

<<催眠大师150招>>

图书基本信息

书名：<<催眠大师150招>>

13位ISBN编号：9787212032333

10位ISBN编号：7212032336

出版时间：2008-9

出版时间：安徽人民出版社

作者：黄大一

页数：197

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<催眠大师150招>>

前言

催眠的过程，基本上是在催眠师与被催眠者之间，透过彼此不断的沟通而建立的。

有效的催眠，我们会依照被催眠者文化背景的不同，而采用不同的手段，同时还要考虑对象家庭的养成过程、文化社会背景和成长环境的不同，即使都是在同一个环境中成长的人，也会造就出每一个人独特的个性。

这些背景，催眠师了解得越多，当然越容易量身定制所需要的引导方式。

也就是说，我们会用到不同的招式来催眠别人。

想用任何一种招式，都要随机应变，所以想要催眠别人之前，首先要深入了解被催眠者的状态与个性，以决定采用何种催眠技巧：相反的，催眠师要取得被催眠者的信赖。

原则上，不管使用任何方式进行催眠，都应该营造出一种彼此信任的气氛，让对象对催眠师产生信心，如此一来，想要进入催眠境界，就只一步之遥了。

如何催眠别人，这是许多人所好奇的问题：至于如何快速有效的催眠别人，这是想学习催眠的人梦寐以求的境界。

《催眠大师150招》这本书躺在光碟里有多多年，现在总算要问世了。

这本书是一本催眠引导手册，上面讲授了各种深浅不一的催眠方法，想学习催眠别人的人，可通过它学习到各种不同的技巧。

在使用这些催眠技巧的过程中要注意的是，如果某种引导法不适合某对象，失败了，不要紧张，在刚开始应用任何催眠的引导技巧时，只需要技巧性地取得催眠对象几个肯定的回答后，再连续取得对象几个肯定的回答，催眠的过程，自然可以顺利地进行下去。

不管使用哪一种招式去催眠别人，这些招式都是催眠别人的手段，在催眠别人之前，先要在彼此之间明确催眠的目的是什么，如果催眠的目的是产生自我疗愈时，我们经常使用隐喻、年龄回溯、前世回溯及时间线等技巧，目的是应用到被催眠者潜藏自己秘密的内在，来重新组合自我。

因此，不管用任何一种手段，都是催眠的一种过程和现象，导向解决被催眠者的问题——即产生自我治疗的力量。

<<催眠大师150招>>

内容概要

本书的目的在于提供给有心学习催眠者在练习各种催眠技巧上的方便，着重于如何操作。虽然本书不谈催眠的大道理，不过，小道理总会在必要的时候点出来，这些通常是我个人珍贵的经验，可以帮助读者省下很多摸索的时间。

本书将各种催眠方法分成以下几类：催眠师自我训练 / 更高境界自我催眠 / 常用催眠引导 / 震撼与快速引导 / 加深催眠/催眠唤醒。

<<催眠大师150招>>

作者简介

黄大一，博士Timothy Huang美国俄亥俄州立大学生药学博士班美国波特兰州立大学化学硕士美国催眠大师汤姆·史立福专任翻译美国催眠师协会认证催眠治疗师、催眠师、催眠治疗训练师
美国加州催眠研究中心催眠认证治疗师荣誉博士
北京林业大学心理学系客座教授

<<催眠大师150招>>

书籍目录

第 章 催眠的几个基本概念与名词 制式催眠的过程 建立和谐取得互信了解情况 催眠引导语调与动作的类别 清醒催眠注意事项 进入催眠原理——信息单位超载 建议的力量 建议公式 给予建议要点 催眠师的准备 催眠过程注意事项 生物回馈 催眠师观察要点 暗喻的妙用 误导的妙用 表意马达 某些人不适用 催眠师的眼睛和声音训练 环境催眠 三层公式 催眠通过 催眠后建议 震撼引导 挑战加深第 章 催眠师自我训练 1 个人魅力自我催眠 2 自我催眠 3 心智控制催眠 4 心智设定催眠 5 心智高接受性自我催眠 6 训练注意力集中的催眠 7 有声咒语催眠 8 无声咒语催眠 9 听精神咒语催眠 10 创意心智催眠 11 富裕催眠方法 12 意识自我催眠法 13 想象看见训练催眠 14 浑扎抗老催眠 15 抗老催眠法 16 有色梯子法 17 进阶浑扎呼吸 18 活力自我催眠 19 表意马达试验 20 训练对象自我催眠 21 透过自我催眠来自我催眠 22 放松自我催眠法 23 注意力自我催眠 24 想象自我催眠 25 缓解压力自我催眠 26 自我催眠样本 27 瞬间放松法第 章 更高境界自我催眠第 章 团体催眠第 章 常用催眠引导第 章 震撼与快速引导第 章 加深催眠第 章 催眠唤醒

<<催眠大师150招>>

章节摘录

第 章 催眠的几个基本概念与名词制式催眠的过程·填表、做听话度问卷。

- 催眠前的谈话——建立和谐，取得互信，了解情况。
- 催眠引导。
- 导入催眠。
- 加深催眠。
- 催眠治疗过程。
- 唤醒。

建立和谐，取得互信，了解情况本阶段也可称为应用清醒催眠，主要目的在于透过谈话和亲切的沟通，了解催眠对象的催眠个性，以决定应该采取何种催眠技巧。

原则上应该营造一种彼此信任的气氛，让对象对催眠师产生信心。

催眠师首先做简短的自我介绍，表达善意，其目的在于协助来访者，让他把压力放开、增强自信心，等等；接着简短介绍催眠（十分钟左右），让来访者提出有关催眠的问题，强调透过催眠，我们可以帮他解决一些个人心理或生理上的问题，了解并分析其咨询问题所在，设计催眠建议。

催眠引导语调与动作的类别在进行催眠的过程中，催眠师有两种基本的态度可使用：一是慈母型的语调与动作，另一种则为严父型的语调与动作。

对于心中抗拒型的对象，必要的时候，必须采用严父型的引导言辞，使之放弃抗拒。

一旦将来访者带入催眠状态中，就可改用慈母型的口气和手段。

当然，由于某些催眠对象在达到眠游状态之前还有部分意识抗拒，因此偶尔的严父型言辞还是有必要的。

在被催眠的过程中，不是所有的人都会受同样方法的影响，人们的反应不同的听话度会有所不同，甚至会有很大的不同，某人对权威式（严父型）回应最好，另一个人却要温和式（慈母型）的引导方式。

。

<<催眠大师150招>>

编辑推荐

《催眠大师150招》的目的在于提供给有心学习催眠者在练习各种催眠技巧上的方便，着重于如何操作

。

<<催眠大师150招>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>