

NLP 中文系列电子书之一

李中莹 NLP 精义

献给一切愿意重塑自我的朋友们

本电子书版权属李中莹先生及



所有



NLP 中文免费系列电子书之一
系列将包括 nlp 之成功学、管理、教育及亲子、科学应用，敬请关注
特别感谢牛头以及牛族基地、NLP 深造中心的朋友们

Mohican 编

QQ: 80575356

我对 NLP 在教育科研上的应用尤感兴趣，欢迎探讨，^_^

2005 年 7 月 江苏泰州

目 录

(请点击目录阅读)

华人 NLP 权威李中莹简介.....	5
自序-----李中莹	9
1. NLP 的重要概念	13
1.1 NLP 的历史简介	13
1.2 「整体平衡」的重要	19
1.3 「前提假设」十二条	24
1.4 理解层次	31
1.5 「感知模式」	42
1.6 「内感官」与思考模式	45
1.7 经验元素	66
1.8 「时间线」	70
1.9 「信念系统」	72
1.10 「身份」与「自我价值」	90
1.11 关于「目标」	99
1.12 语言的技巧	104
2. 简快疗法与 NLP 疗法	132
2.1 「辅导」是什么?	132
2.2 「简快疗法」与「NLP 疗法」的关系	134
2.3 十二条引导思想	137
2.4 简快疗法快速有效的原因	138
2.5 跟随效果走, 而不是跟随型式走	146
2.6 处理受导者的情绪	147
2.7 「说故事」的治疗效果	149
2.8 EQ 型处理别人情绪的模式	151
3. 关于「潜意识」	153
3.1 潜意识是什么、在那里?	153
3.2 潜意识的作用	158
3.3 与潜意识的沟通	162
4. 关于「情绪」	165

4.1	情绪是什么？	165
4.2	情绪的真正来源	168
4.3	情绪并无好坏	169
4.4	什么是「情绪智能」(EQ)？	170
4.5	怎样才算拥有足够的 EQ？	172
4.6	同一情绪有四种性质	172
4.7	「钟摆效应」	173
4.8	处理情绪的方法有治标和治本之分	175
4.9	负面情绪的正面意义	177
5.	关于「人际关系」	178
5.1	共同信念、共同价值	178
5.2	家庭关系的正确概念	180
5.3	婚姻恋爱的正确概念	184
A.	李中莹访谈 婚姻的杀手：托付心态.....	189
5.4	亲子关系的正确概念	192
5.5	与群体相处的正确概念	195
6.	关于「良好心理健康」	197
6.1	什么是「良好的心理健康」？	197
6.2	今天的社会情况	200
6.3	儿童成长的五个阶段	201
7.	关于「催眠」	204
7.1	一般人对催眠的误解	204
7.2	「暗示语言模式」	206
	附录：NLP 的一些术语	210

华人 NLP 权威李中莹简介

李中莹先生是广西合浦县人，1946 年出生，已婚，有一子一女，皆已成年。1949 年随父母抵港，定居至今。李先生十六岁便辍学工作。本着从工作中学习及自修的精神，他累积了超过三十五年的工作管理经验。其中包括银行业务、工厂管理、跨国采购公司、市场销售及推广、驻外国分公司负责人、国际企业之地区主管、收购、合并、改组及流程改革等各种性质的工作。

李中莹于 1992 年开始接触身心语法程序学（NLP），认为这是能够帮助人们提升人生质素的学问，于是决心掌握并且在中文世界中传播所有具备同样功效的学问。他在 1995-1996 的两年里，与友人成立一间管理顾问培训公司，其业务性质以企业管理技巧培训为主。李先生在 1997 年 1 月退出该公司，并且创立专业效能管理（P.E.M.I.），专注于与人的情绪及态度有关的学问研究及培训工作，继续企业培训工作，同时举办公开招生的课程。

李先生在 1994 年取得 NLP 合格执行师资格之后，一直不断地发展和教授全中文的 NLP 课程。他设计的 NLP 三天实用技巧课程，自 1997 年 1 月以来，定期举办。这个课程，至 2002 年底已举办超过四十班，是东南亚最受欢迎的 NLP 课程。现今，这个课程在香港、广州、北京、杭州等多处定期举办，公开招生。

当香港华仁书院的徐志忠神父在 1997 年宣布停止举办每年一次的 NLP 及格执行师文凭课程后，李先生与 NLP Asia 合作继续举办这个课程。李先生于 1998 年年底退出这个合作，并且于 1999 年年底推出他设计的全中文 NLP 及执师文凭课程。

这个课程大受欢迎，至今 2003 年 5 月，已开办 8 次，并且计划由 2004 年起年开办 4 次。上课地点包括国内各大城市。这个课程，已由 2000 年起获得美国 NLP University 及其它主要 NLP 学府的承认，毕业学员可直接报读 NLP University 等的高级及格执行师文凭课程。由于李先生在 NLP 方面的成就，NLP 大师 Tim Hallbom 在 2001 年初特别颁发 NLP Trainer 证书给李先生。李先生在 NLP 方面的发展成果，NLP 世界上最畅销的 Anchor Point Magazine 也有刊登。除上述两个 NLP 课程之外，李先生亦不定期地举办其它用 NLP 技巧发展出来的公开课程。

在心理辅导方面，李先生于 2002 年出版“情绪疏导学”一书，是中外的心理治疗及 NLP 界里第一本全面地介绍 NLP 疗法的概念和技巧的书。

光在 2002 年，他便受广州广东教育学院、南京晓庄学院心理健康研究所、北京心理卫生协会及苏州大学等邀请讲授以 NLP 做心理治疗工作的技巧。

李先生在 2002 年，把家庭治疗方面的“家庭系统排列”的疗法 (Family Constellation) 介绍给香港及中国。他安排这方面始创人波特海宁格先在 2002 年(香港、广州、上海、北京)及 2003 年(香港、北京、南京)举办工作坊。

在 2003 年，李先生开设“家庭系统排列导师训练班”，与 波特·海宁格、乌苏拉·法兰姬、波浩特·乌沙马等大师共同讲授这个课程。

李先生亦在 2003 年把美国 A.C.H.E. (American Council of Hypnotherapy Examiners) 的临床催眠治疗师资格授证课程带入香港及中国。在国内，将与南京晓庄学院心理健康研究所合作对医疗及心理治疗方面的专业人士提供这个课程。

李先生亦被公认为 EQ(情绪智能)方面的一位专家。李先生由 1996 年开始研究这个题目，并且同时研究脑神经学。他发展出一套全面和以技巧为主的 EQ 概念，简单而清楚地阐释情绪与人的真正关系及提升本人的情绪管理能力。

他与香港政府辖下的管理专业发展中心合作推出的两天“管理人员与 EQ”工作坊(1998 - 2000)。这个工作坊，在当时被认为是唯一能够提供实际有效技巧去提升 EQ 的课程。在国内，这个课程曾经在广东教育学院为全国选拔校长们举办。

李先生亦发展出一个演讲、培训技巧工作坊(简称 SEYMA 工作坊)，专门帮助经常与群众沟通的人提升其表达及处理场面的能力，是市场上唯一能使一个人在短期之内真正提升本人的内心能力，成为一个出色的讲者或培训人员的课程。

这个课程不定期在香港及国内举办。李先生经常为企业举办这个课程，以配合它们建立内部培训机制的计划。

李先生在亲子沟通及亲子关系的研究上亦有过人心得。他综合了 NLP、EQ、脑神经学及其它学问，设计出一系列的讲座及工作坊。在

广州(1998-2000)，他免费为超过 50 间中小学校举办「亲子讲座」，作为回馈社会的一份表示。

李先生著有《亲子关系全面技巧》一书，在 1998 年出版(国内版同名，由北京华文出版社于 2001 年出版)。他的第二本书《NLP - 帮助人生变得更成功快乐的学问》在 2001 年 2 月出版(国内版名称《重塑心灵》，在 2002 年出版)。

他的第三本著作《情绪疏导学》在 2002 年 5 月面世(国内版在 2003 年 10 月在北京，由世界出版社出版，书名改为《NLP 简快心理疗法》)。

李中莹拥有的专业资格

NLP 及格执行师普通文凭，NLP Comprehensive, USA (1994)

NLP 及格执行师高级文凭，NLP University, USA (1998)

NLP 培训技巧文凭，NLP Comprehensive, USA (1997)

NLP 培训师文凭，signed by Mr. Tim Hallbom, USA (2000)

美国催眠治疗师协会 (A. C. H. E.) 颁发之执业证书

所办 NLP 及格执行师及格执行师文凭课程，获美国 NLP University 等 NLP 高等学府认同，毕业学员可直接报读 NLP University 的高级文凭课程，研究发展出来的 NLP 技巧，特约在全球畅销 NLP 杂志《Anchor Point Magazine》上刊登

在「运动机制学」(Kinesiology) 方面取得了「触康健」(Touch For Health) 文凭及「健脑术」(Brain-Gym) 初级文凭

在德国 ZIST 心理治疗学院进修「系统整合」深切技巧课程

李中莹的进修记录

1994 - NLP Practitioner Certification Program

NLP Comprehensive, Denver, USA

1994 - Kinesiology-Brain Gym

Whole Person Centre, Singapore

1997 - NLP Trainer Training

NLP Comprehensive, Denver, USA

1997 - Kinesiology-The Physiological Basis Of Brain
Gym

Dr. Carla Hannaford, Singapore

1998 - Kinesiology-Touch For Health

Zale Giffin, Hong Kong

1998 - NLP Master Practitioner Certification Program

NLP University, St.Cruz, USA

2000 - Hypnotherapy Certification Program

Anchor Point Institute, Salt Lake City,
USA

2000 - Family Constellation

Sneh Victora Schnabel, Portland

2001&2002- Systemic Constellation

Bert Hellinger, Hunter Beaumont,
Gunthard Weber,

Albreeht Mahr 等, Zist, Germany

自序-----李中莹

我第一次接触 NLP 是在 1992 年的冬天。当年的夏天我参加了一个很有激励力量的其他课程，使得我做了很多平时不会做的思考。那段时间，我与我的第一位太太关系不大好，我俩对对方的爱都很真很深，亦被朋友们肯定是好人，但就是往往陷入没有效果的沟通模式，产生很多负面的情绪，俩人之间是一份紧张和痛苦的体验，但同时各自又都深爱着对方，那次课程使我决心去找寻使这一方面能够有所改善的学问。

我不断地打听，结果，一位朋友告诉我去接触“NLP”。于是我四处找寻哪里可以学到 NLP，发现九龙华仁书院的徐志忠神父有举办 NLP 的周末工作坊。我报读了下一个由来迪思·德洛齐耶主持的工作坊。

当天工作坊开始时，有一位外籍男士，约四十多岁，举手发问，他说他很憎恨他的妈妈，而他的妈妈已经不在人间，他问朱迪思有没有办法解决。朱迪思请他站出来，用两张椅子作为道具，在历时 40 分钟的过程中，她引导该名外籍男子时而坐下，时而站起，时而对着空椅子说话。过程中，那名外籍男子开始流泪；40 分钟后，那男子泪流满面，但容光焕发，表情比开始时放松了很多。他说他已经不再憎恨他的母亲，内心感到舒服了很多。

我看到这个效果，惊叹不已：过程中没有说“你应该怎样”的道理，而只是用闹单的道具及说话引导，竟然可以消除数十年内心的积怨，而涉及的人物已经不在世上。我想：连这都可以解决，还有什么不能解决呢？从那一刻开始，我决心学习 NLP。1993 年和 1994 年，我参加了徐志忠神父举办的个别主题的 NLP 工作坊，1994 年我去美国的 NLP Comprehensive 进修及格执行师的普通文凭课程(NLP Practitioner Certification Program)，返港后继续参加徐神父举办的周末工作坊，在 1996 年和 1997 年我开始参与教授 NLP 的工作，1997 年我再去 NLP Comprehensive 进修 NLP 培训师技巧文凭课程(NLP Trainer Training Certification Program)。1997 年徐神父决定从下一年(1998)起不再举办 NLP 及格执行师文凭课程。我与另一位决心推广 NLP 的外国人在 1998 年承接了徐神父的工作，把这个课程办下去。1998 年底我退出了这个合作，1999 年底推出了自己设计的 NLP 及格执行师文凭课程。1998 年我去 NLP 大学参加了 NLP 及格执行师的高级文凭课程(NLP Master Practitioner Certification Program)，2000 年我又去了 Anchor Point institute 进修催眠治疗文凭课程(Hypnotherapy Certification Program)。

2000 年当我的第一届文凭课程结束后，根据学员对课程的评估意见、课程内容的选择和编排方面的资料，加上徐神父的推荐，蒂姆·哈尔布姆(Tim Hallbom)给我颁发了 NLP Trainer 证书。

以上便是我进修 NLP 的经历。此间我还进修了一些运动机制学(Kinesiology)和系统整合(Systemic Constellation)的工作坊。其他的学问知识，我是靠自修而获得的。我写这本书有 3 个目的：

- (1) 让一个从来没有接触过 NLP 的人，能够凭这本书享受到 NLP 带给人生的好处。
- (2) 为我的 NLP 课程学员提供一本比较全面(针对我的课程来说)的辅助读本。

(3) 供给在其他方面上过 NLP 课程的朋友多一个角度去了解 NLP 的学问。

NLP 是很实用的学问，的确能够帮助一个人快速地提升他的素质，进而享受更大的成功快乐。我希望这套学问能够迅速地在使用中文的世界中传播。

有关 NLP 的英文书籍数以百计，但是对一个以中文为第一语言的人来说，他可以选择的甚少。在台湾已经有超过 50 本从英文翻译过来的中文 NLP 书籍，但是其中的大部分，连上过 NLP 课程的朋友也看不明白(也许译者本身没有学过 NLP 吧!)。即使在译得较好的著作中，也不容易找一本比较全面地介绍 NLP，同时在概念和技巧上都同样清晰的。我希望这一本能弥补这方面的不足。

NLP 不是我的宗教。我第一个承诺 NLP 不能解决所有的问题，NLP 也有无效的时候。但是 NLP 总能使我们多找出一个办法，支持我们不断地尝试下去。对我来说，NLP 是一个工具箱，是我拥有的工具箱中最大、工具种类最多、最常用和最易产生效果的一个。我希望各位学习 NLP 的朋友，也抱着这个宗旨去学习和运用 NLP。

虽然这样说，NLP 亦常常带来快和良好的效果。NLP 可以在很短的时间里使一个人发生巨大的改变。我本人和一些投身于推广 NLP 工作的朋友都是见证。

NLP 的效果是在人生的所有方面显示出来的。因为 NLP 根本就是研究和运用一个人脑的思想运作模式，更有效地运用能使得人脑的能力发挥得更好。既然一个人的脑控制他人生里每一个方面的成就，提升人脑的思想运用能力，自然整个人生都会有所提升。我不是 NLP 大师，也不敢称自己是一个怎样了不起的 NLP 老师。我只不过比你早几年接触 NLP，同时想让你和我一起分享我对 NLP 的一些看法和发展成果而已。这番话我在每次的 NLP 课程中

都说过。我觉得上我课程的人，给我最大的肯定是接受我这个朋友。我认为在这个世界上没有一个人比其他人高或低，朋友是最理想的身份。所以，若你喜欢我的书，请你接受我为朋友。

NLP 并不能使我们完美。“完美”二字本身便是主观的，没有两个人会有一致的定义。当我们明白这两个字是主观的，同时接受每一个人都有同样的权利，因而其他人的看法和感觉都很重要，的确会影响到自己的人生时，我们或会明白人生里没有空间来容纳‘完美’，这两个字。

NLP 的大师与我们一样，有他们的烦恼、问题和需要，只不过他们面对出现的情况时，总会有很多的解决方法，同时会以积极乐观的态度去处理事情，给自己、给别人很多空间。NLP 不能代替我们去生活，我们还须面对自己的人生，走每天的路，但是 NLP 使我们在不顺利的时刻仍有信心，在最困难的时候尚有办法。我们可以通过这种方式去增加人生里的成功快乐。

我没有打算把这本书写成类似“NLP 全集”的全面性或代表性的著作，因为我既不认为自己懂得 NLP 的全部，也知道不能把自己掌握的 43-巧运用得出神入化，保证效果。今天的 NLP 已经是几千学习小时的学问，并且在世界各地不断地有新的发展。我估计我掌握的只有 20%—25%，虽然这 20%—25%属于一个所谓的主流 NLP 派系(即多数人承认接受，但同时亦有人不以为然)。在另一方面，我的确能很纯熟地运用一些 NLP 技巧，但是仍有很多很多的 NLP 技巧我

未能掌握纯熟。所以，在这本书里我只能介绍我自认为已经了解和掌握得不错的 NLP 概念和技巧。

例如，我没有介绍 S. C. O. R. E. 和 B. A. C. E. L •，也没有介绍 Swish 和 Comtlicts Res0lution(在我下一本关于 NLP 的书《NLP 辅导技巧》中会介绍这两个技巧)。催眠是 NLP 里一个重要的部分，但我在这本书里没有做介绍。

很多 NLP 大师都认为，今天的 NLP 已经有太多的技巧。技巧是工具，够用便可，沉醉于拥有更多的工具，极其量只会成为一个工匠。在过去，NLP 曾经被人批评为“没有心”(No Heart)、“没有灵魂”(No Soul)的学问。这点我不敢苟同。在这本书里，我介绍一套我从 NLP 的一些基础发展出来，关于这方面的概念(请参阅。“身份”、“信念系统”及“对情绪管理的全面理解”)。

常常有人问我，我的学问在哪所大学可以学到，我的回答是：“这些学问在大学里学不到。”这样的回答并不是狂妄，只不过是道出事实。NLP 在世界各地的大学里，几乎是完全学不到的。大学没有教的学问多的是。一些对人类十分重要和基本的学问，事实上一向都被忽略。例如：

- 大脑的思想运用是如何做到的?我们怎样可以配合它运作的方式而使人生更有效率?(这便是 NLP 的功能。)情绪与人的关系。社会上很多人是自己情绪的奴隶，如何可以有效地管理自己的情绪?(我发展出来的 EQ 工作坊提供这样的技巧。)

- 人类世代都做父母，如何能够成为成功的父母?(我的《亲子关系全面技巧》一书提供有关的概念和技巧。)

- 孩子如何能够更容易、更开心、更乐意去上学和读书做功课，并且学得更快、记得更牢、用得更好?(我的‘‘亲子系列’’中的《孩子工作坊》提供这样的技巧。)

- 一个人在成长的过程中如何发展出良好的心理健康，使他有健全的性格、积极正面的心态和成功快乐的人生?这本书虽然以 NLP 为名，其实针对的是上面最后一项。NLP 包括很多方面的学问，但一般来说很多人会把它列入心理学的范畴。

心理学的起源使它具有两点特质：

(1)是科学，故此其任务是解释现象。

(2)心理学的始创与精神病治疗很有渊源，故此，心理学有不少部分与治疗方面的研究有关系。

有人说过：只要与人有关的都属心理学的范围。这点对学者专家来说，也许不能接受；但是对一般人来说，却已足够。试以一个溺水的人为例，解释现象便是：‘‘因为他的脚底接触的是水而不是土地。’’治疗研究便是如何把他从水中拉上来(也许结果是“每一个人都应穿上救生衣走路”，“水池应筑起围栏’’)。为什么不教给每个人正确走路的能力，使他们不致掉到水里？

今天的心理学所欠缺的就是：我们如何可以建立起良好的心理健康。我认为这就是 NLP 的功能。

NLP 是一门很奇特的学问：它不在乎它确实是怎样的。也许这是 NLP 虽有将近 30 年的历史但仍不能打入学术界的原因之一吧。

NLP 追求的是效果，而容许做法保持灵活(事实上，如果用两个字去说明 NLP 是什么，那就是“灵活’’)。这种态度，使传统治学之士很为困扰：竟然没有“怎样的做法才是正确的’’这个标准，那么，这门学问怎能掌握、划清和教授呢？

我认为所有研究非人(与人无关)的事和物，都可以很准确、很清晰地说清楚，而且只有一个模式(就算这点近年已经站不住脚了：例如光同时既是微粒也是波，物质的最基本单位原来 98%是能量)。因为人是极具能力，而且极具灵活性的生物，所以，用一些对付机器、石头等死物的法则去处理人的问题，是无法取得良好效果的。事实上，本书所介绍的技巧，不会有两个人运用时有完全一样的过程和效果。同一个人两次运用同样的技巧，过程和效果也会不同。

我建议采用的态度是用研究小溪流水的方式：一些基本水力学和物理学的原则操纵流水的一些特性，但是，每秒钟的水流都是在不断地变化中。另一个态度可以用禅宗的一个故事去表达：

“有一个人要去一个地方。当他走到一条小河边时，发现没有桥，于是他砍下一棵大树，把它横放在河的两岸，然后从上面走过去。过了河后，他把树扛在肩膀上继续走路。有人见到这个模样，问他为什么要扛着树走路，他回答说：“前面还有河嘛！”那个人说：“前面固然有河，但亦有树啊！”

学 NLP 的最好方法是用心和努力地记熟，多练习那些概念和技

巧。然后，当熟练之后，把它们忘掉，不再囿限于某一句怎样说，或者某一个技巧的某一个程序应该是怎样的。

所有学问的演绎必然带有演绎者的色彩，这是不可避免的。所以，你也可以说这本书中所介绍的 NLP 是李中莹的 NLP。内容虽然符合 NLP 的基本精神，亦有很多概念和技巧是前人发展出来的(我尽量找出它们的来源并加以注明)，但是书中也介绍了很多我研究发展出来的东西。我当然要对它们负责任，亦希望高人前辈不吝指正。

李中莹

1. NLP 的重要概念

1.1 NLP 的历史简介

NLP 是什么？

NLP 是对人类主观经验的研究 (NLP is the study of subjective experience)

我们如何创出我们每一个人独特的内心世界？我们怎样选择传入脑里的信息，我们怎样认知这些信息，我们怎样储存这些信息，怎样把这些信息与其它在储存中的信息融合，和怎样运用它们？

NLP 的中心学问之一是「模仿」 (Modelling) -

NLP 的起源是研究卓越人仕特别成功的原因，把结果化成一套一套的技巧程序，使到其它人也可以成为卓越。所以，NLP 的基础是「模仿」 (Modelling)，NLP 不单只模仿他人，还模仿自己：找出自己大脑和身体如何工作，运用同一模式去使某些事的效果更好。

有些人在一次事故之中产生了使自己很辛苦的情绪，例如车祸中的伤者对汽车的恐惧，被遗弃的男女对异性的憎恨等。用 NLP 的角度看这些事，当事人的大脑是在一次经验里制造出这份情绪，应该可以在另一次经验中化解这份情绪。NLP 的方法是找出这个人的大脑如何储存带有正面情绪的经验，然后用同一逻辑把事故经验储存在这个人大脑的模式改了，这个人的辛苦情绪便会消除。

所有这类的负面情绪，来源都是潜意识中的保护机制，使到当事人在类似的情况再度出现时，懂得保护自己。（当然，往往这个机制使当事人不能过正常的生活，人生里所得更少。）同时，每次经验，都有其价值和意义，能使当事人成长得更好。NLP 的技巧能够使到这份价值和意义与事故带来的负面情绪分开：价值意义可以永远保留，当事人也可以维持同样的保护机制，而事故带来的负面情绪无须保留，可以去掉。

用同样的态度，NLP 研究出「大脑如何运作」这方面的很多知识，继而发展了种种技巧，配合大脑运作的模式去选择思想、说话和行为，帮助一个人本身的提升，和对他身边的人作出更正面的影响。例如：

- 在处理事情方面，我们如何能把脑中纷杂的资料更有效地归纳，因而认识事情的根源和解决的方向。（请参考书中「理解层次」部份。）
- 在沟通和人际关系方面，每一个人独特的思考模式如何能在外表快速了解，怎样能够有效地与他/她配合。（请参考书中「内感官」部份。）另外，在沟通的过程中，一个人怎样的说话、声调和身体语言最能使到对方接受自己？（请参考书中「人际关系沟通」部份。）
- 在语言运用方面，一个人困扰的来源如何从他的说话中侦得，和怎样助他摆脱困扰。（请参考书中「检定语言模式」部份。）

- 在推动激励方面，一个人内里的推动机器是怎样的一回事，如何使到自己更积极。（请参考书中「信念系统」部份。）

由此可见，NLP 为每一个接触它的人提供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，无论在个人发展，事业工作，或者与人相处上都能有显着的提升。

NLP 三字母代表的意思

NLP 包括的三个字有以下的意思：

Neuro(字译为「脑神经」，意译为「身心」)指的是 -

- 我们的头脑和身体经由我们的脑神经系统连结在一起。
- 我们的脑神经系统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，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。
- 我们头脑与身体之间的联系机制所用的语言模式。

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。
- 凭改善我们思想和行为的重复程序，我们便能在行动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，我把 NLP 译为「身心语法程序学」。

美国科罗拉多州给 NLP 的定义：

关于人类行为与沟通过程的一套详细可行的模式。虽然它本身并非一套心理治疗法，NLP 的重要法则可以被运用于了解人类经验和行为，和使之有所改变。NLP 曾被运用于治疗方面，结果是一套效果强大、快速和含蓄的技巧，能够在人类的行为和能力方面做成广泛和长久的改变。NLP 专注于修正和重新设计思想模式，以求更大的灵活和能力。

以下是这份定义的英文原文

Neuro-Linguistic Programming (NLP) is defined as:

A detailed operational model of the processes involved in human behavior and communication. Although it is not itself a psychotherapy, NLP's principles can be used to understand, and make changes in, any realm of human experience and activity. NLP, however, has been applied to therapeutic concerns, and the result is a powerful, rapid, and subtle technology for making extensive and lasting changes in human behavior and capacities. NLP deals with modifying and redesigning thinking patterns (for) flexibility and new capacities and abilities.

State of Colorado, U.S.A.
(Dept. of Regulatory Agencies)

参考资料：

- (1) Joseph O' Connor 与 John Seymour 合着的《Introducing NLP》出版商 Thorsons。
- (2) The NLP Comprehensive Training Team 合着的《NLP - The New Technology of Achievement》出版商 Nightingale - Conant。

NLP 历史简介

NLP 的创立归功于两位美国人：李察·宾达拉(Richard Bandler) 和尊·格灵达(John Grinder)。

美国加州圣他·告鲁仕市的加州大学校园是 NLP 的发源地。在 70 年代初期，李察在那里读大学，在一次偶然的的机会里认识了家庭治疗 (Family Therapy) 大师维珍尼亚·沙维雅 (Virginia Satir)。稍后，李察受雇帮忙把维珍尼亚刚在加拿大举行之为期一个月的工作坊的内容制成录音带和文字记录。这份工作花了李察数个月的时间才能完成，过程中他学会了维珍尼亚在辅导中所运用的声调和行为模式。李察也参与完形疗法 (Gestalt Therapy) 始创人费兹士·波尔士 (Fritz Perls) 最后一批手稿的编辑工作。这批手稿成为了《The Gestalt Approach》一书的内容。另外一本关于费兹士教授他的技巧的书《Eye Witness to Therapy》，其实就是从费兹士讲授时录下的录像带编辑而成。李察用了多个星期载上耳筒去听和看这些录像带，他的工作是确保书中的文字记录正确无误。结果他也掌握了费兹士的说话和行为特色了。掌握了这些能力，李察已经能够在加州大学的校舍内组织多个完形疗法研究小组。

尊·格灵达(John Grinder)，另一位 NLP 的始祖，当时在加州大学教授语言学，已经出版了几本关于语言学的书。李察告诉尊他注意到潜意识的意念和构词过程，想与尊合作发展出一套沟通上的「文法」。他们首先用维珍尼亚的录像带做研究(这些录像带的内容后来编成一书《Changing with Families》出版)。他俩很快就发现维珍尼亚惯用的语言技巧，编成一些模式，这就是「检定语言模式」的前身。他俩也发现维珍尼亚对一些受导者多用些视觉型文字，另一些多用听觉型文字，又另一些多用感觉型文字。维珍尼亚听到他俩这样说才知道自己工作的模式原来是这样的。

这些资料，在 1975-6 编辑成为两本书出版：《The Structure of Magic, Vol. I and Vol. II》。在 1976 李察和尊决定用 NLP 这个名字，NLP 于是诞生。两人成为了一群学生的中心，这群学生现今都是 NLP 世界中的顶级大师了，包括 David Gordon, Judith DeLozier, Robert Dilts, Steve Gilligan 等。NLP 的学问开始发展和传播开去。

经过加利格力·卑臣(Gregory Bateson) 的介绍，李察和尊去亚力桑拿洲凤凰城研究米尔顿·艾力逊(Milton Erickson) 的催眠疗法。李察和尊运用他们已经掌握的模式学习方法，很快就成为催眠高手。米尔顿对 NLP 有很大的影响，李察和尊在 1975 和 1977 先后出版了两册以《Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson. M.D》为名的书；在催眠治疗界是很有地位的学术书籍。

在 1981 年李察与尊分手，成立了自己的 NLP 组织，推广他的 DHE 概念 (Designed Human Engineering)。他经常引发一些备受争议的事情，虽然他近似天才的才华和能力为人所公认。

尊与茱迪·弟罗斯亚 (Judith DeLozier) 成立了「Grinder, DeLozier and Associates」公司，继续教授 NLP。他们在 1987 年出版了《Turtles All The Way》一书，是另一本 NLP 世界内的经典之作。在 1989 年尊决定改变方向，转为专注于企业方面的顾问工作，中断了与茱迪的合作。

茱迪继续她本来的方向，在 1990 年与罗拔·第尔士(Robert Dilts)及 Todd Epstein (已逝)成立 NLP University。每年夏天，他们都在加州大学圣他·告鲁仕市的校舍内举办各种的 NLP 课程，在一年的其它时间，她受邀请去世界各国主持各种 NLP 活动和教学。

香港徐志忠神父在 1979 年去美国完成 NLP 文凭课程，之后经常参加 NLP 课程。在 90 年代，徐神父每年都在香港举办 NLP 文凭课程，由茱迪签发文凭。徐神父被很多人认为是香港 NLP 之父。徐神父博学中西，除 NLP 外，亦研究多种其它有用的学问，更同时努力不懈地与人分享这些学问，或是邀请外国名师到港任教，或是亲自主持课程。在 1997 年他决定不再举办 NLP 文凭课程，在 1998 年由李中莹与 Leo Angart 合作继续下去。1999 年李中莹退出了合作，并且在同年年底开办了具有特色的全中文 NLP 合格执行师课程。

李察和尊的第一代弟子中很多已经成为当今的顶级大师，比老师可能在某些方面已经青出于蓝了，除了上述的茱迪·弟罗斯亚之外，还有：

- 罗拔·弟尔士(Robert Dilts) 被很多人认为是对今天的 NLP 有最多贡献的一个人。他在 1991 整理好和发表理解层次(Logical Levels)，这是他发展的众多概念和技巧中最具影响力的之一，他出版了超过十部书，与茱迪主持每年的 NLP University 课程。
- 添·何宾(Tim Hallbom)与苏丝·史密芙(Suzi Smith)于 1980 在美国盐湖城创立了 Anchor Point Institute。他们两人原是辅导方面的专业人士，发展出不少这方面的 NLP 技巧，例如消除过敏法(Allergy Cure)。除了 NLP 及格执行师文凭课程之外，他们还每年开办催眠治疗文凭课程(Hypnotherapy)。三年前他俩与罗拔·第尔士推出一个健康文凭课程(入学条件是 NLP 高级文凭课程毕业)，是世界上这方面的唯一定期课程。添在 1999 年去了加州主持 NLP California，苏丝则仍然留在 Anchor Point Institute。
- 史提夫·安治亚士(Steve Andreas)及康拿莉·安治亚士(Connirae Andreas)两人是最早期参与 NLP 发展工作的功臣。于 1979 年创立了 NLP Comprehensive，成为世界上最早开办 NLP 及格执行师文凭课程的地方。他俩发展出很多技巧和写了好几本 NLP 方面的书，其中《Heart of the Mind》是学了 NLP 想助人解决困扰的人的最佳读物。
- 利斯丽·金马仑 (Leslie Cameron)曾经一度是李察的太太。她发展出很多现今主流 NLP 常见的技巧，例如处事模式 (Meta Program)，她有数本书对情感关系方面的辅导和 NLP 技巧的运用很有地位，例如：《The Emprint Method》，《Know How》，《Solutions》，《Emotional Hostage》等。她在 1989 年退出，不再活跃于 NLP 圈子。
- 大卫·哥顿(David Gordon)以隐喻(Metaphors)和模仿(Modellings)著名，每年在美国都有举办课程。
- 史提夫·机利勤(Steve Gilligan) 是著名心理治疗家，是米尔顿最出色的弟子之一。他的催眠治疗工作坊，在催眠治疗界上被认为是最高资格之一。他在加州罗省举办课程。
- 罗拔·麦当奴(Robert MacDonald)也是著名心理治疗家。他对犯罪心理，家庭虐待等方面的研究，很有地位。

- 达•占姆士(Tad James)发展出「时间线疗法」(Time Line Therapy)。他在夏威夷和美国西岸举办课程。他的催眠功力很高。

个人认为，现今最好的 NLP 学府有三间：

- 1.NLP University, St. Cruz, California, USA
- 2.NLP Comprehensive, Denver, Colorado, USA.
- 3.Anchor Point Institute, Salt Lake City, Utah, USA.

在中文领域中，台湾的陈威伸先生参与超过五十本 NLP 书籍的翻译和出版，功不可没。

著名的 Anthony Robbins，开始时也是修读 NLP，然后从中发展出他具有个人风格的课程。现今他是世界上收入最丰的培训师之一。

NLP 由开始到今天不足三十年，但已发展出超过五千学习小时的内容了(个人估计)。当今世上，没有任何一个人可以全部掌握。NLP 的精神鼓励人们不囿守于规限，所以 NLP 的发展仍会快速地进行。

1.2 「整体平衡」的重要

NLP 的系统性 (The Systemic Approach of NLP)

系统(System)的定义:

「系统」是由一个以上的部份组合而成的整体，这些部份都对这个整体的存在有其意义，所有部份的运作保证了这个整体的继续存在，其中每一个部份的改变，都会导致整个整体出现改变。世界上任何的人和事物，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的系统中的一个部份。人亦是一样，他可以是一个家庭中的丈夫，同时是一个更大的家庭中的儿子。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。每一个细胞，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。

何谓「系统性」 (Systemic) ？

「系统」一字，源于英文的 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 according 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。

较为少见的是 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 part - *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，我把它译作「**整体平衡**」。

NLP 的系统性

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着。

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，错误地认为技巧最为重要。他们以为只要掌握了技巧，便是掌握了 NLP 的神髓。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，至力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认同，包括 NLP Comprehensive, Anchor Point Institute 等。

这一个派系的 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**：有没有给对方足够的空间，容许他有与你不一致的部份？（例如我是否坚持对方去做他不愿意做的事？）
- **两个人相加而产生的「我们」**：其中有没有足够的共同信念、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，对公司会有什么不利？）

忽略了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好效果，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。

参考资料：

On 「Systemic NLP」

[The primary influences on early development of NLP were founders of the systemic movement in psychology and therapy: Gregory Bateson, Virginia Satir and Milton Erickson.....As the basic methodology of NLP was engineered into specific techniques and reduced to smaller 「chunks」 for training purposes, the teaching and application of NLP moved away from the systemic model and more towards a linear step-by-step capability level approach. While this facilitated a rapid transfer of skills and techniques, much of the ecology and ‘wisdom’ of the ‘bigger picture’ was largely left behind.....] (Encyclophedia of Systemic Neuro-Linguistic-Programming p.1373)

从个人的角度看 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于情绪困扰之中时，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的潜意识部份，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有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，在人类进化过程中，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) 的概念，让大家认识在业务销售的系统里，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。系统内任何部份的任何运动，都会影响系统中其它部份，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，业务员的工作会事半功倍。

在培训工作里运用 NLP 的系统性

- (1) 请问：培训师应该教 — 他认为学员需要的东西、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上的需要，只不过学员自己不知道而已。可是，若果无法令学员有认同的感觉，学员不能产生兴趣，便只会抗拒、逃避。

若果一个培训师在整个课程里，只强调在指定时间里把安排了的内容讲完，甚至没有时间给学员发问、练习、交流，他可能是没有注重培训工作里的系统性了。

最能够了解学员需要的机会，就是留意学员发问的问题。越是不够清楚、糊涂、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。当一个学员这样的发问时，若果他看到导师有认真、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。一个问得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，只显出双方都懂得些什么，没有触及不太懂的东西，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，这包括表达和接收讯息、诱导学员思考、控场、管理本人的情绪、处理学员情绪、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、充份发挥个人的潜能，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份，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不到良好效果的做法，去企图实现那些正面动机，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份的存在，找出这两个部份的正面动机的一致性，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、而会做得更多更好了。

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，不会有什么效果；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！。

1.3 「前提假设」十二条

「前提假设」是 NLP 概念及技巧的基础，意思是说当我们思考或者处理事情的时候，可以假定人、事、物的关系就是这些前提假设中所说的一般，然后凭这些假定去设计自己的思考方向和行为。用这个方式，我们会发现思考和行为的效果更好。反复地运用这个方式，我们便不会陷入困境，而会更积极、有进步和提升。

NLP 不称这些前提假设为「原则」、「规定」或者其它较具肯定性的词语，因为 NLP 的精神是不大有兴趣去找出或者坚持什么是「真理」，因而避免了空泛的争拗或者僵化的执着。我们可以假设事情是这样的，让结果去引导我们下次应否再做同样的假设。

香港 NLP 之父，徐志忠神父说「前提假设」是 NLP 的免疫系统。任何事情，若能符合这些前提假设，都会有良好的效果，可以说不会出毛病的了。事实上，一个人若能事事做到以这些前提假设为思、言、行的基础，他便是在真正正地活在 NLP 里，人生也会事事顺利，天天开心的了。

NLP 是不相信「绝对」的学问，不同的 NLP 学府都有不同的前提假设版本(虽然基本的精神是一样的)。我曾经搜集了超过三十条，这里与大家分享的，是我认为最有效用的十二条。

- | | | |
|---|---|--|
| 1 | ⇒ | 没有两个人是一样的
No two persons are the same. |
| 2 | ⇒ | 一个人不能改变另外一个人
One person cannot change another
person. |
| 3 | ⇒ | 有效用(比光是强调道理)更重要
Usefulness is more important. |
| 4 | ⇒ | 我们只是活在由自己的感官所塑造出来的主观世界
The map is not territory. |
| 5 | ⇒ | 沟通的意义决定于对方的响应
The meaning of communication is the response one
gets. |
| 6 | ⇒ | 重复旧的做法，只会得到旧的结果
Repeating the same behavior will repeat the same
result. |

- 7 ⇨ 凡事必有至少三个解决方法
 There are at least three solutions to every
situation.
- 8 ⇨ 每一个人都选择给自己最佳利益的行为
 Every one chooses the best behavior at the
moment.
- 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.
- 10 ⇨ 在任何一个组合里，最灵活的人最能影响大局
 In any system, the most flexible person has
the control.
- 11 ⇨ 没有挫败，只有响应讯息
 There is no failure, only feedback.
- 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 the
behavior has not been effective.

以下是每一条前提假设的阐释和思考引导：

1. **没有两个人是一样的 (No two persons are the same.)**
- 1.1 ⇨ 没有两个人的人生经验会完全一样，所以没有两个人的信念、价值观和规条系统会是一样。
- 1.2 ⇨ 因此没有两个人对同一件事的看法能够绝对一致。亦没有两个人对同一件事的反应会是一样，也因此没有两个人的态度和行为模式会完全一样。
- 1.3 ⇨ 因此发生在一个人身上的事，不能假定发生在另一个人身上也会有一样的结果。
- 1.4 ⇨ 人与人之间的不同，建造了这个世界的奇妙可贵。
- 1.5 ⇨ 尊重别人的不同之处，别人才会尊重自己独特的地方。
- 1.6 ⇨ 每一个人的信念、价值观和规条系统都是在不断变化中，所以没有一个人在两分钟是一样的。
- 1.7 ⇨ 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难以发展出良好关系。
- 1.8 ⇨ 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。
- 1.9 ⇨ 同样地，自己与别人的看法不同，也是正常的事。
- 1.10 ⇨ 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. **一个人不能改变另外一个人 (One person cannot change another person.)**

- 2.1 ⇨ 一个人不能改变另外一个人，每个人只能改变自己。
- 2.2 ⇨ 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。
- 2.3 ⇨ 找出对方的价值观，创造、增大或转移对方在乎的价值，对方便会产生推动自己的行为。
- 2.4 ⇨ 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。
- 2.5 ⇨ 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，而去接受另外的一套。
- 2.6 ⇨ 每个人的信念、价值观、规条系统只对本人有效，不应强逼别人接受。
- 2.7 ⇨ 改变自己，别人才会有可能改变。
- 2.8 ⇨ 好的动机只给一个人去做某一件事的原因，但是不能给他控制别人，或使事情恰如他所愿般发生的权利。
- 2.9 ⇨ 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。
- 2.10 ⇨ 同样地，我们只能自己推动自己而不能寄望于他人或环境改变。

3. **有效用比(光是强高道理)更重要 (Usefulness is more important.)**

- 3.1 ⇨ 光说做法有道理或者正确而不顾有没有效果，是在自欺欺人。
- 3.2 ⇨ 在三赢(我好、你好、世界好)的原则基础上追求效果，比坚持甚么是对的更有意义。
- 3.3 ⇨ 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。
- 3.4 ⇨ 任何计划的设计都是为了效果；效果是所有行动的目的。
- 3.5 ⇨ 有道理是由理性方面的标准来决定的。因为没有两个人的信念、价值观和规条系统是一样，所以，没有两个人的「道理」是一样的。
- 3.6 ⇨ 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。
- 3.7 ⇨ 真正推动一个人的力量是在感性的一边，再加上了理性方面的认同，效果才会出现。故此，有效果需要一个人的理性和感性上的共鸣。
- 3.8 ⇨ 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。
- 3.9 ⇨ 有效和有道理往往可以并存，但必先由相信有这个可能的信念开始。
- 3.10 ⇨ 只追求有道理但无效果的人生，难以有成功和快乐的体验。

4. **我们只是活在由自己的感官所塑造出来的主观世界 (The map is not territory.)**

- 4.1 ⇨ 每个人运用自己的感觉器官把资料摄入(摄入过程)，感官的运用是主观和有选择性的，因为不能，亦不需要把所有资料捕捉。
- 4.2 ⇨ 摄入的资料经由我们的信念、价值观和规条系统过滤而决定其意义，亦因此能储留在脑中(编码过程)。我们的信念、价值观和规

- 条系统是主观地形成的，故此，过滤出来的意义也是主观的。
- 4.3 ⇨ 我们每一个人的世界，都是用上述的方式一点一滴地塑造出来，亦因此是主观的。
 - 4.4 ⇨ 我们只能用这种方式建立对这个世界的认知，没有其它的方法。
 - 4.5 ⇨ 因此没有绝对的真实，只有主观的真实，或者相对的真实。
 - 4.6 ⇨ 因此每个人的世界都只是在他的脑里。我们是凭脑里对世界的认知去处理每一件事。
 - 4.7 ⇨ 因此，改变一个人脑里的世界，这个人对这个世界中事物的态度便会改变。
 - 4.8 ⇨ 因此，每个人都是用自制的地图在这个世界里生活。
 - 4.9 ⇨ 改变主观经验在脑里的结构模式，事情对我们的影响便会改变，我们对事情的感受亦会改变。
 - 4.10 ⇨ 因此，我们无须改变外面的世界(我们无法知道它是怎样的)，只凭改变我们自己(脑里的世界)，我们的人生便有所改变。
 - 4.11 ⇨ 事情从来都不会给我们压力，压力是来自我们对事情的反应。
 - 4.12 ⇨ 情绪也从来不是来自某人的言行，或者环境里出现的转变，而是来自我们对它们的态度，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响应(The meaning of communication is the response one gets.)**

- 5.1 ⇨ 沟通没有对与错，只有「有效果」或者「没有效果」之分。
- 5.2 ⇨ 自己说得对「对」没有意义，对方收到你想表达的讯息才是沟通的目的。
- 5.3 ⇨ 因此自己说甚么不重要，对方听到甚么才是重要。
- 5.4 ⇨ 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。
- 5.5 ⇨ 沟通的效果，来自声调和身体语言的比文字的更大。
- 5.6 ⇨ 沟通讯息的送出与接受在潜意识层面的比意识层面的大得多。
- 5.7 ⇨ 没有两个人对同样的讯息有完全同样的反应。
- 5.8 ⇨ 说话的效果由讲者控制，但由听者决定。
- 5.9 ⇨ 改变说的方法，才有机会改变听的效果
- 5.10 ⇨ 沟通成功的先决条件是和谐气氛。
- 5.11 ⇨ 抗拒是对讲者不够灵活的指证。

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

- 6.1 ⇨ 做法有不同，结果才会有不同。
- 6.2 ⇨ 如果你做的事没有效果，改变你的做法。任何新的做法，都比旧的多一分成功机会。

- 6.3 ⇒ 想明天比昨天更好，必须用与昨天不同的做法。
- 6.4 ⇒ 改变自己，别人才有可能改变。
- 6.5 ⇒ 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。
- 6.6 ⇒ 因此只有不断地改变做法，才能保持与其它事物关系有理想状态。
- 6.7 ⇒ 「做法」是规条，目的是取得价值，实现信念。维持最有效效果的规条，就是灵活地不断修正做法，这样才能保证取得价值，实现信念。
- 6.8 ⇒ 改变是所有进步的起点。
- 6.9 ⇒ 习惯是使我们不用思考便能做到某事，这使我们忘记去凭所做事情的效果而作出修正。
- 6.10 ⇒ 祈望别改变才能使自己更好，倒不如思想自己可以怎样改变才能取得效果。

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

- 7.1 ⇒ 对事情只有一个方法的人，必陷困境，因为别无选择。
- 7.2 ⇒ 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。
- 7.3 ⇒ 有第三个方法的人，通常会找到第四、五，甚至更多的方法。
- 7.4 ⇒ 有选择就是有能力。所以，有选择总比没有选择好。
- 7.5 ⇒ 至今不成功，只是说至今用过的方法都得不到想要的效果。
- 7.6 ⇒ 没有办法，只是说已知的办法都行不通。
- 7.7 ⇒ 世界上尚有很多我们过去没有想过，或者尚未认识的方法。
- 7.8 ⇒ 只有相信尚有未知的有效方法，才会有机会找到它和使事情改变。
- 7.9 ⇒ 不论甚么事情，我们总有选择的权利，而且不只一个。
- 7.10 ⇒ 「没有办法」使事情划上句号，「总有办法」则使事情有突破的可能。
- 7.11 ⇒ 「没有办法」对你没有好处，应停止想它；「总有办法」对你有好处，故应把它留在脑中。
- 7.12 ⇒ 为何不使自己成为第一个找出办法的人？
- 7.13 ⇒ 「重要的是你想不想回家，而不是这条路通不通。」（请参阅「破框法」）

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

- 8.1 ⇒ 每一个人做任何事最终都是为满足自己的一些深层需要。

- 8.2 ⇨ 每一个人的行为，对他的潜意识来说，都是当时环境里最符合自己利益的做法。
- 8.3 ⇨ 因此，每个行为的背后，都必定有正面的动机。
- 8.4 ⇨ 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)
- 8.5 ⇨ 接受一个人的动机，他便会觉得我们接受他这个人。
- 8.6 ⇨ 了解和接受其正面动机，才容易引导一个人改变他的行为。
- 8.7 ⇨ 动机往往是在潜意识的层面，不能意识地说出来。
- 8.8 ⇨ 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。
- 8.9 ⇨ 任何行为在某些环境中都会有其效用。
- 8.10 ⇨ 因此，没有不对的行为，只有在当时环境中没有效果的行为。

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.)**

- 9.1 ⇨ 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。
- 9.2 ⇨ 人类只用了大脑能力的极少部份，提升大脑的运用，很多新的突破便会出现。
- 9.3 ⇨ 增加运用大脑的能力，人模拟以前更易把效果提升(现在已有大量的技巧发展出来)。
- 9.4 ⇨ 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。
- 9.5 ⇨ 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。
- 9.6 ⇨ 所有事情或经验里面，正面和负面的意义同时存在，把事情或经验变为绊脚石抑或踏脚石，由自己决定。
- 9.7 ⇨ 成功快乐的人所拥有的思想和行为能力，都是经过一个过程而培养出来的。在开始的时候，他们与其它人所具备的条件一样。
- 9.8 ⇨ 有能力替自己制造出困扰的人，也有能力替自己消除困扰。
- 9.9 ⇨ 情绪、压力、困扰都不是源自外界的人事物，而是由自己内里的信念、价值观和规条系统产生出来的。
- 9.10 ⇨ 自己不信有能力或有可能，是使自己得不到渴求的成功快乐的最有效保证。

10. **在任何一个组合里，最灵活的人最能影响大局(In any system, the most flexible person has the control.)**

- 10.1 ⇨ 灵活便是有一个以上的选择；选择便是能力。因此最灵活的人便是最有能力的人。
- 10.2 ⇨ 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。
- 10.3 ⇨ 灵活是使事情更快有效果的重要因素。因此，亦是人生成功快乐的重要因素。
- 10.4 ⇨ 灵活亦是自信的表现。自信越不足，坚持某个模式的态度会越强硬。
- 10.5 ⇨ 容许不同的意见和可能性，便是灵活。

- 10.6 ⇨ 在一个群体中，固执使人紧张，灵活使人放松。
- 10.7 ⇨ 灵活不代表放弃自己的立场，而是容许找出双赢的可能性(更进一步而三赢)。
- 10.8 ⇨ 在沟通中，明白不代表接受；接受不代表投降(放弃立场)。
- 10.9 ⇨ 「流水」是学习灵活的最好隐喻。
- 10.10 ⇨ 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，只有响应讯息(There is no failure, only feedback.)**

- 11.1 ⇨ 「挫败」只是指出过去的做法得不到期望的效果，是给我们需要改变的讯号。
- 11.2 ⇨ 「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。
- 11.3 ⇨ 「挫败」是指过去的事；「怎样改变做法」是指向未来。
- 11.4 ⇨ 挫败是过去的经验；而经验是让我们提升自我的踏脚石，因为经验是能力的基础，而能力是自信的基础
- 11.5 ⇨ 每次「挫败」，都只不过是学习过程里修正行动的其中一步。
- 11.6 ⇨ 人生里所有的学习，都是经由不断地修正而达致完善。
- 11.7 ⇨ 想要成功，首先要相信有成功的可能，然后找出需要怎样改变。「响应讯息」正是保证这点。
- 11.8 ⇨ 把每次「挫败」带来的教训掌握了，每次便都变成了学习。
- 11.9 ⇨ 自信不足的人，潜意识总是在找「不用干下去」的借口，「挫败」二字便很容易冒出来。

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 the behavior has not been effective.)**

- 12.1 ⇨ 动机在潜意识里，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。
- 12.2 ⇨ 情绪总是给我们一份推动力，使我们想去摆脱某个环境或状况。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。
- 12.3 ⇨ 我们可以接受一个人的动机和情绪，同时不接受他的行为。
- 12.4 ⇨ 接受动机和情绪，便是接受那个人。那个人也会感觉出你对他的接受，因而更肯让你去引导他作出改变。
- 12.5 ⇨ 任何一次行为不等如一个人，一段时期不等如一生。
- 12.6 ⇨ 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。
- 12.7 ⇨ 找出更好做法的方法之一是追查动机背后的价值观。

1.4 理解层次

1.4.1 解说

「理解层次」是什么？

理解层次 (Logical Levels) 早期被称为 Neuro-Logical Levels，原本是 Gregory Bateson 所发展出来，再由罗拔·笛尔士 (Robert Dilts) 整理，在 1991 年推出。理解层次是一套模式 (Pattern)，因为它可以用来解释社会上出现的很多事情。理层次在辅导工作中让我们明白受导者的困扰所在，因而更容易助他找出解决，是很实用的一套概念 (Concept)。而 NLP 中也有一套技巧称为「理解层次贯通法」，帮助用者明白从困惑中突破的关键，并且与自己潜意识的深层力量联系，使到人生策划方面更有效果，所以也是技巧 (Process)。

我们的大脑在处理任何事情的时候，都有六个层次，它们分别是：

1. 精神 (Spirituality)：

我与世界所包括的所有人事物的关系，当一个人谈及他的人生的意义，或者一家公司谈及它对社会的贡献，便是涉及到「精神」的层次了。

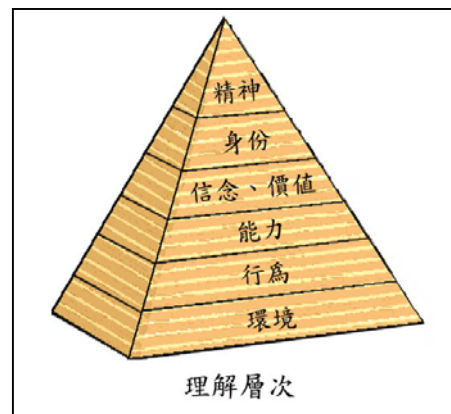
2. 身份 (Identity)：

一个人或者一家公司怎样看自己 (我是谁?)，把自己定位，或者描述出自己的定位，便是涉及到身份的意义了。承接上面 (精神) 的意思，便是「自己准备以怎样的身份去实现人生的意义」。

3. 信念、价值 (Beliefs and Values)：

为了配合上述的身份，我需要有一套怎样的信念和价值？每一个人活在这个世界里，必然地已经有了一个不自觉的身份，亦已经有了一套相关的信念与价值。它们决定我们做每一件事的态度，但并不常会意识地涌现。只有在反省整个人生或者学习 NLP 的时候，才会问上身份和信念/价值的问题。他在每天的生活里，持着这套信念和价值去处理每一件事，多数会出现的信念/价值层次问题会是：

- 为什么做 (或不做)？
- 有些什么重要/意义？



- 应该是怎样的？
- 对我有什么好处？

4. 能力(Capability):

这个层次涉及到一个人怎样认识自己能有的选择：(有没有选择，或者是「我必须这样做？」)。每一个选择都是一份能力，故此越多选择，便有越多能力。我们一般上说的能力，表面上指的是技能：懂得说英文、用计算机、用某种技巧做某事。但是细心想想，它们其实也都是更多的选择。情绪代表能力，也列入这个层次。

5. 行为(Behavior):

这个层次所指的是「做什么？」「有没有做？」即是能力的挑选和实际发挥出来，也就是在环境中我的实际运作。

6. 环境(Environment)

「环境」包括了所有身体以外，即是外界的条件。世界上的种种人、事、物、时、地、金钱和设备等都属「环境」，时间和地点亦属「环境」。

有人用简单的字去解释这六个层次：

精神	:	Who else?	(还有谁?)
身份	:	Who am I?	(我是谁?)
信念、价值	:	Why?	(为什么?)
能力	:	How?	(怎样做?)
行为	:	What?	(做什么?)
环境	:	Where and When?	(何时、何地?)

由环境到能力的低三层我们每天都意识地接触到，所以是由意识所主导的；由信念、价值到精神的高三层，我们日常很少刻意地去思想亦往往忽略了。其实，我们在人生中所做的每一件事，都被这三层所主宰。它们是由潜意识所控制着，往往不容易说得明白，却是人生成败苦乐之决定因素。可以说，环境至能力的低层，只不过是高三层的反映或者在现实生活中的显示而已。

个人的最高(或者最深的境界)是身份，所以，一般的情况里，往往只用到理解层次中较低的五层。层次越低的问题，越容易解决。日常生活中的问题多是环境及行为层次的问题，当问题是在信念或者身份的层次时，解决便会较为困难了。一般来说，一个低层次的问题，在更高的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。

一个人做任何的事，若果能将六个层次都一致连贯(Aligned)，他便会身心一致，全力以赴地去做，既开心、又有效果。反之，事情不成功，有压力或情绪，定是六层之中有不协调的出现。

理解层次让我们简单地认识到问题或困扰背后的原因，因而会更快地以「治本」态度去处理它。研究 NLP 的人，若果只在行为或能力方面操练费神，成就不会很高。所有 NLP 大师，都必定在信念/价值和身份，甚至精神的层次上有过人的掌握和心得。

这也解释了为什么 NLP 的真义不在其技巧上，而是在改变人的心态上了。技巧只是改变行为或者增添选择，而心态则是信念/价值或者身份，甚至精神的层次。

「三赢」概念便是精神层次最简单的实现。「我好、你好、世界好」七个字，便肯定了我与世界的关系和这方面的正面效果。

身份和信念/价值影响一个人极之深远，我将会在下面两章里与大家作更深入的讨论。在这里，让我们集中于整个「理解层次」概念的掌握和运用。

以下是一连串的举例，以助你明白这六个层次在现实生活中的意思。

理解层次现实举例

以下列举数个现实案例，以解释理解层次的意义及运用。首先，让我们再重复六个层次的意思：

精神：我与世界各种人事物的关系。
 身份：我是谁？我是一个怎样的人？
 信念/价值：事情应该怎样？什么是重要、有意义的？可以得到/失去一些什么？
 能力：有什么其它可能？可以怎样做？有什么特别的能力？
 行为：过程是怎样的？事情内容？每天/上次的做法？
 环境：其它人、什么事、物、时、地？

以下四个例子，都是抽出当事人的说话而分析属于那个层次。请由环境层次看起，因为现实生活中的对话，往往从此开始。每一个层次的说话出现，都盖过了低一层的意思。你也可以在阅读的时候，试试只解决低一层的问题，然后看看是否高一层的说话顿然把低一层的解决变得没有意义。

例一：两夫妇在讨论孩子默书不及格的事	
精神	孩子的一生(怎样在这个世界生活)。
身份	1. 他就是蠢！ 2. 他天生没用！ 3. 他这个人不争气！
信念、价值	1. 他肯天天上学便算了！ 2. 我的钱够他花一世，他毕业与否并不重要。
能力	1. 孩子从未学过英文拼音法！ 2. 孩子上学不开心！
行为	1. 默书前一晚，孩子还在看电视至零晨才睡。 2. 他没有温习课本。
环境	1. 那间学校本来就不够好。 2. 我早就说那些老师差劲啦！

例二：两个公司高层人员在批评一个下属做的报告	
精神	他对公司的贡献。
身份	1. 我看他不是做总经理的材料！ 2. 他不是个积极的人。
信念、价值	1. 他已尽了力。 2. 他服务多年，是一个诚实可靠的职员。 3. 他已经到了极限。
能力	1. 他可以先来问问我嘛！ 2. 他没上过大学，那会懂得做「存货流动率」分析？
行为	1. 他的报告里没有做「存货流动率」分析。 2. 他只做了一半的「存货流动率」分析。
环境	1. 没给他足够的时间。 2. 货仓那边的资料不全。

例三：一个自卑感重的人的自述	
精神	这是一个危险、无助的世界。
身份	1. 我处处不如人！ 2. 从少我便知道自己很弱。 3. 我比人差！
信念、价值	1. 输给他们是应当的！ 2. 再去学习也没有用。
能力	1. 我想不出别的办法。 2. 我什么都不懂！
行为	1. 我天天都在公司里躲避。 2. 开会时我没有发言。
环境	1. 没有一个同事关心我。 2. 香港不适合我生活。

例四：一个主妇对婚姻辅导员的说话	
精神	我渴望有和谐的家庭，快乐的人生。
身份	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	1. 为了孩子，我们必须继续下去。 2. 这段婚姻再没有什么意义可言。
能力	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	1. 我们一天也说不上三句话。 2. 每天下班这么晚，回到家中已经筋疲力倦。
环境	1. 这份工作增加了我俩之间的问题。 2. 他在外面有个女朋友。

1.4.2 有效的人生策划

理解层次与成功人生的关系

你去问问身处困境或者不满现状但是苦无突破的人，他们往往给你的答复是：「人在江湖，身不由己」，「际遇不好」，「受环境所限」，或者「条件不够」等。他们所指的或者是已经安定了一段时间，不敢放弃工作或者某些既定利益，也或者是时间不适合、没有钱、技术、人才和市场，也或者是没有给他们机会、没有碰上适合的人和事等等。

这些人都已经被困在「环境」的层次里的一些框框，不肯也不敢把它们打破。在这些框框里面要有满意的改变是不可能的。事实上，为了要保存这些环境层次的框框不变，他们会用以下的方式去处理其它层次，（其实就是让环境层次去支配其它层次）：

行为：	「我每天只好重复那些行为，虽然再无乐趣可言。」（在那些环境框框所划定界限中的活动）。
能力：	「我会去学习更多的技巧去应付环境的需要」（没打算跳出来，而只更能适应那些框框而已。）或者，「我不知该学些什么才会有用」（向框框投降了）。
信念、价值：	「再学也没有用，世界就是如此艰难。」（信念），「改变要冒太大的险，万一失败怎么办？」（价值）
身份：	「我没有这种命」，「我的运气不好」，「我不是这种人」。

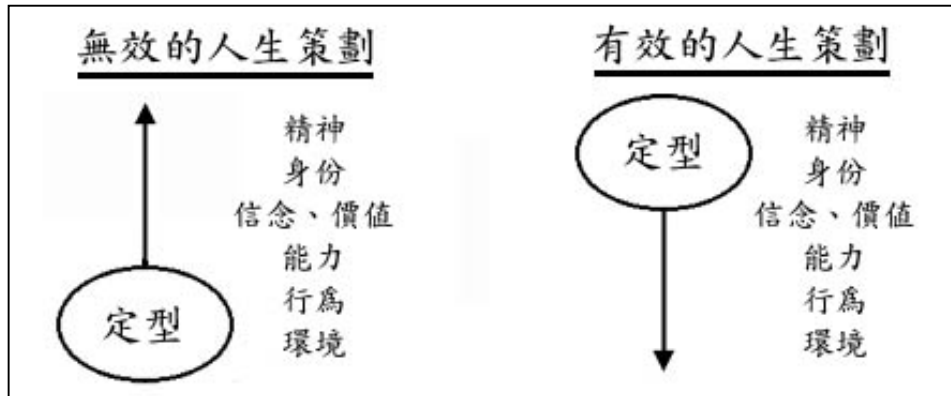
这样的人生当然辛苦。这类人会有很大的无力感，因为他们认为只有世界改变了，其它人有所不同了，他们才会有更好的日子过，而一个人是不能改变其它人的，所以他们充满着无奈和愤慨。原因就是：他们坚持被环境的因素所控制着。

成功快乐的人生是可以策划和实现的，但必须从身份开始。最容易的做法是给自己定下一个时限，例如三年，问问自己三年后想是一个怎样的人，有怎样的人生，然后循着理解层次一级一级的策划：

身份：	三年后我将是一个怎样的人，有怎样的人生？
信念、价值：	一套怎样的信念和价值观最能助我达到这个身份？例如：什么是必然肯定的？我要相信一些什么原则和规律？什么是最重要的？这样的人生会给我一些什么？我应该放弃些什么，坚持些什么？
能力：	为实现这套信念和规条，我可以有些怎样的不同做法？什么我可以做，什么不可以做？需要掌握一些怎样的能力？要学些什么技能？怎样去设计一套策略？
行为：	怎样做？第一步是什么？编一个时间表及行动计划？
环境：	我认识的人或公司中，哪些最能帮助我达到这个目标？哪些事物我可以运用？什么时候最适宜展开那计划？在什么地方？

用这个程序发展出来的计划，最有推动力和基本改变人生质素的可能。从自己理想的身份发展出来的环境及行为层次的计划，可能会与现实有很大的不同，具有挑战性，但是也具有深远的提升潜力。运用本书所提供的其它 NLP 技巧，你会发现这样地策划人生最具意义，同时亦最有可能成功。

用图来表示出来，那就是：



1.4.3 「深层需要」

以下是一次虚构的街头访问：

问：「先生你好，请问贵姓？」
答：「我姓韩。」
问：「韩先生，假如你今年可以心想事成的话，你最想得到的是什么？」
答：「我希望今年的生意增加一倍，赚更多钱。」
问：「你的生意增加一倍，钱也赚更多，可以为你做到些什么呢？」
答：「我会买房子，也会换一辆更大的车子。」
问：「买房子、换大车可以为你做到些什么呢？」
答：「那么，我的家人就可以过得更开心了。」
问：「你的家人过得更开心又可为你做到些什么呢？」
答：「那么，我就会觉得尽了我的责任。」
问：「那份『尽了责任』的感觉又可以给你什么啊？」
答：「那么，我就会觉得有满足感和成就感。」
问：「那份满足感和成就感又可以给你什么啊？」
答：「那么，我会觉得我的人生是成功快乐的。」

把韩先生的答案用理解层次录下，会是这样：

身份	:	成功、快乐的人生
		↑
信念/价值	:	尽了责任/满足感、成就感
		↑
能力	:	家人 <u>可以</u> 过得开心
		↑
行为	:	买房子、换大车
		↑
环境	:	生意大一倍、赚更多钱

若果你拿同样的方式去问每一个人，他们的答案，尤其是在开始时，会很不同，但是，都会像韩先生的答案一般，一层一层地填满理解层次的低五层。

你问对方时，除了上述的两个问法（「……可以为你做到什么」和「……可以给你什么」）之外，尚可以试用以下的问法：

「……其中什么对你最重要？」

「……是一份怎样的意义？」

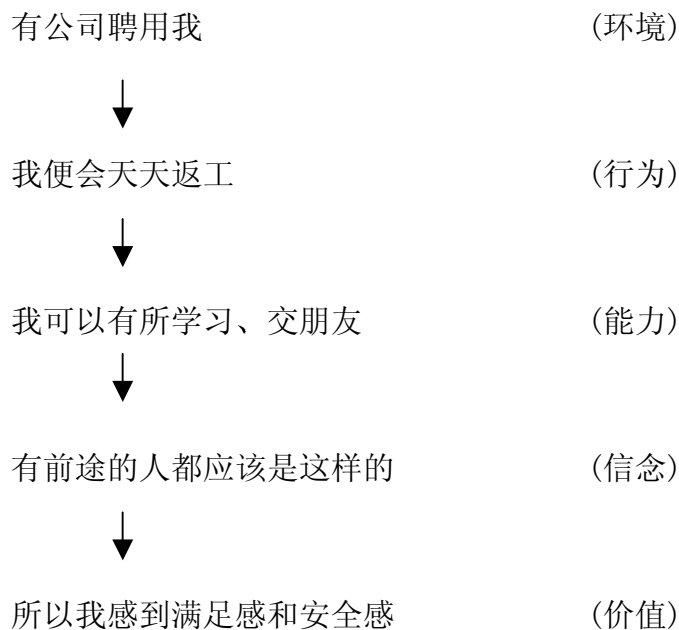
「因为……你会得到些什么？」

这些问法，都会帮助你找出一个人做某件事背后的动机。而凭着不断地找出动机背后的动机，我们可以找出一个人支持某些行为的深层需要。深层需要是信念、价值身份甚至精神层次的动机。

细心分析韩先生的答案所做成的理解层次，我们可以看到：

1. 环境、行为和能力层次的动机，都是韩先生身体以外——即是韩先生外面世界的人事物；而当进入信念、价值和身份的层次，便是韩先生的内心世界。
2. 所有追求外面世界效果的事情，都是为了满足一个人的内心世界的需要（深层需要）。
3. 从下而上时，在当时可能会全力以赴，排除万难的去；但是，当从上往下望时，或会发觉曾做的却往往不是必然或绝对的。「家人过得开心」不一定要「买房子，换大车」，因此更不一定要「赚更多钱」；而「尽责任」包括的更远远超过「买房子」。所以，当在下层挣扎的时候，走去上层检讨一下便会带来有效的突破。上一节的人生策划概念，便是同一的道理。

假如一个人的答案显露出某些层次的空白，这个人往往会是在迷惘中付出努力，没有清晰的方向感，亦没有效果。事实上，在这类情况中，这个人往往不会付出努力。现今的青少年，便容易有这个现象出现：你问他今年的意愿，他会说「有公司聘用我」（环境），再问他「这会为他做到些什么？」，他会回答说：「满足感、安全感」，或者「开心」（价值）。怎样「有公司聘用我」会给我「满足感、安全感」？其中欠缺了行为、能力和信念。填补这三层的空白会是：



没有了之间的层次，就像上一座大厦的五层而不经二、三、四楼，是不切实际的。

技巧：跳出环境的局限 (Breakthrough Environment Limitations)

你可以试试以下的练习，帮助自己跳出一些环境框框给你的困扰。先找一张纸，写下一件你希望拥有，但却没有的东西，然后：

1. 问问自己，若果有了那样东西，你会有怎样的行为，把答案写下。
2. 看着「行为」层次的答案，问问自己：这些行为，提供你一些怎样的不同选择。（「使我可以……」）把想到的写下。
3. 看着「能力」层次的答案，问问自己：这些不同的选择，能够帮助自己实现一些怎样的信念，得到一些什么价值。这些便是那件你尚未拥有的东西所要满足的深层需要了。
4. 为自己的深层需要，写出至少三个新的、不同的做法，都可以满足这些深层需要。（每个深层需要，都要至少三个不同做法。）
5. 在这些新的、不同做法之中，选出一项你认为最适当、最想做的，试实行之。

1.4.4 在家庭和生活中的运用

传统上家长责骂孩子，常用「你这个人真没用。」「你真蠢。」等说话。这些话属身份的层次，是十分严重的话。这些话本身不能帮助孩子，因为它们没有内容，并没有教到孩子什么。但是孩子把话接收了，留在脑中，累积多了，产生的信念甚至身份却有很大的问题。

在我们举办的帮助孩子建立自信的工作坊中，我们引导孩子写出他们做得好的事——包括读书、家务方面，也可以包括玩耍方面的任何事。有一次，每一个小朋友都很开心、很努力地写，就只有一个女孩子，无论怎样引导她，她也写不出一项做得好的事。终于，她说出原因：「我什么也做不好的，妈妈常常说我没有用，什么也做得不好。」她的妈妈经常这样骂她，她已经接受了这份身份。若果不帮助她改变，她长大后的人生会怎样？而唯一可以有效地帮助她的人，就是她的妈妈。

我们在批评或者教导一个人时，可以尽量把说话维持在行为和能力的水平。这样，对方会比较容易明白，也容易接受。例如，孩子不慎把杯子摔破了，我们可以有以下的不同讲话：

行为	:	你把杯子摔破了。
能力	:	你本可以双手捧着杯子。
信念、价值	:	你做什么都闯祸，给我麻烦。
身份	:	你没用。

我的研究指示出孩子天生本来是信任和听从父母的话的。（我相信做父母的也希望如此。）所以，若果父母经常说孩子没用，孩子相信了，便会做很多事去证明他是没用的。父母因此而产生的烦恼原来竟是自己做成的。

对孩子最正确的态度是相信并且坚持孩子的身份和信念/价值是良好的，只不过是行为不对，或者未能掌握所需的能力而已。

成年人之间的相处，其实传统上也是一样，很容易在出现争吵时，便往身份或信念/价值的层次上找说话去攻击对方，例如：男的忘记打电话给女的。

行为	:	你没有给我电话。
能力	:	没有手机也可以用公用电话嘛！
信念、价值	:	你不爱我，不关心我。
身份	:	你是一个自私、不懂得爱的人。

把说话约束在行为及能力的层次上，冲突就不会失控，越闹越严重了。

掌握了理解层次，在家庭和生活中，我们把事情控制在容易处理的层次上，人生的烦恼自然减少，乐趣便因此而增加。

1.5 「感知模式」

五个外感官

我们凭五个感觉器官而认识这个世界是怎样的：视觉、听觉、嗅觉、味觉和触觉，所有的人生经验也都是经由这五个感觉器官而产生出来。在 NLP 我们称它们为「感官」或者「外感官」(Representational Systems)。

- 经由视觉接受的讯息，在脑中化为景象，亦用景象储存这些讯息。
- 经由听觉接受的讯息，在脑中化为声音，亦用声音储存这些讯息。
- 经由嗅觉接受的讯息，在脑中化为气味，亦用气味储存这些讯息。
- 经由味觉接受的讯息，在脑中化为味道，亦用味道储存这些讯息。
- 经由触觉接受的讯息，在脑中化为感觉，亦用感觉储存这些讯息。

[注：感觉二字，包括很多的成份，除了经由触觉所得之本体感觉(例如粗滑、冷热)之外，还有空间感觉(Spatial Sense)和情绪感觉等。]

当一份经验重新在脑海中呈现时，组成该份经验的景象、声音、气味、味道、触觉感受及其它体内感觉以接收时的同样模式在记忆储存中被提取出来，而该份经验给我们的情绪感受，也因此而完全一样地涌现。

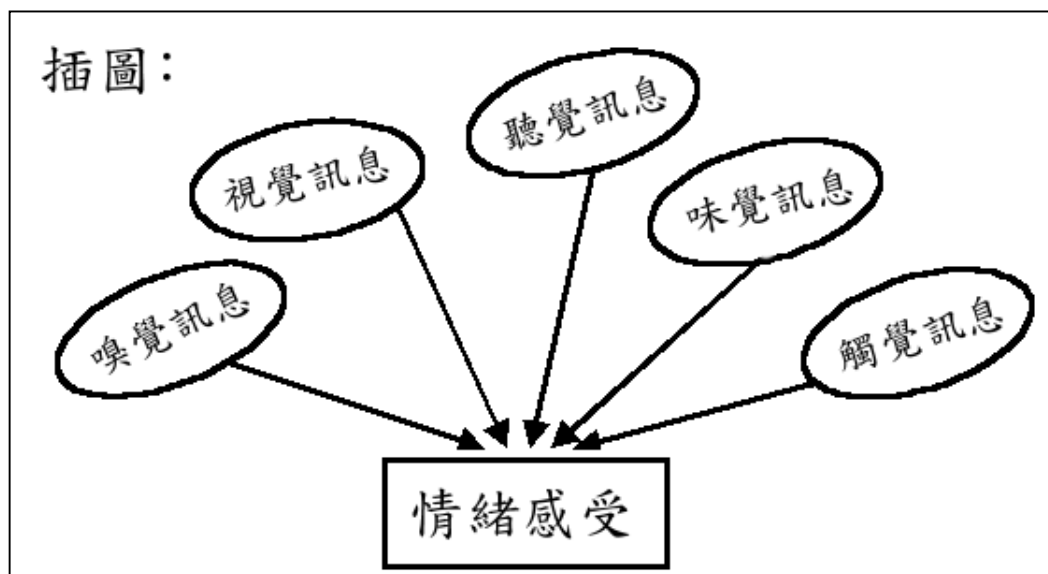
这五个感觉器官之中，以嗅觉最为原始(最早进化出来)，而以视觉的效率最高。从脑神经构造的角度来看，视觉接受讯息的途径，由眼球传至脑的后部的视觉讯息接收中心，须经过六层神经元。每个神经元与一千到二十万个其它神经元联系，(平均数是 15,000)，故此讯息经由眼球传到视觉讯息接收中心的过程中，便已经做了不少的过滤和整合处理，因而有最清晰的讯息。亦是因为这个理由，视觉是在学习上最为有效的感觉器官。与视觉比较，其它四个感觉器官的接收过程，大部份只经过一重的脑细胞传送，效率因此较低。

外感官的接收工作，大部份是由我们的潜意识操纵，除了睡眠之外，没有一秒钟停止：只要睁开眼睛，便看到前面的事物；经过食店或垃圾房，便嗅到气味。我们也可以意识地运用外感官：在人海中寻找一个人的面孔，或者在酒会中留心聆听某人的说话。事实上，我们在每一秒钟都是有选择性地运用我们的外感官去与这个世界接触。例如：在此刻你听到有多少种声音？也许在看到这句之前你并没有注意到部份声音的存在吧？又例如在此刻你右脚脚板的感觉怎样？左手的手肘呢？右边耳朵呢？你会开始发觉，我们的潜意识一直在控制你的外感官的运作，你的意识能选择提用其中一些部份，但很快又会把控制权交还给潜意识。

以上的文字引导我们注意了两点：

- (1) 外感官的运用是主观的，这份主观同时存在于我们的意识和潜意识之中。
- (2) 外感官是可以凭锻炼而在意识层面上发挥得更好，尤其是视觉的训练。

接收的讯息更清晰，数量更多，因此我们可以运用在思想上的材料便会更多，所以我们可以有更多选择。这点，在孩子成长的初期(1 至 7 岁)应该加以注意。若你已经成年，亦可以凭一些简单的练习而提升外感官的能力。我的 NLP 课程的第一个环节便是感官敏锐训练，目的就是使学员在以后的环节中能得到更多。



我们经由外感官所接收的讯息，其中意识层面可以知悉的其实极少：每当你在一个环境里看或者听的时候，你意识到你所看到的或者听到的远远比你潜意识实在接收到的少。在你看或者听的同时，你的味觉，嗅觉和触觉也会在工作中，但是，往往并没有把所接收的引使你注意(除非有重大的需要)。所以，你知道你所接收的，其实是比你实际接收的少很多。

近年科学家发现潜意识的确经五个外感官收到很多讯息，但是，在很短的时间里，便会把极大部份的讯息放弃(不储存，就像录音录像带消磁一般)，虽然剩下来的讯息，仍然是远远超过意识知道已经接受的数量。

脑中所收到的讯息，有一大部份是我们意识无法知悉的，它们由潜意识接收和处理，然后推动大脑和身体各部份去做出相应的行动。很多人在感冒开始之前身体都有异样的感觉；电影其实是不断熄亮交替的画面更换，其中可以放入特别讯息使潜意识收到但意识一点都不知；有些人在某些环境中不安的感觉等，都是证明。

潜意识把所收到的讯息织出一些「感知模式」(Perceptual Models)使我们在生活中有更快的响应能力，而「感知模式」便成为操纵我们思想言行的内在机器的第一个部份。

「心态」是什么呢？「心态」就是一个人某一刻中他对世界事物的看法（也就是「态度」）。每个人的世界有很多很多事物，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，便是这个人对他世界的一份总的看法，也就是他的心态。他对不同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，并且能够带给这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」。就像一件实物如面包，在我们脑子里的「感知模式」建立于它的型状（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，我们亦有类似的「感知模式」，使到同一个情况出现时我们都会有同一的行为模式（事实上，精细点说，「行为模式」应是「决定行为的思维过程」再加上「身体受到大脑驱动作出某些行为」的意思。）。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它人稍有不同。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的行为反应。

由此可见：

1. 思想上的「感知模式」控制一个人的行为模式。
2. 除非改变思想上的「感知模式」，一个人的行为模式难以改变。
3. 当在某一类事情上的行为模式得不到预期的效果时，突破需要来自有关的思想上的「感知模式」的检讨。

很多人在今天的环境因为种种原因而感到事情不如意，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。正如前说，若想有效果出现，必须先改变这些「感知模式」。这些没有效果需要改变的「感知模式」，也就是日常口边挂着的「思想框框」了。

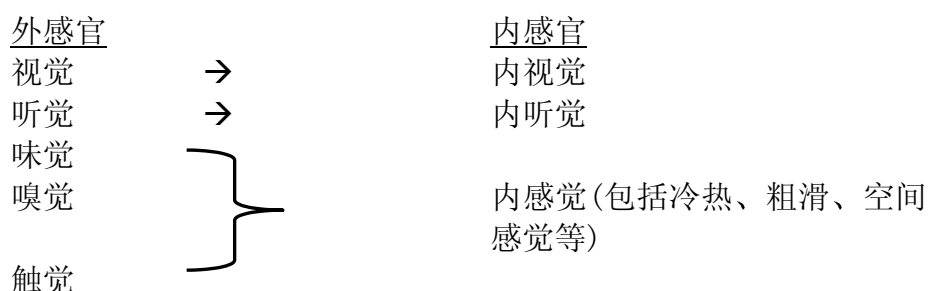
看法的背后，也就是对某个人、事、物的态度背后，就是一个人的信念、价值观和规条系统。这个系统有所改变，「感知模式」才会改变。

1.6 「内感官」与思考模式

1.6.1 什么是「内感官」？

从外界经五个外感官接收到的讯息，传入脑后，我们储存及运用这些讯息，是需要内感官的参与的。

外感官有五个，而内感官则只有三个：



内感官使到我们能够把对世界的认知，有系统地储存，因而能够运用。而运用的目的便是使我们处理每天每刻的生活更有效率。当你见到一个人的时候，你看到他的外貌、听到他的声调说话和感觉到他的手的温度、力度和握手模式。这些资料储存在脑里，每次碰到类似这个人的外貌或者声音的人，你的大脑都会把这个人的资料提出，供你判断面前的人是否就是同一个人。你的大脑也许会提取几个类似的人的资料让你做出最正确的选择。

假如这个人有些特别的地方，例如幽默风趣，或者严肃古板，在某些时候，你或许想起他。这时，他的资料便又经由你的内视觉、内听觉和内感觉而呈现，同时，你对这个人的一份情绪感觉，也会呈现。

因此，你对这个世界的认知，也就是世界对你而言，便是凭内视觉、内听觉和内感觉而存在的。

内感官在学术上认为「感元」，英文是 Internal Representational Systems。

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。你也许会记得海和天的颜色、柔和的风声和海鸥的叫声，也会记得海水的咸味，太阳使皮肤发热的感觉，烧焦了的鱼的味道，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。

如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，绝大部份都没有记忆。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，绝大部份没有经过「编码过程」，因而不能储留在脑中成为记忆。

所有的思考，都必须有内感官的参与，虽然未必是三个内感官的全面参与。

1.6.2 惯用和少用的内感官

在成长的过程中，每个人都不自觉地选择多运用一个或者两个内感官。多用景象作思考的人，称为视觉型；多用声音、说话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相同性质的语言文字，他的行为模式也会有相同性质的特征。因此，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在思考时用哪个内感官。

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

视觉型的人会与其它视觉型的人容易相处和配合，听觉型和感觉型的人也会容易与同型的人相处和配合。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。

有很少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。(我自己在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。导师只说我过多几天便会找到，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)。

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。就算失明的人，科学家发现他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，是无法过正常生活的。所以，一个能够站在你面前，与你进行有逻辑性的对话的人，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。

内感官会不正常吗？

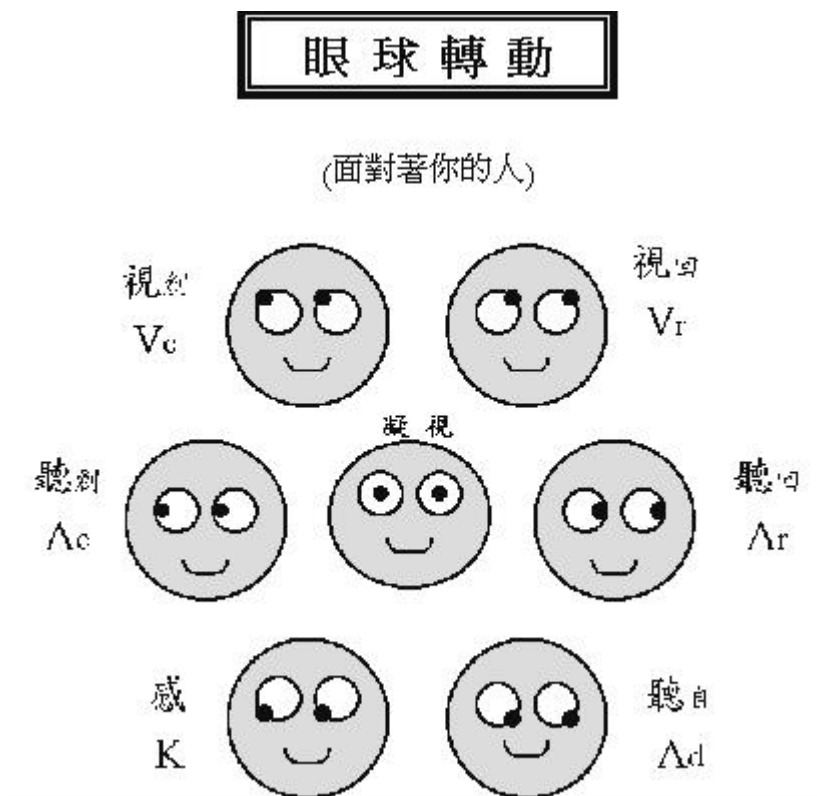
偶然也会遇上一个因为过去某事带来的创伤太严重了，所以潜意识做主把该事的景象和声音收藏在意识不能容易提取的地方。这是一种保护机制，不表示内感官出现故障，解除那件事带来的创伤情绪效应，例如运用 NLP 技巧中之重塑印记法(Reimprinting)或者催眠治疗，这件事的景象和声音便会容易呈现，而且不再会引起严重的负面情绪。

1.6.3 观察眼球测知内感官

每当我们思考的时候，都需要运用我们的内感官。激活了哪一个内感官可从眼球转动得知。这是因为我们的内感官神经在脑里的脑干部份 (Brain Stem) 的网状组织 (Reticular Formation) 汇聚，而牵动眼球的神经亦在这处有联系。当某个内感官激活时，有关的眼球牵动神经也受到影响。一般上我们会注意眼球转动的六个位置：右上、左上、右中、左中、右下和左下，每个位置都有不同的意义。

以下介绍的是用右手的人的眼球转动模式。大致上 95% 的人用右手。用左手的人会有刚好相反的模式（左右对调），这包括了小时候有用左手倾向，但被家长训练多用右手，至今已惯用右手的人。

首先，我们研究自己的思想模式，亦即是自己本人。



1. 内视觉的眼球转动模式在上面（往上望）。望往左上↖（你自己，以下同）是回忆过去的景象经验，就像在档案里找回一幅旧照片，称为「视回」(Vr)。望往右上↗，则是创作新的景象经验，就像绘制一幅新的图画，称为「视创」(Vc)。双眼定定地往前望，是为凝视，亦属内视觉。
2. 内听觉占有三个位置：左中←、右中→及左下↙。左中←是回忆过去的声音和说话，例如回想昨天听到的一首歌，称为「听回」(Ac)。右中→是创作新的声音，例如想象用你母亲的声音读出这一句说话，称为「听创」(Ac)。左下↙是自言自语，很多人在独自思考时都会用这个内感官，尤其是当心中烦闷的时候，称为「听自」(Ad)。重复别人说过的话亦须用这个内感官。
3. 内感觉是右下↘，每当搜查心里的味、嗅、触觉经验和情绪感觉时都会激活这个内感官，称为「感」(K)。

注：英文的全名是：

Vr = Visual Remember

Vc = Visual Create

Ar = Auditory Remember

Ac = Auditory Create

Ad = Auditory Digital (Internal Dialogue)

K = Kinesthetic

现在，你可以试试思想一些往事或者未来的事，测试一下你在思想时，眼球是否如上述般转动。

如果你面对着镜子，你看到的眼球转动模式便如下图一般。当你在思想和眼球在转动时，你很难看得到镜子出现的眼球转动变化，所以，最好是面对另一个人，观察他在思想时眼球转动模式，那也会如下图般呈现出来。（六个方向会与上述的刚好左右相反。）

你可以找一个朋友来做这个练习，互相观察。下页的「惯用内感官测试练习」提供了一些询问的方法，帮助你找出自己惯用的内感官和掌握观察别人眼球转动的技巧。你可以尝试创作你的问题，无须一定跟随下页供应的内容。你更可以用与对方闲谈的方式，同时做观察，训练自己在这方面运用纯熟。

很多人都有不只一个惯用的内感官，更有人是三个内感官都平均运用的。所以，不应假定一个人只有(或只应有)一个惯用内感官。

每一个人的三个内感官都很健全，极其量是某个内感官习惯了多用一点。就像有三部良好的机器，全部都运行得很好，只是手中经常拿着某一部的遥控器，又或者某一部的遥控器暂时遗失了，所以没有运用得那么灵活而已。

一个人的内感官能力可以大大地提升，同时他的三个内感官能力的比例也可以不断地修正。做一个比喻，一个人今天的内感官能力是 100，比例是内视觉 80，内听觉 5，内感觉 15。经过不断的训练，他可以在一两年内把全部内感官能力提升到 10,000，比例则修正为内视觉 5,000，内听觉 2,000 和内感觉 3,000。三个内感官能力加强了，这个人的思考能力、感受身边的人事物能力、未来策划的能力和自我推动的能力也就会大大地提升。认识了内感官这回事，知道了自己惯用那个内感官和心中有意欲去提升内感官的能力便是一个有效的开始，潜意识会向着这个方向搜寻。再加上刻意的练习，内感官能力会提升得很快。

另外一点很重要，就是不要把一个人「定型」。你试过一次与某人沟通，发现他眼多往上望，便判断他是视觉型，以后不管什么时、地和事，都把他当作视觉型对待是不智的。因为每个人的三个内感官都健存，在不同的环境里的很多因素可以把他带去以某一个非惯用内感官主持大局的状态。例如，某同事刚渡假回来，兴高采烈地与其它同事分享渡假地的种种好处，他那时多数会是视觉型。因为声浪太大了，给上司听到了叫他入房，出来时满面委屈，原来给上司责怪了，这时他多数会是感觉型。由此可见，我们必须避免把一人定型。

一个人实时的内感官状态，的确可以凭他的眼球转动测知。这样得出来的资料，只能保持三十秒有效。我们可以运用实时(而且不断获得)的资料去与这个人沟通和相处，若他的内感官状态改变了，我们当然也可以改变我们的配合方式。

把话说回来，一个人在重复出现的特定环境中，若果没有大的因素改变了，他的思想模式(内感官)也会重复出现。

最有把握的做法是抱着灵活和尊重对方的态度去与一个人沟通，同时不断地搜索和运用他当时给你的资料，而不是固执于过去(无论从书本上或经验中取得)的资料。记着：书本可以印错(包括这一本在内)，而站在你对面的人活到今天，能吃能说，错不了。没有人是不正常的，同时每一个人都是独特的！

有时我们看到一个人的眼球转动不只一个方向。一般来说，第一个方向是开启数据库的内感官，是对方最惯用的内感官。最后一个方向，是事情的资料储存的内感官。

一个人望上面正中，是同时激活视创 (Vc) 及视回 (Vr)。望下面正中，是同时激活听自语 (Ad) 及感 (K)。

1.6.4 观察眼球 - 用于辅导的启示

- 观察被导者的眼球转动方向，可以知悉他当时的思考模式。凭此，辅导者能更有效地引导被辅导者。（注意：有效时间只有三十秒。）
- 如何找出被导者是否用右手（不要只凭一点作出判断）——
 - 观察手表是否戴在左手。
 - 问他内心感觉的位置，观察他用那只手作出指示。
 - 制造不经意地使用一只手的需要，例如把纸巾抛给他，看他用那只手接。
 - 询问。
- 思考模式之特征——
 - 眼球转动的第一个方位，是他们的惯用内感官。
 - 回答前最后一个方位，是该事的资料储存的内感官。
- 一些有启示的特别模式（注：避免只用一次讯息作判断。）
 - 每次思考，眼球都先去「视-创」位置者，该人会倾向于「往前望」的人生观，往往难以在过去经验中汲取教训，容易重复错误。
 - 每次思考，眼球都先去「视-回」位置者，该人会倾向于「活在过去」的人生观：念旧、留恋往事。他往往对未来的人生不敢有太大的寄望，难以有决断的策划行动。
 - 每次思考，眼球先去「听-创」或「听-回」的人，同样可能有以上的倾向。听觉型用文字处理意念，并且讲求详尽，往往行事缓慢，但语言上则大篇道理。
 - 每次思考，眼球先去「听-自」方向的人，容易自寻烦恼，尤其是经常「听-自」和「感」交替或并合（眼望下面正中），容易自陷愁城，不能自拔。
 - 每次思考，眼球先去「感」方向的人，容易过敏反应，情绪受伤害或者经常地从日常事情中产生情绪结。
 - 过份偏重某个内感官者，因为未能充份利用全部思考能力，易陷困境。
 - 没有或者极少去「感」的方向的人，可能与本人内心感觉少接触，因此不善处理本人及别人的情绪。
 - 三个内感官的各个方位都灵活运用的人，有能力做到良好人际关系，学习亦可以快速有效，但并不保证一定，因为他的信念、价值观和规条系统决定能力会否被运用。

1.6.5 六个眼球位置与心理状况的关系

三个内感官的强弱倾向

内视觉强而内听觉弱的人，因为性急没耐性，所以在成长过程中培养出的行为处事习惯容易没有耐性，不听别人讲话，或者听的时候不专心聆听，自以为是。

内听觉强而内视觉弱的人，容易在事情未看清楚前便妄下判断，往往过份急于对事情编出一套道理逻辑而罔顾一些显而易见的现象。

内视觉强而内感觉弱的人，容易只强调行动快捷而忽略了别人的感受。他甚至会压抑自己的感受去驱动事情继续下去。

内听觉强而内感觉弱的人，容易强调理据规条而忽略了别人的感受。他会振振有词地去为自己或事情辩护而不顾众人之间的感情和关系。

内感觉强而内视觉弱的人容易冲动，往往因为事情而引起情绪，而忽视一些明显的因素指出事情实在不是那样的。

内感觉强而内视觉弱的人容易陷入愁绪之中而不能把事情理出一个头绪来自拔。若内感觉强而内听觉之中的「自言自语」部份亦强，则容易陷入一个下旋涡式自陷困境：在内心给自己编出一些引起负面情绪的逻辑，而这些负面情绪又引导自己注意更多负面因素去制造更多这样的逻辑。

内视觉和内听觉都强而内感觉弱的人，往往做事勤快而且有条理，但是容易忽略别人的感受，自己往往也容易因挫折而沮丧，亦会间中感到难以维持对自己的推动力。

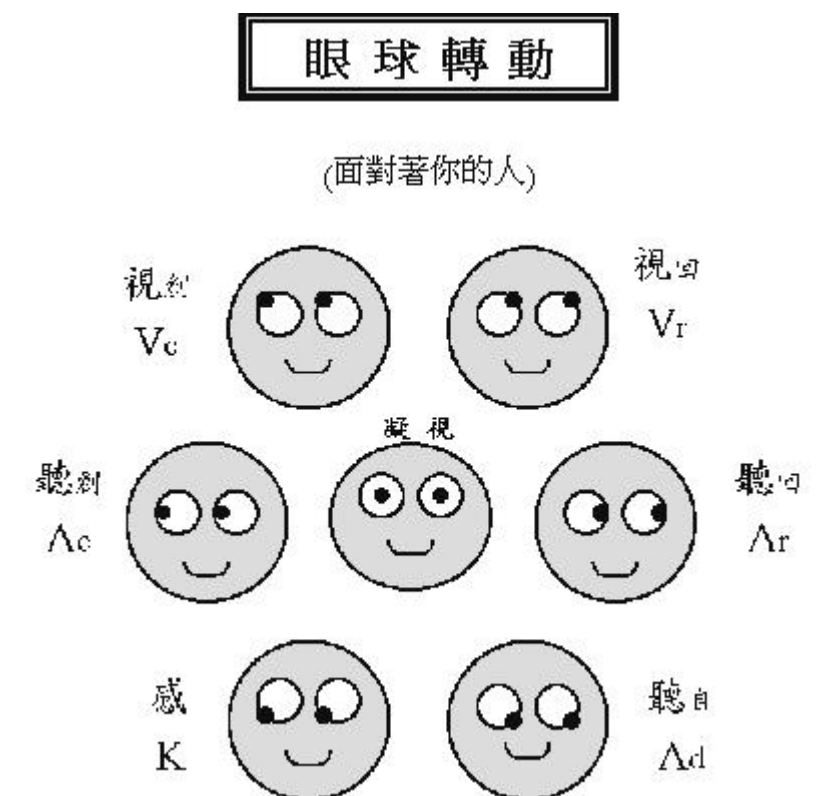
三种内感官平均发展的人，人缘会好，容易被群体接受。三种内感官都强的人，做什么事都容易成功，因为思考能力好，而且全面，所以自信会强，人亦会比较乐观。

配合受导者的思考模式

每一个人凭着五个感觉器官接收世界里的讯息，它们是视觉、听觉、味觉、嗅觉和触觉。所摄入的讯息，在脑里的处理需要三个「内感官」：内视觉、内听觉和内感觉。内感觉包括了味觉、嗅觉和触觉，也包括本体感觉(冷热)、空间感觉(所处位置)、情绪感受等。我们的思考、记忆储存、提用资料等，都需要运用这三个内感官。例如，你回忆一次难忘的旅游，你所勾起的，俱是当时的景象(内视觉)、环境的清静或嘈杂、或自己/别人的说话(内听觉)、和气候的冷热、环境的气味、内心的感受(内感觉)等。

每当我们思考的时候，都需要运用我们的内感官。激活了那一个内感官可从眼球转动得知。95% 以上的人都有同样的眼球转动模式。其它的 5%是用左手的人，他们会有刚好相反的模式（左右对调）。下页的图是坐在你对面的受导者的眼睛转动方向（惯用右手者）。

V = Visual	视觉	c = create	创造
A = Auditory	听觉	r = remember	
	回忆		
K = Kinesthetic	感觉	d = digital (internal dialogue)	
	自言自语		



每个人的三个内感官都是良好的，但是，在成长的过程中，一个人往往会发展出特别多用一点某个内感官。当一个人比较多用内视觉时，即是在思想时多景象冒出，我们称他为视觉型；若他用内听觉多些，即是多用文字说话做思考，他便是听觉型；若他常与自己的感觉一起，他就是感觉型。

三种不同内感官的人，各有其不同的行为和说话风格。所以同类型的人会比较投契合拍。也有两个内感官都常用的。若三个内感官都平均使用，这个人会很有人缘，因为三种类型的人都会接受他。

惯用的内感官是会改变的，例如一个视觉型的人，被上级责骂了，可能会变成感觉型的了。一般上，开心、想着美好景物时多会用内视觉；心情不佳时多会用内感觉；而文字思考时会用内听觉。

有时我们看到一个人的眼球转动不只一个方向。一般来说，当受导者回答你的一个问题时，他眼球转动的第一个方向是开启数据库的内感官，是他最惯用的内感官。最后一个方向，是有关事情的资料储存的内感官。一个人的眼睛望上面正中，是同时激活视创（VC）及视回（VR）。眼睛望下面正中，是同时激活听自语（Ad）及感（K）。

简单地说，一个视觉型的受导者没有耐性、不愿多说。对着这样的一个人，辅导者应用清晰简短的句子，每次说话不要超过三句，并且多引导他去看。一个听觉型的受导者会喋喋不休，而且说话反复，辅导者需要同时给他愿意聆听他的感觉，又要给他压力去避免说话重复，而要扼要精简。例如对他说：「用一句说话去表达你的意思」，「你的意思是...？」

一个感觉型的受导者往往不愿说话，只是低着头，说话的声音低沉、缓慢。辅导者应当用同样低沉缓慢的声调对他说话。若果是女辅导员面对女受导者，可以用点身体接触，例如握着她的手，拍拍她的肩膀，甚至若环境适当，用手绕着受导者的肩膀；若果是男辅导员面对男受导者，可以拍拍对方的手背或肩膀。若是面对异性受导者，可以采用非身体接触的关怀表示，例如给他倒杯茶、给他纸巾拭泪等。

惯用右手者，他的未来是在他的右方，所以，「视-创」和「听-创」都是在右边。（用左手的人的未来是在他们的左方。）若果不论辅导者问的问题是涉及过去或未来，受导者的眼睛都往右方走，这个人的性格多是属于「进取型」，即是总是往前望，就算在人生中跌倒，站起来拍拍屁股又向前走了。这类人的问题也由此而起：往往没有在失败中取得教训，经常重复同样的错误。与此相反的是不论辅导者问的问题是涉及过去或未来，受导者的眼睛都往左方（过去）走，这个人多属「怀旧型」。怀旧型的人老是想起过去的事，会是很念旧、很适合做朋友的人。但是，这类人不敢往前望，策划未来的能力弱。

有些受导者头常往下望，双眼只看下左和下右的两个方向，即是「感」和「听-自」。这类人容易陷入自己为自己筑起的思想困局中。不少有这个倾向的受导者会当一个问题发生的时候，自己说一些和自己过不去的说话，这些说话引起一些不好的感受，这些感受又会引起更多的与自己过不去的说话。就是这样，他会把自己经过反复加深的过程而带到一个很痛苦无助的境况。若果受导者有能力去坚持反复地按照辅导指令去做，可以指示受导者保持抬起头、思想时把眼睛带往右上方看，再加上类如前面说过的「五步脱困法」等简单技巧，便能够改变他的思考模式。

用太多内视觉但是太少内听觉的人，会不听别人的说话、忽略事情的意义、并且忽略别人的感受；用太多内听觉但是太少内视觉的人，会固执于做法而看不到现实的情况，他亦会过份地斤斤计较别人的说话。内感觉强的人太过与自己的感觉在一起，往往会忽略别人的感受，因而做成人际关系问题。

1.6.6 内感官类型用字

视觉型的人说话或者写的文字，会多与视觉有关的字，听觉型和感觉型的人也会多用同型的字。因此，除了观察眼球转动之外，我们还可以凭注意对方所用的文字而得到启示。

注意对方用字的能力，当然以听觉型的人最强了。事实上，一个视觉型最强而听觉型最弱的人，会表现出很容易便找到视觉型文字助他的说话，而会感到不大容易说一两句听觉型文字的话。其它类型的人也如此类推。

一个视觉型的人会容易在说话里出现以下的句子：

「你怎样看这件事？」
「怎样了，你看得透吗？」
「前途光明，但并不平坦。」
「这个会搞得七彩缤纷，目不暇给呢！」
「她明艳秀丽。」

一个听觉型的人会这样说：

「谈谈这件事，怎么样？」
「事情的细节你都研究过了吧？」
「前面还会有很多反对的声音呢！」
「到会的人都铿锵敢言，内容都是掷地有声的真道理啊！」
「她说话婉转悦耳。」

一个感觉型的人会这样说：

「这件事有把握吗？」
「对事情的安排，你感到安心吗？」
「前面充满艰辛和挑战。」
「主办的人用心用力，来宾都感到称心满意！」
「她细心温柔。」

有些说话也会跨越一个以上的内感官的：

「事情的资料仍然不足(听觉)，但是我们无须担心(感觉)，我仍然看到前面的曙光(视觉)。」
「会里很多人发言，意见缤纷(听觉)，但是主办的人没有眼光和远见(视觉)，使到很多人失望，甚至带着气愤离开(感觉)。」
「她的呢喃细语(听觉)使我荡气回肠(感觉)，一点也看不到前面的险境(视觉)。」

下面的三页，提供了三种内感官的一些常用字，帮助你训练某一个过去少用的内感官的提升。例如你的内听觉较弱而想提升的话，可以多听听觉型用字的一页，多用其中的文字造句，目的是使到脑里储存内听觉的文字和句子。

另外，下面还提供一个「类型用字」观察练习，帮助你掌握凭对方用字而找出他的惯用内感官的技巧。

吸引人看的文章，容易发觉里面充满三种类型的文字。反之，枯燥无味的文章，除了内容贫乏之外，往往也会是因为作者偏于过份使用某种类型的文字。你可以尝试下一次说个故事时连说两次。第一次说时只强调内容和意义，刻意地避免运用视、听、感的字，然后再说一次同样的故事，这次刻意地添加三个类型的文字。说完后问问听者对两次的感觉有何不同。你会发觉第二次的吸引力大很多。对于需要经常对别人说话的朋友，例如销售工作者、演讲者和培训人员，这点对提升你说话的吸引力会有帮助。

思考模式之类型用字 — 视觉型

显示
凝视
预演
澄清
图案
框架
出现
光明
黑暗
幻像
角度
观点
梦幻
查验
注视
刹那
样子
形象
观察
旁观
认清
表现
表演
目光
视线

一闪
闪烁
焦点
看似
范围
反映
监视
一览
展览
长远
短视
深远
目标
局面
阴影
偏离
彩色
图画
明艳
装饰
装修
闪现
颜色
款式
灿烂

看来
悦目
快速
速度
视野
隐形
灰暗
水平线
目的地
明显地
镜花水月
快马加鞭
完全空白
鲜艳夺目
生动有趣
断断续续
忽明忽暗
如花貌美
多姿多彩
明明白白
模糊(亦可以听觉)
蒙眬(亦可以听觉)
清晰(亦可以听觉)
清楚(亦可以听觉)

思考模式之类型用字 — 听觉型

唱和
复述
旋律
连续
聆听
响亮
悦耳
告诉
谈话
倾谈
谈话
听懂
语调
意见
讨论
表达
鸟语
走调
歌曲
吵耳
刺耳
回响
宣布
咬字
沟通
传话

咆哮
文章
细诉
含糊
大叫
无声
宁静
开声
问答
询问
垂询
韵律
声浪
唱歌
铿锵
诗歌
故事
童话
废话
查问
查询
低调
高调
寓言
音乐
闲话

呼喊
声音
耳边风
不咬弦
无话可说
值得一听
同声同气
调整频率
如雷贯耳
言尤在耳
绕梁三日
唧唧莺声
呢喃燕语
不堪入耳
一字不差
守口如瓶
说老实话
借问一声
同鼻孔出气
听起来不错
讲讲你的意见
模糊(亦可以视觉)
蒙眬(亦可以视觉)
清晰(亦可以视觉)
清楚(亦可以视觉)

K

思考模式之类型用字 — 感觉型

本能
感觉
把握
触及
压迫
兴奋
合适
坚固
优雅
破坏
实践
安全
危险
触动
抚慰
控制
粗糙
作击
碰撞
移动
激动
激烈
掌握
流畅
口福

自然
压力
匆忙
麻烦
烦恼
敏感
情绪
感受
坚持
动力
触动
紧张
实在
际遇
温暖
打击
冷漠
难受
冲动
惊慌
惶恐
愤怒
害怕
顺利
顺滑

自在
温馨
郁悠
轻松
服心
中昏
快乐
忧愁
悲哀
幸福
怕情
漂浮
泊心
心茫
沉重
支持
不自在
滑不留手
打铁趁热
一点都不怕
你觉得如何

1.6.7 内感官类型特征和配合

视觉型		
	特征	配合
行为	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 行动快捷、手多动作 ➤ 能够同时兼顾数件事，且引以荣 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 多用手势、多动作，少静下来 ➤ 多些线条生动、变化多端的事物
个性	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 喜欢颜色鲜明、外型漂亮、线条活泼 ➤ 喜欢多变化、节奏快 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 多用色彩、图画、照片、样办 ➤ 多事物活动而少文字
说话	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 简短、只两三句、没耐性听别人说 ➤ 一开口便入题、没有开场白 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 说话扼要、简短、保持轻快 ➤ 多做示范、少说道理
其它	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 要求环境清洁、摆设整齐 ➤ 在乎事情的重点、不在乎细节 ➤ 衣着整齐、颜色配合 ➤ 坐不安定、只坐在椅子的前半 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 注意布置清雅、光线充足 ➤ 只说要点、简单介绍

听觉型		
	特征	配合
行为	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 手常按嘴或托耳下、手脚打拍子 ➤ 注重事情的程序、步骤、细节 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 多用写信，电话等与他沟通 ➤ 把规则、做法等写清楚
个性	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 对文字很敏感、不能忍受错字 ➤ 多说话、往往不能停口 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 注意文章里的用字正确，多引用权威人士的说话、规格等
说话	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 声音悦耳婉转、有高低快慢 ➤ 说话内容详尽、常有重复 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 多用同样的语气、顺口的词语 ➤ 多与之倾谈、用耐性聆听
其它	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 重视宁静、或者工作时必须有音乐 ➤ 常有节奏感的身体语言 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 保持环境的宁静、用柔和音乐 ➤ 讨论后补上书信或会议记录

感觉型		
	特征	配合
行为	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 行动稳重、动作缓慢、常作思考状 ➤ 不在乎好看或好听、重视意义和感觉 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 多表示了解他的感受、多聆听 ➤ 强调价值如荣誉、安全、可靠
个性	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 喜欢被人关怀、尊重、注重感受 ➤ 喜欢亲手做、喜欢做时的感觉 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 多与他见面倾谈，多问他的感觉 ➤ 让他接触实物样办、亲自动手
说话	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 不善多言、可长时间静坐 ➤ 说话低沉而慢 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 少用文字说话、多陪伴一起 ➤ 用缓慢、低沉的声调对他说话
其它	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 穿衣服常穿大一码、在乎舒服 ➤ 站时多靠着柱或墙、坐时全身躲在座位里 ➤ 手常抚摸身体或物品 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 多强调人的价值、过去的经验 ➤ 多用故事、例子 ➤ 多肢体或身体接触

1.6.8 在工作环境的运用

认识了和掌握有关内感官的知识和技巧，在工作环境中会有以下的帮助：

- (一) 知道别人与自己在沟通上的不畅顺，往往只是因为双方惯用的思考模式一内感官不一样，因而能够给对方多点空间，减少冲突。
- (二) 凭观察而知道对方当时使用的内感官，便可加以适当的配合而导使沟通更畅顺，效果更好。
- (三) 认识了自己惯用的思考模式便可积极发展过去较少用的内感官，而使自己的思考能力和人际关系能迅速提高。

例(一)：

陈荣生是一间贸易公司某部门的经理，在他的手下十二个职员之中，能力最强的是张东成，他办事快速并且往往能同时处理数个任务。只是每次与张东成开会，陈荣生都是不欢而散，怒气收场。他觉得张东成对他不尊重，总是不耐烦听他的指示，往往他还没有解释清楚，张东成便转了话题，有时更只说「明白」两字便起座离去。要他做汇报，也只是三言两语。陈荣生觉得张东成在敷衍他，不当他是上级。心底里，陈荣生怀疑张东成是因为他没有读过大学而看不起他。一方面陈荣生想借助张东成的能力而把部门生意扩充，一方面又觉得张东成难以控制，但是部门里又没有谁比张东成更强。

结果：学会了「思考模式 — 内感官」的知识和技巧后，陈荣生明白到自己属听觉型：惯用文字语言作思考，对事情的要求和讨论比较详尽，而张东成则是视觉型：行事快捷、没有耐性、说话两句起，三句止，并且习惯同一时间处理一件以上的东西。两人之间只是思想模式不同，而并非相互针对。

在一次公司会议之后，陈荣生邀请张东成一同吃晚饭，告诉他有关新学到的思考模式的知识。张东成听了之后很感兴趣，并且说出一些心里话。其实，他是十分尊敬陈荣生这位上司的，他觉得陈荣生办事细腻而且全面、对人亦很有心，而且负责。他也认为部门可以扩充，但一直苦于两人之间，每每在沟通之间，好象有一层无形的隔膜，他不知道应怎样做，以为每次更快结束讨论，把事情做好便是最好的交待。殊不知，这样的态度使陈荣生更为不安。

两人经过这次晚饭之后，沟通和关系都有很大的进步。陈荣生每次与张东成开会之前，都预先想一想怎样把重要的事用三数句说话说出来，而避免冗长的文字；而张东成则答应多提供资料及进展报告给陈荣生，使这位上司安心。

两人的合作加强了，携手开拓了新的市场，不到一年，部门的人数倍增，两人亦各升了一级。

例(2):

坐在邓小云面前的客人是她负责的客户之中营业额最大的一位，占了她全部生意的一半。她知道这位客人还与另外两家公司购买同样的产品。虽然这位刘先生多次表示她公司的产品质量最好，服务也及格，但是只让她供应他的需要量的 1/4 左右。邓小云每次见刘先生之前都做足了功课，准备大量的资料分析，企图说服刘先生增加给她的订单。但是，似乎她越是努力，刘先生越是回避……，她开始思虑是否在某些地方用错了方法去做。

刘先生是一位五十多岁的老板，人生经验丰富，说话和做事都从容淡定。他缓慢和稍为低沉的声调，往往使邓小云心急和担心是否刘先生对某些地方不满意。

结果：从「思考模式 — 内感官」的工作坊出来的时候，邓小云脸上便充满了微笑，内心更有了清晰的计划。数天后她去见刘先生的时候，买了一本名为「三十年代的香港」的照片册作为礼物送给刘先生，刘先生收到后十分高兴，他一面看一面与邓小云讨论册里照片中各个地方的变迁。其中一幅照片拍的是刘先生小时候居住的一条街，那更勾起他的记忆，向刘小云说出不少他成长过程里的逸事。虽然，这次只是例行的拜访，没有很多业务上的事需要商讨；但这却是他俩最融洽、最畅谈的一次。邓小云以前也送过其它礼物给刘先生一例如水果、水笔等，但是似乎这次最合刘先生的胃口。

邓小云现在已清楚明白刘先生是感觉型而自己是听觉型。刘先生并不在乎好看或者好听的东西，他让内心的感觉去推动自己，是一个很在乎感觉的人，他喜欢与人诉说他的人生经验；而邓小云是一个听觉型、很有耐性去聆听别人说话的人。所以，这次邓小云做对了。

跟着的三个月里，邓小云与刘先生于每个月的例行探访都在畅谈欢笑中结束。在第四个月的见面里，刘先生突然宣布会把明年的订单数量增加一倍，邓小云做梦也想不到，如此简单便能改善与一个如此重要的客人的关系，并且在这么短的时间里是如此大的效果。

例(三):

林文昌在一间服装公司的设计部任职，他很喜欢他的工作。他对颜色很敏锐，只要有细微的分别，他都能辨认出来；对于配色方面，更是他的专长，他总能在数十以至数百个色泽之中，选择出最和谐悦目的对比和配合。所以，公司的设计师都很喜欢与他合作，而他的上司也很器重他。只是，隔不多久便有人向上司投诉林文昌听错指示。而林文昌总是坚持当时自己听清楚对方的说话，只是对方记错了，或者对方太过忙乱说错了而不自知。由于他的表现在整体来说也很好，所以他的上级也没有办法，只好每次都叫他多留心听清楚。

在「思考模式 — 内感官」的课程中，导师的一番话使林文昌产生了一个怀疑。他在课程练习中知道自己是视觉型的，而且在提升听觉敏锐的练习中，他注意到自己的表现比其它同学弱。之后，在回答一个同学的问题中，导师说：「内视觉强而内听觉弱的人，往往被家人投诉不听别人说话。」他开始怀疑自己是否这一类人，因为就连他的弟妹和太太都经常有这样的抱怨。

他向导师提出了他的疑问。导师引导他做一个简单的练习，在里面，林文昌惊讶地发现，当自己以为已经听清楚和明白对方的意思的时候，原来往往会听漏或听错了很多字。

结果：林文昌现在每当与别人开会讨论时，都一定写下对方说话里重要的字。每次开口时，先扼要地重复一遍对方刚才说的意思，待对方表示正确时，才发表自己的响应。很快地，设计师和他的上司都告诉他：他们感到林文昌更明白他们的心意，更乐于与林文昌合作和沟通，他工作的质量效果和效率比以前高了。

1.6.9 在家庭生活中的运用

认识了和掌握有关内感官的知识和技巧，在家庭生活中会有以下的帮助：

- (一) 知道家中各人惯用的思考模式，更了解他们的行为习惯，因而能够给对方多点空间，减少冲突。
- (二) 与家人沟通时，能够凭配合当时对方的主要内感官而导致有良好沟通效果和关系。
- (三) 能够更清晰地让家人知道自己的思考和行为模式，因而能够有更融洽的相处和配合。

例(一)：

周永年与太太结婚三年，发觉两人之间并没有像结婚前的互相许诺；婚后每一年都比去年更恩爱。反之，他注意到两人之间的抱怨说话多了，在一起的时间里容易产生内心烦躁的感觉，偶尔还有因小事而发展出「冷战」状态。虽然每次都只是两三天，两人之中的一个会投降求和，冲突因而化解了，但是，周永年感到，两人之间的关系是在倒退中的。

他把原因归究于工作和生活的压力。他们两人都有工作，白天上班，晚上和周末才聚在一起。两人都是大学毕业，具专业资格，在工作上也有了一份满足感。只是这两年似乎因为社会经济情况有了改变，两人的工作压力也越来越大；每周有两三天需要加班至晚上 7、8 点，偶然甚至要在周末把工作带回家中做。他俩的储蓄投资，因为金融风暴，至今还未回升至风暴前之水平。周永年和太太谈过，都一致认为两人关系没有明显提升的原因就是这些因素。

「思考模式—内感官」的课程，使周永年有了新的看法

结果：在课程里导师引导学员注意不同内感官的行为特征，周永年发觉他的太太有明显的感觉型讯号：她喜欢在逛街时周永年拉着她的手；在家中看电视时她喜欢他抱着她。她可以躲在周永年怀里整个晚上，什么都不说，亦没有真正地看电视，而只是用手指不断地揉擦周永年的手。她从来都不急，说话的声调不高，做事也是小心奕奕。她喜欢常常怀缅过去与周永年恋爱期间的往事、重温那些感觉。她亦很注重一些意义性的日子和行为。

周永年在练习中发现自己属视觉型，对事情没有耐性(他奇怪在追求他太太时的一份耐性那里去了。)他不喜欢长篇大论，有什么不喜欢的也只用三言两语便说完。他不能把注意力集中在一件东西上太久，但都可以同时照顾两三个事情，(他同时正在阅读四本书！)他往往为了节省时间而快捷地安排好周末与太太一起的节目，但不明白为什么她总会是抱怨他没给她应有的尊重而先征询一下她的意见，虽然每一次，事后她都表示开心。他也不明白为什么每次买礼物时她花了太多时间去左挑右选，而总不依他用三分钟便做了的决定。

周永年为自己定下了只有 5 点的备忘录，并且忠实地执行。不出一个月，他察觉到太太与他的关系有了很的改善，感情显着地进步了，甚至比结婚前还要好。

这五点是：

- (1) 谈话中经常提及她的感受，也多说出自己的感受。
- (2) 让她决定买什么礼物。
- (3) 节目的安排，预先与她谈谈。
- (4) 在家中多身体的接触；外出时总是拖着她的手。
- (5) 他说话时放慢了速度，也把声调降为较细声、较低沉。

1.7 经验元素

1.7.1 「经验元素」是什么？

我们脑里储存资料(记忆)的单元是神经元(神经细胞)。一千亿的神经元之中，超过一半是用作这方面的用途。神经元储存资料的方法，直到最近才被科学家所了解：虽然我们见到或者想到一个人时，脑里会涌出一张面孔和一个声音，其实这只不过是很多很多细小资料的合成结果，而这些细小资料，并非像拼图游戏中的每一小块，而是一些更基本的构成原素。你在脑里见到的面孔，在神经元的储存并非一个神经元负责一条眼睫毛，另一个神经元负责面孔的某点。这样的储存方式，就算神经元的数量再多，也会用竭。因为一个神经元，只能负责一项记忆中的某一小点，因而用了便不能再用。

我们大脑的记忆潜力几乎是无穷的，是因为每个神经元都可以反复再用，参与多项记忆。其秘诀就是把记忆的景象、声音或者内感觉的种种资料，拆细小至无可再细小的基本构成原素。例如视觉上的光亮度、直线或曲线、颜色等，听觉上的来源方向、距离、清晰度、高低调等，和感觉上的范围、强度、温度、压力等。每一项记忆，只涉及到有关的构成原素做成组合。如此，不同的记忆，便有不同的组合，而构成原素则基本不变。

最容易使我们明白上面的意义，可以想象十万人坐在一个超大型运动场内的座位上，每人手中都拿着一张一面是红，一面是白的板子。一个总指挥在草地上作出控制，每要排出不同画像或文字讯息，十万人之中需要参与的人便把手中的板子反过来。这样的方式，可以排出的画像或文字是无限的。与之相比，假若十万人手中所拿的，已经是固定的某些画像所切割出来的小部份，这十万人所能排列出的变化便少得多了。

负责记忆的神经元，凭其构成原素的性质，归入三个内感官所管理。因为所有经验的储存记忆都是由这些构成元素所组合而成，这些构成元素便称为「经验元素」了。学术上视觉、听觉和感觉等的统称是「感元」，这些经验元素是构成感元的单位，故此被称为「次感元」，英文是 Sub-modalities(感元是 Modality)。

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入的分析，我们会察觉到每个内感官都有各自的构成特质即是每一个内感官的经验元素。

内视觉的经验元素有：光亮度、大小(形状)、颜色、距离、清晰度、位置、对比、动或静画、全画面或有框架(如电视机)、速度、跳动或连续、光的角度等。

内听觉的经验元素有：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。

内感觉的经验元素有：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，都是由经验元素构成。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经验元素而改变之。

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，然后想一些其它事，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. 再想一想其它使你愤怒或愉快的事情，注意是否情绪性质相同的事情都有相同的经验元素？

1.7.2 探索一个人的重要经验元素

所有经验元素，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。

NLP 中之「优良状态」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，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。事实上，只要一件往事的经验元素改变了，这件事带给人的情绪便会改变。

每一个人都有两三项经验元素比其它的更具效果。这是说，改变一件事情中这两三项经验元素，情绪感受的改变来得特别迅速，而其它的经验元素也会因为这两三项的改变而随着改变。我们称这两三项经验元素为「重要经验元素」(Critical Sub-modalities)。上页的「经验元素探索表」，就是帮助你去找出自己的重要经验元素。

帮助自己认识本人的经验元素模式和重要经验元素，可以做这个练习：

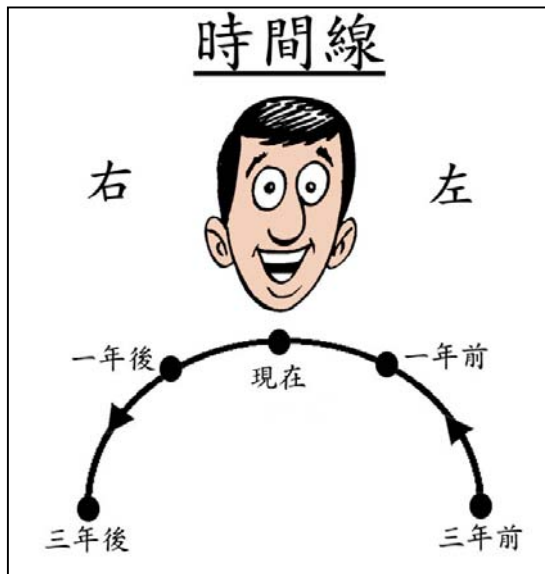
1. 准备 30-45 分钟的时间，找一个宁静的地方，没有打扰，先做一两个深呼吸，使自己平静下来。
2. 回想一件使自己有点不愉快的往事(一般事情便可，不要挖掘一些藏了很多年给你重大创伤的往事，因为你仍未掌握处理这类往事的能力。这个练习，只是你开始学习这类能力的一个初阶练习)。把自己带回那件事的时与地，看、听和感觉当时的情形。
3. 按「经验元素探索表」的排列次序把脑中的内视/听/感觉的经验元素写下，待全部(三个内感官)的都已写下了，才做下一步。
4. 在一个内感官的项目中，逐一尝试把经验元素改变，例如内视觉的光亮度，由原有的调校暗一点，注意一下内心情绪感受的改变，亦可调校光一点，试试效果。
5. 这样一步一步地做，待三个内感官的经验元素都做完后，你会有一个很清晰的了解，知道自己的重要经验元素是什么？
6. 两人一起，相互做对方的引导者，并且写下心得，会较容易。

1.8 「时间线」

1.8.1 事情在脑里储存有时间的位

储存在内视觉的经验记忆，是有其不同的位置的。

1. 若果你是惯用右手的人，你的时间线是：过去在左边，未来在右边。故此，当你回想一件往事的时候，它应该是在你的左边的。你可以试试闭上眼睛回想去年某一个特别日子(例如新年、生日等)早上刷牙时的情景，用手指出情景的中心点所在，然后睁开眼睛，看看你手指的位置。然后再闭上眼睛，想象你三年后同一个特别日子早上刷牙的情景，用手指出情景的中心点所在，然后睁开眼睛，看看你这次手指的位置。一般人第一次手指的位置会在鼻子的左前方，第二次则在鼻子的右前方。



2. 若果你平时生活比较紧张，觉得事情总是排山倒海般来到，而且总是心急想快点把事情做好的人，当你闭上眼睛而思想那些未完成的事情的时候，那些情景会在你的右方，而且在较高的位置，例如视线的上半部，事情的情景会较为接近你，而且一件贴一件般给你压迫感，颜色较鲜明，光亮度高。
3. 若果你平时生活比较轻松，觉得事情的来临自有它们的节奏，无须心急的人，当你闭上眼睛思想那些未完成的事情的时候，那些景象也会在你的右方，但是没有那么接近你，与上面(2)比较，位置可能稍低一点，颜色会淡和一点，光亮度也没有那么高。

以上都是我们脑里的时间线在内视觉的经验元素表现出来的模式。内听觉的朋友也会有类似的经验，虽然那不是景象而是声音。有些 NLP 技巧的确特别适合惯用内视觉的人，视觉毕竟是五个感觉器官中效率最高的一个，而且一个人的内视觉是不会有问题的。有些不惯使用内视觉的朋友喜欢问我这个问题。我说：「内视觉有问题的人每次回到家中都问太太是谁，你遇过这样的人吗？」。因为我们必须运用内视觉去储存熟悉的人和物的景象，以便下次见到认得。绝大部份人的内视觉都很正常，只是其中一些人遗忘了遥控器，不能随意地运用内视觉而已。

1.8.2 内心状态与时间线的关系

针对上面介绍的三点，给大家介绍一下运用方面的可能性：

1. 有些人被一些往事所困扰着，例如与男/女朋友分手，被公司辞退，被人当众侮辱等，每当进入一些表面上有关的环境，例如有陌生异性在场，求职面试或者站在人群中，那些往事都会涌出，带来的情绪使这些人不能有效地表现自己，掌握机会，享受人生。往事本应在过去的位置，但是在这些环境中这么容易涌出，是因为它们在脑里都被放在现在和未来的位置。这是潜意识负责的保护机制：确保我在同样情况下不会再受伤害。这份原始的保护机制，在这些情况下，反而妨碍了我们的成长。

这就是为什么在(5.3)「化解往事带来的情绪困扰」里介绍的改变内视觉经验元素的步骤里，要把电视机推去一边。用右手的人应把电视机推去左边(过去)，但是因为有些人可能自己也不知道先天是用左手的，所以我们提议往左或右边推，找使自己更舒服的一边。

2. 觉得节奏太快而想慢下来的朋友，可以把手中待办的事情在脑里改变其呈现模式。首先挑选一件较大的事，思想其情景，然后：

- 把画面(或中心景象推远一点，若是高过视线的，把它拉低一点，与视线平衡便可。
- 把光度调低一点(不要全黑或太暗，只要不那么耀眼便可)。把颜色的鲜艳度调淡一点。

光把景象推远一点已经可以感到舒缓了。之后，也可以多做一点：

- 把待办的事，想象成为一件事一幅画面，按其先后次序排列，越快要做的越在前面，把后面的更推远一些。为了确保它们的存在，尝试想象一下如何想起某事便抽出该画面，想完便把它放下，它又回到整齐的排列里。

3. 节奏太慢而想自己内心多点推动力的朋友，也可以用与上面刚好相反的做法，去使自己内心多一份「着紧」的感觉。

- 把要做的事的画面拉到右边(用右手的人)，拉高过眼睛的水平，拉接近自己，越近的紧逼感越大。
- 把画面放大，清晰化。
- 把光度加强，颜色调至更鲜更艳。
- 把其它待做的事一一如此处理，并且想象它们一个画面紧贴一个画面。

1.9 「信念系统」

1.9.1 什么是信念系统

身份是一个人里面的本体实质，而这个本体实质面对世界种种事物的处理态度，所依据的便是这个人的信念系统。因此，可以说维持这个人在这个世界生活下去的是他的信念系统，而这个信念系统的效率便决定了这个人的成功和快乐了。

信念系统(Beliefs System)其实可以分开为信念(Beliefs)，价值(Values)和规条(Rules)。在我的课程里我为了方便总是称呼它们为 BVR。价值和规条都同属信念，只不过是具有一些特别性质的信念而已。

信念是事情应该是怎样的，是我们所认为世界维持下去的法则(注意是一个人脑里所认知的世界，也即是主观的法则)，是解释和支持行动变化或没有行动变化的理由，这个世界种种关系的逻辑。对很多人来说，信念也就等如真理——事情本来就应该是这样的。所以，信念是绝对的。

价值是事情的意义和给一个人的好处：其中什么重要？可以给我些什么？可以为我做些什么？或者凭此我可以得到些什么？价值是做与不做任何事的原因，所以，推动一个人的方法必然是在价值上做工夫。因为价值与一个人的推动力有很大的关系，在后面，我会更深入地讨论它。

规条是事情的安排方式，也就是做法。规条的存在，完全是为了取得事情中的价值和实现有关的一些信念。规条会涉及人、事、物的组织安排和活动，故此，有清晰的动词在其中。

以下举一些例子去证明上述的概念：

例一：「人与人之间应该互相尊重，这样才显出我们被群体接受，和感到安全。所以，我们每天早上见面时都互道早安。」

信念：「人与人之间应该互相尊重」。信念中常有「应该」、「必须」等词语，以显出其绝对性，但是动词是不明显的。

价值：「被接受，」「感到安全。」

规条：「互道早安」这个行为，目的是使人们取得「被接受」和「感到安全」的价值，并且实现了「人与人之间互相尊重」的信念，注意所用之动词十分清晰。

例二：「我不会成功的，参加了只会令我辛苦而又得不到收入，我昨天已经推却了邀请。」

信念：「我不会成功。」涉及个人的信念语中多有「一定」、「不会」、「必然」等词语，以显出其绝对性。动词也是不明确的。

价值：「令我辛苦」、「得不到收入」。

规条：「推却了邀请」。这个行为，保证了不会得到那些负面价值，并且实现了「我不会成功」的信念。所用的动词也是清晰明确的。

例三：「每个有上进心的人都应该不断地汲取学问，因为学问懂得多，别人才会尊敬他，找工作更容易，升职也会快一点。你应该多看点书，多参加课程进修。」

信念：「有上进心的人都应该不断地汲取学问。」注意「应该」二字的出现，所用的动词是虚泛的。

价值：「别人的尊敬。」，「容易找工作。」，「快点升职。」

规条：「多看书，多参加课程进修。」这样做，为了取得上面的价值和实现那个信念。

该注意的是：信念和规条往往容易混淆，因为两者都常常会有「应该」二字出现。其实，它们不难分辨。因为规条总是为了实现信念。所以，规条是在信念之下，而且实现信念的方法也不会只有所说的规条，往往光是坚持那规条甚至会不能实现那信念。

上面的例(一)，「互道早安」是为了实现「人与人之间互相尊重」的信念。「互相尊重」不一定用「互道早安」才能实现出来。事实上，「互道早安」，在欠缺某些条件的情形下，甚至不能保证能够实现「人与人之间互相尊重」这个信念。例(三)也是一样，「多看书，多参加课程进修」，是为了实现「求上进的人都不断地汲取学问」的信念。这个信念也不一定只有凭看书和参加课程才能实现。同时，若不注意看的是什么书，参加的是什么课程，多做这些行为，不一定会增加学问。

一个人对国家的理想(「我们的政府应该……」)是信念，他相信政府若果这样，人民(包括他自己)便会有一些好处，例如安居乐业。为了确保人民能享有这些好处，政府也应订立法律。法律就是规条。

一家工厂或企业的守则，就是它的规条。你问工厂企业的负责人为什么要有这些守则，他一定会给你充满信念、价值的回答。

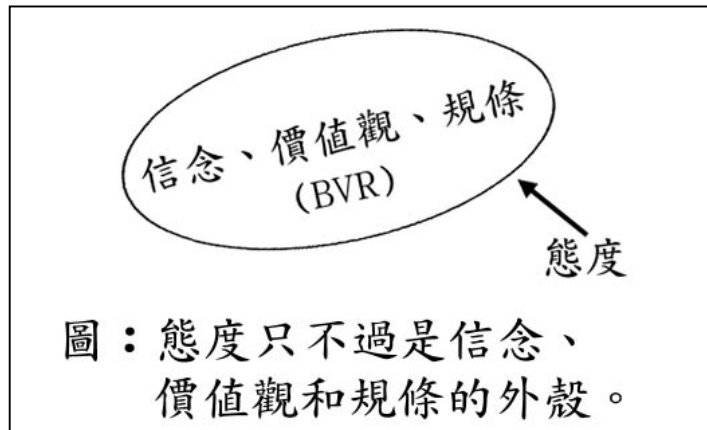
因为规条就是做法，所以往往可以观察到，而信念价值观存于潜意识，不为人所容易察觉，故此人们往往坚持规条而忽略了信念和价值。

1.9.2 BVR 概论

这里更深入地解释信念、价值观与规条的意义。

1. BVR 代表信念、价值观、规条，是 Beliefs, Values & Rules 的缩写。

2. BVR 是一个人的的人生观，所有意念行为的思想基础，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。BVR 也是我们对



事物作出判断的基础和依据。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。

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、可得怎样的好处等；规条是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份，是具有特别性质的两个信念部份。
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. 一个人在出生时是没有 BVR 的。所有的 BVR，都是在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。
6. BVR 的数量极为庞大，但是绝大部份储留在潜意识里。在任何时间中，一个正常的人，只有极少数的 BVR 存在于意识层次。某些 BVR 受到了冒犯，负面情绪便会出现。这时，受到冒犯的 BVR 便会清晰地意识层次出现(可以说出来)。
7. BVR 有一个外壳，就是态度(Attitude)。所以，态度其实是 BVR 的表征。只有当一个人的 BVR 有所改变时，他的态度才会改变。
8. 一个人的 BVR 加上态度(=BVR+A)，简单地说便是此人的性格。
9. 所有人的内心的困扰，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。

10. 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在上课时做的。
 - (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，例如某人总是拒绝我的善意，苦思之下，终于决定是因为他妒忌我升级比他快。
11. 大部份信念都能帮助我们成长和处理生活中出现的情况，但亦有少部份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「局限性的信念」(Limiting beliefs)。
12. 信念必须有价值的支持。信念的改变，亦需要来自价值的改变，例如价值的等级定位改变，或者某些新的价值的出现。
13. 没有任何信念在所有的情况里都绝对有效。
14. 信念可以更换，但亦不一定要更换，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，直到在效果上有了突破，才再捧出原来的信念奉行。

1.9.3 把规条与信念分辨清楚

规条是一些程序模式去保证取得价值和实现信念。规条是「已知的」最有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而产生。
2. 一些存在多时的规条，或者已经与环境脱勾。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应(得不到某些价值；实现不到某些信念)。这些规条会虚耗资源，妨碍进步，更会导致失败。

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，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；我们也应该容许规条不断地修正，只要信念和价值可以继续实现。

规条太多的人，身边的人会有很大的窒息感。这些人往往以堂皇有理(但无法实现)的信念和价值作为挡箭牌，不肯修改其规条。一些老人家，因为有很深的不安全感，会有这种现象。自我价值不足的人，也常常有这样的行为表现。他们的信念和价值观往往无须改变，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。

在一些公司里，在某个时期中出现了一些情况，而为了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去针对这些情况，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，往往因情况改善了，所以这些措施的价值已经完全消失后还会存在。最常出现的这种反映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。」清楚地点出处理信念和规条的关键：不要坚持规条，坚持价值才对。

对信念与规条的认识

请把句中的信念、价值与规条分开，并且研究规条是否需要修正。

1. 不管是黑猫或白猫，捉到老鼠的就是好猫。
2. 条条大路通罗马。
3. 外科手术很成功，只是病人死了。
4. 辛劳数十载，换得一场空。
5. 天天勤奋工作，事业才会成功。
6. 我们应该坚持，抑或保持灵活的态度，才会成功？
7. 我是为了他好，才会这样说话。
8. 书中自有黄金屋。
9. 我对他无微不至，但他还是移情别恋。
10. 读万卷书，不如行万里路。

1.9.4 「破框法」

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局限性的信念所控制的行为模式得不出效果。若想人生有更好效果出现，必须先改变这些信念。这些没有效果，需要改变的信念，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「思想框框」，是：「应该如此」、「托负心态」和「没有办法」。这三个信念之间有关连，往往也会一并出现。

(一) 「应该如此」

简单地说，「应该如此」的就是：「事情理应如我所认为的发生。」

试想象一下，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 45 分时你开始感到那份内心的平静渐渐消失。1 时 10 分时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那里，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，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拟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，只是你的秘书说你不会听我的电话。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？会否像下面的一些例子？

「这个人为什么这样没有责任感的？」

「真倒霉，白白浪费了两个多小时，还得了一肚子的闷气。」

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。当事情没有如你所认为的出现，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，因此所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、友谊中断、生意计划的损失。若果你不想要这些后果，希望改为「能够避免」因而可以带给你人生更多的得着，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、水份、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，试想一下，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是怪事呢！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。不发生才奇怪呢！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，其实是在愤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，而你我也当然明白：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，在两小时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，也一样的开开心心。这不是更好的人生吗？那两个小小怎样运用能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」的信念来决定呢？！

其实，这个态度，在十二时半你坐下时便可以运用，人生便会更有效率了。

（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。

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「只有你才能给我欢乐，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托付给这个人，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、人际关系之中，这种「托付心态」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，以后的日子不知怎过；顾客表现出稍为强烈一点反应，自己便觉得受气。这些都是托付心态所做成。

托付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帮你，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改变中，昨天有完全一致的看法，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)，若果后来发现他的目的地与你的不同，他自会比你早或迟下车，但总可以开心地分手，更会交换通讯地址，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。

当婚姻或工作出现问题，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」的托付心态。若果一个人有清晰的自己人生方向，工作的公司或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做得更好，亦没有人会比我们自己更永远地全心全意、真心真意地去为此而努力。因此我们不应外求，亦无法外求。

（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。

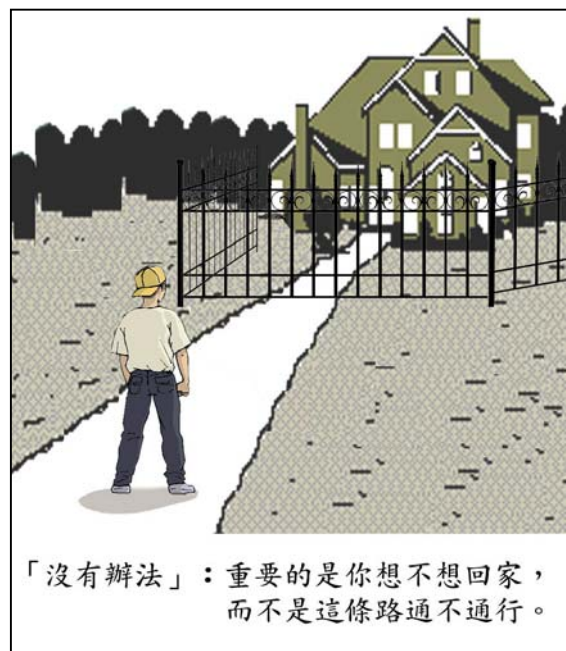
试想象你今天回家的时候，走到街口，发现因为旧楼倒塌而封了路，甚么人都不准通过，你会怎办？你会有三个选择：①放弃返家的念头；②坐着一边等待街道重开；③去找另一条路。若果你是一个积极的人的确很想返家的话，你不会考虑第一和第二个选择，而会集中精神去找另一条路。

若果第二条路刚巧也因火灾而封路，你会怎样？你会去找第三条路吧？若果第三条路也因水浸而封了呢？第会去找第四、第五或第六条路，直到你返到家中为止。

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下，或者掘地道，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「我好、你好、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，亦只能使自己没有行动而已。任何新的方法都有多一分的成功可能，何况多尝试便会使自己想出更多的方法。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信念，使自己更快更轻松达到人生的目标。总结这三个框框的破法为一句说话，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。

1.9.5 如何创造、增大和转移价值

创造价值：

我在小学读书的时候十分顽皮，经常被老师处罚。那个时候的老师爱罚学生写诸如「我以后上课不会谈话」之类的句子，往往是五百句到一千句。重复写一个句子千百遍，当然是很沉闷的工作。我试用过很多方法去减少所花的时间，诸如把五枝笔扎在一起写、用抄写纸(香港叫作「过底纸」)等，但都过不了老师的关，她一眼就看出来了，一句「不成，重写！」我便更惨了。

终于，有一次给我想出一个办法，这个办法不单只使我快速地完成要写的句子，而且给我一份乐趣。所以，从那次起，每有被罚，我都用那个方法，直到离开那间学校为止。

那一次我是被罚写五百句，内容记不得了，总之是长长的一句，我也记不得什么事引出那个主意。我把五百句分为十批，每批五十句，刚好两页纸。开始时先看看时钟，然后挥笔疾书，完成五十句后，再看时钟，用了三分钟九秒。于是开始写第二批，尝试以更快的速度，打破上一批的时间纪录。

第二批的五十句用了三分钟七秒，果然打破上一批的纪录，心中十分高兴，便又急于下一批的开始。如是者到了第九批，所花的时间刚好是三分钟正。心想正好，就让最后一批打破三分种的纪录才收笔。

第十批写完后，看看时钟，不知为了什么，居然没有进步，仍然是三分钟正，心中很不舒服，马上张开下一页纸，多写一批。这次用了两分钟五十九秒，心里很高兴。那天整个晚上心里都感觉高兴，次天把写满的二十多页纸交给老师的时候，不知什么原因，心里还是高兴。

被罚的学生写得混头混脑写多了交给老师的也许常见。可是明知写多，故意写多，还写得这么高兴地交给老师的学生便不多见，而我就是其中之一。

我在一个没有快乐可言的任务里，加了一份凭打破自己纪录而得到的高兴。这份价值本来没有，是我创造了出来。

增大价值：

我很喜欢吃柚子。中秋节前后，总有柚子可以买到。可是现在已经过了中秋一个多月，柚子已经不容易在市场上看得到。有一个晚上，下班回家的时候，看到一家水果店里面有柚子，便走过去问问价钱。习惯了十元左右买一个柚子，现在水果店说要十五元，心中感到有些不值，决定不买。离开了店，走不了几步，想到昨天晚上母亲说有很多年没有吃过「虾子柚皮」这一道菜，忍不住掉头走回去水果店买了一个柚子回家。

一个柚子只值十元，「让母亲高兴一下」这份价值加了上去，柚子的价值就增大至十五元了。

转移价值：

一个朋友加入了一家很有名气的公司工作。他很在乎这份工作，每周准备例行的报告，都很用心地做，希望得到上司的赞赏。

开始工作已经两个多月，每周的努力，都没有得到上司的肯定。他想这家公司的水平一定很高，所以自己的表现一直未到满意的标准，可是，慢慢地他就开始怀疑问题不是在他的身上了。那个时候，他也打过电话与我分享内心的困扰。

再过了一个多月，他又再给我电话，这次他的声音平静了很多，问起他周报的事情，他回答说：「我想通了，我不再为上司的赞赏而把周报做好，我现在是为了对自己内心的交待而把周报做好！」

这位朋友，已经把一份得不到的价值转移为一份绝到可以掌握的价值了。

价值的创造、增大和转移

请尝试在每条题目找出至少三个做法去创造、增大或转移其中的价值：

1. 交一个新任务给一名下属，他在乎有学习的机会和证明自己的能力。
2. 一个对家务没有兴趣的十五岁少女。
3. 太太不喜欢水上活动，而你却想她陪你去某潜水胜地渡假数天。
4. 一个朋友生活枯燥，你想他找一项室内活动培养成为嗜好。
5. 男朋友对文学没有兴趣，你想他培养出写作的习惯。
6. 孩子(十岁)不喜欢做功课和温习。
7. 同事说每天做同样的工作，觉得沉闷。
8. 夫妻之间生活平淡，想增加情趣，同时不想花钱。

1.9.6 「拜木头现象」与「阿 Q 精神」

拜木头现象

有一天，闲来无事，出外逛游，在沙滩检了一块木头。回到家里，本想只用刀子把它的外表修饰一下，也许是太无聊了，在不经意之下，把木头削成一个粗看似人形的不知名对象。碰巧这时一位朋友到访，见到了木头他问我是何物，我灵机一触：给他开个玩笑，便故意装出认真严肃的样子，回答说：「不可以问，也不可以答！」我又神态凝重地把木头放在高高的一个木架上，拜了两拜，并且要他也拜了两下。

朋友原来家中有事，想借住我的客房数月，我答应了他。次日他搬来的时候，我又作弄他，要他拜拜那块木头。跟着我有事出国，一个月后回来，发觉家中倒也被这位朋友维持得齐整洁净，特别是那个放置那块木头的墙架，抹得一尘不染。当晚，他有几位经常见面的好朋友找他，一进门，这几个人便脱鞋，然后用恭谨的态度先向那木头拜几拜。我问他们做甚么。他们说也不大清楚，只是那朋友说必须拜，想是求保佑之类的意思吧。

听后我不禁哑然而笑，于是告诉他们整件事的开始只不过是我为那位朋友的一次开玩笑而已。

在生活中很多人也有不少这样的「拜木头现象」。其实为的是什么无法得知，只是有人这样说，或者已经习惯了，又或者看见人人都这样想、说或者做，自己也就跟随。个中的原因既无法得知，而对自己有什么意义或好坏亦没有想过。慢慢地，它们成为了根深蒂固的东西，在内心支配了自己，妨碍了自己在人生中本来可得的提升和突破。「阿 Q 精神」之类的名辞便是例子，往往都属于这种「拜木头现象」。

阿 Q 精神

在我主持课程时，常常从学员的口中听到「阿 Q」两个字。对这两个字作点深入的研究，会认识自己的人生观更多。

「阿 Q」是鲁迅的短篇小说《阿 Q 正传》的主角，很多人都读过这篇小说。在中文流行的地区里，很少人会未听过「阿 Q 精神」这几个字。「阿 Q」事实上已经成了众多人的口头禅，用来形容某些人和他们的行为。让我们在这儿先停一停，请你问问自己：「阿 Q」或「阿 Q 精神」对你来说是什么意思？

在一次课程上，我成功地引导一位因失恋而十分不开心的少女变得积极和愉快，另一位学员说：「这不是很阿 Q 么？」我问她：「『阿 Q』是什么意思呢？」

在另一个课程里，我说：「人人都可以从很多事情中找到正面的意义而因此变得积极愉快，无需把自己困在愁苦怨恨之中。一位学员马上响应说：「这不是很阿 Q？」我问他什么是阿 Q，他说不出定义，而只能举例说：「例如你跟我打麻雀输了，说是因为知道我急着用钱而故意输给我，这便是阿 Q。」我跟着逐一举出以下的情况，问他那是否阿 Q：

- ☐ 我运气差，故此输给他；
- ☐ 我技术差，故此输给他；
- ☐ 我昨晚睡得不好，精神不能集中，故此输给他；
- ☐ 我有病，吃了药，昏昏欲睡，故此输给他；
- ☐ 我有心事，心神恍惚，故此输给他。

他说：「这些话全都是『阿 Q』。」追问之下，我发觉以他的看法，无论说什么能使自己心里舒服一点的话都属「阿 Q」。原来「阿 Q」这两个字的功用是令他不敢往其它可能的方面想，宁愿持续不愉快的感觉！

很多人都说不出「阿 Q」的定义，最多人同意的一个说法可能是：「只求精神胜利，罔顾真实情况。」细心地想一想这两句话，其实并没有什么不对：

第一，「只求精神胜利」指的是自己内心觉得胜利。我看不出这有什么不对。有自己感觉不到的胜利吗？世上所有人都觉得你胜利但你自己不觉得，那又有什么意思？日本第一个获得诺贝尔文学奖的三岛由纪夫便是因此而自杀。每一个人，在他人生里所追求的，说到尽头，还不是内心的一份成功快乐感？我真的不觉得这有什么不对。

第二，「罔顾真实情况」。首先我们需要看看什么是「真实」。世界上所有的事物都经过我们五个感觉器官传入脑里，是为摄入过程，然后与我们脑里经多年建立出来的一套信念、价值观和规条比对一下，是为处理和编码过程，才能定下意义。摄入、处理和编码过程都是我们自己控制的，所以都是主观的，经由三重主观过程所得出的结果当然是主观，无法是客观的。故此，在我们脑里所有事物的意义亦都是主观的。换句话说，每个人的「世界」只存在我们的脑里，并没有绝对的真实，而只有主观的真实。

从另一个角度去看，先举一个例：某人因为上司说了一句他觉得不对的话，他很生气，千方百计地去找资料 and 花工夫去证明他的上司存心不正，故此所说的那一句话是不对的。其实，对这个人来说，他最重要的事应该是使自己有一个成功快乐的人生。与此相比，证明他上司是不是好人，或者那句话是不是太过分并不重要。他可以抛开如此重要的事不做而去做那么微不足道的事，他的人生一定有很多不快和辛苦。

如果他坚持对自己最重要的事是使自己有一个成功快乐的人生，他不会在乎他的上司说那句话的时候是否有不良动机，而只会去思想那句话如何能推动自己去变得更成功、更快乐。

所以真实情况既不存在，亦不重要。重要的是，那个情况怎么能对自己有裨益！

开始时我提过一位失恋不开心的少女，她就是明白和接受了以上的道理而变得积极和愉快，另一位学员提出说：「这不是很阿 Q 么？」我问那位学员：「你这样说是什么意思呢？什么是阿 Q？」她说：「失恋是应该不开心的嘛！不是吗？你看看哪一个失恋的人不是没心情做任何事、痛哭、不想见人的吗？」我接着问：「那么，按你说，应该哭和不想见人多久才不会被叫做阿 Q？若果我失恋了，把自己关在房里不见人，哭了三天才出来，你会不会说我失恋这么大事才只哭三天，所以是阿 Q 呢？或者我应该哭三个星期才出来？如此，我将会失去我的工作；或者哭三个月才出来？如此我将失去了大部份朋友；甚至哭三年才出来，或者因此我会培养出惧怕或者憎恨异性的心态。怎样才不算阿 Q 呢？谁人可以作出这个决定？怎样去作出这个决定？」

那位失恋的小姐，在那次课程中看到了该次失恋经验带给她的人生的一些重要意义，做了一些改变，三年后结了婚，生活十分美满。以此交换当时的一句「阿 Q」，不是很值得么？

若给你重新投胎的机会，并且有两个选择，你会选那一个：

1. 名字叫「阿 Q」，人生里十件事有九件顺利成功和开心。
2. 名字叫什么也可以，就是不叫「阿 Q」，人生里十件事只有两件称心满意。

答案是很明显的。故此，不要盲目地执着两个字或者一句话，而封杀了自己本来可以有的很多选择，其中可能包括了使你人生出现重大突破的机会！所以，每当遇上不开心的事，觉得想哭的大可哭一个痛快，然后找出事情里正面的意义，积极地运用它去提升自己，管他算不算是阿 Q 呢！

1.9.7 妨碍成长的信念

想象一下：若果你想去的目标是广州，但同时相信你正在走的路不会到达广州，你有什么感觉？更进一步，若果你每天都在为生活下去而辛苦，但同时你相信你没有资格过得好一点，你内心是一份怎样的感受？

很多人的童年成长过程中，充满被别人否定的经验，累积下来，内心对自己的定位就是：我不会成功、没有资格安逸地生活。因此而培养出来的信念，就是妨碍成长的信念；任何跟随这个方向的想法，都是源于这些妨碍成长的信念。今天的社会里，你每天都能够听到这一类的说话，其中一些十分明显：「做了又有什么用？」「我怎会这样好命？」「我不相信我能做到。」比较隐晦的，会是：「整个社会都是这样，没有办法！」「什么都试过了。」「我已经尽了力。」「为什么他不改变而要我改变？」「是他们的错嘛！」

怎样知道那些信念妨碍成长、那些不是？任何会减少一个人生存的机会、减少有更好明天的可能性的信念，都是妨碍成长的信念。确切地说，有以下的数个种类：

1. 使自己失去学习、因而不能有所提升的信念，例如：「他那里会有什么好主意！」「你没有资格教我！」「你是什么身份，竟敢对我提出意见！」「这样做不会有用。」
2. 使自己留在原地，停滞不前的信念，例如：「现在已经够好了，不敢妄想得到更多。」「在这个环境里，我们应该知足。」「今天已经这么辛苦，那有时间去想明天的事。」「保持这个状态便已经够好了。」
3. 减少自己拥有的选择、限制本人能力发挥的信念，例如：「我不应该那样冒险。」「这样太过份了，我不容许自己这样想。」「以我的身份，怎能随便上前跟他谈话？」「我不敢去尝试，我怕失败。」
4. 把责任交给其它的人、事、物，因而自己无能为力，例如：「是他们不对嘛，为什么要我改变？」「人在江湖，身不由己！」「这样的环境，我还能做些什么？」「事情这样发展，我也没有办法！」
5. 把原因交给一些人类不能够控制的因素，因而不能挑战或者改变，例如：「这是天意，没有办法！」「你不能改变世界的定律！」「那是超自然现象，科学没法解释。」（这里我们不需要把焦点放在科学能否解释，而应注意我们能够控制的无数选择。）
6. 维持自己一个「没有资格」身份的信念，例如：「我的人生只能希望平稳、不敢妄想会有大富大贵，的日子。」「我那会有那么幸运？」「我就是这样的一个人。」

有这些信念的人，常有堂皇伟大、不能辩驳的虚泛词作为前题，做挡箭牌。这些虚泛词只是使人把注意力放在错误的、无能为力的地方。为什么我可以这样

说呢？那是因为每个人，只要有一口气在，我们总有能力使自己增加一点成功快乐。

一个人或许有一个多灾多难的原生家庭，因而拥有很多家族系统的问题；也许他的成长充满不幸，孩童时期不断地受到伤害，做成众多心理障碍；他亦可能在生活里有不少的悲惨遭遇，或许他去年因车祸而失去一只腿、失业、妻子病逝等。假如这个人真的如此不幸：上述的全部发生在他身上，他仍然可以决定下一分钟他可以享有的快乐：他能够选择与左边的人吵架、也可以选择与右边的人说笑话。就算没有人在身边，他也可以想想使自己开心、或者不开心的事。

若果老天要他离去，差死亡去找他，他无法抗拒，而只能接受，乖乖地跟死亡走。但是在死亡来临之前的每一分钟，这个人仍然有能力去控制自己的成功快乐：他有上述的选择。

所以，只要我们有一口气在，我们有充份、完全、绝对的能力，在众多选择中决定自己可以有多少成功快乐。这个权利，没有任何东西能够把它夺去。就算你有宗教信仰，你的神也不能夺去这个权利！！！！

以此为前题，没有人可以推委照顾自己的责任：本来就有绝对的能力和权利去使自己活得好一点！

所以，在众多的妨碍成长信念中，最大杀伤力的一个就是「我没有资格」。这是一个涉及「身份」层次的信念：假如一个人认定了自己是一个不会成功、不能有快乐的人，无论别人怎样说、自己怎样做，在心深处都只会找寻自己不会成功、不能快乐的证明。

1.10 「身份」与「自我价值」

1.10.1 什么是「自我价值」

先天和后天的因素

理解层次中的身份，以个人来说，是每个人在他的人生中最核心的定位。身份决定他怎样处理人生中的每一件事，是所有行为、改变，甚至他的人生观(信念、价值)的基本决定因素。在过去，我们很少机会接触到这个深层而影响至钜的题目。

虽说一个人是怎样的人有其先天的因素，而这些因素占多少份量还是备受争议之中，有两点是可以肯定的：

1. 先天因素不能完全决定一个人成长之后的性格、人品、能力、行为和思想。
2. 先天因素不是主要的决定因素，后天因素才是。

我还未遇上一个人说他完全是由先天决定他是怎样的人。我倒遇上不少人说很多东西出世时便已经决定了(这些学术上称为「宿命论者」，把性格、命运、运气也一并拨入先天因素)，虽然还没有一个这样的人说先天因素占多过 50%。

假如这些人没有时间参加我的课程，我会用一个「快刀式」响应去处理他们的论点：既然先天的因素无法改变，我们不如把注意力放在后天的因素，因为那是我们可以完全控制的。既然一个人的性格(或信念、价值观)从出生到此刻的一段时间里，可以塑造出一个这样的模式出来，在另一段时间里当然也可以塑造出另一个模式。那是说，性格(或信念、价值观)是可以改变的——只要一个人想和肯改变，不同的性格，不同的信念、价值观，不同的人生都是有可能的。

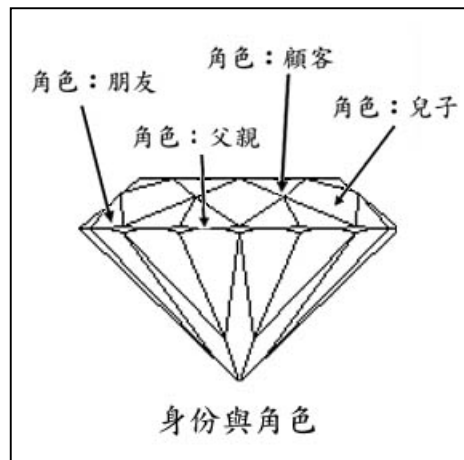
在这章里，我们集中讨论一下「后天」培养出来的性格、信念/价值和更重要的——身份。

首先，我想介绍「自我价值」的观念。

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(精神是本人与世界的关系)，故此，自我价值亦是一个人的最高、最重要的本质，就像是一颗钻石的本体素质。钻石的多个面，向不同的方向反射出钻石的本体素质的光芒，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。自我价值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基本根源！

NLP 相信一个人已经拥有使自己人生成功快乐所需的所有能力，若果一个人感到未能在每天、每一件事中体验这份成功快乐，除了检讨是否没有在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。当一个人意识到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、反省的能力。

一个人的自我价值是在成长过程中建立出来。在孩童的阶段，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这个人能否培养出足够的自我价值。

简单地说，自我价值就是自信、自爱、自尊。

- 自信就是信赖自己有所需的能力。一个人对自己没有信心，就不能对别人有信心，别人对他也不会有信心。
- 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，希望有人赞美他。

一个在成长过程中未能建立出充份的自我价值的人，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，故此不惜一切地去维持「我有八十分」的假象，例如不肯认错(分数太少，不能再减)；事事争强，注重面子(表现出高分)；坚持己见，不顾他人等。第二种是知道不如人，处处退缩，怕承担责任，但又到处批评别人，希望凭此使到他人减分，终于与自己同等。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、崇拜歌星明星、标奇立异、与暴力搞事的人为伍和做出种种出位行为等。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、自爱和自尊的少年，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，能够做这么多的事，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。」

认为自己的价值不足，潜意识会不断地找寻侥幸，以少博多、不劳而获或者占便宜的机会。贪念、冒险、小器、妒忌、自私、见利忘义都是价值不足的表现。到处说人坏话，爱讨论花边新闻，爱捉弄别人，只说不做等，也都是价值不足的表现。

把自我价值分析出来，就是自信、自爱和自尊。而这三者是依循这个次序的：先建立出自信，才能建立自爱；有了自爱，才能建立自尊。

自信是信赖自己的能力。能力带给一个人正面的价值，任何能带给自己很多价值的东西自己都会爱护它。对它有了爱护的心，才会尊重它的存在。

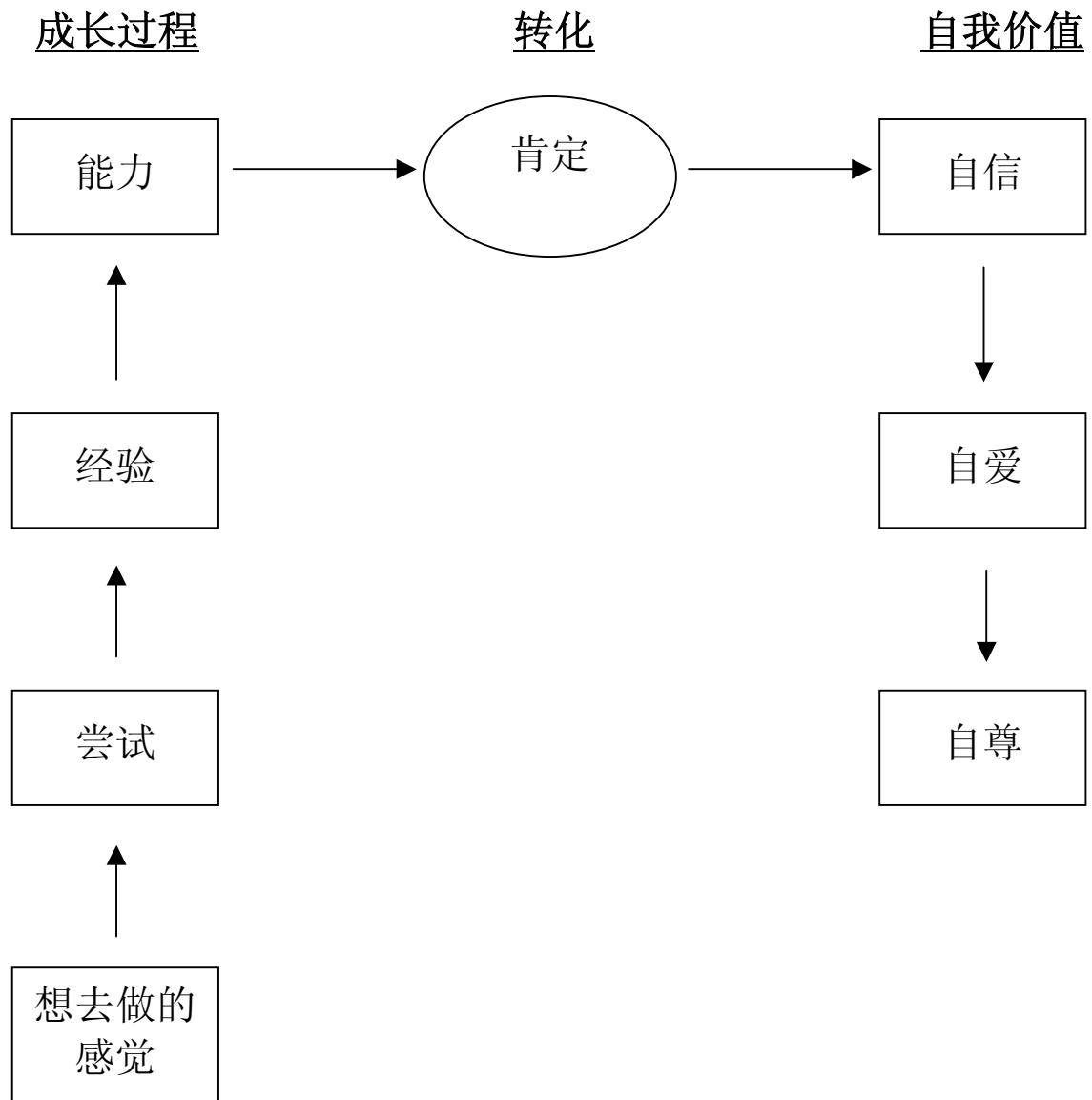
让我们逐一地去了解自信、自爱和自尊。

1.10.2 中国人普遍有自我价值不足的现象

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」做籍口而不肯前进。
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. 「我绝对不会先动手。」
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，总是响应「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。

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. 多因做得到而得到肯定。

1.10.3 如何提升自信、自爱与自尊

如何提升自信

自信的基础是能力，能力的基础是经验。每做一次便多一次的经验。就算失败也是经验的累积，能力的添增。因为失败从来都不是全胜全负的，那或者是阶段式的失败（例如到第五步时走不下去），或者是程度上的失败（例如不到80%）。若果我们换一个角度去看：第五步是失败了，但是到第四步仍算成功；不够80%不能过关，但是79%却是肯定的。所以不要以为失败是一无可取的，那前四步和79%都对当事人的能力因此自信的基础有所贡献。

因此，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份（建立良好的信念），并且肯定这部份如何已添增他的能力。（我们可以说：「下次从第五步改变便可」，「怎样再增加1%？」）

1. 认识自己的能力

- 1.1 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？
- 1.2 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，因此在该些事情或行为表现出来的能力也被否定了。
- 1.3 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(Multiple Intelligence)，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？这是说：如何每天都比昨天的「我」更好一些？

2. 提升自己的能力

- 2.1 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。
- 2.2 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，每个阶段都定下一些学习目标，在那三个月中都专注在同一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。
- 2.3 你最想拥有而尚未满意的是些什么能力？想出三个可以掌握这些能力的途径，然后在每条途径上定下三个可行的步骤。

若果你想在认识和提升自己的能力上有所进步，可以试做次页的「提升自信练习」。

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(I)的能力会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.	
10.	

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，才会有效地爱护别人，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，我就会把它丢在一旁，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，在每一个人的人生里，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，尤其是年青的一辈，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，妄自菲薄对人对自己都没有好处，连自己都否定自己的价值，又怎能祈望别人肯定自己呢？
2. 在孩子成长的过程中，父母往往习惯用恐惧、羞愧感和罪恶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、能力不足、不能控制情况、没有做正常人的资格等，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，加上前面两点所产生的效果，一个人的潜意识往往认为必须牺牲自己才能成全别人。我们的社会更爱表扬这一类人，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的人，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，倒头来，所有有心有力的人都死了，革命怎会成功？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」(Graceful Loser)而已。

4. 传统上，家长很想小孩「听话」。多听话便会少用脑，更会养成依赖的心态，亦会做成孩子缺乏自信。

我们可以用以下的练习去提升自爱：

第一步：选出一件自己十分心爱的东西，然后写下自己如何对待它(怎样做，希望它会怎样)，至少 5 点。

第二步：写出如何可以把上面所写的行为和动机实施在本人身上。

如何提升自尊

自尊就是自己尊重自己。只有当一个人尊重自己时，才能真诚地尊重别人，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，能够为自己和别人做很多事，因而得到很多的价值(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，我们那一刻的心态和言行，便是证明。假如有两个学者站在一起，其中一个雍容有礼、轻松大方，而另一位举止粗野、出言不逊。虽然两人都有很高的地位，明显地，人们对他俩是会有不同的尊重态度的。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，在一间企业里讲学，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，迟到的学员都会受罚，其中一位学员提出抗议，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：「你迟到使你学少了，是对自己的不尊重，的确不关别人的事。可是，你对其它学员、讲师、主持人和公司的一份责任呢？你想别人尊重你吗？你想有座位留给你，重要的内容和讲义都留一份给你吗？你想大家当你是一个学员看待，给你应该享有的尊重吗？」

试想一下，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给自己和他人，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。没有发展出足够的自我价值，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，恃着有成人照顾，可以不负责任、任性和有过份要求。这位学员正是反映出这样的心态！

在任何的一个环境里，我们的思想言行显示出尊重自己和同时尊重别人，必然会引致别人对自己的尊重。

我们可以用以下的练习去提升自尊：

第一步：选一个人或一件物品(例如国旗、自己的恩师)是自己十分尊重的，然后写下自己如何对待它(行为和动机)，至少 5 点。

第二步：写出如何可以把上面所写的 5 点行为和动机实施在本人身上。

1.11 关于「目标」

1.11.1 订立目标和达到目标

受导者困于困境不能出来的原因，可能就是他把全部的精力，都用在维持自己停留在困境里面。最容易得到的证明就是问问他有什么目标（「你希望怎样？」）。一个这个的人无法清晰准确地回答这个问题。

先让受导者订立一个有效的目标，才展开辅导技巧，会使到过程事半功倍，因为这样会使受导者内心有了清晰准确的发力方向。最好的目标是受导者自己订立的目标，就算辅导者在过程中用筛选、分析、建议、比较等方式去帮助受导者，最后订立时，完整的目标必须由受导者自己说出。一个良好完整的目标应该能够只用一句说话表达出来，并且受导者需要重复说两三次而没有改变或错误。这是确保受导者的潜意识充份接受这个目标。这点做足工作，是对跟着的辅导工作效果的保证。

目标确定法

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 | (<u>P</u> ositively phrased) |
| (2) | 符合整体平衡 | (<u>E</u> cologically sound) |
| (3) | 清楚明确 | (<u>S</u> pecific) |
| (4) | 可以量度 | (<u>M</u> easurable) |
| (5) | 自力可成 | (<u>A</u> chievable) |
| (6) | 成功时有足够的满足感 | <u>R</u> ewarding) |
| (7) | 有时间限期 | (<u>T</u> ime-frame set) |

(1) 用正面词语组成

负面词语，即是其中有「不」字的句子，不能在我们的脑里产生推动的作用。事实上，它们会使我们停留在问题里。不信的话，你现在可以试试以下的实验：

放下手里的书，闭上眼睛，全心全意地对自己说：「我不要去想一只老虎，我不要去想一只老虎。」反复这样地说上一二十遍，注意你的脑里会是怎样的情况，然后再继续看下去。

你只会有两个情况出现（除非你没有十足跟随上面的指示做）：脑里什么也想不到，更大的可能是：脑里就只有老虎。

把你所用的词语修改，不再提及你不想要的东西，而只包括你想要的东西。

这里还有一点要注意，有些人会这样地给自己定目标：

「我会努力克服困难。」

「我要驱除障碍。」

他们要达到这些目标，唯有先给自己制造困难和障碍，才能实现「努力克服困难」和「驱除障碍」，这不是很辛苦吗？

你现在懂得怎样用正面词语去写出你的目标了。

(2) 符合整体平衡

很多人的目标，因为没有考虑到「三赢」的重要（我好、你好、世界好），故此不是半途而废就是达到目前的同时制造很多问题出来，得不偿失。局部就算成功，整体人生却更失败了。

某次在香港大学里教这个题目，一位快将毕业的大学生定一个目标：毕业后马上去美国进修三年，拿取一个硕士学位。我问他：「在对你重要的人里面，有没有谁会不支持你这个目标？」他想了一会回答我：「也许就只有我的未婚妻会不支持吧，但顾不了这么多啦！」

不顾未婚妻是否支持而去实现这个目标，只会有三个结果的可能：

1. 读了一半便返港，因为要挽救这段婚姻。
2. 拿到学位，但是没有了未婚妻。
3. 学位和未婚妻都能保持，但是以后两人的心中，积下了一份深深的怨愤和内疚，在很多年里面，会影响两人的信任、感情和婚姻生活。

不论是那一个可能，都不是这位大学生所愿见到的吧？符合整体平衡也就是符合「三赢」的原则。

(3) 清楚明确

- 「我想生活有所改善。」
- 「我的目标是经济可以宽裕一点。」
- 「我希望我的孩子学业有成。」
- 「我要有美满的家庭生活。」

这些目标没有错，只是办不到而已，因为不知道怎样做才会得到。

很多今天的年青人被问到一份理想的工作最重要的是什么，都会马上回答：「最重要的是做得开心。」但是怎样做才会做得开心呢？没有清楚明确的行动指引，他们只能寄望环境会提供使他们开心的因素，这太渺茫了，故此他们大多数不大开心。

若想把成功快乐人生的控制权重拾手中，便需要行动，而且是清楚明确的行动指引。例如：

- 把「我想生活有所改善」改为「我想每年可以与家人去旅行一次，有一部小房车，还可以经常全家人去饭店吃一顿丰盛的晚饭」。
- 把「我的目标是经济可以宽裕一点」改为「我的目标是还清所有债务，银行有储蓄存款，每月的最后数天无须向人借钱」。
- 把「我希望我的孩子学业有成」改为「我的孩子在某个学术上有专长，受到良好的教育」。
- 把「我要有美满的家庭生活」改为「我的家中充满欢笑声，家人有良好的沟通」。

(4) 可以量度

上面提到把虚泛的目标转为清楚明确，已经走出了一大步，但是仍然可以有更大的提升。把清楚明确的目标再进一步化为一些可以量度的指针，我们会更能掌握进度及调控的需要了。例如上面第二个例子，「我的目标是经济可以宽裕一点」已经改良为「我的目标是还清所有债务，银行有储蓄存款，每月的最后数天无须向人借钱」。我更可以给它一些更明确的量化指针，例如：

- 每月的收入增加至一万元。
- 欠人的债务共五万元，在明年七月之前还清。
- 银行里有至少两万元的储蓄存款。

整个目标可能需时两年才能完全达到，我们更可以设立分期目标，例如每三个月一个小目标，累积下来的结果，在两年内达到所有的大目标。

(5) 自力可成

达到目标一个十分重要的因素是自己可以控制过程。很多人不能达到目标的原因是那些目标由别人所控制，不是他们自己可以做得到的。这些目标需要修正，例如：

别人控制的目标

- 她会喜欢我
- 升职
- 他们对我好一些

自力可成的目标

- ☺ 增加对她的吸引力
- ☺ 使自己成为最超值的同级职员
- ☺ 提高我给他们的形象

- 问题不要来 ☺ 我有处理这个问题的能力

(6) 成功时有足够的满足感

让自己想一想，当这个目标达到时，你会在什么地方，与什么人、怎样的环境中做什么事，使你感受到达到目标的满足感？这必须是视、听、感觉三方面都充实的一个情况，而当你把自己放入这个情况的想象中的时候，你应该有很强烈的感觉。这份感觉是目标正确的一份肯定。

若果想象出达到目标时的感受不强烈，这个目标很有可能会半途而废，因为它给你内心的推动力不足。

(7) 有时间限期

只定下目标而没有时间限期是不会有效果的。时间限期的目的并不是提供紧迫的感觉(因为过份的紧迫只会使人容易过累、担心，甚至放弃)，时间限期是决定怎样进行的一个重要基础。有了时间限期，所定出的行动计划才能定下速度，配合和维持这个速度的条件，和中途分段测试的里程碑。

太过长远和钜大的目标，应该切细为数个小目标，每一个小目标都需要独立看待。

1.11.2 目标确定法

目标确定法的八个问题

一个按照上面七项元素定立的目标，还须经过下面八条问题的考验，才能被确定是适当、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：身份或精神的层次。可以不断地重复这条问题直至这些层次的价值出现。）
3. 当你达到那理想的结果时，你会凭甚么知道？（答案应该是一些视、听、感觉上的证明。想象达到目标时这些视、听、感觉上的证明，注意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条件，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？（这个问题帮助你认识过去未能成功的障碍，因而注意到新的方法和需要，亦把目标在你的潜意识中转为一个「在未来可以达到的目标」了。）
7. 你需要那些资源和能力？（这个问题一般上会化为至少两个问题：「已经拥有那些资源和能力？怎样运用？」和「尚需什么资源和能力？如何得到它们？」这问题帮助你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？（这个问题可以切细为很多条问题，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，结果你会建造一个可以行动的计划方案出来。）

1.12 语言的技巧

1.12.1 正面词语的重要性

「正面词语」帮助我们运用词语去改变思想而使自己在人生里有更积极和进取的态度，遇事时更快找出解决，跳出困境。

在我们身边，不难听到一些这类的说话，显出说话的人陷于困境中：

「我不要再被人欺负」
「我没有办法」
「这没有可能」



困境里的「困」是因为事情里有一些自己无法控制的因素，使我们感到无可奈何，亦即是无能为力。在困境中的人，容易把思想放在那些无法控制或不想要的因素上，当能够改为注意一些本人可以控制的因素，自己便会有办法对事情作出改善，亦即是说可以再来一次和越做越好。这份心态，使事情有转机。肯再试便多一份成功机会，每次都比上次好一些，累积下来，成就便会比怨天尤人的人多了。

说「我办不到」的人是一个失败者，而说「我要找出一个解决办法」的人是一个乐观者，亦即是一个成功者。其实都是同一个情况，心态不同便出现不同的语言，而改变语言便可以使心态改变。即是把句子中的「不」，「没有」等负性的字删除，改用正面的词语代替。例如：

「我不要再被人欺负」 改为 「我要别人尊重我」
「我没有办法」 改为 「我要试从一个新的角度看这个问题」
「这没有可能」 改为 「我要找出一个突破的方法」

看看这些例子，你会发觉左边(负面)的例子，就像困在一个圈中，文字的意思完全是静态的。而右边(正面)的说话，则是有动感，是活的，而则是可以有所行动的意思。

我们的大脑，跟随着我们的思想去操纵我们的身体。大脑只能接受正面的指令，给它负面的指令，它便会做出与我们意愿相反的结果。例如一些人，不断叫自己不要惊慌，结果是不久之后，自己惊慌到发抖，甚至哭出来，便是这个原因。不信的话，你试试看以下的句子，注意自己的脑里有什么涌出来：「不

要想象一只白色的老虎，但是可以想象一只跛足的鸭；不要想象在雪山上滑下来的感觉，但可以回忆一个舒服宁静的沙滩。」你是否发觉自己所想的正是上述的四项？那是说，文中的「不要」对你的大脑是完全没有作用的。对吗？

尽量在说话里使用正面词语，日子久了，你会发觉自己变得更积极、更高效、更开朗。事实上，看看身边的人，那些事情顺利成功的人的说话都多用正面词语，而那些失意灰心的人的说话都充满负面词语。改变语言，的确可以改变一个人的心态，对于常用负面词语的人，我们可以用这个技巧帮助他们改善人生。

正面词语练习

尝试用一句正面词语代替以下的负面词语，亦即是用突破的说话去代替困境的说话：

困境的说话

突破的说话

1. 「我不要没有人理睬我。」

2. 「我没有钱。」

3. 「这问题没法解决。」

4. 「我读书少。」

5. 「跟着他有很大压力。」

6. 「从来没有想过。」

7. 「我被公司辞退了。」

8. 「以前从未有人做过。」

9. 「以前试过都不成功。」

10. 「我没有信心。」

11. 「我们的客人不会接受。」

12. 「这事情太复杂了。」

13. 「时间不够。」

14. 「我不知道应该做些什么。」

15. 「我次次都失败。」

16. 「我觉得很无可奈何。」

前面的负面词语代表了困境，跳出了困境其实是海阔天空，代替的正面词语可以有很多不同的选择。以下是一些例子，让你明白困境只有一个，而突破则极为众多。多选择便是多能力，把同样的意思用正面词语说出，我们的能力状态便已不同。

困境的说话

突破的说话

- | | |
|-------------------|-----------------------------------|
| 1. 「我不要没有人理睬我。」 | 「我会去交些新朋友。」
「我要和很多人沟通。」 |
| 2. 「我没有钱。」 | 「我要增加收入。」
「有需要找些地方节省一下。」 |
| 3. 「这问题没法解决。」 | 「这问题需要一个新的思考角度。」
「我们有了一个新挑战。」 |
| 4. 「我读书少。」 | 「应该报读些什么课程？」
「我要创造出无需学历的事业机会。」 |
| 5. 「跟着他有很大压力。」 | 「我要增加自己的速度。」
「我要学习如何提高效率。」 |
| 6. 「从来没有想过。」 | 「这事有新发展的可能。」
「是时间去想一想了。」 |
| 7. 「我被公司辞退了。」 | 「我有从新策划事业方向的机会。」
「我会找到赏识我的地方。」 |
| 8. 「以前从未有人做过。」 | 「我们有做第一个的机会。」
「应该怎样开始？」 |
| 9. 「以前试过都不成功。」 | 「从前的经验给了我们什么教训？」
「我们需要找个新的做法。」 |
| 10. 「我没有信心。」 | 「其中什么事情我不能控制？」
「怎样可以增强自己的能力？」 |
| 11. 「我们的客人不会接受。」 | 「我们有教导客人的责任。」
「其中对客人有利的因素是什么？」 |
| 12. 「这事情太复杂了。」 | 「找一个新的角度去看它。」
「把它拆细去做处理。」 |
| 13. 「时间不够。」 | 「有些事情的重要性需要检讨。」
「如何可以提高效率？」 |
| 14. 「我不知道应该做些什么。」 | 「我的需要便是我的目标。」
「有谁可以给我意见？」 |
| 15. 「我次次都失败。」 | 「我需要找出新的做法。」 |

「怎样从那些经验中学到教训？」

16. 「我觉得很无可奈何。」 「我要找出新的选择。」
「怎样可以造成突破？」

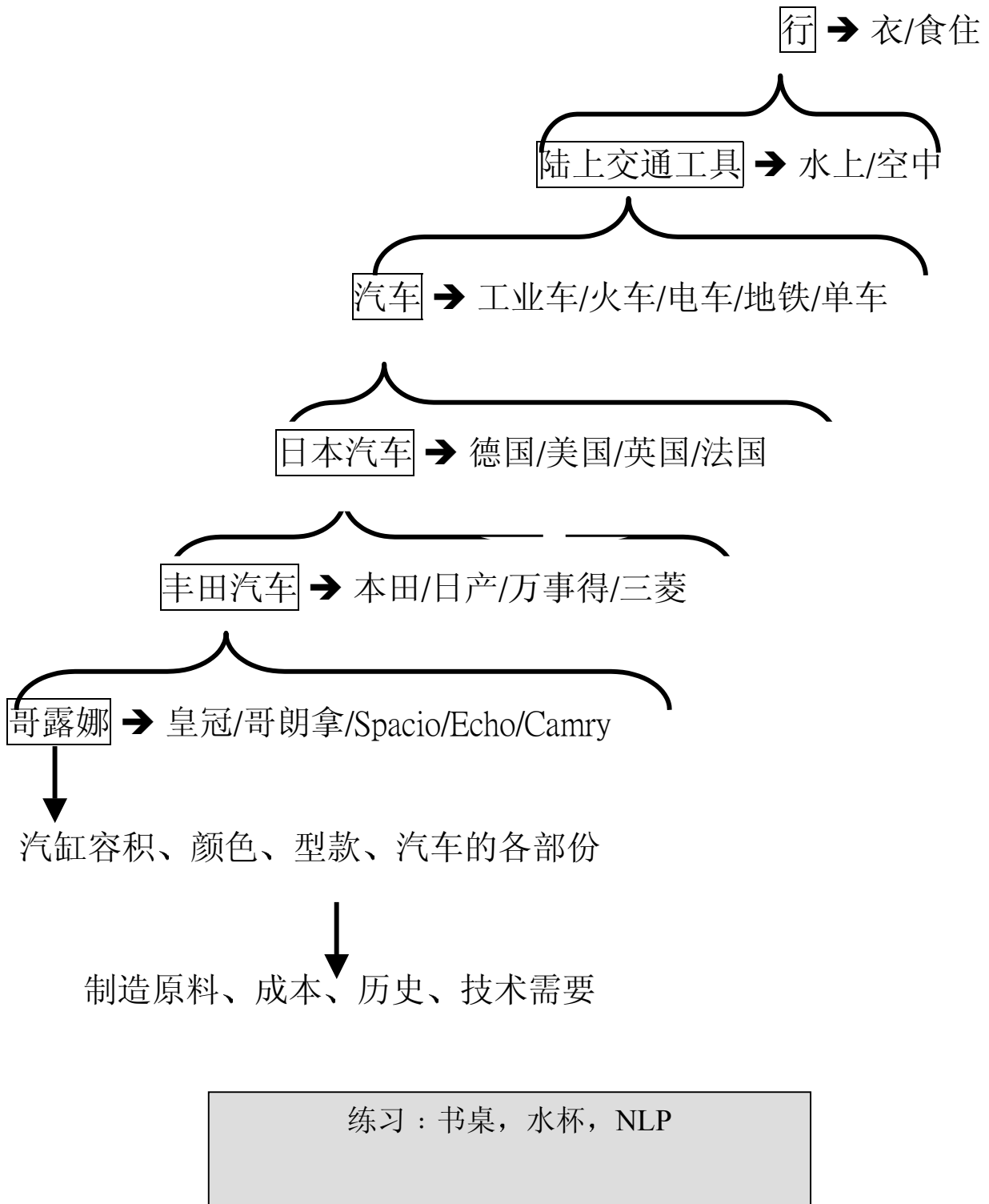
1.12.2 「上堆下切」法

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，把其中的部份放大，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」(Chunk-down)，NLP 的检定语言模式(The Meta Model of Languages)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」存于一个人的潜意识，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，这样的技巧叫做「上堆」(Chunk-up)，NLP 的提示语言模式(The Milton Model of Languages)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他选择，使思想和生活更加丰富，这样的技巧叫做「平行」(Parallel)。

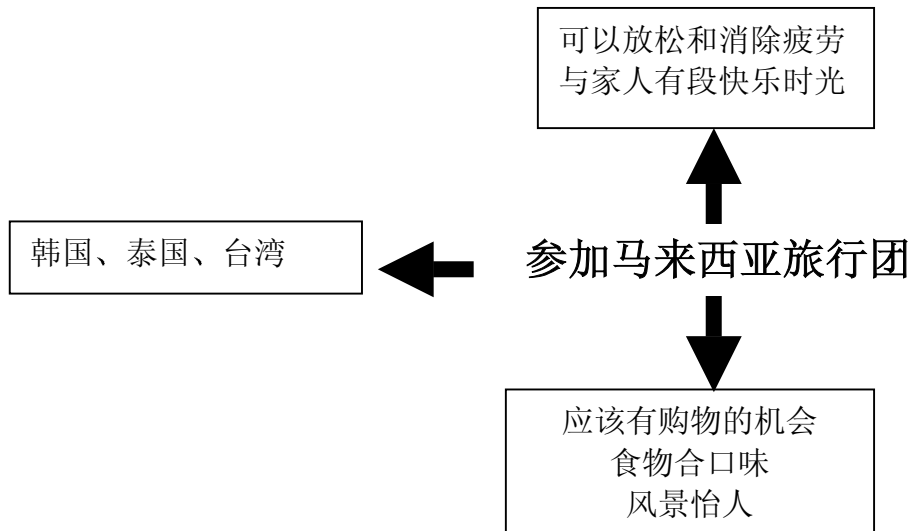
以上三个方向的语言技巧，统称为「上堆下切」技巧(Chunking)，这套技巧的功能是从三个方向(上、下、平行)扩阔交谈的涵盖面，使谈论的内容更丰富，效果更理想。从理解层次的角度看，「上堆」是趋向于精神、身份和信念价值；「下切」是趋向于行为和环境；而「平行」则是能力的层次。

「上堆下切」图解

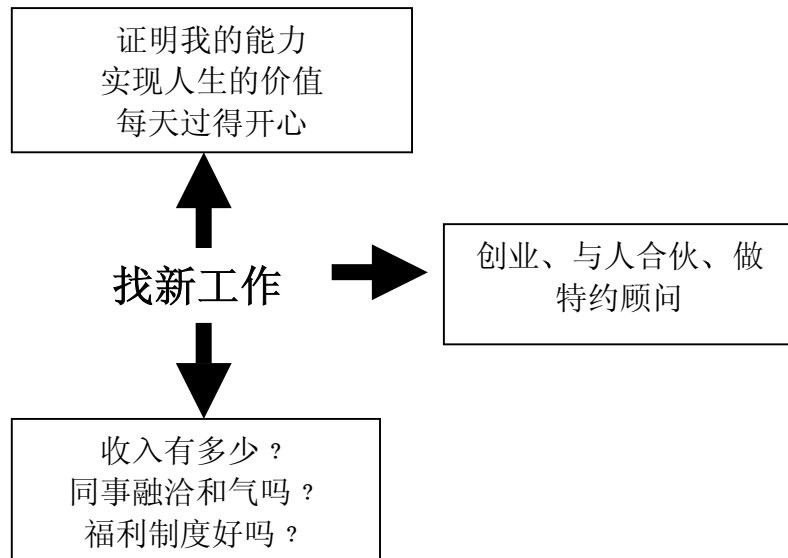


「上堆下切」实际应用举例

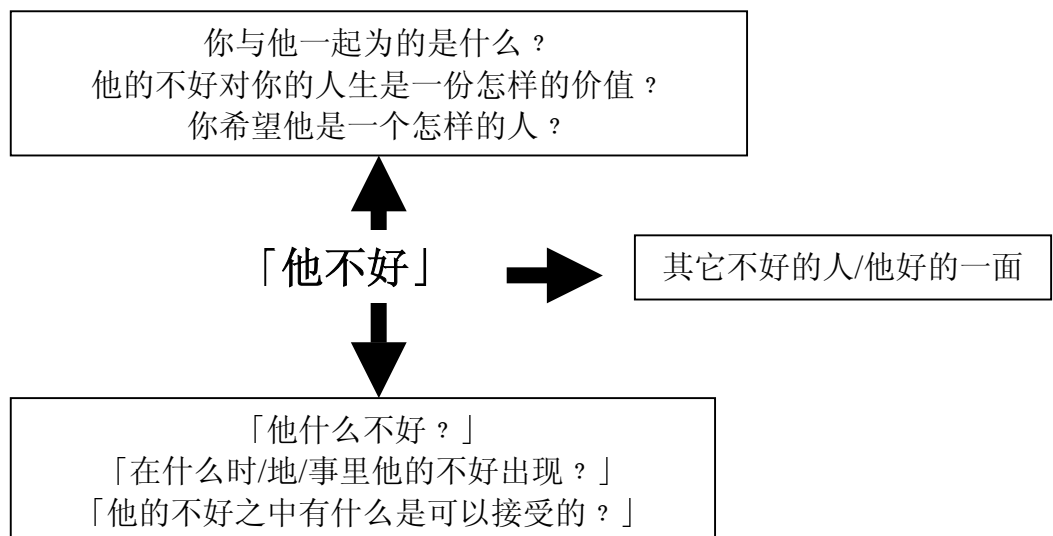
1.



2.



3.



1.12.3 检定语言模式

如何运用检定语言模式

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，既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。

语言是人类世界中极之重要的一部份。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谈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(其中很大部份跟本不可能说出来)的种种意思，统称为「深层结构」(Deep structure)，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(Surface structure)。

语言也是 NLP 中极之重要的一个部份。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。

检定语言模式(The Meta Model of Language)，是 NLP 最重要的技巧之一，是李察·宾达拉(Richard Bandler)和尊·格灵达(John Grinder)在 1975 年发展完成的一套语言技巧。他们研究完形疗法的宗师费兹士·波尔士(Fritz Perls of Gestalt Therapy)和家庭治疗大师维珍尼亚·沙维雅(Virginia Satir)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。检定语言模式便是由此发展出来。

「Meta」源出于希腊文，意为超越(Beyond, over, on a different level)。检定语言模式教我们如何用语言去澄清语言，使我们有驾驭语言的能力：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(Good critical thinking skills)。检定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到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 (Distortion)

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，很多资料被扭曲了。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 (Generalization)

当新的知识进入我们的大脑时，大脑会把它与我们本有的类似资料作出比较和归类，这个程序是我们能够学得如此多和快的原因。把人、事、物归类能使到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「归纳」的技巧了。）

程序 3：删减 (Deletion)

我们必需把深层结构中的大部份内容删减。每秒钟我们的大脑接收到大约两百万项资料，它必须把绝大部份的资料删减；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，只能提及它极少部份的资料。（我们总想用最简单的字去说出内心意思，所以「删减」存在于每一句说话中。）

检定语言模式就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。

检定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检定语言模式。运用检定语言模式在自己身上，会大大增强清晰思考的能力，所以它是既能助人亦能助己的工具。检定语言模式是 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 的所有东西都是从检定语言模式中产生的。不好好地掌握检定语言模式，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。最常见的是虚泛式属扭曲类抑或删减类。其实虚泛式兼有两类的性质，我认为纳入那一类是型式上的问题，无须花太多时间去搞清楚。至于检定语言模式全部有多少个语法？我接触到的资料，有从十二个到廿多个的不同版本。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。）

检定语言模式是 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、价值观和规条会有所改变，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：检定语言模式。

有些视觉型和感觉型的朋友或会觉得检定语言模式较难掌握。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，检定语言模式更是必须熟悉的工具。

按：台湾的陈威伸先生在检定语言模式的翻译工作中，给了我很多宝贵的意见，三类语法的名称：「扭曲」、「归纳」和「删减」便是他的杰作，谨在此向他致谢。

运用「检定语言模式」注意事项

1. 先建立和谐气氛和双方同意的意图和目标。
2. 先处理扭曲类、然后归纳类、最后才处理删减类的语式。因为每一句说话里面都有不少删减类，若从这类着手，将会耗上大量时间。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，由扭曲类开始，我们较易和快了解说话者的深层结构。
3. 一句简单的说话便可能有数个语式出现，应该先决定想要的是什么效果，然后选择最适合的一个着式着手。做选择时应考虑受导者的环境因素。
4. 检定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实得的效果。事实上，一个人不可能说话之中完全没有任何语式，而 NLP 辅导技巧中的「提示语言模式」(Milton Model) 还故意运用检定语言模式去达到效果呢！
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：「我是否真的需要知道这点资料？我的目的是什么？」
6. 不应把语式看作是对方的错误。它们的出现是让我们能够帮助对方把说话的深层结构资料找出来的机会，因而提升他的内向沟通和与他人的外向沟通。
7. 发问也有多种方式，应该选择婉转、高雅和轻松的方式。不应把交谈变成审问。
8. 很多说话里的语言文字会显示出不只一个语式的可能性。无须计较这点，能够帮助对方处理和解决困扰才是重要，把效果作为考虑的依归。

检定语言模式之语式分类表

扭曲类 (Distortion)

- | | |
|------------|----------------------------------|
| 1. 猜臆式 | (Mind Reading) |
| 2. 因果式 | (Cause-Effect) |
| 3. 相等式 | (Complex-Equivalent) |
| 4. 假设式 | (Presuppositions) |
| 5. 虚泛词式 | (Nominalization) |
| 包括 「单一价值词」 | (One-Value Terms 或 Static Words) |
| 「虚假词」 | (Pseudo-Words) |

归纳类 (Generalization)

- | | |
|----------|----------------------------------|
| 6. 以偏概全式 | (Universal Quantifiers) |
| 7. 能力限制式 | (Modal Operators) |
| 包括 「可能性」 | (Modal Operators of Possibility) |
| 「需要性」 | (Modal Operators of Necessity) |
| 8. 价值判断式 | (Judgement 或 Lost Performative) |

删减类 (Deletion)

- | | |
|------------|-----------------------------|
| 9. 名词不明确式 | (Unspecified Nouns) |
| 包括 「主词不明确」 | (Lack of Referential Index) |
| 「受词不明确」 | (Unspecified Nouns) |
| 「身份词不明确」 | (Identity/Identifications) |
| 「定义不明确」 | (Over/Under-Defined Terms) |
| 「形容词不明确」 | (Unspecified Adjustives) |
| 10. 动词不明确式 | (Unspecified Verbs) |
| 包括 「副词不明确」 | (Unspecified Adverbs) |
| 11. 简单删减式 | (Simple Deletion) |
| 12. 比较删减式 | (Comparative Deletion) |

扭曲类

1. 猜臆式 (Mind Reading)

说话者以为知道另一个人的内心看法或感受，而其实只是主观地猜臆。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。例：男士对女士说：「你这件衣服很难看！」这是男士主观的判断，他自己可以决定。若果他说：「你一定后悔买了这件衣服！」这便是猜臆式，因为男士不能决定女士有否后悔，这完全只有那位女士才可以决定。

例：「他不喜欢你送的礼物」 化解：「你是怎么知道的？」

例：「他不同意这份意见」 化解：「何以见得呢？」

例：「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 (Cause-Effect)

因果式涉及「责任」上的问题。说话者认为一件事情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，常受别人和环境的因素所控制。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(Co-dependence)的辅导需要里，因为自己的人生界限(Boundary)意识不够清晰，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。两人之间因而产生的无力感、压迫感、羞愧和懊恼，使到两人越陷越深，难以自拔。(参考「破框法」之 2「托负心态」)

例： 「我迟到都是因为你啦！」 化解： 「是我的甚么令到你迟到呢？」
「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」(英文的 But 字)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. 相等式(Complex Equivalent)

句子中有两个意思，说话者认为它们是相等的。往往其中一个可见的行为，而另一个则是不可见的感觉或意义，（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，而硬要把它们定为相等。例：「你今天没有给我电话，定是你不再爱我了！」）相等式往往有这些字出现：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〉是一样呢？」
「不赞成除了反对，
还有那些意思？」

「我倒的酒你不喝，
就是不给我面子。」 化解：「怎样〈不喝你的酒〉就是〈不给你
面子呢？〉」
「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，不记得我啦！」 化解：「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？」

扭曲类

4. 假设式(Presuppositions)

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？」	「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？」
「不会又再骗我吧？」	「什么使你觉得我过去骗过你？」
	「什么使你觉得我这次骗你？」

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：

「请挑选你最喜欢的款式。」	假设： 「里面有你喜欢的款式。」
「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： 「你只担心杂费一项。」

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……？」

扭曲类

5. 虚泛词式(Nominalizations)

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，尚可以试在该名词前面加上「绝无」或「无穷」二字。若能，这个名词当是虚泛词。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，虚泛词往往可以由「名词转为动词」的方式而清晰化：

例：「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。」)

「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。」)

「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。」)

有两三类近年出现的虚泛词被另外定类：

- 单一价值词 (One-Value Terms, 或 Static Words)

「科学认为……」 化解：「这个「科学」，根据什么标准和理论定出来的？」或者「什么是科学？」

「专家说……」 化解：「所谓「专家」，包括的是什么人，用什么标准定的？」或者「那些专家？」

- 虚假词 (Pseudo-Words)

「这使他成为一次不幸！」 化解：「用「不幸」一词代表一个人，你指的是什么事呢？」

「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？」

检定语言模式 一 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。
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。

归纳类

6. 以偏概全式(Universal Quantifiers)

说话者以一个经验去认定所有类似情况都会同样如此。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，以偏概全式常有以下的文字出现：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：「他从来都不能好好地和我谈谈。」 化解：「从来？甚至在结婚的时候？」「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：「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，我未来的几次也不会做得好的了，对吗？」

例：「没有一个法官是好人！」 化解：「真的没有？从来都没有过的法官出现？」「所以现在关在监牢中的都是好人，而在社会上自由行动的都是坏人了，你是不是这个意思？」

归纳类

7. 能力限制式 (Modal Operator)

说话者内心对事情的合理性或者可能性有一些错误的信念，筑起框范去限制自己，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 (Modal Operators of Possibility)

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。（英文中最具代表性的就是 Can 或 Cannot 二字。）

例：「我不能这样便放弃。」 化解：「放弃了会有什么情况发生？」
例：「我不可以放松。」 化解：「什么阻止你放松？」
例：「我不能叫自己静下来。」 化解：「你怎么令到自己不静下来？」
例：「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，消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小框范呢？

(2) 需要性 (Modal Operators of Necessity)

从以下的文字测知：应该、不应该、必需、必需不。「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。（英文中之 Should 或 should not, ought, ought not, must, must not 等）。

「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我价值不足，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。

化解方法与上面的一样：

例：「你必需保持沉默。」 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：「他应该先问问我才做。」 化解：「不先问你才做会有什么好处？」

归纳类

8. 价值判断式 (Judgement 或 Lost Performative)

句子明显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：「男子汉不应哭！」	化解：「谁说男子汉不应哭的？」
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。」
「忠忠直直，终须乞食。」（广东俗语）
「无事献殷勤，非奸即盗。」

练习测验

检定语言模式 一 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□，皆兄弟也。

删减类

9. 名词不明确式(Unspecified Nouns)

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(Lack of Referential Index)

「 <u>他们</u> 想我死！」	化解：「谁想你死？」
「 <u>谁</u> 都会这样想啦！」	化解：「你说的“谁”指什么人？」
「 <u>这生意</u> 有得做！」	化解：「你指的是什么生意？」
- 受词不明确(Unspecified Nouns)

「不要吃太多 <u>水果</u> 。」	化解：「你指的是那些水果？」
「快点找 <u>个人</u> 来！」	化解：「快点找个什么人来？」
「找份 <u>工作</u> 吧！」	化解：「找份怎样的工作？」
- 身份词不明确(Identity/Identification)

「他是一个 <u>庸人</u> ！」	化解：「你说的<庸人>指什么意思？」
「我是 <u>和平使者</u> ！」	化解：「你有些什么能显出<和平使者>的身份？」
「他是一个 <u>胜利者</u> ！」	化解：「他的什么使他成为一个<胜利者>？」
- 定义不明确(Over/Under-Defined Terms)

「她找到了一个 <u>好丈夫</u> ！」	化解：「他怎样的行为使他被称为<好丈夫>？」
「你不能做 <u>和事老</u> ！」	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(Unspecified Adjustives)

「那正是一个 <u>不太方便</u> 的时刻！」	化解：「对谁不太方便？」
「 <u>某些人</u> 会说好！」	化解：「你的<某些>是指谁？」
「这会吸引一些 <u>聪明人</u> 来！」	化解：「那些人有一份怎样的<聪明>？」

删减类

10. 动词不明确式(Unspecified Verbs)

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一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(不得)光、很帅。

广东话：搞掂、执生、屈、去「蒲」、去「Wet」、好「Yeah」、好激、好老土。

- 动词不明确(Unspecified Verbs)
「他伤害了我的自尊心！」 化解：「他怎样伤害了你的自尊心？」
「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(Unspecified Adverbs)
「他很自私！」 化解：「他怎样做使你觉得他很自私？」
「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？」

删减类

11. 简单删减式(Simple Deletions)

句子的意思不完全，好象有一部份被删去了。找出删减了的部份，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！」

删减类

12. 比较删减式(Comparative Deletions)

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」、「最差」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？」
例：「X 牌洗衣粉最耐用！」	化解：「与什么比较？」

检定语言模式——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. 那太不象话了。
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. 太不象话了！

检定语言模式

删减类	例子	消解
名词不明确式	(主词不明确)	
	(受词不明确)	
	(身份词不明确)	
	(定义不明确)	
	(形容词不明确)	
动词不明确式	(动词不明确式)	
	(副词不明确)	
简单删减式		
比较删减式		

检定语言模式

扭曲类	例子	消解
猜臆式		
因果式		
相等式		
假设式		
虚泛词式	(虚泛词)	
	(单一价值词)	
	(虚假词)	
归纳类	例子	消解
以偏概全式		
能力限制式	(可能)	
	(需要)	
价值判断式		

2. 简快疗法与 NLP 疗法

2.1 「辅导」是什么？

最简单的定义：

帮助一个人自助

详细一点的解释：

辅导是一个过程。在这个过程当中，一位受过专业训练的辅导员，致力与当事人建立一个具治疗功能的关系，来协助对方认识自己、接纳自己、进而欣赏自己，以至可以克服成长的障碍，充份发挥个人的潜能，使人生有统合并且丰富的发展，迈向「自我实现」。

一次辅导的先决条件是：

来访者想不想有改变

假如来访者不想要改变，或者他认为自己不须改变，而是这个世界（的人、事、物）需要改变，这次辅导将不会成功。

帮助一个有困扰的人调整思想、情绪或行为意欲的一次谈话，是一次辅导。一般来说，一次辅导的过程可以分开数个阶段。以下是每个部份的简介，并且会指出有关的概念及技巧在那里有详细的解说。

第一阶段：准备部份

在这个阶段，辅导者用轻松谈话的方式，使受导者安静、放松、和感到安全，没有压力。在那些轻松谈话中，辅导者便已经能够收集很多对辅导工作有帮助的资料。辅导者会大量地运用这些资料，因为这些资料是受导者自己说的，他会对这些文字感到安全和接受。本书第二部份的第 11 章，提供在这个阶段所用到的对话技巧。对话过程中辅导者本人用的文字的选择，和受导者用的文字的深层意思等，在本书第二部份的 12、13 两章里介绍。

在准备阶段里，辅导者亦会做一些试探，以测试受导者的某些信念，他也可能会尝试引导受导者注意一些自己某些信念的矛盾之处。这样，便已经进入了辅导阶段。

第一阶段可能只有数句的谈话。一个不知情的人在旁，会以为那是一次简短、极之一般的对话，但是对一个有经验的「情绪疏导学」辅导者，却已经可以得到和做到很多了。

第二阶段：辅导过程

有部份的「情绪疏导学」技巧，都需要受导者用到身体来配合，即是需要受导者走动，但是，亦有不少技巧，可以只在坐着的状态下做出效果的。有一些技巧，在每次辅导都会用到或者多数用到，这些可算是「情绪疏导学」的基本技巧了。本书第二部份第 14 章介绍这些技巧。

在辅导的过程中，辅导者会选择一个或多个技巧尝试做出效果，如果效果不理想，辅导者会改变所用的技巧。若有需要，甚至会在一个技巧的中途改变，转用另外一个技巧。在这本书里，我把所介绍的技巧分为五类：

第三部份：处理受导者的情绪

第四部份：添增力量的技巧

第五部份：化解内心矛盾和冲突的技巧

第六部份：处理过敏恐惧症状的技巧

第七部份：处理涉及其它人的问题

第三阶段：结束部份

辅导者不断尝试运用各种技巧，并且不断测试效果，当理想的效果出现时，便进入第三阶段。在这个阶段，辅导者会做一些不同的工作，全凭第二阶段过程所产生出来的需要：他或会说个故事，把受导者需要的新信念更牢地储留于心内；他或会用说话去检查受导者的其它、有关连的需要；更常出现的，会是辅导者引导受导者谈谈以后更好的种种可能。在这个过程中，辅导者会再度测试辅导的效果。辅导者亦往往会指导受导者去做一些自己可以经常做的、对他的情况有帮助的技巧。这时，这次辅导便可以结束了。

若果理想的效果没有出现，辅导者可以检讨一下。本书第二部份第 15 章介绍怎样做检讨。

对于想深入地了解这套学问的读者，可以看本书的第一部份（概念）。这部份介绍「情绪疏导学」的背景资料，包括它从何而来、情绪和与之有关的基础概念、并且解释这门学问有效的理由，从中可得知「情绪疏导学」的中心思想。这个部份共有九章，含有很多与传统看法不同的概念。

2.2 「简快疗法」与「NLP 疗法」的关系

这本书提供的概念和技巧，源自「简快疗法」与「NLP 疗法」。故此，有需要简单地介绍它们。

1. 米耳顿。艾力逊 (Milton H. Erickson 1901-1980)

美国催眠治疗大师米耳顿。艾力逊 (Milton H. Erickson 1901-1980) 被公认为「简快疗法」的始创人。他本人有不少的生理问题：色盲、不能辨识音调、阅读困难症、更稀有地在一生中有过两次小儿麻痹症。在使自己从第一次小儿麻痹症康复的过程中，他发现很多的催眠现象，并且发展出在心理治疗里应用它们的方法。他成功地使到催眠被严肃的传统医学所接受，是因为他的催眠方式绝不强迫，而是用间接暗示使受导者自愿、容易地感受到催眠状态，及运用自己的力量和方式去解决问题。他被认为是至今最创新灵活的心理治疗家和催眠治疗家。艾力逊的治疗工作出神入化，完全摆脱传统心理治疗模式的框范，但是效果以当时的标准来说是快速而且神奇的。历史会见证：佛洛伊德对心理治疗的理论方面贡献巨大，而艾力逊则对心理治疗的实践方面的贡献是同等巨大的。

他在美国威斯康辛州立大学取得心理学及医学的学位，他是伟恩州立大学医学院的精神病科高级教授、美国心理学会和美国精神病学会的终生会员。他写过超过 140 份有关催眠的学术论文。在 50 年的治疗生涯中，他创立美国临床催眠学会并且被选为创会主席 (1957)、美国临床催眠杂志的创刊编辑 (1958-1968)、更成立美国临床催眠学会教育及研究基金。为了肯定他的过人贡献和纪念他，米耳顿。艾力逊基金于 1979 年成立，由他的入室弟子 Jeffrey Zeig 主持，专门传播他的学问。他死后的第三年 (1983)，他的学生及仰慕他的专业人士举办第一次式催眠及心理治疗国际大会，自此之后，这个大会每三年举办一次。

2. 「简快疗法」 (Brief Therapy)

在 1958 年，美国心理治疗师 Don Jackson 在美国加州 Palo Alto 市成立「精神病研究中心」 (Mental Research Institute, 简称 MRI)，吸引了很多能力卓越、同时思想开放的治疗师加入。他们简直就是一张当代「简快疗法」大师名单：John Weakland, Jay Haley, Jules Ruskin, Virginia Satir, Paul Swatzlawick 等。这些人的研究心得，经过写书、发表论文、治疗工作、讲授课程等，奠定了「简快疗法」的地位。

「简快疗法」避免传统心理治疗认为必须的冗长性格或功能失调的审定过程，无论须处理的是个人、家庭或更大的系统的问题。「简快疗法」的治疗师更关心如何尽可能简快及省力地介入，引导受导者注意改变的可能性，并且致力于发挥受导者本有的能力去实现这些可能性。「简快疗法」把主要的精力放在可以观察的现象上，是十分务实的技巧。它的中心信念是：问题是被制造出来，和被坚持下去的；因此，问题也可以被解决。受导者制造和坚持问题的方法是

- 受导者看事情的方式，也就是受导者认为「这个世界是怎样的」的一套信念系统（包括信念、价值观、规条和态度，请看「信念系统」一章）。
- 受导者不断重复没有效果的行为。

MRI 发展出来的「简快疗法」模式认为，受导者的问题来自他怎样看日常生活里的困难，和坚持这种看法。因为这种看法而作出的解决方式没有产生改变，甚至使到事情变得更坏，可是受导者没有看到这点。当事情变得更坏时，他更增加那没效方式的运用，结果是陷入更深的困扰，不能自拔。

例如一个吸烟的人在某一段时间里因为压力特别大而成为烟民，在压力过去之后他已不能戒除这个习惯。吸烟在那段时间可以被看作是针对那份压力的解决，可是这个解决本身却又成为了问题。因此，习惯性的情绪或不良行为，在很多辅导个案里，只不过是坚持去继续过期失效的解决办法而已。

「简快疗法」相信，把注意力集中在呈现的征兆上，辅导者会得到最大的活力和最多的机会去找出改变的可能。最使受导者在乎的也是眼前的问题：当辅导者处理这眼前的问题时，受导者最为合作。

与传统的心理治疗方式比较，「简快疗法」是十分简快的了，一般上只需 3-6 个月；但是与「NLP 疗法」相比，后者更快，一般上只需 1-2 次的会见，每次约 45-90 分钟。「NLP 疗法」无需药物的辅助、没有副作用、而且效果深远，更是最能使受导者回复运用自己能力照顾自己的治疗方法。

3. 「NLP 疗法」

NLP 的起源是研究分析三位极之卓越的心理治疗宗师：

- 完形治疗法（Gestalt Therapy）的费烈士。波耳士（Fritz Perls）
- 催眠治疗界（Hypnotherapy）的米耳顿。艾力逊（Milton H. Erickson）
- 家庭治疗界（Family Therapy）的维珍尼亚。沙维瓦（Virginia Satir）

米耳顿。艾力逊和维珍尼亚。沙维瓦都在前面「简快疗法」的介绍中提及，他俩既然在两种疗法的发展中都是重要人物，「简快疗法」与「NLP 疗法」当然有很多共通之处。

其实 NLP 的学问里，每一个概念和技巧，都对辅导工作有帮助。我的书《NLP-帮助人生变得更成功快乐的学问》全面地介绍 NLP 的概念和技巧，里面所提供的数十个技巧，都对不同的受导者有帮助，虽然一般人看了亦能有所得益。

本书有另文介绍 NLP 的历史，这里集中于「NLP 疗法」的特点。或许是因为早期发展 NLP 的人多数不是心理治疗的专业人士，所以，「NLP 疗法」少了一份学术的严肃性。首先，让以下的一个美国官方的 NLP 定义说明 NLP 与心理治疗的关系：

NLP 是〈关于人类行为与沟通过程的一套详细可行的模式。虽然它本身并非一套心理治疗法，NLP 的重要法则可以运用于了解人类经验和行为，和使之有所改变。NLP 曾被运用于治疗方面，结果是一套效果强大、快速和含蓄的技巧，能够在人类的行为和能力方面做成广泛和长久的改变。NLP 专注于修正和重新设计思想模式，以求更大的灵活和能力。〉（美国科罗拉多州政府给 NLP 的定义）

「NLP 疗法」少了一份学术的严肃性，这同时给它好处和坏处。好处是它让普通人处理情绪困扰问题。既然人间充满这些问题，解决它们的学问应该普及人间。坏处是传统学术界对它的排斥和抗拒：虽然「NLP 疗法」的效果不亚于其它传统治疗方法，但是仍未得到它应得的肯定和接纳。只有思想开放、肯接受新事物、把治疗效果放在治疗方式之上的传统心理治疗医生，才会学习「NLP 疗法」，和使用它去更有效地帮助有需要的人。我甚至认识一些心理辅导界的专业人士，他们在辅导工作中使用大量「NLP 疗法」的技巧，但却不谈论它们，就是怕其它心理工作者的排斥。

4. 「NLP 疗法」与「简快疗法」的分别

「NLP 疗法」与「简快疗法」的分别不大，严格地说，可以有以下的不同：

- (1) 「NLP 疗法」更相信受导者已经拥有解决问题的能力，比所有其它的心理治疗宗派更着重于启发受导者自身的力量去做出改变。
- (2) 「简快疗法」不固执于治疗方法的形式，而注重问题的原因和解决；「NLP 疗法」不固执于治疗方法的形式，而在问题的原因和解决之间，它把精力的绝大部分放在问题的解决上。
- (3) 「简快疗法」的起源，是在家庭治疗工作中，所以很多早期的「简快疗法」报告、书籍、概念和技巧等都针对家庭治疗方面，也就是说，家庭系统如何影响个人（受导者）。「NLP 疗法」则更注重个人，也就是个人如何发挥能力去照顾自己，甚至影响家庭系统。

2.3 十二条引导思想

下面是十二条最常用在辅导里，具有强大的启发受导者思想能力的引导语。这些引导语，在与受导者谈话时，提供一个理论平台给辅导者。这是说，辅导者摆出的姿态是：这个世界，本来就是如这十二条所说的。这十二条引导语，总是把受导者带去「我有能力处理问题」的信念立场，亦是「情绪疏导学」的基本信念。

- (1) 人生始于今天、过去只存于脑中。
- (2) 过去是否沉重包袱，由自己决定。
- (3) 你只能改变自己，不能改变别人或世界。
- (4) 你的世界在你的脑中，无需改变外面的世界。
- (5) 你本人已具备所有能力，无需外求。
- (6) 所有的改善，由信念开始。
- (7) 每个人照顾自己的人生，不能假手于他人。
- (8) 值得做的，都值得做好；值得做得好的，都值得做得开心。
- (9) 每个人都想有更好的明天。
- (10) 事情本无意义，所有的意义都是人加上去的。
- (11) 事情从不给人压力，压力来自一个人对事情的反应；事情也从来不带给人情绪，情绪来自一个人的信念系统。
- (12) 没有人能够伤害你，除非你容许他这样做；也没有人能够控制你，除非你容许他这样做。

2.4 简快疗法快速有效的原因

一些人在一次事故之中产生了使自己很辛苦的情绪，并且对某些事物变得很敏感，例如车祸里的伤者对汽车的恐惧、被抛弃的男女对异性的憎恨等。用「情绪疏导学」的角度看这些事，当事人的大脑是在一次经验里制造出这份情绪感受，应该可以在另一次经验中化解这份情绪感受。

每个人的思想、回忆、情绪感受、以致能力和身体反应，都是他脑里的神经网络某些储存和运作方式的产物。某一次的经验里制造出来的神经网络，每当回忆或者碰到类似的事物时，都会被开启，就是脑里再次呈现有关事情的景象、声音、和情绪感受。这份呈现，不一定在意识层面，也可以只在潜意识层面进行。这个人的脑里有制造情绪的网络，便也就有舒缓情绪的网络。「情绪疏导学」的解决方法就是找出如何储存引起负面情绪的经验，然后利用同一逻辑把经验储存的网络修改了。如此，这个人便能在想起该次经验的同时，没有了那份使他辛苦的情绪。

所有这类的负面情绪，来源都是潜意识中的保护机制，使到当事人在类似的情况再度出现时，懂得更好地保护自己，因而有更好的人生。当然，这个机制往往使当事人对某些事物过度敏感，不能过正常的生活，因而，人生里所得更少。

每次人生经验，都有其价值和意义，能使当事人成长得更好。「情绪疏导学」的技巧能够使到这份价值和意义，与事故带来的负面情绪分开：价值意义可以永远保留、当事人也可以维持足够的保护机制、事情经验也可以再次从记忆中提取，而事故带来的负面情绪则无须保留，可以去掉。

在另一方面，现在有很多证据显示，当脑里负责认知判断（是对或错？）的神经网络被激活后，前额叶里负责分析思考、找出不同的选择、处理困境的网络会活动减弱，甚至停顿。例如，一个人坚持打骂孩子是对的，便看不到孩子对他的反感、疏离，更不会去想有没有更好的做法。当然，一些基本和重要的标准例如法律必须遵守，但是每天生活中出现的很多事情，实在无须坚持对错，而只需要想想怎样配合或者避开。例如一个人在归家的路上，前面因失火而道路封闭，他有三个选择：不回家、坚持甚么人事物怎样的不对而站在那里抱怨不退、和改走另一条路，早点回家吃饭。答案是明显的，但是很多需要辅导的人就是这样困在烦恼里。这个人的需要是在脑中建立找出更多选择的神经网络。「情绪疏导学」有很多技巧，使到受导者看到有很多不同的选择，因而从困境摆脱出来。

总结的说，我认为「情绪疏导学」的技巧快速有效，是因为以下的六点：

1. 把焦点放在「解决」，而不是「问题」上。
2. 每一个人都想有一个更好的明天。
3. 不代受导者决定人生，而只引导他认识到他有更多的选择。
4. 不预设「应该是怎样的」。
5. 强调受导者已经拥有所需的能力。
6. 注重「整体平衡」。

下面尝试较为深入地解释一下：

1. 「情绪疏导学」把辅导工作的焦点放在「解决」，而不是「问题」上。

传统的辅导工作，强调问题的原因在那里，化很多时间在找出原因上。找到原因，未必一定就能带出解决，而受导者往往不会在找出原因这件事上十分合作：他或把事情主观地扭曲了；或把焦点放在不重要的地方；甚至，在很多严重事故的例子里，受导者的潜意识为了保护他，会把那些原因性的往事隐藏，出现失忆或者部份遗忘的现象。

一个显出有严重焦虑的男士说工作单位里的同事联手针对他、逼害他，目的是要他自动辞职，原因是他没有参加年初的春节旅行。后来用〈重塑印记法〉找出他四岁时一次与家人旅行时散失了三小时，受了惊恐，当时家人没有给予适当的疏导，自此伏下一些困扰的因素，在学校生活中经验了一些本来是很细微的事故，日渐形成了缺乏自信、怀疑别人排斥自己的性格。那次四岁的经验，多年以来，他都完全忘却了，而只在这次辅导中被引导出来。（这个个案使用了以下技巧：〈重塑印记法〉，〈感知位置平衡法〉，〈接受自己法〉，〈避弹衣法〉，效果实时显现，并且持久。）

「情绪疏导学」认为受导者的「未来」更重要：找出他想明天变得怎样，再找出他的「现在」是怎样（这远比找出他的「过去」，即是原因性的往事容易得多），然后引导他发现他拥有的能力、尝试不同的选择、因而改变对事情的看法做法、更因而创造出更理想的明天。这个过程里往往没有「过去」，或「原因」的份儿。因而把探讨原因的时间缩到最短。

碰上老是坚持把事情说个不完的受导者，这份坚持本身就是一个问题（重复无效的做法），辅导者应该插入一句：「那你想下次/明天有怎样的不同？」这类受导者不会因为一次被打断便改变。辅导者应保持平静而坚定的语气，用同样的话去继续打断受导者，直到受导者改变说话的内容，回答辅导者的问题，并且说出他想下次/明天会有怎样的不同。

纵有涉及「过去」的需要，例如〈重塑印记法〉找出潜伏多年的原因性事件，亦只是引导受导者返回该事件，把所引起的情绪感受进行处理。过程中不需要做分析、亦不作批判。

所以，「情绪疏导学」的兴趣不在 Why（为什么），而是在 How（怎样做）和 What（做什么）。

2. 每一个人都想有一个更好的明天。

我相信一个人是无法控制或改变另一个人的。如此，辅导又怎会成功有效？解答就是在这句话里：每一个人都想有一个更好的明天。就算一个企图自杀的人都想有一个更好的明天，只不过他认为更好的明天不会在这个世界找到而已。

辅导有自杀倾向者的技巧方向，便是引导他看到在这个世界里可以塑造出美好明天的可能性，远大过在那个他想去的、甚么都不知道的世界里。做法是首先认同他的一些「这个世界不好的言论」，建立和谐气氛、有效沟通、以致投契合拍的关系，然后制造多些「这个世界还有好的可能」的景象、文字和感觉。例如，用「对过去美好事物说再见」这个籍口，让受导者重温看到、听到、感觉到的良好往事。若辅导者能够引导受导者制造出一幅良好的未来景象在脑里，辅导便已经成功了。

需要辅导的人是身陷困境、没有选择、而困境总是在过去之中：已发生的事情或者已出现的情绪感受。他既想摆脱困境，也就是说他想有更好的明天。只要引导他把「更好」二字定出是什么，更是要实际可行的，余下的便是找出做法向那个更好的明天走去。

受导者「身陷困境、没有选择」的征象之一，就是说话老是用负面词语（含有「不」字），例如「每个人都对我不好」，「我不要那么辛苦」，「我不要再受这些气」等。我们需要把受导者从「过去」和「困境」，带去「明天」和「解决」，辅导者可以问他：「没有了辛苦的时候，会有些什么？」或者「不再受这些气的时候，你会「受」些什么？」这时候，受导者往往会表现出很愕然的样子。这就是他太长时间把注意力放在困境里，而不是放在解决上。未想过要的是什么，又怎能做些事去得到它？

与受导者谈他的过去，他会坚持很多主观信念、价值和规条，谈话会变成无效果的争论。这时，辅导者的一句：「你想明天/下次会有怎样的不同？」往往便能使受导者把争论抛到脑后，而集中于有效的思考了。由此可见，「情绪疏导学」把逻辑分析的讨论减到最少。

3. 不代受导者决定人生，而只引导他认识到他有更多的选择。

「应该怎样做」的答案不在辅导者的手里。受导者已经拥有所需的能力去建立一个成功快乐的人生，同时只有他自己才真正知道怎样的人生才是最好。一个人的世界只存在于他的脑里，让他觉得需要改变自己的看法，也就改变他的世界了。

每一个人对于世界上的每一件事情的现状是怎样的一回事，都是由本人的一套信念系统（信念、价值观、规条）所决定。因为每个人的信念系统都是不同的，所以，对一件事情的看法，没有可能有两个人是完全一样的。一个人觉得好的做法，也许只可以说是对他好而已（甚至这点也不一定正确），对于其它人来说，可能有很大的偏差。一个辅导者既不能全部了解受导者的信念系统，也不能控制人事物的发展变化，更不能保证结果对受导者一定好。故此，若果辅导者认为怎样才是对受导者一定好，他会失去很多更好做法的可能，结果是治疗效果不够显著。所以，一个辅导者，应保持一份谦逊，告诉自己不能够决定什么才是对受导者最好的选择。

身为辅导者，若果能够用一份谦虚（你的问题我没有答案）的心态对待受导者，便会对受导者的需要看得最深入、最清晰。辅导者必须随时记得辅导的目的是「助人自助」。假如受导者不能决定自己的人生，而需要辅导者告诉他，他又怎能「自助」？很多辅导的需要，分析下来，往往就是因为过去受导者太倚赖其它的人事物而引起的。我称这个为「托负心态」。

「托负心态」就是不准备自己照顾自己的人生快乐，而要求其它人事物去负担这份责任。以为嫁给一个人他便事事迁就、有一张文凭证书就应该一定找到一份好的工作、进入了一家公司它就应照顾自己一生（就算自己没有把工作做好）、以为一个课程或者导师能够改变他、抱怨政府、社会、风气、某些人等做成自己的不幸等，都是「托负心态」的常见例子。既然照顾自己是别人的责任，自己便什么都不需要做了。口里充满抱怨，心里充满无力感，绝大部份的受导者便是这般的心态。

「情绪疏导学」的角度认为辅导者的责任是帮助受导者看到有更多的选择。然而决定那一个选择、什么时候等却是只有受导者自己才能做的事。有选择就是有能力，也就是解决了。

一个辅导者把自己的看法（应该怎样做）告诉受导者，要受导者明白、接受、执行和贯彻，其实是一件很花时间、很难成功的事。「情绪疏导学」引导受导者找出自己最想做的方法，并且付诸实行。他当然清楚和更愿意执行自己想出的方法，所以节省了很多时间。

4. 不预设「应该是怎样的」。

对于事由和结果，「情绪疏导学」都不预设「应该是怎样的」的版本。辅导者应该抱着一个灵活的态度：这样问得不到所需资料，便换个问法；这个技巧没效果，就马上转另外一个，总有下一个技巧。如此，效果会来得很快。

「情绪疏导学」的立场是：没有两个人是一样的；一个人在两分钟里便有不同。所以，「情绪疏导学」相信没有两个个案是一样的，也因此，不会假设事由或者结果应该是怎样的。

「情绪疏导学」亦认为：我们没有能力和权力去决定另外一个人的人生。我们只可以引导受导者去找出更好的选择、更多的选择。这份谦虚，保证了受导者能够享有最大的空间。他不会觉得有任何压力，他的潜意识的保护机制可以完全关闭，潜意识的力量，因而能够完全用在与辅导者配合上面，更快找出解决。

一位女士来找我做辅导，她的婚姻破裂了。我对她说：我不能代你决定怎样做才给你最好的将来。你可以与你现在的丈夫在一起而取得你人生的成功快乐；也可以与另外一个男人生活而取得人生成功快乐；更可以自己一个人过活而取得人生成功快乐。虽然很多人都想你再次让步，返回你的丈夫身边，但那只是世俗传统的想法。世俗传统的想法是不会考虑你是否感到成功快乐的。只有你自己才能做出决定，因为照顾你自己的人生，是你的责任，也是你的权利。不过，我可以帮助你看到有很多的选择，从中你自己得找出对你最好的选择，对自己的人生负上责任。后来这位女士选择离婚，今天，她与前夫和前夫照顾的儿子相处得很好，事业也很有成就。

「情绪疏导学」的技巧从不用「你应该怎样」去推动受导者，而用「你想有怎样的结果」去推动他。因为人从来都是只受内心的感觉推动，就算多么「正确」、「应该」的事，若果没有配合的感觉去推动他，他就算做也只是敷衍、亦不会持久。

对一个刚打伤了同学的男孩子，对他说「你不应该打人」只会引起不绝的辩驳及抗拒。问他「打他会为你做到些甚么」则不只能维持有效的沟通，并且会把他引导去解决的方向。不说应该不应该，也就是不作批判，也因此不用责备或惩罚的态度。这包括了文字，声调及行为上都不持惩罚的态度。

5. 强调受导者已经拥有所需的能力。

「情绪疏导学」对受导者的问题持这个态度：

- i. 每个人都有自己的一套「这个世界是怎样的」的「世界观」（信念、价值观、规条）。他凭这套世界观去处理所有事情。
- ii. 受导者的潜意识总是为给他更多更好而努力、总是保护他免受伤害。
- iii. 动机总是良好；只是所用的行为得不到预期的效果而已。
- iv. 所有的问题，都只不过是坚持使用无效的解决方法所产生的征象而已。
- v. 因此，所有问题都是由受导者制造出来，并且是他在维持问题的延续，所以也是他能够解决的。

一个母亲与她的十六岁孩子的关系很差，孩子常常离家出走。起源是孩子四年前在升入中学之前一年，母亲希望孩子学业成绩能够提高，好得被选派入一家更有名气的中学。母亲变得严厉了，处处干涉孩子的活动，当孩子抗拒时，她更把压力升级，孩子与她少了沟通，在外认识了一批无心向学，有类似情况的少年，经常群集一起。

辅导者只是帮助受导者找出和运用他本有的能力去处理问题而已。米耳顿。艾力逊（Milton H. Erickson）说过：一个辅导者只不过是维持让受导者改变的空间而已。（「A therapist is only holding the space for the client.」）

在每一次的辅导过程里，所有受导者的改变，都是他的脑里一些神经网络的改变，这些网络改变，必须本来就是有可能的，并且只有受导者本人才能使之产生。受导者能够在辅导者与他一起时做到这样的改变，是因为辅导者塑造出一个受导者觉得安全、适宜这样的网络改变出现的空间。

任何受导者都不能改变外面的世界，也不能控制别人；但是他可以改变自己，改变对世界和别人的看法，也因此改变自己对人事物的反应。结果是，他能导致他自己世界的改变，取得更大一份的成功快乐。（这套「改变对世界和别人的看法」的技巧，就是 NLP 里的「换框法」Reframing，或被称之为 Relabelling）。

与此有关的一些对辅导者的指导概念是：

- 先接受受导者看世界的方式（Meet the client at his model of the world.）
- 越灵活就越能控制大局（The one with the most flexibility or choice will be the controlling element in the system.）
- 解决不了，便把问题细切（If it's hard work, reduce it down.）
- 人的日常运作，总是凭他内里对世界的看法，而不是感官经验（People operate out of their internal maps and not out of sensory experience.）
- 人无时无刻不是在为自己作出最好的选择（People make the best choice for themselves at any given moment）
- 给受导者更多的选择，而不是拿走他的选择（Give client more choices, never attempt to take choice away.）
- 所有效果，都是来自受导者心理状态的改变（Outcomes are determined at the psychological level）

另外，「情绪疏导学」的辅导者不认为受导者有什么「病」。很多受导者到处追求专家给他一个「XX 症」的卷标，然后老是抱着这个卷标做人。「情绪疏导学」持这个态度去看受导者的问题：这个人用这样的方式去处理这种情况，可有其它更有效的方式吗？没有卷标的受导者更易有改变。

一些受导者喜欢问辅导者：「我患了甚么病？」或者「我有什么问题？」若一个受导者认为自己有什么病，他便会理直气壮地用「我有病」的心态去看事情；若他认为自己没有病，他便用一个正常人的心态去看事情和处理自己的事了。

有一类称为「职业病人」的受导者，他们活着的目的就是到处去找专业人士证明自己有病，同时证明自己的病是没法治愈的。他们会一个又一个地去找辅导者，又会在人前炫耀多少个辅导者都没法解决他的问题。身为辅导师怎去辨认出一个职业病人？若受导者总不愿意跟随辅导者给他的指示去做，例如某一些活动、用某些技巧做练习等，而这些活动和练习他肯定能够胜任的。对这些受导者，辅导者应该明确地告诉他：若不再执行给他的指示，辅导工作便会终止。

一些心理治疗师喜欢将病人判断为某些病症，然后按书本所教的、专门针对该等病症的疗法和药物去治理病人。这样，治疗师容易把焦点放在忠实遵循书本的指示，而忽略了病人的独特情况。其实，没有两个心理病人的情况是完全一样的。只凭一套标准方法，效果往往不够理想。「情绪疏导学」强调把注意力全部放在病人身上，所有的处理都是直接针对病人呈现的征象，而不是书本的指示。

6. 注重「整体平衡」。

一个人活在世上，需要存在于很多由不同的人事物所组成的系统里。他同时是很多个系统的成员（例如与家人构成一个系统、与企业员工构成另一个系统、在饭店吃饭时与店内的人又构成另外一个系统）。而一个系统，可以是另一个更大的系统里的成员（由两夫妻组成的家庭，是更大的家族系统中的成员；而家族居住的城市又是一个更大的系统）。一个人本身就是一个大系统，由很多器官及功能系统组合而成。而这些器官和功能系统，又是由很多细胞组成。而每一个细胞，本身也是一个系统。

系统之内，和系统与系统之间，都需要维持平衡。一个系统之内，若果一个部份受到其它部份的否定或排斥，这个系统必出乱子，很多疾病都呈现这个情况。

我发展出来的「逐步抽离法」就是运用这个系统性的概念，把情绪交还负责情绪的潜意识部份，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有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，在人类进化过程中，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」。

「情绪疏导学」所采用的概念基础，是每一个成员或部份，对系统都有其功用或正面价值，所以它的存在应该被肯定。很多受导者内心困扰，其实都是他不同部份相互在斗争、排斥，例如知道应该去做但又没决心去做；总是批评自己不够好等。「情绪疏导学」以肯定每一个部份的态度，找出它们的正面意义，往往便可把对抗的力量化为携手的力量。

「情绪疏导学」假设一个人的潜意识有很多个部份，各有其用途，但全部都是为了这个人得到更多更好（正面动机）。有些时候，潜意识会误用了一些得不到良好效果的做法，去企图实现那些正面动机，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份的存在，找出这两个部份的正面动机的一致性，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、而会做得更多更好了。

2.5 跟随效果走，而不是跟随型式走

「情绪疏导学」强调灵活。辅导者的工作目的是受导者摆脱困扰，所采用的方式亦完全是为了达到这个目的。既然如此，「受导者摆脱困扰」这个目标，比采用什么技巧，或者所用技巧是否十足跟从书本更重要。尤其是「情绪疏导学」强调没有两个人是一样，一个人在两分钟里就会出现不同，这更指出辅导工作不会、也不能有两次是一样的。

所以，一个熟练的「情绪疏导学」辅导者，心里不会有预设的「他是 XX 症，我应该用 XX 法(技巧)」的想法，而是完全看会见期间出现的讯息，和凭观察所得的资料而当时决定怎样进行辅导工作。过去所听过、学过、做过等经验只是一份参考，眼前的这个人，与任何其它人都不同。就算是同一个人，再出现眼前时必定会有新的资料讯息。辅导者会想一想针对受导者的当下情况，那个技巧最有可能导致改变的出现？而在进行的过程中，辅导者绝对不会固执于步骤次序或者是否做足。若有新的讯号出现，指出有更新、更重要的需要，辅导者会毫不犹豫终止只做了一半的技巧，而转去另一个技巧。

若果忽然之间有新的需要出现，而曾经学过的技巧里没有适用的，一个熟练的「情绪疏导学」辅导员会毫不在乎地实时创出新的技巧去针对眼前的需要。我的很多新技巧就是这样发展出来的。做到这点，所需要的并不是某些思想技巧或其它特别技巧，而只不过是一个「为什么不可以？」(Why not?) 的态度。因为一个熟练的「情绪疏导学」辅导员，会把整个人的意识和潜意识所能调动的一切，放在受导者一个人的身上。受导者的状况变得更好，是辅导者这刻所有思想和行为的依归。辅导者会不断地运用例如「先跟后带」等技巧去配合受导者的状况，然后用符合「情绪疏导学」原则（请看第一章：为何快速有效），最有可能做出更好改变的方法引导受导者。

所以，所有这本书、或者我的课程所能够给你的，只不过是类如学习英语里的字母、和学习数学的加减成除。它们是最基本的能力，也是必须的，但是一堆字母或者加减符号本身，并不能有什么意义。它们能不能产生意义，还是由使用的人来决定。所以，若果一次辅导效果不够满意，技巧本身的准确遵从并不是关键，辅导者应当检讨一下过程中，什么时候出现了的放慢、稍停、甚至改变了需要而自己没察觉了。辅导者应该记住：技巧从来都不重要；重要的是受导者。

2.6 处理受导者的情绪

很多人把情绪看作是问题。有一些人比前者看得透彻一些，知道情绪本身不是问题，情绪背后的事情才是问题。但这仍然未是全对。事情不会引起情绪，至低限度事情不能决定什么情绪出现、和情绪的轻重。负面情绪的出现决定于一个人的信念系统，即是信念、价值观和规条。（请看第三章）

如此看来，处理情绪只是治标的方法。那为什么还需要这方面的技巧？有两个理由：

1. 一个人受到过强的负面情绪控制时，他的「智能中心」（负责分析、看到有不同的选择、解决问题和未来策划）不能激活，他更是无力摆脱这个状态，往往会自困愁城、越陷越深。此时他需要处理情绪的技巧。
2. 在辅导的情况里，一份过强的负面情绪或会使辅导不能继续下去。
3. 在一些生活或工作环境里，这样的情绪会影响事情的发展和人际关系。受导者需要学会在当时实时地消减了那份情绪，稍后才根本地处理问题。

没有了那份过强的负面情绪，受导者往往便能够想到更好的做法，把方向指去解决。所以，处理情绪的技巧仍是需要的。

除了上述的理由外，即是说当情绪未曾到达非处理不可的境界，辅导者大可不需理会受导者的哭泣。辅导者的每一句说话、每一个行为，简单如一个手势，都会在受导者的潜意识里产生一些意义。例如辅导者在受导者哭泣的时候，应否给他纸巾拭泪？很多辅导者，就像大多数的人一样，在这种情况下会下意识地送上纸巾。严格地说，这个行为的目的是为了肯定送上纸巾的人的「身份」：我是一个有同情心的人，未必对受导者有好处！

例一：

有一次，我为一位 22 岁的女士做辅导，她里面有一个 4 岁的自己，不时会走出来主持大局。我教她用「接受自己法」去使两者结合，好使自己变得更为完整一致。第一次做这个技巧的时候，两者之间互不接受，她哭得很利害，我就是要她坚持下去，不断地找出可以有小小突破的方法，她越哭越利害，终于到达不能继续下去的程度。我一直没有把纸巾送过去，这时，我用坚定和成熟的声音给他指示：「起来，去那边给自己倒杯水喝。」她站起来，为自己拿纸巾、倒水喝水、上厕所、然后回来坐下继续那次辅导。

我的一句指令是技巧「打破状态」，因为她处于不能继续接受辅导的状态里。不给她纸巾是因为她 4 岁的自己不想长大，小孩处于不愿留处的环境时总是用哭喊去企图脱离，我送上纸巾会给她呵护的感觉，那是代表「你无须长大」的讯息。我要 4 岁的她学会自己照顾自己，也就是长大的过程。若有读者不明白为什么我这么清楚她的内心状态，可试问自己两条问题：1. 她可以随时说停止这次辅导，为什么她不这样说，让自己这样辛苦？答案是她想长大。2. 过程中她自己去找/拿纸巾，为什么她不这样做？答案是她要别人给她纸巾，以肯定对她的呵护，因而肯定她是小孩的身份。既是小孩，就无须长大了。经过 2-3 个月的时间，她不断地重复做「接受自己法」，成功地解决了问题。

例二：

有一次我在课程中示范技巧「感知位置平衡法」，一位约 40 岁的女士出来，想处理在内心与某人的关系。这个个案的当事人没有说出任何资料。当她坐在自己的椅子上，想象对方坐在三十多尺远的另一张椅子上的时候，她便已经哭出来，而且越哭越利害。我一直在她旁边，柔声说话，同时不断地送上纸巾。这次送上纸巾代表的是一份支持和鼓励，正是她所需要的。她就是这样地哭了几乎十分钟才能继续完成那次示范(对她来说是辅导)。后来事实证明该次辅导效果良好和长久。

这个人一定曾经给她很大的伤害，所以想象他坐得这么远还会引起这么大的情绪反应。她一直都可以要求中止这次示范，她没有这样做是因为她想解决事情，她需要的就是一片支持和鼓励，待累积了足够的勇气，她便能展开行动。那些纸巾便是代表这个意义。

一般来说，打破状态便已经是改变情绪状态了。若果一个人因什么事而有情绪，只要你能够把他的注意力带去一个新的焦点上，他的情绪便会改变。

2.7 「说故事」的治疗效果

米尔顿·艾力逊很喜欢用「说故事」的方式进行辅导治疗，当然他在说故事的同时，已经用上了大量的催眠技巧。他曾经说过：所有的心理治疗，都可以用说故事的形式完成。NLP 大师添·何宾也说：所有的专题技巧都可以在说故事的过程中使用和得到效果。

所有人都喜欢听故事，只要说得动听。不要以为只有像老师对小孩子般的语气才是说故事，当我告诉你我童年家中发生的事、或者上周去英国的遭遇、或者一个笑话，我便是在说故事：你永远不知道我说的是真是假。但是真假毫不重要，只要内容能够吸引你。而吸引的原因来自三点：

1. 文字里充满视、听、感觉的元素，让你在脑里能够产生像电影般的感受；
2. 我说话咬字清晰，声调、面部表情、手势和身体语言都配合说话内容；
3. 没有外界干扰。

艾力逊晚年的功力可以说是神乎其技。他受到一生中第二次的小儿麻痹症袭击，坐在轮椅上，只能靠一张嘴和小量缓慢的手势去引导受导者。他绝大部份是靠说故事，加以催眠的配合，去完成辅导过程。他说的故事，就像是顺手捎来，随意而说，而故事中另有故事，像俄罗斯木偶（一个套在另一个里面，往往有四、五层之多），又像连环扣般，一环扣一环。而每个每环里，都有一些跟受导者的事情有关的东西，但是在表面上（意识层面）看不到，那是传给受导者的潜意识接收的重要讯息。他的整个故事结构是那么的复杂，听的人很快便乱了，无须任何的催眠技巧，听者便自然地进入催眠状态。

技术上这称为「隐喻」(metaphor)。表面是一个无关系的故事，暗里隐藏了给受导者潜意识收取，针对受导者的困难事情的有用讯息。设计一个好的「隐喻」式的故事需要一点技巧：

1. 首先从受导者的说话中取得一些重要资料，加以运用。
2. 考虑对受导者的情况来说，怎样的方向能给他最多的选择可能。
3. 思想在世界上有那些人、物和事最能够符合上述两者，并且两者同时存在和整合。
4. 用这些人、物和事设计一个故事说出来。这个故事在深层意义上与受导者的关键问题一致，同时暗示出那个有最多选择可能的方向。

中国人喜欢用古代的故事去开导人，便是这个技巧的运用。设计故事时选择的背景，最灵活的是大海或者森林，因为那里无所不有。熟悉讲故事技巧的辅导者，能够在听到受导者的说话时便能马上用故事去给他响应。故事无需有逻辑性，所有的童话故事，甚至笑话，都没有逻辑，也不需要逻辑。以下是两三个举例。

1. 有一次与一个朋友在山边散步，他忽然感叹地说，不满意自己柔弱的性格。我们正好经过一条小溪，我停下来，看着小溪的水说：「水真是奇怪的东西。什么东西都可以阻挡它，但它总能流到它想去的地方。」

2. 当我碰上一些跟自己过不去，硬要抱怨人生里别人给他很多不快的人，我往往会分享以下的一个笑话。警察局收到一个老太婆的电话投诉，说她住所对面有一个暴露狂的男子干扰了她的生活。一个警察按地址找到了老太婆，老太婆带他入睡房，走到窗前，指着对面的一幢房子说：「他就在那里，脱光了衣服，走来走去。」

警察说：「婆婆，他的屋比你的高，你只能看到他的胸口，你怎知道他脱光衣服？」

婆婆回答说：「如果你站在床上，你便会看到他是没有穿裤子的。」

警察站上了床，看了一会说：「婆婆，站在床上，我也只可以看到他的腰，还是看不到他有没有穿裤子啊！」

婆婆说：「你要跳呀！当你跳得够高，你便会看到他真的是没有穿裤子的。」

3. 在美国上一个高级 NLP 进修课程，当天正是如何设计隐喻的练习。我的组里有一个中年美国男士，告诉我他家庭的一些事。他只有一个养女，当初领养她回来时，他的太太对她很好，但是渐渐地，因为未能达到养母的种种要求，养母与她的关系变得恶劣。现在，这位男士离了婚，养女也已结婚，生了一个孩子。可是，养女有自暴自弃的心态，暴食以至体重严重过重，对孩子很暴躁。这位男士准备在下周探望养女，不知该怎样对养女说话。

我想到用森林里一只蝴蝶的成长过程作为设计隐喻的题材。蝴蝶的成长须经过四个阶段：虫卵、水中的小虫、树叶上的毛虫、和蝴蝶。这个养女也正好经历了四个阶段：第一，出生后父母抛弃了她；第二，养母由爱变为严厉；第三，本人结婚后变得自暴自弃；第四，本人成为了母亲。前面的三个阶

段，都是由好变坏，可是第四个变得怎样，还是未知之数。我想给那个养女的讯息是：（1）三个阶段中所有的苦难，都是成长的一部份，使她把对苦难和有关人等的负面态度化淡；同时，（2）蝴蝶孚化的过程，是准备蝴蝶的灿烂人生，她现在做母亲的工作，也是一样，如何灿烂，尽在自己的手里。

我把故事想好之后，引导那位男士去对养女这样说：「在森林里的一处，一块树叶上，有一粒蝴蝶的卵。蝴蝶的卵总是这样：生下来便无需照顾，因为她里面已经具备所有需要的能力。这粒虫卵，就是这样默默地在树叶上成长。森林里常常有风雨，风使她感到凉快，雨使她得到滋润。她经历了第一次的大风，熬过之后，她对每一次的大风便越来越习惯了；她也经历了第一次的大雨。那可不容易，但是熬过之后，她也变得习惯了。她明白，这些风和雨都不是冲着她而来。风和雨有它们自己的需要，在该来的时候来，该走的时候走，只不过，在来的时候，顺便为她做点事，不需要她的多谢，也不听取她的抱怨，当时间到了便离开。

「这样地过了一些时候，有一天，虫卵变成了一条小虫。当天一场特别大的雨把这条小虫冲到水池里。小虫对这个新地方感到很不习惯。在水里，她被流水带动着，很不适应，虽然有这么多的水滋润她，可是，她不知怎样配合才对。流水的力量有时会很大，把她带去她不是最愿意去的地方。她明白：流水有它自己要做的事，它以自己的方式去做好它要做的事。也许，流水以为这样也已经给了这条小虫最好的帮助。小虫不懂得怎样让流水知道她的心意，而流水也只是做自己认为该做的事。终于，小虫找到了一个静静的角落，继续自己的成长，而在一个晚上，她离开了水面，爬上一块树叶上，因为她已经长大了成为一条毛虫。

「这条毛虫在再一次的陌生环境里，她很努力地继续成长。在树叶上的毛虫的生活很不容易，有很多的挑战，甚至一不小心，会掉下来。她很小心，很努力，虽然有些时候她因过份努力而感到失望：她不知道该怎样做。她知道她的责任，但是她往往忍不住而松懈下来，这给她很大的压力，有时会有一份无力感在心里。可是，她仍然很坚持，努力地成长，因为她知道：人生里最灿烂的阶段快将来临。终于，有一天，她感觉到已经准备好了，她开始吐丝，为自己结了一个蛹。

「她感到过去的一切都是准备前面的阶段，她所有的经历和考验，也只是为了添增她的力量，使她在成为蝴蝶之后能够高飞，有最好的人生。就是这样，在一个光辉的日子里，她破蛹而出，展开她美丽的双翼，迎向阳光。」

「你打算怎样完成这个故事？」

2.8 EQ 型处理别人情绪的模式

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” (Empathy) 的扩大的定义。

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了，可以告诉我吗？”

“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越高，使情况更难处理。

(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。

每次人生里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。对方已经知道了正确行为的范畴，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：

“若果重新来过，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功夫？”

3. 关于「潜意识」

3.1 潜意识是什么、在那里？

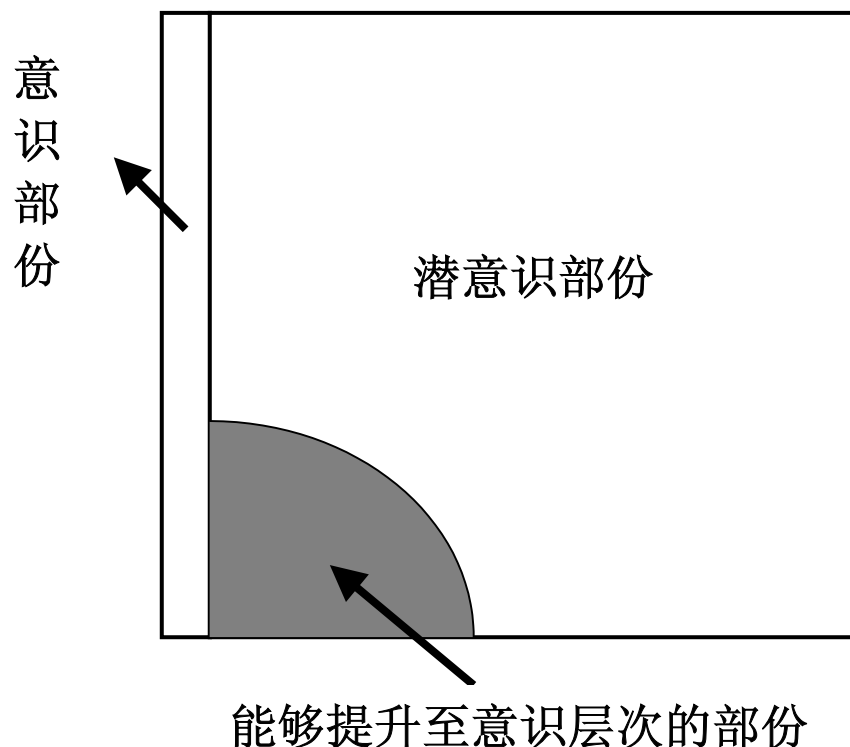
头脑的能力

我们头脑(Mind)的能力，分开为意识与潜意识两个部份，而潜意识部份的能力是远远超越意识部份的。

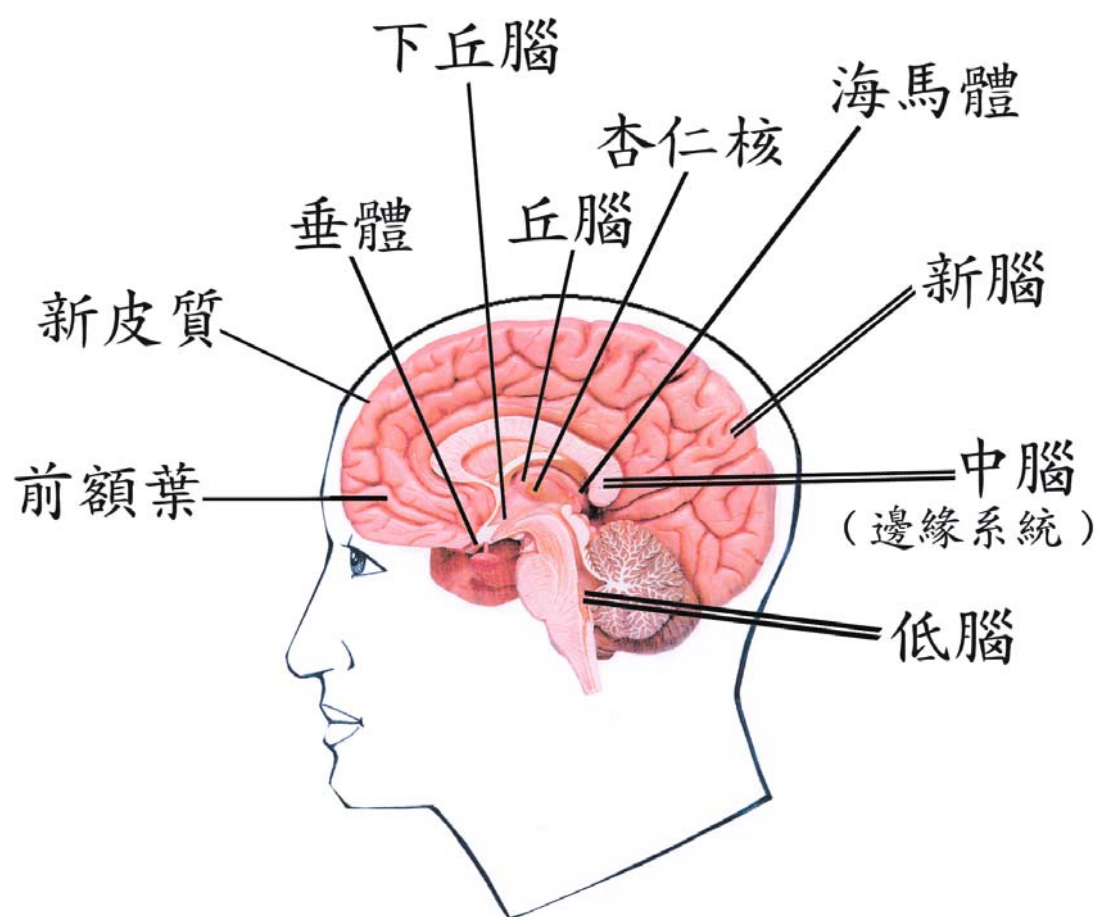
意识状态是每当我们在看、听、说和思想时，而同时我们又知道自己正在看、听、说和思想。潜意识则负责：

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。这部份也就是每一个人可以发挥潜能或者增加大脑功力的部份。



大腦圖



我们的头脑与身体如何沟通

1. 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。

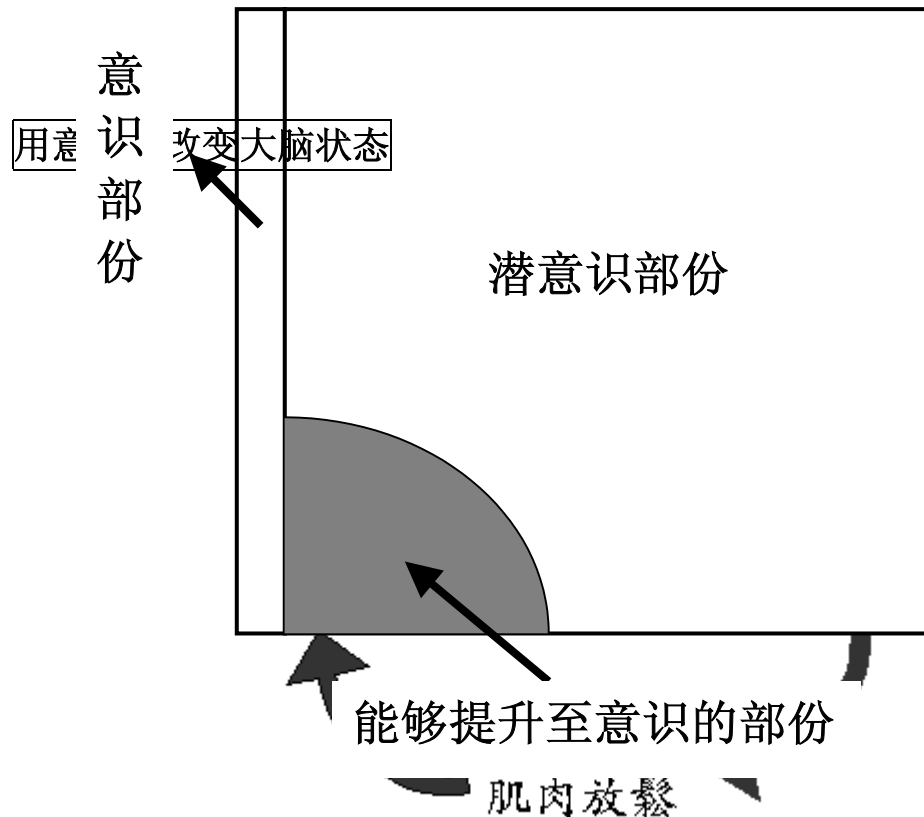
第二层由丘脑、下丘脑、边缘系统和小脑组成。这层主要使到我们能够有意识地感觉，因此我们可以爱和关怀其它的人，也可以有愤怒、憎恨和妒忌等情绪出现。这层的工作，大部份仍是由潜意识控制，但是，至少工作的结果可以用意识接触到。丘脑负责集中所有感官的讯息(除了嗅觉)传去第三层供分析、思考、策划及做决定用。下丘脑是一个控制中心，包括进食、性欲、内分泌状态，水份的储留和自主神经系统等。下丘脑与整个脑的所有其它层和中心保持联系，所以有人称下丘脑为「脑中之脑」。边缘系统主管我们的感觉，并且与下丘脑联手协调情绪引起的作用，例如荷尔蒙的分泌。边缘系统不单只是我们情绪的控制中心，更是我们学习能力的节制中心。小脑负责执行身体的各种动作，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。没有了这一层我们不会死去，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。

意识与潜意识

1. 潜意识是我们大脑绝大部份能力所在。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面。
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。
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。

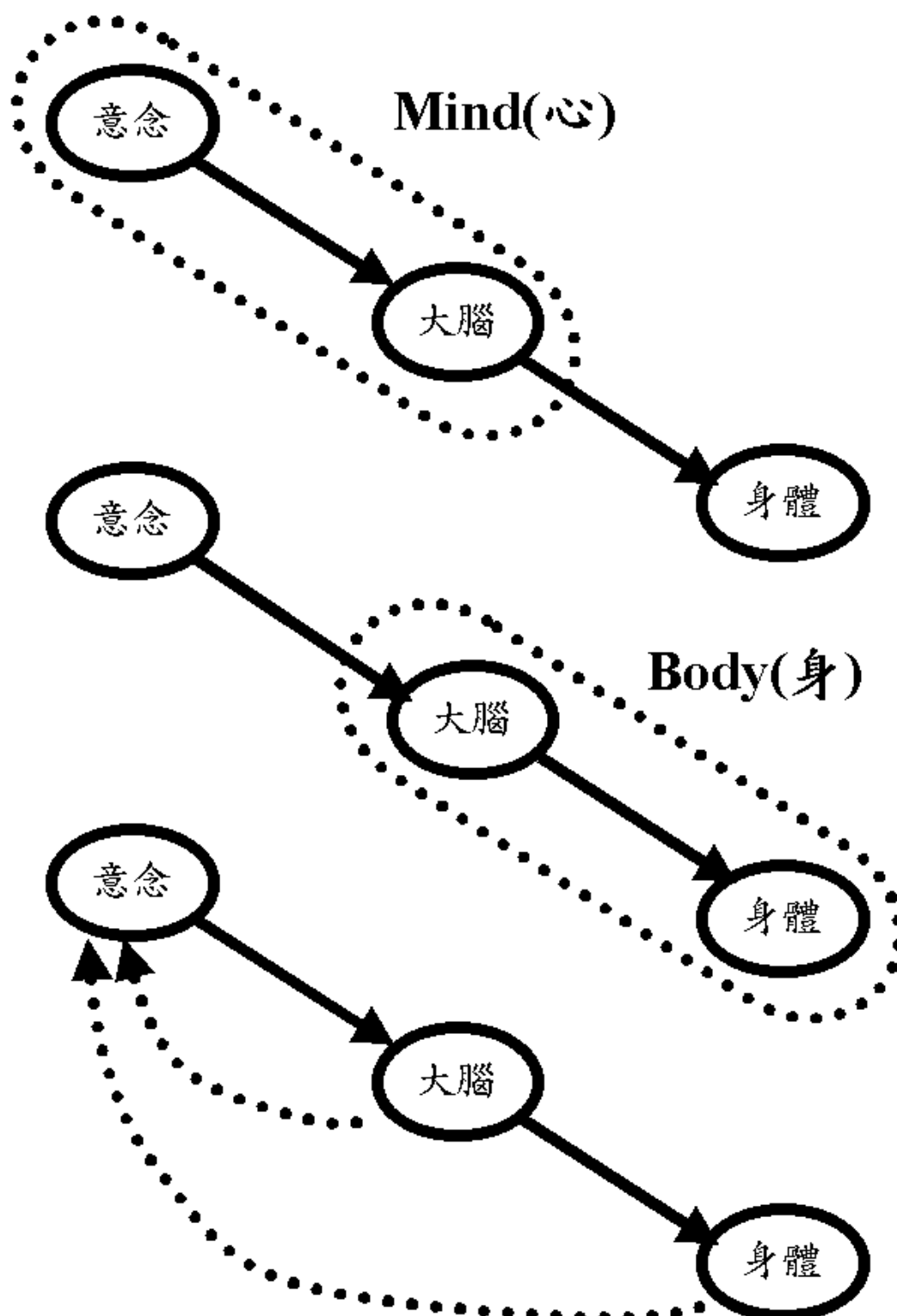
8. 潜意识有多个层面，情绪层面属于较浅的部份。在更深层里有多个具备高度智能及能力的层面。



脑电波状态

Beta (卑他) 状态	: 12-16Hz	—	警觉、紧张，一般的工作中状态。
Alpha(阿尔法) 状态	: 8-12Hz	—	松弛、脱离压力状态，高度学习能力。
Theta(思他) 状态	: 4-8Hz	—	对身体状态减少感觉，甚至没有感觉；景象在脑中呈现，部份身体像在空中飘浮。这个状态最适宜做自我程式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。

意念、大脑和身体的关系



3.2 潜意识的作用

整个人的能力，俱由大脑控制。大脑的能力，可以分成意识和潜意识两个部份。对没有耐性听学术理论的人我会这样解释：当你在看、听、说和思想，同时你又知道你在看、听、说和思想，你便是在运用你意识了。而同时维持你生存的种种功能、自出生至今的经验记忆、学过的所有知识与技能，了解和运用身体的每个部份的能力等工作，都是你的潜意识在控制着。

意识的能力，与潜意识比较，可以说是一对十万之差别。很多人初接触这个讯息时，觉得难以接受。使他们感受到这个事实，他们可以看看世界上杰出成就的人与平凡劳碌的人而作个比较。当一个杰出人仕与一个平凡劳碌的人坐下谈话时，这就是双方都只用意识控制的能力时，他们可以投契地畅谈，表面上没有什么很大不同。这指出，若只用意识方面的能力作比较，看不出有多少差别，是发挥他们潜意识控制的能力多有效决定了他们在成就上的差别。这两类人的脑在出生时是没有什么差别的，其中一个能够好好地发挥脑的能力时，便做成如此大的成就差异。而科学家研究出来，人的脑的能力，尚有九成以上未被用到。这是说：那些杰出人仕还可以更杰出很多倍！由此可见，意识的能力有限，而潜意识的能力则是惊人般庞大 - 就看我们懂不懂去把它发挥出来。

意识可以休息，这是当一个人无须再与外界联系的时候。在睡眠时，意识便是全面休息。潜意识则无时无刻不在工作，只有当一个人死亡的时候，潜意识才停止工作。所以，潜意识无时不在。

每个人都有过这样的经验：在某些情况里，内心有冲突性的意念—很想去做一些事情，同时又好象身体里面有另外一个部份感到很不妥当。你亦听过有人说：「我都知道这样做很不对，我就是无法控制自己！」他说的「自己」在那里？不就是他身体里面另外有一个他无法控制的自己（潜意识）！你或许也试过心中有好几件事情困扰着你。在你的意念在思想其中一件的时候，内心其它事情带来的情绪感受使你不能集中。（潜意识可以同时照顾数件事情，就好象有不只一个部份，每个部份有独立运作的的能力）

这些经验在告诉你：意识和潜意识的存在，可以察觉得到、感受得到，虽然在程度上有不同。意识就好象是一个独立完整的人，站在屋外，大家可以清晰见到；而潜意识则好象是屋内的数个人，不能见到，但是可以凭种种的讯号征象而察知他们的存在。虽然如此，潜意识所控制的东西，很多还是可以直接察觉得到（例如胃的感觉），但更多是只可以间接察知（例如免疫系统）。

意识其实是我们脑的能力的一个部份的统称，这个部份的作用是维持我们与外界的联系：简单地说，就是从外界收取讯息、思考如何更有效地处理、作出响应等。本章末处附有「意识」包括范围的资料。（意识的结构）

上面说意识是我们脑的能力的一个部份，其实这个部份在操作时所包括的范围并不是固定的。「视而不见」四字所指的，就是一般上「我在看、但没有意识地看到某些东西」的意思。你可以意识地控制你看什么，但是也可以叫意识下班，由潜意识接班。

你的身体不断工作，其中的过程远非脑的意识部份能够处理。简单如站立，你的身体有数以百计的肌肉，各自进行不同的收缩和放松活动来使你能够直立，每条肌肉与脑的联络速度是每秒钟五百万至一千万次之多，意识根本无法处理。你告诉你的身体从座椅站立起来，你意识地作出这个决定。这个简单的指令由意识传去潜意识控制的活动机制部份，指挥你的多处不同的肌肉去收缩及配合，使到你的身体能够站起来。这个动作需要数以百万计的信息处理，然而你意识只要知道你已站起来，便已足够。大多数的情形是：在站起来的过程中，你已经在思考其它事情了。你的潜意识就是这样地执行意识发出的指令，好让你的意识去做更多的工作。

有部份潜意识控制的工作（也就是能力），可以提升至意识的层面。例如，现在请你注意一下你左手拇指的感觉。在我提出这个要求以前，你全身的感觉，包括左手拇指，是完全在潜意识的控制下的。当你因为我的要求而开始注意左手拇指的感觉时，这部份的感觉，就被提升到意识的层面了。由此可以推想到，我们是可以引导受导者把潜意识控制的能力提用去解决问题。

感觉就是能力。上台面对一千人演讲所需的是一份自信的感觉、面对想激怒你的人所需的是一份平静的感觉。所以，感觉就是能力。感觉都是在潜意识里产生的，虽然在产生后可以由意识测知（但并非一定会这样。一个人曾经有过成功、快乐的感觉，就是说他潜意识里已经有产生这些经验的能力（脑里已经有做到这种感觉的神经网络）。一个辅导者所需要做的，就是引导受导者去找回已经存在的网络和重新激活它。

意识和潜意识在脑的什么地方呢？大致上可以这样说：意识是前额叶的某些部份，加上新皮质里当时被激活的某些资料储存神经网络。前额叶负责分析的部份收到感觉器官传入的讯息、考虑可能有关的选择、做出决定和计划。若果在这一刻你在看一只狗，你的意识就是在脑里的前额叶和所有与那只狗有关的资料储存神经网络（包括：怎样的狗会咬人）。不同的事情，就有不同的神经网络，但是总要用到前额叶，所以，前额叶被认为是意识的中心。

除了被意识运用的神经网络之外，脑里所有的其它部份都属于潜意识的范围，极为复杂。其中边缘系统的下丘脑被认为是潜意识的中心，因为这个部份有网络与脑的所有其它部份连接，同时亦因为直接控制自主神经系统而控制整个身体。紧贴着下丘脑的海马体和杏仁核也扮演一个相当重要的角色。这些部份都属于边缘系统。

情绪其实在潜意识里产生。只有当「边缘系统」负责情绪的部份把讯息传到「前额叶」，我们才能意识地感觉到自己有的情绪。若果这两个部份的神经网络不活跃，一个人便往往需要别人提醒，才知道自己有情绪。

潜意识既然力量那么庞大，照顾到的东西那么多，它的确可以同时给我们多个讯息，例如，你可以同时感到肚子饿、右眼痛和为某件事而担心。既然可以这样，它当然能够使我们既想去做某事，但又感到不大妥当。我们只要接受这个现象，并且把它运用：就当作潜意识有很多个不同的部份，每个部份负责不同的工作，每个部份也都可以有不同的运用。例如一个部份负责情绪，把情绪全部送去这个部份，负责思考解困的部份才能做好它的工作。（请看「逐步抽离法」）。又例如一个人老是在心中责备自己做得不好，我会引导受导者用两张纸，分别代表辛苦工作的自己和心中的指责者，再引导他轮流站入这两张纸，看着对方，注意内心有些什么感受（请看「自我整合法」）。又例如在一些情况里，我会引导受导者邀请潜意识里有创意的部份出来，为他想出三个从未想过的办法。这些，都是这个概念的实际运用。（当然，所有这些，都是暗示受导者本身便已经有解决问题的能力。）

潜意识总是不断地为一个人得到更多更好而努力；潜意识从来都不会有伤害自己的动机，只是有些时候，它所选择的做法未能有效地满足那些良好动机而已，它欠缺的是更有效的做法。想象你搬去一个新的地方居住，三天内你便找出从住家去市场有三条路线，分别是 60 分钟、40 分钟、和 20 分钟。假如所有其它条件例如安全舒适风景都是一样，每天你想也不想便会走那条 20 分钟的路去市场买菜。假如尚有一条路只需 12 分钟，在你知道它的存在之前，你是不会（不能）走那条路的。但是，在知道之后，你多数想也不想便选择走那条新路去市场了。

这样的「自动选择最好」的机制，每天在脑里都用上千千万万次。每个念头、每句说话、每个行为，都需要启用这个机制。（事实上，有一种神经系统障碍症便是不能做出这样的选择，病人会极度苦恼）。每一个选择，在脑里都是一个神经网络。当「需要去市场了」的念头涌出来了，四条路线的网络都会被激活，然后，那个「自动选择最好」的机制便会发生作用，做出选择。不知道的路线，在脑里面没有网络。但是这个所谓的「知道」，可以是经由走过、听过、也可以凭想过而产生出来的网络。这也就解释为什么「情绪疏导学」的效果来得这么快。因为我们引导受导者制造出「更好」的神经网络。

意识与潜意识互相配合，亦互相制衡。例如一个举重选手决心打破自己的纪录，他会意识地决定这次举重的重量是多少，他的潜意识会把身体里的状态调校到最能够配合这个目标。当他一鼓作气地把重量举起时，他感到有些勉强，他的意识便会在盘算：应否坚持下去？若他决定放弃，潜意识马上改变身体里的状态，双手无力支持，遂把重量放下；若他决定坚持，潜意识会找出怎样做身体才能发挥出更大的力量，我们一般看到的就是他大力地吸一口气、或者大喝一声。若果这次的重量实在是超越他的极限，潜意识为了保护他，会发出放弃的指令给身体各部。我们会见到他的手发抖，终于把重量抛下。

意识的结构

一本 1999 年出版的书「Consciousness」（作者 J. Allan Hobson, 出版商 Scientific American Library）有以下的介绍, 分析「意识」二字包括些什么功能。

	(A)			
(B)				
<u>1. 传入</u>				
1.1 对物体之感觉	X			
1.2 对事物之认知	X			
1.3 对事物之注意力		X		
1.4 对事物的情绪感觉			X	
1.5 对事物之直觉冲动	X			
<u>2. 深入处理</u>				
2.1 记忆 - 提用已储存的资料			X	
2.2 思考 - 凭已存资料而				
(1) 激活旧神经网络, (2) 发展新网络			X	
2.3 语言 - 已储存资料之象征化 (符号代表物)				X
2.4 动机 - 有目标存在和促进的资料			X	
2.5 环境确定 - 时、地、人物的资料			X	
2.6 学习 - 经验的储存	X			
<u>3. 输出</u>				
3.1 行动决定				X
3.2 动作和行为			X	

(A) = 一般的动物, 包括人皆具备。

(B) = 只有人及极少数灵长类动物才具备。

3.3 与潜意识的沟通

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。我们身体里一些最重要、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。

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。同时呼吸和把意识放在肩膀，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，肩膀的放松感觉会蔓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、认同和欣赏它的工作，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「提示语言模式」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，负面词语往往会没有效果。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。

3.4 潜意识对药物的抗拒

4. 关于「情绪」

4.1 情绪是什么？

整个人类社会都忽略了对人类情绪的研究，中国人并不例外。传统上，中国人比较外国人更不善于表达情绪。而在对于情绪的认知、处理、和其脉源的研究，则中外一致地薄弱，并且有很多谬误之处。例如，不少人认为：

1. 情绪是与生俱来的 — 「我天生就是多愁善感的。」
2. 情绪是无可奈何、无法控制的 — 无从预防、来了又无法驱走 — 「不知何时才能驱走这份惆怅！」。
3. 虽然有上面（2）的信念，但同时又要求别人在需要时把情绪抛掉 — 「不要把情绪带回家！」
4. 情绪的原因是外界的人、事、物 — 「一见他那个模样我就光火！」
5. 情绪有好坏之分 — 愉快、满足、安静就是好的；愤怒、悲哀、焦虑就是修养不够 — 「不准在客人面前这个样子！」。
6. 不好的情绪，不是忍在心里，就是爆发出来，只有这两个方法 — 「我有什么办法？不忍，难道发火？」
7. 情绪控制人生 — 「最近没有心情，什么都不想做。还是等心情好的时候再算吧！」
8. 事情与情绪牢不可分 — 「每次他这样我都光火，这十年我过得真辛苦！」

这些都是错误的见解。先不说它们如何的错误，想想若果上述的是真实的话，那就是说：每个人的情绪状态完全由外界事物所控制，而情绪衍生出行为、行为产生正面或负面的效果、这些效果的累积决定了人生里的成就。如此，岂不是人生总是被动、无奈？怎能使受导者突破困境、有所提升？

的确世界上今天就是有很多人处于这个状态，感到无力、无助、和无望。很多人都是这样并不等于这就是正确的，而只不过显示出人类在过去的确是严重地忽略了这方面的研究。

以下讨论为甚么上面的 8 点是谬误，亦探讨一些与辅导工作有关的概念：

情绪是什么？

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 年美国丹尼尔·高文（Daniel Golemann）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」。

从对人的作用，或者从「人生里的意义」这个角度去看，情绪不只上述的定义那么简单。在这里，让我介绍情绪的七种意义：

- (1) 情绪是生命不可割的一部份。
从生理学的角度分析，情绪其实是大脑与身体的相互协调和推动所产生的现象，因此，一个正常的人，是必然有情绪的。不单只如此，没有某些情绪的人，其实是有缺憾、不完整的人，其人生不是有欠缺，就是极之痛苦。（Daniel Golemann 《Emotional Intelligence》P.15, P.27-28, P.50）
- (2) 情绪绝对诚实可靠和正确。
除非我们内里的信念、价值观和规条系统有所改变，否则，对同样的事我们会自然地有同样的情绪反应。若果你是一个对死老鼠或者某些事物有特别反感，或者害怕的人，每次偶然遇上，你的惊叫，跳起上来或者其它的行为，不是每次都一样，并且马上出现吗？某人的嘴脸，或者说的某些说话，每次遇到不是都触起你同样的情绪反应吗？
- (3) 情绪从来都不是问题。
若果你感到不适去看医生，医生说你的额头很烫，需要做手术切除，你会觉得这个医生精神有点不正常吧？人人都知额头很烫是身体有病的征状，可能是肠胃有毛病，也可能是感冒，但 99.9%不会是额头本身的问题。征状使我们知道健康有问题，但它本身不是问题。情绪也是一样，它只是征状而已，可是绝大部份人都把情绪看作是问题本身，（家长往往都针对孩子的情绪出现而加以斥责，目的只是制止情绪的出现，便是普遍的例子）。情绪只是告诉我们，人生里有些事情出现了，需要我们的处理。
- (4) 情绪是教我们在事情中该有所学习。
人生中出现的每一件事都供给我们学习怎样使人生变得更好的机会。情绪的出现，正是保证我们有所学习。每份情绪都有其意义和价值，不是指引我们一个方向，便是给我们一份力量，甚至两者俱备。若果我们没有不甘心被别人看低的感觉（愤怒），我们便不会如此发奋。就正如若果我们没有痛的感觉，我们便不会把手从火炉上抽回。试想若果我们没有恐惧，生命会变得多么脆弱？

- (5) 情绪应该为我们服务，而不应成为我们的主人。

情绪，若果能妥善运用，是可以使人生变得更好的。只是，「运用」的可能，必须先使它臣服，受你驾御。情绪既是生命的一部份，就像我们的手与脚、过去的经验、累积了的知识能力等，是为我们服务，使人生更美满的。可惜的是在今天社会上有很多人都陷入了迷惘苦恼中，不能自拔，成为了自己情绪的奴隶，而不是驾御自己情绪的主人。这个情况是可以扭转的，有很多技巧可以帮助每一个人做到自己情绪的主人。（例如我的 EQ 和 NLP 课程）

- (6) 情绪是经验记忆的必需部份。

我们大脑的工作，把摄入的资料储存为记忆的过程中，把这些资料的意义决定下来是最重要的一个程序，我称之为「编码」（Encoding）程序。这个程序其实是把摄入的资料，与已存的过去资料作比较合并后得出的模糊意思，再经由我们的信念、价值观和规条系统做一次过滤，所得出的意义才能纳入我们的记忆系统作长期储存。这份意义必有一份感觉并存。没有此等感觉的，便是没有做或者未做好「编码」的程序。何以见得？你少年时在学校曾经熟读的多少页书的内容，现在还记得多少？反而小学三年级时被老师罚站在课室门外的一次经验，却永世难忘。何解？那便是前者未有做好「编码」工作，而后者有的关系。若你说「长恨歌」那么长的唐诗你也记得，那是因为诗中的每一句，你都有很深的感觉。所以，感觉是记忆储存的必需部份。

- (7) 情绪就我们的能力。

活到今天，你当然拥有很多能力，在很多事情上，你都有自信、勇气、冲劲，或者是冷静、轻松、优悠，或者是坚定、决心，也或者是创造力、幽默感，更或者是敢冒险、灵活、随机应变……。所有这些能力，细想一下，你会发觉都是一份感觉，一份在内里的感觉。就算有理论、技能和其它的资源去助你，使用这些资源的原动力，仍是这份内里的感觉。没有这份感觉，我们就算具备了这些资源也不会去用，或者不会用得好的。

4.2 情绪的真正来源

其实人类的情绪，来源是本人内心的一套信念系统（信念、价值观、规条）。外来的事物，只不过是诱因而已，内里的信念系统，才是决定的因素。试举一例：若果一天你来听我讲课，两个小时很快就过了，然后是 20 分钟的休息。休息过后，你刚坐下，我就因为一些很细微的、没什么意义的事情指责你，跟着对你大发脾气，越骂越凶，更当着众人面前对你说出一些很难听的言语。这个时候，若果你内心冒出一股怒火，是很自然的事吧？这是说，我的行为引起了你的愤怒情绪了。

可是，假如你在休息期间，朋友给你一个来电，告诉你刚收到消息，原来李中莹昨天才从神经病院出来，你因为已经坐下，更见到我在前面，所以你就马上结束与朋友的谈话，把手机收起来。就是在这个时候，我完完全全地做出前面说的行为：因为一些很细微的事情对你大发脾气，越骂越凶，更当着众人面前对你说出一些很难听的言语。现在，你心里有的情绪怕会是恐惧和担心吧？

完全一样的行为，引起了完全不同的情绪，证明了事情本身并不决定情绪。两次里面你的信念、价值观和规条有以下的不同：

	第一次	第二次
信念	做老师不应该这样	从神经病院出来的人不可理喻
价值观	别人以为我很不好	安全至上
规条	有什么事可以私下跟我谈	需要与这个人保持远一点距离

因为没有两个人是一样的，所以没有两个人的信念系统会是一样，亦所以往往对同一件事情，每个人的情绪反应会有不同。

从上面的例子，我们更可以想到：

- 改变信念系统，就可以改变事情带给一个人的情绪。
- 信念系统是自己的东西，所以情绪，以致人生成就，都是自己可以控制的东西。

「情绪疏导学」就有很多技巧去改变信念、价值观、和规条。

4.3 情绪并无好坏

情绪本身并没有好坏之分，而是就像人生里其它的事情一样，只是有没有效果而已。试想象一下，若果你去到一个有丧事的朋友家里，想起一个笑话而大声笑出来，朋友会怎样对你？

当人还是一种低等动物的时候，就像其它动物一样，有某些情况出现，就会有相应的情绪出现：例如威胁出现时我们有恐惧，失去一些心爱事物时我们会感到悲伤，发现食物时我们觉得开心。这些情绪就是推动我们去做某些行为的推动力。所有人都希望每天过得开心、惬意，所以不希望有恐惧和悲伤的时刻，而这类人不希望出现的情绪，便被称之为负面情绪。

细心分析上面一段的文字，我们会很容易领悟到所有负面的情绪，都是一份推动力。因为我们不满意带给我们这些情绪的情况，故此我们会有所行动，直到这些情绪不复出现。情绪在 NLP 的「理解层次」中属「能力」的层次。陷入一种情绪的束缚中，我们会不能发挥自己的能力；把自己带离这种情绪，转入另一种更有效用的情绪状态之中，就是能力的表现。

其实任何的所谓负面情绪，都有一份的价值、意义。它不是给我们指引一个方向，就是给我们一份力量。例如：

- 愤怒是给我们一份力量，去改变一个我们不能够接收的情况。（「我还未够火的时候我做不来；但是若激怒了我，我就会豁出去啦！」）
- 痛苦是指引我们去离开威胁或伤害。（「继续这样做，就继续有这样的痛苦。」）

明白了这一点，就不再盲目地抗拒内心的情绪，而可以运用这些情绪的价值和意义（配合），也可以分析「改变」、「情况」、和「威胁」是什么了。很多需要辅导的人都经常生活在愤怒之中，是因为他们应付生活的力量十分不足，需要借助愤怒带给他的力量去维持面对一切。

化淡和消除负面情绪

我们亦可以化淡、甚至消除对自己没有帮助的情绪。「情绪疏导学」有很多技巧去让我们做到这一点。

4.4 什么是「情绪智能」(EQ) ?

「情绪智能」(Emotional Intelligence, EQ 是代号, 而不是前缀) 一词是由 1995 年美国人 Daniel Goleman 写的书「Emotional Intelligence」而产生。它主要的意思是一个人的成功, 智力 (IQ) 只占小部份 (百份之二十), 而 EQ 占百份之八十。该书说 EQ 包含五个意思:

- 认识自己的情绪
- 管理自己的情绪
- 有效推动自己
- 认识别人的情绪
- 做好人际关系

我认为只用两句便能充分解释 EQ 的意思:

- ◆ 清楚认识和正确运用情绪去帮助自己;
- ◆ 了解和分享别人的看法和感受。

今天整个世界都忽略了对人类的成长及延续很重要的一项工作: 培养出良好的心理健康。这需要在孩子还是很少的时候就开始做, 而教导孩子认识和正确地对待情绪是最基本的部份。这是说, 孩子很少的时候, 就应该展开情绪智能的教育工作了。

● 哭泣不是情绪

很多人把哭泣当作是一种负面情绪。哭泣不是情绪; 更不是负面情绪。一个人在悲伤时的确会哭泣, 但是我们也见过喜极而泣、怒极而泣等情况。一个人在十分焦急、担心、激动、恐惧、感激、甚至当内心充满爱、祥和、满足、喜悦的时候, 也会有眼泪涌出。情绪是潜意识的信念系统网络里, 在很短时间里有重大改变时所做出来的生理现象。

在辅导过程中出现的哭泣现象, 因此无须刻意地处理, 除非受导者的情绪过份强烈, 已经控制了他, 使辅导不能进行下去。处理受导者过份的情绪, 有很多方法, 在本书里有详细的介绍。

● 「不开心」不是情绪

很多受导者被问及有什么情绪时, 会回答说: 「不开心」。不开心不是情绪的一种, 而是一些负面情绪的统称。世上所有的情绪可以被分为两类: 「开心」与「不开心」。这通常指出受导者过去很少注意自己的情绪感受, 对自己内心究竟是一回什么事所知很少。

引导受导者更准确地接触和说出内心的情绪感受, 我惯用的说话是:

「不开心的背后, 是一些什么情绪?」

「不开心一般上不会单独存在的, 与它在一起的是些什么情绪?」

「你还可以用什么其它文字去描述这份情绪?」

如果受导者对情绪认识很少，这方面的字汇很贫乏，通常我会加上一些建议让他选择（但从不假设或武断判定）：「不开心的背后，是愤怒抑或恐惧？焦虑抑或无力感？」

4.5 怎样才算拥有足够的 EQ?

以前的人认为「有修养」就是良好情绪管理能力的同义词，而「有修养」就是不会在人前发脾气，或者哭出来。其实，那只不过是某些情绪的压抑而已，价值很低。

我认为一个人拥有以下四种能力，才算有足够的情绪管理能力。

- (1) 自觉力：随时随地都清楚知道自己处于怎样的情绪状态，这也就是总是与自己的感觉在一起。
- (2) 理解力：明白情绪的来源不是外界的人事物，而是自己内心的信念系统。这就是说，清楚了解自己的信念、价值观与规条里那里受到冒犯，因而产生情绪。这点也就决定了一个人是否被环境所控制，因而充满无力感；或者将自己的人生放回在自己的手里。因为信念系统是自己可以改变的东西，而人事物是一个人无法控制的。
- (3) 运用力：基础上运用它，去达到更高的成功快乐。这是使负面情绪总具「正面情绪」的性质。
- (4) 摆脱力：当某种「负面」情绪不能帮助自己达到更高的成功快乐时，能够使自己从这种情绪摆脱出来，进入另外一种更有帮助的情绪状态中。

4.6 同一情绪有四种性质

「系统排列」(Systemic Constellation)的大宗师波特。海灵格(Bert Hellinger)指出，情绪有四种性质。这是说：虽然同是一种情绪，例如愤怒，也可以有四种不同的性质。

- (1) 主要情绪 (Primary) - 这份情绪能使这个人有所提升。例如因被人看不起而心中愤怒，决心奋发，终于有成。
- (2) 次等情绪 (Secondary) - 这份情绪使这个人停留于现状，不能突破。例如对别人的批评意见生气、责怪别人，一直不知改善，终于失败。
- (3) 系统情绪 (Systemic) - 这个人的情绪，其实应该在系统的其它人身上出现。例如老人家代孩子着急；又例如有人对父母亲不敬，孩子出现怒气。
- (4) 超越情绪 (Meta) - 这份情绪就是推动人去做出伟大事情的动力所在。例如德兰修女、雷锋；又例如手术室里的外科医生。

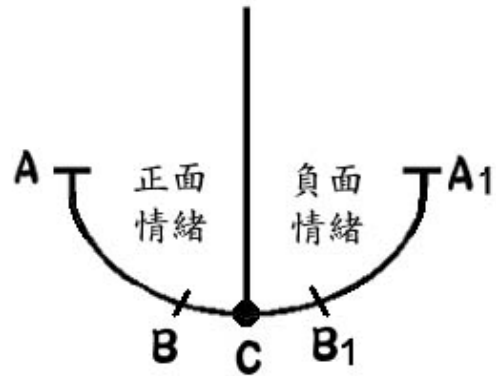
4.7 「钟摆效应」

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，世上有了正面（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「感觉麻木」，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）。



鐘擺效應 (Pendulum Effect)

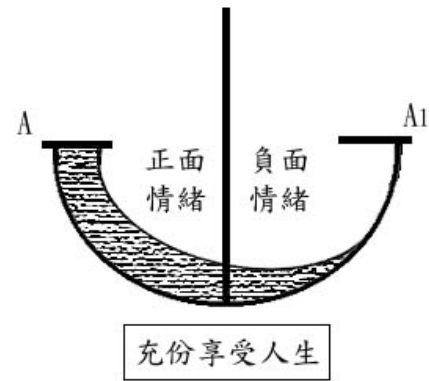
对别人的责骂，这个人「反应麻木」了，不觉得像以前般愤怒；看了电影「铁达尼号」，他也不会像其它人般感到难受：「哭什么？只不过是电影而已！」同时，对一个笑话他也不会感到好笑：「笑什么？只不过是笑话而已」。不好的事不会伤害他，但好的事也不会使他欢欣、喜悦、满意和骄傲了！

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。由此可见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扩大，（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、化淡、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，结果就是右面的图所显示的。成功快乐的人生，便是如此掌握。



我在情绪这方面，做了一些深入的研究，发现里面有很多学问尚未开发。我计划在不久的将来，以此为专题写一本书，使人们更明白情绪是怎样的一回事，并且如何能够有效地做自己情绪的主人，让情绪参与建立成功快乐的人生给自己。

4.8 处理情绪的方法有治标和治本之分

因为人们传统上对情绪所知甚少，对于一些所谓「负面」情绪感到无能为力，经常感到被它们所控制，所以最常与「情绪」二字用在一起的动词是「控制」：「我如何能够控制自己的情绪？」当需要用到「控制」二字时，情绪往往便已经是失控了。若果有人对你说「请控制一下你的狗」，肯定你的狗已经制造了一些麻烦出来！而「控制情绪」这几个字，完全是治标性的说话：情绪出现便把它消除。这里没有考虑怎样情绪才不会出现。若那些情绪根本不会出现，又何有「控制」的需要？

传统上人们认为情绪总是因为有某一些人、事、物出现才会产生，而只要这些人、事、物出现，那些负面情绪便无法不产生。若果这点是无法改变的话，治标性的「控制」便只能是人们唯一的希望了。现在，我们明白了情绪根本不是外界的人、事、物所产生，而是本人的信念系统的产物，这样，我们便有重新建立对自己情绪的管治权了。

传统上处理自己的情绪只有三种途径：(1) 忍藏在心里，(2) 发泄出来，(3) 使自己忙碌不去想起有关的事情。三种途径都没有效果。忍藏在心里做成本人的心情不隐定，做成很多心理的问题，现在的科学研究更证实这会严重的健康问题。发泄出来的方式包括发脾气(这影响了人际关系和别人对你的看法)、暴食或疯狂购物等行为，每次发泄过后还是觉得不成，经常要重复发泄，做成很大的后遗症。使自己忙碌不去想起有关的事情，当时有点效果(虽然心里深处的感觉挥之不去)，但是每当夜阑人静，独自一个，或者睡前的一刻，事情和情绪便又再涌出来，往往做成失眠的问题。

「NLP 简快心理疗法」有很多处理个人情绪的技巧，可分为两个部份：治标和治本。这些技巧，都是有效，使受导者重新成为自己情绪的主人，掌控自己的人生，有所提升和突破，而不是无奈和无力。

1. 治标的技巧，可分为四类：

- 1.1 消除 - 把事情引起的情绪消除掉，再回忆那件事情，内心感到平静。这类技巧包括：快速眼球转动脱敏法、消除因亲人去世的悲伤法、改变经验元素法等。比较复杂的技巧有消除恐惧法、重塑印记法，和化解情感痴缠法等。
- 1.2 化淡 - 把内心的情绪感受大部份化解，只剩余轻微的感觉。这类技巧包括现场抽离法、逐步抽离法、生理平衡法、混合法、海宁格法等。减压法能减轻因压力而产生的情绪。若果情绪来自本人的能力不够，则技巧篇里的十多个添增受导者能力的技巧都会有效。
- 1.3 运用 - 几乎所有的负面情绪都有其正面的意义和价值，不是给我们力量便是指引我们行动方向，所以，借着内心的情绪，我可以

做很多使自己提升，同时三赢的事。下面跟着的一节便是详细解释这点。

- 1.4 配合 - 接受内心的情绪，做最能配合它的事，就如疲倦时不应开车，心情不好时避免作出重要的决定，愤怒和有压力时去做运动而不要做谈判，担忧和伤感时把须处理的事减到最少。

2. 治本的技巧也可以分为两类：

- 2.1 改变本人的信念、价值观、和规条 - 因为情绪的真正来源是一个人的信念、价值观和规条，当它们改变了，同样的事情出现时，这个人的情绪状态便有不同。这类技巧包括换框法、信念种入法、价值定位等。若果所涉及的信念属于「身份」的层次，则自我整合法、接受自己法等会很有效。
- 2.2 提升本人的思维处理能力 - 这类技巧，在于增加一个人的智能，不能寄望某一两个专题技巧便能达到完满的境界，而需要不断的修炼。NLP 的十二条前题假设便是属于这种性质，若能在每一件事中都充份地实现这些前题假设，人生里绝大部份的困扰都不会出现。

至于处理他人的情绪的方式，传统上有四种类型，也都是没有效果的：

1. 交换型 - 给予一些对方在乎的价值去驱使对方的情绪暂时消失，例如给小孩子糖果要他停止哭泣，带对方去唱歌饮酒去驱走情绪。这些都是暂时性的，因为没有对事情做任何事，只要那些价值消失，事情引起的情绪又得再出现。
2. 惩罚型 - 把情绪看作是恶的东西，不应该出现的，对方应因此而受罚，就像威吓孩子说再哭便会打他。若对方是成年人，惩罚包括拒绝沟通、杯葛、冷淡、斥责、冷言冷语等。这样地孤立了对方，并不能舒缓他的情绪，而只会使他产生更多的情绪。
3. 冷漠型 - 认为成年人应该有能力不使自己有这样的情绪，或者把情绪显露出来，同时，情绪是每个人自己的事，自己应该自己处理。所以，这个型的行为模式是完全漠视对方的情绪，就如视而不见般，又或者向对方表示他应自己处理好情绪。
4. 说教型 - 顾名思义，这个型是说大量的道理，而不顾对方的感受，这很容易使对方陷入更大的情绪困境中。

有效的方式是 EQ 型的方式，在技巧篇 6.6 有详细的解说。

4.9 负面情绪的正面意义

1. 困难 : 觉得需付出的大过可得到的。
2. 害怕 : 不甘愿付出自己以为需要付出的代价。
3. 忧虑 : (a) 已掌握的资料不足够 (b) 在此刻这件事最重要, 需要集中能力去处理。
4. 痛苦 : 找出改变的可能 - 继续这样、便会继续痛苦。
5. 紧张 : 需要更多的能力才能去保证成功。
6. 无可奈何: 已知的方法全不适用, 需要创新和突破思考。
7. 愤怒 : 提供力量去改变一个不能接受的情况。
8. 讨厌 : 需要摆脱或改变。
9. 悲伤 : 从失去之中取得智能去更好地欣赏和运用尚仍拥有的。
10. 后悔 : 从一个得不到最好效果的做法中找出提升自己的可能。
11. 惭愧 : 一件表面完结了的事情中尚有需要做事的部份。
12. 踌躇 : 内心有两份(或以上)相等的价值, 难以决定取舍。

5. 关于「人际关系」

5.1 共同信念、共同价值

一个群体的文化，其实就是每一个成员的 BVR 重迭所得出的结果。因为没有两个人的 BVR 是一样的，故此重迭的部份不会是任何人 BVR 的完全部份，但总会包括每一个成员的 BVR 中的部份，而且往往是重要的部份。这个重迭的部份，我们称之为共同信念、共同价值。共同信念是大家都支持的信念；共同价值是从中可得的价值，未必是人人都追求同样的价值，但是其它群体成员都会容许当中有人追求的价值。每一位成员的 BVR 都必然有一部份与群体的重迭，若没有，这个人便会离开群体。群体的领导人仕的 BVR 对群体的文化有比其它成员更大的影响，但是就算一个最轻微的成员，也能够凭本人的 BVR 而带给群体的文化一些影响。

以上的概念，用在少至两人组成的家庭，大至千百万人的国家都适用，当然在一般常见的群体，例如公司企业、机构、团体等亦是有效。

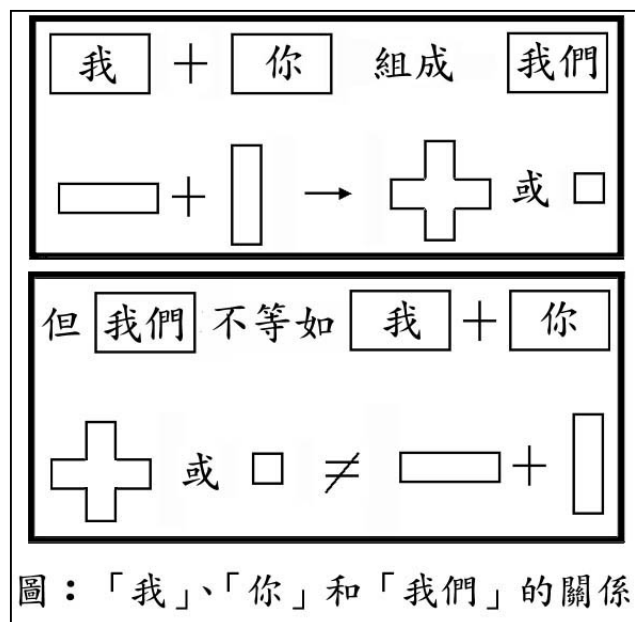
共同信念、共同价值，其实也就是团队精神、归属感、向心力的基础。

当一个群体中众人之 BVR 的重迭部份够厚、够阔和够浓色，也是群体的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。

我、你、我们(I-U-V)

在人与人相处的环境里，必然有「我」、「你」及「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」会是所有其它的群体成员。

「我们」是由「我」和「你」组成，但「我们」并不等如「我」+「你」。因为没有两个人是一样，故此没有两个人的信念、价值和规条系统会一样。「我」+「你」是完全保留两个人不同的信念、价值和规条系统。一个良好的「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。



圖：「我」、「你」和「我們」的關係

「我们」就像两手合掌握成拳头，两手虽各有不同，但合成的拳头则紧密有力，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，优先对待和支持，这个群体将强大，因而其中的每一个「我」都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」的工作做得更多，才是成功的方向。把这个概念放在工作或者家庭的环境里，我们会很快便找到解决问题的方向。

共同信念是各人都支持的信念，共同价值是成员想得到而其它成员可以容许的价值。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，它们是公司的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，或者管理决策人仕的刻意提醒；有时、它们更需要人们努力去创造出来。

有了足够的共同信念和价值，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。

5.2 家庭关系的正确概念

1. 婚姻关系

没有两个人的 BVR 是一样的，所以当两个人结婚时，他俩也是把自己的 BVR 与对方的重迭，就像图(一)般：

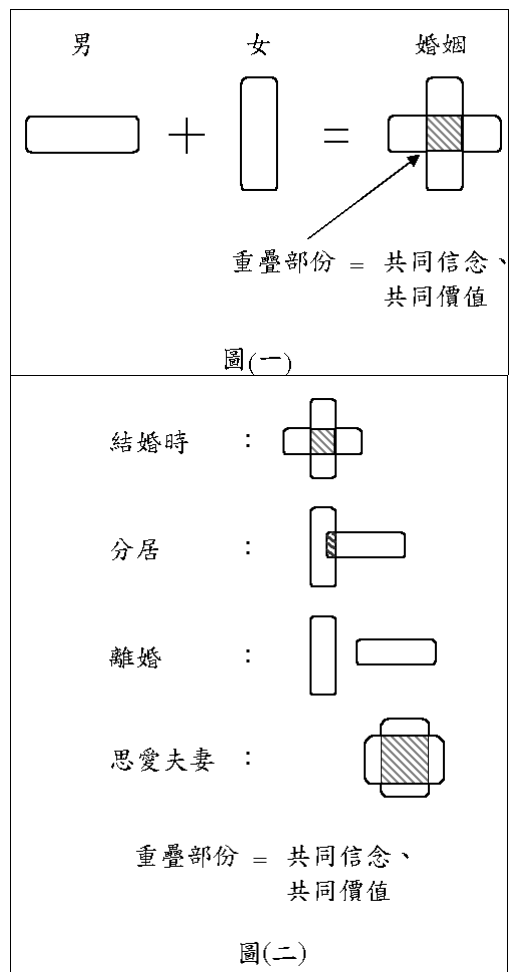
若然重迭而产生的共同信念、共同价值不足够，他们是不会进入教堂的。也许女的会对求婚的男说：「我还须考虑一下」。三个月后两人结婚了，是双方都感到已经有足够的共同信念，共同价值了。

一个人的 BVR 是不断地在改变的，两个结了婚的人也是一样。他们各自的 BVR 改变了，所产生的共同信念、共同价值也跟着改变。问题是，十年之后，他俩的共同信念、共同价值是增加了，抑或减少？图(二)

在中国人传统文化中成长的男女，往往有以下的现象：

- (1) 中国人传统上很注重和谐，往往为了和谐而忍让。「忍让」其实不是解决，而只是延迟冲突的来临。结果像是一个坏了的苹果：果皮看来还好，而果肉已经全部变了黑色。所有有关的人都生活在痛苦之中。溯其原因，是孩童时没有人教我们如何面对冲突和处理冲突。
- (2) 孩童成长时往往从身边成人身上接受了很多信念，而凭这些信念塑造出一个「自己应该是怎样」的身份，为了坚持这个虚拟的身份，这些人会妄顾内心的感受，和事情可有的其它可能性而去坚持一些信念的执行。一个女孩与一个男士结婚是因为他有上进心，而十年后分手是因为他更有上进心—把时间全放在事业上。这个女孩需要痛苦的经验才学到上进心不是她婚姻中最重要的东西，而原因是小时家长和成人不断灌输给她：男子最重要的是有上进心。

结婚时的共同信念和共同价值不足不一定就决定这段婚姻不会成功。盲婚也有好的结局。决定的因素是两人在结婚后能否在各自的 BVR 变化上有共同的方向，因而发展出足够的共同信念和共同价值。



以下是一个简单的测试，看看你的婚姻之中的共同信念、共同价值是否足够：

问题	是	不是
1. 十次的讨论中，超过三次是争拗结局的。		
2. 很少有事情上的讨论。		
3. 觉得对方不明白我。		
4. 有事情对方不会先跟我商量。		
5. 对方很少理会我的感受。		
6. 我们一同做而双方都感到开心的事，不到六件。		
7. 对方的嗜好之中，我喜欢分享的不到两样。		
8. 我不让对方单独旅行。		
9. 见到对方与异性在一起，我会有怀疑。		
10. 过去的一个星期里，我们没有过一起很开心的时间，而且经常如此。		

每个「是」得一分，每个「不是」得零分。

- | | |
|---------|-------------------|
| 7 分以上 | : 严重共同信念、共同价值不足 |
| 5 - 7 分 | : 必须注意，要为改善婚姻做点事了 |
| 3 - 4 分 | : 可以变得更好。 |
| 0 - 2 分 | : 恭喜你，你的婚姻生活是健康的。 |

这个测试，不是什么学术性的正式测验，而只是想引导你注意一下你的婚姻生活中那里可以做点工夫去提升。

以下是一些简单的方法去增加两人之间的共同信念，共同价值：

方法 I:

- (1) 每人一张纸，一支笔。
- (2) 每人写出二十件二人可以一同做，在 1 至 2 小时中完成的事项。这些事项应该是费用极低，现实环境容许，而且相信大家会做得开心的事情。写的过程中二人无须讨论。
- (3) 两人都完成后，轮流读出所写的其中一项，若两人都同意的，可写在另一张纸上。若有任何人不同意的，都不能写入。无须说出不同意的理由，各人亦不得追问或批评。待两人都全部说出自己所写的二十项，看看另一张纸上写上多少两人同意的事项。若少过十二项，各人须各自再多写十项，重复以上的程序，直至做出一份有超过十二项的两人支持的事项清单。

定出时间表，每周两人同做清单里至少两项的事项。更可每次每项都加添增加乐趣的主意(只要两人同意)。

方法 II: (这方法更适合两人以上的家庭, 例如家中有四人, 两大两小)

- (1) 四人开会, 定出一个未来的目标。这个目标应该是在 3-6 个月内能实现的 (大目标可以分拆为数个小目标)。
- (2) 目标必须是四人同意支持和各自能够出力的地方, 意在实现四人都能够有所得着、感到成功、快乐和满足 (例如一次家庭旅行, 或者搬新居)。
- (3) 选定目标的过程中, 亦应采用方法(1)的一些规定, 即:
 - 各人可自由提议, 其它人不得批评、叱责、嘲笑和忽视。
 - 各人可以经由表示不支持而使任何提议不获通过。
 - 各人亦可以在目标范围和达到目标的途径的设计上各自写下自己的看法, 然后逐项交出经全体表决。

如此, 最终获得大家通过的目标和计划的内容, 都是全体支持的, 亦因此代表了众人的共同信念和共同价值。

2. 感情关系的「救急箱」——太空时间

「太空时间」是两人共度的一段很特别的时间。在这段时间里, 双方都把任何不愉快的记忆或者情绪抛开, 就像坐火箭去了太空, 把所有不愉快的事留在地球上。两人可以毫无拘束地说出心里的话, 同时毫无保留地献出关怀、支持及爱。目的是不要因为一些原先存在的情绪或态度做成的隔膜, 使沟通和关系中断和各自感到无助。

任何一人都可以提出要求有「太空时间」, 对方应该以最优先的态度去安排和拨出时间。以及不设任何先决条件。一般上「太空时间」应该不少于一小时, 最理想是一个半至两个小时。

在「太空时间」里, 双方不再争论或互相抱怨, 不提起未解决的事, 不算旧帐, 不谈判, 不逼对方, 而是相互坦诚地说出内心的情感需要, 说些大家在一起时的欢乐, 谈一些大家可以一起做的开心事, 把对方视为最可信赖的朋友。

「太空时间」需要在双方都心情极好时一同坐下, 谈清楚规则及实行的程序。

3. 亲子关系

在中国传统的教导孩子模式里, 亲子之间的共同信念、共同价值是很不足的。家长以「权威」, 「什么都知道」和「你受我管」的态度对待孩子, 孩子被要求「听话」, 孩子完全被动, 难以建立足够的自我价值(自信、自爱、自尊)。

既然家长的责任是帮助孩子良好地成长, 使他們有足够的能力用自己的双腿站立在他们的世界里, 因此使他們培养出足够的自信、自爱和自尊是极为重要的。家长应该以爱, 鼓励和支持去代替恐惧、羞愧感和罪恶感去推动孩子, 家长亦应该帮助孩子建立出一套良好的信念、价值和规条(BVR)。那是说, 家长需要给孩子一个平起平坐的地位, 才能有所谓共同信念、共同价值的出现。

若果家长老是把孩子当作孩子，孩子又如何能够成长，他日变为一个「大人」？就是这个理由，所以十多岁的孩子多数「反叛」，瞒着家长在外面做很多顽皮事。其实，这是孩子让他们自己成长的方法。若果家长不喜欢这个方法，就要改变对孩子的态度：把他们当作「准大人」，给他们空间和地位。如此，也就可以建立共同信念与共同价值了。

上一节(婚姻关系)所介绍的两个方法，也适用于亲子关系中。

4. 与老人家的关系

每个人的好些能力，会随着年龄的增长而减低。若果没有在年青的时候建立一套健康的思想模式，年纪大了，会因一些能力的减少而感到不安。能力是使我们能够控制自己的世界的凭借，这些能力的消失，使我们看到在过去一些我们可以控制的事情不再如此，而同时又未能注意到自己在思想方面的增长，心中的不安全感便由此而来。

事实上，因为思想成熟了，很多年轻时需要控制的事在年纪增长之后不再需要控制。思想成熟增加我们处理世界事情的不同选择，增加了我们的智能，我们应该明白这是改变对世界的态度，对自己的要求的时候了。

老人家的不安全感使到身边的人感到窒息，因为他们要求自己无力控制的事情仍受自己控制，采取方法是企图运用身边的人能力，这使身边的人感到被操纵，因而反抗和引起关系紧张。其实随着年龄增加的智能，能够使到一个人有更多的选择，应该因而更能随和，灵活和适应。

明白了老人家的不安全感，年青的一辈仍然可以建立和加强与他们之间的共同信念、共同价值。年青人可以用说话去肯定老人家对事情受到控制的意欲，同时增加一些两方面都认同和需要的信念和价值：成功快乐，和谐健康，无论贫富生活中都可以有乐趣，互相尊敬和体谅等。

一些老人家的 BVR 没有给他们成功快乐的人生，但又坚持不肯改变而要年青的一辈子不断迁就他们，甚至以「自残」的方式逼年青一辈就轨。当事情发展得炽热，大家都气冲冲时，最好不要谈论或处理它。待事情冷却后，大家都心平气和时，对老人家道出了解他对安全感的要求，同时使他明白愉快的共同生活是需要双方做出努力而不是一边讨好另一边，并且说出自己底线，表明甚么是自己不能接受的，同时作出多个不同的建议。有些家庭中，这需要不断重复地做，效果才会出现。在另一些情况里，老人家完全不肯改变自己的 BVR，年青的一辈只好为自己保留两个世界：当自己状况良好时，用谅解的态度与老人家在一起；当自己状态也很脆弱时，有自己的空间。

每一个人都有很多的选择，社会上经常有老少不和的争执，甚至老人家不能与年青一辈同住的情况出现，在今天里这些已经变得平常。数十年累积出来的信念、价值和规条，真的不是这么容易改得了，宁愿自己独居而不肯给年青人相等的地位去建立出共同信念和共同价值，是一个人的有权作出的选择；一个年青人肯牺牲多少去保全一个老人家的失效 BVR 也是每一个人自己决定的选择。传统的思想仍在社会上显出给人无奈和痛苦的威力，只有每一个人都在孩童时期便开始建立足够的自我价值和一套有效同时三赢的 BVR，这个现象才会消失。

5.3 婚姻恋爱的正确概念

1. 「爱」与「拥有」

「爱」只给你想对(或为)某人做一些事的动力，并没有给你控制那个人的权力。你想对、或为某人做一些事，不会使你拥有那个人，因为没有一个人可以「拥有」另一个人。

「因为我爱一个人，所以对方应该爱我。」这句话，是不符合逻辑的，因为两者之间并没有什么关系。试想想若有十个人对你说，你会有什么想法。

一个人不能控制另一个人，也不能改变另一个人。每个人都只可以改变自己。在某些情况下，这份改变或可诱使对方作出改变。当双方对一些事物的看法一致，因而对方做一些事符合自己的意愿时，你很容易产生错觉以为对方已受到你的控制。

在一条单程路上开车，在你后面的车是否就受到你的控制？

因为你爱他，也许你就以为有权力去要求他按照你的要求去思想、做事。这个态度，便是把爱当作一个控制别人的工具了。本来很崇高的一份感情，便沦落到成为一种绳子 - 让别人受制于你的 - 价工具。于是，当初期使人迷乱的激情过后，对方便想逃离这份控制 - 那并不是不再爱你，对方只不过是不要那样的受制感觉而已。

「爱一个人」并不给你以下权利：(1) 他/她也应该爱你，(2) 控制他/她，(3) 要他/她照顾你。爱一个人，只给你想为他/她做些事的权利。

有些人说：在爱情里面是没有自由的，便是这个道理。试想：当你很喜欢做某事，长时间沉醉在做这件事，你会想到是否失去了自由？有这个想法的人，必然是想跑却跑不了，才会感叹没有自由。

明白了这一点，把注意力放在能诱发对方作出改变的工作上，自己先因此改变，和能制造双方对更多事物有一致看法的工作上，两人的关系便能提升。

当你错误地认定对方已经让你「拥有」了(「他是属于我的」、「她是我的」)，你很自然地就会以为你的地位比对方高、有权控制对方、向对方诸多要求。这份压力，使对方产生窒息感，对方会反抗，因气忿而有抗拒的说话和态度。这又会在自己的内心产生一份无力感，而这份无力感会使你错误地以为需要添增控制对方的力量。这样的发展下去，使到关系越来越紧张。然后，往往对方亦有同样的看法：你是属于对方的。

2. 对方是谁？

「男朋友」、「女朋友」、「丈夫」、「妻子」是什么？

你知道吗：若果我叫一百个人给我回答，我会有一百个答案！这是什么意思？这是说：当你认为对方既是你的「？」，应该怎样怎样的时候，对方心里总有与你不同的一套看法！你或许以为恩爱多年的夫妻对这点两人早已有清晰的一致看法，也许有明确写下的「该做什么、不该做什么」的规章。我可以给你保证：他们没有！有这样写下的早就分手了！

因为两个人都在不断地变，今天认为重要的、明天会有更重要的取代；今天可以容忍的、明天变得绝对不能接受。例如：年青时事业成功也许是最重要的、中年时养育孩子或者变得优先，而老年时或者追求健康或者心灵的提升成为目标；而在这些不同的阶段里，你对对方的要求都会有很大的不同。今天的社会步伐快速，为了跟上时代，每一个人的价值观也是经常改变。例如：成为「负资产」者之前和后，生活的方式有很大的改变；公司宣布的业绩或方案，便很容易使你去修正未来的一些计划了。就算在家里当主妇的女士们，也一样受到传媒、社会风气、环境变迁而改变内心的期望或者疑虑。

唯一的解决方法是两人之间，经常有针对这方面的诚挚对话，让对方了解自己的感受。就像在跳舞的舞伴一样，两人总是以感觉去了解对方的意念而加以配合。两人都不断去用感觉去做出配合，这份关系便能有良好的发展，经得起挑战和风浪。反之，若总是强调自己对对方的要求，抱怨对方未有满足自己的意欲，两人之间便会无声无息地出现距离，而且越来越宽。当他俩察觉的时候，可能已经太迟了。

若果不断提出要求，对方以迁就或者容忍的方式满足这些要求，而不是自发自觉的，两人之间便有了距离和不平衡。对方这样地作出的配合，并不是真实的，往往在其它方面要求或者作出补偿。这样，另一处的不平衡又会出现，没有止境地，两人的关系会恶化下去。

作为一个开始，你可以找一个机会，先制造良好的气氛，例如假期里两人轻松地喝下午茶，谈谈双方内心对两人关系的未来愿景、自己对自己角色的看法。记着：不要说希望对方怎样怎样，因为那使对方感到你是在给他限制，对两人关系有坏处。就算对方问你，也尽量不要说：若你对他是够重要的话，对方会在乎、并且找出使你满意的做法。简单地说：说出你希望怎样，而不是你要对方怎样做。

3. 内心的照片

有一些人，老是在抱怨对方怎样怎样的不好；另外有一些人，总是在心里感受到对方好的地方。这两种截然不同的行为，背后是什么意思？

老是在抱怨对方怎样怎样不好的人，爱的是他/她内心的一幅照片，而不是眼前的那个人。我们在成长的过程里，总会听到很多的「理想对象应该是怎样」之类的概念，这包括外貌、说话、行为、态度、对事物的反应、心态、个性、兴趣、习惯、以致对人生的寄望等。累积下来，我们在心里便有了一幅照片：男的是「白雪公主」、女的是「白马王子」；总而言之，就是要够完美。然后，男的女的都凭着内心的照片到处寻找，终于找到一个很像内心照片里的样子的，把心交给他/她，终于结婚。千辛万苦，找到一个符合照片里的对象、蜜运成功，便以为以后会有幸福的生活了。可是很快地，他/她便发现对方货不对版了。本来答应了的益处未能做到、本来没有的缺点却显露出来。他/她便开始抱怨对方，老是在要求对方改变。

照片是不会改变的，最多是时间长了颜色会退一点、变黄色一点。可是人呢？人总是在不断地改变，每分钟都会有不同，与那照片比较，变化越来越多、越来越大。怨言就出来了。

另外的一种人，就是总是在心里感受到对方好的地方的一种，可能开始的时候也是抱着那幅照片去找。可是当感情开始发展后，他们把注意力从照片移去对方的身上。他们开始注意对方那些让自己觉得满意的地方，同时充份地享受那份满意，不理睬那是否照片里面的公主王子所没有的。他们更发现一些对方拥有的东西，比照片里的更好、对自己更有意义。这样，他们把对那照片的看重，慢慢的转移到对方的身上。

就是这个理由，一些类似盲婚的情况里，也可以发展出很恩爱的爱情：反之，一些青梅竹马的婚姻却很失败。老是抱着那幅照片，容易与现实脱节，结果是一次又一次的失望，每次之后心中的热情越来越淡化，也许会独身终老。

所以，内心的照片也许可以用作找对象时的开始标准，但是，要懂得把它放下，特别是当已经遇到一个让自己有很多满意的感觉的人。这个时候，也许应该把照片放开，光凭那个人本身的条件（而不是符合照片多少）来盘算一下：那些条件，是否在长长的人生里都能给自己足够的成功快乐感。

换一个角度来看内心的照片，那往往是一个完美的对象。问问自己：自己不够完美，有什么资格要求一个完美的对象？还有：完美的对象，往往是「好看不好吃」。广东有一句很贴题的说话：「相见欢、同住难」。这是很真实的描述。

4. 正视本人与对方的情绪

人类对情绪的认识和研究少得可怜，很多人都沦为自己情绪的奴隶：情绪来了便完全拿它没有办法，受它的控制，往往做出的事叫人后悔。在婚姻生活中，一个人的情绪常常导致争吵或者关系疏离，更危险的是一些夫妻之间有「不要带情绪回家」的协议。奇怪的是：人们对自己的情绪无能为力，无法挥之则去，但是却要求对方「不要带情绪回家」！

我们是在理性的世界中成长的。「这样不对」「那不应该」「如此更好」「记得跟着这个步骤去做」等的说话充满在我们成长的生活里。我们年幼时偶有家长不愿见到的情绪出现，家长便会责骂我们：「不准哭！」「不可以发脾气」。家长从来都没有教我们怎样做可以驱走这些情绪。这些所谓「负面情绪」重复出现，它们不被接受，我们又没有办法有效地处理它们，于是，我们对它们有厌恶排斥的心态，渐渐学会不理睬自己内心的感觉，而凭家长的示意行事。从那时起，我们便想与自己的内心感觉分开，希望对方可以把情绪放下才回家。

其实这没有可能做到，但是为了遵守自己的承诺，便会先找一个地方疏导宣泄自己的情绪，待平静后才返家。若果这个地方碰巧有一个知人善解的异性，一些本来可以避免的感情关系便是这样发展出来。这可不是危言耸听，多少有婚外情的人说问题的起端就是家中的配偶不了解自己？

试想一下：若果准备甘苦与共，白头到老的人不可以与你分享或分担你的情绪感受，这个世界里还有谁可以？

为了保证真的是两人并肩面对世界、为了杜绝发展出其它感情关系的可能，应该对配偶说：「请你把情绪带回家里。」

当自己有情绪时，亦应对配偶坦白说出。很多人愚蠢地以为不把情绪说出来是不使配偶担心。事实上，不说使配偶更担心，并且给对方一个讯息：我们还未是准备甘苦与共，白头到老的人。这对婚姻当然有很大的伤害。对方若是很关心你，他/她会感觉到你的情绪，但是你不愿说出来，对方便只能够干着急。

把情绪说出来与把情绪发泄在对方身上是两回事。一个人有情绪，同时自知有情绪，能够与别人讨论自己的情绪状况，正是思想成熟的表现。

附页的「逐步抽离法」，是一个快捷有效的消除或化淡情绪的技巧。这个技巧使到就算引起情绪的事情没有处理或解决，那份情绪仍可消除或者化淡。其实这样的情绪处理技巧有很多，有兴趣的朋友可以阅读我的著作「情绪疏导学」，或者报读我的「NLP 及格执行师文凭课程」或者「NLP 简快心理疗法学习班」。

5. 托负心态

对婚姻关系最具杀伤力的心理模式，我认为就是「托负心态」。「托负」就是把照顾自己的责任，交给另一个人，这是几乎注定会有悲惨结果的心态。

中国过去传统给女人的标准「三从四德」里的「三从」是：在家从父、出嫁从夫、老来从子。这样的女人不是很可怜吗：一生就是「从」来「从」去，像不像把自己当做是一件外衣抛向衣架，挂在那里 - 命好的就是三个衣架？今天的女士，对自己的人生有更积极的看法，不能接受这样的命运。事实上，男女的能力一样的强，硬把女人放在男人之下，既不公平、亦是社会国家的损失。看看今天社会上多少成功的女士，是证明。

虽然今天的社会再不要求女人「三从四德」，但是一般人对爱情和婚姻的看法，仍普遍地存在类似的态度。在电影、电视剧、小说、歌曲里，充满「我整个人属于你」「我会给你一生的幸福」之类的言语。

其实托负心态，在男人中亦很常见。很多人进入了一家企业做事，便寄望那家企业照顾他一生，无论有什么发生，都要对企业抱怨。在这类男人的心里，他们认为女人把自己托负给男人是天公地道的，所以会义不容辞地负起这个责任。表面看这样很好，但是事实上因为他们承诺了无法做到的责任，他们会感到很辛苦，很无力，这样对婚姻没有好处。

一个人真的可以给另一个人一生的幸福或者快乐吗？世界上有多少人能够做到自己的人生有足够的幸福快乐？连自己的都做不到，如何能给别人「一生的幸福」？就像你正在吃牛肉面，旁边的人也想吃牛肉面，你或许乐意与他/她分享。如果他/她想吃海鲜，而你正在吃干，你如何能够满足他/她？

「托负心态」最大的杀伤力来自它制造出来的无力感。既然我的幸福快乐是你的责任，应该是你找来给我的，现在你总是没有找来给我，除了抱怨，我是完全无能为力的。我不断地抱怨，你感到窒息和无力，我也因为事情无法改善而感到无力。

正确的心态是：我有足够的能力照顾自己的人生，你也有足够的能力照顾自己的人生，而同时两人在一起的时候，更能添增额外的火花，产生一些独自一人不能获得的成功快乐。这样的关系，才是 $1 + 1 = 3, 4$ ，甚至 5 。有托负心态的婚姻， $1 + 1 = 1.1$ ，两个人都感到吃力，何来成功快乐？

6. 维持苹果皮式的和谐

中国人很重视家庭关系的和谐，亦重视谦让。结果是：我们不懂得如何面对冲突，有问题出现时我们会忍让，不断的忍让，直到事情无法再如此下去，关系破裂为止。这样的不惜任何代价，只求息事宁人的谦让所做出的和谐，我称之为「苹果皮式的和谐」。

「家和万事兴」、「大家忍一句吧！」等的说话，每个中国人的家庭都能听到，我们的确是追求和谐的民族。但是，在这样的环境长大的人，会错误地以为不忍让是不应该的，会不顾一切地维持一份表面的和谐。

这样的和谐，其实是确保关系终于破裂的方法。因为这样的忍让做成心中的一份不满，君不见那些中年婚姻破裂而要离婚的男女，不都说「我忍了你几十年」吗？维持「苹果皮式的和谐」只会没事变有事、小事变大事、破裂是唯一可能的方向。

两夫妻应该有可以讨论自己不能接受对方某些行为说话的机制。这里说的是平心静气的讨论，而且双方都给对方同等地位，和与自己要求的相同的权利。现实世界的夫妻，往往是用吵架去做这件事，很快地，焦点已经不是本来的事情，而是「对方的态度如何不对」了。

两人在情绪平和、情意深浓的时候，便应该相约好一个可以讨论不能接受对方什么说话行为、并且议定如何解决的机制。在一个平等、互相尊重、给对方足够空间的基础上能够讨论这些问题，正是思想成熟的表现。经常把对方的需要放在心里，和经常有这样的谈话，便能预防一些本来是小事的问题成为两人翻面的导火线。为了两人长远的良好关系，这是省不得的。

A. 李中莹访谈 婚姻的杀手：托付心态

问：有“托付心态”的人在婚姻中是不是一交手就处在了不利的位置？

李：当然。有些人一开口就问我：我怎么样才能找一个理想的对象好好的结婚？若你不知道自己是怎么样的一个人，你又怎么能知道自己要找什么样的人呢？所以首先是自我状态的了解，里面就包括了我刚才所说的自我价值的认识，自己的需要等等。然后必然不能有托付心态，若有托付心态，那就不能奢望有理想的对象。很简单的道理嘛！若你想要把自己托付给别人，想要别人养你一生的话，那找个有钱的人就行了。如果你要求不是这个，那就只能问你自己你到底要什么了？你都不知道你要什么，别又怎么会给你？就是说你必须弄清楚自己需要什么，才能决定你要的东西是什么。不清楚自己是一个怎样的人，就不能清楚自己需要些什么。举这个例子只是证明我刚才所说的两点：明白了自己，能决定什么对象最适合，家上不要有托付心态。

又托付又不甘心于托付，这是很多国内婚姻问题的原因所在。

问：现在社会上人养“小蜜”现象很严重，这样就使得原有的太太就有种很不平衡的感觉。那你觉得现在女人的心态应该是？比如她老公已经出现第三者了，你觉得这时候这个女人应该怎么办？

李：不能一概而论，不同的人有不同的情况。我得先看几点：首先要看看过去她是怎么样处理她们之间的关系的。托付心态是我把自己交给你了，如此，我就不需要做什么事了。你若对我不好就是你的不对。课堂上你也听我讲过，男人要跟你结婚也许因为你是 100 分，其它的对象是 70、80 或 90 分。可是很多人结婚后就没有再保持对方认为是好的价值。当你的价值不断下降的时候，而外面那些对手的价值相对之下是提升的了。可以说你是自己闭着眼睛跑进火海里，你能抱怨男的不对吗？你可能会投诉他说：结婚的时候，他答应给我一生的快乐的，可是他现在却……。其实男人没有资格这样承诺，女人也没有资格这样要求。如果这个女人一向都没有“托付心态”，就不会有这些问题出现。她会说：“即然发现对方有了别的女人，你不觉得我是最好的，你也不再对我好，不再欣赏我了，那就分开好了。跟你在一起你带给我很多快乐，不跟在一块了我一样可以找到我的快乐……”

总的来说，首先还是在心态上面入手，减少她的痛苦感觉不难。可是解决目前的困难却不容易，因为她们现在的心态总是希望这个咨询师能改变对方而不想改变自己。

香港曾经有部电视剧叫《再见，也是老婆》。说的是那个男人不喜欢她的太太，喜欢上另外一个女人。一般的太太可能在家里就闹呀，哭呀，也不去提升自己的价值，这样只能让自己的价值越来越低。但是那位太太就很积极，她并没有因此而迷失自己。她不断的提升自己，结果事业各方面都做得很好。后来她的丈夫又回来了，并且重新去追求她。举这个例子只是想说明一下。遇到这种事情，一定要坚强起来，自己提升自己的力量，自己的价值，只有有机会就必须这样做。对男人来说也是一样。当他越不在乎你的时候，你就越要证明：没有他你也一样活得很好或者更好。如果你总是给他那种没有他你就活不下去的感觉，他更有可能不回来了。

婚姻咨询是咨询工作里最难做的一种，因为涉及两个人。而两个人都有绝对充分的能力和权利自己照顾自己的人生。你跟我都不是上帝，没有办法改变他们。唯一办法就是帮助这个女人让她明白，当她提升自身的价值到一定的程度，男的感觉太太的分数比外面还要高了，就会有机会了。而当这个男的已经没有这个意愿了，你让他们俩个一起来做咨询，他肯定不会愿意来，所以没有任何办法处理。只有当两个人都想改善关系，同时两个人都愿意自己改变，才有机会咨询成功。

问：一个人有托付心态的话，通常是拒绝成长的。

李：那是当然了。我成长了，就不需要你照顾我了，我要保持我让你照顾我的这个身份，我绝对不会成长。虽然这个身份令我很痛苦，我都不会成长，我不愿意改变我的身份。很多人做很多事情很辛苦，他其实也就是在维持那个身份而已。比方说“家庭系统排列”里面就常出现这个概念，我维持爱我母亲到那个地步，我愿意代替她去死亡。她婚姻不好，我也就不愿意有成功的婚姻，我也不可以要好的婚姻。这不就是一个对母亲忠诚的身份吗？有这样身份的女孩找你做咨询的时候，她说请你帮助我让我维持这个身份，那你就很难成功。只有当她说我想改变我的身份，请你帮助我，你就有机会成功。

问：我就不知道保持这种身份，是一种安逸的表现，不辛苦，不想去冒险，也没有失败还是别的什么？

李：保持这种身份，一定不会安逸。事实上往往是：我宁愿活在这个身份带给我的痛苦里面，也不愿意改变。你仔细看：社会上很多人的辛苦，都会找出“维持身份”的踪影。

问：但他自己有那么明确吗？还是我们给他的总结，他自己是否不知道？

李：不知道！是潜意识在控制她嘛。当你让他明白了，他就会改变。

5.4 亲子关系的正确概念

第一点：亲子关系有三个重要的「爱的序位」。

父母和孩子之间的爱，像其它关系中的爱一样，有「连结」、「平衡」、和「秩序」上的需求。只不过，在「平衡」方面，亲子之间的施与受是无法相等的，而亲子之间的爱的流转，是在维持这份不相等的基础上才能做得最好。亲子关系有三个重要的「爱的序位」：

1. 父母给予、孩子接受。

生命经由父母而来，生命就是孩子得自父母最有价值的东西，无论父母是谁、做什么的、甚至好坏。孩子的生命得自父母这事实任何人都无法否定、无法改变、无法增加或删除、亦无法拒绝。

2. 亲子之间的不平衡无法相等。

除了生命之外，父母还对孩子提供很多其它的东西：关心、生活上的支持、或者这些的欠缺；优势或劣势的生存环境；好或不好的机会。这些都是孩子无法回报父母的给予。

年幼孩子对亲生父母的爱，使他们对于父母给他们的上述种种，盲目地接受。孩子甚至想要透过模仿父母去肯定与父母的连结。孩童幼年时的模仿父母行为便是证明。成年后，这份爱仍然会在他们的内心里运作，在家庭关系中扮演重要的角色。由于这份爱，孩子甚至会使自己无意识地跟随着父母去受苦。如此，父母的不幸被延续下去。

3. 当孩子就是孩子、父母就是父母时，爱运作得最好。

家庭中众人基于长幼和功能而构成的阶层结构(hierarchy)，需要众人的尊敬。孩子批评父母、拒绝接受父母等的心态与行为，无论现实生活里的事实怎样，都会使孩子感到不完整和空虚、被动、无力、和沮丧。甚至当父母已经伤害了孩子，孩子也可以说：「你们是我的父母，在你们里面的一切也都在我的里面。我承认、接受你们是我的父母，亦接受你们为我做过的一切。我接受我应该负担的结果，接受所有你们给我的好的事情。你们所做的事的责任，我信任并且让你们负担，并且信任你们会以你们认为适当的方式处理你们自己的命运。」这样，孩子便可以摆脱拘束地处理一些本来是很困难的情况，从一些很坏的处境里创造出更好的结果。

第二点：对亲子之间的爱做成最大伤害的三个模式。

父母和孩子之间的施与受，有三个模式会对爱造成伤害，这三个模式是共通的：

1. 孩子拒绝按照父母本来的样子接受他们。

作为一个父或母亲与他/她是否一个好父/母亲是没有关系的。成为一个父/母亲是一个过程，它超越了善与恶。孕育小孩基本上是为「生命」效劳，所以无需依赖道德标准的判断来使它变得光荣。

对于一个做了社会或道德法则不容许的事的父亲，可以让孩子承认他父亲的身份，同时不用负担父亲行为所做成的后果。孩子不需要去减少或原谅父亲的行为，他可以对父亲说：「你所做的事是你的责任，但你仍是我的父亲。不管你做了什么，我们仍是父子。我是你的儿子，而不是审判你的人。」

若父亲对家人做了一些不容许的事，例如侵犯孩子，父亲的行为的确必须让孩子离开他一段时间。但只要有强烈的怨恨，孩子将无法真正地在内心离开父亲，因为那份怨恨捆绑着他俩。当孩子这样说了，两人才会得到自由：「你对我所做的令我非常难过，所以我有一段时间不想再见到你。但是你仍时我的父亲，我的生命经你而来，我会好好地享受它。」

2. 父母想给予孩子、孩子想接受来自父母具有伤害性的事。

有一些事情，父母不可以给孩子、孩子也不可以接受父母的给予：债务、疾病、道义上或法律上的责任、经济负担、因为不公正而引起的痛苦或自杀、以及个人成就所获得的特别权利。这些事情，不应有继承的安排，而必须保持是父母的责任。这样的继承，不单只会对孩子做成伤害，还会对亲子之间的爱做成伤害。

当年青人没有用自己的努力，却因继承而获得年纪大的人才能得到的奖赏和特权时，就会有各种不同形式的负面结果。当孩子期望或要求继承父母的财富时，尖酸刻薄的争吵就可能导导致家庭分裂和破坏关系。

孩子必须从父母那里区分开来，认识自己的权利和责任的范围，这亦是对父母的爱和尊敬的表现。

3. 父母与孩子的角色颠倒了：父母想要从孩子那里索取、而孩子想要给予父母一些不应该是孩子给予父母的东西。

当父母从他们的父母那里所接受的不足够、或者伴侣关系中施与受没有达到平衡时，父母会想透过孩子去满足他们情绪和情感上的需要。孩子有可能觉得有责任去满足他们，如此一来，父母就会变得像孩子般索取，而孩子就像是父母般给予。

孩子不应要求自己对父母内心的状况负责，孩子也不能给予父母只有父母或伴侣才能给予的东西。这类的想法或企图会在这样的感觉表现出来：「如果我这样做，我的母亲便会生病。」「如果我不这样做，父亲就会离开我们。」

当父母的情绪和情感需要感到不满足时，他们应该求助于另一半或父母。如果他们求助于他们的孩子以寻求安慰或安心时，家庭里的角色和功能就被颠倒了，那就是「父母角色化」(parentification) - 孩子担任了父母的角色。孩子自己无法对抗这个事情，因为孩子内心对父母的强烈的爱，使他们看不清楚这样做没有好处，而且绝对不能成功。当家庭陷于这种模式时，家里每一个人都要受苦：没有孩子能够满足父母在情绪和情感上的空虚与需要，而且父母也会变得难以避免对孩子做一些他们不愿意做的事。

第三点：亲子关系中的给予和接受

当一个孩子抱怨父母给他的不足够、不够好、错误的，故此觉得父母欠他很多，他就无法和父母分开，使自己成长，成为一个有充份能力控制自己人生的人。如果他能按照父母的样子接受他们，同时也接受他们给他的好的东西，这份接受在孩子心里产生一份力量，不只能让孩子解决自己的问题，更使孩子和父母的关系达到完整和完满。

孩子可以这样说：「我接受你们给我的一切，它已经足够。任何其它我需要的东西，我会自己制造，或者从其它地方得到。我让你们拥有平静 (I leave you in peace)。」「我接受我从你们那里所得到的。以后我或者会离开你们，但是在我心里我拥有你们，你们也拥有我。」

海宁格发现，很多寻找自我实现、开悟、参与宗教活动的人，往往就是在寻找还没有被他们接受的父母或母亲；许多人的「中年危机」(middle age crisis)也是因为拒绝了父母而产生的。当这些人接受了他们的父母，这些情况便会消失。

严格地说，我们的生命不是来自父母，而只不过是透过父母而进入我们。生命的最初来源没有人知道，那是一个奥妙、神秘、很遥远的一个不知处。父母是我们和生命的连结，不管他们有什么缺点、多少过错，由于与父母的连接，我们接近了那个深奥的来源。生命是所有事情的基础，所以我们应该爱和尊敬生命。凡是爱和尊敬生命的人，暗示着他也爱和尊敬这个生命的给予者；拒绝生命的给予者，暗示着我们也拒绝生命。生命在这样的人的手中，不能发挥它的力量，也不能制做出完满和光辉。

5.5 与群体相处的正确概念

活在现代的社会里，除了家人之外，我们还须与很多人接触，包括朋友、同事、顾客、业务上的对手，及在社会生活中接触到的很多人。与这些人的相处，虽然不及家人那么重要，但是，若果做得好，每天的生活会多添成功快乐的感觉。可惜的是，放眼看看现代大的都市里，人与人之间越来越疏离：我们常常见到人们对一头陌生的狗的说话，比对一个陌生的人来得友善；上下邻居超过十年，竟然从未打过招呼；人们可以为了排队的先后而大打出手…。种种这些，都指出了人们活在现代社会里有多大的焦虑和孤寂。

朋友二字的定义人人不同。有些人把每个遇上的人都当作是朋友，而另一些人则对朋友二字有严格的规定，很高的标准：做了十年的同事，也只是同事，不是朋友，虽然天天一同吃饭做事。这里并没有什么对错。你愿意为朋友付出很多，为其它人就相对地少了，只此而已。但是，无论你是否叫他朋友，两人之间的相处能否融洽愉快，决定于是否明白一些重要的概念。

群体不是家庭，因为在群体里每个人都有一些相同的基本权利与义务。群体就是家庭以外的整个世界，我们可以基本上用一套概念去处理在各个群体里面的关系。这里，最重要的是强调每一个人的独立性，每个人都需要照顾自己，对自己负责任。以下是一些基本的概念，当一个人在与群体相处里出现问题，一般上是因为违反或者忽略了这些概念：

1. 没有两个人是一样的。每个人都有自己对事情的看法，与你的不同。要别人的看法与你的一样，只不过是企图控制别人而已，不会成功。尊重别人有完全照顾自己人生的权利，才是完全尊重这个人。
2. 所有的人都是平等的。没有一个比另一个高或低，也没有一个比另一个更好或坏。一个人总有一些比另一个人懂得更多的东西，也同时总有一些比那个人懂得更少的东西。尊重别人有与你的看法不一致的权利，在这份尊重的基础上寻求有效的沟通、和谐的相处。
3. 所有的事情，只有达到三赢的境界，才会有真正和长久的效果。三赢就是：我好、你好、世界好。凡事也总有至少三个方法，坚持三赢，寻求第三个方法。
4. 必须照顾自己，使自己身心俱好，才能做到使别人和世界好。三赢中第一位的是「我赢」就是这个意思，因为有了自己，对其它人的爱或善意都不能实现出来。
5. 肯定自己的位置，肯定自己的价值。你尊重自己，别人才会尊重你。你可以做很多事去影响别人，无论好或坏，这就是你在群体里有重要能力的证明。

6. 没有人能控制你，除非你容许别人这样做。所有人说的话都只是给你参考的讯息。做决定和行为的责任，是你个人的，须完全接受。这样，你才是真正完全对自己的人生负责。
7. 最能得到别人的充份尊重是完全做到这八个字：言出必行、言出必准。言出必行就是说过的一定做；言出必准是准确地说出所知道的东西。
8. 所有别人的想法和行为的背后必有自己可以接受的动机，找出这些动机，考虑怎样不同的做法能同时满足自己和别人的动机。
9. 在与群体接触的同时，保持有自己的时间和空间，使自己不会失去自我。
10. 加入一个群体，必须明白需要修正自己的一套信念、价值观和规条，去适应群体的一套。最成功的做法就是不断地找寻自己和群体之间的共同信念和共同价值，同时明确地遵守群体的规条。
11. 尊重群体里各人的地位，和这些地位赋与的权利。安份于自己的位置及权利。这样，群体将对你感到安心，真正的接受你。
12. 在一个群体里，只有接受不如自己的人，自己才能有所提升。除去了所有不如自己的人，自己便在最底的一层了。所以，越使不如自己的人支持自己，自己便越往上走。
13. 假如你觉得群体不够好，你可以离开它，但是在离开之前，说它的坏话只不过是告诉别人自己智能或能力不足：加入这群体不好，仍然留在那里也不好。

6. 关于「良好心理健康」

6.1 什么是「良好的心理健康」？

我认为良好的心理健康，应该包括以下六大类、共 35 项的能力状态。这些能力状态应该在孩童成长的过程中培养出来，那一项没有充份地培养出来，在成年后便会引起问题：不是生活工作吃力，就是被困扰笼罩着，无法凭努力辛勤而达致人生的成功快乐。

这大六类是：

- 思想积极
- 学习兴趣
- 自我管理
- 情绪智能
- 人际沟通
- 人格发展

这六类包括的 35 项包括：

思想积极

1. 「三赢」态度
2. 不断想着「如何可以更好」
3. 总想掌握更多的能力
4. 在困难时能够刻苦坚持
5. 灵活
6. 有创意和幽默.

学习兴趣

7. 对事物有兴趣
8. 想掌握有关的学问知识
9. 多问「为什么」和「如何」
10. 良好的内感官运用（有效学习的能力）
11. 不满足于简单答案而想了解更多
12. 有尝试的勇气及行动

自我管理

13. 自己可以做的不假手他人
14. 自己想要的自己去争取/创造
15. 以自己能够照顾自己为荣
16. 有效的时间管理
17. 有效安排自己须做的事

情绪智能

18. 明白情绪实在来自本人的信念系统
19. 接受自己的情绪
20. 具有管理自己情绪的能力
21. 关心别人的感受.
22. 明白负面情绪的正面意义

人际沟通

23. 有效表达自己
24. 主动与人接触
25. 接受跟自己不同的人
26. 能妥善处理别人的不当言行
27. 能够面对群众说话
28. 有效的谈判辩论技巧

人格发展

29. 认识自己拥有和未有的能力
30. 爱护和尊重自己
31. 了解自己的信念系统
32. 具备有效思维能力(没有局限性信念)
33. 肯定自己的资格与别人一样.
34. 尊重每一个人的界限
35. 认识和珍惜自己能够做到对世界的影响

如何培养出足够及良好的心理健康

心理学是一门很年青的学问，心理治疗则更年青，个人认为只可以说是在幼童阶段。可是，当世界已经进入廿一世纪的今天，我们需要它的程度，尤其是在国内，远远超过它至今的发展所能提供的。若说欧美在心理治疗工作上尚有极多未能掌握的空间，在国内的情况则更是落后和不足。

当科学已经发达到能够把人送到另一个星球上，人类对自己内心的认识仍是十分贫乏。整个人类，都忽略了一门极之基本和重要的学问，而这份忽略，正在所有的国家里，不论中外，造成了每天新闻报导中出现的种种问题：从战争到家庭争吵、由偷抢至自杀杀人。这门被人类严重忽略了学问就是：

如何培养出一个人的良好心理健康！

没有培养出良好的心理健康，学生在学校里就算学到更多的学问，只会使这个世界产生多几个像希特拉和拉登之类的人。今天的社会充满急功近利、假公济私、以权谋利、有财无德、自私自利的人，就是因为他们没有培养出良好的心理健康；感到怀才不遇、愤世疾俗、怨天尤人、遇事却步的失败者，亦是因为他们没有培养出良好的心理健康。

培养出良好的心理健康既是如此重要，那当然是应该在一个人的成长过程中完成。该是谁的责任呢？一个孩子的身边有三个包围着他的「人圈」。第一个圈是家庭：若说使孩子培养出良好的心理健康是家长的责任，试问今天的家长在那里可以学到如何在这方面教导或帮助孩子的技巧？没有！第二个圈是学校：若说那是学校的责任，试问那门学科、那位教师该教导孩子这种技巧？没有！第三个圈是社会，也就是说那是政府的责任了，试问政府的那个部门、那位官员、做了些什么是针对这方面的？

每次我提到这点，听众观众都表示完全同意，但是，就是没有人做点事，这不是怪事吗？每个人都觉得它十分重要，而细心分析下，原来整个世界都忽略了这件事！

6.2 今天的社会情况

6.3 儿童成长的五个阶段

社会学家艾力·艾力逊（Eric H. Erikson）的研究指出，一个人从生到死，共经历过八个心智成长的阶段。如果在某个阶段里因为某些原因而没有充份地做到成长，这个人在生活上会出现一些乏力和困扰的现象。最初的五个阶段应该在 21 岁之前形成。我发现很多辅导个案的情况与他说的吻合：今天的心理障碍与成成长过程心理需要未能满足有很大的关系。

在 21 岁之前的五个阶段的主题成长需要是：

第一个阶段：0 至 1 岁 - 信任与不信任

第二个阶段：2 至 3 岁 - 自主与羞愧

第三个阶段：4 至 5 岁 - 主动性与内疚

第四个阶段：6 至 11 岁 - 勤勉与自卑

第五个阶段：12 至 21 岁 - 身份角色的困惑

下面简略地介绍每一个阶段的意义。

第一阶段：0 至 1 岁 - 信任与不信任

- 孩子的需要或行为：
 - 肚饿 - 被喂食物
 - 受惊 - 被拥抱
 - 哭泣 - 被拥抱让孩子知道他的重要性及家长多么的需要他。
- 若在这个一阶段孩子的需要得到满足：
 - 孩子会觉得生长在一个安全的地方。长大后，会是一个开朗及信任别人的人。
- 若家长未能在这一阶段满足孩子的需要：
 - 孩子会觉得生长在一个不安全的地方。
- 由于孩子的需要未能从家长那里得到满足，长大后可能会出现以下的个性 / 特征：
 1. 表现出一种异乎寻常及极度害怕被遗弃的表现；
 2. 拼命地寻找一个依赖的对象；
 3. 需要别人照顾；
 4. 深信不能信任任何人。
- 与此阶段有关的成人心理障碍：
 - 竭力维持毁灭性的感情关系，而且显示偏执狂症的倾向，如暴饮暴食，或过份地需要别人的夸奖。

第二阶段：2 至 3 岁 - 自主与羞愧

- 孩子的需要或行为：
孩子开始学习如何控制自己的生理机能及注意到身体的能力及限制。
(如控制大小便)
- 若在这个一阶段孩子的需要得到满足：
如果有家长支持及受到尊重的对待，他会获得充满自主能力的感觉及觉得他自己对这个世界有一份影响力。
- 若家长未能在这一阶段满足孩子的需要：
若孩子在这成长阶段中得不到鼓励，或受到恶意的批评及嘲笑，尤其是在他尝试学习如何控制大小便的过程中，他很容易会产生害羞及惭愧的感觉。
- 由于孩子的需要未能从家长那里得到满足，长大后可能会出现以下的个性 / 特征：
 1. 经常觉得自卑、无用及不可爱；
 2. 不相信自己在世界上有存在的理由；
 3. 把自己塑造成一个必须倚靠别人的人；
 4. 觉得自己生存的权利取决于对别人的重要性；
 5. 经常作出不恰当的道歉。
- 与此阶段有关的成人心理障碍：
不知道自己真正需要些什么，不能拒绝别人的要求，害怕有新的经验，害怕面对别人的愤怒。

第三阶段：4 至 5 岁 - 主动性与内疚

- 孩子的需要或行为：
 1. 喜欢幻想，创造及按照自己的主意行事；
 2. 发展出主动性。
- 若在这个一阶段孩子的需要得到满足：
如果在这阶段受到家长的支持，他会常常说出他的想法及表达他的情绪，并且他会发展出一份健康的好奇心。
- 若家长未能在这一阶段满足孩子的需要：
如果在这阶段，家长不支持他，反而因他作出新的尝试而处罚他，他会觉得内疚、有罪恶感，因而停止他的主动性，或会秘密地做。
- 由于孩子的需要未能从家长那里得到满足，长大后可能会出现以下的个性 / 特征：
 1. 害怕犯错；
 2. 感到无助及内疚；
 3. 只懂得安慰别人；
 4. 回避风险；
 5. 隐瞒错误。
- 与此阶段有关的成人心理障碍：
 1. 不能认识或表达内心的感受；
 2. 害怕说出内心的事情；
 3. 对感情关系负上过份的责任；
 4. 不断地去讨好别人。

第四阶段：6 至 11 岁 - 勤勉与自卑

- 孩子的需要或行为：
 - 这一阶段的孩子，会开始与别人竞争及比较。
- 若在这个一阶段孩子的需要得到满足：
 - 如果老师和家长鼓励孩子学习及表示孩子与其它孩子一样有同样的能力，孩子将会受到激励而变得有活力。
- 若家长未能在这一阶段满足孩子的需要：
 - 如果老师和家长经常严厉地批评或忽略了孩子，孩子会不信任自己，或者不会自觉地做事。他会产生不配做某件事或不及别人的感觉。
- 由于孩子的需要未能从家长那里得到满足，长大后可能会出现以下的个性 / 特征：
 1. 避免参与任何的竞赛或极度喜欢与别人竞争；
 2. 觉得不安全及不如别人；
 3. 对自己或别人吹毛求疵。
- 与此阶段有关的成人心理障碍：
 1. 凡事要求完美；
 2. 经常拖延及耽搁；
 3. 不知如何达到目标。

第五阶段：12 至 21 岁 - 身份与对角色的困惑。

- 孩子的需要或行为：
 - 青春期：
 1. 找出他自己怎样去适合这世界；
 2. 接受自己身体生理上的变化；
 3. 界定自己对异性的身份；
 4. 界定在同性和同辈里的身份；
 5. 找出人生应怎样过。
- 若在这个一阶段孩子的需要得到满足：
 - 若在这阶段容许他去探索他自己的梦想及感觉、改变想法及尝试新的方向，他会发展成为一个接受自己的人。
- 若家长未能在这一阶段满足孩子的需要：
 - 若家长及身边的成人不支持他，又不引导他去探索，而只是过早地强迫他进入某一个角色，他会形成反叛的个性或者变成一个轻浮的人。
- 由于孩子的需要未能从家长那里得到满足，长大后可能会出现以下的个性 / 特征：
 1. 不正确地表现出青春期的行为；
 2. 对自己人生角色感到矛盾；
 3. 不能订立人生目标；
 4. 依靠情感关系或事业成就去肯定自己的身份。
- 与此阶段有关的成人心理障碍：
 1. 需要不断地谈恋爱；
 2. 需要凭拥有的东西、认识多少人及工作成就去确定自己的人生地位。

7. 关于「催眠」

7.1 一般人对催眠的误解

「催眠」可能是最被人误解、而同时最常与我们在一起的东西之一。我们每一个人每天多次处于催眠状态而不自觉，同时，由于谬传、电视和电影里不真实或不负责任的介绍，很多人对催眠有不正确的理解。

大部份的人对催眠的认知来自另一个人的说话，而少数见过催眠的人，都是因为看过现场或电视录播的「表演式催眠」(stage hypnosis)。像看戏剧般，很多人参加在电影院举办的催眠表演。催眠师邀请一些人上台，坐在一排椅子上。忽然间，催眠师说一句话，或者做一个手势，所有坐在椅子上的人都马上垂下头动也不动，像被打昏了一样。然后音乐响起，催眠师叫那些人起来跳舞，每一个人便站起来，跟随音乐扭动身体，然后有人脱下外衣。你在心里想：若果那人是我，会多难看，羞愧死了。这样的表演，总能使观众大笑，但是笑声的背后，是一份神秘、失控、危险的感觉，自然地使催眠产生抗拒。

「表演式催眠」只是催眠的一个被运用的形式，虽然最是引起人们的注意，但事实上，那是最没有价值、同时是最少被运用的形式。在欧美地区，催眠的应用在很多方面对人类作出重要贡献：医疗(消除痛楚、配合外科手术、加快痊愈过程)、心理治疗、法律及治安(重拾记忆)、健康(消除情绪和压力)，及美容(改善内分泌系统)等。

若要明白催眠是什么，必须先了解意识与潜意识的关系。一个人的身体由他的脑控制，脑有很多和大的能力，这些能力以供我们使用的方式来看，可分为意识与潜意识两个部份。潜意识事实上控制脑的所有能力，只不过有少部份的能力可以让意识控制。意识能控制的能力其实很少，只能让我们专注于在当前接收和响应一些需马上处理的事，而潜意识则在控制整个人的所有其它能力以作出最佳的配合。

当我们睡觉时，意识便完全休息。当外界有讯号出现(例如有人喊“火警”)或体内出现紧急情况(例如肚子痛)，潜意识便唤醒意识(醒过来)去集中力量，包括分析和选择最恰当的应对模式，和推动身体作出行动。“视而不见”和“听而不闻”便是一般上意识做的事，都交给潜意识去照顾的状态。

人类社会一向只注意意识能够掌控的能力，孩子成长的过程就被身边的成人提醒注意事情的对错、好坏、应该不应该、有什么办法等。我们也不断地学习和运用理性逻辑思考去做判断、分析、选择、检讨等。我们太被引导去依赖意识

的力量，很容易地，便忽略了脑里远比意识强大得多的能力：那些潜意识所操控，而意识不能接触的能力。

这就是催眠的理论基础所在：催眠就是超越了意识，直接取用潜意识所控制的资料和能力的技巧。每当我们与自己的感觉、情绪、回忆或思考一起的时候，我们便是在催眠状态里。所以，当我们十分专注于某些事物的时候，我们便也是在催眠状态中。这样的状态，每个人天天都会多次出现，只是程度的轻重而已。

催眠状态可以在一个人的意识存在、或者不存在的情况下出现，所以，意识是否存在不是判断此人是否在催眠状态中的因素。在「表演式催眠」中在台上跳舞的人，有些完全清晰自己在做什么，也有些事后由朋友告知才知道发生了什事。

7.2 「暗示语言模式」

1. 「暗示语言模式」概论

李察·宾达拉(Richard Bandler)和尊·格灵达(John Grinder)在 1973 年去美国亚利桑拿州凤凰城研究米尔顿·艾力逊(Milton Erickson)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 I and II.》，其内容包括本文介绍的暗示语言模式(在我的 NLP 书中称为「提示语言模式」)。

米尔顿·艾力逊是一个超卓非凡的心理治疗师，他有极为知微深入的观察和洞识能力，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，至今尚未能让作我们完全明了掌握，(虽然他在生时大力和慷慨地与人分享)。他有很多接近神奇的治疗个案，效果深长而表面看来是如此简单和轻松，为人津津乐道。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带引，而不是让学术规条所囿困的心理医生。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·艾力逊运用语言文字的能力，经分析和提炼而成为提示语言模式。我们必须记着：光凭语言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、甚至动去配合。

暗示语言模式的目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资料。(例如：一个人意识地认为自己没有能力把任何事情做得好，于是引导他从潜意识里取得这些能力的资料，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·艾力逊发展出的这套语言模式的可贵。

几乎所有检定语言模式的语法，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检定语言模式的语法。

2. 声调的运用

文字无须改变，只用声调的改变便可以对受导者的内心状态做出不同的影响。不信你可以找几个朋友，先坐下做做深呼吸放松，然后叫他们闭上眼睛，听你念两次随便找来的一段文章。第一次你用快的速度、高一点的音

调、大声一点。念完叫他们注意一下自己内心的感觉。第二次你用慢的速度、低沉点的音调、小声一点，最好是在念的过程中越来越慢、低和小声。让你的朋友告诉你第二次是怎样地触动他们的内心感觉。

在引导受导者时，最好的办法是在开始时先跟随(配合)他的声调(快慢、高低音、大小声和语气)，三两句后才慢慢地改变：放慢、低沉和小声一点。在声调上如此配合，受导者会很快便进入愿意配合辅导者的状态。

此外，在说话时还有以下的运用技巧：

1. 指令词之前和后稍为停顿一下。(例如：你注意你的肩膀可以... 放松)
2. 说指令词之时增加声量。(例如：你注意你的肩膀可以放松)
3. 说指令词之时改变声调，较高或较沉皆可。(例如：你注意你的肩膀可以放松)
4. 说指令词时把文字拉长一些。(例如：你注意你的肩膀可以放.. 松..)
5. 可考虑加上手势，每当说该词时都用同一手势。(例如：在说上面的一句时，提起一只手，手掌向下，由上慢慢向下移动。)

3. 「先跟后带」的说话模式(Pacing and Leading)。

先说出你观察到对方可以核证的行为，再把它连接你想引导对方的行为。
例：「你坐在这张椅上，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，把受导者带去你想他做的行为上。上一次说话里「带」的指示，下一次已成为了「跟」的事实，便可以再「带」下去了。跟着刚才的例子：「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。」再跟着：「在这些开心的往事里，你特别注意到一些因为自己做的事效果很好，而感到特别开心的一些往事。」

一个成功辅导的过程里，辅导者都能够用这个说话模式去带引着受导者

4. 「引导式」的用词(Causal Words)。

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：

- #### 4.1 「但是」(But)与「同时」(And)：「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……。」

例：「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。」

例：「人生路程的上面，经常会有困难，同时也有快乐和满足。」

例：「你感觉到这个人的说话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。」

4.2 「如果」(If)与「当」(When)：「如果」提供了可有可无的选择，而「当」则已经假设了某些条件一定会实现。

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。」

4.3 「不能」(Cannot)与「不会」(Will not)——「不能」是没有选择，而「不会」暗示已掌握能力，因为同时有「会」与「不会」两个选择，有选择便是有能力。

5. 「时间式」的用词 (Transderivational)

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。以下的例子，都是在引导对方的潜意识去注意未来尚大有可为。

例子

对方的说话

你把它改写

- | | |
|----------------------------|---------------------|
| 1. 「我不懂游泳。」
为止你 | 「你是说到现在
还未学会游泳？」 |
| 2. 「我不知怎样做。」
法？」 | 「你仍未找到办
法？」 |
| 3. 受导者回答：「是啊，没有办法。」
办法都 | 「你指你知道的
没有效果？」 |

6. 「隐藏指令式」的用词 (Embedded Commands)

说话的模式并不是一个直接的指令，但是受导者会跟随说话而行事。以下介绍三个模式：

6.1 建议：(Embedded Questions and Quotes)

例：「很多人发觉把那些景象放在左下角感觉最舒服，不知你是否也是一样？」

例：「我在想如果你……会有怎样的更舒服的感觉？」

例：「有个朋友试过……」

6.2 反面的提议：(Negative Suggestions)

例：「直到你感到足够舒服，才需要睁开眼睛。」

- 例： 「除非你已经很想找回那勇气，不要马上去回忆那次……」
例： 「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已足够。」

6.3 隐藏指令：(Embedded Commands)

- 例： 「你一面听着这柔和的音乐，一面感觉自己的身体更放松。」
(说划线的字时声调更沉、更慢)
例： 「我们望出窗外，见到小鸟飞翔，忙于觅食是如此自由、如此开心；对面街上，小孩子在嬉戏、顽皮，同时开心；到处的人与事，都显示出有烦恼，但也有开心的时刻。」
例： 「我昨天见到一个朋友，他说已经踏入 2000 年，他有很多计划， 他会马上去做。」

7. 「双刀式」的用词(Double-Binds)。

说话中提供两个选择，而两个选择都是达到同一个目的。

- 例： 「你想现在开始还是喝完这杯水才开始？」
例： 「在离开这房间之前、或之后、你会……(改变)」
例： 「你想现在给他电话，或者回到公司才找他谈？」

附录：NLP 的一些术语

心锚：在 NLP 里面，会触发某种生理状态的刺激，就叫作心锚。心锚可以自然发生，也可以特意设定，例如，按铃以吸引某人的注意；或是更复杂点，当回答问题时，站在某个特定的地方。

引导：以亲和感来改变自己的行为，让其他人来跟随。

归类：将组织或是某些经验划分为更大或是更小的单位，向上归类牵涉移至更大、更抽象层面的咨询，向下归类牵涉移至更明确、更具体层面的资讯。侧向归类涉及找出在相同层面咨询上的其他例子。

后设：从希腊字而来，意味着超过或是较高的。

观想：观看内在影像的过程。

当下：在时间线上与此时刻完全结合。

删除：人类模仿的三个通则之一。在言谈或想法上，抹去经验的某些部分。

扭曲：人类模仿的三个通则之一。在部分模仿中，所有的关系与其应该代表的关系不同的过程。

环境：我们行为所发生的外在结构。环境是指我们所认为的“外在”，它不是我们行为的一部分，但有时我们必须对其反应。

经验：人们对某件事或某个事物的经历和体验所形成的认知。

映现：契合另一个人的部分行为。如向对方展示一些他所熟悉的行为语言的方法，就像他在镜子里看到自己一样。

抽离 (Dissociation)：与现实相脱离，就像在记忆中。例如，从外面看呢自己在照片中的身体，所以你没有真正在那里的感觉。

呼应：通过契合所沟通对象的行为，以快速建立亲和关系的一种沟通方法——契合或是映现行为。

述词：显示使用一种表象系统的感官基础字眼。

度测：通过解读非语言信息，真实了解某一个人的心理状态。

框架：设定认知某种事物的架构或方法，就像成果框架、复述架构等等。

次感元（Meta programs）：由每个感觉所认知的特别感觉品质。例如，视觉的次感元包括颜色、形状、动作、亮度、深度等，听觉的次感元包括音量、高低、速度，触觉的次感元包括压力、温度、纹理、位置。我们思想的最小单位。

系统的：与系统有关，注意时空的关系和结果，而不是因果的直接关系。

时间线：我们对过去、现在、未来的图象、声音和触觉的储存方式。

亲和感（Rapport）：建立或保持两人更多人之间的互信和了解关系的过程，促成另一个人反应的能力。

行为弹性：改变自己的行为，以便诱出或取得他人反应的能力。行为弹性可视为对任何刺激的各种反应的开发，而与其相对的习惯性具有局限性，因而抑制了潜力的发展。

丰姿状态：当一个人觉得丰富时，所感受的总神经和生理经验。

从属等级：一种内在阶级，每个层面渐次包含心理和影响力，按其重要性（从高至低）这些级别包括：1，身份认同；2，信念和价值观；3，能力；4，行为；5，环境。

内部策略：是指内部过程和与之相联系的外部行为之间的相互作用，以及不通内部过程之间的相互作用。

未来模拟：内心认知排练未来一些情境的过程，以便确保所希望的行为将自然和自动发生。

世界模型：每个人以自我的认知和经验建立个人独特的世界观。个人处事原则的总和。

生理词汇：与一个人的生理有关的行为。

外部觉察：将所有感觉的输入管道转为外在。

先行系统：又称先导系统。将信息引导入意识中的偏好方式。

后设模式：一套获取语言信息，把人们的语言和语言表达的体验反复联系的工具。

后设程式：一种心理层面的程式，决定我们如何整理、指向和分类经验。后设程式比特定思考策略更来得抽象，并定义我们对特定议题的一般策略，而不是思考程序的细节。

问题空间：问题空间是由创造或是贡献此一问题的实体或非实体要素所定义。解决方式来自资源和选择系统的“解答空间”。解答空间需要比问题空间来得广，以产生适当的解决方案。

自我认知：“我们是谁”的感觉。我们的认同感觉组织我们的信念、能力和行为在单一系统中。

设定心锚：连接内在反应与外在启动的过程，如此一来可以很快速、有时是隐性地再进入此反应。设定心锚过程可以是视觉（就象是特定手势）、听觉（使用特定字眼及音调）以及触觉（摸手臂或是将手放在某任肩膀上）。设定心锚的标准有感受的强度和纯度、感受的高峰时机、心锚复制的正确性。

声音品质：在沟通和影响上第二重要的方式，研究显示其占沟通影响的 38%。

“假如”架构：假设某事已经发生。以“好象”事情已发生来思考，运用心智突破表面障碍，来激发具有创意的问题解决方法。

偏好系统：一个人意识思考并组织其经验使用最多的表象系统。

深层结构：人们用来组织并引导其行为的感官地图（意识和潜意识）。

解读线索：人在复杂行为显示他正在使用的表象系统。典型的解读线索包括眼球移动、音调和速度、身体姿势和呼吸形态。

米尔顿模式：后设模式的反向模式，运用人为的模糊语言模式来探索另一个的经验，并进入潜意识的资源。根据米尔顿·爱锐克森所使用的语言而来。

相关性诘问：询问一个特定陈述或是行为如何能帮助实现既定目标。

感官敏锐度：学习将我们从世上所获得的感官资讯做更细微和有用的区分的过程。

内在表象系统：我们创造的信息模式并储存在心智中，它综合图象、声音、触觉、嗅觉和味觉，是我们储存和编码记忆的方法。

认知角色位置（Perceptual positions）：特别认知或是观点。在 NLP 中有三个基本位置能够接受认知特别经验：第一种位置有关以第一人称观点，通过自己的眼睛来经验某事；第二种位置指他人的观点，设身处地来经验某事；第三种位置指以退回一步，从抽离的观点来认知我们与他人的关系。结构完善情况：必须满足，以便产生有效且符合实际成果的状况组合。

眼球解读线索（Eye accessing cues）：眼球移动至特定方向的动作，显示视觉、听觉和触觉的思维。

现实地图或现实观：每个人从其个人认知和经验，建立其独特的表象世界（世界模型）。

结合（Associations）：以最真实的你，去亲眼观察这个世界，去亲耳聆听这个世界，去感受现在、过去和将来的各种情感。

信念（Beliefs）：你所持有的感性观点，是我们日常生活中决策、技巧和行为的基础。

一致性（Congruence）：使你的每个细胞协调一致，形成一个完整的你。

准则（Criteria）：作为决策依据的评价标准。

过滤器（Filters）：我们思维层次，它决定着我们将注意力集中在哪里，以及相应的见解。这些过滤器决定我们对事物的反应方式。

逻辑层次（Logical levels）：个人和组织的层次机构，将影响到我们使自己和他人产生的变化及变化程度。

目标（Outcome）：某个人持续实现的特定目标，以对自己和对他人都有利的双赢方式来达到这一目标。与传统的目标设定方式不同的是，它要求运用所有的感觉与感情。

协调（Pacing）：尊重他人的价值观、需求和风格，从而与之建立起友好的关系。在此过程中要特别注意什么是对自己和对他人都很重要的东西。

重组（Reframing）：以对自己有益的方式来理解事物并调整到恰当情绪状态的能力。

心理状态（State）：一个人的精神、身体和情感状态。

策略（Strategies）：为实现目标所采取的一系列思维和行为步骤。

TOTE（测试—操作—测试—退出，即 test-operate-test-exit）：循环反馈过程，用于对人们的行为进行指导。

预设：指在特定的情境里，我们对某样东西是真是伪的一种假设。

概括：从数量十分有限的信息中构架可以普遍应用的规则。

咻模式：程式化头脑进入新方向的生生不息的 NLP 次感元过程。在改变行为或十不想要的行为，使其进入全新结构性方法上很有效。

表象系统：在心智上传达信息到五种感官系统的方式，这五种感官系统分别是视觉、听觉、触觉、嗅觉和味觉。

表面结构：用来代表或描绘储存在脑中的实际主要表象的语言。

刺激反应：经验与其之后所谓反应间的关联。埃文·帕罗夫展示自然学习过程，他将铃声与狗所分泌的唾液关联在一起。

重新构架：改变一个陈述的相关架构，以赋予其新意。

参考架构：是一个人的生活故事中的经验总和，也是从所引导用的其他表象中最完全的表象。例如，深层架构便是表面架构的参考架构。

亲和关系：信赖、和谐及合作的关系。

结合状态：就像在记忆中，从你眼中看出来，听到拟所听到的，并感觉好象你是真的在那里一样，这称为结合状态。

假设前提：基本潜在的假设，但是需要另一个表象之合理。在语言系统里，一个句子必须是真实的，以使其他句子合理。

脱离当下：在自己时间线的当下之外，如冥思、神游物外。

-----GAME OVER-----
-----Mohican 2005/7/9-----
-----Please contact me via QQ80575356-----