

改变

The Ultimate Introduction to NLP: How to build a successful life

——重塑大脑，开创正念人生

【美】理查德·班德勒

【美】阿莱西奥·罗伯提

【美】欧文·菲茨帕特里克·著

石颖川 译



广西科学技术出版社

改变

The Ultimate Introduction to NLP:
How to build a successful life

——重塑大脑，开创正念人生

【美】理查德·班德勒 【美】阿莱西奥·罗伯提 【美】欧文·菲茨帕特里克 著 石颖川 译

著作权合同登记号：桂图登字：20-2013-103号

Originally published in the English language by HarperCollins Publishers Ltd. under the title
THE ULTIMATE INTRODUCTION TO NLP: HOW TO BUILD A SUCCESSFUL LIFE
© Richard Bandler, Alessio Roberti and Owen Fitzpatrick 2013
Translation © Guangxi Science and Technology Publishing House Ltd., translated under licence from
HarperCollins Publishers Ltd.

(The author asserts the moral right to be identified as the author of this work.)

图书在版编目 (CIP) 数据

改变——重塑大脑，开创正念人生 / (美) 班德勒(Bandler, R.), (美) 罗伯提(Roberti, A.), (美) 菲茨帕特里克(Fitzpatrick, O.) 著; 石颖川译. — 南宁: 广西科学技术出版社, 2015.10

ISBN 978-7-5551-0450-6

I. ①改… II. ①班…②罗…③菲…④石… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第138748号

GAIBIAN—CHONGSU DANAOKAICHUANG ZHENGNIAN RENSHENG
改变——重塑大脑，开创正念人生

作 者: [美] 理查德·班德勒 阿莱西奥·罗伯提 欧文·菲茨帕特里克	
翻 译: 石颖川	策划编辑: 王 絮
责任编辑: 王 絮	产品监制: 陈恒达
责任审读: 张桂宜	装帧设计: 古润文化
责任校对: 曾高兴 田 芳	责任印制: 林 斌
版权编辑: 周 琳	

出 版 人: 韦鸿学
社 址: 广西南宁市东葛路66号
电 话: 010-53202557 (北京)
传 真: 010-53202554 (北京)
网 址: <http://www.ygxm.cn>

出版发行: 广西科学技术出版社
邮政编码: 530022
0771-5845660 (南宁)
0771-5878485 (南宁)
在线阅读: <http://www.ygxm.cn>

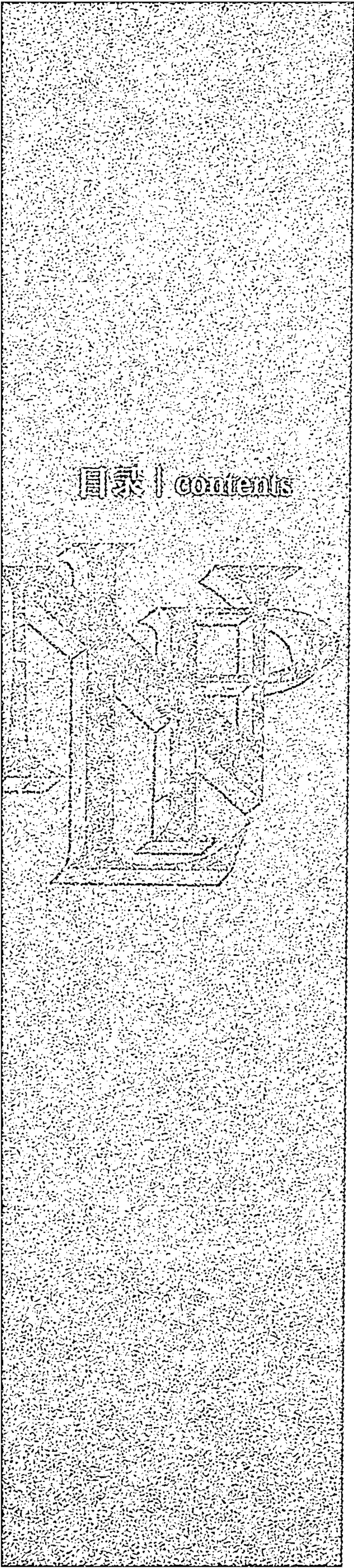
经 销: 全国各地新华书店
印 刷: 北京盛源印刷有限公司
地 址: 北京市通州区潮县镇后地村村北工业区
开 本: 787mm × 1092mm 1/32
字 数: 116千字
版 次: 2015年10月第1版
书 号: ISBN 978-7-5551-0450-6
定 价: 35.00元

邮政编码: 101109

印 张: 7
印 次: 2015年10月第1次印刷

版权所有 侵权必究

质量服务承诺: 如发现缺页、错页、倒装等印装质量问题, 可直接向本社调换。
服务电话: 010-53202557 团购电话: 010-53202557



目录 | contents

引子/ 006
推荐序 / 010
序 / 012

第一章 NLP创始人的研习班 / 015

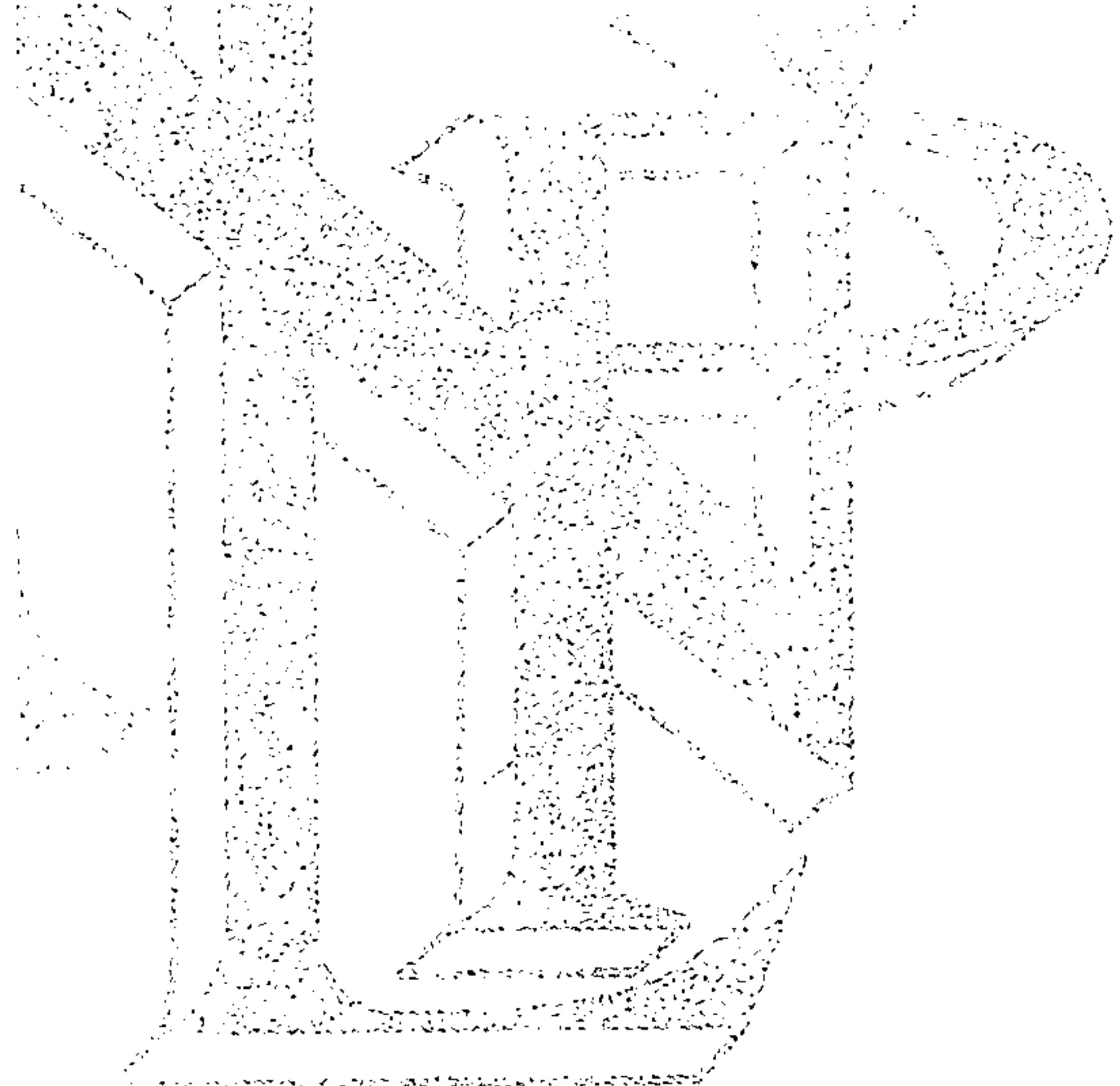
乔与NLP的不解之缘 / 016
研习班上的新朋友 / 021

第二章 NLP的发展 / 027

创始人与NLP的相遇 / 028
描绘大脑的世界地图 / 030
核实现状，确保地图随时更新 / 034
重塑思维，行为就会改变 / 036
行为源于大脑的地图 / 040
暗自神伤的艾米丽 / 049

第三章 如何产生美好的感觉 / 053

怎样看待事物，就有怎样的感受 / 054
设定快乐的心锚 / 060
情绪是相互传染的 / 065
让心锚开始工作 / 071
驱逐糟糕的情绪 / 079



次感元的神奇力量 / 083

让感觉变好的练习 / 088

午饭时分 / 093

第四章 怎样成为沟通高手 / 101

你可以更加受人欢迎 / 102

契合动作，一步获取信任 / 107

表象系统的练习 / 114

重塑已有的观念 / 119

后设模式问题 / 126

艾米丽的难言之隐 / 134

每个人都能做出改变 / 141

第五章 如何创造美好生活 / 149

专注于正向的感觉 / 150

过去将来，各有其位 / 153

俯瞰过去、现在和未来 / 157

让全身心彻底放松下来 / 160

真正的学习刚刚开始 / 166



第六章 研习班结束后 / 173

令人惊喜的改变发生了 / 174

女朋友的真正难题 / 176

附录1 乔的学习笔记 / 178

附录2 NLP的重要技巧和方法 / 185

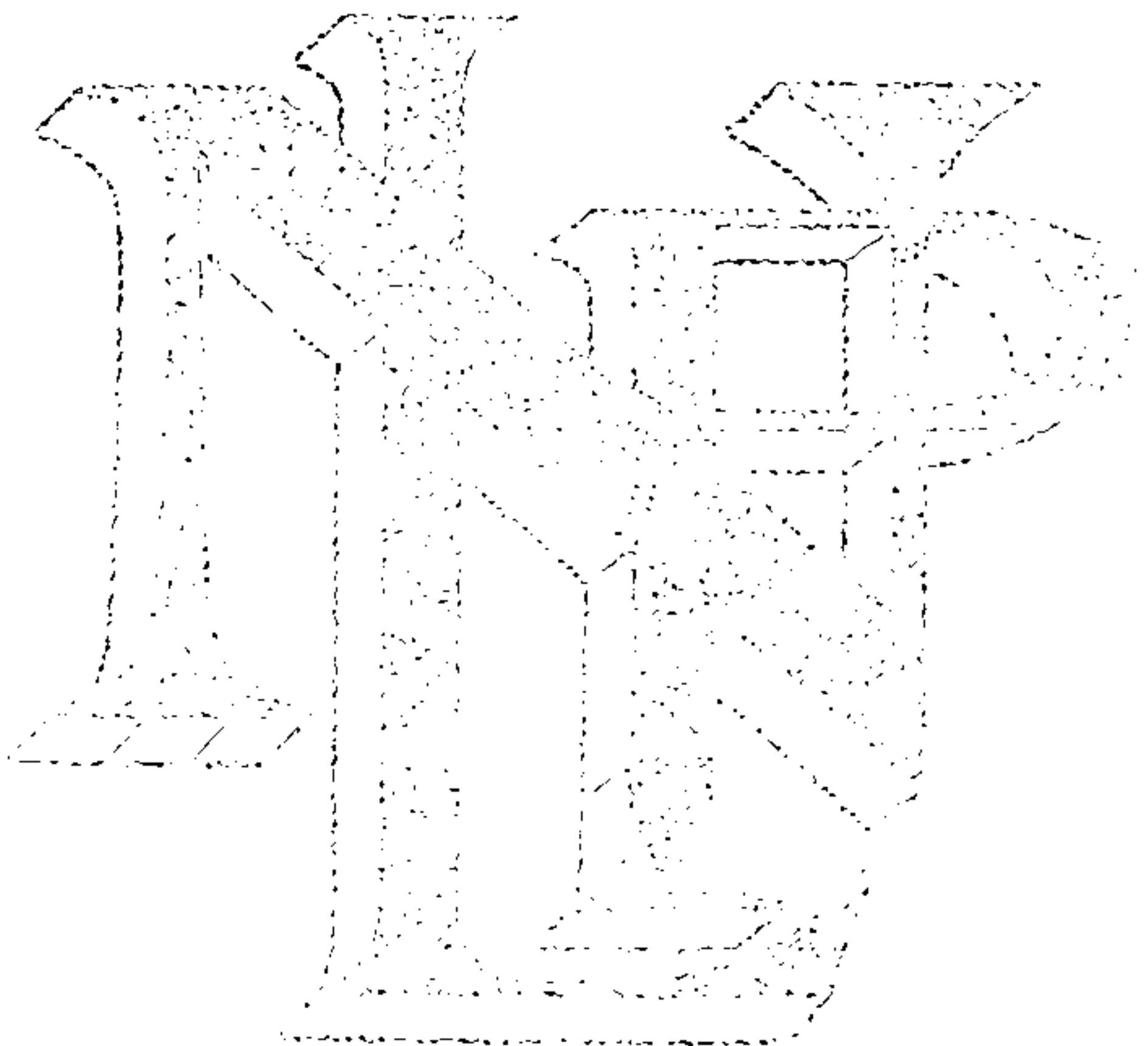
附录3 NLP的十二条精髓 / 195

致谢 / 208

资料 / 212

神经语言程序学（NLP）协会 / 217

关于作者 / 219



引 子

二十世纪七十年代初期，一位名叫理查德·班德勒（Richard Bandler）的年轻人在美国加利福尼亚州圣克鲁兹市的加利福尼亚州大学学习，主攻计算机科学。

一次偶然的机会，他接受了一项工作——为当时久负盛名的家庭治疗大师维吉尼亚·萨提亚（Virginia Satir）整理工作资料。这份工作的主要内容是，把维吉尼亚在加拿大工作坊所讲的内容整理成文字，然后再制作成录音带。

为了完成这份工作，班德勒足足花了几个月的时间。不过，在这几个月的整理过程中，班德勒发现了一件非常有趣的事情：维吉尼亚会采取一些很特别的沟通方式，来为她的客户做心理治疗。理查德觉得这里面似乎有些很重要的玄机，于是，他开始特别留意维吉尼亚在治疗过程中运用的声调和行为，想试着摸索出一套维吉尼亚的行为模式规律。



这份工作完成后不久，他又接手了另一项工作——编辑整理完形疗法创始人弗里茨·皮尔斯（Fritz Perls）最后一批手稿。在整理手稿的时候，理查德用了几个星期，反反复复地听皮尔斯教授讲课的录音带，保证他整理的文字准确无误。渐渐地，他又掌握了皮尔斯教授惯用的讲话方式和行为特色。

基于这两次工作中获取的经验，理查德在加州大学的校舍里组织了一个完形疗法的研究小组。他找到了当时在学校教授语言学的约翰·格林德（John Grinder），告诉对方，他发现了潜意识的意念和构词过程，想和他联手合作，总结出一套沟通的方法技巧。

约翰·格林德是位非常出名的语言大师，在这以前，他已经出版了好几本语言学方面的书。理查德的话勾起了约翰的兴趣，于是，他们开始联手合作，先从维吉尼亚的录像带着手进行研究，没过多久就发现了她惯用的语言技巧。此外，他们还发现，维吉尼亚的沟通方式并非一成不变，而是因人而异的。在与某些人沟通的时候，维吉尼亚会用很多视觉性的文字，而对着另外一些人，则说很多听觉性的文字，有时还会多用感觉性的文字。他们将这个发现告诉维吉尼亚的时候，维吉尼亚诧异极了。因为就连她

自己都没发现，自己在工作中与人沟通的方式是这样的。

理查德和约翰将他们的发现组织成了一些固定的模式，并继续做更深入的研究。过了几年，到1975年，他们觉得时机成熟，就把几年来的研究成果结集出版，这就是《魔法的构成》（The Structure of Magic）第一卷。第二年，他们又出版了这本书的第二卷。在这两本书里，他们系统说明了家庭治疗师维吉尼亚·萨提亚和完形疗法创始人弗里茨·皮尔斯在工作过程中惯用的语言和行为模式。1976年，理查德和约翰决定给他们的研究成果起一个新名字——Neuro-Linguistic Programming（神经语言程序学），简称NLP。一种在未来几十年里帮助了上千万人重拾美好、成就卓越的心理技术，就由此诞生了。

在接下来的几年里，理查德和约翰继续不断地深入到这门由他们所独创的学问中。他们找到了包括著名的沟通大师雷戈里·贝特森（Gregory Bateson）和催眠治疗大师米尔顿·埃里克森（Milton Erickson）在内的数十位在各自行业领域里的成功人士，分别去探索每个人的思考、沟通和行为模式，不断地去充实和扩大NLP的内涵。随着研究过程的不断深入，理查德和约翰越来越相信，卓越的人之所以卓越，是因为他们具备一套成就卓越的思维和行为模



式，而从这些因人而异的模式中总结出的具有普适性的规律和程序，是可以被更多人学习和模仿的。即便是再庸庸碌碌的人，一旦通过系统的指导学习，掌握了这些规律，并通过反复训练自觉启动程序，将其主动运用到工作和生活的方方面面，就能获得更美好的生活体验，令生活发生翻天覆地的变化，成就一番原本望尘莫及的卓越成绩。

之后的几十年里，理查德一边不辍研究，不断丰富NLP的内容，一边着手到世界各地寻求不同的合伙人，致力于传播这门学问，好让更多的人获益。慢慢地，参与到NLP学习中的人越来越多，甚至就连美国前总统克林顿、世界首富比尔·盖茨、南非领袖曼德拉、英国王妃戴安娜、美国著名电影导演斯皮尔伯格、网球明星阿加西、世界级激励大师安东尼·罗宾、美国著名节目主持人拉里·金等，也都成了NLP的获益者和拥护者。

现在，NLP已经被世界公认为一种极富成效的提升个人和公司竞争力的技巧学问。美国《财富》杂志排名世界五百强企业中，已经有60%的企业引入了NLP培训，效益十分显著。这门学问现如今已经蔓延至世界各地，几乎在每百人当中，就有一人在学习、运用它。

推荐序

此书乃理查德·班德勒与阿莱西奥·罗伯提、欧文·菲茨帕特里克的合作。理查德·班德勒在 NLP 界赫赫有名，是 NLP 两位始创人之一，他的参与令此书更具公信力。作者们在书中仔细剖析 NLP 的基本架构以及如何运用 NLP 去建立觉察力、增加选择及成就蜕变。

NLP 是 Neuro-Linguistic Programming 的英文缩写，即神经语言程序学。它让我们能够先成为心中理想的自己，然后做应做的事，继而拥有梦想的一切，是一门实用有效的心理学，易学易用。清除过去的负面经验和感受，建立正面及令人热切期盼的未来，乃建立成功人生的两大要诀。

三位作者巧妙地运用理查德·班德勒的课堂为背景，将读者与学员的学习体验结合起来。然后从课堂中抽身而出（抽离），看看学员们如何在实际生活中练习及与人分享学到的 NLP 相关知识。这种“结合”、“抽离”的模式是最有效的快速学习法，读者可以从书中获益良多——



1.地图不是地域——每个人都有自己的思想蓝图，皆是经过删减、扭曲及一般化的实际生活体验。

2.运用以下技巧来丰富我们的思想蓝图，以建立觉察力、增加选择及成就蜕变。

a.次感元（Sub-modalities）——放大或缩小内在的立体体验，让感受改变。

b.感官语言（Sensory Language Pattern）——视觉、听觉、触觉的语言模式、谓词。

c.后设模式（Meta Model）——挑战及找出语言中的DDG（删减、扭曲及一般化）。

d.亲和感（Rapport）——拉近彼此的距离、增加互信及同理心。

e.建立丰资状态（Resourceful states），增加选择。

f.运用心锚（Anchoring），以保持丰资状态。

g.利用时间线（Timeline）技巧，打造成功人生。

这本书结合了 NLP 的主要理论及实用方法，深入浅出，简单明了。NLP 初学者及对 NLP有认识的执行师及资深人士皆可从中得益。

我诚意推荐此书予所有NLP爱好者，及希望打造成功人生的人士。

张国维

序

这是NLP创始人理查德·班德勒迄今为止最通俗易懂的一本书，讲述了一位名叫乔（Joe）的男士参加了理查德·班德勒博士为期一天的NLP基础课程，聆听理查德的授课、练习他授予的技巧、与其他参与者交流，并在大家分享的所思所感中学习如何把课程内容运用于个人生活及职业生涯中的不同领域的故事。

阅读本书，你也同样能成为课程参与者中的一员，听其所听，见其所见，感其所感，学其所学！

我们之所以决定写这样一个故事，以课程参与者为故事主角，是因为处在我们培训中心地位的正是这些参与者。他们有各自不同的需求、抱负、问题和愿望，每个人都在寻找新的理念、工具和解决问题的方法。

过去的好多年间，我们自己曾经就是理查德课程的参与者。之后，我们渐渐成为培训师，又成为理查德国际课



程的助手，至今已经十余年了。今天，我们幸运地成为国际培训师，与全世界的人们分享我们从理查德身上学到的东西。因此，与理查德合著本书，把迄今为止我们从理查德及我们的学生身上的所学分享给大家，是我们莫大的荣幸。

之所以写这本书，还因为我们认为极有必要将本书的核心信息分享到世界各地。世界在飞速变化，认知矛盾也应运而生：我们拥有了比以往任何时候都要多的资源，现代科技让我们能够随心所欲地做诸多神奇而美妙的事情，但同时，抑郁、焦虑、恐惧、惶恐等情绪发生得越来越频繁，人们的压力越来越大。

本书旨在传达这样一种核心信息——的确存在一些精确的工具能帮助你掌控自己的生活。在本书中，理查德将教你如何改变自己的思维方式及生活，以及如何帮助他人改变他们的生活。

最初，我们在罗马开始着手本书的写作，在都柏林、伦敦和纽约继续完善，其间得到了来自洛杉矶、东京甚至远自澳大利亚的人们发来的反馈。书中凝集了二十余年来我们采访的数千名NLP研习班学员的成果，是那些与我们分享他们自身体验的参与者的智慧结晶。这个遍及全球的

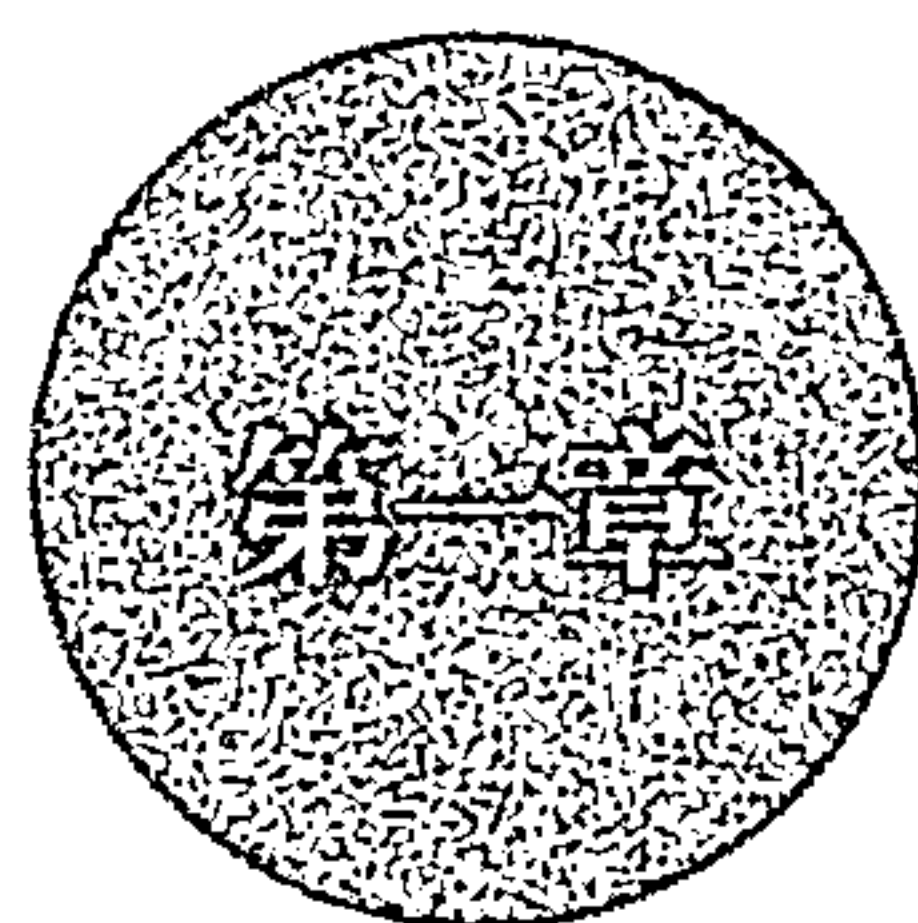
项目的关注点不是 NLP 本身，而是人们如何能够学习并运用 NLP 方法来改变他们的生活。

今日的世界，迫切需要我们改变心态，也急需我们为自己注入希望，期待一个更美好的世界光临。我们站在一个重要的十字路口，是任由自己被这个充满挑战的环境和飞速发展的势头裹挟向前，还是及时调整方向朝着我们希望的方向前行呢？我们需要调整方向，需要改变自己的意识，需要知道我们对这个世界最终呈现的样貌具有发言权。

NLP 是一种行动，你也可以成为其中一分子。从现在开始吧，轮到你上场了！

阿莱西奥和欧文





NLP创始人的研习班

—— 乔与NLP的不解之缘 ——

这是乔第二次来参加NLP的研习班了。一年前，他的生活陷入困境，在姐姐的推荐下参加了一次NLP的研习课程。在课程中，他了解到，NLP是一种可以通过改变思维方式来令生活变得更好的神奇技能，而一旦掌握这项技能，还能随时帮到身边的人，令他们也同样享受生活的美好。那次课程之后，他真的慢慢有所改变，不仅走出了困境，还认识了一个漂亮的女朋友。不过最近，一些不愉快的事令他再次陷入了纠结中，于是，他来到了这一次的NLP研习班，试图学到更多NLP的运用方法。

乔把手机放回口袋，做了个深呼吸，定了定神。他刚与女朋友大吵了一架，情绪糟糕极了。即便如此，他知道在这一天中有所收获是非常重要的。他走到酒店大堂，立刻在帮忙登记的一群工作人员中注意到一张熟悉的面孔。



乔笑了。见到艾伦让他有点高兴。

“乔！”艾伦大声招呼道，“再次见到你真是太好了。”

“我也是，”乔回答说，“我真是一直在期待今天的到来呢。我最终还是决定对NLP这东西加深了解。”

NLP的意思是“神经语言程序学”。在见到许多关于NLP的书之后，乔才知道它有多么流行。在乔的理解中，NLP是一种态度和方法论，可以帮助人们更有效地思考和交流，而这两点正是自己需要的。直到一年前，乔都在放任自己，认为他就是当时那个样子，生活不会再发生改变，他对这一切也都已经无能为力了。但是后来他学到，很多事情是可以改变的。而现在，他则迫切地希望继续努力让自己能有所进步。

“先给你一点小提示，看看我们今天的课程到底都有些什么。”艾伦开口说道，“你已经见识过理查德在课程中的表现了。今天，你将了解NLP这个领域本身。”

艾伦提到的正是理查德·班德勒博士，是NLP的创始人之一。在一年前参加的一次课程中，乔见到了理查德。那段时间，乔孑然一身，心情抑郁。为了帮助乔走出抑郁，姐姐玛利亚给了他一份传单，是一个名为“选择自

由”的为期三天的课程，其中就包括一次理查德博士的研习班。正是在那个研习班上，乔遇到了当时担任助手的艾伦。

艾伦继续说：“和以往一样，要是有任何我能帮忙的地方，请立刻叫我，我就在附近，随时提供帮助。”

“简直太棒了！”乔回答说，“真是太感谢了。”

经过之前那次为期三天的课程，乔渐渐认识到，即便有些挑战看起来不可逾越，但仍然存在让事情发生改变的可能性。现在，他已经迫不及待想学到更多的东西了。

“那么，今天的重点是什么呢？”

“嗯，你将学到一些不同寻常的策略来掌控某些强烈的情绪状态，从而与他人更顺畅地交流，并改善生活的各个方面。或许更贴切的描述应该是：你将学到一种通过某些细微改变而令生活焕然一新的技巧，它将教会你如何创建一种成功的生活！”

此时此刻，乔实在太需要取得成功了。他正面临两件重要的事情。第一次课程之后，乔的生活的确发生了改变。现在的乔拥有一份好工作，和自己疯狂迷恋的女孩发展着一段很好的恋爱关系。他拥有了自己所能期望拥有的一切，然而这也同时意味着他可能失去很多东西。实



际上，比起十二个月前，现在的乔更为焦虑了。当拥有甚少的时候，无论发生什么或者做了什么都无关紧要，可是现在，乔明白，如果他想抓住这些对他而言十分重要的东西，就必须做些什么了，现在，立刻就做。

艾伦把乔拉到一边，问：“那么，你现在怎么样？你那漂亮的女朋友还好吧？”

“她还不错。我的意思是，我们进展得挺好。但是我想，凡事没有百分之百，不过我们现在正在考虑搬到一块儿住。”

“住在一起吗？这真是个大天的好消息啊！我可期待着接到你们婚礼请帖的那天啦！”

“慢慢来，艾伦。结婚可完全是另外一回事了，尽管也是件好事。”

乔顿了顿，他知道自己的话听上去并没有说服力。

“显然，我们开始更了解彼此了。当然我们也有差异，所以呢，还需要一些磨合。”

乔低下头，想起了之前和女朋友的争吵。

“乔，”艾伦严肃地说，“如果你觉得她就是你真正所爱的那个人，就一定要抓紧她。否则，你此生都会在悔

恨中度过的。”

乔抬起头，注意到艾伦眼中有一种特别的关注。那是怎么回事？他知道艾伦是对的，可即便只是谈起这段感情，都会让他感觉更糟。乔决定转移话题。

“谈到工作就好多了。”他自信地说，“我升了职，非常高兴，尽管……”他语速慢了下来，“我发现自己有时很纠结于这个新职位。现在我有了更多与客户打交道的机会，可问题在于，我觉得自己不是个善于和人打交道的人。”

突然间，乔发现艾伦正仔细地上下打量着他。他觉得有点尴尬。

“不管怎么样，实际上也没有我说的那么严重。我只是觉得，NLP能帮到我的地方很少，如果你非要问的话。”

他羞怯地笑了笑。

“只要记住，”艾伦回给他一个微笑，说道，“根本没有所谓‘善于和人打交道的人’。能对你有所帮助的，就是学习在人群中感到舒服自在，并更好地与其交流的方法。”

乔点了点头。



“研习班会对你有帮助的。”艾伦安慰道，“那就这样，你现在已经注册好了。祝你好运！”

“谢谢！”

—— 研习班上的新朋友 ——

就在乔转身走向会议室的时候，他看见了另一张熟悉的面孔。

特蕾莎一把搂住了乔。乔是在第一次参加理查德·班德勒的研习班上遇见这位爱尔兰医生的。

“乔，这真是个惊喜啊！给你介绍一下我美丽的女儿艾米丽。”

艾米丽看起来十五六岁的样子，长长的红头发，穿着牛仔裤和一件米妮老鼠的T恤。与乔握手的时候，她礼貌地笑了笑。

“说起来，”乔开口说道，希望打破有点尴尬的气氛，“这里的一切对你来说也是新事物吗？还是只有我是这样？”

“我是第一次来，”艾米丽回答，“之前只在家里读

过几本相关的书，仅此而已。她才是家里的NLP专家。”说着，她用大拇指指了指她的母亲，“你知道有句老话说得好——老扫帚最知道哪儿有肮脏的角落。”

“这话很有意思，亲爱的。不过据我所知，家里唯一一个肮脏的角落，就在你的房间里。”特蕾莎的语气暖暖的，充满了母亲的温柔，“当然啦，我学习NLP到现在已经好几年了，并且已经能把它灵活运用到我的日常生活中，不过我可不是专家。事实上，我从NLP中学到的最好的一课就是——学无止境。正如他们所说，如果你觉得自己已经了解了需要了解的一切，那你肯定漏掉了什么！而最糟糕的是，你被盲目的自信蒙蔽了双眼，以至于根本意识不到漏了什么。”

“哇哦，”乔笑着对艾米丽说，“你妈妈好酷哦！”

“她是最好的老妈，”艾米丽肯定地说，“有时候我甚至怀疑她是不是真的！”

“哦，得了吧，你们俩！”说着，特蕾莎调皮地拍了拍乔的肩膀。

他们三人朝会议室走去，乔和特蕾莎互相叙着旧，聊着上次见面之后发生在彼此身上的故事。突然，他们发现



一位女士正在翻自己的手提袋，似乎是在找什么东西，便暂时停止了交谈。那位女士的脸红彤彤的，看上去非常焦虑。正当乔和特蕾莎准备上前询问她是否一切都好时，她从手提袋里拽出一面小镜子，大大地松了一口气。

乔和特蕾莎交换了一个眼神，乔摇了摇头。“所有那些压力全因一个化妆镜而起，”他想，“如果这次的研习班跟之前那次有相似之处的话，她一定会从中受益的。”

乔、特蕾莎和艾米丽进入会议室，找了三个连在一起的座位。乔发现自己一边坐着特蕾莎，另一边坐着一个五十来岁的男人，身穿时髦的西服，戴着一副名牌眼镜。

“嗨，我是乔。”

“埃德加·马丁是我的名字，改变生活是我的游戏。”男子哈哈笑着说，“很高兴见到你，乔。今天什么风把你吹来啦？”

乔咧嘴一笑。“长话短说吗？一年前，我正处于生活的低谷，很多事情都让我纠结不已。我的姐姐说服我参加了一个研习班，然后，嗯，一些事情出现了转机。我知道NLP在其中发挥了作用，所以今天来就是想有更多的了解。那么你呢？”

“你接触NLP的过程可真有意思，”埃德加说，“可

以这么说，我来这儿是为了给我的工具箱里添加几样工具，尽管我不是个水管工。嗯，或许可以说是个头脑的水管工。”他再一次因为自己的笑话哈哈大笑，“我是个心理医生，也是位心理治疗师。”

乔礼貌地笑了笑。“很好啊。”边说边掏出了笔记本。

“好漂亮的笔记本啊，乔，”埃德加说，“你不管去哪儿都带着它吗？”

乔点点头，说：“嗯，也不是去任何地方都带着。”他眨眨眼睛，试图配合埃德加的幽默感，但埃德加只是两眼直愣愣地看着他作为回应。乔的脸有点发红，继续说道：“经过上次的课程，我知道理查德·班德勒会通过故事来传授道理和技巧，那样你就会在无意识中吸收好多观念和想法。可是在整个研习班的课程中，我仍然希望能有意识地捕捉到他最令人难忘的见解和洞察力。我发现记笔记是一个回顾关键概念和技巧的好办法。”

埃德加看起来有些沮丧。“我就没有想到随身带一个笔记本，但我可以在第一个课间时去搞一本，不过我真是应该带着iPad来，那样就可以现场利用外部存储器同步更新我的数据库了！”埃德加说着指了指自己的脑袋，又哈哈



大笑起来。

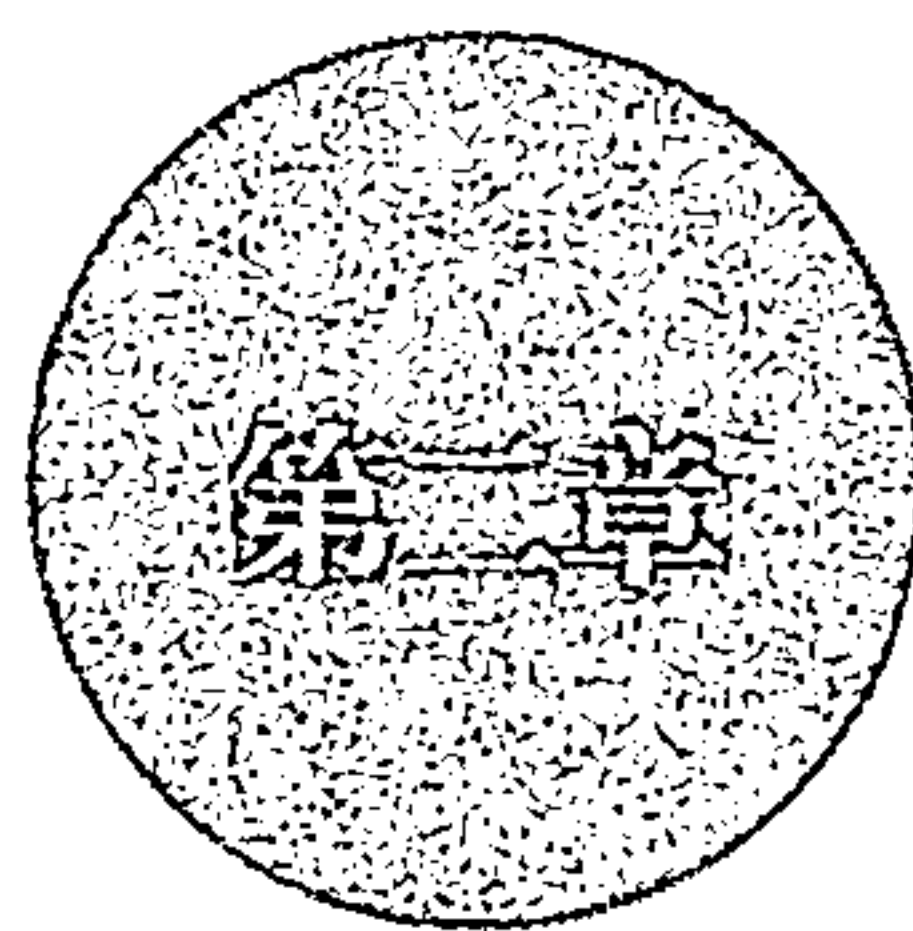
乔点了点头，这次他可笑不出来了。

“这是我第一次向理查德学习，”埃德加继续说，“事实上，我从艾伦身上学到了很多，他是我的第一个NLP培训师，因此我寻思着是时候向他的导师学习了。其实，艾伦今天也在这里，作为助手。”

“哦，是的，我认识艾伦，”乔回答，忽然间被激起了好奇心，“艾伦当培训师是什么样？”

埃德加还没来得及回答，音乐响起来，理查德·班德勒出现在会议室的后方。埃德加和乔交换了一个眼神，轻轻点了点头，彼此默契地终止了谈话。

研习班马上就要开始了。



NLP的发展

—— 创始人与NLP的相遇 ——

乔满心好奇地盯着理查德·班德勒走向讲台。关于很多高级执行总裁、奥林匹克健将甚至是国家总统都曾经得益于NLP的故事，乔很早就有所耳闻。不过，他依然不是很清楚NLP到底是怎么回事，现在真的很想好好了解一番。理查德·班德勒早在二十世纪七十年代初就是这个领域的创始人之一了，因此参加这个研习班似乎是个绝佳的开始。乔打开笔记本，理查德开始讲了：

首先来和大家说一说这一切发生的背景。当我最开始研究NLP时，嗯，那实际上是个幸运又偶然的机会。我之前研究的是数学、逻辑和自然科学，大学时搬进了一所公寓，房主是位心理医生，房子里堆满了各式各样的书。作为一个疯狂的爱书之人，我开始读



这些书，期待着能从中获取一些关于如何帮助病人的知识。

遗憾的是，我发现唯一一本告诉你该怎么做的书，只是一本教你如何写处方开药给病人的书。如果病人感到抑郁消沉，那就给他们开抗抑郁的药。可最糟糕的是，那么多服用了抗抑郁药的人，他们仍然感到抑郁。如果你服用了抗抑郁药，却依然发现“我的生活仍然糟糕透了”，这真不是什么好事。

我是一个实用主义者。我不相信给病人开抗抑郁药就是我所能做的全部了，所以开始进行更深入的研究调查。

如果说有一件事在这么多年来始终支撑着我不辍研读的话，那就是我立志要找到一些简单的方法来处理复杂的问题，而这项研究促使我接触到了一些真正了不起的人。今天，我将告诉你们一点点他们其中几位的故事，以及我有幸向他们学到的东西。

最开始，我所做的一切就是走出屋子，研究人们的行为。因为当时的我确信，有一种更好的方法可以把人类如何处事的信息组织起来。我去见了一些精神分裂症患者，觉得他们非常像我的邻居，甚至说不出

他们与普通邻居之间到底有多大差异。这些精神分裂症患者只不过有着与他人不同的看待世界的方式，他们的模型或地图不符合其他人的经验体系罢了。

事实上，“地图并非疆域”这一概念是深植于神经语言程序学（NLP）根基中的几个观点之一。这句话的意思是，一个人对世界的理解是基于他如何呈现这个世界的，也就是这个人的心灵地图，而不是基于这个世界本身。

—— 描绘大脑的世界地图 ——

乔觉得这一点非常重要，因此集中精神，听理查德接下来的解释：

为了理解世界，我们在自己的大脑中描绘世界的地图。描绘这样一幅地图，要经历三个基本过程。

首先，你要删除部分信息。比如要描绘一幅城市地图，你不会在上面画上车辆，也不会在上面看见建筑的屋顶是什么样。删除是一个很有用的过程，除非



是删除了一些重要的东西，那就不太好了。比如你删除了一整片建筑群，然后试图开车横穿这座城市，因为你的地图告诉你，那儿是一片空地。

你们当中有多少人有过这样的经历：你走在一条熟悉的街道上，突然发现一个看起来似乎是刚开门不久的商店。你走进商店，询问它开了多久，才发现原来它五年前就已经在那儿了！

听众们点了点头。乔也想起，自己经常会发生这样的事。

绘制地图的第二个过程是概括，或者说一般化。

在一幅地图上，所有国道都以同样的方式来表示，无论它们实际上是什么样。而当你看见一个蓝色的形状时，你会知道那代表湖泊或是海洋。

一般化是我们学习过程的一部分。比如，你玩火被烧伤了，你就知道当某些东西非常烫的时候，不要触碰它们。但如果你遇到一个欺骗了你的合作伙伴，就认定所有人都是骗子，那可能就是过度一般化了。一般化这个过程本身并无所谓好坏，而是取决于你运

用这个过程的时间和方式。

绘制地图的最后一个过程是扭曲部分信息。一幅城市地图通常会比城市本身要小，对吗？而且地图是平面的，是印在一张纸上的。在生活中，每当你把事实说得不切实际的时候，都是在扭曲信息，无论你是过于夸大还是缩小了事实。

另一个微妙的扭曲事实的方式是：给某件事情或是某个人说的、做的事情赋予了意义。例如，一位同事走进办公室，对你面无表情，你因此而推断她可能是不高兴、生气或是被冒犯了。

当然再重申一下，我的意思并不是说扭曲就一定是件坏事。实际上，扭曲能够得到非常精确的结论。重要的是，你要认识到扭曲这个过程随时都在发生，你看到的事实与它们真实的样子有可能截然不同。最重要的是，无论你认为正在发生什么，我希望你们记住那只是一幅地图，而你的地图并不一定与你周围人的地图一致。

下次，当你结束一场谁对谁错的争论之后，再来想想刚才我说的话。只要你执著于自己的地图，你就会一直相信自己是正确的。其他人亦如此，坚信他们



是正确的。当你的地图与周围人的地图不符时，问题就产生了。

一旦认识到这点，你就会明白，为了让自己获得更好的选择、更好的感觉，与他人有更好的互动，你需要不断扩展自己的地图，学会从不同的角度看待同一件事情。你的地图越详细，你就拥有越多的自由和灵活性。

乔在笔记本上记下刚才学到的东西。他想起自己和女朋友之间最近发生了很多误会，这些都让他痛苦地发觉到自己竟然如此害怕失去她。他很爱她，但最近却时常因为她说的话而气愤不已，觉得她一点都不理解自己，两个人的距离越来越远。不过听过刚刚理查德的话之后，他意识到，那其实只是因为女朋友有她自己的地图和处理彼此关系的方式，正如他有自己的地图和方式一样。

乔一边继续聆听理查德的话，一边暗暗下了决心，要和女朋友好好谈一次，多了解一些她对事情的看法和感受，而不仅仅局限在自己的角度和关注点。这会是个不错的办法。

—— 核实现状，确保地图随时更新 ——

与此同时，理查德给予了大家有价值的指导。

我这儿有一个好建议：时不时地核实现状，确保自己的地图随时更新。因为当人们停止关注外界发生的事情，只依赖于他们的旧地图的时候，通常会因为两种情况而把事情搞砸。第一种是，他们把所有限制和局限都想象成不存在；第二种是，他们认为事情理所当然应该那样发生并据此行动，当行动不能发挥作用时，他们依然还是重复进行同样的行为。

我知道，你们当中的很多人都会概括迄今为止自己取得的经验，并将这些经验纳入未来的计划当中。但事实上，你们的未来还没有被书写呢。生活中充满了机遇，未来还有大把的机会在前面等待着你。不要让任何人，甚至是你自己的地图，让你产生相反的想法。

举个例子，你与你的商业伙伴有过一些不愉快的经历，但这并不代表所有人都会为了金钱在背后捅你



一刀。或许这件事只意味着你应该学会保护自己的收益，又或许是你应该改变自己选择商业伙伴的方法。

想象一下，如果未来只是过往经历的重复，生活将是什么样子？那将是一个多么悲惨的世界啊，更不用说我们现在仍然有可能还住在岩洞里，以生肉和苦涩的植物根茎为食了。

幸运的是，宇宙中自然存在进化的动力，那力量如此强大，能够对抗混乱。也正是这股力量，使人类世界呈现出生机勃勃的样子。

乔回过神来，感到身心一阵轻松。他在笔记本上写下这样一段话：“事情无关乎谁对谁错，也无关乎什么是‘真实的’。一幅好的地图，能让你从不同的角度看待事物，也能尽最大可能让你在当下的处境里游刃有余。”

理查德正讲到最为重要的部分：

不过，NLP并不是某种你仅凭阅读和讨论就能学到的东西。学习NLP必须通过练习！这也正是为什么今天的项目中有很多技巧练习的原因。

我希望你们明白，即便这只是一个短期的研习

班，我也依然会把很多东西放进你们的脑袋里，这些东西在以后将慢慢浮现出来。你们可能暂时无法理解所有的东西，但记住，你们的潜意识也正听着呢！

这一切都起源于一个简单的想法：我要去找到一些做某件事情非常成功的人，并且发现他们所运用的潜意识过程。

乔听见艾米丽悄悄地问特蕾莎：“他说的‘潜意识过程’是什么意思？”

特蕾莎轻轻地回答说：“潜意识过程指的是一种你遵照其产生想法、感受和行为的秘诀。认识到这些过程，你就能有意识地改进或改变它们。”

艾米丽一边思考，一边若有所思地点了点头。

—— 重塑思维，行为就会改变 ——

接下来，我将教你们有意识地参与到这些无意识过程中来，这样你们的问题就能得到解决，或者能够获得一些特殊的技能。



人们口中所描述的自己的所作所为，或者可以说是他们相信自己做了什么。嗯，这通常与他们实际上做的相去甚远。

对我来说，使NLP具有革命性意义的是：这是第一次，我们能够有意识地重塑自己的内部思维。我们有了用来找出自己头脑中不想要的废物，替换为我们真正想要的东西的工具。

乔对这些话并非深信不疑。尽管第一次参与理查德的研讨会之后，他的生活迅速发生了翻天覆地的变化，但在乔看来，能够重塑自己的内在思维这个事情似乎还遥不可及。

理查德的解释还在继续：

你们的坏习惯并不是与生俱来的，你们所掌握的技巧、持有的信念也都不是与生俱来的。你们所做的绝大多数事情都是习得的，就像你们自动学会走路和握手一样。

甚至就连恐惧也是习得的。你们知道只有两种恐惧是人类天生具有的吗？那就是对巨大噪音的恐惧，

以及对坠落的恐惧，仅此而已。其他所有的恐惧都是习得的。那么，有些恐惧是有用的，例如害怕响尾蛇，但有些恐惧则不那么有用。你不会希望把所有恐惧都一起去除掉，而只是想学会在恰当的时间对恰当的事情感到恐惧，比如在欺骗你的伙伴这件事上感到恐惧。这的确是个值得恐惧的事情。

一开始，人们不断告诉我比如“你不明白，理查德，改变是缓慢且痛苦的”之类的话。可我不是一个宽容的人，我拒绝接受任何带有局限性的信念，仅仅是因为有人告诉我应该那样认为。

我相信绝大多数情况下，不管这些个胡说八道，人们是可以迅速地做出改变的。我的意思是，各种各样的事情都会发生。可能是看一部电影或者阅读一本书，和一位朋友聊聊，甚至是与公交车上遇到的陌生人的—次交谈，你的生活都可能因此而发生转变，而且是即刻转变。你根本不需要把相同的句子读上十三年，只需要读—遍，马上就会有“这说得可真有道理啊”这样的感觉。

“你根本没办法与这个男人的逻辑抗辩。”乔突然



觉得。

一直到现在，都还有人跟我说这样的话。他们找到我，告诉我说：“你必须发现并接受真实的自己。”好吧，我在这里告诉你们，你们没必要那么做，你们没必要成为任何自己不想成为的人。比如一个人从过去到现在一直都很害羞，但这并不意味着他以后也将一直是这样一个害羞的人。一个人可能表现出懒惰或者鲁莽的一面，但这并不代表他的本性就是如此。这些都只是行为模式，不代表你是谁。你能够成为自己选择成为的那个人，变化无时不在。

事实上，变化是生命中唯一永恒的事情。关键在于，你选择好自己的生活方向，决定好自己要成为哪种人了吗？还仅仅是坐在椅子上，干等着某些事落到你的头上？

有了NLP，你将可以改变自己的思考、感受和行为方式，接受你正在做的事情，无论是脑海中还是现实世界中的，然后重新编程，强有力地改变自己的头脑。正因如此，你们瞧，现在你们有机会来掌控自己的生活，但前提是只有去做了才能奏效。你需要下定

决心做那些能够令周围事物发生转变的事情，然后坚定不移地去做，直到这些转变切实出现。

我想跟大家分享一个方法，怎么样才能够不仅使自己像以前一样感觉良好，而且还能让感觉更好。关键在于，让自己的大脑开动起来！

乔哈哈大笑起来，他太喜欢这个想法了！你能改造自己的大脑，就像电视节目里那些人把一些锈蚀的破烂儿改造成亮闪闪的超级跑车一样。乔想起当时姐姐建议他参加第一次研习班时，他充满了怀疑。那个时候，被生活牢牢困住的乔觉得自己毫无选择余地，而能够成为自己选择成为的人这一观点在当时的他听来简直是痴人说梦。

—— 行为源于大脑的地图 ——

可是现在，乔的感觉不一样了。他专注地听着理查德接下来说的话：

一天，我的房东告诉我，维吉尼亚·萨提亚要在



•

我们这里待上一段时间，需要我留心一下，确保她能待得舒服。维吉尼亚正是把我从数学和自然科学里拽出来，最终成为NLP创始人之一的人——她是个才华卓越的心理治疗师，能够创造出真正具有持续影响力的成果。

第一次见到维吉尼亚的时候，我正在院子里摆弄汽车，更换机油滤清器。突然，这位女士走到车道上。她真是个美人儿，个子很高，穿一条荧光绿的裙子，踩着鲜红色的高跟鞋，戴一副牛角框眼镜。她灿烂地笑着，看着我，我直起身也看向她，问道：“有什么能帮你的吗？”

她说：“我当然希望你能帮帮我。我从来没用过烧柴火的壁炉，可不想看见屋子着火。”

在向她住处走去的路上，我开口说道：“你就是维吉尼亚啊，每个人都在说你是位伟大的心理治疗师，你到底都做些什么呢？”

“好吧，”她回答，“我通常的做法与其他人有些不同。我试图让我的当事人开心起来。”

这一点在我听来很有意义，因此我问道：“那你的方法管用吗？”

她答道：“我非常幸运，因为我曾经帮助了许多人，而在此之前没人能够帮助他们。”

“比如都有谁呢？”我问。

“嗯，我和许多住院治疗的精神分裂症患者打交道，我发现如果把他们的家人都带入治疗，有些患者看起来就不那么疯狂了。”

作为一个学习过神经系统的人，我觉得这点非常有趣。于是，维吉尼亚邀请我跟她一起工作。她当时在一家精神病院给员工做培训，我从旁观察她的工作，她所做的一切对我都有非同寻常的意义，她提出的问题都非常有效、系统。但是，所有我听到的员工对她的评价都是“哦，她真是奇迹创造者！她有很棒的直觉，不是吗”之类的话，翻译成正常的语言就是：“我可没有义务去学习这些技巧，这些技巧都归因于她是维吉尼亚，与她做了什么没有关系。”

维吉尼亚明白，地图并不是疆域。对我来说，她把这一概念提升到了一种启示性的高度，她做的一整套事情——有些你们将在今天早些时候学到——基本来说是，不把人们说的话翻译为比喻意义，而是按照字面意思来理解。当有人告诉她事情“看起来”不

那么好时，她会假设他们说的是脑海中的一幅图像。如果有人做事情“听起来”如何时，她知道那指的是人们内心的声音。最重要的是，维吉尼亚理解人们需要有人能“说他们的语言”、“用他们的方式看待事物”，或者如果你更喜欢这个说法的话，“了解他们的内心世界”。

乔有点摸不着头脑。理查德说的这话到底是什么意思呢？

现在，我给大家举个例子，好让大家更能明白我刚才的话。一天，维吉尼亚给一对夫妇做心理治疗，这对夫妇总在争吵，以至于他们的婚姻几近崩溃了。

“他在家从来不做任何事，”妻子开始说道，“看上去就好像他根本不住在那儿一样。我成天奔波忙碌，努力让屋子看起来体面一些，可他就是把屋子弄得一团糟。”

维吉尼亚对她说：“我知道你的意思了，露西。”

朋友们，这位女士不停地在描述她的图像，而维吉尼亚认可了。

然后，维吉尼亚看着丈夫，说：“那么你呢，鲍勃？”

鲍勃说：“她总是在尖声喊叫，根本不可能和她进行交谈。要是有一分钟安静下来，那么我知道，接下来她马上就要因为某件我根本不知道的事情呼天抢地了。”

这位丈夫倾向于使用很多听觉或者声音的词汇。你们听到了吗？

“很好。”接下来维吉尼亚说，“我听到你说的了，鲍勃。现在，露西，你有没有尝试着把这些事情告诉他，而不是一开始就发火呢？”

“这根本就不可能，”露西说，“你瞧，我把垃圾放到门口，这样他出去时就能看见了。可他会把垃圾拿出去扔掉吗？不会。然后我等着看他会不会在回家时把垃圾拿出去，可第二天早晨，垃圾仍然在那儿，于是我只能自己把垃圾扔掉。当他再出现时，我已经火冒三丈了。”

“好吧，”维吉尼亚说，“让我试试能否给他一幅更清晰的图像。鲍勃，你已经听到妻子说的了，那么你的故事是什么呢？”



“正如我刚才告诉你的，她似乎把我排除在外了。如果她不跟我说，我怎么就应该知道发生什么事了呢？我可一点都不享受那些定时出现的歇斯底里的嚎叫。”

在与人沟通的时候，维吉尼亚尽量让自己的语言与对方的语言相契合。经过一个简短的沟通，她试着让露西告诉她的丈夫，他应该看到什么。作为交换，露西可以用自己的方法处理另一个焦灼的问题。

“他总是告诉我他爱我，”露西说，“可是他从来没有表现出来过。”

“你希望他怎么表现出爱你呢？”维吉尼亚问。

“我希望他能够注意到我穿了一件漂亮衣服，或者做了新发型。如果他回家时能送我一束鲜花，那我就高兴坏了。”

“我明白了，”维吉尼亚说，“让我给你展示一些东西，但是你需要把那些话图像化。”

这就是维吉尼亚的方法，将露西的视觉体验与她听说的能力重合起来。这也正是维吉尼亚的天才之处。

接下来，维吉尼亚转向鲍勃，把露西的体验翻译

成鲍勃能够理解的东西：“现在，你听我说。你有没有意识到，当你的妻子穿上一条新裙子，而你却视而不见，这就好比你用最甜蜜的声音告诉她你是多么爱她，可她却充耳不闻一样？”

“好吧，”鲍勃反驳道，“那正是她的所作所为。”

“那是因为她需要你告诉她，你眼中有她，关注她，你有注意到她的样子。你听到我说的吗？”

“听得非常清楚。”然后，鲍勃对他的妻子说：

“每当我看着你，都看见你如此美丽，我想告诉你我是多么爱你，只是我并没有意识到这需要大声说出来。对不起。”

乔情不自禁地微笑起来。他的女朋友曾经说过很多次她是如何看待彼此关系的，然而他自己则更喜欢讨论问题。“这正是能真正用来强化我们之间关系的技巧啊！”乔暗暗地说。他突然觉得自信了。

同样，理查德也发现这一点着实管用。

因此，在第一个系列的书中，我们的出发点就是



设计出每个人都能够学习到的模式。每个人都可以学习听维吉尼亚怎么做，学习问她提的那些问题。实际上，今天下午你们就会对这一点有更多的了解。是这样吗，艾伦？

所有脑袋都转向会议室的后排。艾伦点点头，会心一笑。

现在回到圣克鲁斯山。我的一位邻居，是个英国人，名叫格里高利·贝特森。

格里高利很聪明，非常有智慧，也十分有名。他读过我的第一本书，觉得书很有趣，最后还特别写了前言。一天，他对我说：“理查德，你需要做件事！”

“什么事，格里高利？”

“你必须去亚利桑那州，去见一见米尔顿·埃里克森。”

“米尔顿·埃里克森是谁？”

“哦，他是一位医生，也是一名非常著名的治疗师！我曾经派人去看他到底在做什么，可几乎没有谁

能记得自己曾经到过那儿。”

“真奇妙啊！那可能正是我喜欢的！”

就这样，我们直奔亚利桑那，去会一会这个有充足的理由被认为是当今世上最伟大的治疗师之一的家伙。我们观察米尔顿与当事人的心理治疗，回家后写了一本书来解释他对语言的运用。

对我来说，米尔顿如此与众不同的原因有三个。首先，他建构了这样一个理论——潜意识总是在倾听着的，因此你能够在理解的不同层次间进行沟通，即便是在一场看起来只是普通对话的过程中。

第二，米尔顿认识到，感觉是会传染的。也就是说，如果你希望某人感觉良好，那么你必须首先让自己处于良好的状态中。

最后，米尔顿最令人敬仰的地方是，无论一个人多么疯狂，他永远不会把“疯狂”看作是一个人必须永远与之隔绝的东西；他也绝不把药物当作解决一个人做出愚蠢决定的方法。

米尔顿和维吉尼亚从来没有放弃过任何人。当维吉尼亚与某个人开始心理治疗时，不到那个人有所改变就决不罢休。对她来说，无论花费一个小时或者



二十五个小时都没关系，一旦认定那个人能有所改变，她就绝不停止。米尔顿在很大程度上与维吉尼亚一样，而我从他们那里学到了这一点。对我们所从事的领域来说，那种下决心的狠劲儿绝对是必须的。

好了，NLP就是这么一回事儿，即提升我喜欢称之为的个人自由，也就是指，一个人具有的选择如何掌控自己的大脑、行为以及生活的能力。但在我们深入探讨这点之前，先休息十分钟吧。

—— 暗自神伤的艾米丽 ——

乔利用这个机会去喝了杯咖啡，然后回到座位，继续与埃德加的谈话。

“话说，你之前正跟我说到艾伦。”

“哦，是的。我发现艾伦是位杰出的培训师。他就像是NLP里的欧比旺·肯诺比^①，拥有强大的力量，LOL。”^②

① 欧比旺·肯诺比（Obi-Wan Kenobi）电影《星球大战》中的绝地武士。——译者注

② LOL: laughing out loud的缩写，意为“大笑”。——译者注

他真的把字母“LOL”大声说出来了！乔简直不敢相信。他所能做的就是不再对埃德加迎合奉承了。

埃德加没注意到乔的反应，继续说：“从一开始，艾伦给我的感觉就是他知道自己在说什么，最重要的是，他知道怎么把自己想说的传达出来。就好像他总是确切地知道观众在哪里，以及如何抓住他们的注意力一样，他总是在合适的时间给出一个合适的例子，时不时爆一个笑话，展示着不同的想法和技巧如何一起作用，创造出一个天衣无缝的过程。”埃德加装出《星球大战》中的尤达大师那样吱吱作响的高音，补充说：“如何利用力量好的一面，他最懂了。”

乔不禁哈哈大笑起来。埃德加刚才的表演还真挺好笑的，用他自己的、非常独特的方式。

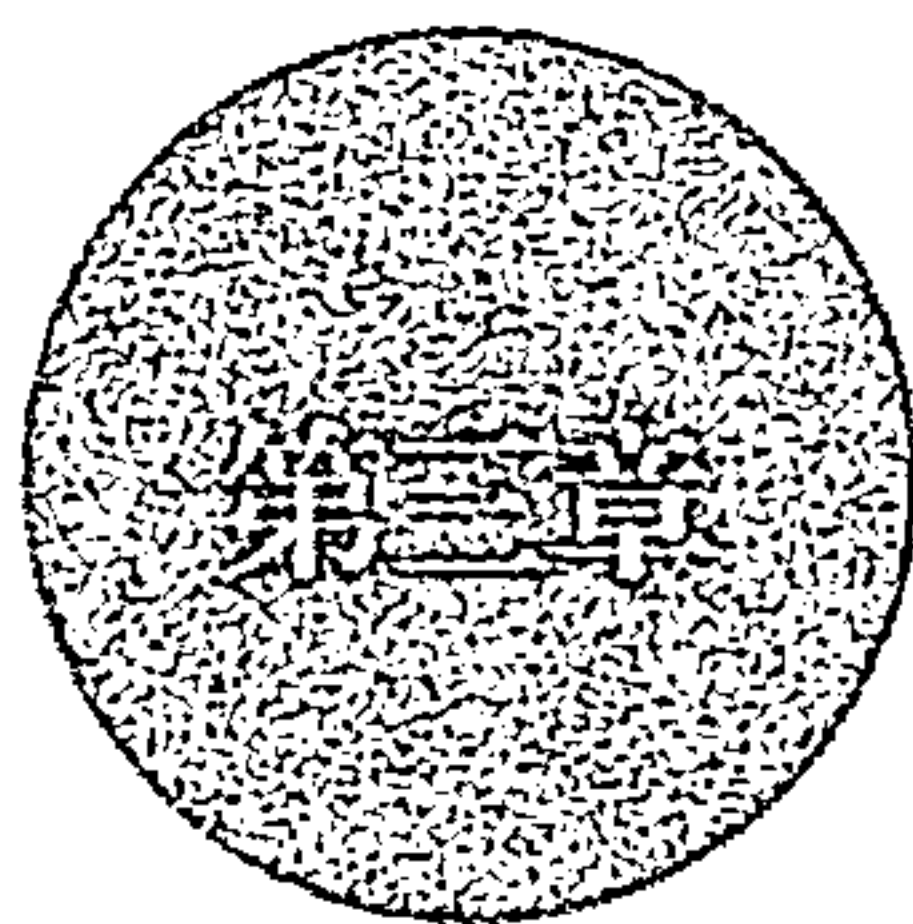
“我还没有这样的荣幸，见到艾伦在台上是什么样子。”乔回答说，“不过我能明白你所说的。在之前的课程里，有他这样一个人作为助手之一真是很不一样。无论什么时候，只要我出现疑问，他总能帮助我弄清楚。”

就在这时，乔从眼角的余光中注意到，艾米丽看上去有点低落。她的母亲已经出去了好一阵子，而艾米丽只是一动不动地坐在座位上，用右手捂着眼睛。正当乔准备离



开埃德加去看看她好不好时的时候，特蕾莎回到了座位上，
艾米丽立刻露出灿烂的笑容。

尽管这事与乔无关，但他还是想知道艾米丽发生了什么。
他决定对艾米丽多加留意。



如何产生美好的感觉

—— 怎样看待事物，就有怎样的感受 ——

休息过后，理查德立刻回到台上。

在对维吉尼亚和米尔顿的研究中，我学到的可能最重要的一点就是，在当事人考虑自身问题时，他们的关注点始终在于引导当事人进入一种不同的情绪状态。

如果能够让当事人在思考问题的同时保持良好的感觉，将有助于他们做出重大的改变。

NLP的产生就是为了让人们更好地控制自己的思想。这一点其实也正是我们正在做的事情。你必须意识到，在任何时候，你都能够创造出你希望达到的状态。你可以试着从另一个角度来看待过去生活中的某个片段，因为事实上，造就你是谁，不是你的过



去，而是你对过去的应对。

这对于乔来说是个至关重要的概念。“造就我的不是我的过去，而是我对过去的应对。”乔一直在思考这个问题，而理查德则继续讲道：

过去四十年里，我所做的一切都是关于获得个人自由，也就是选择的自由。我的意思并不是说你再感到生气或恐惧，而是希望你可以选择什么时候生气或恐惧，以及对什么事情感到生气或恐惧。那样的话，你就可以开始运用所有这些东西。虽然适度的恐惧可以保证你的安全，远离麻烦，但是害怕电梯呢？不是吧？

你应该害怕的是那些值得为之恐惧的事情，比如长久沉浸在对过去的思考中，停滞不前，浪费生命！

乔知道最近与女朋友产生隔阂，有一部分原因是他觉得压力很大，而他女朋友也一样。“我需要更好地控制自己的情绪。”他想。

现在，我今天想让大家做的第一件事就是思维体验。

无论什么时候，我们思考时通常会有三种基本方法：创造心理画面与影像，与自己对话，以及产生感受和看法。

多年以来，每个人都在问自己的生活中发生了什么，而不是你自身如何看待所发生的事情。而我的发现则是，你看待事物的方法，恰恰决定了你对这些事物的感受。这就意味着，如果你能够教会人们控制他们意识里创造出的影像以及他们与自己对话的方式，就可以帮助人们做出改变。

我想在座诸位肯定时不时会去电影院，因此大家可能很熟悉那种坐在大屏幕前看电影，并且非常享受的感觉。之后，隔段时间，当我们坐在小电视机前再次观看同一部电影时，却发现它甚至不如记忆中的一半好看。

乔非常明白理查德说的意思。事实上，乔最近刚在电视上看了一部电影，实在糟糕透顶，甚至连故事情节都比在电影院看时更没有逻辑。



这是因为，当或多或少涉及感觉的时候，图像的尺寸就变得重要起来。即便环境是一样的，当改变了图像的特性，如尺寸大小、明亮程度、距离远近和色彩，你的整个体验也不一样了。

现在，想象某件最近发生的且仍在困扰你的事情，某件你希望忘记的事情……

一个片段浮现在乔的脑海中：几天前的一个夜晚，他与一个喝醉了酒正在殴打女朋友的男人发生了争执。

你正在想象的是一个真人大小的场景，非常生动，就像你正在那个场景里面，对吗？

当乔回想那场争执时，的确是的，他的回忆正如一场在眼前放映着的电影。

记住那个画面，现在开始把它变小，越来越小，然后慢慢拉开距离，颜色越来越浅。如果你能听到场景里的声音，那么让这些声音随着越来越暗淡的画面

慢慢消逝。现在，这个画面那么小，你必须眯着眼睛才能看清，而它还在继续变小。当画面变得只有一个面包屑那么大时，你就完全可以把它擦掉了，正如擦掉一个面包屑一样。

乔按照指示一步步开始做。当他把画面图像变得越来越小的同时，也让那个醉鬼的声音越来越小，想象着画面正慢慢远离自己。这时，乔觉得对这件事的感觉变得舒服些了。

感觉不错，是吗？

几乎所有人都点了点头。

很好。现在我建议你们，就让那个画面待在那里好了！

那么，现在会有人问：“要是这个画面又回来了呢？”好吧，如果它回来了，你只需多花十秒钟在刚才的想象上，千万不要花更多的时间，然后再重复做一遍。当这样反复几次之后，你的大脑将掌握这个诀



窍并开始自己工作了。

鉴于我们正在讨论这个问题，现在让我向你们展示另一种让积极的变化铭刻在脑海中的方法。这次，我希望你们想一件好玩儿的事情。我知道有些人更习惯于想起糟糕的事，但开始想快乐的事情，多晚都不算晚。实际上这很不可思议：当让一位听众想想糟糕的事情，几乎所有人都能立刻做到，而让他们回想有趣的事时……嗯，我这么说好了：有些人把所有快乐的事情都埋葬了！

因此，我想让大家来回想某件非常有趣的事情，然后我们一起来探索一下自己的控制空间。这个空间充满魔法，能按照你们希望的那样塑造事物。

想象有一个屏幕在你面前，屏幕上有你想看到的任何事物。

现在，回想一段让你真正感到愉快的经历，一个你度过美好时光的地方。必须是你真正快乐的时刻，如果现在想起来不能让你笑出声的话，那就不是你要找的。

看看当时你看见的东西，注意听你那时听到的声响，感受你当时的感觉，想象你回到了那个快乐的时

刻，这个时刻正在上演。

乔回想起不久前他与女朋友的一次外出。他记得当时对女朋友做了个鬼脸，两人笑个没完。那真是个美妙的下午，现在回想起来，乔都忍不住浮出笑容。这时，前排一位女士爆发出一阵爽朗的笑声。理查德低头看着她。

设定快乐的心锚

这就对了，你显然理解了我的意思！等到你们每个人都找到那么有趣的回忆时，想着那个时刻，我再做解释。

现在，我想让你们做的是，想象一根写着“有趣的”的杠杆，慢慢向上抬起它。为了让它感觉起来更为真实，大家也做出抬高杠杆的姿势。对了，就是这样。

我知道有些人会觉得这么做荒唐极了，但我的建议是：做这个练习。想象那根杠杆，抓住它，当你真正感觉到这么做太愚蠢了的时候，不妨这么想：你



做的那些让生活不愉快的事情比现在正在做的还要愚蠢。

乔回想起外出那天的生动画面时，咧开嘴开心地笑了，一阵美妙的感觉传遍全身。于是，他想象着抓住一根杠杆，并慢慢向上抬起。

现在，让这兴高采烈的记忆画面离你越来越近，越变越大，越来越亮。开始缓缓地向上移动杠杆，移动速度要与你的生理变化相适应。让快乐的记忆越来越近，越来越大，越来越明亮。给画面添上色彩，让它闪闪发光，仔细观察细节……

当你们这么做时，听到脑海中有个声音说：“开始享受快乐吧！”

乔感觉到自己站了起来，影像越来越大，越来越生动，他开始抬高那根杠杆。

这就是NLP的一个技巧，我们称之为“设定心锚”。选取一个感觉，将其与某种刺激联系在一起，

也就是这个例子中各位脑海里的杠杆。一旦两者连在一起，你的大脑就会认定，它们必须一直待在一块儿。通过这个奇妙的技巧，你可以捕捉任何感受，并将其与某个内部影像联系在一起，比如我们之前想象的杠杆，或者也可以是一个触碰的感觉，一个词语，一个动作。这样，你就能够在以后需要的时候，运用刺激重新触发那个感受。

在再次开讲前，理查德给了每个人一些时间来享受他们的内部影像。乔发现自己此时感觉非常非常好。

好了，现在回到现实中来吧，我想给大家展示点东西。由于你们有了杠杆，今后就不必再花时间来创造这些感受了。那么，既然现在绝大多数人都返回现实了，试试这个：闭上眼睛，在你们的脑海中再次抓住那根杠杆，向上抬起，并对自己说：“让快乐开始吧。”

乔试了试，那令人振奋的感觉立刻回来了。他开始期待练习这个技巧了！



这就是NLP里的心锚在发挥作用。大多数人会在糟糕的感觉中沉溺数个小时，这是非常愚蠢的。而由于太忙，长时间无法让自己享受活着的美好，简直是疯了。我知道大家都会有忙碌的时候，可是如果你不管怎样都能抓紧机会的话，还是能够享受一下的。你能够让自己做的每件事都妙不可言，尤其是与其他人在一起的时候。只要记得，让自己处于对的心理状态之中。

我知道，人们会问自己这样一个问题：“在没有任何原因的情况下，一个人的感觉到底能有多好？”如果你认为这是个疯狂的问题，那想一想：实际生活中，人们会不断重温他们并没有参与的争执！这听起来奇怪吗？人们会想象出一些争执，并在头脑中一遍遍地重现。

注意听这个故事：有一位女士，非常完美、聪明，拥有博士头衔以及她想要的一切。她到我办公室，告诉我说：“我已经做了16年的心理治疗，但我仍旧总是与母亲发生争吵。”

“你的母亲现在在哪里呢？”我问。

“她已经去世了。”

好吧，虽然我不了解她，可这让我感到心惊肉跳。

“可你还总是与她争吵。”

“是的，在我的脑子里。”她明确说道，似乎这能使事情看起来好一些似的。

在我的一生中，去过很多地方，见识过许多匪夷所思的事情，可没有比有人告诉我他们头脑中发生的事情更为诡异的了，比如某个人会在脑海中不断地花几个小时与一个死人争吵。我问那位女士：“那你曾经想过不这么做吗？”

她看着我，好像我疯了似的。然后她就坐在那里，开始与她的母亲争执，反反复复，根本不管现实中发生的事情了。

你们瞧，头脑的内部与外部世界确实存在差别，而一个人应该明白，这是你的大脑，你能够让它按照你的想法行动。你只需意识到，头脑中的声音都有音量开关，能够把音量调大，或调得更为柔和；你能够用任何你选择的音调，让那些声音说出你想听到的话。



就在乔记下理查德刚才所说的时候，他想到了女朋友，回想起他们初次相遇时的情景。如果当时他没有控制住脑海中那唠唠叨叨的声音，那么现在的生活将是天壤之别。可现在，那唠叨的声音就快失去控制，威胁到他与女朋友的关系了。他必须回到最初，拒绝让头脑中的声音继续主宰自己的思维和感觉，而最近一段时间以来，一直是这样的。

—— 情绪是相互传染的 ——

现在我想告诉你们一件事。有这么一群人，但别问我他们怎么产生了这样的想法，他们把一个乳酸菌培养皿一分为二，给其中一半接上能测量菌群电活动的测量仪。

然后，他们在没有接测量仪的那半边培养皿上倒满牛奶。大家都知道，牛奶正是乳酸菌的食物。

然后，当倒满牛奶的这半边乳酸菌吃饱后，另外半边接有测量仪的乳酸菌开始出现反应，它们知道另一边有食物吃了！

这群研究人员问我：“理查德，我们喂食这半边乳酸菌，但另一半边却知道了，这怎么解释呢？”

“因为这两边乳酸菌是双胞胎。”

“好吧，这真算不上一种解释。”

“那好，还有另一种简单的解释，那就是，乳酸菌能彼此感应。”

他们看着我，彻底疑惑了。但我相信，所有活着的东西都有自己的方法，甚至连想法、观念也是活的。这一点至关重要。

接下来，研究人员试图在两边乳酸菌中间放入隔离物，他们使用了木头、不同金属材质和电磁隔离物。但结果仍然是，当他们给其中一边乳酸菌喂食时，另一边乳酸菌就会疯狂运动起来。

研究人员说：“我们就是不明白。一定有什么可以解释这种现象。”

我告诉他们的确有。如果让我单独在实验室待一段时间，我将能制造出一种让乳酸菌无法彼此交流的隔离物。

他们对我说：“那不可能，理查德，所有隔离物我们都试过了。”

而我说：“不，你们还没有。”

不过，如果你把自己的地图误认为就是疆域理应描绘的范围时，就会出现上述情况。一旦人们拒绝接受现实比自己的地图有可能更为复杂和多样时，他们就失去了进步的空间。

一个星期后，当这些研究人员返回实验室时，我的确制作了一个隔离物。他们重复同样的实验，这次乳酸菌没有反应。于是他们问：“这个隔离物是什么做的？”真相是，我用一个装满了乳酸菌的鱼缸作为乳酸菌的隔离墙。这样，当其中一边乳酸菌振动到乳酸菌墙的时候，其电子振动就会被吸收，这边乳酸菌的振动也就到此为止了。

这就是为什么认识到“你们所处的状态，就是你们正在使用的基本工具”这一点如此重要的原因。你不可能自己情绪很低落，却希望能帮助别人快乐起来。

正如上述实验揭示的道理一样，我用乳酸菌制作隔离墙，是因为我明白事物会产生共振效应。当你按下钢琴的一个键，与之和音的其他琴键都会发生振动。事物就是能认识彼此。这就意味着，如果你总是

脾气暴躁，那么你就会遇到同样脾气暴躁的人，或者你身边的人会变得性情乖戾。种瓜得瓜，种豆得豆。

乳酸菌能感应到彼此，人也一样。如果你希望某人产生某种特定的感受，那你自己必须首先有同样的感受。

听完这些，乔突然意识到，自己的情绪状态肯定也极大地影响了他的女朋友。每当他带着满身疲惫和重重压力下班回家，而女朋友正好来看他的时候，随着时间的推移，他发现自己的女朋友也会变得越来越易怒。“好吧，或许那些大的情绪波动根本不是因她而起，反而可能是我的状态影响了她。”乔想。这真是一个意外的发现。

理查德则正讲到不同的心理状态可能导致的结果。

举例来说，有个公司的领导曾经找我做过咨询，他的难题是害怕女人。但不可思议的是，当我问及他的兴趣爱好时，他回答我说：“跳台滑雪。”

“就是那种整个身体跃入空中，飞行几秒，然后落到山坡上的运动？”

“是的。”他回答。



“而你却害怕女人？”

“对！”

“当然啦，”我顺着他的话说，“女人可以是相当可怕的，特别是她们为了最后一双打折的鞋子大打出手的时候。”

所有人都乐了。

这就是你尝试让人们因为自己的表现而感到愚蠢的时候。这是因为，如果人们不觉得自己的表现很愚蠢，那么他们会开始把问题想得过于严重。而如果把问题想得过于严重，那问题就变得更加真实了。这是由于，大家知道，那些问题并不是真实的，只不过是人们的错觉。踩到一根钉子，钉子直接扎到了脚里，你感觉到疼痛，这是真实的，但是人甚至能够学习控制疼痛。

话说回来，刚才那个人告诉我，当他看着女人时，他会完全呆住。因此我看着他，说道：“好吧，让我把事情搞清楚，你在脚上穿两片滑雪板，给它们打上蜡，从山坡上高速滑下，从跳台顶端冲到空中，

在空中飞行几百码，甚至没有降落伞的保护……这些都吓不倒你？”

“是的，我不害怕，那真是太刺激了。”

“然而你看到一位女士独自坐在桌前，喝着咖啡，而你不得不走上前跟她打个招呼时，你却害怕？”

“是的，绝对是这样。”

“从山上跳下与打个招呼……在我看来，这两者怎么都不是同一个级别呀。”

他怯生生地看着我，说：“我知道这听起来是疯了。”

“那是因为这的确是疯了！”我告诉他，“让我们反过来说。你在从山上跳下之前就能确切地知道那种刺激的感觉吗？”

“是的，是的，我知道！”

“好的。想着那种刺激的感觉，让它在你身体中转动，让感觉越来越强烈。现在，我想让你到外面的楼梯那里，一直转动那种刺激的感觉，然后，我希望你走上前，跟大家打个招呼。找出那些你可能永远不会与之交谈的人。如果你开始感觉害怕，我想让你做

的就是简单地记住你将从山上跳下的感觉。这是因为，你知道，这种感觉将给你带来帮助，而害怕却不会。那么，一旦你开始觉得害怕，就停下来，思考一下我刚才说的话，然后回到开始，回想起那种刺激的感觉，再审视一下你想做的事情，并让刺激的感觉始终伴随着你。”

于是，他出去了大约一个小时。后来，我不得不派人下楼去找他，看看他怎么样。他们回来的时候告诉我说：“他不肯回来，因为他正在跟一位女士聊天呢！”

乔哈哈大笑起来，这就像他第一次遇见自己的女朋友一样。他记得当时不停地对自己说，她不会有兴趣认识自己的。“多奇怪啊，”乔想，“那个我现在跟她在一起那么舒服的人，我却曾经都不敢跟她讲话。”

—— 让心锚开始工作 ——

现在，让我向大家演示一下，怎样才能掌握刚才我们用心锚设定的良好感觉，并将这种好的感觉用

到转变你们的生活上。打扰一下，女士，你叫什么名字？

理查德指向一位女士，正是早前乔看见的那个焦虑地在自己包里找东西的女人。“这肯定很有趣，”他想，“真是个挑战啊。”

理查德指向她的时候，那个女人看上去比之前压力更大了。她的脸涨得通红。“我叫莉兹。”她回答道，声音里全是紧张的气息。

莉兹，你是从事什么工作的呢？当你不再感到焦虑的时候告诉我，是什么行业？

莉兹似乎因为理查德看出自己的紧张而震惊了一下，而理查德只是笑了笑。

别那么惊讶，莉兹，这全都写在你的脸上了。真真切切的。你知道吗，你把脸绷得这么紧，可一点都不利于体验到真正良好的感觉啊。



莉兹摇了摇头。

嗯，一个人微笑时，他的大脑会向身体释放出令人感到快乐的化学物质，而当他皱眉时，大脑却会相反地释放出一套让人倍感压力和焦虑的化学物质。有个好办法，就是稍稍放松你的面部，给自己一些美好的感受吧。

那么，你是做什么工作的呢，莉兹？

“我是个老师。”莉兹回答说，声音小得乔刚刚能够听见。

一位老师？好吧，那现在，你能体验到美好的感觉就显得比以往任何时候都更为重要了，莉兹。因为正如乳酸菌能感应到其他的乳酸菌一样，你班里的孩子需要跟对的那类乳酸菌在一起，健康的那种，如果你明白我的意思的话。

不过，在我邀请莉兹上台之前，让我们先休息五分钟。

乔非常期待看到设定的心锚如何在莉兹身上发挥作用。如果理查德能够帮到她的话，这会很有意思。乔回顾着自己的笔记，几分钟后，理查德继续开讲了：

那么现在，莉兹，请你上台来，辅助我一起做些练习好吗？你看起来压力实在太大了，我希望教你一个能对你有所帮助的技巧。

莉兹走上台去，坐在理查德旁边。她急促地喘息着，几乎要呼出声来。

莉兹，请允许我问你一个问题：你感觉很不好的时间有多少？

“很多时候。”莉兹温顺地回答。

乔差点因为这位女士如此诚实的回答笑出声来。在乔看来，承认自己每天有很多时间都感觉糟糕似乎很滑稽。然而令人不安的是，乔自己恰恰也一直在同样的问题上耗费了太多时间。他知道自己必须认真听接下来理查德要讲的内容。



很高兴看见你对我那么坦诚，莉兹。我希望你考虑这样一个问题：当你改变之后，你打算怎样利用这些时间？只需想想你将拥有的所有空余时间。这些时间才正是我担心的！你们当中的有些人在忧虑和烦恼上花了太多时间，以至于无法再记起如何才能感到真正的快乐。如果我仅仅解决困扰你们的问题，那么很有可能，你们会找到另一件事来困住自己。这就是为什么我们要学习并运用我的方法。

我推荐一个方法，有些人可能会想尝试一下。我想让你闭上眼睛，莉兹，然后我要你想想曾经有过的最美好的感觉。

理查德顿了顿，以便让莉兹找到那段经历。莉兹皱着眉，聚精会神地回想，显然在回忆中挣扎。

尝试着回想那些美好到无法言喻的事情。

莉兹的脸上泛起一阵红晕，紧皱的眉头消失在微笑中。

这就对了！这正是我所说的。瞧，正确的思维会立刻影响你的整个生理反应。精神的力量就是那么强大。这正是你们希望引出并加强的那种反应，这样你们便能每天使用，让生活变得无比美妙。

好了，现在告诉我，这种感觉，这种非常美妙的感觉，它从你身体的哪里开始出现？从身体的哪个部分开始，向哪里移动？

莉兹想了一会儿，回答说：“从我的胃开始出现，向上移动。”

向上移动，好的。现在，当这种好的感觉消失时，它去了哪里？当你停止想象这个感觉后，它去哪儿了？

几秒钟后，莉兹把双手向身体外侧一推。“它出去了。”她回答道。

很好。有一个能真正帮到你的小诀窍：让美好的



感觉出现，就在它快要消失的时候，把它拔出来，再回到一开始。这样，好的感觉就移动了一圈，并且开始循环转动。

就是这样。

就在莉兹又一次开始凝神练习时，她露出了微笑。

继续想象那段美好的经历，让美好的感觉越转越快，再快一点。就是这样。

现在，即便这感觉出去了，你仍能感觉到它在体内转动，并且越转越快。瞧，你根本无法想象自己的身体能承受多少快乐。

让美好的感觉转得再快一些。如果你持续转动，这种感觉将会以一种非常独特的方式发生变化。

莉兹脸上紧绷的神情渐渐消散开，她甚至开始咯咯笑了。

这就对了，尽情地享受吧，同时永远改变你的生活。

当然，你们是不是也意识到，这种感觉转动得越快，循环转动得越快，你就越能感受到一个你感觉非常好的点？到那时，有人可能会制止你，问：“发生什么事了？你一直都在笑。你这是怎么了？”我最喜欢他们这么做的时候了。然后你只需要看着他们，哈哈大笑。

而这正是莉兹刚才的表现。事实上，乔注意到莉兹快乐的情绪迅速在听众中散播开来。理查德是对的，他想，心理状态是会传染的。

理查德对此作了进一步解释：

你们瞧，如果是好的感觉，你不会想让它消失不见，你会希望它聚集起来，待在那儿，并越来越强烈。

还有更好的呢！我们将把握住这个好的感觉，并往里面再加点什么。因为我知道，将来你们可能会面临一些比以前遇到过的糟糕事情要糟糕百倍的状况。

现在，我想告诉你们一个技巧，可以用来驱逐那些不好的情绪和感觉。好吗，莉兹？



莉兹点点头。

驱逐糟糕的情绪

我想让你们做的是，回想一件让你感觉非常糟糕的事情。想象着你正从一个屏幕上看到这件事，并且握着控制亮度的开关。接下来，在一瞬间，我希望你把亮度调到最大，这样你的图像就变成了彻底明亮的白色。前一秒钟你看见的那个画面，下一瞬间就彻底变成白茫茫一片了。

莉兹这么做的时候，在椅子上轻轻地抽搐了一下。

非常好！再做一次。想象着那件令你感觉糟糕的事情，现在把它变成明亮的白色，非常迅速地。然后再做一次，再重复一遍。现在，握住你正转动的那个非常美好的感觉，当你想到某个糟糕的情景时，就把它变白，同时转动这个非常美好的感觉。

这么做的时候，你会听见脑海中有个声音在说：

“绝不要再来一次了！”

原因在于，有时你会觉得该适可而止了，于是不会让自己继续保持糟糕的感觉。如果你想想浪费在这上面的时间，再想想这些时间里你本该享受很多快乐，就不会再花时间在己不想做的事情上了。于是，你将有时间去发展新的、积极向上的兴趣爱好。

那么，想象自己在未来处于困难的境地，但这次，把任何负面的想象都变成亮白色，想象美好的感觉在全身越转越快，并注意一下会发生什么。

现在，我要你停止想象，看看自己感觉如何。你能想象出糟糕的感觉吗？

莉兹试了试，但她的脸上却浮现出诧异的表情，然后松了一口气，意识到改变真的发生了。

事实上，如果你进入正确的心理状态，就几乎能完成所有事情。但如果你没有改变自己的内心状态，那怎么能指望其他事情发生改变呢？

当最初开始研究时，作为一个信息学家，我做



事的方式与其他人不太一样。我在报纸上登了一条广告，征集那些曾经有过恐惧症并最终克服了的人。有大约一百个人应征，我对每个人都问了同样的问题：

“你得过恐惧症，后来是如何摆脱的呢？”

而他们几乎都给我讲了同样的故事。故事差不多都是：“嗯，年复一年，我简直受够了，于是我对自己说：‘就这样吧，我再也忍受不了了。那一刻就是压死骆驼的最后一根稻草。’”之后，他们全都停下来，拍拍自己的额头，说：“在那一刻，我看着自己，明白了恐惧是多么的愚蠢。”

于是我写下如下一些话：

- 1.拍拍额头（大概可选）。
- 2.抽离。意思就是在图像中看见自己。
- 3.从一个抽离的角度来观察自己在做什么。

然后我决定将这些方法运用到患有恐惧症的人身上试一试。

那时，有个从韦辛顿^①来的人，他的症状是每次

① 韦辛顿：位于美国中西部，南达科他州的一个城市。——译者注

试图离开城镇的时候，恐惧症就会发作。

于是，我让他想象自己像超人那样飞在汽车旁边，看着自己驾驶着皮卡车，开往小镇的边界。他飞在空中，看见皮卡车打了个滑停下来，自己冲出车子，崩溃了。可是他观察着整个情景的另一部分自己，却径直飞出了镇子。在这里，我的诀窍就是让他在头脑中平静地飞行，同时，让他离开小镇。

比如说，你从远处看见自己坐在过山车的前排，与你实际上坐在过山车里是两种完全不同的体验。那是不同的视角和完全不一样的感觉。既然知道了这些不同，那么当人们想要改变自己的感觉时，我通常做的一件事就是找到一个方法，让他们能够真正获得全新的视角。

这也带领我们回到刚才尝试的思维试验。视角的转变只是另一个变量，与亮度或者图像的尺寸大小一样，这些变量都能从人们的头脑中找到。在NLP中我们称其为**次感元**。

好了，现在让我们给莉兹一些掌声。谢谢你，莉兹。



在掌声中，莉兹走下台回到自己的座位，看上去比几分钟前被拽上台时要好多了。

—— 次感元的神奇力量 ——

乔被激起了好奇心，理查德则更详细地解释了次感元：

让我再次回顾一下这个概念。在你们的头脑中，各种画面都有其各自的位置、距离和尺寸大小。它们可以是黑白的，也可以是彩色的；可以是部影片，也可以是组幻灯片。各种声音必须是来自右边或者是左边，听起来像是要进来，或者像要出去。所有这些，在我看来，似乎都是我们用以区别事物的重要特征，都应该出现在自己的用户手册中。不幸的是，我们生来没有这样的手册，所以必须创造一本属于自己的用户手册。

我之所以如此专注于找到各种感觉来自哪里，又如何移动，专注于让头脑中的画面变得越来越小或越

来越大，并找回从前的感觉，是因为我发现了一个最为简单的事实，那就是通过改变感受方式，人们可以重塑自己的行为。而改变感受的方式，则可以通过对头脑内部的声音和画面做点改变来实现。

现在，我又要邀请莉兹上台来，她刚回到座位上有多久，五分钟左右？

理查德看向莉兹。莉兹点点头，灿烂地笑了。她看上去放松了很多。

在你的头脑中，之前你挑选了某件事，把它变成亮白色，并且让好的感觉越转越快，对吗？当你现在再回想起来的时候，感觉会完全不同。

而这是非常严肃的一件事，对吗，莉兹？

理查德的声音听上去严肃而带有一些担忧。他严厉地看着莉兹，而莉兹却突然笑出声来。

嗨，你在笑什么呢？你的困境呢？你遭受的痛苦和苦难都去哪儿了？哦，我知道了！你在抗拒改变！



你想让自己的问题回来吗？你瞧，现在的麻烦是，由于我不需要知道最开始的问题是什么，我也不问。不过，当人们希望他们的问题回来时，我会冒险还给他们错误的问题。

莉兹现在简直是捧腹大笑了。她的脸因为大笑而变得通红，而理查德继续说：

想想所有那些让你感觉糟糕的事情。加油，你能做到的！所有那些让你感到压力、担忧、焦虑的事情……

莉兹越笑越大声了。

这肯定不容易，因为你需要花费更多时间来感受不好的感觉。你现在的感觉已经好得不能再好了！莉兹，你真是个糟糕的当事人啊。所有那些你犯的错误怎么办？你那些不好的经历呢？

莉兹只是一直大笑着。看着她大笑，大家也都笑开

了。理查德看着听众，挤挤眼睛，他的眼睛闪闪发光。

如果每当你开始感觉不好时都哈哈大笑，这是不是太可怕了？因为对于我来说，真正的诀窍是进入大脑内部，改变不好的画面以及你对自己说话的方式，从而让大脑感觉变得良好。这就是我所说的“荒唐的治疗”！

我给那位害怕女人的当事人做治疗后，他改变了自己的行为方式。除非他内心的某种东西让他觉得自己的行为很可笑，否则他是无法主动接触女人的。要做到这一点，你必须抓住那些看起来困难的事情，改变对它们的感受，而这并不是在童年的记忆中四处搜寻就能完成的。如果是童年的经历把你弄得一团糟，再次回溯童年只能把你弄得更糟。

既然我们说到了童年，那么是时候把这种好的感觉一点点传递给你班里的孩子了，莉兹。告诉我，你有没有注意过，当情绪不好的时候，事情看起来就更艰难，甚至一个小问题都会让你感觉像是世界末日？你认为有没有可能，当你感觉糟糕时，这种不好的感觉传染给了孩子？你是否注意过，当自己感觉比较好



的时候，管理班级也会更轻松一点呢？

莉兹的脸现在闪闪发亮。她停顿了几秒钟，然后回答说：“是的，有时早晨醒来后，我从错误的一边下床，我就知道孩子们会更难对付了。”

理查德打断了她，说：

你有没有这样想过，也许，我说的只是也许，并不是你有超能力能预测孩子们的行为？相反，要是你无论如何、没有任何理由地下定决心要感觉良好，事情会怎么样？假如你有更多的好心情，你的学生们会如何回应呢？想想吧。你的教学可能会变得更容易。

莉兹皱着眉，沉思了一会儿，似乎正在思考这种可能性，事实上正是她自己的情绪影响了班里的孩子，而不是孩子们影响了她。而后，莉兹似乎忽然间眼前一亮。这时，理查德补充道：

要么你就像刚才那样想，干脆把你的床挪到靠墙的位置，这样你就只能从正确的那边下床了。

这句话又引得莉兹大笑起来。理查德转向听众，说：

现在，是时候让大家都有机会来试试这个方法了。挑选一个搭档，向他介绍自己，然后开始练习。首先决定谁先开始，然后询问对方有没有在生活中感到不知所措或陷入困境，是否有过每次都让他们感觉糟糕，并且约束了他们的行为的处境。这种处境往往把人们引向最糟糕的行为——犹豫不决。于是人们踌躇再三，然后发现已经丧失了机会。当机会在你身旁走过时，你可以走近它，观察它。接下来，要么在后悔中度过余生，要么直接跳起来抓住它，做一些尝试。

———— 让感觉变好的练习 ————

乔挪了挪椅子，他已经迫不及待要起身开始练习了。但是理查德还有一些说明：



我想让你们和挑选的搭档坐下来，让他们进入感觉非常好的状态。以下这些关键点是给先开始的那个人的一些提示，记住，乳酸菌能彼此感应，因此——

1.进入自己的内心世界，回想一件让你真正感觉美好的事情。让想象的画面很大、很生动，来加强这个美好的感觉。

2.让你的搭档做一模一样的事情。让他在全身上下转动那个美好的感觉，直到他感到惊诧。

3.让他想到将来可能遇到困难的时候，想象一些感觉不好的事物。然后让他抓住亮度开关，把画面变成彻底明亮的白色。迅速地做两三次。

4.让他在全身转动那个非常美妙的感觉，让身体充满无与伦比的幸福感。

当你全部做完之后，他就能够改变自己关于那个困难处境的想法了，而你则要告诉他最重要的一点——在最需要的时候，他可以自由地感受到任何自己想要的美好感觉。

好了，现在开始练习吧。

虽然已经在某种程度上克服了对爱情的羞怯，可现在，乔却充分意识到自己还没有在工作上运用同样的技巧。无论何时，只要想到特定的会议，他的内心深处都会感到焦虑，担心如果出丑或者忘了要说的会怎么样。现在他已经不再害怕做报告，可让他感到更加不舒服的是，与某个特定的人单独交谈。如果对方是陌生人，他觉得自己会让对方感到很无聊。乔决定和特蕾莎搭档，解决这个问题。

特蕾莎先从自己进入良好的心理状态开始，然后轮到乔进入自己的头脑中，回想他感觉非常非常美好的一刻。乔回想起一个周末和女朋友出去玩儿，那是他们玩得最开心的一次。他在那个周末的笑声比很长一段时间以来的笑声加起来还多。

当乔露出灿烂的笑容时，特蕾莎让他把快乐的片段放大两倍，想象着影像更加生动。乔笑容满面了。然后，特蕾莎让他在全身上下转动这个美好的感觉。

接下来，特蕾莎引导乔思考一个将来会感到焦虑的时刻。乔想到了几周后的一个具体的会议。在他还没来得及感到紧张之前，特蕾莎就叫他想象那个亮度调节盘，一直调到最亮。这样，会议画面就变成一片明亮的白色。乔这



么做了几次，特蕾莎又让他再次把美好的感觉转动起来。

最后，特蕾莎建议乔再想想几周后的那个会议。乔笑了。他感觉好了很多。在那一刻，一个想法浮现在乔的脑中：如果只这么做一次都感觉如此之好的话，那么通过定期的练习，想象不同的情境，事情该变得多好啊！或许害羞并不是一种固定了的人格特征。也许，乔认为，害羞只不过是一种精神状态。

接着，他们互换角色，由乔来帮助特蕾莎解决她的问题。尽管特蕾莎已经成功地把NLP运用在自己的生活和作为一名医生的工作中，但是她说在遇到难以应付的人时，自己还是会感到纠结。一旦她要应付特别气势汹汹的人，就会丧失自信。

通过刚才的练习过程，乔的感觉已经不可思议地好了。现在，他让特蕾莎回想自己最为自信的时刻，并在身体中转动那种感觉。接下来，在特蕾莎面露笑容的时候，乔让她想象自己在将来正与一位气势汹汹的人打交道。他让特蕾莎把想象的画面变白，再次想象美好的感受在身体中循环。在引导特蕾莎完成这一过程时，乔很高兴地看到，特蕾莎的整个身体都直了起来，练习完成后，她看起来自信多了。

理查德回到台上，问道：

大家做得怎么样？很有趣，是吗？当你们开始回想非常愉悦的事情时，其他人也开始微笑了，不是吗？这就说明，有某种具传染性的东西在起作用。人们在每次交流中都影响着其他人。建立起好的感觉不仅仅是在这儿应该做的，它更应该成为你们日常处事的一部分。想到自己的婚姻时，你们应该把婚姻与每一个美好的记忆联系在一起，而当你想到不愉快的事时，好吧，就远离那个画面好了。要是你把婚姻与配偶的每件不好的事都联系起来的话，你会一直对这些事情充满怨气。

如果你碰巧想起了生活中一件不愉快的事，那就尽量让它看起来像宝丽来的黑白照片吧！然后把它推远，很快这件事就不那么重要了。

假如你摇动所有这些快乐的情绪，比如幸福、快乐、激动……那么，你们猜会怎么样？你周围的人会开始有同样的体验，而他们甚至不知道怎么回事。如果你能进入感觉很好的心理状态，你身边的人也会这样。这些都是潜意识正在吸收的东西。



现在我们去吃午餐。一个半小时后回到这儿，保持很棒的感觉，然后准备接受下一个惊喜吧。

—— 午饭时分 ——

在热烈的掌声中，理查德走下台去。

乔、特蕾莎和艾米丽一起离开了会议室，乔还邀请了埃德加加入。他们在餐厅坐下，乔分享了一整天都萦绕在他心里的事：“今天早上，特蕾莎，你说过确定性会阻止学习这样的话，我不是很明白。不过有强烈的信念和确定性应该是件好事吧？”

“我想可以这么说，并非确定性本身不好，”特蕾莎解释说，“能够确定某些事是好的，可有时候，确信却会变成一种障碍。”

“我还是很疑惑。”乔承认。

“这正是我想表达的意思。既然你已经知道地图并非疆域，那么让我这么解释吧：假如你来这个研习班，无论对什么都毫无困惑，那就说明你已经设法把所见所闻都纳入到了自己的旧地图里。有些人非常确信他们的地图就是

疆域本身，以致无论什么信息传递进来的时候，他们都会想方设法使其符合自己的已知范围。”

特蕾莎说话时，乔注意到艾米丽脸上的表情。她并没有认真听大家谈话，只是望着远方。有些事在困扰着她，但似乎她并不希望被母亲注意到。发现乔在注视自己，艾米丽立刻克制了一下，把头转开来，显得有些尴尬。

“你看，乔，”特蕾莎继续说，“这就像试图把一个方形的木桩放进圆形的孔洞里一样。如果你固执于自己的地图就是疆域，你就会自动假设所有木桩都一定是圆形的。那么你能以两种方式中的一种来理解自己经历的事情：第一种方式是，你会‘扭曲’方形的木桩，直到将其放进圆形的孔里。或者第二种，你会将它当作不相关的事物抛弃掉，因而‘删除’了那份证据。无论哪种情况，确定性仅仅强化了你认为自己是正确的这一信念。而恰恰是怀疑，才让你有了空间去创造一个刚好适合方形木桩的孔。因此，我认为‘没有困惑’可能意味着‘没有学到’。要是不调整或扩展自己的地图，你就不可能发现自己的新特质或世间的新事物。假如没有哪怕一丝困惑，你都不会改变自己的地图。困惑是通往清晰之门。”

“另外，要是你看了理查德在台上所做的一切，”埃



德加补充道，“他的确让我们建立起强烈的信念，但是他同样也花了很多时间和精力来打破那些让人止步不前的典型信念，比如说改变一定是缓慢而痛苦的这一观点。”

“你们两个家伙似乎把一切都弄明白了。”乔有些嫉妒地说。

“我头上的白头发可不是白长的呀！”埃德加开玩笑道。

“顺便问一句，”乔问，“你是怎么把心理治疗和NLP整合到一起的呢？”

“这太简单了！”埃德加说。

“我的意思是，把这两者放到一起，你难道没有过纠结吗？”

“完全没有。NLP为我们如何与自己及世界沟通提供了非常杰出的工具，你可以在许多不同的情境中使用它们。这也正是NLP对各行各业的人们都如此具有吸引力的原因，我想。”

“那么你是怎么接触到NLP的呢？”特蕾莎问埃德加。

“在我的专业领域中工作，或早或晚，你都注定要听到理查德·班德勒的伟绩。就我个人而言，我总是在寻找

新的观点、方法和技巧，将其添加到自己的整套工具中。无论何时，一旦被某位当事人难住，我就知道探索新东西的时候到了，这使我对新的可能性始终抱持一种开放的态度。我天性好奇，挑战恰好有助于我保持动力。我从NLP的领域中学到了很多。我一直提醒自己注意一件事，尤其是当我看见‘不好的’行为时，我便提醒自己记住NLP的另一个重要原则：**每个人在当下都会做最利于自己的选择**。这句话的意思是，鉴于每个人的地图不尽相同，人们通常会尽其所能地做最好的选择。这个选择有可能会弄巧成拙，也可能在旁人看来滑稽可笑，但对他们来说，这似乎是前进的最佳道路。帮助他们扩展自己的世界地图，他们将会做出更好的选择。”

乔非常喜欢这个观念。想到要怎么把这个观念应用到生活中，乔想着，根本应在于理解并尊重他人的地图。

“我的地图，”他想，“代表着我看待这个世界的方式，也决定了我的所作所为以及与他人交流的方式。如果一个同事遵循着与我截然不同的地图行事，那么与他沟通可能会比较困难，因为我们不能全然地理解对方。”

乔于是决定，从现在开始后退一步，更深入地了解同事们的观点和视角。



正在乔想着自己的事时，艾米丽加入了谈话：“那么，我与一个朋友就某件事情无法相互理解，是由于他的地图与我的不同吗？有时候我觉得，正如那句俗话说的，闭口不言的时候每个人都是智者。”

乔咧开嘴笑了。艾米丽真是有个性的姑娘。从这个年轻人口中吐出的智慧之珠，可能是从都柏林市中心一间酒吧里八十岁智者口中才能听到的箴言。

特蕾莎也笑了：“是的，亲爱的。的确是因为你们的地图有所差异。在这种情况下，这个想法可能会有用：假如在交流中你表达的意思并不是你真正的意愿，但是却得到了你希望得到的回应呢？”

艾米丽困惑地看了她一眼。

“这是NLP的原则之一，”埃德加解释说。“为了让自己的沟通更有效，你可以用得到的回应来作为衡量标准。这样的话，如果得到了自己期待中的回应，那么你的沟通就是成功的；反之，要是得到的反馈与期待不同，你仍然有机会通过改变自己的行为来取得成功。”

“你的意思就是，”艾米丽试图总结一下，“其他人是否正确理解了我的意思并没有关系，我是否把自己的意思表达清楚也不重要？”

“我想这也是一种解释。”埃德加确认道，然后看着特蕾莎，问，“你觉得呢？”

“我同意你的说法，”特蕾莎回答，“还有，只要你抱持这种态度，就绝不可能沟通失败，因为其他人的回应成为了一种反馈，让你知道自己是否朝着正确的方向行进。这当然也意味着，你必须为沟通承担责任，要是没有得到期待中的结果，你就需要改变自己当时的行为了。”

埃德加表示同意：“在这种情况下原则就是，人们永远不可能阅读你的头脑。当然啦，绝地武士^①除外。”

这次，特蕾莎也跟着埃德加一起咯咯笑起来。

埃德加继续说道：“其他人当然可以进行一些有依据的猜测，但到头来，他们也只能根据他们认为的你想表达的意思来做出回应，这就有可能是正确解释了你想表达的意思，但也可能不正确。在我的专业领域中，上述原则的价值在于，它指出，如果我们希望其他人对我们所说的做出恰当的回应，那么我们需要与其交谈，而不是说话给他们听。意思就是，我们需要一直关注他人对我们所说的反映，并相应地调整我们的交流内容和方式，而不是仅仅假

① 绝地武士：电影《星球大战》中的虚拟角色，他们可以使用一种超自然的感应力量。——译者注

设他们一定能够理解我们希望他们理解的内容。”

乔一边在心里默记着这些内容，一边把午餐塞进了肚子。他觉得很愉快。这是乔喜欢这些课程的原因之一，能够有机会与其他参与者分享自己的经验和见解。



怎样成为沟通高手

—— 你可以更加受人欢迎 ——

午餐结束回会议室前，乔一个人在附近的公园里溜达了一会儿。他想利用之前做过的练习，尽可能把工作会议想透，试着改变自己对会议的感觉。

乔觉得已经学到了一些真正有价值的方法来更好地控制自己的感觉。他觉得更能把控自己的生活了。不过，他仍然决定实验一下次感元。

在和特蕾莎所做技巧练习的基础上，乔尝试着缩小脑海中的消极画面，让画面黯淡下去，这使得它们没那么令人紧张了。他再让所有负面想法的色彩慢慢消失，这招也同样有用。由于内心那个批判的声音似乎仍在消极地影响自己，乔知道也必须对它做点什么了。不要关注自己所说的内容，而是在表达方式上下功夫，例如当他进行自我批评时，用亲切的声音的确会让感觉好很多。



带着满意的结果，乔走回会议室，找了个座位坐下。等到理查德上台的时候，他已经消除了负面情绪，笑着期待接下来的几个工作会议了。对会议的感觉有所改观是个不错的开始，不过乔知道，自己仍然需要学习更多与客户和同事交流的有效方法。他充满了期待。

理查德开始讲了：

好了，今天上午大家已经学到，你们能够更好地掌控自己的感受，而即便不说话，你们也能够对其他人产生影响。你们的心理状态会影响他们的状态，就像一些乳酸菌能感应到其他乳酸菌的状态一样，记得吗？

今天下午，我想讲讲别的。因为几年前最初着手研究我接下来要探讨的这个问题时，我们首先寻找的是对这个问题的有效解决方法。现在，这个问题不仅仅在心理治疗中有所涉及，并且在沟通交流的所有方面都有涉及。基于对世界上最成功的销售人员、商界领袖、教师、医生以及心理治疗师使用的沟通方式的研究，我开始建立一种模型。

有趣的是，虽然这些成功人士从事的领域迥然不同，但是他们都有一些共同点，即在与他人建立亲和

感方面具有强大的能力，能够进行清晰、具体而具说服力的交流，知悉该问哪些问题以及如何让别人感觉更好。

至于我早前许诺给你们的惊喜，就是我将让艾伦上台来，给大家讲授一些建立亲和感的基本技巧，谈一谈我们称之为**表象系统**的概念。艾伦是我最优秀的培训师之一，所以请给他热烈的掌声。我过会儿再来。

乔和大家一起报以热烈的掌声，艾伦在掌声中走上台。乔对艾伦做培训师的时候是什么样子充满了好奇。他想：“他可能需要见到一张友善的面孔。”于是抬脸冲艾伦笑了笑。

艾伦走上台，与理查德握了握手，表现出前所未有的自信。理查德离开讲台的时候，他谢过理查德，立刻开讲了：

下午好，各位。希望大家午餐都吃得不错，准备好迎接一个激动人心的下午了。到目前为止，大家已经学习到NLP如何帮助你们改变自己的感觉方式。



那么现在，我们将把重点放在你们如何改进与他人的沟通交流上。

几年前，当我开始学习这个问题时，好吧，可以这么说，在所有人中，当时的我并不是那个最善于沟通的人。有旁人在场时我常常感到紧张，也没有什么影响力。我任由机会擦肩而过。与人交流这件事一直困扰着我，直到我偶然间接触到NLP课程中许多非常有用的技巧和工具。

乔简直不敢相信艾伦也曾经有过不自信的时候。他被深深吸引住了，抬头看着艾伦，艾伦继续讲道：

我从NLP中学到的最棒的一点，就是**我能够改变自己与其他人相处的融洽程度**。我认识到，一个人真的能够变得更加讨人喜欢。这个领悟彻底改变了我的生活。

不管怎样，我们先从与他人建立亲和感说起吧。亲和感是你与他人建立的一种彼此联系的感觉，让双方都感觉你们非常了解对方，有许多共同点。当两个人相处得非常好时，他们就处于我们通常所说的“关

系融洽”的状态。

那么，建立亲和感是一个自然过程，这个过程随时随地都在发生，我们不同程度上也都在做。你随便想怎么表述都可以：亲和感、共情、敏锐的观察、协调一致等等，但最根本的一点，就是我们都在这么做。

我为什么跟你们讲这个？因为这个过程实在是太自然了，以至于我们会以为这是人类与生俱来的技巧。大家还记得人们怎么看待维吉尼亚·萨提亚吗？他们认为维吉尼亚是一个奇迹创造者，她的成就并不在于她做了什么，而是因为她这个人天生如此。幸运的是，有人能够看透这样的表象，揭示她行为背后的思维与交流模式，并将模式提炼出来，让人们得以在传授中学到这些技巧。

正如大家所知，NLP在很大程度上是在讲如何去关注你周围发生的事情。理查德和他的同事们注意到，当两个人相处得非常好时，他们倾向于在各个层面上与对方的交流模式相契合，不管是语言还是非语言的层面。这个发现背后的含义非常激动人心。理查德他们发现，通过刻意契合另一个人的交流模式，可



以与他人建立一种深刻的联系感。

现在请注意，我说的并不是全然的模仿。如果你像镜子一样映现出另一个人的一举一动，很快他就会恨不得在你脸上揍上一拳。“契合”指的是巧妙地、循序渐进地让自己的部分交流方式与另一个人的一致。就像我之前说的，这个过程不仅仅是语言交流，你说话的语气、语速、节奏都很重要。为了建立亲和感，同样必不可少的还有你的体态，包括头部动作、姿势、交叉或者不交叉双臂或双腿，等等。

—— 契合动作，一步获取信任 ——

乔环顾了一圈会议室，迫不及待地想验证一下艾伦刚才的话。果然，他发现了好几对人以一模一样的姿势坐着的例子。就拿特蕾莎和艾米丽来说，她们俩的身体都微微前倾，用手托着下巴，头微微地偏向一侧。

实际上，与一个人相契合的最佳动作之一，就是配合对方的呼吸。如果你能与其他人的呼吸保持同一

速率，那就是一个与他们建立联系的有力方式。他们对此过程越没有察觉，这个方式就越有效。其实，契合的最终目标就是建立起一个你自己都意识不到的无意识过程，就像走路或开车一样。你会希望这个过程如同一个在后台运行的程序，这样你就能把注意力放在别的事情上了。要达到这个目标，就必须做一些技巧上的练习。

一旦你熟练掌握了这个方法，就可以开始引导对方进入你的感觉和行为。这被称为**呼应和引导**。也就是说，假如你正和某个人说话，可对方似乎想转身离你而去，一旦你开始与他们相呼应，并逐渐调整自己的肢体语言，变得更为开放，他们的肢体语言也将随着你而发生变化。这就像是……

艾伦深深地吸了一口气，再缓缓从口中吐出，然后停顿了几秒钟。

乔不禁注意到，自己也做了同样的动作。

当艾伦向听众询问有多少人刚才做了个深呼吸的时候，几乎所有人都举起了手。艾伦露出一个大大的笑容，继续开讲。



这正是我所说的！看见了吗，这个过程是多么自然就发生了！

好的，理查德让我给各位展示一些他早前讲授内容的具体细节，也就是说，亲和感的建立不仅包括你的肢体语言和说话的语气腔调，还包括你与他人说话时使用的语言。特别是当其他人与你交流时，通过他们使用的词汇，你能看出他们是如何看待这个世界的。

我们先回过头来，做一些解释说明。截至目前，大家可能已经开始意识到我们头脑中地图的本质是什么了。人类经由五种感官来获取外面世界的信息，也就是说，我们有五种方式在大脑内部重现这些信息。总的来说，可以归结为内心的画面、声音和感觉，以及另外两种感官——嗅觉和味觉，但这两种在使用范围上有更多的局限性。在NLP中，上述五种感官方式被大家所熟知的名字是表象系统。

理查德已经给大家举过一个很好的例子，就是维吉尼亚·萨提亚怎样运用这些表象系统来工作。他也向各位展示过如何通过改变这五种方式的次感元来控

制这些表象，这也就是表象的性质。我在这里想说的是，虽然人类都通过相同的五种感官来体验世界，但并不是每个人认识现实的方式都完全相同。我们中的一些人喜欢根据视觉图像来思考，而有些人则对声音和词语更为敏锐，还有一些人基本是靠身体的触感来给世界赋予意义的。不过，使用哪种方式并不代表我们就是哪种类型的人，但的确可以让我们了解一个人在特定情境下如何思考。

乔的思维回到了他与女朋友的关系上。“她似乎真的更关注视觉方面的东西，”他想，“在有人向我解释这些表象系统以前我居然从来没有注意过，实在是太不可思议了。”

现在，要是大家都知道了该寻找和注意倾听什么的话，你们就在理解人们如何自我呈现这个世界的道路上又迈进了一步。而这一点反过来，也会帮助你在更深层次上与人建立起亲和感。

当他人与我们交谈时，他们会使用一些与感官相关的语言，而这些感官词语就是他们在语言中遗留下



的关于他们如何思考的线索。举例来说，有些人往往习惯使用这样的短语，比如“在我看来”、“我看的方式不同”或者“在我眼里”，而另一些人则喜欢使用“我听见你说的了”、“那听上去很对”或是“你告诉我的那些我很有共鸣”这类的短语，还有一些人通常会说“那感觉就对了”、“我知道这个，想帮你理解它”或“这正合我意”。

乔奋笔疾书，把这些例子补充进理查德上午所说的维吉尼亚·萨提亚与一对夫妇的治疗的案例中。

通过听人们说话的方式，可以识别他们的思维方式，进而帮助你确定该怎么与之交流。当他们使用视觉词汇时，你就需要特别留意向他们展示一幅清晰的图像。如果他们使用与听觉相关的表述，那么你可以调整语音，让他们能清晰地听见你说的话。要是他们运用感觉的词汇，那么你就抓住机会，对他们表示坚实的理解。这将有助于他们感觉到，你确实实在和他们说同样的语言。

那么，有哪位愿意向我描述一下自己最近的假期

经历呢？

乔听见埃德加回答说：“当然愿意。我最近去了一趟罗马，那里真令人惊叹啊，一个如此美丽的地方。有些建筑物那么巨大，看上去又那么经典。在那里到处逛逛，欣赏风景，花点时间观察人们步履匆匆地忙着自己的事，这些都棒极了。我度过了非常美妙的时光，罗马真正向我展示了它的美丽。”

艾伦打断他，插话道：

这听起来的确很妙。告诉我，那儿的人们都喜欢聊什么话题呢？

埃德加看上去有点迷惑，说话也结巴起来：“嗯，他们……我是说，很友好，我觉得。他们做了太多的比比画画和手势，我因此分心了！”

听众席发出一阵笑声。艾伦接下去说：

很好，你们中有人注意到刚才发生什么了。埃德加描述事物的方式非常视觉化。因此，当我问他有关



听觉的体验时，他很难回想起来。现在，还有没有其他听众自愿向我描述一下自己的假期呢？

一位前排的女士响应了号召。她说道：“我曾经去过印度，但我认为我的体验不在这些表象系统之内。”

艾伦笑了，说：

每个人在某种程度上都有。不过让我们先来听听你的描述吧。

“好吧，”她开始说，“上个月我去了印度，我最喜欢的一点是我与那个地方真正建立起了某种联系。在那里的感觉就是那么美好。那里气候温暖，有时稍有些闷热，不过在那里我就是感到心满意足。”

艾伦又插话问道：

哇哦，那你有没有认真体验当地的文化呢？你与当地人怎么交流？你在那里感到舒服吗？

没有丝毫停顿地，那位女士激动地接过话来：“哦，

是的！那里真令我感动，我觉得非常受欢迎，就像在自己家里一样。我真切地体会到，印度真的是一个胸襟广阔、充满爱的国度。我在那里简直舒服极了。”

听众席再一次传出笑声。乔理解这是为什么：这次，艾伦契合了那位女士运用的表象系统。由于她用有关感觉的词汇来表述，艾伦也以同样的表述回应她，这非常有效地推进了谈话。

艾伦继续做了解释：

当你契合了某人使用的表象系统，会让那个人觉得和你很亲密，而如果你没有契合他的表象系统，那么他的感觉就不那么好，正如大家刚才看见的，这是由于他没有听到与自己有共鸣的东西。

—— 表象系统的练习 ——

乔注意到，艾伦在前一个句子中用到了所有三种表象系统，而艾伦接下来就解释了自己这么做的原因：



那么，如果你正在对很多听众讲话，就像我现在一样，并且希望契合他们最喜欢的表象系统，实际上你必须轮流使用所有的表象系统。这样做有两种积极的影响：有助于你与听众建立亲和感，也能给听众一种全面的感官体验。

不过闲话少说，直接体验的时间到了！

让我们先做一个练习。我想让你们分成A、B两人一组。A先对B说话，在听的过程中，B一开始先不契合A的肢体语言。

接下来更进一步，B对A所说的某件事做出回应，但要使用与A不同的语音速率和表象系统。

同时，A要想一想自己的体验，他对B的感觉如何。

第二次，还是A对B说话。但这次，B要微妙地，注意我说的是微妙地，契合A的肢体语言、语气腔调、说话速度和表象系统。

同样，A此时再次思考自己的感受。

然后互换角色。

十五分钟后我会再回到这里。

乔环顾四周想找一个搭档，他的眼神接触到一位三十岁出头的美丽女士，于是他们决定一起练习。那位女士告诉乔，她叫凯洛琳，是一名演员。

“嗨，凯洛琳，我叫乔。什么风把你给吹来了？”

“好吧，事实上，去年对我来说是异常艰难的一年，我发现自己得了乳腺癌。这段患病经历让我开始重新思考这么多年来都做了些什么。现如今我已经逐渐康复，重新回到正常的生活中，那么我的梦想就是成为一名专业演员。沿着这条路，我近来读了一些有关个人发展和自助自立的书籍，也正是在这些书里发现了NLP。”

“哇哦，这真难以置信。祝贺你挺过了所有那些艰难的时刻。”

“谢谢，乔。这是一段漫长而痛苦的历程，但同时也是一场自我发现之旅。现在，我致力于让自己梦想成真，因此白天工作，晚上参加一些培训班，为将来的试镜做好准备。嗨，你知道作为一名有抱负的女演员，我被问到最多的问题是什么吗？”

“我不知道，是什么？”

“请问能给我来一杯意大利浓缩咖啡和一份松饼



吗？”

乔笑起来。“那么说，你在一家咖啡馆工作？”

“目前是的。不过就到我实现梦想为止！”

“真棒。那么你想先开始说，而我对你做一下实验吗？”乔问。

“好的，请便。”凯洛琳回答。

凯洛琳在谈论自己感兴趣的事情时，乔首先开始观察她的肢体语言，并做出和她不相匹配的动作。凯洛琳交叉双腿，乔就分开自己的双腿；凯洛琳把身体倾向乔，乔就往后靠。这很有趣，乔看出凯洛琳变得越来越沮丧。听凯洛琳说话时，乔注意到她谈论的是自己怎样看待事情以及关注点，因此乔开始使用感觉词汇来回应她，比如，“我能感觉到这对你很重要”和“我开始体会到你的感觉了”。这使得凯洛琳更为恼火，而乔却很享受。

不到五分钟，凯洛琳彻底发火了，郑重声明说：

“乔，如果你不马上停止那样做，我会揍你的，狠狠地揍你！”

乔不禁大笑起来，不过还是道了歉。“哇哦，”他想，“凯洛琳可真容易发怒啊。”

接下来，他们进入练习的第二部分。乔来契合凯洛琳

的肢体语言和表象系统，他发现凯洛琳露出更多的笑容，看上去在这次交谈中舒服多了。

很快，到了交换角色的时候。这次乔是那个不被契合的对象了，他才意识到这有多令人恼怒。“归根结底，也许她并不是个那么哼哼唧唧的人。”乔承认。

凯洛琳看到乔越来越不自在，咧嘴笑了。“哈！把鞋子穿错了脚可不那么舒服，是吗？天啊，这实在太有趣了！”

“好吧，好吧。现在轮到你来契合我了。”乔迅速回答。

“哎哟！这就有点无聊了。”凯洛琳笑着说。

契合和不契合的练习真有意思。乔决定一旦回到家，就要把刚才学到的契合技巧运用到女朋友身上。

不一会儿，艾伦回到台上。

关于练习有什么疑问吗？

他停了停，看着听众。看见台下没有困惑的面孔和举起的手，他笑了，继续说道：



看起来你们大伙儿都玩得挺开心呀。

有些搭档上下打量了一下对方，笑了起来。

—— 重塑已有的观念 ——

那么，在我讲下一个主题之前，我想简短地离题探讨一下与我们学习的技巧和模型有关的东西。

多年以来，研究人员发明了许多技巧，所以今天我们只是快速地看个大概，听一些最基本的概念以便掌握诀窍。首先，NLP是一种态度，从这个意义上说，理查德是一位真正的大师。

显然，通过沟通让你能够与他人友好相处是个好主意，那么建立亲和感和使用表象系统就显得至关重要了。要成为一个有效的沟通者，还需要懂得一个非常重要的体系，它被称为后设模式。

后设模式是理查德与约翰·格林德一同最早发展出的其中一种模式，来源于他们观察那些最成功的心理治疗师，比如维吉尼亚·萨提亚，观察他们采取什

么方式对当事人提出有助于他们改善生活的问题。

后设模式有三个主要功能：具体说明信息、让信息更清晰易懂，以及帮助某人开放他的世界模型。

艾伦在讲台右边角落的活动挂图上写下——

- 1.具体说明信息。
- 2.让信息更清晰易懂。
- 3.开放一个人的世界模型。

这里的“模型”，指的是我们所描绘的心灵世界地图。这让大家想起什么了吗？

“地图并非疆域。”乔听见房间另一边传来声音。

正是这样。我们每次与他人交流时，都在展现我们自己的地图，都在把信息删除、扭曲和一般化。那么，有时这样做是有用的，因为那意味着我们的对话不会持续很久。比如说，当一个人问你好不好时，你可以回答说很好。就这个词。显然你删除了许多信息，不过这些删除都是有目的的。



描绘现实地图的时候，我们会删除、一般化、扭曲一些从感官接收而来的信息。之后，无论是对别人还是对自己，当我们用语言描述这幅地图时，会再一次删除、一般化、扭曲地图。

当我谈及具体说明或是使信息更清晰易懂时，我的意思是，用个例子来说明吧，比如你下班回家，你的伴侣告诉你发生了一场意外。那是什么意思？是他把晚饭烧糊了？打碎了你最喜欢的花瓶？把你的车磕碰了？还是某个人，但愿不是如此，受了重伤？当然了，你可以不明所以乱猜一通——会这么做的人比你想象的还要多，或者你可以问得更详细些。后设模式就有助于你问出正确的问题，尤其是在删除、扭曲和一般化的过程不那么明显的时候。这点在后面我们会具体看到。

还有一个例子，是听到有人说“我不是个善于和人打交道的人”的时候。

艾伦看向乔所坐的方向。乔羞红了脸，意识到艾伦说的正是他们上午早些时候的对话。

有一个很好的问题就是：“你说的‘善于和人打交道的人’是指什么？”通常来说，人们会这么表述：“嗯，我与其他人说话时不自信。”这样就把我们的注意力从他们是什么样的人转移到他们做了什么上面来，而后者是更容易处理的。

你可能会继续问：“有没有某个特定的人是你跟他说话不自信的？”这么问的话，你就能让他们缩小范围，并找出这个宽泛一般化的想法背后的特定事件。这样你就离揭示真实的疆域更近了一步。

你们瞧，越深入地确定具体问题，越容易帮人找出解决方案。

乔禁不住开始回答这些对他具有暗示性的问题。说自己不是个善于和人打交道的人是什么意思？是不是有某个特定的人，他觉得与之交谈不自信？这背后有什么原因吗？

他正思考着这些问题，艾伦继续说：

后设模式最不显著的作用，但可能也是最为重要的，是帮助人丰富他们的世界地图。



这正是像维吉尼亚·萨提亚这样的人懂得的道理，也正是我们从她那里借用的模式。现在我准备讲一系列问题，使大家能够做到同维吉尼亚一模一样的事情。

但首先，我们来看一个例子，你怎么扩展并丰富某个人的世界地图。如果有人说：“每个人都恨我。”这是种一般化，不太可能准确，因为世界上的绝大多数人事实上都不会知道这个人的存在，即便他们知道，也不太可能费神地对他形成某种看法。

因此，你可以通过对“每个人”这一表述提问来挑战这个一般化。当你打破砂锅问到底，发现他们所指的确切的人时，你就已经把握住这个沉重的问题使之更容易处理了。然后可以更进一步，询问他们怎么知道这个人恨他们，有什么具体的插曲让他们得出这样的结论，那个小插曲是否可以有另一种解读，等等。运用后设模式对某种想法提出越多的质疑，就越可能在那个想法中播下怀疑的种子，而这就给那个人创造出改变想法的空间，可以用另一个更有用或更灵活的想法取而代之。

当然，你也可以以质疑你自己的删除、一般化和

扭曲作为开始。

乔被激起了好奇心：这个后设模式似乎在沟通中是个非常有力的工具。同时，他也想到，改变一些自己有局限的想法会很棒。

你越接近真实的感官体验，后设模式就越有用。那么，有一个普遍的法则就是，试试描述你看到的、听到的和感觉到的，忠于感官并使之具体化是往地图中添加细节的绝妙方法。

让我们来探讨一些尤为有用的问题，而且我的意思是在任何情景下都会有用。这些问题可以用于商务谈判，也可以用于让你青春期的儿子或女儿理解你。这些也是我会教给每个人的问题，无论这个人处于某段关系当中，是位心理学家、高级管理人员、教师还是销售人员，但凡你能说出来的。

有时，你可以用这些问题弄清楚一个人在说什么。比如说你雇人给公司员工做一场压力管理的讲座，你假设自己知道这场讲座可能是什么内容。可万一这位培训师穿一身黄色的袍子出现，点燃香熏蜡



烛，让你和同事与你们自己的动物导师取得联系，然后敲着鼓，赤裸身体，在走廊里飞奔而过呢？你们一定会认为他疯了，对吧？

大家都哄堂大笑。

然而，那却是由于你从没有弄清楚，对于那个特定的培训师来说，“压力管理”一词意味着什么。在工作、生活中有太多的困惑和误解，都因人们没有弄清楚其他人的意思而产生。在工作中，当你聘用某个人时，这一点同样重要，你需要确切地明白他能为你做什么、具体的方式和时间。而这些问题则能让你确保所有人都同样能弄明白。

乔暗自微笑起来。他想起有几个会议，充斥了大量复杂的词汇和缩写，他完全不知道大家在说什么，整场会议都不知所云。过后，他发现大多数人也同样摸不着头脑，乔感觉到这种情况在公司里相当普遍。这些后设模式问题将确确实实为他提供一个更易理解同事的机会。

—— 后设模式问题 ——

艾伦继续说道：

我能看到，你们当中有些人已经开始更关注那空白的挂图，而不是我说什么了。好吧，让我们继续。

说着，艾伦转身在一页新的挂图上写下：

怎么样？是什么？什么时间？在哪里？具体是谁？

这些问题有助于你越过一个人的一般化概念，直抵他的真实想法，还有助于你获得更多信息，了解他脑子里到底在想什么。例如，有人说：“此时此刻我觉得很纠结。”那么你可以问：“到底是觉得什么很纠结？”或者：“具体来说，你觉得有多纠结？”让他向你界定问题到底是什么，为什么对他来说这是个问题。这就迅速地切入问题核心了。你可以用这些具体问题对发生的事情有一个切实的了解。



谁说的？据谁说？

不管怎么表述，这个问题都是一种把陈述的事实转变为观点的有力方法。通常，人们表述自己的想法时，会把想法名词化，似乎这些想法是真实的陈述一样。而如果你问：“这是谁说的？”他们的回答往往会把陈述重新定位为一个观点，而不是事实。当然啦，观点就仅仅是观点而已，不一定是真实的。举个例子，要是有人说“人们不喜欢我”，而你问了这个问题，那他们会不得不承认这仅仅是自己的想法。更可能的情况是，上述句子会变成“我认为人们不喜欢我”。一旦将其释义为一种观点的话，改变起来就容易得多了。

这在乔听来很有道理。他不得不承认，自己常常把陈述当作是绝对的真实，而实际上，这些只是他当时的感觉而已。甚至认为自己不善于和人打交道的想法，也是这么一回事。

艾伦继续在挂图上写道：

每个人？总是？从不？没有人？什么都没有？所有？没有一个？

在之前我举的例子中大家已经见过，并且将来也会遇到的另一类问题，就是过度一般化。注意听这些词：“总是”、“从不”、“每个人”。当你听见这些词时，你可以简单地用重复来挑战这些陈述，比如“总是吗”、“每个人”、“从来不”。

你那样说是什么意思？

这个问题在弄清一个人在想什么时异常有用，同样，当人们说一些很抽象的概念时，这个问题也可以用来挑战他们的想法。比方说，人们通常会谈论他们“有”抑郁症或者恐慌“如影随形”这一事实。像这样的扭曲非常常见，因为人们感觉到这些正在发生。当你让他们澄清所说的意思时，他们往往会用更为过程导向的词语来重新陈述，例如他们可能会说“觉得”抑郁，或是“感到恐慌”。如果他们把问题表述为自己的行为，那么他们就有能力用其他的行为来替代这些。



与谁相比？与什么相比？

人们经常会做的一件限制自我的事情，是用他人来评价自己。他们会说这样的话：“我不擅长这个。”但当你询问“与谁相比呢”，就迫使他们看到，自己正在做一个毫无用处的、不公平的对比。要是你因为觉得自己高尔夫打得不好而沮丧，那么我问你：“和谁相比？”你很可能会拿自己和某位职业选手做比较。一旦你承认这点，就更容易理解到，实际上，这种对比是不公平的。

再比如，我的很多女性朋友拿自己和杂志上看到的最美丽最苗条的模特相比，或者和在城里与她们擦肩而过的最漂亮的女孩儿相比，这让她们感觉很不好。

作为人类，我们常常会关注自己的缺点，并拿自己的缺点与别人作比较。低自尊就是与别人相比导致感觉糟糕的结果。通过挑战这些比较方式，我们可以认识到，所有人都有优点和缺点，而正因为每个人都独一无二，所以我们能做的唯一有效的比较就是对比我们自己的现在与过去。那样的话，我们就不必再因为自己是什么样子而沮丧不已了。

乔认为这实在太对了。过去，他总是不断对自己说，自己一无是处，也不聪明。现在，尽管他不再频繁地这么说自己了，但在某些社交场合还是会感觉不自在。想着这个问题，他意识到自己仍然一直在与周围的人做比较。

你怎么知道？

还有一个最为有害的想法，就是人们总是说服自己相信，他们知道其他人的想法或者将来会发生的事情。他们可能会认为某人不喜欢自己，或者某事对自己不管用，而这会导致他们出现很多问题。

你可以用来挑战这种想法的一个非常棒的问题就是：“你怎么知道？”这会迫使他们解释得出这一结论的过程。尝试这么做时，事情往往变得很明显，他们的想法是基于自己错误的假设。

好吧，举个例子。想象你相信某人不喜欢你，而我问你说：“你怎么知道？”你可能回答说在一个派对上他没有跟你打招呼。然而，他没有打招呼的原因可能有很多。这就非常有效地挑战了你的结论。

我也可能问你：“这么说来，每一次在派对上有



人没跟你打招呼，都是因为他们不喜欢你吗？”

注意，我在这里使用的一般化——每一次。那么，要是你真的回答我说：“是的。”我该怎么挑战你呢？

“问他每一次都是吗？”听众里有人问道。

正是这样！看起来大家都逐渐掌握了嘛。非常好。

还有一个例子可能是这样。你准备对我说，你永远通不过驾驶执照的考试了。同样地，要是我问你：

“你怎么知道？”你顶多会指出过去的事情作为未来可能发生的证据。当然，过去并不等同于将来，因此你的想法将再一次接受挑战。

“你怎么知道？”这一问题会迫使人们检视他们用以得出结论的逻辑，也使你能够指出那个逻辑中的固有缺陷。

是什么阻止了你？如果你能说的话会发生什么？

当听到某人说“我不能……”或“我没有能力

来……”的时候，以上两个问题能让你对这些局限发起挑战。

“是什么阻止了你？”这个问题有助于你理清横在现在的你和你期望变成的样子之间的障碍，也使你能够明确，为了达到目的，你认为自己将面临哪些挑战。一旦那些挑战变得清晰，接下来该做什么就更容易明白了。有时，挑战会是资源方面的，或是某种特定的需要获取的知识，还会是为达到成功你可能必须改变的信念。

而“如果你能说的话会发生什么”则会促使你想象自己克服重重阻碍，取得成果。这就让你感觉到凡事皆有可能，而事实上也的确如此。两个问题连用效果会非常好。

例如，我曾经给一位老师做过咨询，她告诉我，学生不能理解自己。当我问“是什么阻止了你”时，她说，学生都不听她的话，不尊重她，在课堂上还开着手机。我问她，解决了这三个问题是否能保证她与学生沟通无阻，她认为是的。那么接下来，她就知道自己有三件能做的事了。为进一步帮助她，我继续问：“如果你能与学生顺畅地交流，会怎么样呢？”



她立刻坐直身体，向我解释自己将有多么高兴，而学生们也将不断进步，享受课堂的乐趣。这给她的态度带来了惊人的转变，而很长一段时间以来这个问题都让她倍感无力呢。

要是你做了会怎么样？如果你没做会怎么样？

最后，需要做决定的时候，这两个问题可以打开一个充满可能性的世界，从而提供巨大的帮助。当某人思考自己必须或应该做某件事时，他们往往会因为这样的想法而犹豫不决：要是他们做或不做那件事会怎么样，或者不会怎么样。那么，把这些想法摊开来说吧，因为大多数时候它们正是问题所在，而对它们发起挑战则有助于人们做出最佳的决定。

有这样一个例子。我以前有位当事人，她觉得自己“不得不”做某份工作，尽管她很厌恶这份工作。我向她提了上述两个问题，她也探索了自己地图的一部分，可在无意识间仍然给自己施加了很大压力。不过，之后她还是能带着更多的理解和新的内心的宁静来重新审视自己的选择，并且发现，发掘自己真正喜欢的事并没有那么艰难。

乔凝视着挂图。“这东西真的道理啊，”他呆住了。
“竟然有那么多问题可以用来改进自己的思维及交流方式。”他在记下的那些问题旁边打了一个大大的感叹号。

—— 艾米丽的难言之隐 ——

艾伦还在继续：

我写下的这些问题只是其中一些可以用来明确和使信息更为清晰易懂的方法，同时也可以帮助人们改变他们的想法和观念，开放他们的世界模型。另外，正如大家可能注意到的，这些问题都非常简单、口语化。关键不是提一些没人能明白的花哨的问题，而在于在恰当的时机抛出正确的问题。这个技巧，当然，需要不断练习。那么，又到了大家自己试一试的时间了！

现在我想让你们做的是，两人一组，轮流解决对方存在的问题。运用这些问题时，你会发现自己迅速



地直捣问题核心，而这将有助于对方改变自己思考事情的方式。

还有一句忠告：这些问题是非常私人、非常直接的。请一直记住建立并维持你们的亲和感，否则你唯一得到的只会是一副难看的脸色。大家都明白了吗？

好的。现在行动起来，开始练习吧，对对方友善些。三十分钟后理查德会与大家见面，分享一些他关于语言方面的个人见解。

乔和艾米丽互相看了一眼，决定一起练习。

“好啦！那么，今天我能怎么帮你呢，艾米丽？”乔咧嘴一笑，开始了。

艾米丽犹豫了好一会儿才开口回答：“有件事我觉得很不好，但却不知道该怎么办。我不能告诉任何人，可这事会毁了我的生活。”

这听上去太严重了！乔不知道该从何说起，寻思着这件事怎么就能够毁了艾米丽的生活呢。

他决定用一个问题来挑战艾米丽的一般化，于是问道：“你说的‘毁了你的生活’是什么意思？你生活的方方面面都与这个问题有关吗？是不是你人生的结果已经注

定？这件事也会对你的身体健康造成影响吗？”

“不是……我的意思是，这事儿对我来说很艰难。我没法告诉任何人。”

“好吧，如果你能改变它，会发生什么呢？”

艾米丽思索了一下，回答：“好的，我想我可能……我会感觉好很多……而事情也会变得不错。”

乔本来想问这个问题到底是什么，但他意识到，艾米丽的心理状态很不好，因此他需要与艾米丽建立更深的亲和感，首先得让她觉得舒服。于是，乔开始与艾米丽的呼吸相呼应，然后用温柔的声音，契合艾米丽刚才使用的感觉词汇。

“不要紧的，艾米丽。如果你决定什么都不对我说也没关系。但如果可以的话，我还是会试着提几个问题，世事无法预料，说不定我能帮上忙呢。”

艾米丽微微一笑，不知怎么的，觉得自在了一些。

“好吧，乔。尽管我不确定这样做就能有所改变，不过我们还是继续吧，看看事情会怎么发展。”

乔注意到这次，艾米丽使用了一个词“看看”，于是决定契合她的视觉偏好。

“太棒了。那么让我们来看看，我俩一起能不能对



这个问题有新的视角。是什么阻止了你告诉其他人，艾米丽？”

艾米丽停顿了一下。她紧皱眉毛，屏住了呼吸。“我觉得我会让他们失望的。”

乔又注意到艾米丽的表述很模糊，没有具体指明“他们”是谁。他想弄得更明白一些。

“你觉得自己会让他们失望吗？具体来说，让谁感到失望？”

艾米丽向特蕾莎看去，然后回过头看着乔。

乔立刻明白了。“是特蕾莎，对吗，艾米丽？你害怕告诉自己的妈妈？”

艾米丽紧张地看着乔，缓缓地点了点头。

乔意识到，艾米丽觉得自己已经知道特蕾莎会有什么反应了。他决定挑战这个假设。

“你怎么知道特蕾莎会感到失望，艾米丽？”

“我就是……好吧，我只是担心……”

“你担心了。你认为你的妈妈爱你吗，艾米丽？”

艾米丽点点头。

“那你真的认为她会对你失望，或者你认为她有可能理解你吗？”

“我不想令她失望。如果她知道我……嗯，知道我没有捍卫自己的话……学校有个恶霸，她……她让我的生活像地狱一样。”

艾米丽快哭出来了，她定定地看着乔，等待他的反应。

乔停了一会儿，不确定该怎么接过话头。他希望帮助艾米丽看到，事实上有很多选择，而她的母亲就可能是解决方案之一，而不是个问题。乔想起一个可能有所帮助的问题：“如果你给妈妈一个机会，让她知道自己的女儿需要她帮助的话，会怎么样呢？”

说话的同时，事情渐渐明朗起来，乔发现艾米丽存在的问题与特蕾莎早前告诉他的非常相似。在他看来，似乎母亲和女儿会纠结于相似的问题。艾米丽在学校被欺负，而特蕾莎觉得自己难以应付气势汹汹的人。

乔确信后设模式问题将非常有助于艾米丽处理这类问题，不过提问还没结束，他还想搞清楚一件事。

“艾米丽，你说过这个恶霸让你的生活如同地狱。你这么说是什么意思？”

艾米丽顿了顿，然后回答道：“好吧，她当着大家的面取笑我，冲我大声嚷嚷，给我取了好多绰号。我真愚

蠢。”

乔认为艾米丽的信息来源并不可靠。

“谁说的？”他问。

“那个恶霸说的。”艾米丽回答。

“和谁相比愚蠢呢，艾米丽？是和那个恶霸比吗？”

艾米丽脸上浮起浅浅的微笑。“嗯，不是。实际上，那个恶霸可比我愚蠢多了。”她咯咯笑着说。

乔也报以她一个微笑。“那么，如果她说你愚蠢，你就真的愚蠢吗？”

艾米丽向上看了看，摇摇头。

“下次那个恶霸再出现时，”乔接着说，“你为她感到抱歉。她攻击你很可能是因为她觉得自己很愚蠢。”

他们的谈话接近尾声，艾米丽对她的困境感觉好了很多，并决定是时候向母亲坦陈发生的事了。她眨眨眼睛，冲乔一笑，看上去如释重负。

乔高兴极了。这些问题是那么有力，能帮助人们从另一个角度看待事情。他决定再多花一些时间学习后设模式，弄清楚他能如何将其应用于自己的个人生活和工作。

接下来，轮到艾米丽练习用后设模式问题向乔发问了。

“接下来，乔，我提问题可能会花点时间，这样可以吗？我们有句古老的谚语：如果不认识路，那就慢慢走。”

乔笑着点点头，想象着艾米丽面前摆着一品脱黑啤。

“好吧，言归正传，你发生什么事了，乔？”

乔叹了口气。是说出到底是什么真正困扰自己的时候了。

“说到做一个好的男朋友，我简直是个灾难。”

“你说‘灾难’是什么意思？”艾米丽问。

“嗯，是因为我几乎使她发疯了。”

“总是如此吗？”艾米丽继续问道。

“并不总是那样，不是的。”

“呵，让我们来看看，”艾米丽抬头看了看挂图，说，“具体来说，你做了什么让她快疯了？”

“我……好吧，我不知道。她生气时我总是说错话。”

“啊哈，智者寡言。”

“什么？”

“哦，别在意。我只是开个玩笑。”艾米丽接口道，“这么说来，你每次都说错话？”

“嗯，也不是……但有时我似乎就是说不对！”



“是什么阻止了你那样做呢？”

“我不知道。我好像的确花了很多时间问她，她生气跟我有没有关系。”

乔停了几秒钟，思考着自己刚才的话。他有了一个重大发现，意识到自己真正做错了的是问那个问题，并且总是只关注自己。

艾米丽继续发问：“乔，要是你不问跟你有没有关系，而是关注当时她需要什么，事情会怎么样？”

“那样的话，我想我会真正帮到她的。”

“今后你会具体怎么做？”

乔停了一会儿，说：“你知道，我有很多能做的来让她高兴。现在我感觉好太多了。你真不愧是你妈妈的女儿，对吗？太令人惊讶了，艾米丽。”

艾米丽脸红了，露出灿烂的笑容。

—— 每个人都能做出改变 ——

就在这时，理查德回到台上，向艾伦道了谢。

大家彼此练习后设模式的时候，我偷偷在房间里转了一圈，听见了一些非常棒的案例。

大家知道，人们并不总是问出最有用问题。例如，假如有人进来对你说：“我很郁闷。”人们通常会问：“发生什么事了？”而接受过我培训的人则不会这么问，知道为什么吗？因为我们不想听到答案，我们不在乎他们郁闷的事情，也不在乎他们是怎么让自己郁闷起来的。这并不是我们冷漠无情，而是那么问只会让我们发现一个仅就目前情况有用的策略，并且会让其他人因为同样的事情、以同样的方式感到郁闷，可我们脑海中却有另一个目标呢。

我常常对这些人说：“你怎么知道自己郁闷了？或许你没有。”

而他们经常会看着我，说：“好吧，我非常肯定我很郁闷。”

“那你睡着的时候会郁闷吗？”

“天哪……我不知道。”

然后我向他们解释：“那么你就很可能并不郁闷。另外，还有其他你不感到郁闷的时候吗？”

通常，他们会想一会儿，然后说：“好吧，有



一次我开心的时候，但是我现在回想起来……我说不清。”

这说明他们能扭曲以前的任何事情。问题在于，当他们展望未来时，还在重复以前同样的行为。我的策略很简单：关于过去，最好的事就是一切都已经过去了。

对我来说，问题本身并不是关键，关键在于你实际思考问题的方式。

维吉尼亚从没问过别人他们为什么羞怯，而是问如果不害羞的话会怎么样。这是因为，你们瞧，询问为什么只会让人局限在他们自己的地图之内，而那正是他们一开始就搞砸了的原因。相反地，像“如果你不害羞的话会怎么样”这样的问题，却能将人引领到他们地图的边界，对新的可能性敞开大门。

维吉尼亚和米尔顿相信，每个人都能做出改变。他们从未放弃过，正如我也从来没有放弃过一样。事实是，人们有各种各样的信念，这些信念同其他所有事情一样，强烈、真实。也正是这些信念，妨碍了人们采取新的行为方式。处理这种情形的基本原则是：如果你足够坚信一个人能做出改变，那么你就能让这

个人和你一样抱持同样的信念，而实际上，他也将让改变发生。

现在，再很快地谈一下语言。全国各地都有许多语言误用的案例。比如有一天，我看见一个地方写的标语“性功能障碍中心”，我开着车走遍美国，想：

“这些家伙对语言的作用简直一窍不通。”还有“一小时疼痛门诊”，类似这样的错误已经太多了。

我还见过人们递给我的名片上写着“酒精顾问”或“慢性疼痛医学专家”，可我认为不需要那么多疼痛专家，因为这世界上已经有太多的痛楚。我认为真正需要的是能让人们感觉好起来并获得控制权的专家。毕竟，假如你被纸划了个口子，而在看见这个伤口之前你并没有感觉到痛，那么的确有些事情是不值得一看的。

有我讨厌的一个词吗？是的，“残废的”。我不知道你们大家怎么想，但是我觉得这个词十分令人恼怒。对我而言，那些生来大脑的学习方式就与其他人不同的人并不是残废。他们只是不方便而已，因为我们面临的问题不是学习障碍，而是教的障碍。我知道这么说会让心理学家不好受，让老师们也不好受，然



而，你们瞧，错不在他们。从没有人教会老师什么是教育孩子的最好方式，这不是老师的错。这些老师进到学校，却没人教他们有关如何教学的任何东西。因此，那些人并不是残废，他们只是不方便。而他们的不方便，仅仅是由于我们以某种特定的方式建构了这个世界。

还有最后一个你们现在需要好好完成的细节，就是停止所有的思考，认识到你们在这个研习班中学到的就是相信自己。如果你处在正确的心理状态，那么如何处事的答案就会自动找上门来。

你只需确确实实地倾听。人们不会只说一些具有隐喻意义的事情，如果你真正仔细听他们的话，他们恰恰会告知你需要知道的东西。

但假如你问了诸如“你为什么搞砸了”这样的问题，他们会告诉你原因，这对他们跳出思维局限没有任何帮助。后设模式的美丽之处就在于，它给你一幅路线图，引导你在已知的疆域之外不断前行。

大家离开这里之后会发生这样的情形。你会开始听到些一直以来都存在的事情，人们开始会这样对你说：“嗯，你知道，我就是一直在告诉自己那不管

用，这让我感到悲观失望。”而你则将看着他们回应道：“现在，抓住那个告诉你不管用的声音，让它听起来毫不可信。”或者通过后设模式问题让他们向那个想法发起挑战。

这个课程就是要弄明白你希望达到的目的，但更重要的是，这个目的是值得为之奋斗的。

我不想让你们重复我四十余年的经历来获得我已经取得的成果，我要你们直接跳到最后的成果并运用它继续前进，这对我会更有意义。另外，如果你们曾经感到担忧或焦虑的话，我想要你们开始发现自己的焦虑实在滑稽可笑。

莉兹，你坐在哪里？

莉兹举起了手。

我要你回想你所有的难题。现在就想一想。

大家安静下来，每个人都转头看向莉兹，可莉兹却突然哈哈大笑起来。



你们瞧，我教给你们的并不是仅在当下让大家感觉比较好的东西，而是持续的变化，精神食粮。好了，短暂地休息一会儿，二十分钟后在这里见，研习班的内容还剩最后一个部分。

乔去外面散了会儿步，细细品味之前学到的东西。有许多事需要想明白，乔知道把所学应用到真实生活中是至关重要的。

过了一会儿，在返回会议室的路上，乔遇到了莉兹。“你在台上表现很棒。”他说。

“谢谢。”莉兹笑了，“我现在感觉轻松了很多，真是太奇妙了。我都迫不及待想回家，回到课堂，开始做一些严肃的反思了。”

乔哈哈笑了起来。

莉兹继续说道：“你怎么样，享受这个研习班吗？”

“简直棒极了。理查德就是发起一场暴动，而后设模式这东西，语言有如此大的力量真令人着迷。”

他们聊着天，一路走到咖啡桌旁。乔注意到莉兹看上去真的比早晨放松了许多。

“太不可思议了，改变居然能如此激动人心，是不

是？”他观察着莉兹，这样说道。

莉兹点点头。“是的。老实说，我自己都难以置信。我是说，我非常容易感到紧张，可当我开始转动快乐的感觉，就很快觉得轻松多了。你明白我的意思吗？”

乔鼓励地点点头。

“而且，即便只这么做一次，我就有了能让其他事情往好的方向发展的自信。我知道这个能力就在我的身体里，并且一旦我回想起以前让我紧张的事情，现在我就会……”莉兹开始咯咯直笑，而乔也立刻觉得轻松很多。他很开心。

同莉兹闲聊了几分钟后，乔回到自己的座位。音乐声响起，理查德又出现在台上。





如何创造美好生活

—— 专注于正向的感觉 ——

一般来说，一个人的难题本身并不是最重要的问题。最大的问题是人们在这些难题上花了太多时间，而一旦难题消除，人们又开始用新的垃圾来填满空余时间。与之相反，我喜欢人们展望未来，让未来充满美好的感觉。

多年以来，为了说服人们不要困在局限里，我一直在做各种各样的事情，也不得不不断地演示证明。大家都知道，大打一架并不能解决问题。假如你计划戒烟，最糟糕的做法就是试图抵制想抽烟的冲动。你對自己说：“不要抽烟。别想要香烟。不要想着香烟。”但这样的话，你满脑子想的会全都是香烟、香烟、香烟！

当你告诉人们不要总想着某件事，他们脑子里一



定会最先想到你让他们不要想的画面，然后再加以否定。可问题是，恰恰就在这个时候，他们已经朝错误的方向前进了。

相反，你的做法应该是注意到那种渴望的感受，然后点醒他们，指出正确的感觉方向。我曾经给一些快要死于过量食用巧克力的人做咨询，由于他们的肝脏已经因为过多的巧克力停止了工作，所以，我把巧克力放在椅子上，让他们看着椅子，并意识到巧克力比他们更有意志力。“看着它，”我说，“这巧克力都比你们聪明，更有韧性，能控制自己的行为。它能一直穿着包装纸，你们却不能。”

“好吧，”他们会回答，“我觉得这很愚蠢。”

“但还不够蠢。”

“什么？”

“抓住现在这种觉得愚蠢的感受，把它放大，因为这种感觉你接受得越多，转动得越多，你就会越快到达一个感觉荒唐可笑的点。然后当你再看到巧克力时，会开始哈哈大笑。这并不是对抗你希望自己变得更聪明的欲望，而是掌握这些欲望并将其对准你真正需要它们的地方。因为欲望本身并不坏，坏的是它指

向了巧克力这一事实。”

当一个人把同样的欲望感受指向未来的时候，比如他希望更健康，渴望更成功，想让自己对身边的人更加和善，之后他就会有所进步。因为如果晃动所有那些好的感觉，比如幸福、开心、激动，那么，正如我前面所说，身边的人在甚至不知道怎么回事的情况下也会开始有同样的感受。

对乔来说这真是个重大的认识。一直以来，他那么努力地试图停止在人前感到羞怯，还过多地把关注点放在同女朋友在一起时不要沮丧。从现在开始，乔决定将专注于自己希望得到的自信和快乐，以及他爱女朋友的那些方方面面。不过是方向的转换，乔已经对未来会发生的显著变化充满了自信。

理查德继续说：

好的，对我来说，你们克服了自己的困难还不够，我希望大家找到一种方法，用新的行为、想法来替代这些困难，并引领你们到一个新的方向。我想看见你们建立起一个无与伦比的美好将来，并把所有好



的情绪都规划其中。

接下来，在开始之前，我希望有位志愿者。谁想在往后的人生中，没有任何特定原因地感觉到真正的快乐？

好多只手举了起来。

—— 过去将来，各有其位 ——

理查德选了凯洛琳，乔之前搭档的那个女演员。凯洛琳走上台，坐下。一知道她的名字，理查德就问开了：

凯洛琳，这么说你想体验到好到离谱的感觉，是吗？

凯洛琳点点头，笑了。

为了做到这一点，你必须告诉我一些事情。当你想到未来的时候，那些影像在什么位置？思考一下

明年会怎么样，你看见那些画面在哪里？是在你的前方？你的左侧还是右侧？或者是在你背后？

而当你回顾过去时，那些画面又在哪里？比如，想想一年前，你在哪儿看见那个画面？

过了一会儿，凯洛琳伸出右手指着自已前面的位置，左手比了个向后的姿势。“未来似乎在我前面，而过去在背后。”

好的。那么，这是一个在脑中把时间分类排序的特殊办法。

如果想象在过去和未来之间画一条线，这条线就被称为你的**时间线**。

如果过去的画面在一个人正前方到偏左的位置，意味着他能较为容易地回想起过去；在背后的意思是他更容易遗忘掉。现在举个例子，你希望在这个课程里学到的东西在你正前方，而负面情绪在你背面。

乔从来没有思考过自己以前是怎么看待过去和未来的。他凝神一想，发现他把未来放在了正前方有一点偏右



的位置，过去则斜着跑到了左边。

理查德接着说：

对时间分类排序的方式决定了你对它的感受。对你正在做的事情，凯洛琳，我感兴趣的是你学习在未来建立起强烈的幸福感，这样你同样能对过去感到美好。

不过，在我们那么做之前，有没有特别的事情一直困扰你，妨碍了你从事真正想做的事呢？

凯洛琳点点头。“是的，我是一个初出茅庐的女演员，最近才开始试镜。就是每当没能得到申请的角色时，我都会觉得非常失望。”

好的。那么首先，失望是需要充分计划的。为了感觉失望，你必须提前计划。你喜欢用哪些感受来替代不好的感觉呢？我是说，想起试镜时，你是希望能感到坚定，充满动力、激情的，对吗？

“是的，我希望能对未来感到乐观。想起试镜时我渴

望自信，因为我有了一个真正的机会来赢得角色，而我理应成功。”

这很好。要是你能找到一种方法改变对过去负面体验的感觉，同时产生将有一个更美好未来的信念，是不是会很棒？

“绝对是这样，没错，”凯洛琳激动地回答，“那简直棒极了。我似乎就是太关注自己被拒绝了。”

有一点，我认为人们把拒绝这回事想得太过针对个人了。我的意思是，当某人拒绝了你，并不是由于他特别计划要对你尖酸刻薄，事实其实是传达这样一个信息，可能有些你还没做或者做过的事情应该停止了。不管是这两种情况的哪一种，你最好的回应就是决心和灵活性。

好了，凯洛琳，现在我想要你这么做。我要你让自己的呼吸渐渐慢下来，不费任何力气地，进入一种舒适的状态。我希望你让身体柔软下来，尽可能地感觉到放松。每一次呼吸都将帮助你感到越来越放松。



把你的眼睛闭起来……现在就闭上眼睛。

俯瞰过去、现在和未来

理查德开始放慢语速，声音也变得更加洪亮，他继续说道：

在完全陷入舒适和放松的时候，我要你开始想象自己漂浮在你的时间线上，向下望着你的过去、现在和未来。

现在，我知道，当你往下望向过去的时候，你能看见所有去试镜而没有成功的时刻。当你从这个角度俯瞰那些经历时，你意识到，每一次经历都是你未来成功的练习场。那么，我希望你做的，就是留意那些从每个失败经历中出现的有用信息。让信息漂浮在你时间线的上方，闪闪发光。让光芒伴随着你，其他的東西则抛在身后，把它们留在过去，它们属于那里。

接下来，我要你把能想象到的最美好的体验都放在一起，想象你立于世界之巅的时刻，你感到前所未

有的幸福时刻。你能想到一个感觉非常非常好的时刻吗？

凯洛琳闭着眼睛，看上去非常放松，缓缓地点了点头，微笑起来。

确保你在重温那段经历，就在现在。在专注于那个美好知觉的时候，让这感觉聚集起来，越来越强烈，想象它在你的身体内上下游走。现在，我要你想象抓住这个感觉，给它涂上和你最相配的颜色，一路向过去喷射回去。这样，它覆盖住每一个负面记忆，淹没每一个不好的时刻，让那些不好的过往统统浸泡在非常棒的感觉中。

然后，我要你想象一下再次俯瞰，看见你的过去、现在是那么地不同，对所有的经历感觉都那么好，意识到现在不管身后有什么困难，随着每一秒的流逝，都离你越来越远。

凯洛琳咧开嘴笑了。



事实是这样的，凯洛琳，有些事情需要被遗忘，而有些则值得被铭记。许多人会解决问题，但我想让你做的，是在你对自己的过去感觉良好的时候，想象从高处俯视你的未来，想象着各种各样最美好的感觉如雨点般落下，充斥在未来的每一次经历中。

我要你看见你的未来比以往任何时候都要好，都更光明，更引人入胜。

是时候漂浮回自己的身体了，凯洛琳，然后，以满怀的激动和期待，展望你那充满了最美好事物的、最令人惊奇的未来，那里有新的人、新的机会和新的可能性……一个充满了可能性的世界。想象你即将参加下一次试镜，再下一次，满怀决心、兴奋、激情和自信。

慢慢地，你可以开始清醒过来，感觉非常好。

理查德顿了顿，而凯洛琳慢慢地、坚定地恢复了意识，睁开双眼，一个无比灿烂的笑容浮上了她的脸庞。

我猜其实我们都不用问了，不过……你感觉怎么样？

凯洛琳做了个深呼吸，说道：“就像好几个月以来我第一次醒过来一样。每件事看起来都有些不同。我会席卷整个好莱坞的！”

理查德转向听众。

现在，如果是在座的各位看见这样一位能量四射的女士来试镜，难道你们不会求她在电影里扮演一个角色吗？当然，你们会的。这就是我要告诉大家的，不论打算做什么，你们都需要进入正确的状态的意识。

让我们给凯洛琳鼓鼓掌吧。

凯洛琳跳下台，回到自己的座位上。

—— 让全身心彻底放松下来 ——

那么现在，你们要是认为我只帮助了凯洛琳的话……



•

理查德看向下面的听众。

让你们自己放松下来，闭上眼睛。在今天这个时刻，如果你开始把事情看得很艰难，那么它们就将会难以解决；如果你开始探寻那些妨碍事物发展的原因，那你也将寻找到答案。假如有人带着困难来到研习班寻求帮助，他们也能摆脱难题。然而这些都不是最重要的。最重要的是：当你们摆脱了困难，多出来的空余时间会做什么呢？

人们的确需要学习调整自己的方向，向着更加光明的未来前进。而这一切都开始于学习如何让自己有真正美好的感觉。因此，我想让你们做的第一件事就是练习。现在，做一个深呼吸。随着每一次深沉的呼吸，让你们的意识舒服地漂浮起来。从鼻子吸气，再从嘴巴慢慢地呼出……

现在，如果你们在头脑中和自己对话，我不在乎你们在说什么，只要缓缓地，把你的声音降低，让声音更加轻柔。

在把声音变得更加柔和的同时，记住保持呼吸，因为我想让你们学会调整自己的状态。如果你的意识

漂浮到一个地方，你感觉紧张的时候，就在身体里找一个你感觉完全放松的地方。让放松的感觉传遍全身，其他的也顺其自然。

现在，回想一下你生活中无比美好的事情。你看见那时看见的东西，听见当时听见的声音，回到那美好的感觉之中。实际上，让我们来试试，能不能找出生活中五个最美妙的经历，让它们成为你未来的基石。有很多人会回到过去，挑出发生在自己身上的所有糟糕的事情，然后想着将来会发生什么。与之相反，我希望你们，从这个放松的状态开始，单纯地回想一下，找出五件美好的事情，那些让你感觉很特别的事情，那些你给了自己一个愉快的惊喜的时刻，然后将这些事情联系起来。回想第一件事，第二件、第三件、第四件、第五件，串起来的环又回到了最开始。记住，你踏进这些美好的经历之中，看看你当时看见的一切，让它们在你脑中萦绕。

问问自己：“幸福是种什么样的感觉？”为了回答这个问题，你必须进入幸福的状态，你这样做得越多，就越能更好地掌握怎样产生好的感觉，无论发生



什么，没有任何理由地，只会感到自己活着，而这些都是你应得的。

在一一回顾那五次经历的同时，放眼未来，添加第六件美好的经历。想一想你离开这个研习班后打算做的事情，一个你将用不一样的方式处理的问题。

训练你的神经——回顾你最好的方面、做过的最好的事情，然后想一想打算做些什么。这是一个全新的你，而事实上，你可以学到新的东西，你身边的人也一样。与人打交道时，你能够不感到沮丧，相反可以保持微笑。而当你进入这个状态，突然间，其他人也会进入同样的状态，因为此乳酸菌能感应到彼乳酸菌，而幸福也能找到彼此。人们需要乐观的精神和希望，无论他们是谁，不管他们是公司职员、是你正试图向他推销汽车的人，还是你最爱的人。

你希望自己能做到这一点，这样乐观的情绪将一直占据优势。你会输掉的唯一机会就是停止这么做的时候。那么，停止并不是你希望的行为，你想变得更加坚韧。

现在，诀窍就是不要从这种状态中出来，而是再体会一遍。这样，当你从另一边出来之后，就会产生

不一样的感觉。你不想回到以前的自己，而是希望向未来的自己努力前行。

从思考开始，然后思考变成了行动，行动又转化为习惯，而习惯则成为真实自我的一部分。所以，现在是时候把新的想法转变为新的行动和新的事物了。你发现自己正在从事喜欢的事情，对他人更加和蔼可亲，发现自己变得更为耐心。现在，你该意识到，曾经所有的苦难遭遇都被自己完美地消解掉了。既然你已经掌握了方法，就是时候去探寻这个问题的答案了，那就是“你究竟能承受多少欢乐”。

那么今晚，当你熟睡进入梦乡的时候，我希望在座所有人的坏习惯、所有可怕的梦魇以及全部你不断重复的不好的事情——自我批评、低自尊、害怕遇见其他人、情感上的或是生理上的羞怯，统统停止。

对许多人来说这一切都只是精神上的，这是因为我们生活的社会斩断了与我们精神有关的种种重要之物。因此，假如曾经有人说你一钱不值，或者说你很愚蠢，如果有人曾经以类似的话评论你的话，我希望你们能听见脑海中有个声音说：“让他们见鬼去吧！”因为那根本不是事实。



我见过成千上万的人做出过改变，而改变的方式也不尽相同，甚至旁人告诉我不可能的时候，改变还是出现了。要是你认为自己对好的感觉无动于衷的话，就等到你睡着的时候吧，这时，所有东西都会回到你的大脑中，我要你的无意识向你传递一种无法解释的幸福感。实际上，再没有任何比现在就开始行动更好的时候了，就是你坐在这里的当下。我知道，你的潜意识能听见我在说什么，所以你什么时候行动并不重要，只要你的潜意识充分地响应我的话，让一丝笑容掠过自己脸庞，一直往下充满你的身体。因为现在是时候了，你缓慢而坚定地恢复全部的意识，带着一道温暖的光芒，一种愉悦的感觉和一个大大的、灿烂的笑容。

乔慢慢地回过神来，感觉自己从脸上到身体的各个部分都在微笑。他觉得妙不可言。

理查德谢过艾伦和其他助手，接着说道：

今天，大家已经接触到非常庞杂繁多的观念，有些你们会立刻记住，但有些则将随着时间推移，在

你前进的道路上跳出来给你一个惊喜。在离开这里之前，还有一件事我希望你们明白：我希望你们知道，如果你正在做的事情没有产生效果，那么一定还有种更简单易行的方法。

还有，无论你正在做什么，不起作用的话，一定要试试别的方法，而首先就是一定要改变自己的内心状态。原因在于一旦你觉得沮丧，你身边的人也会变得和你一样，而你就被困住了。

你放轻松，其他人也会放松。感觉良好，事情也会变得更好！

大家起立热烈地鼓掌，之后，理查德就离开了讲台。

—— 真正的学习刚刚开始 ——

乔转向特蕾莎和艾米丽，建议在道别之前一起去当地的咖啡馆小聚一会儿。大家都表示同意，也邀请埃德加加入了队伍。



乔走向门口的途中听见有人叫他的名字。原来是艾伦。

“怎么样？”艾伦问。

乔点点头。“是的，这简直……它改变了我。”

艾伦笑了，说：“你还记得我们早前的谈话吗？我真心想你会把在这里学到的应用到生活中，特别是你的爱情生活。很多年前，由于犯了很多错误，我任由一个无与伦比的女人从我指缝中溜走。从那时起，虽然生活还在继续，可每当我看见像你一样，遇见了一个好女孩儿的人，我都希望确保他们能充分利用所学，好好把握住那个女孩儿。”

乔点了点头。这故事让他有些惊讶，但也解释了之前艾伦那严肃的表情。

“非常感谢你所做的一切。”

“乐意帮忙，乔。我希望咱们能有机会再见面，祝你一切好运。”

乔拥抱了艾伦，道了别。

他很快赶上其他人，又有几个参加课程的人加入了他们，其中就包括凯洛琳。

几分钟后，乔发现自己坐在咖啡馆里，享受着美好时

光，与大家闲聊有关课程的内容。他看着聚会的人们，注意到他们都摆着非常相似的姿势，彼此契合着。他暗自笑了。

乔把注意力转向埃德加，询问他觉得这研习班怎么样。

“非常好，”埃德加回答道，“我很确定自己得到了一直以来在寻找的东西。我的意思是，我们在这里学到的东西如果不加以运用，就不会有什么实质性的改变。不过我非常肯定，我学到了一些计划用起来的新技巧。比如那个改变心态的方法，把不好的记忆变成亮白色，对好的感觉设定心锚并使之旋转，都太令人惊讶，它已经加入到我以前所学之中了。”埃德加装出那像尤达一般吱吱作响的尖厉声音说：“这无疑是场好玩儿又有用的经历。我很高兴。”

“是的，”乔咧嘴笑起来，摇了摇头，“你实在太有趣了！的确，我能明白你的意思。这节课展示了各种可能性。”

“还有，那些后设模式问题对我尤其有用。我其实已经使用了很多，不过现在我能更精斟细酌地运用它们了。”



乔回想着在课程中学到的各种各样的工具和技巧，他同意埃德加所说。他喜欢NLP的一点就在于，课程中充满了实用的技巧，而不仅仅是些吹得天花乱坠的宣传和积极思维。他甚至可以把大脑立刻设定为应用刚才所学的工作模式。

特蕾莎打断了乔的思索：“乔，艾米丽刚才向我坦陈了最近在她身上发生的事情。太感谢你了，谢谢你为她做的一切。”

“别客气，特蕾莎，她也同样给了我很多帮助，你知道的。”

“这点我毫不怀疑。说来也很有趣，是不是？我们母女俩都一直让那些恶霸恐吓自己。好吧，这种情况不会再发生了。从现在起，我的女儿和我都将站起来捍卫自己。我们已经做了个约定。”

乔的脸上露出一个会心的微笑。

“乔，”特蕾莎继续说，“请一定向你生命中的最爱转达我的问候和最美好的祝愿。她很可能会拷问你都学到了些什么呢。”

乔点点头，埃德加插嘴道：“如果你想让我提个建

议的话，乔，要是她问有关课程的问题，你就告诉她，你压根什么都没记住，因为整个研习班期间你都忙着想她了！”

特蕾莎和乔哈哈大笑起来。“多谢你的建议，埃德加，你真狡猾，实在是太狡猾了。”

艾米丽加入了闲聊：“那么，乔，你接下来的打算呢？”

“好吧，接下来我打算回到家，多花些时间在我美丽的女朋友身上，然后和工作单位的人更好地相处。我真的觉得自己已经有……”

乔被打断了，艾米丽正装作睡着了并呼呼打着鼾。

“哈哈！真幽默啊！”乔大声说。

特蕾莎和艾米丽都咯咯笑了起来。

“好吧，我从研习班学到的另一件事，”乔接着说，“就是幽默感的重要性。我是说，幽默感是使一个人变得自由而快乐的根本。困难值得被嘲笑，而生活则需要微笑以对。笑声能让改变更为轻松。只有当我们能嘲笑自己，嘲笑我们面临的问题和生活的整个世界的时候，我们才能感到真正的自由。”

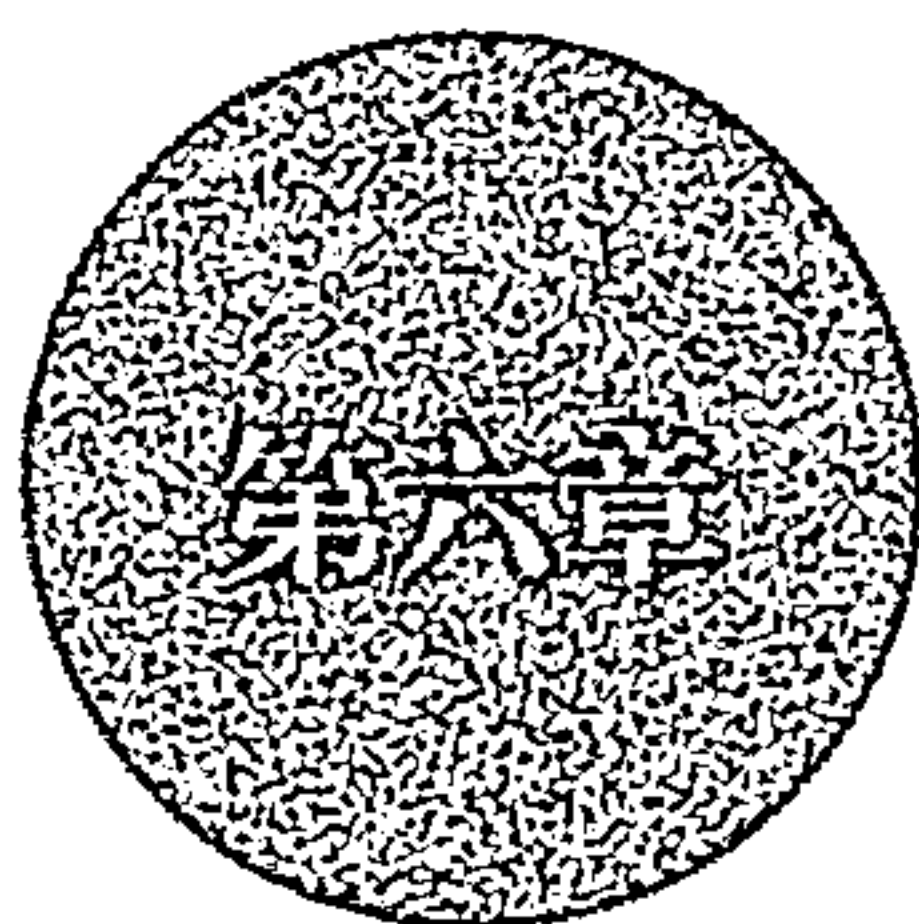
每个人都点了点头。乔有种感觉，他又多了几个愿意



时常保持联系的朋友。

又聊了一会儿，乔听见他的手机响了起来。他看了看来电信息，笑着站起了身。走到咖啡馆外接电话的途中，一种强烈的兴奋感传遍了他的整个身体。注意到这点，乔立刻将其设定成了心锚，然后接通电话。

这正是开始运用所学的时候了。



研习班结束后

—— 令人惊喜的改变发生了 ——

一个月后的一天傍晚，乔下班回家，满心的幸福和兴奋。他与同事的关系已经有所改善，发现对他们有了更多了解。就在前一晚，在办公室做完一个陈述报告后，他还和大家出去小酌了一番。他出乎意料地受到大家的欢迎，有几个同事甚至开始仰慕他了。

乔给自己沏了一杯茶，在沙发上坐下，随手从旁边的咖啡桌上拿起自己的笔记本，开始阅读笔记内容。他为自己感到骄傲，仅仅几星期前才学到的许多技巧和概念，现在都已经用上了。从工作的角度来说，他好好下了一番功夫，并且已经获得了回报，其中的一个结果就是受到了大家的欢迎。当然，他还必须保持警惕，充分意识到还有许多挑战在等着他。不过，他很满意自己比之前更善于弄清楚其他人的需求和欲望了，无论对方是他的同事、上级还是客户。



就在乔翻看笔记的时候，他又想到了他的女朋友。今天是个大日子，因为就在今天，她将搬进来与他同住。这段日子以来，乔也把学到的许多建立亲和感的技巧运用到与女朋友的沟通上来，结果发现他们的相处的确好了很多。不过他知道，由于很快会住在一起，他们俩都处于高度兴奋的状态，而真正的挑战即将到来。

就在这时，门开了，他的女朋友走了进来。

一看到她的表情，乔立刻觉得像被泼了一盆冷水。女朋友的眼睛红红的，显然是哭了。乔站起身，不知道该做些什么。她走向最近的一把椅子，整个儿跌坐进去。乔立刻开始做最坏的考虑。他愣在原地，看着她，搜寻着任何可能表明她决定不搬进来住了的迹象，或者更糟，她不想和自己在一起了。乔不知道该怎么想，他的女朋友只是蜷曲着身子，把头埋在手巾中，轻轻啜泣着。乔身体的每个部分都想开口问她，这是不是和他有关，她是不是不再爱他了，是不是想离开他。

不过，乔很快记起了之前学的东西。在这种情形下，有史以来第一次，他问自己：“你怎么知道这与你有关呢，乔？是不是她生活中的一切都是关于你的呢？当然不是。那么她现在需要什么？”

—— 女朋友的真正难题 ——

乔径直走到他的女朋友身边，环抱住她，在她耳边低声说：“你这么心烦意乱，我真是太难过了，我的公主，但是无论发生了什么，我们都能挺过去的。”

毫无征兆地，她一把抓住他紧紧抱住，把头依偎在他的肩上，流着眼泪，开始叙述是怎么一回事。

“我很抱歉，乔。只是我度过了可怕的一天，是我的书出了问题，我丧失了创作能力。”

“你这么说是什么意思？”乔柔声问。

“嗯，我给我的图书代理商看了一份新书的提案，可她讨厌它。她觉得那很乏味，对我也感到厌倦。”

“就因为这个？”乔暗自想，“没有理由因为这个就如此心烦意乱呀。”

幸运的是，这个晚上的第二次，乔有种感觉，在开口前应该再三考虑一下。

“这跟我怎么认为没关系。这与她的世界地图有关。对她来说这是件大事。”



“听着，”他开口说道，“我知道，此时此刻，事情看上去似乎很糟。但是我非常确定，你的代理商之所以决定代理你，就是因为她看到了你是那么有天赋，她一定是把你看作一个非常重要的作者。”

他的女朋友抬头看看他，擦了擦眼泪，问：“你真这么认为吗？”

乔笑着点点头，说：“我知道就是这样的。在写书方面你简直好得令人不可思议。你的第一本书就非常好，也因此得到了一份条件优厚的出版合同。你是那么地充满了创造力，我知道不用多久你就会想出下一本书的绝妙点子来的。现在，你只需要看看自己能做什么来寻找出更多可行的想法。”

她缓缓地点了点头，不再哭了。

乔继续安慰她道：“除此之外，还记得吗，今天可是你人生最重要的一天。因为今天你就要搬进来和世界上最帅的男人住在一起了。”

她咯咯地笑了。“可是我原本还以为是你和我一起住呢！”

乔一把抓住她，挠她的胳肢窝。他们发出了一阵阵的笑声。

附录 1

乔的学习笔记

- 学无止境。如果你觉得自己已经了解了需要了解的一切，那么显然，你漏掉了什么！
- 地图并非疆域。你对世界的理解是基于你如何呈现这个世界的（也就是你的心灵地图），而不是基于这个世界本身。
- 无论你认为正在发生什么，记住，那只是一幅地图。
- 当你的地图与周围人的地图不相符时，麻烦就产生了。
- 为了拥有更好的选择、更美好的体验，以及与他人有更好的互动，你需要扩展自己的地图，需要从不同角度看待同一件事物。地图越具体，你就越具备自由与灵活性。
- 时不时地核实现状，确保自己的地图随时更新。当人们停止关注外界发生的事情，而仅仅依赖于自己的旧地图时，他们就有可能把事情搞砸。他们可能会想象所有局



限和约束都不存在，或是继续做一些似乎应该管用的事情，而当这些行为都没有效果时，他们还是会不断地重复。

- 你的未来还没有被书写呢！生活中充满了机遇，还有很多机会在未来等着你。不要让任何人，甚至是你自己的地图，让你相信事实不是这样。
- 无关乎谁对谁错，也不关乎真相是什么。一幅好的地图能让你从不同的视角看待事物，无论面对什么样的情形，都尽可能地让你觉得自己是足智多谋的。
- 人们说的他们的所作所为，或者是他们相信自己做了什么，往往与他们实际的行为相去甚远。
- 我们有一些心理上的工具和技巧来摆脱那些不想要的垃圾废物，替换为我们真正想要的东西。
- 变化是生活中唯一永恒的事情。你是打算选择自己的生活方向，选择自己想成为哪种人，还仅仅是坐在椅子上，干等着某些事落到你的头上？
- 人们需要有人能“说他们的语言”、“用他们的方式看问题”或是“了解他们的内心世界”。

- 如果你想让某个人进入某种特定的心理状态，那么你自己要首先那么做。假如你希望一个人有好的感觉，那么你自己必须处于非常好的心理状态之中。
- 塑造你是谁的不是你的过去，而是你对过去的应对方式。
- 你可以让自己所做的每一件事都充满神奇，特别是与他人相处的时候。只要记住，让自己进入正确的心理状态。
- 你脑海中的声音有音量控制器。你可以把这些声音调得更大，让它们变得轻柔，也可以让它们说出任何你希望听到的话，用任何你选择的语音和语调。
- 自己首先进入正确的心理状态。你不可能自己很郁闷，却期望帮助别人高兴起来。
- 如果你时常脾气暴躁，那么就会遇到脾气暴躁的人，或者身边的人也会变得性情乖戾。种瓜得瓜，种豆得豆。
- 假如你把问题看得很严重，那么你只会让它们变得更为真实。
- 心理状态是会传染的。
- 如果进入了正确的心理状态，你就能做到几乎任何事



情。但要是你不改变自己的内心状态的话，怎么能期待其他事情会有所改变呢？

- ◉ 羞怯不是一个固定的人格特征，只是一种精神状态。
- ◉ 建立好的感觉应该成为你日常处事方式的一部分。
- ◉ 当你想起生活中曾经发生的不愉快的事情时，就让它看上去像黑白的宝丽来照片一样，然后将其越推越远。很快，那件事就无关紧要了。
- ◉ 人们会做出当时能做的最好选择。
- ◉ 如果你希望人们做出更好的选择，那就帮助他们扩展他们的世界地图吧。
- ◉ 理解并尊重其他人的地图。
- ◉ 你必须为自己的沟通负责。如果没有得到预期的结果，那么就需要改变自己正在做的事情了。
- ◉ 甚至不用与对方说话，你都会影响他们。你的状态影响着他们的状态（正如一些乳酸菌能感应到其他乳酸菌一样）。
- ◉ 建立亲和感是一个自然过程。
- ◉ 当两个人相处得非常好时，他们倾向于在各个层面上契

合对方的沟通模式，无论是语言还是非语言的层面。

- 契合的意思是巧妙地、循序渐进地让自己的部分交流方式与另一个人的一致。
- 在人们与你交流的时候，他们使用的词汇会揭示出他们看待这个世界的方式。
- 我们当中的有些人喜欢根据视觉图像做出思考，有些拥有一双对声音和词汇非常敏感的耳朵，还有些则基本上依赖身体的感觉来认识这个世界。这并不意味着我们就属于那种类型的人，但却让我们认识到在某种特定环境下一个人的思维方式。
- 如果你契合了某个人使用的表象系统，你会让他感觉到自己好像跟你很亲近，不契合他的表象系统时，他的感觉就会很不好，因为他没有听到能引起自己共鸣的东西。
- 我们描绘现实的时候，会删除、一般化和扭曲从各种感官接收到的信息。然后，不管是对其他人还是对我们自己，我们用语言描述这幅地图时，会再次重复同样的行为：删除、一般化和扭曲地图上的信息。
- 越深入研究并识别出某个具体问题，就越容易帮助他人



找到解决的办法。

- ◉ 越多地使用后设模式问题来质疑某种信念，就越有可能在这个信念中种下怀疑的种子。这也为一个人创造了空间，可以把自己的信念变得更为有用，更加灵活多变。
- ◉ 当你发现自己处于某种困难境地的时候，一般说来，困难本身并不是产生于那个局面，而是来自你思考那个局面的方式。
- ◉ 一个人的难题本身并不是最重要的问题。最大的问题是人们在这些难题上花了太多时间，而一旦难题消除，人们又开始用新的垃圾来填满空余时间。
- ◉ 为了对某件事说不，大脑必须首先把你不要的东西形成图像，然后再将其否定掉。可问题恰恰在于，在这个过程中，你已经向错误的方向前进了。
- ◉ 失望是需要经过充分计划的。
- ◉ 如果一开始就把事情看得很困难，那它们就会变得艰难起来；而假如一开始就着手研究阻碍事物发展的原因，那便将找到答案。
- ◉ 人们迫切需要学习让自己朝光明的未来前行的方法，而这始于学习如何获得真正好的感觉。

- 你唯一会输的时候，就是停止的时候。
- 如果你正在做的事情没有产生效果，那么一定还有一种更简单易行的方法。要是你正在做的不起作用的话，一定要试试别的方法，不过首先要做的就是一定要改变自己的内心状态。
- 最先由思想开始，思想转化为行动，行动转变为习惯，而习惯则会成为真实自我的一部分。



附录 2

NLP的重要技巧和方法

>> 摆脱不好的记忆

1. 回想一件最近发生的且仍然困扰着你的事情，一件你宁愿再想起来的事情。把注意力集中在记忆的视觉呈现上，也就是你脑海中看见的画面或者影像片段。
2. 抓住那个画面，让它变得越来越小，渐渐远离自己，所有的色彩都慢慢消失，直到画面完全变暗。
3. 如果你听见脑海中有说话声和影像中的声音，让这些声音慢慢退去。
4. 让那个画面变得很小很小，不得不眯起眼睛才能看见它在哪儿，然后让它变得更小。
5. 当画面变得像一个面包屑那么大时，直接把它擦掉。

>> 设定心锚，触发积极的感觉

1. 想象有一块电影屏幕在正前方，在上面能看见自己正在

想的事情，有一根杠杆将你与你在屏幕上看到的東西連到了一起。

2. 在头脑中搜尋一次非常美好的經歷，體會當時的感覺。
3. 這個經歷的畫面在屏幕上越變越大，離你越來越近，隨著畫面更加生動起來，你的感覺也更加強烈。與此同時，想像一根寫有“有趣的”的杠杆，並慢慢向上抬起它。為了讓這根杠杆感覺起來更為真實，不妨做出向上抬起的姿勢。
4. 向上移動杠杆，速度與你的生理變化相適應。同時，讓那段令人振奮的記憶離你越來越近，影像變得越來越大，越來越明亮。
5. 為那段記憶影像添上色彩，讓它閃閃放光。仔細觀察每一個細節。
6. 聽見腦海中有一個聲音在說：“讓快樂開始吧！”
7. 用一兩個瞬間來享受這種美好的感覺。然後把杠杆拉下來回到初始位置，讓你的身體也回到一種更為中立的狀態。
8. 為確認心錨設定得是否成功，休息一会儿，然後再一次抓住那根杠杆的把手，將它向上抬高，同時對自己說：“讓快樂開始吧！” 你應該會重新體驗到之前那種欣喜



若狂的感觉。

>> 放大积极的感觉

1. 闭上双眼，回想曾经经历过的最美好的感觉。
2. 再次感受那个美好感觉的同时，也看到当时的所见，听到当时的所闻。
3. 这么做的同时，注意一下这种真正令人惊奇的感觉来自哪里。是来自身体内吗？它向哪里移动？
4. 当停止回想这个感觉的时候，它到哪里去了？
5. 重新回到那个美妙的体验之中，让它向上移动。就在它马上要消失之前，想象着把这个感觉从自己体内拉出来，让它回到最初出现的地方，这样，这种美好感觉的运动轨迹就成了一个圈。然后让它开始一圈又一圈地旋转，速度越来越快。
6. 这种感觉转动得越来越快的同时，注意自己的感觉也变得越来越强烈。你的身体能承受多少快乐呢？

>> 消除消极的情绪

做这个练习需要用到在前一个练习中学会将其放大的那个美妙感觉。

1. 回想生活中一个感觉不知所措或陷入困境的时刻，某件带给你坏情绪和限制了你行为的事情。
2. 想象你正在屏幕上看着这个时刻，手中握着调节明亮度的按钮。然后，非常迅速地把亮度调节到最亮，这样屏幕上的图像就变成明亮而白茫茫的一片。前一刻你还看着那个图像，下一瞬间它就已经成为彻底的亮白色了。
3. 再做一次同样的动作。这次，想象着那件令你感觉糟糕的事物，非常迅速地把它变成亮白色。
4. 把前面的几个步骤重复两三次，直到这一过程可以自然而然地发生。
5. 回想起在上个练习中找到的非常美妙的感觉，想象未来可能遇到的困难处境的同时，再一次将消极的图像变成亮白色，并开始在体内转动那个非常美妙的感觉。
6. 听见心中有个声音充满自信地说：“到此为止了！”
7. 专注于美好的感觉在浑身上下转动得越来越快，并且留意，在充满了无法言喻的幸福感的时候，你的身体有什么变化。
8. 晃动一下身体，打破刚才的状态，让自己恢复到一种中立的状态中。
9. 为验证这个新的策略能否自动工作，再次回想某个消极



的情形，看看自己感觉怎么样。你还能想象出糟糕的感觉吗？

重复这个练习，直到这一新策略能自动工作为止。

>> 契合的力量

你需要一个搭档来完成这个练习。

不契合

1. 先由A谈论自己的事情开始。
2. B听着A说，但是不要契合A的肢体语言。
3. B回应A说的某件事，但是要使用与A不一样的语速，使用不同的表象系统。
4. 与此同时，A思考两人的体验感受，以及自己对B这个人的感觉如何。

契合

1. 先由A谈论自己的事情开始。
2. B微妙地契合A使用的肢体语言、语音语调、语速和表象系统。
3. A此时思考两人的体验感受，留意自己现在对B这个人的感觉又如何。
4. 互换角色，确保两人都有机会体验契合和不契合。

>> 后设问题模式

1. 具体说明信息
2. 让信息更清晰易懂。
3. 开放一个人的世界模型。

问题如下

- ◉ 怎么样？是什么？什么时间？在哪里？具体是谁？
- ◉ 谁说的？据谁说？
- ◉ 每个人？总是？从来不？没有人？什么都没有？所有？没有一个？
- ◉ 你那样说是什么意思？
- ◉ 与谁相比？与什么相比？
- ◉ 你怎么知道？
- ◉ 是什么阻止了你？如果你能做的会怎么样？
- ◉ 要是你做了会怎么样？如果你没做会怎么样？

>> 构筑更好的未来

1. 让呼吸渐渐慢下来，任由自己毫不费力地进入一种舒适的状态。
2. 想象着时间在一条时间线上，在前方和后方延展开来。



想象自己正漂浮在时间线上，俯瞰着自己的过去、现在和未来。

3. 就在向下望着过去的时候，你能看见所有那些糟糕的经历发生的时刻，意识到每一段糟糕的经历都是未来成功的练习场。
4. 注意到，从一段段糟糕的经历中浮现出来的有用的信息。让这些信息漂浮在你的时间线上空，放出一道光芒。让这道光芒伴随着你，把其他的東西都拋在身后，留在过去，它们属于那里。
5. 接下来，回想一段你感觉自己立于世界之巅的经历。让自己沉浸在当时的情形中，让那种美妙的感觉不断生长。想象着那个感觉在你的全身移动。
6. 抓住那个感觉，涂上你选择的颜色，想象它正向你的过去喷射，覆盖住过去的每一段消极的记忆、每一次糟糕的经历，让它们全都淹没在这种真正美妙的感觉之中。
7. 想象自己正向下俯瞰，过去的一切现在看起来是那么的不一樣，意识到你对所有的经历的感觉都很好。一切对你产生困扰的事都被你拋在了身后，随着时间流逝，离你越来越远。
8. 在对自己的过去有了好感觉的同时，想象自己俯视着将

来，想象各种各样最美好的感觉在未来如雨点般落下，充斥在未来的每一次经历中。你的未来看上去比以往任何时候还要好。

9. 慢慢地漂浮回自己的身体，满怀兴奋，期待着最令人惊奇的未来，满载着最美好的事物，新的人、新的机遇、新的可能性……一个充满了可能性的世界。

>> 次感元列表

这是一个画面、声音及思维感觉中的各种次感元的列表。

视觉次感元（画面、影像）

- ◉ 是结合的（通过自己双眼看到的）或脱离的（置身画面之外，看见自己在画面当中）
- ◉ 位置：向左右上下移动
- ◉ 角度
- ◉ 画面的数量
- ◉ 尺寸大小
- ◉ 距离
- ◉ 明亮度
- ◉ 是彩色的或单色的（黑白的）



- 有框架的（框架的本质是什么）或全景式的
- 2D或3D
- 清晰或模糊
- 形状：凸起、凹下、特殊形状
- 移动：静止、图片、幻灯片、视频、电影、循环播放
- 风格：照片、油画、海报、手绘、实景

听觉次感元（一般的声音、说话声）

- 单音的或立体声
- 音调
- 质量：音量、声调、节奏、韵律、语调、停顿、音色
- 变量：循环、渐进或淡出、移动位置、移动方向
- 内部的或外界的
- 说话声：谁的说话声？一个人或是多个人
- 其他背景声音

动觉次感元（感觉）

- 振动
- 压力
- 稳定的或断断续续的
- 强度
- 重量

- 体内或体外
- 感受位置
- 形状
- 尺寸大小
- 温度
- 移动方式
- 质感



附录 3

NLP的十二条精髓

>> 没有两个人是一样的

No two persons are the same.

1. 没有两个人的人生经验会完全一样，所以没有两个人的信念、价值观和规则系统会是一样。
2. 因此没有两个人对同一件事的看法能够绝对一致。
3. 因此没有两个人对同一件事的反应一样。
4. 因此没有两个人的态度和行为模式会完全一样。
5. 因此发生在一个人身上的事，不能假定发生在另一个人身上也会有一样的结果。
6. 人与人之间的不同，建造了这个世界的奇妙可贵。
7. 尊重别人的不同之处，别人才会尊重自己独特的地方。
8. 每一个人的信念、价值观和规则系统都是在不断演变中，所以没有一个人在两分钟之中是一样的。
9. 两人的信念、价值观和规则不一样，不一定会使两个人

不能沟通或者不能发展出良好关系。

10. 给别人空间也就是尊重别人的信念、价值观和规则，才能有良好的沟通和关系。
11. 同样地，自己与别人的看法不同，也是正常的事。
12. 在尊重别人的信念、价值观和规则的同时，我们也有权利要求别人尊重自己的信念、价值观和规则。

>> 一个人不能改变另外一个人

One person cannot change another person.

1. 一个人不能改变另外一个人，一个人只能改变自己。
2. 每个人的信念、价值观、规则系统只对本人有效，不应强求别人接受。
3. 改变自己，别人才会有可能改变。
4. 一个人不能推动另外一个人。每个人都只可以自己推动自己。
5. 找出对方的价值观，创造、增大或转移对方在乎的价值，对方便会产生推动自己的行为。
6. 因此一个人不能“教导”另外一个人。一个人只能引导另外一个人去学习。
7. 因此一个人不能希望另外一个人放弃自己的一套信念、



价值观和规则系统，而去接受另外的一套。

8. 好的动机只给一个人去做某一件事的原因，但是不能给他控制别人，或使事情恰如他所愿发生的权利。
9. 不强迫别人跟随自己的一套信念、价值观和规则，别人便不会抗拒。
10. 同样地，我们只能自己推动自己。

>> 有效果比有道理更重要

Usefulness is more important.

1. 光说做法有道理或者正确而不顾是否有效果，是在自欺欺人。
2. 在三赢（我好、人好、世界好）的原则基础上追求效果，比坚持什么是对的更有意义。
3. 说道理往往是把焦点放在过去的事情上，注重效果则容易把注意力放在未来。
4. 效果是原定计划的意义基础，亦是所有行动的指标。
5. 有道理是由理性方面的标准来决定的。因为没有两个人的信念、价值观和规则是一样的，所以，没有两个人的“道理”是一样的。
6. 故此，坚持个人的道理，只不过是坚持一套不能放在另

一个人身上的信念、价值观和规则。

7. 真正推动一个人的力量是在感性的一边，要有效果就要加上理性方面的认同。故此，有效果需要一个人的理性和感性上的共鸣。
8. 没有效果的道理，是背弃了信念和价值的规则，应该加以检讨。
9. 有效和有道理往往可以并存，但必先由相信有这个可能的信念开始。
10. 只追求有道理但无效果的人生，难以有成功和快乐的体验。

>> 地图不是疆域

The map is not territory.

1. 每个人运用自己的感官把资料摄入（摄入过程），由感官运用是主观的有选择性的，因为不能，亦不需要把所有资料捕捉。
2. 摄入的资料经由我们的信念、价值观和规则过滤而决定其意义，亦因此能储存在脑中（编码过程）。我们的信念、价值观和规则是主观形成的，故此，过滤出来的意义也是主观的。



3. 我们每一个人的世界，都是用上述的方式一点一滴地塑造出来的，亦因此是主观的。
4. 我们只能用这种方式建立对这个世界的认知，没有其他方法。
5. 因此没有绝对的真实，或者相对的真实。
6. 因此每个人的世界是在他的头脑里。我们是凭主观对世界的认知去处理每一件事。
7. 因此，改变一个人的主观世界，这个人对客观事物的态度便会改变。
8. 因此，每个人都是用自制的地图在这个世界里生活。
9. 改变主观经验在头脑中的结构模式，事情对我们的影响便会改变，我们对事情的感受亦会改变。因此，我们无须改变外面的世界（我们无法知道它是怎样变的）。改变我们自己（主观世界），我们的人生便会有所改变。
10. 事情从来都不会给我们压力，压力是来自我们对事情的反应。
11. 情绪也从来不是来自某人的言行，或环境里出现的转变，而是来自我们对这些的态度，亦即我们的信念、价值观和规则系统。

>> 沟通的意义在于对方的回应

The meaning of communication is the response one gets.

1. 沟通没有对与错，只有“有效果”和“没有效果”之分。
2. 自己说得多“对”没有意义，对方收到你想表达的信息才是沟通意义。
3. 因此自己说什么不重要，对方听到什么才重要。
4. 话有很多方法说出来，使听者完全收到讲者意图传达的信息，便是正确的方法。
5. 沟通的效果，来自声调和身体语言的比来自文字的更大。
6. 沟通信息的送出与接收在潜意识层面的比意识层面的大得多。
7. 没有两个人对同样的信息有完全同样的反应。
8. 说话的效果由讲者控制，但由听者决定。
9. 改变说的方法，才有机会改变听的效果。
10. 沟通成功的先决条件是和谐气氛。
11. 抗拒是对讲者不够灵活的说明。



>> 重复同样的做法，只会得到同样的结果

Repeating the same behavior will repeat the same result.

1. 做法有不同，结果才会有不同。
2. 如果你做的事没有结果，改变你的做法。任何新的做法，都比原有的做法多一分成功机会。
3. 想明天比昨天更好，必须用与昨天不同的做法。
4. 改变自己，别人才有可能改变。
5. 世界上的每件事物都在不停地改变，不肯改变的便面临淘汰或失败。
6. 因此只有不断地改变做法，才能保持与其他事物关系的理想状态。
7. “做法”是规则，目的是取得价值，实现信念。维持最有效果的规则，就是不断灵活地修正做法，才能保证取得价值，实现信念。
8. 改变是所有进步的起点。

>> 每件事情至少都有三个解决方法

There are at least three solutions to every situation.

1. 对事情只有一个解决方法的人，必然陷入困境，因为别

无选择。

2. 对事情有两个解决方法的人也会陷入困境，因为他制造了左右为难、进退维谷的局面给自己。
3. 有第三个方法的人，通常会找到第四、第五个方法，甚至更多的方法。
4. 有选择就是有能力。所以，有选择总比没有选择好。
5. 至今不成功，只是说至今用过的方法都得不到想要的效果。
6. 没有办法，只是说已知的办法都行不通。
7. 世界上尚有很多我们过去没有想过，或者尚未认识的方法。
8. 只有相信尚有未知的有效方法，才会有机会找到它和使事情改变。
9. 不论什么事情，我们总有选择的权利，而且不止是一个。
10. “没有办法”使事情画上句号，“总有办法”使事情有突破的可能。
11. “没有办法”对你没有好处，应停止想它；“总有办法”对你有好处，故应把它留在脑中。
12. 为何不使自己成为第一个找出办法的人？



>> 每个人都会选择当下最利于自己的行为

Every one chooses the best behavior at the moment.

1. 每一个人做任何事都是为满足自己的一些深层需要。
2. 每一个人的行为，对他的潜意识来说，都是当时环境里最符合自己利益的做法。
3. 因此，每个行为的背后，都必定有正面的动机。
4. 了解和接受其正面动机，才容易引导一个人改变他的行为。
5. 动机不会错，只是行为不能达到效果。（满足背后正面动机的效果）
6. 接受一个人的动机，他便会觉得我们接受他这个人。
7. 动机往往是在潜意识的层面，不能有意识地说出来。
8. 找出行为背后的动机，最简易的方法是问企图经由该行为得到的价值是什么。
9. 任何行为在某些环境中都会有其效用。
10. 因此，没有不对的行为，只有在当时环境中没有效果的行为。

>> 每个人都已经具备使自己所需要的资源

Every one already possesses all the resources needed.

1. 每一个人都有过成功快乐的经验，也即是有使自己成功快乐的能力。
2. 人类只用了大脑能力的极少部分，提升大脑的运用，很多新的突破便会出现。
3. 运用大脑的能力，已有大量的技巧发展出来，人类比以前更易把效果提升。
4. 每一个人都可以凭改变思想去改变自己的情绪和行为，进而改变自己的人生。
5. 每天遇到的事情，都有能给我们成功快乐的因素，取舍全由个人决定。
6. 所有事情或经验里面，正面和负面的意义同时存在，把事情或经验转为绊脚石抑或踏脚石，由自己决定。
7. 成功快乐的人所拥有的思想和行为能力，都是经过一个过程而培养出来的。在开始的时候，他们与其他人所具备的条件一样。
8. 有能力替自己制造困扰的人，也有能力替自己消除困扰。
9. 情绪、压力、困扰都不是源自外界的人事物，而是由自



己内里的信念、价值观和规则系统产生的。

10. 自己不信有能力或有可能，是使自己得不到渴求的成功快乐的根源。

>> 在任何一个系统里，最灵活的人最具控制权

In any system, the most flexible person has the control.

1. 灵活便是有一个以上的选择，选择便是能力。因此最灵活的人便是最有能力的人。
2. 灵活来自减少行使自己的一套信念、价值观和规则，而多凭观察去运用环境所提供的其他条件。
3. 灵活是使事情更快有效果的重要因素，因此，亦是人生成功快乐的重要因素。
4. 灵活亦是自信的表现。自信越不足，坚持某个模式的态度会越强硬。
5. 容许不同的意见和可能性，便是灵活。
6. 在一个群体中，固执使人紧张，灵活使人放松。
7. 灵活不代表放弃自己的立场，而是容许找出双赢的可能性（更进一步而三赢）。
8. 在沟通中，明白不代表接受，接受不代表投降（放弃立场）。

9. “流水”是学习灵活的最好老师。
10. 灵活是用自己的步伐去作出转变，而固执则是在被迫的情况下作出转变。

>> 没有挫败，只有反馈

There is no failure, only feedback.

1. 挫败只是指出过去的做法得不到期望的效果，是给我们需要改变的信号。
2. 挫败只是在事情画上句号时才能用上，欲想事情解决，即让事情仍会继续下去，这二字便不适用。
3. “挫败”是指过去的事；“怎样改变做法”是指向未来。
4. 挫败是过去的经验；而经验是让我们提升自我的踏脚石，因为经验是能力的基础，而能力是自信的基础。
5. 每次挫败，都只不过是学习过程中修正行动的其中一步。
6. 人生里所有的学习，都是经由不断地修正而达到完善。
7. 想要成功，首先要相信有成功的可能。
8. 把每次挫败带来的教训掌握了，每次挫败便都变成了学习。



9. 自信不足的人，潜意识总是在找“不用干下去”的借口，“挫败”二字便很容易冒出来。

>> 只有无效的行为，没有错误的动机和情绪

Intentions and emotions are never wrong, only the behavior has not been effective.

1. 动机在潜意识里。它总是正面的。潜意识从来不会伤害自己，只是会误以为某行为可以满足该动机，而又不知有其他做法的可能。
2. 情绪总是给我们一份推动力。情绪使我们在某件事中学会领悟。学到了，情绪便会消失。
3. 我们可以接受一个人的动机和情绪，同时不接受他的行为。
4. 接受动机和情绪，便是接受那个人。那个人也会感觉出你对他的接受，因而更肯让你去引导他作出改变。
5. 一个人的行为不能代表他的全部。
6. 行为不被接受，是因为没有效果；找出更好的做法，是两人的共同目标，能使两人有更好的沟通和关系。
7. 找出更好的做法的方法之一是追查动机背后的价值观。

致 谢

如果没有下面这些人提供无与伦比的帮助，这本书就不会有问世的一天。我们对他们表达最诚挚的谢意，正是他们的支持、建议和辛勤工作，才使这本书的出版成为可能。

首先，要感谢我们的经纪人罗伯特·科拜（Robert Kirby），感谢他非凡的支持、努力地工作以及对本书的信念。罗伯特是位真正的专家，他的耐心、真知灼见和建议证明了其无法估量的价值。

感谢那个在哈勃柯林斯（HarperCollins）的优秀团队，尤其要感谢卡罗尔·唐金森（Carole Tonkinson）和维多利亚·麦格温（Victoria McGeown），他们对本书给予了卓越的支持和无比的信任。

最后，也是最重要的，感谢我们所有的同事、研讨会成员、工作人员以及世界各地的NLP培训师协会。没有你



们，就不会有这些改变人生的研讨会。

理查德的致谢

我要感谢我的妻子格伦达，感谢她的帮助、支持和神奇的笑容。

同样感谢我四十年来的当事人，他们曾面临非常糟糕的境地，也教会了我许多。

还有约翰（John）和凯瑟琳·拉·瓦莱（Kathleen La Valle），感谢他们给我的友谊、不间断的协助和鼓励。

阿莱西奥的致谢

我要感谢理查德·班德勒博士，他极富创造力，慷慨地分享他的杰出发现，这些都对我的生活甚至整个自我改变领域做出了无与伦比的重要贡献。

对约翰和凯瑟琳·拉·瓦莱，我要致以无以言表的感谢。时至今日，他们仍然在支持、鼓励、维护我的工作。他们不断提供反馈意见，帮助我发展自己的NLP和培训技巧。

感谢安东尼拉·瑞祖托（Antonella Rizzuto），这位NLP意大利培训学校的联合主任，他的付出每年会帮助

一万余人发现自己的潜能。

还有玛蒂亚·贝尔纳蒂尼（Mattia Bernardini）和爱丽丝·瑞菲利（Alice Rifelli），感谢他们的专业和勤勉工作让这些改变生活的书籍成为可能。

最后，我想感谢我生命中最为不同寻常的两个人，辛西娅和达米亚莫，他们是我的爱和整个世界。

欧文的致谢

我想感谢我的父母，马乔里和布莱恩·菲茨帕特里克。简单来说，他们简直是一个人能梦想拥有的最棒的父母，也是我一生中最为敬仰的人。

感谢露西和奥伊芙，我的两位美妙动人的教女，正因为她们的美丽，我的每一天都充满笑容。

还有，感谢我这些令人不可思议的朋友：布莱恩、特蕾莎、克里斯蒂娜、桑德拉、吉莉安、伊莲娜、凯特和罗伯，他们对本书给予了支持和建议。

我还要感谢多年来所有的培训师和导师给我提出的无价的宝贵建议，尤其是约翰和凯瑟琳·拉·瓦莱。总的来说，他们改变了我的生活。

最后，感谢理查德·班德勒博士。当我还是个青少年



时，我遇见了理查德，我发现他的天才之处、给我的建议和我抱持的信念，真正让我的世界天翻地覆。能有他作为我的老师、导师和朋友，是我一生中最大的幸运。

资 料

推荐阅读

1. Bandler Richard

(1) *Using Your Brain for a Change*, Real People Press, Durango, CO, 1985

(2) *Magic in Action*, Meta Publications, Capitola, CA, 1985

(3) *The Adventures of Anybody*, Meta Publications, Capitola, CA, 1993

(4) *Time for a Change*, Meta Publications, Capitola, CA, 1993

(5) *Get the Life You Want*, HarperElement, London, 2008

(6) *Make Your Life Great*, HarperElement, London, 2010

2. Bandler Richard、Delozier Judith and Grinder John



Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson
Volume 2, Meta Publications, Capitola, CA, 1977

3. Bandler Richard and Grinder John

(1) *Frogs into Princes*, Real People Press, Capitola, CA,
1979

(2) *Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H.*
Erickson, Volume 1, Meta Publications, Capitola, CA, 1975

(3) *The Structure of Magic*, Meta Publications, Capitola,
CA, 1975

(4) *The Structure of Magic, Volume 2*, Meta Publications,
Capitola, CA, 1975

(5) *Trance-formations*, Real People Press, Durango, CO,
1980

4. Bandler Richard and Fitzpatrick Owen

Conversations with Richard Bandler, Health Communications,
Inc., Deerfield Beach, FL, 2009

5. Bandler Richard and La Valle John

Persuasion Engineering, Meta Publications, Capitola, CA,
1996

6. Bandler Richard and McDonald Will

An Insider's Guide to Submodalities, Meta Publications,
Capitola, CA, 1989

7. Bandler Richard、Roberti Alessio and Fitzpatrick Owen
Choose Freedom: Why Some People Live Happily and Others Don't

8. Fitzpatrick Owen
Not Enough Hours: The Secret to Making Every Second Count, Poolbeg Press, Ltd, Dublin, 2009

9. Wilson Robert Anton

(1) *Prometheus Rising*, New Falcon Press, 1983

(2) *Quantum Psychology*, New Falcon Press, 1990

DVD和CD制品

1. Bandler Richard

(1) DHE, CD, 2000

(2) The Art and Science of Nested Loop, DVD, 2003

(3) Persuasion Engineering, DVD, 2006

(4) Personal Enhancement Series, CD, 2010

2. La Valle John

(1) NLP Practitioner Set, CD, 2009

以上几个及更多有关催眠及理查德研讨会的DVD和CD产品，都可以在网站www.nlpstore.com找到。



3. Bandler Richard

(1) Adventures in Neuro Hypnotic Repatterning, DVD set and PAL-version videos, 2002

(2) Thirty Years of NLP: How to Live a Happy Life, DVD set, 2003

以上两套及其他理查德·班德勒作品的获得途径有：

Matrix基本训练联盟 (Matrix Essential Training Alliance)

网站： www.meta-nlp.co.uk

电子邮箱： enquiries@meta-nlp.co.uk

电话： +44 (0)1749 871126

传真： +44 (0)1749 870714

4. Fitzpatrick Owen

(1) Love in Your Life, Hypnosis CD, 2004

(2) Adventures in Charisma, DVD set, 2008

(3) Performance Boost, Hypnosis CD, 2011

(4) Confidence Boost, Hypnosis CD, 2011

以上CD制品可从网站www.nlp.ie获得。

网站

1. www.bandlervision.com

2. www.coach.tv
3. www.nlp.ie
4. www.nlp.mobi
5. www.nlpcoach.com
6. www.NLPInstitutes.com
7. www.owenfitzpatrick.com
8. www.purenlp.com
9. www.richardbandler.com
10. www.theultimateintroductiontonlp.com



神经语言程序学（NLP）协会

理查德·班德勒授权协议

神经语言程序学协会的建立旨在对那些声称代表了神经语言程序学（NLP）模式的培训项目、服务和资料进行质量控制。下面这个印章是协会认证标识，通常被协会认定的培训师用来宣传。在购买NLP产品和报名研讨会时，请要求查看这个印章标识，这是对产品及研讨会质量的保证。

对很多人来说，经人推荐NLP并第一次开始学习NLP中的技术时，往往会变得小心谨慎，担心这些技术是否适用和可能被误用。

为了对你及你身边的人提供保护，如今，NLP协会要求每一位参与者都签署一份授权协议，以保证所有经过认证的技术都确保被用于正确用途。

这同样也能保证你参加的所有培训都具备最佳质量，有理念和方法不断更新的培训师提供培训，了解到的神经

语言程序学和人体工程设计理论均为该领域的前沿信息等。
等。

获取推荐课程列表，请参阅：

<http://www.NLPInstitutes.co>

<http://www.NLPTrainers.com>

<http://www.NLPLinks.com>

The Society of NLP

NLP™ Seminars Group International

PO Box 424

Hopatcong, NJ 07843

USA

Tel: (973) 770-3600

Website: www.purenlp.com

版权所有：NLP协会（The Society of NLP™），理查德·班德勒，1994年。



关于作者

理查德·班德勒博士（Dr. Richard Bandler）

理查德·班德勒博士是神经语言程序学（NLP）的创始人之一，也是设计人体工程学™和神经催眠重塑法™的创始人。

在过去四十年里，班德勒博士一直是“自我转变”领域的最重要贡献者之一。班德勒博士是一位数学家、哲学家、教师、艺术家和设计者，他创作了许多足以流传千古的书籍、视频和音频，对心理治疗和教育领域具有深远的影响。

已经有成千上万的人，当中不乏诸多心理治疗师，在全球超过六百多个研究所里研究班德勒博士毕生的工作。

作为一位广受赞誉的主讲人，他同时也出版了十余本著作，其中包括《过想要的生活》（*Get the Life You Want*）、《让生活意义非凡》（*Make Your Life Great*），以及《运用大脑来做一次改变》（*Using Your Brain*

for a Change)。他还与其他人合著了《说服工程学》(*Persuasion Engineering*TM)、《选择自由》(*Choose Freedom*)、《快乐的秘密》(*The Secrets to Being Happy*)以及《与理查德·班德勒对谈》(*Conversations with Richard Bandler*)等书。

有关理查德·班德勒的研习班和研讨会的更多信息，可参阅网站 www.richardbandler.com。

阿莱西奥·罗伯提 (Alessio Roberti)

阿莱西奥·罗伯提是全球最大的NLP组织——NLP协会的企业培训国际总监，学习理查德·班德勒博士的研究工作二十余年，同时参加过哈佛大学商学院和牛津大学商学院的课程。

阿莱西奥是一位有职业证书的NLP导师级培训师，迄今为止已经培训过六万余名学员。他辅导过国家总统、企业CEO，以及全球各个行业最重要企业的高级执行官和拥有者。

他与理查德·班德勒博士、欧文·菲茨帕特里克合著的《选择自由：为什么有些人活得快乐而有些人不是》(*Choose Freedom: Why Some People Live Happily and Others*



Don't）一书，已经被翻译成七种语言出版。你可以通过 www.coach.tv 与阿莱西奥取得联系。

欧文·菲茨帕特里克（Owen Fitzpatrick）

欧文·菲茨帕特里克是一位国际演讲者，也是一位心理学家，与人合著有《与理查德·班德勒对谈》（*Conversations with Richard Bandler*）和《选择自由》（*Choose Freedom*），独著有《时间总是不够：让每一秒都具有价值的秘密》（*Not Enough Hours: The Secret to Making Every Second Count*）。

欧文指导过诸多亿万富翁和奥运选手，帮助他们展现出最佳状态。他是提升个人魅力和动力领域的权威，也常常就这一主题发表演讲，进行培训。

欧文拥有应用心理学硕士学位，在哈佛大学商学院学习过策略性谈判，是一位合格的心理治疗师和催眠治疗师，同时也是爱尔兰NLP学会的创始人之一。欧文还是全球最年轻的NLP认证导师级培训师，取得这一荣誉时年仅二十三岁。

从哥伦比亚到日本，从意大利到泰国，欧文造访过世界各地，给全球二十余个国家的人们提供培训，指导学员

怎样改善他们的人生，推进他们的事业。

想了解欧文的更多信息，可参阅网站www.owen-fitzpatrick.com或者www.nlp.ie。

