

NLP 参考资料总纲

内容项目	NLP名称
前言	
第一节：认识自我	
1. NLP的基本精神：	十二条预设前提
2. 本人处理每一件事情的原动力：	信念系统
3. 一个人最深层的本质：	自我价位
4. 大脑处理事情的逻辑层面：	理解层次
5. 我与其它人事物之间的关系：	系统性和三赢
6. 人际关系的基础因素：	共同信念、共同价值
7. NLP基本技巧之一：	打破状态
8. NLP基本技巧之二	未来测试
9. NLP基本技巧之三：	呼吸的运用
I0. NLP基本技巧之四	正面动机、深层需要
11. 认识大脑的思考模式：	内感官
12. 增强接受外界讯息能力：	感官敏锐提升训练
13. 打破最常出现的思想障碍框架：	破框法
14. 想突破的技巧：	换框法

第二节：外向沟通	
15. 认识沟通效果如何建立	沟通分析
16. 使沟通更有效的心理定位	身份定位
17. 提升沟通效果的技巧之一	声调配合
18. 提升沟通效果的技巧之二	身体语言配合
19. 提升沟通效果的技巧之三	回应话术
20. 提升沟通效果的技巧之四	上归类下归类法
21. 认识对方说话中的盲点	澄清语言模式

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

22. 推动对方潜意识的说话技巧	暗示语言模式
23. 处理困扰性的说话技巧	接受批评法
24. 改善与某人的沟通和关系的技巧	感知位置平衡法
25. 与难以接触的人相处的技巧	一分为二法
26. 保护自己不受到别人言行伤害的技巧	避弹衣法

内容项目	NLP名称
第三节：内向沟通	
27. 基本脑神经学知识	认识大脑
28. 认识每个人庞大力量之所在	认识潜意识
29. EQ的基础知识	认识情绪
30. 提用庞大力量的技巧	与潜意识沟通
31. 大脑记忆和思想的基本元素	次感元
32. 简快储存和调动力量的工具	心锚
33. 针对效果目标的思想技巧	未来景象
34. 消除往事带来的不良情绪	改变次感元
35. 不解决事情也可以消除情绪的技巧	逐步抽离法
36. 处理有情绪的人的技巧	EQ形处理他人情绪法
37. 添增面对重复出现情况的能力的技巧	心锚融合法
38. 提升内心力量的技巧	借力法

第四节：理想人生		
39. 达到人生整体平衡满意的技巧	人生十项提升法	138—139
40. 认识人生的三度空间	三度空间的贯彻	140—144
41. 最快使人提升的管理技巧	目标管理法	145—150
42. 有效选择目标和达到目标的技巧	设立聪明目标法	151—154
43. 运用脑里的时间线机制去达到目标	时间线实现目标法	155
44. 化解内心涉及自我的信念冲突	自我整合法	156
45. 调动整个人生的力量去处理问题的技巧	理解层次贯通法	157—163

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

NLP 参考资料（第一部分）

第一节 • 认识自我

内容项目	NLP名称
前言	
第一节：认识自我	
1. NLP的基本精神：	十二条预设前提
2. 本人处理每一件事情的原动力：	信念系统
3. 一个人最深层的本质：	自我价位
4. 大脑处理事情的逻辑层面：	理解层次
5. 我与其它人事物之间的关系：	系统性和三赢
6. 人际关系的基础因素：	共同信念、共同价值
7. NLP基本技巧之一：	打破状态
8. NLP基本技巧之二	未来测试
9. NLP基本技巧之三：	呼吸的运用
I0. NLP基本技巧之四	正面动机、深层需要
11. 认识大脑的思考模式：	内感官
12. 增强接受外界讯息能力：	感官敏锐提升训练
13. 打破最常出现的思想障碍框架：	破框法
14. 想突破的技巧：	换框法

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

(1) NLP 是什么？

“NLP is the study of subjective experience—”

NLP 是对人类主观经验的研究：我们如何创出我们每一个人独特的内心世界。

NLP 的中心学问之一是[模仿] (Modelling) —

找出我们如何做出我们所做的。NLP 在不同的行业中模仿卓越人士；健康、运动、沟通、教与学、工商企业领袖和很多行业，包括心理辅导等，把他们的卓越化为一些别人跟着做也可以获得同样卓越效果的学问。

NLP 为每一个接触它的人提供了一些实际可行而且有效的方法去更加经常地达到自己能力的顶峰，无论在个人的发展，或者事业工作，或者与人相处上都有显著的提升。

NLP 包括的三个字有以下的意思：

Neuro (字译为[神经]，意译为[身心]) 指的是——

- 我们的头脑和身体如何经由我们的神经系统连结在一起。
- 我们的神经系统如何控制我们的感觉器官去维持与世界的联系

Linguistic (语法) 指的是——

- 我们运用语言与别人作出相互影响。
- 我们经由姿势、手势、习惯等无声语言显示我们的思考模式、信念及内心种种状态。

Programming (程序) 指的是——

- 借用计算机科学的字去指出我们的意念、感觉和行为只不过是习惯性的程序，可以经由提升我们[思想]的软件而得以改善。
- 凭改善我们的思想和行为的重复程序，我们便能在行为中取得更满意的效果。

故此，我认为 NLP 也可以解释为研究我们的脑如何工作的学问，凭着知道脑如何工作，我们可以配合和提升它，因而使到人生更成功快乐。也因此，我们把 NLP 译为[身心语法程式学]

参考资料

- (1) Joseph O'Connor 与 John Seymour 合著的《Introducing NLP》出版商 Thorsons
- (2) The NLP Comprehensive Training Team 合著的《NLP-The New Technolkgry of Achievement》
出版商 Ninghingale Conant

1、没有两个人是一样的 (No two persons are the same)

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

- 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、价值观和规条系统会是一样。
- 因此没有两个人对同一件事的看法能够绝对一致。
- 因为没有两个人对同一件事的反应会是一样。
- 因此没有两个人的态度和行为模式会完全一样。
- 因此发生在一个人身上的事，不能假设发生在另一个人身上也会有一样的结果。
- 人与人之间的不同，建造了这个世界的奇妙可贵。
- 尊重别人的不同之处，别人才会尊重自己独特的地方。
- 每一个人的信念、价值观和规条系统都是在不断演变中，所以没有一个人在两分钟是一样的。
- 两个人之间的信念、价值观和规条不一样，不一定会使两人不能沟通或者发展出良好关系。
- 给别人空间也就是尊重别人的信念、价值观和规条，才能有良好的沟通和关系。
- 同样的，自己与别人的看法不同，也是正常的事。
- 当尊重别人的信念、价值观和规条的同时，我们也有权利要求别人尊重自己的信念，价值观和规条。

2、一个人不能控制另外一个人 (One person cannot change another person)

- 一个人不能改变另外一个人，一个人只能改变自己。
- 每个人的信念、价值观、规条系统只对本人有效，不应强迫别人接受。
- 改变自己，别人才会有可能改变。
- 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。
- 找出对方的价值观，创造、增大、或转移对方在乎的价值，对方会产生推动自己的行为。
- 一个人因此不能[教导]另外一个人，一个人只能引导另一个人去学习。
- 因此一个人不能希望另外一个人放弃自己的一套信念、价值观和规条系统，而去接受另外一套。
- 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。
- 不强逼别人跟随自己的一套信念、价值观和规条，别人便不会抗拒。
- 同样地，我们只能自己推动自己。

3、有效果比有道理更重要 (Usefulness is most important)

- 光说有道理或者正确而不顾是否没有效果，是在自欺欺人。
- 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。
- 说道理往往是把焦点放在过去的事上；注重效果则容易把注意力放在未来。
- 效果是原定计划的意义基础，亦是所有行动的指针。
- 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、价值观和规条是一样，所以，没有两个人的[道理]是一样的。
- 故此，坚持道理，只不过是坚持一套不能放在另一个人身上的信念、价值观和规条。
- 真正推动一个人的力量在感性的一边，要有效果就要加上理性方面的认同才会出现。故此，有效果需要一个人的理性和感性上的共鸣。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

- 没有效果的道理，是背弃了信念和价值的规条，应该加以检讨。
- 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。
- 只追求有道理但无效果的人生，难以有成功和快乐的体验。

4、只有感官经验塑造出来的世界，没有绝对真实世界 (The map is not territory)

- 每个人运用自己的感觉器官把资料摄入（摄入过程），感官运用是主观地有选择的，因为不能，亦不需要把所有的资料捕捉。
- 摄入的资料经由我们的信念、价值观和规条过滤而决定其意义，亦因此能储留在脑中（编码过程）。我们的信念、价值观和规条是主观地形成的，故此，过滤出来的意义也是主观的。
- 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亦因此是主观的。
- 我们只能用这个方式建立对这个世界的认知，没有其它方法。
- 因此每个人的世界是在他的脑里。我们是凭脑里对世界的认知去处理每一件事。
- 因此，每个人都是用自制的地图在这个世界里生活。
- 改变主观经验在脑里的结构模式，事情对我们的影响便全改变，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的），改变我们自己（脑里的世界），我们的人生便有所改变。
- 事情从来都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，亦即是我们的信念、价值观和规条系统。

5、沟通的意义决定于对方的回应 (The meaning of communication is the response one gets)

- 沟通没有对与错，只有[有效果]或者[没有效果]之分。
- 自己说得多[对]没有意义，对方收到你想表达的讯息才是沟通的意义。
- 因此自己说什么不重要，对方听到什么才是重要。
- 话有很多个方法说出来，使听者完全收到讲者意图传达的讯息，便是正确的方法。
- 沟通的效果，来自声调和身体语言的比文字更大。
- 沟通讯息的送出与接受在潜意识层面的比意总识层面的大得多。
- 没有两个人对同样的讯息有完全同样的反应。
- 说话的效果由讲者控制，但由听者决定。
- 改变说的方法，才有机会改变听的效果。
- 沟通成功的先决条件是和谐和气氛。
- 抗拒是对讲者不够灵活的说明。

6、重复旧的做法，只会得到旧的结果 (Repeating the same behavior will repeat the same result.)

- 做法不同，结果才会有不同。
- 如果你做的事没有效果，改变你的做法。任何新的做法，都比旧的多一份成功的机会。
- 想明天比昨天更好，必须用与昨天不同的做法。
- 改变自己，别人才有可能改变。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

- 世界上本来便是每样事物都在不停地改变中，不肯改变的便面临淘汰或失败的威胁。
- 因此只有不断的改变做法，才能保持与其它事物关系有理想的状态。
- [做法]是规条，目的是取得价值，实现信念。维持最有效果的规条，就是灵活地不断修正做法，才能保证取得价值，实现信念。
- 改变是所有进步的起点。

7、凡事必有至少三个解决方法 (There are at least three solutions to every situation)

- 对事情只有一个方法的人，必陷入困境，因为别无选择。
- 对事情有两个方法的人也陷困境，因为他制造了左右两难，进退维谷的局面给自己。
- 有第三个方法的人，通常会找到第四、五，甚至更多的方法。
- 有选择就是有能力。所以，有选择总比没有选择好。
- 至今不成功，只是说至今用过的方法都得不到想要的结果。
- 没有办法，只是说至今用过的方法都得不到想要的效果。
- 没有办法，只是说已知的办法都行不通。
- 世界上尚有很多我们过去没有想过，或者尚未认识的方法。
- 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。
- 不论什么事情，我们总有选择的权利，而且不只一个。
- [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。
- 为何不使自己成为第一个找出办法的人？

8、每一个人都选择给自己带来最佳利益的行为 (Every one chooses the best behavior at the moment.)

- 每一个人做任何事都是为满足自己的一些深层需要。
- 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。
- 因此，每个行为的背后，都必定有正面的动机。
- 了解和接受其正面的动机，才容易引导一个人改变他的行为。
- 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）
- 接受一个人的动机，他便会觉得我们接受他这个人。
- 动机往往是潜意识的层面，不能意识地说出来。
- 找出行为背后的动机，最易的方法是问企图经由该行为得到的价值是什么。
- 任何行为在某些环境中都会有其效用。
- 因此，没有不对的行为，只有在当时环境中没有效果的行为。

9、每人都已经具备使自己成功快乐的资源 (Every one already possesses all the resources needed)

- 每一个人都有过成功快乐的经验，也即是说有使自己成功快乐的能力。
- 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。
- 运用大脑的能力，现在已有大量的技巧发展出来，人类比以前更易把效果提升。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

- 每一个人都可以凭改变思想去改变自己的情绪和行为，因而改变自己的人生。
- 每天里遇到的事物，都有能给我们成功快乐的因素，取舍全由个人决定。
- 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或踏脚石，由自己决定。
- 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。在开始的时候，他们与其它人所具备的条件一样。
- 有能力替自己制造出困扰的人，也有能力替自己消除困扰。
- 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、价值观和规条系统产生出来的。
- 自己不信有能力或有可能，是使自己得不到渴求的成功成功快乐的最有效保证。

10、 在任何一个系统里，最灵活的部份便是最能影响大局的部分 (In any system the most flexible person has the control)

- 灵活便是有一个以上的选择；选择便是有能力。因为最灵活的人便是最有能力的人。
- 灵活来自减少行使自己的一套信念、价值观和规条，而多凭观察而运用环境所提供的其它条件。
- 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。
- 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。
- 容许不同的意见和可能性，便是灵活。
- 在一个群体中，固执使人紧张，灵活便人放松。
- 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）
- 在沟通中，明白不代表接受；接受不代表投降（放弃立场）。
- [流水]是学习灵活的最好老师。
- 灵活是用自己的步伐去作出转变；而固执则是在被逼的情况下作出转变。

11、没有挫败，只有回应讯息 (There is no failure, only feedback)

- [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讯号。
- [挫败]只是在事情划上句号时才能用上，欲想事情解决，即是事情仍会继续下去，这二字便不适用。
- [挫败]是指过去的事；[怎么改变做法]是指向未来。
- 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。
- 每次[挫败]，都只不过是学习过程里修正行动的其中一步。
- 人生里所有的学习，都是经过不断地修正而达致完善。
- 想要成功，首先要相信有成功的可能。
- 把每次的[挫败]带来的教训掌握了，每次便都变成了学习。
- 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。

12、动机和情绪总不会错，只是行为没有效果而已 (Intentions and emotions are never wrong, only

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

the behavior has not been effective)

- 动机是潜意识里的，总是正面的。潜意识从来都不会伤害自己，只是误会地以为某行为可以满足该动机，而又不知有其它做法的可能。
- 情绪总是给我们一份推动力。情绪是使我们在该件事情之中有所学习。学到了，情绪便会消失。
- 我们可以接受一个人的动机和情绪，同时不接受他的行为。
- 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，因而肯让你去引导他作出改变。
- 任何一次行为不等于一个人。
- 行为不能接受，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。
- 找出更好做法的方法之一是追查动机背后的价值观。

2. 本人处理每一件事情的原动力：信念系统

——BVR 概论

- 1、BVR 代表信念、价值观、规条，是 Beliefs, Values&Rules 的缩写。
- 2、BVR 是一个人的人生观，所有信念行为的思想基础，它们操纵着我们人生里的每一件事，是做或不做任何事的基本决定原因。
- 3、信念是事情应该是怎样的，是事情的原因；价值是事情的意义，其中什么重要、可得怎样好处等；规条的事情怎样安排才能取得价值，实现信念。其实，价值和规条也是信念的一部分，是具有特别性质的两个信念部分。
- 4、BVR 是生活经验总结出来的处世模式，让我们无须事事从新再学而只是运用过去的经验的心得，有效率地处理手上的情况，因而使我们有更多时间去做更多的事。
- 5、BVR 的数量极为庞大，但是绝大部分储留在潜意识里。在任何时间中，一个正常的人，只有极少数的 BVR 存在于潜意识层次。
- 6、BVR 有一个外壳，就是态度 (Attitude)。所以，态度其实是 BVR 的表征。因此，只有当一个人的 BVR 有所改变时，他的态度才会改变。
- 7、一个人的 BVR 加上态度 (=BVR+A)，便是此人的性格。
- 8、一个人在出生时是没有 BVR 的。所有的 BVR，都是他成长的过程中经由生活体验而产生的。因为永远都有新的生活体验，所以一个人的 BVR 也从不停留静止，而是不断地在改变之中。因此，一个人的性格是可以改变的，亦因为没有两个人的全部生活经验会一样，因此没有两个人的 BVR 是一样的。
- 9、信念的形成，有四个途径：
 - (一) 本人的亲身经验，例如曾被火烫伤而知道火能伤人。
 - (二) 观察他人的经验，例如见到同学顽皮而受罚，因而知道怎样的行为不可以上课时做的。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

- (三) 接受信任的人之贯输，例如父母说要提防陌生人，所以我们对不熟悉的人有抗拒之心。
- (四) 自我思考作出的总结，例如某个总是拒绝我的善意，苦思之下，终于决定是因为他妒忌我升级比他快。
- 10、大部分信念都能帮助我们成长和处理生活中出现的情况，但亦有少部分是因为我们接收时没有好好地理解和消化，或者欠缺全面的定位（与其它信念契合），故此在某些情况出现时，发现有冲突的存在。我们称这些信念为[限制性信念] (Limiting beliefs) .
- 11、信念必须有价值的支持。信念的改变，来自价值的改变，例如价值的等级定位改变，或者某些新的价值的出现。
- 12、所有内心的困扰，都是来自一些 BVR 的冲突。而人与人之间的冲突亦是起源于两者内心的 BVR 的冲突，
- 13、没有任何信念在所有的情况里都绝对有效。
- 14、信念可以改变，但亦不一定要改变，因为信念还可以修正、扩阔（兼容），甚至暂时挪开，改用另一个信念，直到效果上有了突破，才再捧出原来的信念奉行。
- 15、BVR 使我们的脑能自动地去思考和行动。自动的意思是潜意识完全控制，以便空出意识去注意环境出现的讯息。
- 16、BVR 是我们对事物作出判断的基础和依据。

——价值对我们的影响

价值观是我们赖以在这个世界里生存的一些基本原则，是每个人认为什么事物最重要的一些信念。价值观的大部份隐藏在我们的潜意识里，支配着生活里每一件事。人生中出现的矛盾，冲突多数都是起源于人们不同的价值观。

我们的价值观从婴孩时期便开始建立，成长环境扮演一个很重要的角色，影响最大的是照顾我们成长的大人。成长后在我们生活中接触的同僚、朋友、家人等会不断地造成影响，使我们改变我们的价值观。一生之中我们不断地在修改自己的价值观，当我们改变目标或者个人形象时，我们的价值观亦必然改变。价值是我们做或不做某些事的理由：一个职位对我们的意义，其它人对我们的重要性，我们选择工作、住处、衣服、朋友、甚至结婚对象，都是由我们的价值观决定。

每个家庭都有一套自己的价值，以别于其它家庭。每一家公司亦都有本身的一套价值，在公司文化里表现出来，员工受到赏识，都是因为他们适当地遵从和实现了这些价值。

一些价值比另一些价值更为重要。我们需要把它们的高低轻重在内心正确定位。若果两项价值有同等轻重，我们便有踌躇却步的表现，若果这两项价值是对立的（即是得 A 必失 B）我们便会难以取舍，陷入思想或灵性上的痛苦。若在内心有数个价值同等轻重，我们便会难以作出决定。

价值观对人生虽然如此重要，我们却往往对自己的一些重要价值不大了解，而只有模糊的概念。我们或会理解一些事情的价值，但在内心则有另外一套观念，结果便是知道一些事情应该做，但总下不了决心去做；而往往知道不该做的事却做了，心中总是怪责自己没用，日子久了，自信心难以建立出来。

故此，认识到自己在意识和潜意识，两个层面的不同价值观和使它们有一致的等位，对自己会有很大的

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

帮助。所谓心口一致，里外如一便是这个意思，在这个状态里，我们会发挥出自己最大的能力，做事效果亦会最好。

价值有正面价值（乐趣）和负面（痛苦）这分。Freud便已说过：人类做任何事，不是为了追求乐趣便为了避开痛苦。

价值可以改变，途径有三种：（1）创造，（2）增大，（3）转移。一个人不能推动另一个人，但可以找出那个人的价值观，用这些途径诱使该人推动自己。

——规条与信念的区别

事情中的信念、价值观和规条是很容易混淆的，作出分辨，我们便容易找到行为的方向：

例（一）：

信念：在一个群体之中，年纪大的应该有较高的地位，年轻的应该礼让年老的。

价值：这样，年老的得到尊重，感到被群体接纳，并且乐意分享他们的经验，使到年轻人的成长得更好。

规条：因此，为了表示对年纪大的人的一份尊重，肯定他们的地位，年轻人的见到年老的人时需要微笑说声早晨，对老年人让座，更处处关怀老年人的生活。

例（二）

信念：每一个人都应该不断上进，不断汲取学问。

价值：掌握了更多的学问，可以找到更理想的工作，入息更高，得到更多人的认同。

规条：因此，每个人都需要不断地进修，参加课程，做笔记和温习。

从上面的例子可以见到规条是些程序模式去保证取得价值和实现信念。规条是[已知的]最效率的方法去达到上述的目的，因此会被重复又重复地运用。

对于规条，我们需要注意以下的几点：

1、因为我们相信自己的一套（规条）已是最有效率的方法，我们会因为别人不跟随自己的一套而不安或不满。我们或会因此而对别人施加压力，企图使他们改为跟随自己的一套，人际关系的紧张会由此产生。

2、一些存在多时的规条，或者已经与环境脱钩。我们奉行这些规条久了，已成不变的习惯，虽然它们已经不复有原来的效率。这些规条会虚耗资源，妨碍进步，更而导致失败。

规条的存在，完全为了取得价值和实现信念，因此规条不能脱离信念和价值而独存。当有需要坚持的时候，应该坚持信念和价值而不是坚持规条而妄顾信念价值。所以，在上面的例子里，容许不同的做法，只要效果有保证，就是坚持信念和价值的实现而不坚持规条，而忽视信念和价值是否可以实现。他们的信念和价值观无须改变，只要容许在规条上多点灵活弹性，事情效果便会有很大的不同了。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

前面第一个例子中，一些老人家坚持年青人必须再某一些行为才算表现出对他们的尊重。这使得很多年青人与老人家的沟通减少，关系疏远，其实是很可惜的。

解决是找出其它年青人乐意做，同时又表现出那份尊重的行为。

在第二个例子之中，如果一个人坚持不断地去报读课程而不考虑所报读的课程如何对他的人生目标有帮助时，他或者是在浪费时间。又假若一个人坚持只报读结领带穿西装的导师所教的课程，因为这些导师才有学问，我们会觉得这个人的规条可笑吧！其实，我们每一个人都有不少的规条，旁人知道了或会发笑。规条是主观的，由本人决定什么才是最有效率的方式去实现信念与价值，无须亦不应一定要与其它人的一样。只要不对别人或世界有坏的影响，同时的确能实现所追求的信念和价值，坚持一些规条是没有问题的。

在一些公司里，在某个时期中出现了一些情况，针对这些情况，确保公司的运作经营得到最佳成绩，管理层会定出一些规条性的措施，例如某些资源的运用安排，或者定期做某些工作报告。可是，这些措施或者报告，往往在价值已经完全消失后还会存在。最常出现的例子便是大公司的员工经常对客人说：[我们是大公司，所以需要长点时间才能……]

邓小平的名言：[不管是黑猫白猫，捉到老鼠的便是好猫。]清楚地点出信念和规条的关系和差异。

3. 一个人最深层的本质：自我价值

——什么是自我价值

自我价值是理解层次中的身份的衡量面，就像一栋房子的高度，或者一条面包的重量。自我价值没有明确的，类如尺寸或斤两的衡量单位，但是可以由一个人的生活多么成功快乐而测知。

身份是在个人方面最高的层次（灵性是本人的世界的关系），故此，自我价值亦是一个人的最高、最重要的本质，就像一颗钻石的本质素。钻石的多个面，向不同的方向反射出钻石的本体质素的光芒，就如一个人生活中的多个角色，其实都是这个人的自我价值的反射面。

自我价值（身份），决定了一个人所有的信念、价值和规条，亦因此包括它们的全部。在生活中的每一个角色里，符合该角色的信念、价值和规条呈现，因此，在不同角色中一个人或会有不同的思想和行为模式出现，但是，总离不开这个人的自我价值范围。

NLP 相信一个人已经拥有使自己人生成功快乐的所需的所有能力，若果一个人感到未能在每天、每一件

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

事中体验这份成功快乐，除了检讨是否没有事情中做到三赢之外（我好、你好、世界好），可以凭检讨和提升自我价值而有所改善。

自我价值在潜意识的深层之中，用文字不容易描述和理解，用比喻和例证较为容易。当一个人意识和同意自我价值怎样不足，他便已经开始了提升之路，因为潜意识已因此而存有比对、反省能力。

——自我价值不足的表现

• 一个人的自我价值是在成长过程中建立出来。在孩童阶段，身边的成人如何引导他去理解每一件事和作出反应的行为决定了这个人能否培养出足够的自我价值。自我价值贮藏于潜意识的深层中，它决定一个人的信念、价值观、规条，也就是 NLP 理解层次（Logical Level）的[身份]层次。它决定一个人的一生成就。它也是今天社会里种种个人问题的原因！

简单地说，自我价值就是自信、自爱、自尊。

——自信就是信赖自己的能力。一个人对自己没有信心，就不能对别人有信心，别人对他也不会信心。

——自爱就是爱护自己。一个人不爱自己，就不能爱别人，别人也不会爱他。

——自尊就是尊重自己。一个人不尊重自己，就不能尊重别人，别人也不会尊重他。

• 以下的比喻可以简单地解释一个人的自我价值与他种种行为的关系。一个心理健康的人会有一百分的自我价值，内心的占八十分，外表的占二十分。因为如此，所以就算自信十足的人，仍会想穿得好看一点。

一个在成长过程中未能建立出充分的自我价值的人，例如内心只有三十分，他会有两种心态的可能：第一种是认为不能让别人知道他内心只有三十分，故此不惜一切地维持[我有八十分]的假象，例如不肯认错（分数太少，不能再减）；事事认叻，注重面子（表现高分数）；坚持己见，不顾他人等。第二种是知道自己不如人，处处退缩，怕承担责任。自我价值不足的青少年会用种种方法去寻找增加外表的分数，例如爱买名牌产品、崇拜名星、标奇立异、与暴力搞事的人为伍和种种出位行为等。这些征象，往往持续到成年。

一个母亲把亲生的四岁女儿从廿三楼抛下。她对女儿的生命如此轻视，是因为她对自己的生命同样轻视。她在成长的过程中没有建立出足够的自我价值。

反之，一个有足够自信、自爱、自尊的少年，会拒绝不良分子引诱他尝试吸毒。他会说：[我有如此大的能力，能够做这么多事，有这么多的方法去找到乐趣、满足，我不需要这些。何况我要保全自己的力量，争取别人对我的尊重，不值得我去做这些事。]

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

——自我价值不足—认识练习

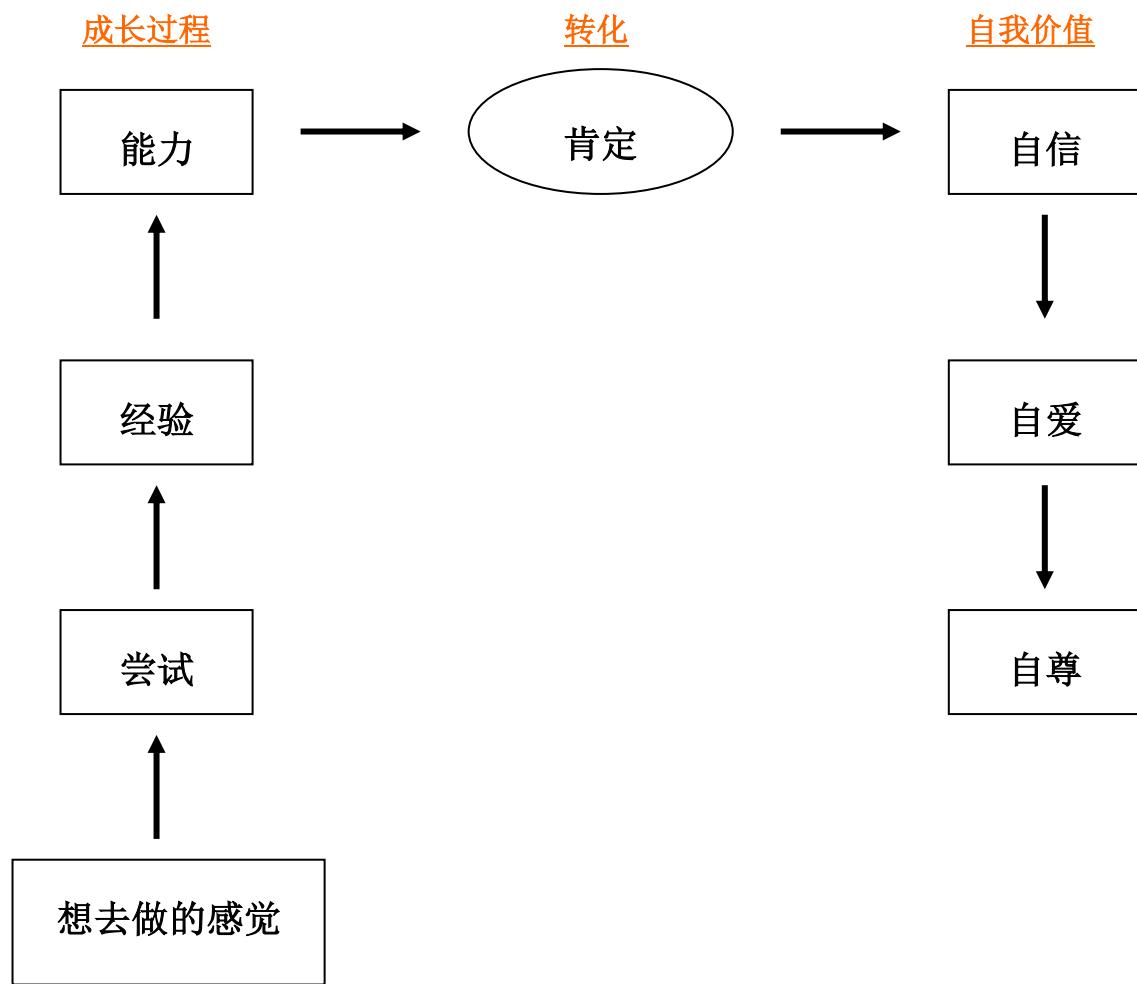
4—6人一组，挑选以下题目中最感兴趣的作讨论，研究与自我价值有什么关系。

- 1、在自助餐中拼命地吃贵价的食品。
- 2、约了人总是迟到。
- 3、贪心、爱小便宜、易受到赠品的吸引而购物。
- 4、说好的却没有做。
- 5、不好意思去要求自己应得到的东西。
- 6、总是抱怨环境或别人，而不去想想自己如何做可以有突破和转变。
- 7、用[事情没有那么容易]做藉口而不肯前进。
- 8、别人信托的钱或事，不能坚持。
- 9、为了自己说过的一句话，终生受困。
- 10、 [我绝不会先动手。]
- 11、 爱捉弄别人。
- 12、 所做的事，很多都怕被人知道。
- 13、 不能对人说[不]。
- 14、 妒忌
- 15、 好赌
- 16、 总是否定自己的能力、成就、行为、说话、甚至本人。
- 17、 做什么事，第一件事想到的就是别人会怎么样看自己。
- 18、 不断地给人意见，表达自己的看法。
- 19、 喜欢花边新闻和讨论别人的不是。
- 20、 凡事总往负面处想，遇人先假定对方怀不良之心。
- 21、 小器、争执后心怀怨愤。
- 22、 一齐去吃饭，被邀选菜，总是回应[是但（随便）]。
- 23、 喜欢参加很多团体，但却不参与活动。
- 24、 不敢诉说自己的感觉。
- 25、 觉得别人应该迁就自己，体谅自己。
- 26、 认为事情只有黑白之分。

试在组内讨论中，找出其它与自我价值不足有关的行为表现。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

——自我价值的形成



所以，最能帮助一个人提升自我价值的方法是制造机会，让他

- 1、多做、
- 2、多做得到、
- 3、多因做到而得到肯定。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

——如何提升自信

自信的基础是能力，能力的基础是经验。每做一次便多一次经验。就算失败也是经验的累积。因为失败从来都不是全胜全负的，那或是阶段式的失败（例如到第五步时走不下去），或者是程度上的失败（例如只得 60%）。上面的两个例子中，到第四步仍算成功；不够 80%不能过关，但是 60%却是肯定的。所以不要以为失败是一无可取的。那首四步和 60……对当事人的能力基础有所贡献。

因为，帮助一个人提升自信心，尤其是小孩，需要多制造机会给他，多让他尝试，并且多引导他认识到成功的部分，并且肯定这部分如何已添增他的能力（[下次从第五步改变便可]）[怎样再增加 20%]

1. 认识自己的能力

- 想一想活到今天你拥有多少和多大的能力才能懂得和做到那么多？你有注意到和认识你自己有些什么能力吗？
- 能力没有好坏之分，做到的便是能力的发挥。故此，一个孩子在读书做功课上表现没有耐性，但能够全神贯注地玩两小时的电子游戏机，那是指出孩子是有耐性的能力的。没有能力和没有把能力用在某些事情上是两回事。只是，我们往往从小便被引导去否定某些事情或行为，因此在该事情或行为表现出来的能力也被否定了。
- 不要与别人比较。既然没有两个人是一样，与别人比较是不智和无意义的。1993 年美国候活·格拿博士发表多元智能的学说，更显出每个人都会有其独特优胜的地方。更有效的思想方式是想想与过去的自己比较，有那些能力上的增长。

2. 提升自己的能力

- 所有能力，都是经由体验而发展出来的，所以，多做多用是最可靠有效的提升能力方法。尤其是，每次比上次增加多点难度，每次的提升便会更显著了。
- 懂得越多，便有越大的知识基础，越能支持经验过程。用三个月作为一个阶段，每个阶段都定下一个学习目标，在那三个月中都专注在同一个目标的学习和研究上，不出两三年，你便成为一个懂得很多的人了。
- 你最想拥有而尚未满意的是些什么能力？想同三个都可以掌握这些能力的途径，然后在每条途径上定下三个实行步骤。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

——提升自信练习

I、知识、技能、能力	II、1 写出你人生的一个中期目标
①你引以自豪的：	
1.	
2.	②如何左边的能力更有效地助你达到这个目标？
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	
②以前被忽视或被否定的：	III. 行动计划
1.	①短期（7天内）
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	②长期（3个月内）
③想拥有或提升的	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

——如何提升自爱

自爱就是自己爱护自己。只有当自己爱护自己时，才会爱护（有效地）别人，别人也才会爱护自己。自爱的基础是自信。

在自己拥有的东西之中，凡是有能力给我们乐趣、提升、或其它价值的，我们都会爱护它。给我们价值越大的，我们越加爱护它；没有价值的，我就会把它丢在于旁，破烂了或者失去了也不在乎。

既然给我们价值越大的我们越加爱护，在每一个人的人生，没有比他本人更值得他爱护了。为什么今天的社会中，这么多人，尤其是年青一辈，不好好地爱护自己呢？

这个问题的答案，可以在以下数点中找到：

1. 中国人的传统观念中，很注重个人修养，其中[谦虚]是很重要的一点。[谦虚]本身没有问题，但错误地以为必须降低自己才能显出对别人的尊崇，却渐渐地成为一般人对[谦虚]的定义。其实，妄自菲薄对人对己都没有好处，连自己都否定自己的价值，又怎能祈望别人肯定自己呢？
2. 我们的传统文化另外一方面，在孩子成长的过程中，父母往往习惯用羞愧感和犯罪感去推动孩子做或不做某些事。这样容易使孩子觉得自己不如人、没能力、因而没有自信。
3. 我们亦常常教人不要自私，要多为他人设想，为别人做点事。这是很好的教诲，可是，加上上面两点所产生的效果，一个人往往认为（潜意识）必须牺牲自己才能成全别人。我们的社会更爱表扬一类人，认为这才是良好的模范。其实，一个必须牺牲自己才能帮助别人的人，力量极为有限，往往帮了人自己也跟着要别人帮了。反之，一个懂得爱护自己的人，会以自己不伤元气的原则下尽量帮人，为的是使到自己有能力再帮更多人，同时自己还可继续成长，壮大。

老是盲目歌颂烈士，以他为模范，到头来，所有有心的人都死了，革命怎么会成功？识得保护自己和自己的能力，才能保证有成功的一天，否则，极其量只会成为[有风度的失败者]。

——提升自爱练习

第一步：

每组三人，各自选出一件自己十分心爱的东西，然后写下自己如何对待它（行为和动机），至少 5 点。

第二步：

三个讨论，首先各人解释一下本人所写的 5 点，然后集合三人的意思，构成一份行为和动机的清单。三个继续讨论如何把这些行为和动机实施在本人身上。

——如何提升自尊

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

自尊就是自己尊重自己。只有当一个人尊重自己时，才能尊重（真诚地）别人，而别人也才会尊重自己。自信和自爱是自尊的基础：我有这么大和多的能力，可以为自己和别人做很多事，因而得到那么多的价值（乐趣、肯定、接受、支持），我当然爱护拥有这份能力的我。有能力同时又受爱护的人，我们当然尊重。

尊重是接受和承认他的地位，并且在思想、说话和行为上表现出这份接受和承认。

见到国旗，或者一个德高望重的学者，我们那刻的心态和主行，便是证明。两个学者站在一起，其中一个雍容有礼、轻松大方，而另一个举止粗野、出言不逊，虽然两人都有很高的地位，明显地，人们对他们会有不同的态度的。由此可见，自己必须先尊重自己，才会尊重别人，而同时，别人才会尊重自己。

最近，在一间公司里讲学，课程主持人见到过去两次都有很多人迟到，宣布由下一次起，迟到的都会受罚，其中一位赏提出抗议，认为迟到只是使她学少了，是她自己的损失，不应受罚。我问她：「你迟到使到你自己学少了，是对自己的不尊重，的确不关别人的事，可是，你对其他学员、讲师、主持人和公司的一份责任呢？」

试想一想，若果在课程中没有她的座位，所有学员对她视而不见，不与她交谈，讲师漠视她是否存在，主持人的学员名单上没有她的名字，公司所有的课程安排从没有包括她，她会不会感到不受尊重？在这些方面她要求尊重而同时不以同等的尊重回报，下次她应该得到这些尊重吗？现在主持人所做的，正是以一些轻微的惩罚去确保她继续取得这些尊重。

这种心态，正是自我价值不足的表现。自我价值是在孩童成长时期里发展出来的。没有发展得足够的自我价值，就等如仍在孩童阶段，以孩童的心态去处理人生的种种情况。在一个孩童的环境中，他是可以往往做错了不用受罚，要求别人对他怎样而无须考虑回报，有身份的成人照顾，可以不负责任、任性和过份要求。这位学员正是反映出这样的心态！

在任何一个环境里，我们的思想言行显示尊重自己和同时尊重别人，必然会引起别人对自己的尊重。

——自尊练习

第一步：

每组三人，各自选一个人或一件物品（例如国旗、教堂）是自己最尊重的，然后写下自己如何对待它（行为和动机），至少 5 点。

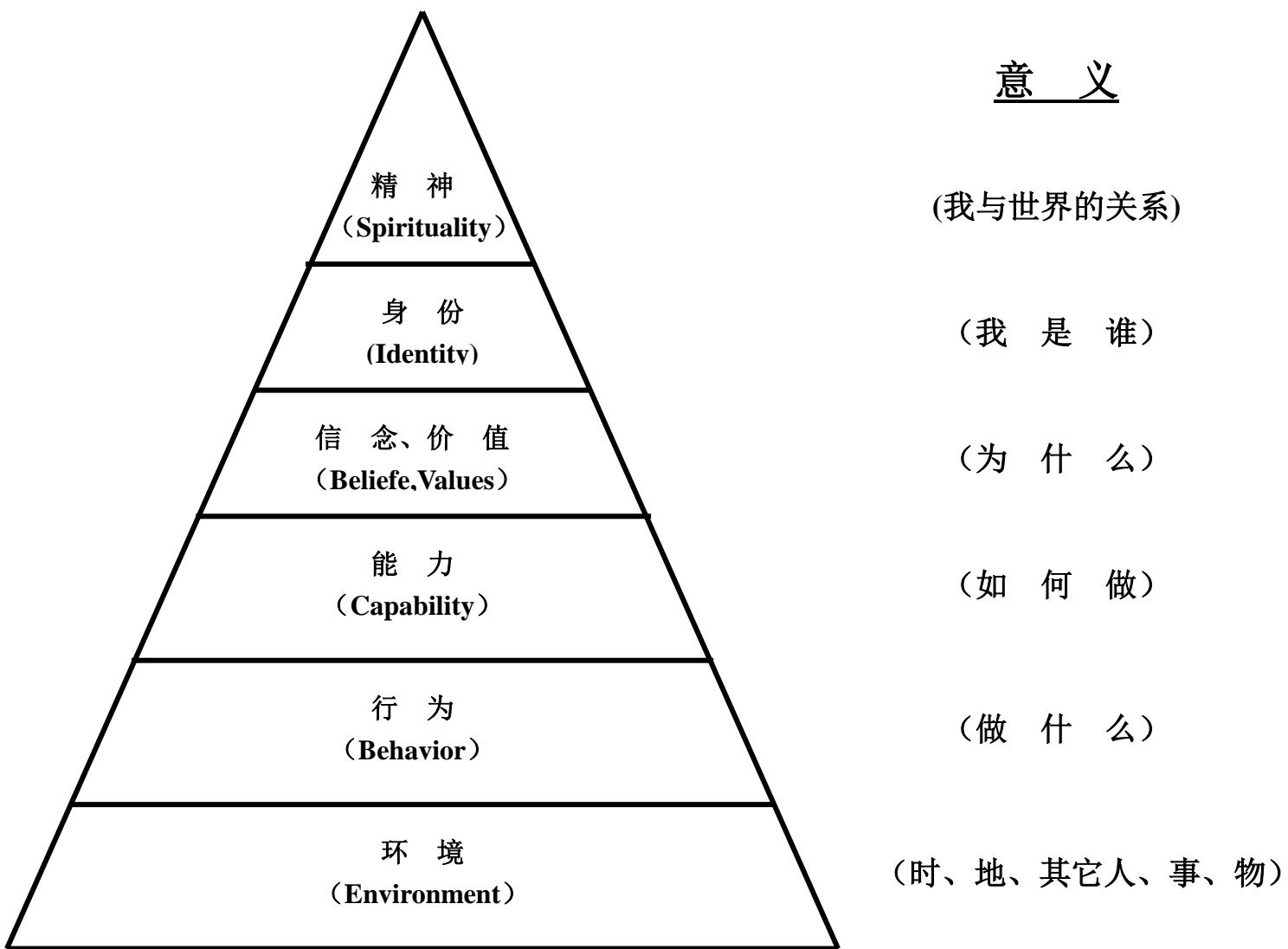
第二步：

三人讨论，首先各人解释一下本人所写的 5 点，然后集合三人的意思，构成一人行为和动机清单。三人继续讨论如何把这些行为和动机实施在本人身上。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

4. 大脑处理事情的逻辑层面：理解层次

我们的脑有六个不同层次去处理事情及问题，称为理解层次：



灵性：自己与整个世界的关系（人生的意义）

身份：自己以什么身份去实现人生的意义。（我是谁，我要怎样过我的一生）

信念：配合这个身份，应该有怎么样的信念和价值观。（为什么做，有什么意义）

能力：我可以有那些不同的选择？我掌握和还需要那些能力？

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

行为：在环境中我们的运用。（做什么，有没有做）

环境：外界条件和障碍。（时、地，其它人，其它事物）

一般情况里，我们只会用到较低的五个层次：

当一个人觉得有困难时，我们若能够找出困难在那一个层次的话，便能更快，更有效地助他找到解决办法。

例（1）你的孩子考试成绩不好

- 环境：老师说：[这不是他的错，课室里的噪声很多，而学校总有些使学生分神的事情发生！]。（对孩子的影响力最细）
- 行为：老师说：[他这次准备得不好]。（把责任交给孩子了）
- 能力：老师说：[他对数学一向都领悟得很慢]。（不只是这次的问题，而是一般的能力、意义的范围大了）
- 信念：老师说：[考试不大重要，重要的是他对学习的兴趣]。（意义的范围更大，涉及价值观了）
- 身份：老师说：[他不适合学数学，他太蠢了]。（这个层次比刚才四个更高，是因为所说的指向他人的本质：他是一个怎样的人）。

层次越低的问题，越容易解决。通常的问题多是环境及行为层次的问题，当问题升至信念或身份的层次时，解决便会困难得多。

一般来说，一个低层次的问题，在更高层次里容易找到解决方法。反过来说，一个高层次的问题，用一个较其为低的层次的解决方法，难会有效果。

除了用它来理解问题的解决可能之外，理解层次尚可以被应用在以下的地方：

- 手上有一个重要的计划，可以跟着理解层次的次序，由低至高，逐层作一次检讨。
- 自己被一件事情困扰时，可以跟着理解层次的次序，由低至高，搜索问题的根源，进而思]想解决方案。
- 引导朋友或属下处理困难时，亦可以运用理解层次，去找问题所在。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

	解说	孩子默书不及格	下属的报告做得不好	自卑感的人	婚姻辅导
灵性	•我与整个世界的关系	孩子的一生。	他对公司的贡献	处于一个危险、无助的世界	和谐的家庭，快乐的人生
身份	• 我是谁? •我是一个怎样的人	1、他就是蠢! 2、他天生没有!	1、我看他不是他总经理的材料。 2、他不是个积极的人。	1、我处处不如人! 2、自少我便知道自己很弱	1、我们天生一对。 2、我是一个很坚持原则的人，而他就刚好相反! 3、他很自私
信念价值	• 事情应该怎样? • 什么是重要，有意义的? • 可以得到/失去些什么?	1、他肯天天上学便算了! 2、我的钱够他花一世，他毕业否不重要。	1、他已尽了力。 2、他服务多年，是一个诚实可靠的职员。	1、输给他们是应该是! 2、再去学习也没有用	1、为了孩子，我们必须继续下去。 2、这段婚姻再也没有什么意义可言。
能力	•有什么其它的可能? •可以怎样做? •什么特别的能力?	1、孩子从未学过英语拼音法!	1、他可以先来问我嘛! 2、他没上过大大学，那会懂得做[存货流动率]分析?	1、除了这还有什么办法 2、我的确什么也尝试过了!	1、我可以离家出来，也考虑过找个男朋友。 2、我无法和他沟通
行为	•过程是怎样? •事情内容。 •每天/上次的做法。	1、默书前一晚，孩子还在看电视至凌晨才睡。	1、他的报告里没有做[存化流动率]分析。	1、我天天都在害怕公司解雇我 2、我一见到他走过来我便觉得恐慌!	1、我们天也说不上三句话。 2、每天下班这么晚回到家中已经筋疲力倦。
环境	•其它人、事、物 •何时、何地	1、那间学校本来就不够好 2、我早就说那些老师差劲了!	1、没有给他足够的时间 2、货仓那边的资料不足	1、没有一个同志关心我 2、香港不适合我生活。	1、这份工作增加了我俩之间的问题。 2、他在外面有

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

					个女朋友。
--	--	--	--	--	-------

5、我与其它人事物之间的关系：系统性和三赢

——何谓[系统性]

[系统]是由一个以上的部分组合而成的整体，这些部分都对这个整体的存在有其意义，所在部份的动作保证了这个整体的继续存在，其中每一个部分的改变，都会导致整个出现改变。世界上任何的人事物，皆是某个系统中的构成单元。一件事物，可以同时是多个系统的构成单元；一个系统也可以是一个更大系统中的一个部分。人亦是一样，他可以是一个家庭中的丈夫，同时是一个更大家庭中的儿子。而同时，他也是某家企业的一个员工、某个团体的会员、某个城市的市民、和某个国家的国民。生存在这个世界里，每个人都必须参与一些系统。他在系统里与其它人事物的关系，决定他在这个系统中能否生活得惬意。

一个人本身就是一个系统，由很多器官组成。而每一个器官，本身就是一个系统，由很多细胞组成。每个细胞，本身也是一个系统……。故此，有人说每一个人就是一个小宇宙；甚至，有人说：一个细胞也就是一个小宇宙。其实，宇宙就是我们已知的世界里最大的一个系统，包括了所有已知的比较小的系统。

[系统]一字，源于英文 System 一字。从 System 这个字引伸出来的其它字，较常见的是 Systematic，意思是[有法则的；根据一个计划或程序来考虑或者完成] (methodical; done or conceived to a plan or system—The Concise Oxford Dictionary)。就是我们说话中常用的[按部就班]的意思。

较少见的是 Systemic 这个字。Systemic 与' Systematic' 两字的意思很不相同。Systemic 的意思是：[关系到整体的，而非只限于局部] (of or concerning the whole body, not confined to a particular—The Concise Oxford Dictionary)。就是[从系统的角度看]，简单一些，就是[系统性]。

例如，我为了美味而吃过量的食物，忽略了肠胃的辛苦；为了赚钱而冷落了家庭；为了快点完成交易而亏本卖出产品，罔顾企业的利益等，都是日常生活中只注重局部而没有照顾系统的例子。

NLP 的著作和课程里，代表[系统性]的字是 Ecology，也就是[整体平衡]。

——NLP 的系统性

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

NLP 早期的发展，受到著名的心理学家加力格力。卑臣（Gregory Bateson）很大的影响。卑臣研究的范围包括[神经机械学]（研究机械和动物，包括人类，之信息传送及控制的科学）。[信息传送]不能脱离[系统]的概念。同时，NLP 的发展源于深入的研究三位心理治疗界顶级大师的卓越所在，因而编出一套又一套的概念和技巧出来。这三位大师超越他们的同僚的理由，就是他们对[系统]有强烈的意识。

学习 NLP 的人，都被那些概念和技巧深深地吸引。可是，每当使用者忽略了对[系统]的注意，便没有满意的效果出现；而每当使用者注意[系统]的重要，给予应有的尊重，效果便来得强烈和完满。这解释了为什么很多人学了 NLP 技巧，但使用技巧时效果不见显著。

从上面我们知道，NLP 的发展基础是肯定[系统]的重要性的。但是，在 20 世纪 80 年代里，很多热心传播 NLP 的人，错误地认为技巧是最为重要。他们以为只要掌握了技巧，便是掌握了 NLP 的精髓。他们在教授 NLP 的时候，强调每一个技巧的独立性，强调技巧中的每一步怎样做，而忽略了整体的平衡。

在 20 世纪 90 年代初期，Robert Dilts, Todd Epstein 和 Judith Delozier 成立 NLP University，致力于推广注意整体平衡的、即是所谓[系统性的 NLP] (Systemic NLP)。这个方向，马上得到 NLP 界内一些具有领导地位的学府的认同，包括 NLP Comprehensive, Anchor, Point Institute 等。

这一派系的 NLP，是我认同的 NLP，也是今 NLP 世界里的主流。它强调[整体平衡]的重要，并且，否定任何罔顾[整体平衡]的 NLP 概念和技巧。[整体平衡]

包括了：

本人内心的完整性：我是否身心一致、里外如一？（例如很多人不能成功戒掉抽烟的习惯，就是因为内心总有一个部份在坚持下去，虽然其它部份认同抽烟对健康不好、应该戒掉）

对方的完整性：有没有对方足够的共同信念、共同价值？（例如当我与你谈话的时候，我是否在说一些两人都感兴趣、或者有好处的事，抑或我只理会自己的需要？）

以上的三个系统，对更大的系统来说（例如公司、家庭、社会、甚至整个世界），是一份怎样的关系呢？（例如我与太太离婚的决定，对孩子会有些怎样的伤害？又例如与供货商的秘密协议，对公司有什么不利？）

忽略上述四个系统的整体平衡，就算是一次普通的对话，也不会有真正和长久的效果，一点点的效果也需要花上很大的力，做了的事，亦容易产生后遗症。

——系统性在不同环境里的作用

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

从个人的角度来看 NLP 的系统性

NLP 假设一个人的潜意识有很多个部份，做不同的工作。例如在情绪管理方面，谁都知道当一个人陷入情绪困扰之中时，是没有办法好好地想出对策的。在我发展出来的[逐步抽离法]里，运用系统性的概念，可以把情绪拨归负责情绪潜意识部份，因而让潜意识里负责思考解困的部份可以发挥其能力。就像企业里两个部门负责不同的任务，现在两个部门都去了处理情绪，就没有人去想办法了。这个技巧能够帮助一个人很快便从负面的情绪抽离，虽然引起情绪困扰的事情没有解决。

从生理学及脑神经学的角度看，这是完全成立的。在大脑里面，[边缘系统]（Limbic System）负责情绪和人体因为现在之情绪而存在的生理状态，而思考分析、解决困难的部份在[前额叶]（Frontal Cortex）。每当[边缘系统]活跃时，[前额叶]无法活跃。这个机制，在人类进货的过程中，给人类最大的生存机会，是根深蒂固、过去被认为是无法改变的。但是，凭着[逐步抽离法]里的简单步骤，我们可以在脑里把主导大局的中心点从[边缘系统]移至[前额叶]。

[逐步抽离法]、[自我整合法]等技巧，都是运用上述的概念的例子。

在销售工作里运用 NLP 的系统性

这里介绍一个[身份认知]（Perception of identity）有概念，让大家认识在业务销售系统里，意识地锁定本人及对方的身份，能够怎样对销售过程的结果产生影响。

当一个业务员面对着一个顾客或[准顾客]（有机会、但尚未成为顾客）的时候，他俩构成了一个系统。系统内任何部分的任何运动，都会影响系统中其它部分，甚至整个系统的改变。

业务员们，当被问到对方是谁的时候，都会一致马上回答：[顾客]。但是，当再被问到[顾客]是什么意思的时候，就会有很多不同的回答，更有些不能马上清晰地说出来。至于本人对对方来说又是谁呢？身份比对方高还是低呢？没有注意到这些，一个业务员会错误地塑造出一个使到销售过程困难的系统模式。反之，有了正确的身份定位，业务员工作会事半功倍。

在培训工作里运用 NLP 的系统性

(1) 请问：培训师应该教——他认为赏需要的东西、还是学员认为自己需要的东西？有些培训师或者觉得他已经了解学员实际的需要，只不过赏自己不知道而已。可是，若果无法令赏有认同的感觉，学员不能产生兴趣，便只会抗拒、逃避。

最能够了解学员需要的机会，就是留意学员发问的问题。越是不句清楚、胡涂、奇怪的问题，越是学员想把内心需要告诉你的表示。这时也正是他最需要支持鼓励的时候。当一个学员这样式问时，若果他看

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

到导师有认真、接受和肯定的态度，他便会有更大的勇气把内心的困惑拿出来处理。一个问题和答得十分有逻辑性、严谨的课程，我认为只有表面的价值，参与者不大可能有很多实质的提升。因为这样的问答，只显出双方都懂得什么，没有触及不大懂的东西，而提升，总是经由不懂而懂才能达到。

所以，成功的培训师，都必然注重课程中的系统性。

(2) 另外一点：培训师与学员构成的系统有三个部份：培训师、学员、整体。培训师可以运用 NLP 的概念和技巧在三个方面上：

——本人：提升培训师本人的能力，这包括表达和接收信息、诱导学员思考、控场、管理本人的情绪、处理学员的情绪、解决实时出现的问题等。

——两者之间：培训师对学员的引导和互动工作，也就是在我的[培训师技巧课程]里所说的，〈学员状态调控〉：培训师怎样做，去把学员的状态维持在[感兴趣、轻松、接受]里。

——对方：培训师把那些概念和技巧灌输给学员，让学员本人能够凭着这些概念和技巧而有所提升。

在辅导工作里 NLP 的系统性的显示

辅导是运用一些说话和行为，使到受导者认识自己、接受自己、以致可以克服成长的障碍、充分发挥个人的潜能，建造出成功快乐的人生。简单地说，辅导就是[助人自助]

NLP 假设一个人的潜意识有很多个部分，各有其用途，但全部都是为了让这个人得到更多更好（NLP 称之为[正面动机]）。有些时候，潜意识会误用了一些得到良好效果的做法，去企图实现那些下面动机，在没有更好的做法出现之前，潜意识会坚持那无效的做法。

也有些时候，潜意识的一个部份会有一套想/做法。而另一个部份却又有另一套相反或者对立的想/做法。这样，我们便会感到内心有矛盾冲突。运用我发展出来的[自我整合法]，我们可以干脆地接受这两个部分的存在，找出这两个部份的下面动机的一致性，因而使这两股力量从对抗而变成联手，这样，我们便会变得更积极、更有力量、而会做更多更好的。

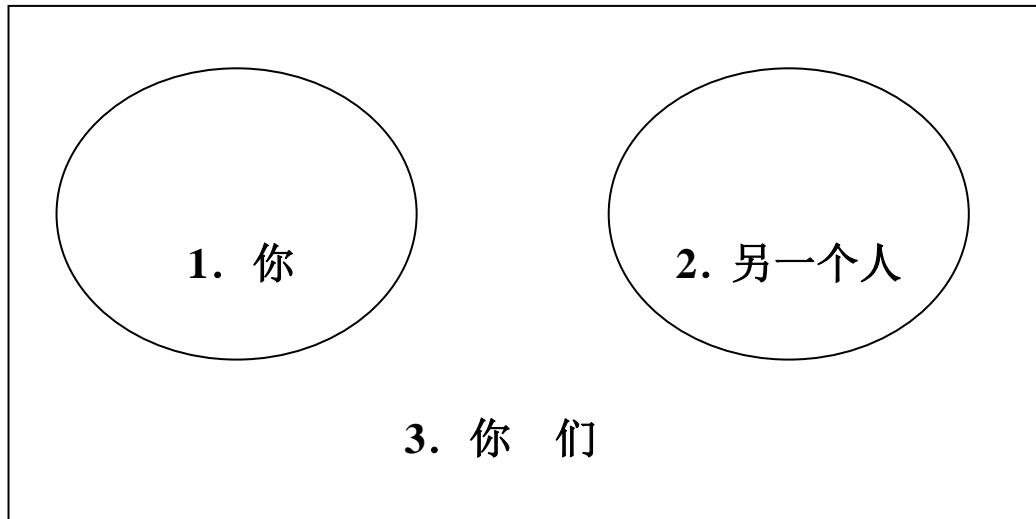
所以，NLP 的概念和技巧里，充满系统性的考虑。教授和运用这些概念和技巧的朋友，若果忘记了系统性的重要，不会有什效果；就算有，也不会怎么好；就算好，亦不会长久。把系统性的意义简单的表示出来，就是[三赢]；我好！你好！世界好！

我好， 你好， 世界好

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

——NLP 的系统性

简单如你与另一个人谈话，也必须有 4 个系统性的问题需要照顾：



4. 其它系统

如果没有照顾好这四个系统性的问题，两人的沟通不会有效果；就算有也不会是良好的效果；就算以为效果良好，也不会持久；就算以为可以持久，也必有后遗症。

6、人际关系的基础因素：共同信念，共同价值

- 1、一个群体的文化，其实是其成员的 BVR 重叠所得出的结果，也就是他们的共同信念和规条。群体的领导人士的 BVR 对群体的文化有决定性的影响力。
- 2、当一个群体中众人之 BVR 的重叠部份够厚、够阔和够浓色，也是群体共同信念与共同价值够强，其成员的向心力、归属感和积极性便会强。反之，若群体的共同信念和共同价值既少、又细和色稀，成员便会把注意力放在各自的非共同的 BVR 上。各人会多争执、冲突和自私行为，群体的目标因此亦难以完满地达到。
- 3、在人与人相处的环境里，必然有[我]、[你]、[我们]三个个体存在。若是两人对话，[你]将是对方；若是一个群体，则[你]会是所有其它的人。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

[我们]是[我]和[你]组成，但[我们]并不等如[我]+[你]。因为没有两个人是一样的，故此没有两个人的信念、价值和规条系统会一样。[我们]，应该包括了双方认为重要的 BVR，但无法包括他们所有的 BVR 亦因此一个有效的[我们]必须[我]和[你]作出修正。

[我们]就像两手合掌握成拳手，两手虽各有不同，但合成的拳手则紧密有力，互相配合了对方的特质。

在任何两人以上结成的群体里，这包括部门、公司、雇员和顾客、上司和下属、朋友、夫妻，大至国家，小至偶遇的两个人，若[我们]被各人尊重，优先对待，这个群体将强大，因而其中的每一个[我]可以健康和成功地存在。若每个群体成员把[我]的位置放于[我们]之上，[我们]将减弱，长久下去，[我们]将会失败、消减，而因此，[我]也将不能保存。

所以，保存[我们]，强化[我们]的工作作得更多，才是成功的方向。把这个概念放在工作环境出现的情况里，我们会很快便找到解决的方向。

- 4、共同信念是各人都支持的信念，共同价值是各人都想得到的价值。任何人与人的沟通情况里，必有共同信念和共同价值的存在。在一间公司里，它们是公司文化的主要构成部份；在一个家庭里，它们是维持家人愉快紧密地生活的基础；在一个社会里，它们是维持安定和繁荣发展的因素。
共同信念和共同价值往往存在而不被人察觉，这需要各人的留意，或者管理决策人士的刻意提醒；有时、它们更需要人们努力去创造出来。
有了足够共同信念和价值，在需要配合、协调、相互支持的环境里，各人才会发挥所长，自发地把事情做到最好。

——目标的三个层次

在工作环境里，目标是代表共同信念与价值的具体征号。 一般来说，目标有三个层次：

公司——经营目标
部门——任务目标
个人——工作目标

因为一些公司规模很大，一个雇员往往无法感受到公司的存在。对他来说，每天上班的环境（部门）的信念和价值就是公司的代表形象。故此，部门的任务目标对他的影响较大，也就是说部门的信念和价值最为影响这个雇员。

没有明确的经常提醒，雇员会倾向于注意个人的工作目标，然后才关心部门的任务目标，最后才想到公司的经营目标。

如何建立共同信念和价值？

找出一个群体里各人所在乎的价值，共同推选出最主要的一簇，并且把它们定为所有群体成员奉行的中

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

心价值。这也就是强化这个群体的文化。中心价值不应只写在纸上，而应该由众人（尤其是领导层）经常在行为和说话中实行出来。在入职培训、员工表现评核、高层演讲、人事部工作中都应提及。

如何把公司、部门和个人的价值结合起来？

把公司、部门和个人这三个方面连接起来的是个人的工作职务，因为做好这份工作，公司、部门和个人三方面都有能满足到这个人价值需要。因此，我们可以用以下的步骤去帮助每一个雇员做到三个层次的价值结合。问雇员以下的问题：

①[一份理想的工作，对你来说，最重要的是什么？]（或者[……可以给你一些什么？]）引导雇员说出至少三至四个价值词，然后问：

②[依你看，这份工作怎样给你这些价值？]让雇员自己说出答案，若他说[这份工作不可能（或者没有）给我这些价值]，可引导他说：「若果可能/有呢，将会怎样给你这些价值？」

——认识与创造共同信念和价值

1. 这个练习最好是导师用说话引导学员去做思考工作，所以，学员应准备笔与纸，没有练习指示可看，而只凭听导师的引导去思考及写下内心涌出的答案。以下是导师的引导过程。
 2. 引导 1：一份理想、满意的（关系—Relationship）应该是怎样的？请写满五行的字。
引导 2：把 Q1 的答案之中最重要的三个字或词圈出来，分别定为词①、词②、词③。然后集中在词①上，准备聆听导师的引导而写出内心涌出的答案。（不用写问题，只写答案。）
引导 3：对你来说，词①—
 - 是一份怎样的意义？
 - 最重要的是什么？
 - 能够给你些什么？
 - 因为（词①），你会得到些什么？
 - 怎样做才能拥有（词①）？试写出三个不同的做法。
引导 4：重复引导③的内容，引导学员对词②和词③做同样的过程。
3. 导师引导学员注意：
 3. 1 大脑不能接受有[不]字的指令。
 3. 2 进化的过程容易使我们把注意力放在我们不想见到出现的东西。这是保护机制，但过份的保护，结果是没有进展。（说果子与蛇的故事。）
4. 待 3 个词都做完以上步骤后，两人把各自写下的答案拿出来，找出两人都同意的文字讨论。不要浪费时间在只有一人同意的内容，不得重提过去，只谈未来怎样可以凭这些两人同意的内容建立出一

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

些实质的行动或生活模式。

——I—U—We 的实践

1. 再解说一次 I—U—We 的意义（参阅[情绪智能]的讲义）。
2. 找出两人关系之中一件在过去有冲突的事，试从 I—U—We 的角度去分析其中的忽略了的地方。然后定出更理想的措施。

7. NLP 基本技巧之一：打破状态

——打破状态（Break State）

当受导者处于某个内心状态（意念、思想及情绪），而辅导者认为需要他改变的话，辅导者可以用一些说话或行为打破受导者的内心状态。

1. 什么时候应做[打破状态]？

当辅导者遇到下面的情况，便应该进行[打破状态]：

- 受导者陷入过份的情绪状态，以致辅导不能继续。
- 辅导者想知道受导者处于某个困境时所表现出的可观察征象，会引导受导者进入该个状态。当辅导者已清楚掌握了那些征象，便应进行[打破状态]。
- 无论因为任何事，受导者若在离开辅导者之时表现出正处在负面情绪之中，辅导者都有责任进行[打破状态]。

2. 怎样做[打破状态]？

[打破状态]的做法很多，没有指定的说话或行为。总的来说，能使到受导者中断原来的负面思路、说话或行为，因而改变了内心状态，便算成功的[打破状态]。常用而且容易的有以下数项：

- 问一些与之前事物完全无关的问题，例如：[你的手表在那里买的？]
- 指示受导者注意一些无关的事物，例如：[那个杯子有裂痕，看得出吗？]
- 引导受导者离开原来的位置，做一些不同的行为。例如：[帮我去倒杯水，可以吗？]

3. 应注意的事项：

- 辅导者必须观察受导者的确已经从刚才的内心状态跳了出来，[打破状态]才算完结，否则，应继续直至有效果。
- 纯熟的辅导者只须用 1—2 句说话便能成功做出[打破状态]，以便继续所拟定的辅导方案。一些经验不够的辅导者往往把[打破状态]变成闲谈，浪费时间，亦使辅导效果减低。
- [打破状态]是最理想的例子去证明 NLP 的一个重要观点：[内容不重要，进行过程才是重要。]为

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

了打破状态而说的话，其实一点也不重要，受导者改变了内心状态这个效果才是重要。

8. NLP 基本技巧之二：未来测试

——未来测试

[未来测试] (Future Pacing) 是运用 NLP 技巧的过程必做的步骤之一，目的是测试做过的技巧是否有效。若果有效果，做完未来测试便可以结束，若果未够理想，未来测试将显现这点，跟着的会是重复做过的技巧一次，或者考虑改用其它技巧。

[未来测试]是引导本人或受导者想象问题情况在未来出现，然后观察是否同样的感受或者意念出现。

一般上，使用未来测试的时机如下：

- (1) NLP 技巧过程完成。
- (2) 打破状态
- (3) 未来测试

例一：

黄小姐每次看到一些景物，便勾起去年与男朋友分手的记忆，使她感到伤痛，无心工作。用[改变次感元]的技巧。黄小姐已经表现出平静下来，亦说内心的感受已经减轻。辅导者转话题问黄小姐的家乡在那里。与黄小姐交谈两句关于她家乡的资料之后，辅导者说：[我想你回忆去年与男朋友分手的一回幕，我想你重温那次经验中的景象、声音和感受，然后告诉我你感觉怎样。]（这段便是未来测试）

例二：

用消除震惊性恐惧 (Phobia Cure) 帮助周先生化解了三年前因停电而被困在电梯中三个小时所引起的恐惧，跟着与周先生闲谈两句他的工作，然后导师说：[周先生，试想象下周你要到银行区某大厦顶楼与一个重要客人开会，我要你想想走入该大厦的电梯，按键，看到电梯的门关上，开始上升和听到电梯机械的一些声音，注意一下你现在的感觉怎样。]（这段便是未来测试。）

9. NLP 基本技巧之三：呼吸的运用

——呼气与吸气的不同效果

[√√]=可考虑加入

1. 身体的各部份传递去大脑的讯息，在吸气和呼气时是不同的。因此，身体的机能在吸或呼气时也会不同。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

2. 吸气时身体处于一个[强化]的状态，适合加强、凝聚及提升能力的需要；呼气时身体处于一个[放松]的状态，适合松弛、放松及休息身体各部的需要。
3. 以下是辅导者引导受导者所用的说话举例，在两种情况里，声调都应该比平常较慢和低沉，而且越说越慢和越低沉。

——吸气—加强能力的说话法（划线的方案应加重语气）

- ① 我现在想你做三数个深呼吸，先吸气，对，就是这样。感受一下吸气时，内心的感觉（那份力量）怎样加强。
- ② 再吸一次气，感受一下那份暖的感觉，那股力量，怎样更加强一些，怎样膨胀，在身体里面扩大。
- ③ 再吸一次气，感受那份感觉，那股力量，怎样黏在身体里面的每一处，感受一下那继续膨胀的舒服感觉。
- ✓ ✓ 那就是你所需要的感觉，所需要的力量。它会帮助你处理好应该处理的事。
- ④ 再吸一次气，感受那股力量继续膨胀，充满了身体各处，更渐渐地充满双手，直到手指，亦同时充实了双腿，一直到脚趾也感受到它的存在，全身都感受到。对了，就是这样（观察面上表情变化，决定应该等一会，重复抑或继续下去）。
- ⑤ 再吸一次气，感受那股力量充满全身的舒服感觉，感受那份给你的信心、勇气及能力，感受它继续膨胀，冲上头部，一直往上，直到整个头，整个脑也感觉那份好的感觉，那份舒服的力量的存在。
- ⑥ 再吸一次气，感觉一下那份力量完全地保留在身体里的每一处，永远地保留下来，以后每有需要做一次同样的深呼吸便能唤它出来一的舒服、安心的感觉。

——呼气—放松身体/情绪的说话法（划线的文字应加重语气）

- ① 我现在想你做三数个深呼吸。吸气，然后呼气。呼气时尝试放慢一点，对，就这样。
 - ② 再做一次（停一下，等对方吸气，见到他开始呼气时再继续），我想你注意一下，在呼气的时候，你的肩膀怎样开始放松。对了，把注意力放在肩膀上，每次呼气时它便会放松，再放松。同时，每当肩膀放松时，你发觉整个身体，整个人，也渐渐地放松，对了，就是这样。
 - ③ 再做一次，这次呼气时比上次更长一些，感觉一下加长的一段时间里，肩膀怎样放松得更舒服，同时，整个身体，整个状态，怎样更为放松，更为平静、舒服。
- ✓ ✓ （到此可考虑）
- 引导对方注意身体每个部份的放松。

引导对方进行某些 NLP 辅导程序。

10. NLP 基本技巧之四：正面动机、深层需要

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

——正面动机、深层需要

任何人类的行为，归根究底，都是为了满足一个人的[深层需要]，也就是这个人的一些最重要的深层价值。故此，一个人的行为背后必有其正面动机。只是有些时候，一个人选择了错误（无效）的行为，因此得不到理想的结果。

明白这点，我们可以肯定和接受一个人的动机，而拒绝他的行为。这个人会因此感到我们接受他，而更易改变他的行为。我们更可以靠了解行为背后的动机所带出的深层需要，而设计不同的行动去引导这个人作出改变。要找出一个人的深层需要，我们可以不断地问：[这可以给你什么？]或者[这可以为你做到些什么？]

运用上述的概念，以下的例子在工厂里发生。一个组长大声斥责工人，使到工人们抵制这名组长，经理和组长的对话会如下发展：

组长：[是的，我经常大声斥责他们，没有其它方法。]

经理：[大声斥责工人，可以为你做到些什么？]

组长：[大声斥责，他们便会乖乖地去工作，不会搞事。]

经理：[工人乖乖地去工作，不搞事，可以给你什么？]

组长：[如此，他们便很快地把工作完成，我便能准时完成公司给我的任务。]

经理：[你准时完成公司给我的任务可以给你什么？]

组长：[我便会觉得我是一个能干的人员，有工作安全感。]

经理：[原来你所追求的（深层需要）是一个能干人员的感觉和工作安全感。公司很支持你这份需要，可是，因为你经常斥责工人，他们不敢与你交谈。有不懂的地方也不敢来问你，结果是往往把工作做错。你的一组质量纪录上最低的一批，你知道吗？]

组长：[这也没办法，我已经尽力了。]

经理：[若果有其它办法，既能使你的工作很快地把工作完成，同时他们又乐意向你请教，学到正确的做法，把工作做得更好更快完成，你便会是一个更能干的人员，更有工作安全感了，你肯试试吗？]

组长：[有这样的可能吗？]

经理：[有的，我安排你去参加下月举办的[管理人员沟通技巧课程]吧！]

组长：[谢谢！我一定会用心去学。]

11. 认识大脑的思考模式：内感官

虽然摄入过程运用五个外感官，思考（亦即是回忆和学习）也即是讯息的储存，一般上会运用三个[内

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

感官] (亦称为[感元]) (Internal Representation Systems):

- 内视觉
- 内听觉
- 内感觉 (包括前述的各种感觉元素，同时亦包括嗅觉和味觉的资料)

当你回想上次旅行的愉快经验，你会发觉脑中涌现一些景象、文字和声音。你也许会记得海水的咸味，太阳使皮肤发热的感觉，烧焦了的鱼，和开心无牵挂的心情，这些都是储存在内感官的资料组成了一次经验的回忆。

若果要你回想昨天在返家途中每一间店铺，每一间屋的情况，你会发觉，绝大部分都没有记忆。当你经过它们的时候，你的眼睛和耳朵是收到很多讯息的，可是，绝大部分没有经过[编码过程]，因而不能储留在脑中成为记忆。

——惯用的内感官

在成长的过程中，每个人都不自觉地选择多运用一个或两个内感官。多有景象作思考的人，称为视觉型；多用声音、语言作思考的称为听觉型；多用感受作思考的人属感觉型。

惯用某一个内感官的人，他的说话用字中会显现出同性质的语言文字，他的行为模式也会有同性质的特征。因些，三种不同内感官类型的人，也会有三种不同类型的文字和行为模式。NLP发展出一套技巧，凭观察一个人的眼球转动便能知道此人的思考时用那个内感官。

因为三种内感官之中没有的谓那种好或不好的意思存在，所以三种惯用内感官的人也没有那种一定优胜于其它两种的可能。

三个内感官能够平均运用的人，因为能够有效地与三种惯用内感官类型的人配合，所以人际关系特别好。

——感官的训练

有很多数的人发现在思想时不能在脑里出现景象，以为是内视觉不正常。其实绝对不是这回事。这些人，若你问他一些必须动用内视觉的资料（必须用眼看，并且储留在记忆的资料），他的回答会表现得一点问题都没有。例如家里的厅中有多少张可以坐人的座椅，什么颜色，它们的排列是怎样的。

也有一些人会以为自己欠缺了内听觉，因为在回忆一件往事时，总是无法记得起当时某人说话的声音。可是问他那个人当时说了些什么，他又能够说出那些文字内容（我自己美国上普通文凭课程时，导师说每个人都经常在内心对自己讲话。我从来都没有注意到有这回事，也不能察觉自己内心的声音，所以我还以为自己不正常。导师只说我过几天便会找到，果然，保持开放好奇的态度，在课程中自觉力提高了，很快便察觉到自己真的是经常和自己在心里讲话的。）

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

其实，除了那些在医学上已经证明有脑神经系统障碍的人之外，绝大多数人的三个内感官都很健全，只不过它们习惯了自动操作，无须主人的意识去管理，久而久之，把它们的操作提升至意识层次的线路变得不够畅顺而已。练习一段很短的时间便可以重新掌握了。就算目盲的人，科学发现它们的思想中也有景象；耳聋的人也一样在思想时有内心的说话。内感官神经系统有障碍的人，是无法正常生活的。所以，一个能够站在你面前，与你进行逻辑性的对话的人，他的三个内感官都是正常的。

用一个比喻去解释，三个内感官就像三部很完美的音响系统，性能和运作都很好，只是其中一部的遥控器遗失了，所以不能随心所欲地与它联系。

偶然也会遇上一个因为过去某事带来的创伤太严重了，所以潜意识做主把该事的景象和声音收藏在意识不能容易提取的地方。这是一种保护机制，不表示内感官出现故障，解除那件事带来的创伤情绪效应，例如运用 NLP 技巧中之消除震惊性恐惧 (Phobia Cure)，宽恕法 (Reimprinting)，这件事的景象和声音便会容易出现，而且不再会引起严重的负面情绪。

提升个别内感官能力的练习很容易做，基本上，就是多用意识去运用眼睛，耳朵和内心的感觉，例如：内视觉：在内心点算一下这里有多少人、百页窗有多少条胶叶、地上有多少块砖等等。

内听觉：注意在这刻有多少种声音在你的周围、在内心对自己说几句话、注意某种声音中的不同变化等等。

内感官：注意在这一刻你身体上某个部位有什么感觉，内心现在的感觉是一份怎样的情绪，口中是一份怎样的味道等等。

这些练习，可以在任何时间，任何环境中做，只要有几分钟的时间便可以。提高过去少用的内感官能力。使到自己三个内感官较为平衡，同时会使到三个内感官本来的能力也会全面提升。这样不单只会增加你的人际关系效果，提高你的洞察力，也同时提高你的思考和学习能力。

第一部分，41 页

眼球转动

——类型特征

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

除眼球转动及类型用字之外，惯用某一内感官的人会在行为模式上有一些一定的特征。

视觉型：

惯用内视觉的人因为他处理世界的事情都先用双眼去看，而眼睛的学习能力快，可以在同一时间里接收到多项讯息，日子久了，他发挥视觉能力熟练了，他的行为模式便会有以下的特征：

1. 头多向上昂、行动快捷、手的动作多而且大部份在胸部以上。
2. 喜欢颜色鲜明、线条活泼、外型美丽的人事的物。
3. 能够在同一时间中兼顾数项事物，并且引以为荣。
4. 喜欢事物多变化、多线条、节奏快。
5. 要求环境清洁，摆设整齐。
6. 坐不定，多小动作。
7. 衣着得体，颜色配搭很好。
8. 说话简短轻快、声调平板、不耐烦冗长说话。
9. 批评的说话多针对速度、时间、烦闷、单调。
10. 说话一开始便入题，两、三句便说完。
11. 说话大声、响亮、快速。
12. 在乎事情的重点，不在乎细节。
13. 呼吸较快而浅，用胸之上半部呼吸。

听觉型：

惯用内听觉的人因为他处理世界的事情都先用双耳接收和运用文字，日子久了，他发挥听觉能力熟练了，他的行为模式便会有以下的特征。

1. 说话内容详尽，或会有重复的情况出现。
2. 在乎事情的细节。
3. 多说话，而且往往不能停口。
4. 重视环境之宁静，难以忍受噪音，注重文字之优美，发音正确等。
5. 对用字很注重，不能忍受错字。
6. 喜欢事物有节奏感。
7. 事情注重程序，步骤，按部就班。
8. 说话中常有描述性或象征性的声音，例如：[雪雪声地渴汤。]
9. 说话中常用连接词，例如：[为什么会这样呢？那是因为……]
10. 说话声音悦耳，有高低有快慢，往往善于歌唱，喜欢找聆听者，本人亦是良好的聆听者。
11. 头常倾侧，常出现手势是手按嘴或托耳下，手或脚常打拍子，走路时不徐不疾，间中表现出规

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

律。

12. 坐着眼球多转动（内心在自言自语），常有有节奏感的身体语言。
13. 呼吸平稳。

感觉型：

惯用感觉的人因为他处理世界的事情都是用他内心的感觉去领航，日子久了，他发挥感觉的能力熟练了，他的行为模式也会有以下的特征：

1. 注重人与人之间的关系
2. 喜欢别人的关怀，注重感受、情感、心境。
3. 不在乎好看或好听，而重视意义和感觉。
4. 头常向下作思考状，行动稳重、手势缓慢，多在胸部以下。
5. 坐着时静默、少动作、头多倾下、呼吸慢而深。
6. 说话低沉而慢，使人有深思熟虑的感觉，多用价值观的字。
7. 不善多言，可长时间静坐。
8. 说话多提及感受、经验。
9. 往往不能说完一句完整的句子，而要分两三次才能说完。
10. 批评的说话多针对别人对他的态度，事情不如意等。

——类型配合

在特定的重复环境中，假如没有重大的改变，一个人会倾向于惯用某一或两个内感官的。例如在工作环境中的上司、同事与下属，在日常生活里的家人等。观察他们惯用的那些内感官，然后调节自己的说话和行为模式、沟通和关系会很容易便改善。以下便是一些配合的启示。

与惯用内视觉的人配合

我们必须记着，这样的人是[凭着眼睛做人]的，即是一切都会以眼睛先行。我们可以思想一下甚么最能照顾到他们的眼睛的需要，便不难设计出一些配合的说话和行为了：

1. 他较难长时间集中注意力，所以说话应扼要、简短、保持轻快节奏。
2. 多用手势配合所说的话。
3. 线条生动、变化多端的事物、较易吸引他。
4. 多用图画、图表、相片、样办。
5. 多用颜色。色彩鲜明更能吸引他。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

6. 多用事例去鼓励他想象情景。
7. 注意布置及装饰、对象的整齐摆放。送花、送卡会使他开心。
8. 给他指示或解释时，多做示范，少说道理。
9. 少用文字，避免冗长的文章。
10. 多用视觉型词语。
11. 讨论事情时，问他：「你有什么看法？」，「前面看得通吗？」，「小心看看还有什么遗漏的。」

与惯用内听觉的人配合

惯用内听觉的人，即是事事都会以耳朵先行，并且脑里经常有文字说话。凭此我们也可以设计出一些配合的说话和行为：

1. 多与他倾谈，当他说话时，点头表现出你是在用心聆听。
2. 多用不同的语气、声调音量、高低和快慢去表示出你的意思。
3. 保持宁静的环境，配上柔和的音乐。
4. 说话和讨论的事情，要一步一步地说明白，并且把其中的先后次序排列清楚。
5. 把规则、做法写清楚、齐全，复杂的内容分点写出。
6. 叫他重复说一次你说过的指示，也经常重复他说过的字或说话。
7. 多写信、写字条给他，或者用电话、传真来保持联络。
8. 多引用规则、指示，及权威人士说过的话。
9. 讨论后补上一封信或会议纪录。
10. 用押韵的口号，顺口的词语。
11. 讨论事情时，问他：「指示/规则是怎样说的？」，「还有什么可以补充的？」，「说不了这么多，想想还有什么可以谈的」

与惯用内感觉的人配合

惯用内感觉的人凭内心感觉去处理世界上的事，所以照顾到他们的感觉为优先考虑，我们可以凭此设计出一些配合的说话和行为：

1. 尽量安排多与他见面倾谈，并且尽量多点悠闲的态度对他。
2. 多询问他的感受，因为他渴望被了解，被接受。
3. 多提及过去的经验及心得。
4. 他不在乎看起来或听起来怎样，而在乎事情给他的感觉。
5. 他注重荣誉、名声、谨慎、踏实、持久力量。
6. 多谈人生经验及感受。
7. 强调对人的注重及关怀，强调人的价值。
8. 让他接触实物样板，及与有关的人直接接触。
9. 他喜欢用手做，喜欢亲手做时的感觉。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

10. 说话的语调应较为缓慢、低沉。
11. 讨论事情时，问他：[你觉得怎么样？]，[感觉到会顺利吗？]，[还有什么担心的地方吗？]

12。增强接收外界讯息的能力：感官敏锐提升训练

——感官敏锐的提升

感官敏锐训练包括四个练习，目的是提高学员的接收讯息的能力。这里所说的讯息，是指一个人的意识和潜意识发生的讯息，包括身体语言、面部表情、声调和说话，经过另一个人的视觉、听觉和感觉而接收到。NLP相信一个人的内心状态，可以经由身体、语言、声调和语言而表露出来，故此观察技巧至为重要，提升感官的敏锐度，能直接提升观察能力。

我们接受世界的讯息，必须经由我们的感觉器官。感觉器官的接收能力强，我们接收和储存的讯息便多。越多讯息储存，我们的思考越广阔，考虑到的可能性和可行性越多。因此，感官敏锐的人总能快人一步，和有更多的解决办法。就像计算机一样，输入多，输出也因此而多，而人的脑是一个几乎是无限大中央处理器（CPU）。

更进一步地看，我们大脑本身的思维功能，也需要运用内感官（视、听、感）。内感官其实是外感官在脑神经系统中的延续，故此，有平均和敏锐的外感官能力，便保证了我们良好思维的能力的基础（虽然仍须掌握有效的运用技巧）。

使到我们的感官敏锐，有两个训练方向：

- (1) 使到三个内感官更为平衡地被运用。这会使我们在人际关系上能够与更多人达到融洽和谐的沟通，亦会使用我们的性格变得更灵活（例如能快能慢）。
- (2) 每一个内感官的能力都提升。因为人脑的能力的绝大部分尚未被充分发展和运用，这份提升的幅度几乎没有极限的。

举个例，一个人未接受感官敏锐训练前是以视觉为主的，经过一两年的训练后，可以在三方面有显著的提升如下：

	训练前	训练后
内视觉	80%	2, 000%
内听觉	5%	1, 000%

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

内感觉	15%	2, 000%
	100%	5, 000%

感官敏锐是可以自己做，一生中不断提升的训练，而且只要怀着这个意识，便已经会不知不觉地进行。

——提高视觉接收能力

练习（一）：观人

三人一组，两人为探索者，平排站立，面对第三人（向导）。探索者先看向导数秒，然后闭上眼睛，向导作出下述改变，做好通知探索者张开眼，搜索向导改变之处，连随说出。探索者须说出每项的改变前和改变后的状况。（例如[本来姓名牌挂在左面胸前，现在挂在右面胸前。]）。若二十秒内探索者未能说出来全部改变之处，向导补充之，再继续练习下去。

向导作出三次改变，每次的内容不同（困难度提高）：

第一次：身上五件对象（姓名牌、鞋带、手中的笔等）

第二次：坐立姿势，至少三处（双脚位置、手指姿势、身体或头部倾斜角度等）

第三次：面部表情至少三处（面对方向、眼的视线或张大程度，嘴及脸部肌肉作出的表现）

完成三次后，转换向导，直到三人都完全跟上述指示做过三次向导。若有时间，重做，唯增加难度。

练习（二）：观物

全体学员在课室的等候，课室内布置三排座椅，每排数目不等，某些座椅子有衣物。全体学员进入课室，站在导师与二排座椅之间。先面对座椅观看数秒，然后由导师发出指示，全体学员转身面向导师。导师发问以下问题，学员开口回答（这些问题只是举例而已，应灵活变化）：

1. 某排有多少张座椅？
2. 有多少个背囊？
3. 红色的外衣在第几排第几张座椅？

然后导师指示全体学员转身再面向座排，复述刚才的问题。

这个练习最好做两次以上。

练习（三）：视域扩阔

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

全体学员站或坐下。两手左右微伸，手指向上，导师亦然。

导师用说话引导学员跟随以下程序去扩阔视野。

1. 所有学员，用眼看着导师的眼睛，由现在起，视线焦点凝固在导师眼睛。
2. 学员视线焦点在导师眼睛的同时，注意视域的边缘在导师的双手。
3. 学员把视域慢慢扩阔，直至视域边缘到达自己的双手（视线中心仍保持在导师的眼睛上，）保持这个状态。
4. 导师随意指示一些学员举起一只手，引导全体学员注意视线可仍然集中在导师眼睛而举手动作已在视域里捕捉到。

——提高听觉接收能力

练习（一）：听人声

学员围攻成圈，背向内，面向外。圈中站立四名向导①②③④，由导师用说话引导向导及学员。

第一步：导师指示赏罚学员闭目，只用耳朵接收。导师跟着逐一介绍四名向导的姓名和引导每名向导读出一段文字内容。（各向导以后的声调模式应与介绍过程中表现的一致。）

第二步：导师引导一位向导开始朗诵，再引导其它向导逐一加入，直至四人同时朗诵。跟着导师引导学员在四人声音中只专注其中一人。（例如：〔现在，我想你只听到向导②的声音时，请举手让我知道。〕）待全体学员做得到时，再引导他们转向专注另外一位向导的声音。

第三步：导师引导学员在四把声调中搜索并且专注之：

- 最细声的声调
- 最强的声调
- 最软弱的声调
- 最开心的声调
- 最疲倦的声调
- 最和谐的声调
- 最不和谐的声调

每次都要求学员在跟指示做到时举手示意（导师无须等等全体学员做到才转去下五个指示，因为这部份的目的只是引导学员在这种可能上的注意。）

练习（二）听声调中表现的内心情绪

学员坐椅以平排式布置，面向导师。全体闭眼，由导师朗诵一篇文章。各人把注意力放在声调所表现出的内心状态，而不是内容。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

开始前导师指示学员每感觉出导师的内心状态已经改变，即举手并且马上说出改变后的内心状态的情绪用字。

这个练习，在全体做完后，可组织学员以小组形式练习（4—6人一组）。

练习（三）：听掌声

五人一组，一个做探索者坐下，另四人随意地站立在探索者旁边。

第一步：探索者闭眼，四人轮流击掌三声和说出自己名字。（注意①四人的声击掌模式应大致相同，而四人以后每次击掌应尽量维持与这次的一样。②每人击掌和说出名字之后应该隔4—5秒才到下一人击掌报名，好让探索者的大脑有足够的时间做吸纳处理资料的工作。）重复一轮，即是先后两次各人轮流击掌报名。然后问探索者是否准备好开始。

第二步探索者闭上眼睛，听四人随意击掌。每次击掌声后探索者说出击掌名字，若正确，下一位击掌，若错误，击掌者马上说出自己名字，等待3—4秒才继续练习。

根据探索者的表演，做以下的逐级提升：

开始模式：四人站立位置不变，即击掌位置与自报名字时一样。

提升模式①：四人击掌位置俱在探索者的左或右耳旁。

提升模式②：四人击掌位置随意改变（但击掌模式尽量不变）。

提升模式③：四人位置及击掌模式随意改变（但必须是击掌）

注意一：每名探索者都俱由开始模式开始，若成绩良好，便逐级提升，但无须全部提升模式做完，应以时限为控制标准（例：每人五分钟）。

注意二：探索者若依赖理性分析去判断击掌者名字，效果往往很差。这时，应做数个深呼吸使全身放松，从新开始击掌报名程序，用感觉去接收和随感觉去说出名字。准确程度会大大提高。

——提高感觉接收能力

练习（一）：感觉能力训练（二十分钟）

五人一组，一人做探索者，坐在中间，四人做向导，站着围绕探索者。探索者闭上眼睛（全部过程皆然），逐个向导用手掌按探索者手背（同一位置）和说出姓名，各人重做一次，然后开始。一名向导先用手掌按探索者手背后，探索者说出向导姓名，若正确，另一名向导继续下去。若探索者说错姓名，正确的向导马上说出自己姓名，然后继续下去。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

若探索者在最初六次猜中五次，可换另一个做探索者；否则，每位探索者应猜 10—12 次。

这个练习有数个层次，由容易到困难可以分为：

- (1) 探索者手掌向上，向导把手掌按在探索者的手指上。
- (2) 探索者手掌向下，向导把手掌按在探索者的手背后上。
- (3) 探索者伸出手，掌心向上，卷起衣袖，露出手前臂 (Arm)。向导把手掌按在探索者手前臂上。
- (4) 向导把手掌按在探索者的肩膀上。
- (5) 向导用手拍探索者的肩膀一下。

注：[按]的动作，应该是手停留在按处心中不徐不疾数[一、二、三]三声才放手。

各人随便挑选一个层次开始，若觉得容易可以升级，反之则降级。

——凭视觉观察对方的内心状态

每组 5—6 人，选一个人做探索者，另一个人做向导。所有人围坐在探索者前方，跟随以下的指示做，观看探索者的面部表情及身体语言。

第一部份

1. 1 向导叫探索者想一个别喜欢的人，想到便点一点头。
1. 2 众人观看探索者面上表情及身体语言，注意是那些地方或动作表现出内心的情绪状态。
1. 3 向导问探索者一、两个无关的问题（打破状态），使探索者忘却那个不喜欢的人。

第二部份

2. 1 向导叫探索者想一个喜欢的人，想到便点一点头。
2. 2 众人观看探索者面上表情，及身体语言，注意是那些地方或动作表现出内心的情绪状态。
2. 3 向导问探索者一、两个无关的问题（打破状态），使探索者忘却那个喜欢的人。

第三部份

3. 1 向导问探索者次页的问题（若时间不够，每人只问 4—5 条问题），每问一条问题，探索者有了答案便点一点头，不用说话。（若不明白或不想作答，以摇头表示）
3. 2 众人猜想探索者心中的答案是不喜欢抑或喜欢的人。
3. 3 向导请探索者说出答案。
3. 4 向导问下一个问题，直至用完时间。

第四部份

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

4. 1 换人做探索者及向导，重做以上三个部份，直至全部时间用完。

各人轮流做探索者，每人五分钟，若时间不够，每人只问 4—5 条问题，务求所有人都做过探索者。全体做完后，用五分钟分享心得。

凭视觉观察对方的内心状态——问题表

问题：

- (1) 那一个人身高一点？
- (2) 那一个人较为肥胖？
- (3) 那一个人的头发较为好看？
- (4) 那一个人走路较快？
- (5) 最近见过的是哪一个？
- (6) 那一个人说话较多
- (7) 那一个人说话较慢？
- (8) 那一个人衣着较为鲜色？
- (9) 那一个人说话较为在声？
- (10) 那一个在外国住过？

(试试自己创作更多的问题)

13. 打破最常出现的思想障碍框架：破框法

[心态]是什么呢？[心态]就是一个人在某一刻中对他世界的事物的看法。每个人的世界有很多很多事物，所以，他对不同事物也各有一套不同的看法。所有这些不同的看法集合起来，便是这个人对他的世界的一份总的看法，也就是他的心态。一个人的心态，对个别事物的看法之间未必一定可以完满契合。这也就是说，一个人的心态里会有矛盾的存在。把这些矛盾化解了，便如像使到砌图的小片之间紧密地连接，并且互相支持，这个人的心态便是积极和主动，并且能够带给个人在人生中的进步了。

研究一个人心态中的矛盾，也就是研究这个人对某些事物的看法。[看法]与[做法]并不相同。[做法]由[看法]所驱动。[看法]是思想上的[感知模式] (Perceptual Model)，就像一件实物如面包，在我们脑子里存在的[感知模式]建立于它的形状（视觉）、香味（嗅觉）、甜味（味觉）、在口中咀嚼和在胃中的感觉（本体感觉）。对于非实物的人生经验，我们亦有[感知模式]，使到同一个情况出现时我们都会同有同一的行为模式（事实上，[行为模式]精细点说，应是[决定行为的思维过程]的意义。）例如[李先生是一个怎样的人]这件事，在你的脑子里有一份[感知模式]，故此每次见到他，你对他的行为会与对其他人稍有不同。除非因某件事的发生使到你对他的[感知模式]有所改变，否则每次见到他你会有同样

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

的行为模式。

由此可见：

4. 思想上的[感知模式]控制一个人的行为模式。
5. 除非改变思想上的[感知模式]，一个人的行为模式难以改变。
6. 当在某一类事情上的行为模式得不到预期的效果时，突破需要来自这个人对自己[感知模式]的检讨。

很多人在今天的环境里感到事情不如意，内心充满疲倦、无力感、愤慨、内疚、无奈，甚至厌恶生活的感觉。其中的原因便是一些思想上的[感知模式]所控制的行为模式得不出效果，需要改变的[感知模式]，也就是日常口边挂着的[思想框框]了

最妨碍我们在今天充满挑战的环境中找到突破的三个[思想框]，是：[应该如此]、[托付心态]和[没有办法]。这三个感知模式之间有关连，往往会一并出现。

注：[感知模式]在大脑里的存在凭次感元的组合，而[感知模式]的基础则是一个人的信念、价值观和规条。[看法]也就是[态度]，也就是信念、价值观和规条的外壳。

（一）[应该如此]

简单地说，[应该如此]的感知模式就是：[事情理应如我所认为的发生。]

试想像一下，你约了我吃午饭，在百忙之中抽出两个小时，约好中午 12 时半在某间餐厅见面。你准时赴约，但是我一直没有出现。也许在 12 时 30 分时你开始感到那份内心的平静渐渐消失。1 时 10 分你尝试用手提电话找我，我的手提电话没有开，我的公司说不知我在哪里，你的秘书也说我没有来电留言。1 时 40 分时你感到十分不满了，决定叫午餐给自己充饥，一面吃一面想起在过去我或有过各种不同的不负责任的表现或者其它缺点，终于，在 2 时半付钱起行时，你决定把我的名字在你的朋友名单上划去，之后，也没有找过我。这只是一虚构的过程，你当然有很多其它的做法，带给你我之间的友谊不同的结果，但是就让我们暂时容许这个虚构的过程帮助我解释我想说的话吧。

事实上，我有一段不平凡的遭遇。我是在下楼准备赴约的过程中出了意外：在楼梯摔倒了 滚下，折了腿骨。晕过去了，四个小时后才被发现送进医院，更引起了并发症，在神智不清的状态中过了一个月。我一清醒过来，便马上从医院的病床上给你电话，只是你的说你不听我的电话，你我的友谊便由此中断，本来有一个两人合作可以有很大回报的计划，也因此错过了。

回想当天午饭时间中，当你内心的负面情绪产生的时候，你因此而在脑中涌出的是一些怎样的说话？会否像下面的下些例子？

[这个人为什么这样没责任感？]

[真倒霉，白白浪费了两个小时，还得一一肚子的闷气。]

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

你的负面情绪的来源是你认为事情应该是这样的：约好了我便应守时赴约。当事情没有如你认为的出现，你的负面情绪出现了，同时假设是我的行为破坏了事情应有的规则律，带给你不理想的某些结果。现在明白了我的遭遇，你这刻的念头也许是：我这样的想法是无可避免的，事情的确会使人误会，因此引起的误会和友谊中断也是无可避免的。极其量是知道真相之后，我们重新再做朋友。

其实，[能否避免]这点操纵在你的手里。若果认为无可避免，我们便只得准备承受因而带来的后果：不愉快的心情、友谊的中断、生意计划的损失。若果你不想要这些后果，希望改[能够避免]这个感知模式可以带给你的人生更多的得着，也许我们应该研究一下这个[应该如此]的感知模式。

佛经中有[因缘]二字。用种树一事去解释，树的种子就是因，而泥土、空气、水分、太阳、肥料等是缘。[主因助缘]的意思就是树的生长，需要因缘和合才能成事。反过来说，试想一想，在一个有了所有的主因助缘的环境中，那株树不生长出来才怪事呢！因此，事情发生了便有发生的原因；有发生的原因就是有发生的理由；有发生的理由也就是应该发生。不发生才奇呢！当时意外出现了，我无法赴约，也无法通知你，而你无法见到我，也无法知道我的遭遇，所有的事情本来就应该这样发生，不是这样才是怪事呢！所以，一位大师说的[应该知道的都已经知道；应该来的也已经来了]。就是这个意思。

所以，你因我没有赴约而产生的不忿，其实是在恼怒自己不能知道世界上所有的事。你需要有这种能力才会在当时明白事情的真相，你我也当然明白，没有人有这种能力。

我们没有这种能力，也无法学到这种能力。但是，我们无须有这种能力，也无法学到这种能力。但是，我们无须有这种能力才可以过开心成功的日子。我们只要提醒自己两点：

1. 事情发生了，自有它发生的理由，我未必能够知道；
2. 如何配合已经发生的事情，制造给自己成功开心的机会？

人生在世，本来就无法要求事事如愿，大部份每天出现的事，我们都是就实际情况而加以处理，从中努力取得更多更好，再继续走下去。例如，若李先生能够赴会，两人可以开开心心地共享一顿午餐，在其中互相帮助对方有所得着，有所提升，固是乐事。若李先生不见出现，或者想到写封信给多年没有通讯的好友，或者好好享受那篇早应但一直抽不出时间阅读的文章，同样可以使这两个小时有意义，也一样可以开开心心。这不是更好的人生吗？那两个小时怎样运用去给你更多的人生成功快乐，你完全可以主宰，又何必任由一个[事情应该怎样]来决定呢？

其实，这个态度，在十二时半你坐下时便可以运用，人生便会更有效率。

(二) [托负心态]

[托负心态]所指的是把自己生活中成功快乐的控制权托负给别人。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

在工作环境中，我记得几十年前的青年总是千方百计地进入一些大公司或者机构，因为它们[安定]、[前途好]。一些人加入了这些公司或机构之后十分进取，也有一些人满足于那份保障，不求上进，而只是努力于[练精学懒]。到了今天二十世纪的末期，这些公司的机构需要精简化：裁员、减薪、减福利，他们便抱怨公司不照顾他们了。

在婚姻或恋爱关系中，我们常常听到类似[你是我的，我会给你快乐]，或者[只有你才能给我快乐，没有你，我不知怎样过活]的话。因为爱一个人，便强把控制自己人生快乐的权利托负给这个人，而要求他必须奉行一些行为模式（因为这样我才感到开心，而他却偏偏不这样做，使我不开心），会使到这份关系有很多的紧张。给自己的无力感和对方的窒息感，是很多婚姻和家庭问题的基本起因。

在日常生活中、人际关系之中，这种[托负心态]更易遇到：某人说了两句说话，自己心里便满不是滋味，怪责他不体谅；上司感叹一下生意的难做，自己便担心可能会裁员，以后日子不知怎样过；顾客表现出稍为强烈一点的反应，自己便觉得受气。这些都是托负心态所做成。

托负心态的来由是我们成长的过程中建立出来的自我价值不足。自我价值不足便需要外间的补足和别人的迁就。得不到这些，我们的负面情绪便会出现。

其实，每个人都需要照顾自己的人生；人生中之成功快乐，亦只可以由自己找到。倚靠别人才有成功快乐，就算有这个可能，亦是危险。别人也需要照顾自己的人生，争取他自己的一份成功快乐。若果在途中顺便可以帮助你，倒也无所谓，但是若果要减慢或者放弃他们对自己的照顾去迁就你，对你的态度便难以维持长久。更何况每一个人都在不断地锐变中，昨天有完全不致的看法，今天便有可能出现分歧了。没有两个人一样，也没有一个人在两分钟里是一样的。

明白这个道理的人，会不断地强化自己本人的能力：增加自己的自我价值，培养自己的知识技能，并且提升自己的思想层次。他们会以自己为生命的中心，同时抱着[三赢]（我好、你好、世界好）的信念，在为自己取得成功快乐的同时，使其它人、整个世界也有所提升。当他们加入一间公司，或者认识一位新朋友时，他们也本着同一个态度。就像你跳上一部巴士，是因为你要去某个地方（人生目标），遇到另一位乘客坐在你的身旁，你与他分享沿途出现的风光，也从交谈中有所得着（成功、快乐），若果后来出现他的目的地，保证了日后的联系。坐巴士是把自己带去一个目的地，在那里可以继续自己的路途，继续取得更多的人生快乐成功，若果你的计划有此需要，你或会比他更早下车，同样地你会开心地说再见和约好保持联系。

在工作或婚姻出现问题，自己顿然感到迷惘的人，往往就是在平日早便打着[你/公司照顾我]的托负心态。若果一个人有清晰的自己人生方向，工作的公司配偶是使自己行得更快，取得更多的伙伴，但不是完全操纵这个人的人生成功快乐的主宰。

自己人生的成功快乐的控制权本来就是在我们的手里，既没有人能比我们自己做得更好，亦没有人会比我们自己更永远全心全意、真心真意地去为此而努力。因此我们不应外求，亦无法外求。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

(三) [没有办法]

[没有办法]的心态是一份导致无法突破的执着。[办法]不是指一个方法，而是指一个人到此为止已知已做之外的所有方法。

你不难见到一些人固执于某种行为或处事模式而同时又对效果不满。这些人容易把责任推给他人或世上任何事物。有一些人比较灵活，但是经过数次的行为或处事模式的改变后仍无满意的效果后，他们或是回复到最初的模式，或是放弃努力，而采取了一个[认命]的态度。但是他们口中虽说甘心如此，心中却又不能接受现实。

其实突破是有可能的，但是首先要相信这一点。跟着的是坚持一个灵活的态度，不与未达理想效果这点妥协，而是不断地去找寻下一个新的方法。

试想象你今天回家的时候，走到街口，发现因为旧楼倒塌而封了路，甚么人都不准通过，你会怎么办？你会有三个选择：①放弃返家的念头；②坐着一边等待街道重开；③去找另一条路。若果你是一个积极的人和的确很想返家的话，你不会考虑第一和第二个选择，而会集中精神去找另一条路。

若果[返到家中]是你人生的最大目标，你会一直尝试，什么路也尝试，包括用直升机把自己吊上，或者挖地道，或者……

在你的人生之中，什么是够重要的目标？在使你得到成功快乐的人生的路上，什么是够重要的目标？在你达到成功事业的路上，找出突破重要吗？若果它们重要到值得你继续向此方向努力，它就值得你去不断地找多一个方法，再多一个方法，再多一个方法……

无论你过去尝试过多少个方法，总有另一个方法你未知、未懂、未学、未想过的。就在看这一句的数秒里，世界上又增加了多少解决过去未能解决的问题的方法？

那个目标是否值得你去努力，只有你本人能够作答。但是某个方法是否值得你去尝试，却只须问三个问题，若答案都是 Yes，请不要踌躇，马上去做吧！

这三个问题是：

1. 若有结果对我有好处吗？
2. 我想在很短的时间里得到这份好处吗？
3. 这些好处，能否符合[你好、人好、世界好]的要求？

旧的做法既然无效，回复旧的做法就等如坐在一边等街道重开。抱怨环境条件不足，亦只能使自己想出

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

更多的方法。为什么你不能成为第一个找出解决方法的人？

结论：打破这三个思想上的框框，我们生活中绝大多数的困境都会消除。我们更能建立积极有效的[感知模式]，使自己更快更轻松地达到人生的目标。总结这三个框框的破法为一句话说，那便是：

1. [应该如此]的破法：我们无法知道世界上所有的事，发生了的都是应该发生的。
2. [托负心态]的破法：每个人照顾自己的人生，不假手他人。
3. [没有办法]的破法：凡事有至少三个解决方法，我总有选择。

14. 思想突破的技巧：换框法

——意义换框法

所有的事情本身是没有意义的，有的意义都只是人加诸上去的。既然是人加上去的意义，则：

1. 可以赋予其它意义。
2. 可以有的意义是无穷的。

试想一下，当你用一块石头去锤打一颗钉子，或者赶走一只老鼠，你加于这块石头的意义是什么？它本来有这意义吗？再想一想，一块石头可以有的用途有多少？

把上面问题引出的意念放在一句别人的说话上，一个别人的行为，甚至环境出现的一些情况，会给你什么启示？

下次坐车没有事做的时候，试想一想万字夹可以有多少用途。所以一件事情的意义只是决定于我们的主观思想。

同一件事情里面总有不只一个意义包含其中。找出最能给自己帮助的意义，便可以把事情的价值改变，使事情由绊脚石变为踏脚石，自己因而有所提升。这便是意义换框法。

意义换框法对一些因果式的信念最为有效。例如：

- [因为上司挑剔，所以我工作不开心]
[因为今年市场的经济疲弱，所以我们会失败。]

做法是把句中的[果]改为它的相反词，再把句首的[因为]二字放在最后，成为：

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

[上司挑剔，所以我工作积极，因为……]

[今年市场的经济疲弱，所以我们会成功，因为……]

反复地念修改了的句语，想想如何把句子完成，要求至少有六个不同的版本（每个人），再找出其中最能够接受的一句。

——二者兼得法

[二者兼得法]其实属意义换框法，只不过因为容易运用和经常有运用的机会故把它抽出独立介绍。这是改变信念。

很多情况，表面看来是两个选择中只能得一，即是[得 A 便失 B，得 B 便失 A]。我们持着这个信念，感到困扰，因为想二者兼得。这显示出我们容易接受限制性信念的束缚，（往往说那是[现实]），而不肯以自己想得到理想目标为依归去思考。使到自己醒觉，我们可以提醒自己：[坚持]二者不能兼得对我没有好处；而坚持二者可以兼得则对我有好处！把自己的思想带去后者。

[二者兼法]就是以此为基础，对自己发出这样的思想指令：

假若 A 与 B 是可以兼得的，我需要怎样想或做才能把它实现出来？

这样的思想方向是跳出框框、追求突破，其中一个常常出现的突破关键是把 A 和 B 定义做清晰的切细（Chunk Down）。

练习一：组长说：[要品质升上去，产量必然减少。]

练习二：丈夫说：[为了维持家中安静，我只得避免和她说话。]

练习三：职员说：[每天工作那么忙，那会有时间去学习？]

练习四：太太说：[我工作之余还要督促孩子读书，没有时间陪丈夫，婚姻关系怎会良好？]

练习五：朋友说：[为了爱情，我只得放弃事业。]

——环境换框法

同样的一件东西或一个情况，在不同的环境中显示的价值会有所不同。找出有利的环境，便能改变对这件东西或这个情况的信念了。例如：

[瓶装白开水作为饮品，是不会有人买的。]

[年纪大了，与年青人竞争不来。]

做法是说出至少三个例外：

[瓶装白开水作为饮品，会吸引怎样的人去买。]

[年纪大了，在那些方面比年青人更强。]

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

中国传统有很多表面绝对正确的说话（其实是规条），把人们牢牢地束缚着，运用环境换框法，可以把它打破。就算信念，也没有一个信念在所有情况中都是绝对有效的。信念是人生的一部份，是帮助我们达到人生最高境界（三赢）的成功快乐的工具之一，因为它们也是我们自己制造出来的。既是工具，信念不应绝对地主宰我们，成为了我们的[神]。当信念对我们达到人生目标有所妨碍时，我们可以将它们修正、移开（暂时）、扩阔（兼容）甚至改变。（注：这点与所有的内容一样，并不包括宗教里所说的信念在内，我把与宗教有关的信念问题留给每一位有宗教信仰的朋友的宗教导师。个人认为，宗教有关的信念是与人生其它事情中的信念有所不同的，在这里我无意讨论这点——李中莹。）

前面说过的中国传统的规条式说话，例如：

[节俭/谦虚是美德。]

[食不言，寝不语。]

[子女必须孝顺父母。]

你可以试举出三个情况，它们是不适用的吗？[子女必须孝顺父母]是中国人伦理道德上神圣不可侵犯的规条，但是若果下列情况出现，你身为子女者，你会遵从这一句吗？

- 父母要子女犯卖毒品。
- 父母逼子女与自己不喜欢的人结婚。
- 父母对子女有性侵犯行为。

环境换框法在辅导上，对一些因为自己一些特质而内心感到自卑，不如人，或者无可奈何地不满意个案最为有效。例如：

- 喜欢多说话或者不说话的人。
- 觉得自己学历不够，或者相貌不出众的人。
- 公司规模不够对手的大，或者产品种类多。

一位银行家对女儿的固执个性很不满意，父女关系弄得很糟。他去请教一位 NLP 大师，大师问他：〔当你女儿与陌生男友出游而那男子有非份的企图时，你想不想你的女儿固执一点？〕银行家顿悟，以后再也不针对女儿的固执脾气。（其实固执的人有一大好处，就是每当他认识到什么是更好的他便会坚持那更好的做法——这句也是运用了环境换框法）。

[学会了拒绝一些出诊要求如果会使你成为一个更好的医生，能帮助到更多的人？]

环境换框法和意义换框法往往可以共同使用，在同一个情况里发挥作用。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

NLP 参考资料（第二部分）

第二节 • 外向沟通

第二节：外向沟通	
15. 认识沟通效果如何建立	沟通分析
16. 使沟通更有效的心理定位	身份定位
17. 提升沟通效果的技巧之一	声调配合
18. 提升沟通效果的技巧之二	身体语言配合
19. 提升沟通效果的技巧之三	回应话术
20. 提升沟通效果的技巧之四	上归类下归类法
21. 认识对方说话中的盲点	澄清语言模式
22. 推动对方潜意识的说话技巧	暗示语言模式
23. 处理困扰性的说话技巧	接受批评法
24. 改善与某人的沟通和关系的技巧	感知位置平衡法
25. 与难以接触的人相处的技巧	一分为二法
26. 保护自己不受到别人言行伤害的技巧	避弹衣法

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

15.认识沟通效果如何建立：沟通分析

有效沟通的八点启示

以下的八点启示上我们明白沟通效果更好的途径：

- (1)有效沟通的先决条件是和谐气氛。
- (2)没有两个人是一样的：没有一个人在两分钟是一样的。因此沟通的方式不能一成不变。
- (3)一个人不能控制另一个人，也因此不能推动另一个人。每个人都只能自己推动自己。所以，应给别人一些空间。
- (4)沟通的意义决定于对方的响应。强调说得对不对没有意义，说得有效果才重要。
- (5)对方是否这个意思或者已否明白你的心意，只有对方才能决定。不要假设，若不肯定，找他谈谈。
- (6)可以直接谈的不要经由第三者。带着坦白、诚恳、关怀的心、什么也可以谈。
- (7)两人之间的共同信念与共同价值越多，沟通会更有效果。
- (8)凡事至少有三个解决方法。若已知的方法不管用，总可以找出变化和突破。

沟通效果的来源

心理学家发现，沟通效果的来源是：

文字 7%

声调 38%

身体语言 55%

同时，沟通信息的传递，在两个层面同时进行：

意识 1%

潜意识 99%

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

传统上，我们习惯了只注意(意识)文字的意思，而忽略了声调和身体语言。

声调的 38%需要耳朵去接收，而身体语言则需要眼睛去接收。

文字虽然重要，但决定它的效果的是声调和身体语言。

当文字与声调或身体语言不配合时，人们选择的是声调和身体语言，不是文字的意思。

人们斤斤计较别人曾说或没说的文字，其实文字有极大的限制性。

虽然人们习惯把注意力放在 7%的文字上，其实这 7%也往往接收不足。

脑的运作有两个部分：意识与潜意识。意识是我们所想、听、说和看，而又同时知道自己是想、听，说和看。而大部份我们所懂得，经历过及能够做的(能力)，都是储存在潜意识的部份里。故此潜意识占脑的运作的大部份，意识只占极少的一部分。

为此我们容易掌握，我们可以假定意识就是我们的左脑，理性:潜意识就是右脑，感性。

部分潜意识控制的脑运作能力，可以提升至意识层次，即是能够经过训练而意识地运用得到。表层结构与深层结构

1.对一个人来说，任何一个字的全部意思是无法完全说出来的，因为这个字与大脑储存的所有其它资料联系着。而这个字的意思，可能会随着以下两个因素而不断地在转变。

1.1 外界因素：不同的环境因素。

1.2 内在因素：个人的信念、价值观、和规条的不断转变。

2.一个人开口发言，他便不自觉地给对方一个身份了。

3.一个人所说的话的意思，是超过所用文字的所意图表达的，也是超过他的意识理解的能力的。文字所表达的意思因此有多个层次：表层意思和多个深层意思。

(1)表层意思是由文字表面的意思所组合而成，称为表层结构。在一般人的沟通里，全部注意力放在这个层次。

(2)深层意思是从表层意思的发源地直至表层意思之间的多个层面，经过删除、扭曲和归类等程序而成为

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

说出的文字。称为深层结构。

沟通出现的问题，多因为双方的注意力只放在说话的表层结构上，而要真正明白说话者的意思，需要找出说话的深层结构。

16、使沟通更有效的心理定位：身份定位

有一类名词称为[虚泛词]。一般名词像[毛笔] [水杯] [手表] 等可以被握在手里，被抛入桶里会发出声音；而[虚泛词]则不可以，例如[资格] [爱情] [公平] [照顾] [人权]等。生活在这个世界里不能没有这些虚泛词其实很多更是在人生里占有很重要的地位，但是人类社会里出现的很多冲突、矛盾和误会，都是与[虚泛词]有关的。原因是人人都以为清楚懂得这些名词是什么意思，而只有被问到的时候，才发觉自己不是怎么清楚。在平时没有人想到自己和别人都不大清楚，不会向别人提问。于是，每个人都凭内里糊涂的概念、人人都不同的概念去处理这些虚泛词有关的事，效果当然不会好。

所以代表一个人身份角色的名词，都是虚泛词。家庭里的父母亲、丈夫、太太：工作里的上级下属、同事、顾客；生活里的朋友等，都是一样的。丈夫心里的[太太]是什么，和妻子心里的[太太]往往不一样，而在婚姻生活里没有好好地谈过，于是妻子努力地做好自以为是的[太太]角色，而丈夫则越来越不满意，而人的关系越来越糟。再加上老人家的说法、社会传统等的要求，两个当事人会越来越迷惘。

把对方的身份角色定得越清楚，自己才可以更有效地配合。事实上，当对方有清晰的身份定位时，自己的思想、情绪感觉和行为意欲也会相对性地清晰和对位。同时，把自己的身份清楚地定好时，自己也会有效地影响对方的自己的思想、情绪感觉和行为意欲。

以下的练习，就是让大家感受到这个道理：

1.两个人一组，分别是 A 和 B，第一轮是 A 说话，B 只坐在座位里聆听和注意感受。

2.A 只须向 B 说两句话：[有没有几分钟？想跟你谈一谈。]

3.这两句话 A 须向 B 说三遍，因为每一遍 B 都是不同的角色。那 3 个角色是：1/上级、2/好朋友、3/顾客(或小孩，看环境需要)。

4.每一遍 A 须先在内心锁定对方是那个指定的角色，才看着 B 开口说话。文字不得删改。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

5.B 无须说话响应。待三次都说了。两人可以讨论三次里有些什么不同的感觉。

6.A、B 互换角色，再做一次。练习(二)

1.A 向 B 说三遍：[有没有几分钟？想跟你谈一谈。]B 无须理会自己是什么角色，只须坐在那里，聆听和感受。

2.第一遍，A 的视线与 B 的同一水平。说完停一会才继续下去。

3.第二遍，A 站立，视线比 B 的至少高 6 尺。

4.第三遍，A 蹲下，视线比 B 的至少低 6 尺。

5. 两人讨论一下刚才的感受。A.B 互换位置重做一次。

17. 提升沟通效果的技巧一：声调的配合

声调上的配合，令对方马上感觉你接受了他，因此使到关系更易建立，沟通更有效果。

声调的配合，最能做到情绪上的共鸣。

声调可以分析为四个方面：高低调、大细声、快慢速度及说话语气。良好的配合是四个方面都照顾到。

18. 提升沟通效果的技巧二：身体语言的配合

身体语言上的配合，亦能对方感到你接受他，而且有和谐的感觉。

身体语言大致上也可分为四个方面：站姿、手势、头的位置和动作，

当然，一些太露形迹的手势，例如抓鼻子，是无须配合的。

19. 提升沟通效果的技巧三：响应话术

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

这里介绍四个响应的技巧：

- 1.复述
- 2.感性响应
- 3.例如
- 4.先跟后带

1.复述 就是重复对方刚说过的说话里重要的文字，加上开场白的字，例如：

[我听到你说...]

[你刚才说....]

[看看我是否听得清楚，你说....]

[复述]表面看来是很简单，很平凡，而事实上是很有效果的技巧，它可以：

使对方觉得你在乎他说的话。

使对方觉得你想很准确地明白他的意思。

使对方自己听清楚自己所说的话，以避免错误。

加强对方说话的肯定性，待后重提时对方容易记起。

可含蓄地修正了对方说话中的困境(例：对方说[我不懂游泳。])你复述说：[你是说至今尚未懂游泳？]至今两字使对方的潜意识打开[未来大有可能]的可能性。

给自己一点时间去作出更好的构思或者回答。

2.感性响应 就是把对方的说话加上自己的感受再说出，例如，对方说[吃早餐对身体很重要，你响应说：[我要吃饱了肚才开工的，身体暖暖的，做事才有劲嘛！]

感性响应是把自己的感受提出来与对方分享，若对方接受，他也会与你分享他的感受。感受分享是一个人接受另一个人的表示。

3.例同 就是把想对他说的话化为另一个人的故事，可以用类似以下例子表达出来。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

[有个朋友....]

[听说有一个人....]

[去年我在美国遇到.....]

假借另一个人的故事去把内心说话说出来，会使对方完全感受不到威胁性或压力，对方因此会更易接受。
响应话术(续)

4.先跟后带 [先跟后带]的意思是先附和对方的观点，然后才带领他去你想去的方向。附和对方说话的技巧可以分为三点：

1.取同：把焦点放在对方说话中你与他一致的部份。

2.取异：把焦点放在对方说话中与你不同的部份。

3.全部：先接受对方全部的说话。

例一：

你说：[我认为吃早餐的习惯对健康很重要，所以我每天早上都吃两只鸡蛋。]

对方：[鸡蛋的胆固醇含量太高，我的早餐绝不会有鸡蛋。]

响应 1(取同)：[噢，原来你也有吃早餐的习惯，你是否也觉得吃了早餐对一天的工作有重要的帮助呢？]

响应 2(取异)：[你觉得鸡蛋的胆固醇对身体不好，当然不会以它作早餐了，那么，你的早餐吃什么？]

响应 3(全部)：[不单只你这样说，我以前也是这样理解的，直至去年我看到一篇科学新知的文章，发现原来胆固醇之中也有好坏之分，而且鸡蛋给我们的胆固醇好多过坏，有一些营养更是其它食物中很少能提供的呢！你有兴趣看一看这篇文章吗？]

例二：

你说：[保险是家庭保障的最好方法，我给全家都买了。]

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

对方说：[保险浪费金钱！]

响应 1(取同)[看来你是同意应该为家庭设立保障的，你现在用的是什么方法？]

响应 2(取异)：[浪费金钱是不对的，尤其是在今天经济困难的社会环境中，我看你需要的是不浪费金钱，物有所值的家庭保障计划！]

响应 3(全部)：[我很多好朋友都这样说，直至他们听我解释了，才知道原来保险是花这么少钱可以买到这么大的一份保障，可以活得更开心，因为没有后顾之忧呢。他们现在都买了，而且介绍很多朋友给我！]

20.提升沟通效果的技巧四：[上归类下归类]法

在语言沟通中，我们经常会把交谈的方向引导去三个方面：

1.弄清楚对方说话的意思，或者在说过的内容里面把焦点调细，把其中的部分放大，就像用小钳把内容的一些资料检出来，这样的技巧叫做[下切]，NLP 的澄清语言模式就是一套这方面的技巧。

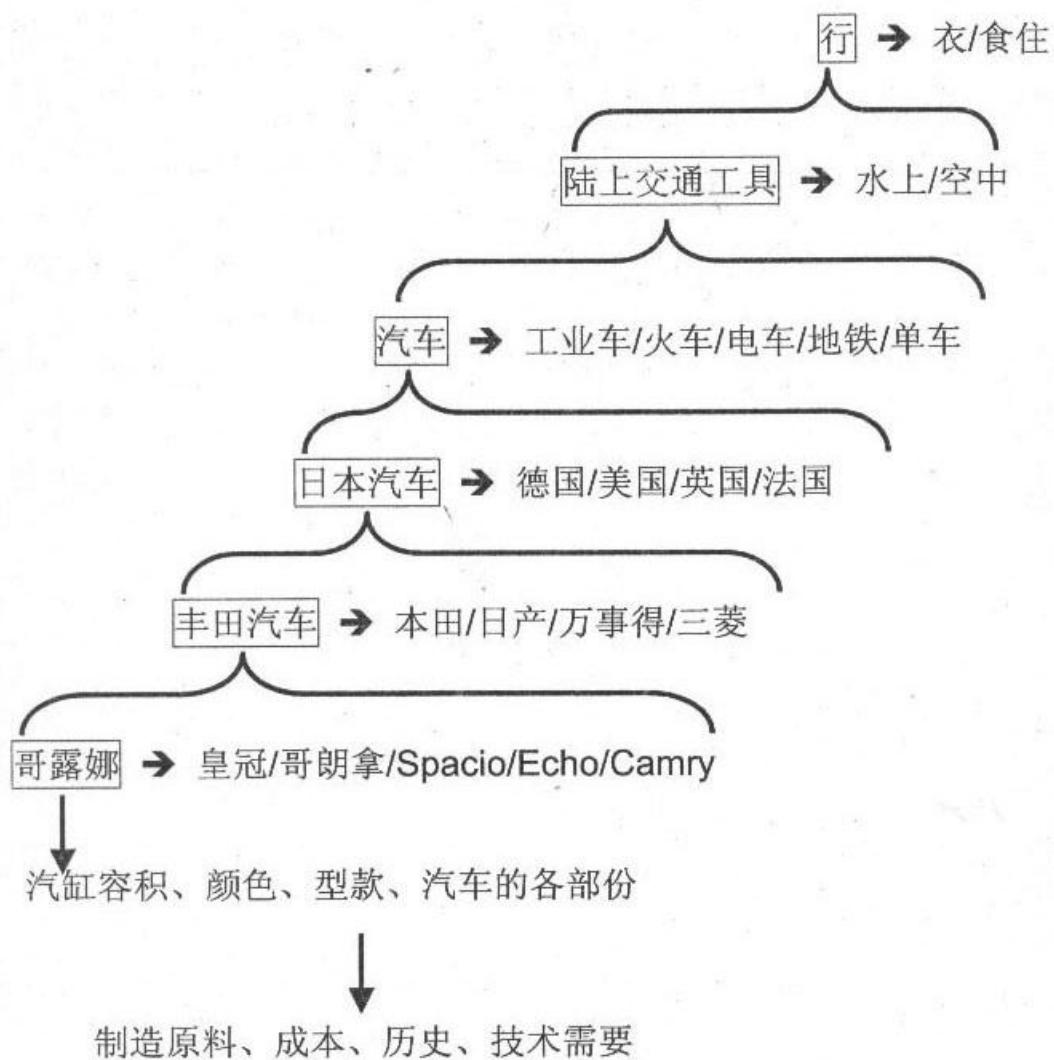
2.为了建立与对方一致的气氛，用包含广阔的字去暗示意义上的共通，因而建立接受对方和容许对方引导的感觉。因为[意义]存在于一个的潜意识，是很主观和不能尽言的，所以在语言层次取得意义上的一致感觉时，对方会被带引去新的思考方向，这样的技巧叫[上堆]，NLP 的暗示语言模式就是一套这方面的技巧。

3.探索对方说话的意义，因此能引导对方注意到有同样意义的不同可能，找出在同一层次的其它选择，使思想和生活更加丰富，这样的技巧叫[平行]。

以上三个方向的语言技巧，统称为[上归类下归类]技巧，这套技巧的功能是从三个方向[上、下、平行]扩阔交谈的涵盖面，使谈论的内容更加丰富，效果更理想。从理解层次的角度看，[上堆]是趋于灵性、身份和信念价值；[下切]是趋向于行为和环境，而[平行]则是能力的层次。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

「上堆下切」图解

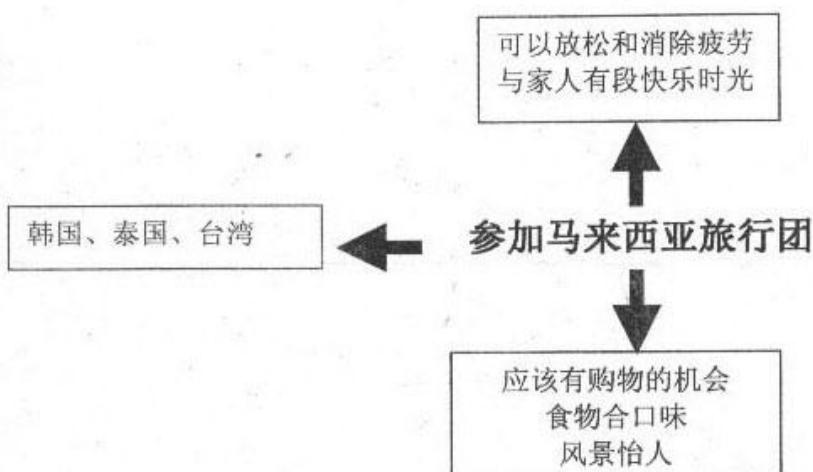


练习：书桌，水杯，NLP

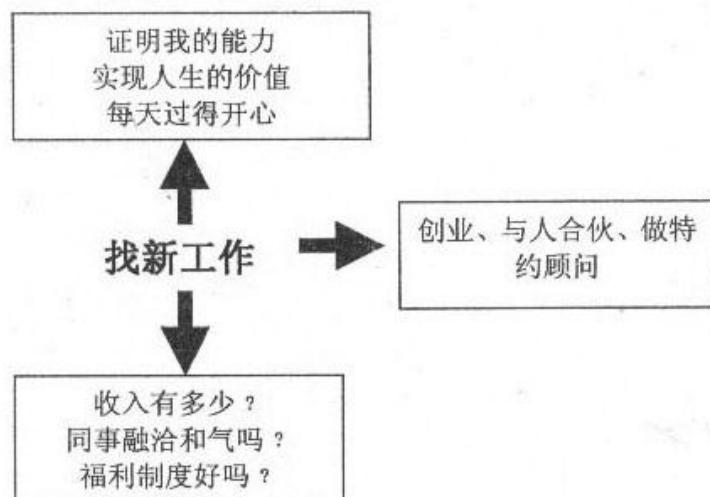
【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

「上堆下切」实际应用举例

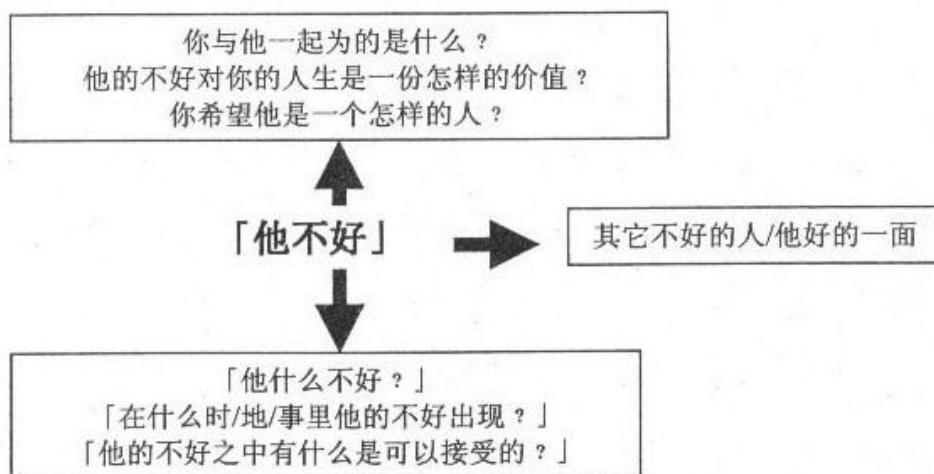
1.



2.



3.



【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

21.认识对方说话中的盲点：澄清语言模式

如何运用澄清语言模式

语言的使用，直接反映人类的思维、信念和价值观。恰当、贴切与有效地使用语言，在日常生活中，即可避免不必要的沟通误会，亦可作有效响应，使事情发展更符理想。

语言是人类世界上中极之重要的一部分。这里说的[语言]，包括说出来的话，也包括自言自语或者在内心对自己说的话。说话中的文字表达一个意思，但这个意思不能全部显示出说话者内心对所说事物的全部观念和意义，尤其是该事物对说话者的信念、价值观和规条的影响，这些没有说出来(其中很大部分不可能说出来)的种种意思，统称为[深层结构]，它们存在于说话者的多个潜意识层次里，而语言表达出来的意思则存在于说话者的意识层次，称为表层结构。

语言也是 NLP 中极之重要的一个部分。语言显露一个人心态和思想的极深层，同时我们可以运用语言去改善自己及别人的心态和思想，因而改变行为和结果。成功的政治人物让我们看到语言的巨大力量。事实上，对我们自己及身边的人，我们亦经常地用语言把自己和他们的心理状态操纵着。

澄清语言模式，是 NLP 最重要的技巧之一，是李察宾达拉和尊格灵达在 1975 年发展完成的一套语言技巧。他们研究完型疗法的宗师费兹士波尔士和家庭治疗大师维珍尼娅沙维雅在治疗工作中运用的语言技巧。他们发现这两位大师有一套极为有效的发问技巧，从受导者口中取得大量有用的资料，同时又有另一套发问技巧，使到受导者重组他的内心世界，因而在思想、心态及行为上有所改变。澄清语言模式便是由此发展出来的。

[Meta]源出于希腊文，意为超越。澄清语言模式教我们如何用语言去澄清语言，使我们有驾御语言的能力：不被语言所困惑，不误以为语言就代表真实，而能够去挑战语言的不足，去探索一段说话中的逻辑，因而掌握一套有效思考的技巧。澄清语言模式显露受导者的说话和他对世界的看法里被忽略的资料，这些资料往往便是使受导者过去受困的原因。。所有的说话，都是始于内心深层的一些意念(深层结构)，经过扭曲、归纳和删减三个程序的不断运用终于形成一些文字语言而说出。因为来自内心深层，所以，一个人的说话，总是在显示他的身份、信念、价值观和规条。

程序 1：扭曲

我们需要把储存在深层结构的资料简化才能有效表达，而在简化的过程中，很多资料都被扭曲了，

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

换一句话说，我们对一件事情的认知过程中，必有扭曲的情况出现，例如一个人看到树影中的绳子而喊[有蛇！]。这份扭曲的能力使我们能够享受音乐、美术、文艺等。我们也能看着一块天上的云而幻想出动物和人物。(每当我们用某种动物或植物去形容一个人的时候，我们便是在做[扭曲]的工作。)

程序 2：归纳

当新的知识进入我们的大脑时，大脑会把它与我们本来有的类似资料作出比较和归类，这个程序就是我们能够学得如此多和快的原因。把人、事、物归类能使我定出它们在我们人生里的意义与地位，和让我们能够有效地运用它们(每当一个人说[总而言之])或类似的说话时，他便是在运用[归类]的技巧了。

程序 3：删减

我们必须把深层结构中的大部分内容删减，每秒钟我们的大脑接收到大约两百万项资料，它必须把绝大部分的资料删减：同样地，一件事情储存在大脑里有极多的细节，我们在说话时，只能提及它极少部分的资料。(我们总想用最简单的字去说出内心的意思，所以[删减]存在于每一句说话中。)

澄清语言模式是侦察出说话者的说话中某些模式的出现，运用询问问题的技巧把上述的三个程序还原，从而把导致困扰的深层结构资料呈现出来。

澄清语言模式是一套很有效的方法去搜集资料，澄清意义及打破一些自设的局限性思想。当一个人对情况不满意时，一个恰当的问题能够把他的思想状态带到一个完全不同的方向，发现过去忽略了的意义及方法，从而改变他以后的行为和成就。我们的日常说话中充满澄清语言模式。运用澄清语言模式在自己身上，会大大增强清晰思考的能力，所以它是既能助人助己的工具。澄清语言模式是 NLP 辅导技巧的重要工具之一。这方面的纯熟往往决定辅导工作的效果。李察宾达拉说过：NLP 的所有东西都是从澄清语言模式中产生的。不好好地掌握澄清语言模式，一个研究 NLP 的人将不能明白如何有效地[模仿]NLP 的神髓。

在辅导上扭曲类的模式常在情感关系问题的案例中出现：归纳类模式则往往在能力问题的案例出现：而删减类会在意思上的纷争出现。

其它学府的 NLP 课程，容易见到那个模式属于扭曲、归纳或删减类的差异，甚至争论最常见的是虚泛

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

式属扭曲类或删减类。其实虚泛式兼有两类的性质，我认为纳入那一类是形式上的问题，无须花太多时间去搞清楚。至于澄清语言模式全部有多少个语法？我接触到的资料，有从十二个到多个的不同版本，在以下的介绍中，我把性质实属相同的不同语式，纳入名词不明确式、动词不明确式和虚泛式之中。我的目的是在包含最大程度的资料的同时，用最简单的方式让学员觉得容易掌握。(以前上过我这方面课程的朋友，也会注意到我的版本有了改变吧。)

澄清语言模式是 NLP 最重要的瑰宝之一。因为它能使一个人有效和迅速地提升自己的思想能力，因此自己的信念、价值观、规条会有所改变，结果是对自己人生中种种事情的态度有更成熟、更有效果的改变。若果有人问我只学习 NLP 一种技巧，我会推荐什么，我的回答会是：澄清语言模式。

有些视觉型和感觉型的朋友或会觉得澄清语言模式较难掌握。的确，听觉型的人或会最快学会这个技巧，但是，在 NLP 的学习之中，你最感困难掌握的技巧，往往就是你最需要的，况且，多运用自然会熟能生巧。想辅导效果快速提升的朋友，澄清语言模式更是必须熟悉的工具。运用“澄清语言模式”的注意事项

- 1.先建立和谐气氛以及双方同意的意图和目标。
- 2.先处理扭曲类，然后是归纳类，最后才处理删减类的语式。因为每一句话都有不少删减类，若从这类着手，将会耗费大量时间。扭曲类通常都有很大的影响力，亦涉及到理解层次之中的较高层次。由扭曲类开台，我们会较易和较快了解说话者的深层结构。
- 3.一句简单的话中便可能包括有数个语式，未必需要全部处理。应该先决定想要的是什么效果，然后选择最适合的一个语式着手。做选择时应考虑对方的环境因素。
- 4.澄清语言模式中的每一个语式本身都没有好坏对错之分，而完全决定于运用的时与地和所得的效果。
- 5.为了避免得到过多的资料，因而使过程沦为散漫，失去焦点，或浪费时间，每次开口时先问问自己：“我是否真的需要这点资料？我的目的是什么？”
- 6.不应把语式看做是对方的错误。
- 7.尽量选择婉转、高雅各轻松的方式，不应把交谈变成审问。
- 8.很多话里的语言文字会显示出不只一个语式的可能性，无须计较这一点，能够帮助对方处理困扰才是最重要的。把效果作为考虑的依据。

澄清语言模式之语式分类表

1.扭曲

包括以下语式：

- ①猜臆式
- ②因果式
- ③复合等同
- ④假设式

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

⑤虚泛词式(包括“单一价值词”“虚假词”)

2.归纳

包括以下语式：

- ①以偏概全式
- ②能力限制式(包括“可能性”、“需要性”)
- ③价值判断式

3.删减

包括以下语式：

- ①名词不明确式(包括：主词、受词、身份词、定义、形容词的不明确。)
- ②动词不明确式(包括“副词不明确”)
- ③简单删减式
- ④比较删减式

扭曲类语式

1.猜臆式：说话者以为知道另一个人的内心看法或感受，其实这只是主观的猜臆。猜臆式很容易辨认，因为说话的内容明显地只有另一个人才能决定。化解：询问对方所凭借的资料。

例子：“他不喜欢你送的礼物。” 化解：“你是怎么知道的？”

例子：“他不同意这份意见。” 化解：“何以见得”？

例子：“他想追求我嘛！” 化解：“什么事使你有这个感觉？” 扭曲类 2 因果式

因果式涉及“责任”上的问题。说话者认为一件事的出现导致另外一件事情的产生。其实二者之间可能 绝无关系，或者第二件事情根本不会发生。因果式往往由于以下文字的存在而显露出来：因为.所以.故 此.于是.使到.令到等。有时亦不需要这类的连接词，句子的意思本身已很明显。例如：“他没有来，你 这次输定了！” [没有他的帮助，我怎会成功？]

在辅导上，有两类情况的受导者常有因果式在其说话中出现：(1)觉得自己无力处理自己人生里的事情，常受别人和环境因素所控制。例：[这种天气使我无心工作。] [他的说话使我生气。] (2)觉得自己应该 为别人的情绪负责，以为自己可以控制别人的人生。例：[我常常使他失望。] [因为我没有迁就她，所以 她不快乐。] 在[互相依靠]类的辅导需要里，因为自己的人生界限意思不够清晰，往往要别人做自己的情绪褓母，同时也以为必须做别人的情绪褓母。两人之间因而产生无力感，压迫感，羞愧和懊悔，使 到

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

两人越陷越深，难以自拔。（参考[破框法]之 2[托付心态]）

例：[我迟到都是因为你啦！] 化解：[是我的什么令你迟到呢？]
[这种天气使我无心工作。] [两件事之间怎么会有关系呢？]
[因为我没有迁就她，] [你如何不迁就她使她不快乐？]
所以她不快乐。]

[但是] [可是] 往往也产生因果式的效果。

例：[我很想帮你，但是我太累了。] 化解：[怎样你的疲倦使你不能帮助我呢？]
[你是能够成功的，可是你太不听话了。] [怎样不听话会使我不能成功呢？]
扭曲类 3.复合等同

句子中有两个意思，说话者认为他们是相等的。往往其中一个是可见的行为，而另一个则是不看见的感 觉或意义，（从理解层次的角度看，前者是环境/行为，而后者是能力或信念价值，而硬要把它定为 相 等。例：就是，等如，即是，是……就。或者干脆不用连接词。

例如：[不赞成就是反对！] 化解：[如何（不赞成）与（反对）是一样的？]
[不赞成除了反对，还有哪些意思？]

[我倒的酒你不喝，] [怎样（不喝你的酒）就是（不给你面子呢？）]
就是不给我面子。] [不喝你的酒，还会有其它意思的可能，对吗？]

[你这么长时间都不打电话给我，不记 我啦！] 4.假设式
[如何只有打电话给你才能证明我记得你呢？]
[有没有人没有打电话给你，同时仍记得你呢？]

句子意思的成立性决定于一个没有说出的假设基础上。假设式的说话透露说话者的一些信念(关于人生、世界、自己、别人、神等)。故此聆听假设式的说话会让我们知道说话者的人生观。化解的方法是找出那没有说出的假设。

例：[为什么你不吃这碟烧鸡？] 化解：[什么使你认为我不吃它？]

[为什么你不好好照顾我？] 化解：[什么使你认为我应该照顾你？] [什么使你认为我不是在好好照顾你？]

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

[不会又再骗我吧？] 化解：[什么使你觉得我过去骗过你？]

很多假设式的说话往往用(为什么)三字开始，这些都是埋怨的说话。

其实假设式经常出现，尤其是商业广告里面都有很多，例如：

[请选择你最喜欢的款式。] 假设：[里面有你最喜欢的款式.]

[全城最平，请快申请。] 假设：[最平是你所追求的。]

[没有杂费，你大可安心享用。] 假设：[你最担心杂费一项。]

消解假设式说话的不同方法：

[什么使你觉得/认为...?]

[何以见得？]

[是什么使你认为...?]

[你如何知道...?]

[谁说.....?]

5.虚泛词式

说话者的句子中有一个名词，但这个名词代表的东西不能握在手中，亦无法掷入桶中而发出声音这种名词称为虚泛词，是口中满是大道理的人最常用的语言模式。其实，虚泛词代表一些人生必须面对但往往难以定义的抽象事物，背后是说话者的一些局限性的信念、价值观和规条，没有经过深入和清晰的思考，但被认作为理所当然的，别人也支持的。

测知一个名词是否虚泛词除了上述的不能手握和掷地无声之外，尚可以在该名词前面加上[绝无]或[无穷]

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

二字。若能，这段上名词当是虚泛词。虚泛词能融合众人对同一件事情的不同看法和期望，故此最为政客所乐用。以下的一些虚泛词例子使我们看到它们占人生里的地位如何重要，而我们对它们所知却是如何的少(试说出你对每个词的解释)：自由、道德、教育、安全、尊敬、人权、公平、纪律、爱情、情绪、智能、友谊、和谐、婚姻、沟通、管理、行为....

虚泛词事实上是把一个过程[虚泛化]使它成为一个名词，因此，虚泛词往往可以经由[名词转为动词]的方式而清晰化：

例子：“我们缺乏沟通。” 化解：“你想你们怎样沟通？” [答：我想每天都有时间大家坐下谈谈。]

例子：“我的胃得了溃疡。” 化解：你怎样使你的胃溃疡的？[答：我每天工作十四小时，又食不定时]

例子：“自由最宝贵 化解：“你想怎样自由地做什么？[答：我想可以选自己喜欢做的工作，可以不担心赚钱。]

近年有两三类虚泛词被另外定类

单一价值词

例子：例子：“科学认为……” 化解：“这个科学是根据什么标准和理论定出来的？”

“专家认为……” 化解：“所谓专家指什么人，用什么标准来定，哪些专家？”

虚假词

例子：“这使他成为一次不幸。” 化解：“用不幸一词代表一个人，你指的是什么事。”

例子：“整个过程是一场梦。” 化解：“你用[梦]来形容这次经验，是因为过程的什么事？

澄清语言模式——扭曲类

1.你用心读书，便是孝顺我。

2.我知道他不想出席颁奖仪式。

3.你不要如此过份啊？

4.沉默即是投降。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

5.你今天的成功，全靠我。

6.你比你哥哥还笨。

7.他们不会想去参加比赛的。

8.我一出现，他便会失去了斗志。6.以偏概全式

1.以偏概全式：说话者以一次经验去认定所有类似的情况都会同样如此。这使到说话者看不到事情有种种不同的可能性和机会，因而不能发展出解决或者突破的思想和行为，这个式的说话表现出一份[绝对]的意思，以偏概全式常有以正反文字出现：所有、永远、永没有、每一个、没有一个、总是、从来、向来、经常、完全、绝对、时时、日日、常常等。化解的方法是找出例外，或者顺其意而更夸大至可笑的程度。

例子：“他从来都不能好好和我谈谈。” 化解：“从来？甚至在你俩结婚的时候？” [我在想既然他从来都不能好好和你谈谈，你俩怎样相识、恋爱、结婚的？]

例子：“你总没有一次会做得好的。” 化解：“在你的眼中，真的是从来没有一次做得好？[照你这样说，我未来几次也不会做得好的了，对吗？]

例子：“没有一个法官是好人！” 化解：“所以现在关在监牢中的都是好人，而在社会上自由 都是坏人，你是不是这个意思？”

7.能力限制式

能力限制式：说话者的内心对事情的合理性或者可能性有一些错误的信念，筑起框框去限制自己，在说话中表现出来。这些限制框范使到说话者看不清事情可以有的解决或者突破，因而陷入思想困境之中。限制式有两种：

1.可能性

从以下的文字测知：可以、不可以、可能、不可能。[可能性]其实有两个意思：第一个是有或没有一份能力，第二个是有能力，但选择运用或不运用这份能力。

(1)可能性。

例子：“我不能这样就放弃。” 化解：“放弃了会有什么情况发生？”

例子：“我不可以放松。” 化解：“什么阻止你放松？”

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

例子：“我不能叫自己静下来” 化解：“你怎么令到自己不静下来？”

例子：你不可以带他走。 化解：“我带他走会有什么情况出现？

[可能性]的限制或说话显示说话者把自己放在不惬意的选择框范中，水解方法是帮助他注意框范之外的种种可能性。[我不能放松]是把自己困在一个狭窄的框范中，框范之外就是放松。试想：他以前必须经验过放松，才能知道什么是放松，他做了些什么使自己继续蹲在那个小框范呢？

(2)需要性。

从以下的文字测知：应该、不应该、必需、必须不。[需要性]是表达一些规条的存在，这些规条往往限制了实现信念价值的最佳可能的出现。[你应该....]之类的说话往往在指责别人，这是企图给聆听者制造出犯罪感常用这类说话的人多是内心的自价值不足，想控制别人。这类人不满意自己缺乏能力，故此容易产生不满情绪及找机会埋怨别人。

化解方法与上面一样：

例：“你必须保持沉默” 化解：不保持沉默会有什么情况出现？

例：“我一定要看电视才能睡觉。 化解：你怎样令到自己睡觉前总想看电视？

例：“他应该先问我才做。” 化解：不先向你才做会有什么好处？

8.价值判断式

然子显示地显示出一个价值的判断，但没有说出这个判断的来源。找出判断的来源，我们才能质疑说话的真实性。

例：男子汉不应该哭！ 化解：谁说男子汉不应该哭的？

例：这是很笨的行为！ 化解：谁说的？谁定的标准？

例：谦虚只会招来欺负！ 化解：由谁来决定？凭什么这样说？

中国的文化里有不少的[不知出处，但总错不了]的词句，强把一些泛定价值抖出来，使到听者不知如何招架，都属价值判断式。

例：乱世出英雄。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

忠忠直直，终须乞食

无事献殷勤，非奸即盗。澄清语言模式——归纳类

1.我不能放松。

2.总是如此结果。

3.你应该奋发一点。

4.乱世出英雄。

5.他永远都是这样无情。

6.四海之内，皆兄弟也。

9.名词不明确式

一句之中的主词，受词或形容词(包括了名词或代名词，除了[虚泛词]不够清晰。这个式包括以下的不同性质。)

主词不明确

[他们想我死！] 化解：[谁想你死？]

[谁都会这样想啦！] 化解：[你说的谁指什么人？]

[这生意有得做！] 化解：[你指的是什么生意？]

受词不明确

[不要吃太多水果。] 化解：[你指的是哪些水果？]

[快点找个人来！] 化解：[快点找个什么人来？]

[找份工作吧！] 化解：[找份怎样的工作！]

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

身份词不明确

[他是一个庸人] 化解：[你说的庸人指什么意思？]

[我是和平使者！] 化解：[你有些什么能显出和平使者的身份？]

[他是一个胜利者！] 化解：[他的什么使他成为一个胜利者？]

定义不明确

[她找到了一个好丈夫] 化解：[他怎样的行为使他被称为好丈夫？]

[你不能做和事老！] 化解：[和事老需要做些什么是他所不能胜任的？]

形容词不明确

[那正是一个不太方便的时刻！] 化解：[对谁不太方便！]

[某些人会说好！] 化解：[你的某些是指谁？]

[这会吸引一些聪明人来！] 化解：[那些人有一份怎样的聪明？]

这个模式指的是一句之中的动词所描述的行为不够清晰。日常生活中很多习以为常的动词其实含意很虚泛，例如：伤害、处理、关心、照顾、交待等。往往因为人与人之间对同个动词的理解不同而引起问题。

中文的语法容许一句之中没有动词，往往副词包含了动词的作用，例如：[你很自私。]

中国人生活词汇中充满不清晰的动词和副词，以下是一些特别流行的例子：

普通话：摆平、调动(情绪)、抹黑、强出头、见光、很帅。

广东话：搞掂、执生、屈、去、好、好激、好老土。

动词不明确

[他伤害了我的自尊心！] 化解：[他怎样伤害了你的自尊心？]

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

[这件事很难处理！] 化解：[这件事怎样难处理？]

[他们应该交待一下！] 化解：[他们应该怎样交待呢？]

副词不明确

[他很自私！] 化解：[他怎样做使你觉得他很自信？]

[他不够积极！] 化解：[他怎样不够积极呢？]

[这件衣服难看死了！] 化解：[这件衣服什么地方难看死呢？] 11. 简单删减式

句子的意思不完全，好象有一部分被删去了。找出删减了的部分，往往也就是解决的途径。

例：[我不明白！] 化解：[你不明白甚么？]

例：[我很不甘心！] 化解：[你不甘心甚么？]

例：[我怕！] 化解：[你怕甚么？]

运用下切的说话技巧，我们可以追问到问题的核心。

例：[他不好！] 化解：[他什么不好？]

[他对我不好！] [他什么事对你不好？]

[他在家里对我不好！] [他在家里怎样对你不好？]

[他在家里大声呼喝我们！]

12. 比较删减式

句子的意思明显地指出有一个衡量的标准，但说话者没有把这个标准说出来。常见的字有好、坏、多、少、差之类的形容词，和它们的比较词例如[好]、[更好]、[最好]；[差]、[更差]等。

例：[我表现得很差！] 化解：[与什么比较？]

例：[不做更好！] 化解：[与什么比较？]

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

例：[X 牌洗衣粉最耐用！] 化解：[与什么比较？]

澄清语言模式——语意删除类

1. 你太自私了！
2. 他们根本不关心我。
3. 没有人想得到。
4. 我受的教育不多。
5. 那太不像话了。
6. 我后悔。
7. 他越来越差了。
8. 没煮熟的东西很难吃。
9. 他不应该这样的态度。
10. 那还未算专业呢？
11. 没有事便不来找我？
12. 本大厦不得饲养宠物。
13. 他最好。
14. 太不像话了！

22. 推动对方潜意识的说话技巧：暗示语言模式

理查德德和约翰于 1973 年去美国亚利桑那州凤凰城研究米尔顿—埃里克森的催眠疗法。其结果是两本在催眠治疗界很有地位的书籍“Patterns of Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D. Volume 1 and 2”，其中内容包括本文介绍的暗示语言模式。

米尔顿—埃里克森是一个超卓非凡的治疗师，他有极为细微深入的观察和洞察能力、极为积极的人生观和无比的爱心。他过人的治疗能力，绝大部分是自己培养出来的，至今尚未能让我们完全清楚地掌握（虽然他在世时大力、慷慨地与人分享）。他有很多接近神奇的治疗个案，为人津津乐道，效果深长而表面看来是如此简单和轻松。从他的治疗故事看来，他是一个让自己内心被受导者的感受所指引，而不是让学术规条所圈困的心理医生。暗示语言模式显示出他能力之中语言的一面，本文只是一个极为片面和简单的介绍。

米尔顿—埃里克森运用语言文字的能力，经分析和提炼而成为暗示语言模式。我们必须记住：仅凭语言

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

文字不能发挥全部的效果，仍须加上适当的声调、说话速度、手势、身体语言，甚至走动去配合。暗示语言模式的上的是与对方的潜意识沟通，把讯息直接让对方的潜意识收取，或是引导它抽出一些在意识控制范围中不能提取的数据。（例如，一个人意识地认为自己没有能力把任何事情做好，于是引导他从潜意识里取得拥有这些能力的数据，或是引导潜意识去表达或者发挥一些它有的能力。）对潜意识来说，文字本身并不是好的沟通工具，潜意识更在乎非文字语言。这更显出米尔顿—埃里克森发展出的这套语言模式的可贵。

几乎所有的澄清语言模式的语式，都可以运用在暗示语言模式之中。事实上，最容易做到暗示语言模式的效果便是运用澄清语言模式中的语式。

1 “先跟后带”的说话模式

先说出你观察到的对方可以核证的行为，再把他带至你想引导他做的行为上。

例：“你坐在椅子上，闭上眼睛，缓慢地呼吸，开始放松自己。”前两点是“跟”（描述受导者的行为），后两点是“带”（想受导者做的事）。

继续运用“先跟后带”的说话模式，把受导者带至你想让他做的行为上。刚才“带”的指示，现在已成为了“跟”的事实。

跟着：“你这样缓慢地呼吸，身体越来越放松，很容易便想到一些开心的往事。”

在一个成功辅导的过程中，辅导者都能够用这种说话模式去带引受导者。

2 “引导式”的用词

一些文字上的选择会做出受导者潜意识收到不同暗示和推动的效果。

1) “但是”与“同时”。“但是”否定了句子前面的意思，“同时”则肯定了句子前面的意思。例：“你的工作表现很好，理应升级，但是……”

“人生路程的上面，经常会有困难，但是我们所拥有的能力，足以克服它们。”

“人生路程的上面，经常会有困难，同时也有快乐和满足。”

“这个人的话你感觉到像尖刀一样在刺痛你，但是，你也感觉到一丝勇气在心中升起。”

2) “如果”与“当”。“如果”提供了可有可无的选择，而“当”则假设了某些条件一定会出现。例：“如果你的新生意成功了，你会买一部名贵跑车。”

“当你的新生意成功了，你会买一部名贵跑车。”

3) “不能”与“不会”。“不能”是没有选择，“不会”有“会学”与“不会”两个选择，有选择便是有能力。

3 “时间式”的用词

用文字把事情的时间性改变，因为时间性改变了，事情的意义便会有所不同。

1 我不会游泳。 你是说到现在为止你还未学会游泳？

2 我不知怎样做。 你仍未找到办法？

3 受导者回答：是啊，没有办法。 你是指你知道的办法都没有效果？

4 “隐藏指令式”的用词

说话的模式并不是一个直接的指令，但是受导者会跟随所说的话而行事。以下介绍3个模式。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

1 隐藏建议。例：

“很多人发觉把那些景象入在左下角感觉最舒服，不知你是否也一样？”

“我在想如果你.....会有怎样更舒服的感觉。”

“有个朋友试过.....”

2 反面的提议。例：

“直到你感到足够舒服，才需要张开眼睛。”

“除非你已经很想找回那勇气，不要马上回忆那次.....”

“你不用经常记得这份良好的感觉，只要在需要的时间使它涌现便足矣。”

3 隐藏指令。例：

“你一面听这柔和的音乐，一面感觉自己的身体更放松。”

“我们向窗外望去，见到小鸟飞翔，忙于觅食，它们是如此自由、如此开心；对面街上，小孩子在嬉戏、顽皮，同时开心；四处的人与事，都显示出烦恼，但也有开心的时刻。”

“我昨天见天一个朋友，他说已经进入 2 0 0 0 年，他有很多计划，他会马上去做。”

5 “双刀式”的用词

话中提供两个选择，这两个选择都可以达到同一个指令。

例：

“你想现在开始还是喝完这杯水再开始？”

“在离开这房间之前或之后，你会.....（改变）？”

“你想现在给他打个电话，还是回到公司后再找他谈？”

注：暗示语言模式的配合技巧

1 指令词之前和后稍停顿一下

2 说指令词之前加大音量

3 说指令词时改变声调，较高或较沉皆可

4 说指令词时把文字拉长一些

5 可考虑加上手势，每次说该词时都用同一手势

请找出以下一段宣传文字中用了多少“暗示语言模式”。

我不会告诉你这个课程是最好的，同时我不会说所有学员都告诉我们这个课程使他们有很大的收获。不要太相信我说的话，当你看到学员在过去课程中留下的评语时，你或会觉得应该考虑报读它。

不要急于缴费，除非你想确保你一定参加。你现在坐那张椅上，你在考虑这个课程是否真的适合你。你这样思考，心中追求的是智慧地运用金钱，同时使自己有很大的收获。你打算一次付款，还是利用我们

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

的免息分期优惠？

注：注意第三行和末尾“有很大的收获”一句的重复。

23.处理困扰性的说话技巧：接受批评法

这个简单的技巧对一些容易被别人的批评说话引起情绪的人很有帮助。

1.回忆被批评时的景象、抽离、即是想象自己从旁看到当时景象，看到且个自己在场，被人批评。想象在左边的某一角落，有一个垃圾箱。

2.回忆批评说话的内容，把当时批评者说的话逐句处理。看着批评者对场内的你说一句话，就像那句话从批评者那里飞去场中的你，想一想这句话对你有没有好处：能否使你有所提升？若有，想象这句话从场中的你飞来你的心里储存。那些不合理的、没有意义的、与你无关的话、都从场中的你飞入垃圾箱。就是这样，逐句处理全部批评的话。

3.完成后，重温一次储存在心里的话，及想一想它们如何在未来的日子里对你产生帮助。然后，在心里向批评者表示多谢。

24.改善与某人的沟通和关系的技巧：感知位置平衡法

传统上，做“和事佬”需争吵双方同时列席。这个“感知位置平衡法”则可以在另一方不在场的情况下，改变一个人对另一个人的看法（感知模式）。因为一个人的思想和身体由内心支配，对另一个人的感知模式改变了，面对那个人的时候，声调、身体语言、所选用的文字，因而说话和行为模式都会有所改变，沟通效果和关系便会因此而有所不同。

在改善两人之间的沟通或关系上，“感知位置平衡法”是最有效的技巧之一。两人各自怀着对对方和这份关系的“感知模式”，每次遇到对方都会凭这份“感知模式”去决定言语和行为。假若双方都没有改变各自内心的“感知模式”，每次遭遇都只会有同样的结果；假若那是吵架和冲突，情况便不会有转机。这个技巧是把内心的“感知模式”经由一把椅子而实物化了，凭改变自己内心的一些信念、价值观和规章，并且经由一些言语和行为实现，那个“感知模式”便能改变，因而下次见面，对同样的人就会有了不同的言语和行为，也即态度上有了改变。

这边的言语和行为不同了，对方也会因而有不同的反应。如此下去，沟通效果和关系便会有所改善。

这个技巧不一公平只是用做解决与另一个人的沟通和关系问题。本来关系已经融洽，想有更高的提升，也可以用。

感知位置平衡法的步骤

1 心中选定一个想提升与他的沟通或关系的人。放置两把椅子，一把自己坐，另一把放在对面一个感到

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

舒服的位置。想想这个人坐在对面的景象。

1) 把这个人的座椅拉近一些或远一些，以自己内心感到舒服为要(距离最能代表你与他沟通的相互关系，而不是你内心所希望的距离)。注意这个位置与自己的距离，以便稍后验证效果。

2) 注意这个人的脸或身体是否正面地面对着你，若对方是以侧面或侧身对着你，把对方慢慢地调至正面的位置。

3) 注意对方双眼的位置是否与你的眼睛处于同一水平，如果不是，把两人的视线调校至同一水平(可想象能任意升/降对方或者自己的椅子)。

4) 若看到的只是黑白景象，调校为彩色。

2 做好以上工作后，注意对方坐的姿势和面部表情，同时注意自己内心的感受(这是第一身) 3 走到对方的位置(第二身)，模仿对方坐的姿势，想象自己已经变成对方。望向往第一身的“你”并注意“你”的身体姿势和面部表情。注意此刻内心的感受。

4 走到第三个位置(抽离位置)，这个位置应该与第一和第二身都是等距的。从这个位置看第一身的“你”和第二身的对方的姿势、面部表情，同时了解他们的内心感受，感觉一下。

1) 第一身的“你”可以做些什么事，以改善与对方的关系，例如说某些话或者做某些行为。

2) 第二身的对方可以做些什么事，以改善两者之间的关系？使得对方提早或更快做这些事，第一身的“你”又可以做些什么？

5 返回第一身，坐下想象自己看着对方，在心中说出想到的话和做想到的行为。完成后，看看对方的表情有什么变化。

6 走到对方的位置，模仿他的姿势坐下，想象自己已经变成了他，然后望着对面的“你”，听、看、感受一遍“你”所说的话和所做的行为，注意一下内心的感受有怎样的改变。若话想说或有回应的行为，就向对面的“你”说和做一遍。

7 走回第一身，重新变为自己，看着对方，回想一下刚才自己对他说、做了什么。然后，留心听、看、感受一遍对方所说、做的响应。注意一下内心感受的改变。若有话想说或回应回想做，向对方说和做一遍。

8 重复第6点与第7点，直到效果满意为止。若未能满意而已经没有了新动力，走到第三(抽离)位置，重复第4点至第7点的步骤。

注意：

1 跟着上述的步骤去做，做到第3点以后，并没有严格规定“下一个位置应该是哪一个”，而应该跟从内心的感觉而走。

2 若某人的某些行为使你无法接受，不能使用这个技巧，可尝试先找出这些行为的下面动机(对你或者对他本人)。接受其正面动机，仍可继续不接受那些行为。或者想像把某人分为二，把不能接受的行为和信念、价值观和规条等尽拨入第二个“他”，然后把第二个“他”往左边拉远，而只和第一个“他”使用这个技巧。

25.与难以接受的人相处的技巧：一分为二法

这个技巧专门处理需要与自己不能接受的人相处的情况，例如一个脾气不好的上司或顾客、或者一个性

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

格不合的同事或家人。

首先对受导者解释：没有人是完美的。受导者本人也不是完美，所以不能要求对方完美。重要的是双方都有对方能接受和需要的东西，把这些东西连结起来，双方都得到好处，而世界也可以得益。故此，应该做的是把阻碍双方合作的元素抽开来，使到自己与对方相处时能够做出最好的效果。

引导受导者想象对方站在前面，有清晰的细节，例如穿什么衣服，面部有什么表情等。引导受导者用先进计算机技术里的触屏指示（只凭用手指或笔在计算机屏幕上触及某项，便能指挥该项资料在屏幕上移动。）把对方一分为二：从本来的一个向左边分出一个较小、较暗色的对方出来。（若受导者是用左手的，则这个分出来的应在本来的之右边。）

引导受导者对着本来的对方说：「我知道你能够使我有所提升，我也知道与你有更好的配合更能达到三赢的效果。我并不完美，所以我接受你也不是完美这个事实，我现在把妨碍我们配合得更好的因素移开，好使我们的关系能够更融洽、合作更有效果。」

引导受导者想出一项不能接受对方的东西，然后用手指凌空把它从右边的对方搬去左边的对方。逐一把所有不能接受对方的地方用这个方法移去左边的身上。可以考虑再加上一次「未来或会出现的不能接受对方的东西」。

引导受导者把左边的对方更向左边移动，推远，缩小他的形象，和使他变得更暗、模糊。引导受导者把这个对方放在左边一个最不妨碍两人关系发展的位置，但仍能从眼角看到，以保持对他的警惕，免致这些不能接受的东西做成对自己的伤害。

引导受导者看着在右边的对方，提醒他这个对方能够帮助自己有所提升，同时已经没有了那些自己不能接受的东西。引导受导者调较对方的形象变得更大、更清晰、把对方拉近至一个感到最舒服、最有推动力的位置，包括向右边移动，去找出这个位置。引导受导者看着这个对方，在心里对自己说：「为了自己的提升，为了三赢，我会与你配合。」打破状态。未来测试。26.保护自己不受到别人言行伤害的技巧：避弹衣法

避弹衣法是我在 1998 年发展出来的，灵感来自 SALLY CHAMBERLAINE 和 JAN PRINCE 合着[FROM THE INSIDE OUT]一书。这个技巧对于有强烈不安全感、内心力量薄弱、容易因别人说话或行动而感到受伤害的人特别有用、对于不能接受别人的批评或者感受到逼害的人也很有效果。

这个技巧需要用到受导者内视、听、感觉三个内感官的次感元，辅导者可以根据受导者之惯用内感官而增加该内感官的次感元的运用。

以下的步骤，是辅导者向受导者说的话：

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

1.现在你继续用这样舒服和放松的姿势坐在这里，我想你闭上眼睛，看到前面有一间用避弹玻璃做的避弹室。这是世界上质量最好的避弹玻璃吧。有暗黄、暗绿、和暗灰色，你挑选你感到最安心、最舒服的？色的避弹玻璃吧。(假设受导者选择了暗黄色)

2、现在你走进这间避弹室里面，你发现连天花板都是用同一种避弹玻璃做成的，你现在把避弹室的门关上，你发觉门一关上，外面声音便全部都听不到了，而只听到我说话的声音。避弹室的中央有一个控制按钮，原来现在科技发达，这避弹室可以变成一件避弹衣，无论你去什么地方都可以提供最好的保护给你！你决定把这么好的避弹保护永远带在身边，所以，你按下那个控制按钮。

3.你注意到，很奇怪地，四面和顶上的避弹玻璃慢慢地向你移近，而且按着你的体型而改变它们的弯度。慢慢地它们包围了你。慢慢地，它们形成了好象一件衣服般的一层保护膜，布满你的全身。你在面上双眼位置开两个洞，使你看世界上的事物能够保持原来的颜色：你也在那件保护衣上再开两个洞，使你的鼻孔和嘴巴可继续呼吸和说话。

4.这件避弹衣，现在已经完全地在你全身包围着、保护着你。科学真的很神奇，它竟然可以一点重量也没有，更没有任何不方便的感觉，你看看自己的手，看到一层浅浅的暗黄色，在提醒你这件避弹衣的存在。

5.现在，我想你想象一下你走到街上。看看手臂，仍然见到那一层浅浅的暗黄色，提醒你那件避弹衣仍在身上，两块小石子打中你的身体。但是，奇怪，你听到叮叮两声小石子都反弹开去，你一点也感觉不到。你心里感到很高兴，对这件避弹衣充满信心。

6.你继续走在街上，到有两个醉汉在路边吵骂。其中一个看到你，忽然间向你骂了两句不能入耳的粗话。奇怪的是，这些粗话，也好像刚才的小石子一样，竟然也是叮叮叮的响了数声，也都反弹了开去。现在，你对这件避弹衣完全信任，知道它会在以后的日子里随时随地保护你，不受别人说话或伤害了。再看一看自己的身上，看到那层淡淡的暗黄色避弹玻璃，再一次肯定这份保护的存在，心里感觉到那一份很舒服的安全和自信所给你的力量，你愉快同时安心地向前面的人生继续迈进。

7.(打破状态、未来测试)

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

NLP 参考资料（第三部分）

第三节 • 内向沟通

内容项目	NLP名称
第三节：内向沟通	
27. 基本脑神经学知识	认识大脑
28. 认识每个人庞大力量之所在	认识潜意识
29. EQ的基础知识	认识情绪
30. 提用庞大力量的技巧	与潜意识沟通
31. 大脑记忆和思想的基本元素	次感元
32. 简快储存和调动力量的工具	心锚
33. 针对效果目标的思想技巧	未来景象
34. 消除往事带来的不良情绪	改变次感元
35. 不解决事情也可以消除情绪的技巧	逐步抽离法
36. 处理有情绪的人的技巧	EQ形处理他人情绪法
37. 添增面对重复出现情况的能力的技巧	心锚融合法
38. 提升内心力量的技巧	借力法



【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

27. 基本神经学知识：认识大脑

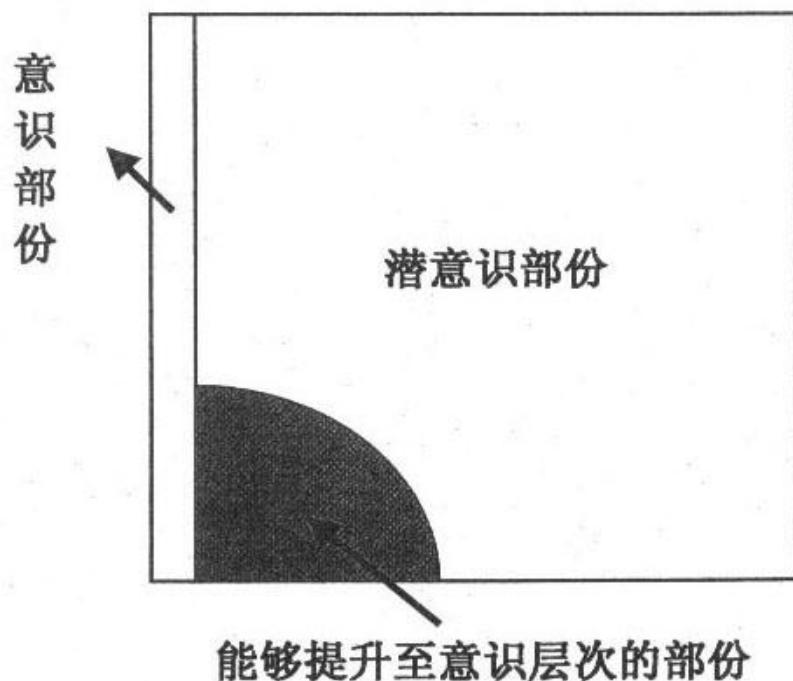
头脑的能力

我们头脑(Mind)的能力，分开为意识与潜意识两部份，而潜意识部份的能力是远远超越意识部份的。

意识状态是每当我们在看、听、说和思想时，而同时我们又知道自己正在看、听说和思想，潜意识则负责：

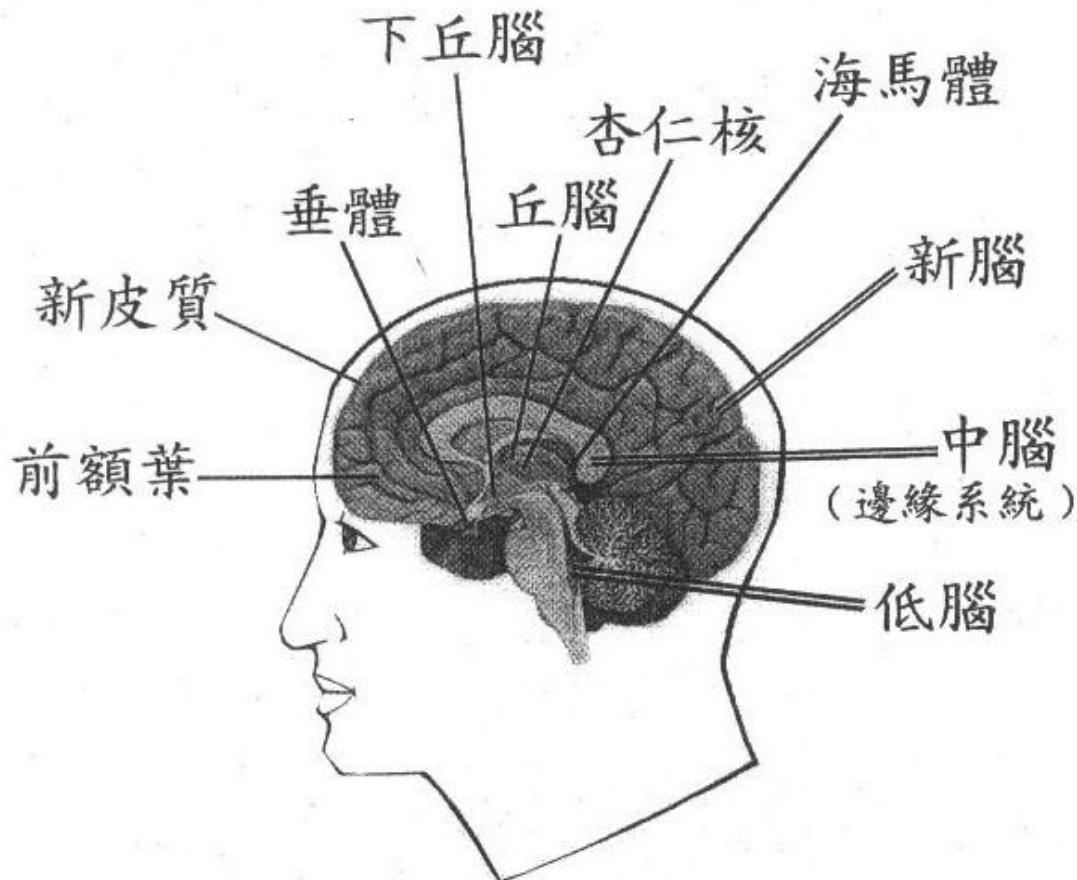
- 1 所有记忆、知识和能力的储存。
- 2 身体各部份和系统的运作和协调，和健康的维持。
- 3 思想进行的过程，包括逻辑分析、推理思考等大脑运作的程序。
- 4 心理状态的各种功能，包括情绪和感觉的转变和运用。
- 5 其它尚未能清晰解释的功能。

潜意识所控制的身体功能和能力，有一部份可以提升至意识的层次。这部份也就是每个人可以发挥潜能或者增加大脑功力的部份。



【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

大腦圖



我们的头脑与身体如何沟通

大脑的功能

我们的脑可以分为三层：

第一层由髓质、脑桥和中脑组成，它们负责我们生存的最基本需要。它们的运作完全，没有意识的介入。髓质负责呼吸和血压，对心脏跳动也有影响。它也负责吞咽和呕吐的反射。脑桥负责新皮质(第三层)与小脑(第二层)的联系。皮质做决定，小脑控制我们身体动作的能力。中脑与我们视觉与听觉能力的基本模式有关。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

第二层由丘脑、下丘脑、边缘系统和小脑组成。这层主要使到我们能够有意识地感觉世，因此我们可以爱和关怀其它的人，也可以有愤怒、憎恨和妒忌等情绪出现。这层的工作，大部份仍是由潜意识控制，但是，至少工作的结果可以用意识接触到。丘脑负责集中所有感官的讯息(除了嗅觉)传去第三层供分析、思考、策划及做决定用。下丘脑是一个控制中心，包括进食、性欲、内分泌状态、水份的储留和自主神经系统等。下丘脑与整个脑的所有其它层和中心保持联系，所以有人称下丘脑为『脑中之脑』。边缘系统主管我们的感觉，并且与下丘脑联手协调情绪引起的作用，例如荷尔蒙的分泌。边缘系统不单只是我们情绪的控制中心，更是我们学习能力的节制中心，小脑负责执行身体的各种动作，这需要很多的协调和控制工作。

第三层是部份皮质和新皮质。我们的思维、推理、计划和幻想，所有的意识工作，都在这层发生。语言和语法都是这一层的工作。没有了这层我们不会死去，因为基本的生存由第一层和部份第二层维持。但是我们将失去了人之最宝贵的能力：思考、策划，对未来的认知等。我们也将不能辨认我们在乎的人的面貌，也不会明白他们说话的意图，我们更不能和他们沟通。

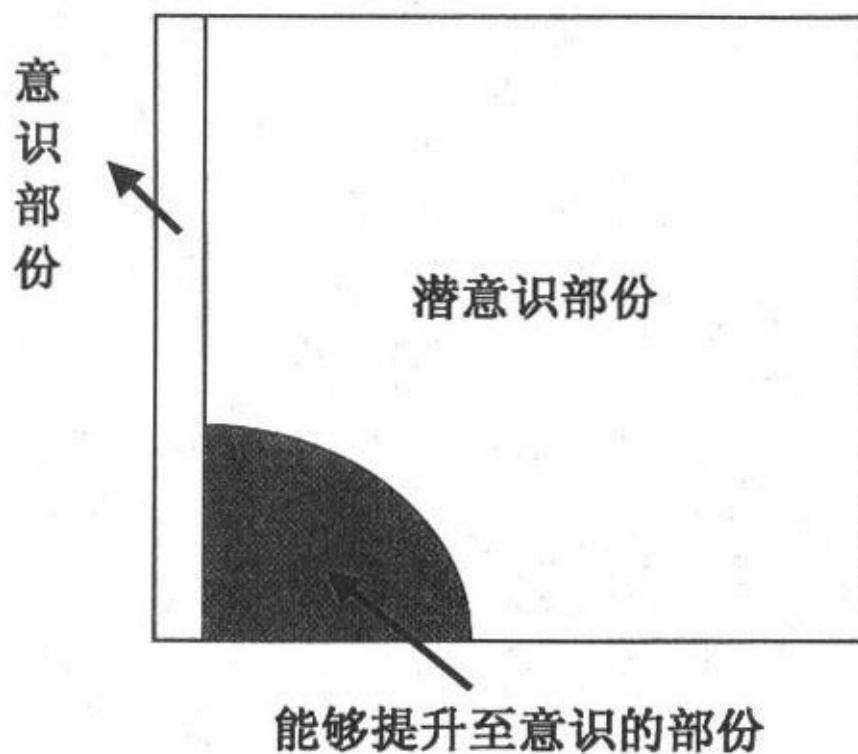
28. 认识每个人庞大能量之所在：认识潜意识

意识与潜意识

1. 潜意识是我们大脑绝大部分能力所在。意识部份与之相比，极为细微。
2. 潜意识、右脑、感性可以看作是同一东西，也就是我们的情绪和能力之所在。意识、左脑和理性可以看作是我们大脑的另一方而。
3. 一个人潜意识总是不断地去找寻更好的方法去为该个人取得最佳的利益，潜意识驱动的行为总是为了一些正面的动机。潜意识永远不会有伤害本人的动机。
4. 人生最大能力和成就的状态出现在意识与潜意识携手一致的时候。
5. 一般人很少注意潜意识的存在，亦很少刻意地与它沟通，因此不能发挥他们本有的能力。

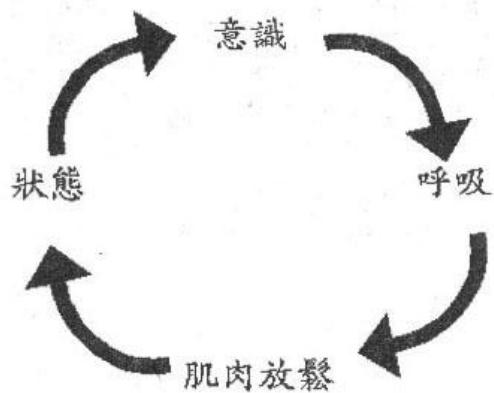
【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

6. 每个人的潜意识其实不断地渴望与他沟通，亦不断地尝试沟通，只是我们不察觉而已。
7. 与潜意识沟通，景象、故事、比喻等比文字更为有效。
8. 潜意识有多个层面，情绪层面属于较浅的部份。在更深层里有多个具备高度智能及能力的层面。



【意识去改变大脑状态】

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！



脑电波状态

Beta(卑他)状态 : 12-16Hz 警觉、紧张，一般的工作中状态

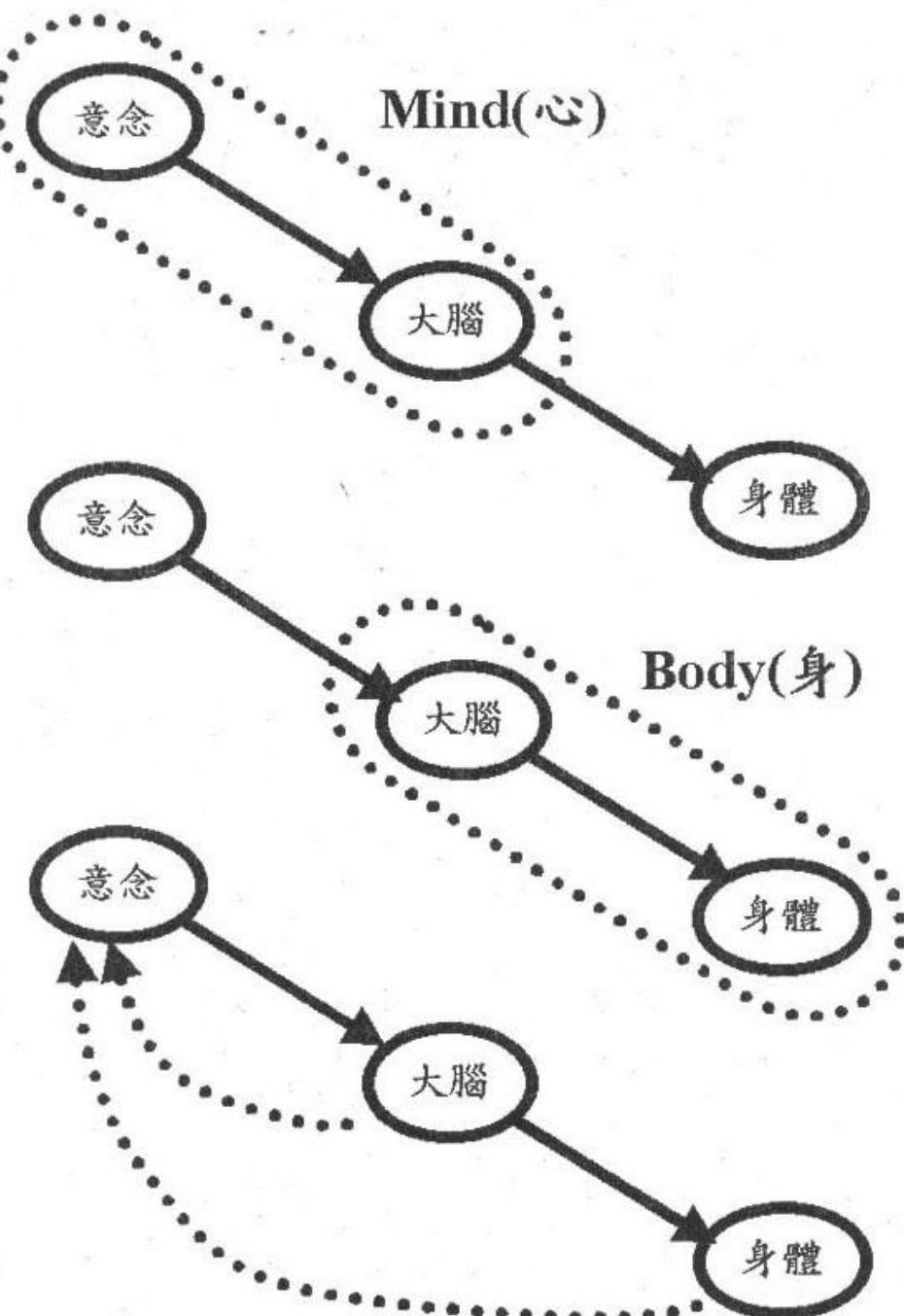
AIpha(阿尔法)状态: 8—12Hz
松弛、脱离压力状态，高度学习能力
对身体状态减少感觉，甚至没有感觉：景象在脑中呈现，部份身体像在空中中飘浮。
这个状态最适宜做自我程序调整自我疗法之类的个人提升过程。

Delta(德尔他)状态: 0.5-4Hz
睡眠状态。对身体各部份没有感觉，没有意识思维活动。在医学上若脑电波低过0.5Hz. 此人将被判断为脑部死亡。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

意念、大脑和身体的关系

意念、大脑和身体的关系



【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

29. EO 的基础知识：认识情绪

什么是情绪？

每一个人都知道情绪是什么，直到他想开口解释这两个字的意思，才发觉这不容易做到。

在人类历史中，很少人研究情绪。二十世纪九十年代，科学家和学者才开始对这个题目感到兴趣。1995年美国人丹尼尔·高文(Daniel Goleman)写出[EQ]一书，在世界各地都引起广泛注意。

世界上研究情绪的专家们，至今未有两个对[情绪]二字有一致的定义。简单地说，我们可以暂且接受以下的定义：

『情绪是内心的感受经由身体表现出来的状态』。

从『人生里的意义』这个角度去看

- (1) 情绪是生命不可分割的部份。
- (2) 情绪绝对诚实可靠和正确。
- (3) 情绪从来都不是问题。
- (4) 情绪是教我们在事情中该学习些什么。
- (5) 情绪应为我们服务，而不应成为我们的主人。
- (6) 情绪是经验记忆的必需部份。
- (7) 情绪就是我们的能力。

什么是 EQ？

EQ 是 Emotional Intelligence 的代号，由美国 Daniel Goleman 在他同名的书(1995 年出版)介绍出来而名闻天下。他的书证明了人生智商(IQ)并不是成功快乐的决定因素，EQ 才是。

EQ 有个译作『情绪智商』或者『情商』。我们选择了余德淳先生的译法，称 EQ 为『情绪智能』。『能』是能力，能力是可以培养、增强、运用和控制的，所以『情绪智能』的译法更有意义。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

情绪智能的定义有两点：

第一点：清楚认识各正克运用情绪支帮助自己。
做到这点的技巧，我们称之为自我情绪处理技巧(Self Emotion Management Techniques，或简称为 SEM)。SEM 的最高境界是情绪自主(Emotion Freedom)。

第二点：了解和分享别人的看法和感受。

简单地说，是处理别情绪(Others' Emotion Management，简称 OEM)。运用这方面的概念和技巧，我们可以辅导有负面情绪的人，使到人际关系更好，解决工作中出现的挑战和困扰。

EQ 有什么用？

情绪本无下负(面)之分，好坏完全决定于它能否对自己有帮助，即是说有没有效用。每一种情绪都有其正面的价值：或是指引我们一个方向，或是给我们一份力量。例如：

痛苦：指引我们方向 —— 避开危险
愤怒：给我们力量 —— 去改变一个不能接受的情况

有了足够和情绪智能，对自己来说，会拥有以下的能力：

- 自觉力：知道自己正处于某种情绪中。
- 理解力：知道自己的信念、价值观和规条系统中的那个部份受到了冒犯 — 亦即是该种情绪出现的原因。
- 运用力：知道该种情绪能够为自己做到什么，而且运用它去提升自己。
- 摆脱力：若知道该种情绪不能为自己做到最理想的效果，能够把自己带

去另一个更有效的情绪状态。

对身边的人，和在工作上与别人相处时，掌握了上述的能力会使对方感到自己有一份力量，更想接近和配合，因而达到更和谐、更理想的人际关系和工作效果。

运用情绪带来的方向和力量

情绪就如人生的每一件工具，本身没有好坏之分，极其实我们只可以用『有没有效果』来衡量它，所有工具产生的效果，都是决定于使用它的人。我们可以用运

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

用和配合两个方式去面对一份负面情绪。(例如恐惧保护我们不随便在高处游荡，但亦往往使我不敢上台演讲。在前者的情况里，恐惧给我好的效果；而在后者则相反。)

每一种负面情绪都具有推动我们的能力，帮助我们在人生中成长。它不是为我们指引方向便是给我们力量。只是在运用它带来的力量时，我们必须明白，我们无法改变他人或者这个世界，所以本人应考虑如何用这份力量改变自己，才会有效果。

下面列出 12 种工作中常常出现的负面情绪，请试想一件往事，在其中这 12 种情绪的某项曾经出现，再试试凭这些情绪的意义指示思考一下，找出新的启发。

- ◇ 愤怒 : 准备对一个不能接受的情况作出改变的行动。
- ◇ 痛苦 : 使我们避开危险，摆脱威胁。
- ◇ 忧虑 : 把精力集中去处理一件当时最重要的事。
- ◇ 讨厌 : 需要摆脱或者改变。
- ◇ 悲伤 : 从失去之中取得智能去更珍惜尚拥有的。
- ◇ 后悔 : 从一个得不到最好效果的做法中找出意义。
- ◇ 惭愧 : 一件表面完结的事尚有需要做事的部份。
- ◇ 紧张 : 需要额外的能力去保证成功。
- ◇ 踌躇 : 在内心里，两个或以上的价值有相同地位。
- ◇ 无可奈何 : 已知的方法全不适用，需要创新突破思考。
- ◇ 困难 : 觉得须付出的大过可得到的。
- ◇ 恐惧 : 不甘愿付出自己以为需要量付出的。

情绪的钟摆效应

情绪本身没有好坏之分。就如世上所有事物一样，应以对人生的成功快乐有没有贡献为衡量标准，有没有这个效果决定了一种情绪状态是好抑或是坏。传统上我们认为某些情绪是不好的，例如愤怒、悲伤，称它们为负面情绪，于是，世有了下面(好的)情绪和负面(不好的)情绪了。

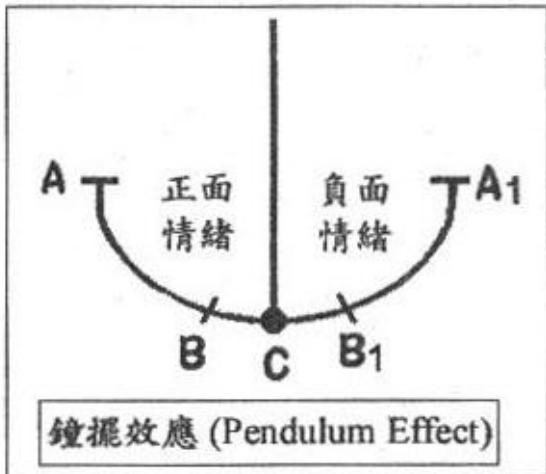
有人因为压力太大，受不了情绪上的折磨，学会了『麻木感觉』，意思是不再对事情有同样的情绪反应了。这是一种保护机制，短期如此，是没有问题的，但是若然长期这样，就会对这个人有很大的损害了。

原来当一个人在某一种情绪上调减了反应的强度，在所有其它的情绪上也会

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

有同样的减少。那些所谓负面的情绪减少了，正面的情绪也会同样地减少，就像下图显示的钟摆效应(Pendulum Effect)。

对别人的责骂，这个人『反应麻木』了，不觉得像以前般愤怒：看了电影『铁达尼号』，他也不会像其他人般难受：『哭什么？只不过是电影而已！』同时，对一个笑话他也不会感到好笑：『笑什么？只不过是笑话而已』。不好的事不会创伤他，但好的事也不会使他欢欣、喜悦、满意和骄傲了！



本来这个人的情绪强度是上图的 A-A1，学会了麻木，便缩至 B-B1。假若这个人继续在『使自己麻木』上努力发展下去，终于他会变得只有图中 C 的一点。这个时候，什么事既不会使他难过，亦不会使他开心，对任何事情都没有了感觉，他已经变成了一个能够走动的植物人了！日子久了，每天的生活枯燥乏味，有一天他会醒来问自己：『生活的意义是什么？每天的挣扎，只为延续这种没有生趣的存在？』

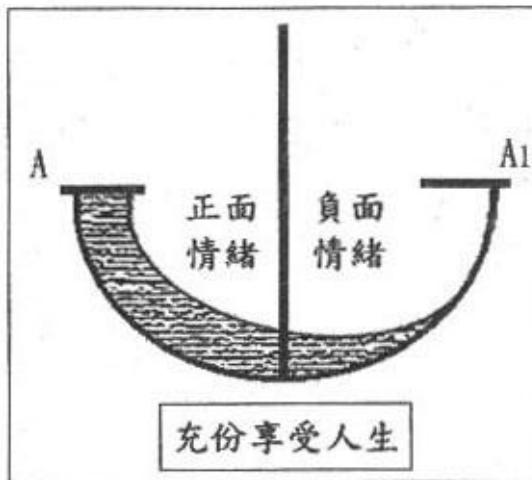
感觉不单是情绪的根源，也是我们能力的所在：每一种内心的能力，例如自信、勇气、冲动、冷静、幽默感、创造力，都只不过是内心的一份感觉，对事情的分析判断，也需要感觉(『没有分寸』，『不知轻重』都是显现感觉的不足)。记忆、学习也都需要感觉的参与。由此可知感觉在人生里扮演的角色多么重要！

应该怎样做？与那个人刚好相反，把自己的情绪强度尽量大，(重回到 A-A1 的幅度)。如此，每天里每一件事给我们的喜悦、满足、自豪、信心，我们

完全得到，达到 A 的极点，心中充满人生的意义和乐趣。偶然有一次，事情给我们『负面』的情绪，虽然强度达到 A1，因为每天所得的喜悦、满足、自豪、信心够多，我们也能承受了。何况，我们有四类技巧去处理『负面』的情绪：消除、淡化、运用、配合。NLP 便充满了这样的技巧。

这样的生活，『正面』情绪我们充分享受，完全拥有：而对『负面』情绪我们有这么多的方法去处理，结果就是下面的图所显示的。成功快乐的人生，便是如此掌握。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！



对情绪管理的全面理解

一个你相识不久的人突然向你冲过去，用狰狞的面目、粗鲁的动作、不雅的言语，向你大骂，你会觉得惊讶。若果他是工作环境中一位同事，你或会觉得愤怒。假设三分钟前你收到电话，朋友告诉你刚知道那位同事被诊断出患有精神病，面对他这样突然的行为，你很有可能会觉得惊怕。

若某种行为产生某种情绪，则同样的行为，必然产生同样的情绪，现在同样的行为，给你三种不同的情绪。这证明了情绪的来源并不是行为本身。那么，情绪来自那里呢？

原来情绪是本人的信念、价值和规条系统的产物，而不是外界的人、事、物所决定。更进一步说，所有所谓『负而情绪』，必然都是本人的信念、价值和规条里有一部份受到了冒犯。若果我问你为何有这情绪，你的回答会充满对这个人应该怎样与你相处，现在他这个行为使你得或失什么价值，和这样的情况他本来有的不同做法的可能等的说话。这些说话，都只不过在指出你的什么信念、价值观和规条受到冒犯而已。

所以，事情无须改变，只要改变我们的信念、价值和规条，事情给我们的感情便会有不同。事情往往由别人或环境控制，我们不易改变，但是本人的信念、价值和规条却是由自己控制，因此，我对自己情绪的控制权便由此而重得！

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

前面说过，我们有四类技巧去处理负面情绪：消除、化淡、运用和配合。这些技巧使我们可以不让情绪控制我们，而能够主动地去管理它们，即是说，情绪出现时我们有选择的可能。而上面，更进一步证明情绪不是来自事情，那是说一同下件事，不一定就必须有某种情绪出现。

今天的社会里，有很多人因为某些事情经常出现而总陷入负面情绪之中，而每当某种负面情绪出现，他们便束手无策，总是导致某些行为出现，这完全是不必要的。在同样事情之中，我们可以有不同情绪的选择；而同样情绪出现，我们也可以选择有不同的行为。NLP 的学问，不单只使我们明白这样是可能的，更使我们拥有能力，凭运用 NLP 的技巧而把人生的控制权再次纳回手中。(我的 EQ 课程提供很多这样的技巧。)

消除、化淡、运用和配合的情绪处理技巧，只是治标式的技巧，因为只是当情绪出现时才能用得上。就像灭火筒一般，有火灾才用得上。而每当要用灭火筒时，必定有一些东西燃烧了。治本式的技巧有两个层次，都是 NLP 怕拿手好戏：

1. 信念、价值观和规条的层次。

信念可以改变，但不一定需要改变。信念可以暂时挪开、修正和不断扩大兼容。(事实上，一个人的成熟，就是他的信念系统不断扩大兼容的结果。)价值可以创造、增大和转移，而规条是最容易处理的一环：只要保持灵活、不坚持一个做法便可。这类技巧使我们对同样的事情发生有不同的情绪反应。

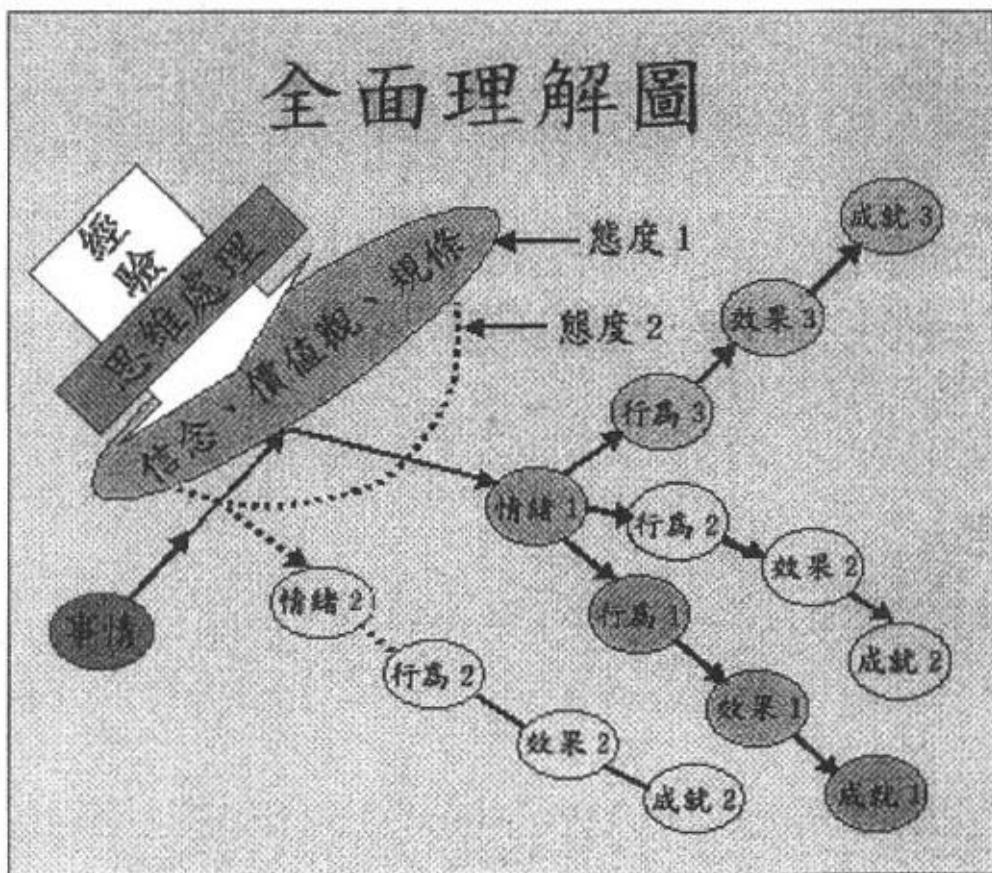
2. 思维处理的层次。

信念、价值观和规条如何建造出来？它们是每天每刻每一件人生经验经过我们的思维处理的机制而产生出来的。我们的思维处理机制决定了同一件人生经验总结出来的是信念 A 抑或信念 B，同样地，它决定了我们把那些价值放置在其它价值之上。例如，一个出生在暴戾家庭的人一般上会有暴力的倾向，但是，也有不少这种背景的人毕生致力于儿童福利工作，使更少这样的情况发生。某个人说的话是为了我好或者存心与我过不去？这些都是我们的思维处理机制塑造出来的信念、价值观、规条和更深层的『身份』所决定的。

故此，提升思维处理机制是最高、最根本的解决情绪问题的技巧层次。

把以上所说的统统纳入一个图中，让我们明白一个人的情绪、成就、信念系统之间的关系，就是以下的『全面理解图』。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！



30. 提用庞大力量的技巧：与潜意识沟通

一般人虽然听过『潜意识』这三个字，但是不大知道它的意义，更不用说如何与它沟通了。我们身体里些最重要、最复杂的部份，例如免疫系统、内分泌系统，自主神经系统等，都是由潜意识完全控制。在过去，意识是被认为是无法与潜意识沟通的，最常在生活里感受到这一点，就是对负面情绪出现的无可奈何了。情绪在潜意识里产生，传统认为在某些情绪出现的时候，一个人是无法改变这个状态，而只能够等待情绪消逝。这本书提供的技巧证明这是不正确的：我们可以意识地与潜意识沟通，因而使到潜意识能够改变那些重要和复杂部份的状况。

每一个人的潜意识都好像一个小孩子：力量又多又大、好奇贪玩、对文字不大欢迎、需要呵护。它负责一个人的所有喜怒哀乐，也负责人生里需要的勇气、自信、冲劲、冷静、创造力、幽默感等感觉。越肯定它、越对它表示欣赏多谢，它越做得起劲，越与你配合。与潜意识沟通时，跟随这些概念，效果会又快又好。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

与潜意识沟通的技巧其实很容易。我们知道当一个人在快动作、紧张时，他的意识是在积极活动的状态中。这时，潜意识忙于照顾或会出现的威胁、脱离情况、保护自己，是没有兴趣做沟通的。所以，与潜意识沟通的第一步就是使他平静下来。我最常用的方法是引导受导者做深呼吸，在呼气时把注意力放在两个肩膀上。同时呼气和把意识放在肩膀，能改变自主神经系统的工作，抑制交感神经而活跃副交感神经系统，简单地说，就是开始放松。这样的深呼吸三数次后，肩膀的放松感觉会漫延到身体更多的部份。

这时，引导受导者把注意力放在身躯里感觉之所在，想象那处就是潜意识的中心，像是对着心中一个人说话般，与它对话。这样的对话，可以说出声来，也可以只在心里进行。

与潜意识沟通，在开始和结束时，都应对它说多谢。在沟通过程中，每当它给你响应或者讯息，也应先说声多谢。才继续下去。这样，潜意识会知道你肯定、接受、认识和欣赏它的工作，会更乐意与你有更多的沟通。(每当一个人在责骂自己没用或不对时，都是在否定潜意识。细心想想，一生里潜意识不断默默地为自己做这么多的事、保护照顾自己，而自己往往不断地否定它。换你是潜意识，会肯沟通吗？)

脑的运作是用二进制(binary)的，就像计算机一样。所以，问潜意识的问题，必须是只有『是』和『否』两个答案的可能。例如，『ABC三个之中，那一个最好』的问题，潜意识不能简快地给你答案。『A是否适合我』这个问题，则符合潜意识的运作法则。

给潜意识的指令，最好是留有足够的空间让它发挥。例如，『马上便增加』不如『在最快、最符合我的利益时增加』。在前面的『暗示语言模式』里，我介绍过艾力逊爱用的『双刀式』，对促使潜意识更快速发挥能力很有效果。用前面的例子，说法会是『我不知道你会在今天晚上、抑或明天早上，便会增加』。

对潜意识的沟通，负面词语往往没有效果。就算需要用负面词语，也应当除后马上用正面词语补充。例如：『不会紧张，而会平静地聆听，同时注意……』

驱走不好的情绪或反应时，记得让潜意识保留这些能力，待有一天环境需要这份能力保护自己时。潜意识能让它们发挥正面的作用。潜意识是不愿完全地放弃一些能力的，容许它保留运用它的可能性，潜意识会更合作。例如被狗咬伤过，因而对狗有过敏性的人，要他的潜意识完全对狗再没有恐惧担心，并不符合他的最佳利益。

31. 大脑记忆和思想的基本元素：次感元

回忆、思考和学习是我们脑里同一运作的三个方面，都必须有内感官的参与。把三种内感官的运作做深

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

入的分析，我们会察觉到每个内感官都确各自的构成特质。这些特质，正是储留脑里的经验的构成元素，故此叫做次感元。(学术上正确的名称是『次感元』，英文是 Sub-Modalities)。

内视觉的次感元有：光亮度、大小(形状)，颜色、距离、清晰度、位置、对比、动或静画、全画而或有框架(如电视机)、速度、跳动或连续、光的角度等。

内听觉的次感元有：来源方向、距离、速度、音量、声调、清晰度、位置、拍子、对比、持续或间断等。
内感觉的次感元有：压力、位置、范围、强度、温度、频率、期间、形状、粗/滑、重量等。

我们脑里所储存的所有记忆，都是由次感元构成。事情发生了我们不能改变，但事情带给我们的情绪效应、我们可以凭改变构成记忆的次感元而改变之。

以下是一个简单的实验去证明这个道理。

1. 回想一件使你愤怒的事情，把当时的情景在脑中重现，注意这幅脑中景象的一些特质：

- 颜色： 是黑白抑或彩色？若是彩色，注意是暗色、粉彩色、淡色，抑或鲜明的颜色。
- 光暗： 光线光亮或暗淡的程度。
- 距离： 景象中的事物距离你多远或近？
- 清晰： 景象中的事物是清晰的抑或模糊？
- 大小： 景象中的事物的大小？
- 画面： 景象是 360 度包围着你，抑或像电视银幕般有框边的？
- 动静： 景象是静止抑或是活动(像电影)的？
- 位置： 景象(像照片)中心的事物，在你脑中的甚么位置(左、右、正中、上或下)

把上述的特质记下，然后想些其它事，再：

2. 回想一次使你感到愉快的经验，把景象在脑中重现，检查一下上述的 8 项特质这次是怎样的，亦把它们记下。

3. 回想第一件使你愤怒的事情，逐项特质转为第二件事的特质模式。做完后，检查一下内心情绪感受有什么不同。

在这个实验中，我们只改变事情(回忆)的次感元，事情依然与前一样没变但感便已不同。我们亦没有改变事情对你的意义，即是你的信念、价值观和规条(BVR)。(改变 BVR 亦可以使事情给你的情绪有所改变。)

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

内感官与孩童成长

次感元的完满掌握，使到很多 NLP 的技巧能够充份发挥。一个脑里看到的景象不清晰，听到的说话和声音模糊，同时内心的情绪感觉纷乱一团糟的人，不是正处于很大的困境中，就是人生的经验少，控制和处理事情的能力低。由此可见，发展次感元的能力很重要。

从脑神经学的角度看，一个人的脑神经连接网络多与少决定一个人的聪明和智能，在效率上说在三岁的时候这个网络达到一生的最高峰。故此，幼儿在能够与家长沟通的时候便应开始接受 V A K 次感元的训练。家长应经常引导孩子注意和增加视、听、感觉三方面的次感元运用。这个在说故事及引导孩子做任何思考时都可以做到。就算在说故事的时候，多用点视、听、感三方面的次感元作描述，整个故事便已经变得十分吸引了。

孩子在六岁前用右脑学习，所谓感性学习，我认为这也是证明我上述的看法。在感性学习过程中，孩子很喜欢幻想、听故事，甚至天天听同一故事也津津有味，其实，孩子是把故事的情节在脑中制造出种种景象、声音、说话和感受。重复这样做也乐此不疲，就是为了发展出全面的思考能力(右脑主掌大局观，左脑主掌事情细节)和充份体验对事情感受的能力(右脑主掌感觉，左脑主掌逻辑)。而全面的思考能力和充份体验对事情感受的能力，正是处理人生挑战的重要条件。今天的社会上很多人就是由于这两种能力不足，以致未能达到所追求的成功快乐。

重要次感元

所有次感元，都可以由本人随意改变。改变有两个方向，一个方向是使该经验带来的情绪效应加强，另一个方向则是使之减弱。

『卓越圈』及『借力』等技巧正是运用第一个方向，使对自己有助的经验(因而情绪感觉，因而能力)加强，亦有很多 NLP 技巧。例如辅导类的技巧，属第二个方向，帮助受导者更易回复平静，取回对人生的有效控制权。

每一个人都有两三项次感元比其它的更具效果。这是说，改变一件事情中这两三项次感元，感受的改变来得特别迅速，而其它的次感元也会因为这两三项的改变而随着改变。我们称这两三项次感元为『重要次感元』(Critical

Submodalities)。跟着的『次感元探索表』，就是帮助你去找出自己的重要经验元素。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

次感元探索表			事由:			姓名:	
						日期:	
内视觉		内听觉			内感觉		
次感元		测试		次感元		测试	
光亮度	光 — 暗		声调	高尖 — 低沉		强度	强 — 弱
大小形状	大 — 小		音量	大 — 小		范围	大 — 小
颜色	七彩 — 黑白 鲜艳 — 暗淡		音质	实 — 松		压力	重/大 — 轻/细
距离	近 — 远		距离	近 — 远		温度	热 — 冷
清晰度	清晰 — 模糊		清晰度	清晰 — 模糊		重量	重 — 轻
位置	上 — 下 右 — 左		来源方向	上 — 下 右 — 左		位置(体内)	下 — 上 右 — 左 前 — 后
对比	强烈 — 淡弱		来源方向	全包围 — 单一方向		稳定	牢固 — 松动
动或静画	活动 — 静止		拍子	轻快 — 缓慢		频率	快 — 慢 震动 — 静止
画面	全画面 — 细框架		对比	强 — 弱		转用内视/听之次感元	
速度	快 — 慢		速度	快 — 慢		形状	自由探索
过程	连续 — 跳动		过程	闪跳 — 连绵不断		外表	粗糙 — 平滑
实感	立体 — 平面		来源	内心 — 外来		颜色	自由探索
介入	结合 — 抽离					声音	自由探索

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

						内里构成	自由探索	
--	--	--	--	--	--	------	------	--

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

32. 简快储存和调动力量和工具：心锚

情绪感受对一个人的思想及行为有很大的影响。带他回忆某段往事，他便能重温当时的情绪感受，同时也能重获当时内心状况所产生能力，例如上次打贏球或受赞赏时的自信心。若能在处于一次重大挑战时重获这份自信心，成功的机会便会大增加。

要把往事准确地重温，我们可运用『心锚』。在每天的生活里，心锚经常出现：霜首音乐使我们重忆一次温馨的约会；某个符号提醒我们小心。国旗、制服、甚至自己的名字，都是心锚，这些都显示出心锚如何支配我们的生活。

心锚是 NLP 最重要的技巧之一，尤其是在辅导工作上，心锚常会被应用(分辅导者安装或受导者自己安装)。心锚有不少的变化模式。先从性质上区分，可分为四种：

1. 视觉型心锚：中国成语『睹物思人』是恰当的描述：一件物品、一件家私、甚至是一个地点或者位置，都可以成为视觉型心锚。
2. 听觉型心锚：校歌、救护车响号、闹钟声、你的名字都属听觉型心锚。
3. 感觉型心锚：握手、拍膊头、吻脸、摸头等身体接触等。
4. 内感觉型心锚：一些静坐宗派所采用的『心号』，佛教心中念着佛号等。
以上①至③的心锚，亦可转为内视，内听，内感觉型的心锚。

一般来说，安装心锚包括六个步骤：

1. 向导请受导者回忆一次有关的内心状态(resource)的经验。
2. 向导用观察技巧确定受导者已经进入该次经验，感受和加强那个内心状态。
3. 安装心锚。
4. 向导引导受导者脱离状态。
5. 开动心锚(观察受导者是否重获那个内心状态，若否，重做 2、3、4、5)。
6. 引导受导者想象未来一次需要那个状态的情景，开动心锚。

若探索者在(6)时表现出的改变不大，那是说心锚的力量不够，可以请受导者思索过去其它类似的经验(有同样所需或者其它有帮助的内心状态，重做 2 - 3 4 - 5，把这些额外的助力加在同一个心锚上。技术上这叫做『堆集式心锚』(Stacking Anchors)。

运用心锚(特别是『感觉型心锚』)，应该记着：

1. 每次用同一个位置。
2. 每次的力度一样。

最佳的安装心锚时间是当受导者全面进入所需内心状态的那刻，即是感觉最浓的前一刻，并且在那个内心状态消失之前撤除。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

33. 针对效果目标的思想技巧：未来景象

帮助受导者订立一个有效的目标之后，若能帮助受导者在脑里把这个目标变成一个有视觉、听觉和感觉的细节、像电影般的思想记忆，给受导者的推动力会更大。这幅景象应该在受导者的右上方(若他惯用左手则应放在左上方。)

例如，引导一个母亲在脑里有两母子愉快一起逛街时的景象，在什么街道、有什么店铺、店铺有些什么摆设，有些什么人，有些什么声音、孩子在说什么、自己又在说什么、天气冷吗？有什么气味、有什么内心感觉等。每一点这些元素，都添加一些推动力量。

每次这位母亲想到这个目标，她都会想到选这些视、听、感觉元素，心中涌出的感受强大，推动力便也就强大。

对害怕考试的学生，引导他创造一幅考试成功时的未来景象，再引导他把这幅景象拉近自己一些，加点光和彩色，然后做打破状态和未来测试。重复这个过程两三次，是一个既快又有效的解决方法。

另外，当事情有不只一个的选择时，受导者有时会陷于迷惘之中，不知如何取舍。其中一个方法是凭不同选择的未来景象来让他知道潜意识的取向。

例如受导者在某件事上有三个选择，不知道应挑选那一个。辅导者可以按以下步骤去做：

1. 找个舒适、平静环境，坐下，做三数深呼吸，使内心平静轻松。
2. 检查一下有的选择数目，逐一清晰其一定的条件细节，再想一想事情结束后适当做检讨的时刻。(例如买屋，会是搬入去住上一个月时，工作转变则会是6个月或年后，这时才会知道所作的选择是否正确，如此类推)。
3. 挑选其中一个选择，把时间推去检讨的时刻，创造那个未来的景象，其中应该有充分的视、听、感觉内容。充分地注意这些内容元素的情况。
4. 打破状态，挑另外一个选择，重复上面(3)的过程。如是者把所有的选择都创造一个未来景象。
5. 打破状态，然后把所有选择的未来景象，同时排列在脑里。(若有困难，可以一次只用两张作出比较、淘汰)，找出那一张的内容元素最强烈的一张，便是潜意识最认同的选择。

34. 消除往事带来的不良情绪：改变次感元

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

传统上，很多人教人把引起困扰的往事遗忘。我们不能把事情忘掉，若是，也只不过是在意识层面上似乎忘掉，而事实上是在潜意识层面被压制着，这个境界，已经心理上不健康的情况，也会有很多有关的障碍在思想、心态和行为上出现。人脑能忘掉往事不是件好事。因为若然不好的往事可以忘记，好的往事也能忘记了，我们会少了得益，也会因此常常生活在担心和不安之中(怕忘记了某些好的往事)。所有发生过的事都有其价值和意义，再不幸的事，当事人都能从中有所得益，因而成熟和成长得更好。

事情和那份情绪，不是不能分割的。事实上，每件事情，我们都可以储留在记忆中，同时它带来的感受可以变得更轻松。人生成长的过程，的确是在少很多痛苦中的情况之下进行的。

运用改变次感元便能改变不愉快往事带来的情绪困扰。当你了解自己的重要经验元素之后，你会发觉这种改变很容易便能做到，然后，无须很多次练习，你会发觉你的潜意识是几乎自动去做出效果的。因为每一个人的潜意识都会不断地为他找寻和做出更好效果的方法，一旦找到了，它便会自动地选择去运用这个方法。

一件往事的储留必须运用内感官，最容易找出储留在哪个内感官的方法是把自己带回当时的情景(可以闭起眼睛去回想当时的情况)，然后注意一下自己看到些什么，有没有声音或者自己内心的自言自语，又或者有没有味、嗅和其它感觉。注意哪个内感官的资料特别丰富(给你的感受特别强大)，便可发先从那个内感官开始。(我的经验是：若果看到东西的，即是回想该往事时有景象涌出的，我都会先从内视觉着手。往往内视觉的次感元改变之后，情绪感受便已好转，不用处理另外两个内感官了。)

以下是一些简单易记的改变次感元技巧。每次处理一个内感官，先看内容一遍，然后闭上眼睛，凭记忆去做，无须担心忘掉了部份内容，因为这个技巧无须完全跟随所有的步骤，其中的先后次序也不是绝对重要。尤其是若果你已经知道自己的重要次感元，把它们改变了，其它的次感元是不大重要的，何况若效果不够好，可以重复再做。

遇到有哪一个步骤不是使自己感觉更舒服的，便取消它，继续以后的步骤。

内视觉

1. 回想当时情况，想象把所见景象放入电视机的萤光屏上。
2. 想象电视机是放在一个架子上，架子的脚有轮子。把架子试往左或右推，注意那一个方向使自己感到更舒服。用右手的人应该在推向左边时感觉更舒服。
3. 定了左右方向和推向哪个方向之后，寻找上、中、下三个位置之中自己感到最舒服的一个，把电视机放在那个位置。应该放在下面最舒服。
4. 把电视机荧光屏中是景象，动画而调慢速度，更调至停顿而成为静止画面。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

5. 把荧光屏的颜色，由鲜调淡，由淡调暗，又由暗调至黑白。
6. 在荧光屏上加上花、鬼影、跳动等，就像风雨中电视机天线失调的效果一般。
7. 缩小电视机或荧光屏，直至缩为4寸荧光屏或以下。
8. 把电视机推远，更可使之堕海或升空而至消失。

以上的内容，回想该事时，有则做，没有的可以不理。而每一点的改变，都应注意一下内心情绪感受有否改善，以找出自己的重要次感元。

若有推不动，右边比左边好(用右手者，用左手的人刚好想反)，或者放在上面比下面好的情况出现，会是事情中有重要意义，受导者须把意义抽出储留心里，事情的记才能移远(请向第十四章第8点)。

内听觉（外来的声间）

1. 回想当时情况，注意听到的声音是从左耳抑或右耳传入的。无论是那一边耳朵，尝试把声音改为从另一边耳朵进入，注意是否感觉舒服一占。有些人开始时便感到声音从双耳进入，可以试改为从一边耳朵进入，再试另一边防。
2. 现在试试若果把声音的来源改为正前方或者正后方，找出那个方向使你更舒服一点。(很多人都说把声音来源必为后方感到最舒服，但那也不是绝对的。)
3. 在最后选定的方向那里，试试把声音来源放在上面，中间及下面，找出使自己更舒服的位置。
4. 想象声音来源是一个喇叭箱，注意它是什么颜色的。试改变为其它颜色，找出一个使自己更舒服一点的颜色。
5. 注意喇叭箱的大小尺码，把它改小，注意是否它越小自己越感到舒服。
6. 想象喇叭箱的电源不好，出现跳音、不稳定、更变得越来越慢，声调越来越沉，注意自己的感觉是否又变得更舒服一点。
7. 想象把喇叭箱推远，所以声音越来越小，注意内心是否感到更舒服一点。
8. 想象喇叭箱的电线，因推远而被拉断了。『啪』的一声后，已听不到那些声音，然后，不知从何处而来，自己喜爱的一首旋律，隐约地、很细声地传来，而且慢慢地越来越清晰，自己被这很舒服的旋律所包围着。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

内听觉(内里的声音——自己对自己说话)

1. 回想当时的情况进入现场的环境，看和听，注意一下在什么时候，什么事情或景象中，内里的声音出现。
2. 当那个声音出现时，注意它在内心的位置，然后把那个位置当作是自己里面的另一个人，与它对话。你可以想象它在内心的位置那处有一个人形：也可想象自己退后一步，看到另一个自己在河面，选择使你更舒服的一种。
3. 告诉它你听到它说的话，对那些说话背后的正面动机(使自己好的意义)向它诚恳地致谢。
4. 告诉它你知道那些意义，并且在适当的时候你会针对那些意义做一些事。但在这刻，你有其它的需要照顾，所以，请它帮忙，说些有帮助的话，问它肯不肯。
5. 若它肯，请它说出三个对你现在情况有帮助的想法和做法。若它不肯，告诉它你明白，并且不会怪它，然后想象把它推远，并且把它的颜色调暗，声音变得弱小。
6. 若不能推远，想象你与它之间加了块避弹玻璃，这使它变得模糊，声音也不清晰了。
7. 若它仍是喋喋不休，叫它闭嘴。告诉它，它这样的做法并不是在帮助你，而是在妨碍你的成长与成功。
8. 也可以告诉它。它的说话你会用作参考，但是作决定的仍是你，你的人生向前迈进，仍是由你作主。

内里的声音，多数是自己潜意识里的一个部份，以一个『不同的我』的角色与自己沟通。这个不同的我是在成长的过程中因为一些事情未有妥善处理而产生出来的。这个角色多数不满意真实生活的自己，或者不放心(安全感)，更或者是不能宽恕真实的自己。轻微的情况下，这个角色可以担任欠缺一个批评者(Critic)的角色而使到自己凡事更有效果：严重的合成为专门与自己打对台戏的对抗者，而使到自己事事辛苦，无法建立自信。NLP 中的一些辅导技巧，例如『重塑印记法』、『接受自己』、『自我整合法』等，都会有帮助。

内感觉

1. 回想当时的情况，进入现场环境，看和听，注意一下在什么时候，什么情景出现时，自己里这份感觉出现。
2. 注意这份感觉的大小和它在身体里的位置。
3. 感觉一下它的形状是怎样的，试着把形状改变，找出使自己更舒服的不同形状。例如变圆、扁或长。
4. 感觉一下它的外表是否有尖角、粗糙，若是，改之使变得平滑圆浑。找出感到更舒服的外表。
5. 感觉下它外表的颜色，改变为使自己更舒服的颜色。
6. 感觉它的重量，选一个方法使之变轻，例如蒸发内里的水份，用火焙干，抽出水份，或者用风吹干。注意过程中感到更舒服的出现(可以把它变得像棉

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

花般轻盈)。

7. 注意变轻的过程中那份感觉的体积也会缩小，让它一面缩小自己一面感到更舒服。
8. 把现在已经变轻和缩小的感觉往上升起，注意每当位置改变内心便感到更舒服。尝试把它升至从口中飘出，想象用手接着，向它吹一口气，看着它飘远，直至看不到为止。若它不能离开身体，可以在内心找一个最安全和自己最感舒服的位置。然后用个盒或箱子，把那份感觉装好，放置在那个位置。

35. 不解决事情也可以消除情绪的技巧：

逐步抽离法

『逐步抽离法』是一个快速消除负面情绪的技巧。效果快、容易做。我在 2000 年初把它发展出来。这个技巧每次只能处理一件事，即是某件事引起一些负面情绪。若果目标是『所有的负面情绪全部消除』，效果会不大显著。

坐在椅子上，回想带来困扰的事。站起来，走开数步，看着坐在椅子上怀着困扰的自己，那就是自己负责情绪的部份。检查一下自己心里还有没有困扰的情绪。若果没有，那是说自己能成功抽离。事实上，在绝大多数情况里，你会心里还有一些情绪。

想想什么颜色最能代表心里那份情绪(假定是黑色)，用手势显示出心中情绪的大小，然后往后退一步。当后退时，想象你整个人都会跟着你后退，就只有这堆黑色的、这样大小的情绪留在原位，即是悬浮在眼前。想象身旁有一按钮，伸出手指接下去，这份黑色的如此大小的情绪，变成一堆很细的微粒，就像科幻电影里的一样，全部高速飞去坐在椅子上的自己，直到全部微粒都飞走为止。

感觉一下现在心昊觉得怎样，还有没有那份情绪，通常会已经好了很多。若果仍有很大份的情绪在心里，可以想想现在心里的情绪，颜色怎样的改变了，现在的形状有多大。这往往会是较为淡了的颜色，形状大小也应会是减退了。你可以重复上一段的做法，直到心中的情绪全部送去坐着的自己那里。若果心中总是保存小小的一点情绪，不能完全消除，由它好了，那是你的潜意识坚持保留一点点感受作为推动力：提醒你事情需要处理。

若你在上述过程中消减心中的情绪不够理想，可以加入以下的做法。

看着椅子上的自己，对它说：『你是(自己的名字)的一个重要部份，多谢你一直以来对他的照顾。你是负责情绪的，同时我是负责想办法解决事情的。为了我在这件事里可以做到更好的效果，我想把情绪全部交给你，好让我能冷静地思想得更好。你给我的讯息我已知道，我会记得处理这件事，无须再用这份情绪提醒我，我需要你的合作，可以吗？』注意坐在椅子上的自己有什么反应，一般的会是『可

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

以』、『接受』和『点头』。对他说声多谢，然后重复上面第三段的步骤。通常的问题，只须两至三次便能达到满意的效果。

36. 处理有情绪的人的技巧：

EQ 型处理别人情绪法

情绪智能的第二点定义是：了解和分享对方的看法和感受。这点亦即是『同理心』简单地说，EQ 型处理别人情绪的模式包括四点：

(一) 肯定 (二) 分享 (三) 设范 (四) 策划

(一)肯定

接受对方的情绪状态，不挑战、质疑、否定、批判或忽视。

肯定就是不管因为什么事使到对方出现情绪，都假定该事对对方的重要程度很高，因而对方表现出来的情绪是恰当的。我们可以说一些如下的说话去表示这份肯定：

『看到你这样悲伤，一定有重要的事情发生，可以告诉我么？』

『我感受到你十分愤怒，可以与我分享是什么事吗？』

『你面上的表情告诉我，这件事对你的打击一定很大了，告诉我你的感受，好吗！』

(二)分享：

分享就是分享对方的感受和事情的内容。记着：永远是先分享感受，后分享事情内容。要诀是引导对方说出几句描述内心情绪的话，然后才把注意力放在事情上，情绪存留在右脑里，经过描述亦即是左脑里文字的处理，左右脑达到一致的联系，情绪便也就会慢慢消解。

若果对方响应上面『肯定』部份的说话，说出事情的内容、始末、谁人对错等，我们可以用下面说话把他带回到正确的方向(先分享感受)：

『原来是这些使你这样不开心。来，先告诉我你内心的感觉怎样。』

『哦，怪不得你这样反应啦！你心里现在觉得怎样？』

对方越说出内心的感受，便越能与自己的感觉重新连结，因而认识和消解自己的情绪。对方说过一番关于自己内心感受的说话后，我们观察出他的声调和表情渐转温和，便可以引导对方说出事情内容和对事情的看法了。

先让对方说出事情的内容而不先化解对方的情绪，对方很容易会越说情绪

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

越高，使情况更难处理。

EQ 型处理别人情绪法(续)

(三)设范:

设范是设立正确行为的范畴，让对方明白怎样做才符合他最佳的利益，也即是说我们一般说的应该和不应该怎样做了。

我们可以再用多一句去显示理解对方表现的情绪，然后指出一些对方不适当的行为，再说出不适当的理由，例如：

我明白了，换作是我也会这样不开心，可是，你这么一言不发地走了，其它人无法知道是什么原因，不知道他们伤害了你，还会认为你没有礼貌呢！

(四)策划:

找出更好的做法。

每次人生的经验都让我们学习一些东西，使我们更有效地建立一个成功快乐的未来。不明白这个道理的人，会抱怨人生不如意事太多，因为问题总是重复地出现。而明白这点的，则不断进步、享受人生、心境开朗，自信十足。经过上述的肯定、分享和设范三个阶段，现在正是助他掌握这个道理的时候。对方已经知道民正确行为的范畴，跟着我们可以用说话去帮助他想出其它的处理方法，使到在将来类似情况出现时他有更好的应付能力。我们可以说：

『如果重新来过，你可想到其它的处理方法吗？』

『下次同样情况出现，你会怎样做得更好，使到效果更理想？』

『避免同样的不如意情况出现，你可以做些什么预防工夫？』

37. 添增面对重复出现情况的能力的技巧：

心锚融合法

这个技巧使到在经常重复出现的情况里，一个人的内心状态能有更正面的改变。例如一个从事业务销售的人，在面对些高级人仕时感到紧张；或者一个管理人员对公众的话的自信不足。NLP 的技巧中，极少是两人对坐的，这个技巧便是一个例外。这个技巧，充份运用了『经验制』(Anchoring)。

开始之前，与受导者澄清两点：

1. 在那个不良状态的情况里，什么时候内心状态开始变坏。这个片刻，称作『关键时刻』，就是需要额外力量的时刻。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

2.针对那种情况，什么正面的感觉(resources)对受导者最有帮助？这点会人
人不同，须引导受导者找出三个，并且每个都具备景象、声音和感觉的元
素。(可以采用本人过去良好经验。也可以借用他人的力量 - 借力法)

开始时，两人面对而坐，距离可引导者双手能触及受导者双膝为准。引导者叫受
导者回忆一次『关键时刻』，待感觉出现时，点头示意。引导者密切注视受导者
面部表情的变化，待受导者点头时，以右手手指部份按受导者左边膝盖(中等力
度：5度)。约8-10秒。然后松手。

…导者打破状态，闲谈两三句，然后引导受导者想出第一个正面感觉的景象、声
音和感觉。待感觉涌现时，点头示意，引导者用左手手指部份按在受导者右边膝
盖(中等力度：5度)，约8-10秒，然后松手，静默一会，无须打破状况。继续以
下的指示。

重复上述过程，把第二和第三个正面感觉同样地安装在受导者的右边膝盖
引导者打破状态，然后叫受导者放话，准备做融合工作，引导者左右双手同时按
在受导者双膝，开始时取手是同等力度(中等力度：5度)，约4-5秒后，引导者
右手慢慢减轻力度(从5度渐减至1度)，1分钟后左手则慢慢地增加力度(从5度渐
加至10度)。全部过程约20-30秒然后放手，两人保持沉默一会，让受导者内里
完成改变的过程。

打破状态、未来测试

38. 提升内心力量的技巧：借力法

自己过去的经验固然可以带回当时的内心能力，用心锚储留，因而能够随要随
有(经想象而产生的经验亦会有同样的效果，即是想象本人成功后的样子)。一
十自信不足的人，觉得过去没有任何曾显充份自信的经验可供提用，可以运用以
下的三种『借力』方式去『借』另一个人的力。借力的对象，可以是相熟的人，
也可以是不认识的人，更可以是历史人物，只要能够想象出来那个人的模样，便
可向他借力。我甚至试过引导受导者借海豚(自由、善良)和大树(坚定、稳固)
的力。它们都是受导者提出来的，只要受导者认为可以，便都会有效。

『借力法』之一：洒金粉式

想出一个有此能力的人，想象他站在不远之处，向他要求借取这份能力，并且向
他保证，能力不会因借出分享而减少。当他答允点头后，想象他扬手洒出代表这
份能力的金粉。想象这阵金粉像雨般降落在自己的身上，感受一下能力进入自己
的身体里的感觉。

『借力法』之二：代入式

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

想出一个有此能力的人(假设受导者想取得上台演讲的自信)，回想上次(或者幻想一次)见到他在台上演说的模样。先注意在台上射在他身上的灯光特别光亮：他的声音很有力，吸引全场人仕的注意 C 然后想象自己站起来，走向他的方向。途中看到台上的他越来越清晰，他的声音越来越大，走过的两边人群的结合也越来越强烈。然后你走上台，站在他身旁，一同面向群众，看到观众被你俩吸引着？。你听到的声音就在旁边响起，所以很响亮清晰，内心的感觉因此很强烈。然后，你横走一步，进入他的身体里？。现在，你已成为他，说话从你的内心产生，经口中涌出，吸引着所有观众，眼中见到的观众完全被你吸引着。内心产生一份很强的自信，再用大力吸气的方式，把这份能力的感觉加强。

「借力法」之三：三步借力法

『三步借力法』是『借力法』之中最强力的一式，对于力量严重不足的受导者，能够大幅添增内心力量，再加上『心锚』的运用，使到这份力量随传随到。

引导受导者找出他最需要的是什么力量(内心力量). 例如勇气、自信、冷静、幽默、灵活等)。并且找出他认为很具备这份能力的一个人(把名字写在一张纸上，把纸放在地上。然后引导受导者找出一个比刚才的更具备这份能力的人，把名字写在另一张纸上，放在地上。再引导受导者找出一个比刚才两个人更具备这份能力的人，把名字写在另一张纸上，放在地上。

受导者所找的第三个人. 往往已经是超越常人的角色，例如观音、上帝等。只要受导者觉得没有什么不敬，可以照用。毕竟有宗教信仰的人，都是在努力学习和模仿他们信仰的神的说话、指示、和完美的行为，并且想通过信仰添增内心的力量。而他们相信所有的力量，本来就是神的赐予。

引导受导者选择一个心锚，那应该是平常很少做、同时不太显眼的一小动作，例如以右手姆、食指紧按左手尾指或者双手用力握拳等。以后每次需要添增或启用这份力量，都做这个动作。

引导受导者对着写有第一个人名字的纸张，想象那个，必须有景象(例如他站立的姿势、面部表情等)和声音(那个人对受导者说两句鼓励的话)。待这些景象和声音清晰明确后，引导受导者站入第一个人的名字的纸上，眼睛闭上，想象进入了那个人的身体. 模仿他的站立姿势、面部表情、和说话声调。这时受导者会有所需力量的感觉，引导他用多次大力吸气的方式把这份力量加强、及储留在身体之内。在感觉最强时，安装心锚。待平静下来后，踏出这张纸. 马上进行第二步。

引导受导者想象第二个人，其余做法与上文一样，亦是待平静下来后，踏出纸张，马上进行第三步。第步的步骤亦是完全一样。打破状态，未来测试。

做第三步时，若选择模仿的对象是观音或上帝等角色，常常有受导者在做的过程中不能继续下去，甚至从所站立的纸张跳出来的情况出现。这时，只须引导受导

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

者闭上眼睛，在心中对着那个角色说出以下的说话：『我知道我不能成为您一样，我只想添增XX(能力的名称)。我需要您的帮助，请您帮助我。』如此，受导者便能完成这个技巧。

若受导者选择了一个模仿的对象，但又不能踏入或者完成借力过程，那是因为他不能完全接受那个人。可以引导受导者对自己说：『我只借对我有用的东西，其余的与我无关。』若仍然不能，干脆找另一个模仿对象好了。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

NLP 参考资料（第四部分）

第四节 • 理想人生

第四节：理想人生	
39. 达到人生整体平衡满意的技巧	人生十项提升法
40. 认识人生的三度空间	三度空间的贯彻
41. 最快使人提升的管理技巧	目标管理法
42. 有效选择目标和达到目标的技巧	设立聪明目标法
43. 运用脑里的时间线机制去达到目标	时间线实现目标法
44. 化解内心涉及自我的信念冲突	自我整合法
45. 调动整个人生的力量去处理问题的技巧	理解层次贯通法
46. 运用系统里的人员帮助自己提升	自我提升法

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

39. 达到人生整体平衡满意的技巧：

人生十项提升法

人生目标是达到成功和快乐，可是，如何才能达到？即是说：正确的途径应该是怎么样？

很多人以为事业成功便会掌握人生的成功和快乐，结果他的确高高在上，坐在集团公司总裁的宝座上，可是工作的忙碌过后，内心感到一份深深的空虚。不少富豪，觉得钱最为重要，有大量金钱时自然可以得到成功和快乐的感觉。结果刚刚相反，钱越多，距离成功和快乐的感觉越远。有些人甚至为了事业和财富上的成功、牺牲了健康，家庭、或者朋友。反之，一个出来工作不久的青年，往往更感到内心有成功和快乐，怎样解释呢？在这章里让我与你分享我的看法。

你我每天里做的所有事，按其意义来分，可以归纳为十项：

- ① 灵性 — 宗教信仰，或者探讨这人生的意义之类的问题都入这项。
- ② 健康 — 包括身体及心理上的健康。
- ③ 知识 — 所有掌握了的学问和技巧。
- ④ 修养 — 对人事物的态度及行为。
- ⑤ 爱情 — 两情相悦的恋爱，包括婚姻。
- ⑥ 家庭 — 夫妇、子女、父母、亲戚等。
- ⑦ 朋友 — 你觉得应当了解，关心，分享，支持和保持联络的人。
- ⑧ 社会 — 你自己的定义，可以只包括你住的乡村，也可以大至包括整个世界，的有生物。
- ⑨ 事业 — 你称为『工作』的行为，发展至社会有贡献的事情，也是由你决定所包括的范围。
- ⑩ 财富 — 钱财加上你所拥有，可以变为现金的资产。

(注：以上的十项对某些人来说或会有一两项不适用。例如，有些并无信仰，亦未曾想过人生意义之类的问题的人，大可以不理第一项。某些宗教人仕不能结婚，也可无须理会第五项。对这些人来说人生只有九项，甚至八项。)

在继续讨论之前，也许你应该先做一个测验，看看你现在的人生成功程度如何，请翻去下页的表格。若果人生完满的境界是一百分，每一项的满分便是十分。现在请你用笔，逐项细心想一想，根据你自己的标准每一项现时的分数有多少？

做这个练习，你完全要凭自己的感觉，在每一项上细心想想，问问自己的心意怎样，现时实际情况是多少分(满分十分)。这需要些时间做思考工作，所以当你可以有一个时以上的时间才做这个练习。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

人生十项提升法(续)

检讨练习

十项	分数	计划
灵性		
健康		
知识		
修养		
爱情		
家庭		
朋友		
社会		
事业		
财富		

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

40. 认识人生的三度空间：三度空间的贯彻

第一度空间：上下(理解层次)

理解层次是：
灵性
身份
信念、价值
能力
行为
环境

我们在人生时任何一件事之中都可以体验这六个层次的存在，而只有当这六个层次都能够贯彻一致的时候，事情才会有妥善完成的机会，而自己亦才可以全力以赴、身心合一，发挥出最大的力量，做到最好的效果。

社会上多数人都饱受环境条件的限制(金钱、时间不足、事情的改变、别人的行为不配合等)，而感到苦恼、困扰、无力，这是因为他们对人生的处理已经本末倒置了。当一个人已经完全投降了环境条件的时候，他的行为只可以遵从环境的限制，于是他的能力受到局限，他的信念和价值观则只可以解释这样维持下去是必须，甚至是正确的，他的身份，因而只可以在这些局限之下处于一个长期挣扎的状况。当然连自己(身份)都照顾不下，又怎能照顾到其它人、其它事(精神)呢？所以，对他们来说，三赢只是一个口号，一个不能做到的理想。

正确的做法，刚好相反：首先，我们应该问问自己，想有一个怎样的人生，做个怎样的人？把这两个问题实际化，就是问一问自己在三或五年的将来，若有理想的人生，会在乎一些什么价值。追求一些什么信念的实现，并且会用什么的方法去获得这些价值，实现这些信念，然后，为了使这些成为可能，自己应该掌握一些怎样的能力，有那些不同的选择可以考虑，再下一步就是问问自己打算怎样做，采取一些什么行动。最后，检视一下现在环境中有些什么人、事、物、时和地的因素能够运用。

简单地说，就是人生的有效策划，应该从『身份』层次开始，找出最能配合的信念、价值和规条，然后考虑所需的能力和可有的不同选择能力。然后决定怎样的行动(行为)，再找出『环境』层次中有帮助的因素。

这便是第一度空间的贯彻。

第二度空间：前后(过去—现在—未来)

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

人生成长的过程中，总有使自己不愉快的经验。假如我们无法从这些经验中学习，取得教训去帮助自己继续成长，这些经验便会成为背驮多年，甚至一生的包袱，使到人生难以惬意轻松。

所有经验中之不愉快，都是自己内里的信念、价值观和规条出现冲突而产生的。亦因此我们需要检讨自己的信念、价值观和规条，更或修正它们，使到自己在下一次同类经验中有更佳的选择。这个工作，我们在成长过程，甚至一生之中是不断地做的，其实没有甚么稀奇，也是很不自觉的。只是间中，因为一些局限性的信念(Limiting Beliefs)，我们拒绝面对实际的学习需要，甚至坚持那些局限性的信念，因而没有提升。而那份不愉快，将随着同样经验的再出现而产生。若果一个人有甚多的限制性信念，或者他的限制性信念涉及他人生中经常遇到的情况，他的生活里便充满不愉快的情绪，他会感到无奈、无力、甚至接受『我的命运不好』之类的托词了。

每一个人此刻的模样、思想、心态和行为模式，便是他一生至今所有经验的总结，亦即是说，他的过去，已经在他的身心状态上完全显现。所以，一个人的过去，只存于他的脑里。NLP 技巧有效之处(其中之一)就是能够把一个人储存某个过去经验的模式改变，因而改变了那经验带给那个人的情绪，思想和行为模式。更确切地说，他的信念、价值观和规条已因此而改变了，所以他的心态和态度会有所不同。[当然，这也是心理辅导的目的，这解释了为什 NLP 技巧用在心理辅导那么有效。)

发生了的事无法改变，但发生了的事带给一个人的影响，却绝对可以改变，通知种种 NLP 发展出来的技巧，一个人的过去带给他的负面影响可以消除。那些包袱卸下了，他的人生便走得更清爽、潇洒。

过去只存在脑里，未来亦只是思想上的一份憧憬。我们的思想机器翠需要有『未来』的存在，否则『活着』便没有了意义。我们的潜意识懂得计算我们的思想和行为的轨迹，因而能够设计更好的人生航道。(我们有这份能力，但是并不代表每一个人都会妥善利用这份能力，例如抢劫、吸毒的人往往便是用这份能力去设计更差效果的人生航道。)

对于策划未来的工作，NLP 亦有很多技巧可供运用。最主要的是问问自己想有一个怎样的未来。这与第一度空间的身份层次紧密地结合。一切今天的行为都应该是为了那理想的未来而做，那些技巧提供了更大的保证。

第二度空间：前后(过去—现在—未来)(续)

我们活着只是现下的这一刻，虽然『这一刻』永不停留，下一个『这一刻』马上接上，然后消逝，然后再下一个，再下一个……在这一刻，每一个人包含了过去所有经验的总结，带着对未来的憧憬而在努力。可是，他的努力，是在挣扎使自己不往下沉，抑或是在奋力企图上升，更抑或是在翱翔高飞，享受自山、成功

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

和快乐？

下一刻还在水里，这一刻只可以挣扎求存：上一刻已经脱离水面，这一刻便可以奋力上升。若果这一刻在翱翔高飞，上一刻我们而裂在那里？或者把这一句改变一下：若果下一刻我们会翱翔高飞，这一刻我们需要在那里？

每一个人可以运用的只是『这一刻』，而在这一刻，我们事实上是可以做多事使很自己在下一刻翱翔高飞的。NLP 也有很多技巧使自己的能力提升。

过去的包袱卸下了，现在的能力提升了，未来的策划亦做得更好，人生的第二度空间便能贯彻。

第三度空间：左右(对人、事、物的影响)

人不可以脱离这个世界而生存。就算有人认为可以在深山独居，老死不与人往还，他仍不能没有空气、水、动植物、工具器械而生存。我们活在这个世界上，每一个人都是与他身边的种种人、事、物息息相关的。

在一个课室里，众人的脸孔上有笑容，整个气氛便会完全不同；每张桌上摆放一盆小花，整个环境便有明显的改变，彷彿充满了生气和喜悦。

在一个人的身边的每天件物体，都用不同方式去影响他。例如，他站在窗旁看着下面的街道，想像一下前面的干墙和窗消失了，他内心的感觉会有如何大的变化？又试想像一下，你现在站立的地板是透明的玻璃，看到下面的街景，你的感受亦会马上不同吧！

白天在街上行走，若果充满人，你的内心会感觉怎样？若果完全没有人，你的感觉会有怎样的不同？若果完全没有，地上到处是垃圾，你有什么感觉？若果完全没有，同时现在是黑夜，你的感觉又会有怎样的变化？由些可见，每一个人，每一样事物，都对你有影响。

船沉是因为载人太多，太多是由第几个人开始？你被单车撞倒了是因为旁力的行人太多，少了第几个你能避开那冲过来的单车？若果你现在是坐着看书，没有了这张椅，你会更舒服、抑或不舒服？

这人世界的每一个人，每一件事，每一件对象，都是在做出影响，对所有其它的人、事、物门生不同的效果。我们本来就是这个世界的一份子，当然也是一样。

人、事、物之间编织出来的可以是和谐、三赢，也可以是冲突、三输。作为万物之灵的人类，有能力作出选择和运用，使到人事物的组合门生更多更大的正面效果。为己为人，我们有这份责任。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

在一群人里面，我说一句话使到他们不快，也可以说一句话使到大家笑出来；在一个环境中，我可以利用一些条件制造出突破，也可以利用另一些条件做成破坏。我们的确有这个能力。

第三度空间：左右(对人、事、物的影响)(续)

一个人的价值只可以在另一个人、事或物身上实现出来(人生角色)：我是一个父亲 — 我必需有一个孩子；我是一个讲师 — 我必需有人坐在我面前听我的说话；我是一个领袖 — 我必需有一群人愿意跟随我；我是一只狗的主人 — 我必需有一只狗……

我如何发挥在每一个人生角色中的价值？我可以用不断发脾气去破坏与孩子的关系；说没有价值的话以致没有人愿意听我的讲座；不断叱责跟随我的人使他们离我而去；经常痛打我的狗使它不敢走近我……我也可以与孩子发展出亲密融和的关系；在讲座中给学员更多的价值，使他们推荐更多人来听我的讲话；为跟随我的人找出更好的方向，使更多人想跟随我；对我的狗用爱和友善态度，使到它每次见到我都摇尾相迎……

这两个选择之中，那一个给我更美好的人生？

所以，我们更注意对人、事、物的影响，更肯为他们多用点心思，做点事，我们人生的得着会更多、更大。有些人因为自我价值(身份)还未足够而在言行上忽略了三赢(精神)，其实提升身份的最佳方法之一就是实行三赢的概念。化这为每天可做的事，就是多做出对身边人、事、物的正面影响。

我们朝贯彻三度空间的目标去做每天的事，我们便是最有效的提升自己原人生。三度空间贯彻了，我们生活的每一刻、每一件事都会感受到成功快乐和满足。

41. 最快使一个人提升的管理技巧：目标管理法

一个管理人(Manager)的职责，是使到下属能够充分地发挥他们的能力、对公司做出最大的贡献。可是，现实情况与这个理想，在很多的企业里，有很大的距离。工作环境的因素固然重要，例如企业文化、经营制度等，而管理模式。即是管理人与下属之间的互动机制，是直接和重要的决定因素。

下属人员的成功，决定了他们的管理人的成功。所以，怎样能使每一个下属进步、并且保持不断地有进步，是管理人最重要的责任。

在上级要下属进步这件事情上，传统的管理模式，往往上级在事前假设下

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

属已经懂得怎样去做到满意的进步。而当结果不够满意的时候，两人之间的关系会出现倒退：心中不满，轻微的就让这份不满留在心里，当累积到达一个份量时，便出现指责、埋怨、反感、抗拒、排斥、退缩等；若没有解决，会造成对抗、争吵、甚至斗争了。这样，对他们两个、对公司、都只有坏处，没有好处。今天的企业里，就有很多以下的现象：上级认为下属蠢、懒、不听教、逃避；下属认为上级不体谅、不支持、不明白事理、过份要求。两人的对话，都被对方看作是负面的指责或抗辩。两人的关系因此越来越坏了，也就更难发挥『管理』的作用了。

管理一个下属，是有办法做得更开心、轻松、同时效果更好的。『目标管理法』便是一个这方面的技巧。

『目标管理法』帮助上级以最少的时间做出最大的激励下属提升效果，而且过程愉快，关系得以保持良好。此外，『目标管理法』还有以下的优点：

1. 使到受启导的下属（受导者）明白提升自己，在那里着力最快见效。因而他能更有效率地运用时间去做出提升。
2. 促成两人之间有良好有效的沟通和关系。
3. 上级(启导者)往日的批评和跟进，都成为下属正面的支持和关心。
4. 提供一个公平、正面和可量度的机制去显现一群员工之间的表现高低。
5. 传统上很多管理人员害怕与员工讨论他们的表现评估结果。这个技巧删除了争论冲突的可能，同时促使这类的讨论产生最佳的效果。

目标管理法(续 1)

推行『目标管理法』所需要的条件：

1. 企业有清晰和确实的文化。若一间企业有太多的空谈口号，『目标管理法』会只不过是另一次的表面工夫。这样的企业需要先去建立良好的企业文化，才实行其它的技巧。
2. 管理人员的确认为下属成功他们才能成功。若管理人员认为下属表现不好，不是管理人员的责任，推行『目标管理法』不会有效果。（『下属做得好不好』是不是管理人员的责任，是企业文化的一个重要部份。）
3. 在目标限期到达时检讨完成程度和计算得分、必须要严格遵守定下目标的标准。这当然是启导者的责任。（企业文化最首要的原则之一便是『言出必行、言出必准』。这点做不到，什么也不会做得以。）

启导者成功做好『目标管理法』所需要的能力：

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

1. 与受导者之间有和谐气氛。
2. 清楚明白企业的『身份』及『信念系统』。(请参看我的 NLP 书或讲议)
3. 相信能够做出三赢的效果。(三赢：我好、你好、世界好)
4. 掌握『EQ 型处理他人情绪』的技巧。(请参看我的《亲子关系全面技巧》一书)

推行『目标管理法』的步骤：

除非是整个企业一起推行，否则，谁（下属）需要提升，他的上级都可以随时与他坐下谈谈，展开『目标管理法』第一步。

我不建议企业在没有使用『目标管理法』的经验之前，便全面实行这个技巧。最好是选择一些有领导能力、支持新事物、对人的技巧好的管理人员，让他们挑选性地对下属试用过这个技巧，检讨其中出现的困难和变化。待他们有了把握，才由他们组织一个小组去监督全面实行的工作。

目标管理法(续 2)

以下是推行『目标管理法』的步骤：

1. 上级与下属坐下，进行一次讨论。讨论的目的是帮助下属做到提升，所用的工具是『目标管理控制表』。
2. 按照下面（第 3 点）的解释完成第一部份(确定)程序：
 - 2.1 订立『目标』 - 受导者最需要提升的地方。3 至 6 个。
 - 2.2 订立『目标日期』 - 最理想是 1 至 3 个月。
 - 2.3 订立『达到目标的量化证明』 - 使到可以『说得出来、做得到』
 - 2.4 订立『比重』的百分比 - 当所有的目标已经写下时，凭每一个目标的重要 / 急逼性定出其百分比。总数应是 100%。
 - 2.5 询问受导者计划怎样去达到目标。
 - 2.6 询问受导者：上级或启导者怎样做能对受导有帮助。
 - 2.7 订立『中途检讨日期』及检讨模式(例如时、地、见面或用电话等)
3. 在『目标日期』的讨论里，按照下面（第 3 点）的解释完成第二部份（评估）程序：
 - 3.1 逐个目标做检讨，按『达到目标的量化证明』的标准，凭实际完成程度去决定分数。
 - 3.2 计算得分 — 用『比重』乘以『完成』，再乘以 1 / 100。得分的总数

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

就是受导者在这次的提升努力的结果。

- 3.3 讨论过程、把意见或感想写下、签名，以证明过程完全没有强迫或者虚伪的成份。
- 3.4 讨论今后的计划，准备下一次(即是用一张新的『目标管理制表』做第一部份(确定)程序。

4. 『目标管理控制表』的内容解释：

目标 — 受导者最需要提升的地方，不应少过三个，也不应多过六个。

达到目标的量化证明 — 有些什么实质的证明(可明见到、听到的事物)
目标已经达到了？这是保证这个技巧成功的最重要元素之一，必须认真地做好。例如：『改善与同僚的关系』可以用『每月至少有两次两人共进午餐，并且愉快谈笑』。

比重 — 某些目标比其它的目标更重要，这项使到受导者懂得将有限的时间放在最重要的事情上。

目标管理法（续 3）

日期 — 『启导日期』：就是两人坐下讨论、填写『目标管理控制表』的日期。

- 『目标日期』：议定时间完结、两人坐下做检讨的日期。第一次做最好不少过一个月、不多过三个月。
- 『中途检讨日期』：『启导日期』与『目标日期』之间的预定日子，让两人检讨进展的情况。

双方签名 — 两人讨论完结时，签名证明内容是两人都同意属实和接受的。若受导者不同意，不应被迫签名，亦不应此而受到惩罚。

两条须回答『是』或『否』的问题（1.启导者已聆听了受导者解说做到目标的计划。2.启导者已询问受导者需要启导者怎样的协助以达到目标，并且答应提供(可提供的)、或解释不能的原因。）— 这是确保两人在这件事里发挥『战友』的关系。

(以下是在目标日期做表现评估时才用)

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

完成 — 逐个目标做检讨，按『达到目标的量化证明』的标准，凭实际完成程度去决定分数。分数的基础是 100 分为满分，现在完成了的有多少？

得分 — 是用『比重』乘以『完成』，再乘以 $1 / 100$ 。得分的总数就是受导者在这次的提升努力中的结果。

评估后意见 — 这一栏双方都要填写和签名，以保证评估结果公平，和双方都同意。

5. 不一定要上级和下属进行这次讨论。在企业文化容许、上级同意的情况下，一个适当的人力资源部的管理级人员可以代替上级，去做这个『启导者』的工作。其它管理人员，尤其是上级的上级，或者身份比『受导者』低的人。不应做『启导者』。
6. 最好的情况是『目标管理控制表』里的每一项，都是由两个人共同商讨和同意的。越是这样、效果会越好。启导者可以坚持的项目：时间、比重。必须有两人都同意的项目：目标、达到目标的量化证明。
7. 『目标管理控制表』的两人程序：确定和评估，都应该有启导者和受导者两人的名。每个程序完成后，两人应各有一份，亦应有副本送去人力资源部、更高级的直属管理人员、及或专门负责推行『目标管理法』、由高层管理人员组成的小组成员。标准是：低级人员不能看到高级人员的『目标管理控制表』。

目标管理法（续 4）

虚拟目标：

1. 做决定 — 应否关闭台湾的分公司。
2. 在三间商店内安装警报系统。
3. 在市内举办三次产品推介会。
4. 完成成都、武汉、和南京三个分公司的『顾客服务新指引』培训。
5. 提高所负责的五间店铺的营业额。
6. 提高部门的十二位员工之间的协调性。
7. 改善与上级的关系。
8. 提升零售人员的英语水平。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

9. 处理三个两年以来都被评为<不及格>的业务员。
10. 改善自己的脾气。
11. 改革运输部，减低因迟送货而引起顾客投诉。
12. 成立直销部。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

辅导计划**目标管理控制表**

辅导日期:	中途检讨 第一次日期:
目标日期:	中途检讨 第二次日期:

姓名:	
职位:	
部门:	
直属上级:	
辅导者:	

⑧	目标	达到目标的量化证明	比 重	完 成	得 分	分
						1.
1						<input type="checkbox"/>
2						<input type="checkbox"/>
3						<input type="checkbox"/>
4						<input type="checkbox"/>
5						<input type="checkbox"/>
6						<input type="checkbox"/>
7						<input type="checkbox"/>
同意和接受内容		100%				

受导者	辅导者
评估后意见(受导者):	
评估后意见(辅导者):	
副本送:	
1. _____	<input type="checkbox"/>
2. _____	<input type="checkbox"/>

评估日使用

签名:

42. 有效选择目标和达到目标的技巧:

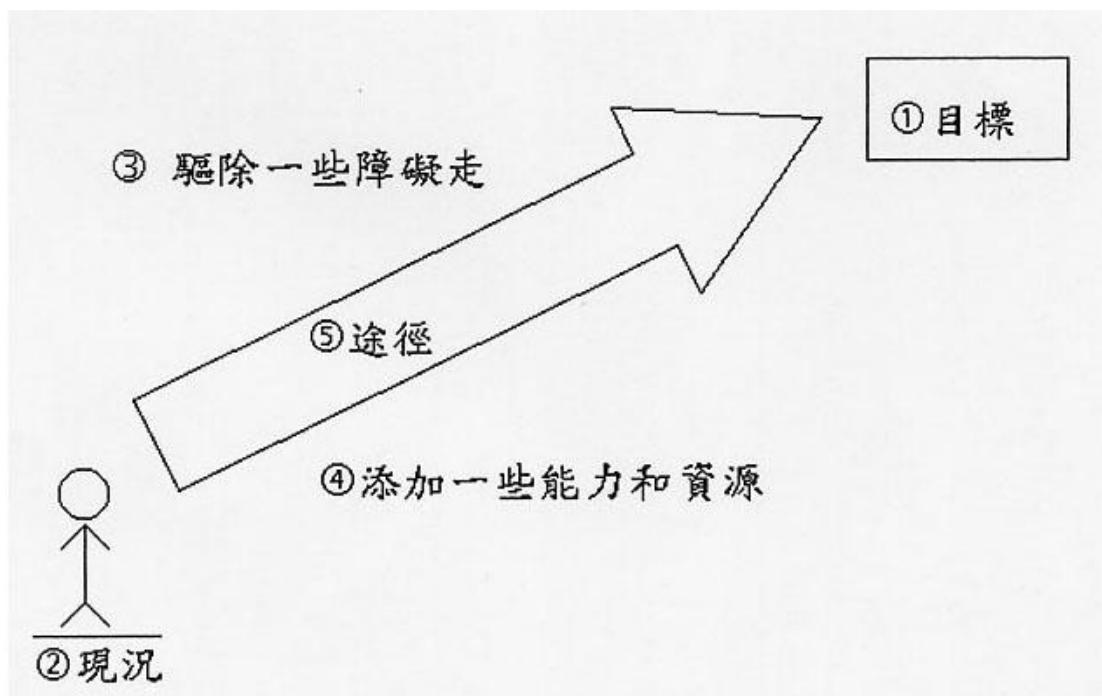
设立聪明目标法

达到人行成功的五个步骤

想要人生成功，经常感到真正的成功快乐，需要不断地选择和达到新的目标，而达到每一个目标，需要具备五项因素：

1. 一个良好的目标
2. 清楚了解自己现况
3. 驱除一些障碍
4. 添加一些能力和资源
5. 划出一条从现况去到目标的途径

用图表现出来，就是：



【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

定出正确目标是很重要的一步。不少人几经辛苦，在成功后才察觉到目标不是自己真正想要的，有些人更因为目标定得不正确而终其一生忙碌、辛苦，这都是十分可惜的。

良好目标的七个必须因素

一个有效的目标必须具备以下七项元素合起来，是英文字 PE-SMART：

- | | |
|---------------|----------------------|
| 1. 用正面词语组成 | (Positively phrased) |
| 2. 符合整体平衡 | (Ecologically sound) |
| 3. 清楚明确 | (Specific) |
| 4. 可以量度 | (Measurable) |
| 5. 自力可成 | (Achievable) |
| 6. 成功时有足够的满足感 | (Rewarding) |
| 7. 有时间限制 | (Time-frame set) |

设立聪明目标法的八个问题

一个按照上面七项元素定立的目标，须经过下面八条问题的考验，才有被确定是适当、良好、可行的目标：

1. 你想要什么？（答案必须含有以上七项元素）
2. 这(目标)能够为你做到什么？(答案就是目标所代表的价值，这份价值必须能满足受导者的一些深层需要：身份或灵性的层次。可以不断地重复这条问题也可以用不同的文字表达同样的效果，例如：『这(目标)可以给你怎样的价值？』
3. 当你达到那理想的结果时，你会凭甚么知道？(答案应该是一些内在一定感官的视、听、感觉上的证明。引导受导者想象达到目标时这些视、听、感觉上的证明，观察受导者的内心状态是否有足够的强烈反应。这份反应，是证明这个目标有否足够推动的最佳方法。)
4. 何时、何地及与何人你想得那结果？(这个问题澄清了目标的环境界限 (Context)，使到目标更为确实。)
5. 那结果会怎样影响你人生的其它方面？(这个问题常常会需要切细，例如：『那结果会有些不好的影响吗？』『对你生命里一些重要的人，会有怎样的影响？』这个问题是再次检查目标是否符合内与外的整体平衡。)
6. 为什么在今天之前你未能达到那个结果？(这个问题帮助受导者认识过去未

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

能成功的因素即障碍，因而注意到亲的方法和需要，亦把目标在受导者的潜意识中转为一个『在未来可以达到的目标』了。)

7. 你需要哪些资源和能力？（这个问题一般上会化为至少两个问题：『已经拥有哪些资源和能力？怎样运用？』和『尚需什么资源和能力？如何得到它们？』这问题帮助受导者的潜意识作一个有系统的检查在环境和能力层次的辅助因素，因而认识到各种的可能性。）
8. 你计划怎样去做？（这个问题可以化开为很多条问题，例如：『第一步应该怎样做？』『有不只一条途径吗？』跟着这些问题，会有更多的问题出现，结果受导者会建造一个可以行动的计划方案出来。）

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

目标确定法

请把目标写下：	这目标具备以下七个因素吗： 1. 用正面词语组成 <input type="checkbox"/> 2. 符合整体平衡 <input type="checkbox"/> 3. 清楚明确 <input type="checkbox"/> 4. 可以量度 <input type="checkbox"/> 5. 自力可成 <input type="checkbox"/> 6. 成功时有足够的满足感 <input type="checkbox"/> 7. 有时间限期 <input type="checkbox"/>
八个问题：	
1. 你想要什么？	
2. 这(目标)能够为你做到什么？	
3. 当你达到那理想的结果时，你会凭甚么知道？	
4. 何时、何地及与何人你想得那结果？	
5. 那结果会怎样影响你人生的其它方面？	
6. 为什么在今天之前你未能达到那个结果？	
7. 你需要那些资源和能力？	
8. 你计划怎样去做？	

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

43. 运用脑里的时间线机制去达到目标：时间线实现目标法

受导者应已经凭『设立聪明目标法』定出清晰有效的目标。

引导受导者在地上指出『未来』的方向，站立点就是『现在』，另一方就是『过去』。注意在所有的时候，受导者行走时都应面向着未来。

引导受导者在未来方向线上定出目标达到的时刻。受导者站在『现在』点上，思想一下达到目标所需的资源、存在的困难、前面会出现的挑战、和准备运用的策略。当准备好时，便开始步入未来，引导者在旁说出时间的变化。受导者在脑中思想在当时可能出现的障碍，和对策，只有当解决了才能继续前进。

当解决不了时受导者会停下来，引导者可以问他需要什么资源或力量。这些资源或力量可以在受导者的过去经验取得(卓越圈法)、向有此资源力量的人借取(借力法)、或者其它方法(天地人法等)。若受导者站在时间线上不能想出解决、可让他站出来，在旁边看着自己在时间线上的困境而思想(抽离)。当有了所需的资源力量，可以帮助受导者用心锚储存起来。

如此，受导者终于到达目标。引导受导者充份感受成功景象的感觉，因为这亦是重要的推动力量。然后引导受导者转身看着『现在』至此的路程，回顾路上的挑战和困难、检讨哪里可以做得更好。

待完全清晰后，站出时间线，走回去『现在』点，站入。面向目标，点算一下拥有的资源和力量，包括心锚所储存的，和看一遍路上的挑战、困难和阻碍，当准备好时，再走一次，再吸取成功的感觉一次。

44. 化解内心涉及自我的信念冲突：自我整合法

这个技巧是我在 2001 年初所创。针对的是处理一个人内心的矛盾冲突。概念来自『冲突融合法』(Conflicts Resolution) 及我创的『接受自己法』。『冲突融合法』处理的是一般信念的冲突，而这个『自我整合法』处理提涉及自己『身份』的信念的矛盾，例如(1) 内心觉得应该去做某件事，但同时又不想去做，或者(2) 内心总有一反责备批评自己的声音。以下采用后者为例。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

用两张纸，分别写上自己内心的两个部份(不同名称、或者同样是自己的名字，但用不同的颜色笔写)。把两张纸相对地放在地上，相距 2—3 尺。

先站在做了事被责备批评的自己上面。想一遍做了的事，问问自己：做这件事的目的是什么？想得到些什么？(找出所追求的价值，也就是找出正面动机)。一遍又一遍地问，直至找到的正面动机是『身份』或更高的层次(例如『使自己更好』，『肯定自己的能力』，『证明我可以照顾自己』等)。

站出来，踏入另一张纸。想一想自己怎样责备批评对面的自己，然后问自己：责备批评他的目的是什么？想得到些什么？(找出所追求的价值，也就是找出正面动机)。一遍又一遍地问，直至找到的正面动机是『身份』或更高的层次(例如『使自己更好』，『肯定自己的能力』，『证明我可以照顾自己』等)。

你会发现，追究下来，原来两边的自己有相同的正面动机。再站入第一张纸上，回想一下自己做了的事和对面的自己的责备批评。对着对面的自己说出以下的话：

- 我做这件事是为了 (找到的正面动机) ，
- 你责备批评我，也是为了 (正面动机) ，
- 原来我们都是为了使到 (自己名字) 更好。
- 当我们的力量结合在一起时，我们会更能帮助(自己名字)，使(自己名字)更好。
- 现在，是时候让我们结合在一起了。

闭上眼睛，伸出双手，想象双手前伸握住对面自己的双手，慢慢地把他拉过来，拥抱他。感受他把头靠在自己的肩膀上，然后在他的耳边轻柔地、细声地说出两句只有你俩知悉的说话，去肯定两份结合的力量会多么有力地帮助 (自己名字) 变得更好。再听听他也在你的耳边说出的两句话，只有你俩知悉，如何你俩的结合使到(自己名字)更好。静止一会，好好地享受这份舒服、同时充满力量的感觉。慢慢地张开眼睛。

45. 调动整个人生的力量去处理问题的技巧：

理解层次贯通法

我们接触到我们每个人深层力量。每一个运用过这个技巧的人都会对自己潜意识蕴藏的力量如此容易调动出来而感到奇妙，为之赞叹。很多人都认为这个技巧的感受难以言喻，但感受良深。

这个技巧可以用在任何的问题上。受导者必需有一个清晰的目标责(想凭这个技巧而达到的目标)。无论开始时的目标是什么，到了『身份』的层次，其实都是运

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

用受导者整个人的力量去找出解决，因为任何事，都脱不出本人的世界。

欲想这个技巧有显著的效果，须注意一些细节的掌握：

- 不要让任何人在过程中横越那六张理解层次纸。
- 辅导者应给受导者足够的时间去与潜意识沟通。最有效的做法是叫受导者在准备好的时候用点头做讯息，让辅导者准确地控制时间。
- 受导者往往在过程中(站在每一张纸上)闭上眼睛。辅导者应密切注意受导者面上状况及身份语言的变化，例如眼皮不断跳动。同时加上鼓舞性的语词，(例如：对了，就是这样 / 好，做得很好 / 继续，继续这样，等……)
- 若在任何一个层次受导者没有进展，辅导者可选择以下任何一个方法去解决：
 1. 引导受导者退回上一张纸，在那里再次详细地想一次，取得潜意识的讯息才再踏上。
 2. 引导受导者踏出那六张纸的信道，即是站了出来(抽离位置)，从旁看看情况是怎样，可以有些怎样的做法等等。特有了新的启示，才再踏入刚立的纸上。继续下去。
 3. 引导受导者集中精神先去放松自己，用深呼吸法、观心法等，使自己完全放松了，再把注意力放在对潜意识反复地说：『请与我沟通，让我了解你更多。』

若这些方法都无效，可考虑只用意识的理解能力去完成过程。

- 大部份的受导者在『灵性』转身后的过程中，会表现出走得很快，甚至无须辅导者说任何说话。这是正常而且是良好的现象。
- 很多受导者在『灵性』层次时，潜意识升起的力量会有各种强烈的感受，例如眼泪大量涌出，全身感到发热、体内暖流到处流走、身体摇摆不定等。只要受导者设有恐惧或不良的表现。辅导者应鼓励和引导受导者放松，让自己完全地接受这份力量的提升和扩大。
- 辅导者在受导者于『灵性』层次时感受到潜意识的庞大力量，并且强化后安装心锚，多为用手握受导者的手臂(注意左右手之安排以方便一会受导者转身回走时方便)。这个心锚会一直安着，直到受导者回走出最后一张纸(『环境』)后才释放。

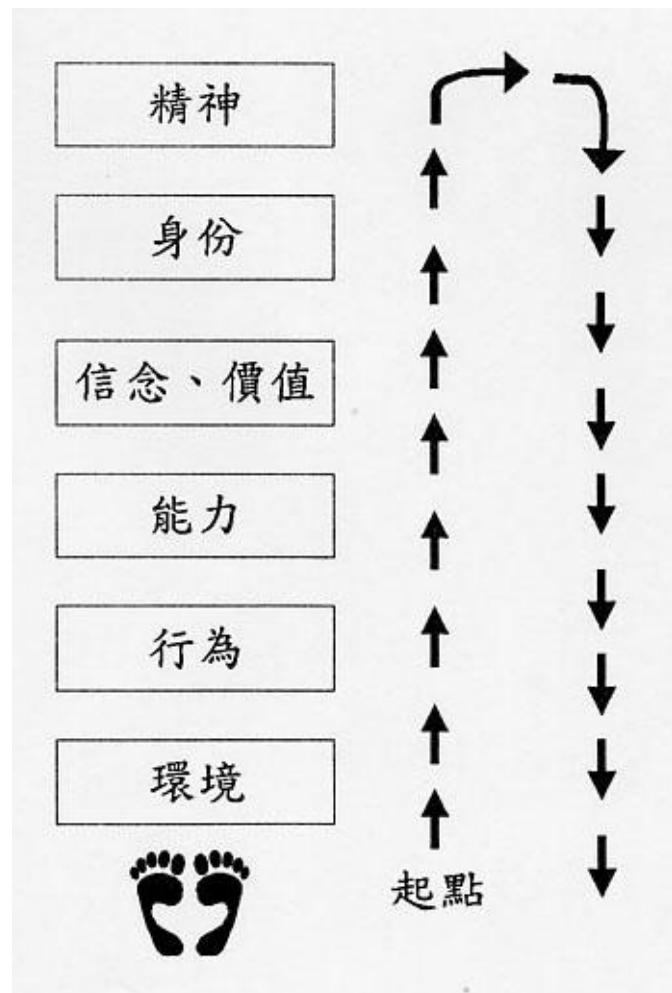
理解层次贯通法(续 1)

预先准备六张纸，上面分别写上：环境、行为、能力、信念 / 价值、身份和灵性。把六张纸依次序成一直线铺在地上，各分隔约一小步的距离。受导者站在『环境』的纸外准备开始。

用这个技巧，必须事先定下一个目标。这目标可以是受导者本人人生里的任何事情。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

这个技巧可以自己做，亦可以由别人引导去做。以下的说话，是出自辅导者口中，引导受导者进行的大概内容，受导者可以不说出目标内容，辅导者亦可以完全做出效果。



理解层次贯通法(续 2)

1. 准备

现在你站在这六张纸的起点，准备用这个技巧帮助自己有所提升。我想你首先闭上眼睛，做几个深呼吸，把自己安静下来，(辅导者用说话引导受导者进行深呼吸，辅导者的呼吸配合受导者之深呼吸。现在，你把运用这个技巧的『目标』在心中念一遍，让自己很清晰地了解这个目标是什么。当你准备好的时候，用点头一下作为讯号，好让我知道应该继续下去。

2. 环境

现在你踏上『环境』的纸上，我想你想一想与『目标』有关的人、事、物、时、

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

地的资料，这个目标涉及些什么人？在什么地方或环境？牵涉一些怎样的时间上的问题，例如你想在什么时候完成『目标』，在什么时候开始有变化的出现？还有这个目标牵涉些什么事？什么物品？我想你用你的时间去把这些一一地想一遍。不用急，你有很多很多时间。只有当你已经完全地把有关的环境因素想过一遍，才需要点点头，好让我知道带领你继续下一步。

3. 行为

好，现在请你向前行一步，踏上『行为』的纸上。我想你想一想，与『目标』有关的事情，你现在是怎样的做法？你每天怎样做？你过去的做法呢？我想你把现时的做法想一遍。只有当你已经完全地把过去和现时的做法想了一遍，才需要点点头，好让我知道带领你继续下去。

4. 能力

现在请你向前行一步，踏上『能力』的纸上。在这里我想你想一想，你有些不同的做法曾经考虑过，或者现在想考虑的？我也想你想一想，你拥有些什么能力，能够帮助你达到目标？也想一想。你尚需一些怎样的能力，会对事情有帮助？你有很多时间，可以慢慢地、详细地想，只有当你已经完全地想过一遍，才需要点点头，好让我知道带领你继续下去。

5. 信念、价值

现在，你向前踏上一步，踏入『信念、价值』折纸上。在这里你想一想关于这个目标，事情应该是怎样的？这个目标有些什么意义？其中有些什么是重要的？这个目标可以带给你些什么？你想从中得到什么？

没有错，我想你想一想关于这个目标的信念和价值。你知道绝大部分的信念和价值都是在我们的潜意识之中，所以，我们可以感觉得到，但不容易用文字说出来。所以，不要去刻意找出文字的描述。我想你放松整个人，做数个深呼吸，把注意力集中在潜意识的一点。对它说：『让我感觉一下关于这个目标的信念、意义、什么是重要的等……。』重复这样对潜意识的说话，好让潜意识清晰地让你知道它的讯息。

对了，再做几个深呼吸，让一些你要知道的讯息从潜意识升上来给你知道，把注意力集中在身体内那一点上，重复对潜意识的邀请。不要急，你有很多时间。当你有一些感觉从身体内升上来的时候。点点头，让我知道怎样继续给你的引导。

对了，你感觉到潜意识给你的讯息了，有些人知道那是一些怎样的文字意义，有些人只有一些不能理解的记号或者只是一些感觉。这些都不重要，只要继续放松，让潜意识能够继续给你讯息。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

只有当你觉得潜意识已经给了你足够的忘掉，才需要点点头，让我知道应该引导你继续下去。

6. 身份

现在，你向前踏上『身份』的纸上，在这里，绝大部分的讯息从潜意识升上来，那不能用文字表达或者清晰地理解的。只要放松自己，然后，把注意力集中在潜意识的一点，反复地对自己说：『我是一个怎样的人？在我人生里我是一个怎样的人？这个目标怎样帮助我实现这个身份？』

放松自己，对潜意识说：『请让我知道(重复上述的说话)』，不用急，让潜意识用它的时间去与你沟通。有些人会看到一些景象，听到一些声音，亦有些人会有一些感觉升起，不论你收到的是什么，当你收到那些讯息的时候，当那些感觉涌上来的时候，点点头，让我知道。

好，当你感觉潜意识的讯息已经是完整和清晰时，点点头给我一个记号，让我知道应该，引导你继续下去。

7. 灵性

现在，你向前踏上『灵性』的纸上。在这个层次，绝大部分的讯息不能用文字表达，我想你再做两三个深呼吸，把整个人放松，注意力集中在潜意识的地方，邀请它给你感受到这个层次的力量。

这个层次，指的是你和这个世界的关系，把注意力集中在潜意识，请它与你沟通，让你知道在这个世界上你存在的意义，对这个世界来说，你可以作出的影响，可以怎样让你感受得到？不要企图找出文字的理解，这个层次的讯息，一般上会超越文字的范围，很多人收到来自潜意识的讯息是一度光、一些颜色、甚至只是一股感觉。不用急，只要放松自己，对潜意识反复地说：『让我感受到在我人生之中，最深层次的力量是怎样的。』不要刻意地思想任何东西，只要保持放松，把注意力集中潜意识的一点，与它沟通，当你有那份感觉涌现的时候，点点头作为讯号让我知道。

这就是你(受导者的名字)的人生中最深层的力量，这股力量能够帮助你的人生更清晰、更成功、更快乐。继续做深呼吸，每次吸气时都使内里的感觉膨涨，变得更暖，直至充实了整个身体，继续吸气，让这份力量冲去四肢，直到每一只手指和脚指，冲上头部，一直上到头顶。这份力量是你需要的，在你生命中支持你去把每一件事做得最好的力量，是你最深层的力量。现在它与你连结一起，以后都可以随心所欲地运用它。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

我想你再大力地吸一次气，看看可否把这份力量增加至最大，对了，就是这样。(安心锚)，好好地享受一下这份感觉，享受与这份力量连结一起的感觉。当你觉得可以的时候，我想你慢慢地把身体转过去(100 度)，即是转回头方向，仍站在『灵性』的纸上。

好，现在带着这份在你人生中最深层的力量，我想你想一想你与这个世界的关系。感觉一下你与这个世界的联系，感觉一下你与其它的人、事、物，分享这个世界，你和它们加起来，也就是这个世界。感觉一下，你内里的力量，如何肯定你与这个世界的关系。当你觉得准备好的时候，点一点头，让我知道继续引导你。(继续接着心锚，直到完全完成，踏出『灵性』的纸。)

8. 身份

好，现在我想你向前踏一步，踏上『身份』的纸上。我想你想一想在这个世界你的存在是一份怎样的意义？带着这份人生最深层的力量，你怎样可以发挥你这个人的身份，使到无论你在什么地方都会做出正面的、良好的影响？在你人生里你看到自己会因此是一个怎样的人？无须开中说话，甚至无须在心里找出文字容许潜意识运用种种不同的方式与你沟通，让它给你讯息，使你更明自你的身份。

不用急，慢慢地感受潜意识涌出的讯息。只有当你感到足够时，才需要点点头，让我知道继续下去。

9. 信念、价值

好，现在我想你向前踏一步，踏上『信念、价值』的纸上。我想你想一想你可以怎样运用人生最深层的力量去支持你的身份。怎样的一套信念和价值最能帮助你成功？什么是真正的重要？那可以给你些什么？所有这些，对你未来说是一份怎样的意义？

只有当你感到准备好时，才需要点点头，让我知道你可以继续下去。

10. 能力

好，现在我想你向前踏一步，踏上『能力』的纸上。你怎样运用你最深层的力量，配合你的身份，实现你的信念和价值，发挥你的能力？你所拥有的种种能力里面，什么最能帮助你、最会有用处？你有多少个不同的选择可以考虑？更可以找出多少新的选择，使你有更成功、更快乐的人生？

我想你好好地、慢慢地想一想。你有很多时间，所以不用急。只有当你已经完全准备好的时候，才需要点点头，让我知道可以引导你继续下去。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

11. 行为

好，现在，我想你向前踏一步，踏上『行为』的纸上。在这里，我想你想一想，你怎样运用你最深层的力量，配合你的身份，实现你的信念和价值，发挥你的能力去做出最适当的行为？你打算怎样做？你计划怎样做？第一步会是什么？

慢慢地想，只有当你准备好的时候，才需要点点头，让我知道我可以引导你继续下去。

12. 环境

好，现在我想你向前踏一步，踏上『环境』的纸上。在这里，我想你想一想你怎样运用你最深层的力量，配合你的身份，实现你的信念和价值，发挥你的能力，做出最有效、给你最大成功快乐的行为。在你的环境之中，有些什么最能给帮助的？例如哪些人？哪些事和物？什么时候？什么地方？找出最能配合你的方向，最能给你助力的。

慢慢地想，只有当你完全准备好的时候，才需要点点头。让我知道我可以引导你继续下去。

13. 完成]

好，现在，我想你踏前一步，闭上眼睛，吸一口气，感受一下这刻的感觉，感受一下内里的力量，和很多事情已经清晰了。许多的感觉，好好地感受一下，(放心锚)，然后转过身，看着这六张纸，用眼重复刚才的过程。脚无须动，只用眼睛便可，重温刚才在每一张纸时的内心变化和感受。慢慢地做不用急。当你完结时，才让我知道，我们那时才谈谈刚才的过程。

46. 运用系统里的人帮助自己提升：自我提升法

自我提升法是罗拔·迪尔士(Robert Dilts)在 1990 发表的。这个技巧的基础信念之一是能够解决一些困难的某一个能力(Resource)，一旦加强了，这些困难便会被吸引力和轻易地被解决。我们无须确认那困难问题是什么，也无须挣扎去判定那一种能力有可能达致解决。

另一个基础理论是每个人已经拥有所有需要的能力。自我提升法就是把所需的能力提引起来而已。自我提升法找出这些能力的深层结构，并且使它们在过去未被注意的地方发挥出来。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

且把想运用这个方法来提升自己的人称为『探索者』。探索者首先选定一种想有所提升的能力，作为主题。

在地上画出如图(1)的九个方格。如宵引导者，应先与摸索者建立和谐气氛。

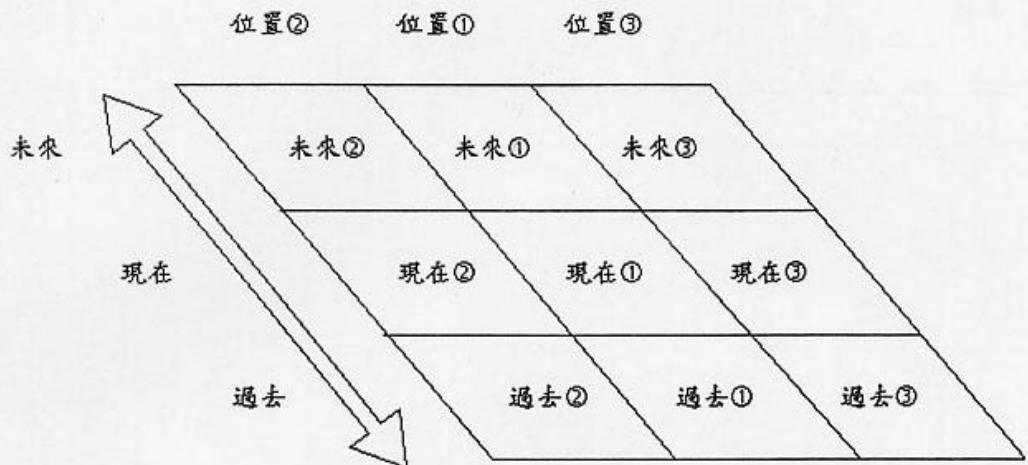
自我提升法(续 1)

图(1): 自我提升法的位置分布图:

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

自我提升法(续 1)

圖(1)：自我提升圖的位置分佈圖：



圖(2)：自我提升法的位置次序圖：

2	1	3
4	起點	5
7	6	8

起点 1：現在①

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

探索者站入起点，亦即是『现在①』的位置，面向未来。回想近日曾有主题能力的一次经验，引导探索者说出视、听、感三种内感官文字的描述，肯定那份能力的感受存在，安装心锚。

引导者注意探索者描述能力的重要文字，把它写下在『讯息记录表』的正中一栏上。

位置 1：未来①

探索者向前踏上『未來①』位置，那是一个未来的情况，那份能力已经运用得很好，已经做成满意的效果。引导者引导探索者按心锚，充份地取得这个位置的视、听、感次感元，充份感受这份能力，按心锚然后转身向后，望向『現在①』的自己，给他一个讯息。这个讯息应该是支持『现在①』的自己继续努力去把这份能力发展和提升得更好。

这个讯息必须说出声。若有助手帮助进行这个技巧，指定一名助手把讯息写下(用『讯息记录表』)，并且清楚记忆探索者说这讯息时的声调语气。为确保这点，引导者可引导探索者重复这讯息两三次，每次都应保持一样文字和声调。

探索者返回『现在①』的位置，面对『未来①』位置，闭上眼睛，想象未来的自己给自己的讯息，感受一下这个讯息带给自己的内心的力量。若有助手的，该名指定助手应待探索者闭上眼睛后，站入『未来①』的位置，尽量与探索者说的时候的声调语气相同，向探索者说出讯息。

位置 2：未来②

探索者想出一个在那未来情况中会存在的重要人物，这个人应该是在那个情况有重要意义或地位，例如伴侣、生意拍档，或者照顾自己的人。(按心锚)。慢行至『未来②』的位置，模仿此人之姿势及声调、语气、面对『现在①』的自己，给他一个支持讯息。指定助手把讯息写下。

探索者返回『现在①』的位置，面对『未来②』的位置，闭上眼睛，听取指定助手重复那支持讯息。注意内心感受的提升。

自我提升法(续 3)

位置 3：未来③

探索者想出一个在那未来情况中从旁观察的智者，例如探索者尊敬的一名家人、同事、顾客、供货商，或者朋友，(按心锚)。慢行至『未来③』的位置，模仿此人之姿势及声调、语气、面对『现在①』的自己，给他一个支持讯息。指定助手把讯息写下。

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

探索者返回『现在①』的位置，而对『未来③』位置，闭上眼睛、听取指定助手重复那支持讯息，注意内心感受的提升。

位置 4： 现在②

探索者想出一个在现今情况中存在的人物，这个人的身份无须比探索者高，甚至稍低亦可，但必须清楚现今的情况，(按心锚)。慢行至『现在②』的位置，模仿此人之姿势及声调、语气、面对『现在①』的自己，给他一个支持讯息。指定助手把讯息写下。

探索者返回『现在①』的位置，面对『现在②』位置，闭上眼睛，听取指定助手重复那支持讯息，注意内心感受的提升。

位置 5： 现在③

探索者想出一个在现今情况中存在的旁观智者。(其余步骤与前同。)

位置 6： 过去①

探索者回想过去一个情况，在那个情况里，主题能力会曾经对自己有所帮助，(按心锚)。探索者慢步后退至『过去①』的位置。想象当时自己的姿势及声调、语气、面对『现在①』的自己。给他一个支持讯息。指定助手把讯息写下。(其余步骤与前同。)

位置 7： 过去②

探索者回想在那过去情况中存在的人，这个人应该是当时环境中熟悉自己，若拥有那主题能力会照顾帮助自己的人，(按心锚)。探索者慢步后退至『过去②』位置，模仿此人之姿势及声调、语气、面对『现在①』的自己，给他一个支持讯息。(其余步骤与前同。)

自我提升法(续 4)

位置 8： 过去③

探索者回想在那过去情况中存在的一位旁观智者。(按心锚)。慢步后退至『过去③』的位置，在这个位置中观察自己和其它人在现今的情况，更观察自己整个人生的过去，现在及未来的发展，模仿此人的姿势及声调、语气、面对『现在①』的自己。给他一个支持讯息。指定助手把讯息写下。(其余步骤与前同。)

位置 9： 现在①

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

探索者站在『现在①』，闭上眼睛，逐一再次聆听其它八个位置支持讯息。(之后，再考虑八个讯息同时响起，构成一份威力的支持力量。)

在这些讯息提升内里感受的同时，探索者内心涌起一个隐喻(Metaphor)，象征这刻的感受。鼓励探索者摇动身体去配合这份象征，想象那千百种不同方式这份膨胀了的能力会如何有效地在自己前面人生道路上帮助自己，提升自己。

自我提升法练习用纸 — 讯息记录表

未来②	未来①	未来③
现在②	能力： 重要文字：	现在③
过去②	过去①	过去③

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！

【淘宝搜：玄冥工作室】立即找到本店！