以促成良好的合作，如催眠过程中夸奖被催眠者的领悟力强、体验正确等等。当这种情感的渗透性达到最佳状态时，可产生强烈的移情作用，即视催眠师如亲人，对其格外信赖而钝化了自身的意识。总之，这种双重加工的配合默契，可产生最佳暗示效果。

暗示的直接渗透性。一旦催眠师的意志战胜了被催眠者的意志，受术者的反暗示防线被突破，暗示刺激便能直接渗透到受术者的潜意识中。这种渗透似乎是自动产生的，其实现过程极为迅速、灵活、明确，充分体现了活动的“经济性”。

暗示效果的累加性。暗示是一种能力，经过训练而敏感化。因此，多次接受催眠术，会使受暗示刺激发生作用的时间缩短，影响加深，效果累进。个人的受暗示性由于不断地接受暗示的实践活动而得到提高，使个人对某种暗示的反应越来越敏感。于是，使得暗示的效果具有累加的特性。

暗示的从众性。人类具有受社会影响而采取与他人保持一致的基本心理。这种从众性在暗示中同样存在并且更加明显。具有惊人效果的集体快速催眠，原因就在于他人进入催眠状态足以刺激自己的可暗示性。这尤其对于个性中缺乏独立性，而智能平常的人更是如此。

受暗示的差异性。虽然人类普遍具有受暗示性的本能，但这种本能却呈现出巨大的个体差异性。据统计，经暗示而能进入深度催眠的人有30%。另有15%的人几乎无法进入催眠状态。在性别上，女性比男性更易接受催眠暗示，这无疑是女性依赖和缺乏自信所致。在年龄上，7~14岁的人最易接受催眠暗示，而成人则较难对其暗示，老年人几乎无法对其暗示。

暗示的生理表现。当个人接受暗示的程度达到最大时，逻辑意识和批判意识的最高机构——大脑皮层基本处于抑制状态，只剩下某个“警戒点”的部位尚保持兴奋性。

暗示的条件。暗示之所以产生效果，应起码具备以下的条件：被暗示者注意力高度集中于某一明确的对象；催眠师（或施行暗示者）应具有一定的权威性，该权威性的程度与暗示的效果成正比；催眠师（或施行暗示者）要以温和、含蓄、间接而又坚定的言语与手势等来实施暗示；在被暗示者与施行暗示者之间应具有一个融洽、轻松的心理氛围。

暗示的障碍。人类具有本能的受暗示性，同时也具有普遍的反暗示性。这种反暗示性可能来源于自我保护的本能、自由的意识、个人的习惯、个性特征以及各种理性的思考等等。主要表现为个体对暗示刺激具有认知防线，情感防线与伦理防线。暗示能否奏效，取决于能否克服这些防线的阻碍。克服的办法不是强行突破，而是与之取得协调。

不管暗示时采用什么样的方法，暗示必须作用到人的潜意识中，才能起到良好的效果。