

<<催眠术>>

图书基本信息

书名：<<催眠术>>

13位ISBN编号：9787113136680

10位ISBN编号：7113136680

出版时间：2011-11

出版时间：中国铁道

作者：张祥斌

页数：230

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>>

前言

为什么有的人年富力强却事业无成？
为什么有的人能力不如自己却如鱼得水、名利双收？
为什么有的人谈吐高雅，每句话都能说到他人的心坎儿中去？
为什么有的人对人际交往的高手一见倾心，言听计从？

我们都知道人际关系是我们为人处世的根本，相信多数人都不会拒绝他人的友谊，而是渴望扩大交际圈，期盼结交更多的朋友。

没有人天生是交际天才，成就人际关系需要掌握有效的心理策略。

其实，在处人际关系时，我们还会经常使用一种方法——催眠术的方法。

在我们日常工作和生活中，催眠交流是一种很普遍、很有效的沟通方式。

不管我们是否意识到这一方式的存在，有不少善于处理人际关系的高人在沟通中常常使用催眠的方法。

尽管在人际交往中，有时我们并没有察觉到被催眠的现象，但是，我们都不可否认催眠术的客观存在。

催眠术，是心理学最有前景的领域之一，它是人类潜意识的窗口，可以将人的潜能充分发挥出来。建立在催眠术基础上的成就良好的人际关系对我们十分重要：如何让他人喜欢自己，如何让他人积极效力，如何化解他人的敌意，如何了解他人的真实意图……研究催眠术可以为我们揭密这些高超的交际技巧，本书可以教我们不露痕迹的运用心理催眠战术，迅速化敌为友，变被动为主动，让我们拥有超强人气，成为人际关系的终极赢家。

本书针对中国人的生活习惯、思维模式、工作环境、社会环境等阐述我们身边的人际关系，教给我们灵活处世的技巧和睿智生存的哲学。

这也是一本破解催眠现象的入门书，本书简洁明快地叙述了催眠的原理与技巧，使催眠术变得简明、易懂、好学、好用。

不仅学会怎样防止他人的催眠，还能懂得如何催眠他人，掌握成就人际关系时运用的心理策略，并充分开发了潜意识的神奇能量。

本书适合所有期待自己成就良好人际关系的职场、官场、商场、情场的有志人士。

人际关系如此重要，我们要破解迷梦，就需要懂得一些催眠术。

<<催眠术>>

内容概要

催眠术是因人为诱导而引起的一种特殊的类似睡眠又非睡眠的意识恍惚的心理状态。

催眠现象在生活中无处不在，电视、广播、报纸

的广告常常无形中左右着我们购物的习惯，诈骗、传销因其催眠作用而迷惑了人们的心智，让人误入其中而无法自拔.....

而本书的目的是要揭开催眠术的神秘面纱，学习催眠术的原理，了解催眠术的催眠技巧，以避免在生活中“被催眠”，同时利用催眠术中的心理策略让您在人际交往、识人处事、与客户沟通、与对手谈判中游刃有余。

<<催眠术>>

书籍目录

第一章 催眠术与心理沟通

第一节 走进催眠术的家园

催眠术的源原本本

催眠术跨越的心理障碍

为什么能被催眠

催眠术对心理的精雕细琢

催眠术的应用领域

第二节 潜意识中的心理重塑

催眠后的潜意识安抚

超能力的运用

催眠中的心理整形

催眠后的超意识现象

从不能到无所不能

第三节 把握催眠术

“微笑”的催眠术

“坏笑”的催眠术

催眠术的积极作用

.....

第二章 催眠术化解“心有千千结”

第三章 催眠术主旨——捉心理

第四章 催眠术实战——攻心术

<<催眠术>>

章节摘录

催眠术的源原本本 19世纪，一位德国医生发明了一种神奇的“催眠气流”疗法，并应用在治疗实践中，治愈了一些病人。

在此基础上，英国的一位眼科医生布莱德博斗对这个发现进行了深入的研究。

1842年，他根据希腊语的“睡眠”一词发明了英文单词“催眠”，他当时的解释是“催眠是一种神经疲劳而引起的睡眠状态”。

总体来说，催眠术在19世纪曾引起研究的热潮，包括精神分析学派的创始人弗洛伊德也曾深受催眠术的影响。

我国对催眠术的了解最早来自日本，“催眠”这一术语，最早是由日本的学者从西方催眠术的研究成果中翻译来的，逐渐传入我国，这个词汇一直沿用至今。

一百多年来，“催眠”这一词语已经成为我们的习惯用语了。

催眠术作为心理学的一门分支学科，自20世纪早期走上实验科学的轨道以来，逐渐为越来越多的人所关注。

20世纪后期，许多实验心理学家们的介入，使得对催眠术的研究与探索步入了一个新的层次，英国、美国、日本等医学催眠家协会陆续建立，并出版了各自的科学杂志。

现在，催眠术不仅是心理医生及广大医护人员治疗心理疾病的重要手段，而且还被广泛应用于人类潜能的开发活动中。

例如，在心理方面它可以提高人的自信心、激发潜在的动力、增强人的注意力及记忆力、提高人的学习能力、创造力、还能诱导人们对内心事件的回忆；在身体方面可以增强体能、促进健康、改善美容与减肥效果、治疗失眠、戒烟乃至戒毒，减轻生育、无药物麻醉手术和拔牙疼痛等；在工作和生活方面可以改善人际关系、去除不良习性、减轻压力、消除恐惧、克服焦虑等等。

不仅如此，催眠术还被应用到管理工作中，借助心理暗示的作用，提高管理效率和管理技巧；在市场营销中，催眠术能增强顾客的购买欲和认知度；在人际交往中，催眠术还能提高人的社会交往能力和适应能力。

可以说，催眠术已经成为人们向自己的潜意识索要能量的一种手段和途径。

那么，催眠和催眠术又是怎样定义呢？

1986年出版的《简明大不列颠百科全书》对催眠的解释是：“类似于睡眠，但对刺激尚保持多种形式反应的心理状态。

被催眠者似乎只与催眠者保持联系，自动地、不加批判地按照暗示来感知刺激，甚至引起记忆、自我意识的变化，暗示的效果还会延续到催眠后的觉醒活动中。

事实上，随着对催眠术的深入研究，有关催眠的定义各国的学术界一直都存在争议，许多研究者都根据自己的研究成果尝试着对催眠术进行新的解释。

查阅催眠术的相关资料，不同的研究者或催眠师对催眠的构成原理或催眠状态的解释提出了不同的解释理论：动物磁学理论、睡眠理论、暗示理论、精神病理论、精神分裂理论、精神分析理论、目标指示理论等形形色色的理论。

这些理论从认为催眠是一种不可抗拒的魔力到认为催眠是一个人按自己知道的规则来活动的游戏等，简直令人眼花缭乱。

这些争议一直存在，至今统一的理论也未形成。

这种理论之争还扩展到应用催眠术方面，人们也无法达成一致的意见。

因此，在为催眠术建立一个大家都普遍赞成的定义之前，还需要心理学家和医学研究人士进行大量的试验和研究。

那么，催眠术究竟是怎样作用于被催眠者的？

被催眠者在这一过程里的感觉又是怎样的？

催眠术与我们日常熟悉的心理学及心理活动的相关之处是怎样联系在一起的？

有的专家认为，催眠术作为一种神秘而又令人迷惑的心理现象，它打开了通向潜意识的大门；有的医学研究人员倾向于认为，催眠术是非睡非醒的心理边缘状态；有的评论家干脆称之为伪科学。

<<催眠术>>

但有一点他们是认可的：人处在催眠状态下最容易接受引导和暗示，可以让被催眠者做出一些事前设定的行为乃至一些不可思议的举动，因为这个时候，被催眠者的大脑、甚至身体处于催眠者的操纵之下，做出一些莫名其妙的行为。

目前一个流行的观点是接受而且认可催眠和暗示有些类似之处，但催眠的程度较暗示更深。

催眠其实就是利用深入引导和暗示，让被催眠者进入一种意识恍惚、注意力扭曲、似睡非睡的特殊状态中。

催眠状态下的确可以作出很多清醒时不可能的事情，甚至丧失痛感、消除某段记忆，使心情愉悦、自信心增强、力量倍增的现象等等，这也许充分体现出了我们的自我意识对肉体的能动作用。

我们解读催眠术，目的是为了了解其在心理方面的积极作用和使用其成就人际关系的心理及行为的技巧。

通过催眠术关注的一些事项，及时破解对方的语言、行为、服饰、肢体动作中等蕴藏的隐秘心理和真实意图。

提高我们的交际能力、管理能力、工作能力、生活能力等。

在日常工作和生活中，我们可以因势利导对他人进行语言交流、行为暗示、内心探秘、情境制造、表情与动作感化等，使用催眠技巧的目的就是让对方的观念和和行为发生有利我们的变化，使对方接受和建立一种新的行为模式。

在认识和掌握其心理机制与规律的基础上，探讨催眠术中应用的方法与技巧，对提高我们的工作和生活质量有着十分重要的意义。

P2-4

<<催眠术>>

编辑推荐

这本由张祥斌编著的《催眠术(成就人际关系中的心理策略)》针对中国人的生活习惯、思维模式、工作环境、社会环境等阐述我们身边的人际关系，教给我们灵活处世的技巧和睿智生存的哲学。

这也是一本破解催眠现象的入门书，本书简洁明快地叙述了催眠的原理与技巧，使催眠术变得简明、易懂、好学、好用。

不仅学会怎样防止他人的催眠，还能懂得如何催眠他人，掌握成就人际关系时运用的心理策略，并充分开发了潜意识的神奇能量。

<<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>