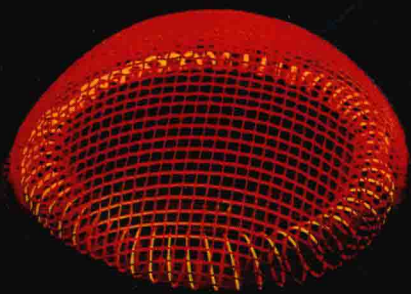


# 暗 示 术



an SHU SHU



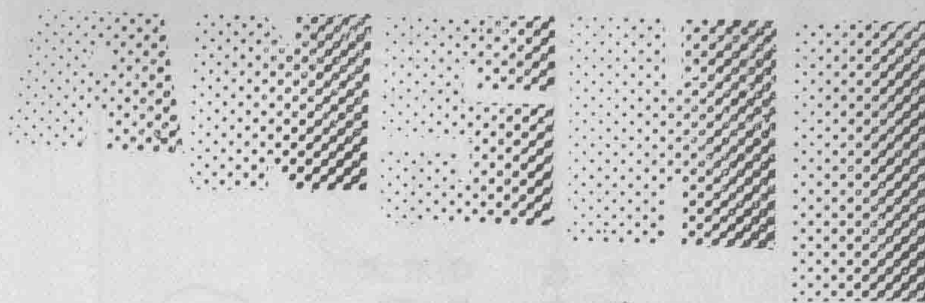
暗示

暗示米

暗示米

□ 傅荣 著

□ 江西人民出版社



书 名 暗 示 术  
著 者 傅 荣  
出版者 江西人民出版社出版  
( 南昌市新魏路 5 号 )  
发行者 江西人民出版社  
江西省新华书店经销  
印刷者 南昌市文化用品印刷厂  
版 次 1989年10月第 1 版  
1989年11月第 2 次印刷  
开 本 787×1092 1/32  
字 数 18万  
印 张 9.375  
印 数 20001—40000  
ISBN7—210--00732—6/B·11  
定 价 3.80元

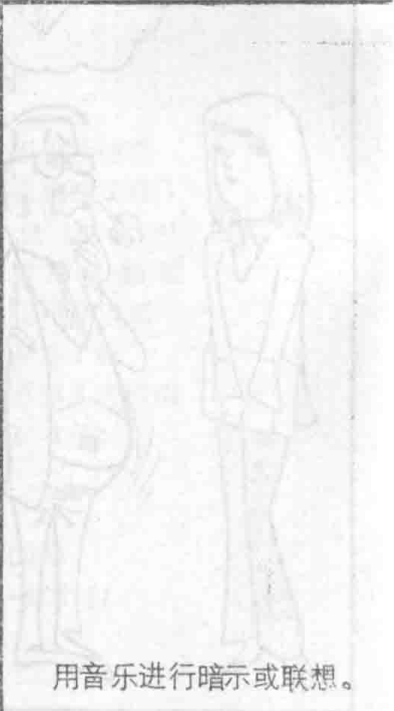


有关专家用暗示催眠术激发被试者的创造力和培养超级记忆力。



人体可动的部位暗示着某种微妙的心意。

推销有术的暗示：让顾客有选择的余地，顾客反而就有非买不可的心理。



用音乐进行暗示或联想。

# 目录

## ● 引子

- 暗示是什么 1
- 作为心理战术的暗示 6
- 暗示的可测量性及破除 11
- 暗示与特异功能 19
- 实现暗示的手段 25
- 暗示心理状态 31

## ● 社会

- 交互性暗示行为 34
- 暗示与自我伤害综合症 38
- 一种可怕的暗示传染 45
- 暗示传心术揭秘 50
- 迷人的暗示效应 54
- 权威暗示术的巧用 57
- 模仿：暗示的“孪生兄弟” 62

反暗示术	67
暗示性从众行为的负效应	72
最佳消费方案选择中的暗示	76
推销有术的暗示广告	80

## ● 婚恋

成功的暗示式求爱	88
巧妙绝伦的“吻前暗示”	93
揭开“单相思”奥秘的暗示性心理防御 “投射”	99
“桃色新闻”中的暗示效应	104
“假孕”与“不孕”及暗示性痛经	110
性刺激中的气味暗示	115

## ● 医患

疑虑法隐患的暗示消除法	120
医治恐惧症的自由联想法	125
暗示心理投射法	129
易受暗示的癔症	134
“神鬼附体”与暗示性“人格转移”	138
谨防暗示性“气功走火”	142
神奇有效的暗示疗法	146

## ●司法

- 暗示催眠术及其司法方面的运用 151
- 暗示警语：侦破人员的“秘密武器” 160
- 语言性与非语言性暗示的威力 166
- 受暗示力的考验 172
- 将隐患消除在萌芽中的暗示 180

## ●文艺

- 文学中的暗示机制 188
- 悬望 192
- 暗示“空筐效应” 197
- 暗示音符 203
- 暗示技巧在文学中的运用 207
- 暗示对绘画的影响 214

## ●生活

- 暗示制怒术 221
- 暗示与超级记忆力的培养 226
- 后催眠暗示学习的“乐园” 231
- 高效率的暗示睡眠学习法 235
- 暗示睡眠矫正术 241



## ● 训练

- 语言暗示法 266
- 自我暗示术 270
- 暗示法治疗尿床 246
- 警惕，教育子女时的偏离性暗示 251
- 迷信中的暗示成份 255
- 神秘暗示的“双重人格” 262
- 暗示自发动功术 274
- 暗示放松训练法 280
- 自我暗示训练系列公式 286
- 心理暗示图象学 292

暗示是人类一种固有而特殊的心理现象。日常生活中,在没有对抗态度条件下,人们可以通过一个手势、一种表情、一句话语、一个信号等形式把某种观念传递给对方,使人的心理和行为产生影响;接受一定的意见或信念,或使人按一定的方式行动,或生理上按一定的方式行动,其表现方式有以下几种:

1.如果影响心理的“某种观念”来自别人,叫做他暗示。例如,一位化学教授在一次课堂上,声称要测定气味的传播速度与嗅觉敏感的实验,然后,打开一个瓶子,将一种根本没有气味的溶液倒了几滴在棉花上,作出难闻的气味,逐渐蔓延到最后一排的学生也有同感。这是教授因权威的**动作暗示**,引起了学生集体性的嗅幻觉。

2.如果影响心理的“某种观念”来自自己,叫做自我暗示。例如,一位哮喘病患者睡到半夜,突然发了老毛病,他坐了起来,但仍然觉得胸口憋闷。便挣扎着爬到窗口,可无论怎么使劲也打不开窗户,急得他一拳将玻璃击碎。顿时,他感到有一股清凉的空气迎面扑来,他深深地吸了几口,哮喘明显地减轻。于是他又回到床上睡着了。第二天早上醒来,他惊讶地发

# 暗示是什么

现，墙上挂钟的玻璃被击碎，而窗户上的玻璃却完好无损。这是患者自己因“打开了窗户”的动作暗示，引起了“清凉空气扑来”的幻觉。

3. 如果外界刺激物的暗示，引起相反的心理和行为反应，叫反暗示。“此地无银三百两”和“隔壁阿二未曾偷”的故事就是典型的例子。然而，巧妙的反暗示也往往能起到正暗示所不能起到的作用。例如，某人本来主张一种观点，但在发言时却提出相反的观点，听众中立即有人反驳。于是某人的本意得到了更充分的阐明。“请将不如激将”，就是这种手法的应用。

4. 如果受示者是用感官直接接受的暗示叫做“直观暗示”。直观暗示，是一种提高思维效率，尤其是创造性解决问题的有效途径。把握直观暗示的规律，及时捕捉和充分利用直观暗示，往往会收到豁然开朗，茅塞顿开的效果。直观暗示按其材料对解决问题的帮助之不同可分为：接近暗示、类似暗示、因果暗示和对比暗示。

(1) 接近暗示，是客观材料由于时间或空间上的接近，给人们提供的暗示。例如某厂一位技术人员为本厂钢笔的销路不佳而发愁，绞尽脑汁创造新产品，可总是成效不大。有一天，他到朋友家作客，朋友正在写字，随手将蘸水钢笔放在桌上一陶瓷工艺品旁。“笔——陶瓷工艺品”，这为技术员很快地抓住这个直观暗示，制造出了陶瓷工艺台笔，打开了销路。世界上的事物以这种形式或那种形式的接近，有它偶然的因素，但也时常有其必然的原因。我们只要细心地去发现它，往往能从中受到启迪，给思维以帮助。又如一位“尖子学生”在谈到他学习体会时强调：“我学习一

个概念和原理时，总会联想起它们的‘左邻右舍或前门后院’，概念和原理也就很容易回忆起来。”他的记忆法就是不自觉地利用了接近暗示的功能。

(2) 类似暗示，指的是一种事物暗示了另一种与其内涵类似的事物，从而有助于问题的解决。例如达·芬奇为米兰玛利亚·德尔·格雷契修道院斋堂绘制《最后的晚餐》，进展到刻画犹大形象时遇到了困难，因为一个变节、贪婪的坏人模特，生活中难以寻觅，所以壁画的绘制延缓下来。修道院院长看见达·芬奇几小时地在画幅前冥思苦想而不动笔，十分恼火，令管家警告画家，说这样会影响付给他的报酬。画家从冥想中把目光转向了狡黠的院长，受到了暗示，把这位吝啬的院长做了“将钱袋抓得紧紧的”犹大的模特儿，又如美国发明家莫尔斯在1832年发明了电报。他遇到的最大障碍是远距离传输的时候信号发生衰减现象。有一天，他搭乘驿车从纽约到巴尔的摩去。在旅途中他观察到，邮车每到一个驿站就要换拉车的马。他随即受到暗示，在电报线路沿途设置放大站，不断放大信号，终于解决了电报信号长途传输的衰减问题。科学家、发明家、文学家、美术家们许多实例启迪人们，寻求和解决问题的相类似的信息，相类似的情境，不失为一个好方法。

(3) 因果暗示，自然界，人类社会的种种事物或现象之间都有千丝万缕的联系，其中好多呈因果联系。滋润而暗示着下雨，月晕暗示着刮风，甚至恋人的一语，循着暗示的因果关系就有可能以因求果或由果而寻用，从而找到解决问题的途径。

(4) 对比暗示。直观的材料常常是成双成对出现的，

## 引子

前面的和后面的，正面的和反面的，……一个侧面反映着另一个与之对立的侧面，两者之间的关系又往往暗示着新的途径，新的思路的存在。海豚与潜艇有着相类似的外形，然而两者之间的速度却相去甚远，对比的结果使科学家们开始从仿生学角度去思考问题。终于，一种类似海豚皮的潜艇蒙皮诞生了，潜艇还获得了异乎寻常的速度。又例如：灯大多靠发热来发光明，不发热的灯行不行？在对比暗示下，冷光源的大门开始逐步打开。当我们的思维处于窘境的时候，多从反面去观察、分析直观的材料，往往大有裨益。当然，人们从“直观暗示”收到的启迪只是为解决问题开了先河，以后的航程还有待思维航船进一步行驶。

我们生活在一个充满暗示的环境中，许多活动都是无意识地对来自环境的各种暗示作出反应，范仲淹在《岳阳楼记》中写道，人们在“淫雨霏霏，阴风怒号”的天气登上岳阳楼，满目萧瑟的景象使人顿生“去国还乡，忧馋畏饥”的哀思；而在“春和景明，长烟一空”的天气登上岳阳楼，那一片蓬勃生机则使人“心旷神怡、宠辱皆忘”。这就是自然环境对人的心理活动变化起了暗示作用的范例。

从上述暗示心理现象可知，暗示的种类，按有无目的分，有自然的暗示和有意的暗示；按范围分，有个体的暗示和社会的暗示；按意识作用形式分，有自发的暗示（即自我暗示）和他动的暗示（即他暗示）；从性质来分，有积极的暗示和消极的暗示；从联系方式来看，有直接的暗示和间接的暗示。除此之外，还有情境暗示、权威暗示、催眠暗示、个体暗示、群体暗示、反暗示等。可见，暗示具有个体性、群聚性、群体（集体）性、社会性、情境性、权威性、目的

性，连续性和有效性等特性。人们在感觉、知觉、记忆、想象、思维、情感、意志等方面都能受到暗示的影响，暗示对心理过程、对个性心理（能力、气质、性格等）特征产生间接的潜移默化的影响，如模仿和榜样的作用。我们把这些受暗示影响的心理活动，叫做暗示心理现象。暗示心理学是研究暗示和受暗示过程中的心理现象及其活动规律的科学。

暗示心理现象的暗示

暗示这种心理现象在生活中是十分普遍的。但心理暗示的实施，是利用人类本身内心深处的潜能来实现的。所谓心理学，是分析人类心灵结构的一门学问，而暗示会对我们日常生活产生意想不到的影响，在自我意识不到的深层心灵中活动。所以人经常会在毫无意识的情况下，受到心理上的控制。在对方不知不觉中，自如地操纵和控制住对方的行动。可见，心理暗示又是一种策略，一种心理战术。一方面，暗示者通过暗示的方法使他人发生自己所希望的行为；另一方面，被暗示者接受暗示而发生符合于暗示者所要求的行为。这种暗示与受暗示是连续地发生相互作用，一个人在社会上几乎每时每刻都在接受别人的暗示，也在暗示着他人，从而使得人与人之间发生了相互影响与相互作用。

暗示，既可以对人的身心健康起着积极的作用，又能引起人的身心疾病；既能引起人的一些良好的学习交往行为，又能造成人的一些盲从行为等。随着科学对暗示的认识越来越深入，人们对暗示的应用，也就越来越广泛。

1、在社会上，就表现出一个社会，一个国家、一个民族、一个阶级、一个集团的心理特征，及其形成暗示心理的原因

## 作为心理战术的暗示

和过程,研究他们在不同环境条件下的心理动态,对社会观念或民族心理所起的作用。社会心理学研究认为,主体心理活动特点对个体行为产生直接影响,主要表现在认知上。根据对社会心理学众多的研究成果进行归纳,可以认为这种直接影响行为的认知心理因素,主要体现在以下三个方面,即:认知世界、社会知觉与自我认知。在认知世界中,暗示是影响认知过程的主要心理因素之一。例如比利时人范同伦(M. J. Vagenduck)实验。在社会知觉中,从众(其实是暗作用)是影响社会知觉的心理因素之一。例如阿虚(S. E. Aach)实验。在自我认知中,在与他人交互关系中形成自我概念。如团体内受暗示性的表现。

2、在医疗上,在催眠或觉醒状态下采取暗示法,利用言语、手势、表情或其他信号来影响病人的心理和行为,对臆病、酒精中毒等精神病患具有明显效果。暗示性本身就是每个人所固有的一种表现,是人类心理活动方面的正常特征。暗示现象自古以来就为人类所熟悉,并作为一种方法来治疗疾病、减轻疼痛和缓解紧张状态。暗示疗法在治疗神经症,心身疾病方面广为使用,而且有很好的效果。在医学心理学上,暗示的分类和功能关系有下示意简表:

他暗示	{	医生暗示——“不严重”,“可治”,增强信心——“医人之情”
		环境暗示——{ 大自然的启示,四时的适应——“回气调神” 社会的协调,人际关际改善——“从容人事”

自我暗示	{	不自觉的自我暗示——偶有所得,觉得好些“病人之情”
		自觉积极暗示 { 自我劝说、自我开导——“病人之情” 自我努力、克服缺点——“坚定心志” 气功吐纳、意守丹田——“和于术数”



暗示能致病，也能治病。医生消极的语言和行为暗示是产生医源性疾病的原因之一；医生积极的语言和行为暗示能促使病情好转。有道是“如果医生同病人谈话之后，病人没有变得轻松些，这个医生就不是好医生”。

3、在审判上，国外有使用暗示催眠术查案，使嫌疑犯口吐真言，帮助侦破案情。语言和暗示心理有密切的关系，如自由交际暗示，讨论的暗示，旁听的暗示和流言的暗示等等。

4、在体育运动上，自我暗示是运动员心理训练的一种方法。这种暗示能使肌肉放松，进而调节植物性神经系统的机能。自我暗示作为医学科学中治疗心理疾病的一种特殊方法，是起源于德国精神病学家杰汉尼斯·舒尔茨。约在本世纪二十、三十年代，舒尔茨在临床上用催眠术为患者治病时发现，借助自我暗示能使病人更顺利地进入安静状态，取得更好的治疗效果，由此启发他研究出了自我暗示的方法。后来，各国运动心理学家就把舒尔茨的方法逐步运用到体育运动训练和竞赛之中，形成对运动员进行心理调整的主要方法。其实，自我暗示有悠久的历史渊源，如中国古代的“气功”，日本的“禅宗”，印度的“瑜珈术”就是自我暗示的古老形式。

5、在文艺上，运用暗示心理描写的创作手法，可以扩大题材，更深入地刻画人的心灵，给人以感染和教育。如表现隐趣的隐语。凡隐语都有暗示性，即不把意思直接说出来，而通过隐语暗示出来。这在文学作品中到处可见。暗示作为文学作品中的一种新的表现手法，它的巧妙运用，颇有韵味和情趣。它形式生动，寓意深远、态度友善、手法含