

<<催眠方法入门>>

图书基本信息

书名：<<催眠方法入门>>

13位ISBN编号：9787506287685

10位ISBN编号：7506287684

出版时间：2008-8

出版时间：世界图书出版公司

作者：林贞年

页数：187

字数：150000

译者：张文青

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<催眠方法入门>>

前言

用催眠术来交流众所周知，人的语言和态度会影响他人。

语言和态度所传递出来的信息能够触动人心灵的力量。

如果能以最大限度地利用这种力量，可以让他人产生暂时的幻觉，也可以控制人的好恶情感。

不过要产生这么大的影响，就需要对平时日常生活中所使用的语言多下工夫。

这就是所谓的催眠诱导暗示。

那些不相信催眠的男性，他们也会在短信上狠下工夫，以求获得女性的青睐。

这两者的目的是不一样的，但是也有相同之处，即诱导对方的心理。

另外，催眠术也可以很好地应用于商业以及和贸易伙伴的沟通、说服等人际关系中的交流之中。

这是因为我们这些催眠师需要在和对方见面之后的很短时间跟他建立有效的沟通，否则后续的工作就不能很好地进行下去。

本书讲述的就是这种非常有效的沟通方式，也就是专业的催眠诱导。

我想大部分人都通过电视节目看见过催眠。

节目中经常会出现这样的场景：催眠师对被催眠的人说：“脚已经紧贴在地板上了，再也走不动了。”

结果体验者就真的走不动了。

或者把水说成是橙汁，让体验者喝，结果体验者就真的说是橙汁的味道。

催眠师对他说“你变成猫了”，体验者就真的开始像猫一样行动。

说“你变成狗了”，体验者就真的开始像狗一样行动。

看到这些，不知大家有什么想法。

“演戏？”

““灵异能力？”

““超能力？”

“持有类似这样想法的人大概不少。

不过，这不是演戏，催眠师也并非拥有特殊的能力。

我从事催眠的工作，一边做催眠治疗，一边指导他人学习催眠。

到我这边学习的一个学员对我说：“妻子不听我的话，所以我想通过催眠让妻子听我的话。”

“还有一些妻子想要“控制丈夫”。

有的学员因为喜欢的女性不喜欢自己，所以希望通过催眠术来达到目的。

我认为催眠是与人交流的最妙的工具。

不论对方什么性别，都可以很好地应对。

但是，如果你只是照本宣科地念那些事先定好的语句，就不可能将人诱导至催眠状态。

如果你无视对方的意愿，即便你将他催眠了并给予很巧妙的暗示，他的催眠状态也不能持续。

因为催眠术是心理学的一个领域，而不是魔术。

掌握催眠术，这和掌握开车的方法有相似之处。

两者都需要你学习，也需要你实践。

本书描述了电视上通常不会放映的隐藏的部分，也就是详细具体地说明了催眠的方法，读者可以通过本书掌握催眠的方法。

第一章讲述的是催眠的理论知识。

第二章说明具体的技术和方法。

第三章列举催眠表演的具体例子，以期提高技术。

第四章介绍提高成功率的几种方法。

第五章简要介绍了催眠疗法。

另外要说明的是，催眠术中，实施催眠的诱导者负有全部责任，因此，本作者和出版社对读者所进行的催眠概不负责。

<<催眠方法入门>>

内容概要

这是一本关于催眠术的入门书。

本书从催眠的基本理论知识入手，介绍了具体的催眠技术和方法，并且列举了几个催眠成功的具体实例，在此基础之上说明了提高催眠成功率的几种手段。

实例生动浅显，理论见解透彻而不深奥，是一本不可多得的催眠好书。

在日常生活中，催眠交流是最有效的一种。

不管本人是否意识到，有不少善于处理人际关系的高手常常使用催眠的方法。

本书共分有五章，第一章讲述的是催眠的理论知识。

第二章说明具体的技术和方法。

第三章列举催眠表演的具体例子，以期提高技术。

第四章介绍提高成功率的几种方法。

第五章简要介绍了催眠疗法。

<<催眠方法入门>>

作者简介

林贞年，1964年生于日本香川县。
1992年，他开始在东京都立川市设立催眠诱导研究所。
他在催眠诱导研究会中担任会长，这个研究会在国外也设有分会。
除了在电视综艺节目上表演之外，也常常被杂志报道介绍。
目前致力于催眠师和催眠疗法医师的培训，同时还以香川县为基地，应

<<催眠方法入门>>

书籍目录

1. 与潜意识的对话——催眠的基础知识 人格转换——无意识的舞蹈 恍惚状态——催眠状态也是一种恍惚状态 可受暗示性——接受暗示的方式因人而异 思考的四种方式——根据对方的模式特点选择暗示方式 直接暗示与间接暗示——哪个更好？

双重选择——让对方选择的同时达到我们的目的 “是”的集合——让对方形成条件反射的习惯养成法 隐喻——利用同化的东西做隐喻 类比——不会激发防御本能的类推法 是但是——陪同对方一起走，然后使其脚步停 下来的降低意志力法 条件反射——具体的操作方法 刺激的泛化—诱导进入深度催眠的基本步骤 诱导暗示——先预告然后再追加的技术 衔接的语言——衔接暗示与暗示的连词 禁止暗示——抓住有效的时机 禁止暗示的注意点——切记需要“解开”暗示 权威暗示——存在本身就增加了暗示的力量 瞬间催眠术——利用心理作用制造认同效果 预期作用——事先要灌输什么观念 自生训练——类似催眠状态的样本 潜意识——人原本拥有的惊人力量 催眠状态——不受缚于过去，也不胆怯于未 来的心 催眠的深度——四个阶段所对应的暗示方法 引导——要配合对方的反应 节奏——突然的中断会破坏恍惚状态

2. 催眠师之路——催眠的基本技术 外表与态度——首先要给人安心感而不是不愉 快的感觉 环境——让诱导变得更轻松的环境 氛围——暗示重要的基础 赋予动机——鼓动对方的配合 不安的消除——要尽快进入深度催眠状态，消 除不安是捷径 深信——平时的对话比催眠暗示更可怕 良好关系的形成——信赖关系决定催眠的深度 照镜子——和对方建立关系的诀窍 调音法——以惊人的速度建立信赖关系 领导系统——找到灵敏的感觉器官 仰卧姿势——重视弛缓的静催眠中让对方仰卧 椅子姿势——重视运动的动催眠中让对方坐在 椅子上 呼吸——改变意识的呼吸法的注意事项 集中无意识——做到了这点，即使和对方背靠 背也可以将他催眠 可受暗示性测试——确认对方感受性的 暖身活动 催眠导入——将意识朝内化 刺激的隔断——想要的东西消失后，就会转向 自己的内心去寻找 神经的疲劳——疲劳的神经无法寻找到想要的 东西 观念运动——类似跷跷板平衡的游戏 逆算法—通过数数，让其放松 沉默法——停止发话后，大脑也会休息 摇晃法——先催眠再解除，反复这样过程就能深化恍惚状态 觉醒法——用暗示做的催眠，再用暗示解除

3. 催眠的舞台——集体催眠的实践技术 集体催眠——把一群体验者同时催眠 选择体验者——如何分辨适合被催眠的人 介绍——开始催眠的瞬间 手臂抬举深化法——通过手臂抬举深化法来统一步调 手臂的自主运动——快速提高可受暗示性 再让神经疲劳——神经的疲劳也能深化催眠 深化法之一——施加压力，深化催眠状态 深化法之二——用连续的技术确保催眠状态的进入 深化法之三——施予恐怖（高压力） 后催眠暗示——催眠被解除后，暗示起作用 意识的退行——意识回到过去或者到未来，都可以深化催眠状态

4. 催眠术的集大成——成为专家的技术 提高成功率之一——颞浅动脉压迫法 提高成功率之二——枕后动脉压迫法 提高成功率之三——颈动脉窦压迫法 动脉压迫法的场景之一——很难被催眠的人也可以被催眠 榜样——榜样让学习更容易发生 时机——麻烦的是有些人的时机很短暂 利用抵触心理——如何处理有抵抗的人 安慰剂——针对顽固对手的诱导法 催眠诱导中没有失败——对方没有被催眠时的办法

5. 催眠的治疗作用——催眠疗法 减肥——通过催眠达到减轻体重的目的 戒烟——催眠能够起到多大的作用呢 记忆的恢复——潜意识教授的“逆行催眠” 精神创伤——“催眠分析”与知道所有事情的自己对话 观念性的抑郁—自己深信而制造出来的观念 中等程度的心身疾病——超越催眠疗法领域中“困境”的对策 与心理策略的对抗——寻找生命中最重要事物的旅程后记：作为心理学分支的催眠术

<<催眠方法入门>>

章节摘录

1. 与潜意识的对话——催眠的基础知识直接暗示与间接暗示——哪个更好？

下面，我将详细介绍暗示。

首先，需要说明的是，暗示中有直接语言的称为“直接暗示”，没有直接语言的称为“间接暗示”。

在深度的催眠状态下，人会停止思考，所以会按照字面的意思去理解、接受暗示。

而在其清醒状态或者近乎清醒状态的时候，体验者主要是理性的大脑在运转思考。

不管体验者属于哪种类型，用间接暗示的话，失败的可能性都会小一些。

尤其是在对A和C类型的人做催眠的时候，更要巧妙地使用心理诱导。

接下来，我再简单介绍直接暗示与间接暗示。

假设你想让一个人联想到“e”这个字母。

直接暗示就是对他：“现在，你的脑海中浮现出了‘e’这个字母。”

只要对方没有什么阻抗，大抵都能想到“e”。

但是，A和C类型的人，因为他们习惯思考，所以他们在接受暗示前会去想它的意思。

尤其是自我主张很强的人，更是会反其道而行之。

对于这类型的人，如果我想让他联想“e”这个字母，我会慢慢地对他说“a, b, C, d……”，说到“d”的时候就不再往下说了。

这样的话，他就没有考虑的时间，脑海中直接浮现出“e”。

这种将催眠师从外部给予的直接暗示转变为让体验者自己从内心涌上来的暗示就是间接暗示。

间接暗示做得好的话，对方就不会知道是你给了他暗示，而会以为他是自己思考的结果。

认为是自己的思考，因而暗示的可持续性就会更好。

双重选择——让对方选择的同时达到我们的目的像间接暗示一样，要在对方不觉察的情况下给他做心理诱导，这需要一些技术，下面先介绍一下这些技术。

第一种方法是将对方选择的余地缩减到最小的“二选一法”。

例如，你要邀请女性和你一起出游。

“人际关系真难处理，压力真大啊。”

“就是，有些人在公司里也是以自我为中心，而且这样的人还不少，太不可思议了。”

“大城市里，大家就得拼命地保护自己。”

偶尔也还是需要休息休息的，你说呢？

”

<<催眠方法入门>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>