



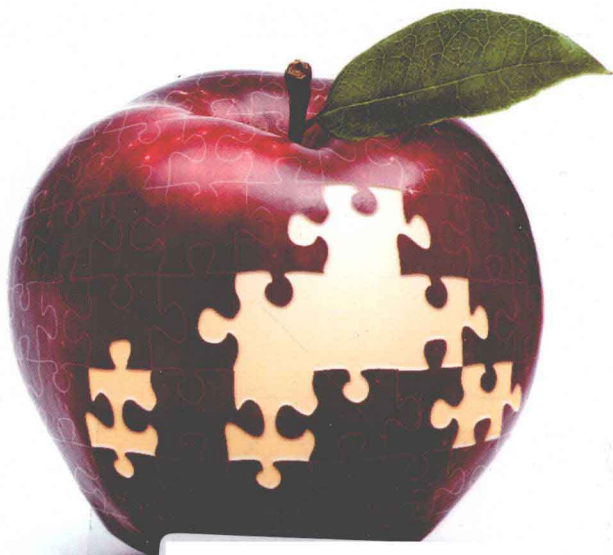
每个人的身体里都沉睡者一个小宇宙  
这是一个古老而年青的力量



.....

# 暗示的力量

## 提升自己与影响他人的秘密



欧阳吉强 © 编 者

**ANSHI DE LILIANG**  
**TISHENG ZIJI YU**  
**YINGXIANG TAREN DE MIMI**

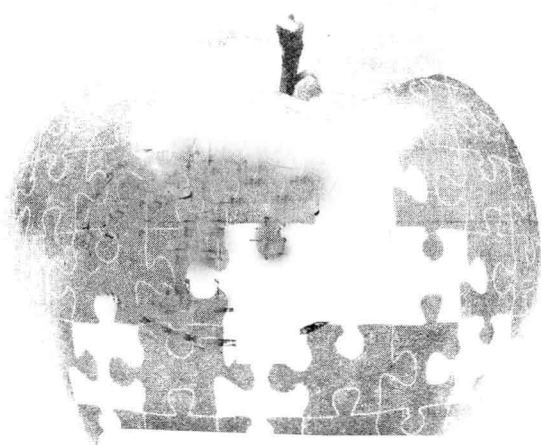


首都经济贸易大学出版社  
Capital University of Economics and Business Press

ANSHI DE LILIANG  
TISHENG ZIJI YU  
YINGXIANG TAREN DE MI MI

# 暗示的力量

提升自己与影响他人的秘密



欧阳吉强 ◎ 编 著



 首都经济贸易大学出版社  
Capital University of Economics and Business Press

· 北 京 ·

## 图书在版编目(CIP)数据

暗示的力量:提升自己与影响他人的秘密/欧阳吉强编著. —北京:首都经济贸易大学出版社,2013.6

ISBN 978 - 7 - 5638 - 2070 - 2

I. ①暗… II. ①欧… III. ①暗示—研究 IV. ①B842.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 004219 号

暗示的力量——提升自己与影响他人的秘密

欧阳吉强 编著

---

出版发行 首都经济贸易大学出版社  
地 址 北京市朝阳区红庙(邮编 100026)  
电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)  
网 址 <http://www.sjmcb.com>  
E-mail [publish@cueb.edu.cn](mailto:publish@cueb.edu.cn)  
经 销 全国新华书店  
照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部  
印 刷 北京市泰锐印刷有限责任公司  
开 本 787 毫米×980 毫米 1/16  
字 数 160 千字  
印 张 8.75  
版 次 2013 年 6 月第 1 版第 1 次印刷  
书 号 ISBN 978 - 7 - 5638 - 2070 - 2/B · 51  
定 价 19.00 元

---

图书印装若有质量问题,本社负责调换

版权所有 侵权必究

## 序：暗示的力量

每个人的身体里都沉睡着一个宇宙，这是一个古老而年轻的力量。说它古老是因为它始于人类诞生之初，如同我们所置身的世界一样古老，说它年轻是因为近几年它才被人们发现和运用。这是一种神秘的力量，一旦爆发势不可当，这，就是暗示的力量。

《心理学大词典》上对于心理暗示是这样描述的：“用含蓄、间接的方式，对别人的心理和行为产生影响。暗示作用往往会使别人不自觉地按照一定的方式行动，或者不加批判地接受一定的意见或信念。”可见在本质上，暗示就是人的情感和观念在不同程度地受到别人下意识的影响。

人会不自觉地接受别人的影响。一个人进行决策和判断的心理过程，是人格中的“自我”部分，是在综合了个人需要和环境限制之后做出的。所以，自我暗示是一切决策和判断的根源。一直以来，自我暗示才是万能的统治者，从生到死，我们都是自我暗示的奴隶。自我暗示决定了我们的人生，我们只是受其指挥。

暗示犹如一把双刃剑，具有积极和消极两种作用。积极的暗示可以作为不完善“自我”的补充，能对人体的行为、心理和生理机能有所改善和增进的作用。消极的心理暗示是能扰乱人的心理、行为以及人体的生理机能。

美国一位拳王每次回答记者的提问后，总会记得说一句：“I'm best!”（我是最棒的）

“我是最棒的”就是一种积极的自我暗示，其实也许并不是这样，但是又有什么要紧的呢？经常运用暗示，你就会不知不觉地接受这种观点，并且永远满怀自信！事实也会朝着你所想象的方向发展。

暗示和自我暗示是基于心理学研究的科学方法。它有别于宗教或“身心灵运动”等伪宗教学。近年来人们对于心理学的认识已大有改观，不再认为它是非常无趣而且无用的学科，一场心理学领域的革命正在兴起，在这场革命中，有越来越多的人参与其中，人们兴奋地发现，原来心理学对生活有如此重要的作用。

工作中，职场上，有些人总是顺风顺水，一帆风顺，有些人却总是如履薄冰，举步维艰；在生活中，感情上，有些人天生好人缘，人见人爱，有些人倾尽全力却还是不能得到真爱；在教育孩子时，有的父母科学而高效，有的父母却觉得难于登天……但如果懂得运用暗示和自我暗示，这一切都会变

得轻松而简单，所有的问题都会迎刃而解。

现在就是扭转局面的时候，是我们自由地控制暗示与自我暗示的时候了。学会了暗示与自我暗示的方法，就如同把命运的缰绳拿在自己手里，成为这种非凡力量的主人。

# I / 目 录

## CONTENTS

### 第一章 心理暗示与自我暗示

- 1 / 一、每个人都有双重自我
- 2 / 二、心理暗示与自我暗示
- 4 / 三、心理暗示让你获得自我完善的力量
- 5 / 四、心理暗示比催眠术更具优越性
- 6 / 五、心理暗示是如何起作用的
- 7 / 六、心理暗示的传染作用
- 8 / 七、心理暗示的应用
- 10 / 八、别中了他人的暗示圈套

### 第二章 自我暗示的力量

- 13 / 一、自我暗示的真谛
- 14 / 二、为什么普通糖衣片能治好顽疾
- 16 / 三、强大的思想能量
- 19 / 四、思想与意志
- 21 / 五、心理暗示的两面性
- 23 / 六、积极的自我暗示
- 25 / 七、自我暗示的途径
- 27 / 八、越努力越难做到

### 第三章 塑造强大的气场

- 30 / 一、揭开气场的面纱
- 31 / 二、操纵你的气场,让别人愉快地接受我们
- 33 / 三、强大气场需要过人的智慧

# 目 录 / 2

## CONTENTS .....

- 34 / 四、学会“骗”自己
- 36 / 五、强烈的愿望有助你达成目标
- 38 / 六、习惯的形成

### **第四章 强大的气场如何体现**

- 41 / 一、独特的个人魅力来源于形象的包装
- 43 / 二、显示自己与众不同的一面,凸显你的个性
- 44 / 三、高档场所能暗示自己的高身价
- 46 / 四、摆出各种荣誉暗示自己的成就
- 47 / 五、正确掌握语速,表现成熟稳重的一面
- 49 / 六、措辞笃定,暗示自己是最可靠的
- 51 / 七、掌控时间,突出自己的重要性
- 53 / 八、位置的选择大有学问
- 55 / 九、利用他人烘托自己
- 57 / 十、假借他人之威
- 59 / 十一、侃侃而谈,妙语连珠
- 60 / 十二、做总结性的发言者
- 61 / 十三、树立诚实可靠的诚信形象

### **第五章 掌握暗示策略 做社交赢家**

- 64 / 一、心理暗示比正面交锋更有力度
- 65 / 二、心理暗示影响他人的决策
- 66 / 三、突破别人的心理防线,快速拉近距离
- 67 / 四、找出彼此的共同点,表现出对他人的关心
- 69 / 五、准确叫出对方的姓名

## 3 / 目 录

### CONTENTS

- 71 / 六、模仿对方服饰装扮和言行举止
- 73 / 七、不妨暴露些小缺点,表现真实可爱的自己
- 74 / 八、向他求助,抬高他的优越感
- 76 / 九、注意礼仪和细节,建立平等友好关系
- 77 / 十、“爱屋及乌”,关心对方最亲近的人

#### **第六章 通过心理暗示委婉地表达批评与建议**

- 79 / 一、不吝惜赞美,鼓励对方培养某种优点
- 80 / 二、反讽缺点暗示对方过犹不及
- 82 / 三、不经意地自言自语,暗示对他人的不满
- 83 / 四、用淡漠的态度暗示别人自我反省
- 84 / 五、列举范例暗示对方的错误
- 85 / 六、批评同类错误暗示对方的错误
- 87 / 七、旁敲侧击的批评方法
- 89 / 八、给错误寻找借口,保护他人面子
- 90 / 九、借他人之口表达批评和建议

#### **第七章 通过暗示含蓄地拒绝他人**

- 93 / 一、夸张的吹捧,拒绝对方的请求
- 94 / 二、过分的客气,暗示拒绝别人
- 95 / 三、顾左右而言他,暗示拒绝回答问题
- 97 / 四、正面应对,让对方知难而退
- 98 / 五、先扬后抑,让对方接受拒绝
- 99 / 六、贬低自己抬高他人,降低对方的期望值



# 目 录 / 4

## CONTENTS .....

### **第八章 通过暗示让他人不自觉地顺从自己的意愿**

- 101 / 一、用良好的态度显出诚意
- 102 / 二、用热情的语言感染对方
- 104 / 三、避免争辩、学会倾听,暗示让对方做主角
- 105 / 四、强调重点加深印象,向对方暗示问题的关键
- 107 / 五、不急于反驳,暗示尊重对方
- 108 / 六、从众心理,让对方增加信任感

### **第九章 攻心为上,用心理暗示击败对手**

- 110 / 一、恩威并用,让对手畏惧
- 111 / 二、知己知彼,找到对手的心理弱点
- 112 / 三、沉默是金,以不变应万变
- 114 / 四、将错就错,打乱对方阵脚
- 115 / 五、以问题攻势扰乱对方思路
- 116 / 六、下最后通牒,使对方不得已迅速作出决定

### **第十章 巧用暗示让他人心甘情愿提供帮助**

- 118 / 一、用非你莫属凸显对方的重要性
- 120 / 二、描绘美好的前景
- 123 / 三、用示弱赢得对方的同情
- 125 / 四、主动做出互惠互利的承诺
- 126 / 五、给他戴一顶高帽子
- 128 / 六、给提供帮助找个正当的理由

## 第一章 心理暗示与自我暗示

### 一、每个人都有双重自我

我们要说的暗示和自我暗示，是一门既古老又新兴的学科。说它古老，是因为它如我们所置身的这个世界一样古老。它开始于人类诞生之时，是我们一出生就拥有的一种神秘的力量。说它新兴，是因为迄今为止，人们并没有真正地研究和理解它。今天我们要以全新的方式去揭开它的面纱，去了解它，同时借助暗示与自我暗示这个工具激发我们潜在的非凡能量。

如上所说，正因为暗示与自我暗示具有强大的力量，它就更像是一柄双刃剑，可以通过环境产生出好与坏两种完全不同的结果。如果我们正确地使用了这个工具，就能激发那些有益的心灵力量，给我们的工作和生活带来益处。它能让生病的人身体康复，能给那些心理疾病患者、犯错误的人以及那些进行自我暗示之前无意识的受害者带来心理上的康复，还能给那些有错误倾向的人指引一条正确的路途。相反，如果我们没有正确运用暗示和心理暗示这个工具，而是激发了那些有害的自我暗示，就有可能给我们带来灾难性的后果。

在正确地理解什么是心理暗示，自觉地激起有益自我暗示之前我们有必要先了解一下我们自己。我们每个人都有两个不同层面的自己。他们都是你，但是一个是有意识的，另一个是潜意识的。就像是海上冰山，浮在海平面可以看得见的一角，是有意识的，而隐藏在海平面下面看不见的、更大的冰山主体便是潜意识。潜意识中的自己经常被人们忽视。

举几个例子：

有些平时看着温文尔雅的人，在喝醉之后变得狂躁不安，不断说胡话，大声吵闹，有的人会大哭，有的人甚至会发狂地做出可怕的事情。等他清醒以后却完全不记得自己做过什么。

还有就是梦游的人，睡着觉以后突然半夜起来，做自己每天习惯做的事。一位母亲就看到过自己的孩子在梦游的时候闭着眼睛走路，但是他却能躲开前面的障碍物。不仅如此他还能走到玩具箱旁边准确地从里面拿出平时最喜欢的玩具，然后又走几步不偏不斜地坐在沙发上玩起来。

如果你知道了每个人都具有双重的自我，那么上面的例子就容易理解了。在这些人的潜意识中存在着一个连自己都不知道的自我。

## 二、心理暗示与自我暗示

为了说明心理暗示与自我暗示，我们先来分析意志、意愿与心理暗示的关系。所谓“意愿”就是心愿、愿望。所谓“意志”是决定行为是否能够达成心愿、愿望的能力。心理暗示与意志、意愿的关系可以用努力反向效应来解释。

我们都听过这样一个笑话。说有一个年轻人骑着自行车，看到一个大爷在前面走。眼看就要撞上了，小伙喊“大爷，您别动，千万别动！”大爷站在原地没敢动。小伙左躲右闪可还是撞上了。大爷说“我说为什么不让我动呢，原来你这是在瞄准呢。”

很多人都有过失眠的痛苦经历，为了治疗失眠用尽了各种办法，睡前洗热水澡，喝牛奶，睡觉时数羊，却发现越是努力越睡不着，躺在床上翻来覆去，依然是睁着眼睛到天亮。直到有一天你放弃了，对自己说算了，失眠就失眠吧，结果你却发现这一晚你轻易地入睡了。

小时候我们都喜欢从马路的边上走一条直线过去。虽然摇摇晃晃但最终还是顺利地通过了，可这样的一条直线要是换做放在几十米的高空恐怕就只有专业人士才能走过去了。

意志、意愿与心理暗示是此消彼长的关系，当意志、意愿与心理暗示发生冲突时，意志、意愿会被心理暗示征服。在心理暗示面前，意志、意愿发挥不了作用，反而会加强心理暗示，让人得到不想要的结果。你越想压抑某种行为倾向，它就越容易成真。这就是努力反向效应。

同事周女士在经历了几番补考之后终于拿到了驾照，是所谓的“女魔头”，“女司机，磨合期，头一次上路”。一天开新车上班，热情地邀请几位顺路的同事一起回家，盛情难却。众人胆战心惊地坐上了车。坐在副驾驶位置上的男同事负责指路，“小心前面有坑”，闻听此言，周女士减慢了速度，朝着那个坑开了过去。“小心前面的井盖”，周女士慌忙地调整方向盘，再一次从井盖上开了过去，于是一车人开始系安全带，还有人给家里打电话说有可能晚到家。周女士愤愤地说：“我是想躲开坑和井盖的，可是就是轧了过去。”

还有些人提笔忘字，不让他写的时候他都记得，一提起笔就忘了。有的时候你想给别人讲一部电视剧，可你就是忘记了那个演员的名字。于是你会说：“这个人的名字就在嘴边，怎么就想不起来了呢。”直到你忽略了这个名字开始往下讲的时候却突然想起来了。

这些例子都可以用来解释什么叫努力反向效应：越努力就越达不到目的。周女士试图躲开障碍，“躲开”的“意愿”与“障碍物”的“心理暗示”发生冲突，通常的结果是：越想躲开，就越容易撞上去。抽烟和酗酒的人越想

戒掉就越戒不掉，他们会给自己“我戒不掉”的心理暗示。失眠的人越想睡就越睡不着，他们给自己的心理暗示是：“我睡不着，怎么努力也睡不着。”他们将自己的意志、意愿和心理暗示敌对起来。

所以，我们不该用“没毅力”，“意志力不强”等字眼来批评戒不掉某些习惯的人，认为他们决定行为的能力差。我们常常自豪地说，人类的理智可以战胜一切，这种说法其实是很荒谬的。理智在心理暗示面前，就像影子见到了阳光。面对心理暗示，所有的努力都像在沼泽中的挣扎，越挣扎越下陷。理智和心理暗示的对抗越激烈，不好的结果就越快变成现实。以上所有的例子都无一例外地说明，心理暗示统治着一切，将人们所有的努力化为乌有，往往你越想努力结果会越糟糕。

努力反向效应如此可怕，打败它的唯一方法是放弃意志，改变心理暗示。耶稣在《新约全书》中说：“不要拒绝恶，用善来代替它。”这不仅是宗教，也是科学，意志和心理暗示之间的拔河赛必然以意志的失败告终。

如果你想战胜努力反向效应，那你就改变对自己进行心理暗示的方法，潜意识可以通过自己的方式实现它的期待。就像一个在场上充满自信的运动员，决定他成败的既不是意志也不是渴望，而是他身体的每个细节，每块肌肉的运转和身体的调节，这些又都是由潜意识来完成的，人根本就控制不了。如果他充满自信，那他的潜意识里就会认同成功的概念，会立即调动所有能调动的肌肉、神经来完成自己的愿望。潜意识的期待几乎无所不能。

我们都知道这样一句话，“运气只光顾有准备的人”，这是前人总结出来又被无数后人验证过的名言。仔细想想不无道理，那些有准备的人就是期待成功的人，是给自己心理暗示认为自己一定会成功的人。他们期待成功，不管是什么样的成功，只要期待并进行自我暗示，潜意识就会调整身体，然后准备好每一个适合成功的细节，这时每个思想细节和每个身体细节都加强了，它们做好了充分的准备迎接成功，甚至连你自己都不知道为什么，却已开始向成功靠近了。当万事都具备的时候，所期待的成功就会乘东风而来。

如果将人生比做在航道上航行的船，那么你的奋斗就是引擎，而心理暗示则是指引方向的风帆。如果方向错了，那么引擎再强大也会迷失。如果你将内心的强大自我比做是一匹千里马，那么心理暗示则是抓在你手中的缰绳，你失去了缰绳就会跌下马来，你抓住了缰绳就能够到达远方。心理暗示蕴藏着巨大的能量。它就像是核能量具有双面性，既可以用来发电为人类造福，也可以用来制造原子弹，一旦泄漏会产生巨大的辐射，而给人类带来灾难。

现在我们已经知道了双重自我、潜意识的存在和心理暗示的无穷能量，下面我们要说的是如何运用心理暗示来驯服另一个层面的自我。但在此之前我们还需要知道心理暗示与自我暗示的关系。

心理暗示就是“让他人不知道的情况下被迫接受某种思想的行为”。

自我暗示的定义是“在自己脑中植入某种思想的行为”。对方的自我暗示是心理暗示起作用的必经阶段。心理暗示只有转变成为对方的自我暗示才能起到作用，才会有效果。相反如果你做出了心理暗示却没有变成某人对自己的自我暗示，那么心理暗示就没有丝毫作用。有时心理暗示会失败，那是因为对方的潜意识或是意识不接受这种暗示，不能消化它，也没有转化成自我暗示。

### 三、心理暗示让你获得自我完善的力量

小时候我们常被告知要树立理想，也会常被问到将来想要成为什么样的人。我们被要求向榜样学习，就是因为榜样能让我们获得更多的力量。而这种力量就是通过自我暗示来起作用的。

拉伯雷在《巨人传》中给我们讲过这样一个故事，巴汝奇为了达到向同船商人报复的目的，花钱买了商人的头羊，然后将头羊扔进了水里，商人的整个羊群都跟着跳了下去。故事中的巴汝奇就是运用心理暗示的高手。他明白榜样的感染力。

尽管我们不愿意将自己和绵羊相比，但我们不得不承认，人类和绵羊有相似之处，榜样的力量非常强大。我们总是禁不住去仿效他人，心理暗示通过榜样向我们发挥作用。当然这些榜样可以是好的，有时也有坏的。我们常说近朱者赤，近墨者黑，就是这个道理。还有很多人会变成自己讨厌的人。很多从小就叛逆的男孩子，他们越讨厌自己的父亲，长大后就会越像自己的父亲。那些抽烟和酗酒的人不是不知道烟酒对身体的坏处，他们常常诚恳地跟你说，他们不想抽烟和酗酒，这让他们也很讨厌自己。但是他们总是不受理智的约束，仿佛有一种强大的力量逼着自己。习惯偷盗的人有时候是“禁不住”去偷盗，他们说：“我管不住自己，仿佛有什么东西逼着我去这么做，它比我强大许多。”

在这些事实面前我们不能不说心理暗示有着强大的力量，当“心理暗示对抗理智”时，理智永远会被无情的吃掉。

这些人的解释，并不都是借口，而是事实。他们之所以会被迫做出那些行为，是因为理智不能把他们从心理暗示中解救出来。人类常常自豪地认为，“理智”是自己脱离动物的唯一标志，认为自己可以依据自己的“意志”行事，但实际上我们只是命运的玩偶，而那提线的就是心理暗示。如果我们不想当玩偶被命运摆布，我们就必须懂得如何去驾驭心理暗示。

随着社会竞争的加剧，生活压力的增加，得抑郁症的人越来越多。我们不断听到很多负面的新闻。深圳公务员打骂父母，引来各方热议，有谴责者，有同情者，有声讨者，有求情者。虽然这位不孝公务员已在各种压力下流泪长跪向双亲道歉，却还是抹不去人们心中的阴影，人们开始拷问道德，不得

不扼腕叹息。病态社会造就了病态人格，传统道德缺失和社会道德滑坡让人们看不到希望。

几千年前的智者就曾说过：教育孩子从小走正道，他长大以后才不会脱离正轨。这位自称在北大学习过的公务员，还曾经当过执业律师，他身体健康且四肢健全，在同事的眼中他是一个能力很强且彬彬有礼的人，他患的是道德疾病。这样的顽疾没有医生能够治疗，也不是社会舆论的几句谴责能够纠正的。

这时就需要心理暗示。道德疾病可以通过心理暗示来治疗。我们可以把大脑比做一个注满了水的木桶，里面的水代表着一个思想、一种习惯或本能倾向，它决定我们的行为。如果我们发现某个人有坏思想、坏习惯，就像是被装满了污水的木桶。在我们不能一下子把污水倒掉的时候，想要改变它就得往里面注入清水，污水慢慢被冲淡，最后只剩下清水。好思想、好习惯彻底代替了坏思想、坏习惯，让一个人的行为完全改变。

很多孩子顽劣难驯，对家长和老师的正面说教有叛逆的反感心理，这样的孩子是很危险的，我们可以用心理暗示的方式来试着改变他们，心理暗示有着潜移默化的教育作用，让他们在不知不觉中接受正确的引导。我们相信人之初，性本善，之所以会做错事情，是因为有不好的榜样影响了他们。如果能通过心理暗示的方式对这些孩子进行正确的引导，从而使他们步入人生的正道，那是对社会、对道德的巨大贡献。

#### 四、心理暗示比催眠术更具优越性

在不能完全理解心理暗示的时候，很多人容易将它与催眠术相提并论，但与催眠术相比，心理暗示更具优越性。心理暗示的方法适用范围广泛，而催眠术则不然，催眠术需要对方自愿接受，才能够有效果。

首先，催眠术具有一定难度。催眠要在对方自愿接受的情况下才能进行，但几乎所有的人都会对催眠感到紧张和恐惧。他们的潜意识会唤起不自觉的抵制，让催眠达不到最好的效果。想要成功催眠，就要先取得对方的信任，在对方的配合下进行。这就需要沟通的时间和技巧，一旦对方有抵触心理就很难进行下去。

其次，催眠术缺乏实用性。催眠术和心理暗示的方法运用在心理治疗时，效果不分伯仲，用在审讯时催眠的效果似乎比心理暗示更佳，但在生活中，催眠术的实用性远不如心理暗示。心理暗示可以应用于多方面，比如可以用心理暗示教育孩子，但催眠术却不可以。

进行心理暗示不需要专业的人员和技术，也不受环境的影响，很多时候那些对心理暗示一无所知的人也可以做到。这就是为什么那些冒充神医的骗子，有时也能治好很多病的原因。你去问那些找骗子神医看过病的人，他们

会告诉你，吃了“神医”开的药他们的病确实有所好转。这就是心理暗示的作用，真正治好他们的不是“神医”开的药，而是病人对自己的心理暗示，“神医”告诉他们尽管你的病很严重，但是吃了某种药，一段时间后就会有所好转，病人怀着这样的期待就会很快康复。

有句俗语说：“医院的药比药店的药管用，大医院的药比小医院的药管用”，这也是因为心理暗示的作用，同一种药的药效不会有区别，所不同的是医院开出的药有医生的医嘱，实际上有50%的人来看病，是希望被告知自己多久以后就能痊愈。大家都习惯在看完医生以后问上一句“吃了药我多久才能好”。这时医生会向病人解释说：某某药必须在某某状态下服用，这样它的效果才会更好，在几个疗程之后就会有所康复。病人自己并不知道，真正发挥作用的不一定是药物，自己的生活习惯和心理状态有时比药物更能快速地消除病痛。

## 五、心理暗示是如何起作用的

心理暗示如此神奇，它到底是如何起作用的呢？心理暗示和自我暗示都是通过潜意识来发挥作用的，潜意识是我们身体功能的主要指挥者。病人坚信通过治疗能使功能失调的器官恢复正常，这种信念就会像命令一样传递给身体。身体各部分的器官会顺从地遵循这个命令，一点点地恢复它的正常功能。很多病可以无药自愈，某些瘫痪、肺结核、静脉曲张和溃疡等病症的疼痛能够减弱甚至消失，某些纤维肿块可以消失。这些都是心理暗示的作用。

有一个真实的治愈牙痛的病例。同事周女士，因为爱吃甜食而坏了牙齿，只有拔牙才能治愈，偏偏她对麻药过敏，这可苦了她，一连疼了好几个月。为了将她从“水深火热”之中解救出来，我决定用心理暗示的方法帮助她。我告诉她有一个专科医院拔牙不疼，我的表姐刚在那里拔了智齿，心眼实在的周女士对我的话向来是深信不疑，于是我向医生约了时间。

我们在约定时间来到了医院。尽管做好了一切心理准备，生平第一次拔牙的周女士还是觉得紧张和害怕，晓之以理、动之以情都用过了。我拿出了早就准备好的费列罗巧克力，看到巧克力后的周女士终于两眼放光，安静地坐在椅子上。我和医生提前说了情况并有个小约定，告诉她先检查然后再拔牙，周女士闭上眼睛的时候，我一直对她说，拔牙其实很简单，一点也不疼，只是稍有一点感觉……就在我对她进行心理暗示的同时，医生迅速地拔下了那颗坏牙。事后的几秒钟内周女士一动没动。当我告诉她牙已经拔完的时候，她惊奇地睁开眼睛还不知发生了什么事。过了一秒钟，牙洞开始正常流血。我们没有采取止血措施，因为我前面说的话被她验证了，拔牙确实不疼，我也更有自信，我告诉她通常情况下流血在两分钟后会自动停止。她吐了一两口血，然后我们一起等了两分钟，她感觉好像不流血了。她张开嘴，我们都

发现牙洞真的已经不再流血了。困扰她好几个月的拔牙就这样结束了。

我们该如何解释这一现象？心理暗示居然可以让身体听从指挥，“两分钟就不流血了”，这种思想影响了潜意识，潜意识作用于身体，从而使身体听从指挥。

如果明白了这个道理，就能解释为什么有些肿块会自己消失。人的潜意识接受了“它将消失”的想法，然后大脑命令提供养分的动脉收缩，动脉收缩后拒绝提供服务，停止向肿块供给养分，肿块因为缺乏养料而死亡、解体，被附近组织吸收，最终完全消失了。

## 六、心理暗示的传染作用

心理暗示具有传染作用，曾听说过有这样一则报道。日本一家周刊的记者为了销量而捏造了一则新闻，内容是某人雨夜在高速公路上行驶。车子开到时速百公里时，他突然从反光镜里看到一只狗，车速越快狗也跑得越快。最后这只狗跳到车子前面的挡风玻璃上，这个人终于看清了狗的样子。这是一只长着人脸的狗，笑起来和人一样，这个虚构的恐怖故事借用了日本传说中的怪物——人面犬。此报道一出，引起很多人的恐慌，很多人给警察打电话自称看到人面犬并受到其威胁，并不是所有人都为了骗人，只是这些人受到了心理暗示的传染，也开始对自己进行心理暗示，认为自己看到的某些东西就是传说中的人面犬。

众所周知，犯罪行为具有传染性。很多抢劫案和偷盗案被曝光之后，会在短时期内发生很多类似的案件，法国报纸曾经大版面和长时间报道过一起列车抢劫案。之后，两个星期内又发生了多起手法相同的列车抢劫案。这种犯罪行为是由心理暗示引起的，由此可见，心理暗示具有传染作用。

前几年国内曾发生过注射器扎人的事件，其实这些事件最早发生在巴黎。当时的起因是一个疯子在杂货店用注射器扎了一位女士，注射器里装的是能引起局部炎症的药品。报纸对此进行了报道。此后便有很多人声称他们也被扎了。有的人甚至引起了局部炎症。事件传到了国内就变成更恶劣的版本，有人甚至说被扎后能染上艾滋病。很多人接受了这种心理暗示，当有陌生人靠近时就觉得自己被什么东西扎了。于是“受害者”越来越多，事情的影响越来越大。

除此以外还有很多例子，打哈欠也容易传染，尤其是上课的时候，如果有一个同学哈欠连天，那么其他同学也会跟着犯困。说方言也能传染。上过大学的人都有这个感触，宿舍里住着天南地北的同学，大家各自说着方言，有的人是刻意模仿别人说方言，而有的人被无形地传染，在一起生活久了，不自觉地就学会了各地的方言，有的时候回到家里还会偶尔带出几句。

心理暗示的传染作用在年轻人身上表现的比较明显。年轻人最容易受到





心理暗示，因为他们思维敏捷、想象力丰富，易于接受新事物，所以比成人更容易受传染。

## 七、心理暗示的应用

如同激流和野马可以被控制一样，我们能够引导并控制心理暗示。首先必须知道我们可以做到，然后才能知道如何去做。实现的手段其实很简单，我们从没想过要去了解它，但我们却每天都在用，我们只是下意识地在利用这种方法。

遗憾的是，因为并不完全了解它，所以我们常常会错误地运用这种方法，被它伤害却浑然不知。

我们每个人都会下意识地对自己进行心理暗示，现在我们所要做的是如何有意识地去。自我暗示的步骤非常简单，首先你要在头脑中仔细斟酌一下你需要什么样的未来，你想达到什么目的和效果，也就是自我暗示的指向是什么。然后根据对象的不同，说是或者不是，其他的都不要想，接着你需要集中精神重复数次：“是的，一定会那样”，或者“不，一定不会那样”，“我一定会成功”或者“一定不会失败”等。最后当潜意识接受了这个心理暗示，并成功地把它转化成自我暗示，这件事就会变成现实。

如同人们所理解的那样，心理暗示与催眠术相似，它们不同的地方就是，催眠术必须使对象完全放弃意识，具有一定的危险性，不易操作。心理暗示则是在对方清醒的状态下进行的，所以非常安全，也易于操作。自我暗示的应用定义就是：用想象影响人类的精神与生理。如今，整个心理学界都承认这种影响确实存在。

如果你能够让自己相信你可以做好某件事，当然这件事必须是在你能力范围之内，且通过努力是可以的实现。无论这事有多难，你都能做到。相反，如果你给自己的心理暗示是自己什么事都做不成，那么世界上最简单的事也都做不成了。给自己这样心理暗示的人往往连他能做到的事也做不成，做不好了。

有些患神经衰弱的人，总认为自己浑身无力、头晕、眼花，随时会晕倒，常常发现自己走几步路就累得要死。他们越想摆脱这种疲劳感，疲劳感就越强。还有的病人，可以预测自己将在具体的一天、具体的环境中头疼。果然，在那一天，在那种环境中，头疼真的来了，这头疼是他们自己带来的。这些人就像陷入流沙中的人，越挣扎，就陷得越深。相反的，如果患者给自己的心理暗示是认为疼痛正在消失，那他们会感到疼痛在慢慢消失。很多病人通过自我暗示，治愈了自己的病。

小时候我们总喜欢模仿，不管好的还是坏的，我们总会模仿病人或者看过的电视剧，“哎呀我病了，我明天就死了”。每当这个时候大人们就会斥责