

催眠真相

自我的觉醒

打开一扇通往心灵深处的窗户
让你的潜意识从此开始苏醒

李涛◎著



正以其强大的力量影响着我们
什么时候产生的？催眠会让你失去自我控制，把银行密码泄露？
让你跟前世有个约会？催眠还能调理身体？

催眠师李涛为您揭开催眠的神秘面纱，学会与自己的潜意识沟通，从而找到一种改变生活态度甚至人生命运的方法。



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

催眠真相

自我的觉醒

21世纪，是**心理养生**的世纪

学会和潜意识进行沟通

学会释放内心的压力

学会换个角度**看待生活、看待人生**

或许你的人生将会会有一个非常大的转变

由于电影、小说等的影响，很多人对催眠具有很大的误解，认为催眠是一种让人失去控制的技术。

其实，催眠作为目前最为有效的与潜意识进行沟通的手段，可以有效地帮助人们缓解压力、提高生活质量、改善健康状况、增进工作效率等等。催眠是一种让人的潜意识觉醒的方法，让人们通过发现自己的潜意识，从而可以开发自身的潜能。

上架建议 ○ 催眠/心理

ISBN 978-7-5609-7485-9



9 787560 974859 >

定价：29.80元

数字水印
PDG

催眠真相

李 涛◎著 自我的觉醒



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

催眠真相——自我的觉醒 / 李涛 著. — 武汉 : 华中科技大学出版社, 2012.2

ISBN 978-7-5609-7485-9

I. 催… II. 李… III. 催眠术—基本知识 IV. B841.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第232614号

催眠真相——自我的觉醒

李涛 著

责任编辑: 娄一镭

封面设计: 北京汇智泉文化

责任校对: 张晓爽

责任监印: 熊庆玉

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编: 430074 电话: (027) 87557437 (010) 84533149

印刷: 华中科技大学印刷厂

开本: 710mm × 1000mm 1/16

印张: 14.25

字数: 200千字

版次: 2012年2月第1版第1次印刷

定价: 29.80元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究



前言

自从我们的祖先第一次仰望星空开始，便一直在思考与争论一个问题：我是谁？我来自哪里？我要到哪里去？

人类对精神世界的探索从来不曾停止过。既有唯心世界观的解释，也有唯物世界观的解释。20世纪，弗洛伊德发现了潜意识以后，人们便开始了对潜意识的探索。

心理学家发现，我们的潜意识不仅控制着我们的身体，而且在潜意识的深处，还有一个神秘的内心世界。我们处理工作和生活中的问题时，并不是完全依靠我们的显意识，而大部分是依靠我们的潜意识来解决的。

但是，当我们在遇到困难和麻烦的时候，大多数人总是试图通过外面的努力来解决，忘记了向我们的内心世界求助。这种做法，就像是扬汤止沸一样，往往是徒劳无功的。

正像有些人讲的那样，这世界上有两种人，一种是清醒着的人，另外一种是不清醒的人。

很不幸，这世界有95%以上的人都不是清醒着的人。这些人拥有无数的烦恼，因为工作、飞涨的房价、拥堵的交通……他们忘记了去思考，把思考问题的责任交给了别人。

只有那剩下的5%，是属于清醒着的人。他们会用自己的头脑去思考。所以，这5%的人是别人眼中成功的人，有着幸福的家庭、和谐的生活。

没有人能够告诉你如何成为那5%的人的真相，因为那5%的清醒的人可能也并不知道。

之所以如此，是因为潜意识在平时深深隐藏起来，我们在一般情况下很难发现它的存在。只是偶尔，在梦里我们的潜意识才会向我们泄露一点秘密。如何认识我们的潜意识，如何让我们的潜意识发挥出强大的能量，则似乎变成了一件不可能的事。

不过，我们并不是没有办法与我们的潜意识进行沟通，进而深入内心世界。有一种方法，借以与潜意识进行沟通，从而使我们借助潜意识的力量的想法得以成真。这种方法就是催眠术。

催眠不仅仅对强迫症、抑郁症等神经官能症具有非常好的效果，在欧美等国家，已经被广泛地应用于无痛拔牙、无痛分娩、高血压、糖尿病等医学领域，甚至在癌症治疗中，也引入了催眠的手段。

其实，催眠术的应用已经远远不止上述范围了，例如利用催眠提高学生的学习能力，利用催眠提高运动员的比赛成绩，催眠式销售，利用催眠提供破案线索，等等。

提起催眠术，人们有各种各样的误解，比如催眠是让人睡觉，或者是让人失去控制的方法等。不过，催眠作为目前唯一可以与潜意识进行沟通的手段，其唤醒人类潜意识的作用却不为人所知。

更广义一点说，所有与潜意识进行沟通的手段都可以称为催眠术。可以说，催眠是无处不在的，比如电影、小说、音乐、绘画等，都有催眠的成分在里面。而目前在教育、管理、广告、销售等方面，都采用了一些催眠的技巧。

我写这本书的目的，就是希望能够站在一个较为客观的角度，为您讲述催眠的故事、催眠的历史，从而向广大读者揭示催眠之真相。

我将尽力从心理学现有的理论体系入手，解释催眠中的各种现象，并向您介绍一些与催眠有关的鲜为人知的故事。比如列为香港十大迷案之首的宝马山双尸案、前世今生催眠等。

我也希望引导朋友从此以后能够认识与关注自己潜意识并学会与潜意识沟通，从而找到一种改变生活态度甚至人生命运的方法。

希望通过本书介绍的自我催眠的方法，你可以学会一些与潜意识沟通的技巧。这些方法将会让你逐渐发现自己内在的世界，并学会与它们进行沟通，从而真正地觉醒，成为那5%清醒的人，拥有一个成功的人生。

有一首歌是这么唱的，“外面的世界很精彩，外面的世界很无奈”。其实，内心的世界更精彩，内心的世界一点也不无奈。

伟大的催眠大师艾瑞克森在讲到催眠的时候，讲了这么一个故事：

在我还是一个孩子的时候，一天，一匹不知名的马游荡到我家住的农场。没有人知道这匹马从哪里来，因为它没有任何可以供辨别的记号。毫无疑问，不应该留下这匹马，它肯定属于别人家。

我父亲决定送它回家。他骑上这匹马，把它领到路上，相信马有回家的本能。只有在马离开大路去吃草或走到田地里时，父亲才干预一下，很坚定地把它领回到路上。

这样，这匹马很快回到它的主人手里。主人再次看到他的这匹马，感到很惊讶，问父亲：“你是怎么知道这匹马是从这儿走

的，怎么知道它属于我？”

父亲答：“我不知道，但这马知道，我所做的只不过是让它一直在路上。”

当你遇到困惑的时候，你无须茫然地向外面的世界寻求答案，只需让你的潜意识帮你处理。因为你的潜意识便如那匹游荡的老马，它知道回家的路。

感谢在本书写作过程中我的家人给予我的支持。

感谢我的同事张超、秦彦龙，他们在本书写作的过程中给予了我许多有益的建议。

感谢华中科技大学出版社的编辑朋友们，是他们在成稿过程中给予我信任与耐心。

感谢米尔顿·艾瑞克森，他为我们打开了一扇神奇的大门，否则，我们人类至今仍在潜意识的门外徘徊。

李涛





目 录

第一部分 催眠漫谈

第1章 催眠故事	2
1. 玄奘西行取经的故事.....	2
2. 科幻故事：盗梦空间.....	5
第2章 神奇的催眠现象	10
1. 奇特的生理反应.....	11
2. 无痛拔牙.....	13
3. 扭曲的时空.....	15
4. 意识重构.....	18
第3章 无处不在的类催眠现象	21
1. 催眠与透明的天花板.....	21
2. 自信心来自何处？.....	23
3. 人是可以被吓死的.....	24
4. 商业中的类催眠现象.....	27
第4章 催眠的历史	29
1. 传统催眠术介绍.....	29
2. 中国传统催眠术简介.....	33
3. 现代催眠术的起源与发展.....	36

第二部分 催眠揭秘

第5章 催眠初探	44
1. 我的催眠体验	44
2. 有关催眠的基本知识	46
3. 催眠的深度	48
4. 催眠现象实录	53
5. 不解之谜（宝马山双尸案）	58
6. 情人眼里出西施——恋爱也是一种催眠	60
第6章 潜意识的介绍	63
1. 什么是潜意识？	63
2. 潜意识是一个庞大的记忆库	65
3. 潜意识负责我们的身体的运作	67
4. 想象、情绪与感觉是潜意识的沟通方式	68
5. 潜意识不懂得处理否定性的字眼	71
6. 潜意识与意识的关系	72
7. 潜意识是如何形成的	75
8. 心锚	77
9. 潜意识的开发	78
第7章 经典催眠理论	82
1. 几种催眠理论介绍	82
2. 艾瑞克森理论背后的深层观点	86
第8章 深层潜意识沟通与催眠	88
1. 荣格生平介绍	88
2. 荣格的人格结构理论	90
3. 集体潜意识诞生原因的假设	96
4. 意识的四种状态	99
5. 催眠的实质是潜意识沟通	104
6. 深层潜意识沟通的几大原则	108
第9章 环境与潜意识影响	112

1. 环境心理学	112
2. 潜意识对环境的需求	114
3. 环境心理学的应用	116
第10章 自我催眠术——唤醒自己的潜意识	119
1. 自我催眠术介绍	119
2. 自我催眠方法	121

第三部分 催眠与健康

第11章 自我催眠应用	128
1. 减压，排除负面情绪	128
2. 减肥	129
3. 降低血压	132
第12章 中医与催眠术	135
1. 一场事关中医存废的争论	135
2. 漫谈中医与潜意识	139
3. 中医探秘	141
4. 祝由术	143
5. 中医情志治病故事	148
6. 艾瑞克森是个好中医	152
7. 展望中医的未来	157

第四部分 深层潜意识开发

第13章 NLP介绍	163
1. NLP的起源	163
2. NLP的十个假设	166
3. 模仿成功者	169
第14章 心锚	173

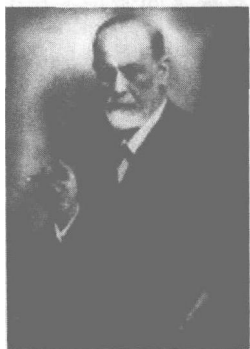


1. 忠臣与良臣	173
2. 心锚介绍	180
3. 设置心锚	183
4. 设置愉快的心锚	185
第15章 超级沟通技巧	187
1. 沟通用的是感觉.....	187
2. 人们喜欢与自己相像的人	188
3. 亲和感表象系统	190
4. 通过呼应建立亲和关系	192
第16章 潜意识读心术	194
1. 预知考题	194
2. 身体的秘密	196
第17章 催眠式销售	198
1. 重新认识销售	198
2. 消费者不是你的上帝	201
3. 我们的消费者其实都很盲目	202
4. 把产品销售给潜意识	205
第18章 教育与潜意识开发	208
1. 自信心培养	208
2. 右脑教育与潜意识开发	211
3. 体育训练	213
尾声 未来之路	217

第一部分 催眠漫谈

当年，我刚刚学会催眠的时候，非常好奇，见了人就总想把他催眠了。想必不少催眠师在刚刚学会催眠的时候，都会和我一样。

有一次，碰到一个患有高血压的朋友。他想让我帮他催眠降血压。当时，我有些初生牛犊不怕虎的劲头，找了个血压计，缠在他的胳膊上。这位朋友进入催眠状态后，我先量了一下他的血压。然后，我就告诉他，你的血压现在开始下降。让我大吃一惊的是，他的血压随后开始下降。仅仅五分钟的时间，他的血压便下降了20mmHg。



我被人类自身潜意识力量所震撼。自此我便与神秘的催眠术结下了不解之缘，几乎把我生活中的全部空闲时间都用在了与催眠有关的事情上。直到如今，我成为了一个小有名气的催眠师。

随着对催眠了解的深入，我逐渐认识到人类潜意识力量之强大。我有一种迫切的愿望，那就是把催眠和催眠知识介绍给大家，让更多的人能够早日唤醒自己的潜意识，学会与自己的潜意识进行沟通，从而激发出自己的潜在力量。

潜意识是什么？潜意识在哪里？潜意识的力量有多强大？

弗洛伊德讲了一句话：“如果将人类的整个意识比喻成一座冰山的话，那么浮出水面的部分就是属于显意识的范围，约占意识的5%。换句话说，95%隐藏在水面底下的意识就是属于潜意识的力量。”

你是否觉得有些不可思议？让我们一起来看几个与催眠、潜意识有关故事吧。

1. 玄奘西行取经的故事

唐贞观元年（公元627年），玄奘法师离开长安，西行求法。我国四大名著《西游记》里的唐僧师徒西天取经的故事便取材于此，《西游记》里的唐僧便是玄奘法师。然而，与小说不同的是，玄奘法师在西行的一路上，并没有神通广大的孙悟空保护，却凭着一股惊人的勇气与毅力，孤身一人，爬雪山，穿沙漠，远行万里，耗时17年终于完成了取经的使命。

玄奘法师究竟凭着什么样的力量与勇气穿越无人的沙漠，最终到达当时印度佛教圣地那烂陀寺？

在玄奘西行的路上，有这么一段故事（本故事摘自复旦大学钱文忠教授讲的《玄奘西游记》）。

玄奘法师越过国境后，面临的最艰难的一关，就是莫贺延碛大沙漠，而这个大沙漠几乎要了玄奘的命。

莫贺延碛大沙漠是在我国许多古代文献中都有记载的大沙漠。在唐朝以前，莫贺延碛叫沙河。之所以称为沙河，可能是因为沙漠里的沙子像河水一样，在风的吹动下会四处流动，并不是说这个沙漠真的有水。整个沙漠是死寂的一片，上无飞鸟，下无走兽，没有任何生命的存在。玄奘在后来《大唐西域记》里讲自己走到这片沙漠时“顾影唯一”。

人是离不开群体的。当一个人独处久了的时候，就会出现幻觉。玄奘在沙漠里走得久了，也开始产生幻觉，似乎有无数的妖魔鬼怪向他扑来。在这种无处可逃的情况下，玄奘只好依靠不停地念诵《心经》来支撑自己继续前行。而且，据玄奘在书中讲，自己念完《心经》之后，那些妖魔鬼

怪便都会消失。为什么会这样？《心经》是一部什么样的经典呢？为什么《心经》会有这么大的作用？

《心经》的全称是《般若波罗蜜多心经》，是一部非常重要的佛教经典。佛陀在49年的传道生涯中，用了22年之久讲般若。六百多卷般若经典浓缩成了一部《金刚经》，而5837字的《金刚经》浓缩成了一部只有254个字的《心经》。由此，我们足以看到《心经》在佛教经典里的重要性。更有趣的是，玄奘法师与这部《心经》还有很深的渊源。

当年，玄奘在四川求学的时候，看到一个浑身长满了恶疮的僧人僵卧在路边，奄奄一息。玄奘生了慈悲之心，把他抬到了庙里，帮他治病，并且悉心照料他。这个僧人病好了之后，就传给他一部《心经》。就是这部《心经》，在玄奘西行取经的路途中发挥了重要的作用。

玄奘进入莫贺延碛沙漠一百多里后，忽然发觉自己迷路了。更不幸的是，他在喝水的时候，不小心失手把皮囊打翻了。要知道，在沙漠中，水是最珍贵的。据说，人如果一个星期不吃东西，还能生存下来。但是，如果三天不喝水，人就会渴死。可以想象，在大漠中，把水丢掉了，几乎就没有任何可能走出大沙漠了。玄奘这么形容自己：“千里之资，一朝斯罄。”

这时候，玄奘出现了犹豫，是继续往西走，还是向东退回去？他后来终于作出决定：“宁可就西而死，岂归东而生？”他向东走了十来里路后便掉转马头继续向西。

无疑，这一掉转马头便是凶多吉少，等待玄奘法师的恐怕只有死亡了。这一路上，四周是无尽的黄沙，没有一点生命的迹象，玄奘后来说当时的情况“夜则妖魑举火，烂若繁星，昼则惊风拥沙，散如时雨”。到了后来，玄奘有四天五夜的时间在大沙漠中滴水未进，终于到了精疲力竭的地步。他再也走不动了，只能任凭自己躺在沙漠里，默默念诵救苦救难观音菩萨的名号。这时，有着虔诚信仰的他对菩萨作了一番特别的禀告：

“玄奘此行不求财利，无冀名誉，但为无上正法来耳。仰惟菩萨慈念群生，以救苦为务，此为苦矣，宁不知耶？”这段话的意思就是：玄奘



我此行不求名声，更不考虑财宝利益，我只是为了追求无上的佛法，菩萨你是应该救苦救难、佑护众生的，我如此艰难困苦，难道菩萨您不知道吗？

到了第五天的夜里，玄奘梦见了一个身長数丈的大神，表情凶恶，手持长戟，问他“何不强行，而更卧也？”这时候气候突然出现了变化。沙漠里突然吹来了阵阵凉风。当时玄奘由于严重缺水，眼睛已经近乎失明，这时候顿感清凉爽快，视力也慢慢恢复了。更令人惊讶的是，那匹老马，原来也奄奄一息地趴在地上，这时候也站了起来。老马似乎闻到了水的味道，拖着玄奘就向前跑。大概跑了十里路的样子，来到了一个水草地。玄奘和那匹马在这里绝处逢生，躲过了一劫。

其实在玄奘以前，也有很多的僧人西行求法，但是能够成功的寥寥无几，大部分都冻死在雪山上或者渴死在沙漠之中。更何况玄奘此次西行是偷渡出境，孤身犯险。他能够成功，与他内心无比坚定的信念有很大关系。

点评

玄奘一路西行还遇到过许多惊心动魄的经历，如果你感兴趣的话，可以看看钱文忠教授讲的《玄奘西游记》。

信仰，会给人以某种强大的力量。这种力量经常会带来许多科学所无法解释的奇迹。比如，在遇到重大的自然灾害的时候，没有信仰的人往往会因为绝望而丧失求生的欲望，很快就死去。而有信仰的人则因为在困境中相信会有某种神奇的力量来拯救自己，所以往往能在困难的环境中坚持很久。

每个人都能自己进入到某种催眠状态，自我催眠其实是所有生命的本能。比如昆虫在遇到危险的时候会装死，这就是一种自我催眠状态。许多催眠秀的表演中，有给小动物催眠的镜头。有的催眠师会拿一只鸡、小兔子或青蛙，嘴里念念有词，然后，这个动物就突然就像死去了

一样，躺在那里不动了。过了一会儿，催眠师再把它唤醒，这个小动物又马上活蹦乱跳起来。这其实就是利用了动物假死的本能。

催眠并不一定需要催眠师的引导才能成功。许多情况都可以导致催眠的发生，比如跳舞、跑步、摇动、呼吸、祈祷、集会、唱歌等。在以后的章节里，我们会更加详细地介绍究竟哪些情况可以导致催眠的发生。

玄奘法师在遇到危险的情况下，凭着口念《心经》，进入到了一种自我催眠的状态。当然，对于佛门高僧而言，这种状态叫“入定”，并且随着修行的深入，还会有不同的入定状态。

古代有许多人，每天一定要有一段时间，找个安静的屋子“静心”。他们一个人坐在那里，什么都不想。这其实也是一种自我催眠。据说，清朝的乾隆皇帝就有每日静心的习惯，他有个佛家法号“长春居士”。静心，或许是他成为自秦始皇以后，寿命最长的皇帝的原因吧。

其实，在来去匆匆的人生旅途中，能有那么一段时间停下脚步，忘记所有的烦恼和忧伤，用心去欣赏路边的风景，也是一种很幸福的感觉。



2. 科幻故事：盗梦空间

2010年7月，电影《盗梦空间》在北美正式上映，并连续三周蝉联北美票房冠军。

在《盗梦空间》中，有一个名字叫道姆·科布（莱昂纳多·迪卡普里奥饰）的盗梦师，其实也就是催眠师。他的职业就是通过某种方法为他人制造一个梦境，并进入这个梦境中窃取他人潜意识里的秘密，或修改对方



的潜意识。

在盗梦师科布的盗梦空间里，梦境一共有四个层次。每加深一个层次，时间便变慢20倍。因此，在第四层空间里，时间流逝的速度比清醒的状态要慢上16万倍。当然，如果进到第四层空间中，就很难从梦境中出来了。所以第四层梦境又称迷失域。

这个梦境太真实了，以至于在梦境里的人如果不依靠一些小小的仪器就根本无法分清自己是在梦境中还是清醒着。科布的仪器是一个陀螺，如果陀螺旋转起来不会停下来，就表明是梦境中。

科布曾经有个非常完美的家庭，有一对儿女，夫妻也很恩爱。夫妻二人经常一起进入自己创造的梦境里享受那种天堂般的幸福。不过，随着两人不停地出入自己所创造的梦境，其妻子莫尔到最后无法分清自己究竟是在现实中，还是在自己创造的梦境中。于是有一天，妻子对他讲，他们现在是在梦里，如果从楼上跳下来就会从梦中清醒。科布百般阻拦也没有效果。有一天他妻子真的从楼顶上跳了下去，而科布也因为躲避美国政府的调查而不得不与自己的一双儿女分离，远避他乡。从此，妻子的死成了科布潜意识里挥之不去的噩梦。当科布进入设计的梦境时，他的妻子总会出现，阻碍他完成任务，并引诱科布与自己一起进入第四层空间白头偕老。

在一次任务中，科布和他的同伴亚瑟因科布的潜意识——科布亡妻的阻挠，未能成功窃取雇主所需要的资料，从而面临着两天之内被杀的危险。为了保命，他们的另外一个同伴把他们出卖给了之前他们窃取梦境的对象——齐藤。齐藤找到科布和亚瑟，希望他们能够为自己服务，也就是找到全球垄断巨头的儿子费舍尔，在费舍尔的头脑中植入遣散公司的意念，从而消灭自己的竞争对手，如果成功，将带科布回国。

由于科布迫切地想回家见自己的儿女，他答应了齐藤的请求，找到了“伪装者”埃姆斯、“药剂师”优素福、“造梦师”阿里阿德涅。精彩的盗梦故事由此展开。



齐藤买下了整个航空公司，让费舍尔的私人飞机因故障而检修，然后在费舍尔飞往洛杉矶的途中实施了这个计划。科布等一行六人将费舍尔带入了事先造好的梦境，对费舍尔进行潜意识修改。

然而费舍尔先前曾受过防止在梦中被袭击的专业训练，于是在第一层梦境中，他们受到费舍尔潜意识保卫队的猛烈攻击，齐藤受伤。于是他们把费舍尔带入第二层梦境中，一个酒店里，按计划让费舍尔认为科布是保护他的人，而费舍尔的潜意识队伍才是真正的敌人。计划成功。随后他们又让费舍尔认为是叔叔为了夺权而故意隐瞒保险柜密码，并怂恿他去叔叔的梦境找到保险柜。计划再次成功。随后，众人携带费舍尔进入第三层，留下一个人负责将众人穿越回来。

其余人又进入了第三层梦境的雪堡。这次的目的是让费舍尔见到他们设计出来的父亲而接受遣散公司的想法。就在即将成功的时候，科布妻子的影子再次出现搅局，开枪击中了费舍尔。这时候的费舍尔并没死，只是昏迷。情急之下，阿里阿德涅提出把费舍尔嫁接入第四层梦境，在那里把费舍尔唤醒。

于是，阿里阿德涅和科布进入科布的第四层梦境，在那里阿里阿德涅把费舍尔唤回了第三层梦境。在雪堡深处，费舍尔听到了设计中的父亲的最后遗言：I am disappointed that you tried...（意思是对不起，我不该勉强你做你不愿意做的事），也就是说让他做他自己，别管公司，过自己喜欢的生活。费舍尔打开保险箱之后，他看到的是自己童年玩过的纸风车，对父亲愧疚之下，决定遣散公司。

与此同时，科布在第四层梦境里终于狠下心来杀死了妻子的影子，也在争斗中被影子刺中身亡，同样来到了迷失域。在这里他见到了齐藤，并且说服他用枪杀死自己然后自杀，双双回到现实。

至此，科布的心结解开。他对妻子死去的悔恨因为回忆起了和妻子在第四层梦境里白头到老的幸福而被冲淡。齐藤在飞机上醒来后也兑现了诺



言，打了电话解除了他的通缉。

电影在最后留给大家一个悬念。科布在“回到现实”与儿女团聚之后，用陀螺测试是否还在梦境中。在陀螺还在旋转的时候，电影突然结束。到底是在现实，还是梦境？

点评

几千年前，伟大的思想家庄子先生曾经做过一个梦，梦到自己变成了蝴蝶。在他醒来之后，发了一句感慨：“不知道是我庄周做梦变成了蝴蝶，还是蝴蝶做梦变成了庄周。”这个电影故事与庄子先生的感叹何其相似。

梦境，其实就是潜意识的一种反应。人类在现实生活中有许多欲望无法满足，常常会在梦中实现。因此，在梦境中往往可以发现做梦者的潜意识。可能这个人在清醒的状态下，根本不知道自己潜意识的情况。弗洛伊德的精神分析法就是通过对梦的分析，挖掘潜意识的心理过程，将其纳入意识范围内，从而使来访者真正了解症状的真实意义，这样便可使症状消失。

催眠与做梦的相同点是，两者都是潜意识的反应；所不同的是，在睡梦状态下，这个人的意识几乎完全消失，潜意识不受任何外界事物的影响而自行运转。在催眠状态下，这个人的意识尚保留一部分，保持着与催眠师的接触，接受催眠师的催眠指令。因此，可以通过催眠师的催眠暗示，让潜意识逐渐发生转变。

在这部电影里，盗梦师通过在梦境中对人的潜意识进行修改让人产生变化，这点是符合催眠的理论的。其实，这个暗示便是催眠术中非常有用的“催眠后暗示”。催眠师给予的一些让被试者在催眠后觉醒状态下发生反应的暗示，被称为催眠后暗示。一般情况下，催眠师对被试者进行暗示，使其遗忘这个催眠后暗示，而催眠觉醒后，被试者常会对这些暗示自动地作出反应。

比如，催眠师在催眠过程中暗示被催眠者醒来后，被催眠者一听到拍手的声音，就会不可抑制地大声唱歌；或当他听到“苹果”这个词时，就会捏鼻子。于是，被催眠者醒来后，听到拍桌子的声音后就会自动地唱歌；或听到“苹果”一词后就捏鼻子，而且并不知道这是催眠后暗示的结果。有意思的是，当问他们原因时，他们往往会辩解道，自己听到了好听的乐曲，所以要唱歌；或者他们确实闻到了怪味，所以就捏鼻子。



第2章 神奇的催眠现象

有一次，有个朋友找到我，说自己的亲戚肝癌晚期，疼得受不了，打杜冷丁也不管用了。他请我帮他的那位亲戚缓解一下疼痛。

于是，这个朋友开车把我接到了北京的一家肿瘤医院。我和病人聊了几天，慢慢让他进入较深的催眠状态，然后让他想象自己在美丽的草原上漫步，呼吸新鲜的空气，享受温暖的阳光，欣赏沿途的美景。

一个小时后，我把他从催眠状态中唤醒。他感觉到全身轻松，疼痛感已经消失。在此后长达24小时的时间里，他不再感觉到疼痛难忍，这期间没有依靠任何药物来止痛。

德国生理学家J.P.弥勒在19世纪初提出了“特殊神经能量学说”，认为人的皮肤中具有四种感觉细胞：冷、温、触、痛。

痛觉，是机体受到伤害性刺激所产生的感觉，痛觉是生命进化的一个产物，对生命的生存具有意义深刻的保护作用。不过，过于强烈的疼痛会引起生理功能紊乱，甚至导致休克。

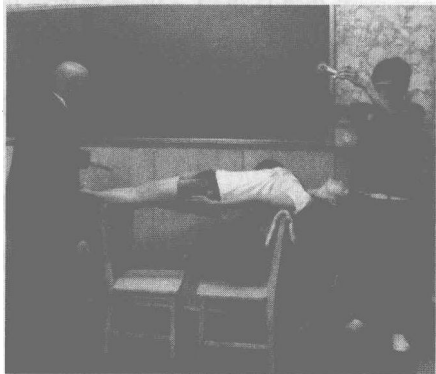
据科学家研究，人类的大脑内存在具有镇痛功能的结构和内源性的镇痛物质。科学家们用弱电流刺激脑内某些部位，特别是脑干中央导水管周围的灰质和位于脑干中线一带的中缝核群，可以有效地抑制动物的痛反应和人的痛觉。有许多证据说明，这些结构的活动具有强大的镇痛作用。吗啡的镇痛作用可能就是激活了这些结构的结果。

那么催眠是通过何种方式改变了一个人的痛觉呢？是转移了这个人的注意力还是促使他的大脑分泌了更多的吗啡样物质？我们的潜意识究竟有多大的力量尚且不为我们所知？让我们看看下面几个小故事。

1. 奇特的生理反应

我在一家学校作催眠表演的时候，把一个女同学深度催眠后，反复告诉她已经变成了一块铁板。一分钟后，这个女同学的身体开始变得僵硬起来。我轻轻一推，她果真就像一块铁板一样，直直地倒了下来，所有的关节都很僵硬，一点弯也没有。

于是，我找来两张椅子，把两张椅子相对而放，然后让旁边的同学帮着我，把这位女同学抬起来，凌空架了起来，仅仅肩部和小腿部放在椅子的靠背上。然后我告诉她，将要在她的肚子上放一本书，然后找了个女同学站在她的肚子上。当时，全场的同学看到这一幕全部惊呆了。



这便是催眠术中最有名的“人桥表演”。非常有意思的是，当这个女同学醒来的时候，很多同学都问她有什么感觉。这位女同学讲，只是感觉自己的肚子上放了一本书。整个过程很舒服，根本没有感觉到自己的肚子上站了一个人。当旁边的同学把现场的照片给她看的时候，她大吃一惊，怎么也不敢相信照片里的人是她自己。

关于催眠，有许多有意思的实验。在一次实验中，一个催眠师将一块邮票大小的湿纸片贴在被催眠者的额头或手臂上。催眠师使被催眠者进入催眠状态后，就下指令暗示他，贴纸的地方会有发热的感觉。被催眠者集中注意力去体验这种发热的感觉。过了一段时间以后，催眠师揭去湿纸片，人们会发现被贴上纸片的这块皮肤果然已经发红了。

还有一个非常有名的催眠实验。催眠师把一枚稍微发热的硬币放在一个进入催眠状态的人的皮肤上，然后告诉他这是一枚烧得发红的硬币。过了一会儿，这个被试人的皮肤上就出现了“烫伤”的水泡。而且，所有的

症状都和三度烫伤的症状完全一样。真正落在受试者手臂上的那枚硬币，只是稍微加了一下温，略高于体温而已，根本不可能造成烧伤。那么这个三度烫伤的伤疤从何而来？

在另外一个实验中，催眠师递给被催眠者一杯白开水，请他喝下，同时还暗示他，“这是一杯糖开水，里面放了很多糖，所以肯定很甜”。被催眠者喝下白开水后，很高兴地告诉观众“这杯糖水确实很甜”。倘若催眠的效果仅此而已，则并不显得有多么奇特。令人惊异的并不是被试者在主观上觉得这是糖开水，而是被试者生理上的变化。人们在此时对被催眠者进行抽血化验，结果是出乎意料的，在肠胃没有吸收糖分的情况下，被试人的血糖浓度竟然比受试以前增加了许多，就如真的喝下了一杯甜度很高的饮料一样。这些莫名其妙的糖分是从哪里来的呢？是谁制造了这些糖？

还有一个很有意思的催眠实验。催眠师把一杯白开水递给受试者，告诉他这是一杯二锅头，度数很高，你喝下去以后会醉。结果，当这个受试者把这杯水喝下去以后，竟然真的醉了。而更有意思的是，后来再做催眠实验的时候，真拿来一杯二锅头给这个人，告诉他这是白开水。结果这个人面不改色地喝了下去，全部反应就像是喝了一杯白开水一样。

我曾经把一个高度近视的人催眠后，让他的眼睛开始慢慢修复。等这个人醒来之后，在半小时的时间里，其视力从0.1提到0.3。

我们不禁要问，人类的潜能究竟有多大？为什么这些潜能只有在催眠状态下才能发挥出来？

点评

人类的大脑是目前宇宙中最复杂的器官，我们对大脑的认识几乎还是一片空白。我们的潜意识究竟是如何运作的，以及究竟能给我们带来多大的力量，尚不得而知。不过，这并不妨碍我们利用催眠的这些特点去提高自己的潜能，甚至利用催眠来调节我们的身心健康。

科学家认为我们身体里一些最重要、最复杂的部分，例如免疫系统、内分泌系统、自主神经系统等，都是由潜意识完全控制的。我们的感觉与情绪更是与潜意识密切相关，甚至可以说是潜意识的代言人。

在正常情况下，我们的意识无法直接控制潜意识。但是，我们的情绪、感觉与想象力则可以影响潜意识，从而促使潜意识分泌相应的激素，对我们的生理产生影响。例如，我们经常可以看到某个人因为和他人生气而吃不下饭的情况。所以，中医里有怒伤肝、喜伤心、思伤脾、忧悲伤肺、恐伤肾的说法。



2. 无痛拔牙

众所周知，人体对痛觉是很难适应的。当外界的伤害性刺激作用于人体时，人们必然会产生某种防御性的躲避反应（一种无条件反射）。然而，如果人们在接受催眠后，进入催眠状态以后，情形就大不一样了。受术者只要接受了催眠师的某种暗示，他身体的某个部分便会渐渐失去痛觉，这时，无论是用针扎他，还是用火炙他，受术者均无疼痛的感觉，当然，也不会出现躲避反应。催眠的这种“疼痛丧失”效应，在“无痛拔牙”的催眠表演中表现得淋漓尽致。

现在在西方的一些发达国家，已经出现了利用催眠无痛拔牙、无痛分娩的医疗手段。所谓“无痛拔牙”的催眠表演，是指不需用任何麻醉剂，只需用催眠即可使患蛀牙的病人在毫无痛苦的情况下被拔掉蛀牙。

我就曾经遇到过一个肝癌晚期的患者，犯病时疼痛难忍，晚上几乎无法入眠。他的家属找到我，希望我能通过催眠帮助他减轻痛苦。

患者在北京的一家肿瘤医院住院。我到病房后，看到患者的模样，不禁



倒吸了一口冷气。患者由于肿瘤已经扩散到了脑部，面部都已经开始变形。

我坐在床边，拉着他的手，和他聊了会儿天，给他介绍了一下催眠的知识，毕竟绝大多数人都不知道催眠究竟是什么。我跟他说：“你什么都不用去想，只是配合我就好了。”

他点点头。我让他闭上眼，配合我进行深呼吸。过了一会儿，他便进入很深的催眠状态。我让他想象自己正在草原上躺着，呼吸着草原新鲜的空气，享受着温暖的阳光。过了一会儿，我告诉他，草原的空气中充满了一种让人感觉麻木的药，那种药将让他不再感觉到疼痛，哪怕醒来以后也是如此。

一个小时后，我把他唤醒。他满脸的惊喜，因为疼痛的感觉竟然已经消失了。这种感觉整整持续了24个小时。

点评

小时候，看《三国演义》的时候，看到关云长刮骨疗毒那一段，我很是不信，这怎么可能呢？不要说刮骨头了，就是手上有个口子都会钻心地疼，故事肯定是瞎编的。现在想一想，当时的自己真的很无知。

有一个得了癌症的人，疼痛难忍。他的家人把催眠大师艾瑞克森请来了。那个癌症病人根本不相信有什么方法能让自己不疼。他问艾瑞克森：“连止痛剂都已经不管用了，你怎么可能有什么方法让我不疼？你不要来骗我了。”

大师不慌不忙地跟他讲：“假如我把你和一个狮子关在同一个笼子里，你觉得你最想做的是什么？”

那人毫不犹豫地回答：“我只想赶快跑出去。”

“在那会儿你还会感觉身体疼么？”

那人想了想说：“不会感觉到疼的。”就在这一刻，这个病人也已经忘记了疼痛。

疼痛只是一种感觉，不同的人对疼痛的感觉是不一样的。同样的伤

口，对于有的人来说痛不可忍，而对另外的人而言，则只是有一点小小的感觉而已。我们的潜意识会放大或缩小我们对疼痛的感觉。

很多人都有过这样的经验，不小心碰伤了自己的身体，当时并没有什么感觉，也不觉得疼。可是当回到家里以后，发现自己的伤口流了很多血的时候，马上大惊失色，痛苦难当。



3. 扭曲的时空

很多人在催眠过程中，对于时间的感觉常常有非常大的误差。有些人明明已经在床上躺了两个小时，但是醒来之后却说自己最多才躺了20分钟。而有些人进入催眠状态虽然只有半小时，但醒来后却说好像经历了几个小时的催眠，甚至在做前世催眠的时候，会感觉在那一小时里，经历了一生。

催眠对人的时空概念有着很强的扭曲作用。苏联的《社会主义工业报》中一篇介绍催眠术的文章曾提及，催眠师对一位受过高等教育的科技工作者实施了催眠术，并暗示他，要以比平时快一倍的速度完成一系列的实验并记录实验结果。于是，在这之后，他便急如星火地工作，好像自己生活在时间变快的世界里。在隔音室内，他一天干的工作比通常在实验室干的多一倍，并且，一昼夜的时间里他两次躺下就寝。

不仅如此，这位被催眠者的呼吸变快，脉搏跳动次数增多，新陈代谢也大大加剧。这不是自测或直觉观察的结果，而都是由仪器精确记录下来的，他的生物节律确实在变快。

其他许多人也参加了类似的实验，在他们身上也获得了大致相仿的结果。由此可见，这并非个别的、偶然的现象，而是具有普遍性的意义。于



是，研究人员改变了实验的方向——暗示被催眠者时间过得慢一半。其结果是人们开始不慌不忙地行走，说话拖长，拖拖拉拉地工作。他们身体的新陈代谢也变得缓慢起来，生物节律明显放慢。在他们身上，正常的时空概念失去了应有的效应。

催眠技术里，最令人着迷的就是前世催眠。也就是在一个小时的时间里，让一个人回到自己的某一个“前世”。

催眠治疗中，有种技术叫时间回溯，就是催眠后让病人回到自己许多年前的状态，找出发病的原因所在，然后通过调整当时的事件经过，让病人郁结的情绪得到释放。很多类似强迫症、焦虑症、失眠等症状就是通过时间回溯来找到原因的。

但是，如果通过时间回溯仍无法找出问题原因，催眠师就会采用前世催眠的方法，让时间继续回溯，直到他进入某一个前世，在这个前世发现自己的问题，从而由催眠师进行引导。这样的治疗效果极好，所以这项技术便保留了下来。

不过，依据弗洛伊德学派的主张，在此类进入深层心理状态的状况下，看到的影像、剧情，甚至幻听、幻视，多来自对自己内心压抑的反射与反映，是为了解除或发泄平日累积的压力或内心身处的恐惧、创伤而造成的一种脑部舒压的自然现象。与做梦是为了发泄压力的原理相同，只不过过程是经由催眠师进行语言引导，让你更相信这些脑部自然放电造成的潜意识反应现象，被错误解读为看到前世的记忆。如同梦到或感觉到自己前世是一只老鹰，并非你前世就是老鹰，而更有可能只是自己的潜意识为了想逃避日常生活压力，想体验无拘无束、遨游天际的心理反应罢了。

一个东北的大姐专程来北京找我，说想通过催眠看一看自己的前世，因为她这一生很不顺，到了40岁也没有结婚，而且身体也不是很好，身体有些浮肿，希望能通过前世催眠找到原因。我跟她讲，所谓的前世催眠从科学的角度看，应该是一种幻觉。

这位大姐跟我说，她明白我的意思，不过她信佛，所以执意想通过前世



催眠找到自己今世不顺的原因。既是如此，我就给她做了一次前世催眠。

这是我做的最长的一次前世催眠，整个过程奇幻无比。她很快就进入了很深的催眠状态。简单地做了个时间回溯，她就来到了第一个前世。

在这一世，似乎是清朝。她是一个满族王爷家的格格，她的母亲是个侧福晋，家就在北京西直门的一个王府里。她有一位青梅竹马的恋人。不过，到了16岁的时候，她的亲生母亲就去世了，而她被远嫁到杭州一个她不喜欢的将军家里。结果，她嫁到杭州没过两年就抑郁而终。据她讲，这是她今生婚姻不顺的一个原因。

接着她又来到了另外一世。这次，她是明朝的一位将军，是个男人。她（他）带领军队进行了一场战争。打斗中，她（他）骑的战马无意中踩到了一个地窖，而地窖中藏了二十来个敌方的小孩子。他手下的士兵看到后，把这些孩子活埋了。她跟我讲，孩子们临死之前，由于缺氧，都憋得脸红脖子粗的。所以，报应到她今世，身体浮肿。

她这一世，是在一场战争中不小心从马背上掉下来摔死的，死后遇到了观音菩萨。观音菩萨告诉她怎么化解这些恶业。

等她醒来以后，她的脸色明显好转，对我是千恩万谢。而我，就像是听了一个奇幻故事一般。她临走时告诉我，她一定要按照观音菩萨的吩咐，把那些恶业化解掉。

一个月后，她给我打来电话，说自己身体浮肿的现象已经消失，对我再次千恩万谢了一番。我放下电话后，目瞪口呆，简直不敢相信自己的耳朵。

点评

其实，宗教信仰就是一种自我催眠。无论是东方还是西方的宗教，都与催眠有着不解之缘。在过去缺医少药的年代，因宗教信仰而产生的精神力量无疑是穷人最好的药方。即使在科学发达的今天，也不乏许多患不治之症的人因其坚定的信仰而痊愈的例子。

但是，我不主张把这些例子归因于某一个神仙或者上帝。我个人认



为，其真正的原因应是其本人潜意识的力量。从来就没有什么救世主，能真正帮助自己的，不是别人，正是自己。

“前世催眠”在西方因为其确有实际的效果而一再被提起及运用。催眠后，在进行时光回溯的过程中，在催眠师的语言引导下，逐步回溯自己的年龄直到出生以前，或者是以穿过某个黑洞或隧道的方式来进入更深的“前世催眠状态”。

被催眠的人在深度催眠状态下，身体完全放松，在催眠师的引导下，创造一个所谓的“前世”，从而使自己在潜意识的作用下，释放平日的压力。很多被催眠者在清醒之后，往往觉得全身舒畅，甚至有些人长久的疼痛或者病症也因此奇迹般消失。因此，很多人都对前世催眠深信不疑。美国著名的精神科医师魏斯博士甚至专门研究这些催眠出来的“前世”是否真的存在。

不过，被催眠者在被催眠之前，就已经被灌输了可以看到前世的信念，因此，其真正看到的所谓前世也更有可能是种幻觉。比如，我曾经给一个人做前世催眠时，这个人称自己是清朝的雍正皇帝，因为感情问题要出家当和尚。而历史上，据说要出家的清朝皇帝是顺治而不是雍正。因此，我更倾向于认为前世催眠所看到的不过是一种幻觉。



4. 意识重构

在催眠表演中，最常见的便是忘记自己的姓名。有一次，我在清华大学催眠表演的时候，有个男同学对催眠敏感度非常高。这样的人，对催眠师而言是一件非常难得的礼物。

于是，我就告诉他：“你现在已经忘记了5和7之间的数字。现在，你

从1数到10。”

他右手拿着麦克风，开始数起数来：“1，2，3，4，5……”在这时，他停了一下，然后接着数下去，“7，8，9，10。”

台下的同学开始窃窃私语起来。

我又问他：“3加3等于几？”

他张了张口，想了半天后告诉我：“不知道！”

台下一片哗然。

我笑了笑，告诉他：“你现在连自己姓什么也已经忘记了。现在，告诉我，你姓什么？”

正常情况下，一个人根本不可能忘记自己的姓氏。但是这位同学在这时候确实实把自己的姓氏忘记了，老老实实在地告诉我：“我不知道。”

台下的同学们已经惊呆了。

我再次告诉他：“你的名字叫王菲，你是歌星王菲。”

这时，他的神情开始发生变化，动作明显像一个女孩子的模样。我告诉他：“你现在是王菲，正在一场演场会上。现在你给大家作一个自我介绍，然后唱一支你最拿手的歌。”

他站起来，向大家鞠了个躬，向大家自我介绍说：“大家好，我是王菲，现在我为大家唱一首《传奇》。”

“只因为在人群中多看了你一眼，再也没能忘掉你的容颜。梦想着偶然能有一天再相见，从此我开始孤单地思念……”他真的像王菲一样唱了起来，虽然唱得有些走调。台下掌声一片，也没能把他从催眠状态中吵醒。

更有意思的还在后面。我找来一张空白的复印纸，交给这位同学，告诉他这张纸上写了一首诗，让他把这首诗念出来。他接过纸以后，毫不迟疑地念了起来：“床前明月光，疑是地上霜。举头望明月，低头思故乡。”当我问他是什么字体的时候，他回答道：“宋体！”

等这场催眠表演结束的时候，很多同学最想问的就是，这位同学是不



是我提前准备的托儿。无论我怎么解释，他们都很难相信。直到后来，这位同学出示了自己的学生证，证明他不是我的托儿之后，这些同学才大呼不可思议。

点评

在催眠状态下，会出现各种各样的幻觉，也会出现暂时性失忆的情况。催眠情况下的意识重构，如失忆、人格转换、无中生有等状态，都有很多实际的应用。比如，对于一些内向性格的人，可以在催眠状态下告诉他，他的性格和某个他熟悉的成功人士的性格一样，这个人的性格就会慢慢地转变。

不过，在催眠状态下也会出现记忆力超强的状态。据说，有人试着在催眠后背单词，一小时竟能背400个单词！现在很多培训班开展的右脑开发活动，其实就是一种潜意识开发。而在催眠状态下，人们甚至能回想起几十年前自己所经历的某些事情的细节。所以，很多催眠师利用这个特性，通过找出来访者多年前所遇到的某种经历，发现他产生问题的原因，从而加以解决。而在国外，警方则利用催眠的这个特点来破案。

加利福尼亚州乔奇拉镇26名小学生及一位大客车司机被绑架一案开了将催眠术用于刑事侦查的先例。催眠师对55岁的客车司机施行催眠，使司机回忆起绑匪所驾驶的汽车的牌号。于是两名嫌疑犯被捕，并被认定犯有绑架罪。从1980年到1987年，美国得克萨斯州公共安全局的刑事侦查人员已施行催眠术940例，应用的案件包括强奸案、绑架案、抢劫案、谋杀案等。美国纽约市警察局也经常利用催眠术破案。有这样一个著名的案例：在一个房间里，一位老人正和一名男青年说话，谈着谈着，那名青年的双手不由自主地高高举起，悬在空中，原来，老人是位警官，而且是有名的催眠专家。男青年和一起纵火案有关，但拒不提供线索。经过施行催眠，该青年果然在催眠状态下提供了一条重要线索，使案件得以破获。

第3章 无处不在的类催眠现象

三国时，曹操率领大军讨伐张绣。在行军路上，天气热得出奇，骄阳似火，士兵们口干舌燥。到了中午时分，士兵的衣服都湿透了，行军的速度也慢了下来，有几个体弱的士兵竟晕倒在路边。这时，曹操灵机一动，对士兵们讲：“前有大梅林，饶子，甘酸可以解渴。”士兵们一听，仿佛已经吃到嘴里了，顿觉生津止渴，精神大振，步伐不由得加快了许多。

望梅止渴，就是一种类催眠现象。其实，在我们的生活中，催眠无处不在，只不过少了催眠师的引导。广义上讲，所有与潜意识沟通有关的现象，都可以称为催眠。每个人其实都生活在催眠中，我们从小到大，就一直被父母、同学、老师、同事、领导所催眠。

比如，小时候摔个跟头，妈妈就会赶紧说，你怎么这么不小心，看摔疼了吧，疼不疼啊，不要哭啊，不哭了给糖吃。结果，你就被妈妈催眠了，跌倒是因为自己不小心，这样不好，以后尽量不要跌倒。但跌倒是我们成长必须付出的代价。

问疼不疼的时候，其实是在暗示你很疼；说不要哭，就是暗示你赶紧哭，而且哭了还会有糖吃，当然要大哭特哭了。

我们从小到大就这样被各种正面或负面信息所催眠，这个要这样，那个不能做。所以，到最后，成了现在我们的这个样子。

1. 催眠与透明的天花板

有这么一个故事，一所动物园里，大象被拴在一个不大的木桩上。凭它的力气，完全可以拔掉木桩跑掉，为什么它不跑呢？有人提出这个问题。

动物园的饲养员解释道：这头大象从小就被拴在这个木桩子上，由于



当时力气小，它跑一次，跑不了，再试一次，还是跑不了，就这样多次失败，多次暗示，它的潜意识接受了“拴在木桩上跑不了”这个暗示。

从此以后，只要一把它拴在木桩上，它就认为跑不掉了，不管它长成多大的大象，力气有多大，它也不会再去作任何尝试。

为什么会这样呢？只要大象稍作尝试，就可以把木桩拔掉，逃脱木桩的约束。其原因是，“拴在木桩上跑不了”这个消极的暗示，使大象产生了自卑心理，它自认为自己无法摆脱这个木桩。正是这种“自卑心理”限制了大象能力的发挥。

这应该算是一种催眠。虽然我们看着觉得很可笑，可是谁又能说我们心里没有这样的木桩，不让别人觉得好笑呢？

再讲一个故事，把一只青蛙放在一个透明的玻璃箱子中，箱子上面扣一个玻璃盖子。刚开始的时候，青蛙一定是不停地想跳出去。结果可想而知，它不断地撞在盖子上。

后来，青蛙就不会跳那么高了，但它仍会不停地跳，不过不会碰到那个透明的盖子了。

过了一段时间，当把这个玻璃盖子拿开之后，你会惊讶地发现，这只青蛙竟然再也跳不出这个箱子了。

点评

我们每个人心里是不是也有这么一块透明的天花板呢？

如果我们每个人仔细盘点一下，自己的心里面已经不知不觉地被人安放了许多透明的天花板。我们害怕失败，不是因为我们害怕失败的后果，而是害怕失败后被人嘲笑，害怕被人认为是低能、弱智。失败并不可怕，大不了从头再来，可我们受不了别人嘲笑的眼光。其实，嘲笑真的有那么可怕么？





2. 自信心来自何处？

不知各位读者中有没有为人父母的。一定要当心不经意中给自己的孩子盖了一块透明天花板。如孩子不小心跌倒，当你说怎么这么不小心的时候，就已经给了他一个负面暗示，跌倒是不好的，所以宁可走慢点也不要跌倒。

如果孩子考试成绩不理想，有些父母就会说，这孩子太笨。结果就发现自己的孩子真的好笨。

父母是孩子的第一个催眠师，但未必是一个合格的催眠师。为人父母难啊！

等孩子长大一点，上学后，老师又成了孩子的催眠师。下面讲一个小故事。

有一所中学想分快慢班，把智商高的学生分到快班，把智商低的学生分到慢班。如何确定学生智商的高低呢？

有人说，计算机测试，能测出人的智商高低，并且测试结果很准。于是就用计算机进行了智商测试。碰巧的是，偏偏在测试过程中，计算机程序出了问题，将智商高的学生分到了慢班，而将智商低的学生分到了快班。当时计算机的错误测试结果谁也没有发现，就这样分班上课了。

五个月后，校长发现了计算机程序的错误。校长认为还得再测一次。这一测，结果令人大为吃惊：分到快班的学生，原来智商很低，现在智商大幅度提高，而且学习成绩也很好；分到慢班的学生，原来智商很高，现在智商有所降低，而且学习成绩也不理想。

校长对此深感不解，怎么会出现这种情况呢？

于是他询问任课老师，问快班的任课老师开始上课时有没有发现什



么问题。快班的任课老师说：“发现了，开始上课时，觉得学生们的接受能力较差。但是，计算机测出结果表明这些孩子的智商都很高，这不会有错。那肯定是我们的教学方法有问题，所以就改进我们的教学方法。另外，老师经常给学生们鼓励。特别是当学生们不听话或学习不努力时，我们就说，你们是很聪明的学生，你们的智商都很高，将来你们是干大事业的，是民族的栋梁，是国家的英才，现在不好好学习怎么行呢？就这样，学生们的成绩就越来越好。”

当询问到慢班的任课老师时，他们说：“没有发现什么问题，反正这些学生智商都不高，学习也就不会好，这是很自然的事。”

因为老师本身就认为学生学不好，所以从老师的言行及表情中都显示出一种失败的信号，这些信号都是消极的暗示。这些暗示出现的次数多了，就会进入学生的潜意识，使学生的智商降低，学习成绩变差。

点评

对于教育工作者而言，千万不要轻易给自己的学生贴上好学生或坏学生的标签。这种轻率的举动，很可能就扼杀了一个未来的爱因斯坦。

我们最需要做的是什么呢？是告诉孩子，他是独一无二的。在人的一生中，可能会有许多挫折，但是那些挫折，都是我们成长中必然要经历的一部分。



3. 人是可以被吓死的

一个平日看起来很健康的人，偶尔去作了个全面的身体检查，结果发现了癌症。第二天，这人就起不了床了。不超过三个月，我们会听说这个

人医治无效死亡了。因为我们都知道癌症是不治之症，得了癌症就会死。

更有甚者，当医生把这位死去的患者解剖后，才发现所谓的恶性肿瘤竟然是误诊。也就是说，他是被活活吓死的。

心理学上有一个非常有名的试验。印度的几位心理学家想看看心理暗示的威力究竟有多大。于是，他们用尽九牛二虎之力，在警察局和法院的帮助下找到了一位即将被处死的罪犯。这是一种很残酷的实验，因为可能会把人活活吓死。

这几个心理学家和警察说好，让警察把罪犯带到一间黑屋子里，告诉罪犯：“根据你所犯的罪，我们已经决定为你执行死刑。本次死刑执行的方式是，让你流干血而死。”

然后，人们把罪犯捆到床上，将手臂伸出床外固定好，并将罪犯的视线隔开。一位医生拿着一把明晃晃的手术刀伸到罪犯面前说：“我现在就用这把刀切开你的动脉血管。”一边说，一边用锋利的手术刀在动脉处轻轻地划了一下。不过，医生并没有使劲，犯人只是稍稍划破了一些皮，并没有流多少血。

不过，心理学家们在犯人床边放了一个金属盆，用滴漏将水一滴一滴滴到盆里。水滴落在金属盆中，发出恐怖的滴答、滴答的声音。而且，旁边几个化装成医生的心理学家还时不时地说几句话，“已经300毫升了”，一会儿再说一句，“已经小半盆了”。

犯人在这种恐怖的气氛下，脸色越来越苍白，好像真的流失了这么多血一样。再过一会儿，犯人的呼吸越来越微弱。到最后，犯人竟然面色苍白地死去。他竟然被吓死了！

实验过后，心理学家大惑不解：这个罪犯是怎么死的，是他杀还是自杀？

美国的《生物心理学》杂志曾发表过心理学家克拉特的一个心理学试验。这个试验起源于一起死亡事件的法律诉讼。

在美国的一所大学里，有几个大学生搞了一次恶作剧。在一天深夜，他们用一条布袋将一位朋友在毫不知情的情况下，突然装进了袋中。几个



人谁也没有说话，抬起这个袋子来到一个火车站。他们选择了一条早已废弃的铁轨，将这位可怜的朋友横放上去，然后几个人蹲在一旁看笑话。这时，不远的火车站里传来火车出站的“轰轰”声音，大地在轻轻地颤抖着。只见横放在铁路上的朋友开始挣扎起来，他当然不知道他躺的这条铁轨已经废弃，开来的火车将要从他身旁的铁轨通过。随着机车越来越远，几位搞恶作剧的大学生发现，当火车离这位朋友尚有近百米时，那位可怜同伴静止不动了。隆隆的机车带着刺耳的金属撞击声向前驶去。

然而，等机车驶过后，当恶作剧者来到他们的朋友的身边时却发现，他们闯下了大祸——他们的朋友已经死亡了。

点评

有心理学家这么讲，很多从高层建筑上跳楼轻生的人，其实在落地之前就已经死掉了，是吓死的。

心理暗示有如此强大的作用，我们当然可以将其利用在好的一面。比如，在医疗中暗示一个人的病很快就会好，这个人身体就会有很明显的改观。

暗示的效果，则取决于这人对这个暗示的接受程度。这也是为什么在许多宗教文化中，告诉信徒要坚定不移地相信自己的神，这样神就会搭救他。确实，会有一些患上不治之症的信众，因为深信自己的神会帮助自己，病就慢慢地痊愈了。于是，他们就更加相信神的存在。

其实，真正的神在哪里？就是我们自己，我们自己的潜意识所具有的本能。

现代科技在飞速进步的同时，给人们造成了一个很大的影响，就是不相信奇迹。许多癌症患者在得知自己得了病之后，病情会急速恶化，不久就在医生预言的生命期内死掉了。因为他们相信对于目前的医学来讲，癌症是不治之症。当他们失去了求生的欲望的时候，他们很快就丧失了活下来的力量。

很可惜的是，他们忘记了自己的潜能，把自己的全部希望都寄托在医生身上。他不知道，其实自己的潜意识就是一剂最好的药。所以，目前在西方发达国家的医疗手段中，已经开始把心理疗法应用在癌症的治疗过程中。



4. 商业中的类催眠现象

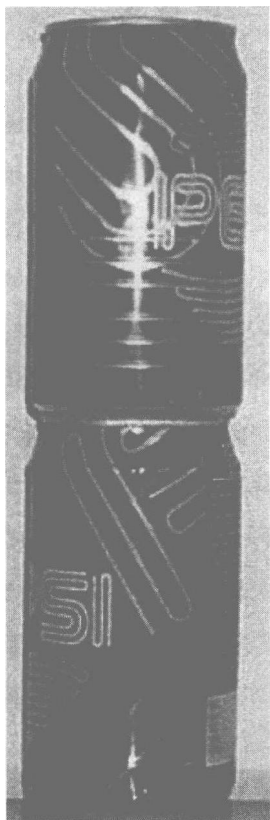
右图是百事可乐易拉罐的一款设计。不知道你看出什么没有？这个设计曾引起轩然大波。1990年，百事可乐公司不得不停止使用这款包装。

究其原因，是有人抗议这款包装涉嫌操纵了人们的潜意识。如果你单独看任何一个易拉罐，根本看不出包装上的这些线条有什么含义。不过，当你把两个易拉罐叠放在一起，旋转的时候，就会出现一个清晰的“SEX”图样。如右图所示。

这就是所谓的潜意识广告。以一种微弱的、难以觉察的刺激影响潜意识，进而影响消费者的购买动机与行为。这种广告的出现，在美国商界引起了极大的震动。

这种潜意识广告是在1957年第一次出现的。美国《生活》杂志在1958年3月31日出版的杂志里报道了一个潜意识广告所造成的影响的实验。

美国著名的心理学者J. 米歇尔在电影院的影片放映期间，每隔五秒便做一次三千分之一秒的投



射，重复投射“请吃爆米花”、“请喝可口可乐”这样的广告词。

经过六周的实验，他们发现，爆米花的销售量增加，可口可乐的销售量增加。对于五十分之一秒的曝光，一般人都很难有所察觉，所以，做三千分之一秒的曝光投射，观众们完全意识不到。这就是“看不见的广告”！虽然观众无法意识到广告的存在，但是销售额的大幅增加，也就证明了这对观众产生了暗示的作用。这可以说是把无意识的暗示运用于商业推广的伟大发明。

文章中说，人虽然意识不到这个广告，它却有让人想去购买爆米花和饮料的影响力，由此想见，它甚至能左右人们购买某些原本自己并不打算购买的商品。

点评●

这种潜意识广告，以直接冲击人们潜意识的方式影响人们的消费行为，在取得明显效果的时候，也渐渐地引起了大众的警惕。

美国电视伦理规定管理委员会会对这种广告表现出明显的反对态度。因为它显然对人存在着操纵倾向，如果再利用它来进行宗教、政治或思想方面的宣传，其社会影响力是非常可怕的。任何技术，都不应该利用人性的弱点，来达到自己不可告人的目的。

一个著名的例子就是在2000年美国总统大选的时候，布什和共和党的广告策划专家们在竞选对手戈尔陈述医疗制度改革方案并遭到批评的电视片段中加入了一个极短的、人们无法感觉到的镜头，上面写着一个很大的单词“RATS”（欺骗），以此来影射戈尔的政策是在欺骗民众。事情被发现之后，布什和他的顾问们宣称这只是一次偶然的失误并对其幕后意图加以否认。但是他们通过操纵选民的潜意识来贬低竞选对手的企图已经再明显不过了。



第4章 催眠的历史

进入催眠状态是生命的一种本能，那么催眠这一现象是什么时候开始有的？可以说，自从人类诞生的那一刻起，催眠就已经存在。

甚至，催眠这一奇特现象在人类诞生之前就已经存在。小动物在遇到危险的情况时，会假死以躲避天敌的捕食。因此，有些催眠师在做催眠表演的时候，会给小兔子、公鸡、青蛙等小动物催眠，其实就是利用了这些小动物的假死的特性，取得了良好的表演效果。

1. 传统催眠术介绍

在心理学以及心理咨询技术出现以前，宗教担负起了心理治疗的功能。甚至如今在西方国家，信仰基督教的人们会找到牧师进行忏悔。这时候，牧师恰恰起到了类似心理咨询师的作用。



其实，全世界各种各样的宗教文化中，都会有各种各样类似催眠的成分。世界上第一个催眠师麦斯麦尔最初使用催眠术帮人治病的时候，穿着像巫师一样的衣服，便是借用了宗教的一些方法进行催眠治病。而且，有意思的是，他的催眠治疗效果还很不错。因此，当年在法国，他的粉丝大多为贵族妇女，生意好得不得了，以至于后来他更发明集体催眠术，每次给十几个病人治病，轰动一时。麦斯麦尔的故事我们会在催眠术起源的部分详细介绍。

既然催眠现象是人类的一种本能，那么人类的祖先必定在很早以前便

已经发现了催眠现象并加以利用。有些时候，我甚至感觉古人在人类潜意识的开发上，远远超出了我们现代人的想象。虽然古人并不知道潜意识这个名词，但是他们会用别的词来形容潜意识。比如道家用精、气、神之类的词汇来形容潜意识，而佛家则有第七识、第八识来形容潜意识。

我个人觉得，古代很多修行人都是水平很高的催眠大师。而他们在打坐的时候，或许就是一种自我催眠的境界。他们会通过一种类似催眠的方法，帮人调理心情及疾病。所以，我们会发现即使在过去生活水平以及医疗条件很差的情况下，他们却很长寿甚至比现代人还要长寿。

从原始社会起，便有了一个很神秘的职业，巫师。虽然，现代社会把巫师视为装神弄鬼的一种把戏。但是，在过去，巫师却是一种很高尚的职业。比如，在古印度，有四大种姓：婆罗门、刹帝利、吠舍、首陀罗。其中婆罗门便是世世代代的巫师，而刹帝利则是世世代代的武士及国王。

不可思议的是，在古印度，婆罗门的地位是最高的。因为，他们负责祭祀、与天沟通、帮国王治病。而国王所属的刹帝利族的地位则稍微低一级。

至今，在东南亚等佛教盛行的国家，仍然可以看到类似的情景。每天到了中午开饭的时候，各家各户一定要把最好吃的菜、饭锅中心的米饭舀出来，等僧人们来化缘时给他们吃。等僧人们走后，他们才会开始吃饭。这足以看出当地百姓对僧人们的尊重。

我国土生土长的道家文化，也是非常注重通过调气、调息的方式进入到一种类似自我催眠的状态，道士们管这种方式叫做修炼。据说，这种修炼方法可以延年益寿甚至能够达到长生不老的境界。这种方法传到民间后，被统称为气功。而且，不同的流派都会有不同种气功法。

在20世纪80年代的时候，气功在我国盛行起来。那时候流行的气功有五禽戏、鹤翔桩、智能功等等。我也是从那时起开始接触到气功的。气功一般在开始练的时候，都会先让身体一点一点地放松、做深呼吸，然后按照功法的指示，做一些动作。

后来，我接触到催眠后发现，催眠师在催眠的过程中使用的也是这些

方法。原来，古老的气功与西方的催眠术竟然有着异曲同工之妙。气功大师的带功报告，自然也与集体催眠的场景很像了。

虽然我不曾亲自参加过带功报告，但是从后来的资料中我们也隐隐约约看到一些集体催眠的影子。当时，中国有许多有名的气功大师，他们在全国各地举行了各种各样的带功报告。台下的观众在气功大师的带动下，有的人会感觉到自己的眉心热了，也有些人会感觉到身体像过电一样，有的人在会场里会一边哭一边抖，也有人会莫名其妙地大笑。更有甚者，会有些拄着拐杖来的病人竟然会现场扔掉拐杖自己站起来。这一切令人大为震惊，难以置信，以至于很多人都认为这些人是气功师找来的托儿。

其实，未必如此。比如艾瑞克森在十七岁的时候因为小儿麻痹症全身瘫痪，通过自我催眠让自己最终站立起来。我也遇到过这样的案例，一个因脑部中风而左侧偏瘫的朋友，通过催眠，竟然能够站立起来，一点一点走路了。这些足以证明，我们每个人的潜意识具有远远超出我们想象的能力。但是，这些能力，绝对不是别人赐予我们的，而是我们本身就具有的。

美国心理学家、精神科医生施瓦茨博士在《心灵遥感之谜》一书中有这样一段描述。

一些教徒对《马可福音》中说的“若喝了什么毒物也不必受害”深信不疑。他们找来马钱子进行考验信徒的决心，认为吞食马钱子是对信念的最严格的考验。

马钱子是一种容易找到的剧毒药草，广泛用于灭鼠剂。人吃了以后，很快剧毒就会发作，短时间内死掉。但是，这些信徒们却在吃过这种剧毒的药草之后安然无恙。

施瓦茨博士观察到的例子是两个年龄分别是52岁和69岁的男子吞食马钱子，他俩的体重分别约为68公斤和75公斤。他们是在饭后三小时后开始吞食马钱子的。

在吞食马钱子之前，他们会先进行一些类似催眠的仪式。其中一位教徒不停地在座位上站起，又坐下，浑身哆嗦，又吼又笑。他大谈自己一英



寸厚的胡桃木棺材、下葬的安排、他与魔鬼打交道的体验。过了一会儿，他感到神的力量降临到他的身上。

这时候，那位年轻一点的教徒刚结束以火烛、铜斑蛇和炽烈燃烧的炭块进行的考验，走来走去，吹口哨，劝教友兄弟照上帝的命令办。经历这些复杂的仪式后，其实信徒们已经进入了某种催眠状态。

随着一阵乱糟糟的吟唱《复活颂》的声音，老教徒掏出小刀剔掉满满一瓶马钱子的封口，用刀口挑了一些马钱子倒在一杯水里。他搅了搅，在12秒钟内连喝了两三大口，随后将杯子递给那位朋友。年轻一点的教徒也喝下大致同样的分量。

年轻一点的教徒说，“它在我的肚子里它就像凉水一样……味儿比蜜还甜”。两个教徒喝下去的马钱子有八十多毫升。

然后，两人立刻重新开始祷告，跳来跳去，拍手唱歌。8分钟后，那位年轻一点的教徒同意让施瓦茨博士对他的血样进行分析。26分钟后，他提供了尿样。他们吞服完马钱子后始终没有出现抽筋、惊厥或其他症状。

那两位教徒各自口服的马钱子液至少是17毫升，这一剂量足以令人产生痉挛或其他中毒症状，甚至于产生致命的效果。用科学已经很难解释这种现象。或许在这样一种类似催眠的状态下，人类的潜意识发挥出了某种神奇的作用。

对于这些无法解释的现象，有些人则用一种最简单的方式来对待它，那就是，它是假的，是伪科学。显然，这本身就不是一种科学态度，他们把现代科学当成真理，一切与之格格不入的、不能解释的，都斥之为伪科学。正确的态度是正视它，下工夫去研究它。

点评

以一个催眠师的眼光去看，带功报告是一场明显的集体催眠。我也曾在一些大学与公司进行过催眠表演，每次在表演的最后，都会做一次集体催眠。在大家进入催眠状态之后，让他们敞开心灵，把内心的压力释放



出来。每次都会有不少人在散场的时候悄悄地抹眼泪，甚至会哭得一塌糊涂。这种方式有利于将平时积压在参与者内心深处的压力释放出来。

从来就没有什么救世主，能帮助自己的只有自己。现实社会中的确会遇到各种各样的困难，然而我们为何不尝试着换个角度看待这些问题？把这些困难看做是来帮助我们成长的一种经历呢？

学会和我们的潜意识进行沟通，学会释放我们内心的压力，学习换个角度看待生活，看待人生，或许你的人生将会有一个非常大的转变。这也是我写这本书的最终目的。

最早的催眠术应该是与巫术分不开的。催眠的使用在原始文明中非常普遍，证据显示，催眠在史前时代就已经存在，在仪式里通过口述而流传。事实上，早在三千年前，在古墓里找到的象形文字里就记载了埃及人把催眠用在结合治疗与宗教的睡眠神殿里。古希腊人、玛雅人、印度人、中国宗教里的导师、古波斯僧侣、凯尔特人的督依德僧侣、非洲女巫在药物与仪式中了解与使用催眠术。

犹太圣经《塔木德经》、印度的吠陀，都记载了现今被我们认为是催眠的详细引导过程。希波克拉底——西方医学之父，也记录下了许多关于催眠的事件。

从很久以前到现代，催眠知识的科学与艺术以及催眠的治疗性是独特的并且有确实的益处。但是关于下意识与潜意识的知识被精英分子把持着。



2. 中国传统催眠术简介

唐朝的时候，有一个皇帝唐玄宗，人们一般称他为唐明皇。据说，有一年中秋节的时候，唐明皇和大臣一起在宫中赏月。有一个叫罗公远的道



士向唐明皇奏道：“不知陛下是否想到月亮上去转一圈？”

唐明皇当然非常好奇，欣然同意。于是罗公远取出自己的木杖，扔在地上，结果这个木杖竟然变成了一座银色的大桥，通向遥远的天边。罗公远请皇帝一同登上桥，走了一会儿，来到一个城市。在城门处，罗公远告诉皇帝说：“这里就是月宫了。”

唐明皇这时候看到了一个宫殿，上面挂了一块“广寒清虚之府”的金字大匾。这时候，宫中的仙女看到地上的皇帝来到月宫，便出来迎接，邀请皇帝到宫内游览。然后，仙女们为唐明皇弹奏了一个曲子。唐明皇从月宫回来之后，把这个曲子记下来，并传给世人。据说，这个曲子便是《霓裳羽衣曲》。

这段故事记载在《初刻拍案惊奇》里面。当然，其中必定有虚构的成分。不过，一些手段高明的催眠师是可以造出类似的场景的。所以，我个人认为，如果上述故事是真的话，可以推断中国传统的催眠术最早多见于道观或寺庙中。尤其是道士们常常使用各种道术来为教徒们观相、问吉。不同的宗派都会有各自不同的内功心法，用以强身健体，甚至据说可以长生不老乃至羽化升仙。这些内功心法应当是一种自我催眠的方法。

中国上古传说里的伏羲、女娲、黄帝、炎帝等大神，据说全都是各自氏族里的顶级巫师。传说中，黄帝联合炎帝与蚩尤大战。在《山海经·大荒北经》讲过一段这场战争的详细情节：“蚩尤作兵伐黄帝。黄帝乃令应龙攻之冀州之野。应龙蓄水。蚩尤请风伯雨师纵大风雨。黄帝乃下天女曰魃，雨止，遂杀蚩尤。”

毫无疑问，这场战争，动用的已经不仅仅是普通的长矛、弓箭等利器，而且是一场巫师之间的战争。风伯、雨师无疑是蚩尤部落专司气象的巫师，他们具有呼风唤雨的能力。黄帝、炎帝这方则把天女魃请来与风伯、雨师斗法，并最终取得了战争的胜利。

中国的道家，把黄帝、老子奉为道家的始祖。因此，历史上把道家还称为“黄老之术”。我国中医最重要的经典《黄帝内经》便是以黄帝与他



的老师岐伯之间的对话形式写成的。《黄帝内经》第一篇的第一句话就这么写道：“昔在黄帝，生而神灵，弱而能言，幼而徇齐，长而敦敏，成而登天。”意思是讲，黄帝生下后，很小的时候就会说话，到最后他老人家功成名就、羽化升仙了。由此可见，在当时，黄帝是地位最高的一个巫师了。

传统的催眠术在中国的民间传播非常广泛。比如四川民间“请扇神”的游戏，是在炎热的夏季，以请扇神消暑取乐。其方法是让人长时间凝视着旧扇子，聆听大师的请神“咒语”，不一会儿工夫，那人开始感觉头昏眼花，睡意绵绵，神情恍惚，一种清凉的感觉油然而生。通过大师的暗示，还可以体验到身处极乐的仙境，看到仙女的舞姿，并与群仙饮酒同乐的情景。当“扇神”离去后，这人清醒过来，还能够回忆起仙境游乐的佳景。这是一种典型的催眠术。

我国民间还有一种叫“降青蛙神”的集体游戏。一般是在夏秋季节，明月当空的夜晚，一群儿童席地围坐，选出一名十岁左右的男童居于其中，静坐闭目，聆听大家“念咒”。这时候，有个大人焚香暗示他一会儿会变成青蛙神。果然，不一会儿工夫男童就进入迷茫状态。大人在这时候告诉他青蛙神降临他的身体上。该男童这时候会像青蛙一样四肢着地，学着青蛙跳跃，翻滚。表演完毕后，再“烧符念咒”请“神”退去，该童就会清醒过来。他醒来之后却对这一经过根本没有一点印象。

女孩爱玩的一种游戏叫“请竹篮神”。她们挑选出一名少女，让她手捧竹篮，在篮子的顶上绑上一根竹筷，坐在一群女孩中间，全神贯注地聆听大家唱歌，同时让她注视焚香的缕缕青烟。在经过邀请竹篮神降临的暗示后，该女进入催眠状态，呆滞不动。这时候，大家可以问她问题，篮子上的竹筷会根据问题以摇动次数作为答案。等游戏完毕后，大家再次唱歌，请“神”归去后这个女孩就会醒来，而且她回忆不起整个过程中发生的事情。

还有所谓巫婆，她们采用自我暗示，使自己达到催眠状态，请来亡



魂，以亡魂的口吻讲话，为人卜凶吉，有的以此骗取他人钱财。其实并无真正的亡灵或亡魂，只不过是一种催眠现象，不通过暗示是不可能出现这类现象的。

点评

现在，到东北、河北一带的农村，还能找到巫婆或大仙帮人看病治病。在东北，这种看病的方法叫“出马仙”。这种方法之所以能够长久地流传下来，必定与其能够起到一定的作用有关。我们不能仅仅因为这些属于迷信就简单地排斥它。实际上，有一些目前医学无能为力的疾病，用这种方法反而能好。我们未必一定要用迷信的思想去理解这其中的原因，或许可以用心理学的一些知识，比如心理暗示、催眠现象等等来理解。



3. 现代催眠术的起源与发展

现代西方催眠术，起源于一个叫麦斯麦尔的人。

弗朗兹·安东·麦斯麦尔（Franz Anton Mesmer）最初着迷于研究占星术，并取得了一定成果。随后，他攻读了神学、法律、哲学与医学，并在奥地利的维也纳开了一家诊所，成为一名医师。

当时，维也纳有一位很有名的神父麦克斯米伦·海尔，他可以用神力为信徒治病。麦斯麦尔亲眼见到了海尔神父为人治病的全过程。在昏暗的教堂里，海尔神父身穿黑袍，口中念念有词，缓缓踱到患者面前，突然用闪亮的十字架触碰患者的前额并说：“现在，你将会死去，你的呼吸将会减慢，你的心跳也将会减慢；等一下我为你驱除魔鬼之后，你会复活，



变得健康。”患者随着神父的指令倒在地上，身体僵直，仿佛真的死去一般。紧接着，神父开始作法，然后告诉患者：“现在，我已经用神力将附在你身上的魔鬼赶走，你醒来后将恢复健康。”患者随即醒来，身上的病痛也好转了。

麦斯麦尔觉得非常神奇，便开始进行这方面的研究。他结合占星术与宇宙磁流说对生命进行了新的阐释。他认为人的身体就像一个磁场，有许多看不见的磁流像行星那样分布，当磁流分布不均匀时，人体就会生病，只有使身体磁流重新恢复均匀，病情才会好转。

于是，麦斯麦尔开始应用“磁流术”为患者进行治疗：他将一个大桶中装满铁砂、玻璃粉和水，在桶中央树立一根铁柱，将许多铁丝缠绕在铁柱上，用铁丝的另一头接触患者；治疗的时候，他身穿黑袍，在音乐中如天神般现身，手执铁质短棒与患者接触，目的在于“疏通磁流”；他的嘴里念念有词，患者则进入昏睡状态。重复多次后，麦斯麦尔唤醒患者，许多疾病就可以痊愈了。

麦斯麦尔因此名声大振，但当时却引起了医学界的声讨。法国国王路易十六应医学界人士的呼声，对麦斯麦尔和他的“磁流术”进行了调查，他派遣了一个委员会去调查麦斯麦尔，其中还包括了知名的本杰明·富兰克林（电的发现者）。富兰克林把一杯经磁流通过的水给病患喝下，发现并无效果。这位科学家决定了麦斯麦尔的命运，他宣称麦斯麦尔的磁力只是一场骗局，并且宣告麦斯麦尔的治愈，不过是基于想象而已。但是他没有解释为何那些进入恍惚状态的人们会被治愈。从此，麦斯麦尔被当做骗子而遭到驱逐，只能在瑞士等地为一些穷人看病。

遗憾的是，麦斯麦尔并不了解他的治愈力来自于催眠的语言所引起的对方的潜意识。因此麦斯麦尔的“磁流术”被皇家科学院视为伪科学，赶出了奥地利的维也纳。他在巴黎待了一段时间，不久也因为同样的原因被迫离开巴黎而来到瑞士。在那里，他穷困潦倒，直到悄然过世。

麦斯麦尔有个学生必斯奎侯爵，他是麦斯麦尔的追随者，作了许多催眠的实验。但是，由于时代的局限，他也相信催眠是来自超自然的神秘力量——磁力。他在麦斯麦尔死后继续研究催眠，并以梦游命名他所发现的梦游状态，也就是深度的催眠状态。

19世纪，巴黎修道院院长何塞（Jose Castodi de Faria）是以科学的方式对催眠进行研究的第一位实验者。他经过一段研究后发现，催眠不能在违反个人意愿的状态下让对方进入恍惚状态。后来，他还发展了固定—凝视法，这种方法基于眼睛固定法，比如让被催眠者盯着一块晃动的怀表或水晶球，不一会儿工夫对方就进入了催眠状态。这项技巧到现在仍然被继续使用，而且非常好用。很多电影的催眠情节中，都会有这种催眠方式。以至于，现在我给很多人催眠的时候，他们会问我，为什么不用水晶球催眠呢？

再后来，英国伦敦大学医学院的教授、伦敦皇家医学暨外科手术协会主席约翰·伊利奥特森（John Elliotson）在1837年的时候，发现患者在催眠状态下进行重要外科手术却没有痛苦。他有许多运用催眠来进行手术的成功报告，计有1834例。

后来，詹姆士·布莱德（James Braid）博士大幅度地提升了催眠技巧。他发展了另一种的眼睛固定技巧，运用灯光来制造眼睛疲劳。他相信催眠是依赖个人的催眠敏感性。后来，他在实验中发现了如何去提高与影响恍惚的程度的方法。他消除了包围着催眠的神秘气氛，并藉由希腊文hypnos（睡眠）创造了催眠术（Hypnotism）和催眠（Hypnosis）等术语。他在上千的手术案例中使用催眠止痛。

在此之前，无论是心理学家还是神经学家，对催眠现象的认识都难以得到一个科学的解释。直到弗洛伊德提出了潜意识理论以后，催眠的理论基础才慢慢形成。有意思的是，弗洛伊德最初是在巴黎向精神病学家布洛伊尔（J.Brueer）学习催眠。但是，他不是一个好的催眠师，于是转而通过对梦的解析来分析人的潜意识。因此，催眠对弗洛伊德的精神分析理论的

影响是非常巨大的。

希波莱特·伯恩海姆(Hippolyte Bernheim)是法国神经学家、南锡大学的医学教授。他认为催眠是睡眠的特殊形式。在催眠过程中,对象的注意力集中在催眠者的建议上,从而强化了催眠过程的心理天性。这证明了催眠现象的发生与暗示有关,因此无论精神病患者还是正常人都可进入催眠状态。

他所提出的“暗示”理论可以用来解释在当时盛行的奇迹治疗。他指出宗教与医学的主要差别在于后者如今能科学地解释治疗的机制,并将以往病患不可控制的“可暗示性”加以增强运用,以对抗疾病。这也对现代催眠技术产生了重大的影响。

19世纪60年代中,安勃罗斯·奥古斯·赖波(Ambroise August Liebeault)医生诊症时,病人选择服药治病需要交费,接受催眠治病则免费。有一个坐骨神经痛的病人,原本由大学医院里的教授治疗,久不见效,后来他用催眠的方法治好了。于是,德高望重的伯恩海姆开始和赖波合作。他们用催眠的方法治疗过一万二千余名病人,还吸引了不少重要人物来前访问参观。

在20世纪发生了两次世界大战,战争结束后许多士兵因战争而受到创伤,产生了极大的精神困扰。当时的心理治疗过程非常长,导致治疗师不足,而催眠因其快速有效的特点而受到了极大的重视。

牙科医师在治疗中使用催眠麻醉,并且有一些国家的牙医与医疗协会在有监督的情况下认可催眠的使用。事实上,英国医学协会(BMA)与英国催眠协会许可将催眠治疗使用在医疗用途上。

1958年,美国医学协会(AMA)发表声明支持催眠治疗与医学上的催眠使用。

在20世纪的催眠研究者中,不乏博士、医师与真正的科学大师,这些人都充满着传奇故事。

艾瑞克森博士是一位正规的精神科医师,最早研究精神分析,后又研究催眠,毕生推广催眠在精神医学上的应用,成为第一个在美国国会审议



员演讲催眠的催眠师。

艾瑞克森在17岁时罹患严重的小儿麻痹，几乎丧命。同时他又有色盲的先天残疾以及无法理解音韵的障碍。凭着坚韧的求生意志，他不但恢复了健康，甚至能够行走。而且他拒绝了家里的资助，以半工半读的方式完成了医学院的训练。许多人相信，他使用了自我催眠的技术帮助自己复健。

他凭借特殊的经历与天资，发展出了非古典的催眠技术——沟通式催眠或艾瑞克森式催眠治疗。但他本身不愿意创立任何学派，只是单纯地在教学。他深深影响了后现代心理治疗的创立，如NLP、隐喻故事疗法、家族系统排列、结构派家族治疗、策略派家族治疗等，为合作学派催眠的代表性人物。

大卫·艾尔曼（Dave Elman）为古典催眠学派的代表，他本身没有任何医学背景，但追随他的学生都是医师、精神科医师、牙科医师、护理人员等专业人士。他提出的艾尔曼引导法（Elman Indction）与重复引导法（Rapid Indction），都是能够在极短的时间内引发深度催眠的技巧。他撰有《催眠治疗》一书，被称为“催眠圣经”。书中提及很多人催眠治疗失败的原因在于，认为催眠只做一次就好了，以及没有足够的催眠深度。

艾尔曼学习催眠的动机来自于八岁的时候，他的父亲罹患癌症，每天为癌症的疼痛所苦。一次，一位舞台催眠师拜访艾尔曼家，并在很短的时间内止住了老艾尔曼的疼痛。

艾尔曼被这神奇的效果所深深吸引，在很年轻的时候就追随着舞台催眠师学习催眠，后来运用在协助人们解除身心痛苦方面。

近代催眠已被广泛接受，很多国家的大学都开办了专门学科，被归类于“自然疗法”或“另类疗法”，在欧、美、澳、日都得到了很大的发展。催眠当然不止于学说的研究范畴，在各国都有应用于医疗、心理及精神治疗、协助培训人才等。

点评

自从麦斯麦尔开启了近代对催眠术的探索大门之后，无数心理学家、生理学家对催眠展开了探索。然而，即使到了今天，我们对催眠术的认识仍然很肤浅。

目前，我们对催眠的基本认识，是建立在弗洛伊德的潜意识理论之上的。弗洛伊德在1885年和1886年间，先去巴黎师从J.M.沙可，后赴南锡参观催眠疗法。他于1895年后改用自己独创的精神分析或自由联想法，以挖掘患者遗忘了的，特别是童年的观念和欲望。在治疗过程中，他发现患者常有抗拒现象，认识到这正是欲望被压抑的证据，因而创立了以潜意识为基本内容的精神分析理论。

潜意识理论开创了人类对意识认识的新的领域。遗憾的是，弗洛伊德并不是一个优秀的催眠师。正是由于他催眠技术的有限，才不得不对梦的解析来分析病人的潜意识。而实际上，催眠状态中，人类的潜意识是完全开放的。也只有在催眠状态下，与潜意识的交流和沟通才能真正、完全地实现。

经过两百多年的发展，催眠术已经进入了一个全新的时代。从最初需要“跳大神”的方式，到后来靠凝视水晶球的方式，再到现在，仅仅通过催眠师的语言、手势便可以将来访者送入催眠状态。

同时，催眠在社会生活中的应用也越来越广泛。随着社会的发展以及现代科学的兴起，人们努力探讨催眠术的奥秘，使其不断科学化、系统化。催眠术作为心理调整和治疗技术，给人以智慧和启迪。它作为心理学之瑰宝，受到各界人士的关注，对它的研究越来越深入、应用越来越广泛。催眠在心理保健、医学界、商业界、教育界、体育界、司法界等领域已得到广泛应用。



第二部分 — 催眠揭秘

我们的意识与外在的世界相连接。而在意识的深处，我们的潜意识，组成了我们的内心世界。我们内心世界里有着巨大的能量，而我们在大部分的时间里，却总是忽略了自己所拥有的潜在的能量。

虽然由潜意识组成的内心世界不可触摸，但是它的确存在，而且它的强大远远超过我们的想象。我们想改变我们外在的世界，却不改变我们内在的世界，如果不借用我们潜意识的力量，任何努力都将是徒劳无功的。

潜意识的力量如此巨大，然而很少有人知道我们潜意识的存在，更谈不上如何利用潜意识的力量。

许多人一生都在追求成功，然而却一辈子都没有明白究竟应该如何去做。很多人在取得了成功之后，却一脸的茫然，因为他不知道自己为什么能走到这一步，便把这一切归结为神的眷顾，归结为命运。

其实，神并不存在。所谓的神不过是人们面对未知而建立的一个偶像而已。其实，他们并不知道，神就是我们自己。当我们学会了利用潜意识能量改变我们的内心世界的时候，我们便成为了神，改变了自己的命运。

中国道教中有句非常经典的话，“我命由我不由天！”当你学会了与潜意识沟通，学会了改变自己内心世界的时候，你就可以做自己生命的主人了。

可以这么说，所有与潜意识沟通的方法都是催眠。因此，语言、文字、音乐、书画、舞蹈、风水乃至巫术等，都是一种催眠术。人与动物的区别就在于，人能够有意识地去对潜意识进行探索与追寻。

人类在数百万年前，便开始了对内心世界的探索。我们从祖先遗留下来的壁画、音乐、原始舞蹈等方面，便可发现他们开发内心世界的欲望并不低于我们。

不错，现代人过于强调意识的作用，过于强调改变外在的世界，却忽略了改变自己内心的世界，忘记了利用我们潜意识的力量。

科学技术发展到如今，几乎已经到了极致。我们对外部世界的改变，已经远远超出了地球的水受能力。人们在反思，我们在拥有如今的一切的时候，是否需要对我们所生存的家因造成如此大的损害？例如战争与仇恨、污染与冷漠。

21世纪，我们将学会利用我们潜意识的力量，通过改变我们的内心世界，来改变我们的外在世界。

很多人对催眠都会有各种各样的误解，甚至是恐惧。比如很多人都认为催眠是一种让人睡觉的手段，催眠是催眠师控制他人的方法，一旦被催眠，就会说出自己内心的秘密，比如银行账号与密码，等等。

然而，事实恰恰相反。催眠是一种让人觉醒的方法，在这种状态下，人的潜意识苏醒过来，帮助自己改变自己的内心世界，从而改善自己的生理与心理问题。

1. 我的催眠体验

催眠是一种什么感觉？恐怕只有进入催眠状态后，才会知道那是什么样的感觉。我曾经被一个催眠师同行催眠，那是一段很有意思的经历。

因为我也是一个催眠师，普通的催眠方法我都知道怎么回事，寻常的方法很难使我进入催眠状态，于是这位催眠师朋友就没用平常的方法给我催眠。他让我坐在椅子上，然后口中念念有词（不是那些催眠常用的引导词，说句实话，我听不懂他念的是什么），我刚开始听着还是没什么感觉，觉得自己还是很清醒。

大概过了五分钟，我突然感觉到自己的身体开始发空，有一种力量把我的身体往后推，我的腰慢慢地直了起来。渐渐地，身体逐渐空掉了，只剩下脖子那里还有一些感觉。

这时，他告诉我要慢慢地回过神来。我正沉浸在那种身体空掉的快乐中，就不想搭理他。他不断地告诉我，让我把两只手翻过来，手心朝上。我就是不理他，心里烦得很，很想告诉他不要搭理我，让我一个人静静地

待一会儿，享受那种舒适的感觉。但我又怕一旦开口，这种感觉就会消失，于是就怎么也不理他。

他看我半天不搭理他，就问我能不能听见他的声音，如果能的话，就轻轻动一动右手的指头。这个没问题，于是我就轻轻地动了动右手小指。

没有料到，这小手指头一动，接下来他说什么我就开始配合起来。他让我把手翻过来，我就把手给翻过来了。然后，他似乎看出了我的脖子那里不舒服，就把我的脑袋往前扳了一下。这下，我连脖子都感觉不到了。整个人一下子就进入了那种空灵的状态。

这是一种什么状态呢？就是一方面知道自己坐在椅子上，一方面又发现自己的身体已经消失，整个人融入了这个宇宙之中。

这个时候，我的脑袋开始莫名其妙地冒起汗来。真的，我就坐在那里，一动不动，突然脑袋开始冒汗。

过了一会儿，他把手机接在音箱上，播放了一段很舒缓的音乐，有海浪的声音，有海鸟的鸣叫声。此时的我就感觉眼前开始出现一些图像，很清晰。似乎我自己在一个海岛上，有蓝天白云，隐隐约约地能听到音乐里有着海浪拍打沙滩的声音。

而在这个时候，我的意识仍很清醒，知道自己这会儿正在被催眠，甚至当他抬起我的腿，用手指压我的脚心的时候，我还在担心他是不是会嫌我的脚丫子比较臭。

过了一会儿，换了个曲子，钟声响了起来。最初，我以为这会儿应该看到一个寺庙了吧。

谁知道竟然不是寺庙，我眼前出现了一个道观。真真切切的道观出现在我面前，从墙到里面的内饰，全是那种很好看的紫红色。道观里摆着三尊神像，穿着紫红色的衣服。我敢确定，在此之前，我从来没有去过这样的道观。

我很好奇，仔细地去观察这个道观，把一切都看得清清楚楚，甚至连神像戴的帽子前沿的金色穗穗都看得真真切切的。那种感觉太强了，



就像身临其境一般。我敢肯定，我从来没去过这样的地方。但是，此时此刻的我，却好像很熟悉这里一样。

整个过程中，我的意识非常清醒，甚至比平时还清醒，完全清楚地知道自己正坐在椅子上，对面的催眠师在帮我做催眠。当催眠师给我下指令的时候，我也明白催眠师的意图是什么，我完全可以选择做或是不做，只不过，感觉自己如果按照催眠师的指令去做，会更加舒服。

后面的情况，我就不再描述了。醒来之后，我的身体非常放松，就像是得到了一场非常完美的休息一样。



2. 有关催眠的基本知识

很多人对催眠有各种各样的疑问。比如什么样的人能够被催眠，催眠是不是让人失去控制，等等。我们在这里先对催眠作一个简单的介绍。

- 催眠是一种与潜意识沟通的技术，并不是催人入睡的技术。催眠状态和睡眠状态也有很多区别。被催眠之后虽然表面看起来好像睡着了一样，但其实受术者和催眠师保持着密切的感应关系，他的潜意识活动在催眠师的引导和帮助下发挥积极的作用；虽然催眠状态下也是在休息，但休息的深度和质量高于一般的睡眠，有时只睡了十多分钟，感觉就像睡了很久。虽然催眠术对于治疗失眠有很好的效果，但是它不仅仅限于这一个方面的作用，而是可以对人的身心状态进行全面调整。
- 很多人都担心催眠过程中会不会出现醒不过来的情况。其实，催眠过程中受术者和催眠师保持着密切的感应关系，所以看起来受术者好像什么都不知道，但其实他在和催眠师进行潜意识的沟通，与外

界保持着联系，在催眠师发出唤醒指令后就会醒来。当然，如果任其催眠状态持续下去，则可进入自然的睡眠状态，经过充分睡眠后受术者也会自然醒来。同样，在正常的自然睡眠状态中，也可以通过催眠术转入到催眠状态，这称为睡眠性催眠术。

- 催眠的时候，人非常清醒。催眠并不是要剥夺人心理活动的能力，虽然有意识活动的水平降低，但人的潜意识活动反而更加活跃，这时有的受术者会有迷迷糊糊、意识不清的感觉，好像只能听到催眠师的声音；而有的受术者觉得自己很清醒，什么都听得见，甚至认为自己完全没有被催眠，这些感觉在催眠状态下都可能会出现，也都不会影响催眠的进行和治疗效果。当然，受术者越是按催眠师的指令去感受和体验（而不是去检验），就越有利于从催眠中获得更多有益的东西。
- 一般情况下，催眠并不会暴露个人的隐私。很多影视文学作品中关于催眠的描写都有夸张和失实的成分。每个人的潜意识中都有一个坚定不移的任务，就是保护这个人。实际上，即便在催眠状态中，人的潜意识也会像一个忠诚的卫士一样保护自己。催眠能够与潜意识更好地进行沟通，但不能驱使一个人做他的潜意识不认同的事情，所以不用担心会被控制或者暴露自己的秘密。并且，即便不是隐私，对催眠师来说，也应该对催眠过程中的情况为受术者保密，这是基本的职业道德。
- 很多人都以为，只有那些意志不坚定的人或者文化水平低的人容易被催眠。其实，催眠现象产生的原因相当复杂，暗示只是其中的一个因素，并不是全部内容。催眠感受性是正常人都具备的一种心理特征，所以并不是说只有缺乏主见的人才会被催眠；同时，根据催眠学界目前最新的研究成果，催眠现象产生的第一层次是物质层次——脑神经系统功能，第二层次是个人心理活动的接受情况。由此看来，那些容易接受催眠的人往往是那些脑神经系统功能状态良



好、心理活动功能强效率高而且敏锐的人，所以我们可以看到，往往越是文化水平高、心理素质好、感受性敏锐的人越能从催眠中获得好处，而过于年幼的儿童和过度衰老的老人以及生活中的低智能者因为脑神经系统功能状态不佳而难以被催眠。

- 催眠术本身是一种非常安全的心理调整和治疗技术，只要施术者规范操作，就不会对心理健康产生不良影响。即便催眠后感到不适，也能在下一次催眠中得以解除，不会给受术者留下“后遗症”。当然，由于催眠术的特殊性，在实施催眠特别是带有心理治疗和训练内容的催眠时，应该由接受过专业训练并有实践经验的催眠师来实施。



3. 催眠的深度

许多人都很好奇，催眠究竟是一种什么样的感觉，是否真的什么都不知道，而任人摆布。毕竟，目前催眠师还是一种很神秘的职业，真正的催眠师寥寥可数。

其实，进入催眠的感觉随着催眠深度的不同而不同。另外，不同的人在同一催眠深度，感觉也会不同。

最浅的一种催眠，被催眠者往往会觉得自己没有被催眠。就比如，你拿一杯纯净水给他，告诉他这杯里放的是醋，他能感觉到醋的酸味。我们平时所讲的心理暗示，一般都属于这种程度的最浅的催眠。

这种状态是我们每个人都能进入的。所以，千万不要相信有些人讲的“只有少数人才能进入催眠状态”之类的话。其实，只要你是一个拥有正常智力的人，你就一定能进入催眠状态，只是深浅的程度不同而已。



前面讲过，三国的时候，曹操就做过“望梅止渴”这样的集体催眠。曹操之所以能够在三国的斗争中占据主动地位，与他的催眠技巧有很大关系。对了，凡是伟大的将军，必定是伟大的催眠师。

这样一种状态，在我们的日常生活中非常多见。比如，广告就是利用鲜艳的色彩、柔和的声音、出人意料的表演等各种各样的手段，把潜在客户带入这种状态，从而达到广告预期的效果。当一个食品广告在播出的时候，让观众不自主地咽口水，恭喜你，这条广告的效果会非常好。

所以，现在真正好的广告设计大师，一定要学一点儿催眠术，至少对人的心理有一定的研究，才能达到预期的效果。现在媒体的价格不断地水涨船高，如何能够在同样的到达率水平下，实现更高的广告可用性指标，才是既可大幅节省广告支出成本，又可快速提高产品销售业绩的最好手段。

其实，现代的西方医学也发现了这个问题。所以，在新药试制出来之后，往往要进行双盲试验。比较有意思的是，那些不含任何治疗作用的安慰剂，也会有一定的治疗效果。

另外，进行心理咨询的时候，很多咨询师也是不自觉地把自己送入这种浅度的催眠状态。只是，很多人不知道这是一种催眠状态罢了。许多时候，心理咨询师会把客人带入状态，客人可能会很伤心地哭泣。

不过，如果催眠师不能把客人的催眠状况再度加深，那么催眠的治疗效果会比较差，客人会有一些失望的感觉。

再深一些的催眠，就会出现肌肉放松、发沉的状态，会出现浑身发懒、不愿意动弹的情况。有些人在这种状态下会出现无法睁开眼睛的情况。如果再深一些，就会出现腿脚不能动弹的现象。

不过，这个状态下，一般人仍会感觉自己并没有进入催眠状态，只是在醒来以后觉得自己比较放松而已。而醒来后，也会说自己根本没有被催眠。

这个状态下，被催眠者和催眠师的配合程度不是很高，接受暗示的能



力也不是很强。他的心理防卫能力开始降低，可以说出一些平时自己不愿意说的话。有些人会在这个状态下转而进入睡眠状态，不再理会催眠师的任何指令。

这样的状态，其实我们偶尔也会经历过。比如，有些时候，我们刚刚睡醒，觉得自己很清醒，但是发现自己动弹不了，也不能出声。民间有的叫“鬼压床”，有的叫“魇着了”。不过，这种感觉不是很好，起来后会发现自己身体很乏、很累。

不过，这种状态的催眠却不会很累，而是比较舒服、比较轻松。因为催眠其实是一种唤醒，催眠师在身边的引导，有利于不断提高被催眠者的安全感。如果被催眠者几次进入这种催眠状态，就能很快进入更深一层的催眠状态了。

再深一些的催眠状态，就是平时我们所讲的中度催眠了。这种状态下，被催眠者的意识很清醒，甚至会感觉比平时更清醒。大部分的催眠治疗，都是在这种状态下进行的。

在这种状态下，催眠师在意识和潜意识之间建立起了一道桥梁。催眠师可以和对方的潜意识直接沟通，调动起人的潜力。被催眠者一旦进入这种状态，只要催眠师技术水平比较高，被催眠者醒来后就会感觉身体极度轻松，极度舒服。

在这种状态下，被催眠者的肌肉渐渐不受意识的控制，如果催眠师告诉他现在已经站不起来，他就真的站不起来。另外，如果这时候催眠师告诉对方现在室温开始下降时，他就真的会感觉到冷，甚至会“冻”得浑身发抖。

在这种催眠状态下，可以做许多有意思的实验。比如，可以告诉被催眠者已经忘记了自己的名字。然后，你可以问他叫什么名字，他张着嘴却说不出自己的名字了。

在这种情况下，被催眠者的潜在能力就可以被激发出来。这时，让被催眠者背单词，他会在一个小时之内背一百多个英文单词，而且记忆非常

深刻。

目前，有些所谓的右脑开发，就是利用一些小技巧，把孩子不知不觉地送到这种催眠状态，从而提高孩子的记忆能力。

不过，那些所谓的右脑开发，根本不讲右脑开发的原理，只是讲孩子的大脑正在快速成长，因此可以通过开发右脑来提高孩子的潜在能力。所以，我们经常可以看到这些机构会呼吁，一定要抓紧时间开发孩子的右脑，等孩子长大了，大脑发育成熟了，就没办法再开发了。

我周围就有些朋友在发愁，自己的孩子已经长大了，右脑已经发育成熟了，却没有在年轻的时候开发右脑，对此觉得非常内疚。

其实大可不必担心，大脑即使在你80岁的时候，仍是那么的有效。只不过，随着年龄的增长，身边的烦恼在增加，所以不那么好进入催眠状态而已。

因为成人不像孩子那么容易被催眠，用这种右脑开发的方法对成人自然就无效了。孩子由于事情少，没有太多的烦恼，因此非常容易被催眠。即使是40岁的成人，如果想快速提高学习能力，也可以找个催眠师，进入这种中度的催眠状态，从而提高记忆能力。

大部分人进入的都是这种中度催眠状态。更深一些的催眠状态，根据我的经验，大概只有30%的人能达到。所以，我就多讲讲这种中度催眠状态吧。

这种状态下，被催眠者对于自己身体的那种不适感将渐渐消失。例如，痛、痒等感觉都会逐渐消失。我曾经去北京一家肿瘤医院帮一个晚期肝癌患者做催眠，就是把他带入这种深度的催眠，让他感觉不到身体的疼痛。目前，在西方比较流行的无痛拔牙、无痛分娩都是把人催眠到这种深度以后实现的。

再深一些的催眠状态，就是很多介绍催眠的书上所讲的深度催眠了。人在这种深度的催眠状态下，已经可以感觉到有两个自己，即一个是躺在床上的肉体，另外一个随催眠师的指令而运作的自己（或者说潜意识）。

一般只有30%的人能第一次就进入如此深度的催眠状态。我前面所提到的前世催眠就需要进入这种催眠状态下才可以进行。而自我催眠就很难达到这种深度了。

目前，网上流行一个《探索前世今生》的催眠CD。许多人都说自己根本进不去，怀疑根本没有可能催眠到前世。说句老实话，听录音就能进入这么深的催眠状态，大概一百个人里面只有一个人能做到。所以，如果你听CD进不去所谓的“前世”，也不用沮丧，这表明你是一个很正常的人，不代表你无法被催眠。

一般的舞台催眠秀需要把人催眠到这种深度才能完成各种表演。这种深度的催眠，被催眠者在外人看起来有种傻傻的感觉。可以变成人桥表演，也可以被催眠师变成洗衣机，拿出一个洋葱，告诉他这是一个苹果，他就能很开心地吃这个洋葱，而且不皱一下眉头。

催眠如果达到深度催眠状态以上后，就会出现许多有意思的现象了。比如许多强迫症、神经症，就可以在深度催眠状态下得到治疗。因为，在这种状态下，被催眠者的记忆能力极度亢进，可以想起很久以前自己可能根本不记得的事情，甚至是自己婴儿期的事情。在此，我不得不佩服人类惊人的记忆能力。具体如何治疗，会在以后的文章里继续讲。

其实，在这种程度的催眠状态下，还有另外一个极有意思的现象，那就是人格转换。

中国有句古话，“江山易改，本性难移”。不过，在催眠状态下，就未必如此了。在深度催眠的状态中，能够使被催眠者的人格转化为他人的人格，甚至可以转化为动物。

催眠者可以暗示被催眠者是某个歌星，这个人就可以表现得像这个歌星似的，一边跳一边唱起来。更有意思的是，前苏联的一个催眠师，暗示一个受术者：你现在就是列宾，你现在以列宾的身份来作画。结果，这个人所画的画中，果然有列宾的风格。当然，这也是有前提条件的，若这个人对于列宾一无所知，这种转换就不可能实现了。

利用这种深度催眠下的人格转换状态，可以矫正一些比较顽固的人格障碍，如偏执型人格障碍、分裂型人格障碍、自恋型人格障碍等。矫正这些人格障碍在通常情况下很不容易做到，但是由于在深度催眠状态下进行人格转换，因而可通过令其扮演正常人格的角色，从而最终被该角色所同化。

最深程度的催眠状态，大概只有1%的人才能出现。遇到这种人，真的会让你很惊喜。这样的人，要么是对催眠师极度信任，要么是年龄在20岁以下，心里很平静，没有受到太多的污染。

如果我遇到这样的客人，就像遇到宝贝一样。一旦对方进入最深程度的催眠，他对催眠师所有的暗示都能接受。在这种情况下，你可以把对方带到各种不可思议的境界。

我遇到过一个香港的客人，40岁左右，女性。她来我这里做催眠。我让她先进屋里坐着等我，我准备一下再来。结果，当我拉开帘子的时候，发现她的身体就已经开始摇晃起来。根本不用任何催眠，她就已经进入了很深的催眠状态。

于是，我让她在催眠状态下感到自己的身体变成了小鸟，飞了起来，然后在云端看到了坐在七彩莲花宝座上的释迦牟尼佛。

她醒来以后，便改口称我为大师，说自己某某名寺的师父也没我这么强的气场，这么强的能量。我赶紧实话实说，自己根本不是什么大师，所有的一切，都是催眠过程中的正常现象。



4. 催眠现象实录

下面这则故事，讲述的是我给一个对催眠超级敏感的人做催眠的实际过程。当然，遇到这种敏感度的人，对催眠师来说也是一种惊喜。



我有一个朋友，孙大姐。这天，她带着自己20岁的儿子小刘来我这里。小刘正在北京一所大学读大二。听母亲说我会催眠之后，非常好奇，缠着孙大姐，非要来体验一下催眠。

小伙子见了我之后很兴奋，问东问西的。我把电脑里存放的催眠秀的视频调出来给他看。他看了以后大为惊讶：

“是不是魔术啊？”

“当然不是了，”我笑道，“我可不会变魔术。”

“那就是托儿。”

“呵呵，你给我找个这样的托儿来。哪儿去找个这么强的托儿啊。”我笑道。

“也是。你是怎么催眠的啊？他们怎么就变成这样子了啊？”小刘愈发好奇。尤其是当看到一个小伙子的双脚被我用定身术的方法定在地面上抬不起来后，他就更好奇了。

“嗯，你现在就在被我催眠啊！”我盯着他道。

“不会吧，我怎么不知道。”他很震惊。

“这就是清醒催眠。不知不觉地把你催眠。”我笑道，“不信么？你现在是不是觉得你的右手在发热？”

他吃一惊：“真的啊！怎么回事？”

“没什么，从你进门开始，就已经一直在被我催眠了。”我笑道。

“可是，你没有让我看什么水晶球啊？也没有让我深呼吸啊！”小刘更加奇怪，“而且，我现在还很清醒，还没有进入催眠状态啊。”

“你以为你醒着，睁着眼就没被催眠啊？睁着眼不代表你醒着。其实，你已经进入催眠状态了。如果不信的话，你再注意一下你的眼睛，是不是发现你的眼皮很沉？”我笑眯眯地盯着他的眼睛。

小刘开始眨起眼睛来：“嗯，很沉。”

“是不是觉得闭上眼会舒服点？”我继续盯着他，“如果你觉得闭上眼舒服的话，你就干脆闭上眼吧。这样很舒服的。”

小刘闭上了眼睛，站在我身边。我不给他任何思考的机会：“你的上眼皮和下眼皮已经紧紧粘在一起了，你现在已经睁不开眼睛了。一会儿，我从一数到三，你就彻底睁不开眼睛了。”

“一！”

“二！”

“三！”我打了个响指，“你眼睛已经彻底睁不开了。不信的话，你可以试试，看你能不能睁开你的眼睛。”

小刘的眼睛在试图努力睁开，眼睛珠子在极力地滚动。不过，他始终无法睁开自己的眼睛。

“好了，你不用挣扎了。你现在已经可以睁开眼睛了。”我笑着说，“不过，你的脚已经被我粘到地上了。你现在睁开眼睛吧。”

小刘慢慢地睁开双眼，一脸的惊讶。

我看着他：“你试试看，你的脚能不能动？已经被我粘在地上，动不了了。”

小刘努力地尝试去动一动自己的双脚，发现根本动不了。“不会吧？”他求助般地看着我，“这是怎么回事？”

“呵呵。这就是催眠。一会儿，我还会有更神奇的东西让你体验呢。”

“比这个还神奇？不会吧？”小刘更加惊讶。

“当然。现在整间屋子里只有我们两个人。你现在看不到任何其他的人了。”我笑着说道，“你现在已经可以动了，你在这间屋子里转转，看你能不能看到其他人。”

小刘四处转着，谁也没发现。他的母亲孙姐冲着他笑，他也愣是视而不见。我手里拿了个纸杯，“你现在看这个纸杯，一会儿这个纸杯会飘起来。”

我把纸杯递给了孙姐。孙姐拿着杯子，一边笑，一边看着自己的儿子。小刘彻底傻了，“怎么杯子会在空中呢？还在晃悠。你是不是用绳子



吊着这个杯子呢？”

小刘一脸的迷惑，孙姐看着自己儿子那种表情在一边乐。

我看到小刘进入催眠的程度如此深，接过纸杯，问他：“你最喜欢喝的饮料是什么啊？”

“可乐！”小刘回答道。

“好，这杯里的就是可乐，喝了吧。”我把纸杯递给他。

小刘接过纸杯，慢慢地喝了下去。

“甜么？”我问道。

“甜！很甜！”小刘幸福地回答道。

“好，我再给你变个魔术怎么样？”虽然我不是魔术师，但是，在催眠状态下，我就是世界上最神奇的魔术师。

“好啊，好啊！”小刘兴奋起来。

“那我就来个大变活人的魔术，怎么样？你看看，现在屋子里就我们两个人，是不是？”

“是啊！”小刘很肯定地回答。

“好，现在，你盯着我的手指头。我一会儿数一，二，三，我数到三的时候，你妈妈就会突然出现在我们这间屋里。”他妈妈就在我身边坐着，在那儿笑得乐不可支。

“好啊！”

“一，二，三！”我用手指着他的母亲，“看谁坐在这里？”

小刘很震惊地看到自己的母亲不知道什么时候坐到了屋里。

我从钱包里拿出了一张百元的人民币：“我现在给你一张白纸，你拿好了。你仔细看看，是白纸么？”

小刘接过这张钞票，盯着看了看：“是白纸！”

“好，你现在把这张白纸抓紧了，不要让我换掉。我一会儿会把这张白纸变成钞票。你信不信？”我问道。

“不知道。”现在小刘已经彻底服了。

“好，抓紧那张纸。看着我的手指头。”我把手放在他的眼前晃了晃。“一，二，三！好！你现在可以看看那张纸，是不是已经被我换成百元大钞了。”

小刘很紧张地看了一下那张纸，果然不知道什么时候已经变成了一张百元大钞。

当小刘看到自己手里一直紧紧捏着的纸变成了一张百元钞票的时候，他不禁震惊了。

我笑笑，接着讲道：“你看仔细了，这张不是普通的百元钞票，是张万元钞票。你数数有几个零？”

小刘很认真地数了起来：“一，二，三，四！四个零。一万元啊！”

“你确定是四个零么？”我问道。

他又低下头数起来：“一，二，三，四！没错，就是四个零，一万元。”

我笑了笑，让小刘闭上眼，说：“你现在还在很深很深的催眠状态。一会儿我会从一数到三，当我数到三的时候，你就会从催眠状态中醒来，当你醒来以后，你会发现你的身体非常舒服，非常轻松。全身每个细胞都像被充了电一样舒服。一会儿当你醒来的时候，你会跑到洗手间里照照镜子，你会发现你很帅，然后你会走出洗手间，到楼外面大笑三声，然后再回到我们这间屋子里。”

“一，二，三！”我打了个响指，“好，你可以睁开眼睛了。”

小刘眼睛慢慢地睁开。

“舒服吧？”我笑着问道。

“超爽！”小刘这会儿醒过来了，“从来没有这么舒服过。全身就像是被充了电一样。嗯，我得去趟厕所，想方便一下。”说完，他匆匆地去了洗手间。过了一会儿，他出了洗手间，径直走到我们店外面，在楼下“哈哈”地笑了三声，然后又走了进来。

小刘回到我们待的这间屋子后，我看着他笑，问他：“你刚才做什么

去了？”

“我去呼吸呼吸新鲜空气啊。”小刘面不改色地回答道。

“那你刚才笑什么啊？”我继续开着玩笑。

“我也不知道啊，就是感觉笑几声很舒服。”小刘回答道，“不过，我刚才明明睁着眼，为什么动不了呢？”

“刚才你虽然睁着眼，不过你还是在催眠状态啊。”我回道。

“那我现在是醒着么？”他不太自信地问道。

“呵呵。你现在醒了。”我笑道。

“那刚才你怎么变的魔术，把一张白纸变成了钞票？”

“呵呵，睁着眼未必代表你醒着，闭着眼也未必代表你是睡着的。只不过，大多数人都以为自己睁着眼的时候是醒着的。有句话叫做眼见为实，不过在我们催眠师看来，眼见也未必是实啊。很多人都以为，自己眼睛看到的肯定是真的，其实不一定啊！”



5. 不解之谜（宝马山双尸案）

香港曾经发生过一起比较离奇的案件，这件案子被称为香港十大奇案之一。这起案件的诡秘之处并不在于表面上的破案经过。实际上，当时警方为了获得更多案发的细节和证据，曾经找来心理学家杨志滔为一位曾经到过现场、满口乡音不谙英语的华人女菜贩施以催眠。在接受催眠之后，这位街市女菜贩，竟然用流利的英语讲述了案发的详细经过，说到激动之处，甚至发出凄厉的声音，宛若女死者再生，令在场的警察毛骨悚然。破案之后，也没有人能解析为什么会出现这种情况。

1985年4月20日，就读香港港岛中学的一对英国籍小情侣简尼

(Kenneth McBride) 和尼歌拉 (Nicola Myers) 参加完一场派对，到香港北角赛西湖公园游玩后失踪。第二天清晨，晨练的人在当时仍是荒地的北角宝马山配水库附近发现了两人的尸体。

简尼被发现时，穿着蓝色牛仔裤，上衣被掀起，双手反绑，全身上下一百多处伤痕；至于尼歌拉更是惨不忍睹，几乎全身赤裸，左眼球脱出，下颚被打碎，全身有五百处伤，表情痛苦，估计是先遭强奸，然后又被虐待、凌辱，数小时后才挣扎死去。

香港警方高度重视此案，封锁附近地区，展开地毯式搜查。但直到案发六个月后仍茫无头绪。简尼父亲任职的公司总裁悬赏50万港币，协助警方破案。后来警方接获线人报告，说在某渡海轮船上偷听到案中主犯彭信义向友人吹嘘自己杀了一个外国人，又指其脚上的球鞋正属于简尼所有。警方于是根据女死者体内的精液和现场留下的证据等，于1985年11月正式拘捕了涉案的三名成年被告彭信义、谭士欢和赵伟文，以及尚未成年的尹三龙和张有恒。但最后只有尹三龙认罪并指控其余四人有罪。

当时香港刚刚撤销死刑，前三人被判无期徒刑，尹三龙被判25年有期徒刑，张有恒被判35年有期徒刑。简尼和尼歌拉则魂归故里，运回英国老家安葬。这件案子，当时轰动了香港和英国，媒体曾大事报道。

杨志滔博士是香港首位被政府承认的临床催眠学家，也是唯一一位协助警方破案的催眠师，他曾到美国联邦调查局 (FBI) 学习心理学，是当时香港唯一拥有这个学位的心理学家。当时，有一名完全不懂英语的妇人，案发后声称常有一股怪异力量，使她感应到案件的内情。杨博士说：“她不是目击者，与两名死者毫不相识，但该名妇人的丈夫发现她有如鬼上身一样，经常说英语，便联想到可能与案件有关，虽然没有根据，但仍报警求助。警方接报后，邀请我为她催眠，希望在她的潜意识中找出答案。该名妇人被安排到一个地方接受治疗。她来到的一刻，看到负责该案的警司，马上指着她，以英语说出：‘You, help me!’。她看起来有点古怪，反应异常，令在场人士摸不着头脑。”

杨博士还未开始替她催眠，她的声线就已突然转变，说出流利的英语。“她还未进入催眠状态，已经说出一大堆英语，我可以肯定，她突然会说英语与催眠完全无关。她没有什么学历，对英语一窍不通，但竟可说出流利的英语，说出与案件相关的情况，这件事令在场的警员感到极为诧异，真的不可思议。”

这件怪事就连杨博士也不能从科学的角度来解释。

其实，我也遇到过还没开始进行催眠，对方就已经进入催眠状态的情况。所以，这位妇人实际上属于那种极度敏感的人，所以才出现还没开始催眠就已经进入催眠状态的情况。

在催眠中，难免会遇到各种各样当前科学所无法解释的现象。这并不代表催眠是伪科学，我们所需要的就是，正视并研究这些现象。正如200年前，人类根本不可能理解如今的无线电话、飞机、电脑等科技一样。对于许多人类尚未清楚认知的事物，看你如何去定义。

或许，催眠现象将在未来数十年内，成为引领科技发展的一股重要力量。

6. 情人眼里出西施——恋爱也是一种催眠

西施是中国古代四大美女之一，据说长得非常漂亮。西施在河里浣纱的时候，有鱼从她身边游过，见到西施的美貌就忘了游水，沉到河底去了。所以，人们用“沉鱼”来形容西施的美貌。

至于西施美到什么程度了，却没有人知道。不过，如今有一句话叫做“情人眼里出西施”。就是说，在热恋中的人的眼里，自己的情人才是世界上最美丽的人。

我有一个朋友，刚刚进入热恋。他一天到晚向大家讲自己的女朋友有多漂亮，仿佛她是世界上最美丽的女人。于是我们好奇心大起，究竟她会美到什么程度呢？

终于有一天，在我们的要求下，他把女朋友带来和我们一起吃了个晚饭。在吃饭的时候，我们终于看到了“天使”的模样，但忍住没敢乱说。等吃过饭后，他们两人先走了，我们大家长出了一口气。终于有一个朋友忍不住发表评价：“原来，真的像网上有人讲的那样，天使降落的时候是脸先着的地啊。”我们大家哄然大笑。笑过之后，我在想一个问题，原来谈恋爱和催眠真的很像。

弗洛伊德在《集体心理学和自我的分析》一书中有一段精当的表述：“从爱到催眠只有一小步之隔。这两种情形相同的方面是十分明显的。在这两种时刻，对催眠师，对所爱的对象，都有着同样的谦卑的服从，都同样的俯首帖耳，都同样的缺乏批评精神，而在主体自身的创造性方面则存在着同样的呆板状态。没有人能怀疑，催眠师已经进入了自我典范的位置。区别只是在于，在催眠中每一样东西都变得更清晰、更强烈。因此我们觉得用催眠现象来解释爱的现象比用其他方法更为中肯。催眠师是唯一的对象，除此之外别无他人。自我在一种类似梦境的状况中体验到了催眠师可能要求和断言的东西。这一事实使我们回想起我们忽略了自我典范所具有的一个功能，即检验事实实在性的功能。”

无疑，陷入爱河中的情人们，就像是彼此进行了相互催眠一样，不再用理智去判断对方的对与错，而是全盘接受对方，甚至会把大家公认的缺点当做优点。

这种现象在社会心理学上被称为晕轮效应。

所谓晕轮效应，就是指在人际交往中，人们身上表现出的某一方面的特征，掩盖了其他特征，从而造成人际认知的障碍。在日常生活中，“晕轮效应”往往在悄悄地影响着我们对别人的认知和评价。比如有的老年人对青年人的个别缺点或衣着打扮、生活习惯看不顺眼，就认为他们一定没出息；有的青年人由于喜欢朋友的某一可爱之处，就会觉得他处处可爱，真所谓“一俊遮百丑”。

由此我们可以得知，喜欢一个人的时候，其实是这个人在潜意识里感



觉到对方有某种特质让自己很开心。而这种特质甚至可以让这个人忽略对方其他的缺点与优点。当两个人的潜意识互相喜欢的时候，这两个人就进入了热恋之中。

为什么两个相爱的人常常会有“一日不见，如隔三秋”的感觉呢？这是因为当两个人在一起的时候，彼此的好感会让双方产生一种非常愉悦的心情。这样，不知不觉地就在心里面设置了一个心锚。每次想起或看到自己恋人的时候，就会产生一种非常幸福的感觉。而分开以后，一想起对方，心里面就生起那种幸福甜蜜的感觉，恨不得马上找到对方，和她（他）在一起。

这种感觉能持续很久，甚至有些人会持续几十年。所以，有的人只要一想起自己的初恋，就会马上想起那时的幸福感觉。

恋爱既然是一种催眠现象，那么你何不学一点简单的潜意识沟通方法来追求你喜欢的人呢？本书在深层潜意识沟通一章中介绍的那些方法，相信会对你有所帮助。

第6章 潜意识的介绍

潜意识所组成的内在世界非常复杂，远远超出了我们的想象。虽然弗洛伊德把心灵比做冰山，埋藏在水面之下的95%是潜意识。但是，随着心理学、医学的发展，我们发现潜意识的能量远远不止这些。

即使如爱因斯坦、爱迪生这样的天才人物，一生中也不过运用了不到2%的潜意识能量。当我们意识到这个问题的时候，就会明白，任何人，不论你智商的高低，背景的好坏，也不论你的愿望多么高不可攀，只要懂得善用这股潜在的能力，它就一定可以将你的愿望具体地在生活中实现。

潜意识如同一部万能的机器，几乎所有愿望都可以实现，但需要有人来驾驭它，而这个人就是你自己，只要你有心控制，只让好的印象或暗示进入潜意识就可以了。潜意识大师摩菲博士说过：“只要我们不断地用充满希望与期待的话来与潜意识交谈，潜意识就会让你的生活状况变得更明朗，让你的希望和期待实现。”

1. 什么是潜意识？

现代心理学认为，自我所意识到的一切，并不是精神世界的全部，相反，意识只是精神世界的冰山一角。而潜意识，则通常是指一个人意识不到，但确实存在的内在的精神领域。

我们的潜意识所掌管的功能包括身体、情绪、习惯、能量、记忆、想象力等。我们的潜意识就像一台超级计算机，包含了全部的程序和内存，因此，又称“右脑意识”、“宇宙意识”。《脑内革命》的作者春山茂雄则称它为“祖先脑”。



中国佛教里有个故事，说有一位老和尚，想找一个合适的人继承衣钵。可惜世上的人都被欲望污染了，他找来找去，找不到干净人。最后他到孤儿院领养了个幼儿，带上山去当小和尚，什么都不教他，让他自然成长。小和尚成年后，什么都不懂。有一天，老和尚下山去了，刚好他的一位道友上山来探望，看到小和尚连一般待人接物的礼貌也不懂，于是教他如何问讯、行礼，等等。老和尚回来后，看见小和尚居然知道这些俗礼，气得不行了，长叹一声：“唉！花了十几年心血，一不小心，白纸般纯净的一个孩子，被那家伙教坏了！”

老和尚心想，既然他已经学了世礼，不如带他下山见见世面。下山之前，他特别提醒小和尚，要小心一种叫老虎的动物，模样跟你我差不多，头发长长的，在头上有个髻，看到这种东西，要赶紧躲开，否则会吃人的。然后师徒俩下山去了，在城里逛了一圈。回到山上，老和尚问：“山下什么东西最可爱？”小和尚说：“老虎最可爱。”

这则故事里，小和尚在意识里认为女人是老虎，很可怕。但是，其在潜意识里却认为女人最可爱。这是一个典型的意识与潜意识发生冲突的现象。而当意识与潜意识长期发生冲突得不到解决的时候，就会导致神经症的产生。

潜意识，是与意识相对应的本能，人类的又一种本能，也就是追求满足的、享受的、幸福的生活潜意识。这种潜意识虽然看不见摸不着，却一直在不知不觉中控制着人类的言语行动。在适当的条件下，这种潜意识可以升华为人类文明的原始动力。

人其实是受潜意识控制的一种动物，很多时候并不知道自己其实并不能完全左右自己的思想与情感。有没有那么一种经历，你突然之间莫名其妙地被一种强烈的感情所控制，让你忍不住悲伤哭泣？或者你走到大街上的时候，突然会因为某个人的微笑，而觉得似曾相识？甚至，你会突然莫名其妙地对某个人有难以形容的反感，而你实际上根本没和他打过任何交道。



实际上，人的精神从来都是意识与潜意识的复合体，什么时候都不能摆脱潜意识的影响。



2. 潜意识是一个庞大的记忆库

潜意识的力量是如此巨大，但是很少有人能够完全了解与利用自己的潜意识。因为我们对潜意识的认识实在是太少了。我们的潜意识是个谜，它的记忆容量有多大？我们很难想象。许多事情，我们常常会以为自己已经忘掉，再也想不起来了，然而，你是否有过不经意间突然回忆起很久以前的事情的经历？

有一次，有个朋友来我这里做催眠。他说最近一段日子里一直失眠，血压也偏高，吃药也不管用，问我能不能帮上忙。

我跟他讲，试一试吧，于是给他做了一个催眠。在催眠状态下，让他慢慢回想自己失眠的原因。我问他，在你第一天失眠前，发生了什么事情？

他想了想：“那天，我在和朋友去吃晚饭的路上，听到一家商店在放一首歌。”

我有点疑惑地问：“什么歌？”

“好像是苏芮的《酒干倘卖无》。”他告诉我。

“是那首歌让你失眠的么？”我问道。

“是，听完那首歌以后，我晚上就莫名其妙地感到很烦躁，怎么也睡不着。”他慢慢地告诉我。

“那你现在好好想一想，你为什么听到这首歌会睡不着觉，好么？”

我把电脑里的音乐打开，找出苏芮的那首《酒干倘卖无》，用不太大的音量播放了起来。“多么熟悉的声音，陪我多少年风和雨。从来不需要



想起，永远也不会忘记……”

没过多长时间，他的眼角流出泪来。眼泪越流越多，到最后是泪流满面。我拿着面巾纸在旁边给他擦眼泪。到最后，他自己拿起面巾纸擦起来，边擦边跟我说，知道为什么失眠了。

原来，刚刚我播放这首歌的时候，他一下子想起了自己小时候，放学后贪玩，忘了时间，天黑了也没有回家。他的母亲喊着他的小名，到处找他。他告诉我，他清清楚楚地记得，母亲找到他的那一刻，他清清楚楚地看到了母亲满脸的焦急与欣喜。刚才，他甚至感觉到了母亲怀抱的温暖。

他一边说，一边流眼泪，一个大男人在那里泪流满面。我根本不忍心把他从催眠状态中唤醒。

我继续让他处于催眠状态，把时间往前推，他慢慢回到了自己童年的时光，看到自己儿时和母亲在一起玩耍的情景。他甚至连在母亲怀里时，母亲身上的味道也闻到了。更令我想不到的是，他最后回忆起了自己还在母亲肚子里的时光。他说，他在母亲的肚子里能听到母亲的心跳，能感受到母亲的喜悦。

大概过了一个多小时，我把他唤醒。他醒来以后，告诉我，他母亲已经去世十几年了，怎么也没想到自己一下子回忆起这么多东西来。

在此之前，我从来没有意识到人类的记忆力能够如此之强。据说，我们的大脑把我们从小到大发生的所有事情，事无巨细全部都记忆下来了。而且，大脑在记录这些信息的时候，并不是以一幅幅平面的图画储存下来，而是以全息的方式记录下来的。

据说在一起抢劫强奸案件中，一个女性受害人在接受警方调查时，说当时由于惊慌，完全忘记了罪犯的模样。警方找来一位催眠师。在催眠师的诱导下，这位女受害人进入了催眠状态。催眠师用时间回溯的方法，让女受害人来到犯罪现场。当时，由于现场环境太黑，受害人看不清罪犯的模样。催眠师就告诉她一点一点调亮周遭的光线。结果，这位女受害人完全看清楚了罪犯的模样。警方正是利用这个信息抓住了罪犯。





3. 潜意识负责我们的身体的运作

也许你并不知道，其实我们的身体并不是由我们的意识控制的。如果没有潜意识的配合，我们甚至无法挪动一根小小的手指，无法眨一下自己的眼睛。

每当我们的意识要做一个动作的时候，就由意识向潜意识发送这样的指令。潜意识在接收到这个指令之后，便通知相关的肌肉进行配合。在整个过程中，可能会调动全身的血液、激素、心肺功能等。

不要以为我们身体可以由我们随意摆布，其实潜意识才是我们真正的司令部，而我们的意识，则最多只能算是参谋部而已。我们的意识所发出的信号，在传达到司令部后，由司令部决定是否执行。如果司令部否决这项指令，意识也只能徒呼奈何。

汉朝有一位著名的飞将军——李广。李广最为人熟知并称道的莫过于他的箭法：“林暗草惊风，将军夜引弓。平明寻白羽，没在石棱中。”据《史记》上记载，有一次，李广出城打猎，傍晚回城的时候看见草丛中卧着一只老虎，李广张弓搭箭，便射了出去，走近一看才发现那不过是一块形似老虎的石头。可令人称奇的是，射出的箭深深地嵌在了石头里。而随后李广再向石头接连射箭，却“皆不入”。

在危急时刻，我们的潜意识会爆发出我们平时根本不知道的潜能。而我们的祖先其实早就发现了我们潜意识的存在，只不过古人把我们的潜意识形容为灵魂。所以他们希望能够通过某种修炼方法，达到意识与潜意识合二为一的状态，也就是中国文化里常说的“天人合一”。

我们可以慢慢学会与自己的潜意识进行沟通，慢慢学会通过潜意识把握我们的身体。美国著名的催眠大师米尔顿·艾瑞克森，就是以自我催眠



的方式一点一点恢复对自己身体的控制。

艾瑞克森在他17岁时患上了小儿麻痹症。因为这个病，他完全瘫痪，除了说话和动眼之外不能做任何其他的事情。医生告诉他的父母，孩子不可能活下来。

艾瑞克森由母亲和一名有实务经验的居家护士在自家农场的房子里照料。等到瘫痪的情况稍有改善，这名护士采用一连串的热敷、按摩和移动瘫痪的四肢等方法帮助艾瑞克森恢复。

在这期间，艾瑞克森自己发明了一套方法。他通过自我催眠，运用所谓精神专注力去控制自己的肌肉产生细微的移动，在精神上反复体验这样的移动。等到恢复更多的元气后，他便把握每个机会去锻炼更多的肌肉，来强化肌力。他学着借助拐杖走路、保持身体平衡来骑脚踏车。最后，靠着一只独木舟、简单的粮食和露营装备、一点点钱，他计划了一整个夏天的独木舟之旅：由威斯康星大学校园附近的湖泊出发，顺着密西西比河的水道而下，接着往南通过圣路易斯上方，再由原水道回到上游。

由于原来打算和艾瑞克森一起去的朋友临时变卦，艾瑞克森只好一个人独自进行了这趟旅行。尽管他的身体还有残障，不过在经历了许多冒险并克服重重的难题之后，他学会了許多调适之道，也遇到了许多有趣的人，其中有些人给了他不少的帮助。当他完成这次旅行时，他的健康状况较出发前有了大幅改善，肩膀的肌肉长得更加结实有力，为他的大学生涯作好了准备。



4. 想象、情绪与感觉是潜意识的沟通方式

显意识主要处理逻辑、文字等内容，而我们的潜意识则负责显意识以外的全部功能。因此，我们的语言、文字等理性思维是显意识最好的沟通



方式。而对于潜意识来说，非理性的情绪、感觉、想象等方式，则是潜意识的主要沟通方式。当然，催眠师也是通过这些非理性的方式来催眠一个人的。

你有没有过这样的经历？晚上，你一个人在家里看恐怖电影的时候，你会感觉后背发冷？当你刚看完恐怖电影，一个人走到一间漆黑的房间里的时候，你会发现你的汗毛几乎全都竖了起来？即使你并不迷信，你也不相信有鬼，但是你的潜意识在此时并不接受你的“不用害怕”的指令，它已经全盘接受了刚才故事里的暗示。

能够激起我们情绪、感觉与想象的有音乐、图像、符号，甚至屋子里家具的摆设等，都可以对我们的潜意识产生影响。你应该也有过类似的经历，两间同样温度的房间，但是房间里墙的颜色不一样，你就会觉得两间屋子的温度不一样。这就是我们后面会讲到的环境心理学。

我曾经遇到过这样的一个客人。他来找我做催眠，我用尽了各种方法，他都没法成功进入催眠状态。他自始至终都非常紧张，根本不会放松，更不用说让他进入到真正的催眠状态了。

这种客人，就是一般催眠培训教材上讲的催眠敏感度很低的人，用常用的方法很难将他催眠。在他的意识里，不知道放松是一种什么样的感觉，如果催眠师还是不断地在一边对他讲：“放松你的头部，放松你的脖子……”，只会让他更紧张。

后来，我就让他坐在大沙发上，和他聊天。我跟他讲，我们现在先不做催眠，只是聊聊天，问他记忆里最开心的事情是什么。他摇摇头，告诉我，没有什么事情让他开心。他一直没有朋友，生活中很压抑。

难怪他很难进入放松的状态。长期的压抑让他的神经很紧张，影响到了他的生活、工作。他和同事、家人的关系都非常紧张。

我知道，这个时候很难通过语言让他放松下来。仅仅用放松你的身体这类的指令，只能让他更加迷惘。他的意识已经无法对潜意识下达“放松”这个指令了。

于是我就笑着和他聊天，聊他的过去、他的童年。在聊到他的中学时光的时候，他的眼睛突然亮了一下。我知道，此时，他的潜意识找到了令他感兴趣的话题。

我问他，想到了什么。他告诉我，他想到了上中学的时候，每天放学后，跑到学校附近的小河里游泳的情景。

他告诉我，他上中学的时候，家在农村，要住校，每星期只能回一次家。平日里，吃完晚饭以后就没什么事了。在夏天的时候，他就和同学相约一起去学校附近的小河里游泳。

我就让他回忆自己在小河里游泳时的情景，让他回忆每一个细节，比如和哪个同学一起游泳，每个人都穿着什么样的衣服，岸边都有什么样的植物。他一点一点把这些内容回忆起来。问到这里，他“哧哧”地笑了。我问他怎么回事，他告诉我他们那会儿虽然已经十几岁了，但还是会光着屁股在河里游泳，样子很好笑。

在他笑的时候，我明显可以看到他脸上的颜色已经从暗灰色变成了红色。他的身体已经开始慢慢放松了下来。

于是，我就问他，游累了以后怎么办。他告诉我，游累了以后，就上岸上来，躺在岸边的沙滩上，把胳膊放在脑袋下面，看着蓝天。

他告诉我，天的颜色是很蓝的，是那种极干净的蓝。在太阳快要落山的时候，天边的彩霞非常漂亮，会有各种各样的形状。

他就这么带着微笑给我讲着，身体不知不觉地放松了下来。过了一会儿，他的呼吸缓慢了下来，不知不觉地进入了很深很深的催眠状态。

由此可见，我们的潜意识对于直接的命令，比如“放松、变热、变硬”等指令，很难执行下去，而是对“好像有一盆火在你身体的附近，红红的火苗轻轻地烧着，你偶尔还能听到木炭燃烧发出的‘啪啪’的声音。此时的你感觉很温暖，身体软得像棉花一样，一点劲儿也使不上……”这样的想象类语句比较敏感。





5. 潜意识不懂得处理否定性的字眼

在电影《盗梦空间》里，有一句很经典的话，“你不要去想一头红色的大象，你的脑子里现在想的是什么？”没错，“红色的大象！”

我们的潜意识不会接受否定性的字眼。有一则很经典的故事，一位妻子总嫌自己的老公忘性大，所以每次吩咐他做什么事情的时候，都会再重复一遍。有一天，她想让老公帮自己买瓶醋回来，于是一而再再而三地告诉自己的老公：“千万不要买酱油！”

结果可想而知，她的老公买回来的偏偏是酱油。两个人大吵了一场，而做丈夫的还很委屈：“我明明记得你告诉我买酱油回来啊！”

我们的潜意识只接受正向指令或者是暗示。其实，刚才故事里的女主人只要告诉自己的老公，把醋买回来就好了。

其实，日常生活中，我们每个人都会不知不觉地犯类似的错误。比如，有些做家长的，总爱告诫自己的孩子：“你千万不要上课做小动作，你放学后不要去外面玩，你现在还小，千万不能谈恋爱啊！”

看似自己苦口婆心，但是往往这样的话却起到了相反的效果。没承想，自己最怕什么，偏偏会来什么。孩子上课的时候偏偏爱有小动作，放学后贪玩忘了回家，因为好奇而早早地谈上恋爱。

我遇到过许多有失眠问题的朋友。他们被失眠这个问题折磨得不成样子。很多人，每天上床的第一个反应，就是“今天晚上千万不要失眠！”

许多人第一次失眠的时候，都有各种原因，如紧张、激动、生病等等。这其实很正常，每个人都会偶尔失眠。不过，有些人失眠后总是在回忆失眠的痛苦，以及担心自己还会再失眠。



其实，这就是在给自己催眠，自己暗示自己还会失眠。这样，失眠的怪圈就形成了。这是一个非常痛苦的恶性循环。越担心失眠，就越会失眠。每天晚上睡觉前都要告诉自己，我今天千万不要失眠，千万不要失眠，结果往往如你所愿，你真的失眠了。

有些人，在几十年的自我催眠下，睡觉就成了一个很大的问题。难道这些人真的睡眠出现问题了么？没有，大多数人的睡眠都没有问题。只不过，他们已经被自己成功催眠，成功地成为了失眠者。

失眠的朋友们，你们自己想一下，是不是如此。而对于失眠者来讲，他们往往会在不经意的时刻突然睡着。比如，吃完饭了，想喘口气，坐在沙发上，不小心就进入了睡眠状态。相信大多数人都有类似的经验。虽然时间很短，但是感觉很舒服，肯定在想如果天天睡觉的时候都能这样睡着，该有多好。没错，其实这就是真正的睡眠。当你不去想“不要失眠”的时候，它自然就来了。



6. 潜意识与意识的关系

如果我们把一个人形容为一支军队的话，那么每一个细胞都是这支军队里的士兵。我们的五脏六腑是不同的兵种，有的负责防御，有的负责后勤，有的负责通信；而我们的意识，是这个军队的参谋部；潜意识则是军队的司令部。

意识，就像参谋一样，主要负责推理，可以做出选择、判断。比如你可以选择你喜欢的朋友、喜欢的书籍。

而潜意识一方面直接控制我们的身体，比如心脏的跳动、血液的循环、呼吸、消化系统等都是潜意识在不受意识的影响下自动进行的。另一

方面，潜意识接受意识传达的信息，将其转化成某种指令，从而控制身体的运动。

我们都有过这方面的经验，当我们因为某件事情而难过的时候，就会出现茶饭不思的现象。我们生气的时候，就会出现肝疼的情况。所以，中医里说，五脏与七情六欲有很大的关系。

中医认为“心主喜，喜则气散，不可过度”。特别是心脏不好的人，尤其是老年人，一遇到高兴的事，就会把什么事都抛到脑后，但是过于高兴，心气会耗散，即“喜则气散”。“肝主怒，肝不好爱发脾气”，主要表现在气血不平衡的人身上，气有余便是火，而肝经本来就有热，即怒会伤到肝，说不定会得肝炎，而且长久下去，会导致肝癌的发生。“脾主思，思虑过多伤脾胃”，是针对那些脾胃功能都比较差的人而言的。通常情况下，人吃完饭后，气血会往胃上走，有助于消化。但多思的人，血液都流到大脑，不往胃上流动，久而久之，脾胃功能肯定会受损。“肾主恐，恐则肾气散”，是说当一个人过度恐惧时，其肾气就会散了，而且肾功能也会变差，而肾的固摄功能一差，人的大小便就失禁了。“肺主悲，过悲则伤肺”，通常人掉眼泪与肺有着密切的关系。

中国还有一则很有名的故事，讲的是伍子胥过昭关，一夜之间愁白了头。

公元前522年，楚平王要把太子建废掉。这时候，太子建和他的老师伍奢正在城父（在河南襄城西）镇守。楚平王怕伍奢不同意，就先把伍奢叫来，诬说太子建正在谋反。

伍奢说什么也不承认，于是被关进了大牢。

楚平王一面派人去杀太子建，一面又逼伍奢写信给他的两个儿子伍尚和伍子胥，叫他们回来，以便一起除掉。大儿子伍尚回到郢都，就跟父亲伍奢一起被楚平王杀害了。太子建事先得到风声，带着儿子公子胜逃到宋国去了。

伍奢的另一个儿子伍子胥也从楚国逃了出来。他赶到宋国，找到了太

子建。不巧宋国发生内乱，伍子胥又带着太子建、公子胜逃到郑国，想请郑国帮他们报仇，可是郑国国君郑定公没有同意。

太子建报仇心切，竟勾结郑国的一些大臣想夺郑定公的权，被郑定公杀了。伍子胥只好带着公子胜逃出郑国，投奔吴国（都城在今江苏苏州）。

楚平王早就下令悬赏捉拿伍子胥，叫人画了伍子胥的像，挂在楚国各地的城门口，嘱咐各地官吏盘查。

伍子胥带着公子胜逃出郑国后，白天躲藏，晚上赶路，来到吴楚两国交界的昭关（在今安徽含山县北）。关上的官吏盘查得很紧。传说伍子胥一连几夜愁得睡不着觉，连头发也愁白了。幸亏他们遇到了一个好心人东皋公，同情伍子胥，把他接到自己家里。东皋公有个朋友，模样有点像伍子胥，东皋公让他冒充伍子胥过关。守关的逮住了这个假伍子胥，而那个真伍子胥因为头发全白，面貌变了，守关的认不出来，就被他混出关去了。

一夜之间愁白了头，其实一点也不夸张。精神状态的好坏，对身体的影响远远超出人们的想象。

清代有一位巡按大人，患有精神抑郁症，终日愁眉不展，闷闷不乐，几经治疗，终不见效，病情却一天天严重。后来经人举荐，一位老中医前往诊治。

老中医望闻问切后，对巡按大人说：“您得的是月经不调症，调养调养就好了。”

巡按听了捧腹大笑，认为这是个糊涂医生，怎么连男女都分不清了，让家人把这个老中医赶了出去。不过，自此以后，这位巡按大人每想起此事，仍不禁暗自发笑。一年之后，抑郁症竟好了。

这位巡按大人此时才明白这老中医的良苦用心，忙请人再把老中医请来，表示万分感谢，对自己以前的不周行为道歉。老中医这才对他讲了实话：“您以前所患之病是‘郁则气结’，并无良药，但如果心情愉快，笑

口常开，气则疏结通达，便能不治而愈。您的病就是在一次次开怀欢笑中不药而治的。”



7. 潜意识是如何形成的

我们的潜意识拥有一个庞大的记忆库，在我们尚未出生的时候，它就已经存在。潜意识随着我们生命的成长，不断地接收外面的信息并储存起来。有些记忆，会马上对人产生影响，而有些记忆，则深深地存在潜意识里，像种子一样慢慢地生根发芽。

有一位母亲，望子成龙心切，对孩子的不求上进感到焦虑，经常打骂指责孩子，并对孩子说：“你瞎了吗？这样的东西都看不见？”或者“你聋了吗，我讲的话你都听不进去？”在这里可以看出在打痛孩子肉体的过程中，不自觉地向孩子的心灵植入潜意识，可以预见的是，这个孩子将来在他的视觉或听觉方面肯定会有心理障碍，或者是听不清充足的音色，或者是看不全充足的颜色。

作为司令部的潜意识，不可避免地要受到参谋部显意识的影响。比如，我们天天在看电视的时候，不知不觉地收看到的各种广告，会渐渐地我们的潜意识里形成一种习惯。就像过去有句话叫“谎言说了一千遍，就变成了真理”一样。

所以，当你在超市里买东西的时候，你会莫名其妙地买某种品牌的商品，其实就是因为你的潜意识已经不知不觉地受到了广告的影响。

还记得我当年在学校里学工商管理的时候，班上同学对某个品牌的保健品争论不休。那个品牌的保健品以“轰炸”的方式不停地在电视上做广告。广告很简单。我们没有一个人喜欢这样的广告，都认为这样的广告设

计得太粗糙，怎么可能会卖得动呢？

然而，事实上那个品牌的保健品卖得非常好，每年几十亿的销售额。更有意思的是，一个男同学很沮丧的告诉我们，春节回家的时候，想给父母买点保健品的时候，不知道买什么好，竟然只好买了这个品牌的保健品。我们大家听了之后，哭笑不得。

这就是我们的意识在不知不觉地影响着我们的潜意识，而我们的潜意识又反过来，影响了我们的意识。

中国有个古老的成语叫“三人成虎”，讲的便是这么一个有意思的故事。

魏国大夫庞恭和魏国太子一起作为赵国的人质，定于某日启程赴赵都邯郸。临行时，庞恭向魏王提出一个问题。他说：“如果有一个人对您说，我看见闹市熙熙攘攘的人群中有一只老虎，君王相信吗？”魏王说：“我当然不信。”庞恭又问：“如果是两个人对您这样说呢？”魏王说：“那我也不信。”庞恭紧接着追问了一句道：“如果有三个人都说亲眼看见了闹市中的老虎，君王是否还不相信？”魏王说道：“既然这么多人都说看见了老虎，肯定确有其事，所以我不能不信。”庞恭听了这话以后，深有感触地说：“果然不出我所料，问题就出在这里！事实上，人虎相怕，各占几分。具体地说，某一次究竟是人怕虎还是虎怕人，要根据力量对比来论。众所周知，一只老虎是决不敢闯入闹市之中的。如今君王不顾及情理，不深入调查，只凭三人说虎即肯定有虎，那么等我到了比闹市还远的邯郸，您要是听见三个或更多不喜欢我的人说我的坏话，岂不是要断言我是坏人吗？临别之前，我向您说出这点疑虑，希望君王一定不要轻信人言。”

庞恭走后，一些平时对他心怀不满的人开始在魏王面前说他的坏话。时间一长，魏王果然听信了这些谗言。当庞恭从邯郸回魏国时，魏王再也不愿意召见他了。

看起来，谣言惑众，流言蜚语多了，的确足以毁掉一个人。随声附和的人一多，白的也会被说成黑的，这就叫做“众口铄金，积毁销骨”。



8. 心锚

心锚是由理查德·班德勒和约翰·葛瑞德发展的非常有效的技巧之一，是一种强有力的使用潜意识资源的工具。如果你学会了设立自信心和兴奋的心锚，你就能够轻松地面对工作。

有这么一个故事，说有个人父亲去世了，举办丧礼的时候，来了许多亲朋好友。大家看见他非常伤心，都想安慰他。走过身边时，都拍了下他的肩，说节哀顺变吧！前后有好几十人拍了他的肩，以示安慰。过了一年，他过生日，又请了这些亲朋好友。大家看他过生日，很高兴。有人又拍了他的肩表示祝贺。这时，他的表情变得非常伤心。因为，一年前他很伤心时，被连续拍肩。所以有人拍他的肩，就会让他想起他父亲去世时的情景。

简单地讲，心锚就是一种条件反射。如果你把一件事情和快乐的感觉联系在一起，每当这件事情发生的时候，你就会感到非常快乐。如果你把一件事情的发生和痛苦联系在一起，情况就反过来了。

在我们生活的周围，有许多东西，当我们一看见，便会油然而起各种不同的心情。像这种能刺激产生特别感觉的东西，不管它是好是坏，我们都称之为心锚。就像在心中所放的书签一样，可以在需要的时候，取用心锚设置时的心理状态。举个例子来说，如果一个人在小时候有气球爆在他脸上的经历，以后再碰到气球的时候可能就会跑得远远的，这就是一种自然设置的心锚。中国的古人也一直诠释着这句话——“一朝被蛇咬，十年怕井绳”。

心锚的原理，其实就是巴甫洛夫的条件反射理论。俄罗斯著名生理学家巴甫洛夫在实验中，每次给狗喂食的时候，都会摇一摇铃铛。经过一段



时间以后，即使不给狗食物，狗听到铃铛响，也会自动流出唾液来。

其实在我们的生活中，心锚无处不在。一段熟悉的乐曲、一个会心的眼神，都会让你在刹那间回忆起曾经的某种情绪。

心锚是一种很有用的潜意识沟通手段。在催眠过程中，心锚也是必不可少的工具。比如，被催眠者每次见到这个催眠师的时候，听到催眠师数“一、二、三”，就会自动进入催眠状态，就是一种心锚现象。我曾经遇到一个很有意思的朋友，每次来找我的时候，刚刚进入催眠室，还没有开始催眠，就已经自动进入了催眠状态。

其实，心锚用处最大的地方在于日常生活中。利用心锚的原理，可以加强与人沟通的能力。具体心锚如何设置如何使用，我们将在后续章节中讲解。



9. 潜意识的开发

我们的潜意识负责我们的心跳、血压以及内分泌系统。而我们在与人交流沟通的时候，潜意识也是在不知不觉地起着重大的作用。我们如果能够学会开发自己的潜意识，我们的生活将会是另外一个样子。

开发潜意识的记忆潜能

我们每个人的记忆力都是无穷大的，不过我们在平时的工作、生活中却总是抱怨自己的记忆力很差，很多东西都还没记住就忘了。

但是，当我们进入催眠状态以后，就会发现，许多我们以为自己已经忘记的事情，竟然都能想起来，甚至包括很小很小的细节。

我们的大脑会把经历的所有事情，都存储在我们的潜意识的最深处

如果你想建造高楼大厦，就必须储备好各种各样的建筑材料、装修材料、设计知识、建筑技能、各种建筑机械，还有指挥管理技能等。对于一

个追求成功与卓越的人来说，应该不断地学习新的东西，给潜意识输进更多的基本常识知识、专业知识、成功知识以及相关的最新信息。

“事事留心皆学问”，要想让大脑更聪明、更有智慧、更富于创造性、更符合现实性，就必须给潜意识输送更多的相关信息。

为了使你的潜意识储蓄功能更有效率，可采取一些辅助手段帮助储存。如重要资料重复输入，重复学习，增加记忆功能，建立看得见的信息资料库——分类保存图书、剪报、笔记、日记、现代的电脑软盘等，以便协助潜意识为我们的创造性思维和其他聪明才智服务。

通过与潜意识的沟通，让潜意识引导我们走向成功

由于潜意识是非不分，积极的消极的、好的坏的统统吸收，常常跳过意识而直接支配人的行为，或直接形成人的各种心态。所以，成也潜意识，败也潜意识。

因此，我们要训练自己，努力开发利用有益的、积极成功的潜意识，对可能导致失败的、消极的潜意识加以严格控制。

具体地说，珍惜原来潜意识中的积极因素，并不断输入新的有利于积极成功的信息资料，使积极成功的心态占据统治地位，成为最具优势的潜意识，甚至成为支配我们行为的直觉习惯和超感。

另外，对一切消极失败的心态信息进行控制，不要让它们随便进入我们的潜意识之中。遇到消极思想信息时，可采取两个办法加以控制。

一是立即抑制它，回避它，不要让它污染你的大脑思想。对过去无意中吸收的消极失败的潜意识，永远不要提起它，让它被遗忘，让它沉入潜意识的海底。

二是进行批判分析，化腐朽为神奇。用成功积极的心态对失败的、消极的心态进行分析批判，化害为利，让失败消极的潜意识像毒草化成肥料一样变成有益于成功卓越的思想意识。

利用潜意识，获得创造性灵感，帮助我们解决问题

潜意识蕴藏着我们一生有意无意、感知认知的信息，又能自动地排



列组合分类，并产生一些新意念。所以我们可以给它指令，把我们成功的梦想、所碰到的难题化成清晰的指令经由意识转到潜意识中，然后放松自己，等待它的答案。比如反复下达这样的指令：我该如何开辟新的饮料市场呢？还可以把指令化小，变成我开辟市场的第一步应该怎样走，等等。

有不少人苦思冥想某一问题，结果却在梦中，或在早晨醒来时，或在洗澡时，或在走路时，突然从大脑中蹦出了答案或灵感。所以我们要随时准备纸和笔，记下突然而来的灵感。电影大王邵逸夫经常在思考各种问题的同时，在任何地方都备有一本记事簿，一旦灵感从潜意识中出来，便立刻记下来。这帮助邵逸夫成就了辉煌的事业。

善用正向暗示

假设你想要成功，就念“我会成功，我会成功，我一定会成功”；假设你想赚钱，你就念“我很有钱，我很有钱，我一定会很有钱”；假设你想要让自己的业绩提升，就告诉自己，“我的业绩不断地提升，不断地提升，我的业绩一定会不断地提升”；假设你想要存钱，就不断地告诉自己，“我很会存钱，我很会存钱，我很会存钱”。

这样不断地经由你反复地练习，反复地输入，当你潜意识可以接受这样一个指令的时候，所有的思想和行为都会配合这样一个想法，朝着你的目标前进，直到达成目标为止。

很多人试了这个方法，没有效果，原因是因为他们重复的次数不够多。影响一个人潜意识的关键，就是要重复，重复，再重复，大量地重复，随时随地不断地确认你的目标，不断地想着你的目标，这样，你的目标才可能实现。

吸引力法则（由朗达·拜恩的《秘密》普及开来）

振动频率相同的东西，会互相吸引而且引起共鸣。我们的意念、思想是有能量的，脑电波是有频率的，它们的振动会影响其他的东西。大脑就是这个世界上最强的“磁铁”，会发散出比任何东西都要强的吸力，对整个宇宙发出呼唤，将与你的思维振动频率相同的东西吸过来。

潜意识会依照我们心中所想的画面，构成真实事物。潜意识无法分辨事情是真还是假，一旦被接受，它终究要变成事实。只要有明确画面进入潜意识，潜意识会立即想尽办法把这个画面转为事实。只要我们给予潜意识一个画面，它就会努力将它实质化。

我们当前生活的一切，都是我们潜意识的真实反映。在你潜意识中的种种思想和观念，造就了现在的你。如果你的未来要有所不同，你一定要从现在开始改变你的潜意识。

看看你的周围世界吧，你会发现，大部分的人都生活在外部世界，只有那些受到启迪的人才会非常关注内部世界。值得注意的是，这个内部世界，即你的思想、感情、想象，造就了你的外部世界。

因此，这唯一的创造力产生于你的内部世界，不管你是有意识还是无意识的，你的意识和潜意识会相互作用。为了改变外部条件，你首先得改变内部世界。

许多人在盲目地改变周围的条件和环境。他们没有搞清楚为什么会产生不和谐、迷惑、匮乏和其他对于愿望的限制，这，还得从你的内部世界追寻原因。



第7章 经典催眠理论

事实上，催眠并不适合自学。虽然市面上有很多介绍如何学习催眠术的书籍，但是能通过看书学习到催眠技巧的人很少。当然，我并不否认，少数人会通过看书掌握催眠技巧。

同时，我也不认为一个星期的短期培训能让你学会催眠，这样的培训或许可以让你掌握一些催眠的初步理论。如果催眠真的像某些书上讲的那么好学，你的身边应该会有许多催眠师才对。可是，你会发现，催眠师并不多见。据我所知，一些人在短训班学了催眠以后，无法找到与催眠相关的工作。而实际上，一个合格的催眠师的确是很难得的。

如果你真心想学习催眠术的话，找一家专业的催眠治疗机构或工作室，以边工作边学习的方式为宜。因为，把人送入催眠状态并不是催眠的目的，让人在催眠状态下唤醒他的潜能，开发他的潜能，才是催眠真正的目的。

所以，本书着重于与您一起探讨催眠的秘密，从心理学、医学，甚至哲学、宗教的角度一起追寻催眠的真相。

1. 几种催眠理论介绍

关于催眠，人们有许多的想象，如特异功能、超能力、魔术、神奇的治疗效果、神秘、失去控制等。这些观念有些实际上有很大的偏差。

由于催眠中有许多不确定的因素，甚至有许多催眠状况是当前科学技术无法解释的，因此目前科学对催眠的认识也只是停留在比较初级的探索阶段。

目前，心理学界有几种比较有名的催眠理论。



独裁派

独裁派认为，催眠师具有特殊的能力、坚强的意志等，把被催眠者送入一种被动接受催眠指令的状态。在这种状态下，被催眠者很容易接受催眠师指令，可以按照催眠师的指令做出各种行为，比如学狗叫或戒烟，而这些行为都是被催眠者在平时所不可能做出的动作。

这种观点认为，意识在物质之上，被催眠者在催眠状态下完全失去了控制，可以进行暗示等。而此类的观点也是目前外行比较认可的观点，许多电影、小说以及民间传说里的情节，都有这样的内容。

独裁派的理论在催眠秀的表演中，表现得淋漓尽致。催眠师随机挑出一些具有高敏感度的志愿者，通过催眠师的诱导，让对方进入深度的催眠状态，然后让这些人表演出各种各样的令人发笑的动作。比如，前文提到的，我就曾在场催眠表演中，让一个男生变身为他所喜欢的女明星王菲，无论在表情还是在声音上，都模仿王菲。当然台下的观众会非常震撼，取得非常好的舞台效果。

不过，这种做法无疑助长了人们对催眠的误解。我就遇到一些客人，在催眠后醒过来的时候，就告诉我并没有进入到那种失去控制的催眠状态。他在整个催眠过程中，不断地去测试催眠师的每一句指令，判断自己是否果真像催眠师所说的那样，胳膊抬不起来，眼睛睁不开等等，而忽略了体验催眠的整个过程。

持独裁派理论的代表人物有麦斯麦尔、夏柯、伯尔尼汉姆、弗洛伊德等，他们都强调催眠发生在不对称的磁系中，即催眠师摆布一个被动的被催眠者。曾有一个关于19世纪晚期最杰出的科学家之一夏柯的描述。

在当时公众的眼里，夏柯已经探索到了人类心灵的深处，因此他被称为“神经症领域的拿破仑”。他已被认为是发现歇斯底里、催眠术、双重人格、僵直性昏厥和梦游症的人。关于他对一家医院里歇斯底里症女患者们的控制以及那里所发生的一切，据说发生了奇怪的事情。朱尔斯·克拉克里蒂斯曾提到，在那家医院的一个舞会上，有人不小心碰响了一个铜锣，



于是许多歇斯底里症女受试者同时陷入了僵直性昏厥并且保持着可塑性姿势。而当铜锣再次响起的时候，她们又恢复了知觉。（这与我们20世纪80年代的气功带功报告何其相似。）

独裁派的这个观念之所以能够长期流传至今，部分原因是弗洛伊德在20世纪之交完全拒绝使用催眠，多年来几乎消除了对催眠进行科学检验的机会。

奇科和莱克伦对此评论道：

弗洛伊德在19世纪90年代开始进行催眠实践，与他一起工作的医生Breuer是当时最好的医学催眠师之一。弗洛伊德几乎不怎么了解催眠，是一个糟糕的催眠操作者，并且还对催眠抱有错误的观念：即必须要进入深度催眠状态才能达到良好的治疗效果。弗洛伊德的受试者只有十分之一能进入深度催眠。这令他的失败感非常强烈。而Breuer医生的治疗效果则要好得多。他们之间有过很多竞争和敌对，弗洛伊德对此不能容忍，所以他放弃了催眠，寻找其他的方法并发展出自由联想和释梦。

虽然弗洛伊德对心理治疗和心理知识的贡献是巨大的，但是他放弃催眠这件事情却是有这害的，因为它阻碍了催眠治疗的发展近50年。今天许多精神科医生和大部分分析师都对催眠不怎么有兴趣。他们对催眠所知甚少却相信它没有价值，因为弗洛伊德开始使用并且最终放弃了它。他们中的许多人笃信催眠治疗仅仅通过暗示令症状解除，正如伯恩海姆应用的那样。因此，治疗的效果通常被认为是暂时的，虽然伯恩海姆和当时其他内科医师已经明确地证明这种观点是错误的。

标准派

标准派是目前比较流行的一种理论，这种理论不强调催眠师的能力，而是强调被催眠者为研究的主要对象。标准派认为催眠的敏感度是个体的稳定特质。因此，催眠师可以运用一套标准化的沟通方式，所有的人都可

以用同样的方式进行催眠。他们认为，催眠对象要么是可以进入催眠状态，要么是不能被催眠，而这些与催眠师的能力无关。

标准派用实验的方法，统计出大约有15%的人属于高敏感型，65%的人属于中等敏感型，而有20%的人则属于低敏感型。也就是说，有20%的人根本无法催眠。

标准派的催眠师会把自己的催眠引导语录成音频，播放给别人听。持这种观念的催眠师很少有人理解催眠真正的核心是什么。

标准派把催眠的成功与失败都归结到被催眠者身上，催眠师则不那么重要。但是，这样就有了很多问题。比如这种理论认为每个人的催眠敏感度都是固定的，因此，当一个标准派的催眠师告诉一个人他的催眠敏感非常低的时候，就意味着他再也无法进入催眠状态。

但是，实际并非如此，几乎所有的人都可以进入催眠状态。有些所谓敏感度低的人，在经过一些训练之后，也能够进入催眠状态。催眠师的任务其实就是识别并创造出最适合的催眠方式。

合作派

合作派的创始人是医学博士米尔顿·艾瑞克森。他倾注了将近60年的时间去探索催眠的创新性和治疗性应用。艾瑞克森发展出一种独特的心理治疗理论，这种理论属于首创的合作理论之一：催眠首先应该是情境的结果，即情境中人际和内心关系建设性地发展，它既服务于催眠，也服务于受试者。这一点既不能通过严格的程度和固定的方法来实现，也不能通过努力达到某个具体目标来实现。人类行为是复杂的，动机也是隐蔽的，所以我们必须认识到在参与催眠活动的两个人之间的任何一种情境中，存在着多种因素的交互作用。

因此，合作派强调贯穿催眠内部变化过程的三个单元，即催眠师、受试者以及催眠师与受试者之间的关系。此三者中的任何一方都是一个自主系统，它们又在一个“共同体”内相互合作。合作派强调催眠状态总是发生在关系的背景中，其中催眠师和受试者都不能被看成是彼此独立的。



艾瑞克森独特的理论在于他对催眠超出常人的理解，以及他在催眠过程中对催眠师与被催眠者关系的理解。他在催眠过程中，经常让自己也进入那种催眠状态，和被催眠者同时体验到催眠的过程。比如他经常在催眠过程中，提到某些被催眠者已经遗忘的信息。

艾瑞克森的催眠故事，我们会在本书以后的章节中讲述。



2. 艾瑞克森理论背后的深层观点

艾瑞克森作为当代最著名的催眠大师，以其精妙的催眠治疗方法治愈了各种各样的病人。艾瑞克森认为，每个人在自己最深处的潜意识里，都有足够的力量保护自己，让自己恢复到健康的状态。

艾瑞克森的催眠理论强调催眠师与被催眠者之间以合作为原则的关系。艾瑞克森关于合作理论的深层观点如下。

- 每一个人都是独特的。

催眠依赖于人际关系和个人内心状况。随着催眠的每一步深入，个体的个性化反应也会有所不同。与之相一致的是，人际关系和内心关系具有易变性和不稳定性。另外，每个人的个性都是独一无二的，其自发的行为反应模式必然随着时间、情境以及所涉及的个性之间关系的不同而变化。

治疗性交流既不应该以理论概括为基础，也不应该以统计概率为基础，而应该以来访者当下自我表达的实际模式为依据。这种主张要求治疗师在进行催眠治疗时，要忘记所有经验，从头开始进行一个治疗。

- 催眠是一个潜意识互相交流的体验过程。

与一般的观念不同，艾瑞克森在催眠时会经常也让自己与被催眠者同步进入催眠状态。在这种状态下，两个人的潜意识会进行交流。这种观念

很难被人理解，甚至会被认为是不可思议的事情。但是，在笔者的催眠生涯中，我发现这一现象并不罕见。或许，这一现象可以用荣格的集体潜意识理论解释。

- 人人都拥有强大的潜力。

艾瑞克森学派假设，人们拥有的能力和资源远远超出了他们所能意识到的数量。事实上，一个人所拥有的资源足以使他过上幸福美满的生活。然而遗憾的是，许多资源都与被催眠者的当下体验相分离。比如，每个人都有对他人友善的能力，然而很多人却在这一点上否认自己。即使这样的资源是可以获得的，却常常被他们不必要地限制了。因此，艾瑞克森学派的治疗师通常不会试图给来访者强加任何东西。相反，他们要帮助来访者学会利用自己已经拥有的技能和资源。

- 催眠状态是自然而然产生的。

催眠状态既不怪异，也不是人为的。它与我们每个人通常体验到的过程非常相似，就如同读一本引人入胜的小说、坠入爱河或者是做白日梦。通常情况下，催眠状态的不同之处是出于特定的目的。

- 被催眠者在催眠中进行过程联盟而不是错误纠正。

过去意味着很多知识的学习，其中大部分已经遗忘，还有一些以自我贬低的方式进行限制，然而所有这些都是颇具价值的资源：现在为吸收新知识和自我欣赏提供了无尽的可能。因此，被催眠者对过去的经历，无论是好的还是坏的，都应该把它们作为长远发展学习的基础而加以学习。

- 无意识过程的操作具有再生性和自主性。

意识很聪明，但是无意识（或潜意识）更智慧。他认为无意识是自我完整而核心的部分，而不是需要回避或努力控制的东西。因此，催眠师的主要任务是帮助对方以一种切实可行的方法来意识到这一切。



第8章 深层潜意识沟通与催眠

在前人不懈努力的基础上，我们对催眠的认识在不断地深入。而今，我们有机会站在巨人的肩上，可以看得更远一些。

我们在本书前面已经对潜意识有了相当深刻的了解。随着科技、时代的进步，我们对潜意识的认识亦更加深入。

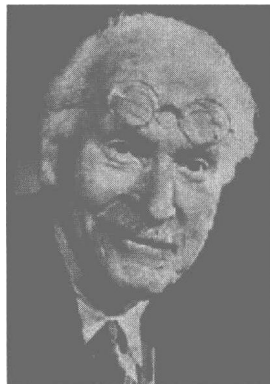
为我们把对潜意识的认识带入一个全新层次的人，是瑞士著名的心理学家与精神分析师荣格（Carl G. Jung）。这位分析心理学的创始人与弗洛伊德相比，更强调人的精神具有崇高的抱负，而反对弗洛伊德的自然主义倾向。

荣格对心理学最重要的贡献在于，在弗洛伊德的基础上发现了集体潜意识，并大胆地探索了科学的禁区。

1. 荣格生平介绍

荣格出生于瑞士一个叫做凯斯威尔的村庄。在他六个月大时，全家移居到莱茵瀑布边的洛封城堡。父亲是一个牧师。荣格从小受家庭宗教气氛的影响，对宗教产生了一定的兴趣。但是由于他认为其父身为牧师却丧失真心的信仰且无力面对现实，只能讲述空洞的神学教条，再加上他本人少年时期在领圣餐时心中毫无感觉，不符合他的期望，因此对基督教非常失望。

后来，荣格在十几岁的时候，更做过一个梦，梦中他看到上帝的粪便从天上掉下来击碎精美的教堂，从此荣格对基督教某些教义产生了怀疑。



荣格

1895—1900年，荣格在巴塞尔大学学习医学，随后在苏黎世伯格茨利精神病院谋得助理医师职位，在布洛伊尔手下实习。其间他进行了高尔顿词语联想实验的研究，积累了最初的声誉。1905年任苏黎世大学精神病学讲师，后来辞去职务自己创业。

1900年，弗洛伊德的《梦的解析》出版后，荣格非常兴趣。他开始和弗洛伊德进行联系，并参加了弗洛伊德的精神分析运动。他们共同创立了一个国际精神分析学会，荣格任第一届主席。

不过，时间不久，两人就因为学术的分歧而决裂，弗洛伊德将荣格的名字一笔勾销。之后荣格曾任联邦技术大学及母校巴塞尔大学教授，又获牛津大学及哈佛大学等颁授荣誉博士学位。1961年6月6日去世。

荣格在与弗洛伊德决裂后曾经忧郁数年。他曾见到幻象，也曾感觉到众多鬼魂聚集在他家中。其中一个幻象是一位有翅膀而又跛脚的老人非利门，另一个幻象是一位美貌的女士。这两位成为他日后老智者（自性）及阿尼玛的样本。

荣格对宗教毫无忌讳，他对中国道教的《太乙金华宗旨》、《慧命经》、《易经》及佛教的《西藏度亡经》、禅宗皆有深入研究。他也对西方炼金术着迷。他在《太乙金华宗旨》及西方炼金术中找到了与他个性化观念的相同之处：调和有意识的自我与无意识的心性。

他也在解梦方面有杰出成就。梦反映潜意识，是心理学家非常重视的。据他估计，自己一共大约解过80000个梦。荣格的学说与弗洛伊德最大的区别，是他的理论得到了较广泛的考察证据。相对于弗洛伊德认为梦是一种被压抑的愿望的隐晦表达，荣格更强调梦具有一种补偿作用。梦不是伪装和欺骗，而是一部用特殊语言写成的书。在梦的分析上，荣格强调不应该仅局限于单独的梦，而要关注梦的系列，着重分析对个人有重要影响的“大梦”。同时，荣格对梦的一些神秘现象也产生了兴趣。荣格按时间顺序把梦分成指向过去的梦（即对过去生活进行回应的梦）、同时不同地的梦（即梦见的一件事正好在现实的某一角落同时发生）和指向未来的梦



(即预言的梦)。后两者因违反因果律，当今科学无法解释。荣格认为应该用现象学的观点理性地看待，而不是简单地否定排斥。

他曾到非洲及美洲等地对原始人类的心理进行考察，并提出集体潜意识这一重要的心理学概念。

他提出内倾和外倾的心理类型，并与思维、情感、感觉、直觉四种功能类型进行匹配，进而提出了八种人格类型：外倾思维型、内倾思维型、外倾情感型、内倾情感型、外倾感觉性、内倾感觉型、外倾直觉型、内倾直觉型。这种分类法成为以后迈尔斯-布里格斯性格分类法(MBTI)的基本理论。

晚年时，荣格在梦中得到启示，回头研究西方的宗教。在他最满意的著作《答约伯》中批判犹太教以及基督教的耶和華。也许是因为个人的经历，他批判《约伯记》中耶和華对约伯的回答。该充满怨恨苦毒的批判遭到宗教界的反对与批评。由于年事已高，他对这预料之中的批评并不在乎。他也认为基督教的三位一体并不完全，欠缺一个女性的角色。

荣格是一位学贯中西、著作等身的学者，在世界心理学界得到了很高的评价，是心理学的鼻祖之一。医生、精神病专家、心理分析学家、教授、学者、作家、社会批评家，所有这一切荣格都当之无愧。但是首先，他是一个始终不懈地探索人类精神的人，即一个心理学家。他希望自己作为心理学家留在人们的记忆中，他也一定会作为心理学家而为人们所永远纪念。正如他所讲的：“人类存在的唯一目的，就是要在纯粹自在的黑暗中点起一盏灯来。”



2. 荣格的人格结构理论

在荣格的心理学中，人格作为一个整体被称为精神（psyche），这个拉丁单词本来的含义就是“精神”（spirit）或“灵魂”（soul），在现代它已经逐

渐变成了“心”（mind）的意思。荣格认为，精神包括所有的思想、感情和行为，无论是意识到的，还是无意识的。它的作用就像一个指南针，调节和控制着个体，使他适应社会环境和自然环境。

荣格认为，精神由若干不同的，然而彼此相互作用的系统和层次组成。我们从中区分出三个层次，这就是个人意识、个人潜意识和集体潜意识。

（1）个人意识（personal consciousness），也称“自我”，是人有意识的心智，是心灵中关于认知、感觉、思考以及记忆的那部分。意识是人心中唯一能够被个人直接知道的那部分。它在生命过程中出现得较早，很可能在出生之前就已经有了。意识通过思维、情感、感觉、直觉四种心理功能的应用而逐渐成长。

（2）个人潜意识（personal unconsciousness），其对于个别心灵而言是独特的，但无法被察觉；在心灵中曾经被意识到，但又被压抑或遗忘，或一开始就没有形成有意识的印象构成。个人潜意识的中心便是“本我”。

（3）集体潜意识（collective unconsciousness），人格中最深、最不易碰触到的层次。集体潜意识的中心又称“自性”或“超我”。在荣格看来，如同我们每个人在个人潜意识里积累并存放所有个人记忆档案那样，人类集体作为一个种族，也在集体潜意识里存放着人类和前人类物种的经验。自性（self）是集体潜意识的核心。其作用是协调人格的各组成部分，使之达到整合、统一，即自我实现。荣格认为这是人性所要达到的最高目标。

需要说明的是，个人意识、个人潜意识、集体潜意识，也即自我、本我与超我，只不过是精神三个层次而已，是一个整体，而不是可以分割的部分。

其实，我们的个人意识与潜意识之间，经常会产生一些小小的冲突。例如家里来了客人，主人为了面子，客气几句，就对客人说：“你留下来吃顿饭吧。”而其实心里并不是很情愿。所以，有时候主人就会不小心说

成：“你不用吃饭了。”然后是很尴尬的表情。

这就是弗洛伊德经典的精神分析理论里提到的口误。他认为，一个人的口误必定有其潜意识里的理由。

曾经有一部非常流行的美剧《老友记》（“FRIENDS”），里面就有这么一段故事。男主角Ross一直深爱着Rachel，两人因某种原因分手后，Ross和Emily在伦敦的一个教堂举行婚礼。Emily跟着牧师宣誓：“我，Emily，将把Ross当成我的合法丈夫，无论贫穷与富有，健康与疾病，我们都将厮守一生！”轮到Ross宣誓：“我，Ross，将把Rachel——”话没说完，在场的朋友便大惊失色。Ross把自己潜意识里最喜欢的人的名字说了出来，把Emily的名字错说成原来的恋人Rachel！

荣格认为，当一个人的个人意识与潜意识发生冲突，到一定程度的时候，就会引发各种焦虑、抑郁、精神分裂等症状。

荣格曾经接过一个病人，别的医生给这位病人诊断的结果是“酒精中毒性神经衰弱”，“无法治愈”。荣格在治疗过程中发现，那个病人正受着可怕的恋母情结的各种折磨。他出身于一个富有而有名望的家庭，有个可爱的妻子，生活也无忧无虑——这当然是从外表上来说的。他只是喝酒过多，而喝酒的原因则是他极力想使自己处于麻痹状态，好忘记掉那压抑性的情境。这自然毫无作用。

病人的母亲是一家大公司的拥有者，而这位智力非凡的儿子则在这家公司里担任领导者的职位。他确实早就应挣脱从属于他母亲的这种压迫性处境，然而他却鼓不起勇气，下不了决心抛弃掉这一优越的职位。这样，他便使自己一直受制于他的母亲了，受制于把他安置在该公司里的她了。每当他和她在一起，或只好屈从于她对他的工作的干涉时，他便开始喝酒以麻痹或消除他的情感。他身上的一部分并不真的想离开这个温暖舒适的家，这尽管有背他的本能，但是他忍不住让自己受到财富和舒适的诱惑。

经过短时间的治疗后，他停止了喝酒，并觉得自己已经被治愈了。但荣格告诉他：“要是您重新回到您以前的情境，我不敢担保您不会旧病复

发。”他并不相信荣格的话，兴高采烈地返回了美国的家。

当他重新处于他母亲的影响之下时，他又再次开始喝起酒来了。

后来，这位男子的母亲找到荣格，问有什么好的治疗办法。荣格在与这位母亲的沟通过程中发现她是个头脑精明的女人，但却是个地道的“权欲迷”。荣格明白了那位儿子酗酒的深层原因，而且还认识到，他是没有力量加以反抗的。即使从体格上说，他也十分柔弱，根本不是他母亲的对手。

于是荣格便采取了一种强迫性的治疗办法。背着那个儿子，荣格给他母亲开列了一张医疗证明，大意是说她儿子的酗酒已使他无法完成工作的各种要求，并建议把他解雇。那位母亲接受了荣格的建议，而那位儿子从此对荣格恨之入骨。

不过后来，那个男子从他母亲那里独立出来以后，他自己的个性便得到了发展，做出了光辉的成就。他的妻子为此很感激荣格，因为丈夫不但克服了酗酒的老毛病，而且还开拓出了他自己的事业并取得了极大的成功。

在这个故事里，这位男子的潜意识里，有着对母亲深深的恐惧。他的本能告诉他，要离开他的母亲开创一番自己的事业。然而他的意识却贪恋舒适的生活和优越的环境。于是，他就表现出焦虑、酗酒等症状。当他离开那个环境的时候，他的病一下子就好了。

催眠大师艾瑞克森也遇到过类似的情况。

某医师有两个儿子与一个女儿。他希望他的大儿子亨利继承衣钵，成为一位医师。而他的妻子却认为这个儿子应该成为钢琴演奏家，因而规定他每天必须练琴四小时。由于父亲对此并无异议，亨利体会到自己必须以智取胜，设法逃过母亲的严格要求，遂将指甲啃咬到极为敏感的部分，弹钢琴时便在琴键上留下了斑斑血迹。未料，他的母亲竟是个铁石心肠的人，依然要他按照规定行事，完全无视于血迹的存在。亨利只好愈发啃咬他的指甲，只不过，再多的血迹也无法达到中止练琴的目的。他继续不



断地啃咬指甲，却依旧每天必须练琴四小时，否则不准上学。他渴望去上学，因而不得不乖乖从命。稍后，他渴望继续上高中，于是每天练琴四小时。随后，为了继续上大学，也只好每天练琴不辍。

大学毕业后，亨利的父亲强迫他进入医学院就读，但亨利却百般不情愿，千方百计令自己遭到退学的命运。未料，他那交友广阔的父亲却利用关系将他转入另一所医学院，不过他再次遭到退学。此时，亨利已有自己的主张，他决定攻读政治学，进而在医学院的考试中公开作弊，刻意违反校规，使他被列入所有医学院拒收的黑名单。他的父亲只好带他来见艾瑞克森：“将他催眠，让他停止啃咬指甲。”

当时，亨利已经二十六岁了，他向艾瑞克森表示：“我想要研读政治学，但我的父亲却不再给我提供任何经济支持。”

他随后在殡葬业找到了一份工作。他对这份工作恨之入骨，每天必须开着救护车上下班。艾瑞克森告诉他的父亲：“我会照顾你的儿子。我有一套进行心理治疗的方式。”

那位父亲回答：“我不在乎你用何种方式进行心理治疗，只要你能让亨利的指甲长回原状。瞧他那些可怕的手指头，我怎么可能把他弄进医学院就读？”

艾瑞克森对亨利说：“你對自己啃咬指甲的习惯作何感想？”

亨利回答：“这是我自小发展出的模式。我不得不啃咬指甲，一定是在睡觉时不知不觉养成的习惯，我也不想把指甲弄成这样。它们实在是丑陋不堪！我根本不愿让美丽的女孩看见我手指的模样。”

艾瑞克森说道：“亨利，你有十个手指头，对吧？我绝对相信九个手指头即可以供给你十个手指头所能提供的指甲来源。你应该可以让其中一个手指头的指甲自由生长，而专心啃咬另外九个手指甲。”

亨利说道：“言之有理。”

艾瑞克森继续表示：“事实上，你可以放过两个手指甲，而让其余八个手指甲满足你的口腹之欲。”

亨利立即体会艾瑞克森话中的含意：“我知道你的伎俩。你将步步进逼，最后告诉我只需啃咬一个手指甲即可。真是该死，我竟然掉入了你的逻辑圈套中。”没过多久，他的十个手指甲均恢复了正常。

艾瑞克森随后对他说：“亨利，你的父亲不再给你提供经济支持，如今你必须自力更生。而你依旧每天练琴四小时！”

他说道：“我热爱音乐，但憎恨钢琴。我真的非常热爱音乐。”

艾瑞克森提醒他：“钢琴并非唯一的乐器。如今，你已拥有22年弹奏乐器的扎实经验。”

亨利接口道：“我要买部电子琴。”

他弹奏电子琴的技巧纯熟出色，随即不断受邀至婚礼与宴会中展现琴艺。凭此一技之长，他半工半读地完成了法学院的课业。而他的父亲对艾瑞克森大为光火。

至于家中次子，这位父亲决定将他培养成基督教圣公会的牧师。未料，这位儿子却娶了一位犹太女子，并找到了一份推销二手车的工作，还是个不折不扣的酒鬼。

家中唯一的女儿也有其既定的任务，她应该成为一位护理人员。可惜，这位女孩16岁便离家前往卡罗莱州嫁给了她的年轻恋人。

亨利的弟弟认为，如果亨利可以自行攻读政治学与法律，他和犹太妻子也不必勉强继续过着憎恨彼此的日子。他们俩均受不了这段婚姻生活，他也不见得非要酗酒不可，于是他选择与妻子离婚。圣公会的牧师原本不该离婚才是，他却表示：“我根本就不是担当圣公会牧师的料——我准备以卖车维生。我要转行卖新车！”事实证明，他确实是个中好手，他的卖车事业相当成功。

身为律师的亨利以及他这位成功的车商弟弟，随后联手为妹妹与年仅16岁的妹夫争取权益。他们拜访了双方家长并替小两口争取权利。妹夫继续上大学而且获得好成绩，他有权利研读任何自己喜欢的科目。妹妹也应同时进入大学攻读学士学位。她与丈夫有权利共同计划两人的未来。





3. 集体潜意识诞生原因的假设

在这里，我对集体潜意识的产生提出一个假设性的理论，可能会有一些不足之处，敬请谅解。

按照达尔文的生命进化论学说，我们每个人都是由最原始的单细胞生物进化而来的。生命从一个单细胞生物进化为一个多细胞生物，是生命一个里程碑式的进化标志。

每个单细胞生命都有自己独立的潜意识与意识的存在，它会为了自己的生存而去与其他生物争夺阳光、水分、空气、营养等。甚至一个单细胞生命会为了自己的生存，吞噬掉周围其他生命。这就是达尔文进化论中所讲的“物竞天择”。

此时，由于生命是以单细胞的形式存在的，集体潜意识尚没有出现。据说在地球生命进化历史中，单细胞生命从45亿年至35亿年前就已经产生了，而多细胞生命直到5亿年前才出现。

多个单细胞生命是如何结合成一个多细胞生命的，这个问题至今仍是一个不解之谜。不过，多细胞生命的诞生，标志着生命中集体潜意识的真正诞生。

我们知道，一个多细胞生物，为了整个生命的生存，会牺牲某一些细胞的生命。比如壁虎在遇到危险的时候，会放弃自己的尾巴，以吸引天敌的注意力，因而可以借此机会逃脱。

一个生命是由多个细胞组合的，即多个细胞放弃自己的部分个体意识，只保留维持单个细胞生存的个体潜意识的存在。

在多细胞生命的进化过程中，相同的细胞聚在一起形成了组织，而



又由组织结合成器官，多个器官组合在一起，构成了不同系统，如消化系统、生殖系统、循环系统、神经系统等。

多个细胞的潜意识聚集起来，便形成了这个生命的集体潜意识。

因此，一个生命的存在，是需要无数个体放弃自己的部分个体意识，融入到一个全新生命中，产生这个生命的新个体意识与个体潜意识，无数细胞的个体潜意识组成了这个生命的集体潜意识。高等生命从此诞生。

在高等生命的进化过程中，每个器官、组织都有自己个体潜意识的存在，维持着本器官的生命运转。

当生命进化到人类这一阶段的时候，人类的个体意识高度发达，最终逐渐形成了目前这种具有高度逻辑思维能力的生命形式。人类的文明就此诞生。

在个体生命生存的过程中，所有细胞的个体意识并不会完全消失，偶尔也会出现一些细胞的个体意识完全复苏的情况。这时，这个细胞就会出现不受控制自我繁殖的状态。当这种不受控制的自我繁殖开始发生的时候，就会出现各种各样的病症。癌症就是这样一种最为典型的情况。

此时，这个个体的集体潜意识就会通过内部的免疫系统，将这种不受控制的细胞杀死，并排出体外，以维持整个生命的存在。当免疫系统无法将失控的细胞清除干净的时候，失控的细胞逐渐占据了主导地位，个体的生命完全失去控制，就会出现死亡的情况。此时，个体的意识死亡，集体潜意识消失。

注意，免疫系统也会有自己独立的个体意识与个体潜意识。

那么两个以上的个体在一起会出现什么样的情况呢？

我们观察一下蚁群，就会发现一个很有意思的现象。一个蚁群几乎就相当于一个生命的存在。蚁群中分工明确：蚁后是蚁群的灵魂，一旦蚁后灭亡，整个蚁群就会灭亡；工蚁负责寻找食物，喂食幼蚁及蚁后；兵蚁负责保家卫国，一旦遇到危险，兵蚁会不顾一切地保护整个蚁群的安全，哪怕失去生命也在所不惜。



我们可以说，这个蚁群已经形成了一个集体潜意识。那么这个蚁群有没有自己独立的个体意识呢？当然会有，蚁群会为了自身的发展壮大，乃至繁育下一代而与其他蚁群争夺资源。其所有的特征，与一个独立的生命几乎没有什么差别。

回过头来再观察我们人类自身，一个民族、一个国家，是不是也有这样的影子。一个国家中的每个人都有自己的分工，有自己独立的意识与潜意识。由不同的人组成了这个国家的行政、司法、军队、金融、商业、外交等系统，而这个国家所有人的潜意识组合成了这个国家的集体潜意识。这就是我们通常所说的文化！

那么，国家是一个生命么？我个人认为是。一个国家为了自己的生存，需要和周围的国家结盟、贸易、谈判甚至发生战争。除了没有一个我们所能看到的实体生命的存在以外，国家所表现出来的行为与一个生命所表现出来的毫无分别。

那么，一个民族或国家生存与否的标志是什么？我个人认为不是以是否占有领土为依据，而是以这个民族或国家的文化是否能够延续下来为标准。最典型的就是以色列这个国家，虽然自罗马帝国摧毁耶路撒冷至1948年以色列建国，中间有长达近2000年的时间，以色列这个国家并不存在。但是，犹太民族的文化自始至终都没有消失。所以，一旦出现机会，犹太人便又成立了自己的国家。

犹太人是怎么在近2000年的颠沛流离中把自己的文化保存下来的呢？下面这段文字让人看后觉得很震撼。

这个民族非常重视知识，从孩子一岁半开始就对他们进行记忆训练。犹太人对儿童教育的主张和其他国家完全不同。很多国家的教育只是着眼于眼前，例如日本的教育就是为了应付眼前的考试，而犹太人的教育则是着眼于未来。可以说，日本教育的目的是为现在所用，犹太教育的目的是为未来所用，因此两种教育对儿童的期望不同。犹太教育要培养的是能够创造犹太人的未来、实现犹太人的梦想的下一代。

犹太人在孩子刚会说话时就开始教他们读《旧约》。在犹太人看来，由于担心孩子不明白而错过教育机会，是父母的一种过分保护。

为了在孩子身上种下好种子，犹太人让小孩子学习记忆。因此可以说，犹太儿童从一岁半就开始有意识地接受记忆训练了。到了三四岁时，他们开始在私塾里面学习。每个孩子刚走进教室都会受到大家热烈鼓掌欢迎，以让他觉得学习是快乐的；也许他会在打开的书本中发现葡萄，这是为了让他觉得学习是甜美的。

犹太人认为教育开始得越早越好，所以孩子四岁时就开始有完全的思考行为。那时候，大人会告诉孩子们世界上没有所谓的答案，不要拘泥于一个想法，因为还有很多其他的思考方法。与此同时，记忆训练也在继续。孩子到了五岁时就要记住全部《旧约》。《旧约》是一本大部头经典，能全部记住水平就非常高了。



4. 意识的四种状态

人的意识有四种状态：清醒、睡眠、昏沉以及潜意识觉醒状态。

在清醒状态下，这个人的显意识居于主导地位，思考、情绪、记忆以个人潜意识为主。此时，这个人处于不断地进行逻辑判断、逻辑思维当中。清醒状态下，潜意识几乎完全隐藏起来，很难被发现。人在这种情况下，主要通过情绪、感觉等方面对潜意识施加影响。

我们在白天的时候，大多数时间都处于清醒状态。在这种状态下，我们的个人意识决定着我们的行动。大多数时候，我们在这种状态下忽略了自己潜意识的存在。在作任何决定及选择的时候，偏重于逻辑性的思维。

我们的大脑根据不同的外部环境，不时地变换我们的思维状态，我们的个人意识不停地变化着注意力。但是，虽然我们忽略了潜意识的存在，但此时也并不代表我们的潜意识完全消失。我们的潜意识还是像保护神一样，随时保护着我们的身体。

我有个朋友在英国留学的时候，一天晚上在大街上走路，突然感觉好像有点不对劲，觉得背后有什么东西过来了，赶紧抬起胳膊护了一下自己的脑袋。结果，他的胳膊被一根木棍打成骨折。原来，他碰到了一个从背后袭击抢劫的歹徒，那人拿着木棍直接照着他的脑袋敲了下去，如果不是他胳膊挡了那么一下，后果不堪设想。他就此逃过了一劫。每次讲起这件事的时候，他都觉得自己拣了一条命。

另外，在情况危急的时候，我们人类的潜意识也会暴发出能量。我就曾经听过这么一个故事。抗日战争的时候，一个八路军战士被日本兵发现了，他在躲避的时候钻进了一个死胡同。在这种情况下，一般人只好束手就擒。结果他那会儿不知道哪里来的力量，一下子翻过了两人高的围墙跑掉了。后来，他再次尝试翻越那么高的围墙，再也没有成功过。

在睡眠状态下，个人意识完全消失，不再对任何事情、思想进行对与错、是与非的判断。在这种状况下，清醒时被压抑的欲望完全释放出来。因此，我们的梦境没有任何逻辑可言，甚至平时在清醒状态下不可能做的事情，都可以在此时做出。但是，在做梦状态下，集体潜意识并未苏醒，外人并不能通过引导集体潜意识来转换这个人的心理、生理状态。而其个人潜意识此时处于完全封闭的状态，一旦受到干扰，这个人很可能会马上从梦中惊醒。

在睡眠状态下，个人潜意识接管了对个人身体的控制，并且根据个人的身体状况控制大脑，分泌相应的激素，并排除身体白天积累的毒素。因此，当一个人经过一场完整的、充分的睡眠醒来之后，会发现自己身体疲劳消失，体力得到了恢复，大脑变得非常清醒。而且睡眠比较好的人免疫力比较强，不容易生病，甚至衰老的速度也会变慢；而睡眠不好的人，通

常会出现皮肤加速衰老、大便干结、精力不足等现象。

而在睡眠状态下，人的潜意识在对人体进行自我修复的同时，也在对过去生活中的记忆进行整理、归类。因此，便会出现做梦的现象。这就是俗语所说的“日有所思，夜有所梦”。而且，由于此时我们的潜意识不对事情作逻辑性的判断，反而有利于潜意识在睡眠状态下对我们正在思考的问题给出平时根本不可能想到的答案。

最著名的故事，便是化学家凯库勒发现苯环结构的例子。在19世纪中叶，随着石油工业、炼焦工业的迅速发展，有机化学的研究也随之蓬勃发展。我们知道，苯是一种重要的有机化学原料，它是从煤焦油中提取的一种芳香的液体。当时，化学家们面临着一个难题，那就是如何理解苯的结构。苯的分子中含有6个碳原子和6个氢原子，碳的化合价是四价，氢的化合价是一价，那么，1个碳原子就要和4个氢原子化合，6个碳原子该和12个氢原子化合(因为碳原子和碳原子之间还要化合，所以不是24个)。而苯怎么会是6个碳原子和6个氢原子化合呢？化学家们百思不得其解。

这时，凯库勒也着手探索这一难题。他的脑子里始终充满着苯的6个碳原子和6个氢原子，经常每天只睡三四个小时，一干起来就不停手。他在黑板上、地板上、笔记本上、墙壁上画着各种各样的化学结构式，设想过几十种可能的排列法，但是始终无法解决这个难题。有一天，他在做梦的时候，梦见一条蛇弯成一个圈，咬住自己的尾巴。在他醒后，恍然大悟，于是提出了苯环的结构模型。

昏沉状态，是一种很特殊的状态。这种状态并不是我们平时所讲的昏迷状态。实际上，这种状态是头脑迷糊、神志不清醒的一种状态。比如我们有些时候睡觉不太好，休息不充分，刚刚睡醒、头有些微微发胀的那种状态就是一种昏沉状态。

但是，昏沉也不一定全是这种迷迷糊糊的状态。有些时候，一些人表现出一种特别亢奋的状态，话多、语无伦次，说话完全没有逻辑，做起事来就像梦游一样。这时候，这个人的个人意识处于一种很不稳定的状态，



注意力很难集中起来，一会儿想东，一会儿想西。这种情况，用这样两个成语来形容比较贴切，即“魂不守舍”或“魂不附体”。

处于这种昏沉状态下的人，他的个人潜意识几乎失去了对显意识的制约，潜意识对他的身体、心理的保护作用就相对而言要低得多。比如，有些人会在走路时突然撞到路边的树上。我小时候就曾经出过那样的事，骑车的时候不知道在想什么，突然撞到了一辆停在马路边的车上，很是尴尬。

而很多失眠的人，经常会遇到这种情况。一躺到床上，满脑子全是事情。但是，从不会把一件事情思考超过一分钟。往往是这个念头还没走，下一个念头就又出现了。全是平日里一些乱七八糟的小事。但是你要是问他在想些什么事情，他反而不知道自己究竟在想什么。

很多患有抑郁症或焦虑症的人，他们的意识与潜意识就处于这种状态。当情况严重时，就会出现幻听、幻视的情况，这就是医学里所说的“精神分裂症”及“多重人格”。

潜意识觉醒状态，是个人显意识与个人潜意识、集体潜意识完全融洽的一种状态。借用一句中国传统文化中的那句“天人合一”，我们可以这么认为：我们的意识、个人潜意识、集体潜意识分别代表了人、地、天，当三者合而为一的时候，我们就进入到了一种所谓的潜意识觉醒的状态。

这种状态并不好形容，因为这种状态并不常见。当年王国维在《人间词话》中说：“古今之成大事业、大学问者，必经过三种境界：‘昨夜西风凋碧树。独上高楼，望尽天涯路’。此第一境也。‘衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。’此第二境也。‘众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处’。此第三境也。”这种“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”的感觉，便是一种潜意识觉醒状态。

不知道你有没有那么一种时候，遇到某一个难题，百思不得其解，当你有一天突然恍然大悟的时候，有一种狂喜的感觉？不错，那就是一种觉醒的状态。

然而，这种觉醒的状态是怎么得到的呢？

著名物理学家爱因斯坦有个习惯，当他对某个科学问题进行思考的时候，就会拉起他最喜欢的小提琴。以至于有一次他在做物理实验时右手受了伤，无法拉小提琴的时候，在给朋友写的信里这么说：“现在我自然必须让我的小提琴躺着不动。她会感到非常惊奇，竟然决不把她从黑匣子里取出来，或许她以为，她已经有了个继父吧。我多么怀念她这个老朋友啊，借助她，我向自己说出、唱出一切我常常在贫瘠乏味的思想中怎么也不会向自己供认的东西，但是，我若在别人那里见到了她，最多也不过引我对她发笑。”

当爱因斯坦在拉小提琴的时候，他的显意识和潜意识高度放松，在一种很自在的状态下思考问题，有助于他解决问题。

为什么在这种状态下能够帮助我们解决问题呢？

其实，我们在处理日常生活中的问题时，一般是用显意识来处理的。我们用逻辑进行分析，处理问题的方法没有任何处误，就像1加1等于2一样。但是，遇到一些我们从来没有遇到过的问题，或一些复杂的问题，我们的显意识在处理这些问题的时候就有点力不从心了。因为，当我们面对复杂的问题时，如果用逻辑思维来解决，就需要知道与这个问题有关的全部信息。但实际上，这是不可能的。

而我们的潜意识中，储存了大量的信息。在这个时候，我们冷静下来，让我们的潜意识去处理这样的问题，往往得到的结果是正确的。很多时候，我们并不知道为什么，就认为是直觉，或者是像很多人认为的一样——“如有神助”！

其实，真正的神，就是在你内心深处的潜意识。

我就有个朋友靠炒股为生。每次见我的时候，都很得意地告诉我，说自己最近炒股又赚了多少钱。说句老实话，虽然我在读硕士的时候也学过怎么炒股，会看财报，会看数据分析，但是，我发现往往是学得越多，反而越不敢炒股。而像他这样什么都不懂的人，却炒得风生水起。

因为，他靠的是直觉，是自己的潜意识。而这种直觉，其实并不是天生的，是他在无数次炒股经历中逐渐积累起来的。

巴菲特在11岁的时候，父亲给了他和姐姐一笔钱。他就把这笔钱投到了股市上，用每股38美元的价钱买了3股城市服务公司的股票。结果，就在他信心满满地等着赚钱的时候，股票开始下跌。为此，他的姐姐不断埋怨他。还好，没过多久，这只股票就上涨到44美元。此时，巴菲特沉不住气了，就把这只股票赶紧卖掉了。正当他得意的时候，这只股票的价格就超过了50美元。

巴菲特就是这样积累着炒股的经验。在他初中毕业的时候，就用炒股赚的钱在拉斯维加斯购置了一座40亩的农场。

正是巴菲特在股市中逐渐积累的经验，让他在后来的炒股生涯中取得了一个又一个胜利。我们不敢相信，一个从来没有碰过股票的人，能够仅仅凭着书本上的知识，就可以炒股赚钱。

因此，所谓的经验，就是我们多年来的积累，是在潜意识里种下来的种子。所谓的直觉，是我们潜意识经过诸多的信息处理后得到的最佳选择而已。所以，从另一方面来说，潜意识的这种决策方式，其实是一种全息的思维模式，并非一种所谓的迷信的说法。



5. 催眠的实质是潜意识沟通

很多人来找我催眠的时候，都会问我一个问题：什么是催眠状态？当然也会有很多读者朋友问我，我们前面讲了那么多关于催眠时所出现的情况，在讲意识的几种状态的时候，为什么没有一种催眠状态呢？

其实，正如艾瑞克森所讲的，“催眠是一个交流意念的过程”，也即催眠师与被催眠者进行潜意识沟通的过程。艾瑞克森是这么说的：

其实，催眠状态下根本不会出现你在日常清醒状态下所无法做出的行为。催眠的优势在于，那些在日常生活中突然出现的行为，在催眠中可以被控制、引导和拉长。或许健忘症就是最好的例子。如果要求你们中的任何一个人忘掉某些事项，这在你们平日的清醒状态下很难做到。但是有多少次把你介绍给某个人，告诉你这个人的名字，你重复着他的名字与他握手，并决心记住这个名字；而当你放开他的手的时候，却忘掉了他叫什么名字？不论你的意愿如何，在平时的清醒状态下瞬间遗忘就是这么容易发生，在催眠状态下也是如此。因此，利用催眠只是要求人们在一个特定时间并且在一定的时段内，行使他们在日常生活中的某些功能。你要求人们用他们之前不知道的方式去运用他们经验中的知识和能力，我们大多数数人真的不知道我们到底能做什么。

当催眠师的集体潜意识与被催眠者的集体潜意识进行交流、碰撞的时候，被催眠者从一种意识状态转换到另外一种意识状态。也就是说，催眠状态其实可能是上述四种意识状态中的任意一种，又或者是在上述四种意识状态之间转换的中间状态。

被催眠者在催眠过程中，可能会在大脑中产生各种各样的图像与幻觉，这其实是自己潜意识中储存记忆的一种反射。而那种身临其境的感觉并不是真的如此，而是由于注意力高度集中的结果。

因此，在意识的几种状态里，并没有一种所谓的催眠状态。我们甚至可以说，我们日常的生活便是一种催眠状态。催眠不过是把人的意识从一种催眠状态转移到另外一种催眠状态而已。

所以，催眠不是目的，通过催眠唤醒我们的潜意识才是目的。通过催眠，让我们找到了自己内心深处那由潜意识所构成的内在世界，从而发现了我们真实的一面。

许多时候，我们喜欢告诉自己，这个不能做到，那个也不能做到。其实，在催眠时我们能做到的事情，在清醒状态下同样也能做到。

我们在看艾瑞克森的很多催眠故事的时候会发现，艾瑞克森并没有采用我们常见的催眠方法，就让一个人完成了他以为自己做不到的事情。其实艾瑞克森所做的，就是在清醒状态下让你的潜意识接受了你平时所不敢承认的事实。而这个，才是真正的催眠，真正的潜意识唤醒。

有一年冬天，艾瑞克森路过一条河边，看到一个腿部有残疾的退伍兵看着结了冰的河面，却不敢过河。艾瑞克森就告诉那个人，说自己可带他过河。那个退伍兵看着拄着拐杖的艾瑞克森，根本不相信。

艾瑞克森笑了一笑，让那个退伍兵闭上眼，然后带着他往前走两步，后退三步，左走一步，右走两步。过了一会儿，他让那个退伍兵睁开眼睛。那个退伍兵惊讶地发现，自己不知道什么时候已经过了河了。

其实，那个退伍兵自己本来就能过河，只不过他看到结了冰的河面，一踏上去，就做好了摔倒的准备。结果，他的肌肉、姿势全是为了摔倒而准备的，这样当然不可避免地在冰面上摔倒。而当他闭上眼的时候，即使已经踏上了冰面，但意识仍然以为自己还在地面上，所以姿势保持正常，就不易摔跟头了。

整个过河的过程中，我们并没有看到艾瑞克森使用任何催眠的手法，只是让他闭上眼，他牵着那个退伍兵走路而已。

其实，催眠又何尝不是如此？我们平时根本不知道，也不会与自己的潜意识进行沟通，根本不知道自己的潜意识其实隐藏着巨大的能量。

有一次，艾瑞克森到美国中南部的一个小城讲学，一位同事要求他顺道去看看他独身的姑妈。那位同事说：“我的姑妈独自居住在一间古老的大屋子里，无亲无故，最近患上忧郁症，人又倔强，不肯改变生活方式，你看有没有办法令她改变？”

艾瑞克森听说后，就跑到同事姑妈家去拜访。他发现这位女士比同事讲的更为孤单，一个人把自己成天关在阴森森的百年老屋里，周围看不到一丝生气。艾瑞克森是位十分绅士的男子，他很礼貌地对这姑妈说：“你能让我参观一下你的房子吗？”

于是，同事的姑妈带着艾瑞克森一间又一间房间去看。谁也不知道艾瑞克森究竟想做什么，难道他是真的想参观老屋吗？那倒不是，他是找一样东西！在这老婆婆毫无生气的环境里，他想找寻一样有生命气息的东西。

后来，他终于在一间房间的窗台上，找到了几盆小小的非洲紫罗兰——屋内唯一有活力的几盆植物。同事的姑妈说：“我一个人在家里没有什么事情可以做，就是喜欢打理这几盆小东西，你看，这一盆还开始开花了，多好看啊！”艾瑞克森笑着对老太太说：“好极了！你的花这般美丽，一定会给很多人带来快乐。以后啊，如果城里什么人家有喜庆的事，比如结婚、生子或生日什么的，就给他们送一盆花去，他们一定会高兴得不得了。”

老太太真的按照艾瑞克森所吩咐的，大量种植非洲紫罗兰，于是城内几乎每个人都曾经受惠。当然，老太太的生活大有改变，本来不透光的老屋，变得阳光普照，充满鲜艳的小紫花。一度孤独无依的姑妈，变成城市中最受欢迎的人。在她逝世时，当地报章头条报道：“全市痛失我们的非洲紫罗兰皇后。”几乎所有人都去送葬，以报她生前的慷慨。

艾瑞克森同事姑妈家的百年老屋，正像她的潜意识一样，暗沉沉的，没有一丝生气。但是，那几盆小小的非洲紫罗兰，其实正是老太太潜意识里那点生命的勇气与希望。平时，大家没有注意到这些，但是艾瑞克森却注意到了。他让老太太在大量种花的同时，其实也是在老太太的潜意识里种下了大量的希望。

很多时候，催眠就是这样，并不是一定要躺在床上，进入某种昏昏沉沉的状态。生命之花总是悄悄地吸收阳光、雨露之后，才灿烂地开放。



6. 深层潜意识沟通的几大原则

健康、勇气、成功、财富，所有的一切并不仅仅是梦想。只有当你的潜意识真正拥有这些信念的时候，你才能得到它们。我们要实现这样的目标，就需要拥有良好的愿望、坚定的信心。如果用偏执、错误的观点，潜意识只会把你引入痛苦与绝望。

随着我们对催眠、潜意识了解的深入，我们将越来越接近人生真正的奥秘。但是，我在这里想提醒你的是，无论任何时候，你一定要把握如下几个原则。

- 任何神奇的事情都源于你潜意识的力量

尽管在催眠过程中，你会有各种各样的体验，你的身体可能会有各种各样的感受，甚至在催眠师的引导下，你可能会看见各种各样的图像，或许也会有各种各样的经历。但是，你一定要记住，那些只是幻觉，催眠只不过是一种工具——帮你唤醒潜意识的工具而已。催眠师可以是你的朋友，但绝不是能够操纵你命运的人。你的命运永远在自己手里，而不是别人手里。你的神只存在于你的潜意识里。

有些人在学会催眠以后，总喜欢自称大师，甚至总爱宣称自己拥有别人所没有的能力。遇到这样的催眠师，我总是一笑了之。其实，人和人是没有差别的。催眠师所做的，只是唤醒人的潜意识而已。

艾瑞克森从未宣称催眠具有神奇的疗效。不过，他依旧再三强调所有人均深藏不自知的能力——天生的神奇力量。若经由恰当有力的暗示与指引，这些内在的原始力量将被加以利用。

- 你外在世界的改变，取决于你的潜意识组成的内在世界的转变

很多人以为，潜意识可能只会影响人的心理，造成诸如神经症、精

神分裂等问题。其实，潜意识的作用远非如此。你的心理、生理，甚至命运，都取决于潜意识。

有一个朋友，因为感情上的问题，每天都很纠结痛苦。她的老公在外面有了小三，她发现这个问题的时候，非常痛苦。但是，她又很爱自己的老公，不想和他离婚。她说：“我要是哪天得癌症，死了就好了。到那时候，他就后悔了。”我赶紧劝他，千万不要这么想，因为她真的能把癌症给念叨出来。她当时不信。结果半年后，她老公终于醒悟，和她和好如初，不过，她自己真的得了胃癌。她老公这会儿后悔得直用脑袋撞墙。而现在，我告诉她，必须慢慢调节自己的心态，改变自己的内在世界，让潜意识恢复到健康的状态，这样才能让自己的身体得到恢复。

● 潜意识的力量超出了你的想象，永远不要放弃希望

也许多年的生活让你渐渐地感到麻木，关于这一点，我非常理解你。但是，许多时候，你并不知道你自己拥有什么样的能力。正如我之前所讲的那样，潜意识的力量远远超出了你意识的能量，甚至是你意识能量的30000倍。所以，当你调动起你的潜意识的时候，什么样的奇迹都是可以发生的。

在你绝望的时候，请你想一想，你是否还有哪种方法没有试过？“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”。在你跌倒一万次的时候，你一定要第一万零一次爬起来。无论如何，你都要学会与你的潜意识沟通，从而让自己走出困境。

有一次，一个身兼外科医师的州立医师公会会长介绍一位女士来见艾瑞克森。这位女士在这个外科医生这里做了子宫癌与结肠癌手术治疗。

这位女士在手术后产生了后段结肠的紧缩反应，她的排便过程变得异常疼痛。于是她再度造访她的外科医生，接受逐渐扩张结肠的缓慢疗程。在后续的治疗过程中，这位女士深感疼痛，于是这个外科大夫想起来向艾瑞克森求助：“你能利用催眠疗法协助她吗？我们实在不愿意再替她进行第三次手术。”

艾瑞克森答应试一试，并立即采取行动。他和这位女士见面后，告诉她，由于她曾罹患两种不同的癌症，所以她现在深受结肠收缩之苦，而扩张结肠便是唯一的解困之道。艾瑞克森给她出了个主意，如果她能每天都换上泳装，将汽车轮胎扔进游泳池中充当座椅，并尽情享受泳池与水流所提供的舒适感受，扩张结肠的疗程必定轻松许多。

这位女士听到如此奇怪的安排，竟然真的照着艾瑞克森说的做了。过了一段时间后，那个外科主治医生惊讶地发现这个女士的扩张疗程竟然进展得出奇顺利，远比先前迅速许多。他对艾瑞克森说，虽然这位女士依然不时抱怨疼痛难当，但口气已与往日大不相同。他觉得这位女士的疼痛正在莫名其妙地减轻。

一年以后，这位女士找到艾瑞克森。当她见到艾瑞克森的时候，她对艾瑞克森又拥又亲。她告诉艾瑞克森，她终于发现原来生命是这么美妙。她的结肠问题已获治愈，医生表示她目前身体一切已恢复正常，体内的癌细胞已经完全消失，而且丝毫无复发的现象。

● 催眠是唤醒深层潜意识的方法而不是目的

中国古代禅宗有个故事，一个青年背着个大包裹千里迢迢来找无际禅师。他说：“大师，我是那样的孤独、痛苦和寂寞，长期的跋涉使我疲倦到了极点，我的鞋子破了，荆棘割破了双脚；手也受伤了，流血不止；嗓子因为长久的呼喊而喑哑……为什么我还不能找到心中的阳光？”无际禅师问：“你的大包裹里装的是什么？”青年说：“是我每一次跌倒时的痛苦、每一次受伤后的哭泣、每一次孤寂时的烦恼……靠它，我才能走到您这儿来。”

于是，无际禅师带青年来到河边，坐上船过了河。上岸后，禅师说：“你现在把船扛着赶路吧！”青年很惊讶：“它那么沉，我哪里扛得动啊！”无际禅师说：“的确，船很沉，你扛不动它。”然后禅师对青年开导道：“过河时，船是有用的。但过了河，我们就要放下船赶路，否则，它会变成我们的包袱。痛苦、孤独、寂寞、灾难、眼泪，这些对人生都是

有用的，它能使生命得到升华，但须臾不忘，就成了人生的包袱。放下它吧！孩子，生命不能太负重。”青年放下包袱，继续赶路，他发觉自己的步子轻松而愉悦，比以前快得多。

催眠是催眠师唤醒潜意识的最好的方法，不过千万要记住，那只是一艘船。催眠并不是目的，唤醒我们的潜意识才是真正目的。不要去刻意追求所谓的催眠状态，用心地去体验整个过程才能收获更多。而你和一位优秀的催眠师进行沟通的时候，你会发现只要你用心体会，便能得到意想不到的收获。

● 学会自我催眠，和自己的潜意识保持沟通

我给大家讲过唐代高僧玄奘法师西行求法的故事。玄奘法师在整个西行路上，历经了千辛万苦，到最后到达印度，求得真经。而在这个过程中，他遇到困难时用的打坐、念经的方法，从现代心理学的角度来看，便是一种自我催眠术。

人类具有利用自我意识和意象的能力，可以通过自己的思维资源，进行自我强化、自我教育和自我治疗。实际上，人们早已应用自我催眠暗示，如祈祷、宗教仪式、印度的瑜伽术、中国的气功术等，都是以不同的方式实施自我催眠。

本书后面的章节，将会向你介绍简单的自我催眠方法，希望你能按照这个方法勤加练习。我相信，当你学会与潜意识沟通以后，你的身体、心态都会有非常大的改变。



第9章 环境与潜意识影响

中国有句话古叫“近朱者赤，近墨者黑”，讲的便是环境的影响。古人很早以前便注意到所处环境对心理的影响。不过，古时候人们称之为风水，现在我们称之为环境心理学。

我们的身体、潜意识与周围的环境本就是一个整体，互相依存，互相影响。这些影响有些时候我们感觉不到，有些时候却会感觉很明显。

有一次，我和几个朋友去一家餐厅吃饭。突然，我对面的一个朋友喊着说头晕。我问他怎么了，他说我背后的墙是动的。我扭过头一看，不禁忍不住笑了起来。原来，这面墙贴的壁纸比较奇怪，是那种白色的底、红色的波浪形的条纹，如果盯着看一会儿，就会感觉那些条纹在动。

我赶紧和他换了个位置。我坐在他的位置上，他坐到我的位置上。然后，我问他：“最近你是不是工作压力有些大？”

他很奇怪地问我：“你怎么知道的？”

我笑了，说道：“这个壁纸和许多心理压力测试图差不多，心理压力越大、越紧张的人，看这种图，就会觉得波纹动得越快。心理压力小的人，看着这张图则不会有什么感觉。现在网上有许多这样的图片，你可以看一看。”

他恍然大悟：“看来我该减轻一下自己的压力了。”

这家饭店就是没有注意到环境色调、图案的搭配对食客的影响。一般来说，红色等暖色调比较容易刺激人的食欲，所以大部分饭店都会配上这种暖色调。但是，图案的设计也很有学问，如果设计得不好，像这家饭店一样，就会让客人还没吃饭就晕了，销量自然也上不来。

1. 环境心理学

环境心理学，就是专门研究环境对心理影响的科学。在我国，传统文

化里叫风水术。很多人都把风水术看做是一种封建迷信，没有任何科学道理。不过，环境对人类心理的影响确实很大，而鉴于心理对生理会造成影响，所以环境对人的身体能够产生一定的影响是有一定道理的。

美国心理学会有一个分部叫Ecopsychology，即环境心理学，专门研究环境对心理的影响。在斯托科尔斯和奥尔特曼的两卷本《环境心理学手册》中，将环境心理学描述为一门研究“与社会物理环境相关的人类行为和健康”的交叉学科。它的研究领域极为广泛，涉及诸如学校、居住区、工作场所、自然环境以及极端环境中的空间行为、拥挤、压力、噪音以及领域性等问题。

传统上，环境心理学主要研究物理环境对人心理的影响，如物理环境对人的行为、情绪和自我感觉的影响。近年来，环境心理学的研究范围扩展了，有关自然环境对人的影响的研究越来越多。如今，环境心理学将环境视为一个整体，而不是将它视为一系列的刺激。主要的研究内容如下。

环境认知：对环境的知觉和认识，包括环境信息的获得、对潜在环境的知觉、影响环境知觉的因素、认知地图、城市和建筑物的表象以及环境与保护等。

环境压力：研究紧张环境引起的心理变化、环境危害和自然灾害、个体对环境压力的反应、极端环境的形式与表现，如研究噪声与心理、行为关系问题等。

个人空间和领域性：研究个人空间的形式、功能和测量，人与人之间的距离，影响个人空间的因素，个人空间的使用与侵犯，领域性的控制与组织，动物、人类的领域行为。

密度、拥挤和环境类型：研究密度和拥挤感的关系，高密度对动物和人类的影响；人类的环境类型，不同的自然环境、工作环境、学习环境和居住环境对个体的心理和行为的影响。

空间行为：研究空间的秘密性和公共性，空间的使用方式，特别是建筑和布局方式对个体人际关系与交往方式等的影响。

环境问题与行为对策：研究行为技术干预环境的问题，环境对人类健康的影响。

环境心理学目前只是一门刚刚起步的学科，还有许多事情没有研究清楚。不过，目前已经有许多地方在应用环境心理学方面的成果。

比如，我们去麦当劳的时候，会被麦当劳明快的红色所影响，一进去就感觉心情舒畅、食欲大增。不过，可能你没注意到，麦当劳在不同的时候，所播放的音乐是不同的。在一般时间，麦当劳会播放比较舒缓的音乐，你会很轻松地和朋友在里面坐上几个小时。可是到了就餐时间，如果人流量上来的话，麦当劳里面的音乐就会变成节奏感很强的音乐，这样里面的客人就会不知不觉地加快就餐速度，从而提高顾客的流动速度，提高销售业绩。

我们的潜意识有一个特性，那就是每到一个地方，都会不断地观察周围的一切，即使我们并不主动地用眼睛去看，我们的潜意识也会把周围的一切储存下来，并不断地与以往的经验相比较。如果潜意识对一个地方感觉不舒服，你在那里待一会儿就会觉得浑身别扭。



2. 潜意识对环境的需求

在人类数亿年的进化历史中，潜意识承担起了人类生存与进化的使命。甚至在人类睡觉的时候，潜意识也不会休息，而是时刻观察着外部环境的变化。因此，我们的潜意识首先关注的便是环境的安全问题。

不知你是否注意过，当你来到一个陌生的地方或者工作压力比较大的时候，经常会出现几天没有大便的情况？很多人都会像我一样有过类似的体验，平时大便很正常，偶尔出差三四天到一个陌生的地方后，这三四天

突然失去便意。而当出差回来的时候，飞机落地后在回家的路上，便意开始不由自主地产生了。离家越近，越觉得难以忍受，最痛苦的便是等电梯的那一会儿。

看到这里的时候，我相信有许多读者都要会心一笑了。可是你知道原因么？原来，人类在长期的进化过程中，排便是一个严重影响生存安全的问题。因为，野兽很可能会循着便味追踪过来。所以，动物一般在大便的时候，一定要找个安全的地方才行，甚至在排完大便后一定要用土埋上。家里养小猫、小狗的朋友应该会注意到，这些小动物在大便完以后，一定会用爪子挠几下，试图把自己的粪便掩盖上。

虽然现在科技发达了，人类不太需要为安全问题担心了，但是我们的潜意识仍保留着这样的习惯，一定要找个安全的地方大便。但是我们的潜意识对于陌生的领域、奇怪的地方都会保持一种恐惧感，而且这种恐惧感是天生的，根本不受意识的控制。所以，人类到了陌生的环境，一般都会出现便秘的问题。

谈到这里，我们稍微多讲一点有关便秘的问题。现在有很多朋友都有便秘的情况，尤其是女性朋友。大多数人都会认为便秘是生理问题造成的，但是他们吃了很多润肠的药也不是特别管用。

我以前也认为便秘的原因可能在于饮食问题或者是运动过少等情况。后来我发现，很多人在做几次催眠以后告诉我，他们的大便开始正常了。我这才恍然大悟，原来便秘的原因与他们内心那种不安全感有关。这些人要么是工作压力太大，要么是家庭压力太大，这种情况下大便开始出现问题。而催眠最重要的一个作用就是心理上的放松，便秘的情况自然因此而消失。

一个人的潜意识和肉身能够不在意来自外界的危险迹象，但潜意识却不能。它非常的警惕，也非常的脆弱，看到外界一点点危险迹象，就惶惶不安、方寸大乱，从而对生理造成非常严重的影响。

因此，环境心理学非常注重给潜意识营造一个安全、稳定、舒适、美丽的居住环境。潜意识虽然神通广大，却十分脆弱、敏感，只要有一点不



安全的迹象,就会受不了。

现在,美国、日本的一些科学家打破禁忌,推出了一门深层环境心理学。这些科学家假设一个房屋、区域、城市的环境,都有自己的潜意识与情感。他们通过对环境的变化进行精神分析,来判断环境对人的影响。

这种观念非常大胆,与我国的风水术的理念非常接近。中国传统风水术是以易经、八卦、阴阳、五行为理论基础的,认为万物都是有生命的,有灵性的,所以非常注重这个“情”字。如果山水、街巷、道路、房屋等,都相向拱揖有情,就是一个好的家居环境;如果山水、街巷、道路、房屋等,皆反背、斜出无情,就是一个不好的家居环境,这是我们的先人通过长期的社会实践所得出来的经验。过去的老人们比较讲究,他们认为不能在卧室放镜子,因为,人在晚上睡觉的时候魂魄会出去,如果卧室里放有镜子,魂魄在回来的时候会不知道该回到哪个身体里,因此可能会醒不过来。我肯定不相信这种说法,有一次就专门找了个镜子放在卧室里,看看究竟我的魂魄是否会因为找不到哪个是真实的肉体而回不来。

几天过去了,也没有发生什么事,早晨起来也感觉自己还是神清气爽的,慢慢就大意了。后来有一天,我晚上睡觉的时候,迷迷糊糊地起来上厕所,突然看到对面好像有个人也在动,吓得我一下子就完全清醒了。仔细一看,原来是镜子在捣鬼。我看到的是镜子里的我。经过这样一个惊吓后,当天晚上的睡眠质量就可想而知了。看来,这个禁忌是出于这个原因啊。



3. 环境心理学的应用

20世纪80年代的时候,美国纽约简直就是犯罪分子的天堂,每天都会发生抢劫案、枪杀案。普通老百姓大白天走在大街上都会感到害怕。而当



时纽约地铁的混乱程度就更不用说了，车厢脏乱，到处都是各种各样丑陋的涂鸦和污言秽语。人们坐在地铁上，没有丝毫的安全感，人人自危。有位教授就是在地铁里挨了一记闷棍，造成眼睛失明，不得不结束了自己的研究生涯。

这在当时造成了很大的影响，公众强烈呼吁加强纽约的治安。后来，新任的纽约市长请教了一位心理学家。心理学家给他提了一个建议，让他先不要急着抓凶手、回归秩序，而是先改善公共环境，使人们不容易犯罪，所有的一切从整顿市容市貌做起，尤其是地铁里面的环境。这位市长听从了心理学家的建议，当时的人却骂这个市长“船都要沉了，还要洗地板”。但是，市长坚持了下去，从维护地铁车厢的环境着手。

结果，警察发现人们果然比较不会在干净的场合犯罪。就这样，纽约市的犯罪率竟然慢慢下降了。

这就是心理学上非常有名的“破窗效应”。也就是说，一个房子如果窗户破了，没有人去修补，不久，其他的窗户也会莫名其妙地被人打破。一面墙，如果出现一些涂鸦没有清洗掉，很快墙上就会布满乱七八糟、不堪入目的东西。一个很干净的地方，人们会不好意思往地上丢垃圾，但是一旦地上有垃圾出现，人们就会毫不犹豫地扔，而且丝毫不觉得羞愧。

曾经有个嗜酒如命的人找到艾瑞克森，希望大师可以帮助他把酒戒掉，因为酒精已经严重地影响到了他的生活与工作。他对艾瑞克森说：“在我们家里，我的父母与岳父、岳母都是离不开酒瓶的酒鬼。更痛苦的是我的妻子也酗酒。我自己由于喝酒过量，更曾经十一次酒精中毒。我实在厌倦了与酒为伍的日子。对了，我的弟弟也是一个不折不扣的酒鬼。对你而言，这八成称得上是祖传的酗酒案例了。不知你有何解决之道？”

艾瑞克森问他是做什么工作的。那人回答道：“当我清醒时，我在报社工作。酒精则是从事这份工作的危机所在。”

艾瑞克森表示：“这样吧！既然你希望我针对这历史悠久的问题想个办法。我建议你去办一件似乎不对劲的事，请到植物园去看看那些仙人

掌，赞叹那些可以在缺水缺雨的情况下存活三年的仙人掌。然后，自己好好反省。”

多年以后，艾瑞克森已经把这件事忘记了。直到有一天，一位年轻女孩突然到访：“艾瑞克森博士，您应该不认识我是谁了。当我第一次见您的时候，才三岁。之后，我就随父母搬到加州去了。我现在住在凤凰城，正好借一个机会来拜访一下您。”

艾瑞克森回答道：“非常感谢你的来访，我已经记不得我什么时候见过你了。不过，我还是很想知道你为何专程跑来看我。”

这个年轻的女孩解释道：“我的父母在我三岁以前酗酒的问题非常严重。后来，他们找到了您。您让他们去植物园观察仙人掌，以借机让他们摆脱酗酒的生活。我的童年生活也因此得到了改善。您是我渴望亲眼目睹的伟人，所以我一定要来拜访您，向您表示感谢。自从您将我父母送往植物园后，我的父母就再也没碰过酒了。”

很多人都不明白为什么那个酗酒的人仅凭每天观看仙人掌就能把酒给戒掉。我最初也不明白，为什么仙人掌会有这样的功效。于是，我就到了花卉市场，找到卖仙人掌的摊位，盯着仙人掌看。结果，十分钟左右的时候，突然感觉到内心一阵发麻，像过了电一样，一种清凉的感觉充满全身。

酗酒的人，一般都是试图通过酒精来麻痹自己的神经，压抑自己内心的恐惧。而这个酗酒的人，把自己酗酒的原因归为环境，艾瑞克森则借用环境对人的潜意识产生的作用，让他看到在沙漠里可以几个月不用喝水的仙人掌，让他重新发现自己顽强的生命力。当他的恐惧消失的时候，酗酒的问题就自然而然地解决了。

第10章 自我催眠术——唤醒自己的潜意识

如果你曾经被催眠师做过催眠，你一定知道催眠是什么感觉。一般情况下，催眠师都会在做过几次催眠之后，教你进入自我催眠的方法。那样，你将会很快学会自我催眠，并且能够享受自我催眠的乐趣。

如果你没有做过催眠，自己进入催眠状态就会稍难一些。不过，如果你能按照书中所述，一步一步地加深，最终你也能很快进入催眠状态。

不过，自我催眠很难进入较深的催眠状态，另外有些问题，仍需通过催眠师在场的方式才能处理。尤其是有很多对前世催眠比较感兴趣的朋友，总喜欢找这方面的音频来听。我个人认为，不建议你去听这方面的音频。因为，在那种催眠状态下，你可能会遇到各种各样的幻觉，如果有偏差，催眠师不在旁边的话，可能会对你产生不好的影响。

1. 自我催眠术介绍

其实，我们每个人或多或少都掌握了一些自我催眠术。比如，我知道很多女孩每天晚上都会照着镜子对自己说：“我是世界上最美丽的女孩！”其实，这就是一种最简单有效的自我催眠术。

我以前特别喜欢看邓亚萍打乒乓球。在每次国际大赛的时候，总能看到邓亚萍深呼吸两下，然后大喊一声。当时我不知道，她为什么要大喊一声，现在我明白了，这就是一种自我催眠，把自己潜意识里的自信、顽强给唤醒了。所以，邓亚萍打球的时候，总让人看得心潮澎湃。

自我催眠，是一种唤醒自己的潜意识，并与自己的潜意识进行沟通的方法。古人早就发现了多种与潜意识沟通的方法，如中国的气功、印度的瑜伽，以及各种各样的宗教祈祷仪式。

自我催眠暗示疗法目前已在世界许多国家被广泛应用。它是通过自我催眠和积极的自我暗示，自我控制身心状态和行为的一种心理疗法。进化到今天的人类已具有利用自我意识和意象的能力，可以通过自己的思维资源，进行自我强化、自我教育和自我治疗。

暗示在人类的生活中具有很大的作用。当人在清醒状态下，暗示虽也有作用，但在催眠状态下，暗示的内容可进入潜意识领域，从而具有更强大而持久的威力。在催眠状态下的暗示，不仅能够改变身体的感觉、意识和行为，而且还可以影响内脏器官的功能。

当代医学研究证明，大脑前额叶不仅与意识和思维等心理活动有关，而且前额叶与调节内脏器官活动的下丘脑之间也存在着紧密的纤维联系。这种结构上的联系可能是人类能主动利用意识和意象来调节和控制内脏生理功能的主要物质基础。

潜意识对调节和控制人体的呼吸、消化、血液循环、免疫反应、物质代谢以及各种反射和反应均起着很大的作用。许多研究证明，在催眠状态下暗示身体处于不同状态，代谢率就出现相应的变化。例如，催眠暗示正在从事重体力劳动时，代谢率可上升25%；应用自体发生训练法进行自我催眠，使心身放松后，代谢率比平时的安静状态降低15%~20%。

因此，在催眠状态下，根据强化原则，自己不断地强化积极性情感、良好的感觉以及正确的观念等，使其在意识和潜意识中印记、贮存和浓缩，在脑中占据优势，就可以通过心理生理作用机制对心身状态和行为进行自我调节和控制。

自我催眠暗示疗法主要用于：

- 减除心理应激，改善睡眠和提高社会适应能力和身体的免疫功能，防治各种身心疾病；
- 增强记忆力、注意力，提高学习效率；
- 矫正各种不良习惯及减肥；
- 治疗性功能障碍及痛经、盆底肌松弛、更年期综合症；



- 控制疼痛；
- 提高体育训练和比赛成绩等。

总之，现代许多人都在成功地应用自我催眠暗示来保护身心健康。今后随着医学的发展，许多疾病都将有相应的疫苗预防和治疗。以各种心理技术来控制疾病和开发人的身心潜能，将成为未来医学的主流。



2. 自我催眠方法

当前，市面上有很多介绍自我催眠的书籍。但是，很少有人能够一下子就进入到催眠状态。因此，很多人都是把书买下来之后，看两天，觉得没什么效果，就只好放弃了。

如果想学习自我催眠，最好的方法便是，找一个信得过的催眠师，让他帮你催眠几次。然后，再按照催眠师的那套指令自己操作，这样你就能很快进入催眠状态。

如果你想自学自我催眠，我在本书里把自我催眠按照阶段式的步骤介绍给你。你可以按照我介绍的方法，一点一点地加以练习。每当一个阶段达到目标后，你再做下一个阶段的练习。

整个过程中，有人可能会很快就进入到那种自我催眠状态，有些人则可能需要2~3个月的时间。如果你练习了2个星期以上，第一个步骤的目标还没有实现，或许这种自我催眠的方法不适合你，你可以再去尝试其他的方法。

初期练习应选择比较安静的环境，每天多次练习，逐渐变为每天有规律地练习2~3次，较易收效。每次5~20分钟。初学者每次时间不宜过长，时间过长容易出现注意力涣散、入睡和不知不觉中使注意力紧张等缺点。因此应适当缩短每次练习的时间，甚至也可把一次练习分为几个阶段，每

个阶段只练习几分钟。

第一步：深呼吸

每次进行自我催眠的时候，深呼吸都是非常重要的一个步骤。但是很少有人能够掌握真正深呼吸的方法。在这里，我不会强调你做胸式或腹式呼吸，只是强调你一定要有足够的呼吸深度。

深呼吸方法如下。

你可以选择站姿或坐姿，进行深呼吸。在吸气的时候，尽可能多地吸入空气。在呼出的时候，把你肺里的所有二氧化碳都排出体外。深呼吸最关键的是，在吸气吸到最满的时候，一定要屏住气，忍不住的时候再呼出去。很多人看着也是深呼吸，但在吸到最高处的时候，就开始呼了，这样气就沉不下去了。

一般深呼吸的时间在10分钟到20分钟左右的时候，身体可能就会感觉发热。反应快的人，可能5分钟左右就能够感觉到四肢发热。

当你感觉到四肢开始发热的时候，第一个阶段就大功告成了，你可以进入第二个阶段的练习。

其实，深呼吸可以排出肺内残气及其他代谢产物，吸入更多的新鲜空气，以供给各脏器所需的氧分，提高或改善脏器功能。深呼吸能使人的胸部、腹部的相关肌肉、器官得到较大幅度的运动，能较多地吸进氧气，吐出二氧化碳，使血液循环得以加强，对于解除疲惫、放松情绪，都是十分有益的。很多时候，你不用进入催眠状态，仅仅靠着深呼吸，就可以解除诸如失眠、头痛等问题。

或许你不相信呼吸怎么会有这么多的好处，其实，有些时候，最简单的往往就是最好的方法。中国古代把“气功”称为“吐纳术”的原因便在这里。

第二步：放松身体

在你深呼吸以后，你的身体已经开始充满了氧气，因此你的身体在这个时候能够很快地放松下来。但是，很多人始终不会放松自己的身体。因此在这里，我们采用冥想的方法，让身体放松下来。



首先，你最好能找一段舒缓的音乐，带有大自然的声音，如海浪、微风、虫鸣等等；然后找个舒适的沙发或者软床，或躺或靠都可以，让你身体的每一个部位都不再着力。

当你躺好以后，你可以听音乐，随着音乐，想象着你来到了美丽的大自然当中，温暖的阳光照在你的身上，从头到脚，温暖着你的身体。你的身体在阳光的照射下，开始从头到脚慢慢地发热，变得像棉花一样柔软。

用心体验你身体的每一点变化，从头到脚。

先是体验到头部发热，柔软。感觉到了以后，慢慢转移到你的脖子。等脖子也感觉到了发热柔软的时候，就把注意力慢慢转移到你的肩膀，等候你的肩膀慢慢地发热、柔软、放松。

依此类推，一个部分一个部分地放松。

再往下是胸部、腹部、大腿、小腿和双脚。

等你全身都已经产生这种感觉的时候，你就可以进行下一步骤的放松了。

一般在这个时候，很多人都会不知不觉地进入了睡眠状态。这样很好，让你的潜意识完全接管你的身体，直到你自然醒来为止。我相信，等你醒来以后，会发现你的身体极度轻松、极度舒适。

不过，也会有些人在这个阶段被卡住，可能无法让自己的身体放松，会在大脑里产生很多乱七八糟的想法。这个时候，不用管它，不管大脑出现什么念头都不用怕，也不用着急，就像旁观者一样看着它就好了。继续让你的身体在阳光下慢慢地变热、放松。正常情况下，只要你坚持下去，一到两个星期，你就可以学会如何放松你自己的身体。

身体放松，是一个非常重要的练习。这个练习对你的身体有非常大的好处，可以让血液在周身畅通无阻地运行，同时还可以帮你释放出你心中的压力，消除那些会导致肉体紧张的精神状态。

在这种状态下，你的身体不仅仅是肌肉，甚至连内脏都会得到非常好的休息。你会发现，经过一段时间的练习，你的身体、气色都慢慢变好。



对于爱美的女性朋友们，有些人甚至会发现自己的皮肤开始慢慢地变得光滑起来。

这个阶段，所需的时间会随着你不断地练习变得越来越短。到最后，可能仅仅两三分钟的时间，就能让自己的身体完全放松。在这种情况下，一个小时的放松比两个小时的睡眠的效果还要好。

实际上，有些人在这个时候已经进入了催眠状态。如果是这样，那么恭喜你，下一步你可以跳过去。当然，也有很多人会在这一步不知不觉地睡着。我建议不用再把自已唤醒。因为在这种状态下进入睡眠，休息的效果远远超过普通的睡眠，我们就不要再画蛇添足了。

第三步：进入催眠状态

这一步是关键。因为很多人没有被催眠过，并不知道具体的催眠状态是什么样子，总是会问自己，是不是已经进入了催眠状态，反而把自己从催眠状态中拉了出来。因为催眠是一种很清醒的状态，不是像睡觉一样什么都不知道了。因此，不管你有什么样的感觉，完全以身体的感觉为进入催眠状态的证明。

你慢慢地抬你的右手，停在半空中，具体高度没有什么特别的限制。然后开始慢慢想象，你的右手提了一个很沉的篮子，篮子里装了很多石头。这样，你的右手开始慢慢变沉。

在此时，你一定要慢慢感觉右手一点一点地变沉。到最后，你会发现你无法支撑你的右手，右手在慢慢地下降。即使你想不让右手下降，都很难控制。当你的右手完全落在椅子或者床上的时候，你就会进入很深很深的催眠状态。

这个过程看似简单，但是关键点在于，不要刻意地控制右手，而是用你的想象力把你的右手慢慢地变沉。这样，你的右手就会慢慢下降，而不是一下子落在床上。在你右手慢慢下降的过程中，你的潜意识会随着右手的下降而慢慢地苏醒。当你的右手完全落在床上的时候，就是你的身体完全放松的时候，你就进入到了很舒服的催眠状态。



在这个时候，你不要去想你是否已经进入催眠状态或者催眠状态是什么样的感觉，只要静静地享受催眠的快乐就好了。我们会在下一节向你介绍如何在这种状态下解除压力，消除心理的紧张，调整身体的健康状态。

第四步：排除体内浊气、补充能量

进入催眠状态以后，你的身体将完全地放松，心理变得非常平静。在这个时候就可以通过很多方法与潜意识进行沟通，改变潜意识的状态。一般情况下，补充能量这一环节可以帮你更加彻底地放松身体，同时，让你的身体在苏醒后变得能量充沛。

在你的手臂落下之后，你想象自己来到了充满音乐的大自然中。你静静地躺在海边的沙滩上或草原的绿地上。根据你的个人喜好，选择一个你喜欢的环境。

你一个人静静地躺在那里，伸展着身体，享受着温暖的阳光和新鲜的空气。这时候，你的心情会变得无比的愉悦。

现在，你可以尽情地享受这新鲜的空气了。每一次深呼吸，都会把新鲜的氧气吸入体内，把体内的二氧化碳排出。可以用十分钟的时间来排除体内的浊气。

十分钟后，开始让阳光暖暖地照在你的身上。你的额头在阳光的照射下慢慢地发热。太阳的能量从额头慢慢进入身体，充满你的全身。到最后，你会感觉你的身体从头到脚都发热、发麻，就像是刚刚被充过电一样。这个过程也至少需要十分钟。

第五步骤：唤醒

你可以提前定好闹钟，一小时或一个半小时的时间之后把自己唤醒。当然你也可以自然清醒过来。在你醒来以后，不要急着起身，先继续做五次深呼吸，把体内的浊气排出体外，吸入新鲜的充满能量的氧气。然后，慢慢让你的身体恢复知觉，慢慢地一点一点起身。

以上自我催眠的方法看似简单，但是需要你足够的耐心坚持下去。我相信，随着你练习次数的增长，你将学会享受自我催眠的乐趣。



第三部分 催眠与健康

我们的潜意识影响着我们的身体和心理健康，想必读者朋友们读到此处的时候都已经达成了这个共识。不过，西方医学也只是在近些年才慢慢认识到心理、潜意识对健康的影响的重要性。

西方医学在此之前，一直盛行的是魏尔的细胞病理学说。这种把人当做细胞联合王国的机械唯物论长期在医学界占统治地位。这种西方医学理论远远不如传统的中医理论那样重视心理对身体的影响。中医以阴阳五行学说为理论基础的体系重视人和生活环境的关系、生理与精神活动的关系，把所有这些因素视为一个整体来认识，重视心理因素在疾病的病因、诊断、治疗和预防中的作用。

不过，近代西医进入我国后，西医因其快速的治疗效果及简单明了的医学理论，迅速受到国人的认可。近代，中国发生了数次是否废除中医的大讨论。我国与西方一起，都进入了忽略心理在医学治疗上的重要作用的时代。

到了20世纪中叶，随着信息论向各学科渗透以及行为科学的发展，医学心理学才开始慢慢显示出强大的生命力来。现代医学心理学强调从整体上认识和掌握人类的健康和疾病问题，主张把人看做自然机体与社会实体相统一的存在物，是物质运动与精神活动相结合的统一体。人的心理和行为都与个人的遗传素质、成长历程和外界影响、教育训练分不开，人的个人经历则是一个与群体交往的互动过程。因此，必须从主体与环境的相互作用中认识人类的健康和疾病，安排治疗与保健措施，明确一切疾病在时间和空间上都表现出心理过程与生理过程的相互作用。

不过，由于西方的医学心理学研究只是从1852年德国医学家洛采编写的《医学心理学》开始的，西方目前对心理、潜意识的认识远远不足。因此，目前世界各国，尤其是德国等西方发达国家，对我国的中医理论、东方文化进行了深入研究，很多名中医甚至在德国、美国展开治疗、教学工作。可以预见，在不远的未来，中医理论势必会为人类对自身的认识带来一个更大的飞跃。

现代医学技术解决不了的问题，催眠却能解决。现在，西方已经广泛地将催眠应用于无痛人流、无痛拔牙等方面。

第11章 自我催眠应用

现在，你已经学会了自我催眠，并且我相信你已经开始享受自我催眠的乐趣了。许多朋友在学会简单的自我催眠方法以后，身体已经开始慢慢地好转，一些长期困扰自己的小疾病或小心理问题不知不觉就已经消失。

我们还有更多的需求可以通过自我催眠的方法来得到实现，比如，通过催眠来减肥、降低血压、提高注意力、提高学习能力等等。在这里，我为大家简单介绍几种常用的自我催眠疗法。不过，前提是你需要将上一章我所介绍的自我催眠的五个步骤完全掌握好，这样你才能使用下面的方法。

1. 减压，排除负面情绪

当你的右手完全落在床上以后，你将进入很舒服的催眠状态。

观察你身体里的焦虑、愤怒、嫉妒、悲痛、失望以及疾病等一切不良的情绪，想象它们在你的体内是以一团黑气的形状存在着的。你找到这些黑色的气体，然后想象它们正在从你的脚底流走，进入深深的大地。

然后，进入能量补充程序，补充能量。等你醒来以后，你会发现，你的心情将会无比的开朗。



2. 减肥

减肥，是许多女性朋友都非常关注的一个话题，因为爱美是人的天性。但是，市面上的减肥疗程一般都不便宜，而且有很多人在达到理想体重后，很快又再次肥胖，甚至出现暴食症、厌食症等情况，心理出现极大的困扰。根据我的观察，这些瘦身疗程都忽略了致肥的心理因素。这些因素包括以下内容。

负面指令

人类的大脑天生并不能够处理负面指令。就像假如有人让你想什么都可以，就是不能想一头粉红色的大象，你会想到什么？对了，就是一头粉红色的大象。因为你的潜意识会放在“粉红色的大象”上面。但不幸的是，有些瘦身疗程都没有注意到这一点。例如有些广告强调“减去多余体重”、“减去身上多余脂肪”等，你的大脑便会把注意力放在“多余体重”、“多余脂肪”上面，而且这样的运作在潜意识的层面，因此不易觉察。事实上你正在指示大脑增加体重和脂肪。

长胖的心理原因

我们每一个行为的背后都会有正面动机，因不能控制饮食而肥胖亦是一样。我有一个客人，身高1.8米，体重100公斤。当把他催眠后，让他查找自己肥胖的原因时，他说小时候他有个哥哥在12岁的时候由于营养不良早逝，结果，他的父母就认为小孩子长胖点才健康，所以，他的潜意识就一直认为只有胖才能健康。这样根本无法减轻体重。



自信心的原因

有些人经历数次瘦身失败后，形成了“我不能够瘦身”的信念。一旦形成了这样的信念，无论他如何努力也无济于事。

因此，自我催眠减肥，一定要针对这个因素，寻找解决方案。

首先，当然还是要进入催眠状态。

第二步，就是慢慢地想象你自己变瘦以后的样子。如果你有变胖以前的照片，就可以事先把那个照片看一遍。仔细想象你变瘦以后美丽的样子，比如细细的腰、长长的腿。把你变瘦以后身体的每一个细节都想清楚。

第三步，告诉你自己，这就是你将来的样子。你想象这个美丽的女人正在享受着生活的美好，正骑着马在美丽的大草原上飞奔。

第四步，也是很关键的一步，就是告诉自己，你从今天起，只吃自己需要的食物，任何超出需要的食物，你都不对它产生欲望；同时，告诉你自己，每天都要保持足够的运动。这样，会帮助你保持良好的体型。

有了以上几个步骤，相信你坚持下去，不仅你的身材会得到非常大的改善，甚至连你的皮肤、心情都会有非常大的改观。

前一段时间我看到一则新闻。英国默西塞德郡惠斯顿市35岁的玛丽恩在西班牙生活期间，体重一度猛增到了惊人的98公斤。尽管玛丽恩尝试过多种减肥方法，但毫无效果。

于是她抱着试试看的态度来到西班牙马贝拉市一家名叫“精英”的催眠诊所，接受了一种奇特的“催眠减肥”疗法。治疗师对玛丽恩进行了5次催眠治疗，通过催眠暗示让玛丽恩深信自己已经躺在手术台上接受了“缩胃减肥”手术。从那以后，玛丽恩的胃口开始“不由自主”地缩小，并在4个月里成功甩掉了25公斤赘肉！

我个人是不太赞成用这种方式进行催眠减肥的。因为用负性的暗示，比如让胃缩小、饭量减少等类型的暗示，不可避免地会在潜意识里对人的胃或内分泌产生不好的影响。我更倾向于通过正向的催眠暗示来减肥，比

如，想象自己体重减轻以后的样子，暗示自己体力充沛、喜欢运动等等。

艾瑞克森讲过一个他帮人催眠减肥的故事。

曾经有一位女士前来向艾瑞克森求助，她向艾瑞克森抱怨道：“艾瑞克森先生，我现在的体重已经达180磅了。我有过无数的减肥尝试，但是都失败了。我也曾经遵照医师指示减肥成功不下数百次。我的目标是130磅，然而，每回我的体重降到130磅的时候，我就忍不住大吃大喝借以庆祝自己减肥成功。结果，过不了多久，我的体重又回来了。如今，我还是重达180磅。你能利用催眠治疗协助我回复到130磅的体重吗？我的体重回升到180磅大概已有一百次之多了。”

艾瑞克森告诉她：“我可以利用催眠治疗协助你减轻体重，但是，我猜你绝不会喜欢我的方式。”

这位女士很执著地表示，她十分渴望获得130磅的苗条身材，只要能协助她达到目的，她并不在乎使用何种方式。

艾瑞克森告诉她，“你会发现这种过程相当痛苦啊！”

这位女士坚持说道：“不论你说什么，我一定照办。”

于是，艾瑞克森说道：“好吧！我要你做出绝对的保证，你确实会遵照我的指令行事。”

她十分爽快地向大师保证她绝对依言行事。艾瑞克森随即将她引入催眠状态。催眠状态中，大师再次向她说明她绝不会喜欢这种痛苦的减肥方式，并重新询问她是否愿意向他保证她绝对遵照他的指示行事。这位女士郑重许下了承诺。

于是，艾瑞克森这才告诉她：“让你的潜意识与意识共同聆听我的指示。你应遵照以下的方式行事。你目前的体重是180磅，我要你再增加20磅体重。当你重达200磅时，依我的标准衡量，你应可以正式展开减肥工作了。”

这位女士听到这个方法，感觉不可思议。她双膝落地，跪下来哀求大



师收回成命。在以后的日子里，随着她的体重每上升一磅，她就会跑到艾瑞克森的诊所对他纠缠不休，望他能恩准她立刻开始减肥工作。当她重达190磅时，整个人简直懊恼至极，开始恳求大师准许她收回当初的承诺。艾瑞克森只是笑笑，没有答应她的要求。当这位女士的体重到达199磅时，她赶紧问大师：“既然体重已距200磅不远，应该可以开始减肥了吧？”而艾瑞克森却坚持她非达到200磅的标准不可。

当她终于重达200磅而可以开始减肥时，她高兴极了。体重回复到130磅后，她说道：“我再也不要增加体重了。”

她的体重模式一向是先减轻后增加的。而艾瑞克森却改变了这种模式——让她的体重先增后减。她对最后的结果感到非常满意，自此始终维持着130磅的理想体重。因为她再也不愿意经历一次徒增20磅体重的痛苦过程了。



3. 降低血压

高血压，往往令很多人头痛，尤其是患有高血压的中老年人，每天需要靠吃降压药来稳定血压。而这些降压药难免会有副作用，会对我们的肾脏、肝脏造成沉重的负担。

那么高血压是如何产生的呢？

我们先抛开任何病理性及并发症因素，从物理学角度来看高血压。根据流体力学的原理及压缩动力学原理，心脏和血管及毛细血管像一套密封的压力循环系统，也就是说人体是一台机器，心脏和血管就是润滑系统。

- 从最常见的肥胖者高血压说起。脂肪过多，对血管造成一定的挤压，

当管道被挤压以后，动力源需要加大动力才可能使原来的循环达到流通，动力源动力加大，管道压力也会随之加大，就形成了高压。

- 内部血液及其他疾病引起的血栓造成的。血液的新陈代谢排出不够彻底，在管道内部形成污垢，对管道造成一定的堵塞，会使压力升高。
- 老年性管道硬化及疾病性硬化，管道打折硬化的话，也会造成高血压。
- 疾病性毛细血管堵塞和外伤性毛细血管堵塞，也是其中的因素之一。
- 机体病变性引起的。一部分高血糖患者是因为消化系统太过亢奋，在肠胃方面有病变，在肠胃机体方面就会形成一定的血液循环堵塞，造成高血压。

综上所述，血压升高的原因在于血液中存在过多的脂肪，造成不得不以升高血压的方式来保证体内正常的循环。

目前，对于高血压的原因，还有另外一种从心理方面研究的解释。该理论认为高血压与情绪紧张有非常明显的关系。我们每个人都有这方面的体验，当我们遇到紧张的事情的时候，往往会心跳加快，血压升高。这是因为人在情绪紧张的时候，神经系统处于一种紧张状态，促使肾上腺分泌较多的肾上腺素类物质。随着肾上腺素分泌的增加，心跳便开始加快，血管收缩和舒张的状态也会发生变化。

通过血液流动速度的变化，适应体力劳动和脑力劳动的需要，这是人体正常的生理调节过程。但是，如果情绪紧张状态持续的时间较长，正常的生理调节过程就会失常，成为一种病理生理过程，可能会导致动脉粥样硬化的形成。

催眠对于降低高血压具有非常神奇且快速的效果，因为催眠本身就是放松生理、心理压力最好的方式之一。具体步骤如下。

首先，还是前面所讲的，进入自我催眠的状态。

然后，想象自己身体在美丽的大草原上或海滩上躺着，呼吸着新鲜的



空气。

吸收太阳的能量，补充自己所需要的能量。然后，让这些能量慢慢集中到自己的肝脏，让肝脏开始恢复活力。

让你的肝脏开始慢慢过滤血液中的脂肪，分解后变成二氧化碳和水。二氧化碳通过呼吸排出体外，水会以汗液或尿液的形式排出体外。

用20分钟的时间，让你的肝脏不停地工作。20分钟以后，你会发现你的肝脏逐渐开始变热，这表明肝脏在刚才的催眠过程中，已经开始分解你体内的脂肪。

这样的效果非常明显。如果催眠深度足够的话，患有高血压的朋友几乎可以在当天就发现自己的血压开始下降。整个过程中，可以随时监测自己的血压变化。但应注意，服用降压药的朋友一定要听从医嘱，不要擅自决定停药。你最好在这个过程中和医生进行沟通，向医生征求意见。

现代科学技术的发展，使得各种各样的医学设备越来越多地应用到医院中。当代医学（也就是西医）已经发展到了可以换心、换肝、换肾的程度。克隆羊多莉的出生，则把西医推到了前所未有的高度，人类似乎已经可以扮演上帝的角色，控制生命的进化了。

而我们的中医，似乎是在两千多年前到达顶峰之后，随着西医的不断进步而逐渐地式微。以至于在20世纪初，很多人就开始呼吁取消中医。

关于中医是否是伪科学的争论，从20世纪初开始就一直不绝于耳，这种争论无疑将会一直持续下去。有着几千年生命的中医，当然不会轻易地消亡。

但是，中医却毫无疑问在快速地衰落。似乎科学的进步，加速了中医的消亡。尤其是在近代以后的中国，中医的地位越来越没落。

有关中医存废的争论早在20世纪初就已经开始了，我们一起来了解一下吧。

1. 一场事关中医存废的争论

1929年，南京国民政府就发生过一起“废止中医案”事件，在施今墨等名医的共同努力下，这一闹剧最终以失败收场。

臭名昭著的“废止中医案”

国民党政府定都南京后，开始进行了一系列的所谓“改革”。据中国中医科学院医史文献研究所教授、博士生导师、中医史学专家梁峻介绍，当时西学东渐，西医向中医的挑战日渐严重，中、西医药界之间的论战日趋激烈，但这种论战仅属争鸣。

然而，时任国民党中央执行委员的褚民谊(留洋时获得医学博士学位)及



其后台——时任行政院院长的汪精卫，借此大做文章，鼓吹全盘西化。曾留学日本学习西医的、时任国民政府内政部卫生专门委员会委员的余云岫是废止中医派的代表人物，他把中医等同于巫术，欲除之而后快。

余云岫提出“废止中医”的理由主要是：（1）中医理论皆属荒唐怪诞；（2）中医脉法出于纬候之学，自欺欺人；（3）中医不能预防疫病；（4）中医病原学说阻遏科学化。他多次宣称，该提案的目的是逐渐消灭中医：一者任其老死，自然消亡；二者不准办学，使后继无人。留洋派占主流的国民政府领导班子对“取消中医”更是大力支持。于是，一场关于“取消中医”的闹剧就这样上演了。

1929年2月，国民党中央卫生委员会在南京召开第一次会议。会上，在褚民谊的授意及主持下，通过了余云岫等提出的《废止旧医以扫除医事卫生之障碍案》，提案极其荒唐地把旧中国医药卫生事业的落后归咎于中医。

该提案称：“旧医(对中医的贬称)所用理论，皆凭空结构，阻碍科学化。旧医一日不除，民众思想一日不变，卫生行政不能进展。”另拟《请明令废止旧医学校案》呈教育部，并规定了六项消灭中医的具体办法：

（1）施行旧医登记，给予执照方能营业，登记限期为一年；（2）限五年为期限训练旧医，训练终结后，给以证书，无此项证书者停止营业；（3）自1929年为止，旧医满50岁以上、在国内营业20年以上者，得免受补充教育，给特种营业执照，但不准诊治法定传染病及发给死亡诊断书等，此项特种营业执照有效期为15年，期满即不能使用；（4）禁止登报介绍旧医；（5）检查新闻杂志，禁止非科学医学宣传；（6）禁止成立旧医学校。

这就是历史上臭名昭著的“废止中医案”。

声势浩大的“反废止”风潮

此案一出，人们群情激愤，中医界空前大团结、大觉醒，在全国掀起了一场声势浩大的“反废止”风潮。

由上海著名中医张赞臣主办的《医界春秋》出版号外“中医药界奋斗



号”，揭露了余云岫等人的阴谋。短短几天内，数不清的各地中医药团体的质问函电飞向了南京政府。3月17日，全国17个省市242个团体281名代表云集上海，召开全国医药团体代表大会。

华东师范大学历史学博士郝先中查阅资料后，向记者描述了当时的情景：“会场上悬挂着‘提倡中医以防文化侵略’、‘提倡中药以防经济侵略’等巨幅标语，高呼‘反对废除中医’、‘中国医药万岁’等口号。大会当场成立了‘全国医药团体总联合会’，组成赴南京请愿团，要求政府立即取消议案。上海中医药界全力支持大会，罢工半天，并为赴南京请愿团提供全部交通工具。”

“同时，全国总商会、中华国货维持会、医药新闻报馆，以及南洋华侨代表等电请保存国医。社会公众舆论也支持中医界，提出了‘取缔中医药就是致病民于死命’、‘反对卫生部取缔中医的决议案’等声援口号。一时间群情激愤，可见废除中医是何等的违背民心！”

国民政府没料到会造成如此轩然大波。当时正值召开国民党第三次代表大会，叶楚傖、李石曾等政府要人亲自接见了请愿代表并表示慰问。这迫使卫生部不得不公开表示对中医并无歧视，并面允代表：该提案虽获通过，但暂不执行；改称中医为国医；同意成立“中医学社”。

国民政府的口头表态并没有付诸实施，反对中医的政策丝毫没有改变，废止中医一直在以变相的手法进行着。不久，教育、卫生两部通令中医在诊病时，禁止参用西药及器械；中医学校降格为中医传习所或中医学社，不准用学校的名称，以限制中医人才的培养；中医医院改为医室等。

施今墨一诊“镇住”汪精卫

事情在关键时刻出现了转机。

据当年四大名医之一施今墨先生之子施小墨先生介绍，当时情况非常危急，中医的命运岌岌可危。其父施今墨先生正多方寻求支持，适逢汪精卫的岳母患恶性痢疾，每天腹泻十几次，请遍了当时著名的西医治疗，都没有什么效果，病人已经到了奄奄一息的地步。此时，有人向汪精卫推荐



施今墨先生。刚开始汪精卫说什么也不同意，但为了治好岳母的病，汪精卫别无他法，只好请施先生来诊治。

当晚，施今墨便赶赴为汪精卫的岳母诊治。施先生仅把了一下脉，便找到了汪精卫岳母的病症，说到她的症状时，每言必中，使汪精卫的岳母心服口服，频频点头称是。

施先生当即为她开了十天的汤药。随后汪精卫的岳母问：“先生何时再来为我复诊？”施先生这回并没有像往常一样谦虚地说“试试看”，而是坚定地告诉她：“您就安心服药，三天后痢疾就会停止，五天后您的胃口就会好转，十天后您就痊愈了，不必复诊。”“病了这么多天了，怎么可能一诊即愈呢？”汪精卫和岳母都半信半疑。可病情真的如同施先生说的一样，渐渐好转，十天后，汪精卫岳母的病果然痊愈。这时，汪精卫这才相信了中医之神验。

为了答谢施先生的救命之恩，汪精卫特意亲自题字送匾。但施先生没有收下汪精卫送来的匾，而是提出一个要求：“既然您肯定中医能治病，请您收回‘取消中医’的决定。”

当时汪精卫没有立即表态，但此后他对“取消中医”的态度不再坚决。

1930年3月，由焦易堂等人提议，南京设立了中央国医馆，施今墨先生担任副馆长，并在各省及海外设立分馆、支馆。

但在1931年1月，国民党中央执行委员会又以全国医药团体总联合会不符合法律为借口强令其解散，再次激起中医药界的愤怒。2月1日，中医界在上海召开临时代表大会，有17个省市223个团体的457位代表参加。这时的中医界已清醒地认识到行政地位的重要性，于是明确提出中西医平等待遇，中医参加卫生行政，中医药改称国医国药，编纂中医药辞典及教科书等，并再次派代表到南京请愿。这次请愿的规模和声势较前一次更大。

直到1935年11月召开国民党第五次代表大会，以冯玉祥为首的82名代表再次提出：政府应对中西医一视同仁，尽快公布《中医条例》；国家医药卫生机关增设中医；允许设立中医学校。

几经磨难的《中医条例》终于在1936年1月22日正式颁布，标志着中医在医药卫生系统中取得了合法地位。一场“取消中医”的闹剧最终以失败收场。



2. 漫谈中医与潜意识

其实，人类在很早以前就学会了通过心理、潜意识、暗示等方法治疗疾病。尤其是在上古时代，科技、医药并不发达，人类的祖先在遇到身体出现疾病的情况时，很难及时找到对症的药物。

在那时，心理疗法的作用远远超过了医药的作用。所以，在那个年代，巫师的地位很高。最明显的例子就是古印度。印度的种姓制度中有四个等级：婆罗门、刹帝利、吠舍和首陀罗。其中婆罗门主要负责掌握神权、占卜福祸，是四个种姓中等级最高的。而刹帝利则属于军事贵族，包括国王以下的各级官吏，掌握国家除神权之外的一切权力。

世界历史上有四大文明古国，中国、古印度、古埃及和古巴比伦。然而，在所有的文明古国里，只有中国把自己的文化传承了下来。而中医，也因此成为世界上最为完整的传统医学体系之一。

中医，就是我们华夏民族的祖先们在多年心理疗法的基础上，渐渐系统化、理论化，从而形成的一种理论体系。

学过中医的人都知道，《黄帝内经》是中医所有理论的基础。当你翻开《黄帝内经》的时候，你会惊讶地发现，这部经典之作竟然没有一篇文章讲如何用中药来治病。整部内经，讲的几乎全都是精、气、神、阴阳、五行。难怪很多学中医的人，并不怎么去看这部《黄帝内经》。

《黄帝内经》成书后，一直很少有人能够把这部内经当做治病的经典，



顶多把它看做一本养生的书。直到东汉末年，医圣张仲景才在《黄帝内经》的基础上，把如何辩证、用药，系统化、实用化，才有了中医如今的一套体系。

那么《黄帝内经》究竟是一部讲什么的书呢？什么是精、气、神？五行、经络又究竟指的是什么？我个人认为，中医里所讲的精、气、神都与我们的潜意识密切相关。随着未来科学技术的进步，我们将能够揭开精、气、神的奥秘。

关于精、气、神的解释，我们引用南怀瑾老先生的话：

“精”是生命的“热”，“气”是“力”，“神”便是“光”。人生的生命如果失去了“光”“热”“力”的功能，那便是死亡的象征……“神”的主要作用，是在头脑部分；“气”的主要部分，是在胸和胃部；“精”的主要作用……和现代医学所谓内分泌的整个系统有密切的关系。

也许你不知道，中国传统的道家文化又叫“黄老之术”。这个老，当然指的是老子李聃。“黄”指什么？便是《黄帝内经》里向老师学习医术的黄帝——我们中华民族的人文始祖。

因此，中医自创始起，就与道家结下了不解之缘。中国古代的几大名医，如扁鹊、华佗、孙思邈等都是道士。因此，中医在某种程度上可以称为“道医”。

中医源于自然大道，因此有“岐黄源于道”的说法。中医以道家的易理、阴阳、五行、气血理论为基础，渐渐地发展出现在的中医理论。

但是在过去，凡学中医者必先修心。因为唯有如此，方可理解中医理论里的精、气、神、经络理论。明朝的李时珍在《奇经八脉考》中讲道：“内景隧道，惟返观者能照察之。”

我们传统的气功，其实就是一种自我催眠的方法。中医，则是一套系统的与潜意识进行沟通以养生与治病的方法。



3. 中医探秘

在《黄帝内经·灵枢·本神》篇中，有这么一段对话。

黄帝问于岐伯曰：凡刺之法，先必本于神。血、脉、营、气、精神、此五脏之所藏也。至其淫泆离脏则精失、魂魄飞扬、志意扰乱、智虑去身者，何因而然乎？天之罪与？人之过乎？何谓德、气、生、精、神、魂、魄、心、意、志、思、智、虑？请问其故。

岐伯答曰：天之在我者，德也；地之在我者，气也。德流气薄而生者也。故生之来谓之精；两精相搏谓之神；随神往来者谓之魂；并精而出入者谓之魄；所以任物者谓之心；心有所忆者，谓之意；意之所存谓之志；因志而存变谓之思；因思而远慕谓之虑；因虑而处物谓之智。

“天之在我者，德也；地之在我者，气也。德流气薄而生也”，讲的便是人从天道获取能量，从大地获取食物，通过天德与地气的结合，形成了地球上各式各样的生命。

在祖国传统文化中，一向认为人不是一个独立的个体，而是与天地和谐的一体，追求的是天人合一。中国古代文化认为，万物皆有灵，人虽然是最高级的生物，但也只是万物中的一种。

近代，西方出现一种叫做量子心理学的理论。该理论是在现代量子理论的基础上诞生出来的一套理论。我在本书的最后将简单为大家介绍一下这个理论。该理论和我国古代的哲学竟然有着异曲同工之妙。该理论也认为，所有的物质，包括电子、原子等都有自己的意识。当一些同类型的物质组合在一起的时候，便产生了不同的物质。因此，所有的物质都有自己的意识与潜意识，甚至整个宇宙也拥有自己的意识与集体潜意识。



这与我们祖先所说的“万物皆有灵”是如此相像，不难想象，中医理论并非某些人想象的那样没有逻辑，是伪科学。恰恰相反，中医理论是站在很高的位置来审视人与天、地之间的关系。

有意思的是，中医在长期的发展中，并不承认“神创论”，也不承认“命中注定”。因此，《黄帝内经》上讲“正气存内，邪不可干”、“邪之所凑，其气必虚”。虽然以我们目前的知识很难理解，但是我们目前无法理解的东西，不代表就是不科学的。

中医认为所有事物都具有金、木、水、火、土这五种特性，人身体的健康与五行的平衡密切相关。生病的原因便在于五行不平衡。因此，中医治疗疾病的原因便是通过饮食、情绪、按摩等各种方法调节人体与大自然间五行的平衡。

经络理论一直是现代西方医学理论所不能理解并排斥的，他们认为经络、气血学说纯属虚构，因为这些根本不可能在实验室里验证出来。

说句实话，我之前也不能理解经络究竟是一种什么样的物质。如果不能被现代科技测试出来，这种理论很可能只是古人的一种推测而已。直到有一次，我遇到了一件令我非常震惊的事情。

有一个阿姨今年四月份的时候得了红眼病，后来病好了，但是眼睛一直浮肿，眼袋很大很黑，总觉得睁不开眼。她来找我做催眠，想让自己不再那么难受。

起初，我觉得自己对这种情况无能为力，催眠哪能管这事儿啊。但阿姨死活要让我做。没办法，就只好试一试。

我学过一点中医，认为眼睛不舒服肯定和肝脏有关系。中医上不是讲，肝开窍于目嘛。不过，这次我先让这位阿姨在催眠状态下自己用潜意识来观察一下身体，然后我问她感觉是哪里不舒服。阿姨用手比划了一条线路，从两个眼睛下方沿着胸部向下走，一直到两条腿上。

当时，我心里那个震撼啊！那明明是足阳明胃经的循行路线。对于一个根本没有学过中医的老太太，能描绘出一条经络的走向，实在是令人难以置信。

查阅了中医书，我才明白，脾胃虚弱就是导致眼袋生成的根本原因。脾胃就像加工机一样，消化摄入的水谷精微，代谢水液，把营养输送到需要的地方去。脾胃功能的好坏直接影响到人体营养物质与水的代谢。若从经络关系来看，眼袋发生的位置恰恰位于足阳明胃经的起始处，与脾胃的联系就更加紧密了。

而在这之前，阿姨无论是去医院看西医还是中医，都没有人看出她的胃有问题。大部分人开的药都是补肝补肾的药。后来，在整个催眠的过程中，我让阿姨想象自己的胃正在排除里面的浊气。她醒来以后，觉得自己的眼睛清亮清亮的。

我突然想起来，莫非催眠状态便是一种入静的状态？在这种状态下可以反观内视自己的身体？后来和一些朋友交流以后，我们认为可能催眠状态与修道时静坐的状态比较像。所以在这种情况下，人的感觉非常敏感，能够感受到我们平时所无法感受到的经络。希望在不远的将来，我们能够有机会通过催眠发现经络的秘密与五行的秘密。



4. 祝由术

在《黄帝内经·素问》的第十三篇《移精变气论》中，黄帝问自己的师父岐伯“余闻古之治病，惟其移精变气，可祝由而已。”这是目前关于祝由术的最早记载。

“祝”，一方面有恭敬的意思，另一方面是咒的意思。“由”，疾病产生的缘由、来由。祝由的意思就是恭敬地查明病人患病的原因、疾病的由来，恭敬地运用药、咒、法术、心理等方法，化解病人的疾病。在祝由术的施术过程中，祝由师会通过祈祷、念咒等方法帮助病人消除灾难，解除病痛。



正统的祝由与巫婆、神汉并不一样。你可能并不知道，祝由术从隋朝起，便开始正式纳入了官方的医学管理体制里面。在唐朝，医署中会设立“咒禁科”（及祝由科），主管禁咒，除邪魅之法。自元、明以后，在太医院里设定了十三科，祝由是其中的第十三科。因此，后世又称“祝由十三科”。

很可惜的是，清军入关以后，由于满族人信仰的是萨满教，因此在太医院里取消了祝由科。自此，祝由术仅在民间传播，不复有以前的名声，甚至很多人把祝由术看成了巫术而加以排斥。

祝由术作为中国最早的心理治疗方法，依托于中医理论，又与中医的治疗方法有明显的不同。祝由术与中医相比，有许多明显的优点。比如，祝由术可以治疗内、科、外科各种疾病，而且不用开药方，不会因为误判温病或凉病而耽误病情，也不会产生药物中毒；不用针灸，也就避免了误刺穴位的失误。而且这种方法最大的好处是，遇到比较紧急的病症，一时间不能凑够所需的药材的时候，祝由术可以很简便地紧急施治。

祝由师治病是很神奇的，但是目前已经很难见到祝由师是如何治病了。大学者钱穆曾说，他“少年时曾目睹其事，谓，某人腿肿，求巫师治病。巫师在墙上画了几道，然后持刀划壁，即有鲜血从壁上流出，及血流尽，患者腿肿亦登时消除。”他不禁感叹：“其理为人所不知，却不得谓之是邪术”（《略论中国心理学》）。

有一篇赵海涛先生写的《祝由科的邪门邪术》，写他对祝由科的亲眼所见与体验，文章也写得很有传奇色彩。

小时候，我们家住在江苏常州礼嘉桥。礼嘉桥是个仅有百余家铺面的小镇，濒运河支流北岸。每隔半年，准有一位光头，穿长袍布鞋的祝由科郎中出现。每次来就住在我们家隔壁的一小客栈里。清早起身，先在院子里焚香烧纸，膜拜天地，然后再开始街边摆地摊。

摆好地摊，他将一条长板凳竖起来，三脚悬空，一脚着地。口中念念有词，嘴停手松，长板凳并不倒下。随手在街边捡起一块大石头，轻轻

地往板凳顶端一放，而石头与板凳竟四平八稳的，那石头是块不规则的黄石，足有二十来斤。

等到有人围拢过来，他就从小箱里拿出一张书画了符的黄裱纸，吐把口沫，往店铺的门板上一贴（通常是已歇业店铺的门板），在黄裱纸中央钉一枚小洋钉，然后右手端起满满的一杯水，左手拿起一个直径约有一尺的小竹筛子，伸到面前，让观众过目以后，往杯口上一覆，嘴里念念有词，再迅速地将杯子与竹筛同时翻转过来，提起筛子边沿上的三根小绳子，扭在一起，往小洋钉上一挂，杯里的水，竟一滴都不漏出来。

摆出这两套架势，这位祝由郎中就坐在一张小破书桌后面，悠游自得地摇着折扇，大吹法螺。破书桌上，摆着几本不知名的药书和几叠黄裱纸。每本书都是破旧不堪，字迹模糊难辨。

如有人身上长瘤、长疮、长疔，不论部位在哪一处，他从不叫患者揭开衣服来详细检视。只是以手指在患处大约估量一下尺寸，然后用黄裱纸剪一人形，吐把口沫，往门板上一贴。用毛笔在纸人上之相同部位画一圆圈，取银针一枚，轻轻插进那圆圈里，只听得患者大喊一声“哎哟”，血水与黄脓立刻自患处流了出来。这时，他趁机拿一副膏药卖给患者，让患者自行贴上，没几天就好了。

镇上有家豆腐店的小孩子，约有七、八岁，面黄肌瘦，腹胀如鼓，找了很多医生看，服了不少的药，都不见效。最后孩子的母亲，以“不妨试试”的心情，将他牵到这位祝由郎中跟前。

祝由郎中将孩子眼皮翻翻，在大肚皮上略略一按，然后对他的母亲大声说：“快拿马桶来！”“什么？”他母亲有点莫名其妙，“拿马桶来派啥用场？”这时围观的人，也都是哄然大笑。祝由郎中不再说话，照样用黄裱纸剪个人形，贴在门上，拿起银针往纸人腹部一戳。不一会，只见那孩子双眉紧皱，两手捧着肚皮直嚷痛。他母亲见状，赶紧将他挽着回家，刚走到豆腐店门口，那孩子“噗”的放个响屁，接着一股黄水，像瀑布似的从肛门里泻了出来，流满一地，臭不可闻，从此腹胀也就霍然而愈。



祝由要细究患者的病因。祝由所运用的方法不全是平常中医的方法，这要求对天道、人道、医道都有深厚的修为。这不是平常不经过学习、仅凭跳大神就能学到的。祝由对病因的理解更为博大精细，始终在追寻疾病是如何发生的，以及为什么发生。这种追寻，渗入到人的八字、性情等，已经非平常人所能理解。这一定是要经过细致的学习的。而且，祝由者必须精于中医医术。

按照现在的眼光看，祝由术与现在的催眠术很像。我们不应该用迷信的眼光去看待这个问题，毕竟，我们现在的科学尚有很多不解之谜。或许这种方法，就是现代心理疗法的源头。

“祝由师”通过能和鬼神相通的姿态给人以信心，从而达到治病的目的。远古时代的人类，将患病看做是神灵惩罚，恶魔作祟。因此，或是祈祷神灵的保佑、宽恕，或是采用驱鬼、避邪等手段来治疗疾病。“祝由师”就是利用了当时人类对于自然界不可抗拒的现象的恐怖、崇敬心理，把自己扮演成可以与鬼神沟通的导体，获得患者的信任。当他在演示与上天沟通的过程时，患者的心态高度集中，并且处于绝对的至诚状态（现代医学证实，注意力高度集中可以增强免疫力）。这肯定有利于疾病的康复。

同时，根据史料我们可以看出，在远古时代，由于生存条件的原因，人类的寿命很短，平均只有15~30年，而且所患的疾病主要是因为节气变换导致的外感伤风、因为饮食不洁导致的消化不良、因为各种外伤导致的感染以及皮肤病等。这些病，在现代不会造成生命的终结，而在当时，只能是凭借自身的抵抗力来碰运气了。当人在有了信心并且注意力高度集中的时候，人体的抵抗力就会增强，红血球、白血球，特别是淋巴细胞会大量地增多，这些细胞都可以杀死进入体内的各种细菌、病毒。“祝由”正是利用了这个原理，利用人类对于因无法控制痛苦而产生的对自然力量的恐惧，以及因不知道痛苦原因而对于鬼神的崇拜心理而发展出的最早的心理疗法，当然能够获得一些疗效。

所以我们常说“医巫同源”，这就是说，今天的中医的根源就是当年

医学先驱——“巫”。后来随着儒学的发展，在儒学的理论基础形成的同时，医也建立了自己的理论基础，从而使医学从巫术中独立出来了，中医学就正式诞生了。春秋时代，一个新的医学科学——中医药学建立了。

从我国文字的变化中也可以看出原始医药发展的大概，“毆”字有防役的意思，在巫祝盛行的时代，“毆”字下面加了一个“巫”字，而写作“𩙵”字了。后来，人们在储存粮食的过程中发明了酒，并把酒的功应用到了医药上，酒成了制造药物的基本原料，“𩙵”字这才变作了“醫”字。

我也曾有幸遇到过一个祝由师，有过一次神奇的经历。

有一段时间，我由于工作压力太大，出现了便秘的情况。正好，有一天来了一个催眠师朋友，他说要给我做个催眠。我也想看看他的催眠水平，便同意了。结果，他很快便把我送入催眠状态。有意思的是，等我醒来以后，第一件事情便是急着上厕所，拉起肚子来。

他第二次来的时候，我很是好奇，就想让他再次为我做催眠。他笑了笑，让我坐在椅子上，然后盘着腿坐在我对面，念起我听不懂的咒语来。大概有十几分钟的样子，我的身体开始慢慢地摇晃起来。一股暖流沿着我的脊柱向下走。过了一会儿，我感觉自己整个后背都是热的。

他说：“现在你的脊柱两侧的肌肉开始恢复到原来的状态。”这时候，我的后背的肌肉开始自己动了起来，我的身体不由自主地前后摇晃，甚至能隐隐地感觉有些关节的地方会发出响声。等后来，他让我醒来的时候，我发现自己以前的颈椎、腰椎不舒服的地方竟然变得非常舒适。后来，这位催眠师朋友告诉我，这就是一种祝由术。

从这方面看来，祝由郎中的方法与催眠术很有些神似。祝由术中有许多用常理难以解释的事情。因此，大多数人都把它归到封建迷信一类中去了。希望在不远的将来，我们的科学能够对祝由术进行探索，发现其中精华的所在。

不过，催眠大师艾瑞克森帮人戒毒的故事，其实颇有一些祝由术的味道，很耐人寻味。



有一次，警方介绍了一个19岁的男青年去找艾瑞克森。这个青年屡次进出戒毒所也没有效果，因此警方想让艾瑞克森通过催眠帮这个青年戒毒。

结果，从这位青年进入艾瑞克森房间开始到分开，艾瑞克森只讲了短短的两句话。第一句是在青年进房间，走到艾瑞克森眼前时，艾瑞克森说：“请坐，优雅地表达你的欲求。”第二句是在双方经过十余分钟的缄默之后，艾瑞克森说：“好了，你可以走了。”神奇的是，这位青年竟然就这么戒掉了毒瘾。

之所以如此，原因在于艾瑞克森的每一个表情、每一个动作、每一句话都在催眠，化催眠于无形，往往催眠结束了，对方还以为催眠没有开始呢。

如今，我们再回味一下祝由术。其实所谓的咒语、画符等可能只是一个引人注意的障眼法，其治病真正的神效在于非言语的潜意识沟通。祝由术具体的秘密还有待有心人去探索了。

我就在想，艾瑞克森帮这个青年戒毒的时候，假如嘴里念念叨叨的，像是在念咒语一样，那岂不是和祝由术一模一样了？



5. 中医情志治病故事

祖国医学认为人有喜怒忧思悲恐惊的情志变化，亦称“七情”。其中怒喜思忧恐为五志，五志与五脏有着密切的联系。《黄帝内经》中有“怒伤肝，悲胜怒”，“喜伤心，恐胜喜”，“思伤脾、怒胜思”，“忧伤肺，喜胜忧”，“恐伤肾，思胜悲”等理论。此观点被历代医家应用于养生学中，对于情志调摄、防病祛疾、益寿延年起着不可低估的作用。

人是一个极其复杂的有机体，七情六欲，人皆有之，属于正常的精神

活动，有益于身心健康。但异常的情志活动，可使情绪失控而导致神经系统功能失调，引起人体内阴阳紊乱，从而出现百病丛生、早衰，甚至短寿的后果。故善养生者，宜注意情志调摄。而过激的情志，会导致体内功能失调，进而累及五脏。

中医认为，怒伤肝，怒则气上，伤及肝而出现闷闷不乐、烦躁易怒、头昏目眩等。怒亦是诱发高血压、冠心病、胃溃疡的重要原因。

喜伤心，喜可使气血流通、肌肉放松，益于恢复机体疲劳。但欢喜太过，则损伤心气。《淮南子·原道训》曰：“大喜坠慢”。阳损使心气动，心气动则精神散而邪气极，出现心悸、失眠、健忘、老年痴呆等。《儒林外史》中描写的范进年老中举，由于悲喜交集，忽发狂疾的故事，便是典型的喜伤心的病例。

思伤脾，“思则气结”，大脑由于思虑过度，使神经系统功能失调，消化液分泌减少，出现食欲缺乏、纳呆食少、形容憔悴、气短、神疲力乏、郁闷不舒等。

悲伤肺，忧和悲是与肺有密切牵连的情志，人在强烈悲哀时，可伤及肺，出现干咳、气短、咯血、音哑及呼吸频率改变，消化功能严重干扰之症。《红楼梦》中，多愁善感、悲忧伤身的林黛玉就是很好的证明。

恐伤肾，惊恐可干扰神经系统，出现耳鸣、耳聋、头眩、阳痿，严重者甚至可致人死亡。在生活中，通过惊恐的语言暗示把人真的吓死的报道，已屡见不鲜。由此可见“恐则气下”的危险性。

而中医利用五行相生相克的原理，创造出了情志制约法，其原理是因情而起，也因情而去。中医认为怒则气上，喜则气缓，悲则气消，恐则气下，惊则气乱，思则气结。情绪生于五脏，心生喜、肝生怒、脾生思、肺生悲忧、肾生恐。也就是说，“人有五脏化五气，以生喜、怒、悲、忧、恐。”具体归纳为：用悲伤制怒法、用惊恐制喜法、用愤怒制思法、用喜悦制忧法、用思虑制恐法。

比如范进，得知中了举人后，竟高兴得成了狂人。他的家人很着急，

就请了一个老中医来看。老中医说：“《黄帝内经》说这是‘喜伤心’，治疗的办法是‘恐胜喜’，这位秀才平日最怕谁？”家人说：“最怕他的老丈人。”医生说：“那就请他来打他一巴掌就好了。”家人照着做了，范进果然被打醒了。这就是典型的中医的情志制约法。

催眠大师艾瑞克森也有过通过催眠治疗精神分裂症患者的例子。治疗方法与中医的情志治病比起来，有着异曲同工之妙。

艾瑞克森经常治疗一些精神分裂的病人。有一次，他碰到了一个自称是耶稣的精神分裂患者。艾瑞克森见到那个患者之后，也不多说些什么，找来两块木板，当着患者的面叮叮当地敲了起来。

那个患者本来不理睬艾瑞克森，见艾瑞克森也不理他，自顾自地在那里敲打着木头，好奇心渐渐起来了。他跑到艾瑞克森旁边问他在做什么。

艾瑞克森看着患者，说道：“我在做一个十字架。因为耶稣就是钉在十字架上的。等十字架做好了，我就把你钉在上面。”

患者一听吓坏了，赶紧声明自己不是耶稣。从此以后，他慢慢开始恢复正常，到最后竟然出院过上正常人的生活了。

几千年的中医历史中，有许多脍炙人口的故事。下面讲几个有关中医通过心理疗法治病的故事。

以悲伤制怒法

《黄帝内经》中说“怒伤肝，悲胜怒”。因为怒是肝的情志（肝志怒），悲是肺的情志，“怒伤肝”就是说大怒使肝气太过，而金克木，所以用悲来制约肝。肝气平，怒也就可以平和了。

有一个患者，因弟弟跟他争房子打了起来，后来气得发了狂，到处奔走叫骂，医生判断这是怒伤肝，就骗他说：“你的弟弟出了车祸，已经死了。”他听了先是一愣，接着大哭了起来：“兄弟呀，我对不起你啊……”哭罢，他的狂症竟然好了。这就是以悲制怒的例子。

以恐制喜法

喜伤心，恐胜喜法，就是因大喜伤了心神而出现精神障碍，可用恐来进行制约。按照中医理论，因为喜是心的情志（心志喜），心为火脏，恐是肾的情志，肾是水脏，水克火，所以心志太过，出现大喜伤心时，就用肾水来克制心火。

以怒制思法

思伤脾，怒胜思。中医认为，因思念伤了脾，导致不想进食，用使他生气的办法可以改善这些症状。

传说战国时代的齐缙王患了忧郁症，请宋国名医文挚来诊治。文挚详细诊断后对太子说：“齐王的病只有用激怒的方法来治疗才能好，如果我激怒了齐王，他肯定要把我杀死的。”太子听后恳求道：“只要能治好父王的病，我和母后一定保证你的生命安全。”文挚推辞不过，只得应允，当即与齐王约好看病的时间。结果第一次文挚没有来，又约第二次，第二次没来又约第三次，第三次还是失约。齐王见文挚恭请不到，连续三次失约，非常恼怒，痛骂不止。过了几天文挚突然来了，连礼也不见，鞋也不脱，就上到齐王的床铺上问疾看病，并且用粗话野话激怒齐王。齐王实在忍耐不住了，便起身大骂文挚，一怒一骂，郁闷一泻，齐王的忧郁症也就好了。

有一个年轻人因失恋得了抑郁症，每天抑郁独处，似醒非醒，思念不已。家人请来一位老中医为他看病。老中医诊脉后，大骂他道：“一个大男人，竟为一个女子弄得如此狼狈不堪，有什么出息？要是我的儿子，早就赶出家门了。”年轻人听后勃然大怒，站起来就要打那老医生，被他父亲紧紧拉住。从此，年轻人的抑郁症状竟解除了。

如果因为思念过度伤了脾，使人陷于思念而不能自拔，就用激他愤怒的办法，因为木克土，肝属木，主怒，所以怒志能调节脾思。

以喜制忧法

悲伤肺，喜胜悲。对于因悲伤损伤了肺者，可以采用让他高兴的办法进行心理治疗。



古书记载，有一个书生，爱上了一位小姐，因其父不同意而悲伤不已，伤了肺，咳了起来，而且越咳越重，后来竟呕起血来。在外地经商回来的父亲知道情况后，就去找医生。医生说遂了他的心意，病就会好转。他的父亲只得去向小姐家提亲。当书生知道小姐答应了亲事后，心中大喜，咳嗽、呕血竟霍然而愈。

悲是肺的情志（肺志悲），喜是心的情志（心志喜），如果因为悲伤损伤了肺，让人不能从悲伤的低谷中走出，那就可以用让他高兴的办法来制约悲伤情绪，因为火克金，心属火，肺属金，所以心志喜能制约肺志悲。

以思制恐法

恐伤肾，思胜恐。这是恐惧伤了肾，采用增加思念的办法来治肾的心理治疗法。有一个老人，路过坟地时被一只野狗吓坏了，回家后不断做噩梦。医生看后，对他的家人说，他这是因恐惧伤了肾，可以用让他思念的方法来治疗。于是他的家人就把他最喜爱的小儿子送到远处的亲戚家去。老人因为思念儿子，噩梦也变成了与小儿子相聚的梦。

如果因为恐惧伤了肾，让人不能战胜惊恐，那就可以选用让他思念的办法来制约恐，因为脾属土，肾属水，土克水，所以思能制约肾恐。



6. 艾瑞克森是个好中医

当然，艾瑞克森没有到过中国，也没有研究过中医。不过，我们把艾瑞克森的许多催眠故事拿来和中医对比一下就会发现，除了他老人家不知道中医里所讲的阴阳、五行之外，竟然都和中医诊病的故事很相似。

中医里曾经有这么一个故事。一个人胸口长了个疮，很是担心，生怕这个疮会要了自己的命。于是他找到当地的一位名医。

这位名医看了看胸口的那个疮以后，满不在乎地跟他讲：“这个疮长在胸口上不可怕，过两个月就没事了。不过，假如这个疮长你左手指头上就麻烦了，那就不好治了。你先回去吧，两个月以后，如果手指头上长疮了，你再来找我。”

这个病人一听，原来自己胸口的疮没什么事，就舒了一口气。但是，他又担心起来，万一自己的指头上真的长疮可怎么办啊？他每天都在担心自己的左手指头上会长疮。结果，两个月之后，他胸口的疮真的消失了，但是让他提心吊胆的事情也发生了，他的左手食指上长了个大疮。

他心想，这下坏了，真的让名医说中了。于是，他愁眉苦脸地去找名医。名医看到他以后就笑了，拿出手术刀几下就把病人手指头上的疮给去掉了。然后，他告诉这个人：“其实，你胸口上的疮是会要你的命的，我也没法下刀。我跟你讲胸口的疮没关系，让你把注意力转移到手指上来。这样，你胸口的疮就会慢慢消失，转移到你的手指头上。这样就好办了，一刀切了就行了。”这个病人此时如梦方醒，才知道原来自己刚刚在鬼门关转了一圈。

我第一次听这个故事的时候，总觉得这个故事有些夸张。这怎么可能啊？

等我学会催眠以后，才渐渐明白人的潜意识的力量之强大。而艾瑞克森也有过类似的案例。

一位女士给艾瑞克森打电话说：“我儿子正在哈佛大学就读。他的粉刺一发不可收拾，你能否利用催眠帮他解决这个问题呢？”

艾瑞克森表示：“当然可以。但你何必非带他来见我呢？你打算如何过今年的圣诞假期？”

她回答：“我多半会去太阳谷滑雪。”

艾瑞克森说道：“这回圣诞假期不妨邀你儿子与你一同去滑雪。届时，请租个小木屋并且搬走室内所有的镜子。你们甚至可以一日三餐都在小木屋中进食。此外，还得藏好你在手提包内的小化妆镜才是。”



他们母子二人果真一同滑雪度假。儿子在两星期内见不到任何镜子的情况下，脸上粉刺尽消。由此可见，粉刺可借着移去镜子而获得治愈，脸部的湿疹多半也能以同样的方式加以治疗。

另一位脸上和手上长满疣的女士也曾向艾瑞克森求助。这位女士的脸上遍布着疣的痕迹，希望能借由催眠彻底消除这些丑陋的疣。如果各位对医学常识有所了解的话，不难明白疣是由病毒引起的，而且容易因血压改变而起变化。

艾瑞克森告诉这位女士每日应定时按既定步骤浸泡她的脚——先以冰冷的冰加以浸泡，接着泡烫水，最后再使用冷水。如此程序每天必须进行三回，直到她无法忍受，情愿付出任何代价，以期不需要再从事如此恼人的泡脚过程为止。一旦她的疣完全消失后，就可以忘记泡脚这回事了。

每日得在紧凑的时间表中抽空按时泡脚诚非易事，她心中的厌烦可想而知。

大约三年后，这位女士带她的儿子来接受诊疗。艾瑞克森趁机问起她长疣的状况是否已经好转。她竟反问艾瑞克森：“什么疣？”

艾瑞克森解释道：“大约三年以前，你曾因为脸上的疣前来见我。”

她回答说：“你一定认错人了。”

她的丈夫却证实她的确遵从艾瑞克森的指示——每日泡脚，坚持了数月之久。渐渐的，她对泡脚一事开始极为厌烦，而终于不再记得按时浸泡双脚，至于赘疣的烦恼也就连带被抛到九霄云外去了。脸上的赘疣因供给赘疣养分的血液大量流向脚部以及她的不在意而自行消失，自此她不再为此所困。这是典型的移情疗法，与前面的那个胸部长疮的故事有异曲同工之妙。

艾瑞克森用起催眠来，简直达到了出神入化的境界。在艾瑞克森之前，大部分人都认为催眠只能用于治疗、缓解精神类疾病。然而，艾瑞克森把催眠广泛地用于几乎一切让人产生困惑的疾病上。

还有一次，艾瑞克森帮一个年轻女子治疗干癣病，这个故事也非常有意思。

一位年轻女子向艾瑞克森表示：“好几个月来我一直努力设法鼓足勇气来见您。您应该注意到，即使现在是炎热的夏季，我却依然穿着高领与长袖的衣衫。昨夜，我见到家中地毯上全是皮肤屑，今早则眼见皮肤屑满床都是。我心想我必须去见精神科医师了。瞧我这副全身都是干癣的模样，事情没有此更糟的了。”

艾瑞克森说道：“你就此认定自己患了干癣症？”

她继续描述症状：“我憎恨自己赤身裸体的模样。我的身体、四肢与颈部全部覆盖着斑斑驳驳的干癣，我甚至可以任意抖落一身的皮肤屑。”

艾瑞克森表示：“让我瞧瞧你的干癣情况。我不至于吃了你，你也不会就此死去。”

于是她向艾瑞克森展现了令她苦恼的根由。艾瑞克森检查得非常仔细，然后告诉她：“你的干癣大约只有你想象中的三分之一而已。”

她有些生气地说：“因为您是医生，我才来向您求助。如今您却告诉我干癣还不及我想象中的三分之一。我可以亲眼看见自己身体的情况，您却如此粉饰太平，将干癣数量降至三分之一。”

艾瑞克森回答：“没错。你有许多情绪，你的情绪不少，干癣却不多。你是个活生生的人，当然有许多情绪；干癣很少，情绪却很多。在你的四肢与身体上满是情绪的痕迹，而你始终将它们称之为‘干癣’。你的干癣的确不可能有你想象中的那么多，顶多只有你认为的三分之一的数量而已。”

她二话不说便问艾瑞克森：“我该付你多少钱？我会写张支票给你，而我再也不会来见你了。”

两星期后，她却来电表示：“我可以再与您见一次面吗？”

艾瑞克森回答：“当然可以。”

她前来坦承：“我要向您致歉，我想继续接受您的治疗。”

艾瑞克森表示：“你无须向我道歉。我做了正确的诊断，不必接受任何道歉。”

她说道：“我想您是对的，我不该向您道歉，我应该对您所做的正确

诊断感到高兴才是。我足足气了你两个星期之久，不过，我不再受干癣所苦了。请看我的手臂，如今只有零星的几块干癣而已。我身上的状况也类似。”

在这里，艾瑞克森将干癣与情绪联系起来，认为干癣是情绪的痕迹。通过巧妙的比喻，将病人过度忧虑的情绪转变为一种愤怒的情绪，仅仅两个星期的时间，就让她满身的干癣消失殆尽。

中医里，诊病的时候有望、闻、诊、切，通过一个人的气色、性格来判断此人大致的病情。艾瑞克森也是个中的好手。

有一次，有位护士前来见艾瑞克森。艾瑞克森对她略有所知，她是那种自以为无所不知的护士。她曾多次被医院解雇，因为她不断指示医师该怎么做，她告诉他们诊断结果以及指导他们该如何进行治疗。

她前来向艾瑞克森求助，宣称自己的咽喉长瘤，因而苦恼万分。艾瑞克森要她陈述令她苦恼的状况，于是她仔细描述了经受的痛苦。艾瑞克森获得结论后对她说道：“你得的不是咽喉瘤而是胃溃疡，位于十二指肠末端。”

她回应：“胡说八道。”

艾瑞克森表示：“我可没胡说，你才是。”

她立即说道：“我会设法向你证明我并没有胃溃疡。”她一连造访了三位放射线专科医师，结果一致证实他的诊断无误。她怒气冲冲地回来对艾瑞克森说：“你说对了。我亲眼瞧见了X光片，它们全都证实了你的说法。现在，你准备拿我怎么办？”

艾瑞克森说道：“你是亚美尼亚人。你喜欢吃辛辣食物。你有位姐姐每天都来电与你长谈，你还有位侄女也是天天来电絮叨不休。你必须适时挂断你姐姐与侄女的电话，她俩总令你胃痛不已。除此之外，不妨放松心情，尽情享受可口的食物。”

一个月后，她又分别造访原来那三位放射线专科医师，发现溃疡已消



失无踪。艾瑞克森的建议更加简单明了：“好好享受食物，挂断你姐姐与侄女的电话。”

她最常出现的描述是“我无法吞下这个，我无法吞下那个”，因而认定自己患了咽喉瘤。由她描述的痛苦症状可知，问题必定出在十二指肠溃疡上，而她本人却不以为然。三位放射线专科医师，则令她不得不承认艾瑞克森的诊断正确无误。

读到这里的时候，我们不禁要感慨艾瑞克森如果生在中国，绝对会成为一位优秀的中医大师。



7. 展望中医的未来

我们的祖先在远古的时候，是没有如今各种各样现代化的医疗设备的。甚至因为储藏及携带不方便的原因，生病的时候，连草药都很难马上寻到。因此，一旦遇到疾病，哪怕是很小的疾病，都会对我们的祖先产生致命的影响。

因此，我们的祖先们在与疾病的斗争中逐渐积累了一些宝贵的经验，《黄帝内经》就是这些经验的系统化的整合。正因为如此，我们在《黄帝内经》中看不到草药的用法。《黄帝内经·素问》中讲的是精、气、神与身体的关系；《黄帝内经·灵枢》中，则主要讲如何以针灸来调节人的精、气、神，从而祛病养身。

针灸是目前已经受到国际医学认可的技术，虽然目前现代西方医学仍无法解释所谓的精、气、神以及经络究竟是什么，但是《黄帝内经》中所包含的一套完整的医学、哲学体系，必将在将来成为人类探索生命奇迹的重要依据。

中医，是一套完整的医学、哲学体系。它认为人与天、地相应，只有顺应天时、地利的变化，才能健康长寿。



《黄帝内经·素问·上古天真论》中讲到：

上古之人，其知道者，法于阴阳，和于术数，饮食有节，起居有常，不妄作劳，故能形与神俱，而尽终其天年，度百岁乃去。今时之人不然也，以酒为浆，以妄为常，醉以入房，以欲竭其精，以耗散其真，不知持满，不时御神，务快其心，逆于生乐，起居无节，故半百而衰也。夫上古圣人之教下也，皆谓之虚邪贼风，避之有时，恬惓虚无，真气从之，精神内守，病安从来。是以志闲而少欲，心安而不惧，形劳而不倦，气从以顺，各从其欲，皆得所愿。故美其食，任其服，乐其俗，高下不相慕，其民故曰朴。是以嗜欲不能劳其目，淫邪不能惑其心，愚智贤不肖，不惧于物，故合于道。所以能年皆度百岁而动作不衰者，以其德全不危也。

即使以今天的角度来看，“虚邪贼风，避之有时，恬惓虚无，真气从之，精神内守，病安从来”，也是非常有一道理的一句话。

在中医看来，引起疾病的原因有三类：外邪、内邪及内外因。外邪指的是环境，内邪指的是情绪。可见，古人很早就认识到了心理因素对生理造成的影响。而中医对疾病的治疗方法也很简单，扶正祛邪，即通过提高病人的正气来抵制病邪，而不是单纯的“头痛医头，脚痛医脚”。而所谓的正气，恰恰就是如今我们所说的潜意识的能量。

以前学中医的，一定要通过静心——一种自我催眠的方法进入到一种境界。在这种状态下，他的潜意识能够感觉到病人的情况，并知道如何解决病人的问题。

我们不妨来看看美国著名心理学家卡尔·罗杰斯提出的观点：

“当我尽力去做一个团体促进者或者一个治疗师的时候，我发现了一个特点。当我最贴近自己的内在和直觉的自我时，当我不知怎么接触到自我中的未知部分时，当我可能处在这个关系中稍微改变的意识状态时，无论我做什么都有治愈功能。那时，只要我在场就会是让人放松和有帮助

的。我并没有做什么去催生这种体验，但是当我放松下来接近我的超验核心时，我可能在关系中表现得行为怪异、冲动、非理性，全然与我的思维过程无关。但是，以某种方式来看，这些怪异的行为被证明是正确的。在这个时刻，似乎是我的内在精神伸展出去并触摸到了对方的内在。我们的关系超越了关系本身，变成了一个更大的东西的一部分。意义深远的成长、治愈和能量都呈现出来了。”

艾瑞克森同样提到了这个观点：“当我对自己看到重要事情的能力有疑问时，我就进入了催眠状态。当出现了有关病人的关键问题而我又不想错失掉任何线索时，我就进入了催眠状态……我开始紧跟着每一个可能的重要的动作、信号或行为表现。”

西方医学、心理学已经渐渐认识到了潜意识在医疗中的重要作用。而这些原本是我们中国传统医学的强项，尤其是中医拥有一套完整的理论体系。虽然中医的阴阳、五行很难懂，科学目前还无法解释，但是我相信在未来一定会体现出它真正的价值。

第四部分 — 深层潜意识开发

再给大家讲一个故事。我有个朋友，一天和我见面的时候不停地抱怨自己的上司，说她的上司有多么的不讲理。她气冲冲地跟我说：“今天我又和上司吵架了。”

在吃饭的时候，她问我：“我想辞职不干了，你觉得怎么样？”

我笑一笑，说：“这些事情是由你自己做决定的，我不替你作任何决定。”

她叹了口气，说：“唉，真难啊。活着真没意思。我这就这么决定了，我辞职。”

“那你辞职以后有什么打算呢？好像在其他公司你也会碰到这样的上级啊？天下乌鸦一般黑，有人的地方就有政治。”我笑着和她讲。

“那我就不再找工作了，反正我手里的钱还够养活我自己。”她想了想说。

“噢，是这样的。不过，你能确信，你即使不工作，在家里待着就不再有心事了么？”我追问。

她低下头想了想，没有回答我。答案是显而易见的。

我接着说：“记不记得，我们看过一部电影《非诚勿扰2》，里面有句话‘活着就是修行’。我觉得这句话非常经典。我们活着，就是要不断地修行。有些时候，我就是在想，外界所有的人，都是佛、菩萨派来帮我们的。南怀瑾老先生讲过，什么是‘魔’？‘魔’就是‘魔’。如果遇到一件事情，你不去找出自己内心的问题，想办法解决自己的心理问题，恐怕你很难得到改变。”

“我有问题？怎么会呢？明明是他不讲理。每天我都快忙死了，他还天天骂我什么都不干。他自己天天闲着，什么都不做。今天我就在公司里和他大吵了一架。公司里其他人都看到了，都说我的上司确实人品不怎么样。”她很气愤地说道。

“那又能怎么样呢？能解决问题么？我觉得你目前最大的问题是自己心里的那个结，心态问题。你一旦讨厌哪个人，就连见也不想见到他。那个人在你的潜

意识里就着成了魔鬼。你想想是不是这个道理？你在这家公司的前一个老板，你是不是也觉得他是最可恨的人？所以你换了个岗位。现在你如愿换了个岗位，但还是碰到了同样的问题。即使你辞了职，别家公司恐怕也好不到哪儿去。话讲回来，就算从此以后你不再上班，不再给人打工，难道你敢保证你从此不再遇到这样的人？回到家里难道就没有什么事让你烦心？”

她低着头，若有所思。

“我记得你上次开车来找我的时候，和那个看车的大爷闹了点不快，从此你见了那人就恶心。来我这里的时候，你甚至不愿意在我们小区门口停车。你说，你是给别人找麻烦呢，还是给自己找麻烦？你说，这算不算是你的一个心结？”

她点了点头。

“我觉得你需要转换一下你的思维方式，换个角度看问题。比如，遇到你讨厌的人，你就在心里告诉自己，他们是来帮你改变不好的性格的，帮你过这个坎的。你应该感谢他们。只用一星期的时间，试试看。然后，下周来的时候，看看你有什么感觉。”

一个星期后，她又来找我，见了面，就很开心地对我说：“真是太神奇了，我和我的上司这个星期过得非常愉快。他竟然不再和我没事找事了。反正，他给我什么任务，我就尽力做。做不完，我就告诉他，我确实尽力了。他也没有再说什么难听话。前天还请我一起吃午饭，聊了会儿天。我现在也不再像以前那么讨厌他了。我想，我好像不用辞职了。”

我笑了：“这些都在我预料之中。恭喜你，解开了一个心结。”

很多时候，我们看待某个问题，换个角度、换个心态，可能事情的发展并不如我们想象的那么糟糕。我们的潜意识其实知道自己该如何处理我们所遇到的问题，只不过，我们很多时候都忽略了潜意识的力量。

在前面的章节里，我们着重介绍的是与催眠、潜意识有关的一些知识与故事。但是，毕竟很多人没有机会接触到催眠师。那么我们在生活中，怎样才能开发我们的潜意识，让我们通过改变我们的内在世界，来改变我们的外在世界呢？

在本书的这一部分，我们将聊一聊这个话题，包括NLP、环境心理学等。

第13章 NLP介绍

NLP是神经语言程式学的英文缩写（Neuro-Linguistic Programming），是研究人类卓越行为的系统科学。在NLP看来，人类的卓越行为并不是单纯的天赋，而是一种可以通过学习而复制的经验。

实际上，很多NLP培训师自己也不知道，NLP其实是从催眠术伸展出来的一种改变我们生活质量的技术。NLP利用一种近似催眠的方法，通过在清醒状态下影响我们的潜意识，进而影响我们的外在的世界。

假如你希望自己有一个更好的生活，更加平和的生活态度，更好的工作环境，那么你可以用如下简单方法实现。

首先，你将你所希望的事情和你对这件事的认识做一个正面的描述。比如，你为什么会希望这件事情发生如果这件事情发生，会有什么样的结果？和以前比，会有什么样的效果？

其次，在你的心中生动地想象这件事，以增强这件事对你的吸引力。你想象的细节越丰富、越光彩、离你越近越好。比如你希望有辆自己的宝马车，你甚至要想象到，你坐在车里摸着方向盘、坐在车座上的感觉。

最后，你结合这个成功的行为，不断地在心中演练，使它看起来非常自然。

是不是觉得这样有点像在做白日梦，但是，记住梦想可以成真。如果一个人连梦想都没有，那么他的生活一定是苍白无味的。

1. NLP的起源

NLP起源于两个美国人，两个充满了好奇心和热情的天才——理查德·班德勒和约翰·葛瑞德。20世纪70年代早期，班德勒还是加州大学的一名学生。他花了大量的时间学习电脑科学。后来，他对心理学产生了兴

趣。在细心研究某些著名的心理疗法之后，班德勒发现只要完全重复他人的个人行为模式，就可以得到和那个人相同的正面结果。这个发现成为创立NLP的一块基石，后来被称为“复制人类卓越”。其间，他遇到了葛瑞德。葛瑞德是一位语言天才，他具有快速学习、改变口音的能力。两人一见如故，因为他们都对人类思想和行为背后的法则感兴趣。他们决定将自己的专长结合起来，发展一种新的改变的语言。

开始时，每个星期二，班德勒都会带领由一群学生和当地人组成的团体，进行完形疗法。他模仿这个疗法的创始人——德国心理学家旨烈兹·皮耳氏。他无微不至地模仿皮耳氏博士，甚至留胡子，吐烟圈，说英语时带德国口音。每个星期四晚上，葛瑞德使用他在星期二晚上看到和听到的班德勒使用的皮耳氏博士的口语和非口语模式带领另一组人。他们系统化地删除了一些他们认为和效果无关的零星行为（如德国口音、抽烟），直到他们发现皮耳氏技巧的要素即是那些将皮耳氏和其他无效治疗者区别开来的差别。

受到这个成就的鼓励，他们继续研究和模仿伟大的家庭治疗法的创始人维吉尼亚·萨提尔和人类学家葛瑞利·贝特森。班德勒在他的硕士论文中系统组合了贝特森的发现，论文的主要观点成为他后来的巨著《魔法的结构》的起源。

班德勒和葛瑞德的研究和当时的行为科学研究最大的差别在于他们着重于个体经验的差异性而不是共性。当他们研究各种各样有问题的人时，他们注意到，每个有恐惧的病人都认为自己所恐惧的事当时就发生在自己身上。而那些已经克服恐惧症的病人都把自己的恐惧症当做自己看到的发生在别人身上的事。有了这个简单而可贵的发现后，班德勒和葛瑞德决定系统化地教导患有恐惧症的人，以观察发生在别人身上的事的方式来体验自己的恐惧，病人的恐惧感觉立即消失。NLP的一个主要发现产生了。那就是，人们经历一件事的方式会严重影响到他们经历这件事以后的结果。

尽管进展非常快，他们还是遇到了困难。他们从改变大师那里找到了一系列改变的要素后，对于首先要改变什么、应该改的最重要的事物是什么，

以及应该从哪一个最重要的地方开始改变产生了疑问。他们需要更杰出的导师。这时，米尔顿·艾瑞克森出现在他们的视野中。艾瑞克森在晚年时是公认的催眠大师。他可以单纯地利用说故事来诱导病人进入奇妙的入神状态。可是，他的学生却很少有人能够重建他的工作或复制他的效果。

当班德勒打电话去邀约的时候，艾瑞克森正巧亲自接电话。虽然班德勒有贝特森的介绍信，艾瑞克森仍然回答他很忙。班德勒回应说：“有些人，艾瑞克森博士，知道如何制造时间。”他特别强调“艾瑞克森博士”，以及“制造时间”。于是，艾瑞克森回答：“随时过来吧！”他强调了“随时”两个字。虽然班德勒和葛瑞德没有心理学的文凭，使艾瑞克森在心理上排斥他们，但是他灵光一闪，使用他刚发现的催眠句式。这种语言现在被称为“嵌入命令”，强调“艾瑞克森博士”，“制造时间”。他在较短的句子中制造了一个具有催眠命令效果的分离句子。

为了更好地学习艾瑞克森的天才技能，班德勒和葛瑞德把家搬到艾瑞克森工作所在的城市凤凰城。他们将新发展的模拟技巧用在艾瑞克森身上，用来学习催眠和治疗。当他们能够达到和艾瑞克森相同的效果时，他们也证明了，一门新发现和复制人类卓越的学科也开始建立起来了。班德勒给这门学科取名为神经语言程式学，并在大学里开办课程传播这门人类改进的新技巧。

在后来的五六年里，更多专业人士（心理专家或心理医师）加入，从而确立并完备了其理论架构与可靠性。之后迄今，又有更多各行各业的专家投入发展而扩展其应用范围。只要是与人有关，无论是个人还是组织，从受虐儿童的心灵重建到特工、间谍的心理训练，从减肥、戒烟、戒毒到更改个人历史、记忆译码，无所不包。

NLP就这样诞生了。理查德·班德勒和约翰·葛瑞德迅速成为美国加州大学的中心人物，他们的身边也涌现出一批NLP理论的狂热追随者。这批人如今都已是NLP领域的国际著名的大师了，例如史蒂夫·安德里亚(Steve Andreas)、康妮莉·安德里亚(Connirae Andreas)、戴维·戈登(David Gordon)、茱迪·弟罗斯亚(Judith Delozier)、提姆·汉宾(Tim

Hallbom)、苏斯·史密斯(Suzi Smith)、罗伯特·迪尔兹(Robert Dilts)、泰得·詹姆斯(Tad James)、史蒂夫·吉莉安(Steve Gilligan)等。

NLP这门学问从此向全世界发展并传播开去。



2. NLP的十个假设

NLP认为，人类完美地运作，我们具体的思想、行动和感觉不断地制造具体的结果，我们对这些结果可能感到高兴，也可能不满意，但是，如果我们重复这些思想、行动和感觉，就会得到相同的结果；我们的大脑流程完美地运作，绝对不会出错，但是，如果我们想要改变我们的结果，那就得去改变这些制造这些结果的内在思想和感觉（即潜意识）。所以，我们如果学会了如何控制自己的潜意识，就可以轻而易举地让自己的希望得以实现。

下面介绍NLP的十个重要假设。

(1) 每一个行为的背后，都有其正面的动机

在人的潜意识里，动机总是善意的。每一个损害性、伤害性甚至轻率行为的背后，都有一个正向的动机。喊叫是为了被重新认知；打击是为了抵抗危险，保护自己；躲藏是为了感觉安全。动机总没有错，只是方法有问题。人们可以接受一个人的动机而不接受他的行为。

(2) 地图并非实际的疆域

人类通过五大表象系统（视觉、听觉、感觉、嗅觉、味觉）接收、发出及处理信息。接收的信息经由我们的信念、价值观和规则系统过滤编码，存储在大脑中并成为我们的世界心灵地图。由于信念、价值观和规则系统均为个人主观经验，因此我们的世界心灵地图也是主观的。

我们每个人都生活在自己绘制的世界心灵地图里，没有哪两个人的

地图是完全一致的，因此，没有哪两个人对同一件事情的看法能够绝对一致，也没有哪两个人对同一件事情的反应会一样，因此也没有任何两个人的态度和行为模式会完全一样，所以没有任何两个人是一样的，但这并不代表这两个人不能沟通并发展出良好关系。只有尊重别人的不同之处，别人才会尊重自己独特的地方。

（3）一个人不能改变另一个人

每个人只能改变自己而不能改变另一个人，你只能通过改变自己去影响他人，引导他人学习。不做价值观套用，别人就不会抗拒。

世界不易改变，自制的心灵地图却容易更新。改变自己，别人才有可能改变。

找出对方的价值观，创造、增大或转移对方在乎的价值观，对方便会产生推动自己的行为。有一位大学教授，他的价值观中健康最重要，安全第二重要。教授一直不敢学开车，因为他觉得开车不安全。有一天，这位教授的朋友说他在学开车时，因为不停地左看右看，颈椎病好了。教授听后很快就去驾校报了名。因为教授整日伏案备课，颈椎也有问题，健康问题长期困扰着他。而在教授的价值观中，健康比安全更重要。既然朋友说学开车把颈椎病治好了，难怪教授会采取行动去驾校报名了。

好的动机只能给一个人去做某事的原因，但是不能让他控制其他人，也不能给他让事情如他所愿地发生的权利。

（4）人们随时在做他们所能做的最好选择

任何人做任何事都是为了满足自己潜意识里一些深层次的需要。因此我们说动机总不会错，只是方法有问题。每一个人的行为，对他的潜意识来说，都是当时环境里最符合自己利益的行为。只有了解和接受一个人的正面动机，才容易引导一个人改变他的行为。

每一个人都有自己独特的个人历史。我们从个人的独特历史中学习要做什么以及如何去做，想要什么以及如何达到，珍惜什么以及如何去珍惜，要学习什么以及如何去学习，等等。在其中，我们有得有失，不断地



作抉择，并加入新的和更好的经验。

（5）每一个人都拥有改变所需的资源

心灵地图、内在声音、意识和感觉是建造我们所有的心理资源的积木。既然我们的世界心灵地图是我们自制的，那么也可以轻易更新它——用这些心理资源的积木来构筑我们想要的任何思想、感觉和技巧，然后放置在人生中最想要或最需要的地方。

NLP 相信每一个人都可以通过改变内在思想去改变自己的情绪和行为，从而改变自己的一生。

（6）有效果比有道理更重要

坚持自己有道理或正确而不顾是否有效果，其实是在自欺欺人。没有哪两个人的世界心灵地图是一样的，所以也没有哪两个人的“道理”是一样的。任何计划的设计都是为了效果，效果是所有行动的目的。坚持道理，只不过是坚持自己的一套信念、价值观和规则。只坚持“我是对的”，一味地追求自己的“道理”，而不考虑这样做是否有效果的人生，难以体验到和谐与快乐。

（7）沟通的意义在于对方的回应，而不是你预设的目标

别人透过他们的世界心灵地图接收我们的信息。有时候，你想尽量表现得乐于助人、善解人意，对方却可能会误解你的动机，反而做出相反的回应。因此，坚持“我是对的”没有意义，让对方收到你想表达的信息才是沟通的意义所在。

沟通没有对与错之分，只有“有效果”与“没效果”的区别。如果你没有得到你想要的答案，那就改变你的做法，直到引出你想要的结果为止。

（8）没有所谓的失败，只有反馈

为什么不把“失败”一词从人类努力的背景中消除掉呢？你的钢笔没有墨水时，你会用“写不出来”代替它的失败；你家电视不出图像时，你会用“电视坏了”代替它的失败。同样，对人，我们也可以“反馈”的概念代替“失败”。

没有所谓的失败，只是你过去的做法没有获得预期的结果，你需要换另一种方法去尝试。至今不成功，只是说明至今所用过的方法还没有达到预期的效果。如果你不打算再试下去，那就意味着你认为不值得投入那样的时间和精力在这件事情上。即使不知道如何去做，也假装自己知道，只是不想去做而已。

（9）重复相同的行为，只能得到相同的结果

如果你采用与上次相同的思维和行为，那么你很可能取得与上次一样的结果。如果你所做的事情没有达成预期的结果，不妨换个方法试试。做法不同，结果才会有所不同。令人惊讶的是，即使人们已经知道自己的所作所为无法引出期望的回应，他们却依然故我。有多少人使用对爱人吼叫的方式，却期待爱人对他更体贴、更好一点。只有改变自己，别人才有可能改变。习惯使我们不假思索地便能做某事，同时也使我们忘记凭借事情的效果去做出修正。

（10）凡事至少有三种解决方法

倘若你只知道一条回家的路，一旦这条路因为重大交通事故被阻断，你就回不了家了。

对事情只有一种解决方法的人，必然陷入困境，因为他别无选择。对事情有两种解决方法的人也会陷入困境，因为他会让自己左右为难。而有三种解决方法的人，通常会找到更多的方法，有更多的选择。有选择就意味着有能力。



3. 模仿成功者

这样一句话会给人生带来巨大的改变：动作会引动情绪。身体四肢的运用往往会决定我们对于各种事物的不同感受，即使是我们脸部极小的表

情变化，或一个不为人察觉的小动作，都会影响到我们的感受，因而产生不同的想法和做法，最终影响我们人生的变化。

我们不妨做个小小的练习，看看形气对我们的感受会有多大影响。你先假装是个严肃且呆板的乐团指挥，手臂正一前一后地晃动着。做这个动作时要很慢很慢，千万不可使劲，同时脸部做出十分困倦的样子。这时你有什么样的感觉呢？好了，现在我们换另外一种动作，请你把双掌用力地拍两下，脸上堆满极为高兴的笑容，并且大声地喊些能鼓舞士气的话。这时你的感觉是不是一下子便跟先前不一样了呢？

的确，当你快速地做出一些动作，借助身体和声带，你的感觉很快便会改变。我们的每一种感觉或情绪都系有一种固定的形气，这些形气包括姿势、呼吸、动作、面部表情等，特别是当一个人感到沮丧时，这些形气就显得特别明显。一旦知道什么样的情绪代表什么样的形气时，如果你想改变某种不想要的情绪，便可立即借助形气的改变而得到所想要的情绪。

说起来似乎是很简单，然而问题是，绝大多数人的形气只有习惯常用的数种，生活中常常不期然地便会出现，殊不知仅仅就这几种形气就对我们日常的行为造成很大的影响。我们脸上总共有超过80条以上的肌肉，如果这些肌肉习惯了呈现沮丧、乏味和无奈的表情，那么它们便会不时地以这些负面的牵动方式控制着我们的情绪和状态。这还仅仅是面部而已，至于身体和四肢，那么其影响之大就难以估计了。

然而，由于大部分人所能运用的形气都不多，结果不得不受控于这些有限的情绪反应。例如，一个人在一周内可能会产生的情绪反应有疲倦、不安、痛苦、爱、沮丧、孤独、快乐、兴奋、生气、无聊、松弛、难过。你若是知道人生中有数千种情绪可以选择的话，便会发现上面所列的实在是太少了。有鉴于此，我们可要警惕为什么只有这么少的几种。我们应该像去吃自助餐一样，尽可能地去尝试一些新的菜色。你何不试试热情、渴求、感激、和气、温柔、幽默、梦想、快活、好奇、周到、自信、勇敢、突破……这些是不是能使你的选择菜单更长一些呢？只要你能改变运用习

惯了的形气，那么便可以经历上述的各种情绪，譬如说你只要在脸上绽放出笑容，便能很快感觉到自己的信心。有句老话这么说：“当有一天回顾今天的种种，你便会觉得好笑。”如果这句话确有道理，那么你今天为什么不开怀大笑呢？不要再浪费时间了，唤醒你的身体，学习不管在任何环境中都能令你处在奋起状态的技巧。

至于要怎么做，关键在于不断地设想自己所要处于的状态，多练习几遍，没多久你的感觉就会处于那种状态。如果你一直使自己的形气处在低落的状态，例如肩膀一直垂着，走起路来双腿仿佛有千斤之重似的，那么你就真的会觉得情绪甚差。然而你要怎么改变呢？别忘了形气会引导情绪，而反过来，情绪又会影响形气，这么一来一往就形成了无休止的循环，所以你得深吸一口气，抬起头，挺起胸，脸上堆满笑容并摆出生龙活虎的架势才行。如果你真的希望改变自己的人生，不妨在随后的一个星期里每天五次、每次一分钟地面对镜子摆出个大笑脸，这样做或许有些可笑，不过只要你坚持下来，这个动作便能和你的神经系统搭上线，进而形成一条神经渠道，使你养成习惯性的快乐，那将会带给你很多乐趣。你甚至还可以更进一步，今后走路可以试着蹦蹦跳跳的方式，它对你会有更大的改变效果。其原因是：第一，那是个很不错的运动；第二，你的身体会更充满活力；第三，可以消除你脸上严肃的表情；第四，你可以给路过的人带来快乐。

其实仅仅借着笑也能带来很大的改变，如果你想改变自己的人生，何不每天没有理由地来上三五次大笑呢？笑是所有情绪中最受人欢迎的，它不仅能影响人们的生理，甚至还会增强人们的免疫系统。所以为何不去找个笑口常开的人向他学习呢？这会很有趣。你要学他的呼吸方式、学他的肢体动作、学他的面部表情和他讲话的语调。这么做一开始可能会觉得好笑，可是只要你认真做下去，便能使神经系统跟笑搭上关系，日后脸上便能很自然地不时露出笑容。

罗素说：“我们知道各种各样的情绪，可是真正体验的却并不多，对



于能使我们产生积极效果的情绪至少也应该去体验一下才是。”你一旦知道了某种情绪跟某种形气有相连的关系后，日后只要想处在这种情绪，便可借形气的改变来实现。

约翰·丹佛曾经请催眠师帮助他突破创作的瓶颈。丹佛是个著名的乡村歌曲歌手，写过多首脍炙人口的名曲。而尤为难能可贵的是，他的个性跟公共形象十分吻合，无怪乎能广受欢迎。当催眠师了解了过去他写出那些好歌曲的背景后，发现他都是在做一些运动后得到灵感，例如滑雪、开小飞机或赛车之后，这一切活动都有一个特色，就是其中都包含了“速度”，这使得他的肾上腺大量分泌，再伴随着沿途的美丽风景，因而得以源源不断地创作出受人欢迎的曲子。这段时间他之所以会处于瓶颈，正是因为欠缺运动。因而催眠师建议他的生活做些改变，多加强一些体能上的活动。结果没有多久他便恢复了自信，创造力源源不断。

同样，只要把你的形气改一改，就可以在很短的时间里有着相同的改变。我们的潜能一直都没有消失，若是想把它挖掘出来，只要让自己处于那种释放潜能的状态即可。成功的奥秘就在于不时让自己处于“动”的状态，这可使你产生自信，而有了自信便会有各种各样的能力，得以灵活地面对各种环境。当一个人处于停滞不前的状态时，往往是欠缺活动的缘故。

你是否曾留意雨后走在马路上的孩子，当他们发现前面有个小水塘时会怎么办？是不是很高兴地跑进去玩着、闹着、笑着？反观那些大人，是不是会从水塘边绕过去？不仅绕过去，同时嘴里还嘟嘟囔囔地抱怨个不停。如果你希望有一个不寻常的人生，如果你希望人生中常是春天，那么就在脸上挂着笑容吧，展现出一副充满活力的面貌，让自己对于未来有个乐观的期望。

心锚是一种非常强有力的使用潜意识资源的工具，我们在前面介绍潜意识的时候已经介绍过。在本章，我们将详细介绍心锚是什么，以及如何利用心锚让自己保持良好的心态，帮助我们在平时的工作、生活中充满快乐。

1. 忠臣与良臣

熟读历史的朋友会发现一个比较痛苦的现象，自古忠臣没有好下场，反而是奸臣当道。我们可以掰着指头数数那些不得好报的忠臣，比干、屈原、蒙恬（为秦朝守了30年长城，最终全家被秦二世杀死也毫无怨言）、司马迁、岳飞、袁崇焕等。反而是每个朝代的大奸臣都是活得顺风顺水。所以，有些人看过很多历史书之后就一直在怀疑，不是说“善有善报，恶有恶报么”？怎么历史全是颠倒的，善没有善报，恶却有好报呢？当年我也曾经为这个问题而百思不得其解。

我们都知道清朝有个大贪官和珅。史书记载：“高宗（指乾隆）若有咳唾，和珅以溺器进之。”他擅政二十余年，升迁四十七次，权倾朝野，百官争相谄附；公然勒索纳贿，又排斥异己，致使吏治败坏，官场充斥小人。

在清嘉庆四年（1799年）正月，太上皇乾隆驾崩。未几，正月十三，嘉庆皇帝宣布和珅的二十条大罪，下旨抄家，得贪银八亿两（当时清廷每年的税收不过七千万两，这相当于当时清政府15至20年的收入）。史称“和珅跌倒，嘉庆吃饱”。

乾隆与他的爷爷康熙打造了中国历史上有名的康乾盛世。可见，乾隆



皇帝并不是一个昏庸无道的皇帝。但是，和珅为什么能够在乾隆皇帝的眼皮底下横行这么多年呢？

其实，做奸臣的人，一般都是很聪明的人。用我们现代的话讲，叫智商、情商都很高，没听说过哪个傻子做奸臣的。和珅也是一个才华横溢的文人。据说，乾隆在圆明园的水榭上读书，和珅随侍在侧。这时天暗了下来，乾隆看不清手中《孟子》上朱熹的注解，便让和珅去拿灯来。和珅问：“皇上看的是哪一句。”乾隆说：“人之道也，饮食、暖衣，逸居而无教……”和珅不假思索，朗声背道：“言水土平，然后得以教稼穡……”和珅一口气竟将朱子的注疏背了下来，这让乾隆惊讶不已，同时也大为欣喜。

但是和珅之所以能够得讨皇帝的欢心，并不是因为他这方面的才能，而是因为和珅更加清楚皇帝的弱点。所以，他总是讨皇帝的欢心，很少违背皇帝的意愿。

另外，据说和珅和皇宫里的太监关系也非常好，经常会给太监点好处，太监们也就很乐意把宫中的事传给和珅，比如皇帝什么时候正在发脾气，什么时候心情好。而和珅总是很聪明地选择在皇帝心情好的时候出现在皇帝面前。

你知道这是为什么吗？

记不记得我给大家讲过给狗喂食时摇铃铛的故事？每次给狗喂食时，摇小铃铛，几次以后，这条狗一听到铃铛响就会自动分泌唾液，哪怕并没有食物。

这就是心锚。

和珅选择在皇帝开心的时候出现在皇帝面前，次数多了，每当皇帝开心的时候，就有和珅出现在身边。这样，皇帝在不知不觉中，自己内心已被和珅安装了一个心锚。这样，哪天皇帝本来没什么心情的时候，和珅一出现，就会莫名其妙地变得开心起来。甚至到最后，哪怕皇帝正在发怒，一看到和珅，也会突然一下子怒气全无了。时间长了，皇帝自然就离不开

这个能让自己开心的人了。

而忠臣们则不然。每次在向皇帝提意见的时候，常常会很直接地把皇帝的过错在朝堂上讲出来，让皇帝很没面子。皇帝当然会恼羞成怒。每次忠臣给皇帝提意见的时候，都把皇帝的怒火给勾起来，这样时间长了，皇帝一见到这个忠臣，就会莫名其妙地发怒。你想，稍微大度点的皇帝，就把这个忠臣放得远一点，自己眼不见为净。要是碰到一个昏君，或者是一个还算是明白点的皇帝那天正好心情非常糟，又碰上这个忠臣不识趣，非要去捅皇帝那个马蜂窝，你想想这个忠臣能有好果子吃么？

不知道你有没有想过这个问题，也不知道你有没有发现这个问题的答案。告诉你，其实中国历史上早就有人发现这个问题了，所以公开向皇帝宣称，自己不做忠臣，要做良臣。

这个人便是历史上赫赫有名的魏征。他和千古一帝唐太宗李世民的君臣佳话，传了一千多年。而魏征只做良臣不做忠臣的说法，则更让我们深思为什么忠臣没有好的下场。

魏征，字玄成，580年出生于钜鹿曲城(今河北巨鹿)一个低层官员的家庭。他的父亲叫魏长贤，任过北齐朝的屯留县令。魏征小时候，家道中落，但贫困的生活并未给他造成不良的影响，相反，他落拓不羁，胸怀大志，宁愿出家当道士，也不愿从事普通的谋生之业。他极喜欢读书，眼见着天下渐乱，因此特别专注于如何经营天下的学说。

619年，隋末在河北起义并已自立为夏王的窦建德于聊城一举歼灭宇文文化及所率军队，随后又大败唐军，攻陷梨阳，俘获魏征，魏征也就成了窦建德的部下。窦建德得到魏征后，十分赏识他的才干，但赏识不等于重用，只给了他一个起居舍人的官当，专门负责记录窦建德的言语行迹，真是大材小用了。魏征在窦建德手下一待就是两年。两年之后，秦王李世民率军同王世充和窦建德的联合军团决战，先大败窦建德于虎牢关，后又迫使王世充投降，占领洛阳，取得东方战场的决定性胜利。窦建德兵败，身在窦营的魏征趁机劝说窦建德的洛州守将唐旦，一同投降了唐。



魏征在窦建德手下待了两年之久，现又重新降唐，若以今天的标准去衡量，即使不给戴上“叛变投敌”之类的帽子，至少也要划进立场不坚定分子之流，给予一定的惩处，不会再用；即便因有一技之长再用，也会在档案上注明，属于控制使用之列，不能再参与决策和机要之类的工作。李渊大度，没有惩处魏征，但也没有大度到重用魏征。倒是太子李建成慕魏征之名，将其召进太子府，任为太子洗马。太子洗马是一个教太子政事、文理的官职，从级别上看不低，是从五品上，而且虽是太子属官，但属老师之类，是很受礼遇的。

魏征到了李建成手下，也就一门心思为太子办事。他看到李建成和秦王李世民之间在争夺最高权力上的明争暗斗，特别是看到李世民的功劳和影响一天天大起来，很为太子担心。

窦建德部将刘黑闥拥兵南下，魏征感到太子建立功勋的机会来临了，就对李建成建议：“有人说您只以年长而位居东宫，无大功而要四海臣服。现刘黑闥残兵散众南下，此时击之，势必如摧枯拉朽。请您亲率大军讨伐，获取功名，并以此结识山东豪杰。”

李建成接受了魏征的建议。当时刘黑闥军士气甚锐，如立即交战很难取胜。魏征又建议李建成不要急于同刘黑闥军正面交锋，而应先发动政治攻势。魏征说：“上次击败刘黑闥，俘获的将领皆被处死，他们的妻子儿女也都成了阶下囚。后来虽有诏书赦其余党之罪，却无人再敢相信我们。现在释放全部被囚禁的俘虏，安抚宣赦后遣送回去，我们就可以坐视敌军离散了。”

李建成采纳了魏征的建议。果然不出魏征所料，刘黑闥军粮草用尽，军心大乱，士卒多有逃亡，最终李建成大胜。大败刘黑闥这一役充分展示了魏征的军事才能。

后来，魏征又多次建议李建成早做准备，甚至应对李世民先下手为强。可惜李建成对魏征的这些建议犹豫不决。而李世民毕竟不是等闲之辈，不等李建成先下手，他就发动了玄武门之变，让李建成做了刀下之

鬼，魏征则被李世民俘获。

李世民捉到魏征后，问他：“你为什么挑拨我们兄弟之间的关系？”并摆出了一副要杀他的样子。我们不知道假如魏征此时被吓得痛哭流涕，或跪地求饶，李世民又将会如何对待他。但此时被抓的魏征却态度从容，不卑不亢，很冷静地回答：“太子若听从我的建议，哪里会遭受今天的横祸。”李世民惜才如命，早就听说过魏征的大名，一见面临死亡威胁的魏征能如此从容，便放了他，并收为手下，给他封了一个詹事主簿的官。于是，魏征从此又成了李世民的部下。李世民虽然用了魏征，但一开始也并不重用，从詹事主簿这一级别上就可以看得出来。唐制，詹事主簿只一个从七品上的官，级别很低。

唐太宗李世民开创了为后人津津乐道的贞观之治，因素之一就是他有“三镜”，即以铜为镜，可以正衣冠，以古为镜，可以知兴替，以人为镜，可以明得失。虽说是以人为镜，但并不是人人都可以作为“镜”的。魏征去世后，李世民悲叹道：“从此我就少了一‘镜’了。”可见，李世民之“人镜”，是特指魏征的。魏征能在中国的历史长河中留下自己鲜明的足迹，有史家评论说：“魏征最大的政绩，就在于对唐太宗的犯颜直谏。魏征能对唐太宗犯颜直谏，是因为他以‘国土’自居，以事天下高于事一人。”

贞观元年（627年），魏征在朝堂上讲：“我不做忠臣，要做良臣。”李世民大为诧异：“忠臣和良臣有什么区别吗？”

魏征说：“所谓‘良臣’，应该像稷、契、皋陶那样，身获美名，君受显号，子孙传世，福禄无疆；而所谓‘忠臣’，只能像龙逢、比干那样，身受诛夷，君陷大恶，家国并丧，空有其名。从这个意义上来说，二者区别大了！”

良臣和忠臣有什么区别？我们在过去有句话叫愚忠。很多忠臣到最后都愚了。做良臣，则是需要智慧的。用《菜根谭》中的一句话说：“攻人之恶勿太严，要思其堪受；教人之善勿过高，当使其可从。”魏征的进谏有时候就颇能体现出这种中庸的智慧。



比如贞观二年（628年），李世民曾经用一种颇为自得的口吻对大臣们说：“人们都说天子至尊无上，所以无所忌惮，可朕就不是这样子。朕总是上畏皇天之监临，下畏群臣之瞻仰，兢兢业业，犹恐上不合天意，下不符人望。”

李世民所说的固然是实情，可像他这样自己说自己的好，未免就有点“矜夸”的味道，而且潜意识里也是希望博得群臣的赞美。

这个时候，魏征发话了，他说：“此诚致治之要，愿陛下慎终如始，则善矣。”

魏征这话听上去像是在赞美，实际上却是在针砭。

因为它强调的是“慎终如始”这四个字。这就等于是说——陛下能这样当然好，但是最好能够一直保持下去。假如不能持之以恒，现在高兴未免太早了。

李世民是个聪明人，当然不会听不出这层弦外之音。

这样的进谏可谓寓贬于褒，既挠到了皇帝的痒处，又点到了皇帝的痛处，实在是含蓄而巧妙。

类似的对话在贞观五年（631年）还有一次。当时国内安定，天下丰稔，东突厥又彻底平定，整个大唐帝国一片欣欣向荣。李世民又对侍臣说：“今中国幸安，四夷俱服，诚自古所希！然朕日慎一日，唯惧不终，故欲数闻卿辈谏争也。”

这一次，李世民的话就说得比较全面了，他一方面为自己取得了“自古所希”的历史功绩而自豪，但另一方面也表示了戒慎恐惧之心。

所以，魏征就说：“内外治安，臣不以为喜，唯喜陛下居安思危耳。”

魏征并不对这种“天下大治”的喜人形势歌功颂德，而是对皇帝“居安思危”的谨慎态度大加赞赏。这种发言显然要比纯粹的附和之词高明许多。

正是由于魏征的谏言往往既委婉又能击中要害，所以李世民才会评价说：“人言魏征举动疏慢，我但觉妩媚。”

想做良臣，是需要大智慧的。正是因为魏征有这样的大智慧，才成就

了他与李世民的这一段君臣佳话。

不过，魏征的谏诤行为也不完全是出于他的正直和勇气，而在相当程度上是基于一种精明而准确的判断。

关于这一点，魏征自己就曾经当着李世民和其他大臣的面坦言：“陛下导臣使言，臣所以敢言。若陛下不受臣言，臣亦何敢犯龙鳞、触忌讳也！”这确实是一句大实话。可想而知，以魏征那套“只当良臣、不当忠臣”的为官之道和处世哲学来看，假如李世民是一个猜忌刻薄的昏聩之君，那魏征到头来也只能是一个明哲保身的平庸之臣。所以，只要李世民有成为明君的愿望，魏征必定就有成为诤臣的动力。二者是相互需要、相互成就的。

我有位在一家规模很大的民企做老板的朋友，我们关系非常好。有一天，我们一起吃饭，我和他聊起了这个话题。我问他：“你可能不知道，你的员工有些人其实对公司非常忠诚，但是，你却对他有莫名其妙的反感？”

他想了想，告诉我说：“有那么几个员工。”

我笑了，说：“你是怎么对他们的？”

他很直白地跟我说：“我也知道这几个员工人品不错，但是每次开会，总爱跟我唱反调。后来，我见了他们，就觉得心里不舒服，也就不爱和他们说话，当然也不太会重用他们。但是我知道他们是好心，也不会骂他们。”

“那后来呢？”我追问道。

他叹了口气：“后来，这些人觉得在这个公司没什么意思，就都辞职走了。我也没怎么留他们，现在想一想，也觉得可惜。”

我笑了，说：“其实，这未必是坏事。他们在慢慢学会如何与人相处。不过，你当老板的，一定要注意，不要被小人给忽悠了。那些小人很会趁你高兴的时候说好听的，时间长了，你会觉得那帮小人很可爱。这样子恐怕就要坏事了。这就是心锚。”

这个朋友想了一下，大笑说：“真得谢谢你。我知道该怎么做了。”

在这里，我也想对这位朋友的那几个员工说几句，虽然诚实的品格是我们中华民族的优良传统，但是，我们在批评老板们的时候，是不是也要顾及老板的面子呢？或者至少不要让老板有种一看见你就觉得不舒服的感觉？



2. 心锚介绍

在我们生活的周围，有许多东西当我们一看见，便会油然而起各种不同的心情。像这种能刺激产生特别感觉的东西，不管它是好是坏，我们都称之为心锚。

心锚有的深奥，有的浅显，它可能是一句话、几个字、一个动作或一个东西，让我们或看、或听、或想、或嗅、或尝，在一眨眼间改变我们内心的感觉。

这也就是为何一看见国旗，我们便迅速感受到强烈的国家民族情感，因为它上面的颜色及图案跟这种情感紧密地联系在一起。

前面我们说过，透过内心储忆及生理状态的改变，我们可以在很短的时间内改变一个人，不过这种改变是下意识的。你若想不假思索便能自动地改变心境，那就非得靠心锚不可了。

心锚是一种永久性的体验，当你建立心锚之后，在任何时刻你都可以得到它的力量。我相信每个人都希望能充分发挥自己所拥有的一切潜能，实现自己的所有愿望。如果说有条可通的路，那就是我们要谈的心锚了。

我们每个人都有许多的心锚，心锚是思想、观念、感受、心境的综



合情结。我们人类同样也有这样的“诱因/反应”现象，因而有许多行为常会不知不觉地表现出来。例如有许多人在有压力的情况下，常会去寻求烟酒或其他东西来减轻内心压力。其实他们当时并不一定真正需要那些东西，只不过跟“巴甫洛夫的狗”一样，呈现直觉的反应。

在我们的周围，有许多人想改变自己的一些不好的行为，但总感到力不从心。其实他若能知道这种改变是需要通过下意识的行为，便可借由新心锚的建立，消除或取代旧的心锚，使自己重新具备自己所喜欢的习惯。

那么要如何来建立心锚呢？当一个人在身心都处于强烈状态下，且此刻有一个诱因不断地介入这种状态时，那么这个诱因就会和这个状态结合而产生神经链。此后每当诱因一出现，这种强烈状态就会自动产生。

例如我们一唱国歌，便会肃静；若曾对着国旗宣誓过，那么每当看见国旗，便会产生重任在身的感觉。

先前我们说过，心锚有好也有不好。例如你曾在某处被开过超速罚单，那么以后每经过那个地方，便自然会提心吊胆。假如这时你从车子的后视镜里看见警车上的警示红灯，会有什么感觉呢？即使它只是跟你“擦车而过”，你当时心头会不会有猛然一震的感觉呢？

影响心锚的威力有一个重要的因素，那就是第一次有关联状态的强度。

例如某人曾经和自己的太太或上司发生过一场激烈的打斗，从此只要一看见对方的面孔，在内心里就立即产生强烈的愤怒，因而生活和工作就都失去了乐趣。如果你有这一类不好的心锚，本章就教你如何用好的心锚来取代。这种改变不需要你刻意去做，它会自动地发生。

心锚也有许多是好的。例如，你曾在某一个难忘的夏夜听过一首由披头士演唱的曲子，以后只要你一听到那首曲子，便会自然地想起那段时光；又如你和心爱的女友在分手前吃过苹果派和巧克力冰淇淋，那么当你想重温那段甜蜜情怀时，很可能会再去品尝这样的甜点。



今天我们饱受电视、收音机及日常生活中各种讯息的轰炸，因而有许多心锚在不经意中便形成了。假使你处于强烈状态，不管是好的还是坏的，这时再有一个特别的诱因介入，那么你就很可能产生心锚。

往往诱因不断地刺激你的神经系统，例如电视上的密集广告，久而久之就能在你心里形成心锚。如果你能很好地控制心锚的形成过程，就能在心中建立有利的心锚，排除不利的心锚。

从历史上我们可以看出，许多领袖人物熟谙利用文化的心锚来包装自己。例如一位政客穿着跟国旗相同颜色及图案的衣服时，他是打算把自己的形象跟国旗所代表的特质结合起来。从好的地方来看，它可以唤起同胞的爱国心和团结一致。君不见每年的独立纪念日，那些角逐公职的候选人都会错过这种露脸的机会。但从坏的地方看，也可能造成群众丑陋面的恐怖行为。

希特勒是建立大众心锚的天才，他把德国人的狂热情绪和卐字旗、行鹅步及群众大会相结合。

他先利用演讲来挑起德国人的狂热情绪，然后不断地提供一些特别的诱因，使两者结合成神经链。日后他只要展示某一个诱因，例如做出把右臂朝前方高举的欢呼状，便可唤起现场民众的狂热情绪。正是借着这种挑激情绪的心锚，他牵动着整个国家的行为。希特勒让纳粹符号在纳粹分子心目中起了值得骄傲和强大有力的作用，但是在反对者的心目中却形成了望而生畏的心锚。

卐字符号在犹太人和纳粹党员的心目中是否具有相同的意义呢？当然不同。不过犹太人能记取被屠杀的惨痛教训。“永远不再”这句话成为大多数犹太人的心声，愿意付出任何代价以维护国家的完整。



3. 设置心锚

我们说过，心锚的建立首先得进入强烈状态，然后在此期间不断提供独特的诱因。

例如当某人在大笑时(此时他就处在“大笑”的特别状态)，如果你轻轻地揪住他的耳朵几次(每次在揪时，他都得处于“大笑”状态才行)，那么他的无意识便能把大笑和揪耳朵连成神经链，以后你只要在适当的情况下揪一下他的耳朵，便能使他大笑。

一旦你认为心锚已建立完成，你得试试看是否有效。首先你得引他进入跟建立心锚不同的状态，然后施以建立心锚时的诱因，看看他的反应。如果他的反应跟先前建立心锚时的反应一样，那表示成功；如果他没什么反应，也许你是疏忽了下列建立心锚的四个步骤之一。

首先，要有效地建立心锚，你就必须要确实使对方的身心处在特别状态。此种状态越强烈，建立心锚就越容易，而失效的可能性就越小。如果你在为那人建立心锚时，他处于胡思乱想的状态，那么这个诱因便不会连成神经链，因而心锚就无法建立。

其次，要在特别状态呈现最强烈的时候施以诱因。如果你的诱因施用太早或太晚，心锚的效果就不大。要知道对方是否已达到强烈状态，你得仔细观察或请对方告诉你，在自己估计最适当的时刻提供诱因。

再次，诱因必须独特。提供的诱因必须使脑子得到清楚而无误的信号是非常重要的。如果当某人进入强烈状态时，而你提供的诱因就是平常所做的，不管是什么动作、眼神还是口气，都不能使脑子分辨出这个诱因有什么独特，那么这个心锚就无法建立。



譬如说你用握手当诱因，因为你经常和别人握手，所以这个诱因并不独特。不过，如果你提供诱因时的握手力气比平常大或握手的方式跟平常不同，那么这个诱因仍然有效。

如果你在提供诱因时能同时充分利用多种感元，那么头脑便有更多的依据来清楚地辨认这个诱因。所以你若能同时运用动作和口气来建立心锚的效果，自然比单用动作要好些。

最后，诱因的提供要准确。如果你提供的诱因是拍对方的肩膀，那么，要想使心锚有效，你就一定得拍肩膀那个部位，同时每次拍的力量也得相同才行。

这里有一个艾瑞克森利用催眠帮人戒酒的小故事。

有一个越南老兵在越战中荣获许多战功，后来因为腿部受伤回到美国。但是在回国后，因为政府对他的补偿不够，他便心生不满，但又无可奈何。于是这位老兵从此终日沉溺于酒中。每次他喝醉之后，便会述说美国政府的种种不是，或是借醉打骂家人。

为此，他采取各种方式治疗，但都没有明显效果。

这位老兵的家人听说艾瑞克森在运用催眠进行精神治疗，可以帮助戒酒，于是在征得这位老兵的同意之后，让老兵来到艾瑞克森的治疗室接受催眠治疗。

这位老兵在每次来的时候，总是把他在战场上获得的所有勋章全部挂在胸前，满满的挂了很多。艾瑞克森在刚开始的时候用一些常规催眠方法治了几次后，老兵的酒量似乎不见减轻，反而有所加重。后来有一次，老兵又来接受治疗。他进到诊所后，一边拿着酒瓶喝酒，一边絮絮叨叨地抱怨政府有多么不公。

这时候，艾瑞克森似乎再也不能忍受了。他一把抢过酒瓶，摔在地上，然后把老兵胸前的勋章一把扯下，用力扔在地上，还用脚踩了几下。最后，艾瑞克森还愤怒地说道：“你走吧！你回去喝你的马尿吧！不过请

记住，每次在你端起酒杯时，祝福艾瑞克森健康长寿！”然后，艾瑞克森转身离开了诊所。

老兵气急败坏地回到家。从此以后，每当他端起酒杯，便愤愤不已，因为艾瑞克森不光扔了他心爱的勋章，而且还踩了几脚，这简直是对他人格莫大的侮辱。每次当他举起酒瓶想喝酒的时候，便想到：“这个老头想让我祝福他健康长寿，门儿都没有！”于是老兵便将酒杯扔了。

三个月之后，老兵成功地戒了酒。

在这个故事里，艾瑞克森趁这个老兵处于怒火中烧的时候，在老兵心里设置了一个心锚，就是每当端起酒杯的时候，就会想起自己这杯酒是在祝艾瑞克森健康长寿。这对老兵来说，几乎是不可能的。于是，不知不觉间，老兵把酒戒掉了。



4. 设置愉快的心锚

现在让我们来做个简单的练习。首先请你起立，回想过去曾有过信心十足的经历，做出跟当时相同的生理状态(神情、举止、语气等)。你像以前一样充满自信地站着。当自信的感觉很强烈时，你就握紧拳头，用坚定有力的语气说：“嗨！”

你再像以前一样充满自信地呼吸，当自信的感觉很强烈时，你就紧握拳头，依然用强有力的语气说：“嗨！”像这样的方式，你再去学一位充满自信之人的说话方式。当你觉得很有自信时，你便再握紧拳头，同时说：“嗨！”

如果你未曾有过信心十足的经验，那么你就自己去意会，并做出信心



十足的样子。不论姿势、手势、呼吸、说话，还是神情，都显示充满自信的样子。我希望你能认真且实在地做这件事，仅仅知道是不够的，还得能确实去做才会有效。

当你做出充满自信的站立姿势且感觉强烈时，你就握紧拳头，坚定有力地说：“嗨！”你要集中精神去体会，反复练习这个步骤，让每次的感受都比前一次强烈，使你的神经系统把握拳的动作以及说“嗨”的语气同充满自信的态度连接起来，从而改变你的生理状态。

上述建立心锚的过程，你要经常练习，直到习惯为止。日后你便会发现，每当你一握拳，就能在瞬间使自己进入充满自信的状态。当然在初期可能还有点困难，但是如果你在建立心锚的过程中，诱因提供得恰是时候，且每次的练习都很认真，你就能很有效地建立心锚。

设置愉快心锚的步骤如下。

首先，在你回忆愉快的事情之前，请先闭上眼，深呼吸五次，然后回忆以下问题：

让你感觉最兴奋的事情是什么？

最后一次你经历这种兴奋的事情时身体的感觉。

你是否完全回忆起那种兴奋的感觉？

其次，当你完全回忆起那种兴奋的感觉之后，设置一种心锚。

心锚可以是一种动作或声音，如打个响指，或大声喊一声“嗨”，也可以是触摸自己身体特定的部位，比如轻拍后脑勺。

最后，当你在需要的时候，启动心锚。比如，在你感觉自己心里不舒服的时候，启动你之前设置的心锚，如打响指或拍后脑勺。

注意，第一步和第二步一定要经常练习，这样才能形成有效的条件反射。

第15章 超级沟通技巧

你一定知道沟通在生命中的重要。在我们的生活中，只要与人打交道，就离不开沟通，例如我们的同事、亲友、客户。不过，很多人并不知道怎样才能更好地与人沟通。我们经常看到一个人由于不太善于和别人交流而觉得苦恼的情况。虽然他每次都很用心地和人交流，很小心地和人说话，但是无论如何都很难取得别人的好感。

不知道你注意到没有，其实人与人之间的沟通，语言所占的比例只有5%，而身体姿势、手势、眼神等方面的交流，则占了交流内容的95%。

这也是在催眠时，说同样的话，催眠师能将一个人送入催眠状态，而其他的人却不能将人送入催眠状态的原因。

所以，超级沟通技巧便在于人与人之间的潜意识沟通。

1. 沟通用的是感觉

我有个朋友，他5岁的孩子得了抑郁症，甚至逐渐出现自闭的情况。他很奇怪自己的孩子怎么这么小就得抑郁症。我告诉他，孩子在12岁之前出现的问题，直接去父母身上找原因好了。他不相信，认为自己对孩子一直很好，夫妻俩虽然关系不太好，前一阵子在闹离婚，但是从来没有当着孩子的面进行过任何争吵。在孩子和外人面前，他们夫妻表现得还是很亲密的。

我告诉他，他太小看孩子了，孩子的感觉是超级敏锐的。孩子绝对已经感觉到了他们两个这种紧张的关系，因此孩子在内心出现了极度的不安全感，才会出现抑郁的症状。

这位朋友压根儿不信。我说：“没关系，你把孩子带来，我和孩子说会话吧。”于是，他把孩子带到我这里。我和孩子聊了一会儿天。没几分



钟，孩子就哭得上气不接下气，说爸爸、妈妈不要自己了。朋友在另外一间屋子听到孩子哭成那样，一个大男人也哭成了泪人。

有些人，你不用说话，你就知道你喜不喜欢他。很多时候，只需一个眼神就够了，甚至有些时候，连眼神都不用，那个人一旦出现在你身边，你就会感觉出这个人对你有敌意还是善意。我们喜欢一个人也好，讨厌一个人也好，凭的并不是我们的理智，而是我们的感觉。

你肯定有过这样的经验，自己有个什么心事，不想告诉别人。遇到稍微熟悉的人，很快就会关心地问你，你出什么事了。你虽然可以编个谎话，跟他们说没有什么事。但是，你也知道，他们根本不信。

许多人都把这种感觉叫做“第六感”。其实，这就是我们的潜意识。在生活中，我们的潜意识无时无刻不在观察着我们周围的一切，而且潜意识所有的运作根本不用经过我们的大脑。它们悄悄地把我们经历过的事情，几乎以全息的方式储存起来，然后在需要的时候，以一种近乎灵感的方式告诉我们。

有一次，一位大姐抱着刚满月的孩子和我聊天，聊到当时因为工作的原因不太想要这个孩子，差点把孩子打掉。说到这里，刚刚还很平静的孩子突然就哭了起来。孩子听不懂大人的话，但是不代表他感觉不到大人的心情。

所以，将要做父母或者已经做父母的朋友们一定要注意了，从孩子在娘胎里开始成长的那一刻起，就一定要保持一个良好的心情。因为你的每一点情绪变化，都会对孩子造成影响，这牵扯到孩子将来的健康问题。



2. 人们喜欢与自己相像的人

有没有这么一种人，让你一见到他，你就感觉到很舒服。在你遇到这个

人的时候，第一面他就会让你感觉很舒服。虽然他的相貌、衣着很普通，但是在你的内心深处觉得和这人有种一见如故的感觉？而让你产生这种感觉的或许只是一个眼神、一句简单的话，甚至仅仅是对方的一个微笑。

这就是亲和力。

有着很强亲和力的人，通常能够很快地取得他人的信任，能够与周围的人融洽相处。这样的人无论是在工作还是在生活中，都有如鱼得水的感觉。那么这种亲和感是如何建立起来的呢？

我见过两个关系很好的人，他们一起走路的时候，都非常默契。虽然两个人的个子不一样，但是两个人的步幅和频率都一样。更有意思的是，他们两个人可能是因为相处的时间比较久的缘故，连说话的方式和眼神都很相似。

亲和力定律：人们总是喜欢那些像他们自己的人。在这里，是同性相吸！

我们的潜意识会自动向那些与我们有着同样类型潜意识的人打开，形成集体潜意识。如果你稍微注意一下，就会发现，一个人在新加入一个团队之后，如果他能很快和其他人保持同样的行为与思维方式，他就能很快被这个团队接受。反之，要么是这个人感觉在这个团队中很不舒服，要么是这个人团队很快就会产生排斥这个人的行为，直到把这个人推出团队之外。

想必你也会有这样的感觉。你不太会喜欢和那些与你的世界观完全相反、看事情的角度与你完全不同的人打交道，因为这样会让你觉得很不舒服。而那些与你关系很好，和你是非常好的朋友的人，多半都和你很相像。我们会被那些我们喜欢的东西，以及行为方式与我们相同的人所吸引。

注意，我们在这里所说的相同，并不是指两个人的长相相同，而是指两个人的行为、思维模式相同。也就是说，两个人的潜意识有很多相同的成分。这样，两个人在一起的时候，就会形成较为融洽的集体潜意识。

由于我们的潜意识更多地表现在情绪、动作、表情等行为上，因此很多时候，当一个人在视觉、听觉和触觉上都与对方协调时，就会让对方的



潜意识不由自主地认为这个人与自己是相同类型的人。

我们如何快速让自己的潜意识与对方的潜意识融合在一起？这就需要我们能够快速地识别对方的亲和感表象系统。



3. 亲和感表象系统

我们从婴儿到成年，一直在不断地通过各种感觉器官获取经验，同时进行心理表达。但是，由于每个人的生长环境或基因原因，我们的某一种感官会慢慢地处于优势地位/我们在潜意识里，会主要依赖这种感觉系统来储存、表达我们的人生经验。

而这种把外在世界所经历的信息整理成我们大脑可以理解的方式，就叫表象系统。而个人偏爱的表象系统，就是主要表象系统。

我们可以把表象系统按照不同的感觉器官大致分成三类：

听觉型：主要偏爱声音、语调等方面；

视觉型：主要偏爱图像、意象等方面；

触觉型：主要偏爱触觉、嗅觉、感觉等方面。

我们掌握了表象系统，就可以让自己更轻松地和别人沟通。

我的一位朋友具有超级敏锐的嗅觉。在和她见面的时候，她经常能准确地告诉你，你上一顿饭吃了什么。而她提起某一个人的时候，也常常用“那个人感觉挺干净”之类的话语。我的这位朋友的主要表象系统就属于“触觉型”的。

如果你遇到我朋友这种类型的人，建议你和她交流的时候多用“感觉”之类的词汇，少用“看起来像是”、“听起来怎么样”之类的词。否则，你们两个人一起说话的时候，就会有种彼此都别扭的感觉。

视觉型沟通者

大约有60%的人属于视觉型沟通者。这种人的呼吸经常止于胸腔的上半部，当你问他什么问题的时候，他会偶尔停下呼吸去思考，这时他们的脸上会失去一些光彩。这种人一般都属于表情比较丰富的人，而且说话的声音也很热烈。他们的外形一般偏瘦。他们在表达自己的意见的时候，常常会指着眼睛，好像有个图画在自己面前一样。

他们在思考问题时，通常向右上或左上看，而且目光停留在那个位置的时间比较长。在说话的时候，常用的词汇是“看起来”，“我清楚那些事”等等。

听觉型沟通者

大约有20%的人属于听觉型沟通者。他们喜欢和人说话，对声音高度敏感。他们很难承受噪音。所以，和他们说话的时候，一定要用轻柔、舒缓、和谐的音调进行沟通。这种类型的人没有比较明显的体型特征。但是他们对声音的控制能力很强。他们常常用一种和缓的、平稳的声音说话。当他们在思考问题的时候，眼睛会从一边移动到另一边。这时，他们不是在回想过去的经验，就是在想象某种声音。当他们注视自己的左下角的时候，表明他们正在进行内在的对话。

这种人属于内省型的，在和他们聊天的时候，你可以给他们一些时间，让他们与自己的内在对话。这样有助于和他们建立比较亲密的关系。

触觉型沟通者

触觉型的人比其他类型的人更渴望被了解，被接受，渴望有人触摸到他们内心的感受。他们在谈话的时候，通过对话把意象、声音、图像等都转换成感觉。这种类型的人喜欢触摸，透过感觉和环境产生关联。

触觉型的人，在获取感觉时，他们的身体移动起来就会比较慢。另外，他们的呼吸和语调都比较低沉，他们的身体比较结实。他们在考虑问题的时候，比较容易注视自己右下方的位置。他们处理大部分问题，都要依靠自己的感觉。



4. 通过呼应建立亲和关系

我们前面介绍了这么多的内容，了解了不同的潜意识类型。那么我们就可以借助呼应的技巧进行潜意识沟通。

呼应，就是配合与你沟通的人，与他们达成一种和谐的状态，造成一种相似性，站在别人的立场上沟通，反映他们所知或认为真实的事情。

潜意识沟通所依据原理是，当一个人喜欢你的时候，他的想法就会倾向于和你保持一致。因此，呼应的目的就是让自己和别人很像，让他在潜意识里接纳你，在心理上不得不同意你的看法。而你，可以用这种方法影响别人，说服别人，与和你有分歧的人达成共识。

呼应的的方法如下。

配合心情与行为

如果当对方心情沮丧的时候，你却表现得兴高采烈，恐怕对方会认为你在幸灾乐祸，他又怎么可能会和你站在同一个角度讨论问题呢？所以，你一定要学会察言观色，学会控制自己的情绪。

配合肢体语言

当我们和别人正在相互联系的时候，通常会保持相同的动作，比如同样的手势、同样的频率摇摆身体等。两个个体之间一起参与的动作和姿势越多，两人之间的关系就越亲和。而且，两个人之间的这种肢体语言往往不是刻意发生的。

配合感官用语

我们在谈话中，使用的动词、形容词等，都在无意中透露出了不同的感官表象系统。我们可以通过注意他所采用的感官用语，判断出他们属于

哪种类型，并在谈话中也使同样类型的感官用语。这样就会让对方对你很快产生好感。

配合对方的呼吸

几乎每个催眠师都知道，在催眠的时候和催眠对象保持呼吸的同步，将会很快把他送入催眠状态。这是一种非常微妙的方法。当你和一个人保持同样的呼吸深度、频率和幅度时，你将很快和他一起进入到一种非常放松、和谐的感觉。

而且非常有意思的是，当你们建立了这种同步呼吸的时候，你可以试着改变你的呼吸节奏，你会发现他也会不知不觉地改变自己的节奏与你配合。在这个时候，你已经可以不知不觉地对他施加影响了。而且，这种方法几乎很难觉察，效果却是最好的。建议你经常练习一下。

配合信念和意见

说服是建立在信任的基础之上的，而我们对别人的信任也是建立在别人了解并且认同我们的事实和信念的基础之上的，因此，要想让对方接受我们的意见，就需要首先接受对方的意见，让对方感到我们对他的信任之后，他才能接受我们的意见。

我当年在读MBA的时候，经常会跟同学讨论老师留给我们的案例。在最初的时候，大家经常为了说服别人接受自己的意见而争吵到脸红脖子粗，花费半天的时间也没有能够解决问题。

我们发现，这样的讨论根本解决不了问题。每个人都认为自己是正确的，而别人的观点充满了错误，因此，在每次发言之前，总喜欢先把别人的意见都批评一番，然后再讲出自己的观点。有一个同学比较聪明，他找了个和自己意见比较接近的人建立了联盟，在发言的时候，先把那人的观点称赞一番，然后再说出自己的观点。结果可想而知，那个人也转而支持他的观点。

经过一段时间的磨合，我们都学会了这种方法。在讨论问题的时候，尽量不说别人观点的错误，而先把别人观点中正确的地方讲出来，再把自己的观点加进去。结果，从此以后，我们案例讨论的效果出奇的好。



第16章 潜意识读心术

催眠是与潜意识沟通的一种手段。沟通必然是双向的，既有向被催眠者潜意识里输入一些内容的过程，也有从对方潜意识里读出一些内容的过程。从别人潜意识里读出内容的方法，被人称为读心术。

催眠大师艾瑞克森在这方面就是一位高手，他能够通过和对方交流，读出甚至连对方自己都不知道的内容。艾瑞克森讲了这么一个预知考题的故事。

1. 预知考题

一位杰出的人物曾经多次接受艾瑞克森的实验性催眠疗法。他叫亚瑟，原本是一位心理学者，获得硕士学位后，一度对个人的未来感到十分茫然。于是艾瑞克森针对他的情境进行了实验性的催眠治疗，遂有机会直接体验其内在潜意识的心智活动。事后，艾瑞克森借给他一批医学书籍，他随即决定再进入医学院就读。在他就读医学院的最后一年期间，一位相当欣赏他的教授问他：“亚瑟，你认为你会通过我的期末测验吗？”亚瑟胸有成竹地回答：“我不会被你考倒的。你只不过会出十道题目而已，它们是……”随即向教授一一指出十道考题的内容。

教授深感惊讶地说：“没想到你竟对我出的考题了如指掌，甚至还能按照出题顺序一一说明。你难道曾乘人不备偷偷闯入我的办公室，影印了一份期末考题不成？”

亚瑟表示：“当然不是。我只不过对你即将在期末考试中出的测验题目有先见之明罢了。”教授颇不以为然地说道：“这番解释实不足以服人心。我得把你带到系主任那儿去问个清楚。”系主任听完整件事的来龙去脉后追问道：“亚瑟，事情真的是这样吗？你真的完全知道考题的内容？”

”亚瑟心平气和地说道：“我当然知道考题的内容。我选了他的课又聆听了他每一堂课的讲授内容。”

系主任依然质疑问道：“你必定凭借某种渠道拿到了考题的复本。除非你有办法证明自己的清白，否则我只能禁止你参加考试。你将会因为这次作弊的事情而毕不了业。”

亚瑟辩白道：“我确实在教授尚未构思出考题之前，便事先知道他出什么题目，不妨差人到我的房间取出我在这堂课中所做的笔记。你会发现我习惯用星号标示课程的重点所在，教授会出的考题均被我标上了七个星号。除此之外，你还会见到这些‘七星标记的考题’逐一被列出了‘1’‘2’‘3’之类的数字记号。由于教授一向习惯出十个问题，我遂擅自以七星标记选出了十项笔记内容。这些内容都是他在这一年的课程当中，甚至在暑期课程内一再强调的重点。”

于是系主任与教授依言请人取来了亚瑟所说的笔记本。他们发现亚瑟确实惯用星号标示重点所在。部分笔记内容他只标上了一个星号，有些内容却标上了两个星号，有些则是三个星号，另些则是四个、五个或六个星号——而在这些笔记内容中，仅有十处地方被标上了七星记号。这些拥有七星标记的重点，不按顺序从一到十加以强调。居中的一项七星重点被冠上了号码1，而最前面的一项七星重点被冠上了号码9，以此类推。

最后，系主任开口了：“你不必参加考试了。你非但认真听课，而且还注意到了授课者在表达重点时所做的特殊提示。”

当你认真听讲并且能够留意讲者对讲授内容所做的各种强调时，便有可能预测考题所在。亚瑟正是个中翘楚，他不但擅长聆听，而且十分懂得如何就所听的内容进行评估选择。难怪他总是事先知道哪些重点会在考题中出现。授课老师其实是泄露天机的始作俑者，他们习惯不厌其烦地告诉你重点是什么，而且一向期待学生能明辨重要资讯所在。偶尔，他们会认为一项看似不甚重要的课程内容自有其重要性可言。此时，学生便该特别留意此项重点，因为它必会出现在试题之中。人际沟通可以说是一项非常复杂的活动，



我们的面部表情、眼神流转、身形姿态、移动躯体与四肢的方式、头部转动以及肌肉运作的方式等等，凡此种种均一再泄露了大量非口语的讯息。



2. 身体的秘密

我们可以用语言撒谎，但是我们很难用自己的身体来掩饰谎言。因为我们的大脑在思考的同时，身体也会跟着发生反应，每一个想法都会以各种各样的方式影响我们的身体。

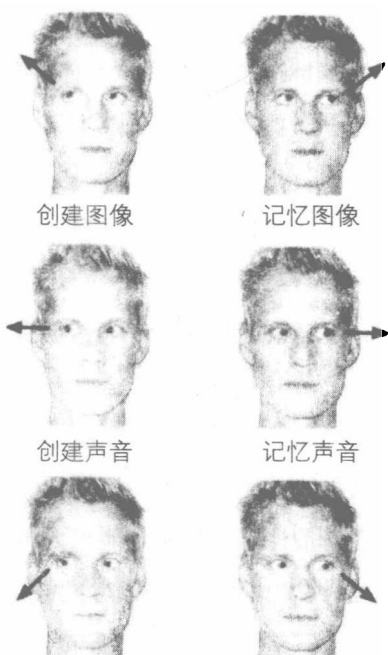
比如，当一个人感到恐惧的时候，肾上腺素分泌增加，心跳加快，血压增高，以准备随时逃跑。当一个人感到疲倦的时候，会不由自主地打起哈欠。

我们的潜意识与身体是根本无法分开的。所谓的读心术就是通过观察别人的生理反应和行为动作来了解其心理活动。

NLP创始人班德勒和葛瑞德创建了一个名为“眼睛解决线索”的理论。

这个理论认为感官记忆对思维的过程非常重要，通过观察眼睛的活动，可以判断出这个人的哪一个感官正在被激活，如右图所示。

这个方法主要针对大多数右撇子，左脑负责逻辑思维，右脑负责想象。当他思考问题的时候，眼睛如果向左转，就是调动左脑的记忆；如果眼睛向右转，就是调动自己的想象力。同时，该



感觉和触觉（动觉） 自言自语，中立

理论还认为在思考的时候，眼睛如果向斜上方看，是在调动视觉神经；如果向两侧看，是在调动听觉神经；如果向斜下方看，是在调动触觉神经。

比如，你问一个人他昨天几点在做什么，如果他不加思考地回答，那说明他很可能是在说一个早就想好的谎言。如果他的眼睛先向上，再向左侧转动，说明他此时可能正在回忆真实的情况；如果他的眼睛先向上再向右侧转动，可能说明他此时正在编造谎言。

当然，这只是一种比较简单的方法，而且不是绝对的，经常会碰到例外。不过，你如果细心总结，你就会发现生活中有许多有意思的潜意识现象。

比如，有人为了掩饰说谎，会不自觉地抓鼻子，用手掩口或者抓耳挠腮。再比如，如果你在和某人说话的时候，他的双脚朝向某个方向，而不是朝向你，就表明他想结束这场对话。另外，我们也会注意到，一个人在谈判的时候，身体不由自主往后移，甚至跷腿而坐，就表明他此时感觉非常自信。

身体动作除了显示对方当下的状态之外，很多时候也是个性的展现。日本管理顾问武田哲男归纳出几种常见的习惯动作，反映了特定的个性与行为模式。

喜欢眨眼：这种人心胸狭隘，不太能够信任，如果和这种人进行交涉或有事请托时，最好直截了当地说明。

习惯盯着别人看：代表警戒心很强，不容易表露内心情感，所以面对他们，应避免出现过度热情或是开玩笑的言语。

喜欢提高音量说话：多半是自我主义者，对自己很有自信，如果你认为自己不适合奉承别人，最好和这种人划清界限。

穿着不拘小节：代表个性随和，而且面对人情压力时容易屈服，所以有事情找他们商量时，最好是套交情，远比通过公事上的关系要来得有效。

一坐下就跷脚：这种人充满企图心与自信，而且有行动力，下定决心后会立刻行动。

边说话边摸下巴：通常个性谨慎，警戒心也很强。

将两手环抱在胸前：做事非常谨慎，行动力强，坚持己见。



我头一次讲催眠式销售课程的时候，很多人都很好奇地问我，是不是要把客人催眠了，然后你说什么，对方就听什么。旁边有个同学摇着头说：“那样太可怕了，和抢钱有什么区别啊。难道真的是平常我们说的，把他卖了，他还要替我们点钱？”

我听了之后，忍不住哈哈大笑。我告诉他，那样是犯法的，更何况消费者也不会坐在那里等你催眠啊！不过，如果能很好地掌握了催眠式销售的技巧，恐怕挣钱也不比抢钱来得慢。

可以想象，我们这堂课的效果会有多好。我也希望你看了本书之后，能够学到一些简单的催眠式销售的小技巧，为你的日常工作及交流提供一些有益的帮助。当然，由于本书篇幅的原因，只能对催眠式销售做一个简要的介绍。如果大家对催眠式销售感兴趣，可以参阅其他有关催眠式销售的书籍。

1. 重新认识销售

催眠式销售，是一种颠覆性的销售理念。你需要对什么是销售有一个新的认识。或许，你以前对销售的认识是完全错误的。

最早的经济学教材认为，销售卖的是一种产品。产品有其内在的使用价值与交换价值。产品的价格是由其供求关系决定的。

再后来，有些销售专家就开始转变思路，认为销售卖的是服务。所以很多企业对销售员的管理一直强调要以真诚的服务来吸引客户，增加客户的忠诚度。IBM公司曾经有这么一个口号——“IBM IS SERVICE！”（IBM就是服务！）

不过，销售卖的是服务的时代似乎也渐渐远去了。最明显的例子就是最近两年苹果公司的崛起。

苹果公司在其创始人乔布斯的带领下，以惊人的速度发展起来。截至2011年6月，苹果公司的市值达到3000多亿美元，已经接近微软、惠普、戴尔三个传统IT巨头的资产总和。

苹果公司曾经有过一段濒临破产的日子。后来，公司在创始人乔布斯的带领下，于2001年推出了第一代iPod数位随身听，开创了苹果公司引领创新电子产品的新时代。自那时起，每次苹果公司推出新一代产品，都会产生轰动，消费者连夜排队购买iPhone、iPad的事情已经算不上是新闻了。

苹果产品给大众的印象是，看起来、摸起来、用起来都很舒服。虽然在技术上，这些并不是特别重大的创新。但是，消费者在使用苹果产品的时候，会感觉自己与众不同。对此，硅谷资深分析家罗布·恩德勒形象地总结说，苹果的一大长项在于，一群天才聚在公司首席执行官乔布斯的周围，想着如何“兜售梦想”。传统科技企业通常拘泥于产品的技术细节，而苹果的策略则是告诉消费者自己的产品有多好，将会如何改变人们的行为方式，消费者会因此而激动不已，并觉得拥有它很酷。

没错，苹果成功的关键就在于“兜售梦想”！

现在对销售的观已经已经改变了，我们销售的不再是“产品”或“服务”，而是“梦想”！

名包、名车、名表，这些奢侈品，价格极高，但却是很多人的梦想。为什么？因为这些产品给人一种感觉，当你拥有了它之后，你和那些拥有这些产品的人同样成功。

所以，真正会卖产品的人，如今所卖的全是感觉。

当你明白这个问题的时候，你才会发现我们这个世界其实很可笑，每个人每天辛辛苦苦地工作，所创造出来的东西却都是围绕着“感觉”两个字。

可口可乐喝的是什么？感觉！可口可乐的创始人自己都说了：“我们卖的是一缕轻烟，人们喝的是牌子，并不是产品本身。”



星巴克卖的是什么？感觉！咖啡是苦的，为什么那么多人愿意喝？因为他们喜欢坐在星巴克的圆桌旁和朋友一起消耗时光的感觉。否则的话，你大可以自己在家里泡一杯速溶咖啡就好了。

苹果的iPhone卖的是什么？iPhone3和iPhone4有多大的差别？感觉！那种用手指轻轻滑过屏幕的感觉，那种不断有惊喜出现的感觉。现在有谁还仅仅把iPhone当做手机用？

房地产商们卖的是什么？感觉。那种依山傍水、环境优美的感觉。所以，同样的地块，有些楼盘会比另外一些楼盘价格高上一倍。

很多人都以为自己买东西的时候是冲着产品的价值来付款的，价值越高价格也越高。告诉你，真不好意思，你错了！空气你一分钟都离不开，可是你不会为空气付一分钱。但是，你会为了毫无价值的香烟付很高的价钱，哪怕吸烟会增加你得肺癌的风险。

如果你还只是一个售卖产品的销售员，我很遗憾地告诉你，你不合格！只有那些能创造出感觉的人，才能真正成为顶尖的销售大师。

我们每个人都是催眠师，我们每个人都在时时刻刻地创造出与众不同的感觉。在父母眼里，我们是世界上最聪明的孩子；在男孩眼里，自己的女朋友是世界上最美丽的女人；而在情窦初开的女孩子眼里，自己的男朋友是世界上最具有魅力的男人。

你应当感谢我，我是世界上少有的把真相公开的催眠师。

如果你是一个售卖“产品”的销售员，我告诉你，你仍将不断面临被人拒绝的痛苦。你的每一次成功的销售只不过是恰好遇到了有这种需要的顾客而已。如果你从今天起学会了“销售感觉”，那么恭喜你，你的人生将会有有一个非常大的飞跃。你会发现，你可以创造出感觉来。你从此以后，可以远远地把你的竞争对手抛在脑后，因为他们还不知道什么叫做“销售感觉”。

最重要的是，每个人在一生中都在不断地销售着自己。应聘的时候，需要把自己的能力销售出去；和同事沟通的时候，需要把自己的观点销售

出去；和朋友打交道的时候，需要把自己的魅力销售出去；政治家则需要把自己的施政方针销售出去。

催眠无所不在，销售无所不在。只要你留心，你就会发现，你的顾客无处不在！



2. 消费者不是你的上帝

假如你是一个销售员的话，我想从你踏上这个岗位的第一天起，就接受过这样的培训：“消费者是我们的上帝！”如果你是刚刚从业一两年的销售员，你认为消费者是上帝，还情有可原。不过，假如你已经有了五年以上销售经验，你还这么认为，我敢说，你不是一个成功的销售员。

如果你是一个销售员，你一定有过这样的经验，当你被顾客骂得狗血喷头的时候，你还得强颜欢笑地一口一个“哥”地道歉，哪怕所有的错误都是对方造成的。

你一定还有过这样的经验，明明你方产品的报价已经很低了，可是你的顾客仍然毫不留情地以竞争对手的价格压低你的价格，威胁说如果你不降价的话，他就用你的竞争对手的产品。

你一定还有过这样的经验，当你拜访一个新客户的时候，对方根本不给你机会介绍产品，就抛过来冷冰冰的一句话：“对不起，我们不需要。”

商场像战场一样，弱者是没有机会的。对于一个销售员来说，无论你的顾客如何蛮不讲理，你都必须面对他们，努力说服他们，努力争取得到他们的订单，哪怕被客户训得掉眼泪，哪怕自己私底下曾经诅咒过那些不讲理的顾客。当你面对顾客的时候，你必须依旧满脸微笑，似乎你根本没有痛苦细胞。其实，你不知道，你的失眠、你的胃痛等毛病就是这样悄悄



地上了你的身。

所以，我们可以得出这个结论：消费者不是上帝，而是我们的对手！

那些饱受自己顾客气的朋友们，看到这里的时候，可以会心地笑一笑，我们是否英雄所见略同？

既然消费者是我们的对手，就不能轻视他们，我们必须学会怎样和他们打交道。可是，你了解你的对手么？



3. 我们的消费者其实都很盲目

当年我在学习经济学的时候，有一个基本的假设，即经济人的假设：认为每个消费者在一切经济生活中的行为都是合乎所谓的理性的，力图以最小的经济代价去追逐和获得自身最大的经济利益。

但那只是一个美好的假设。其实，人真的不是理性的动物，我们的消费者都很盲目。

我认识一位美女，她有个爱好，就是逛商场，见到打折的衣服就试，觉得好就买。每次买完后，她都会津津有味地讲起这件衣服在哪个商场卖多少钱，这次省了多少钱。结果，她有一大柜子只穿过一次的衣服，却总是嚷着说自己没有衣服穿。

那些有女朋友、有老婆的先生们，不要笑，你们的女朋友八成都和这位美女一样。女人们唯一能够理性买东西的时候，就是在菜市场 and 卖菜的阿姨们一分钱一分钱地讨价还价的时候。噢，别忘了翻翻你家的冰箱，肯定存有不少买了以后放了好久的菜。

女人买东西不理性，男人买东西就理性么？

男人买起东西来，恐怕只会比女人更不理性。我们姑且不去讲那些看

到美女就买下自己不需要的一大堆东西的傻子（恐怕这类人不少呢），讲一讲我身边的一个朋友吧。

这个朋友喜欢各类电器，凡是超市里能见到的电器他都给买回来了，什么加湿器、榨汁机、电饭锅等等，可是这些东西大部分都放在储藏室里，动都不动。我在他家看到了一台跑步机，不过，据说只跑了不到1000米。可见，男人在买东西的时候和女人一样盲目。

十几年前，我还在做销售，在和我的客户谈判的时候，就有过这么一个故事。合同已经谈好了，大家一起吃饭。饭局上少不了要喝酒，结果对方喝得兴起，说我每多喝一杯，合同就多加一万。于是，那天我们的合同在吃过饭之后又多加了好几万元。

那么，我们的消费者在买东西的时候，买的是什么？没错，他们买的还是感觉！

有没有遇到过这样的情况，带着女朋友上街买衣服，和销售员讨价还价。我们经常能看到的是这样的情形。

“这件衣服多少钱？”买方问。

“1100元。”

“太贵了，能便宜点吧？”买方接着问。

“怎么会呢？你到别的地方转转，我们这儿是最便宜的了。这可是名牌的。如果你要真的想买，这么着，我把零头给你去了，收你1000元。”

“还是太贵了。五折行不行？”（买衣服的一般都喜欢拦腰砍，有买衣服经验的，看到这里，恐怕都会心一笑。）

“哎呀，这样我们都赔死了。我进货价比这还高呢。如果有那么便宜，你卖给我好了，有多少都要。这么着吧，看你想买，给你打八折。”

“不行，五折。”（这时候，坚持就是胜利。我们买东西的时候，总爱说卖东西的人是奸商。可是，奸商对我们也是恨之入骨的。碰到这么不讲理的客人，还得赔上笑脸。）

“七五折，最低价了。不可能再便宜了。”销售员无可奈何。



“六折吧，我也让一让。”买方很大度地说。

“不行，卖不了。”卖方无可奈何，“这么着吧，七折。不可能再低了。”

“那我们还是再转转吧。”很多买方都会来这么一招。女朋友作势要走，满心盼着奸商把自己喊回来。这会儿真的是斗智斗勇啊！

销售员一看对方要走远了，赶紧喊道：“算了，你回来吧。六折就六折，今天我赔钱卖给你。”

成交了。不过，女朋友这会儿在心里就会嘀咕上了：“是不是又买贵了？下回再来这家店，得喊四折才行。”

这种销售方法，是不是有点两败俱伤？卖方没赚到多少钱，买方买完心里也不是很爽，总是担心自己买贵了。在这时候，再美的微笑，再好的服务也很难起到好的作用。

还有一种销售方法，卖同样的衣服，但是能让买方买得很开心。

“这衣服太贵了，能不能便宜点啊？”买方开始讨价还价。

“是啊，这衣服是有点贵。一般买这衣服的都是白领。你看我们的客人，都是以白领为主，他们对衣服比较讲究。对了，小姐，你是不是在哪家外企上班啊？看你的打扮就知道，你穿衣服真的很讲究。嗯，你身材真不错，我觉得这件衣服还真的挺适合你的，你穿上试试吧。”这个销售员属于比较会说话的那一类，一上来就让买方不好回答一个不字。否则的话，就等于承认自己的工作不怎么样了，身材不好了。

女朋友去试衣服了，销售员转身对陪同前来的男朋友说：“你是陪女朋友一起来看衣服的？真羡慕你女朋友，有这么体贴的男朋友，好多男的都不愿意陪自己女友逛街。你女朋友真漂亮，再穿上这身衣服就更漂亮了。她要是穿着这件衣服出门，回头率肯定百分之百。”既站在男方的角度考虑，建立一种亲和感，又把男方的虚荣心给调动了起来，让男方想回绝都很难。

女方试完衣服，兴致勃勃地回来后，男方这时候很难不掏钱了。剩下的只是讨价还价的事。

“能不能便宜点？”男方试探地问道。

“我们这里不能打折，都是在原价的基础上加了一点钱就卖的，没多少利润。不像别的店，价格标得高。一分价钱一分曲线美。您放心，我们靠的全是回头客，还指着你们将来再来买东西呢！”

“那怎么着也打个折吧。在哪儿买衣服都能打折的啊。”买方的口气明显软了。

“真的不能打折啊。这么着吧，你们要不再看看别的样式？或者到别的店再看一看？我们还有便宜一点的。这件我也嫌贵，我一个月才挣2000来块钱，我也想买一件，不过就是买不起。不过这衣服卖得倒挺快，才几天工夫就没剩下几件了。”典型的以退为进，而且不经意间造成了一种紧迫感。其实，就像对你讲“千万不要想一只红色的大象”的时候，你偏偏要去想一只红色的大象一样，这时候你告诉他不要买这件衣服，其实又是暗示买方，再不买就会让人感觉自己的收入可能还不如一个卖衣服的销售员。

这场讨价还价的结果，卖方成功地以原价卖出衣服，而买方买完之后心理还感觉很舒服。其实，他们哪里知道，这样厉害的销售员，一个月的收入能上万呢！



4. 把产品销售给潜意识

我总是爱跟我认识的女性朋友说：“你们最好少上街，少逛市场。否则的话，你们家里都要成了超市了。”可是，没有人能听进去。

买东西似乎是女人的天性。她们上街的时候，根本没有目的性，很少有人会在出去逛街的时候，知道自己要买什么。她们买东西，真的是“跟着感觉走”。

其实，不仅仅是女人，就连男人，很多时候买东西也都是很盲目的。



据我所知，有些超市就很会利用男人的心理特点卖给没有任何准备的男性朋友。比如，有的超市在摆放家用品的地方，如尿布、奶瓶、酱油、盐等柜台的旁边，摆上几瓶啤酒。这样，一些男性在买这些家用品的时候，顺手就会带几瓶啤酒回去。

催眠是和潜意识进行沟通的方法，催眠式销售，当然也是把产品卖给潜意识。所以，如果你希望让你的产品有很好的销量，最好的方法就是学一些潜意识沟通的方法。关于这一点，我在本书的超级沟通技巧里大致讲了一些。在这里，我再举个例子，讲一讲利用潜意识沟通技巧把产品卖给潜意识的方法。

有一次，我的一个朋友去买车。我陪着他转了很多4S店，从上午10点到下午4点，他都没有拿定主意买什么车，在好几种车型中间挑来挑去。4S店的销售员在那里说得口干舌燥，这款车的动力如何的好，那款车的配置如何的豪华，等等。

我在一边看着，心里很同情那个销售员。看来，我得帮他一把了。我知道我这个朋友属于视觉型的沟通者（如何判断属哪种类型的沟通者，请参考本书超级沟通技巧一章），于是我选了一辆他比较喜欢的车，让他坐在车里，打开车窗，用手机给他照了一张他手握方向盘的照片。

然后，我把手机递给他看。他看到照片的时候，眼睛一亮，说：“对，就是这种看起来很酷的样子。”

结果也不出所料，他很快就办完了剩下的手续，要不是因为要让4S店帮着办车牌和做内饰，他恨不得当场就把那辆车开走。

真正的催眠式催眠，就是把产品销售给买方的潜意识。作为一个合格的销售员，你要学会察言观色，学会如何判断一个人属于哪种类型的沟通者，然后在销售的过程中，为他创造出相应的感觉来。

下面我再讲一个故事。

有一个国家有两位好木匠。有一天国王出了一道题，想让他们决出胜负来。国王要求两位木匠各雕一只老鼠，看谁雕的逼真。第一位木匠的老鼠做

得栩栩如生，令国王赞不绝口。而第二位木匠做的只有老鼠的神态，而没有老鼠的形貌。当国王正要宣布第一个木匠胜出的时候，第二位木匠不服，提出要找一只猫来鉴定谁的更像。当找来一只猫的时候，这只猫毫不犹豫地扑向了第二只老鼠。于是“全国第一”的称号给了第二个木匠。国王问他，用什么办法让猫认为他的更像老鼠？他答道，我是用鱼骨刻的老鼠。

如果是你，你愿意做哪个工匠呢？猫喜欢鱼的味道，就算你用金子做老鼠，对猫又有什么吸引力呢？

假如你是一个房产经纪人，你在和一位客户沟通的时候，需要首先判断出他属于哪种类型的沟通者。对于视觉型沟通者，你尽量用“环境优美”、“看起来很温馨”等语言来形容。对于听觉型的客户，你尽量用“小区很安静”，“早晨起来会有小鸟的鸣叫”，“能听到微风吹过树叶的声音”等来形容。对于感觉型的客户，你可以说“住着很舒服”、“空气很清新”等等。

然后，你再为对方营造出一种真正拥有这套房子以后的感觉。比如对视觉型的客户讲，将来住在这间房子里的时候，每天早晨醒来，可以看到从窗户照进来的阳光。闲的时候，坐在阳台上，可以和恋人一起欣赏美丽的夜色，等等。在这种气氛的衬托下，有意愿的客户很难找出理由拒绝你。

我以前在做销售管理的时候，对销售员的管理主要偏重于绩效的考核，认为销售员只要努力工作、不偷懒、业务熟悉、服务热情，就可以取得良好的业绩。传统的销售管理理念认为，只要你不断地和客户进行沟通，总能把客户说服；只要见的客户足够多，按照概率来讲，总会有很好的业绩；但是，我在管理过程中发现，有些销售员并不怎么努力，就会有很好的销售业绩。而有些人非常努力，却始终无法完成考核任务。到最后，不得不淘汰掉这些业绩不好的业务员，认为他们不适合这项工作。这样，无论是对公司还是对个人都造成了很大的浪费。

催眠式销售是一种新兴的销售理念。我相信在未来，这种向潜意识销售感觉的理念将会深入人心，成为每个公司都重视的一种理念。

我在北京一家打工子弟学校给孩子们做培训的时候，曾经问过他们一个问题：“在座的同学们，有谁认为自己能够考上大学？”令人感到遗憾的是，现场50来个学生中，只有2个人举起了手。

在儿童、青少年的教育问题上，我们或许过多地重视知识的教育，而忽略了对孩子自信心、想象力、创造力的培养。

1. 自信心培养

曾经有位母亲带着孩子找到我，说孩子马上就要参加中考了，希望能通过催眠提高孩子的学习成绩，好让孩子考上一个好一点的高中。

这个孩子很好催眠，不到一分钟，就已经进入催眠状态了。我让他想像自己是一个船长，正指挥着大船在海上航行。那时，他看起来还是很自在的样子。

过了一会儿，我告诉他，现在海上起了乌云，下起了大暴雨，这艘船在狂风暴雨中开始出现左右摇晃的情况。这时候，孩子明显感觉紧张起来。

我问他：“你有信心带领你的团队穿过狂风暴雨么？”

他摇摇头：“没有。我害怕。”

很明显，这个孩子极度缺乏自信心。孩子的母亲在一边听到孩子这个回答，也不禁摇了摇头。

我问他：“那你现在该怎么办？”

“我不知道。我很害怕。”孩子摇着头说道。

“不用怕，你是这艘船的船长。你有能力克服你所遇到的困难。”我



在一边鼓励孩子，“你现在带领大家齐心协力一起渡过难关。”

“好的。”此时孩子的脸色有些回转。

“那你现在有信心闯过风暴么？”我问道。

“有！”

“那等一会儿你闯过风暴以后告诉我好吧！你是一位非常棒的船长。我相信你！”我在一边鼓励他。

大概过了十分钟，孩子长舒了一口气，告诉我：“现在风暴已经停了，船停在一个美丽的小岛上，我们都下船到海上去看风景了。”

明显，孩子的自信心严重不足。等孩子休息够了，我接着问他：“你害怕考试么？”

“不害怕。就是怕考不好，怕妈妈说我笨。”孩子回答道。

我注意到此时孩子的母亲脸色一阵泛红。我接着问：“你认为自己笨么？”

“当然不笨。”

“那你有信心考个好学校么？”我问道。

“当然。我妈想让我考A中，不过我更想上B中。”孩子回答道。

“好吧，现在时间过得很快。你已经参加完中考了，手里正拿着高中录取通知书。你看一看，是哪个学校的录取通知书？”我问道。

“B中的。”孩子很开心地回答道。

等孩子醒来之后，脸色变得非常好看，眼睛中透着一种自信。孩子的母亲在一旁若有所思。

在孩子第三次来看我的时候，他已经完全有自己的主见了，遇到事情就会和母亲讨论一番。我能看得出孩子的母亲有些不适应这样的情况。不过，孩子的身体和自信心是明显地增强了。看来，做母亲的也到了不得不放手的时候。

其实，现在很多家长都像刚才所说的那位家长一样，所有的事都替孩子包办了，不让孩子自己作决定，认为孩子只要学习好就行。可是，他们



忽略了对孩子自信心的培养。而实际上，一个人是否拥有自信心，是他能否成功的关键。

不知道你有没有注意到一件事情，就是现在很多孩子当遇到生活中没有遇到过的问题的时候，最先想到的不是怎么去解决它，而是求助于父母。以至于孩子们长大了，上了大学了，连最简单的生活问题也解决不了。

有时候，我看到这样的孩子，心里总是不由自主地叹息一声。我们做父母的，很多时候都是好心办了坏事。

我经常遇到自立能力差的孩子，平时学习成绩很好，和同学关系也很好，老师也很喜欢，但是，他们从来没有受到过挫折教育，没有独立解决问题。结果，当他们开始脱离父母的呵护，开始独立的时候，就会出现各种各样的问题。

有个男孩子，从小学到大学毕业，在班里年年拿三好学生。他家里条件非常好，从小到大没有让他干过什么家务活。他上大学的时候，一家三代人十几口人都跑到北京送他去学校。他母亲亲自帮他铺床好，把东西收拾好，请全宿舍的同学一起吃了顿饭才算放下心来。

等他毕业以后，考上了公务员，全班同学都很羡慕他。不过，等他进了单位以后，就开始出现问题。他没有办法和同事处理好关系，和所有的同事关系都很紧张。结果，他先是出现失眠，再是出现失忆的情况。仅仅一个月的时间，他就发展到出现抑郁的症状。

这个孩子的问题在于，在他成长的时候缺乏足够的挫折教育。他遇到什么困难，总有父母呵护着，帮助他处理。但是，当他大学毕业以后，父母的能力已经无法罩住他的时候，他便遇到了问题，就彻底不知所措了。到最后，纠结于各种各样的小事而不能自拔。

他的父母和一个亲戚带着他来到我这里。我先帮着把孩子失眠的问题解决之后，知道这个问题的根源在父母身上，而不在孩子身上，就给他的父母讲了一个故事。

沙漠中的狐狸养了一窝小狐狸。小狐狸长到能独自捕食的时候，母



狐狸把它们统统赶了出去。小狐狸恋家，不走，母狐狸就又咬又追，毫不留情。

小狐狸中有一只是瞎眼的，但是妈妈也没有给它特殊的照顾，照样把它赶得远远的，因为妈妈知道，没有谁能养它一辈子。小狐狸们从这一天开始长大成人了，那只瞎了眼睛的小狐狸也终于学会了靠嗅觉来觅食。

然后，我对他们说：“其实孩子现在出问题是好事。如果现在孩子不出问题，你们还一直罩着他，等你们将来罩不动了怎么办？孩子现在出现问题不过是在补课，补上自己以前所缺少的挫折教育。现在，是你们放手的时候了。”

孩子之所以没有自信，是因为大人不相信孩子，在潜意识里让孩子缺乏能够独立生活的信心。现在大多是独生子女，年轻的父母在教育孩子的时候，一定得狠下心来，让孩子跌倒后自己爬起来。



2. 右脑教育与潜意识开发

现在，儿童的潜能开发是一个比较流行的词汇。有很多培训机构从事儿童潜能开发或右脑开发的业务。

那么什么是右脑开发？

实际上我们人类的大脑分为左右两部分。大部分人的左脑主要负责五官感觉、逻辑、理解、思考、判断、推理、抑制、短时记忆等作用；而右脑主要负责图像、想象、创造、形象记忆、直觉等方面的功能。所以，有些心理学家把左脑称为意识脑，把右脑称为潜意识脑。

据一项调查显示，95%的人仅仅使用了大脑的一半，即右脑这一半。这主要是由于人类的习惯所致。人类总是习惯于用右手使用工具，我们的左



脑受到不同程度的刺激，再加上语言、逻辑、数字等都是由左脑负责处理的。另外，由于传统的应试教育，过多地把教育的重心放在逻辑运算、语言等方面，而忽视了想象力、创造力的培养。

我们的左脑（意识脑）在遇到平时常见的问题的时候，可以轻松地予以解决。但是，一旦我们遇到了突发性的问题，则需要我们的潜意识运用创新、直觉的能力来解决问题。

所谓的潜能，其实就是我们每个人本来就具备的潜意识的力量。右脑开发，就是通过一些训练，让我们在开发左脑的同时，兼顾右脑。

如何在孩子的教育上，开发孩子的潜意识能力呢？

首先，在生理上，一定要使大脑处于最佳的状态，即拥有充足的新鲜空气。所以，在孩子学习之前，让孩子做一些简单的体操动作，可以保证孩子大脑血液的供应。

其次，在心理上，一定要让孩子感觉到学习是一种快乐，而不是一种痛苦。可以通过经常鼓励，达到一定目标后给予奖励的方法实现。

第三，锻炼孩子的想象力。通过观察星空、云朵等方法，让孩子发挥想象力，给大人讲个故事。

第四，让孩子多用左侧的身体。因为身体的左侧是由右脑指挥的。多用左眼、左耳、左手就是一种较好的训练方法。

第五，多做游戏。孩子在做游戏的时候，就是通过游戏学习新知识的最佳时机。在游戏中，孩子能学会如何与其他小朋友相处、遇到问题如何解决等。虽然是同样的游戏，但是，每次游戏都会给孩子带来不同的感受。这也是为什么很多游戏大人觉得很无聊，但是孩子玩起来却乐此不疲的原因。

第六，如果孩子喜欢，可以让孩子对乐器、绘画、棋类等都有所接触。但是，我们不一定非要让孩子将来成为音乐家或画家。能多一个爱好，对孩子的成长及右脑发育就有很大的好处。爱因斯坦小提琴拉得很好，但是他并不是作为一个小提琴手而闻名的。

其实，还有很多种方法可以帮助孩子开发自己的潜意识能力。这就需要大人在平时多多用心去学习。而这些方法，不仅小孩子可以用，成年人同样可以使用这些方法开发潜意识的能力。



3. 体育训练

目前，各国已经把催眠应用于体育训练中，以提高运动员在比赛中的成绩。艾瑞克森在潜意识开发上，就讲过帮助唐纳·劳伦斯取得铅球奥林匹克冠军的故事。

高中生唐纳·劳伦斯练习推铅球已有一整年之久。他所属的高中的教练整整耗费一年时间每晚义务指导他，且分文不取。唐纳身高6英尺6英寸、体重260磅，全身没有一丁点赘肉。他的教练一心一意地训练他，想让他创造全国高中学生推铅球的新纪录。然而令人气馁的是，到了年底离比赛仅剩两星期的时候，唐纳还只能将铅球推至58英尺远——离刷新纪录还有好长一段距离。

唐纳他的父亲对于催眠很感兴趣，于是带唐纳来找艾瑞克森，希望艾瑞克森能够给予帮助。艾瑞克森答应了唐纳父亲的请求。

在诊所里，他让唐纳坐下来并把唐纳送入催眠状态，引导唐纳慢慢地悬浮起自己手臂，感受自己每一块肌肉。艾瑞克森随后问唐纳：“你知不知道一英里路本是4分钟长的滑雪路径？但罗杰·班尼斯特却打破了此项纪录——此项纪录在此之前已经很久没有人能够打破了。你是否明白班尼斯特当初如何成就此一壮举？”

艾瑞克森接着说：“这位以十项全能闻名于世的班尼斯特十分了解自

己能够以1/10秒甚至1/100秒的差距赢得滑雪径赛，他同时意识到4分钟一英里的纪录可视为240秒，只要他能滑出239又1/5秒的成绩，便足以打破长久以来4分钟一英里路的纪录。”

然后，艾瑞克森转回话题问唐纳：“唐纳，你目前已达到58英尺远的推铅球距离。请你诚实地告诉我，你能分辨58英尺与58英尺又1/16英尺之间的些微差距吗？”

他立即反应：“当然不可能。”

艾瑞克森再追问：“58英尺与58英尺又1/8英尺呢？”

他表示：“也不可能。”

艾瑞克森慢慢地加长距离，一直问到58英尺与59英尺之间的差距，而他依旧无法说出两者之间的分别。在此之后，艾瑞克森又针对唐纳进行了两次催眠疗程。两星期后，唐纳刷新了全国高中推铅球纪录。

当年暑假，唐纳再次前来找到艾瑞克森，说自己即要将参加奥运会，希望艾瑞克森能够提供一些帮助。

艾瑞克森告诉唐纳：“奥运史上的推铅球纪录尚不及62英尺远。不过，你还只是个18岁大的小孩子，拿个铜牌回家就行了，可别夺回金牌或银牌。否则，你将来只好和自己拼成绩了。就让派瑞与欧布莱恩去拿金牌与银牌吧！”

派瑞与欧布莱恩果真不负众望，分别摘下金银牌。唐纳则依言抱了个铜牌回家。

随后一届奥运会在墨西哥市举行。唐纳第三度造访：“我将前往墨西哥市参赛。”

艾瑞克森说道：“唐纳，如今你已较之前长4岁，到了可以摘金牌的时候了。”于是他抱回了金牌。

即将前往日本东京参加奥运会的时候，唐纳又来见艾瑞克森：“我在东京该如何表现？”

艾瑞克森回答道：“运动成就往往需要费时酝酿才能开花结果。再去

拿面金牌吧！”

他果真再次获得金牌，并进入大学攻读牙科医学。大学就读期间，他发现自己拥有两项竞赛的参赛资格。抱着跃跃欲试的心情，他前来见艾瑞克森：“大学竞赛迫在眉睫，它是场正式比赛。我该如何表现？”

艾瑞克森回答道：“唐纳，大家总惯于自我设限。多年以来，奥运的推铅球项目中，选手始终将自己的能力限制在62英尺以下。坦白说，我不清楚铅球到底可以推多远。但我确知它一定可以推得比62英尺远，我甚至怀疑70英尺的距离也不无可能。你为何不试着刷新纪录，在62英尺与70英尺之间缔造佳绩？”他果然推出了65英尺的距离。

另一场比赛前，他又循惯例前去造访：“现在又当如何？”

艾瑞克森说道：“唐纳，你已推出了65英尺的距离，可见长久以来不到62英尺的奥运纪录并非是运动选手的极限所在。对你而言，这只不过是啼声初试而已。下回比赛中不妨再行尝试，看自己是否能逼近70英尺的距离。”

唐纳表示：“就这么办。”

他推出了68英尺10英寸的距离！

就像艾瑞克森所讲的那样，众人总喜欢给自己设置一些限制，把自己的能力限制起来。艾瑞克森通过催眠，把唐纳潜意识里自我限制的暗示去除掉，从而帮助他获得了奥运冠军。



几千年来，人类对意识及潜意识的探索从来没有停止过。人类对世界的认识，从唯心观发展到唯物观。以前，人类把潜意识的力量归结为神的恩赐，后来随着科技的发展，很多人又彻底忽略了我们内心潜意识的力量。

如今，随着对潜意识的重新探索，我们渐渐发现了内心深处潜意识的世界。潜意识就像一片浩瀚的大海一样，隐藏着无数的秘密，等待着我们去探索，去开发。我相信在未来，随着科学技术的进步，我们对意识、潜意识的认识将会更加深刻。

关于潜意识与意识，值得我们去注意的，是最近出现的一种新的理论：量子心理学。

量子理论是20世纪物理学界的一项重大的成就。量子理论认为所有的物质都同时具有波与粒子特性（即波粒二相性）。比如，原子结构中的电子，并不是像地球围绕着太阳旋转的方式那样绕着原子核旋转，而是以一种“电子云”的方式存在着，即电子是以电子云状概率的形式同时存在于原子核周围的。

量子理论中有一个著名的“薛定谔的猫”的实验。

这个实验是这样设计的：将一只猫关在箱子里，箱内还置有一小块铀、一个盛有毒气的玻璃瓶，以及一套受检测器控制的、由锤子构成的执行机构。铀是不稳定元素，衰变时放出射线触发检测器，驱动锤子击碎玻璃瓶，释放出毒气将猫毒死。铀衰变前，毒气未放出，猫是活的。铀原子在何时衰变是不确定的，所以它处于叠加态。薛定谔挖苦说：在箱子未打开进行观测前，按照量子力学的解释，箱中之猫处于“死—活叠加



态”——既死了又活着！要等有人打开箱子看一眼才能决定猫的生死。

猫怎么可能有既死了又活着的一种状态呢？在打开箱子的那一刹那，观察者的意识怎么会决定一只猫的生死呢？

生命的秘密和意识的奥妙就此与量子力学——宇宙最基本的力量建立起了联系。薛定谔后来因此转而对生命科学开始感兴趣了，并于1946年写出了著名的《生命是什么》一书。

量子心理学认为，意识是量子力学的实体，按照量子力学的规律运作，脑的属性使得脑与意识可以相互作用，思维的过程在本质上是量子化的。

现在，在西方的哲学界、科学界，越来越多的人意识到，意识和质量、能量一样，是物质的根本特性，在微观粒子中就存在着意识，宇宙间的万事万物既有意识的一面，也有精神的一面，即物质和精神是统一的。而这一点，恰恰与中国传统哲学、科学、医学中“天人合一”的观点类似。

中国科学技术大学前校长、中国科学院院士、著名的物理学家朱清时在一篇文章这么写道：“二十世纪是人类历史上一个有趣的时期，这个时期的人类一面尽情地享受着自然科学创造的巨大物质财富：核能、激光、电子技术，等等，一面却不了解甚至不接受它的一些基本观念。其实这些观念有大量严谨的科学根据，不过真正懂得它们的人太少，因此没有被人们重视和接受。”

他在那篇文章的最后，讲到：“科学家千辛万苦爬到山顶时，佛学大师已经在此等候多时了！”

催眠作为直接与潜意识沟通的一种方式，势必会随着科学、量子力学的发展而不断地发展，并为人类的进步带来更多的贡献。也希望随着科学的进步，人们能够解开关于催眠的各种谜团。