

HYPNOSIS AND SUPER-PERSUASIVE

催眠术 与超级说服力

日常交际中的神奇催眠术
俘获人心时的实用口才学

徐端◎编著

看人看到骨子里，说话说到心坎上！遇到难说话的人了？就用催眠术说服他！
催眠式说服，让你无坚不「催」！



催眠术与超级说服力

HYPNOSIS AND SUPER-PERSUASIVE

日常交际中的神奇催眠术
俘获人心时的实用口才学

徐端◎编著

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

现代心理学认为,说服别人不是靠渊博的知识,而是靠准确掌握对方心理并施以适当的技巧,这一点与催眠理论不谋而合。那么,如果将催眠方法应用于日常交际,则必然能够达到惊人的说服效果。本书的目的就在于推广由催眠原理、催眠技巧与口才学结合而产生的催眠式说服术。为了方便读者,本书去除了晦涩的术语和理论,并辅以生动灵活的案例,使读者能够很快熟悉各种催眠式说服技巧,并从中找到并总结出适合自己的一套说服技巧。

想改善人际关系,瞬间赢得他人的信任,顺利说服对方吗?那么请拿起本书,你的路将越走越宽阔。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

催眠术与超级说服力 / 徐端编著. —北京: 电子工业出版社, 2011.9

ISBN 978-7-121-14668-8

I. ①催… II. ①徐… III. ①说服—语言艺术 IV. ①H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 194713 号

责任编辑: 李红玉

印 刷: 三河市鑫金马印装有限公司

装 订:

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编: 100036

北京市海淀区翠微东里甲 2 号 邮编: 100036

开 本: 720×980 1/16 印张: 14.25 字数: 196 千字

印 次: 2011 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 32.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系。联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。

前言 用催眠术武装你的说服力

你可能拥有非常出色的想法，但是如果你不能清晰、准确地表达出来，不能说服其他人，那么你的想法将一无是处。

——克莱斯勒汽车公司前主席兼总裁 李·艾柯卡

在现代社会中，人们的工作节奏越来越快，每一天，我们都为各种不同的事情绞尽脑汁——在办公室里小心翼翼地与老板商量加薪；在菜市场里与小商贩讨价还价；在谈判桌前与客户进行谈判；在饭桌前与爱人讨论周末去哪里郊游；让在电视机前看动画片的孩子去做作业……总而言之，这些都是在说服别人。

虽然说服别人的事情每天都在发生，但我们似乎并没有因为每天的锻炼而变得更有说服力。我们慢慢发现，我们的说服能力实在不足以应付现实生活，我们的说服技巧永远只有简单的那么几个，面对熟识的人时黔驴技穷，面对陌生人时束手无策。我们做梦都希望自己能拥有一种能很快说服他人的超级说服力。可是，该怎样获得超级说服力呢？

说服力，仅仅三个字，意思却不简单。“说”是使用方式，是指通过语言表达来达到目的；“服”是最终目标，是指最终要使人信服、服从；“力”的意思则表明，说服既是一种能力，也是一种威力。获得说服力，实际上是让我们掌握一种通过语言表达而使人信服、服从的能力，施展出简单几句话就能让人信服和服从的威力！

心理学研究认为，说服别人靠的不是渊博的知识，而是准确地掌握对方的心理并施以适当的技巧。也就是说，抓住他人心理的难点不在于见识

和表达能力，也不在于有没有直抒己见的胆量，而在于能否看透对方的内心，并在此基础上巧妙地提出自己的看法，从而说服对方，让对方服从于自己的意愿。这一点与现代催眠理论暗合，催眠大师们所做的也就是与对方的潜意识进行沟通，说服对方的潜意识。

集激励大师、沟通大师、催眠大师等称号于一身的催眠专家波恩·崔西曾说，催眠的最高境界不在于引导人进入催眠状态，而在于轻松地把催眠指令融入我们的日常生活、沟通、销售和管理中。这说明，催眠不仅仅是心理治疗师与催眠师的专业工具，只要我们懂得了催眠理论与催眠技巧，我们也可以把它用在生活的方方面面。催眠大师与沟通大师们将现代催眠理论与传统的社交技巧、口才学融合在一起，总结了一套符合催眠原理的有效的说服方法，而本书要介绍给读者的就是这样一套方法。

通过本书，你可以学习到多种行之有效的催眠式说服技巧，改良自己已经掌握的一些说服技巧，找到最适合自己的说服套路，从而获得超级说服力。在工作、生活、社交中，迅速找到与对方共同感兴趣的内容，并自然地展开话题，建立融洽的人际关系，从而顺利说服对方接受你的观点或者赢得对方的信任与支持。

愿每一位读者都拥有催眠式超级说服力！

第1章 催眠暗示，让你轻松获得超级说服力 / 1

- 催眠术神奇而不神秘 / 1
- 催眠暗示的作用与方法 / 2
- 恍惚是最常见的催眠现象 / 4
- 催眠与潜意识的三个层次 / 5
- 说服力是催眠师的基本能力 / 6
- 催眠就是说服对方的潜意识 / 8
- 对比原理与催眠说服 / 9
- 所有的沟通都是催眠 / 11
- 用自我催眠获得超级说服力 / 12
- 像催眠师一样去说服对方 / 14

第2章 自我催眠，让你信心百倍地说服对方 / 16

- 掌控情绪，不轻易显山露水 / 16
- 保持思维活跃、思路清晰 / 18
- 注重自己的外在形象 / 20
- 符合对方的直觉判断 / 21
- 融会贯通，巧用联系 / 22
- 把握分寸，不超过合理界限 / 24

主动交往，把握控制权 / 25

大胆地表现出自信 / 26

自我介绍要恰如其分 / 28

对方心理需求要充分了解 / 29

对方性格特征要及时掌握 / 30

准确辨别是非真假 / 32

第 3 章 **体征观察法，让你透过外表识人心** / 35

点头摇头都在泄露心机 / 35

通过表情看透对方的内心 / 36

从鼻子看对方的性格与心态 / 38

穿衣风格暴露对方个性 / 39

眼神反映对方的喜怒哀乐 / 41

通过手势看懂对方的暗语 / 42

看懂对方微笑里的深意 / 45

吸烟姿势泄露对方个性 / 46

通过站姿分析对方的心理信号 / 47

从说话的声音辨析人 / 49

用相同的体征语言征服对方 / 51

第 4 章 **言语暗示法，让你迅速掌握说服技巧** / 54

不同的语气产生不同的效果 / 54

不说废话，言多必失 / 56

表现情绪又以理服人 / 57

找到共同经历和兴趣 / 59

不吝赞美，适时说服 / 60

- 表明自己顾及对方感受 / 62
- 引导对方发现自己的弱点 / 64
- 控制语音语速 / 65
- 通过暗示打开突破口 / 67
- 言语暗示实战：巧妙拒绝对方告白 / 68

第5章 **父式催眠，让你掌握对话主动权** / 71

- 先声夺人，反客为主 / 71
- 晓以利害，一招制胜 / 73
- 单刀直入，开门见山 / 74
- 强势争夺发言权 / 76
- 通用权威效应影响对方 / 78
- 找准软肋，痛下杀手 / 80
- 以众敌寡，逐渐将其同化 / 81
- 父式催眠实战：成功管理公司员工 / 83

第6章 **母式催眠，让每一次谈话都能捕获人心** / 86

- 投其所好，供其所需 / 86
- 多请教对方，满足其为师欲 / 88
- 赞美对方也要有技巧 / 89
- 未批先夸，对方心安 / 91
- 灵活运用，对不同的人说不同话 / 92
- 替人着想，击中要害 / 94
- 把握分寸，管好嘴巴 / 95
- 修饰言辞不可忽视 / 96
- 母式催眠实战：让领导主动开口帮忙 / 98

第7章 诱导催眠，让对手不知不觉被说服 / 100

- 找到对方感兴趣的话题 / 100
- 晓之以理，动之以情 / 102
- 让对方感到自己很重要 / 103
- 向对方表现出真诚 / 105
- 诱导对方一直表示同意 / 106
- 避开对方痛处，赢得好感 / 108
- 利用从众效应影响对方 / 109
- 激发对方高尚动机 / 110
- 含蓄委婉，暗提缺点 / 112
- 诱导催眠实战：轻松成为恋爱达人 / 113

第8章 混淆催眠，让对手意识疲倦混乱 / 116

- 淡化感情色彩，委婉表达 / 116
- 用谐音掩盖错误 / 118
- 偶尔也要会装傻 / 119
- 用模糊语说尖锐的话 / 121
- 善于利用逆反心理 / 123
- 赞美他人未赞美过的 / 124
- 适当重复对方的话 / 126
- 先退一步，再进两步 / 127
- 混淆催眠实战：面对难题快速脱身 / 128

第9章 突袭催眠，让对手毫无防备 / 131

- 激起共鸣，以情感人 / 131

暗中智取，使对方无从防范 / 133

巧妙提问，让对方一直点头 / 134

批评之后给对方台阶下 / 136

拉近距离，增进感情 / 137

找到心理防线，一招制胜 / 138

批评要适可而止 / 139

抓住最佳时机 / 141

突袭催眠实战：单刀直入，突袭对方 / 142

第 10 章 **攻心催眠，让每句话都发挥作用** / 144

顺水推舟，保全对方面子 / 144

让对方觉得是自己的意见 / 146

绵里藏针，刚柔并用 / 147

后退是为了更好地前进 / 148

巧妙示弱，让对方不战而退 / 149

隐藏起自己的动机 / 151

善用建议，柔中取胜 / 152

攻心催眠实战：迅速赢得陌生人信赖 / 154

第 11 章 **择机催眠，让你抓住说服的最佳时机** / 156

把握适当的说话时机 / 156

批评也要挑选时机 / 158

在拖延中等待时机 / 159

把握机会，化劣势为优势 / 161

时机未到时要保持沉默 / 162

主动道歉，时机很重要 / 164

把握机会，主动求和 / 165
随机应变，找到共同话题 / 167
择机催眠实战：把握时机打动对方 / 168

第 12 章 **逆境催眠，让你成功摆脱不利局面** / 171

谈吐有趣，在笑声中摆脱窘境 / 171
请求对方帮忙会赢得好感 / 172
避而不答，转换话题 / 174
打击、离间你的反对者 / 175
主动暴露自己的劣势 / 177
适当使用威胁的力量 / 178
利用对方的利己心理 / 179
轻描淡写地表示不满 / 181
逆境催眠实战：最大限度获得支持 / 182

第 13 章 **反击催眠，让你转败为胜** / 184

先发制人，获取主动权 / 184
巧妙激将，让对方就范 / 185
以谬制谬，有力反诘 / 188
将计就计，顺水推舟 / 189
时间被占用时，温柔反击 / 191
后发制人，击垮对方精神 / 193
反击催眠实战：有效反击恶意玩笑 / 195

第 14 章 **瞬间催眠，用对方软肋瞬间说服对方** / 198

说服别人，先透彻了解他 / 198

旁敲侧击，道出弦外之音 / 199
将错就错，歪理正说 / 200
层层剥笋，步步紧逼 / 202
话留三分，给自己留个台阶 / 203
制造精神紧张，瞬间慑服 / 205
用糊涂假象瞬间迷惑对方 / 207
正话反说，事半功倍 / 209
瞬间催眠实战：顺利完成商业谈判 / 210

第 1 章

催眠暗示，让你轻松获得超级说服力

催眠是运用暗示等手段让人进入催眠状态并能够产生神奇效应的一种方法。在催眠过程中，被催眠者会遵从催眠师的暗示或指示做出反应。在催眠逐步发展的今天，人们将现代催眠理论融入说服技巧中，使无数人获得了超级说服力。

催眠术神奇而不神秘

你知道催眠是怎么回事吗？许多人一听说催眠，眼前马上就会浮现出一个带着神秘的微笑的催眠师的形象，他一边拿着一只怀表在要被催眠的人眼前来回摇摆，一边用诡异的语气说着什么，接受催眠的人很快就变得痴痴呆呆，好像在做梦一样。这个时候无论你问什么他都会回答，无论让他做什么他都会去做。但真实的催眠真的就是这样吗？

上面的摇摆怀表让人进入催眠状态的方法在以前的催眠中确实很常见，这种方法就是大名鼎鼎、有着持久生命力的“凝视法”。这是很多不了解催眠的普通人知道的唯一方法，却只是众多的让人进入催眠状态的方法之一。催眠比普通人想象的要复杂得多，也有意思得多。

催眠虽然看上去很神奇，而且在某些方面的应用确实非常有效，但它并不像普通人想象的那样神秘，更没有那么夸张。人们对催眠的认识往往来自于影视或文学作品，而影视文学的编剧、作者们常常因为自身对催眠的误解，或者是为了情节的设计，把催眠神秘化、夸大化，导致催眠成为一门很多人都感兴趣，却也被很多人误解的学科。

催眠有着非常悠久的历史，但是由于长期以来人们对它的一系列错误认识，它的前景并不被看好。最近一百多年来，一些对催眠感兴趣的人们一直在努力解开催眠的奥秘，逐渐发现了催眠的原理，认识到了催眠的巨大作用。从此催眠逐渐进入科学研究领域，逐渐科学化、系统化、规范化。

现在，催眠在很多国家都得到了广泛传播，真正成为一门理论严密、使用规范的应用学科。很多著名大学、医院里都设有催眠研究室，催眠已经成为一种常用的心理治疗方法，并且在各行各业有着广泛的应用。

现代心理学家普遍认为，催眠是打开人们心扉的万能钥匙，它能给人以智慧和启迪，而最主要的是它可以作为一种心理治疗技术。催眠对许多疑难杂症都有很好的治疗效果，使患者能够康复如初，使焦虑、忧郁、恐惧等不良情绪瞬间即逝，使患者重新体验到人生的温馨与乐趣。由于催眠离不开暗示的方法，所以又可称为暗示催眠术，作为心理治疗的一种方法，也叫暗示催眠治疗。

合理地利用催眠，我们可以让自己各方面的能力得到提升，使我们的生活变得更加丰富多彩。

催眠暗示的作用与方法

我们在日常生活中经常会遭遇到类似催眠的情况，比如推销员巧舌如

簧让你不知不觉动心，偶像明星的倾情表演让你如痴如醉，商界领袖的精彩演讲让你拍手叫好……这些实际上都在无形中使用了催眠暗示式的说服方法，这些东西深刻地影响着我们的生活。

说到底，催眠其实只是可以让人进入某种注意力高度集中的状态，而且催眠只是使用语言暗示便能让人产生出一种巨大的动力，催眠还能改变我们的意识状态，让我们依赖自己的潜意识判断事物。

催眠可以为人类造福，催眠也是一种深层次的说服，就如同万物最原始的快乐与自在，就如同佛教之坐禅，就如同瑜伽之修行法，这种自我暗示与说服的催眠方法已经在很多领域得到有效运用。在欧美许多国家，催眠甚至已经成为精神科医生和临床心理学家的必修课程。

潜意识是一个非理性区域，在这里运作的是人类深层次的欲望和记忆。潜意识的力量比意识大三万倍以上，如果我们要激发潜能，就要首先去激发和改变我们的潜意识，善用潜意识来帮助我们成功。

以下为影响潜意识的四个方法：第一个方法就是依靠视觉的力量，将目标视觉化；第二个方法是运用听觉的力量，对自己进行自我暗示与自我确认；第三个方法是引导成功法，你可以将一些积极的自我暗示的录音带，在每天早晨与晚上反复播放聆听，通过反复暗示来影响你的潜意识。第四个方法就是进行自我催眠。催眠几乎是影响潜意识最快速的方法，经过催眠输入的指令，可以立刻改变你的行为，并且产生神奇的效果。

首先，可以使你四周的人能够因你而获益良多，让他们与你一起成长，并让他们协助你，努力实现你的梦想；其次，能够加强你的沟通技巧，并且充分影响他人，为自己获得可观的财富；最后，学会如何掌握催眠这项有益无害的技巧，将为你带来无限的乐趣。通过催眠，你不仅可以大幅度增加自己的自信心，还可以更加了解自己，并且认识自己的心智运作模式，进而快速、永久地改变你的生活。

催眠他人，可以帮助对方放松以及缓解压力；催眠自己，不但可以帮助自己恢复体力、解除压力、保持心灵的宁静，以及让自己拥有一种愉悦的心情，而且可以提升自己的生活品质和精神状态。经过自我催眠，拥有正面、积极的心态后，做起事情来就会非常有效率。一个顶尖的销售人员每天都要花时间对自己进行自我催眠，以便面带微笑、充满自信、毫无恐惧地面对客户，进而极大地增强销售的效果。

恍惚是最常见的催眠现象

我们常在电影和电视里看到这样的画面：催眠师对受催眠者实施催眠术后，受催眠者变得精神恍惚，像是在梦游。这到底是怎么回事呢？

别小看了这种看上去像梦游的恍惚状态，它可是催眠过程中的一个非常重要的部分。在一个人被催眠师施加催眠后，被催眠的人开始时意识一般都非常清醒，甚至比一般情况下更加清醒。在催眠的过程中，我们大脑的注意力随着催眠师的操作慢慢变得高度集中，注意不到其他的事情，开始摆脱自己的意识对大脑的束缚，慢慢接受催眠师的指令。在这个时候，我们感觉自己的大脑似乎不是很清醒，而是陶醉在另一个世界里。

实际上，这是催眠中必然会出现的现象，受催眠者在催眠状态下的这种身心状态也被形象地称为“恍惚状态”。又因为这种恍惚状态是催眠时产生的，为了与其他的恍惚状态区别开，它又被称为“催眠性恍惚”。

生活中我们常常会进入恍惚状态，比如上课时神游天外，老师提问你都没听见；坐在公园的长椅上等朋友，无聊中开始做起白日梦，朋友喊你半天，你却没有任何反应。这些都属于恍惚状态，只不过这些状态都是在自然条件下不自觉进入的，而催眠性恍惚是催眠条件下催眠师诱导产生的。

恍惚状态是一种妙不可言的状态，在这种状态下，人们通常能获得轻松、愉快的感觉，这种轻松、愉快的感觉是由身心放松产生的，催眠性恍惚更是如此。催眠师常会给我们“全身放松”、“深呼吸”等的暗示，在暗示下我们的身体会进入到一种很轻松的状态，身体的轻松会带来心理上的放松，大脑便会很自然地逐渐进入恍惚状态；在催眠师的进一步暗示下，我们的恍惚状态会进一步加深，轻松感也会越来越强烈，甚至让你不想从催眠中苏醒。

在我们进入催眠性恍惚后，我们不想做什么事情，也不愿意去想问题，大脑会放松警惕，充分享受这种轻松感。如果催眠师什么都不做，我也会什么都不做，慢慢地转入睡眠状态或者醒来。这种状态是一种很被动地接受指令的状态，这也就是催眠性恍惚与我们日常生活中的恍惚状态的最大不同之处。

催眠与潜意识的三个层次

潜意识理论是著名的心理学家、精神分析学的创始人弗洛伊德提出的一个重要理论，它也被形象地称为“冰山理论”。弗洛伊德是精神分析学的奠基人，潜意识理论是其最重要的理论之一。这个理论本来只用于心理学领域，后来广泛应用于历史、文学、影视、美术、医学等方面，在催眠理论里，潜意识理论也起着非常重要的作用。只有弄明白了潜意识理论，才能够真正懂得催眠的原理。

弗洛伊德认为，人的心理就像海面上的冰山，在水面上露出来的只是很小的一部分，大部分处于水面之下。水面上的就是我们能意识到的，叫意识；水面下的则是我们不能意识到的，叫潜意识。同时在这两者之间存在着一个前意识，如同冰山与水面交界的那部分一样，前意识游离于意识