

ANSHISHU



暗示术

朴吉春 编著

延边大学出版社

1380  
90-13

102961

# 暗 示 术

朴吉春 编著

延 边 大 学 出 版 社

1990年·延吉

责任编辑：吴绍钊

封面设计：金胜铨

DV53/01

暗 示 术

朴吉春 编著

---

延 边 大 学 出 版 社 出 版

(吉林省延吉市延边大学院内)

延 边 新 华 书 店 发 行

延 边 大 学 印 刷 厂 印 刷

---

开本：787×1092毫米1/32 印张：5.625

字数：118千字 印数：1—14,000

1990年5月第1版 1990年5月第1次印刷

---

ISBN 7-5634-0212-8/Z·13

定价：2.50元

# 目 录

- 第一章 从不出场的机智角色  
——暗示范畴品格及其特征…………… ( 1 )
- 第二章 打开智慧之门的钥匙  
——开掘潜能的催化剂…………… ( 19 )
- 第三章 酿造慧能梦的酵母  
——信念、意识、符号变量的增殖剂…… ( 36 )
- 第四章 爱网情缘的纽带  
——情爱伴侣智慧调控剂…………… ( 53 )
- 第五章 反讽神我的心理机制  
——消解刺激的应激力…………… ( 73 )
- 第六章 幽默待人的传动带  
——承诺胸怀的扩充剂…………… ( 91 )
- 第七章 成功信念的保镖  
——人生价值美境实现的内助…………… ( 104 )
- 第八章 处世哲学密码变换的中介  
——无符号的符号控制功能…………… ( 122 )
- 第九章 情绪自控的心智  
——生命空间与心理空间的对应、生成、  
转换、变量场…………… ( 139 )
- 第十章 超越人才教育的魔方  
——启发儿童智能的奥秘…………… ( 157 )

# 第一章 从不出场的机智角色

## ——暗示范畴品格及其特征

所谓暗示，是指人们通过生命、行为、智慧的代码——言语、体语、手势语、情境等来施放主体能量的过程。暗示的结果使人的心境、兴趣、情绪、爱好、心愿等方面发生变化，从而又使人的某些生理功能、健康状况、工作能力发生变化。

前几年在美国，有一位癌症病人请一位叫菲利普的医学博士给他服用一种叫“克尔比奥桑”的试验性抗癌药。当时此药被某些人认为是治癌的特效药，病人用此药后，癌症“就会象阳光下的雪，缓缓地融化”。服此药前，病人已达到要吸氧的程度了，而在服药后却神奇般地振奋起精神来，甚至能重新驾驶飞机。可是不久，这位病人从书上看到所谓“克尔比奥桑”根本无效时，病又立即加重，再次住院。医生了解到这种情况便告诉他，再应用新型的“克尔比奥桑”，肯定有效。说来奇怪，病人又有明显好转，维持较久，直到美国官方宣布所谓“克尔比奥桑”无抗癌效果后，他才又万般沮丧，并很快死去。

古今中外这种病例不胜枚举。明明“克尔比奥桑”不能治癌，似药非药，但却真正能起到治疗作用，这就是奇妙的“暗示效应”。那些似药非药的药，本身并不能真正治病，而

是病人主观产生了良好反应，得到了“暗示”。据介绍，30~40%的手术后疼痛、恶心、咳嗽、抑郁者用安慰剂有效，30~60%的头痛，50%的焦虑、20~40%的心绞痛等病，用安慰剂也有效。

暗示可以来自他人，也可以来自自己。前者称为他人暗示，后者称为自我暗示。三十八岁夭折了的柏原只三，曾得过芥川龙之介文学奖，是日本名作家之一。据说，每当他陷入写作低潮时，他便在夜深人静时，打开三楼窗子，向天空大叫三声：“我是天才！我是天才！我是天才！”这不是发神经，而是“自我暗示”。如果用之於对待他人，便是“他人暗示”。

“他人暗示”有两种。一是直接使对方知道的直接暗示，二是使对方悟道于无形的间接暗示。暗示的最大效果，是要影响其心理，让他自动自发，不是完全听命于人。

外国某公司出售的录音带，便有这种暗示的短语出现。

一盒练习英语的录音带，中间有这么几句话：

“我是今年才考上大学的学生，我只化了两个月时间，便读完了这盒录音带。”

“只化了两个月时间！”这是句平淡、简短的句子，这盒录音带如果你放了二十遍，“只化了两个月时间！”你也得听二十遍，最初很不以为然，讨厌，使人厌恶，可是听久了，只要两个月，你能读完，我当然也能——无形中，一股好强、向上、比较性的决心，却被触发了。

暗示是一种很普遍的思维智慧术，它作为智慧开发的心理机制，神出鬼没于宇宙——人生——自我交缘组合的世界上，伴着人——心——梦时隐时显，潜移默化。因此，人们随时随地都可能受到别人的暗示，或者进行自我暗示，不受

任何暗示的人是没有的，只是暗示的易感程度有所不同。

本世纪二十年代，自我暗示在欧洲相当盛行，库埃、博杜安、皮尔斯以及其他一些人都写了自我暗示方面的书籍。

库埃还在法国的南锡开了一家自我暗示诊所，因取得不少成就而闻名于世界。他是个药剂师，不过对暗示心理学的研究很深。他认为，提高工作成效的方法之一就是每天一遍一遍地重复暗示：“每天我在各方面都进展良好”。他提倡暗示时要用明确、具体的言语表达，这样暗示往往很成功。可是后来他断定故意不告诉潜意识，怎样达到目的笼统、含糊的暗示更好。这样的暗示包括所有你可能会指望的事，而不是某个特殊目标。

库埃是第一个对暗示和暗示的效果作过彻底研究的人。他简洁、系统地讲述暗示的若干观点和法则。有一条被他称作逆效应定律。他说：“如果你想到：‘我很想这样干，可我办不到’（一种否定想法），那么你越是努力，就越是办不到。”这个效果有点象“试试看吧”。说“我来试试看吧”暗含着疑虑，是对失败的预计。尽力干一件事时必须立足于积极肯定的态度；你想要干而不是试着干干看。

下列情景中可以看到逆效应定律的一个例子。如果地上放一块十二英尺长、一英尺宽的木板，你连看都不看一眼就会在上面走过去。如果把它搁在离地三英尺高的两把椅子之间，从木板这头走到那头也不会有什么大困难，只是要稍稍留心一些。把木板架在两幢十层楼高的房顶上，试着走走看！恐惧和疑虑挤了进来，逆效应定律生效了。在上面走的人也许会掉下来，甚至根本不敢冒险跨上去。

另一个逆效应定律起作用的常见例子是遭受失眠症困扰

的人。他上床时就在想“大概又睡不着了”（否定暗示）。接着他努力想入睡。不过越努力，就越睡不着觉，就越是清醒。可是放弃努力之后，过一会儿人便彻底疲倦了，开始想其它的事。用不了几分钟，他就睡着了。

博杜安举了另一个例证：学骑自行车的人在还没有掌握平衡时，要是看见前方有棵树，就犹豫不决了。他拼命要绕开这棵树时，就肯定会撞到树上去。

库埃明智地察觉：“想象和愿望发生冲突时，想象总是胜利者”。实际上，这就是说：潜意识和意识发生冲突时，前者总是战胜后者，这是毋庸置疑的。

库埃的另一个贡献是他称之为优势结果定律：想法始终倾向于能被实现的东西，而较强烈的情绪终将征服脆弱的情绪。

这就向我们揭示了暗示法则。暗示力量在其作用范围内，激发人的潜意识，使之开始创造性工作——正是在这里，暗示扮演从不出场的机智角色。

潜意识一旦得到来自于意识的心理的命令或暗示时，这些命令和暗示也可能来自外界启发，通过意识心理传递给潜意识的。如果意识心理伴随着一幅期待目标的心理意象就会很快得到结果，如果心理意象模糊不清，不尽完美，或尚未完成，甚至只是一个框架，均留待潜意识去完成。

所以随意性暗示比支配性的命令更能被人执行；人们大多不喜欢别人来指令自己干什么事。深层心灵在你请它去干而不是命令下去干某件事时往往表现得更合作一些。但是也有些时候命令更妥当。而且各人的反应也不同。如果潜意识有受支配的需要，发命令就更好一些。暗示中如果用到“你可以”



等词，是随意性的。“你必须”是命令。

断言和重复，也是暗示的主要法则。重复说同样的话语，重复念同样的警句，重复同样的断言，能导致人们相信，相信一旦变成了深深的确信，信念就开始产生了。假如你是一个建筑师或承包商，你看了了一座桥或一幢大楼的设计和要  
求，急想能承担该建筑的建造任务。你对自己说：“我能承担这项工程，我一定能做好它。”你如果毫无意识地默默对自己说上一千遍，当这暗示找到了实施的方案，你就能承包并最后完成这项建筑工程。反之，你如果说你不会做，那你永远也不可能做。

假如你为了使别人能够相信，而一直重复诉说一件事情，到最后，你自己也会相信这种说法，而且，不管这种说法是真是假，都会产生相同的效果。因为你的潜意识无法区分何为真何为假。

你可以把自我暗示说出来，但是不一定非得说出声。脑子里想着就行了。不过，可以试验比较一下。有些人对说出声的暗示反应更强烈。

如果不仅说出声，而且形成一个视觉形象，效果更佳。潜意识偏于执行有一定时间长度、反复出现的、有视觉形象的暗示。

通过一个人控制的实验，心理学家R·A·凡戴尔证明：让一个人每天坐在靶子前面想象着他对靶子投镖，经过一段时间后，这种心理练习几乎和实际投镖练习一样能提高准确性。

外国一家《研究季刊》报导过一项实验，证明心理练习对改进投篮技巧确有效果。一组学生在二十天内每天练习实

际投篮，把第一天和最后一天的成绩记录下来。

第二组学生也记录下第一天和最后一天的成绩，但在此期间不做任何练习。

第三组学生记录下第一天的成绩，然后每天花二十分钟做想象中的投篮。如果投篮不中时，他们便在想象中做相应的纠正。

第一组每天实际练习二十分钟，进球增加了24%。

第二组因为没有练习，也就毫无进步。

第三组经过想象的练习，进球增加了23%！

在这里，确定一下接受一种暗示的动机是颇有益处的。激起某种情绪，再把它与暗示串联，暗示会变得更有效。可以只用语言，或者只靠视觉化，或者兼用两者。对于成功的渴望或许就是这样能激起一种情绪，一种心理氛围。

暗示可以是随意性的，也可以是命令性的；可以是直接的，也可以是间接的；可以是肯定的，也可以是否定的；可以是积极的，也可以是消极的。

自我暗示是直接的，而不是间接的；他人暗示既有直接的，也有间接的。肯定的暗示比否定暗示更有力量；积极的暗示比消极的暗示更有影响力。

至于暗示的方法，更是多种多样，无奇不有，但是主要的有以下几种：

#### (1) 单刀直入式。

它不是以绕圈子或相反的说法暗示，而是以单刀直入方法暗示。

例如止痒药的广告，往往以“痒痒的”这句话作为暗示。这是针对病患的症状以单刀直入式暗示法表现出来。这种单

刀直入式暗示词语采取命令式的比较多。把商品以富有魅力的方法诉求，在说服后再使用命令暗示，才算是有效的。

使用其他形式，“请移驾至就近某某银行”，“请剪下上面的图片贴在明信片上投寄”，“中秋节请以某某商品赠送亲友”等，都是单刀直入式暗示法。如果连贯使用广告，则被暗示者越容易接受。

### (2) 曲线射门式

这是接受者在不知不觉之中被灌输某种思想。被暗示者在了解其中暗藏有目的刺激内容中，以为本身已经获得了结论。例如读者文摘的直接信函就应用得相当成功。

它的文案就是“订阅简便，只要将‘要’的印花贴在优待卡上，掷回即可”。采取这种形式，可以增加直接订户。

### (3) 诱导发问式

这是一种将某一观点强加于他人的提问。例如，问某人，“我们提到那笔钱时，你注意到那孩子尴尬的神情了吗？”这一提问使人觉得那孩子确实表现得很尴尬。

### (4) 声东击西式

“指桑骂槐”、“指东道西”、“打敲边鼓”等，均属此暗示。例如，让一位大学教师谈谈对某个学生的看法，但他只说：“这是一位很漂亮的姑娘。”其它就不再说什么了。这就给人一种印象，似乎这学生不怎么样，不值得一提。

### (5) 体势默语式

即用体语或行动、行为来暗示。这种暗示随处可见，随时皆有。例如，有人问你“这盘菜味道怎么样？”你只要显示厌恶的表情，实际上就是暗示这盘菜的味道并不佳。

### (6) 象内有象式

报刊以及马路边上的各种各样的广告画，即属于此类暗示。例如有这样一则广告，说某种药品能使人精力充沛。为使读者相信，它附上两张照片。一张是服药前的，照片上的人显得相当疲劳憔悴。另一张是服药以后的，同是一个人看起来显得精力充沛，神采奕奕。该广告登出之后，此药的销售量直线上升。这个事实表明，人们很乐意接受以暗示形式所提出的观点。令人惊奇的是，当某人确信这种药能使他精神焕发时，哪怕该药是假冒的，他服用之后，也会感觉到自己确实是精神焕发。

### (7) 潜移默化式

这是一种通过环境的刺激，充分激发个人潜力的暗示方法。我们常说的“情境”、“心境”或者说“陶冶”、“薰染”等等，都是这种暗示的手段。例如，保加利亚心理学家乔治·洛扎诺夫创造的暗示教学法，就是要创造一种环境，在师生双方信息交流过程中，潜移默化，以达到最大限度地自我发展之目的。

运用上述的任何一种暗示方法，都能使人相信实际上并不存在的东西。暗示使人相信自己能回忆起实际并未发生过的事，暗示还能使人相信自己能感知到事实上从未感知过的事。暗示可影响人原有的行为方式或心理状态，相信实际并不存在的东西。例如，在办公室里，大家也许会对谁来一番恶作剧。当他早晨来上班时，同事跟他打招呼：“啊呀，小王！你昨晚一定没睡好，脸色实在不好看”。小王一直感觉很好，听到这句话大吃一惊。几分钟后，谁又顺口说道：“小王，昨晚喝酒了吧？今天早晨你看上去这样不舒服。脸色确实不好”。别人也很同情地关心他是否发烧了。到这个时候，

小王的感觉是会很糟糕的。要是再有人重复一下，他就会真的因为实在不舒服而回家去。

目前，世界上正在进行语言和形象对身体机能的影响的研究。根据研究成果，即使胡乱说出的话，也会对身体机能发生惊人的影响。这是通过生物反馈装置跟踪监视到的。

思考能左右体温，促使激素分泌，刺激末梢神经，使动脉收缩，甚至影响到脉搏。因此，很有必要控制自己的言语。在强者的语言里是不会出现轻贬自己的话语的，即便是自言自语。

可以说，今天的某个自己是过去的言论行动的结果，你的将来大体上是由你今天想象和心语决定的。

在现实生活中，暗示是众多的，互相抵触的。加利福尼亚大学精神病理学教授杰根·路易士博士曾说：“人类除了语言，还能使用七十万种以上的信号来交流意识。”

这些语言外的“信号”，实际上就是暗示，是被人们的潜意识所接受了的。

世界上最大的广告公司之一——汤姆森公司的技术人员预测，到一九九〇年，电视广告可能只有三秒，包括言语、符号和其他的形象。这样的广告几乎是潜意识的。

这就是说，要我们在潜意识中接受暗示。可能使用我们意识中所听不见的低声，也可能是荧光屏上一闪即逝、难以注意到的暗示，或者不停地映出十分暗淡的启示。例如，在广告图文中嵌藏“性”这样的字眼。有个研究人员发现一千多个这种潜意识嵌藏的广告。

大多数广播公司禁止这种潜意识的诱惑手段，可是商店、电影和拍卖行却可以使用。美国有几十家百货公司用这

种暗示法减少了偷窃货物的行为。他们在店里不断放出的音乐中掺进“我诚实，我不偷东西”这样的信息。美国一组连锁店零售商店在九个月里，货物失窃事件减少了三分之一。

色彩也有暗示功能。人们不仅用缤纷的色彩使万物生辉，而且赋予它一定的意义，使它成了人类生活中独特的暗示语言。

在英国，各种团体佩戴的盾牌形徽章所用九种颜色，就有九种不同的含义。金色或黄色，表示名誉与忠诚；银色或白色，表示信仰与纯洁；红色，表示勇气与热心；蓝色表示虔敬与诚实；黑色表示悲哀与悔悟；绿色表示青春与希望；紫色象征王威与高位；橙色表示力量与忍耐；红紫色则象征着献身精神。

颜色在人类生活中，不仅能暗表人的抽象意念，而且还被用来暗示人类生活环境中的具体物象。美国的大学自1893年以来，以各种颜色来表示大学的不同系科：红橙色代表神学系，蓝色代表哲学系，白色代表广义的文学系，绿色是医学系，紫色是法学系，金黄色是理学系，橙色是工学系，粉红色是音乐系，黑色是美学、文学系。

国外一些人体语言学家认为，无论是在会客厅，还是在办公室，有计划地调整和摆设一些物品对于提高主人的地位会有很大影响。比如：

1. 摆设客人用的低沙发；
2. 在离客人座位较远的地方摆上一个昂贵的烟灰缸，有意造成客方弹烟灰的不便；
3. 放上一个高级的烟盒；
4. 桌上放一些标有“绝对机密”字样的资料袋；

5. 墙上挂些主人的奖状、学位证书或照片，

6. 使用精致的小公事包。因为，大公事包似乎是大小事全包的人用的。

这些物品和摆设，也是暗示符号，它在无声中提高了主人的影响力。然而，现实生活中不少人未能意识到上述环境暗示的神奇效应，很少有人意识到这些暗示符号在无声无息地传递着积极或消极的信息。

任何人都无法抗拒暗示的力量，至少在某种情形下面，一个人对于自己的行动，在短暂时间内会失去意识上的控制力量。因此任何人均会采取象是本能的和自动的反应。一般来说，接受暗示者会认为并非被动，而是出自本意。

因而，暗示的成果富有神话性。

本世纪初，曾有一位执著的法国工程师菲利普·让·比诺瓦里耶，用一枚尼加拉瓜邮票决定了巴拿马运河的命运。一枚小小的邮票，如何改变闻名世界的一条运河命运的呢？

美国议会曾有一个在尼加拉瓜修运河的方案，而比诺瓦里耶早年曾在法国巴拿马运河公司工作，1889年，该公司破产了，比诺瓦里耶打算把法国的工程权益卖给美国。

在美西战争紧要关头，前线焦急地等待战舰“俄勒冈”号，可是它竟航行了68天，才从圣弗兰西斯科绕南美洲到达加勒比。从此美国充分认识到修一条穿过美洲中部的河道的心要。

1899年，一个关于运河的议案被通过了，但它是通过尼加拉瓜而不是通过巴拿马，这使比诺瓦里耶心情极度狂乱、失望。

然而不久发生了一个决定性的事件，1902年5月8日，

马提尼克山脉佩莱山喷出烈焰，30000人遇难。大约一个月后，尼加拉瓜的莫莫通博火山接踵爆发，这些悲剧给比诺瓦里耶提供了一个极好的机会，他找到600枚1900年发行的尼加拉瓜邮票，上面绘有莫莫通博火山爆发的情形，他将它们邮给美国国会，暗示这个问题：为什么不修建一条更安全的运河，通过没有火山的国家，例如巴拿马？他成功了，1904年美国国会投票通过了相应的议案。

无庸赘述，暗示能创造奇迹。在这个意义上，还可以说暗示是一种把握、操纵和驾驭个性的思维智慧术，是打开智慧之门的钥匙。因此，暗示可以开掘人的潜能，包括人的生理潜力。

有诗曰：“林暗草惊风，将军夜引弓，平明寻白羽，没在石棱中”。诗中说的是汉代名将李广射虎之事，一天，李广在夜幕林中，突然看见草丛里蹲着一只猛虎，立即张弓猛发一箭。第二天清早去寻死虎，却发现射中的并非真虎，而是虎形巨石。士兵们合力拔箭，但因入石太深终未拔出。李广对自己如此臂力十分惊奇，于是又猛发三箭，虽箭不虚发却没有一支射进石虎之中。李广头天夜里那一箭，是在自我暗示机发下暴发出来的力量。

这是一种不自觉的自我暗示，每个人在他的一生中对不自觉的自我暗示比对自觉的自我暗示更加经常地作出反应。在这样的场合，他对习惯和潜意识的敦促能作出反应。因此积极的、自信的心态，往往强化自我暗示的力量。

美国现代心理学之父威廉·詹姆斯声称：“我们坚定不移的信心，常常是取得胜利的唯一法宝。”也就是说，人的信心作为一种愿望和自我确证，能产生超越自我的力量。



澳大利亚昆斯兰省图屋姆巴市的拉尔夫·魏卜纳起死回生的故事便是其佐证。

这是午夜1点30分。在医院的一间小屋里，两位女护士正在拉尔夫身旁守夜。在头天下午4点半钟时，一个紧急电话打到他的家里，要他的家人赶到医院来。当他们到了拉尔夫的床边时，他已处于昏迷状态，这是严重心脏病发作的结果。那一家人现在都呆在外面走廊上。每个人都呈现出特殊的样子，有的在担心，有的在祈祷。

在这灯光暗淡的病房里，两位女护士焦急地工作着——每人各抓住拉尔夫的一只手腕，力图摸到脉搏的跳动。因为拉尔夫在这整整六小时期间都未能脱离昏迷状态。医生已经做了他觉得他所能做的一切事情，然后离开了这个病房给其他病人看病去了。

拉尔夫不能动弹、谈话或抚摸任何东西。然而，他能听到护士们的声音。在昏迷时期的某些时间里，他能相当清楚地思考。他听到一位护士激动地说：

“他停止呼吸了！你能摸到脉搏的跳动吗？”

回答是：“没有。”

他一再听到如下的问题和回答：“现在你能摸到脉搏的跳动吗？”“没有。”

“我很好，”他想，“但我必须告诉他们。无论如何我必须告诉他们。”

同时他对护士们这样近于愚蠢的关切又觉得很有趣。他不断地想：“我的身体十分良好，并非即将死亡。但是，我怎么能告诉他们这一点呢？”

于是他记起了他所学过的自我激励的语句：如果你相信