

<<别睡,我是好玩的催眠书>>

图书基本信息

书名：<<别睡,我是好玩的催眠书>>

13位ISBN编号：9787802487413

10位ISBN编号：7802487412

出版时间：2012-6

出版时间：北京希望电子出版社

作者：耿兴永

页数：199

字数：160000

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>

<<别睡,我是好玩的催眠书>>

内容概要

简单来说，催眠，就是利用人的各种感觉通道，在潜意识和深度感觉的层面来影响人，这样一来，你就可以在“本质”上去影响、改变一个人。

《别睡我是好玩的催眠书》就是要告诉大家，催眠到底是怎么发生的，它对我们的生活有怎样的影响，以及怎样把它应用到生活中的各个方面。

每天学习一点催眠术，不仅可以让你的生活更快乐，还能够给自己及周围的人一些积极的心理暗示，这都有利于你的工作越来越顺心、家庭越来越幸福。

《别睡我是好玩的催眠书》由耿兴永编著。

<<别睡,我是好玩的催眠书>>

书籍目录

第1章 催眠，其实就在你身边

- 01困倦，单调情况下的暂时：“睡眠”
- 02推销员效应
- 03整天没精打采是一种“负催眠”
- 04社交中的“情绪云”
- 05爱情与催眠
- 06动物可能被催眠吗？

07每一天懂一点催眠术

第2章 揭开诊疗椅上的神秘面纱

- 01催眠与心理治疗
- 02预防和治疗疾病
- 03潜意识是你的秘密
- 04催眠四步法
- 05他容易被催眠吗？

06催眠师都用的小技巧

第3章 大家都开始喜欢你

- 01催眠交友记
- 02大家不喜欢这样的你
- 03面带微笑是秘密武器
- 04引导他人，改变自己
- 05在倾听之中，不知不觉地把对方催眠

第4章 催眠可以是甜的

- 01爱情其实就是一种相互催眠
- 02用“催眠”让他(她)爱上你
- 03魅力=爱情气场
- 04性格“齿轮”
- 05警惕爱情生活中的负催眠

第5章 自我催眠一个人成功学？

01你会自我催眠吗？

- 02催眠能够进行自我激励
- 03催眠能够提高自律性
- 04催眠可以保持积极的心态
- 05催眠可以让思考能力更强
- 06催眠可以提高分析问题的能力

第6章 别总是命令下属

- 01“温情式”管理
- 02学会与下属沟通
- 03让大家信任你
- 04尊重下属的意见
- 05权力 权威

第7章 为你的客户催眠

<<别睡,我是好玩的催眠书>>

01销售=催眠

02发现客户的需求

03让客户喜欢上你

04始终让客户“记住”你

05克服社交恐惧症

‘ 06不要害怕被拒绝

第8章 让宝宝听你的话

01管教孩子，用催眠术更有效

02家庭气氛=催眠舞台

03走进孩子的内心世界

04在无形之中影响孩子

05他快乐所以你快乐

第9章 催眠的力量大无边

01午休催眠，五分钟快速补充活力

02失眠别担心，催眠让你夜夜好梦

03浅眠别烦恼，催眠让你做个睡美人

04正视烟瘾，催眠帮你轻松戒烟

05催眠减肥，最不需要意志力的减肥法

06释放压力，还身心轻松

07走出失恋低谷，懂得真正的爱

08催眠赐你吸引金钱的能量

<<别睡,我是好玩的催眠书>>

章节摘录

推销员效应 很多广告也是一种对顾客的催眠。

比如常见的一种广告催眠就是推销员效应。

即：如果有别人一直不停地劝说你，无论一开始你是多么不情愿，最后你仍有可能听从他们的意见，心理学家把这种情况称为“推销员效应”。

尤其是面对一个面容和善、态度亲切、充满鼓动性的人，我们很难控制自己不被他说服。

有一次我和一个朋友去买东西，我们只是打算买一种很普通的空气加湿器。

可是一到商场，正赶上促销活动，我们还没开始挑选，就来了几位年轻的导购员，他们带着我们，一会儿看这个，一会儿试用那个。

其实我们根本不想买他们介绍的那个牌子的产品，但是他们的态度真的很好，而且无论我们怎样推脱，他们也不生气。

结果呢，我们还是买了他们的产品，而且是每人买了一个。

当两人捧着沉甸甸的加湿器回来时，一路上还觉得奇怪：怎么就按照他们说的去做了？

很多业绩高的推销员都很擅于利用这一点，据说国外一位优秀的推销员，为了推销一种洗涤用品，曾经三番五次去敲一位家庭主妇的门，即使被泼了一脸的咖啡也没有表现出不高兴的样子，最终他成功了。

当“推销员效应”发生的时候，语言的影响只是其中很小的一部分，还有很大一部分原因是与当时的环境与气氛有关，你还可能没有开口说话呢：别人的一举一动，当时的谈话氛围，就可能已经把你影响了。

环境与气氛会在无形中进入到我们的潜意识，然后我们就会被它所控制，有一种身不由己的感觉，就好像浸在某种温水里，感觉很无奈，想挣脱，但是又挣脱不了，最后只好乖乖地“就犯”。

专业的催眠师也很善于使用这种效应。

比如在一个安静的房间里，一位面色凝重、表情严肃的心理咨询师对你说：‘请你按我的引导入睡。’这时，你除了按照他的引导乖乖地去做之外，还能怎么样？其实，房间里的人、物、周围的布置，都是在营造一种气氛，对你产生影响，然后，催眠现象就发生了。

我有一位朋友，宣称自己是从来不看广告的，每次看电视遇到广告时段了，他就把电视换台，或者闭上眼睛，把广告跳过去。

可惜他没能一直坚持下去。

到了五十岁他退休了，也许是总在家里太烦闷的缘故，不知怎么就改变了习惯，和老伴一起迷上了电视购物，每天一开电视就寻找节目里又有什么新产品，三天两头把节目里推销的产品往家里搬，自己弄不过来，还要别人帮忙。

对于自己，他是这样评价的：以前是别人怎么说我都不买，现在还没等别人说呢，我自己就想买了。

整天没精打采是一种“负催眠” 美国的一位心理学加罗森塔尔为了搞清楚人与人之间是怎样相互影响，就做了一个实验。

他和他的助手来到一所小学，声称要对这里的小学生们进行一个“未来发展趋势测试”。

在经过一系列的研究评测之后，他们很正式地提出一份名单，告诉学校的老师和家长，凡是上了这份名单上的学生都很聪明，是“很有发展前途者的人”。

不过，为了不让孩子产生自满的心理，他又特意叮嘱老师和家长，不要告诉“榜上有名”的孩子们这个测试结果。

其实他们只是开了一个玩笑，因为名单上的人根本就是随机挑选出来的，没有做什么研究。

不过，几个月后，奇迹却出现了，凡是上了名单的学生，每一个人都有了较大的进步，不仅成绩优秀，在其他方面表现也很突出。

这是怎么一回事呢？

其实，就是因为心理学家的暗示对家长和老师们产生了影响，随后，老师和家长又在无意中影响了孩子们。

虽然他们没有把这件事说出来，但是他们的一举一动，都对孩子产生了极大的暗示，孩子们深受鼓励

<<别睡,我是好玩的催眠书>>

,开始发生积极的变化。

这在心理学被称为“罗森塔尔效应”，或者“期望效应”，它其实也是一种在无形中的催眠。虽然并没有人对你直接说什么，但是他们说话时的语气、态度、说话的方式、一举一动，都能够对你产生很大的影响，让你在不知不觉之中就按照他们的期望改变了。

在生活中“罗森塔尔效应”有着很广泛的应用，如果我们以同样的方式鼓励自己，培养信心，以积极乐观的心态去面对生活，你可以发现很多事情都会如你所愿意。

这就是人们常说的“如果你不停地祷告，你的愿望就会实现”的道理。

不过需要注意的是，积极的期望与心理暗示会使我们往更好的方向转变，但消极的期望和暗示，却有可能导致一个人越来越失败。

我在心理咨询中经常会遇到这样的人，其实他们的生活挺美好的，家庭美满、事业成功，可就是不高兴，整天埋怨自己，抱怨别人。

结果，他们变得越来越不开心。

其实这就是一种“负催眠”。

我就曾遇到过这样一位朋友，大概有二十多岁吧，因为小时候家庭条件不太好，性格有些孤僻，长这么大，还没有交过知心朋友，在事业上也是问题多多。

不过，他并没有想办法去改变，反而觉得：“我真不行，以后是不是一辈子就这样了？

干脆出家当和尚去吧。

”其实，他就是一个自怨自怜的人，喜欢对自己进行负催眠。

后来，还是经过我的反复开导，他才明白过来，逐渐培养自信，也因此发生了很大的改变。

P5-8

<<别睡,我是好玩的催眠书>>

编辑推荐

耿兴永编著的《别睡我是好玩的催眠书》简介：领导不重视你、小孩不听话、客户总是拒绝你……那是因为你说的话没有进入他们的潜意识。

催眠可以帮助你：唤醒自我和他人的潜意识 提升社交能力、拓展人脉 走出失恋低谷、收获爱情
保持积极的心态、驰骋职场 提高自信心及睡眠质量 释放压力、轻松戒烟 ……

<<别睡,我是好玩的催眠书>>

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>