

《催眠术》作者最新力作，告诉你发生在普通人身上的类催眠现象！

操纵

生活中的类催眠现象

这是一本让你感到吃惊的书，

你会发现，

不论是商业交易、感情生活，还是孩子的教育、减肥节食，

原来生活中的类催眠无处不在，

每个人都会被类催眠，或者去类催眠他人，

不管是有意还是无意，

甚至，我们还会被自己类催眠了。

如何避免恶意的类催眠？如何更加有效地去影响别人？

如何更自觉地调整好自己的心态？

本书作者为你解开类催眠之谜……

邰启扬 著

中国青年出版社

操纵

生活中的类催眠现象

邵启扬 著

中国青年出版社

(京)新登字083号

图书在版编目(CIP)数据

操纵:生活中的类催眠现象/郜启扬著.

—北京:中国青年出版社,2008

ISBN 978-7-5006-8055-0

I.操... II.郜... III.催眠治疗 IV.R749.057

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第202887号

*

中国青年出版社出版 发行

社址:北京东四12条21号 邮政编码:100708

网址:www.cyp.com.cn

编辑部电话:(010)84014085

营销中心电话:(010)64010813 84027892

三河市君旺印装厂印刷 新华书店经销

*

700×1000 1/16 19.75印张 2插页 230千字

2008年1月北京第1版 2008年1月河北第1次印刷

印数:1-8,000册 定价:28.00元

本图书如有印装质量问题,请凭购书发票与质检部联系调换

联系电话:(010)84047104



令人费解的非理性行为（楔子）

作为万类之灵的人类总认为自己的行为都是有意识的、富于理性的，其实大谬不然。

都说商品的价格是价值的反映，可那些动辄几千元、上万元一件的名牌服装，所有的人，包括购买者本人都知道它的价格与价值严重背离，但照样有人趋之若鹜。他们肯定不傻，也不见得就一定是个仗义疏财的人，但在特定的状态下，他们就是乐意这么干。

……

说起“足球流氓”，当数英格兰的那一帮最为凶悍。我们是怎么理解“足球流氓”的呢？大多数人都认为，那是一伙流氓，在足球场上闹事，故为“足球流氓”。一位英籍人士对我说：“你们都搞错了！这些人平时都绅士得很，只是到了足球场上才变得丧失理智，表现得疯狂且不可理喻。”人还是这个人，在不同的情境下，做人的差距怎么会这么大呢？

……

曾听一位邪教信徒的家人说过：他那位痴迷邪教的妻子，水果买回家，家里人先不能吃，要放在师父的照片前供三天，让师父吃，然后自家人才能吃。三天过后，水果早已不新鲜了。没办法，不这样妻子能把家里闹得鸡犬不宁。

……

看过这么一则报道：某人嗜赌成性，又输光了所有的家当。一日，他又向怀孕的老婆要钱。老婆告诉他没有钱了。于是，他翻箱倒柜，终于在一只鞋子里找到老婆准备做月子用的、家里的最后两百元钱。老婆急了，拼命相争，他竟把老婆杀了。更荒唐的事情还在后面。他杀了



人还不跑,而是招来几个赌友,在他家里又赌起来。后来是一个赌友发现从厨房里有血流到客厅,惊呼并报了案……读罢这一案例,真是让人无言以对。

……

17岁的少年周枫出生在湖南邵阳一座偏僻的大山里,由于与父母之间的关系一直不好,加上后来一次外伤导致了偏瘫,使得他在家中得不到亲情的温暖,在网吧上网听周杰伦的歌就成了他人生的最大乐趣。他离家出走“寻找周杰伦”,半年内走遍了六个省市,住过20个救助站,希望能得到偶像的帮助,找回个人生命的价值。当周杰伦宣布两年内不开个人演唱会,他觉得没希望再见到周杰伦了,于是服下安眠药自杀。见不见得着周杰伦就这么重要吗?只有一次的生命竟然也舍得搭上?一般的人,大约八辈子也想不通。

……

媒体上不知已经报道过多少次传销是蒙人的、坑人的,但上当受骗者还是前赴后继,虽然有关职能部门的打击还是相当有力度的,但传销仍然没有销声匿迹。有不少受骗者被执法部门解救出来以后,非但不感激,还有些人在闹事呢。

……

有些夫妻,不管是长相外貌、内在气质,还是文化水平、家庭背景都很般配,人们称之为天生的一对,地设的一双。还有一些夫妻,可能在上述这些方面差距都很大,可能是老夫少妻,可能是老妻少夫,可能是女的比男的高,可能是文化水平相距甚远,可能是家庭背景差距很大……让人感到这两个人怎么样也不会走到一起来。别以为你认为相配的就一定幸福,也别以为你认为不配的就一定过得不好。爱情的质量与之无关。生活中不是常有人这么说吗,我就是爱他(她),或者我就是讨厌他(她)。没有理由,也不需要理由。在这里,理性的力量逊于非

理性的力量。

……

生活中,这种令人费解的非理性行为可是太多太多了,可能也正是由于太多太多,人们好像反而对它漠然视之了。

该如何解读这些令人费解的非理性行为呢?我们以为,上述所有的非理性行为,虽然形态不同,表现各异,但本质却是一致的,那就是被一种无形的力量操纵了。这种力量可能是来自于人,也可能来自于环境;可能是直接的,也可能是间接的;可能是物质的,也可能是精神的;可能是正向的,也可能是反向的;可能是有意识的,也可能是无意识的;可能是你操纵别人,也可能是别人操纵你。这种操纵的影响力因个体差异或大或小,因具体情境而变化多端……这种操纵可以诱导你的心理,也可以诱导你的生理,还可能使你的生理、心理都受到诱导。

如果有人问,你愿意被人操纵吗?估计99%以上的人的回答都是否定的。人类的天性就是向往自由、独立。

如果有人问,你曾经被人操纵吗?这个问题你可能感到难以回答。好像没有,又好像有过。

其实,操纵现象每时每刻存在于我们的生活之中。诸如:铺天盖地的广告,情人的撒娇,权威的态度,孩子的啼哭,老师的教育、教学行为……林林总总,光怪陆离,无不以影响他人、操纵他人,以使之出现自己所期望的观念与行为为目的。

操纵是全方位的。

别以为都是成人在操纵孩子,孩子也在操纵成人。

成人们总是洋洋自得地认为:孩子一定是在自己的掌控之中,他们的思想,他们的行为无不为自己所左右。非也!的确,成人是在操纵着孩子,但孩子也在操纵着成人,你信吗?

这里来说一说孩子操纵成人世界的典型方式。



孩子的哭是一个非常常见的现象,但恐怕大多数人没有研究过其中的奥秘。心理学家经分析得知,儿童的哭是由于以下几种原因:

其一,饥饿,肚子饿了,他们会哭。

其二,生理上受到伤害,如哪儿疼了,他们会哭。

其三,欲求得不到满足,当他们的某种需求得不到满足的时候,他们也会哭。

其四,把哭作为控制成人的手段。

我们要讨论的就是这第四种原因。

通常的情况是,孩子的某种欲求得不到满足,于是他们伤心地哭了。他们偶然间发现,当他们哭了以后,家长就满足他们的需求了。哇!原来哭是一种行之有效的!于是,在有意无意之间,他们把哭当成一种操纵成人世界的工具。比如,在商店里看到一种玩具,他们想买。父母可能是因为囊中羞涩,可能是由于家中同类玩具已有不少而拒绝购买。孩子便哭了,哭了以后,竟达到了目的。既然这手段这么好使,何乐而不为呢?有时,他们哭了以后,家长还是不同意他们的要求,于是继续哭。这里,存在着一场双方意志的较量,如果家长最终又败下阵来,孩子就明白了,不仅要哭,哭的时间还不能短,短了就不足以达到操纵的目的。这就是有些孩子没有多大事而哭起来没完没了的最根本的原因。孩子也很精明,他们并不是十分奢侈地使用自己的眼泪。如果他们认为自己面临的不是他们的操纵对象时,才不花力气这么哭呢!生活中时时会看到一种现象,一个孩子与老师或者与叔叔、舅舅在一起时,通情达理,可妈妈(或其他可操纵对象)一到,立即蛮不讲理,大哭大闹——操纵对象来矣!

别以为都是领导在操纵下属,下属也在操纵上级。

让我们假设一个情境:有位领导指示他的下属去考察两个人,然后向他汇报。这位下属对这两个人有所好恶,假定他希望A被提拔,不

希望B被提拔。但这种好恶不能在他的领导面前有所流露,这么做会对自己不利,也就是说他要表现得公正客观。又假定这两个考察对象各方面表现都差不多,难分伯仲。这时他会怎么办呢?有人是这么做的:

他将A、B两人各列出三条优缺点,分量也差不多,也都是事实(很公正客观)。但在汇报B的情况时,先说他的优点,再说他的缺点;在汇报A时,先说他的缺点,再说他的优点。这前后不同的顺序对听者有着很大的影响,先扬后抑,给人以否定的印象;先抑后扬,给人以肯定的感觉。这时,领导的思路与判断就于无形之中被左右了。

别以为总是人在改造环境,环境也在影响、操纵着人。

俗话说:“一方水土养一方人。”东北人的彪悍,江南人的细腻,不正是人与环境的生动写照吗?春和景明让你心旷神怡,阴风怒号让你愁眉不展,你的情绪在受环境的左右。自然环境在影响着人,人造环境就更能影响人。婚庆场合的装饰,让你一置身于其中就感到喜气扑面而来;悼念场合的布置,则让你身临其境就会神色凝重;宗教建筑的高大而奇特,会使你顿生神秘、敬畏之感……

科学方法论告诉我们,世界上的任何现象都存在着因果关系。非理性行为不是无原因的,总有一种力量、一种动因、一种由头导致非理性行为的出现。过去人们总认为是冥冥中的神在显示威力,现在我们明白了,那是人们在生活中受到某种因素——可能是他人,也可能是自己,可能是自然环境,也可能是社会环境的操纵所致。

操纵不同于服从,更不是强迫。无论是服从还是强迫,其共同的特点都是从自己的本意来说不同程度地不想这么做,但迫于外界的压力不得不这么做,比如学生上课不讲话,路上遇到红灯就得停下来等候。操纵,尤其是无形的操纵可不是这样。在绝大多数情况下,自己根本不知道自己被他人、被环境等操纵,还以为是在按自己的意愿行事,其实是在被别人牵着鼻子走。应当说,无形的操纵更富于技术含量,效果当



然也更好。

这种操纵的机理是什么？无论我们是要利用它还是防御它，都有必要弄清它的机理，因为这是前提条件。

我们以为，这种无形的操纵的机理与实现条件是暗示。当暗示的强度达到较高水平之后，就进入到了催眠状态。由于生活中的无形的操纵通常是在非正规条件下进行，并且表现形态没有催眠状态下那么典型、那么极端，因此我们把它定义为“类催眠现象”。

绝大多数人总是认为，催眠现象只是发生在催眠师的施术过程中。其实，这是一个很大的误解。毫不夸张地说，催眠现象每时每刻都发生在我们的生活当中。当然，那是一种类催眠现象，形式上与正式的催眠现象有所不同，但其机理、作用、本质与正式的催眠现象别无二致，其效能作用，也不逊于正式的催眠施术。

也许你没有听说过，催眠学界有人认为人类历史上两个最高明的催眠师是拿破仑和希特勒。很显然，他们俩的职业肯定不是催眠师，但他们在煽动大众情感、利用大众心理、进而操纵大众方面的所作所为及其效果，绝非一般意义上的催眠师所能相提并论。

本书以令人费解的非理性行为作为楔子导入话题，首先对催眠术、催眠现象、催眠状态进行解读，以使读者对催眠、对暗示有一个大致的了解。接下来介绍几位非专业催眠大师，他们可能并没有系统学习过催眠术，但对催眠及暗示原理的运用，对他人的操纵可谓达到登峰造极的水平。然后，我们将按情境类别，一一讲述生活中常见的类催眠现象，其中，有现象描述，那些现象都是你十分熟悉的，你在生活中或见过、或听过，甚至就是你的亲身经历；有原因分析，那些分析你可能感到陌生，但一定会认为言之有理。正如催眠术中有自我催眠方式一样，类催眠现象中亦有自己被自己催眠的情况，我们将对此作出解读。最后，我们还将如何应对无形的操纵的有关策略——道来。



目录

CONTENTS

令人费解的非理性行为(楔子)	1
第一章 解读催眠	1
一、催眠与催眠术	3
二、催眠术的由来	4
三、催眠史上的两位重要人物	6
四、催眠术的发展	11
五、催眠现象的心理学解释	12
六、三种催眠状态描述	18
第二章 非专业催眠大师	31
一、诸葛亮	33
二、希特勒	38
三、米卢	45
四、麦尔与怀达	54
第三章 商业活动与类催眠	65
一、广告中的类催眠现象	69
二、推销中的类催眠现象	77
三、商务环境中的类催眠	85
第四章 爱情与类催眠	95
一、为什么情人眼里出西施	99
二、为什么热恋中的人几近疯狂	102

目录

CONTENTS

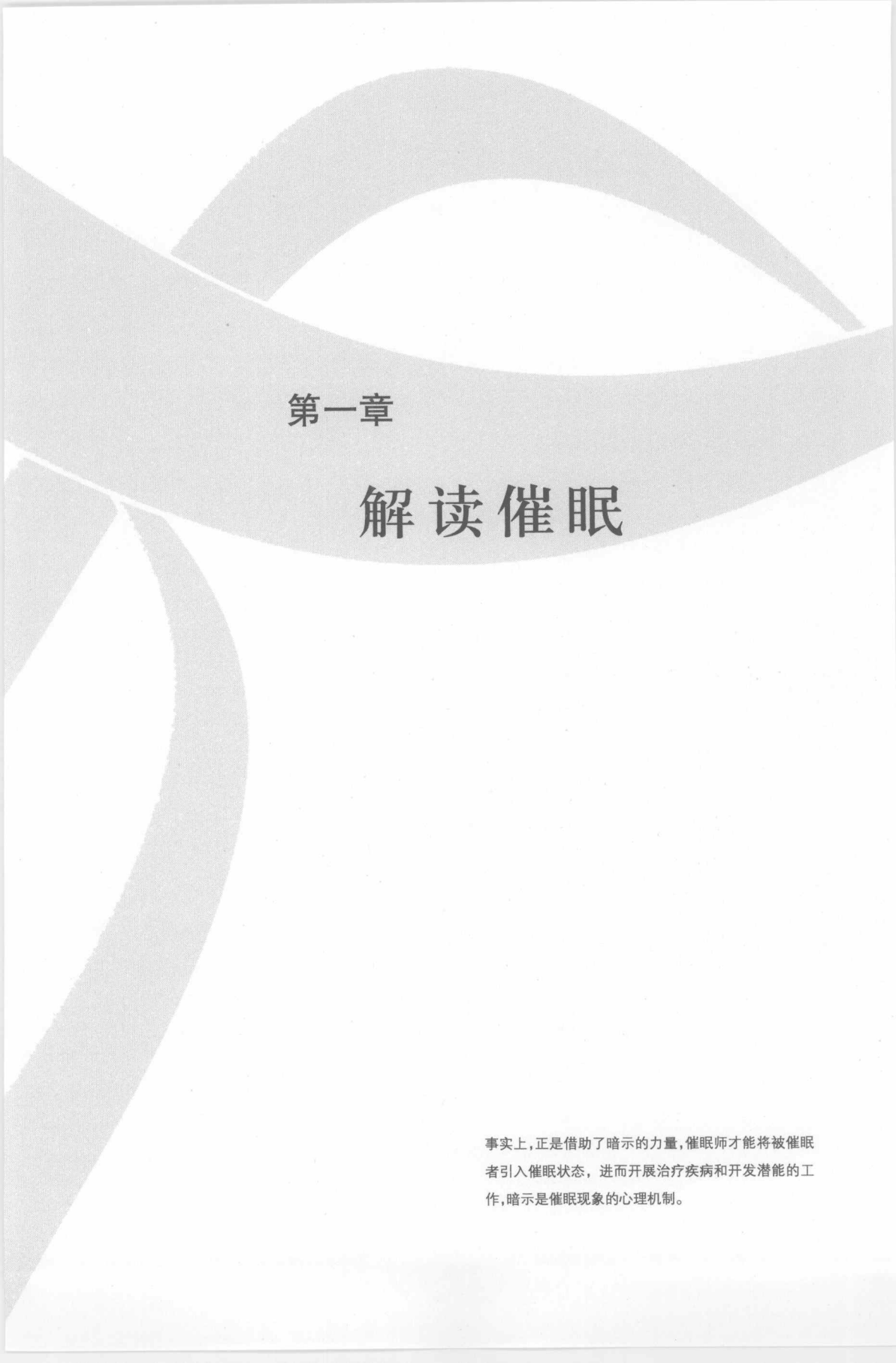
三、为什么英雄难过美人关	104
四、为什么初恋最难忘怀	109
五、为什么说“婚姻是爱情的坟墓”	113
第五章 肥胖与类催眠	117
一、肥胖的标准与形成因素	120
二、过量进食的内因：“嘴饥饿”	121
三、过量进食的外因：环境暗示	124
四、减肥的心理疗法	126
第六章 教育与类催眠	137
一、催眠疗法在学校中的运用	139
二、成绩不好的原因就是笨吗	146
三、耐人寻味的皮格马利翁效应	148
四、自我效能感与习得性无助感	151
五、大幅度提高成绩的超级学习法	155
六、学校中的其他重要暗示源	165
第七章 群体行为与类催眠	171
一、难以想象的疯狂	175
二、模仿：群众行为的基本形式	184
三、感染：循环反应的心理机制	188
四、去个性化：我不再是我	191

第八章 传销与类催眠	195
一、诱骗：先让你进门再说	199
二、温情：感觉真是良好	202
三、打压：你是一个可怜人	204
四、前景：美丽的海市蜃楼	206
五、洗脑：常态观念归零	208
六、感染：让你神魂颠倒	214
七、循环：再去骗别人	215
第九章 追星与类催眠	219
一、疯狂的追星行为	221
二、“星”工厂：按“需”制造	228
三、媒体：只嫌事少	229
四、商家：趁“火”打劫	231
五、追星族自己：甘愿进套	233
第十章 邪教与类催眠	239
一、惨绝人寰的琼斯敦事件	241
二、实施精神控制的技术路径	248
三、被催眠后的信徒们	259
四、教主，你咋就活得那么滋润	263
第十一章 我们被自己催眠了	267
一、自我催眠术	269

目录

CONTENTS

二、由意念引发的类自我催眠	271
三、由信念引发的类自我催眠	274
四、由预期引发的类自我催眠	277
五、压力：一半来自于自我催眠	279
第十二章 如何应对这无形的操纵	285
一、不被操纵,有可能吗	287
二、处处有个“我”在	288
三、相信权威,不迷信权威	292
四、考察别人隐藏的动机	294
五、发展良好的思维品质	296
六、思维清晰,该注意些什么	299
结语	302
参考文献	304
后记	305



第一章

解读催眠

事实上,正是借助了暗示的力量,催眠师才能将被催眠者引入催眠状态,进而开展治疗疾病和开发潜能的工作,暗示是催眠现象的心理机制。



一、催眠与催眠术

关于催眠现象与催眠术,让我们先看权威工具书——朱智贤先生主编的《心理学大辞典》相关条目的解释。催眠(hypnosis),以催眠术诱起的使人的意识处于恍惚状态的意识范围变窄。

hypnosis一词的词根是希腊文hypnos,意即睡眠。其实催眠并非睡眠,而是注意力高度集中。在睡眠和催眠时,虽意识范围都有缩小,但它们的状态不同,前者是处于散漫状态,后者处于最佳状态。此外催眠时的脑电图为 α 型脑电图,与睡眠时的脑电图迥然不同,处于催眠状态时,暗示性增高,判断能力减弱,对催眠者的语言和态度十分敏感而对周围的刺激毫无感受。在催眠者的暗示下可出现各种现象,如感觉缺失、错觉、幻觉、肌强直、肌麻痹、植物神经功能改变、年龄退行(行为表现如幼年时)和其他某些行为。通过催眠者的暗示在催眠解除后可完全忘记催眠中的体验。催眠可作为研究人类心理和行为的方法,亦可作为一种心理治疗。

催眠术(hypnotism),催人恍惚入睡的治疗技术。18世纪麦斯默(Mesmer)最早用催眠来治疗疾病,相信催眠是“动物磁气”的作用。



19世纪英国医生布雷德(J. Braid)研究出令患者凝视发光物体而诱导出催眠状态,并认为麦斯默术所引起的昏睡是神经性睡眠,故另创了“催眠术”一词。催眠技术的共同点是要求被试彻底放松,把注意固定地集中于某个较小的物体上,减少通常感觉的输入和运动的输出。催眠的方法很多,通常先测定患者的暗示性以确定是否可催眠。向患者说明催眠的目的和意义,增强其对催眠的信心。然后让患者平卧,全身放松,注视一小物体引起眼球疲劳。施术者以单调的声音和简短的语句反复暗示患者,使之感到愈来愈困倦和想睡。从患者的面部表情、肢体松弛的程度和呼吸脉搏的变化来估计催眠的深度。按病情的性质给予治疗性暗示或唤起遗忘的体验进行分析。结束催眠时可暗示患者觉醒或转入通常的睡眠。但催眠效果取决于主试的技能和爱好,也有赖于被试的需要及其易感性。有10%—20%的人易被催眠,能进入深度的恍惚状态,他们受暗示性强,相信催眠术及主试,倾向于依赖别人,愿意被催眠;有5%—10%的人不能被催眠,这些人受暗示性弱,对催眠术及主试反感,独立性强,不愿因被催眠而披露内心。处于这两端之间的人能在不同程度上被催眠。催眠的本质至今尚未明了。催眠可收到一定疗效,但也可能产生不良后果,故须由有经验的催眠治疗师施行。

二、催眠术的由来

催眠术,说得更准确一些是“类催眠术”,在久远的古代就已经有了,但它总是与宗教活动甚至迷信活动联系在一起。像中国古代的江湖术士所惯用的让人们神游阴曹地府、扶乩等,事实上都是借助于催眠术的力量,使人们产生种种幻觉或进入自动书写状态。印度婆罗门