

<<催眠术>>

图书基本信息

书名：<<催眠术>>

13位ISBN编号：9787510425394

10位ISBN编号：7510425395

出版时间：2012-8

出版时间：新世界出版社

作者：徐端

页数：207

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>

<<催眠术>>

内容概要

催眠会不会对身体造成伤害？

催眠能让你看到自己的前世吗？

你能被催眠师完全控制吗……最受读者关注的11个催眠谜题大揭秘。

手指靠拢测试、雪佛氏钟摆和柠檬观想测试、数字遗忘，痛觉丧失测试……让你了解自己与催眠缘分的9个催眠热身测试。

凝视、深呼吸、双手开合升降诱导、渐进式放松诱导……最神秘的14种催眠诱导方法让你快速进入被催眠状态。

父式催眠、母式催眠、混淆催眠、瞬间催眠……33个催眠他人的心理诡计，助你掌握生活的主动权。

求人办事、职场潜伏、营销谈判、爱情保鲜……37招心理战术，助你成为控场、借势而起的催眠高手。

《催眠术：生活中的心理诡计》要告诉你的，就是生活中最常见同时也是最容易被忽视的技巧和方法。

掌握了《催眠术：生活中的心理诡计》中的这些技巧，你就可以玩转催眠，不仅可以给别人、给自己施加积极的暗示，更可以抵御来自周围无时无刻无处不在的消极催眠。

<<催眠术>>

书籍目录

上篇 轻松学会催眠术第一章 你最想了解的十一个催眠疑问被催眠的人是不是完全被控制了接受催眠对身体会不会造成伤害被催眠的人会不会醒不过来为什么说催眠和睡眠就像水牛和蜗牛被催眠时的感觉是晕乎乎的吗为什么有的人催眠后丧失了记忆为什么被催眠的人会神情恍惚动物也能被催眠吗催眠能够让你回忆起前世的事情吗为什么有人容易被催眠，有人却很难想当催眠师需要什么条件第二章 真没想到催眠这么简单催眠不是什么奇怪的魔法打开潜意识，催眠是钥匙恍惚，一种妙不可言的感受催眠的本质无非是心理暗示催眠暗示是怎么起作用的催眠暗示对催眠有什么影响催眠师最常用的五类暗示使用催眠暗示的关键跟催眠师一步一步学催眠第三章 催眠前的热身动作--催眠测试被暗示性测试：手指靠拢测试被暗示性测试：手纠缠测试被暗示性测试：热错觉和印象测试催眠敏感度测试：雪佛氏钟摆和柠檬观想测试催眠敏感度测试：双手紧握和手臂升降测试催眠敏感度测试：身体后倒测试催眠深度测试：眼皮沉重，手臂僵直催眠深度测试：数字遗忘，痛觉丧失催眠深度测试：无中生有，有中变无第四章 通往催眠王国的渡船--催眠诱导催眠诱导带你进入催眠世界使用最普遍的催眠诱导--凝视法最简单的催眠诱导--深呼吸法传统常用的四种催眠诱导法提高成功率的四种压迫诱导法受催眠者不太配合时的方法--混淆诱导法由测试直接导入催眠状态--直接诱导法动作为主的催眠诱导--双手开合升降诱导法催眠诱导中没有失败一渐进式放松诱导法第五章 进入催眠后要做的事--催眠深化和唤醒反复诱导就可以进行催眠深化催眠深化的常用方法一深呼吸法和数数法使较浅的催眠状态深化--身体摇动法在美好想象中进入深层催眠--意象法唤醒受催眠者，踏上归来的路心理学的言语暗示唤醒方法无须学习的自然清醒法这样做催眠唤醒效果会更好第六章 七招帮你晋升催眠师--催眠技巧瞬间催眠：十秒之内催眠你惊愕也能使人瞬间被催眠如何催眠对催眠持怀疑态度的人受催眠者不合作时怎么进行催眠怎么催眠注意力不集中的人利用榜样让人更容易被催眠信仰，事半功倍的催眠法下篇 生活中的催眠诡计第一章 当头棒喝，颐指气使--父式催眠震慑对方心理面对强势对手，掌握主动权一开始就先声夺人，让对方屈服紧紧抓住要点，开门见山通用权威效应影响对方问话由浅入深，步步紧逼找准位置，在对方软肋处下刀以众敌寡，逐渐将其同化第二章 循循善诱，逐渐深入--母式催眠实施温情诱导向对方展示与之相同的爱好和兴趣佯作不懂，向对方请教他擅长的事情假装中立，只告诉他好处和坏处用看似实事求是的方式赞美更有效在批评前先称赞，让对方觉得你公正客观灵活运用，满足对方虚荣心装作替人着想，一句话说中对方心思谈话中巧妙使用修饰言辞投其所好，看准时机再行动第三章 混淆观念，扰乱思维--混淆催眠套出对方真相装傻策略，让对方产生误判用谐音一语双关，掩盖错误淡化感情色彩，委婉表达用模糊语说尖锐的话从他人没有赞美过的角度赞美适当重复对方的话，激发对方兴趣先退一步，赢得好感后再进两步第四章 看准要害，一针见血--瞬间催眠一举成功善于利用逆反心理，让对方主动上钩旁敲侧击，让对方听懂弦外之音将错就错，歪理正说话留三分，给自己留个台阶制造精神紧张，瞬间慑服正话反说，事半功倍看透对方内心，巧言激将第五章 投其所好，巧言功心--催眠诡计帮你求人办事对症下药，摸准对方的兴趣爱好送礼找准理由，让他不得不收下礼物巧妙激发对方兴趣，让对方听你指挥自我贴金，增加求人办事的筹码绵里藏针，对不帮忙的人礼貌威胁给一点"糖衣炮弹"，让对方倾力相助求"敌人"办事，以共同利益为诱饵狐假虎威，借大人物的名声给自己办事求人办事，恩威并举第六章 加薪升职，运筹帷幄--催眠诡计帮你纵横职场背后赞美同事，他会感激不尽让"小人"占点便宜，他会在心里记住你适时让功，别抢上司的风头灵活变通，时机不宜时不要提要求利用赞美婉拒同事的请求借同事之力为自己搭个台阶偶尔端起架子，营造距离感掌控下属，让他不敢造次第七章 看准心理，挠中痒处--催眠诡计帮你成功营销利用攀附名人的心理打开销路给他堆起面子，让他无法拒绝高价格假装为他省钱，让他买利润最大的商品制造稀缺性，给顾客制造紧迫感将你手里的石头变成她眼里的钻石投资重要感，切中客户的需求炫耀性消费就是你的天然好机会恰当提问，挖出目标客户的真正需求第八章 攻其软肋，示以利好--催眠诡计帮你顺利谈判找对话题，消除对手戒备心理扼制他，用你的嘴说出他的反对意见多用"所以"，使他与你统一战线退一步进两步，强势打破僵局运用"最后通牒"，让对方屈服避开僵局，绕开矛盾巧妙让步第九章 略施小计，爱情甜蜜--催眠诡计帮你爱情保鲜在对方生气时，使出"哄柔"战术偶尔激怒对方，使对方保持神经敏感故作神秘，保持新鲜感和吸引力适当撒撒小谎，你们的爱情会更甜蜜行动和语言双管齐下，平息对方怨气巧妙让步，避免一场激烈的争吵

<<催眠术>>

章节摘录

为什么有人容易被催眠，有人却很难 正常人几乎都可以被催眠，但是能否取得良好的催眠效果，则取决于很多因素，这些因素共同决定了一个人能否被催眠、催眠质量如何。

催眠敏感度是最重要的因素。

催眠敏感度指一个人进入催眠状态的难易程度，它决定着受催眠者被催眠以及获得某种深度的催眠状态的可能性大小。

催眠敏感度过低者不适宜接受催眠，催眠效果不明显；那些催眠敏感度越高的人越能快速地进入催眠状态。

其次是精神状态因素。

精神状态比较好有利于沟通，注意力难集中或有明显精神病态的人很难被催眠，在催眠过程中有意识障碍的人被催眠难度更大一些，花费时间也更长。

年龄因素也会产生重要影响。

通常情况下，年龄越大越不容易进入催眠状态。

相关调查发现，7~14岁的儿童催眠敏感度比较高，在这一年龄阶段中，他们的催眠敏感度常随着年龄的增长而提高，然后持续在这个水平。

40岁以上的人催眠敏感度比较低，年龄越往后就越难进入较深的催眠状态。

另外，相对而言，女性往往表现得更为感性，而男性则表现得更为理性，一般情况下女性的催眠敏感度要普遍高于男性，进入催眠也就比较快。

但是感性思维的方式也容易引发忐忑不安的情绪，这种情绪对暗示有抵抗作用。

患有某些心理疾病的人不适合被催眠。

催眠可能促使其病情恶化或产生幻觉妄想，有的还会引发思维混乱，如果强制进行治疗的话，就有可能加重其症状。

所以，一定要注意受催眠者的心理因素。

催眠术是以心理暗示为基础的，同时要求受催眠者一定能听懂暗示，如果受催眠者的智力发育比较迟钝，那就难以理解、领会、遵循催眠师的要求，因而无从接受暗示。

通常来讲，智商小于70的低能者是无法理解催眠暗示语的。

催眠术的实施对人的生理健康也有一定的要求，患有重度感冒，或发高烧，或腹泻，或瘙痒性皮肤病患者以及患有呼吸系统疾病、心血管疾病的患者是不适宜接受催眠术的，这类患者，通常注意力不能集中或者精力不够，不适宜接受催眠。

想当催眠师需要什么条件 谁都可以成为催眠师吗？

成为催眠师需要怎样的条件呢？

催眠师应当具备哪些素质呢？

这些都是人们常常问到的问题。

的确，催眠施术活动能否成功，在催眠中能否产生良好的催眠效果，关键在于催眠师的素质和催眠技术的高低。

其实，谁都可以成为催眠师，不过能不能成为一名合格的催眠师，就在于其本人了。

要想成为催眠师，不一定必须具备特定的条件，但是如果具备了下面的条件，将更有利于成为催眠师！

第一，拥有自信的性格。

有的人对于自己所要讲的话始终抱着充分的信心，即使在道理上有些靠不住，甚至显得有些牵强附会，但是他们仍尽力使别人相信自己的话，有时候他们武断的措辞会使人产生强加于人的感觉。

这种类型的人，可以被认为是过分自信型，在实施催眠术时，他们往往能够以居高临下的姿态对被催眠者进行有说服力的诱导暗示，这是一种非常有利于实施催眠的天资。

必须要明白的是，没有自信的语言表达会使对方产生不信任以及疑念，甚至成为对方放心进入催眠状态的障碍。

第二，催眠师要形象良好，身体健康。

<<催眠术>>

催眠师的形象是相当重要的，因为只有给人一种形象良好、身体健康、积极向上的感觉，才能让受催眠者更加信任，所以催眠师一定要注意自己的形象问题，应该做到衣着整洁、仪容端庄。

另外，在催眠术的施术过程中，催眠师需要长久地付出身心上的努力，所以一定要有健康的身体才能胜任催眠师的工作。

为了保护受催眠者的安全，催眠师也不能有传染病。

原因是：大多数的催眠活动都需要催眠师与受催眠者之间进行长时间的近距离接触，在这一过程中存在一些必要的肢体交流，所以健康问题一定要注意。

第三，相貌和表情温和，具有人情味。

令人产生畏惧感、压迫感的相貌和表情，往往会使被催眠者产生警戒心和自卫心，致使对方畏缩在自己的小圈子中难以进入催眠状态。

畏缩在自己的圈子中，说明抱有猜疑心以及戒备心。

处在以强烈的自我意识加强防卫的状态。

那么，在这种状态下，催眠暗示几乎是毫无效果的。

因此，表情僵硬的人和表情严厉甚至凶恶的人应该尽量做出温和的表情来。

要知道，人的相貌虽然不能改变，但表情是可以改变的。

因此可以说，相貌和表情温和、具有亲和力、使人感到富有人情味的人，已经具备了首要的有利条件。

第四，声音为低音质且具有浑厚感。

大部分学者认为，低音质而有浑厚感的声音对进行催眠暗示有利。

不过，话虽这么说，但这并非决定性的因素，有的人虽然音质相当高亢，但是作为催眠师，并不能说一定就比低音质的人差。

P15-17

<<催眠术>>

编辑推荐

现代心理学认为，催眠术是打开人们心扉的一把万能钥匙，是一种通过影响潜意识改变他人心理和行的技术。

催眠并不像普通人理解的那样神秘，掌握起来也并不困难。

实际上催眠术很贴近生活，如果我们能够在生活中熟练运用催眠术、耍点小“诡计”，很多棘手的事情都可以迎刃而解。

催眠答疑、催眠测试、催眠诱导、催眠唤醒、催眠师技巧……徐端编著的《催眠术：生活中的心理诡计》为你解开催眠术的神秘真相，助你一举成为“催眠师”。

纵横职场、商业谈判、销售经营、窃取芳心、爱情保鲜……《催眠术：生活中的心理诡计》教你识破生活中的心理诡计，做生活的大赢家。

还等什么，快开始我们的催眠之旅吧！

<<催眠术>>

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>