

催眠入門指導手冊



Mr. Dylan Morgan

譯者之言

很難得的機會，發現了迪蘭摩根先生這一本著作：『催眠入門』，作者很慷慨沒有條件的免費提供給對催眠有興趣的朋友。

由於翻譯者本人學習催眠，經常有資料不足的感嘆，看到了這一本書，拜讀之下如獲至寶；那麼這一本小小的冊子有什麼優點呢？我只舉出一項最大的優點給讀者參考，其餘的優點就有待讀者自己發掘了，這一本書將一些許多催眠師甚至於催眠教師們語焉不詳之處，以很淺顯而且又科學的文辭表達出來，沒有一絲毫的玄學成分，這正是我們中國的前賢所說的：『知之為知之，不知為不知，是知也！』將這種對待知識的態度與國內一些假借科學的厥論相比較，才能深深的體會本書的優點之所在。經由與迪蘭摩根先生的聯繫，承蒙摩根先生大方的答應，於是譯者也就不顧自己的才疏學淺，大膽的花費心力將這本書翻譯成中文，推介在國人面前。

希望這一本書能釐清一些有關催眠的迷思，那麼翻譯這一本書的目的也就達成了。

劉安康 2002. 02. 15

2002. 02. 20.

2002. 07. 18

Yes, please do. When you have finished perhaps I can insert a link to your site so that other

Chines students may benefit?

Yours very sincerely,

Dylan Morgan

----- Original Message -----

Sent: Tuesday, February 12, 2002 4:01 AM

Subject: ASK FOR

Dear Sir:

I have reading your book:"Hypnosis for Beginners"and like it very much,I finish NGH hypnotherapy course few month ago,and this book enlarge my viewpoint,make me more confidence ,at TAIWAN , Hypnosis is a new era, reference very few, so I really want translate it to chinese, to help the student of hypnotherapy,I hope can get your permission, Sincery
yours

LIU, AN-KANG 2002. 02. 12

推薦之言

在收到這本書之後，我反覆看了七遍以上，發現這是一本非常詳盡的催眠工具書，在台灣鮮少有一本書是針對催眠技巧與原理作深入講解與練習的書籍。這本書的出現，為台灣催眠界的專業又提昇了一層。這本書深入淺出，透過實際的練習去體驗催眠。即使是從未學過催眠的朋友，也可進行初步的催眠引導，著實令人佩服。而這這本催眠入門的專業程度卻又不亞於任何專業催眠訓練的教材。在獲得譯者-劉安康醫師與作者**迪蘭摩根**先生的授權，放在網站上，實在是與有榮焉。

作者 **迪蘭摩根**先生本身是一位知名的催眠治療師，出版的著作有七、八本以上，而譯者**劉安康**醫師，除了醫學上的知識外，更對催眠、NLP 有深入且詳盡的研究。兩位為台灣催眠界的貢獻可說是極大，這本書的完成，只是個開始，讓我們一同期待催眠的黎明曙光！

[浴光身心靈成長中心](#) 負責人 劉俊偉

第一章

這一章中我們討論腦與身體運作的一些基本方式，我們特別將焦點著重於言語及想像能激發腦部的其他表象系統，如有關情緒、肌肉感覺及平衡的這一方面，以與「催眠能力測驗」及「催眠誘導法」相比較。

從事娛樂事業的催眠師們喜好將催眠裝扮得比較神秘、黑暗、複雜，他們偏好表現出好像具有常人所沒有的特殊能耐。

我本人卻傾向於使得事情開放、光明、清晰，並且我不具備任何特殊的能力。

在第一章中，我將要提示各位嘗試各種不同的事物並且思考之，這些事物很單純並且每天都存在，完全沒有任何的神秘，可是卻是催眠的根基。

言語能引發妳心中的圖像

這是很明顯的事實，你只要想像閱讀一本小說，想像著心中所浮現的圖像，當這樣做的時候，就好像你真正的了解這些人、事一樣，但是這依然值得我們來做下面的練習。

第一個例子：首先只要想像自己「正在渡假。」**立即停止**，是否妳的心中產生了圖像？因人而異，但是在我所提供的短暫片刻時間裡，你很難看見很清晰的影像。

現在允許你自己有比較充裕的**時間**。

「我正在渡假。」〔停頓〕

「那是一個我很喜歡的地點。」〔停頓〕

「天氣非常的宜人。」〔停頓〕

「我穿著自己最欣賞的衣服。」〔停頓〕

「我正在做自己最愛做的事。」〔停頓〕

「我正在渡假！」。

很有可能，額外多花費的時間能回報一些逼真的圖像浮現在心中，如果你是催眠的學員，最好能找個朋友來嘗試這些方法，或許你說：

「想像你正在渡假的情形。」停頓

「那天天氣真好！」等等諸如此類的言語。

用這一種方式妳就能自己發現每個人對於圖像清晰度都不相同的這一個事實，並且圖像本身也相當的不一樣，例如就我本人而言，只能浮現出類似水洗過的模糊圖像。

綜合以上的練習而得的結論如下：我希望當你有了一些經驗之後也能同意。

1. 言語能引導出心中的圖像。
2. 需要費點時間才能浮現。
3. 所需的時間及圖像性質因人而異。

第二個例子：下個練習將探究哪種言語能指揮肌肉而不需要經歷一般要經過意念而做的動作。

將雙臂前伸，手掌心彼此相向，離開幾公分，注視著缺口，並且說：

「合攏…合攏…合攏…合攏…合攏…合攏」。用一種舒適的速度重複的念著。

經過一分鐘或多一些，典型的反應就是雙手掌慢慢合攏直到接觸，找別人來試一試〔對學生而言，這就是你必須要有的練習。〕在這個練習的狀況下，當你們注視著雙手時，妳重覆的唸著句子。

在這種情形之下，你會再次發現有一個反應的範圍，平均合攏的時間約麼幾分鐘，某些人幾秒鐘就合攏了，另外一些人在失去耐心之前根本就一動也不動，偶而有些人會表現出抗拒，手臂會顫抖，好像一組肌肉將手拉攏而另一組肌肉將手拉開，另外一種較少的反應為雙手分的更開，但是不論是哪一種反應，妳或是你的朋友會發現有種事情的發生不經由意志的奇怪感覺。

同樣我希望能同意以下簡單的結論：

1. 言語能指揮肌肉動作。
2. 需要花費一點時間來產生動作。
3. 所要花費的時間及產生的反應因人而異。
4. 哪個人說話差別很小。

第三個例子你可以發現言語是如何的引導產生癢的感覺。

所有你所要做的只是重複的對自己說：

『我的鼻子有點兒癢。』停頓。

重複個幾分鐘，然後找別人重複同樣的事，最可能的結果就是有人會說感覺到癢了，再次你會發現到明顯的差異，時間花費由數秒到長時間，有些人會因為感覺太強而有無法抗拒的想抓，而另一些人則很輕微，奇怪的是有些人癢的部位不是鼻子而在其他部位，由這個經驗我希望能同意下面簡單的敘述：

1. 言語能直接引導出身體感覺。
2. 要花費一點時間。
3. 時間和程度因人而異。
4. 哪個人說話差別很小。

第四個例子：在前述的例子，我們都以言語開始，現在開始來試心裡面圖像的效應。如果圖像能指揮肌肉動作，以下就是用來表現的方法。

讓你的手輕鬆自在的放在一個平面上如桌子上、椅臂、或妳的腿上，想像用一根線綁在食指的末端，而另一端由你選擇的對象抓著，他的手約比妳高個一公尺，他試著將你的手指拉高，而且完全不讓你感覺到那根線，在心裡保持這個圖像幾分鐘，若是閉上眼睛比較好想的話，就閉上你的眼睛。

典型的反應為有一陣子幾乎絲毫沒動靜，接著手指開始略為痙攣，然後慢慢拉高至空中。〔此類型反應有時在催眠書中稱為『手指飄浮』〕

用不同的方式試試看這個一方法，妳可以叫他們試著做你先前所做的，或著你成為那位“朋友”，藉著妳抓住那根想像的線將手指拉高，你會發現所需的時間各有不同，而移動的性質也有所不同，有的是一種抽搐式的移動，有的卻很平順，某些情形不垂直上升卻斜斜上升，此種試驗可讓我們得到下面這些你會同意的結論：

1. 心像能引導指揮肌肉活動。
2. 要費些時間才能產生。
3. 所花費的時間與及反應本質因人而異。

現在讓我們試試圖像是否能引起情緒反應，如何？當你注意到電影公司主要目的為了產生某些想像來喚起各種情緒反應所製造的一兆元鈔票，就不會為圖像能引起情緒反應而驚訝了，但是我們仍然做一個練習來探查哪一種內在傳達的心像能有同樣的反應。

第五個例子：簡單的方法為想像能使你激起強烈情緒反應的人或事，可能是一位你所恨或愛或懼怕的人，而情景或許為性愛，或尷尬或興奮或恐怖，不論是那一種都由妳決定其中之一，保持你所選擇的人、事的圖像在你的心中 1、2 分鐘，學生可以找尋其他人來做同樣的練習。

正常的反應為呼吸加快，心跳率變快，腎上腺激素分泌伴隨著你所選擇的特別感覺及情緒，你會發現不同的人反應不同，某些人只有輕微的效果，另些人卻可能很戲劇並且快速的反應，當然場景不同亦有所不同。

此一練習終了，你自己就能證實：

1. 心象能直接引導出情緒的活動。
2. 要費些時間來發生。
3. 花費的時間及反應本質因人而異。

第六個例子：現在我們試一試圖像對感覺的效果，或許心象對平衡感的影響，下面是一種可行的方法，想像你正在搖滾，迴轉，有如在一條小舟或是在帆布搖椅上，或是騎著一匹顛簸的野馬等等……，舒適而正直的坐著，想像所選擇的情況畫面幾分鐘〔閉上眼睛就更容易〕，注意任何移動的感覺，你可以用類似的方法對別人來試試，這次對許多人有不同的反應應該不至於驚訝了，但是一些特殊的例子會完全無反應，再次你的經驗能證實如下：

1. 心象能刺激平衡感的活動。
2. 要費點時間才能有反應。

3. 花費的時間與本質因人而異。

到了這個階段，**模式**就已經非常的清晰明瞭了，它非常單純，腦子的某一部位活躍〔言語、視覺〕能引導出其它部位的活動〔上述例子：視覺、情緒、神經引導肌肉、感覺〕，而相關聯的反應快慢及本質因人而異。

第七個例子：最後在這裡提到一個明確的例子為探究下列的關聯，它引導運動感受覺〔對位置及移動的感覺，這裡的例子為手臂〕對某些手臂肌肉的不自覺活化。

單純的叫你的朋友閉上她或他的眼睛〔這樣她們就不能看見發生了什麼事，因此不會有視覺摻雜在內〕然後不說任何話〔這樣言語亦不涉及〕只由手腕的部位將一手臂慢慢輕輕舉高，一直到定位，然後你以非常輕柔的動作將她的手臂略略上下移動，因此手臂似乎得到要停留在那個位置上的非常強烈的訊息，你就能發現幾分鐘後，手臂開始感覺愈來愈輕，就像是它自己本身的肌肉接收了工作將手臂浮於空中，甚至你可以離開而手臂依然浮於空中一段時間，你的朋友一點也不抱怨，也不覺費力……。

可預期的就是如同先前一樣，效果的發現花費些時間，又因人而異。

如果你想實驗其它的聯結，就可以注意到某些人很容易就相聯結，我們可以預期的說對大多數的我們而言，有的較容易有的較難些。

音樂聲響會激發某些影像，味道【taste】會激活圖像或言語，數字常牽連出色彩，而色彩能與情緒相伴隨，而情緒能〔如恐懼〕刺激消化系統導致嘔吐，觸覺〔如動物的軟毛〕能引發愉悅的感覺或懼怕〔不同的人〕，要整個列表非常的長，主要是如何的細分不同心理系統而定，例如視覺就能細分為形狀、色彩、移動等等，而某些人士〔如畫家〕對色彩的感覺與速度對某些人〔如賽車手〕就無法相比較，相反亦然。但是每種分類皆可再細分，例如視覺系統一部份相關的形狀可以區分為狗和貓，有些人就會將這些形狀與害怕的情緒相聯結，而另外一些人反而與愛的情緒相聯結。

對我而言，其關鍵在於此一單純的例子顯示出人類的頭腦非常複雜，並包含許多部位的次系統，更而言之，每一種皆有潛能去影響其他，但是每一個人都以不同的方式來聯結次系統。

體認了上述簡單的例子之後，有什麼用處？

有兩種理由，第一：可讓我們有另類的思考方式，用來分析和解決個人的問題時非常有價值。例如恐懼症〔phobia〕，我們可以瞭解的是起因於某一個人將圖像或某事的想法與害怕情緒系統相聯結，如果某事的想法一出現在心中，就激活了恐懼，注意上述的例子並不是每個人都相同，人們的差異很大，為了能對上述的情況使得上力，最好能對所聯結的本質有一個很明確的概念才開始處理。

另外類似情況的例子，可以用這種的方式思考，如吸香煙的情形，對某些人而言有可能運用催眠的技巧藉著將香煙的想法、味道、嗅覺與嘔吐反應相聯結，來協助她們克服吸煙的習慣。「僅僅看見或聞到香煙味就使你想要嘔吐」。這對某些人而言，非常明確而強烈，因而幾乎能確定使她停止吸煙，很明顯的，製造此種聯結與此一章中你已經練習的一些技巧非常類似。

你也可以對吸煙的朋友說：『儘可能清楚的想像吸煙對你而言最明顯的那一方面〔對某些人可能是一幅圖像，另外也可能是味道或是嗅覺，或是用手指或嘴唇夾煙的觸覺或是喉嚨的感覺或是肺、身體的感覺〕，然後假設這些感覺會引起嘔吐的感覺』。你只需要充分繼續的說，保持對方內心產生此種可能聯結一、兩分鐘，然後就像我們先前所做的一些練習，你就會發現某些吸煙者經歷到很強烈的嘔吐感，其他則較輕，而有些人根本就絲毫不為所動，第一級反應的人就算是沒有停止吸煙，但是經驗到很明顯減少吸煙的欲望，雖然以後我們會有辦法來增強此類的情況，但是目前你在這裡已經開始發現有價值的事物了。

我提過有 2 個理由使我們注意到這種單純的現象，第二就是此類的現象在早期的催眠書中歸類為催眠的方法一種，為兩種主要的所謂『誘導步驟』或『催眠能力測驗』的一部份。

我將討論這些不同觀點的看待方式，使得你能將這些觀點與我所謂「摩根法」【Morganic approach】相互比較。

在過去有兩派有關『催眠現象』的思想；「狀態」和「傾向」【State and Trait】，屬於狀態的學派認為催眠為一“狀態”，人們被“放入”，我想她們認為像“睡眠狀態”或“恐懼狀態”，此種說法自然就鼓勵想像所謂催眠師所做的就是將某人放入某狀態，而每一個催眠師或催眠治療師有她自己的獨門手法，這些方法由一些步驟串聯在一起，每個方法都像我在前面所提到的項目，或在下一章中所提到略為不同的種類。

催眠師可由運用言語來直接作用於肌肉使得雙手緊握而結合在一起，她也能繼續接著下去使得對方站直然後作用在平衡的感覺，使得對方感覺她將要倒下，而同時利用言語激活全身的肌肉使它僵硬，然後催眠師扶住僵硬著的對方到地板上，更進一步驟也類似這種型式，累積的效應能製造並促進出“對象”在心中的

想像，行使任何催眠師所說的事，這也使得催眠師有可能建議更多有趣的反應〔這點值得注意的是他絕對無法擁有像軍隊裡的士官接受累月的訓練之後的能力，他能以言語命令一個人衝進槍林彈雨之中。〕

相對於狀態理論的是傾向理論，她們認為絕不是催眠師有何種能耐，所有發生的情形都是對象的一種自然能力或傾向，在這種觀點之下，催眠能力就類似內省性，或是 I.Q 或音樂天份，那是種屬於個人的能力，能用各種不同的方法來測試，怎麼測試呢？這些就類似我們先前所談過的試驗一樣，典型的測試包含一連串這種簡短的條目，計算方法為“1 級；明顯的在 2 分鐘合攏在一起”而在這一類測試中得到等級較高的人被認為是非常容易被催眠，而較低等級則被認為被催眠能力不佳，如果你對詳細內容有興趣，則可參閱「原則」一書中第八章裡就包含了一些測試的例子。

而從事娛樂事業的催眠師，並非以理論的興趣而知名，但是卻表演起來好似同出自一家，在表演剛開始的時候，她們運用某一種方式——通常為強制雙手扣緊——來由觀眾中選擇出她們認為較好的對象，並且毫不遲疑的說：

『沒有好的對象，我根本就不能做任何表演。』但是同時又常常說：

『這些全是我的作為，我運用我的能力將你帶入催眠的狀態。』

近年來，狀態及傾向學說之爭已漸平息，沒有任何一方是全對，多數的執業催眠治療師都認為這兩理論各有勝場，而兩種主要的功能都是幫助人們。

你可以用我在先前所敘述過的合理解釋的觀念來闡述並和兩種學說相互比較，如果你希望說是某人的某種傾向使得一對次系統用特殊的方式互相聯結作用，我大部分都同意，你能觀察到這種情況；但是我也要說明有可能學習去改變聯結的本質，傾向不可視為固定不變的。

如果由另一方面，你要說發生的情形為次系統的特殊集合被活化成“催眠狀態”，我也不介意，只是我要簡單的說明已被證實無法發現一種此類的集合，因此你只是單純的發現許多可能的“催眠狀態”中的一種，臨床上我自己避免使用“狀態”這個字眼，因為意義含糊不清，我比較喜好使用較精確的字眼來取代之，描述發生的情況是某人在某一特定時間可能經由一連串儘可能詳細的描述某種系統被活化或被抑制，及它們是如何的互相聯結。

概括而言，被認為已經“被催眠”的人們，她們內在的情況為大多數與外界有關的系統都不活動了，而焦點集中於內部的某些系統卻依然活躍，但是這只是一個概略的敘述，不是精確的定義。在這種概略性的敘述裡，你能使得人們確確實實的專注在強烈的內在圖像，或許是過去的，或是身體的一部份〔一位我的案主，看見他在自己煤灰成塊的肺部走過〕，或是某種感覺、情緒，或缺乏知覺、漂浮或是除了我的聲音之外一切虛無，或是香味或有關死亡等等不一，這些人們的腦波全然不同，他們內在的化學也大不相同，由於相似之處太少，很難就用一句話來形容描述。

雖然如此，一般而言他們與一般正常的情形相比較，都趨向於專注或是侷限朝向的警覺。你可能已經注意到在前面敘述的經驗中，如果心靈專注時最有效果，如果沒有分心的思想，如果沒有發生令人分心的事，換句話說，最好沒有其他的心智活動，或將其他的心智或是身體活動轉換掉，停止掉。

下一章我們探索一些類似的練習舉例證明，來穩固我們練習催眠的基石，事實上，改變某一次系統的活動不僅能導致其他系統活動增加甚至也可以減少。

第二章

關掉肌肉系統

我們研討一些不同的方法來誘導肌肉鬆弛，達到此目標主要使用的系統包括：言語、視覺、情緒、樂音及幽默。

用綜合誘導手稿的樣本做為結束。

在前一章裡，我們看了一些能啟動腦部各個不同部位活動的方法，有些很明顯，有時卻相當不常見。

在這一章中，我們將研習如何將某一系統**轉掉**，我們特別注意在減少肌肉系統及與它有關的神經系統的活動。

對肌肉組織而言，這是非常重要的事實，值得牢記在心裡：並沒有直接的**開關**能夠關掉，**任何**電子訊息不論是由神經或是由電線傳導至肌肉：它使得肌肉收縮！並沒有電子訊號能直接使得肌肉**伸展**，這也就是為何全身肌肉都是成對的理由，一條肌肉彎曲手指，另一條拉直手指，一條肌肉拉直膝蓋，另一條肌肉彎曲膝蓋，當你行走時，你的身體用此種順序動作，首先一對肌肉中一條肌肉緊張，然後換另外一條，那條**不**緊張的肌肉因為其它一條肌肉作用而伸張，這作用反過來也一樣。

有許多的慢性或長期的肌肉疼痛的原因就是一對肌肉**同時**活動或緊張，它們彼此互相拉動，因而根本動彈不了，這種情形常見於“緊張”的人，她們兩種心理系統互相對抗彼此。

如果你對基本的生理作用為**所有**電流活動到達肌肉都引起收縮的這個作用已經了然於心的話，那就對你無法**命令**一個系統關掉的這個基本概念很清楚了，但是如果你能使其活動狀態停止，那它就會慢慢消退到一種休息或幾乎不活動的情況。

這一章裡的第一個練習可能你已經很熟悉了，它是一種放鬆技巧，稱為“漸進式的鬆弛”很類似於“產前的門診”或是“減壓課程”等等……。但是這卻是許多催眠師的開始點，這種單純的概念就是你對某一特殊肌肉或是肌肉群注意，並想著“放鬆”，這並**不是**在精神上想著“看在老天爺的份上！**放鬆！**我告訴你！**放鬆！**”，而是“現在我對你無任何要求，因此你現在不用做任何事，你可以入睡了”，你可以用“睡覺”來代替“放鬆”，那不是**你**將要睡覺，而是一群肌肉將睡覺。

〔對催眠的一種非常普遍的錯誤觀念就是認為會完完全全的睡著，某些人認為如果沒有感覺到失去意識，就覺得很失望沒有被催眠。〕

你可以像這樣的進行：舒服的坐著或躺著，把你的心停留在右手，想著“睡著”或“休息”或“放鬆”，或是其他任何你覺得適當的話，然後重複加上停頓，就像是我們在第一章中所做的一樣，若是你自己做，你就能一直的覺察到進行的程度，若是對別人做的話，就要問：

『現在進行的如何？』這樣你就能知道進行到何種程度了。

繼續數分鐘，最後你就會發現你的手確實覺得非常的放鬆，比開始的時候放鬆的多了，這對學生而言是基礎，可以對朋友運用同樣的技巧，當然可以說自己選用的言詞。

當你對別人做的時候，你將發現反應的型式就就像是我們經常所說的標準模式的發現：**有**種反應，要費點時間，因人而異，並沒有什麼魔術可言，這很單純而且自然。

注意！我們雖然注意集中於手，主要卻是停止了傳導至手部肌肉的神經活動，結果因為肌肉停止接受“收縮”的指令而下降了肌肉的活動。

一但你能夠使得你自己有能力停止所有右手相關的活動，你就能進行其它的肌肉群，如左手，對自己對別人，重複這個一步驟，你將不會對標準發現感到驚訝，這些肌肉會慢慢的愈來愈不緊張，愈來愈不活動，你會發現很熟悉的個人差異，例如有些人在這個步驟進行時會伴隨著一系列輕微的痙攣，另外一些人則感覺沉重或輕浮，或溫暖或冷涼或刺刺等等不一而定。

再進一步，你可以繼續對其他大肌肉群加以注意，按照順序用這個方法加以鬆弛，就我所知，順序如何並無任何神秘，某些人偏好由足開始，然後小腿，大腿，下半身然後背部，然後胸部、肩膀然後上臂、小臂、手、頸部、臉部然後頭皮，另外一些人則喜歡反過來由上而下。但是我自己卻常跳著來而得到同樣效果，當對他人執行的時候，我常會先說明事情是如何的進行，若是有某一肌肉群特別感到緊張，就會對這一群肌肉特別加以注意，在放鬆其它的肌肉群之間，再回來重複對它特別關照之。

並沒有哪些句子比較其它的語言對某人特別具有魔力，但是如果你對催眠或是漸進式的放鬆有經驗時，你就會發現有些比較複雜型式的言語要比我在前面所示範的更有效，我們可能發現如：

『如果你放鬆，每根神經，每個肌肉，每個器官都進入了幸福的狀態，完全的鎮靜。』或可能她們會喜歡：

『你正沉入更深、更深、更深的完全放鬆，完全平靜的狀態，當你放鬆，你就會感覺**那麼**的安心，**那麼**安全，**那麼**滿足，因此你將感覺到放鬆愈來愈深。』這些句子的功用為何呢？

我希望你能觀察這裡所確實發生的事就是言語能運用來激活某些情緒感覺：和平、安心、幸福的感覺等等，這是一種很優秀的方法，在第一章中我們已經知道言語能活化感覺，如果感覺的活化減少神經的活動傳達到肌肉的效應，那麼這種效應自然的能加速放鬆。

但對學生而言，自己覺知你對某人做什麼事是非常有用的，全然的運用情緒的、詩般的言語，**這樣的做你應該要知道你是為了某種目的而使用。**

另外的一種方法你能發覺摻合了一些放鬆的技巧類似如：

『想像你躺在金黃色的沙灘上。』

『陽光溫暖而你覺得全然的鬆弛了。』停頓。

『你正在渡假，所有的緊張、煩憂都將遠離你的身體。』及等等……

在這裡我們的企圖非常的明顯：就是要在心中引發某些度假的圖像幻想，如果在這種情況，那些圖像能和放鬆聯結在一塊，這就很值得做了，然後我們運用圖像來使肌肉不活動，類似於〔但相反〕第一章我們曾經做過的一樣。

無論如何學生們需要特別的注意她們所嘗試去做的事情是什麼，特別是你必須問自己：

『**到底我知不知道**這些圖像能導引到放鬆？』這點特別重要！有些人很討厭躺在陽光照射的海灘上，這時所有的暗示圖像都激活一個強烈的離開意念，結果產生肌肉緊張，因為心中某一部份會說：

『站起來，離開這兒！』並且開始收縮能使你站起來的肌肉，而心中另一部份會說：

『不要動！你被想像現在躺在這裡。』兩部分不同的想法，將會使得對抗肌肉緊張以保持你定位，而這種相對兩方面的肌肉緊張就是壓力的典型徵狀。

你自己來試試三種方法：

我假設你已經先試過了像是上面敘述的用語言對肌肉系統的直接路徑，理想上最好另選其它日子來嘗試另外的兩種方法，但是如果你要緊接著試試另外一種方法，那你可以開始以對第一種方法能得到罕見放鬆的對象來試用第二種方法，如此一來你才能比較。

你可以試著很單純的運用言語來引發與放鬆相關的某些圖像，不論你對自己或是對她人，主要的方式都相同，首先我們要知道一種你自己或他人能放鬆的情境，有很多種可能，一般包括了：沙灘、溫暖舒適的火爐邊、一大片樹林、花園、嬰兒床邊、與寵物在一起、懶洋洋的泡浴、躺在床上，任何事都有可能。

這時候，在你的心中或是對象的心中已經產生了圖像，溫柔的重複某些關鍵的語言，但是我們對於單純的運用圖像來引發放鬆反應效果如何很有興趣，所以盡量避免如“放鬆”、“睡著”、“平靜”這一類的字眼，以免由這一類字眼產生直接的效應，用相同的時間長度繼續一段與你藉著單純的言語及直接的傾訴來直接放鬆，然後如果你是對她人進行此一方法，則自在的詢問進展程度，來瞭解發生的狀況，最後結束時，可以問對方感覺放鬆的程度如何，然後就可以覺察到對**某一特定對象**的特殊型式，你可能會發覺某種方法對某人效果較好或其他的情形等等，因為每個人都不相同，**除了嘗試之外，別無他法。**

下述為此種方法的例子：

『你告訴我你在火邊能放鬆，所以閉上你的眼睛，開始想像它，看見火焰，是木

材還是煤炭？」

『木柴！』〔這只是可能答案之一，若是講另外一種，則以下的方式就要有所改變。〕

『看見木柴遇熱爆裂，看見木柴發出火光，或許你能看見燒木柴的壁爐。』〔停頓〕

『有些裝飾品在上面』〔停頓〕

『告訴我你看見什麼？』

『那是一種老式的壁爐，有個鐘，還有蠟燭臺，及一些黃銅飾品，外飾是木製的。』

『很好，有蠟燭在燭臺上嗎？屋子裡是用什麼照明？四周看看！』

『在壁爐上有些蠟燭，其它沒有什麼了。』

『你是怎樣的坐著？』

『我蜷屈在壁爐前的椅子裡。』

『看看那椅子，古舊的還是新的？』

『很古老，非常柔軟，身旁有隻小貓。』

『很好；隨你喜歡的停留，和貓一起的蜷坐在椅子裡，看看那火焰。』〔停頓〕

『火爐。』〔停頓〕

『時鐘。』〔停頓〕

『蠟燭的火光。』〔停頓〕

『隨你喜歡的停留多久。』

客戶很可能的繼續享受這種感覺一段時間——我曾有位客戶停在這種情境長達一整個小時之久。

上面敘述的目的很明顯，它設計用來引起心靈中在某一地點很清晰的圖像，在這一章中選擇這個地點是因為假設某人對此地點很容易的與放鬆聯想在一起，在這一情況裡，我們盡量避免使用任何能直接建議情緒、感覺、肌肉強度的言語，儘可能單獨只用想像來探查效果，只有在最後你才問：

『你的肌肉放鬆程度如何呢？』來看看想像誘導肌肉活動的程度如何。

在催眠的領域裡的內容而言，所謂**腳本【SCRIPT】**也就是好像上面所描述的一段語言，但是還是值得強調的就是前述我所展現的一些言語是藉著**問答的方式**來配合客戶的一段**精確特製**的句子，正由於如此，使得這段言語要比只是放一段**催眠師**〔大量錄製的帶子〕放鬆的言語效果要好，一個簡單的例子，催眠師喜歡貓，而將貓加入到腳本裡，客戶卻對貓恐懼；或是某人喜歡小而溫暖舒適的房間，而另外它人卻有幽閉恐懼症【Claustrophobia】等等……。

另外的日子，你可以試試其它的方法，完全純粹的活化適當的**情緒**，來看看

對改變肌肉緊張的效果如何？

最單純的方式為：坐著或躺著，眼睛閉上，注意**不要**在心中想任何的圖像，代替的是你要在心中重複的對自己說：

『我**感覺**很棒！』〔停頓〕

『我**感覺**平靜。』〔停頓〕

『我**覺得**很快樂！』〔停頓〕等等，重複許多遍，這裡的想法為如果你單獨引發情緒的感覺，就讓我們看看這種方式對肌肉緊張度的效果如何？！當然學生可以用這種方式對別人試試看，可以用這裡的模式來開始試試看。

『現在；閉上眼睛，並且告訴我你的感覺如何——也就是一些情緒的感覺如：緊張、滿足、煩惱、平靜等等……這時候你不要注意身體的感覺，只要集中焦點於哪一種情緒會妨礙你放鬆，你是否能由這種觀點來描述你現在的感覺？』

『緊張、煩惱。』

『好！現在你只要強調和這個相反的感覺，你認為和緊張相反的是什麼？平靜？滿足？其它？』

『平靜就很好了。』

『好！我們只要以單純平靜的想法來保持你的心。』〔停頓〕

『越來越平靜……』〔停頓〕

『越來越平靜……』

『不要匆忙或煩憂，只要簡單的保持平靜的想法，並且愈來愈平靜。』〔停頓〕

『越來越平靜……』〔繼續此種方式數分鐘〕

『現在，你感覺如何？』

『比較平靜。』

『你能更平靜一些嗎？』

『是的，我想應該可以。』

『我們可以繼續再開始，但是，首先是否有其他的感覺？』

『我依然有煩惱。』

『相反的情形為何？』

〔停頓〕『自信？』

『好！我們就特別的強調自信的感覺一陣子，不需要勉強，或甚至於去相信它，就像先前的一些練習一樣，不需要努力去做，只要將注意力集中在自信的想法。』〔停頓〕

『感覺愈來愈有自信。』〔停頓〕

『完全自信的感覺將煩惱趕走了。』〔停頓〕

『自信！』〔繼續幾分鐘，慢慢的，不要匆促。〕

這種方式因人而異，可以一直持續直到我們能問到有關能促使放鬆的感覺答案為止。

再次我們可由此獲得某種程度的概念：對一特定的人士，這種單純的方法為首先感覺哪種情緒能引導放鬆，其次是那種情緒引導放鬆的程度如何？

由這三種方法的結果你現在對相關聯的價值及三種基本方法的程序：直接作用肌肉系統，運用想像系統，以及運用情緒系統應該有一些概念了，如果你對自己用這個方法，你已經發展出來非常有用處自我瞭解的潛能了。

如果你對自己這樣的練習，你將發展出對自我瞭解某種非常有用處的潛力。

如果你是學習催眠治療的學生，你已經學習了一些很重要的事情：是**什麼**原因使得某些事情出現於誘導中，因而發展出自己能對某些客戶量身製作〔適合各個人〕誘導法的能力。

另外一種對此種基礎工作有價值的習慣就是**詢問客戶想／感覺什麼**，這類事情你經常要重複的做，理由可能由自古相傳的：

『你將遵照我說的去做。』—催眠理想而來，早期書籍中採取全由催眠師言語而**不**鼓勵客戶說任何事，在某些情況可能對，但是在大多數的情形知道發生了什麼事的價值是**非常重要**，在前述的練習中，我們並不假設任何人被“催眠”，因此對所發生的事都能很自由評論，但是盡量鼓勵傾聽的習慣。

一但你的心理已經開始趨向摩根的方法或是你自己精心策劃的方法來取得所要的反應，你應該會想要探索其它的方法，以下是一些建議：

我們已經運用了言語系統，但是腦子裡聲音系統的音樂的次系統又如何呢？對許多人而言，運用特殊的音樂能激活這一系統而達到放鬆的效果，注意！音樂不一定是柔和的，有些人就偏好震耳欲聾的鼓聲來放鬆。

而對嗅覺系統又如何呢？聞味道？有些人聞到某些味道而鬆弛，芳香療法就是例證。

而搖擺的感覺呢？或在水中？想一想還有哪些方式？

『**但是！**』你可能說：

『我沒辦法什麼都準備！難道你希望我提共各種各樣的音樂！接受芳香療法的訓練，並將香料氣味充滿房間，或是準備搖椅、絨毛玩具或是等等……』。

而答案是：

『你永遠都可以用言語來喚醒這些來，**如果**對某人是明顯的放鬆引發點的話，這就是個很好的機會來運用第一章中我們所學習過的技巧來引發適當的系統，例如如果某人對接觸撫摸寵物有反應，則你可以用圖像或言語來引發反應，並且不需要幾分鐘就能引發反應。

這也就是催眠技巧美妙經濟之處，從業者在經濟情況較差的地區特別注意到她們不需要高科技、昂貴的技術卻又出奇的精確，我們能很正確的指出一個人心理和身體上的某一特殊部位影響她們，而又不**需要**運用外科手術，**不需要**

藥物，卻非常合適，催眠治療的技巧非常有效、精確，並且一但催眠真實的本質被瞭解之後，潛力無窮。

下面為一些腳本的例子，主要用於引發腦中某一特殊的次系統，運用來取得鬆弛。

『我希望你能想起一段非常柔和且放鬆的音樂。』。

『或許**魔法橫笛**?』。〔如果回答是：『我沒法子，我通常沒有時間聽音樂。』，那就別費心練習這一段了，就像我一直強調的就是每個人都不同，某些人對音樂感受特佳，某些人卻完全對音樂無任何概念，當你進行這一段時，**不要**認為每個人都一樣。〕

『很好，費點時間在心中回想這段音樂，我希望我的聲音不會影響你，因此，當你聽見音樂時，或許你輕輕動一動手指，讓我知道你開始聽到音樂的時間!』。

『開始了。』。

『很好，仔細聽。』。停頓。

『仔細聽。』。停頓……………。

輕柔的每十秒重複這一句話，但是要與音樂保持合拍，才不至於突兀，你可以用手指暗示拍子，幾分鐘之後，打斷他並說：

『很好，音樂很清晰嗎？你感覺如何呢？音樂是否能幫助你放鬆?』。

『剛開始有些模糊，但是愈來愈清楚，是的，我**真的**覺得比較放鬆。』。

另一方面你也許會發現某位人士在音樂及放鬆這一方面或是兩者都很微弱。

下面是另外一個腳本，作用於幽默感。

『我希望你閉上眼睛想一想很高興快樂的事，例如你有沒有喜歡的喜劇演員?』。

『有！查理·張伯倫!』。

『你一定看過他主演的老默片，你能否記住他所主演過最好看的影片中的一些情節?』。

在這種情形之下，你只要稍微耐心的等候一陣子，直到他想起一些情景，通常會伴隨著笑容，你只需要提供一些口頭上的鼓勵，幾分鐘之後，你可以詢問有關放鬆的情形。

『沒有比笑更能消除壓力緊張的了，是不是？你現在感覺到有多麼的放鬆呢?』。

對於如何將幽默感運用於治療的例子，可參考文章《附錄1 豆子先生—治療師》一文。

你可以對一些人運用上述的兩種方法，來取得一些如何運作的經驗，將會發現到一些標準的發現；如果你還有閒暇及意願，你可以對自己試試一些其它的方法，如氣味、在船上、鞦韆上搖擺的感覺，接觸皮毛、水、手等等……………。

到了這一階段，你可能會想這些都太複雜了，為什麼沒有一種很簡單的催眠

方法？有兩種方式來回答此一問題，第一種方式為你可以運用一種簡單的方法來對所有的人來使她們放鬆。某些催眠師及催眠治療師就如此做，她們使用她們自己固定的腳本，將人們適合於腳本，有時效果極好，但有時卻完全失敗。

第二種方式就是當你面對某一特殊的人時，你將不會使用你所學過的每一種方法，而只用一部份，使事情簡化，某些很簡單的問題能提供給你作最佳選擇的很好參考，你就能依你所聽到的訊息來即席創作腳本。

例如假若某人喜歡划船及音樂，痛恨動物，面對嗅覺方面較不靈敏，此時你就可以將嗅覺氣味這方面的資料由你的放鬆腳本中刪除，而對有關划船搖擺及某些喜好的音樂方面多花些功夫，就好像某人對貓很敏感，但是對於視覺影像卻闕如，或沒有興趣，你的腳本很自然的就可以由舒適的坐著，一隻或兩隻小貓蜷曲著趴在大腿上，能感覺小貓發出低而愉快的喵喵聲音，舒適而鬆弛的很快就要入眠了，如此一來就能使客戶產生你所希冀的反應了。

總而言之，我們在這裡所學的方法，能提供給你彈性【Flexibility】，它能使你個性化【Personalise】你的方法，當你使用現成的腳本時，協助你瞭解你所做的事。

前面我們使用的腳本可稱為「單純腳本」，因為焦點集中於運用某一特殊的系統來產生所需的結果，而與其他書本中所寫的大多數腳本來相互比較，你可以發現是複合式或複雜腳本，也就是說其目標為藉著運用不同的系統來產生特殊改變。

我希望你仔細的閱讀下面設計用來放鬆的複合腳本，當做一個很好的練習，每一個段落主要都針對著一個特殊系統，你可以發現每種情況裡我運用三個字或句子來活化其他系統，你應該不會很困難的確認出每段中主要作用的系統以及三個例外，答案寫在這一章最後結論之後。

1. [主要模式：單純言語暗示放鬆]

現在你就要發現你要放鬆了〔停頓〕

你所要做的就是聽我說，你就會放鬆〔停頓〕

聽我的聲音，非常的放鬆〔停頓〕

我的聲音將漸漸的使你愈來愈放鬆並且安詳〔停頓〕

你的肌肉將無法做任何事〔停頓〕

只要仔細的聽我的放鬆聲音〔停頓〕

你會感覺到很快樂〔停頓〕

愈來愈放鬆且平靜〔停頓〕

要比在每一個美麗的避暑休假區還要好〔停頓〕

你將完全的放鬆並且平靜〔停頓〕

所有的緊張消失了〔停頓〕
你的肌肉放鬆了，在休息〔停頓〕
你的皮膚放鬆直到像絲綢一樣光滑〔停頓〕
放鬆！舒服的休息！平靜。

2. 〔主要模式：活化視覺系統，運用想像的放鬆情景〕

其次我希望你想像自己正躺在一條小船裡，倘佯在一條平靜的河中〔停頓〕
你正躺在柔軟的墊子上〔停頓〕
天空是藍色的，時而飄過片片白雲〔停頓〕
有人在小心仔細的駕駛著小船〔停頓〕
河邊能看見稀稀落落的小樹叢在綠色的草叢中〔停頓〕
或許有幾隻牛、羊〔停頓〕
當順流漂浮時你感覺到完全的放鬆〔停頓〕
河邊偶而激起一些小小漣漪〔停頓〕
你感覺到小船隨著輕輕的搖擺〔停頓〕
船前方有幾隻野鴨子在遊來游去〔停頓〕
同時你也可以看見在河水的深處有幾隻懶洋洋的鱒魚。

3. 〔主要模式：感覺系統〕

你可以將手滑入涼涼的水中〔停頓〕
涼涼的河水輕撫著你的皮膚〔停頓〕
像絲樣的滑過，有種美妙的清涼感覺〔停頓〕
當手伸入水中時，可以看見有些小小的漣漪〔停頓〕
接觸到清涼的河水同時微風輕輕吹撫過你的額頭〔停頓〕
整天都是如此的輕鬆〔停頓〕
暖暖的陽光照著你的身體〔停頓〕
你能感覺到那陣溫暖深深的滲入了全身〔停頓〕
搖動的小船將你搖擺進入愈來愈深的平靜之中〔停頓〕
你可以聽到浪花輕輕柔柔的拍著船身〔停頓〕
感覺到輕柔的摸觸你的手〔停頓〕。

4. [主要模式：活化和平及放鬆的情緒]

船緩緩的滑入懸垂在河邊的樹蔭之下〔停頓〕

給于你一種深深的和平的感覺〔停頓〕

河流和樹木讓你感覺到平安而且被關懷〔停頓〕

感覺到自然的愛在你內心深處開始滋長〔停頓〕

和平滋長著，快樂滋長著〔停頓〕

樹木也喃喃著安靜和平〔停頓〕

你可以感覺到清涼的河水洗去了所有的緊張、壓力〔停頓〕

感覺到內心中的平靜和內心深度的喜樂〔停頓〕

每分每秒都能感覺到內心愈來愈好，愈來愈平靜，愛、喜樂充滿全身〔停頓〕

你已經到了所有的感覺的最深度中心。

我的岳父史丹利.亞特【Stanley Yate】在我之前就是催眠治療師，他使用的腳本與上述的腳本非常的類似，他幾乎運用於所有他的客戶，他同時具有一幅深沉溫暖而柔和的聲音的優點，使得所言皆能達到效果，並且似乎在每個療程開始對許多的客戶運用這個方法都能得到很好的效果，如果你是初學者，因為我們已經共同經歷過大多數的基本工作——我們已經談過了以一些單純的腳本為基礎的許多可運用的方式，我們已運用過四種最普遍的系統來幫助將肌肉系統停止——我們非常的肯定能達到我們的目的，但是當你愈來愈有經驗愈來愈專業時，你就會具備更多的適應性〔變通〕和能力來統合你的方法，能更精確的處理每位客戶。〔當然偶而有人怕水，或是對鄉村中花粉熱過敏或特別不喜歡和平這個字眼，或是要在公眾前閉眼就是感覺不對勁。〕

加速放鬆的單純方法

前面我們已經學了許多不同的直接方法來產生放鬆的狀態，但是如果你處理非常煩憂的客戶，那就很有可能以上的方法都不管用，而且即使是一般客戶也要費上一段時間才能奏效，因此如果你想要做出很好的催眠效果，先藉著一些簡單而明顯的步驟來做基礎就是一種很好的想法了，為了知道為何有效果，你只需要回想在何時你想得到最容易使你肌肉鬆弛的情況：那就是運動累的一蹋糊塗的情況，因此你可以自己或是對朋友試試下列的方法：

開始坐得很舒適，然後舉起你的腿及手臂成水平狀態，儘可能保持定位。

一陣子之後，你就會發現呼吸速率增加以符合肌肉的需求，心跳率也增加，肌肉開始覺得累了，然後愈來愈累，甚至開始顫抖，最後實在撐不下去了，就將

手腳放下來，此一練習可以繼續進行直到手腳都受不了而放下為止。

然後根本就不需要更進一步的暗示或動作，他們的四肢由於疲乏自然就變得非常鬆弛。

最後一個練習

坐下來，自己選擇一個主題，寫下來你自己覺得很恰當的一個複合腳本，然後對一些朋友試試並要求她們批評及指教。

摘要：在這一章中，我們專注於催眠裡最有用的開始基礎：如何去誘導產生肌肉鬆弛。

你已經練習過運用言語、視覺、情緒、音樂及幽默系統或是其他來進行，使得肌肉不活動，結果你應該覺知到運用各種系統來配合你的各個不同客戶的方法。

另外，你可以看看一個複合腳本是如何的將一些各種不同的元素都放在一起，或許你可以自己寫了。

複合腳本的分析

- 1). 這段主要是運用語言，我們使用了單純的字如「放鬆」、「平靜」、「休息」，其分別為：
 - a). 用字「快樂」比較明顯的是活化情緒。
 - b). 「在最豪華的渡假區渡假」主要引發一種想像或是回憶。
 - c). 「如絲綢般的光滑」引發觸覺系統。
- 2). 這一段主要目的為引起坐船行舟的強烈視覺想像，其主要例外為：
 - a). 「躺在柔軟的墊子上」為活化感覺而非視覺。
 - b). 「完全放鬆」為言語多於視覺。
 - c). 「感覺小舟搖擺」喚醒感覺〔平衡〕而非視覺反應。
- 3). 主要目標為活化摸觸的感覺，大概包括熱、移動的感覺，如果你認為觸摸感覺、溫度及方向〔搖擺〕是不同的系統，值得喝采，主要例外的句子為：
 - a). 「看漣漪」主要為視覺系統。
 - b). 「如此鬆弛的日子」為完全的言語。
 - c). 「聽輕柔的拍擊聲」為聽覺系統。
- 4). 這一段目標在於激起某種程度的感情，而例外的句子為：
 - a). 「小舟滑過樹枝下」此為視覺。
 - b). 「喃喃」暗示為聽覺刺激。

c)。「感覺水滑過」可以引發感覺系統而不直接引起情緒。

第三章

想像的探索

我們已探索過視覺想像，內容非常豐富且多樣化，這是催眠上經常用到的工具，因此很值得去探查在許多人包括自己的身上其自然的進行方式。

你可能會同意協助別人去探查她或他的想像，你的主要功能之一是藉著詢問問題來幫助對象保持注意焦點。

至於探查所詢問的問題並沒有一定的限制，你將發現能解釋的範圍非常大，我只是要簡單的提示你儘可能的要在心中保持最少有兩種可能性，才不至於發生前後不搭調的情況。

有時間的問題能解決兩種不同解釋之間的不相容，你發現的問題對以夢的標準而言並不稀罕。

在這一章中，我將要教導你來探查心靈運作的另一面，此一面對催眠治療及心理治療的各個方面都很有價值。

在大多數的人視覺想像驚人的豐富，就像前面章節中一樣，我們將探究發生了什麼事—但是完全不用任何形式的「誘導」或類似「催眠」的任何方式。

我只要求你們多找些人來練習，如果有任何不尋常的事情發生，那僅僅只是對你而言不尋常，也就是你以前未曾探究的一些事。

所有的情況都很簡單的用『很舒適的坐著或是躺著，並且閉上眼睛。』開始，有許多方法可以運用，為了提供一些概念給你，我會舉些例子如某類的事情會發生，但是每個人都不同，因此例子不會完全的重現於某人。

下列對話 Y 代表你，F 代表朋友。

Y：『我要你想像自己沿著某條路走動，哪可能是任何地方，真實的或是想像的，我希望你注意自己的腳部及四周圍繞的一些小徑，等到圖像很清晰時，做個表示讓我知道。』。

F：〔經過幾分種〕『我在一個砂質的海灘，光著腳，我的腳很小。』。

Y：『很好，四周有沒有別人？』。

F：〔停頓〕『沒有，近處沒有人。』。

Y：『多描述一下海灘！』。

F：『非常的大，平坦且開闊，海在很遠處。』。

Y：『你感覺怎樣？』。

- F：『孤單！』。
- Y：『多大年齡？』。
- F：『看起來約 10 歲。』。
- Y：『知不知道為什麼一個人在那裡？』。
- F：〔停頓〕『不知道！』。
- Y：『為什麼不走一走到你想要去的地方！』。
- F：『好！』。
- Y：『你走到了哪裡了呢？』。
- F：『在那裡有個洞窟！』。
- Y：『還不錯！當你到那裡時，告訴我，除非受到妨礙！』。
- F：〔停一會兒，但是時間比真正要走過去的時間短得多〕『好，我現在已經到了洞窟。』。
- Y：『你以前去過那裡嗎？』。
- F：『不太確定。』。
- Y：『你想不想走進去？』。
- F：『我想要進去。』。
- Y：『你看見什麼？』。
- F：『火堆。』。
- Y：『有沒有別人在那裡？』。
- F：『有，一位老婦人。』。
- Y：『你喜歡她嗎？』。
- F：『是的，我喜歡她。』。
- Y：『她有沒有對你說什麼？』。
- F：『她要我坐在他的身旁。』。
- Y：『很好，為什麼你不坐過去呢？我要安靜一陣子，留下你們兩人在一起，等會兒告訴我發生了什麼事？』。
- 〔可能停頓個 5 分鐘等等，然後那位朋友睜開眼睛很自在的談了起來。〕
- F：『那真奇妙，首先我在那個洞窟裡覺得很不踏實，洞窟裡相當的黑，但是一會兒我就產生了一種很深沉的平靜感覺，我發現那位老婦人是我的祖母，再我十一、十二歲時她就過世了，我很喜歡跟著她，她在洞窟中並沒有對我說什麼，一會兒之後就變成她的房間，我吃著她為我做的蛋糕，那種感覺真好。』。

討論

問題 1. 在這一段敘述中，你的角色為何？

我建議你的角色主要是協助你的朋友，將她的心靈焦點集中於想像，如果你自己試試看的話，你會發現常有一些因素會使得你的心靈焦點移開，一種就是突然停止了心靈的遊蕩而將焦點移到了每天會全神貫注的事物上，另一種情況就是無趣，在沙灘的情景缺乏足夠的吸引力來保持你的興趣，另外就是情緒上的輕微的抗拒，你可能並不喜歡剛一開始的那種「孤單」的感覺，這種情形就有可能誘使你立即的跳脫，另外就是睡著了，這種場景有某些似夢般的特性，而它本身也就是，如果你相當的疲倦，就會引誘你睡著；最後，你也可能覺得場景非常有趣，但是會引起你相當程度的分析及吹毛求疵的心態，就會影響創造圖像那部分心靈的流動。

問題 2. 你如何將她〔他〕的心保持在圖像上？

在上面敘述的例子中，幾乎全由問問題來做到，全部而言並無引導〔Leading〕，幾乎完全沒有企圖要影響朋友的內心去某種情況，你也可以將這種情況與某種形式的催眠手法來互相比較—特別是舞台上的表演，在下一章裡你將探究更直接的暗示。

問題 3. 你朋友所看到的圖像是否包含有任何的重大意義呢？

不需要太多的聯想就能發現對你的朋友而言的一些可能性，但是以治療的眼光來看這些事，我要強調在可能性與確定之間是有很大的差別，必須要詳細而謹慎的探究所有的可能性，下面是某些人對上面敘述情景看法的一些可能性：

- a1〕開闊的場景暗示她在生命中感覺孤單。
- a2〕但也有可能曾經一度在生命中感覺孤單。
- a3〕也可能最近她看見或是讀過某些類似的情景等等。
- a4〕或許在前世中發生的某些事件的再度體驗。
- a5〕也可能是她對某人〔死或活〕正在發生或是已發生過的經驗的精神感應。
- b1〕祖母的在場暗示著她現在的生活中錯失了某種愛。
- b2〕但是也可以說她現在很快樂，但是早年失去祖母的傷痛依然需要撫癒。
- b3〕也可能以祖母隱喻她生命中某一位人物。
- c1〕祖母可能只是單純的由記憶所創作。
- c2〕可能由願望所創造，並且和真實略為相似。
- c3〕也可能那位朋友真正的與她已過世的祖母產生了靈性上的溝通。
- d1〕洞窟可能是她前世的真實情景。
- d2〕也可能是子宮的象徵。
- d3〕或許顯示出她的祖母真正所埋葬的墓穴。

你也許覺得這些解釋有的非常的吸引人，但是你也同時會習慣於發現這些事實，也就是有些人能很容易且很自然的在想像中發現所有的這些意義之所在及其他一些等等。而我本人則較樂於將你們引導至對每件事在心中隨時最少有兩種不同的解釋，這樣就比較能制止你隨意的下結論。

如果想像能提供給你有關某種可能性的概念，這麼一來你就能繼續去發掘更多，也更有能力在可能性之間做正確的抉擇，某些我們無法確定的事，可以很簡單的用正常問問題的方式來解決，但還是有時候會發現依然無法很清楚的在兩個可能性之間來區分，而也有兩者都是真的情況。

我同時也希望你注意到上面的敘述將完全的不會令你吃驚，如果它只是單純的像是一場夢一樣的展示在你的面前，或是如果我們夢到誰死亡，或部分熟悉部分陌生的風景，或是由洞穴轉換到房舍而並無過程等等，這些都並不是稀罕的事，所以嘛！以另一個角度來觀察所發生的事，只是由你提供給你的朋友一個做「清醒夢」的機會，對她而言，比平常的夢更具有意識的一個夢而已，而其中最有用的資料就是你應該儘可能的與更多的人來嘗試此種探索，如果你是某種課程的學生，對你最有用的方式就是對發現的事情做紀錄。

若是你剛開始進行這一類的探索，下面是一些附加的指示〔通常開始最困難〕。

例1. 由閉上眼睛看東西〔視覺影像〕開始

Y：『眼睛閉上，單純的只是看一樣顏色，灰、黑或是粉紅色，保持你的眼睛一直看著一陣子之後，你會發現看見變化了，你看見了什麼？』。

F：『主要是灰色，有些污點。』。

Y：『專心注意看，一陣子你就能在那些模模糊糊之中看見一些事物。』。

F：〔一陣子後〕『乳酪三明治一閃而過。』。

Y：『很好，繼續注意，馬上就有些事情要發生了！』。

F：『有一些樹木，旁邊有一棟大房子。』。

Y：『你想先看哪一樣呢？』。

然後你就可以繼續進行了。

當然我們並沒有對一開始出現的事物加以指引，主要發生的事、看見的物建立於對方的反應。

例2. 以房子開始

Y:『我希望你讓你的心漫遊於整個房舍，房屋可能是新的，也可能是舊的，大的小的，城堡或小屋，見過或是從未見過，一陣子之後會發現有些事比其他的更能引起興趣來，發生時我希望你能告訴我。』。

F:〔一陣子之後〕『我站在一幢大的房子前。』。

Y:『前門開著嗎？』。

F:『是的。』。

Y:『進去並且四處看看怎麼樣？』。

F:『好的。』。

這時候你讓她或他慢慢的一間一間看。

例 3. 以空白的電視或銀幕開始

Y:『我希望你能想像一個空白銀幕，電視或錄影或電影，當你能想像出來時，告訴我一聲。』。

F:〔停頓〕『好。』。

Y:『是電視或是別的？』。

F:『是電視。』。

Y:『很好，現在想像正好將它的開關打開，等著看看有什麼節目出現呢？』。

F:『朋友。』。

Y:『真好，告訴我情節。』。

之後，你就像下述的一樣繼續引導。

Y:『現在我們換個頻道如何？或許有你在裡面呢！？』。

F:〔停頓半響〕『有了，就是這裡，看起來我好像是戰爭中的一名士兵。』。

Y:『誰跟你在一起？』。

由此你就能繼續探索下去。

例 4. 以真實的記憶開始

Y:『我希望你能由你的過去回憶起某件事—任何一件事。』。

F:『好的，我想起了好幾年前度假的時刻，我正在航海。』。

Y:『你單獨的嗎？』。

F:『不是，跟一些朋友。』。

Y：『情形如何？』。

F：『我記得有陣子暴風，我們幾乎溺水了呢！』。

Y：〔描述了一陣子後〕『現在想一想，如果是一個故事的話，可能就更有戲劇性了，我不知道你能不能做到想像一個故事或一段影片？可能有別人與你在一起，船也可能不一樣等等……』。

F：『好的，我假設如果是個故事的話，我們的船可能是觸礁或發生其它事故……』。

Y：『很好，想像那個，告述我發展的情形如何？』。

這一個練習的重點在於你永遠不知道事情會怎樣演變下去，你必須很有彈性，並且能即席製作，但是在每一種你所製作的情形之下，你都需要利用一些問題來保持你的朋友對發生事件的注意力。

摘要：如果你嘗試本書中的建議，你將會發現在大多數的情形之下，人們的視覺想像是如何的充滿彈性，再一次你會發現有了標準的結果：有反應，花點時間，因人而異。

第四章

引導並控制想像

視覺想像不僅可用來探索，也能被指示、引導，這一章提供發展此種能力的練習。

用來練習的是想像一個地點，然後增加一些奇異而陌生的成分，然後改變，由漂浮著觀看然後漂浮著漫遊，其次改變想像的能力，用來改變一小段記憶，然後藉這種發展來看看規劃出完全不同的生活。

這一章能教你不用任何「誘導」或是其他的催眠技巧來改變許多人的想像。

在前面幾章中，我們對視覺想像擔任了相當被動而關心的角色。

但是在這一章中，你的目標在於引導並控制它，在前幾章中你發現豐富並且多樣化的想像似乎都自動的產生，而在這一章中則檢驗你能灌輸特別的圖像到任何範圍，還是一樣，我希望結果能強調我們的標準結果：能做得到，要花點時間及耐心來取得某種影像，因人而異。

在下面的例子中，我寫了一些由朋友身上而得到的一些特殊反應，來提供給你一種事情是如何的進行的感覺，當然練習當中，你會得到不同的反應，需要運用一些你的常識來吻合你先前所說的。

練習 1. 想像一間特別的房間

Y：『請你閉上眼睛，盡量舒適一些，〔停頓〕現在我希望你仔細的想像你所熟知的房間，當很清楚的時候，讓我知道。』。

F：〔一陣子後〕『好了。』。

Y：『是什麼房間？』。

F：『家裡的廚房，或是我的臥室或…………。』。

Y：『你能不能詳細的描述它？』。

F：『要形容它或許要一點提示。』。

你要由這裡建立的主要事項就是想像的有多麼仔細，內裡的顏色如何，這些都因人而異。

練習 2. 添加一些奇特的成分

Y：『現在你很驚訝的看到這裡有一幅畫，或是只是在牆上、天花板上的塗鴉或污點，你以前都沒有注意到，仔細的看它，並且告訴我你看到了什麼？』。

F：『那是一幅陌生女子的畫像。』。

Y：『請你仔細的描述一下？』。

或

F：『有人畫了個心在上面。』。

或

Y：『開始是什麼樣子？』。

F：『有個奇異的斑點。』。

Y：『在哪裡？』。

F：『在右上角。』。

Y：『那是怎麼搞上去的呢？』。

F：『或許是有人朝天花板上丟了樣東西。』。

這些案例的表現方式，可經由你的暗示而學到一些，並且能得到解釋。當然也有一些人根本無法在天花板上或是牆上看見任何東西，她們對你的暗示沒有反應，但也可以試試一些其它不同的方式，如：『某人掉落了一些東西在地板上，你能看見嗎？』或：『我懷疑是否在碗櫥裡有一些意料之外的東西在那裡等等……』。

練習 3. 飄浮的觀點

再來你可以試試的事就是你的朋友能不能改變看的位置，由比正常高的位置來看，像是如飄浮或是飛起來，可以這樣進行：

Y：『現在我希望你再仔細的觀察房間，和你的位置在何處。』。

F：『好的。』。

Y：『再來，你開始感覺好像慢慢的朝天花板浮了起來，到了半空中，絲毫不費力氣，你就像是個充滿了氫氣的汽球，慢慢浮上，開始的時候讓我知道。』。

停個幾分鐘是個很好的方式，一遍一遍的重複：『感覺自己浮上去了。』或是：『慢慢的飄起來了。』或是類似這種情況的任何描述來保持你的朋友注意力集中於想像，這樣子大多數的人們會說：

F：『我現在浮起來了，飄往窗戶去了。』。

練習 4. 飄浮之旅

在前面敘述的基礎上，看看能不能將朋友引導飛到室外去。

Y：『其次，在你覺得舒服的高度，發現自己已經已經到了戶外，到了那裡時，讓我知道你在那裡。』。

F：〔如果出去有困難的話，你就需要引導她通過門或視窗〕『我現在已經到了外面，高度約麼與頭同高，就在門旁。』。

Y：『為什麼不好好的享受一番，由這裡朝向海邊飛去，隨你自己喜歡飛得多高。』。
〔幾分鐘之後〕

Y：『你看見什麼？』。

F：『我現在很高，下面有個小鎮，我正朝向太陽飄飛過去，不遠的地方我看見了大海。』。

我有位客戶就這樣橫渡了大西洋，降落在紐約，你可以盡量去探索，你可以鼓勵她們往你選擇的場合移動，依據你的指示而上升或是下降等等……。

你將注意到對大部分的情況而言，你能指示想像的場景，但是偶而也有人很困難做到。

練習 5. 改變記憶

Y：『再來我要你想一想某些略為〔中等程度〕不愉快的記憶，沒有什麼大不了，只是有點兒惱人，最近的或是以前的，想到的時候讓我知道。』。

※在這一階段，你最好不要嘗試對一些非常不愉快的記憶做任何舉動。

F：〔等了一會兒〕『好了。』。

Y：『是什麼事？』。

F：『我還是男孩子時，剛由學校回家，我踢球得了一分，我很高興的去告訴我父親，結果他說：“兒子走開，我現在正在忙”。』。

Y：『你做得很好，仔細的回想，就像正在發生一樣，詳細的告訴我一切。』。

F：比較詳細的重新複述了當時的情景。

Y：『我不認為這樣子是你喜歡的情況！』。

F：『當然不是，我希望他誇獎我，以前他都會誇獎我，我想他剛好正在忙。』。

Y：『所以你現在正在重覆當時的場景，但是這一次你想像父親並沒有忙碌，他說了些像是下述的話“好棒喲！兒子，告訴我你是怎麼做到的！”』。

F：『好了。』1，2分鐘之後『我已經這麼做了。』。

Y：『你現在覺得如何？』。

F：『好多了。』。

Y：『為了保險起見，再來一次。』。

過了一陣子，你的朋友眼睛睜開之後；

Y：『現在你對那件事有什麼看法？』。

F：『現在覺得還不錯。』。

等個各把星期是值得的，再問你的朋友有關球賽得分後由學校回到家中所發生的事，看看她有什麼說法，在某一些人，你會發現她只記得新的比較好的說法，而另一些人則兩種版本都記得，但是新的感覺比較明顯，但是也有些人她會說能回憶起你嘗試去修正那個事件，但是沒有改變，她們知道發生了什麼事情，但是依然煩惱，治療上運用這一種技巧有更詳細的短文以供參考〔附錄2〕

練習 6. 想像的生活

Y：『我希望你心裡想想各式各樣人們的生活，現今世界上有各種不同的人們，同時也有各種不同的生活方式，如某些人住在沙漠，有些在城市，有些富有，有些貧困，而在過去，這一種差異更大，你可以想一想古代埃及人〔Egyptians〕或督宜德人〔Druids〕，或甚至上溯至石器時代或更早，等一會兒，我希望你選擇某一個有興趣的時代和地點。』。

F：〔等一會兒之後〕『石器時代村落。』。

Y：『好！現在你將發現你能看見那個村落，就像你住在那裡，你由某一特殊的地點開始，可能是個小茅舍或是附近的灌木，等一會兒，看看會發生什麼事。』。

F：〔停頓〕『我看來在一棵樹上往下看這個村落。』。

Y：『你看見了什麼？』。

F：『有幾個茅屋，屋頂上冒出煙，天色很暗，但是我能藉著月光看到這些，我正在等待。』。

Y：『等什麼？』。

F：『等每個人都睡覺，我要去拯救這裡的某人，我必須等待。』。

Y：『當你在等的時候，告訴我你的穿著。』。

F：『只有塊布圍在腰上，手上拿著一根矛。』。

Y：『你等男人或是女人？』。

F：『我的女人，我必須將她帶回我的村子。』。

就這樣的進行，再說一遍，這並不能保證一定會有一段精采的故事，但是值得試試，在最少準備的情況之下，人們能做到什麼程度，你將會發現只要有耐心並且提供足夠的友善贊同，你就能發掘出這一類的故事，當然這也就是一些人解釋為「前世回溯」的情形。

前段所敘述的例子，就是你可以引導你的朋友到某一段過去時光，但是這並不是很特別的，當你發現某人對這種情況反應良好時，你就能藉著她到你所選擇的地點和時間去探查到某種範圍之內。

討論

你的朋友所看到的每幅圖像皆產生於她的視覺系統，由眼睛延伸至腦部背面的視覺皮質複合體，當眼睛睜開時，這個系統接受由眼睛而來的訊息而反應，在這一個練習中你將發現由腦部其它部位而來的訊息也能活化這一個系統，特別是你所運用的言語改變了系統的內容。

這個練習出色之處在於比較其它的系統而言，視覺系統反應比較容易，有較多的人產生反應，內容也比較豐富，例如在第一章中你知道了肌肉如何反應，但是就整體而言，反應比較慢並且成效比較單純。

由這一些的敘述，你會發現想像或是視覺系統在由催眠技巧產生的改變中佔了大部分，同時對不同的人來實驗這一個系統以取得更多的經驗，並且瞭解能由她們的內心能產生多少情況是覺對值得。

你同時能學到要非常的具有彈性以順應你所得到的答案，最後我要你自己發覺前面所敘述的大部分也就是進入某種程度的「深度催眠狀態」的結果，不需要前導，不需要複雜的誘導，並且完全不需要特別技巧就能很簡單的得到。

當然這也並不是說練習催眠就根本沒有技巧，要想能夠使得大多數的人經驗到像是前面所敘述的現象就需要一些經驗，如第二章中深度放鬆的各種前導及進行步驟的價值，你在這一章中能發現可以更容易的達成，而且所有的這些結果不需要或是僅僅略為的準備就能使某些人很容易的產生更敏銳、更廣泛、更有深度的情況，更進一步的想法，前面的敘述有無數的變異，每個人都在由自然而來的範圍上有所不同。

下列是一些很容易看到事件的清單。

我們試過了飛行，為什麼不試試像海豚一樣潛入深海，或是像狗、馬一樣奔馳在草原上！像兔子一樣鑽入地道中或是洞穴裡，或著在時間中漫游。

我們已試過了一些單純的記憶，你也可以更進一步的探索，回到孩提時代，或是運用慢動作或快動作的場景來探索，我曾經聽說過有人在時光中前進而想像到了未來，但是我從未遭遇過某人能到過未來而猜測到可靠的賭馬結果。

或著你可以想像某些創造〔虛構〕的圖像，如獨角馬、小仙子、魔法師或巫婆，植物或樹精靈、外太空或是太空梭等等……。

或著你可以嬉戲於大小之間，有如格列佛大小人國遊記一樣，引導想像用巨人或小人的觀點來看整個世界。

所有的這些你都能找到標準的反應：某些人令人驚訝的容易反應，某些不然，多數情況要花費些時間有耐心的等待圖像的出現。

摘要：你能夠發現在大多數人的身上想像的程度範圍，能很容易的就被我們引導出來，並且非常的具有彈性。

第五章

探索「誘導」

這一章中我們首次運用某些已經經歷多年考驗的步驟來在某些人的功能上製造一些戲劇性的改變，這就是我們宣稱的「催眠誘導」，我們先由詹姆士布萊德【James Braid】—催眠學之父—使用的誘導法仔細的研究一番，然後再談論在這個領域中一些歷史上有名的人物所使用的方法，來提供給你更清楚的瞭解以便你能嘗試運用，而為什麼此種誘導法對某人反應很好就是你在練習中需要去找尋的了。

這種在過去很成功的誘導法現今需要修正的理由也將在此提出。

到目前為止，某些讀者可能非常的訝異，除了只有在第二章的放鬆法之外，為什麼到現在都還沒有談到任何的「誘導法」。

這裡面的理由就是我個人的預期目標是儘可能使得催眠很容易被大家所瞭解而不願意墜入了魔幻及神秘的領域，你對於某種正常或是較不正常的情形下，心靈運作的方式越瞭解，你就能對在某種極端情況之下，心靈如何的運作的瞭解，越具有穩固的基礎。

在這一章中，我要介紹一些「古典」的方法，在先前你對一些各種不同功能的單純現象已經做了一些探討，都能協助你對誘導產生信心，並且更能瞭解它的作用，特別的是你將會發現前幾章中如此單純的暗示就能得到合適的變化。

這些方法都有某種主題，有些方法為了適應不同的個人而修正或是引用都是由麥司梅爾 mesmeric 法引申而出，由詹姆士布萊德先生在 19 世紀中期將催眠術與麥司梅爾術 mesmerism 區分之後而製作的。

這些主題包括

1. 眼球固定。
2. 閉眼。
3. 暗示。
4. 手臂僵直。
5. 睡著或是完全放鬆。

開始我希望你以布萊德的方法對一些朋友試試，以下就是他的誘導方式，用特殊的義大利斜體字表明，這個方法我會在進行步驟之間加以說明並補充註解。

以左手的拇指、食指、中指拿任何一種發光的物體，拿在距離眼睛約 8 到 15 英寸遠，約高於額頭，使得眼睛及眼皮產生一些緊張，令患者保持對此一物體的凝視。

自由選用任何東西，在這裡你將會有經常與催眠聯想在一起的發光擺動的懷錶的預示，某些催眠師就只用自己的手指頭，也有人特製一些東西如閃亮的手電筒、有迴旋圖案的催眠盤等等……，我曾經用過光亮的金屬球、金光閃閃的鏈扣及擺垂，因此這只是一件很單純的事實—要引起注意，用不尋常的要比一般普通的效果要好，你可以運用想像力找一些特殊不同的。

必須要讓患者瞭解到他必須要保持眼光穩定的注視目標，心裡也想著那個物體。

在這裡催眠師通常要清晰且肯定的說一些如：『現在保持眼光注視這個，心裡除了這個之外，什麼都不想。』目的不外乎除了注視物體之外將腦部其它的活動全都停止，換句話說，布萊德正在做的事也就是在以前章節中你自己所做過練習的一些事，將患者的心裡保持在某件事或某種想法一段時間。

你將觀察到由於眼睛交感作用的調節，瞳孔先收縮，然後很快就擴大。

看看這裡！如果你注意到的話，我不敢說我每次都能看到，多數的催眠師根本就沒有注意到這一點。

當你們如此做了一段明顯的時間之後，右手的食指中指以一種顫動的動作略略分開，由物體朝向眼睛移動，多數的人眼睛會不自主的以一種抖動的動作閉上。

這裡發生的動作是為了保護珍貴的眼睛的一種本能反應，對我而言，如果要動作很有效果，就快速的朝眼睛移動，正常的情況你不需要有意識的去防止它，但是如果自己實驗一番，你就會發現只要略為努力你就能防止它發生，很可惜布萊德先生沒有指示出手指前進的速度，你可以自己用各種不同的速度練習練習。

注意；心裡的某個系統的本能閉眼反應與另一部份系統要遵循先前的指示保持注視目標之間會有些掙扎，我認為就是這兩個系統之間的抗爭引發了布萊德先生所觀察到的顫動，你也可以將之比喻為如果你將雙手緊扣在一起，然後用力彼此互相推開就產生了顫動，兩隻手臂為兩個系統互相抗爭，等一會兒顫動就慢慢的停止了。

如果情況不是如此，或是患者的眼睛移動，要求她重新開始，並指示她使她瞭解當手指朝向她的眼睛移動時，可以閉上眼睛，但是眼睛必須保持在固定位置，並且心裡要專注於舉在其眼前的物體，通常就會發現眼皮以顫抖的動作閉上，或是痙攣性的閉上。

布萊德先生同時經歷了我們的標準發現：每個人都不同，某些人要比別人多

費點兒時間產生反應，在這種情況之下，只要簡單的確定對象很清楚的知道你所希望發生的狀況，重複的練習，事實上他使用言語指示來得到眼睛肌肉的某種反應，也就是第一章中我們用於其他肌肉的反應現象。

10 或 15 秒之後，輕輕舉起手或腿，如果她已經被強烈的影響，你就會發現患者會將手或是腿停滯於它們被擺置的位置。

此一現象有時被稱為肢體僵硬【Limb catalepsy】，我們已經在第一章中提過，你能發現有些人不需要言語的提示，僅僅動作的暗示就能得到這種結果。

如果情形不是這樣的話，用一種柔和聲調的言語要求她將肢體保持於伸展的位置，如此一來脈搏將迅速的加快，經過一段時間，肢體將變得相當僵硬，且不自主的固定位置。

這裡提醒我們，某些人在動作感覺及肌肉之間的聯繫並非強烈到足以互相激活，在這種情形，布萊德先生就回到言語的引導，並且通常都會產生效果，如果你發現這種方式無效，那麼可另外選擇運用視覺系統，讓朋友想像手臂裡面有一條金屬棒或是手臂外面包裹著一層石膏因而手臂僵硬，我的經驗為手臂通常並不會不自主的固定位，除非給了她這種想法，而布萊德先生的情形為先給予動作上的提示，如果不生效，再運用言語提示，你自己可以試試看。

脈搏加快的原因與任何其他運動變快的理由一樣，而上面所敘述的舉起手臂就是肌肉的動作，即使此一動作並不是自主的發生。你可以與第二章結尾我們簡單的要求自動緊張腳及手，而觀察心跳率及呼吸率增多，所敘述的效果互相比較，同樣的兩種情況都會增加腎上腺素【adrenaline, epinephrine】的分泌。

同時可發現，所有特別感覺的感官，除了視覺，包括熱、冷及肌肉動作或是抵抗及某些精神能力會首先產生很大的振奮，就像服用了鴉片、酒、刺激物所得到的效果一樣。

我無法肯定的說我能注意到像布萊德先生所發現的情況一樣強烈，而別人的報告亦無法找到同樣的結果，我對這一段的分析很簡單：腎上腺素的分泌增加，會將神經系統的任何活動加以擴大，而布萊德先生所得的情況為多數的神經活動被停止了，但是如果他活化某一神經系統，如對冷的敏感度測試，我們就能期望此一部份神經系統的反應被強烈的擴大。

過了某一特定點之後，此種功能的擡昇緊跟著抑下的狀態，遠超過自然睡眠的呆鈍。

在某一特殊點之前，時間有多長並不清楚，但是此一效果卻很明顯與第二章裡面的現象同樣，一段時期的肌肉活動高擡昇跟著一段時期的低下功能，這個現象與腎上腺素的作用相正比，腎上腺素分泌增多接著一段反彈時期的活動非常低下，在「催眠治療的原則」一書中第十章裡對此種反彈效果有著詳細的討論。

到了這裡，結果就很清楚了，布萊德先生將一些單純的聯結串聯在一起，在第一章中我們已經探討過了，而以對象的眼睛閉上，多數的系統不活動為結束。

為了你的方便起見，將前面所敘述布萊德先生的誘導方法整個的再敘述一遍如下：

以左手的拇指、食指、中指拿任何一種發光的物體，拿在距離眼睛約 8 到 15 英寸遠，約高於額頭，使得眼睛及眼皮產生一些緊張，令患者保持對此一物體的凝視。

必須要讓患者瞭解到他必須要保持眼光穩定的注視目標，心裡也想著那個物體。你將觀察到由於眼睛交感作用的調節，瞳孔先收縮，然後很快就擴大。

當你們如此做了一段明顯的時間之後，右手的食指中指以一種顫動的動作略略分開，由物體朝向眼睛移動，多數的人眼睛會不自主的以一種抖動的動作閉上。

如果情況不是如此，或是患者的眼睛移動，要求她重新開始，並指示她使她瞭解當手指朝向她的眼睛移動時，可以閉上眼睛，但是眼睛必須保持在固定位置，並且心裡要專注於舉在其眼前的物體，通常就會發現眼皮以顫抖的動作閉上，或是痙攣性的閉上。

10 或 15 秒之後，輕輕舉起手或腿，如果她已經被強烈的影響，你就會發現患者會將手或是腿停滯於它們被擺置的位置。

如果情形不是如此的話，用一種柔和聲調的言語要求她保持肢體於伸展的位置，如此一來脈搏將迅速的加快，經過一段時間，肢體將變得相當僵硬，且不自主的固定位置。

同時可發現，所有特別感覺的感官，除了視覺，包括熱、冷及肌肉動作或是抵抗及某些精神能力會首先產生很大的振奮，就像服用了鴉片、酒、刺激物所得到的效果一樣。

過了某一特定點之後，此種功能的擡昇緊跟著抑下的狀態，遠超過自然睡眠的呆鈍。

再來你會喜歡試試李堡先生【Liebeault 1823—1904】的方法，下述的方法我引用亞歷山大 堪農先生【Alexander Cannon】書中〔The science of Hypnotism〕的記述。

李堡先生的方法〔由堪農先生所運用〕：

1. 患者坐在有扶手的椅子上。
2. 告訴患者：『儘可能心中一片空白，任何事都不要想。』。
3. 『將眼光固定在這裡〔指著室內的任何一樣東西〕。』〔注意，他並不採用布萊德先生的方法：目標要靠近並高一些。〕
4. 我建議：『你的眼皮將愈來愈沉重，眼皮很快就要閉上了，視線將變得模糊不清楚，你的手臂及腿會愈來愈沉重，四肢漸漸麻痺了，我的聲音對你而言很低沉而你將愈來愈想睡了，現在你的眼睛無法睜開了。』。〔此處患者幾乎自動的閉上眼睛，或由我將她的眼睛閉上，患者真正的進入睡眠了。〕
5. 約費時 2 分鐘，此種睡眠的言語通常會對新的患者造成催眠效果，而下次診療時，需要的時間較少。

你可以對一些朋友試試看這個方法，來比較一下結果，和許多催眠師保守的看法比較起來，堪農先生相當的樂觀認為 2 分鐘就已足夠催眠每個人了，堪農先生屬於根本不考慮事後詢問對象有何感覺的那一代人士。

你可能注意到在這些暗示的中間都運用到引導不同的系統，眼皮的肌肉，視覺本身，手臂及腿的肌肉，四肢的感覺，聽覺，而最後睡著——普遍性的皮質活動停止。

現在問你自己：『在前述方法得到的結果與只要求對象放鬆並且閉上眼睛兩種方法之間有什麼不同？』。

很明顯的；催眠師會認為：

她會期望有什麼不同呢？只要能精通催眠，就能得到如下的答案：對象現在更具有被暗示性，她或他會毫不猶疑的遵照催眠師的話去做，等等……或是另一種說法就是催眠師的聲音能夠很快且容易的活化或去活化對象的心裡及身體的次系統。

因此這也就是你所應該注意的地方了。

在第一章中你應該已經知道了一些有關某一朋友的特殊心智活動，並且知道如何運用一連串的言語來使得肌肉、想像活躍等等…，而經過了像是上述的兩種誘導，就會推測出你的朋友現在比較更容易對你的聲音反應，但是此種推測正確嗎？這也就是現在你所要探索的課題，但是我預期的結果就是我們舊的標準發現，在這個情況的發現就是：我先前的誘導確實使得你的朋友在許多方面更容易有反應，但還是一樣：要花些時間，結果因人而異，就算是某一人所運用的特別誘導，即使是引導她閉上眼睛，你會發現也不會對其反應有任何不同的改變。

因此為了更精密，你應該如此做：

1. 決定要運用哪一種的反應，如：是否你希望運用言語來引導四肢移動或是僵硬，或是感覺反應如癢或其他的感覺像是嗅覺等，或味覺或對某人或是某地的視覺，或其他的一些事等等……。
2. 或是單純簡明的要求放鬆並閉上眼睛，然後暗示某種結果幾分鐘，注意所得的結果，這種反應的取得是容易與否？要花多少時間？
3. 另外的時間，運用任何你研究的誘導法，然後暗示同樣的結果，同樣的注意哪種反應發生的比較容易，要費多少時間。
4. 兩種結果比較。

注意：這並不是某種誘導方法的效力很嚴謹的科學證明，因為有太多無法控制的因素，但是只要你愈嘗試這一類方式，你就愈能對某一誘導方法做出能與不能效果的判斷。

你要發現的一些事情如下：對閉眼誘導反應很快的人，在同時你會先建立了以言語提示來產生對其他精神系統很快的改變，這也就是一句老話：對誘導反應很好的人，對其他暗示也是最容易接受。結果你會注意到如果你希望某種反應，你應該費點時間來誘導，同時運用誘導來多費點時間做你所希望的那種反應的單純暗示。

你可能同時會發現下述的結論與你的經驗相符合，當人們確信誘導的功效使得她們完全集中注意於你的聲音——似乎沒有競爭的心智活動，最重要的是沒有內在的對話，如：『我不相信你，我不喜歡這樣……』——同時他們也會報告，對你的暗示有比較明顯且較強的反應。

在心中有了這些概念，你可能願意比較由堪農先生發展的第三種古典誘導法的效果，進行的方式如下：

ERSKINE' S 方法：

1. 患者坐在椅子上，放輕鬆。
2. 說：『注視我！』〔催眠師注視患者左眼約 1 分鐘〕
3. 說：『每回我數數字，你就閉上眼睛，當我數到 10，你將無法睜開眼睛。』
4. 如果此一暗示有效，催眠師此時命令：『你快速進入睡眠，快速睡眠！』
5. 提出暗示。
6. 催眠師以「彈指聲響」喚醒患者。
7. 當 3. 無效時，患者睜開眼睛，催眠師於此時命令：『你黏在椅子上了，無法站起來！』此一暗示通常會產生效果，而患者很驚訝，因此心理立刻進入一種精神狀態，可能為一輕度的催眠。

當然；你可以略為修改這個方法，例如你可能不喜歡將數字限於 10，而代替以：『閉上你的眼睛，我要數數字，當我數數字時，每個數字我希望你短暫底睜開眼睛，但是隨著數目字愈來愈大，你會發現眼睛也愈來愈沉重，直到你無法再睜開眼睛為止。』。偶而某個人心智太活躍，我就更進一步修正說：『當我數數字到奇數時，你張開眼睛，而數其它數字就保持眼睛閉上，你將發現眼睛覺得愈來愈沉重，到了某一數字就根本沒法子睜開了。』。〔我的目的是要確保在她的心中，她已經無法再容納其它的任何有可能使她分心的念頭了！〕

就如先前所敘述，最好能有些測試來與以前的反應互相比較，但是別擠在一起湊熱鬧，以免受到先前施術的干擾，另外找個時間來進行以上的誘導，然後再測試反應，最後看看有什麼不同。

如果你想要多做一些古典誘導法來試試一些構想，你可以由堪農先生的書中找到一些方法。

對前面所談到這些古典誘導法的解說：

我的想法是前面所敘述的一些方法都是直接的，並且是權威的，較早一代的人們比較能接受，也比較有效，記住！在早期的那些日子裡，醫師特別是哈利街【Harley Street】的內科醫師如堪農先生之流，人們對他的感覺就是一位權威人物，你不能跟他們有所爭辯，只有乖乖的依照吩咐，不能有任何的懷疑，即使當他說你將要睡著了，你覺得很荒謬，也別想與之爭論，但也就是因為如此，你將接受任何的暗示而不會有非難之想，因此很容易就取得催眠的目的之一：改變思想的系統，由：『我病的很厲害，身體愈來愈差了。』而改變成：『我現在有一點病，漸漸的就要改善變好了！』。

現今我們由許多的文獻資料中已對安慰劑的效果有所瞭解，如果病患及他的醫師堅信某種治療有效就自然有效，即使治療並無醫學上的價值，簡單的說，這是已經被證實的一項因素，若是某種方式能強烈的將病患的觀念由「生病」改變成「痊癒了」，在許多的情況之下，就會產生效果。

另外一項因素也蠻中肯的就是：如果你發現依照所指示的運用上述的「誘導法」，並不如所宣稱的那麼成功！許多早期的作者如李堡醫師常常公開在大眾前作業，事實上，他的暗示與治療並無關聯，反而有了很好的療效，其原因為在一大堆群眾裡，經常有些人對暗示反應特別的敏感，會完美的依暗示而行〔就如同舞台娛樂催眠秀一樣，總會有一些觀眾為這種目的非常顯著的對象。〕，因而造成了這樣的事實：某人依某一方式而反應使得其他一些人自動地自然而直覺地依樣畫葫蘆，而另外一些人可能是模仿他周圍人們的反應而動作，因為他們同樣地

希望某些疾病能得到治愈，這樣同時也加強了對此一偉大醫師超能的信心，而這種完全的群眾效應使得每個人的反應要比單獨來得更容易且更深度，附帶的，這也就是在名譽好的訓練學校學習催眠的優點：**通常你都是大眾一起學習。**

最後讓我們再談一下上一世紀的醫藥實況，所服用的藥物，通常僅僅很少一部份是有效的處方，而藥典中大部分完完全全為毒物，因此不治療反而比服藥要安全些，所以結合了不治療及恢復堅強的信心，將得到比當時多數情況的大多數治療的療效要好。

現今，在治療的情形之下，雖然舞台催眠依然比較強力及威權式，一般催眠治療誘導法趨向於更加放鬆及較少的權威。在下一章中我們將探索比較現代的方法，同時你可以將這些比較傳統的誘導法的效果與第二章中所敘述的放鬆技巧與你自己即席製作的方法互相比較比較效果。

如果你以同一位友人做為對象，你會發覺問她對放鬆法及一些更為有力的方法的結果：『你的感覺如何？』是非常有趣的，同時看看哪種方法能對你使用的測試製造出更為強烈的反應〔如運用言語來誘導四肢動作或僵硬等等…〕，如果你發現所有的結果都因人而異，那將不會令人訝異！！

摘要：你現在應該已經試過了一些傳統的誘導法了，仔細看看這些誘導法是屬於我們在以前的各個章節中已經談到過的哪一種基本架構，並且看看整體性的效果，如使得對象眼睛閉上或是除了催眠師的言語之外不想其他任何事情等等……，你應該發現一般而言，應該很容易的就產生出前面章節中所產生的一些現象，你可以將之與放鬆技巧做個比較。

第六章

催眠後暗示

人們對催眠的相關印象有一大部分來自催眠後暗示【Posthypnotic suggestion】，我們以一般的社會現象來與之比較，事實上人們很正常的就依據別人所言而有所行動，受術者諾貝爾獎金得主理查·費曼先生【Richard Feynman】對催眠後暗示執行的感受主觀的敘述，那些現象都基於在腦中兩個次系統之間建立了因果關係的聯結。

建議你做一些練習來發覺在正常的情況之下，腦中兩種次系統之間建立這樣的因果關係的聯結是多麼的容易，因此你可以與〔如同前面一章所敘述〕在初步誘導之後做同樣的事情相互比較其容易度。

事實上；敘述創造兩系統之間的因果關聯的一種用語為學習【learning】，我要求你注意在哪種情況之下學習最容易，我認為焦點注意集中【focussed attention】最好。

但是由於腦中包含了太多的次系統的這個事實，使得此一方式變得複雜了，我們認為每種的次系統都能單獨的被引發而激活，為了探查此一現象，我們練習的目標集中於保持只有一種次系統的注意〔此情況為聯結於手指〕，而在這個同時意識的注意則消退。

在這一章中，我們將討論並且你將探查通常稱為「催眠後暗示」的現象，你可能已經有點知道這一類的事情了，催眠師告訴對象任何時候一聲口哨她都將立正，5分鐘之後，催眠師吹了口哨，對象不自主的就立正站好。

一般而言；我認為為了瞭解到底是怎麼回事，最好先以一種較寬廣的情況來看看這類事件。讓我們假設你在某人的屋子裡，她們已經出去5分鐘了，當她們出去前對你說：『請你在電話鈴響時，幫我接聽一下，好嗎？』，若是她們還沒有回來，而這時電話的鈴聲響了，會發生什麼事？

我想幾乎可以確定，在沒有一個強有力的反對理由之下，你很自然地就拿起電話並且回話，就如同他對你的建議一樣，有可能你想要費一些時間想如何回話，也可能你的心正漫遊到某類的事情上如：讀書、看電視等等，但是當你回電話時，你自動的就做了，根本不經過任何思考！

這種劇情是如此的自然，根本就毫無痕跡，但是與下列比較看看。

催眠師引起對象的注意，如前章所說的誘導，催眠師以一種單調的聲音說：

『現在，當電話鈴響時，你立刻回答它。』，他然後彈指並說：

『現在你清醒了，完全清醒了。』。

幾分鐘之後，靠近對象的電話鈴響，會發生什麼事？

在絕大多數的情況，對象很單純的對電話鈴響暗示反應，走過去，拿起電話回答，某些人會很自動的去做，根本不加思索，也有人會報告她很清楚的知道曾經被告知要拿起電話，或許她會對此想了一大堆，但是此兩者之間有什麼大的區別嗎？

很明顯的答案就是區別很少，除了其中之一略為戲劇化之外；這個觀察要點是：在大多數的人，只要告訴她們對某一線索來反應去做某件單純的事情，一般當線索〔暗示、行動指示〕產生的時候，她們都會去做而沒有疑問，此稱之為社會依從〔？盲從？〕現象【Social Compliance】。

讓我們略為深入探討這件事，腦中有某一次系統能夠認知這個暗示〔聽覺系統之一部份〕，而另一部份能夠執行回答電話的行動〔據今所知大約此一自動動作作為小腦〕，在上面敘述的兩種情況，某人的言語已足夠在另一人的腦中一部份的兩個次系統之間產生了聯結，因而在將來，只要活動的暗示一出現，就直接引導反應動作。

我提出這兩個例子的用意不僅僅是說催眠只是社會盲從〔有些人固執此一部份 Spanos 1986〕，而且幫助你藉由類似的現象來瞭解催眠現象，就像是我們在第一章中所做的一樣。

當諾貝爾物理獎得主理查 費曼先生在學校時，自願被催眠，我將引用他書中別開了！費曼先生。【Surely you're joking Mr. Feynman!】〔Vintage 1992〕的一段，來做為第一手資料說明執行催眠後暗示時的感覺。

他〔催眠師〕開始拿我做為催眠對象，很快的我就進入了某種狀態，他對我說：『你的眼睛睜不開了。』。

我對自己說：『我敢說我可以睜開眼睛，但是我不要破壞現狀，先看看會進行到什麼樣的情況。』，當時的情形很有趣，你只不過有一點點迷糊，雖然如此，你還是很確定你能睜得開眼睛，但是由於你沒有睜開眼睛，因此由某種意義而言，你的眼睛確實睜不開。

他又玩了許多把戲，最後決定我很符合他的要求。

到了正式示範時，他要我們走到舞台上，當著普林斯頓研究所的全體同學面前催眠我們，這次的效應比上次要強，我猜我已經「學會」了如何被催眠，催眠師做出各種示範表演，讓我做了些平常不會去做的事情，最後還說，當我脫離催眠狀態之後，不會像平常習慣般的直接走回座位，會先繞場一圈，再由禮堂的後方回到座位上。

在整個進行的過程中，我都隱隱約約的知道發生了什麼事情，並且一直都配

合著催眠師的指示動作，但是這次我決定：『該死的！我受夠了，我偏要直接就走向座位上。』

時候到了，我站起身來，走下講台，朝向我的座位走過去，可是突然一陣子煩躁不安的感覺籠罩全身，我覺得非常的不自在，無法繼續原先的動作，結果乖乖的繞場走了一圈。

這份報告裡有幾點值得注意：

1. 費曼先生在整個過程中，雖然與正常的心理狀態並不完全相同，而且有些「模糊」，但並沒有失去意識的時刻。〔你由這裡可以知道：對催眠很普遍的誤解就是催眠時會完全的失去任何的感覺〕
2. 對象的內心想法是他選擇了順從催眠師的指示。
3. 某事使他對催眠印象特別深刻—某些衝突—當他意識的意志與暗示有差異時—他發現他的身體卻執行與他本人意願相違背的事情。

在先前的章節中，所做實驗的結果，這種違反意志做某件事並不是個太特異的現象，你能發覺到例如：伸出的手掌合攏的想法，若是能堅決的暗示一段足夠的時間，雙手掌自然的就會合攏，即使意識中想要制止，或者存在有某件東西刺激臉部的想法，這時候皮膚自然就會感覺癢，即使你在理智上知道根本就沒有任何道理。

更進一步，你可能已經相當熟悉某些時刻當你對暗示反應而執行某類行動，如：點香煙、喝一盃、與某人調情取樂、打某人等等，而那個時候，意識卻警覺的說：『我不該做！』。所以當腦部的某一次系統不顧較高層系統的命令：『不要！』而採取行動，這是一點也不稀罕的事實。

現在你對於發生了什麼事情已經有了一個大概的觀念了，或許你還想再多體驗一些類似費曼先生曾經被做過的實驗，如果你想對自己做些實驗，你或許可以想一些單純的某些暗示反應動作，例如對電話鈴聲，你可以決定當鈴聲響時搔抓鼻子〔這是我在下一節中所舉的例子〕或是你決定當某人進入屋內時，你要以背對著他，換句話說，你選擇了某一暗示〔最好是自己無法控制的暗示〕及某些反應〔略為不尋常〕。

記住：在第一章中你所學得的比較明顯的效果，你將覺知到如何能花費幾分鐘聯結腦中的暗示系統及腦中的反應系統。

單純用言語來作用。你可以對自己一再的重複，緩慢並且慎重其事：『當電話鈴響時，我將搔抓鼻子。』，或是其他任何你自己設計的暗示，運用圖像來運作，你花一些時間來想像電話，及在你拿起電話之前，自己搔抓自己的鼻子。

更戲劇化一些；你花一些時間想像有些完全沒有見過的奇特昆蟲在電話內，在未來它將帶著一些像電話鈴聲的噪音出現，並且直直連到你的鼻子，而且在鼻子上挖洞，自然的你就要將它除掉。

運用聲音/感覺。花些時間想像電話鈴響的聲音，和鼻子上癢的感覺。

實施了自己選擇的情況之後，繼續的做些別的事，閱讀或是工作等等……，當電話鈴響時，你幾乎確定那是個暗示，你將會感覺到要執行行動的衝動是多麼的強烈，可能就像費曼先生所說的，如果你不執行你自己的暗示的話，你就是感覺不對勁。

如果有許多人體驗這種狀況，我們可以預期「標準的現象」：通常在預備時期要費點時間，有些人會強制執行暗示的行動，而另一些人則有很強烈的衝動要去行動，但是有很明顯的個人差異，你可以用同樣的方式來對一些朋友試試，來自己發現有關以上的事實，這樣一來你就更能掌控暗示的內容了。

這些有點類似於彈指或是重複以筆敲桌子，產生的反應可能類似於清清喉嚨，抓抓鼻子或是站起來說些如『我要喝一盃』等等……。

運用語言。 你可以簡單說：『待一會兒，你會看見當我這樣的輕敲我的筆〔示範〕，你就清清喉嚨，你不見得要相信或是取悅於我，但是等一會當我像這樣的方式輕敲我的筆時，你就會清清喉嚨〔重複三次，慢慢的但是明確的〕』。

運用圖像。 我們仍然會使用語言，但是用語言來激活圖像，你可以讓你的朋友閉上眼睛，然後說：『我希望你能想像這間房間及我們在房間裡面，如果你能做到，告訴我！』〔停頓〕

F：『好了。』

Y：『現在想像在未來的某個時間，我重複的用筆敲桌子，你覺得蠻刺激的，要清一清喉嚨，好像有東西一樣，你能想像這些嗎？』

F：『可以。』

Y：『你能以慢動作再仔細的想像一遍嗎？』

F：〔等一會兒〕『已經想了。』

Y：『好！能否用兩倍於正常的速度來想像一遍？』

F：『已經想了。』

Y：『好！很好，現在你可以睜開眼睛了。』

你可以用這個方法，和任何能選用的素材來結合運用，但是任何一種情況都

最少等個 5 分鐘，直到兩人的言談已脫離此種對話一陣子，然後再實驗用筆重複敲桌子。

很偶然的你會發現某人立即的清清喉嚨，而比較常見的反應為朋友對敲筆很留意，但是她會說：『我知道你想要我清一清喉嚨，但是我偏不做。』，這種情形下，你繼續敲你的筆並且知道你已經將這個概念深植於她的內心中了，因此就像第一章中的發現，最好等一會兒，幾分鐘之內，你可以預期她會清一清喉嚨，有時某人會拒絕承認：『這根本與你那隻笨筆無關，我就是清我的喉嚨。』。

第三級的反應為：敲筆對她一些兒的效用也無，就像是剛才你的朋友根本就沒有聽你說的話，或是她剛才已經完全睡著了！

而有一小部份的人會產生反應，但是對所做的事卻是一點兒也沒有自覺，當你詢問她時，她會拒絕承認：『什麼？當然我知道我根本就沒有清喉嚨，要不然我就會知道。』。

像我們這樣運用單純的暗示這種情形很少見，但確實會發生，曾經有一次，我的一位客戶試著去戒菸，看起來他對療程中的各種方式的反應都很好，可是在下週的療程時，當他報告根本就沒有減少吸菸時，我非常的失望，但是之後我由她的妻子那裡聽說事實上他很戲劇性的就結束了吸菸，因此看起來雖然我所做的已經產生了很強的效應，但是在他的腦中的某一部份就是堅決的拒絕承認。

總結你能預期到我們的標準發現：人們確實對暗示有反應，但通常要費些時間，而且各種反應都有，有些人卻完全無效。

一但你費了些功夫對不同的朋友試過了這類的方法，當用同樣的方法發現反應不一時，你就可以開始探究不同方法的效果了。

從事以下的練習時，我要求你須具備一個簡單的概念：你能獲得他們愈多的注意力，效果愈大。

觀察你和你的朋友所做的所謂「學習」，也就是我將要去做的事，在腦子中兩種型式的活動製造出因果關係的過程稱為「學習」。當孩子將「蘋果」的圖像與「蘋果」這個字相聯結，這就是學習，在視覺皮質中某種型式的活動相連接於「蘋果」的樣子使得言語皮質中另一型式的活動相連於「蘋果」的發音，這種情形轉而使得皮質中調節聲音的另一部位活動型式的活化，因而孩子就說「蘋果」了。

當狗狗被訓練的對口哨聲音產生反應，我們就得到相似的情況，在聽覺系統

〔口哨聲〕中某一特殊的活動型式活化與動作系統〔對口哨反應〕之間建立因果關係，我們稱為學習。

當你學習到月亮距離地球一百萬英哩的 1/4 時，你就是將心智內某種型式活動有關一百萬英哩的 1/4 與由月亮到地球距離兩種聯結在一起，正常情況下，第二種型式的活化緊接著活化第一種，而反過來則不然。

簡單的說，如果你能仔細思考這個情形，你就能發現無數的學習方式都包括了製作此種聯結〔你是否能想出學習的某一方面不單單是此種聯結？〕。

這種思維結果也就是植入催眠後暗示或是與某種暗示相聯結的「非催眠」暗示都祇是所謂的學習而已。

現在詢問任何一位教師，『哪位學生會學習的最快，最有效率？是專心的學生呢？還是不專心的學生？』問問自己，『當你學習效率最佳的時候，是專心還是不專心的時候？』

我假定答案就算不是全部也應該是大多數，如果當聯結發生的時候焦點能很專注，則學習最快，最穩固，最持久，對練習而言，這有什麼意義呢？其意義在於如果你想學習某件事物，你必須高水平的集中注意於所學的事物，不要被其他雜事分心，這些都是我們經驗過的，這也是我所謂的焦點注意：注意當下可控制的事務，不要分心。

若你是位班上的學生，一部份心思在老師身上，另一部份心思在別處——不論理由是什麼——你的注意力全然分散了，也可以說你注意到兩方面，如果你傾聽某人說話，而另一部份心思卻想到昨晚的事情，或是想到明天晚上有什麼事情，那麼你就沒有全神貫注在對象所說的話，因而也就比較容易忘記。

簡單的說；注意力集中時，學習效果比較好，因此在心裡有了這種的概念，如果你愈能將某人的注意力集中，則對某人你就愈能建立對暗示更為可靠的反應。

你也可以試試下面的一些情況：

你：『我希望能看看到底你能維持穩定的心情多久，能一直專注於我所說的話，所以開始的時候，你坐著，不要被任何身體上的不舒適或肌肉緊張分心，當你準備好時告訴我。』。

朋友：〔等了一會兒〕『好了！』。

你：『再來，我不希望你被所看見的事物分心，所以請你閉上眼睛。』。

朋友：閉上眼睛。

你：『現在，可能在心裡還有些事，所以我希望你能費個幾分鐘，注意一下，現在在心中的任何想法、念頭，任何你認為必須處理的事、物，如果有的話，請提出來。』。

朋友：停頓『好了，我剛想到了一件工作，我必須明天完成它。』。

你：『好，能記起來很好，如果你不能停個5分鐘的話，那麼我們現在就暫停，否則你可以延後再去做。』。

朋友：『可以延後。』。

你：『好！心裡還有沒有其他的？』。

朋友：『我的腿有點癢。』。

你：『抓一抓。』停頓『好！很好！現在如果有任何事會分心，請你告訴我，你對我的言語專注感覺有多少？1到10來度量的話？』。

朋友：『我猜約7。』。

你：『好，現在注意聽，等一下我說“睡著”你就閉上眼睛，當我待一會兒我說“睡著”你就閉上眼睛。待會兒我說“睡著”你將閉上眼睛，但是現在你只要感覺放鬆，並且再度精神充滿了活力，並且精神充沛，張開眼睛。』。

當朋友照著做，你可以與他有的沒的談論一陣子，然後說：『睡著！』來取得反應。在正常的標準發現，你能發現此種反應程度與專注的程度的值及反應速度之間有些關聯，當然你做此種類似的練習，最好能對愈多的人做愈多次愈好。

即使如此，也不能算是科學的證據，有太多的變異無法控制，人們大不相同，並且心智功能有太多方面我們無法監督甚至覺查出。但是卻能提供給你與前面章節中標準老式誘導法的某一些用語相比較，例如你注意到誘導法中有「使你的內心盡可能的空白」這句話，但是卻沒有提出如何去做，當試過了類似上面敘述的方式之後，你可能知道此種空白發生於幾秒鐘之內是如何的罕見了，而在幾分鐘之內又是多麼的慣常了，這樣你就能對集中注意力的難易不論是傳統催眠或是現代催眠或是催眠治療師所運用能得到了些更好的概念。

那麼注意力集中有何意義呢？

雖然我一直嘗試著盡量保持事件愈單純愈好，但是我們在這一本催眠的介紹中，最好記住頭腦卻一點而也不單純，你已經開始知道腦子牽涉了許多的次系統，用許多的方式互相連結，而這些次系統及它們之間的聯結因人而異。

就像你很少會說：『一班的學生都很注意聽講。』，你可能會說：『狄倫和葛威林及西恩很認真注意聽講，但是戴夫、伊安特及安格拉卻不〔當然這是指威爾斯的學校〕』，就好像我們可能說：『某人腦中 A.B. 及 C 次系統對你很注意，但次系統 E.F 及 G 卻不。』

當作一個非催眠的例子，我們看看軍隊中的士兵，當士官命令：『趕快排好！』，士兵不加意識思索的直接反應，聽覺系統的恰當部位已被士官所活化，在聽覺次系統與運動次系統之間直接的聯結，活化腦中記錄著：『趕快排好！』這句話的部位，直接引導出引導手、腳動作的神經的活化，這並不需要特別的意識去做。

類似的情形，如果開車跟在某車後面，看到前車的煞車燈閃亮了，這個時候在〔看到〕煞車燈亮及煞車動作之間就產生很快且立即的聯結，並且不需要任何意識思考，不需要言語表示，甚至不會妨礙你正在思考的事情〔如果不是很緊急的煞車〕。

在前面敘述的情況，你可以說士兵心中適當的小次系統焦點注意於士官，駕駛者心中適當部位的焦點注意於駕駛情況，而且在兩種情況都沒有意識的注意。

而更為極端的情形就是小嬰兒熟睡的母親，她不會被很大的噪音、鼾聲甚至搖晃所吵醒，但是只要小嬰兒有略為不尋常的聲響，就能立即的驚醒，在母親而言，聽覺系統的某一部位可以這麼說有對嬰兒非常緊密的焦點警覺，而心中其他的部位則完全關閉而睡眠。

你可以把這種情況與催眠相提並論，經常如此；催眠作用活化某些次系統而使大多數其他次系統不活動，當到達某一程度，使得對象腦中的某一次系統非常的緊密焦點集中—強烈的反應—對催眠師，其他次系統，包括言語及意識思想可能完全的不反應而實際睡著了。

主要問題在於很難判斷何時到達這種情況，通常這種情況主要是「布丁美味吃時方知。〔如人飲水冷暖自知〕」，因此；如果你的對象報告她對你所說的內容只是略為或毫無覺知，但是某些次系統卻反應強烈，此時你可以假設這些次系統事實上很專注，若是沒有反應或是略為覺知，則多數的原因為所選擇的次系統已經睡著了。

由以上所得的結論為當你詢問你的朋友來測度她/他對你的聲音專注程度，其所得的答案充其量只是粗略的顯示你所選擇目標的系統是否有良好的聯結。〔在上述的例子為睡眠中樞〕

注意：你可能很熟悉「潛意識」這種概念，而我希望你所做的就是不要有任何認為它〔指潛意識〕就是一件事務的想法，除了最簡單的分析之外，這種想法對任何事情而言都太簡陋了，而實際上，無數的作用隨時都進行的，在任何時間，你都可能或多或少的覺知到。

有了這種概念在心中，由先與某一次系統維持非常親近的親和感，而同時使得意識消退到盡可能的進入睡眠，然後給於暗示，你就能創作出比較戲劇化的催眠後暗示，你的目的是觀察在一位特殊的某人身上，僅僅只取得一個次系統的注意是多麼的容易，另外的說法就是你可以試著只訓練單一次系統而同時所有的其他都被相當程度的關閉。下面是一個可能的例子：

我們目標為左手兩手指與線索字眼「幸福」相聯結，下面為一些大要；自在的多花些時間，給於額外的暗示，

你：『首先先儘可能緊張你的每一條肌肉。

盡全力的用力〔停頓〕。

手臂〔停頓〕。

拳頭〔停頓〕。

腿〔停頓〕。

腳〔停頓〕。

下巴〔停頓〕。

所有的〔停頓〕。

繼續做，直到每個肌肉都疲乏了………非常的疲乏。〔重複這一類的字句，直到肌肉開始顫抖〕

現在你已經非常的疲倦了，很快的你的肌肉就到達極限了〔停頓〕。

當你覺得到達了，就隨它去，並且享受著完全鬆弛的感覺！〔停頓〕

然後繼續同樣的語氣一小段時間，讓朋友能放手並且鬆弛。〕』。

『很好！現在讓你的身體鬆弛，並且進入睡眠，完全的鬆弛，愈來愈深，愈來愈想睡，你不需要任何的想法，僅僅只要放鬆，愈來愈想睡。』〔繼續此種語氣數分鐘〕

『現在我要與你左手的手指說話，只跟食指與中指談話，它們會感覺到特別的鬆弛，非常的舒適，沒有任何的牽掛，你的心靈將愈來愈沉睡了，愈來愈無想而空白了，但是食指將要開始慢慢的浮到空氣上來〔停頓〕。

非常緩慢〔停頓〕。

非常緩慢的浮到空中了。』

你可以預期大多數的人們都可以在 1.2 分鐘內手指上浮，所以繼續一段時間，一但你察覺到有了輕微的動作，你就說：

『看！開始上浮了！它現在將繼續的往上浮起來，輕柔且容易的，而同時你也會放鬆的愈來愈深了，愈來愈沉睡了，手指浮動的很好且容易的，感覺到如……………此的舒適，如……………此的安詳。』〔繼續直到手指的動作很明顯〕

『現在；手指將要再降下來了，感覺它，現在它正在往下降，它就像是氣球一樣可以隨著一陣子的微風而上上下下飄浮，一個美麗的小汽球〔停止〕。

現在降下來了〔停頓〕。

很好！下！下！〔停頓〕。

當它降下來的同時，你覺得自己也就愈來愈入睡了，愈來愈深入了，它已經下降到了地球，但是現在它又開始往上浮了起來，輕鬆……而容易……愈來愈上，上……，同時你也就沉入了愈來愈深的平和，愈來愈沉睡了。』

『現在，這一次旁邊的手指也一起動作了，同時上飄浮〔停頓〕。

一起的飄浮，溫柔……容易……一起浮到空中了，而同時你也覺得愈來愈放鬆，愈來愈沉睡了。』

『現在；手指頭很自在的飄浮，各自有各自的方位移動，各自分開的動作，慢慢的，輕鬆的，舒適地，它們各自分開，感覺它們移動就像移動很慢的汽球，同時你覺得愈來愈放鬆，愈來愈沉睡了。』

你可以簡單的依照這一種方式暗示手指的動作，使得手指上、下、合併，分開的動作，除了交叉之外依照你所暗示的任何方式移動，而在同一時間，你同時暗示心靈的睡著及鬆弛，隨你的喜好，你可以開始運用一些視覺的影像，就像是前面一些章節中的坐船旅行，來使得內心更進一步的進入鬆弛及逍遙的狀態，事實上，你的目的為訓練手指〔控制手指的心智次系統〕，來專心於你的指示，同時朋友的內心進入了你所支配的沉睡或是深度，你可以持續的測度手指系統的專注狀態，因為你可以看見它們的動作，。你對那人腦部其他的部位功能如何幾乎沒有概念，但是最少你能察覺到身體或是臉部完全缺乏任何微小的動作，包括吞嚥反射的闕如，你也能在最後詢問來評估到底有多少的意識專注於有關手指的語言。

最後；當心智的其他部分飄動或欲睡而你很滿意於你的手指能很專注時，就能進一步提出關鍵性的暗示了：

『你的手指將平靜的休息，不做任何事，感覺很好，這兩根手指對很多事情而言都很有用處，但是當它們同時動作交叉起來時，卻代表一件特殊的事情，就是祝福！所以將來，每當我說幸福，手指就交叉，很容易並且自然地，而且感覺很棒！

將來，每次我說幸福，手指就交叉，很容易並且自然地，而且感覺很棒！

將來，每次我說幸福，手指就交叉，很容易並且自然地，而且感覺很棒！

你依然覺得很美妙，放鬆和想睡，愈來愈深，你的手指現在往下到地球輕柔的飄

浮，睡一會兒，愈來愈下降，愈來愈睡著了，在這些時間裡，你還是覺得非常美妙的鬆弛。』。

持續這一種方式一陣子，然後說：

『很好！現在你恢復到正常狀況，感覺非常清爽，就像是你已經睡了一個美妙而又長又深的大覺以一個！現在愈來愈清醒了，愈來愈警覺了，現在睜開眼睛，覺得很棒！』

然後當然，等個幾分鐘的會話之後，再將幸福這個字眼加入會話之中，來看看有什麼反應，你能期望的就是會產生反應並且你的朋友根本就不曾注意到，或是任何有關暗示的回憶，你可能就會覺得這就是你對催眠所期望的表現。

在這個情況，你會很清楚的瞭解心靈中某一次系統記住某件事，而另外部分卻全無記憶是可能的，在催眠年報【annals of hypnosis】中有許多這一類的個案。

若你能仔細想一想，你可能在你自己的經驗裡非常類似的情況中找到很好的例子，最普通的情況可能為第二次遇到某人，你能很清楚的想起第一次相見的情景〔視覺回憶〕，但是卻無法記住她的名字〔缺乏聽覺回憶〕，或是你可以問問自己先穿哪一隻腳的鞋子，在意識中或想法的層面通常沒有任何的記憶，而卻常有視覺回憶的情形，你能以圖像顯示發生的事件，但是最常有的記憶卻僅僅在肌肉或運動的層次，你能記憶它主要由去做它，或是感覺去做它而它像什麼，在這些單純的例子，你就能瞭解腦的一部份記憶了某件事，而另外一部份卻沒有這個記憶。

在上述植入催眠後暗示的例子，假如事情的發生過程正如我們所料〔最少對某些我們試驗的個案是如此〕，你可以說你已經展示出心靈中某一次系統專注學習而完全沒有意識之心的參與的可能性，或著你可以說你已經在你自己和另一人的一個次系統之間建立了親和感【 Rapport】，或著你也可以說你已經單純的訓練手指對你的聲音反應的方式，與你訓練一隻狗沒什麼兩樣，或著你可以說你已經植入了一個催眠後暗示。

摘要：你應該對催眠後暗示的作用有了很好的概念了，你只是單純的在可以覺知線索的系統與另外能產生所要的反應系統兩者之間創造了學習鏈，這個可以在簡單的情況下做到，而不需要任何的催眠技巧，它可以在全神貫注下創造聯結，最後，或許最戲劇化的情形就是它能很簡單的在正確的次系統得到很強烈的焦點專注，而同時腦子其他部分卻有效的睡著了或者只有少許的注意甚至完全的忽視。

最後

我問上述問題：『是否你能想出學習的哪一方面不是這一種單純緩慢進行的聯結？』。

對這個問題，我建議的答案如下：我將這種緩慢進行的聯結視為互聯學習【associative learning】，我們將一件事與另一件事互相聯合，我們已經存在的系統中有兩組已經存在的過程，我們在這兩者之間創造出一個簡單的聯結。

這件事對我而言，能很有效的想起另一種的學習：一般化【generalising】，這產生於當我們不僅僅在兩個已經存在的系統緩慢進行聯結，並且創造出更高層次的一些事情，例如：孩童可能開始將兩隻狗與兩個蘋果聯合，但是並沒有產生二的概念，但是隨著聯合更多組的兩件事的過程中，到了某種程度，幾乎像是魔術一樣：二的概念就產生了，對大多數的人們而言，通常只要給他們幾個類似的例子，他們就能跳到一般化了，而瞭解到事情中的共同因素。

較低等的動物腦中的較低等的系統整體而言，主要的學習方式為聯想模式，人類中，愈聰明的人看起來愈是以一般化及摘要化來學習。

第七章

抗拒及親和感

我們焦點集中於高級心智系統：那些決定對他人敘述接受與否的系統。減少抗拒，增加親和的能力是催眠中很重要的一部份，這一章中提供以兩人遊戲的形式練習，用來增加你在這一方面的技巧，我們進行的方式先以一般的敘述開始，然後對於你自己的敘述，然後對另一人的個人敘述，全部都以日常的方式進行，然後才以比較「催眠」的方式進行，我們練習的目標要使得誘導的每種敘述都被完全的接受，然後一系列個別私人的暗示被接受。

同時也討論在活化的抗拒系統與活化的親和系統兩者之間的不同之處。對於後者〔親和感〕的建立並未提供特別的練習，因為你能在先前的練習之後，藉著問幾個額外的問題來發掘出你所做到的程度，我們認為高層次的親和要靠催眠的功力、及對自我的真誠了，但是頂級的親和能在你自己與他人之間很自然的產生，看來卻是某種天賦的特質。

這一章中主要討論在多數人們都存在的某一特殊系統：能使他們抗拒別人的暗示或命令的系統，當某人試著對你推銷某種你不需要的物品，或著說服你所不同意的某事，或要求你去做某件不願意做的事時，你應該對自己的這一系統的活動有所察覺才是。

這屬於相當高層次的系統，包括許多次系統的組合，可能有口語反應：『不！』。但是不一定表達出來，威廉-傑姆斯【William James】—心理學之父—談到同意及否認聲門的開闔，在這種行動中佔有很重要的地位，而較次要的是軟顎的移動，由口中關閉鼻後腔〔principle of psychology VOL1, CHAPTER X〕；我個人發現當我對所聽到的事情感覺抗拒時，這時候大多數的肌肉緊張，我的眼光會避開，聲調平板，每個人無疑的都會有其獨特型的想法，感覺及行為被抗拒的想法所激活，而相反的形式存在於缺乏抗拒。

我運用抗拒【Resistance】這個字眼，但是抵抗【rejection】、拒絕【refusal】、不接受【non acceptance】、防禦【defensiveness】等字眼也被使用；想像抗拒是一扇關閉的門、穿著的甲冑、拿著武器、穿戴的面具、僵硬的力量、進入殼內等等…。

基本上而言，如果對方抗拒的話，你想要對方有任何的改變都很困難，你可能試著與對方爭論來想要改變她的心意，但是這種做法的效果只是更加激活了抗拒的想法與感覺，而通常你只能靠著與他人產生更多的親和來獲得成功，即使是這種情況，看起來你贏了，違反了某人的意志而說服她，但是她意見依然，你並沒有辦法產生深遠長久的改變。

現今催眠運用於快速而不勉強的改變事物，因而減少抗拒系統的活動能力就成為催眠主要的特徵，只要這種抗拒系統活動，你就沒辦法取得進展。

相對於抗拒，可稱之為順從【obdience】，強調在於服從於他人所欲，或稱之為親和，意味著某人對某人產生和諧因而樂於順從其所願，理想上，我比較希望有一個字眼能包含這兩種意思，但是迄今尚未找到，在催眠的領域之內，語句「en rapport」傳統上運用於催眠師與對象之間的親密關係，而此關係發展到後者很樂意的遵循前者的暗示，在這種情況，會有服從，順從的意思，因此，我在這裡為了方便而用「親和」的這個字來做為與「抗拒」相對的意思。

讓我們先看一個每天都有的正常狀況，在這種狀況下，抗拒與親和之間平衡就是「中央」，狀況就是推銷員與顧客，在任何銷售的書中，你都可以看到口號：『確保回答的目標為是的！』，由另一方面來看，一但顧客開始說：『不！』時，很有可能這一次的銷售就失敗了，因此好的推銷員通常都能利用很流暢的言談朝向得到『好的！是的！』的反應，：『你不願意浪費金錢。』，『最便宜的並不都是最好的！』，『最好能同意你能得到快樂的事！』，等等項這一類的言詞幾乎都能保證得到『是！』的反應，而每個『是！』就是顧客原先的抗拒些微鬆動的機會。

如果；在另一種情況，推銷員直接就開始像下面的說法：『你一定要買這個！』這就有很大的機率會得到：『不！我不要！』的反應，使得抗拒系統的想法、感覺、行為被活化了。

除此之外，一位好的銷售員通常對一絲毫的抗拒減少及親和增加的徵兆非常的敏感，一個難以察覺的微笑或是蹙眉，就是很充分足夠的指示，對於產生『是！』或『不！』的反應。很細微的肌肉鬆弛或是緊張或是聲音的語調或是呼吸的變化等都要仔細的觀察並且評估，這些都是比較多一些『是！』或『不！』的反應徵兆。

最後，當然推銷員運用這些徵候做為一種回饋，使得她或他能微妙的改變來增加『是！』並減少『不！』的反應來增加活化親和並使得抗拒停止。

如果你準備從事催眠或是催眠治療這個行業，你就需要發展此種類似的技

巧。

因此這一章中有一些簡單的練習，就像是遊戲一樣，你最好儘可能與不同的朋友練習愈多愈好。]

練習一.

第一個遊戲為每天你都能在任何地點來玩一玩—火車上、酒吧中或任何地方，這個遊戲為利用一般沒有特別人稱本質的敘述用來取得朋友的同意，朋友只要簡單的回答：『是！』或『不！』或點頭或搖頭。

下面是一些例子：

『今天天氣相當的好/冷/熱。』

『我想我們在這兒大概已經坐了快 20 分鐘了。』

『在那邊，有一個燈泡熄滅了。』

這種遊戲的想法就是：你陳述典型的有關現在的事實，而另一個人卻無法不同意，你會發現並不需要太多的練習你就會熟練，當你能夠與你練習的對象很規律的進行 10 個這一類的陳述而都能得到同意，就算是已經通過這一個練習了。

如果你在公眾的場合，你可能會比較喜歡兩人輪流進行遊戲，你與朋友互相輪流陳述句子。

不經意的，在公開的場合中，你會發現發生在兩位陌生人士之間的許多的社交談話，就是這一種形式〔最少在英國是如此〕，如果我們能談一些彼此都同意的話題，它就能減少抗距的水平，這也就是為什麼氣候的話題在英國是那樣的有用處。

練習二.

第二個練習是看看你對於自己的陳述，能有多少不會在朋友那裡得到負面的反應，通常她/他並不會對於你對自己的陳述表示不贊同，但是要求他們每當你說一些你自己的事會引起某些不快或負面反應或是僅僅單純的不同意的時候，就明確的指出來。

幾乎一定會同意的一些敘述的例子：

『今天我覺得相當的熱/冷。』

『我真希望演講能大聲一些。』

『我穿著一條新的牛仔褲。』

相對的，下列的敘述例子就會引起抗拒：

『我的車子是最好的。』

『我覺得我是上帝賜給女人的恩物。』

『老天！我宿醉的很嚴重，我覺得隨時都要嘔吐了。』

在整個的過程中，你應該不會覺得被人接受的一些有關自己的敘述很難，而要「通過」10 個被接受的敘述的標準相當的容易，我建議這一種練習的主要理由是要和後面對其他人有關敘述的結果相對照。

你或許會發現要通過這一個測試就要難得多了〔連續 10 次被接受的陳述〕，同樣的，朋友做個表示〔用不或是搖頭〕，不只表示不同意你的敘述，同時也表示她/他覺得你缺乏誠意而被引導出來的負面的反應，而正面的反應也要恰當的表現出來，如果都沒有反應—朋友在他/她的反應之間平衡了—這個敘述就不算數。

到了這個階段，你應該已覺察到由朋友的反應你能得到不只是『是！』或『不！』的反應而已，你能評估言語的聲調、頭部動作的大小、快慢，或許其他肢體語言就已足夠讓你想像這種反應是—強烈的贊同，很肯定的是，輕微的是或勉強的是，未決定，勉強的不，輕微的不，肯定的不，強烈的不—區分成為九種程度，而能察覺這件事的目的是為了能引導你遠離更負面的話題，而趨向於比較安全的話題。

下面是一些可能發生的例子：

『你的名字是瑪麗！』〔肯定的是〕。

『今天你所攜帶的是很好的裝備！』〔輕微的是〕。

『你看起來是相當的放鬆！』〔勉強的是〕。

『我敢打賭！你一定很慶幸這件事是我做的，而不是你！』〔強烈的是〕。

『所以你並不期望輪到自己！』〔強烈的是〕。

『對你而言，友誼比金錢重要！』〔強烈的是〕。

『你希望能比較堅持些！』〔沒反應〕。

『每個人都認為你很了不起！』〔肯定的不〕。

『你有很多的朋友！』〔勉強的是〕。

『但是你喜歡更多的朋友！』〔肯定的是〕。

10 個敘述句子中有 8 個是，一個不，一個無效的反應，當你和別人一起玩這個遊戲時，你會發現某些人一開始的時候小心翼翼的運用一些陳述如『你的名字是……』『你的眼睛是藍色！』或『我看見你穿著鞋子！』。但是過了一陣子之後，這一類句子就會漸漸不見了，而進入比較自然的會話模式。

我可以預期在某一位特定的人士的身上，你將會發現若是談論她們要比你談論自己或是非特定事件達到通過標準要難得多了，理由在於個人的抗拒系統相對於有關自身的非難和攻擊與非特定的敘述相比較自然對前者比較警覺。因此你就很容易啟動這一類的機制，但是你同時也會發現某些人比其他的人比較容易通過，而有些極端的人們〔推銷員的最愛〕幾乎對你所說的大都沒有異議，而另外一些人，只要你說到有關她們的原則，幾乎都不贊同。

有智慧的讀者會了解到這些遊戲不僅僅是為了好玩及教育的目的，同時也是增進你在每天的情況下對人們的社交技巧的很棒的方法〔又有誰願意與某一位根本就無法抓住問題重點的人士溝通呢？〕，附帶的，你現在有了個很好的藉口，可以在宴會或是聚會中走向某人並且說：『我正在進行某項歷程，需要對人們詢問對 10 個敘述的反應，你願意協助我嗎？你只要對我說的表示是或不就可以了。』〔當然你可以預先準備一些問題〕，幾乎沒有在大學的學生能在這種遊戲中達到很好的程度，看來光陰都被浪費掉了，這種遊戲能使她/他們生活更好遠遠超過任何的學院知識，現在我們將這種每天都可以運用的技巧類似的運用到催眠的內容中，所以以下的練習是提供給催眠的學習者用的，找一個夥伴練習，不要在公開的場合。

我要你注意下面的敘述，那是現代的催眠師所謂的「誘導」中典型的部分：

『當你準備好時，我希望你注意天花板上的某一點。』〔停頓並等候，直到產生反應。〕。

『當你將眼光及心思集中於那一點時，我將鼓勵你放鬆全身。』〔停頓〕。

『你的腿開始感到鬆弛了。』〔停頓，有可能看見當腿部鬆弛時的輕微動作，使得我們能繼續下個敘述。〕

『它們慢慢的覺得愈來愈放鬆了。』〔停頓〕

『這段時間內，你繼續保持著固定的眼光。』〔停頓〕

『現在我要讓你的手臂放鬆了。』〔停頓〕

『慢慢的愈來愈放鬆了。』〔停頓〕

『你的眼睛開始眨動了！』〔這段敘述開始於當可以觀察到眨眼時。停頓〕

『有一點點眼淚流出來了！』〔可以看見流淚時。停頓〕

『再來 我要讓你的呼吸再放鬆一些。』〔停頓〕

『呼吸變得愈來愈深而緩慢了。』〔敘述之前，已經觀察到此種反應了。停頓〕

『你的眼睛覺得很疲乏了。』〔可以觀察到眼皮開始下垂。停頓〕

『到了某種程度就自然的要閉上了。』〔停頓〕

『但是同時，你要繼續的保持固定的眼光，即使覺得有一些困難。』〔停頓〕

能提供這樣的誘導，這位催眠師做的不錯，能注意到客戶細微的線索，因此客戶對這些敘述根本就沒有任何的抗拒，如果你認為這個很容易，那麼你來看看下面由一位初學者所運用的腳本，它的許多敘述的內容、講法都錯誤的足以引發抗拒，我會指出一些可能產生於客戶內心的想法。

『眼光固定於天花板上的某一點。』〔客戶被刺激，因為所謂點的意義並不清楚，而且語調太武斷了。〕

『你的眼睛一直注視著，同時我要使你的身體放鬆。』〔客戶甚至於還沒有決定看哪一點呢！並且不樂意用『使』這個字眼。〕

『你的腿放鬆了。』〔客戶想：『不！還沒呢！』〕

『它們非常沉重並且鬆弛。』〔客戶想：『你這個人真無禮，竟敢嘲笑我的大腿很肥，並且離放鬆還差個十萬八千里呢！幹嘛那麼急？』〕

『並且你無法移動你的眼睛了。』〔客戶試著動作，發現很容易，並且想：『都是胡扯！他技術真差勁。』〕

『現在你的手臂已經非常的放鬆，睡著了；感覺很沉重。』〔客戶想：『現在又來說我的手很肥了，並且我一點也沒有感覺到睡意。真蠢！』〕

『你的眼睛開始眨了。』〔客戶想：『根本就不是那麼回事。』〕

『你的眼睛要流淚了！』〔客戶想：『真無禮！他竟然要這樣的羞辱我。』〕等等……

這個例子就能說明的很清楚了，在腳本中，若是粗魯的使用一些概念，而一開始的抗拒反應一再穩定的累積，就會引發造成麻煩的抗拒，而很有技巧的運用類似的概念，每當一次單純的敘述被接受，就能引導出很好的親和。

那麼你要怎麼來學習這種技巧呢？主要而言，就像學習其他的各種技巧一樣，就是去練習做它，我建議下面的練習：就像是先前做過的一樣，一位學生扮演催眠師，另一位學生或是朋友做為客戶，規則很簡單且容易，為了使事情單純化，如果催眠師說了一些她不同意或不舒服或是僅僅覺得不真實的話，客戶被指示就動一動手指或是搖頭，若是對敘述覺得愉悅或是同意，就動另一隻手的手指或是點頭，當你在對一些人們的整個誘導過程中都沒有引起抗拒的訊號時，就通過了測試。當然最理想的情況就是都能得到是的訊息，也當然的就是有些敘述根本就沒有任何反應。

下面是一個真實生活中缺乏經驗時進行的步驟，每句敘述後面都有『是。』或『不。』，由對象以手指指示來告訴你，你可以看到初學者如何的彌補錯誤：

- 『你現在很放鬆了。』〔不！〕
- 『你現在還沒有放鬆。』〔是！〕
- 『但是等一會兒你就會放鬆。』〔無反應〕
- 『你現在很舒服的躺著。』〔是！〕
- 『很好！你會覺得愈來愈舒適。』〔是！〕
- 『現在你已經放鬆了。』〔NO〕
- 『現在你有部分已經放鬆了。』〔是！〕
- 『你將會愈來愈放鬆。』〔是！〕
- 『現在想像自己在海邊，你在海灘上享受著放鬆。』〔不！〕

就像上面所敘述的，你只要略為練習，就能夠判斷『是。』及『不。』反應的指數，來更進一步的引導你，學生各有不同的特質，但是我要指出兩個最常犯的錯誤為一.進行的太快。其次為花費太多的注意於腳本的想法，而不是對你施術的對象。

那麼你要選用哪種句子呢？你可以用上面所敘述的句子，或是選用一些在前面章節中介紹過的誘導步驟，或者一些在別處找到的，甚至一些自己的想法。

或許你願意由第二章的最後「簡單的放鬆腳本」或是第五章中一些正式的誘導法來開始練習。

回饋環

當你做過了這些練習之後，你就有能力來感覺出以下我所說明的一些事實：每次你得到正向反應的同時，你也減少了心智中的抗拒的活動，而這個系統愈不活動，越容易使得其次的敘述通過抗拒，而這種事實，引導出另一個『是。』的反應，使得對象更安靜而更進一步的接受，因此你實際上已進入了回饋環中，而在其中，你的目標在於循序的減少抗拒，最終，由於此種的方式你能達到幾乎任何事都被接受的階段，此種情況也就是催眠為一般人所知曉的一面。

這也就是為什麼你必須要通過連續 10 個敘述被接受的理由，一但你達到了此一程度，可以預期會愈來愈容易了。〔你可以參考催眠治療的第十三章中有關回饋環的更多資料〕

練習三.

做為最後一個練習，它能使你朝往催眠治療之途再進一步，我希望你能看看自己能進行到什麼樣的程度，在這裡的想法是：有關朋友的正面敘述能有多少得到正面的反應，基本步驟與前面的一些練習都相同。朋友舒適的坐著，閉上眼睛，以手指或是點頭或是任何其他預先約定好的方式來表示接受或拒絕，這個遊戲是要看看運用對她們正面的敘述，你能進展到什麼程度，有時相當的困難，因為大多數的我們已學會了抗拒去接受對我們自己好的敘述，為什麼？因為我們已習知阿諛之詞通常就是運用來做為一種由我們這裡求取某種事、物的手段。

下面就是一些我所說的例證。

『你是個好男孩。』〔停頓〕

『所以不要在乎你弟弟玩你的新玩具。』

『你的新衣服真美。』〔停頓〕

『今天到我的住處如何？』

由於成年人已學會了懷疑及抗拒諂媚，因此你將會發現即使是個正面的敘述有時也會產生抗拒，例如：如果你單純的說：『你是世界上最美麗的女孩。』『你是我知道最聰明的男人。』一般的反應都是『不！』。

下面為一虛構可能會發生的例子，但是卻很逼真，若是你對這個人已有相當的認識的話，下面的這個練習將會非常的有趣。

『今晨你梳理你的頭髮。』〔是〕

『很美麗的頭髮。』〔肯定的不〕

『你很著重保養你的頭髮。』〔慢慢的是〕

『看起來很好看。』〔慢慢的是〕

『你的另一項優點為你的幽默感。』〔是〕

『當微笑或是大笑時，每個人都蠻有吸引力的。』〔是〕『這也就是你看起來那麼吸引人的原因之一。』〔慢慢的是〕

『你吸引人的地方在你的眼睛及面貌。』〔慢慢的是〕

『非常的耐看。』〔慢慢的是〕

『要比那種膚淺的美麗好得多。』〔是〕

你應該發現這一類的技巧和前面已經學過的非常的類似，如果你要從事催眠治療，你將會發現許多的問題都有相似的情況，你可能被要求增進某人的信心，在這種的情形下，你的目標朝向能讓客戶接受有關她們自己比較她們一向〔尋常〕更正面的態度。

或著你被要求移除對某件事情的恐懼，這種情形下，你的目標在於使得客戶相對於她們自己所相信的，去接受她們並不怕那件事，或你可能被要求去協助戒菸，在這種情況，你通常要使她們接受：『你將永不再吸煙。』的暗示。在許多的情況下，光只是單純的敘述新的暗示是不夠的，你必須有系統的去，去減低或克服客戶的抗拒，增加客戶對你的信心感覺。

如果你希望更進一步的練習，我建議如下：繼續做這類的練習，直到你有了個概念：要取得某種程度的暗示被接受是多麼的容易，然後先進行催眠誘導，之後再做類似的暗示。

催眠師以為誘導使得情況不同了，自動的使得抗拒降低，自動的使得客戶更接受暗示，或更容易接受敘述，為什麼不親自證實一下呢？或許對某些人而言比較其他的人來得真？或許你取得了充分的技巧，使得暗示建立於一連串的『是！』的反應之後，差異就小了？或許根本就無關於你運用早先對事情『是！』的步驟，如閉眼、放鬆或是有關個人感覺、態度或本性的敘述呢！

我不希望你對催眠現象的信心單純的來自我或是任何她人的言詞，你有你自己的看法和想法，去探索！經驗！辨別！決定！

為什麼抗拒或親和？

前面我已經不經意的討論了有關親和和抗拒是一個系統的不同面或兩種不同的系統，但是對實用的目的而言，此一層次的問題並不重要，但是經常尋找成對的相對應的有機系統是種很好的原則，你可能發現只需要發展一種抗拒的活動系統，如果同時有親和的活動系統的話，孩童絕對不會有任何意念或動機對她人反應，之後也不需要發展任何系統去保護自己對抗不恰當的影響。

但是在此處我只是單純的希望你想想有關的事實，也就是有可能不僅僅只是減低某人的抗拒〔防禦〕，而是去建立強烈的願望去取悅或是去合作，也就是在這一章中我所謂的親和，你能自然的在許多孩童身上發現這種特質，她們能很主動且活躍的去取悅並由反應中學習，並且信任並模仿雙親或是欽佩的長輩，我們也能看出戀愛的人們很自然的在身上散發出這種特性，戀愛中的人有很強烈的趨勢去察覺有關愛人的任何事情，並且不僅僅只是接受，而且讚賞有之，電影明星、歌星及一些有魅力的人們很自然的就喚起千、萬人這一種類似的感情，而企業廣告主就是利用這一類人們的這種特質來促銷她的商品，如果運動明星說：『買這

一雙鞋子。』，你就很容易接受這個述說，而另一種情形下，你可能斷然的就拒絕售貨員的直接推銷。

如果你很幸運的具備此種能喚起廣大人們這一類反應的人格特質，那你就有了很好的本錢能使得催眠及催眠治療容易多了。

這時就產生了問題：『你學習喚起此種反應能學到什麼程度？』

我不知道答案，但是在這裡有一些對客戶的想法：首先，很難去取悅每一個人，對有明顯個性反應良好的客戶愈有吸引力，對討厭這一類並且只對合作方式反應的客戶愈不具有吸引力，對喜歡說話武斷，簡單事實愈有吸引力，則對愛好詳盡完全瞭解的人就愈卻乏吸引力。

我的第二個觀點就是喚醒信任的感覺最好的方法就是你所有的言、行都值得信任並且真誠。

由這些前提，我得到的結論就是首先最好的方式就是盡自己的所能，而不是學著去模仿她人的方式，其次；做為一個治療師，心理要有準備去接受，對某些客戶而言，別的治療師可能更適合，只因為它的天生的格調比較合適，當然也會有些客戶也比較適合於你。〔就像這本書對某些學生較適合，而別的學生則認為另外的書比較好〕

如果你希望能度測先前你對親和所做的程度，我會建議你當你做過上述的練習之後，你可以對你的夥伴問一些問題：

『要做到何種程度你才認為可以給比「相當的真誠」更正面的反應？』

『這些都是為了取悅我嗎？』

『對我問問題的方式，請你做一個總體性的評估：溫馨？友善？討人喜歡？自然？冷淡？操控制的？獨裁式的？其他？』

另外一項對親和而言非常重要的因素就是對當時你正在進行的事情的信心，而改進這個因素最重要的方法只是單純的使你變得對正在從事的事情更好！而這一點來自於練習，這也就是這本書以練習為導向的原因！

因而就這一方面而言，你所做的每件事都是為了能與對象得到一些正面親和的方法。

摘要：現在你應該對於大多數你所遭遇人們抗拒系統的存在有所覺知，如果你想

改變她們對某件事的想法而去讓這個抗拒系統不活動的重要也有所警覺，爭論只會使得更高層次的抗拒活躍，而這種情形你會發現很難去突破，但是在這一章中鼓吹你練習的技巧卻能使你以溫柔的言語來降低抗拒，更甚者，你能活化對你親和的正面感覺，你將學習到一些對於催眠而言非常有價值的技巧。

第八章

統合

主要課程的摘要，其他的課程則是用來引導給你一些不同的目的——你使得對象改變——為了練習及擴張你已經學過的知識及技巧，而這些都伴隨著對他們如何進行暗示，在這一階段也對自己寫腳本的優點加以介紹。

你自己本身也應該發現以下的事實：

1. 有可能藉由熟練的利用腦中的某一系統作用的方式使得其他系統活動較多或較少，而暫時的改變腦與神經系統的功能。
2. 如果你能去活化——關掉或是讓它睡去——一些正常的活動系統，則就能很容易的去改變其餘的那些依然活動的方式，並且你將發現要獲得此種專注的一些不同的方法。
3. 人們的反應各有不同，原因在於他們腦部自然運作的方式不同。
4. 通常要花費點時間去改變。
5. 視覺影像是一種特別有效的系統，不僅活化探索某人心智的深部，同時使得其他部分改變。
6. 要去活化的一個非常重要的系統就是抗拒系統，否則你會發現甚至要開始都很困難。

如果你能完全的吸收所有的這些知識，特別的是你能很廣泛的練習，則你對催眠到底是怎麼回事已經取得了很穩固的基礎了。

在這一章中，我將展示一些很單純的目標，由這些目標中選擇一些來測試你的技巧，我將不會提供給你很詳細的腳本以茲運用，利用現成腳本的缺點為有時有效有時無效，因而你能彈性運用的範圍或是確實瞭解好壞就有限的很。

若是能自己寫作自己的腳本，情形就好得多，這是了解自己到底是否真正的

知曉自己的作為最好的方法。

我建議你依下列的步驟設計要用的腳本，以相反的順序開始：

3. 寫下你選擇的目標，以及針對腦部和身體的哪一系統。
2. 寫下你有可能運用來作用於目標系統的其他系統—想像？口語指示？感覺？
1. 簡要的寫下你開始的方式，看過這個簡要的說明，你可能選擇第二章中的放鬆法或第五章中的閉眼及固定法。

你現在對於如何建構你的催眠腳本已經有了一個架構，你已經有了開始著手之處、結束的目標及選擇中間的步驟，現在你就能依照恰當的順序好好的寫下完整的腳本。

1. 你的開始腳本——你用的方法約需 5 到 10 分鐘來誦讀。
2. 然後很順利的由此轉移到活化一個或更多個你將要利用的中間系統。
3. 最後最後寫下這些系統將如何對目標系統作用。

例如：假設我們希望產生一個不自主的微笑。

3. 目標：活化臉部『微笑』肌肉。
2. 中間系統為：a. 這些顏面肌肉的感覺。
或/及 b. 視覺影像：看見一個微笑的臉孔，目標為引發即使是嬰兒都有的模仿系統〔這就有兩個系統作用〕。
或/及 c. 情緒系統：如果我們能活化一種娛樂的感覺。
1. 開始的地方：放鬆法。

現在我們就可以開始寫下此一設計的腳本了。

設計腳本：

1. 放鬆腳本可參照第二章，但是因為我們中間目標要包含相對於身體其他的部位，不僅僅只有放鬆的感覺及在臉上的平靜，我們有其他的目標，由於 2c，如果我們用簡單的口語指示來協助放鬆，而相比較於其他的目標而言，則我們要用一些類似快樂…等等的言語較多一些，至於 2b 如果我們利用視覺影像來增進放鬆的過程，我們可能就比較喜歡用一些微笑的臉孔的影像。〔約麼說個 5 分鐘有價值的概念〕
2. 然後很平順的承接至階段 2，在這個階段，你用一種比較特殊的方式作用於中間系統。語句的例子；語句中，你可以運用目標為不自主的微笑的語句為：

『你可以感覺到圍繞在嘴唇的顏面及眼睛的顏面開始移動了。』或是：

『你能在你的心靈之眼很清楚的看見某人的臉孔對你微笑的圖像，注意嘴巴……及眼睛有什麼變化。』或：『你能想起來當你真正快樂時，那種由內心產生的感覺，那是一種由衷而生的熱烈情感。』

而同時你可以開始準備用一些對最終目標比較明確的方式來引入概念，如：

『太常發生了，如果某事實在很棒，或實在的使人發笑，你根本就不可能不笑！』〔諸如此類一些約5分鐘有價值的概念〕

3. 最後你可以寫下更進一步的腳本，理想上最好在你已經看到第二階段中所希望的反應的第一徵兆，腳本可以包括一些事情如：

『現在你的臉孔已經開始微笑了，並且將愈來愈快樂，微笑的意念，微笑的感覺將無法抗拒。』〔數分鐘的腳本，在最終的形式裡，這一類的大部分可以一在的重複〕。

現在你已經寫出了設計的腳本，你自己可能會有點疑惑，在對象的腦中到底發生了什麼事情，在上述的例子中，你可以瞭解到開始時，你對於哪一類的事情會使得此一特殊人物微笑根本就毫無概念，你可能很欣賞某一類的幽默，但是並沒有理由相信對象與你一樣會欣賞同樣的幽默，所以為什麼不去發掘出會令對象發笑的情、境？當然；如果你對這個人很瞭解，或是已經很仔細的觀察過，那麼你可能已經知道會讓她產生笑容的某類事件，但是如果不是這樣的話，你可以問一問諸如此類的問句：

『你最喜歡的電視喜劇節目是什麼？』

這樣就可以提供給你很好的想法了。

更進一步，你可能在決定要用哪一種中間系統上遇到了困擾，當然你可以儘可能利用愈多中間系統愈好，也可以做一些初步的諮詢來發掘出對某人最好的方式，例如，如果你察覺某人對視覺影像不良，則就要儘量避免運用視覺影像加入腳本裡。

你可以將你的問題區分為開始前要問的問題及在過程進行中要問的問題，先問的問題可以利用來修正設計腳本，使之能最恰當的能適合對象已知的性格，而其次的答案則運用來引導放進你腳本中的問題，來知道事情進行中的情況。

這些答案可能為口語的或是非口語的，你已經學過運用點頭或是搖頭來表示是或不是的答案，由此你可以很容易將一些事情插入腳本中，如：

『表示一下，如果有任何的緊張留在你的腳部。』

『如果你能很清晰的想像出圖像，讓我知道。』

『如果覺得圖像很有趣，點一下頭。』等等諸如此類。

有了這些個別化特殊的概念，你就可以寫出完整且詳細的腳本的定稿，不僅僅是有關於特殊的目標，個別的對象，而且可以包括由你得到的特殊反應來決定你將如何進行的問題。

下面為一個例子，你寫一篇腳本的短文，來讓一隻腳感覺到鬆弛而無法移動，你可以這樣寫：

『現在我希望你能試一試，我們進展的情況如何，你是否能略為抬一下腳？』如果腿動了，就說：

『很好！有些進展了，但是我想我們可以做得更好！』然後再度重複的敘述，而若是無法移動，則說：

『非常好！現在我們要動一動另外一隻腳了。』〔或者是不論下面的敘述是什麼皆可〕

我希望這種一不自主微笑的例子，能使得結合有效步驟的進行更容易瞭解及有效。

請注意：我並不是說運用**某**一標準誘導接著一個直接的暗示就沒有效果，到了現在，你就能知道對某些人而言，只要注視著他們，並且一再的重複的說：

『你將要微笑！』就已足夠。〔特別是如果他們看見了你臉上的微笑，而活化了模仿的系統〕，在者你可以預期能有更多的人們能因為合理有效的介紹說明而減少了抗拒、增加了注意及減少心智活動的干擾之後有所回應，因此對許多的人，你可以運用**同一樣**的標準誘導法接著給予單純的暗示都**有效果**。

重點在於催眠治療中，我們需要對較多的人們製造最大的功效，我期望你會發現：在這個系統性的方法之中，調和某一步驟以符合目標來增進你的效率，但是你並不一定要照本宣科，事實上你也不應該那樣！只因為我認為我用這種方式會得到比較好的效果，並不表示你也能同樣如此，儘量放開胸懷運用各種方法來嘗試。

所以嘛！我不希望你寫下固定的腳本，只是建議當你學習時，這是一種很好的方法來整理你的思緒並且在確實進行時能幫助你的記憶。它就像是講演，如果你練習的並不熟練的話，基本上最好是先將它寫下來，但是一但你愈來愈熟練時，也就愈來愈不需要參考你的寫稿，直到最後，你會熟練的完全不需要任何的手稿

重要的開始

其次，在你開始之前，我要強調，在開始之前，你應該要對你的對象說明如果他們覺得很不舒適，就應該停止並且回神至正常狀態。

這樣做的理由是許多的人當她們認為她們失去控制或是某些不熟悉的事件發生於自身時就會非常的憂慮不安，而這兩種情況卻都是催眠現象中相當普遍的特點，另一種情形〔比較少〕就是你可能意外的去活化某一抑制系統——某種可能非常的活躍以保持某些事情能被控制的系統——因而控制系統就可能就相當戲劇性的自動開始作用，因為在這個階段你還無法處理這種的反應，所以最好的方法就是對此一對象就不要再深入，另找別人練習吧！如果有悲痛的略略徵象，而她們並不自動的回復正常的話，你就應該這樣說：

『現在！記住我說的！你正覺得不舒適，因此你正在回復到正常，回復到正常！那種感覺將消退了，回復到正常！那種感覺消退了！』

我曾經看過一個例子，有一位婦人在舞台催眠秀中自發性的渲洩，開始沒有來由的自動誇張的搖擺，而催眠師卻並未對她做任何的處置，只是隨她去，就我所知這並未對她造成任何的傷害，但是我覺得不快。

如果你在監督下從事——我極力的推薦你儘可能的如此做——上面所談到的一些注意事項可以略為寬鬆一些，但是我依然認為那是很好的準則，並且每當我從事催眠時，我總是將它之運用予初步的介紹裡。

可能的標的

現在我將要給你一些想法以供選擇作為繼續的練習，這一些之中有許多現象可以在催眠的書中看到，有些是屬於初步的誘導，有些則隸屬「深化技巧」，有些是「催眠感受性測試」，另一些我將要在這裡談到的則就我所知以前從未有人提及過！〔例如不自主的微笑〕這也並不是說那是特別的困難，它只是在我們這個有系統探索催眠的課程中很自然的就暗示著身心各種不同系統巨大的多樣性皆可以改變，而如果缺乏這種架構，很簡單的就自然有一種趨勢會一再的重複由別的地方所學得的。

一般而言，暗示的目的也不過就是要改變某些系統、心靈或身體的行為，現今你已學得它們全都遵循著某種形式而得以被完成，但通常卻需要及時並因人而異。

肌肉的不自主動作

你已經看過了可以輕易的使手指動作，將此種動作延伸至手然後手臂抬至空中甚至抬高至臉部或者再高一些到空中也是相當的容易。

提示：在許多的學校裡，你必須將手舉的高高的，以引起老師的注意，你也許可

以運用這種想像使得你的朋友回溯至那種時光，然後暗示她或是他知道老師所問的問題答案而把手臂高高的上舉來表示之。

為了得到更具張力的效果，你可以對手臂製造產生不自主的旋轉動作，使得對象的手在她自己的前方彼此互相繞著小圓圈旋轉，沒有任何意識上的參與，而實際上對象自己卻是無法停止此一動作。

提示：為了得到這種身體上的反應，這樣做比較有利：首先你必須要將對象的肢體以你所希望的動作方式移動以便之後它能自動的動作，這樣一做，你就活化了腦中監督並且「記憶」肌肉動作【小腦 cerebellum】的部分，使它已經充滿了所需要的資料而不至於接受其他系統太多的指示。

如果你的對象坐著的很舒適，你就可以指示她一隻腿抬起，然後或許可以引導它規律的起、落甚至頓足，類似於前面所談到的手臂旋轉等等……。

或是你可以建議頸部肌肉的動作，或許目標為頭部的特別動作往右、左、上或下。〔此一方式可作為如果你希望頭部的反應以點頭及搖頭來代表“是”或是“否”時的有用的一種準備動作〕

或是眼部肌肉，再度你可以嘗試著得到眼睛不自主的往右、左、上或下的動作。

或是你可以暗示顎部的肌肉動作，你的目的可能是不自主的張開或是閉上嘴巴。

你可能已查覺舌頭也是肌肉，或許這個比較難一點，因為必須先要讓看起來獸傻的警示系統不活化，之後就能使舌頭伸出。

顏面肌肉是用來形成表情的，像是前面我們已經提過的微笑也用來蹙眉、訝異的外表等等……。

一般而言，雖然要花費不少時間來促使第一個系統產生我們所暗示的改變，但是你可以預期後續的改變將會發生的愈來愈快。

肌肉的僵硬【catatonia】

另外相當不同的方式就是你的目標並不放在比較輕微的活化一群肌肉來產生動作，而著眼於一群肌肉的完全僵硬，達到使對象沒有辦法放鬆，舞台催眠師經常的運用這此種方式作為測試，他們要求在劇場中的每一個觀眾將雙手交纏緊握，然後暗示觀眾們無法鬆開雙手，那些無法鬆開雙手的觀眾就是比較容易對暗示起反應的對象。

你也可以使得手僵硬的扣住，或是使得手指僵硬的無法彎曲，手臂完全的僵硬至不能被弄彎曲，或是背部肌肉不能彎曲或是頸部肌肉不能轉頭或是腿部肌肉僵硬至無法彎曲或顎部肌肉僵硬道無法開口等等……，在每一種情況裡你都是強力的活化肌肉但是去活化控制這些肌肉的意識通路。

提示：這裡有一種很普遍的練習就是首先指示有意識的儘可能緊張肌肉，例如：

『請保持你的手臂伸直像是一根木棒，保持完全的伸直，現在它像是一根金屬棒，僵硬的像是棒子，僵硬的像支棒子，感覺完全的無法被彎曲，很快的就無法被彎曲了，僵硬的像是木棒子，僵硬的像是支棒子，你開始覺得肘部無法動作了，僵硬的像棒子。』

你可以看出來，在這裡，催眠師使得對象做一些比較辛苦的事：使得肌肉活化至極限，同時目標主要針對著植入無法彎曲手臂的暗示。

完全無法動彈【atonia】

另一種極端就是你可以將目標放在肌肉的完全無法動彈伴隨著無法行隨意的動作，這個可以用放鬆法來達成，你的目標放在使得對象的某一肌肉或是一群肌肉無法的運用，一個簡單的例子就是前面已經談過的閉眼：你使得舉動眼簾的肌肉如此的疲乏，以至於對象不可能舉動眼簾來張開眼睛，在同樣的區域你可以用眼睛完全的固定目標來取代它：使得控制眼球動作的肌肉完全的不活動，因此意識控制它的活動成為不可能，對象就會被看起來類似一般卡通節目中被催眠的人物的樣子：固定的凝視前方，你也可以將這個與眨眼反射去活化合併在一起，因此視線固定且不眨眼。

你也可以得到同樣的效果—放鬆合併失去意識的控制—在任何其他的肌肉或是肌肉群，例如：使得無法抬腿或是移動手臂或是手指，也可以讓她無法將張開的嘴閉攏或是轉頭，在這裡所談到的每一種情況你都是將肌肉去活化合併去活化控制肌肉的意識通路。

提示：這裡有一種很普遍的練習用來在舞台上建立舞台效果，用這種動作作為開始進行會比較容易，並且讓企圖行動只須很少時間，假設，例如：你的對象手放鬆的平放在膝蓋上，說：

『現在你的手指將愈來愈放鬆，當它們完全放鬆時，就會變得愈來愈難移動，現在你的手指完全的放鬆，它無法有任何的動作了，〔說快一點〕現在試試抬起你左手的無名指：不！你沒辦法！動不了！現在試試右手中指！不！你沒辦法！動不了！所有的手指都是這樣！現在你的腳：愈來愈放鬆！』

事實上；即使你很機靈，已經注意到了這是一種相當不尋常的動作：只移動無名指，並且在很快的時間內動作，這個動作並不是那麼的容易，而催眠師就是利用此種特性，迅速的變換到其他的肌肉，現在經歷了這麼一些步驟之後，由於

對象自己本身的經驗顯示的證據：催眠師說的話是真的，肌肉真的無法移動了，抗拒就減少了，對象已經被你搞得差不多了，之後，也就愈來愈容易使對象相信他根本就是無法移動。

開始由單純的肌肉系統再進行到高級的命令系統。

自動書寫

所有上面所談到的都是一些相當低層次的肌肉系統，但是你可以用這個做為基礎來運用到較高的層次，把這個當做一個例子你可以定下一個自動書寫的目標也就是你能以一根手指的不自主動作建立至也是同樣的不自主動作在紙上書寫的整個句子的程度。

在這樣做的時候，我希望你記著你已經在視覺方面做過同樣的事情了；你已經被鼓勵的顯露出不由意識決定而看起來有意義的情節，而惟一不同之處就是是由手來顯露而不是由腦中的視覺通路。

提示：你必須同樣的循序漸進，首先得到某手指的動作，就像是先前所做過的一樣，然後讓對象處於非常舒適的姿勢拿一支筆或是鉛筆在紙上，然後暗示筆隨意的移動—或許平順的或是急動的，然後，一但開始了，你就可以給于隨意畫寫的暗示〔參考吾人在接聽電話時常常會無意識的塗鴉，所以這並不是什麼大不了的事〕然後，當塗鴉很平順時，你就可以暗示某些塗鴉很像是“e”或是“l”，並且暗示形成單字“eel”如例；然後再建議其他的字將要出現了，註：你開始活化腦中產生字的部分，然後當一些些的字開始很容易就產生時，你就將目的定在較高層次的部分，口語系統安靜而暗示整個句子將要出現，結果雖然比起視覺系統所得到的故事要少一點慢一點，但因為每個人都可以見到結果，亦有其戲劇性的特質。

注意到包含你很耐心的利用系統一部份細微的不自主的改變而建立了預期相關系統不自主變化的回饋環，改變因而就產生了，然後反過來建立了對另一相關系統改變的預期，如此繼續下去，一般而言當你由一個系統到另一個系統的進行，你必須要給于充分的時間，但是，也是經常如此，某些人的改變就是比較快，若是幸運夠的話，就能遇到某個對象幾乎立刻的就開始自動書寫。

聲音系統不自主的活動

在最低層次的聲音系統，我們只是單純的讓肌肉控制聲帶，為什麼不試一試不自主的聲音活動？

提示：焦點集中於呼吸，然後再注意呼氣時的聲音，然後暗示產生輕微的喃喃吹

動聲，再來增加強度，可能是某種聲音類似“aah”〔回饋環，一般說就是小小的改變引起對大改變的期待，而導致比較大的改變，如此繼續下去〕。

一但你得到成果〔也就是不自主的手指動作〕你就可以開始運作不自主的聲音系統的活動。

提示：由能得到的簡單聲音開始，然後暗示會改變聲音的嘴唇、舌頭有一些不自主的動作〔你也許能得到“ma”或是“aa-oo-aa”的聲音〕，然後過一會兒，你可以將如下面腳本中的一些事情暗示之：

『現在你的嘴巴可以發出任何的聲音，我不知道會發出什麼聲音，不要控制它，就只是很自然的讓每次的呼吸發出一些言語。』

句子的形成以及以言語表達意義牽涉到比較高級的系統，但是你可能將目標對準這個，那是你已經探索過的視覺想像創造力同意義的言語表現，或者如前面所敘述的相同意義于自動書寫，你可以說：

『現在這些字眼可以作為句子的基礎，就是讓它自由的出現，剛一開始可能沒有意義，但是漸漸地，依照它自己的意向，開始組合越來越多的句子，你可以有趣的聽著，就像是某人在說話，別試著依自己的想法去改變。』

偶而這種方式打開了一條不由意識控制溝通的通路而接通了心靈中由於某種理由未與意識中心溝通的某些高層次系統，這個在治療的情境中可能非常的重要，但是如果你未在監督之下，最好能避免。

感覺系統

在比較低水平你可以只是簡單的增加或是減少身體所能提供的一些廣泛範圍的感覺系統的活動。〔試著去忘記句子“五種感官”，那是一種很粗糙的分類。〕

你已經在單純的水平上試過了：已經有例子你喚起摸觸的感覺——一種輕微的酥癢，而事實上什麼都沒有，而在放鬆的手或是手臂上，當達到某一程度時，就無法感覺到放置於上的東東，用此種方式，你可以讓一隻手去活化而達到根本無知覺，或是活化到感覺不存在的感覺。

下面是一些不同目標的想法，只是很單純的運用手掌或是手背，配合著眼睛閉上，目標朝向使得對象感覺某些東西在手上移動，然後軟毛、絲、皮革、紙或金屬，然後手套在手上，然後冷或熱，然後疼痛或麻木，嚴格的說起來，觸摸的感覺器和溫度以及疼痛是不同的，所以你確實的在此作用此三種不同的感覺，然後將之結合在手上。

提示：前面所敘述這些練習的好的開始為暗示〔就像平常一樣的費點時間〕：

『過一會兒，我將要在你的手上拉一條線，當你能感覺到的時候，給我的訊號。』
〔你並不需要真正的拉一條線在手上，對象會想像出。〕

注意你不要讓對象產生有沒有感覺的問題，而只是讓對象產生感覺何時會出現的問題，這樣就有了預期的心裡，而預期卻是感覺自己產生的豐饒沃土。

這一種原則在催眠中經常的用到。〔就像是推銷一樣，絕對不要問顧客：『你要不要買這個？』而是要說：『你比較喜歡要這種經濟型的還是特別的？』或是：『你要今天付現還是用信用卡？』—你不希望顧客猶疑要不要買，而是買哪一個、何時買、如何買。〕

一但你接受了線的感覺，要建立其他物質的感覺就容易多了，一但這些感覺被注意到，你就能很快的由羊毛或皮革的感覺轉移到同樣物質手套的的感覺，一但你能得到金屬的感覺，你就能夠開始嘗試金屬是熱的或是冷的的想法，曾經記載著在某一些人當你暗示金屬是熱的時候，放金屬的部位變成發紅，要產生冷的感覺，最好製造出有冰在手上的想法效果比較好，若是你暗示用針刺，而只是以鉛筆觸及，就能想像出疼痛，如果人預期有針，則神經的訊息就會被較高中心所欺騙，宛如真的用針接觸，也可以用其他的方式來工作，如果預期輕輕的夾著，就算是你很用力的捏擠，也只是覺得好像很輕的接觸。

但是無論如何我是不會建議去引導出任何不愉快的經驗，由自己的觀點而言，那樣會使當作對象的你的朋友趨向於產生越來越不願意的態度。

注意在句子中所用的「覺得 sensed」事實上是一種幻覺，意味著出現在心中某些事情當作是真正事物的感覺，但是只是一種真正的感覺而已。

當然這些同樣的感覺能在身體的其他任何部位以一種我們相當熟悉的方式被活化並且改變，而做為手上想像手套的相反方式，你可以試著製造出一隻裸足的感覺，而事實上卻是很安全的穿著鞋子。

提示：在這裡，利用視覺想像在海邊可能會有所助益。

你可能會發現如果暗示將某種物體靠近或是放在前額上會比較在手上容易或困難得到感覺。

如果是一位寵物愛好者，你就可能發現很容易就取得寵物躺在腿上的強烈感覺，包括壓力的感覺，溫暖及〔如果是一隻貓發出嗚嗚的聲音〕甚至輕微的震動。

對於全身的感覺，或許你已經發覺對某些人喚起躺在陽光下所產生的溫暖感覺並不是難事。或著你可以試著取得躺在床上溫暖加上輕柔壓力的感覺或是由游泳而得到水流接觸全身的感覺。

味覺及嗅覺

這兩種感覺很緊密的結合，所以事實上大部分我們常認為味道是由鼻子所感覺，你可以在朋友身上試著得到不存在的某種味道或是氣味，或著改變或忽視某

種氣味或是味道。〔譯者註：此處味道表示味覺，氣味表示嗅覺〕

氣味

想像的氣味

提示：將之加入腳本中就已足夠，如下：〔以鼻吸氣就如同聞某物〕『你能聞到嗎？是什麼東西的氣味？』

用這種的方式要比你暗示某種特殊氣味要容易，特殊的氣味你可以用麵包香或是咖啡香為愉悅的氣味，或許以消毒劑的氣味做為另一相反，但是提示：很容易就喚起在日常生活中，某種以前對象就會產生強烈的反應的氣味。

為了要改變一種真實的氣味，你需要準備一些物品如香水，或是花朵或是一些飲料。你的目標可以放在使得氣味聞起來像似別種氣味或是根本就聞不出氣味。

氣味敏銳

如果使得朋友在正常情形下能夠非常的敏銳的察覺氣味將是一件很有趣的事，〔對品酒師非常有用！〕例如：在正常的情況之下，蒙起眼睛只是單純的聞書本和他們的手，來察覺一群人中誰拿過書本，並不很困難，而有趣的是可以安排在正常的情形一個人很難告知是誰拿書本，而當你運用了催眠腳本之後，他們會覺得容易多了，然後你就知道你已經又完成了一些事。

味道

開始你可以切一片馬鈴薯，然後要你的朋友用嚐的猜一猜，假裝是吃蘋果或是吃煮蘋果。

如果你能使得白開水嚐起來是甜的，你就已經使得味覺接受體產生幻覺。

如果你能讓檸檬汁嚐起來像白開水，你就已經成功的將酸味接受體的功效去活化了。

提示：當你要開始做的時候，如果由貼著甜水標籤的瓶子裡倒出檸檬水將會有所助益，並不是每一個人都能期望很容易的得到感覺扭曲。

提示：一般而言，如果你用強烈一點的味道會比較有幫助，並且開始用輕一點的。

聽覺

你可能發現朋友很容易就喚起聽到不存在的聲音的感覺，例如你也許鼓勵他們去想像看到一個場景並且很自然的就牽涉到能被他們聽見的說話的聲音或是鳥叫聲，即使沒有視覺的圖像也可能聽到〔清晰的〕遠處音樂聲、貨卡車聲或是由直接暗示的聲音，例如試著保持你的頭部好像正在傾聽遠處模糊的聲響，並且問道：『你能聽到那個模糊的音樂嗎？從哪裡來的呢？』

你也可以將目標放在相反的方向：讓對象聽不見真正存在的聲音，整體而言你會發現比較困難，理由如下：如果你宣稱那件事情聽不到，為了忽略它，首先

他本身要先聽到它，可能的例子為時鐘的滴答聲以及卡車的噪音〔如果有的話〕。

提示：

〔1〕. 第一種方法為將聽覺的注意狹窄化，由對你的朋友強調只能聽：例如你說話的聲音，句子如下：

『但是你會一直很注意到我說話的聲音！』在催眠腳本中就很普遍，等一會兒後，你只需要改變成這個：『但是你將只注意到我說話的聲音！』。

〔2〕. 但在某些情況之下，開始的時候，對你想要忽視的特殊聲音要求特別誇張的留意，因為事實上，很難長時間保持特別誇張的注意，然後就暗示聲音越來越不明顯最後就被忽略了。

你也可以將目標定為以一種聲音取代另一種聲音，有可能是風扇或是馬達的聲音，你可以暗示事實上在裡面包含了音樂的節奏，或著你有著“白色的噪音”的錄音—只是單純的柔和的音樂—或是海浪的聲音，暗示是在很困難的狀況下的錄音，如果對象很仔細的聆聽就會聽到一些話語。

視覺系統

當眼睛閉上時，你就會發現要改變視覺系統的情境是多麼的容易了，你也可以在眼睛睜開的狀態下測試正面或是負面幻覺，你可以試著製作腳本包括如下的暗示：

『當你睜開眼睛時，你將注意到當眼睛閉上時，我放了一本書在我的書桌上，我認為你一定會覺得有興趣，我要你去讀出它來。』

做為負面暗示的例子〔看不見已存在的物體〕，你可以說：

『當你眼睛閉上的時候，我移動並且藏起來了你的手套/書/皮包，在你能想出它們在哪裡之前，要費一陣子時間。』

提示〔1〕：最好能在練習其他方式的催眠後暗示之後才做這個練習比較理想〔第六章〕。

提示〔2〕：如果你能對暗示慎重一些會效果更好，在上述的兩種情況，你會注意到對象的心裡專注于某些結果，而不是某些物品出現或是消失，在第一個例子，問題是書名，而後項則為東西到哪裡去了。

當然對某些人而言，這些都沒有必要，只要給予直接的暗示就能輕易的製造出幻覺。

做為一個相當有趣且令人困窘的例子，我們所能期待的效果就是能夠看見到什麼樣的程度，下面的一個例子是發生於我本人學生時期，我曾經與一位女孩交往，後來分手了好一段時期，在交往的那一段時間，她告訴我她不參加某類的聚會，我想參加因此找了一位有興趣的女孩在那裡很親密的消磨了整個夜晚，而原先的女孩改變了心意，參加了那個聚會，而且大部分的時間都與我們一樣在同一間房間裡，但是我完全沒有注意到她，我未能期望看見她，因此對我而言她根本

不存在，不用說，在稍後的日子，她非常憤慨不平的訴說著那段往事。

這也就說明了負面的幻覺不需要很積極的催眠技術。

平衡感【Orientation】

平衡的感覺就像是其他種類的感覺一樣可以受到影響，通常很單純的暗示閉上眼睛的朋友很慢的往返迴轉，或是向前向後的擺動。

提示：如果直接的暗示無法生效，那麼就利用暗示椅子是旋轉的椅子或是搖搖椅。

如果朋友曾經玩過雲霄飛車，你就可以讓她們生動的重新經歷那種加速的感覺，而騎馬或是開快車等等都可以產生相似的感覺。

你也可以試著去製造掉下去的感覺。〔許多人作夢掉落，其原因可能是在某一點上，腦裡的較高級中心醒來，但是與耳神經連接〔加速和重力訊號〕尚未清醒，因此無訊息可以傳送，沒有訊息通常意味著你可以很自由的掉落，因此腦子就如此的解釋了〕

當然首先你要先檢查掉落的恐懼不會對朋友造成相對應的恐慌，否則就會有麻煩了。

並且你開始先由小一點的情況做起，例如往下跳幾個台階的感覺，然後再進行到長時間的掉落的感覺，如果朋友曾經玩過降落傘，那就容易的多了，因為你只要活化一個記憶而已。

其他的目標

上述的例子離完整還遠得很，或許你可以運用自己的想像來想出一些我所提過的例子的修正方法。

自主系統【Autonomous systems】

在腦子、神經和身體有些基本的系統我不建議你去影響它，消化系統就是一個例子，理由很簡單，因為我們假設在你的朋友身上任何這一類的系統功能都是正常的，而惟一你能做的就是讓它不正常，催眠治療中你不會學到這種的方式，只是關心剛好相反的情形，客戶來尋求治療是某些系統有了不正常的情況，而催眠技術是用來使得不正常再度的正常。

對我而言，已經運作良好的生命自主系統最好不要去弄亂它，所以我強力的忠告你不要企圖去改變它。

你可能已經察覺我所建議你去改變的大多數事情都有牽涉到某些系統的某些不正常的活動，而且我所選擇的這些系統都是相當程度被意識所影響的，如果有必要它能很快的就修正你所做的改變。

同時要注意：我並沒有談到一些舞台催眠所能製作出來的令人驚異的催眠效果，

理由是我對催眠做如此的運用並不以為然，運用比較直接的簡單例子就像是先前所敘述的，為了增加你對於催眠會發生什麼事，最好處於督導之下的瞭解是一回事，而企圖做某些事情需要實質上的改變去停止某人心靈上的基本系統如完全除去幽默感或是正常抑制或是自我意識那又是另一回事。

我同時也要建議你去閱讀一些我的短篇論文在論文中我指出一些催眠治療的基本方式，雖然都是基於對催眠過程的瞭解，卻經常進行起來像是解催眠更甚于催眠！

沒有任何一位客戶會進來要求你將他的手肘弄成不能彎曲，但是你卻能使得某人有著撞球肘，也就是他無法將彎曲的手肘放鬆伸直來撞球，如果你學會了將手肘弄成不能彎曲，那麼你就能省察而得知如何反其道而行來如他的意，你將不會得到任何人的要求請你將他弄成不自主的磨牙，雖然現在你已經學會了如何去做，但是有一些人罹患了此種毛病〔經常在她們睡覺時〕—此稱為磨牙症—需要去除這種不正常，因此先前所學最少也能提供給你一些問題本質的內省，以及影響它的方法。

結論：在這本短短的練習課程裡，你已經練習而得到了一些對於人類廣大的內在系統如何改變的瞭解，這不僅僅是學習到食譜中的一些配方，並且能了解到為什麼【WHY】你做某件事情的理由，會發生什麼【WHAT】事，如果發生了要怎麼辦【HOW】！

當你學習到這裡時，你已經具備了很好的能力，可以用這裡所學到的瞭解去幫助某些系統未能守其本分運作的那一些人們。 2002.07.14

結語

當你能很仔細的看完了這一本冊子，可能心裡會產生疑問：催眠就是這樣嗎？我會催眠了嗎？關於前項的答案我可以很肯定的回答！但是第二個問題就不是那麼的容易回答了，比較穩健一點的回答就是：如果你都能依照書中的指示練習過的話，可以算是會催眠了，至於會到什麼程度，這就有待商榷了，只不過有一項真理絕對不會因人、因時、因地

而異的就是練習！練習！再練習！只有透過不斷的練習，才能真正掌握一項技巧也才真正的了解這一項知識。

譯者歡迎讀者有問題來函詢問，大家一起切磋！

聯絡方式：ankang.1215@msa.hinet.net

學會網站：<http://www.hypno-land.com>