

NLP-Das Psycho-Power-Programm

经—语言—程序
心理系列

来自德国的
大众交际心理学

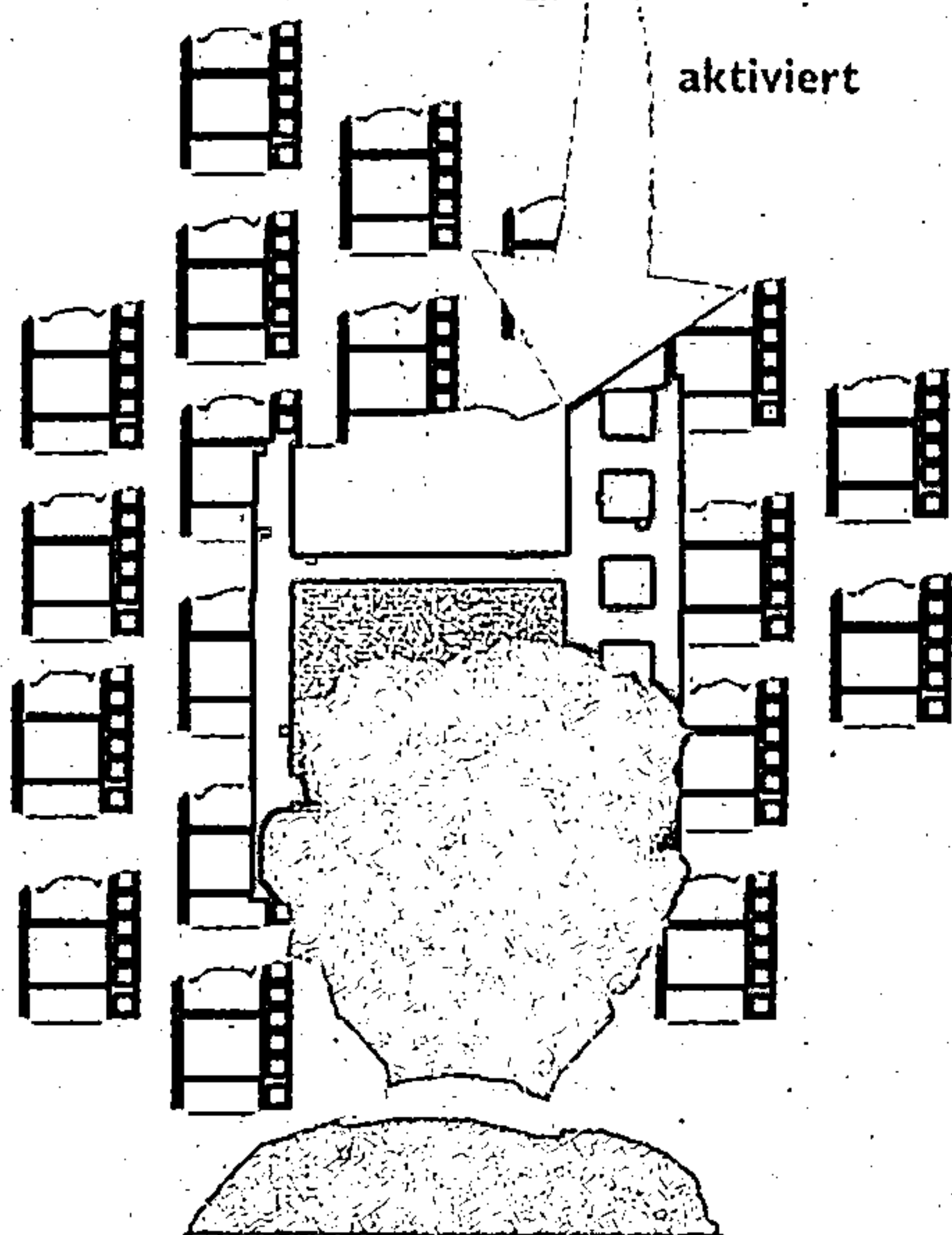
Schüchternheit
überwinden

你没必要

胆怯




aktiviert



【德】巴巴拉·绍特
Barbara-Schott 著
克劳斯·比尔克
Klaus Birker

侯媛清 译

NEW WORLD PRESS
新世界出版社

 = Drohungs- und Verbotsfilme

来自德国的大众交际心理学
神经—语言—程序心理系列

你没必要胆怯

巴巴拉·绍特

[德] Barbara Schott / 著
克劳斯·比尔克

Klaus Birker

侯媛清 / 译

新世界出版社

京权(图字)01-2000-4208

图书在版编目(CIP)数据

你没必要胆怯/(德)绍特(Schott, B.), (德)比尔克(Birker, K.)著;侯媛清译. - 北京:新世界出版社, 2001.1

(神经—语言—程序心理系列)

ISBN 7-80005-589-2

I. 你… II. ①绍…②比…③侯… III. ①信念—心理学
②成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 85122 号

©1995 by Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH, Reinbek bei
Hamburg

你没必要胆怯

作 者 / [德]巴巴拉·绍特 Barbara Schott
克劳斯·比尔克 Klaus Birker

译 者 / 侯媛清

责任编辑 / 杨 彬 刘春梅

封面设计 / 贺玉婷

责任印制 / 李一鸣

出版发行 / 新世界出版社

社 址 / 北京市百万庄路 24 号 邮政编码 / 100037

电 话 / 86-10-68995424(总编室)

86-10-68994118(发行部)

传 真 / 86-10-68326679

电子邮件 / nwpcn @ public.bta net.cn

印 刷 / 三河市灵山红旗印刷厂

经 销 / 新华书店

开 本 / 32 开

字 数 / 31 千字

印 张 / 3.125

印 数 / 1—8000 册

版 次 / 2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 7-80005-589-2/G·241

定 价 / 7.00 元

新世界版图书, 版权所有, 侵权必究。
新世界版图书, 印装错误可随时退换。

目 录

什么是神经—语言—程序(NLP)? / 1

心理能力程序是这样发挥作用的 / 1

抓住机会 / 6

三种思维方式 / 8

学会游泳或永远站在岸边 / 17

克服内心的消极影像 / 23

胆怯的六个层面 / 27

心理能力训练 / 35

速效帮助 / 35

内心平衡

对称性测试

紧密联系现实

确定支点

眼睛模式图

字母魔术

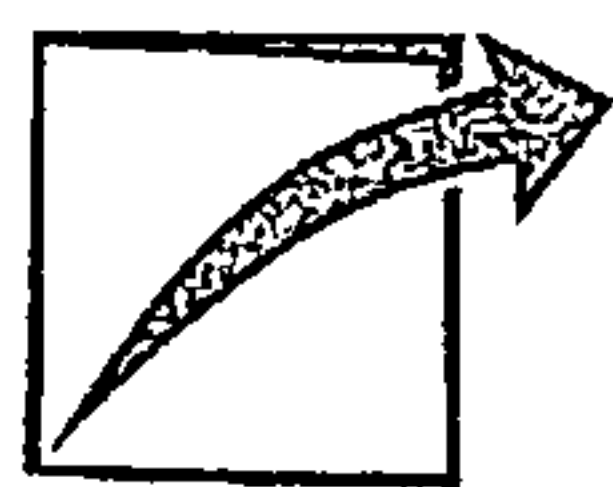
加强心理能力影响 / 51

弱化消极影像

消除胆怯心理
请直视我的眼睛
转换角色 / 65
放映电影
榜样的作用
从牺牲品到行动者 / 73
信念转变仪
重视自我的愿望
迪斯尼的方法 / 83
感受成功
确立总体目标
失败可能
希望

什么是神经—语言— 程序 (NLP)?

挖掘我们的未知能力，这事已经有信息及心理学家理查德·班德勒、语言学家约翰·君得尔在做了。早在70年代中期，这两位美国学者就开始研究潜意识行为和潜意识情绪，以便更好地控制它们。顶尖人物的行为方式如何传染给他人呢？这个问题使他们着迷。多年来，他们一直细致入微地观察了一些世界著名的治疗学家，诸如弥尔顿·艾立克森、弗里兹·佩尔斯以及弗吉尼亚·萨蒂尔。他们开始认为，让别人接受治疗肯定是困难重重。如果有人能成功地说服一位病人，使他坚信健康生活的好处，那么，这个人可真称得上是个交际天



才。经过观察，他们终于对潜意识的体态语言信号和口头语言信号有了全新的认识：人们可以有意识地去感知并影响潜意识的行为举止。借助于信息领域、语言研究以及计算机科学的经验，神经—语言—程序（Neuro-Linguistische Programmieren，简称 NLP）发明者试图更好地了解人类大脑的运行方式。神经—语言—程序的核心为：我们所有的经验都可以通过神经组合储存在大脑里，并通过语言表述出来。这一储存（编程）是可变的，运用神经—语言—程序，可以探究我们的行为方式，并能对之施以积极的影响。NLP.能够指导我们如何去充分利用人的潜意识能力。

心理能力程序 是这样发挥作用的

整整一星期荷尔格先生都闷闷不乐。他弄不明白为什么每次都是这样，所有的好姑娘都被别人抢走了。约根，一个刚刚休假回来的家伙，竟然主动邀请新来的同事去看电影。“她真的不错，如果我不是那么胆怯就好了！”荷尔格追悔莫及。第一眼看到她时，荷尔格就很想约她出去。“每天清晨，一想到能见到她，我的内心就充满了莫名的喜悦。我总想象着怎样邀请她一起去逛街，因为她刚刚搬来不久，这是个不错的理由。”可是，一星期过去了，荷尔格没有采取任何行动，“我不知道该怎么开口，每次面对她，所有事先准备好的话全

都哽在喉咙里，开始面红耳赤，浑身冒汗。”而不断在脑海中回旋的是一些相同的问题：如果被拒绝了怎么办？我们是同事，今后该怎么一起工作下去呢？

恰恰此时，约根休假回来了，很显然他也被新同事迷住了。荷尔格无法忍受他主动与她攀谈，更无法忍受他邀请她去看电影。而让他想不到的是，她对于邀请竟然一口答应：“太棒了！我还从没去过这儿的电影院呢！”看着她欣喜的面容，荷尔格绝望了。他痛恨约根“抢”走了她，却更恨自己。“你做事太缺乏勇气了！”过去父母和老师就是这么评价他的。无论做什么，荷尔格总担心自己的脸会变得通红，担心自己找不到合适的表达方式，而所有的担心和畏缩恰恰成为他去说去做的绊脚石。每当一人独处时，荷尔格会对自己说：“嗨，伙计！下次，下次一定直奔主题！”可结

果呢？与上一次，上几次完全相同。现在他已经毫无信心，不想再做任何克服胆怯心理的尝试了。

有时候荷尔格可以通过自己的力量摆脱这些反方向作用于他的思维方式和行为方式，但面对自己心仪已久的姑娘就完全无能为力了。在心理学中，这是一种胆怯心理的表现。“胆怯”一词在字典中被解释为：处在他人注意之中时产生的一种阻碍自己正常行为方式的心理状态，它可以导致无意识的面红、颤抖和社交能力的下降。

那么胆怯心理是如何产生的？我们又该怎样克服它呢？本书将通过源于美国的“神经—语言—程序”理论帮您找到答案。70年代中期，心理学家班得勒先生和语言学家格林德先生开始了关于人类无意识行为方式的研究，目的是找到控制情绪、调节心境的最佳答案。当他们成功地发



现了在无意识中阻止或鼓励人们去说去做的某些因素后，接下来需要解决的问题就是，怎样才能使一些消极因素，如胆怯、愤怒、紧张等等转变成使人类的生活更加丰富多彩、积极向上，换句话说，更加充实的状态。通过对恐高症患者和广场恐惧症患者的观察及其行为举止、思维结构的分析，他们研究了克服以上病症的可能方法。与此同时，他们的弟子，罗伯特·迪茨则从具体实例入手，研究了大批杰出人士的行为方式和思维过程，如迪斯尼、爱因斯坦等等。对此，本书也将一一介绍，以帮助深受胆怯心理困扰的人，迈出克服胆怯的第一步。

通过计算机学、语言学和信息学，神经—语言—程序理论的创立者们希望能更好地了解人类大脑的运动情况。他们把大脑比作失去说明书的巨型计算机。“我们要做的，就是找

到这份说明书。”本书详细剖析了“胆怯”这一人类特定的情绪。通过这本“说明书”您不仅可以了解大脑是如何运动的，而且可以掌握通过自己的力量摆脱胆怯的方法。神经—语言—程序理论的依据在于，所有的行为方式、所有的思维和感知均来自于看、听、说、嗅、味五大感觉器官系统的作用。该理论的名称也反应了这一点：“神经”——五大感觉接受并存储信息的工具；“语言”——直接与五大感官相连，通过它才能生动地描绘出五大感官经历了什么，大脑吸收、加工、存储了哪些信息，产生了怎样的感受等等；“程序”一词则表明我们可以将自身经验以计算机编程的方式存储，作为今后行为举止的指导。



抓住机会

胆怯人群的共性是什么？他们似乎受制于内心的某种程序，某种无法理解的不可见力。这种力量的存在使他们经常怯于表达自己的愿望，提出自己的要求或说服他人支持自己的主张。同其他人相比，胆怯人群表现得较为沉默、矜持，易于被人忽略。以下三种表现对他们来说绝对是不可想象或者需要相当的勇气才能实现的：

- 积极表达并维护自己的观点
- 忽略他人意识，首先考虑自我愿望
- 主动为自己谋益处

胆怯人群似乎永远处于第二位。他们更在意别人的感受,他们习惯于保持沉默,做事轻手轻脚,表现拘谨,不善或不敢表达自己的意见,害怕分歧或辩论。因此人们常常忽略了他们的存在。当然,不同的人表现出的特质并非完全相同:有些人在电话交流方面应付自如,却不敢进行面对面的交流;有些人只是面对特定人群时才感到畏缩,如有权势、有地位的人等等;有些则在异性面前尤其感到紧张。对绝大多数具有胆怯心理的人来说,面对一群人发表演讲或驳斥绝大多数人支持的观点是绝对不可想象的。同样,表达并维护他们的意见对他们来说也是难题之一。因此在这里,神经—语言—程序理论特别研究了一些成功人士的思想结构和行为方式,如迪斯尼先生,他是通过什么样的思维过程来把其诸如连环漫画、卡通电影、大型乐园等天才臆想变成现实的。

三种思维方式

迪斯尼以爱幻想著称，他可以不着边际地想象，把自己置于创造出的人物中，然后由此延伸，创造出另一个或另一些人物。如果一时找不到答案，他会回忆起以前的一些成功实例或者借鉴他人的经验。有时迪斯尼会把大问题分成一个个小问题，逐个突破。这种创作技巧的作用在于：它使大脑持续停留在想象的思维状态。作为第二步，迪斯尼开始考虑，怎样才能实现这些想象，该如何组织，分成几步？可以寻求谁的帮助等等？此时的他将注意力完全集中于对自我以及对梦想实施的考虑之中。作为第三

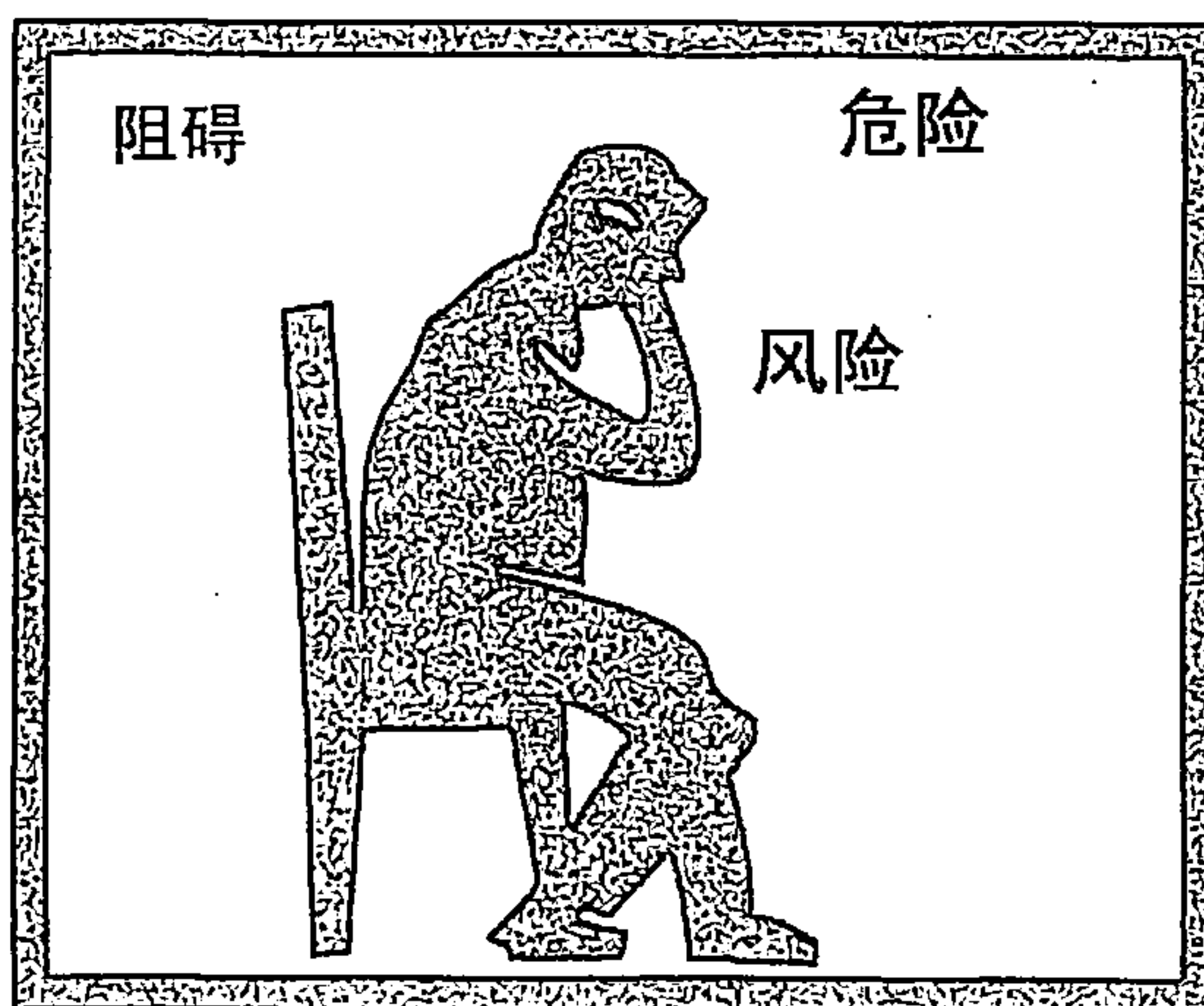
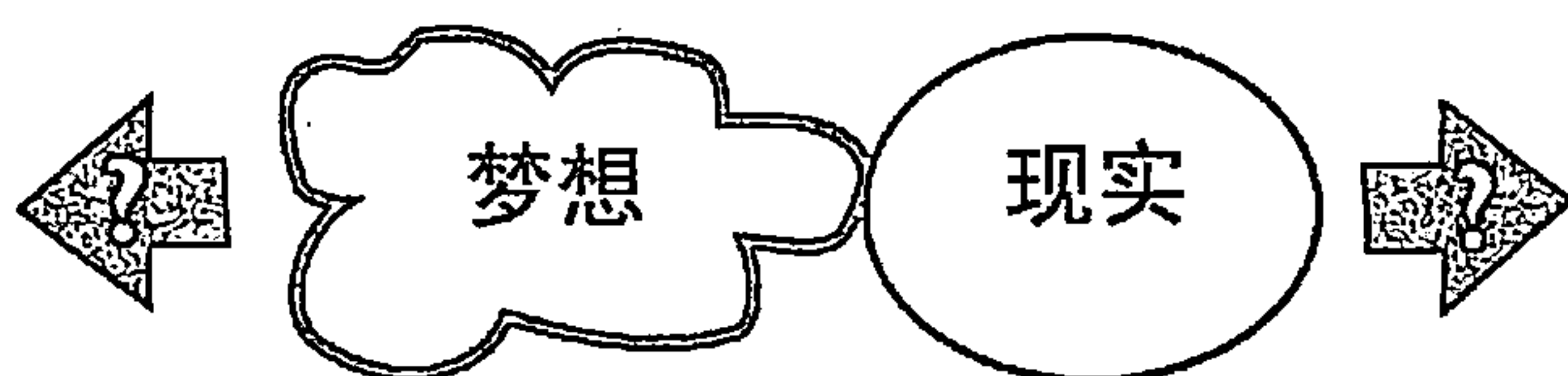
步，他开始对自己的梦想实施进行评价，考虑所有可能的消极因素，完善自己的计划。

对于胆怯人群来说，他们的思维结构不是由三步，而是由两步组成的。他们也是以愿望和梦想开始，却随后立刻陷入对困难、警告以及潜在失败的恐惧之中。所以通常情况下，他们会选择放弃，错过了重要的第二步。

胆怯人群总是在两种思维方式之间摇摆，他们的梦想受到潜在风险的阻碍，就像荷尔格那样，他有约她的愿望，却错过了最根本的一步：实现梦想。该做些什么才能使她接受自己的邀请呢？该怎样向她开口才不会使关系因为拒绝而变糟呢？

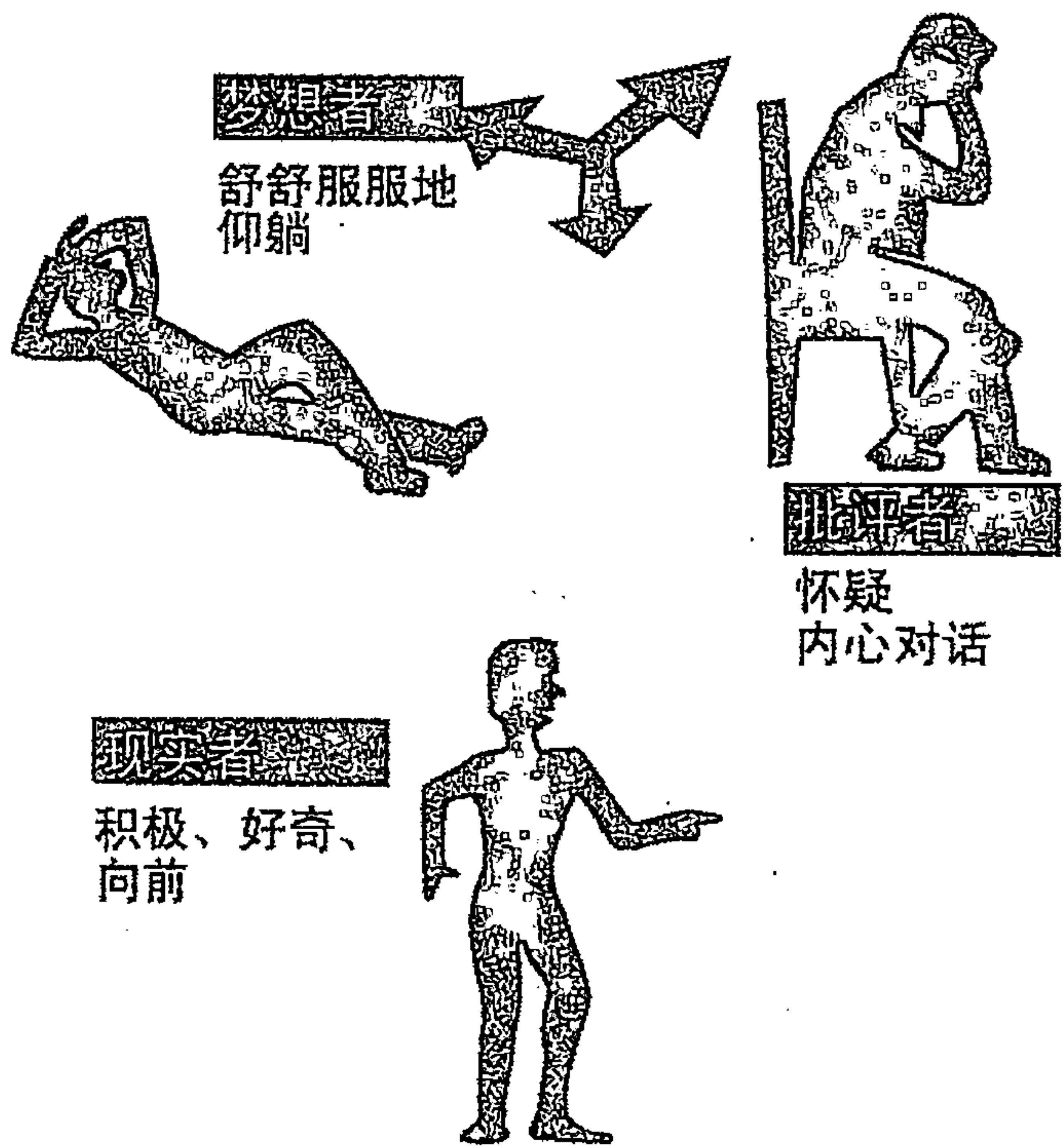
考虑可能的方法以及可能的风险是两个相互制约的步骤。迪斯尼在无意识中选择了先构想方法再评估风险的顺序，这种顺序使他有了成功

胆怯心理牢笼



由于受到困难以及风险的阻碍，胆怯人群无法实现他们的愿望。

连接三种思维方式



的可能。

神经—语言—程序理论发现，当人们把梦想、批评、实施按一定的顺序相连时，可以产生惊人的行为能力。但对胆怯人群来说，这种连接主要是在梦想和风险之间进行的，由于对困难和失败的恐惧，他们裹足不前，也就是说，他们被可能的但不是必然的风险吓住了。对于习惯使用右手的人来说，当他们有意识地向左倾斜时，感受的批评最为强烈，这对于惯用左手者也许正好相反。为了验证这一点，您可以在内心中回忆一段消极经历，就像它正在发生一样，体验一下当您不平衡地坐或站立时，内心感受如何。一般来说，人们在内心中进行的自我对话以自我打击或自我批评为主，这时身体要比梦想阶段紧张得多。阶段不同，身体一般也处在不同的位置之中。

在批评阶段，我们的听觉尤其敏

感，此时出现的一些反面言辞甚至会终生留在我们的记忆中。当内心再次提取它们时，当时的画面和感受会随之被开启。身体的胸部到臀部之间是控制听觉的开关。左臀部以下的运动会使内心进行的对话更为活跃。所以在批评阶段，身体位置一般倾向左下部（惯用右手者）。

梦想和批评阶段的另一区别是身体的对称性。想象是人体的一种平衡思维方式，而批评却以左部为重心（惯用右手者）。人的左右脑有不同的使命，左脑主要用于逻辑思维。可以更好地分析和评价，操纵人的右部身体。在左脑中还存在一个未来畅想中心，这对于梦想来说显然是很重要的。人的右脑存储了大量的经历体验，是创造力中心，可以在不同情况下提取相应的经验记录。因为右脑主要用来操纵左边身体，所以人在批评状态时身体偏左的现象则说明了当时



胆怯人群的
出路

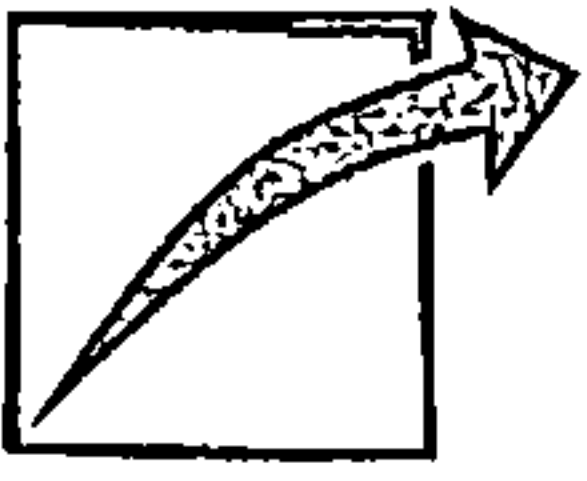
储存在右脑中的消极经验或体验记录担当了主要角色。

当我们在想象时，右脑可以提供一些有用的经验，作为新梦想的基础，所以梦想者的身体一般是平衡的，也就是说，大脑两侧以及身体两侧处在均衡状态。如果畅想未来，身体会向右倾斜。从以上分析我们就可以比较容易地区分梦想和批评两个不同的阶段。

天才构想家迪斯尼先生的特点在于：他首先尽情地想象，然后考虑哪些是可能的，最后才是对潜在失败的分析。这种顺序的好处在于：三种阶段的身体位置变化相对不大，处在逐步加强的状态之中。您可以亲自体验一下。试着考虑如何实现某个愿望，这时您是如何坐或站立的？感觉一下您的身体是否处在平衡之中？肌肉紧张程度如何？实现状态的思维是非常集中和平衡的，肌肉比想象阶段

要紧张一些，身体处在直立状态。在梦想阶段，视觉图像比较活跃，而实现阶段则意味着您需要对如何实施进行分析。由于两个阶段的身体位置都比较平衡，所以我们可以比较容易实现从梦想到实施的过渡，反之亦然。由此可见两者是一种相互促进的关系。迪斯尼说，当他开始想象时，会走进一个特定的小房间，如果开始考虑如何实施，则走进第二个，而当开始着手分析反面因素以及可能的风险时，他会进入第三个房间。胆怯人群的问题关键在于，他们从第一步，也就是梦想阶段，直接进入第三步，也就是批评阶段。这时候他们会陷入恐惧之中，错过最重要的第二步。如果他们能有意识地借鉴迪斯尼先生的成功范例，也许就会发现，实现梦想与设计梦想原来是一样容易的。

摆脱阻碍的步骤在于：



- ◉ 了解夸大风险对我们行为举止的消极作用，通过一种模式，掌握并接受胆怯心理的不同阶段。
- ◉ 了解一些技巧和措施，弱化消极作用的影响，以实现梦想到实施的过渡。

学会游泳或永远站在岸边

毫无疑问，孩子们是最爱幻想的。随着年龄的增长，他们会逐渐产生将某种幻想变成现实的要求，至于将会遇到什么样的风险或困难则一无所知。而出于好意，父母们会阻止孩子做他们想做的一些事情，以防止他们犯自己在儿童时代犯过的错误。不可否认，这种教育方式的本意是好的，谁不希望自己的孩子完美无暇呢？但是父母们恰恰忽略了一点，那就是，在人的成长过程中，错误是必要的，它是我们了解自己行为界限的唯一途径。只有犯了错误，孩子们才会认识到，自己并不具备实现这种梦

想的能力，而这种认识又成为他们学习这种能力的巨大动力。

教育孩子通常有两种方式：鼓励或威吓。可惜大多数父母既不具备足够的经验，也没有充裕的时间和耐心，不能像下面的例子中迈克小朋友的父亲那样去理解和帮助孩子。迈克刚满 5 岁，一直希望能像大孩子那样自己用木头和铁丝捆成木筏在湖中荡桨。终于有一天，他和小伙伴彼得找来工具，也做成了一个简陋的小木筏。这时迈克的父亲看到了这一切，毫无疑问他的第一反应是阻止他，因为儿子毕竟只有 5 岁，不会游泳，而且湖水很深。但稍加考虑后，他并没有这样做，而是把儿子叫到身边，告诉他，如果想更好地驾驶木筏，必须首先学会游泳。

不难想象，迈克的第一反应是，请求父亲立刻教他游泳。而彼得的父亲却采取了不同的方法。他禁止儿子

今后再与迈克来往，禁止他接近湖边。后来彼得不得不花了很长的时间才克服了童年时代形成的对水的恐惧。

幻想并感受新事物似乎是人类的天性，只有在成长过程中我们才能逐渐掌握估计风险、比较理想与现实的能力。父母们喜欢用自己的模式去教育孩子，引导孩子朝着他们认为合理的方向发展，但谁能想到，恰恰是一些善意的劝阻会给孩子幼小的心灵造成伤害呢？我们中的许多人肯定都还记得一两句诸如“危险！回来！”或“小心，不要！”之类的警告吧。

如果只是单方面的禁止而不说明任何原因，会使孩子们不断地问自己：我为什么不可以这样做？其结果反而使这一要求变得更强烈。而如果采取威吓的方法，则会在他们的大脑中产生关于某个特定事物的某种风险影像，换句话说，孩子们被吓住了。

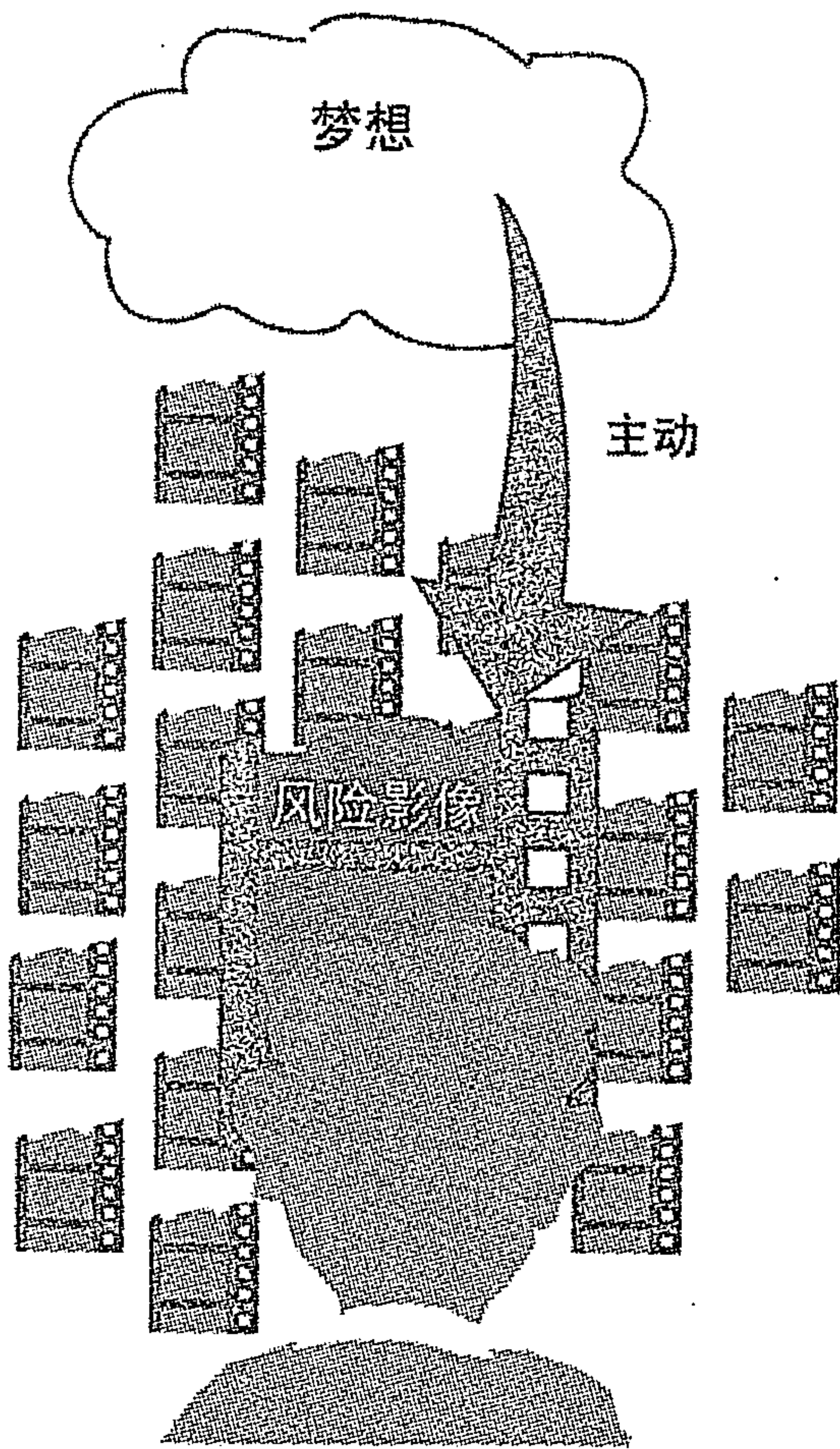
在他们的大脑中进行着一种循环运动：我要这样做！不，我不可以这样做！结果大脑中储存的只是他不该或不许做的事情，这样势必会损害他的想象力。


如果长时间通过惩罚、批评或威胁的方法阻止他们尝试新鲜事物，那么那些消极的信息、影像和声音会严重影响孩子们的梦境，甚至会使他们走入“某种情况只存在一种可能性”的极端。相同的消极影像会伴随着同一情况的产生不断出现，从而逐渐加强其反面作用。正如荷尔格所说的：“我感觉自己好像站在悬空的门上，不知道它何时会陷落下去，所以总是生活在恐惧之中。”



对于胆怯人群来说，他们的大脑中充满了诸如“如果有失败的可能就必定会失败”之类的判断。此外，一些消极影像也处在极其活跃的状态之中。一旦产生了某种愿望，这些影

内心风险影像引发胆怯心理



 = 风险以及威吓影像

像会立即跳出来，警告他：“你肯定会失败的！”从而扼杀了他进一步去做的决心。

克服内心的消极影像

为什么我们感到胆怯时，会伴随着脸发红，手冒汗，胃收缩，膝盖不由自主颤抖等类似现象的产生呢？马格特女士非常熟悉这些感觉。“当主持人要求我们介绍自己、随便谈谈自己的希望或感受时，我感觉喉咙像被铁夹子夹住了。”在朋友的劝说下，她参加了一次经验介绍会，回忆开始时，主持人请每人挨个儿介绍自己。“当旁边的先生讲话时，我可以感觉到手心开始冒汗，我不断地问自己，怎么这么快就轮到我了？该讲些什么呢？我是谁？他们才不感兴趣呢！真不该听玛丽的建议到这个鬼地方来！”

马格特女士向我们讲述着她当时的感受：脑子里简直一团糟，当旁边的先生介绍完自己坐下时，我像个木偶似地站起来，膝盖发软，张着嘴却说不出一句话来。

诸如“我算什么？谁会在意我？”之类的消极评价产生于我们大脑的记忆库，可以将我们置于恐惧或胆怯的状态之中。据马格特女士介绍，在某一阶段，她曾经从别人的言谈中形成这样的认识，即只有受过良好教育的人才是重要的，而以她的教育水平，没人会对她感兴趣。这些印象虽然形成于早期，却不会随着年龄的增长而消失。只有集体或与他人相处时才有摆脱这些消极影像的可能。但如果这个集体没有给予她足够的重视，这些消极或批判影像会造成更为严重的后果，会唤醒我们与生俱来的逃避意识，我们会像处在石器时期的祖先那样绷紧脖颈儿，下垂双肩，拉紧



肌肉，抬起下颌，收缩目光，准备逃避。所以，自我打击、自我威吓的做法会触发我们的逃避意识；使脑神经和肌肉进入随时准备逃跑的状态。

马格特女士可以深切感受到自己正逐渐陷入到恐惧的漩涡中，她完全忘记了自己该说些什么。当她站起来报上姓名后，脑海中便一片空白了。“我是被朋友带来的。”这就是全部。“我就是无法找到自己。”整个晚上她都在自责，期待最后时刻的到来，不引人注意地逃回家去。“无论如何，今后再也不参加这类活动了！”

逃避是人天生的生理反应之一，当远古时期的祖先们遇到危及他们生命的情况时，大脑的一部分会进入活跃的运动状态，而在远古时代形成的一些反应模式一直延续到今天。胆怯人群由于自身臆造的判断随时做着逃跑的准备，同时他们会从大脑中调出储存的失败画面，并由此产生所

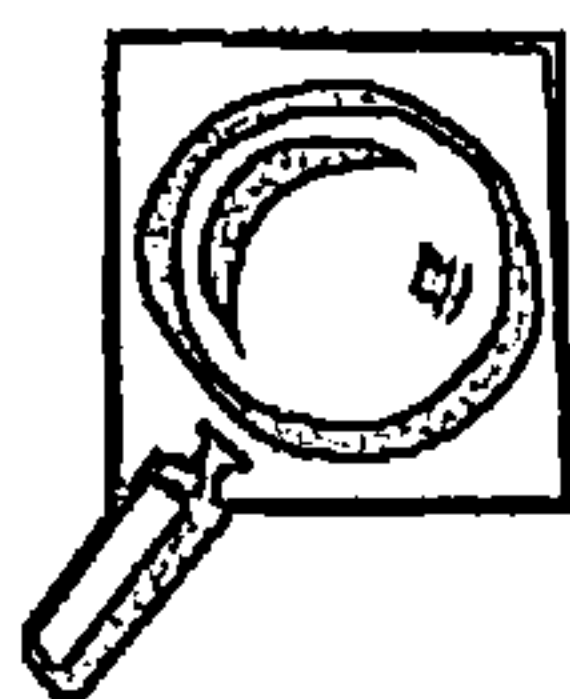
请不要受制于这种情况！

谓的胆怯程序。而当逃避的脑细胞极为活跃时，主管创造力或其它能力的部分势必受到一定的阻碍。

我们会像马格特那样，甚至忘记了自己的名字，更别说自己的要求了。如果不断自责，情况会变得更糟。随之出现的是一些身体上的变化：肌肉紧绷，像被困的猛兽。这时的您完全陷入了胆怯心理的牢笼，无法脱身。

胆怯的六个层面

卡琳所在部门的经理辞职后，公司决定从内部提拔新负责人。虽然卡琳对此很感兴趣，却一直没有提出申请，她甚至不敢询问这一职位需要哪些条件或考虑自己是否有机会之类的问题。“公司从来没有从内部提升的先例，更别说女职员了，不能冒险，肯定没机会的！”的确，对于胆怯人群来说，主动抓住机会是他们的难题之一，卡琳也是如此。她不断打击自己：“你还不够好，等以后经验更丰富，业绩更突出的时候再说吧！”结果可想而知，她终于打消了提出申请的念头。



罗伯特·迪茨发现，大脑分六个层次收集加工信息，所以胆怯心理也被分为六个层次。消极影像所处的层次不同，抵消它的方式也不相同：

- 环境：卡琳之所以缺乏勇气，一部分是因为公司没有内部提拔的先例。
- 态度：按照她的想法，自己还不够好呢！
- 能力：风险源于对自己是否具备领导该部门能力的怀疑，由于无法使自己信服，也只有选择放弃这条路了。
- 信念：卡琳提醒自己，资历是关键的标准之一。只有工作年限长才有被选中的可能。那么作为一个普通职员绝对是机会渺茫。

胆怯六大层次

层次	批评	风险
环境	信念 危及信念
本人态度	
本人能力	
本人信念	
本人身份	次 危及生活及福祉
本人归属	

- 。身份：“女职员肯定没有机会的！”从身份角度产生的怀疑会造成更深层次的胆怯，如果某人因为无法改变的性别因素被排斥在外，由此造成的后果要比外部原因严重得多。
- 。归属：诸如“我根本不属于这个群体”之类的想法可以导致最深层次的胆怯。

六个层次彼此相连，逐步加深。那么，所有这一切是在什么时候，在哪儿，因为什么产生的呢？答案很简单，绝大部分来自于我们在儿童或青少年时代得到的警告或劝阻。

- 。环境：迈克父亲深知，荡桨是儿子的梦想，所以他没有批评而是帮助了他。彼得父亲的做法却完全相反，他禁止儿子再与迈克来往，也不许他靠近湖边。恰恰是这些警告

使小彼得对水以及同龄人充满了恐惧。

。态度：“我的舞跳得简直糟透了！大家一定会嘲笑我的！”这就是乌苏拉拒绝参加一切舞会的理由。荷尔格深信，对刚认识的异性提出邀请是不礼貌的行为。他们为什么会产生这些想法？当人们的态度被困在一定的框框之中时，能力也势必会受到阻碍。

。能力：很多人由于父母的忽视或劝阻失去了形成某些能力的机会。小孩子们总爱将自己与哥哥姐姐做一比较，然后自然而然地得出结论：“我不够聪明，不够强壮！既不会唱歌，也不会做手工活儿！”或者像荷尔格那样，由于父母不断作出“你太胆小了！”之类的评价，使他从小便对自己的能力产生了怀疑，这些评

价甚至影响了他性格的形成过程。

- 。信念,价值:父母们习惯于让孩子接受自己的价值观,向他们讲述工作的意义是什么,工作与享受的关系应该怎样等等。按照我们的文化传统,从实际意义出发的自我批评要比不切实际的想象重要得多,更为可悲的是,孩子们在成长过程中也被动地接受了这一点,可以说,上代人的言行和观念决定了下代人的发展方向:哪些能力是有用的?为什么要守规矩?工作为什么比享受更重要?错误的意义是什么等等。而“避免错误”式的教育使大部分人忽略了错误的重要作用。

- 。身份:对自身的否定可以导致更深层次的胆怯。如果在一个大家庭中,父母总是夸奖一个孩子聪明,批评另一个迟钝,那么这种评价会给

后者造成很大的伤害,甚至会影响他的一生,因为他的自尊自信被自己最亲近的人摧毁了。虽然这一切是在不知不觉中发生的,但孩子们却会把这些评价作为真理存储在大脑中。在卡琳的家中,男性一直被认为比女性聪明、重要。所以在她的兄弟们上大学深造的时候,卡琳却早早地结束了学业。正因如此,卡琳不敢提出申请,认为女职员绝对没有升职的机会。

- 。归属:针对某人属性方面的批评会导致更深层次的胆怯,使他处处以别人的观点作为自身发展的导向,诸如“我们家的女人从不工作!”之类的言辞便易于引发持续恐惧感。对该家庭的女性来说,丈夫(生活中)或老板(工作中)的愿望代表了一切。如果父母对孩子从小就严格要求,则易于造成孩子们的持续不

满意感。他们看不到自己的长处，而只是希望别人不要看到自己的“缺点”。心理学家鲍琳娜·罗丝女士把这些人称为“成功的失败者”或“追求完美的人”。他们把自己取得的一切成绩都归功于别人或周围的环境。这些“成功的失败者”充满了恐惧和危机感，他们的内心重点完全放在一些无法做到的事情之上。把自己归于某类人可以引发强烈的胆怯心理，人们会不由自主地将自己的行为、能力、价值和性格以这类人为标准，失去了一个又一个机会，限制了他们说去做的决心。

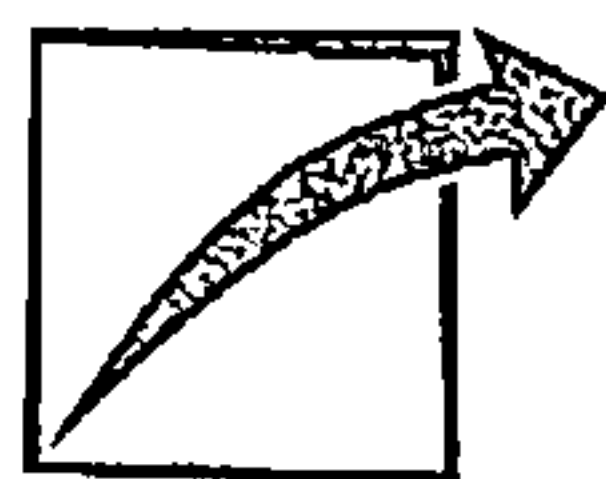


以上种种消极因素不仅以语言，且以图像、气味、口味、感受等种种形式存储在大脑中，神经—语言—程序理论向您推荐了一些帮助措施，以便您能从胆怯心理的束缚中解脱出来。

心理能力训练

速效帮助

批评、梦想、现实三者之间的不平衡性可以通过神经—语言—程序理论有针对性地加以调整。试着说出下面三句话：“我一定要实现它。”“我很现实。”“我该怎么办，谁来帮帮我？”您会发现，您的身体位置以及紧张程度均发生了一些变化。所以我们要做的是，有意识地保持现实主义者的通常身体位置。他们的品质特征有：



内心平衡

当人的身体处于直立状态时，氧气通过脊椎传向大脑。氧气传得越多，大脑中被开启的记忆细胞就越多。如果移动身体进入批判位置状态，氧气输送会受到阻碍，一部分大脑被关闭，而这部分恰恰是用来支配除了逃跑本能之外的创造能力的，所以在这种情况下就易于产生胆怯和紧张的情绪。

现实主义者可以实现内心的平衡，也就是说，双脚着地。这种态度会带来很多益处：由于人的大脑由两部分组成，分别支配相对的身体，那么双脚着地便意味着我们可以平衡地开启左右脑，也就是两边的能力存储器。试想一下：深吸一口气，同样呼出一口气，定会同样地再次深吸，道理就是这样。

对称性测试

我们怎样才能知道自己何时集中注意力，处于平衡状态呢？您可以通过下面的对称性测试找到答案：

两臂伸向两侧，与肩部处在同一直线上，手掌伸向前方，双臂向前移动，双手彼此靠拢。如果您的双手可以叠合，证明您正处在平衡状态，也就是说，您的大脑实现了平衡；如果无法做到这一点，则说明您的左脑或右脑以及由其支配的身体相应部分比另一部分更为活跃。那么怎样才能达到平衡呢？请把双手叠合在一起，伸展颈部，肩膀尽可能地向后伸，展开双臂再合拢，直到双手可以完全叠合为止。

找到平衡

当胆怯人群出现胆怯心理时，通常表现为缩颈耸肩，双手自然无法叠合在一起。

平衡直立可以更好地向外运动。您不害怕与外界打交道，而是主动地考虑可能遇到的困难以及解决它们的方法。这些方法不带任何偏见，而是经过深思熟虑后得来的。您会把注意力集中在“我会什么？我看到了什么？听到了什么？感觉到了什么？”

诸如此类的问题上。您可以随时准备吸收有用的信息，为自己的目标服务，但请注意保持平衡的坐姿或站姿。一旦实现了平衡，达到了集中，您会发现，从外部吸收信息，再将这些信息反馈出去是多么容易啊！下面的例子也向我们说明了这一点：

施耐凡 22 岁，正处在不甘心呆在家里的年龄。现在他正靠在迪厅的一面墙上，可惜周围没有熟人。为了避免尴尬，他一手拿着香烟，一手端着酒杯，不知道双手怎么放才显得更自然些。他不断考虑着，该往哪儿看，该怎么站，是不是溜回家去之类

的问题，总之感觉简直糟透了。这时他说服自己留下，慢慢向舞池移去，那儿似乎没人注意他。随着音乐，施耐凡开始左右摇摆，渐渐地，身体放松了，大脑也平衡运动起来。这时他竟然有兴趣观察别人，甚至很想结识一位可爱的女士。在无意识中他逐渐转向随着人群离他越来越近的女孩儿，并开始与她搭讪。知道吗，他甚至没考虑自己是否会失败这个问题呢！

紧密联系现实

也许您喜欢幻想，想象着自己可以做什么，怎样才能走出内心的批判状态，去体味实现阶段的喜悦。

但有时，过去的一些经验反而会阻碍我们的行动。那些来自过去的经历如同储存在大脑中的录像带，每当相同情况出现时，相关场景立即开启，

让我们不得不再次经历相同的风险、失败以及被拒绝的苦涩，于是我们的主动性和创造力被紧紧束缚了。

走出批判状态的第一步是迈向外部世界。请集中所有感觉去看、去听、去感受。您可以将注意力充分集中在外部世界上，而不是回味什么来自过去的阴影。试着描绘自己看到了什么、听到了什么、感觉到了什么、自己在怎样地站着、在做什么等等。除了单纯的感受外，您当然也可以主动地去评价。这种方法尤其适用于时间充裕，一人独处或静静地处在一群人之中时。比如说，在一次聚会上，您突然被要求待会儿讲几句话。在这宝贵的几分钟里，千万不要将注意力移向内心而是转向外部，从周围环境寻找新的感受。您可以打量一下四周，想象着（或许根本是事实）：那位先生正冲我微笑呢！这个聚会棒极了！真高兴我在这里！很快您会发

现，您的内心正充斥着某种喜悦的情绪。这时再走上台去一定不是什么难事了吧。

试着改变态度，不要纠缠于一些无聊的消极影像之中。把注意力投向外部，放在某人或某些使您高兴的事儿上，主动地去看，去听，去寻找，去感受这个多彩的世界。

确定支点

杠杆是如何运做的？我们怎样才能培养成将注意力集中于外的能力呢？先看看下面的实验：向小狗吹一声哨子，然后扔给它奶酪，如此重复几次，最后小狗只要一听到哨子声就迫不及待地跑过来了。这就是条件反射原理。神经—语言—程序理论也是以此为出发点的。

一个眼神，一句话，一种气味都会使我们回忆起某种经历，并做出相



应的反应。正如胆怯心理可以将我们置于尴尬处境一样，我们也可以从积极的角度利用条件反射模式，也就是寻找一个支点或支持。支点如同一种刺激，通过视觉、听觉、触觉、嗅觉，味觉存储在大脑中，并在同一场景随时被提取。

您也可以试着寻找一个能使您从内心自动转向外部世界的支点，比如护身符之类的具体物品。伊格特找到了一个小小的贝壳，这是她第一次到海边度假的纪念物。一看到它，伊格特总会不由自主地回忆起明媚的阳光、温暖的沙滩、欢乐的人群，同样内心自然会充满了喜悦之情。

有很多
支点

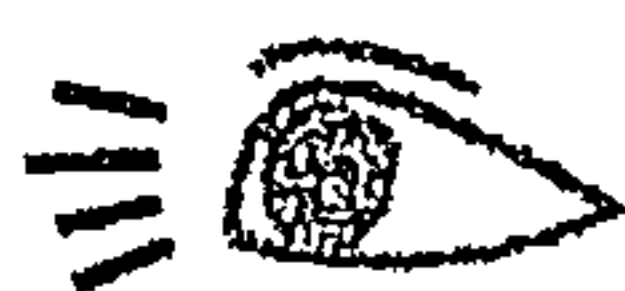
当然，我们通过其它手段也能找到“支点”。根据神经—语言—程序理论，身体可以通过一定的激素连接回忆起某种经历。首先，您必须找到身体的某一“中立点”，然后检验一下，它是否可以为您打开某种美好的

回忆，比如摸下巴，拉耳垂，皱眉头等等。比较理想的“中立点”是手背的关节或指甲盖儿。

确定“中立点”后，试着将注意力投向外部。首先是眼睛，深切感受一下您看到了什么，但不要评价。然后是耳朵，仔细听一下周围有什么声响。接着用肌肤感受一下周围的环境，您还可以分辨一下空气中弥漫的气味或用口舌感受一下美味。最后请将这些感受描绘出来，对比一下哪种最强烈。

当您把所有的感觉器官连在一起，所有的注意力投向外部时，您会自然而然地找到适合自己的支点。

今后再遇到高兴事时，请试着把它与支点连接。当别人冲您微笑时，请直视他，将积极的回忆存储在大脑中：当别人称赞您时，请倾听他的每一句话。那么，当您想微笑时，您会回忆起别人真诚的笑容；当听到赞美





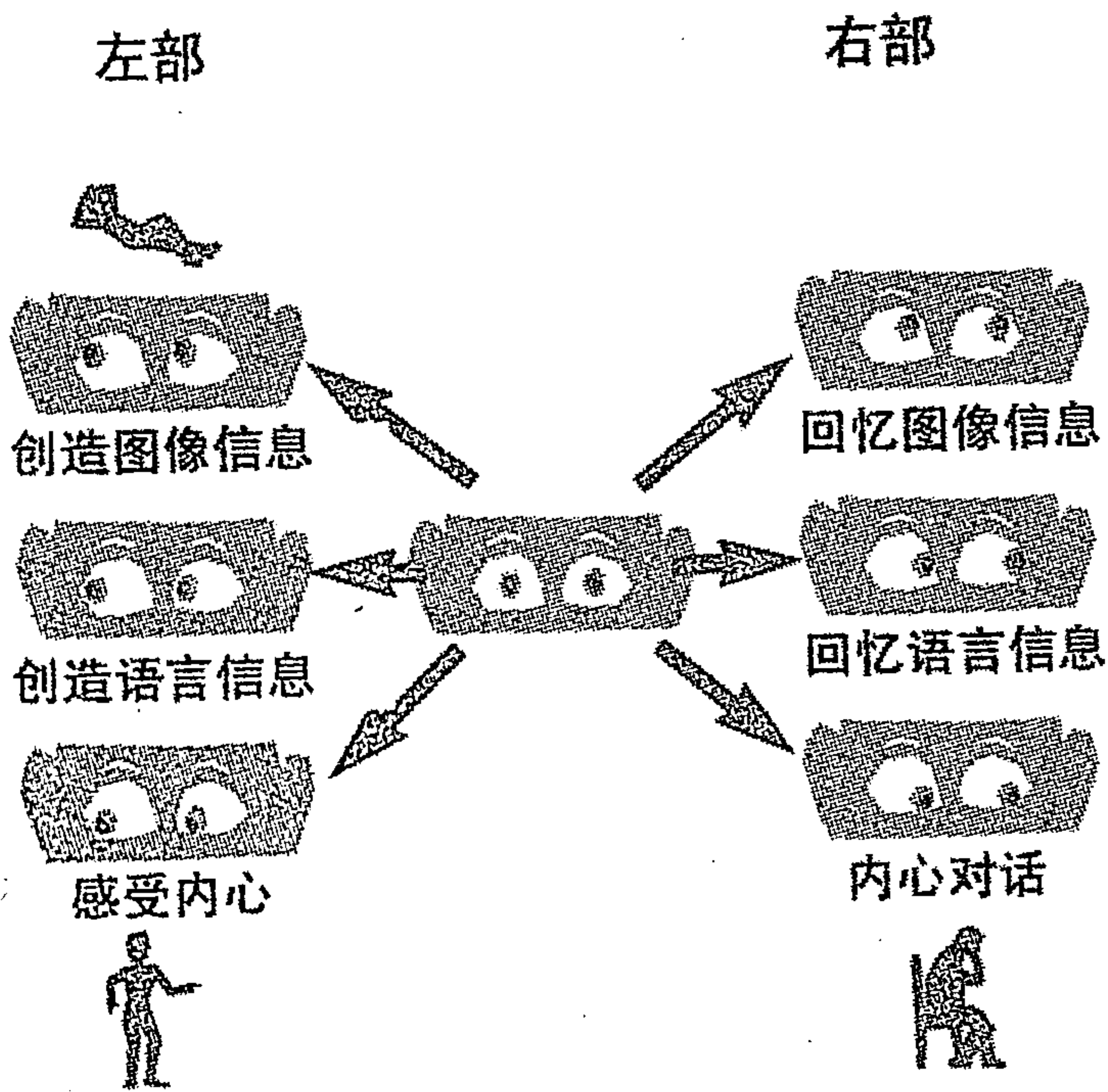
之词时，别人真诚的话语也会出现在您的脑海中，与人相处是不是一件很快乐的事情呢？最后您会发现，您仿佛拥有一个随时从内心转向外部世界的按钮。每当产生胆怯心理时，您可以及时找到这个支点，开启按钮，摆脱内心消极情绪的纠缠。

眼睛模式图

除上面几点外，还有一些迅速生效的措施，眼睛模式图便是其中之一。通过眼球的转动，我们可以为克服胆怯做好充分的准备。它可以让我们了解，当眼球处在不同位置时将会产生什么样的信息。注意，在眼睛转动的同时，头部是保持静止不动的。眼球朝上时，产生的一般是视觉信息；朝左或朝右主要是听觉或语言信息；如果朝下，则会涉及自身的感受或内心的独白。

- ④ 眼睛上部（包括左上或右上部）：
当眼球处在这个位置时，产生的主要是视觉信息。大脑存储器中的图像信息被开启，一段段视觉场景出现在大脑中。左或右具有特殊意义，代表一定的时间性，可以引导我们向前或向后翻开“回忆册”，但这仅适用于习惯使用右手的人，用惯左手的人必须试验一下，看看这一模式对他来说是否正好相反。
- ⑤ 眼睛左上部：过去看过的图像或已经存储在右脑中的图像被开启。
- ⑥ 眼睛右上部：涉及的是尚未看到的图像，如梦境或愿望，人在做梦时眼睛一般处在这个位置。
- ⑦ 眼睛中部：涉及的是听、说和各

眼睛模式图



梦想者创造图像信息
现实者付诸实施
批评者开启内心对话
(惯用右手者)

种声音。

- ◎ 眼睛左中部：在这个位置您可以重新感受已经经历过的批评或警告。如果您将身体稍微向前倾，眼睛有意识地停在左中部，这类声音便很快会在您耳边回响。
- ◎ 眼睛右中部：处在这个位置，易于使大脑开启一些积极的鼓励性的话语。
- ◎ 眼睛左下部：眼球处在这个位置时，您正进行着内心的对话。根据我们的文化传统，许多人把一些带有自我赞美，自我鼓励性质的句子作为自己的座右铭，那么此时进行的内心对话则较多带有自我批评的色彩。一个声音毫不留情地抨击着您的缺点，就像前面

例子中马格特女士所想的：我算什么！谁会对我感兴趣！

- ◎ 眼睛右下部：对用惯右手的人来说，这里就像是“感受中心”的开关。眼球处在这个位置时，过去的经历以及嗅觉、味觉信息被开启。您可以回忆起，阳光下沙滩的温暖，起床前的感受以及收拾行李即将度假的轻松。

由此可见，通过简单的眼球转动可以很快地从批判位置（内心对话，左下部）进入梦想（创造图像，右上部）或现实状态（回忆经历，右下部）。如果您感觉到，胆怯心理正慢慢侵蚀您的内心，请立刻改变眼球位置，如从左下部变成右中部或右下部。这时视觉信息被打开，也许您可以记起，过去也有一段类似的经历呢！即使无法做到这一点，转动眼球

也会打断您内心进行的自我批判。内心独白被其它信息取代，您也就比较易于进入梦想或现实阶段了。

字母魔术

“把结果简单总结一下！”“你会做吗？”“讲个笑话吧！”如果这些要求使您紧张，那么您的第一反应应该是逃避吧。如果让某人写封恐吓信，他选用的很可能是白纸黑字，且多采取不规则潦草的字体。您也可以试想一下，如果试着将上面的要求在内心写出来，字体是什么样的？什么颜色？在什么样的背景下？而所有这一切都会直接对您的感觉产生影响。那么怎样才能使这些要求与您比较接近，比较易于接受呢？

正如您了解的，胆怯心理来自于过去的某种经历，可以将身体置于紧张状态。大脑不仅存储了语句的发

音、写法和意义，而且可以从中形成影响我们身体或精神状态的某种经验。当相同或相似的语句出现时，这种经验便会立刻被开启。



字母魔术可以帮您摆脱这种消极影响。试着将使您紧张的语句由一个个简单枯燥的黑白字母变成一种充满色彩、轻松生动的形式。您会发现，诸如“往前走！请发言！解释一下！”之类的要求失去了威吓作用。看着这些有趣的生动活泼的字母，您会发现内心的感觉变了，创造能力和实现意识似乎复苏了。

加强心理能力影响

引起胆怯心理的总是相近或相同的经历、场景或人。“如果同事用一种命令的口吻和我说话我就会感到紧张。”这种反应是不是也能引起您的共鸣呢？当人们经历某种情况时，大脑可以将外部刺激和内心感受连成一定的程序并永久地存储起来。这些早期记忆会随着相同的场景不断被提取，并决定了是胆怯还是自信。

语言可以将这些源于记忆库的事物描述出来：您的内心是光明还是阴暗？您对此一无所知？您面前是不是耸立着一座不可逾越的高山？当您

用语言将这些图像表达出来的时候，内心也随之充满了恐惧和无助。现在请您想出几个最怕见到的人，然后将内心的记忆画面一一加以比较：

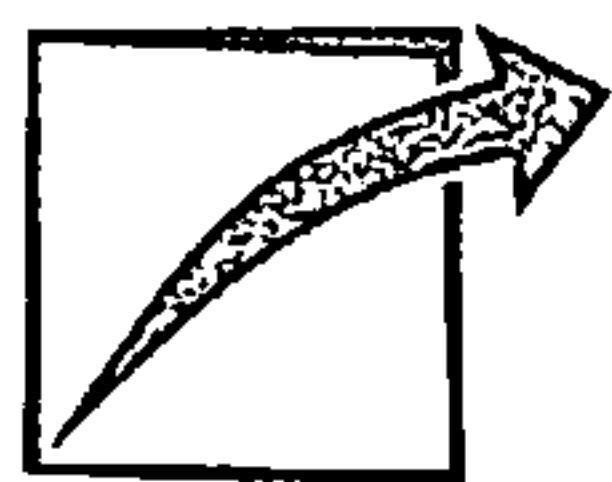
- 画面大小
- 画面形式(长方形或正方形)
- 画面颜色(亮或暗)
- 距离远近
- 位置(左或右)
- 画面被限定还是无限延伸

想想第一个害怕见到的人，描绘一下有关他的画面，然后是第二个，第三个……也许您根本没有必要去想第四、第五或第六个，所有图像几乎都是相似的：您的内心正聚焦在这些具有威吓作用的画面上，无法摆脱它们的纠缠。

现在再想想使您积极向上，充满

信心的人，对比一下：一边是模糊不清，嵌在黑框中的威吓画面；另一边则是充满色彩，明亮生动，无限延伸的积极图像。

正如内心录像带的好坏是由相关的人物决定的道理一样，我们完全可以按照自己的意愿重塑这一虚构空间，使胆怯被幸福光环所覆盖。随着这些积极图像的不断精确，您也可以进入一个充满自信的精神状态。

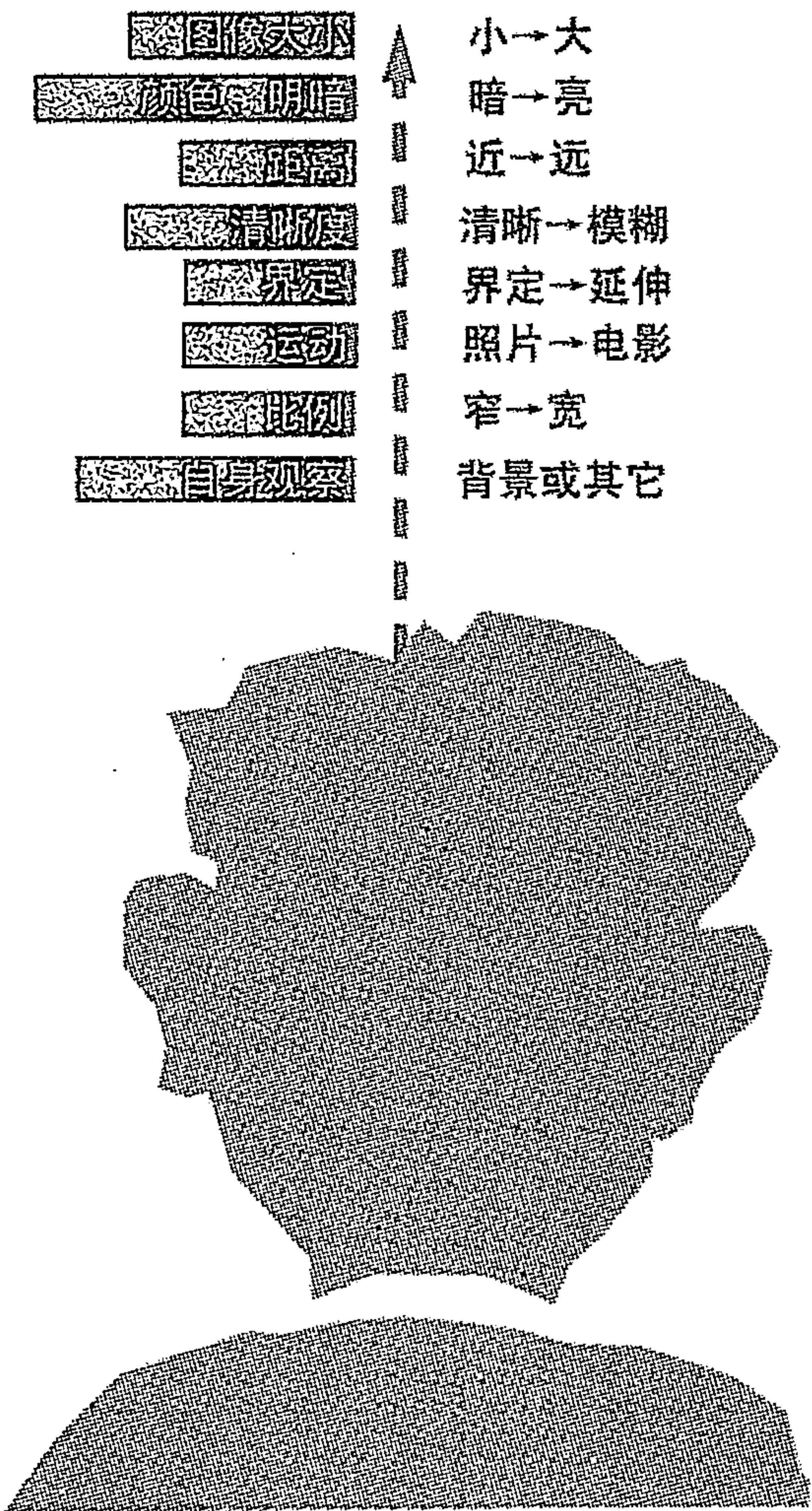


弱化消极影像

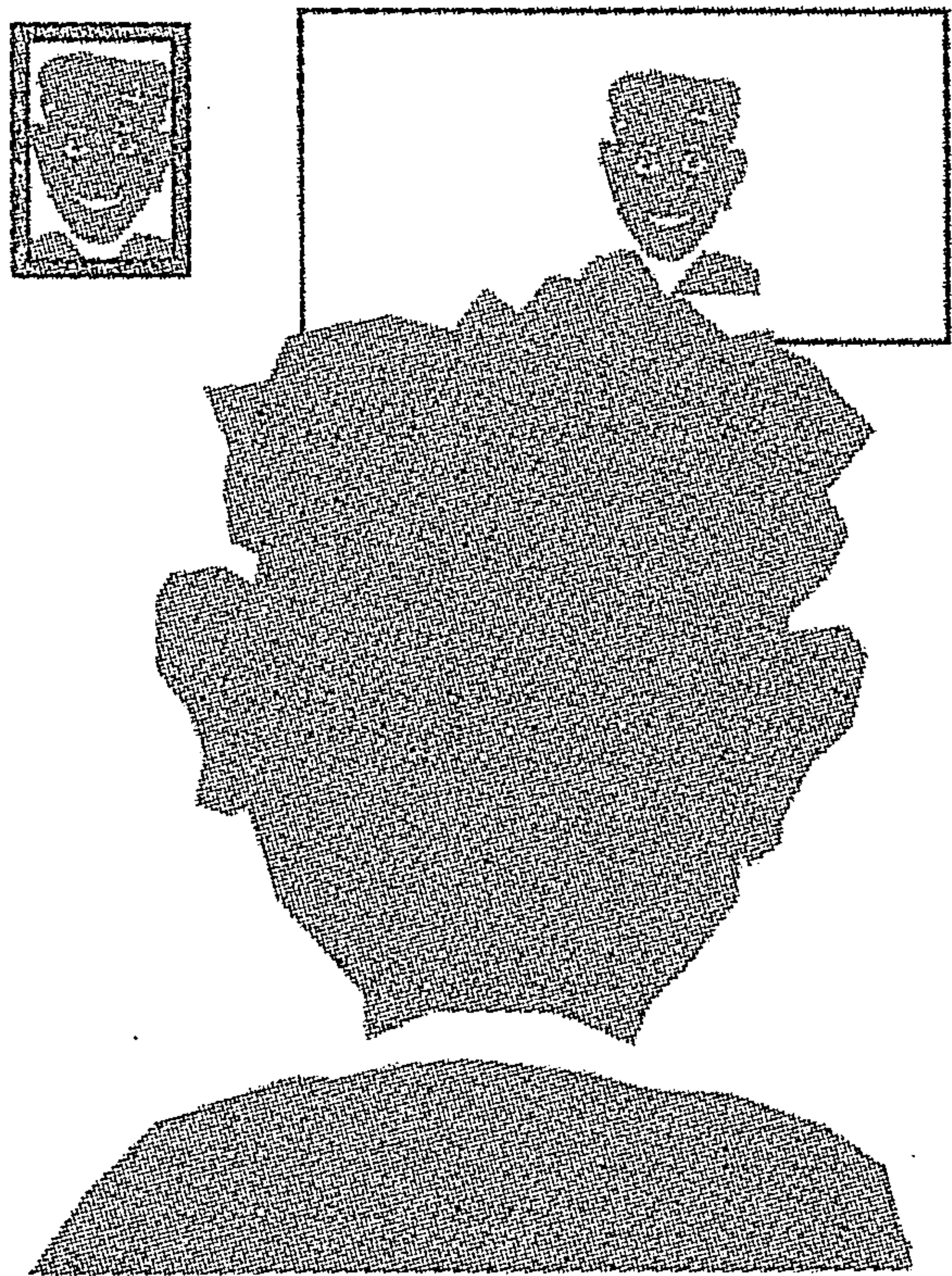
怎样才能弱化那些使我们产生胆怯心理的图像的消极作用呢？

先想象一下有关的图像，将它们分成不同程度，从 1 - 7 逐渐递增。用所有的感觉系统再次体会它们，试着改变其中的某些细节，再体会，直到您可以感觉到它们的作用正逐渐弱化并最终消失为止。试着将产生的

如何弱化胆怯图像



比如，您可以想象：



变化也逐级分类：

1. 图像大小：先扩大再缩小，注意内心感觉的变化。

2. 颜色/明暗：将图像的颜色从深到浅直至黑白，感受一下内心的变化。

3. 距离：将图像由近拉远，感受一下内心发生了怎样的变化。

4. 清晰度：使图像从清晰到模糊，您的感觉发生变化了吗？

5. 界限：将被限定的图像逐渐延伸，直至无限大，试一下感觉发生了什么样的变化？

6. 状态：将图像从静止不动的照片变成不断运动的电影，用不同的速度，感受一下内心的变化。

7. 比例：将图像从大而窄变成宽而短，感受一下自己正经历怎样的变化。

8. 自我观察：审查一下图像的倾

斜方向,处在什么样的背景之中。

也许经过一系列的体验,您已经对引起胆怯心理的图像特质有了一定的了解。神经—语言—程序理论家班得勒先生发现,大多数人对其中的四种特质尤其敏感:

- 颜色/亮度:理论上说,颜色的变化,特别是黑白图像给人的感受最强烈

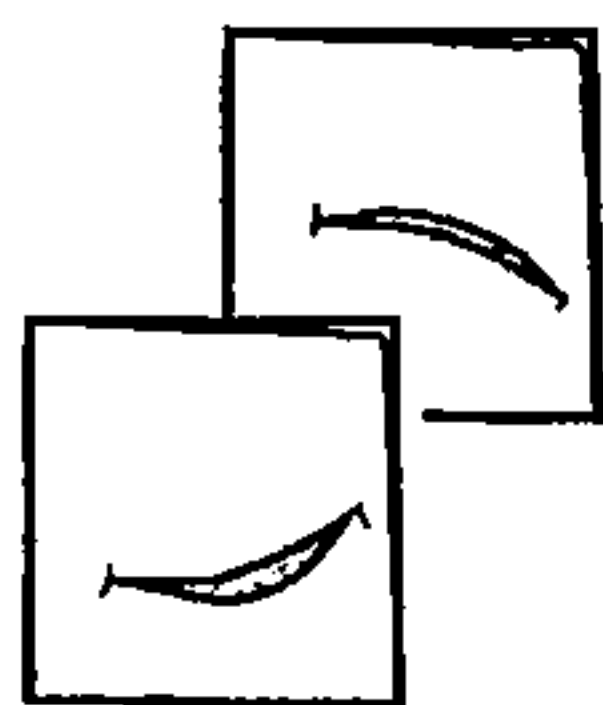
- 大小:大幅图像更易引发胆怯心理

- 距离:近距离比远距离引发的胆怯心理更强烈

- 置身其中/旁观:前者引起的畏缩心理比后者大得多

通过以上方法,您可以比较容易地在胆怯心理强化前及时扼制它,消除它的消极影响。

消除胆怯心理



刚开始还信心百倍,现在又畏缩不前了,这种感觉能引起您的共鸣吗?彼得最害怕有女孩子盯着自己,而曼弗雷德却总担心别人介绍工作,使自己被迫面对未知的挑战。在邻居眼中,琳达是个合格的家庭主妇,但只有她最清楚,自己多害怕看到丈夫的那种表情。因为她知道,丈夫又没打招呼就带客人回家了。

一种信号——表情、眼神或动作——可以引发内心的强烈胆怯感。神经—语言—程序理论可以帮助您从积极的角度利用这些信号,使您非但不会受到胆怯心理的影响,反而可以增强信心,这就是图像重叠技巧。

大脑如同
电视机

大脑如同电视机,可以随时调节画面或屏幕的大小。首先想象一幅“触发图像”,也就是引起您胆怯心理

的“罪魁祸首”，琳达是这样描绘的：

- 直接在我的面前
- 大约半米远
- 很亮
- 轮廓清晰

下一步需要琳达回忆一幅“能力图像”，也就是以前成功地摆脱这种场面的经历，比如自己是怎样拒绝邻居提出的要求等等。按照琳达的形容，这幅图像相对较小、较黑。接着，琳达应该考虑一下，如果这次也这样做会出现什么样的后果：丈夫会怎样？夫妻感情会受到影响吗？怎样才能让他知道，自己一直都想让他高兴，但这次真的希望能按自己的意志做。所有可能都考虑齐全就不用担心会出现事先未料到的突然情况了。

现在可以进行重要的叠合过程了：把能力图片像邮票似的贴在触发图像的左下部，接着在很短的时间内迅速扩大能力图像，缩小触发图像，并掉换两者的位置；静止几分钟，再次将两幅图像还原，如此4-5次，直到触发图像完全被能力图像遮盖了为止。这时候，引起胆怯心理的“元凶”已经消失了，能力图像充斥了您的整个大脑，吸引着您按照它的设计行事。

“触发图像”也可以是一句话或一种要求，那么叠合过程则由图像之间相应地变成语言之间的转换。比如，引起您胆怯心理的是一句话，那就把它作为“触发语言”，感受一下，这是怎样的一种声音，高、快速、生硬？再想象一下，用什么样的声调、口气和速度能使您的感觉好些？这时开始叠合过程，弱化“原始声音”的消极作用。

请找到愿望图像

首先选出一个使您产生胆怯心理的场景，您看到了什么？听到了什么？产生胆怯心理前的感受怎样？重要的是找到您尚未感到害怕却深知胆怯即将来临的时刻。

您的愿望是什么？请为自己设计一幅图像，在这种情况下您会怎么做？试着描述一下这幅图像的大小、颜色、远近以及界定与否。感受一下您如此行为的愿望是否强烈，如果这么做会产生怎样的后果？生活不会因为存在不同的行为可能而变得混乱。将“愿望图像”贴在“触发图像”的左下角（惯用左手者也许相反），开始叠合过程。愿望图像迅速变大变亮，取代“触发影像”的位置。经过几个来回，您会发现，自己这样做的愿望超过了反方向的阻力，变得更加强烈了。

请直视我的眼睛

马库斯是一家健身俱乐部的拥有者兼教练，但没人知道，他一直受到一个难题的困扰。“每当年轻女士们用目光示意我辅导她们时，我的头脑就立刻一片空白了。她们的目光充满了信任、期待，这更使我面红耳赤，浑身冒汗，尤其在刚开始练习的头一个小时，这种情况最为严重。”因此，马库斯不得不另外聘请了一位健身教练。“我不知道怎样去克服这种感觉，其实我并不害怕与女孩儿交往，和女朋友在一起时根本不存在这类问题。”

一眼胜
千言

一道目光胜过千言万语，对孩子们来说更是这样。父母、老师充满警告、生气、责备的目光会给他们留下长久的记忆。一旦再次遇到，他们会立刻联想到当时的那种害怕、羞愧或

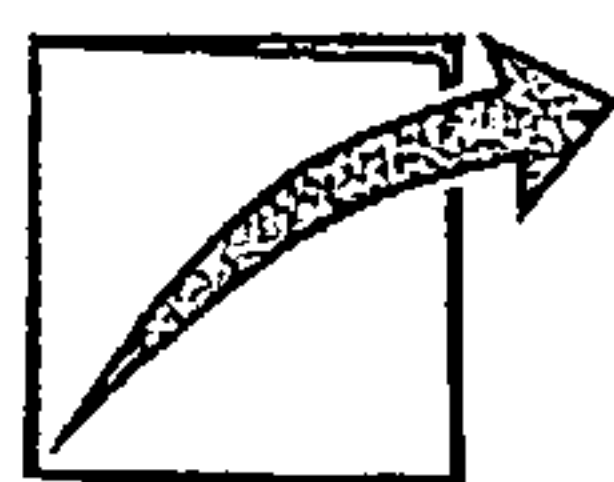
无助的感觉。正如马库斯所经历的：20多年前的一个圣诞节，小马库斯主动要求为全家拍一张全家福，在大家站好，充满微笑地望着他时，快门按钮却失灵了。试了几次照相机也不工作。这时全家的微笑变成哄堂大笑。虽然当时没有任何人责备他，小马库斯却非常难堪，尤其让他忘不了的是妈妈的眼神，对他来说，眼神中充满了失望和责备。直到现在马库斯也忘不了母亲的目光和当时自己羞愧的心情。所以除了健身学员，当邻居请他帮忙修理家电时，他也只能是落荒而逃。所有这些经历彼此连接在一起，一次次揭开他内心的伤疤，加深他的痛苦。由于它们多半来自大脑中的图像记忆，所以一些简单的劝导是不会起太大作用的，因为这些图像要比空洞的劝导具体得多，生动得多，产生的作用也强烈得多。我们所要做的，是寻找一种特殊的方式，首

先针对引起胆怯心理的原始影像，消除它们的消极作用。

转换角色

这是神经—语言—程序理论在实践中总结出的一个行之有效的措施。

把自己想象成一家电影院的放映员，将要放映以您的经历为主要内容的影片。作为电影放映员，您没必要去关心演员的感受，而只须在意幕布是否及时拉开，画面的明亮程度如何，声音和音乐效果怎样等类似问题。所以，作为放映员旁观自己的这段经历时自然要比作为当事人身临其境时的距离远得多。这种方法的作用在于，对引发胆怯心理的某一场景产生全新的感受。



通过现代化的电影或录像技术，您可以改变画面的效果使自己的感觉更加中立。比如说，在一部恐怖片的最紧要关头突然关闭声音或改变颜色或者以相当于平常两倍的速度放映，产生的恐惧心理肯定会发生很大的改变。

马库斯成功地利用了这一方式：他首先回忆了一下最近看过的一部电影以及电影院的情况，接着他在一把靠背椅上舒舒服服地坐下，想象着自己正坐在电影院中间，将要放映一部名为《目光接触》的影片，当然以他的原始经历为主要内容。这时的马库斯既不是观众，也不是演员，而是一名普通的影片放映员。他想象着面前放着幕布手柄、通风按钮、声音、画面调节按钮、拷贝和放映机。他摇了一下手柄，幕布拉开，影片开始了。马库斯所要注意的只是速度、明暗、声音等放映效果问题，电影的內

容并不重要。作为旁观者他可以看到影片中的小马库斯如何因为母亲的一个眼神就陷入尴尬、羞愧和自我怀疑之中，此时马库斯仍然不由自主地耸起双肩，内心收缩成了一团，而这时电影结束了。

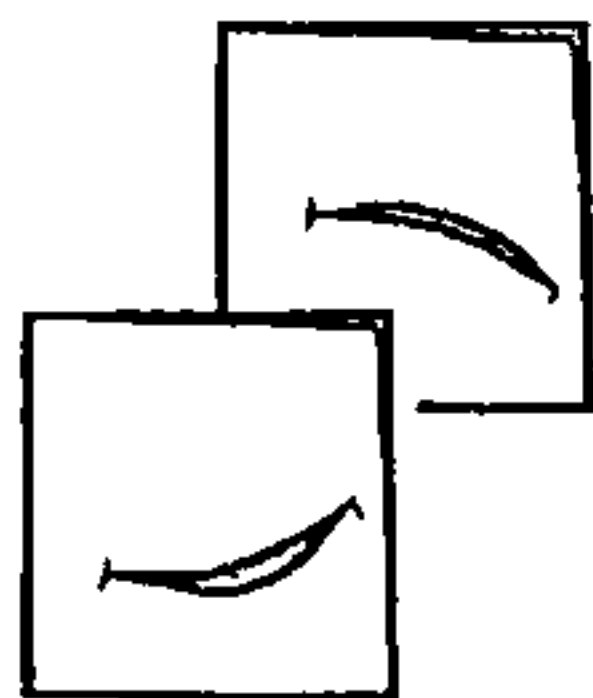
这种反应在第一次放映时是很常见的。现在马库斯开始用相当于常规两倍的速度从后往前把影片倒放一遍。这时的痛苦感觉已经比刚才轻多了。随着前前后后放映次数的增加，那种无助、羞愧的感觉在不断递减。最后马库斯可以舒舒服服地坐在靠背椅里，从从容容地把这部《目光接触》从头到尾地观看一遍了。

但这还没有大功告成，作为最后一步，马库斯必须重新把自己置于电影中，作为当事人亲身再次经历这一场景，但不是从前往后，而是以从后往前的顺序。这一次马库斯竟然笑出声来。他真的难以想象，自己竟与困

扰多年的场面“和解”了。

除了健身教练外，马库斯还可以修理各种电器，在他的俱乐部中有许多电脑直接操作的器械，比别处先进得多。可见胆怯场景并非只带来负面影响，最起码修理电器的技能就是由于当时的刺激学会的。

在人的成长过程中，会不断经历与原始影像相近的场景。为了弱化它们的作用，马库斯不得不一段段分别处理，比如他把顾客求助于他的画面称为“连锁反应”，这对他的影响较大，不得不来回过了三遍。为了消除女士们嗓音的消极作用，马库斯为这部黑白电影配上了一段轻音乐，边想象边忍俊不禁。最后他感到以后再遇到这种情况也完全可以把女士们的目光作为一种享受，而不会胡思乱想，产生诸如什么“自己知识不够，无法达到她们的标准”之类的怪思想了。



放映电影

回忆一段使您感到畏缩的经历，想象着自己正坐在一家电影院中间，等待着一部黑白影片的放映，最好给这部电影起个比较中性的名字。现在看看周围，想象一下负责幕布、通风设备、灯光和电影效果的放映员坐在什么位置，这时您可以“走出”自己的身体，来到放映室，在这儿您同时扮演着放映员、观众和演员的角色。

转动手柄，拉开帷幕，打出影片的名字和你自己，也就是演员的名字，电影开始了，这是一部黑白影片，演绎着一段您经历过的往事。把这部电影想象成一部黑白影片是非常重要的前提之一，因为色彩容易加深人的感受，而黑白电影则比较易于扩大与人之间的距离。

先按常速把影片放映一遍，可以

通过缩小屏幕、扩大距离的方法减轻自身的胆怯心理。影片结束后，以相当于常规两倍的速度从后往前过一遍，然后再放一遍电影，感觉是不是没那么强烈了？您可以不断循环，直到您在常速放映时也可以以平常之心观看。在放映过程中可以根据自己的喜好加入轻音乐或华尔兹舞曲，这样消极作用消失得更快。

现在您可以从实践上试验一下这一效果的作用了。如果配合以前介绍过的速效措施，效果更佳。当然您也完全有可能在实践过程中总结出一套新的适合自己的方法。在与那些“不堪回首”的往事“和解”后，您或许会发现，这些引起自己胆怯心理，使自己错过众多机会的经历现在看来是多么的可笑，多么的不值得一提。

榜样的作用

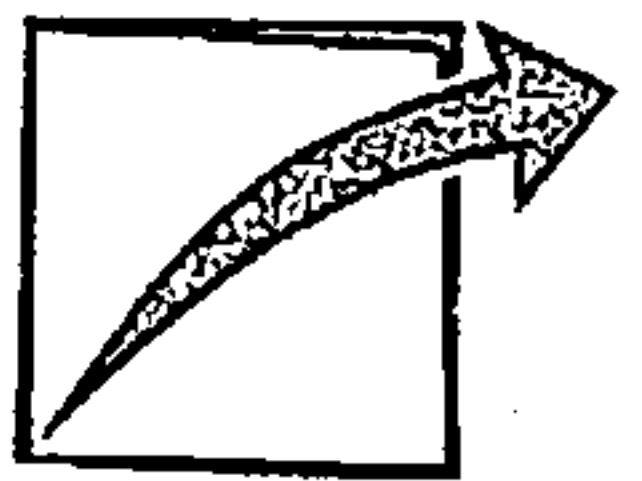
有句俗话说“人不能一口吃成个胖子”，调节心境也是如此。只有小成绩的不断积累才能形成大成就。我们所要做的就是明确近期需要达到的目标，也就是弄清自己究竟希望实现哪些梦想。正如前面例子中介绍的，面对一群人讲话是困扰马格特的难题，第一次的体验对她来说简直是一场恶梦。经过一段时间的自我调节，马格特决定摆脱这个困难。她参加了一个演讲训练班，在这里，马格特为自己找到了榜样——乔治娅。她仔细观察着乔治娅讲话时的语气、声调、表情和动作，她是如何直视观众，大方得体又不失幽默，她是如何抓住大家的注意力，带动全场气氛的。根据乔治娅的表现，马格特为自己确定了下面几个目标：

- ② 直视观众
- ② 放慢语速
- ③ 间隔明显
- ④ 与观众的情绪产生共鸣

下一步，马格特将台上的乔治娅想象成自己，她不断改变着内心的影像，直到自己的表现一一符合以上四个特质。现在马格特也可以像自己的榜样那样大方得体地站在台上，不紧不慢地发表演说，她的目标并不是赢得更多的掌声，而是只要能做到以上四点就足够了。

从牺牲品到行动者

您是否希望改变自己，却不知如何入手，而且也不相信能取得成功？除了上面介绍的一些技巧外，我们现在可以上升到另一层次，从思想上解决这一难题，也就是通过每个人自身的信念，通过“我坚信……”的魄力解决问题。信念，是我们头脑中认为正确、真实、可靠、乐于接受的东西。如果有人深信自己无法克服胆怯，那么所有的灵丹妙药对他来说都毫无作用，因为他已经放弃了自己，缺乏信念，缺乏去改变的动力。



那么如何重塑我们的信念，使它们从积极的角度为我们服务呢？方法

之一被神经—语言—程序理论称为“信念转变仪”。

信念转变仪

“我真的很没用，每个人都可以使唤我！”哈尔佛是一家大保险公司的专职人员。无论周末，还是节假日，他总是最后一个离开办公室。对于每周 60 小时的超负荷工作，哈尔佛从未说个“不”字，而且他也不敢开口提出减少工作的要求。每个人都可以支使他，做了这么多，老板从没有注意过他，而且一些比他入行晚、经验少、工作远不如他努力的人却都加薪的加薪，升职的升职。哈尔佛也曾经鼓足勇气，走进部门经理的办公室，准备提出一些合理要求，可一旦面对上司，所有事先背了无数遍的句子全都烟消云散了。更让哈尔佛痛苦的是，他的妻子也不理解他，常常当

着孩子的面，数落他的不是，埋怨他比不上某某同事。

哈尔佛不知道，他对自己的评价“我是个无能的人”造就了这一切。这种对自我的全面否定摧毁了大脑中关于自己的积极信念以及对自我价值的肯定。

如果我们能够了解，大脑是如何过滤正面和负面信念的？反过来，它们又是如何影响我们大脑的运动的？这样我们就比较易于采取行之有效的措施，预防消极信念的产生。哈尔佛的消极信念在于：

信念转换仪

积极信念		积极信念	

1. 我不能拒绝。
2. 我做的工作一无是处。
3. 别人可以说不，我不可以。
4. 作为男人，我必须做出成绩。
5. 因为我张不开口，所以别人超过了我。
6. 因为总被忽视，所以我无法成功。
7. 我希望与人和平相处，所以必须为此付出代价。

当哈尔佛把这些证明自己没用的论点写下之后，他不禁笑了，因为他看到，每一句都是不确切的，接着他把驳斥这些论点的句子也写了下来：

1. 和谐很重要，可以促进我的工作质量。
2. 我很受同事的欢迎，希望能继续保持下去。
3. 我具有特殊才能，别人只有一些方面值得我学习。
4. 男人不一定必须成功，应该抛弃这些陈腐的观念。
5. 重要的是工作的质量以及我能为他人做些什么。

读着自我肯定的论点，哈尔佛突然感到：我欣赏现在的自己。

信念是每个人头脑中不易驳斥的主观想法。但您要知道，信念来自实践，我们经历的事情彼此相连，编织成网，形成一个个自身固有的观点。网并非是密不透风，而是有缝隙

的。我们可以利用这些缝隙，通过一定的改变，构筑更高一层、更稳固的积极信念，弱化或取代消极信念的作用。

重视自我的愿望

“别这么自私，想着点儿别人！”卡琳从小到大不断听到这句话。还是小孩子的时候，卡琳就明白弟弟享有特殊的权利，可以想要什么就有什么。人在很小的时候就可以感觉到自身的价值了，它可以产生于母亲对新生孩子的偏爱中，可以产生在父母注视孩子的目光中。对于孩子来说，至关重要的问题是：我会被接受吗？谁来关心我？谁来爱我呢？

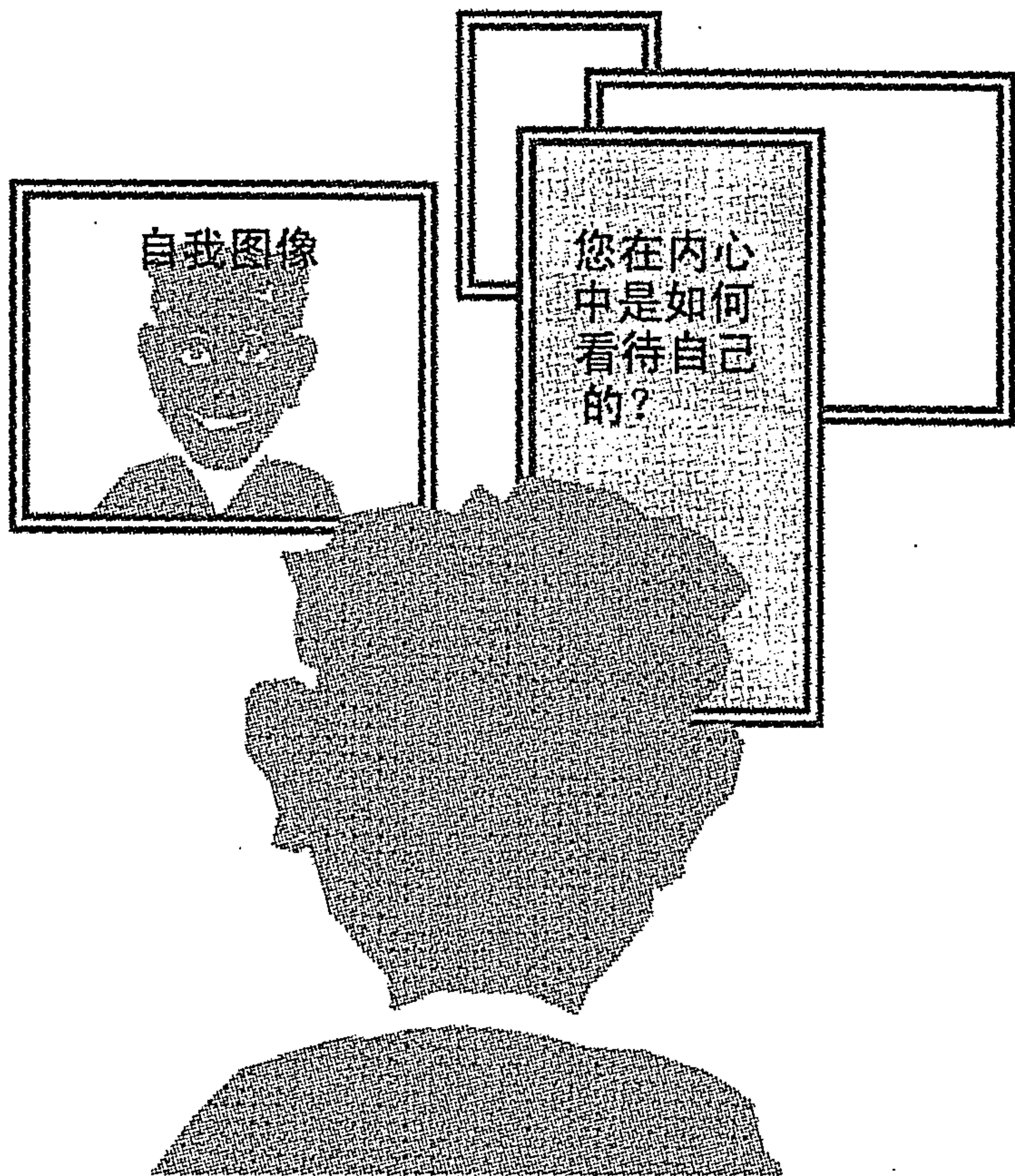
儿童时期形成的自我价值感是最核心的信念。如果父母偏爱某个孩子，他以及他的兄弟姐妹肯定感觉得到，但如果这个孩子对父母来说来得

太早或不在计划之内，那么即使第一次目光接触，孩子也能明白自己不受欢迎。通过眼神、表情、话语孩子可以得到一种信息：你出现得太早了，或者只有你不添麻烦，我们才喜欢你等等。

那些得不到父母疼爱的孩子长大成人后就比较易于忽视自己的存在，他会认为：别人的愿望是重要的，别太在意自己，自己得处在别人之后。作为一个成人，他开始自己威吓自己，错过一个又一个机会。

如何摆脱这个难题呢？想象一下，内心有个人对你说：“你的愿望与其他人的一样重要！”确定一下画面与声音的效果，体会一下你听到这句话的感受。现在再确定一个人，长久以来，他的愿望一直在你之前，同样让他对你说出相同的句子，这时的人物图像效果如何？大小、位置、明暗、声调以及你身体的紧张程度怎样？

我的愿望与别人的一样重要



您的自我图像是什么样的？

把他的愿望图像逐渐推远变暗，直到你强烈感到他的愿望已经无足轻重了为止。

现在可以想得更远一些，假想一个人，他的愿望也处在你的之上，具体描绘一下关于这个人的图像，是大是小？是远是近？声调如何？是立体的还是扁平的？如果你对他说出：“我的愿望和你的一样重要！”会发生什么？这时，在你的大脑里有两幅图像，一幅代表你自己的意愿，另一幅是假想出的人物，不断转换画面细节，直到你可以平等对待双方的要求为止。

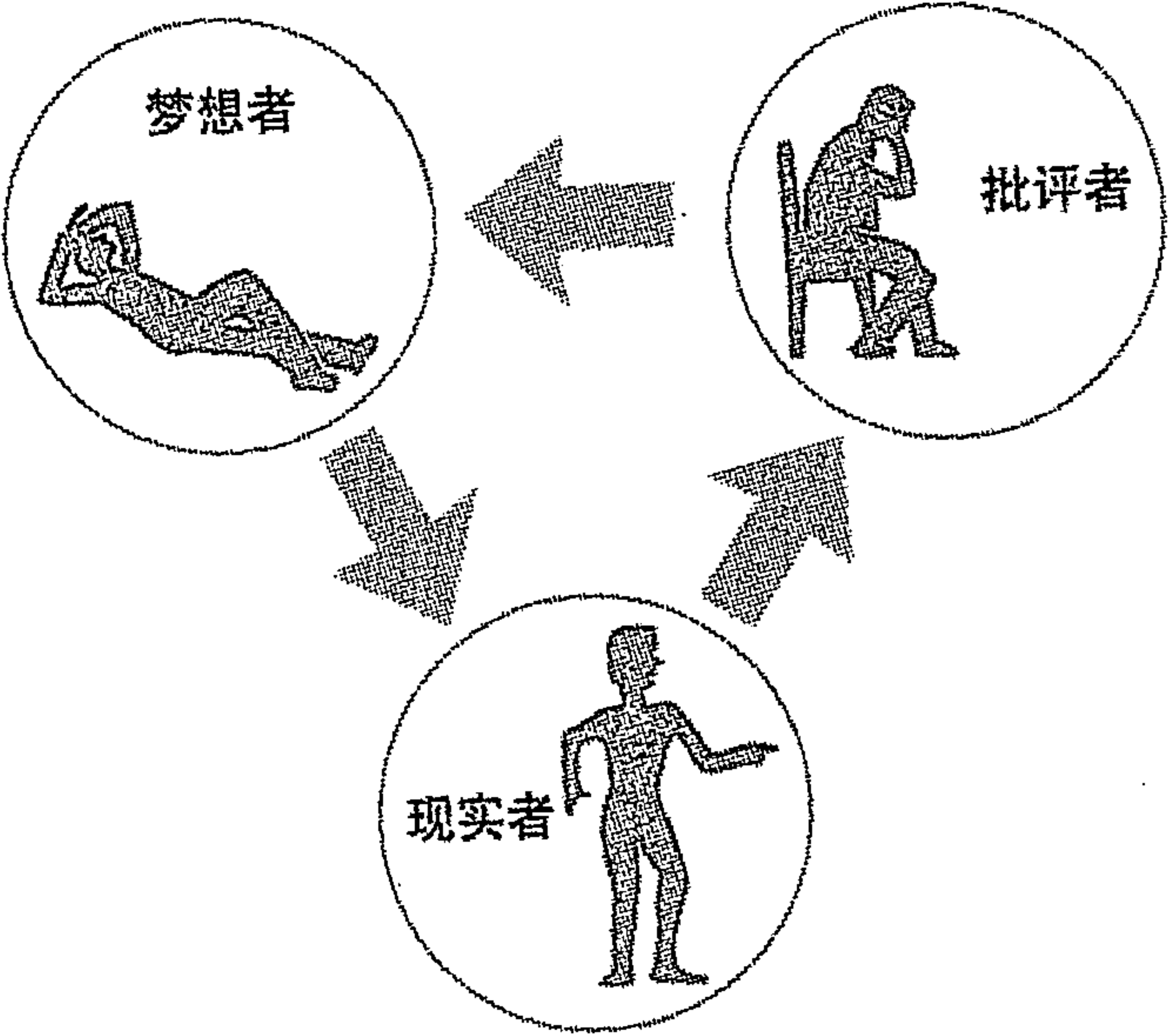
迪斯尼的方法

通过以上方法我们可以逐渐还原内心批评影像的本来面目，使它们成为某个时期的某种单纯经历。当您摆脱了胆怯心理的束缚后，肯定会产生将梦想变成现实的冲动，这时候的愿望影像会变得更高大、更强烈、更具吸引力。

迪斯尼为自己选择了不同的房间，用来实施不同的梦想。通过特定的房间我们可以意识到，现在该做什么，该忽略什么，该启用哪种思维方式。

如果这种想象对您来说不太具体，那么您可以简单地选择三张板凳，

迪斯尼的方法



板凳不同，体会的思想状态也不相同。您可以假设一个开关（记得支点吗？），用来提醒您开启梦想者、现实者和批评者三种思想方式。

确定支点后，再假设一个固定场所，在这里您可以不受任何影响地去想去做。首先以梦想者的身份坐到第一张板凳上，开启开关，让思想尽情驰骋：我究竟想要什么？希望实现什么？但请注意随时保持相应的身体位置。



在您清楚地看清所有梦想图像后，坐到第二张板凳上，稍微调整身体位置进入现实阶段，问一下自己，到底希望实现什么？什么对您最重要？最好什么时候能实现它（们）？需要付出什么样的代价？需要怎样的能力等等。

下一步请在第三张板凳上就座，开始评价计划的可行性：现在还缺少什么？哪些方面需要进一步的改善？

哪些容易遇到困难？怎样才能实现？不按计划会发生什么？仔细看清周围环境以及相关画面，然后再次进入梦想者位置，不断完善这一过程，直到经过深入分析您对产生的结果非常满意为止。这时候您可以清楚地知道，该怎样开始第一步，怎样按计划实施了。

感受成功

什么是幸福？当渴望的事情成为现实时，您会感受到无尽的幸福。如果一天中可以有几次这种感觉，这一天就可以称为幸福的一天；如果一连几天都有这种感觉，那么您就拥有了幸福的一周；由此您也可以度过幸福的一年，甚至幸福的一生。为了实现幸福，不妨试试下面的方法：

在纸上写下您希望实现什么，改变什么，作为总体目标。然后在左栏

写下如果成功了会发生什么，如果失败了又会怎样，哪些因素将阻碍您的计划，如果不想出现胆怯心理应该放弃什么等等。中间一栏您可以写下所有渴望实现的事情，不要考虑它是否可行，关键是您想要什么，从内心中渴望什么？在右栏可以写下为了实现这些愿望应该做些什么，会有什么样的困难。

这种方式的魅力在于：通过书写，您的各种思维方式均被开启，避免了不同思维模式之间的混淆。这也是迪斯尼天才构想之一。

埃恩斯特被同事称为专家，由于他的出色表现，被选中向董事会成员汇报年度报表。因为意义重大，所以埃恩斯特一直感到惴惴不安。为了消除紧张心理，他通过上面的方法，做了如下准备：

转换胆怯

我们将下面的愿望付诸实施：

我不希望

批评！



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

我希望

梦想！



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

我要实施

实现！



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

确定总体目标：

希望能在讲解和回答时创造一种轻松的氛围，可以确定的是，我可以解释所有数字的来源，所以在讲话时应该从容不迫，字句清晰，速度适中。

失败可能：

- ① 由于某个数字，无法回答董事们的提问。
- ② 一时找不到数字的所在位置。
- ③ 有人打断我，要求我加快速度，简明扼要。
- ④ 让我等上几个小时，也没人注意我的存在。

希望：

轻轻松松，从从容容地站在那儿，享受自己被重视的感觉。我很骄傲是这方面的专家。

为了克服可能出现的消极情况，应该做些什么？

带上公文包，里面是关于数字的所有文件，做上标记，以便及时找到。确定一个支点，随时提醒自己从内心转向外界。认真听取每个问题。

事先想象董事会主席先生的图像，与自己的加以比较，直到可以平等对待两者为止。

经过短暂调节后，埃恩斯特已经能够从容面对即将到来的挑战了。

这种方法使我们有可能将所有了解的理论互相连接并付诸实施，更好地为我们服务。衷心希望神经—语

你没必要胆怯

言一程序理论能帮助您摆脱胆怯的
困扰，拥有更加美好的明天！

