

新编码 NLP

蔡仲准 蔡嘉伦

著

中国财富出版社

新编码 NLP

蔡仲准
蔡嘉伦

著



NLP是神经语言程序学 (Neuro-Linguistic Programming) 的英文缩写。
这虽然不是一套心理疗法，但其依然可以被运用在人类经验和行为的认知上。
NLP在治疗方面的应用表明，这是一套效果强大、快速、含蓄的技术，
能够让人类的行为和能力发生改变。

中国财富出版社
CHINA FORTUNE PRESS

新编码NLP

藝伋恣ゴ勤

弗圃质寒刀恣衲

图书在版编目（CIP）数据

新编码NLP / 蔡仲淮，蔡嘉伦著．—北京：中国财富出版社，2017.12

ISBN 978-7-5047-4913-0

I．①新… II．①蔡…②蔡… III．①成功心理—通俗读物 IV．①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第325929号

策划编辑 单元花 俞 然

责任编辑 单元花 俞 然

责任印制 梁 凡

责任校对 孙会香 卓闪闪

责任发行 董 倩

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路188号5区20楼

邮政编码 100070

电 话 010-52227588转2048/2028（发行部） 010-52227588转307（总编室）

010-68589540（读者服务部） 010-52227588转305（质检部）

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京京都六环印刷厂

书 号 ISBN 978-7-5047-4913-0/B·0535

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 12.25

字 数 163千字

版 次 2018年2月第1版

印 次 2018年2月第1次印刷

定 价 35.00元

臆杉宸拙·悦杉杞宋·邛裯巴覬·败贩谗捨

勢訓

NLP（Neuro-Linguistic Programming，神经语言程序学）的创始人之一约翰·格林德（John Grinder）博士曾经讲过关于他孙子小时候富含隐喻意义的故事：

钱孟孖连专传诺诣龄咬借 = へ二直旂俵奎咒擊孖沥造 = 仃娇娇魑敷统二仃处丰扑诳ザ兼弗 = 丌丰昵焮 + 爻扑坯圪截
勢 - = 连肱丌丰昵谨谨 + 扑孜圪嚆迪 - ザ

肱丌夯 = 钱仲圪天囡倻渾戔……℃焮№爲制栗丐ザ賊丐 = 朶宣责专旰暗 = 柯睨丌台扑丌旰按睨夯丐 = 禾咆个丰扑坯圪
截勢ザ娇娇惹二程之 = 绎五昔兒二昵仆乎愕恣ザ厥祉 = 宣责昵圪诺 = 兒夯环渾戔龄焮圪栗丐 = 连沧探丑祉ザ迟魑昵朶擊
龄℃觀寥务№ザ

小孩的“觉察力”是非常强的，因为他们的身心结合得非常好，能很好地活在当下，所以笑的时候就会开心地笑，哭的时候就会尽情地哭，玩的时候就会忘我地玩。

还有一个故事：

娇娇敷统宣责丌丰℃钱妃甥氖№龄扑勑 + 专斲甯扑 - ザ丌夯 = 宣责囤祉魑专斲奎甯扑ザ天什逞焮烧奎魑惹霸惹劬泛哨
仃 = 吡昵仃夙惋奎甯处丑咆 = 魑拊焮慳龄惋绰釐孜刀祉二ザ禾咆 = 仃収丌妈旨牺奎サ奔切奎环ザ

孩子释放情绪是非常快的，因为身心结合得很好，而我们成年人身心结合却很差，甚至经常“身心分离”。比如，晚上工作脖子酸的时候，就是潜意识在给你发出信号，但大部分成年人不重视这个信号，而是继续工作，慢慢地，身体就会出现很多问题。还有其他很多信号，比如口渴的信号，也经常被忽略。

说得通俗一点，新编码NLP就是“用最少的主意识来实行NLP”。为了让人们更好地了解NLP，我特意编写了本书。书中，不仅介绍了新编码NLP的诞生和实际应用，还对其理论基础及操作做了详细分析。不仅分析了新编码NLP的框架与模式，还分析了心锚的产生；不仅介绍了卓越链，还提供了一些典型的戏，分析详细，语言平实，定能给予读者帮助。

新编码NLP中每个游戏通常都要经过这样一个流程：

①用游戏调动表象系统，使人的生理状态很好地调动起来，而后达到一个高水准状态。

②在这个高水准的状态下进入一个情境。如果这是一个痛苦的情境，那么就会给人的高水准的状态造成冲击；如果是一个很高兴的、令人激动的情境，那么人们高水准的状态进入这种情境，就会感到更高兴和激动，达到更加高水准的高效状态。

在流程中，很多游戏都可以让人们处于“活在当下”的“身心合一”状态；让人们的身心 and 左右脑都实现不错的连接。仔细体会新NLP的奥秘，身心必然会发生改变！

佢羴
2017 幺5 聆

前言

第一章 新编码NLP的革命性

第一节 经典NLP及其实际应用

第二节 新编码NLP的诞生

小知识——NLP的内在定向和外在定向

第二章 新编码基础理论及其操作方法

第一节 新编码的咨询步骤

第二节 新编码的核心技术

小知识——NLP十四项心理定律

第三章 新编码框架与模式

第一节 新编码框架

第二节 Meta模式——避免对方陷入自我迷思与思考停滞的“聪明”提问法

第三节 米尔顿模式——导向良性发展的对话方式

小知识——新NLP中的十大负面情绪

第四章 心锚的设定

第一节 心锚的概念

第二节 成功设定心锚的诀窍

第三节 设定心锚的类型

小知识——心灵地图

第五章 卓越链——新编码的潜在策略

第一节 呼吸

第二节 生理

第三节 状态

第四节 表现

小知识——NLP之主要术语

第六章 新编码游戏

第一节 呼吸出你的未来

第二节 自我节奏

第三节 太空思维

第四节 舞动人生

第五节 跳动的字母

第六节 克洛伊登球

附 自我转变的惊人秘密

竽丌竽
觸縝矸NLP聆鞋咆怩

第一节 经典NLP及其实际应用

NLP是神经语言程序学（Neuro-Linguistic Programming）的英文缩写。这虽然不是一套心理疗法，但其法则可以被运用在对人类经验和行为的了解上，并使之有所改变。NLP在治疗方面的应用表明，这是一套效果强大、快速、含蓄的技巧，能够让人类的行为和能力发生广泛而长久的改变。

N（Neuro）指神经系统，意译为“身心”，指我们比较稳定的身心素质、结构。

L（Linguistic）指语言，即沟通中所用的字眼、短句和音调及所有的身体动作；内心的对话、想象也是一种语言。

P（Programming）指程序。通常，我们都是通过语言来对自己与他人的身心产生影响的，同样他人也是通过语言来影响我们的。这个影响的过程，NLP称之为“程序”。

NLP主要的发现者是约翰·格林德和理查德·班德勒。

NLP的基础是“复制”，不仅复制他人，还复制自己。有些人会产生使自己感到痛苦的情绪，例如，车祸中的伤者对汽车的憎恨、被遗弃的男女对异性的憎恨等。从NLP的角度看，当事人的大脑是从一次经验中制造出这份情绪的，可以在另一次经验中将这份情绪巧妙地化解。NLP给出的方法是，首先找出人的大脑是如何存储带有正面情绪经验的，然后用同一逻辑改变事故存储在大脑中的模式，从而将个人的痛苦情绪慢慢化解掉。

所有的这些负面情绪，都来自人潜意识中的保护机制。当事人再遇到类似情况时，就知道如何保护自己了。每次经验都有一定的价值和意义，能使当事人成长得更好。当然，这个机制也很容易导致当事人不能过正常生活，人生所得会更少。

一、四个基础式操作原理

NLP中有四个基础式操作原理，分别是：一致亲和、目标设定、感官敏锐和行为弹性。这四个基础式操作原理是NLP的四根支柱，构建了其基础框架。如果说，前一部分所述的是NLP的世界观，那么这一部分就是NLP的方法论，因为这四大模块为NLP的其他方法与技巧提供了无限发展的可能。

NLP自始至终都是以这四个基础式操作原理为依据的，这也是其成为卓越心理学的重要基石。

+ 丿 - 且鼻巷咒仨什开兹℃弹咒悞№

“一致”和“亲和”指的是一种关系，包括内在和外在两个领域，特别是相互间潜意识与表意识，自己与他人的一种高品质的信任与责任。这一点可以应用在你跟自己的关系上，也可以应用在你跟他人的关系上。

首先，内在的“一致亲和”。在生活中，你的内心可能总是很矛盾，觉得被两个不同方向的力量所撕扯。有时还会听到这样的自我对话，“有一部分的我想要做这个，但总是有什么阻挡了我”，就是亲和感的欠缺。

其次，你的身心也有一种亲和度。事实证明，与自己生理的“亲和感”越强，你就越健康、舒适，因为你生理的每一部分都会合作无间。精神方面也是如此。与自己的精神面的亲和感越强烈，越能感觉到内在的祥和，因为心智的各个层面都是统一的。

最后，与精神层面的亲和感，更能催生对更大整体的归属感。这样，不仅可以超越个人的自我认同，还能够依稀知道自己的使命与角色。

总而言之，在NLP中，身与心之间亲和一致的状态就叫作“身心一致”。而所谓的“身心一致”指的是，你是完整的，你的肢体、声音和用语都带有相同的信息。你的信念和价值观与你的行动是相符合的，你言行一致；有很多人知道吸烟不利于身体健康，但他们每天还是在吸烟；大家都知道玩手机时间长了，对眼睛不好，但手里还总是握着手机看……这就是言行不一致的例子。

很多人拥有所有成功的外在条件，但内心并不快乐。同时，他们也会影响周边人的情绪，经常会以反映自己内在心境的方式去处理外在世界的问题。内心冲突经常会衍生出外在矛盾，因此我们自己内在的亲和感的一致程度，也是我们与他人建立关系的一面镜子。

对自己不信任就会对他人不信任，对自己不负责的人往往对别人也无法负起责任。无论做什么或要什么，如果想成功，定然会对他人产生影响。所以NLP的第一根支柱，就是要与自己及他人建立亲和感。

+ 互 - 昔礲岭直柱/给枢 = 矫遙℃霸仆乎№

知道自己要的是什么，对成功的定义是什么，在NLP里就叫作“目标设定”。这是一套完整的思考程序。

不断地追问自己或者其他人“我要什么”“你要什么”，与仅问“有什么问题”是完全不同的。之所以提出问题，最终目的都是为了得到想要的答案。如果想要一些东西，完全可以把上述的终极问题改为：“你想要的是什么？”

我们做出的每一个动作背后都有原因。虽然我们无法确认自己想要的是什么，但总是在要一些东西，这种情况非常普遍！当你感到饥肠辘辘时，你的目标就是要去找些吃的；当你累得浑身无力时，你的目标就是去休息。满大街的人，无论是走路的、开车的，还是搭公交车的、乘火车的、坐飞机的，都在为某种目的而去某些地方。因此，在NLP中还有一种假设：人类的行为都存在目的性。从一个较宽的角度看，是在履行一些使命。

对自己想要或者所需要的东西，可以设置一个长期或短期目标。有了这样的目标，也就成了生命主导力量的关键。在训练过程中，目标设定是其中的关键步骤。

很多时候，人们无法达成目标，主要原因不外乎这样三个：

- (1) 目标可能无法实现。
- (2) 设定的目标可能没有足够的激励性。
- (3) 虽然那些目标是你想要的，但是从较长远角度来看，又不是必需的。

如果想将一个目的转换成目标，使其更实际、更具可行性、更富有激励性，必须从下面几点进行不断挖掘：

- (1) 确认目标是通过积极、正向的方式表达出来的。
- (2) 确定哪些是自己要做的，哪些是别人要做的。
- (3) 目标越具体越好。
- (4) 明晰目标完成的步骤。
- (5) 预估实现目标时会出现的问题、最坏结果或副作用。
- (6) 将目标与你更大的计划联系在一起。
- (7) 在这个目标中，哪些部分是次要目标。

+ 丐 - 慎实岭℃敕销№

通过感官感知到所得到的信息，是构成人类行为的基本因素，主要是通过人们对环境的知觉系统来运作，即依靠视觉、听觉、触觉、嗅觉与味觉等来得到信息。

NLP模式假设，人类关注的环境“内在和外在”都能通过知觉系统得以呈现。知觉类别是构成人类知识结构的一个决定因素。如果将所有即将产生的经验都看作是规范于感官的组合，就可以选择适合自己感官经验的表达方式。

在传统心理学中，感官系统通常被认为是被动的输入，NLP则具有更多功能上的主动性。感官的信息或差异不仅来自每项系统的本质，还来自系统与心智的连接以及个人行为过程在输出上的调整……所有的这些，都会形成不同的表象系统。

只有用感官去看、听或觉察到底发生了什么，才能确定是否依然在实现目标的方向上。如果确实需要，可以借用这种方法，对自己所做的事情做出积极的调整。在传统文化里，利用这种方式来关注信息是不完全正确的，但孩子们却是这样做的。其实，我们也可以像孩子一样，重新获得好奇心与敏锐度。

敏锐的感官是愉悦的关键！愉悦来自我们的感官，比如，品尝美食、聆听音乐、发现身边的美好等。若感官不敏锐，对“量”的依赖就会大于“质”；感官越敏锐，愉悦的可能性就越大。

在日常生活中，特别是与人互动时，“潜意识”一直都是利用最微小的线索来反映外在世界的，这些线索并不是由“意识”所控制的，未受过训练的人则无法轻易看出。只有提高对这些线索的察觉，才能够让自己与他人的沟通更有效。

+ 囡 - 街∟岭℃寥悒№

所谓行为的“弹性”指拥有许多行动的选择。拥有的选择性越高，成功率相应也就越高。如果从感官得到的反馈信息可知，若不能得到自己想要的，就要进行行为的改变。通过改变做事情的方式、方法，直到取得所要的结果。

这种做法听起来简单明了，但我们所做的都与之刚好相反。如果不懂改变，继续从事更多相同的事情，定然会出现很多我们无法想象的结果。

在人际关系上也许有过这种经验：当你与伙伴争吵时，明知你们之间已经出现了一些嫌隙，但你依然毫不留情地挖苦对方；本来想好好和他谈一谈，却什么好话也说不出来……只要发现了类似的障碍，就应该换另一种方式去谈。

或许，我们可以用更基本的方式来陈述沟通原则：如果你的做法无法获得预期效果，就要换另一种方式进行尝试。如果已经证明采用的方法行不通，就要采用一些新方法。虽然这些原则听起来非常容易，但做起来却不是容易的事，人们往往受限于一两种技巧。

这时候，我们可以接受NLP的建议：固定自己的结果，使用自己力所能及的所有变通的方法，朝着目标结果努力。这种方法，对于想要的任何结果都有效。

二、应用广泛

NLP起源于20世纪70年代中期的美国，是由加州大学圣塔科斯分校语言学系副教授约翰·格林德，与同校研究心理学与数学的专家理查·班德勒一起研究出来的。这两位创始者堪称“NLP之父”。

到了1980年，NLP从心理治疗研究层面扩展至沟通领域，成为一种全方位的沟通工具，广泛应用在医疗机构，甚至教育领域等。

所谓“NLPer”，就是实践NLP的人。拥有卓越沟通能力与想象能力的“NLPer”，活跃的领域十分广泛，主要为职场、教育、医疗、心理治疗、艺术等。

目前，在世界各地都开设有与NLP相关的讲座。它不仅被应用到了体验营和职场心理治疗等方面，还开设了以取得NLP认证资格为目的的课程。虽然取得认证资格与实践NLP是两回事，但参加相关讲座、接受NLP执行师的培训，确实是一条学习NLP的捷径。

日常生活是“NLPer”最基本的活跃领域，无论是“身心疲乏时”“提不起劲时”，还是“身边的亲朋好友感到烦恼、痛苦时”；不管是谁，无论何时何地都能积极地活用NLP。逐步实践NLP，不仅能发现自己更多的优点，还能发现这些都是自己的天赋资质，借此可以去除限制自我的束缚，找回原来的自己。

学习NLP的好处如下：

1. 改善人际关系

人际关系的状态通常都存在于我们的大脑中。NLP中的有些技巧就是专门用来处理大脑中与别人的关系的。一旦在大脑中改变了对别人的看法和印象，现实生活中的人际关系就会发生变化。

2. 整合潜意识内部的力量

在我们的潜意识里，不同的部分各自负责不同的功能，有时一些部分可能还会发出不同的声音与行为欲望。这样力量就会分散，就像几匹马拉着一辆车各自往不同方向走，车就会在这时走这个方向，那时走另外一个方向，甚至还有可能被拉散了。NLP为我们提供了一些工具，可以整合各部分的力量集中往一个方向使劲，将潜意识的力量集合到一起。

3. 发掘自己更深层次的智慧

人的大脑是非常神奇的。当我们不知道一件事情该如何处理时，或者没有得到别人的指点和帮助时，可以运用NLP技巧进入一种借力、借智慧的状态，得到想不到的办法。比如，可以借助某些人的智慧，即使这个人物是虚拟的，如孙悟空，我们也照样可以做到。这就是潜意识的神奇。

更重要的是，NLP不仅可以帮助我们获得智慧，如果能够深入地借助别人的力量，还能得到更多内在的能量支持。这是人的神奇所在！

4. 让我们的身心保持一致

我们可以将潜意识像政府机构一样分为很多部门，具体要分为哪些部门，可以根据具体情况来灵活处理，不用太过拘泥。

各个部分应该各自执行不同的职责，分工合作，职责分明，而不能这个部门做那个部门的工作。在现实生活中，如果所有的部分都带着情绪工作，效果可想而知。使用NLP中的一些技巧，我们就可以使潜意识中的各个部分各负其责，互不干扰，最终凝聚成一致的力量。当我们的身心得到统一的时候，人生的旅程也会轻松一些。

5. 使人的信念变得更加积极

在我们的大脑中，有一个信念系统，这套信念系统内有无数的信念，我们就是依靠这些信念生存下去的。正面积极的信念系统可以帮助我们创造出成功快乐的人生，而负面消极的信念系统则会让我们生活在自卑失败的心境中。

内在决定外在！在NLP中，很多工具都可以提升一个人的信念系统。一个人的信念系统内有数以亿计的信念神经链，仅凭几条信念，是无法让我们的人生变得成功快乐的。只有把自己的信念系统里大部分或全部信念转换成正面的神经链，生活才会多一些快乐。而NLP的出现，就为信念系统的大幅提升提供了可能和工具。

6. 让我们的身体更健康

我们之所以会生病，除了外部原因外，还有些来源于自己的潜意识，这是意识无法察觉的，也是很难相信的。其实，潜意识每时每刻都在跟意识沟通，意识一旦否定潜意识，潜意识就会以生病来提醒意识。注意到潜意识的需求并满足时，疾病就会慢慢消失，身体自然也就能够恢复到健康状态。

7. 可以指导我们的人生

NLP中有一个免疫系统，叫前提假设。NLP既不会关注自己如何，也不会坚持什么是真理，只会假设事情是这样的，让结果引导下次是否再做出同样的假设。

前提假设有很多条，都可以指导我们的人生。比如，“没有两个人是一样的”告诉我们，要相信自己的独特性，在处理人与人之间的关系时不能一成不变地按照固有的经验去对待另一人，也不能把自己的认识和想法强加在别人身上。

NLP还有两个重要的指导理念：模仿和灵活。它们可以对我们的生活形成指导。我们可以按照不同的生活方式来生活，遇到问题和事情时也可以有很多解决方法和处事方式，不会再顽固不化。

当前社会上流行的成功学，大多数都是偏向激励的。如果一味地激励自己，要求自己做得更好，目标定得更高，却不能处理好每件事情对自己的影响，不解决潜意识里的负面因素，内心就会出现挣扎和矛盾，力量就会分散，注意力就不能集中，事情就会做不好。所以，很多人学习了成功学，没能坚持，过不了多久，就会被现实打回原形。若NLP与成功学很好地结合在一起，它们就会对人生产生更积极的影响。

三、三大核心模式

NLP有三大核心模式：语言模式、后设模式和米尔顿模式，下面我们就做简单分析。

+ 丌 - 誑訓搬引

NLP的一个核心模式就是语言模式，简单来说就是如何说话。这里共包含了三种说话模式：“上推”“下切”和“平移”。

三个方向的表述都有各自的作用，只要灵活运用，就会产生不错的谈话效果。

1. 上推

“上推”就是将说话的内容扩大到更大范围，比如，“我要一辆车”，“上推”可以说“我要一个交通工具”……

“上推”有助于从差异中找出共同之处，可以获得更广的属性、背后的价值和意义等。随着“上推”过程中涵盖的范围越来越大，两个原本看似矛盾的观点就会慢慢变得一致。比如，“好久没吃了，今晚要吃一顿四川菜”和“好久没吃了，今晚要吃一顿意大利菜”就是两个完全不同的观点。如果“上推”到“看来，我们今晚都想吃一些好久没吃过的菜”这个层面，二者就是统一的。

2. 下切

“下切”是把所说的内容细分。同样是“我要一辆车”，“下切”可以是“我要一辆别克轿车”……

“下切”可以使原来模糊的内容变得清晰具体、标准明确。有了比较标准，就容易发现差异。通常，做事的时候要注意清晰、具体、可衡量、可追踪，目的就是要不断地“下切”到某个清晰具体的行为、指标，使行动真正落实。因此可见，“上推”有助于目的和意义的统一，而“下切”则有助于实际行动的执行。

3. 平移

所谓“平移”就是在同一个层面中找到其他的可能性。例如，“我要一辆车”，“平移”就成了“我要一架飞机”“我要一艘船”……

通过“平移”，我们能够获得更多的选择，这有利于思路的扩大和矛盾的解决。例如，当双方产生矛盾时，可以通过“上推”找到双方都认同之处，然后可以采用“平移”考虑其他的可能性，最后，在双方都能接受的新选择上，再用“下切”找出解决事情的具体方法，如此便可以减少在整个过程中矛盾对双方的影响。

平常买东西的时候，大家经常会碰到这样的情况：买方认为价格太贵，卖方又无法降低价格。这时候，有些卖方就不会在价格上跟买方进行讨论，而是先跟买方“上推”到产品的价格是很重要的，再从产品的价格属性“平移”到产品的功能属性，之后，“下切”介绍各个功能。如果这些功能确实可以打动买方，再谈价格就会容易多了。

+ 互 - 咄评搬引

“后设模式”是用来确认对方无意识丢出来的具体情报的来源，是帮我们解决问题、去除限制的重要手段。

生活中，我们难免会遇到别人喋喋不休地问各式各样的问题。

“谁说的？”

“什么时候的事？”

“你怎么啦？”

“什么？”

“你是怎么知道这件事的啊？”

“再说清楚一点儿！”

……

这种提问方式，就是“后设模式”。人们之所以会这么问，是因为这种提问方式不仅可以满足个人的好奇心，还能在必要时时刻发挥作用。比如，借由“后设模式”，可以让对方发现的内容更加具体化、明确化，还能让被僵化的限制得到有效拓展。

后设模式的“有效提问法”就是运用“是谁”“做什么”“何时”“在哪里”“什么样的状况”五大要点来提问的，但绝对不是咄咄逼人的质问。使用这种方法，我们可以找回无意识中被省略、删除的情报，修正被扭曲的情报，去除被一般化的限制。这样不仅能帮助对方用新观点思考事物，还能发现更多的可能性（关于这方面的内容，后文会详细介绍）。

+ 丐 - 敕尚颇搬引

“米尔顿模式”是一种能够让对方充分解释的对话方式。虽然我们通常都认为，米尔顿模式和“后设模式”正好相反，但其实两者的目的十分类似。“后设模式”是借由弄清对方的信念和世界观的提问法，让对方察觉自己的想法是否正确；“米尔顿模式”则不会给予任何直接的指示，只会借由对话在对方的心中构筑出新的信念。

可是，这种模式却能够激活对方的信念。运用“米尔顿模式”对话，能更容易地跟随对方、导引对方，让对方的意识出现混乱，帮助其活用潜意识与资源。简而言之就是，正因为处于混沌状态，对方才能做出更多的解释，才能将肯定意图和行为信息输入对方的脑海中。

“米尔顿模式”用了许多被称为“隐喻”的比喻方法。比如，“一处偌大的地方”用“像海一般广大的地方”来体现，对方往往更容易理解，内容也更容易进入对方的潜意识。此外，如果直接表达某件事情意外地引起了对方的反弹，我们就可以运用比喻方式来传达信息，这往往更能让对方接受和理解（关于这方面的内容，后文会详细介绍）。

四、何谓教练技巧

所谓“教练”，就是以提升人的才能，导引其达成目标的方法。“Coach”的原意为“马车”，后来又衍生为“人类用马车将东西运至目的地”的意思。简而言之，教练技巧就是“培育人才的方法”，基本内容是“以提问和对话为主要方式的沟通技巧”，目的是实现人才的成长。

在《现代汉语词典》中，“成长”这个词有很多解释，这里所说的“成长”是营造一个能够提升积极性、自动自发学习、有效解决问题的环境。因此，“对话”与“提问”两种方式就显得尤为重要了。只要反复练习NLP的沟通技巧，便能学会利用提问与对话的方法回应对话内容，就可以帮助对方实现他所期望的目标。

可是，并不是所有的人都能采取同样的教练技巧，因材施教式的对话和提问方式，才能激发受教练者（求询者）的能力，具体可采用的方法有：订立最完整的目标、换框法、后设模式、米尔顿模式等，这些NLP的技巧和诀窍在后面都会有所介绍。

第二节 新编码NLP的诞生

新NLP相对于古典NLP来说，更加简洁明了。以往在教授NLP时，我们都会从基本技巧开始，一步一步地讲授，步骤分明。治疗师或心理辅导师都会请当事人简述要解决的大概内容和问题。在新编码的课堂里，这个环节可以省略，只需选择一个需要处理的目标场景，选定一个位置，设定一个空间心锚。

我们按照创始人设计的新步骤进行后面的环节。我们会按照要求设计一些很有趣的“游戏”，并和学员“玩”15分钟左右，然后让学员直接踏入此前设立的“情境”中，问题自然就会得到解决。

在做这些游戏的过程中，我们设立的标准简单而严格，那就是流畅、自然。在游戏过程中，只要出现丝毫的不自然或肌肉拉紧的状态都会立即停下，调整好状态后重新进入游戏情景中。经过这样反复的练习，在无意识控制的状态下，所有动作都会自然流畅地踏进需要改变的“情境”。

一旦通过游戏调整出来的高水准表现状态完全被激活，这种状态就会直接导入想要处理的情境中，形成一种“新编”的反应“程序”，而这一切都是在无意识层面进行的（如此，不管在何时何地，激活和调用这些高水准表现状态就都不用花费太大的力气了，改变也会变得持久而有效）。

新NLP就是要建立一种潜意识层面自动使用NLP的机制。

一、诞生缘由

+ 丌 - NLP龄净甥

20世纪70年代，美国加州大学圣克鲁斯分校出现了两位极富活力和创造力的年轻人——理查·班德勒和约翰·格林德。当时，他们两人对发明完形疗法的弗雷德里克·皮尔斯、主张家族疗法的维吉尼亚·萨提亚、推行催眠疗法的米尔顿·艾瑞克森的研究都非常感兴趣。于是，班德勒与格林德将大师们进行心理治疗的过程记录了下来，之后不断观察、分析他们的语言模式、姿势、音调和病患反应等。结果，他们在四人截然不同的治疗方式中，发现了一种对治疗最有效的“共通类型”。接着，他们两人便开始研究、学习这个“共通类型”，最终找到了能够大幅缩短疗程的方法。之后，他们又将这种类型系统化，这就是NLP的源起。后来，他们还在罹患PTSD（创伤后应激障碍症候群）的越战退伍军人身上进行了尝试，结果，NLP不仅大幅改善了多年来困扰他们的恐慌症等症状，还成功地将病情控制到了某种程度。

三位大师级的心理治疗师的理疗方法如下：

- 1 \$ 弭掣徽 兑・皴尚斲龄℃宅酃疝泛№ x 专讯梟巷圉五迤叁且杏杜= 俣指仞琇僭属冂造迤℃喏恣哆乖№= 步覲回仞龄皆步梟戢ザ
- 2 \$ 络吏层一・箭揖一龄℃寇懿疝泛№ x 寇懿弗拙什甥疽= 专介昵疽恼枳躲刀二间颞= 乏仕袞馊丰寇懿刀二间颞= 宸佻霸仔弗抄刀弛受间颞龄楸準ザ迟昵丌枝仞疽况疝游泛= 专胞台仔疽恼枳什八卦= 忆颁吒距馊后疽恼呶固龄珣墉ザ
- 3 \$ 妝尚颀・茈瑤兑櫪龄℃傲眦疝泛№ x 倜男傲眦游引封幹悖潢藕圉同仞混攵サ专传袞珲刀杜龄惋悞逖距弛專刀杜= 男歪受珲专丌栽龄梟巷= 寿梟巷夠丌亡二觥ザ

NLP是人类大脑的“操作手册”，彻底“破解”了人类思维和行为的密码。它不仅可以让人们快速改变自己，还能够让人们更有效地掌控自己。NLP揭开了人类沟通过程中的思维密码及大脑组织经验、存储数据的方法。这门新兴的实用心理学致力于探索身体、思想和语言的互动关系，通过观察他人的行为和语言模式来了解他人的思想与内心世界，快速地引导他人发生改变。

两位创始人分开后各自创立了自己的NLP机构，推广具有自己风格的NLP体系：

理查·班德勒继续研究人体工程学和神经催眠学，并创立了SNLP协会；而约翰·格林德则创立了ITANLP学院。这两个机构是目前国际上最具权威性的NLP学府。

NLP最初的基本架构建立起来后，人们纷纷加入NLP的研究阵营。早期加入的共同研究者及发展者包括罗伯特·蒂尔茨、朱迪·德洛兹、大卫·高登、莱斯丽·卡梅伦-班德勒、史帝夫·安祖、康妮瑞尔·安祖。后来加入研究，并对NLP的发展产生重要贡献的协助发展者包括：泰德·詹姆士——ABNLP协会创始人；威廉·霍顿——NFNLP协会创始人；怀亚特·伍德斯莫尔——INLPTA协会创始人；迈克尔·何——ISNS协会创始人，擅长NLP教练技术；等。

+ 互 - 觸NLP诬觥

新NLP结合了心理学家与众多大型集团、公司和个人实际工作的经验，不仅是原有NLP中一些见解精简浓缩后的延伸和发展，也是实现改变的有效简化模式，有效克服了古典NLP在应用方面的一些难点和缺点。

成功实现改变的关键不在于个人解决问题的能力，也不在于有意识地想出新的解决方案去解决我们所面临的难题。其实，不论是过去，还是现在，我们始终认为，理解问题是不必要的，而且在很多情况下“理解”还会成为改变的障碍。

这是过程（内容）的区别，也是NLP独一无二的优点。这一特质使得NLP行为模式高度有效，使得它能够突破语言和文化的限制被广泛应用。

使用“N”“L”“P”将事情语言化的过程如下。

1. 将事情化为语言的机制

只有通过大脑的运作，我们才能自由地操控语言。那么，大脑是经过什么样的过程才将事情化为语言、达到沟通的目的呢？大部分人都不会在意这件事，主要原因就在于，我们的大脑是以全速自动的方式在进行这个过程的。也就是说，这个过程是在大脑“无意识”状态下进行的。简而言之就是，把无意识状态下理解的事情化为语言表达出来。

2. 将事情化为语言的过程

NLP可以无意识地使用“N（五感）”“L（语言）”“P（程式）”化为语言来理解事情。具体过程如下。

首先，使用五感中的“视觉（五感，N）”。

其次，借由体验或经验将一切化为程式（“P”）。

最后，再化为语言（“L”）说出口。

3. 借由经验建立程式

生活中，可能很多人都听说过这样的事情：有些人小时候被狗咬过，长大后会上意识地怕狗，不敢接近狗。这便是因为过去的经验对狗建立了“因为狗会咬人，所以不能接近”的程式，虽然不是出于本能，但大脑会借由学习，察觉到危险，做出回避。

二、新旧区别

新NLP和旧NLP之间有着显著的区别。旧NLP要求我们有意识地选择一种新行为，然后用这一新行为去替代旧行为。这一方法能够有意识地接受选择的替代行为，可以将不快乐的人变成快乐的，能感到初步满意，却无法选择应用标准，而这恰恰是应用NLP模式的目的。新NLP与旧NLP的优点区别如下。

三、新NLP的优点

新NLP的优势主要体现在以下几方面。

+ 二 - 新NLP的优势主要体现在以下几方面

使用新NLP编码，不仅可以找到在实际工作或生活中不满意的情况和行为，还能够有意识地选择更有效的新行为，达到改变的效果。其实，意识所选择的新行为，要想发挥好的效果，就要不断地进行有意识的重复；反之，则无效。这也是传统NLP和教练技术在应用方面的难点，负面情绪、潜意识抗拒或环境改变等因素都可能令我们无法有意识地坚持新行为，而新编码恰恰避免了这些问题。

当新NLP编码教练和客户开始工作后，客户就会知道有什么重要的东西（其状态）已经改变。客户进入到现实情境中时，即使没有显意识的参与，高水准的表现状态也会自动被重新激活，出现完全适合当时情境的新行为。客户每次重复进入同样的情境，高水准表现状态都会自动被重新激活，产生有效的新行为，进而发生根本性的转变。

新NLP编码不仅是对原有NLP和教练技术中一些见解精简浓缩后的延伸与发展，还是实现改变的有效简化模式。其焦点并不在问题上，不是直接帮助客户达到目标和梦想。事实证明，仅仅是头脑或思维的改变，离开了身心其他部分的参与，改变效果往往不明显。离开了身体的参与，我们的身心就会出现分裂状态，潜意识就会对意识的指令形成对抗，比如，大部分人努力减肥后会出现报复性反弹。

+ 三 - 新NLP的优势主要体现在以下几方面

新NLP编码教练技术已经成功地帮助许多公司解决了他们的棘手问题。这些问题包括管理危机、文化冲突、语言障碍、客户管理、如何帮助企业更成功等。

无论对成人，还是青少年，新NLP编码教练技术都能起到很好的效果。这种方法不会将焦点放在问题上，这样就大大减少了潜意识的对抗，对一些存在对抗的个案有着其他方法无法比拟的效果。

比如，某中学老师运用新NLP编码教练技术，为参加高考却缺乏信心的学生提供帮助，受到帮助的学生都取得了很好的成绩。为了改善孩子与教师之间的关系和态度，有对父母每天都和孩子玩新编码游戏，一年后，孩子改变了对教师的态度，也改善了师生之间的关系。

新NLP编码技术不仅帮助他人获得提升，也是最好的自我成长工具。

+ 四 - 新NLP的优势主要体现在以下几方面

新NLP这门心理学能使人找回原来的自己，实现内心深处“理想自我”的状态。因此，对于自己想克服却一直无法修正、无法戒断的习惯来说，新NLP都有很大的帮助。另外，这门心理学可以提高我们的沟通能力，也适合职场工作的人士。

下面，我们就来说一下，究竟可以从新NLP获得哪些理想变化。

1. 学习新NLP可以克服长久以来常见的心理问题

学习新NLP可以帮助学员去除长年的心理创伤，克服恐高症、幽闭恐惧症，紧张症。

也可以帮助学员达成戒烟或减肥的目标，有助于提高抗压性。

还可以整合自己的内心冲突，大幅提高沟通能力；了解深层次的心理原理；学会绝佳的倾听与说话技巧。

学习新NLP过程中，可以经常性地建立良好的心理状态；提高成功人士的共通能力——“察觉”能力，提高自我影响力和自我存在价值。

2. 直接促成员工在职场的明显进步

职场中员工的进步主要体现在：有助于员工梦想与目标的实现。

可以提高员工的自我管理能力。

员工短时间内学会建立更深信任感的秘诀。

员工销售时使用有效的词汇，可以获得不同于以往的业绩。

管理人员学习新NLP可以了解人心的改变过程，提高管理效果。

掌握了这类新NLP技巧，就可以取得理想的效果。这些技巧经过系统化、完整、有效的学习，任何人在工作生活中都可以掌握并灵活运用，还能够在最短的时间里体验到它的效果。

3. 其他方面的重要作用

学习新NLP，还可以给我们带来很多其他方面的进步：

（1）解除以往成长过程中形成的负面神经链，并将它转化为正面积极的状态。

（2）改善人际关系。新NLP中的一些技巧是专门处理大脑中与别人的关系的。当大脑中改变了对别人的看法和印象时，在现实生活中与别人的关系就会发生改变。

（3）整合潜意识内部的力量。在我们的潜意识里有很多部分各自负责不同的功能，力量分散不集中。新NLP为我们提供了一些工具，可以把各个部分的力量集中到一个方向，这样我们的人生才会更加有效。

（4）发掘自己更深层次的智慧。运用NLP，可以进入一种借力、借智慧的状态，得到之前想也想不到的办法。更重要的是，NLP不仅可以帮助我们取得智慧，深入地借助别人的力量，还可以得到内在的能量支持。

（5）指导我们的人生。新NLP有一个免疫系统，叫作“前提假设”。新NLP并不注重自己是如何的，并不坚持什么是真理，而是假设事情是这样的，让结果来引导我们下次是否再做同样的假设。前提假设有很多条，都可以指导我们的人生。

小知识——NLP的内在定向和外定向

如何知道自己的工作完成得很好？下面的哪种反应最能反映你的真实情况呢？当（ ），我认为我的工作完成得很好。

（1）我看到人们使用我的工作成果

（2）我内心感觉很好

（3）我知道自己实现了设立的目标

（4）我们得到了更多订单

（5）我可以对自己说“做得好”

上面的选项通过NLP内在定向和外定向来分类，通过选择的答案，就可以了解你是内在定向还是外在定向的人。

外在定向的人，通常会把外界信息作为成功的证明。这类人更可能依赖别人说的话和做的事，依靠外部因素，如“更多订单”或“人们使用我的工作成果”等。内在定向的人，通常会用自己内部的感觉、表象和声音作为成功的证明，如“我感觉很好”“我实现了自己的目标”等。个人偏好会给工作方式带来很大的不同。如果你是外在定向的，就可能比较依赖周围的人；如果你是内在定向的，就不容易受外部人和事的影响了。这就是NLP的内在定向和外定向。

觸縝硁堀砧簞互竦兼攬佢旂泛

第一节 新编码的咨询步骤

新编码的咨询包括下面内容：正确选择自己的状态；建立亲和感；对自己的意图很清楚；得到咨询；了解对方的意图；共同制订行动计划；得到对行动计划所有部分的承诺；创造绩效。

一、正确选择自己的状态

初入NLP大门的人几乎都会带有这样或那样的困惑，但一见到NLP导师就像是看到了希望，看到了黎明的曙光，觉得NLP导师就像武侠小说里的一个大侠一样，一举手，一个技巧，一个答案，就能让我们的烦恼全消，过上快乐幸福的生活。

面对咨询者，我们先要正确选择自己的状态。在执行师课上经常出现这样的情况：自由提问时间，很多学员拿到话筒就开始长篇大论，或讲过往故事，或不知所云。遇到这种情况，我们都会对学生说：“想清楚你要问的问题，可以先把话筒给下一位同学。”

之后，面对学员的提问，最好用15个字以内的语言来组成你的答案。面对问题，只有对该问题相当清晰，才会出现相应的答案。因为NLP认为：语言就是大脑神经网络的外在体现，一旦思维混乱，就容易导致不知所云。思维创造语言，语言创造你的世界，厘清了语言的构架，就等于厘清了思维的构架！

然后，再看看学员问的问题是否具体。曾经有学员问过我这样一个问题：“当NLP导师，我应该学什么？”我说：“这种问题是最好回答的，就是学所有你应该学的。”此类宽泛的问题，只能得到宽泛的答案。

最后，聆听背后的声音。有一次，一个学员问我：“蔡老师，我讲课时状态还行，可是一讲完课就懒洋洋的。”我对他呵呵一笑：“不错啊！从一睁开眼睛就开始讲课，一直讲到晕倒直接睡觉。”听到这样的回答，我相信，学员定然会觉得好气又好笑。其实，我想告诉他的是，要保持一种卓越的状态。人人都有优秀、卓越的时刻，而成功的关键在于连续性。

二、建立亲和感

良好的人际关系，是成功的重要一环。亲和感强的人，很容易和别人相处，令人产生共鸣共振之感。

所谓“亲和感”指的是，让他人觉得，和你志同道合、相逢恨晚的感觉。与他人建立亲和感是NLP沟通技巧中的一种方法，可以让人更快地被对方接受。这不管是在日常交流中，还是在商务交际中，都能够起到一定的中介作用。

亲和感是一种心灵触碰的感觉，如果能让对方觉得你所想的正是他所需的，对方定然会放下对你的防范。因为他已经从你这里知道，你是站在他的角度想问题的。

如果想建立良好的沟通，首先就要建立“亲和感”。

+ 丌 - 估曠兹叙龄亚丰屈纭

如果对方已经理解了你所要说的话，他可能会对你的话产生完全不同的反应。因此，想取得对方的认同，建立信赖关系是沟通顺利的第一步。

在NLP中，和对方之间建立信赖关系的情况，就是“建立亲和感”或“使亲和感成立”。在法语中，“亲和感”一词是“架桥”的意思，指的是在对方和自己中间架起一座桥梁，也就是彼此心灵相通、互相信任、互相接受。

只有彼此之间的亲和感成立，双方才能建立良好的沟通。当然，如果想建立亲和感，我们也是需要掌握一定的技巧的。如果要和某人建立信赖关系，要经过以下五个层级：

- （1）跟随对方的舞步。
- （2）与对方建立信赖关系。
- （3）带领对方跟随自己的舞步。
- （4）对对方造成影响。
- （5）双方价值观与信念保持一致。

+ 互 - 吒距且帮颌

所谓“同步”就是，让亲和感成立和维持。在NLP中，要想建立亲和感，就要学会使用“镜像映现法”“同步法”等技巧（这些知识在后文有介绍）。这样做，为了能早一步和对方建立信赖关系。这时，配合对方的动作、语言的使用方式和步调是最重要的。因此，同步有时候也会以“跟随对方的舞步”来做比喻。

NLP的沟通有一个大前提，那就是“要进入对方的能量场”。而在使用亲和感技巧的时候，我们也必须保持尊重对方的能量场、理解对方世界的态度。一旦建立了亲和感，我们就可以借此实现自己期望的变化，将对方带入那个变化里。这就是所谓的“带领”。

相较于配合对方的“同步”，还可以用“带领对方跟随自己的舞步”等说法来比喻。如同顺利带领舞步一样，你可以引导沟通，影响对方的行动。如果信赖关系再进一步加深，使得价值观和信念等变得一致，就会变成互相影响的关系，如此就会形成所谓的“熟客”和“同伴”。

+ 丐 - 蹂隕寿旂龄航距

和对方建立起亲和感可以采用镜像映现法、同步法、回溯法、观察度测法等方法。

“同步”这个词语，在狭义上是指，配合对方的思考和谈话步调来说话；广义来说，则是指使用亲和感技巧配合对方。NLP的高度技巧既包括对对方价值观的同步，还包括对信念的同步。只要配合对方把所关心的事物调整好，对方就比较容易卸下心防了。如果能够触及对方的信念，对方也容易接受我们的说话内容。

三、对自己的意图很清楚

在和对方沟通的时候，要清楚自己通过沟通想要得到什么。

NLP对“改变”的解释充满了积极与正向的思考。通常对NLP感兴趣而拿起书本的人，多半都有着一颗积极向上的心和问题意识，并在心中想着“我要变得更好”。但是人类会本能地对改变是否会带来比现在更坏的状况感到恐惧。

人类的行为都是基于“追求快乐，逃避痛苦”的本能，但是和追求快乐比较起来，都会优先选择逃避痛苦。当确定可以获得快乐时，我们会积极地去。但是，若相同的行为有可能会招致痛苦时，我们就不会大胆地去做。因此，只要在心里有了“不要、很讨厌改变”等想法，就自然无法修正自我了。

若事先知道改变并不会造成痛苦，反而能获得快乐，一定会觉得“改变”这件事是很简单的。NLP改变过程的基本观念是：“从现在的状态转移到更理想的状态”。这是一种非常重要的观念，是NLP最基本的观念。

想要转移到理想的状态，为了让讨厌改变的人产生改变的意愿，转变到正确的方向，就要重视“目标”“观察力”“柔软性”这三个因素。

（1）目标。所谓“目标”，指的是一种理想状态。NLP非常重视将目标具体化的作业，因此首先要明确确认“你现在想要的是什么”。

（2）观察力。“观察力”也叫作“感觉上的察觉”，指的是一种可以感觉到目前的行动是否已经接近目标的能力。如果目前的行动无效，即使继续进行，也是无法接近目标的。而看清这个现实的眼光，就是观察力。

（3）柔软性。“柔软性”指的是灵活的思考和行动。如果持续观察自己的行动，发现自己正在做的事对于趋近目标是无效的，即使一直执着于该方法，也是无法达到目标的。因此，思考其他的做法并加以实践，拥有思考与行动的柔软性，是非常重要的。

有意识地关注“目标”“观察力”“柔软性”三个要素，改变过程也会容易很多。

我们经常被过去的经验所束缚，一旦发生某种状况，就会以一个固定的选项来回应。其实，只要提高观察力，增加灵活的思考与行动，理想的改变过程就会加快。

在改变过程中，首先要清楚地将“目标”呈现出来。之后，在让目标明确化的NLP“八大框架目标”中，借由八个问题来明确目标的“具体形式”。

八个问题为：

你的具体目标是什么？

目标是什么时候、在哪里、和谁一起制订的？

你怎么知道已经到达目标了？

达到目标后，你的人际关系和周围的环境产生了什么变化？

你已经拥有的、可帮助目标达成的资源是什么？

目前，是什么阻碍你获得成果？

对你来说，达成目标具有什么样的意义？

你要先从哪里开始下手？

在回答这八个问题的过程中，你的目标会越来越明确，也比较容易订立出具体的行动计划。设定目标后，要在到达理想状态之前，随时观察现状，柔性地尝试各种方法。如此，就可以缩短实现目标的过程了。

【案例】

走不出爱情魔咒的小鱼儿

茆鲂充呢丌体28崙龄她怲惋悞佢寇= 钱呢圯丌欧舜朵奕浇传丐讪诒炫龄= 么轻肫へ= 侶稭訝值呢丌吓打她= 寿惋悞肫梟巷
猓制龄觊觊= 蜚肫穀勅采悞= 怱乏第后猓竝绕浔梟男龄她怲龄丌亡牯貯ザ匡呢= 肫丌夯= 茆鲂充叠统钱杖祉二画诒 x℃藝耆
枕= 忤吝- 钱夷恹二= 坪圯觀值牯牯痛茵= 忤扔值痲= 钱呢专呢值二仆乎嫫嫫痲- 钱觀值迟輻孖匡胞抄专制垺丰匡怲彗盾父
丌輻孖龄什二ザ钱惹刀寇= 或臺廬丌輻孖专娛二= 収怛俎毓伪忤= 匡呢钱皆龄专矫遙誠怔乎劬二ザ№采咆= 茆鲂充俵垺圯二钱
龄屬勢= 丌創勵砺紂奈龄栽孖= 瓠旦流务= 艷灶龄詹徂徂祀皖迟处夯へ什寿梟巷躲余龄孜企ザ

个案主诉：

我出生在一个小康之家，从小父母感情就很好，一家三口其乐融融，很得邻里亲朋的羡慕和赞赏。小时候的家庭生活给了我满满的幸福感，希望有一天自己能把爸爸妈妈的感情故事写成一本书，将来给自己的另一半看，给自己的孩子看，给所有想幸福、愿意相信幸福的人看。美好的心愿在我的心里慢慢发芽、成长，伴随着这一美好意愿成长的还有我的年龄。可是，之后发生的一件事却让这份美好破碎！

我14岁那年，看到爸爸挽着一个阿姨走进酒店。对于一直生活在幸福港湾中的我来说，这就像被海啸席卷一般，告诉妈妈？不告诉妈妈？爸爸会不会是送朋友？纠结中，我在外面等着。三个小时后，爸爸和那个阿姨走出酒店。我冲到爸爸面前，爸爸一愣，语无伦次地解释着，我什么都没听进去，就看着爸爸的嘴巴一张一合，一瞬间觉得自己失去了听觉、知觉。醒来的时候，我在奶奶家，爸爸仿佛什么都没发生一样，依然跟妈妈恩恩爱爱。可是，爸爸的形象在我心里已经土崩瓦解，在餐桌上经常会爆发战争。为了躲开他们，高考的时候我报考了一所离家最远的学校。

我的文采不错，在校期间是学生会的风云人物，参加过很多比赛，写的小说也上了热搜小说排名榜。有些男孩向我表白时，我都会想：这样的话爸爸是否也对那个女人说过。在有能力养活自己的时候，我遇到了心仪的男生。确定感情后，我们两人度过了两三个月的甜蜜生活，后面却因为一件小事引发了争吵，后来便争吵不断。我开始查手机，电话短信没及时回复便会胡思乱想，我觉得自己快被逼疯了。纠缠了一年后，两人都伤痕累累，最终分手。我的初恋就这样结束了。

第二段和第三段恋爱依然没有逃过同样的结局！每次我都全心全意地付出，都相信自己的感情生活会像小说描绘的一样完美，可是总是事与愿违，有时候还会产生幻觉，自己是麻木了吗？每次分手都让痛过之后的我觉得轻松很多，这样的一次次复制究竟要告诉我什么？

个案治疗：

与小鱼儿沟通后，我给她确定的短期目标是：找到自信，坚定自己未来的方向。中期目标：处理情感芥蒂。

请小鱼儿上下轻轻摇晃身体后进入小鱼儿观察者的点。

想象卓越圈中有个放松的自己，并且走入卓越圈，将刚才那种放松的经验深植小鱼儿的心中。之后，再让小鱼儿离开卓越圈并上下轻轻摇晃身体。接着，重新进入圈中，检测自己需要多少时间才能与先前的状态联结。

小鱼儿第一次没有反馈，重复后，从1~12中选一个数字，用心感受。小鱼儿反馈：3，三个月。并让她再次上下轻轻摇晃身体，返回观察者的立场。

想象眼前还有另一种圈。想象在这种负面经验圈中，有个无法放松、一恋爱就不安不自信的自己。并且，上下轻轻摇晃身体走入负面经验圈，彻底体验无法放松、充满负面情绪的自己。然后，上下轻轻摇晃身体并返回观察者的立场，比较位于卓越圈与负面经验圈的自己。

再度上下轻轻摇晃身体，返回卓越圈。带着从卓越圈体验的所有积极情绪，通过引导，带着正面、卓越的力量覆盖之前的负面经验。

几次咨询后，小鱼儿从我眼前消失了很长一段时间，直至我在一本杂志上看到了那个神采奕奕的姑娘。杂志上说，她有了新的恋情！

四、得到咨询

一提到“说服别人”，有些人可能会想到自己在追求喜欢的人时，想说服周边的朋友和亲戚像自己一样喜欢对方、了解对方的状况。但是，需要说服别人的情况不仅发生在恋爱中，在我们的日常生活中，也随处可见。例如，想要他人接受自己的观点和建议，希望他人同意自己的想法等。

擅长说服别人的人，成功说服对方，可以让事情朝着顺利的方向发展。在工作中，掌握必要的说服技巧就显得更加重要了。同样，在商业上，如果想取得谈判成功，或者希望从不同利害关系对手身上取得协助，一定都会经历“说服”对方的过程。

在回复、解答别人咨询的时候，必须要让对方心悦诚服地说“OK”。换句话说，就是要说服对方，让对方能理解并同意，这并不仅是一项“传达诚意”的单纯作业。想要成功说服对方，就要让对方做好听你说话的准备。换句话说，必须让对方信任你，或者让对方对你即将说的话产生浓厚的兴趣。

只要对方对你敞开心扉，他就会听你说，并在他自己的脑海中，描绘出你所传递的信息。而让对方这样做的前提是，你已经获得了他的信任，如此才有可能影响到对方，并且他对你即将说的话保持关心。

很多人都将NLP误解为操纵他人的技巧，但如果事先没有建立起信赖关系，取得对方的信任，即使再怎么使用技巧，也无法产生预期的效果。因为任何一项技巧，都无法在缺乏信赖的关系下成功地影响别人。

比如，当优秀的业务员要向顾客推销公司的服务时，他一般都不会突然拿出《服务手册》来向顾客说明，而会先了解、熟悉顾客的状况，在与之建立充分信赖关系后，将能让顾客满意的信息适时抛给顾客，自然地引发顾客的购买行为。

五、了解对方的意图

在人与人的沟通中，语言具有极大的影响力。比如，如果你正在工作，你能够听到电话响的声音或同事打计算机的键盘声吗？能听到外面一大群人在叽叽喳喳吗？

如果能让对方将意识转向自己所发出的声音，那你就已经单纯地用语言对对方造成影响了。卓越的谈判家、商业人士、业务员，他们几乎都是“仅靠语言的力量”就可以吸引别人、说服别人的。

语言具有近乎无限的力量。依照使用方式的不同，NLP将这类卓越的语言使用方式加以系统化后，建立了“后设语言模式”“催眠语言模式”“语言行为分析”等模块。

每天我们都会和各式各样的人针对各种话题进行交谈，可是在这种使用语言的沟通中，我们都会在无意识的情况下，将自己想要传达的信息“省略”“扭曲”和“一般化”。

- 我们和别人说话时，并不会将自己知道的所有信息说出来，这就是“省略”。

- 不如实地传达事实，而是加上自己的解释，再将自己所理解的信息说出来，这就是“扭曲”。
- 将部分的事件套入整体框架里，并说出个人深信不疑的看法，这就是“一般化”。

也就是说，我们将自己的体验告诉别人时，不会详细、客观地说出所有的一切，而会以“省略”“扭曲”“一般化”的语言来说。这时，自己所拥有的完整信息就是“深层构造”；而利用语言传达给对方的信息，就是“表层构造”。能够在传达信息时，将遗漏的信息清楚地呈现，并让使用语言的沟通接近完整的工具，就是NLP的“后设语言模式”。

在日常对话中，很多人会无意地使用这样的说辞：“大家都是这么说的。”“经理完全忽视我。”其实，这样的话会因为“省略”和“扭曲”，而将与事实本身不同的内容传达给对方。

“大家都是这么说的。”这一句话经常在要求对方表达对自己的意见时，从对方口中说出。但是，所谓的“大家”是指谁呢？这句话的意思是说，所有人都在说相同的话。事实上，这样的状况是很少见的。

听到同事难过地说“经理完全忽视我”时，许多大概都会深表同情。但是，这句话里很可能也有所“省略”，也有“扭曲”。这里所谓的“扭曲”，是指“本人深信不疑的看法”。同事究竟是因为经理的哪种态度而感到自己“完全被忽视”呢？可能是因为和经理打招呼，经理没有回应；可能是因为经理不给他意见；或者是他的提案没有被经理采纳……“完全被忽视”这件事或许只是说话者心里产生的信息“扭曲”而已。说不定是因为经理没有空打招呼，或因为他正在仔细听总监的重要意见。另外，即使经理对你的提案没有回应，这也有可能是因为经理目前有更应该优先处理的业务；又或者是为了给提案者更清楚的反馈，而正在进行调查。

只要使用后设语言模式的技巧，对方话里所遗漏的信息就可以清楚地呈现，双方就可以实现正确的沟通。换句话说，只要利用后设语言模式进行有效的提问，就可以修补因为“省略”“扭曲”“一般化”而遗失的信息。

提问时，要使用“谁”“什么时候”“在哪里”等具体的内容。“为什么”这类抽象的问题是会让遗漏的信息变明确的。通常，对方都不是故意将内容“省略、扭曲、一般化”地说出来的，因此当问他“为什么”时，对方只会去思考那个“理由”。在后设语言模式中，提问的目的并不是要逼问对方，而是要提高沟通的质量和效果。

六、共同制订行动计划

制订行动计划是关于选择、承诺并采取行动的教练工具之一。所谓的“制订行动计划”是指，根据目标和现状以及做出的决定来制订具体的行动方案。制订行动计划，可以支持客户按计划采取行动，最终实现目标。当客户厘清目标、厘清现状、发现可能性并做出决定后，我们就可以开始制订行动计划。

那么，如何来制订行动计划呢？

- （1）谁和谁建立并保持亲和关系。
- （2）谁进入教练状态，比如，开放、好奇、在当下等。
- （3）根据对方的目标和平衡轮显示的结果，指导客户进行下一步的工作。

具体方法为：取一张白纸，在右侧画一个小圆圈，把目标和完成时间写在里面，问对方这样几个问题：

①在实现这个目标之前，需要完成什么子目标？在什么时间完成？还需要完成什么子目标？在什么时间完成？

②实现上述所有子目标是否可以实现这个目标？如果对方回答“不是”，再问：还有什么要补充的？如果回答“是”，则按上述子目标的数量在这个目标的左侧画上一列小圆圈，每个圆圈里都要标明上述子目标和完成时间。

③针对不可以分解的子目标，问：需要采取的行动是什么？什么时间完成？责任人是谁？之后，把行动、时间、责任人写在这个子目标的左侧并用空心五角星标明；针对仍可分解的子目标，转到步骤①；重复上面的步骤，直至所有目标落实到行动。

④按照上面步骤的内容做一个计划图表；承诺人、绩效考核员和教练分别在计划图表上签字。

- （4）进入计划实施、检查和调整阶段。

七、得到对行动计划中所有部分的承诺

试图说服的内容与对象，会因个人及状况而异，采用的方式也有所不同，但说服别人的准备工作却是一样的。首先，要想得到对方的承诺，就必须先了解对方的目标，并确认借由达成目标会获得什么样的结果，然后让说服的目的变得明确。

为了提高实现目的的概率，要先让结果变得具体而明确。NLP将作为目的的现实结果称为“目标”。如何才能得到对方行动的承诺呢？

1. 多使用肯定语句

避免使用“不做……”“设法不要……”“不需要……”等负面语句。不要设定遥远的行动目标，而是要设定近期的目标。相较于否定的部分，人们通常比较容易接受肯定的部分。比如，“请不要读下一页的内容”和“请读下一页的内容”两个句子，后者往往更让人容易意识到“读”这件事，结果反而变得更想读了。

2. 让感觉模式与时间具体化

要尽可能想象、描绘想获得的结果，比如，到何时为止？想得到什么？如何得到？想看什么、想听什么、想感觉到什么？怎样才能看见、听见、感觉得到？什么时候能够达成？什么样的频率才适当？像这样尽可能让感觉和时间具体化。

3. 确认周围环境维持良好的状态

NLP十分重视生态平衡，当然这里指的不是环境问题，而是说要确认发生变化时与之有关联的人或环境是否有不协调、不恰当或不适合的感觉。

一家知名西餐厅为“让更多人品尝到美味菜肴”通过广告公司作宣传，还在地方性杂志上刊登广告。看到广告的客人纷纷而至，客人虽然增加了，可是高峰时座位的数量却没增加，最终导致长期光顾的熟客由于时常无座位也不再上门了，老板因此感到很沮丧。

因此，为了避免出现上述的生态平衡问题，一定要事先进行生态平衡确认。

4. 让人生变得更丰富

如果借由目标以解开限制或增加选择性的方式，无法获得“利益更多、评价更高、品质更好，以及能改善缺点”的成果，那么说服力自然会大大减少。可是，所谓的“丰富”不是只让自己获得利益，在追求丰富的过程中还要重视给生态带来正面影响。

5. 使用明确的文字并将它加以整理

在使用语言进行形容、描述的时候，要尝试着在不做“删减”“曲解”“一般化”的情况下表达。可以用后设语言模式找出那些没有显现在表层的信息，让目标的构想更具体化、更加明确。这样，既可以让你所期望结果的价值、方向、热情、动机变得更明确，也可以明确自己实际的意愿。

6. 确认目标已达成

首先，要提前设定如何确认达成目标。比如，目标达成时，会看到什么、听到什么、感觉到什么？明晰目前的状态和达成目标的状态有何不同？在哪些部分有差异？有怎样的感觉？借由使用后设语言模式找出信息，进行生态平衡确认，找到最初需要确认的事后，要柔软地进行调整，实现契合感。

为达成目的而必须说服对象时，必须将达成对方的目标或结果后所能获得的利益加进来。在NLP中，有一种将明确订立的目标放在未来的状况中顺利进行演练的方式——“未来模拟”，这点我们会在后续章节里做详细介绍。

八、创造绩效

新编码咨询的最终结果就是创造绩效，因此，一定要将思维价值层次的各个层次统一在一个大意识之下。如何才能做到这一点呢？

+ 丌 - 迟街绥厂恣络份偷屈欧龄筠书

在给对方做指导时，有时会突然想到“自己目前正朝哪个方向前进”，这时可以使用思维价值层次理论，一步一步走向思维

价值层次，让自己的任务更加明确。具体方式为：

- （1）设定目标的理想状态（成绩）。
- （2）进入环境层次。在创造理想状态时，要让对方将自己处于什么样的环境、看见的物品等，听到的声音、感觉到的氛围等化为语言。
- （3）进入行为层次。在创造理想状态时，要让对方将自己正在采取的行动，或者需要什么样的行动等化为语言。
- （4）进入能力层次。创造理想状态时，要让对方将自己目前拥有的能力，或者需要什么样的能力等化为语言。
- （5）进入信念、价值观层次。在创造理想状态时，要让对方将自己目前拥有什么样的信念化为语言。
- （6）进入自我认知层次。可以探索为了创造理想状态的自我身份属性，比如，你的角色、使命是什么？你是什么样的人？将自己对这类问题的想法化为语言。

在各个层次中，对方会感受到意识或身体感觉等已经产生与刚才不同的变化。之所以要做这个练习，其目的就是要将思维价值层次的各个层次往大意识的方向进行统合。在体验灵性领域后，借由再一次走过思维价值层次，统合所有意识层次，让对方感到自己的内心有一条畅通的“路径”。

+ 互 - 圪切夫混爻昇丌幣℃什甥荏圉№

比较神话学者乔瑟夫·坎伯，在对世界各地的神话英雄进行研究后，发现了一个共通的连贯发展，之后将其命名为“The Hero's Journey”（英雄的旅程）。

英雄的旅程，可以看成是一种我们的心灵深处的共通的“人生蓝图”。其流程如下：

- （1）听到自己的“天命”；（2）展开旅程；（3）越过通往陌生世界的“边界”；（4）遇到守护者（导师）；（5）遭遇试炼；（6）通过试炼而“改变”；（7）克服课题；回归故乡。

比如，黄帝是中华民族的祖先，人类文明的先驱，他的人生历程就完成遵从了英雄的旅程。

史料记载，黄帝出生于农历三月初三，20岁时继承有熊国的王位。黄帝当了氏族首领后，有熊氏的势力迅速壮大，形成独立的黄帝部落。炎帝神农氏管治后期，中原各部族战乱不止，黄帝便乘时而起，打败了其他部族，收附了其他部族首领，形成了炎帝、黄帝、蚩尤三足鼎立的局面。

后来，为了争夺黄河下游地区，炎帝与蚩尤发生了战争，最后炎帝败走，向黄帝求救。在之后的三年时间里，黄帝一共跟蚩尤打了九仗，都没有取胜，最后涿鹿之战中，黄帝擒杀了蚩尤，获得胜利，统一了中原各部落。

其实，这一连串的历程，不只是发生在神话中的故事而已。其实，每个人的人生历程也和这个“英雄的旅程”一样。我们朝向梦想及目标前进的途中，一定会遇到强大的竞争对手，并遭遇各种麻烦。这时，一定要让对方想起自己正在走的就是一段“英雄的旅程”。

在这个世界上，没有一个人的人生是没有阻碍的。竞争对手的出现和问题的发生，都可以看作是正处于“英雄的旅程”中的“遭遇试炼”阶段。另外，在人生中，我们有时会生病，有时会失去工作，这都可以看作正处于“越过通往陌生世界的‘边界’”。以“英雄的旅程”为基础来分析现状，就可以得到一些线索，知道必须具备什么样的要素才能通往下一个阶段。

第二节 新编码的核心技术

一、倾听

“倾听”不只是听对方说什么，还包括用心去感受对方的语言及非语言的信息。除了言语上的沟通，还要接受对方的思维和世界观，才能让对方敞开心扉，打开话匣子。下面，我们就来逐一说明各种具体的方法。最重要的是，一定要先懂得“配合对方”与“倾听”，如此才能做到沟通零距离。言语与非语言中，九成沟通都是来自非语言的情报。

+ 丌 - 杜晔℃咆诌訃№铃惋披曹釭霸

电视上，经常会播放这样的画面：选手参加奥运等赛事时，获胜后会高兴得流泪、比出胜利手势。这时候，作为观众的

你，定然也会感受到他们的高兴和激动。即使来自不同的国家，说着不一样的语言，观众也能从他们的动作和表情中了解他们的心情。

与人交谈时也是如此！在平常沟通时，我们都会从表情、动作、音调和声音大小等这些并非经由嘴巴说出的“非语言”部分汲取更多情报。

通常，一般讲述沟通的问题，都会想到美国心理学家麦拉宾（Mehrabian）所主张的“麦拉宾法则”，即“沟通是由7%的言语、38%的音质、55%的表情和动作所构成的”。可见沟通时，“非语言”要素十分重要。这点是毋庸置疑的！

+ 互 - ° 簪 翎 变 传 № 且 ° 灼 夺 № 昵 沥 造 龄 滓 滢 削

人们都了解“非语言”对于沟通能产生的巨大影响。在倾听别人说话时，如果你能给对方一些信号，对方也就更乐于与你沟通了。比如，“点头”就是一种信号，它会直接影响沟通的顺利与否。当然，“眼神交会”也很重要。即使点头再多，不正视对方也是没有任何意义的。即使没出声回应，只要对方确认你是看着他、朝他点头、明白你确实在听他诉说，他也会觉得很安心。

有人说，“沟通就像在玩投接球”，“点头”和“眼神交会”就是让球更有弹性的行为。因此，一定要运用“点头”和“眼神交会”等简单方法，让沟通更顺利。

二、建立亲和关系

亲和力是一种介于信任和相互影响之间的关系，是有效沟通的中心，是所有交流的关键。如果能与他人建立起良好的亲和力，对方就会认为你是理解他的，就会积极配合你提出的要求。

当人们聚合在一起时，建立亲和力也就成了一种自然而然的趋势。如果无法实现自然的亲和，就可以使用某些技巧来创造亲和力。创造亲和力的具体方法如下。

1. 镜像映现法

如果在周围有“建立友好关系的商业伙伴”“兴趣相投、密切往来的朋友”“交往顺利的男女朋友”等，稍作观察就会发现，这些人的姿势、手势、动作等行为举止都很类似。因为人们都有一种倾向，只要和对方的心意相通，就会做出与对方相似的动作和姿势。

比如，在咖啡馆里亲密谈话的情侣，他们的服装品位通常都很相似；喝的饮料、拿起杯子送到嘴边的时间点，一般也都一致；相反，如果两人的关系已经恶化，他们的态度通常都会不协调。只要保持这样的观察意识，只需一眼，就可以在瞬间了解到两人的关系状况。

利用人类的这种心理，进入到对方的内心，就是所谓的“镜像映现法”。简而言之就是，配合对方的动作和姿势，消除对方的警戒心。例如：

めグ 讯 鳧 巷 龄 袞 惋 畚 后 寿 旂 龄 袞 惋 ザ
めグ 圮 盾 吒 龄 眈 闺 炯 煦 苘 ザ
めグ 畚 后 寿 旂 爻 臈 变 支 サ 踞 脰 筏 勅 佢 ザ
めグ 畚 后 寿 旂 歪 棕 孖 龄 旂 引 サ 扑 龄 撻 攷 旂 引 筏 娅 勅 ザ

需要注意的是，在实行镜像映现法时，不要让对方误以为我们在调侃他。

2. 同步法

与人交谈时，稍微注意就会发现，人与人之间的讲话速度也不同，有的人讲话速度很快，有的人讲话速度很慢。讲话速度快慢与接收者接听能力也有关系。除了讲话速度，与人交谈时，注意讲话内容重点，事情的前后顺序，否则就会出现对方询问。

“你到底想说什么”“可以请你先说结论吗”等疑问。

最理想的讲话方式，可以随着对方讲话速度（步调）、内容、神情而变化。这就是第二种亲和感技巧——同步法。比如：

（1）声调。声音是大，还是小？声音是高亢，还是低沉？

（2）语汇的内容、感情。情绪起伏如何？说了什么（表达方式与措辞）？

明白了这些方面，就可以在沟通的过程中主动配合对方，如此才能将对方的注意力吸引到你身上，给对方留下好印象。这里给大家介绍几个具体例子。

めゴ妈枢寿旂壶隳夭= 佑岭壶隳乏叵佻夭ㄥ亡ㄣ妈枢寿旂壶隳孕= 佑尙专霸夭唠问= 直专胞矜睨唠孖哪ザ

めゴ妈枢寿旂诺诣啗敏箬或诳= 佑乏霸戾釘抄亡或诳祉箬ザ

めゴ妈枢寿旂啗敏箬嗽孝祉诺昔间颢= 佑乏叵佻メ刀ㄥ亡嗽孝ザ

需要注意的是，使用这种方法要自然、真诚，否则会有鹦鹉学舌之感。

3. 回溯法

回溯法也称为“鹦鹉学舌”，即重复对方说过的内容，进行反馈。例如，你的同事为部门经理，如何回复这件事，有两种回答。

回答1：

同事：“我终于当上部门经理了……”

你：“哇，好厉害喔！”

回答2：

同事：“我终于当上部门经理了……”

你：“哇，当上部门经理了啊，好厉害喔！”

在这两个回答中，你认为哪种会让同事对你产生好感呢？当然是回答2！回答2就是典型的“回溯法”。

从对方说出口的词汇中，找到关键字后予以回应，对方就会认为你在认真听他说话。实施“回溯法”，为了让彼此的谈话能顺利进行下去。日常生活中，大家都在无意识下使用了这个技巧。

“回溯法”虽然是一种非常简单的技巧，却可发挥出很大的作用。谈话时运用此技巧，可以增加两人谈话时的友好氛围，增强双方的认同感，延长谈话的时间，加强谈话的效果。

“回溯法”运用的时机如下。

（1）重复对方所说的“事实”。例如：

同事表示“我当上部门经理了！太棒了……”做事实的回溯，回复“你当上部门经理了啊！”也就是回应“当上部门经理了”的这项事实。

（2）重复对方所说的“感情”。例如：

同事“我当上部门经理了！太棒了……”，回复“喔喔，太棒了……”这时是在回应同事的“太棒了……”的这种情绪。

（3）偶尔“归纳”说话内容后再做回应。例如：

听刚当上部门经理的同事诉说过去的辛苦，你说：“你一路不断的努力获得了认同，真是太好了！”同事就会说：“原来你了解我过去的辛苦啊……”（哭）这时候，同事会很感动，并认为“这个人认真听我说了，他认同我，并且和我有相同的感受”。

总之，只要有意识地从事实、感情、归纳三项要素进行回溯，双方的交谈就可以顺利地进行下去。

4. 观察度测法

所谓“观察度测法”就是，通过观察对方语言以外的要素来读取对方的心理状态，进入更深入的沟通。想要顺利、有效地进行观察度测法，要具有良好的“观察力”和“柔软性”。在这里，所谓的“观察力”是指察觉对方心理状态的能力；而“柔软性”则是指自己配合对方的状态。

要进行良好的沟通，除了语言之外，还需要从其他要素中读取对方的心理状态或信息，在NLP中就是观察度测法，即“进行观察”之意。

面对沟通对象时，我们都会发出语言以外的各种信息，比如，姿势、动作、呼吸、表情、声调、节奏变化等。比如，想起快乐的事时，人们的音调会出现较多的起伏，脸色会变得红润，嘴角肌肉也会比较放松；相反，如果遇到担心的事，即使嘴巴上说“我没事”，但依然可以从他的声调、脸色、表情等看出他有心事。

平常，要有意识地进行观察度测法的练习，才能学会察觉对方的细微变化。认真观察和体会对方的表情、皮肤颜色、视线变化、眨眼、呼吸速度和深浅、声调、节奏等非语言因素的变化。

在这里，我们简单介绍一些可以提高观察度测能力的练习。

（1）和搭档面对面，请对方讲述过去获得的非常宝贵的经验。这时，要仔细观察对方的视线、声调、表情、姿势等，看看这些元素会出现什么样的变化。

（2）请对方讲述过去曾受到的非常深刻的教训，同时观察对方身体、语言及其他因素出现的变化。仔细观察，可以看出对方出现不同的信号，从这些信号中能够分辨出不同情况产生不同的变化。

三、洞察

经常会遇到这样的情况，别人向你请教一件事，你做了详细说明后对方说：“懂了。”但他还是一脸疑惑，一副不太理解的样子。这时，你多半会想：“真的懂了吗？”

就像前面讲述的一样，我们不仅可以通过“语言”进行沟通，还能够通过“非语言”因素得到更多信息。也就是说，通过观察对方非语言因素表现出来的状态，便能了解单靠语言是无法明白的“真正心声”。

仔细观察对方的姿势和动作是非常重要的事，在NLP中称为“洞察”。平常与人交谈时，都会自然地观察对方，做出适当的反应；而且，一旦下意识地观察，便容易察觉到什么。因此，和他人沟通的时候，我们要下意识地度测一下对方的言行。如此，才更容易察觉到对方到底在想什么。经过反复度测后，便能从对方动作、神情等微妙的变化，推测并判断对方的心情，这能让你更容易地“跟随”，更深度了解对方。

灵活地运用“五感”观察对方，就是所谓的“洞察”。五感是指“视觉”“听觉”“身体感觉”“嗅觉”和“味觉”。比如，一直兴致勃勃、高声说话的他，口气突然变得不一样，而且一副心神不宁、坐立难安的样子，此时肯定有什么事情使对方比较棘手。

洞察到对方的变化，可以进行询问，根据情况调整话题或停止交谈。不过，千万不要因为一心想着“要仔细观察”对方，或是“探索对方内心的想法”而直盯着对方看，这样只会引起对方的反感。洞察的目的是为了建立“良好的关系”，让彼此的沟通更顺利。

进行洞察时，要使用“五感”。其中，最常用的是“视觉”“听觉”和“感受”三项。

洞察的目的是为了建立“良好的关系”，让彼此的沟通更顺利。为了便于理解，这里我们就来介绍一下最常用的“视觉”“听觉”和“身体感觉”。

（1）“视觉”。通过“视觉”，可以了解对方，比如面部表情、身体姿势、视线方向、嘴唇的样子、手部动作、脚的开合、身体的摆动、点头、呼吸频率、瞳孔大小、耸肩的模样、挑眉、眨眼、流汗等。

（2）“听觉”。说话的时候，可以通过“听觉”来了解对方，比如声调、语速、说话节奏、声音的抑扬顿挫、说话的次数、语尾、说话内容、应和的口气、笑声、呼吸声、叹气、吐气、说话口吻、“哦”“好厉害”等感叹语等。

（3）“身体感觉”。沟通时，还要多留意对方的“身体感受”，比如体温、气氛、手的触感、身体的触感、味道等。

当然，态度骤变就是一种信息。也许对方想换个话题、有什么事想说，或是时间紧迫、想结束这段谈话等。这时如果能进行洞察，便能灵活地应对所有的状况。不过，千万不要因为一心想着“要仔细观察”对方，或是“探索对方内心的想法”而直盯着对方看，否则只会引起对方的反感。

提高洞察力，可以通过下面的游戏进行演化。

(1) 请对方在心里描绘自己“喜欢的食物”和“讨厌的食物”，不要说出来。

(2) 请对方将两种都当作自己喜欢的食物，并说明食物的特点，喜欢的理由。比如，最喜欢的食物是香蕉，它是一种黄色的水果，老少皆宜，最喜欢香蕉那软软的口感和甜味。

(3) 仔细观察对方。待两种食物都说完后，猜猜哪一个是“喜欢的食物”，哪一个是“讨厌的食物”，并说明猜测的理由。

(4) 和对方确认答案，若猜测正确，说明自己的理由，若猜测错误，与对方交流问题所在。



小测试

测试你的洞察力

谁宅ソト切楞岭孕她擎ゾ咆= 丑初啐顿讯佑悞制疗愆+ゴゴ-ザ

A\$ 孕她擎ト切楞

B\$ 孕她擎专仔俎弹郊\$ 选刀杜

C\$ 沧肱厂丰什幺劭孕她擎

D\$ 沧肱企佛什吗尅莪切楞

结果分析：

选A，圣诞节人们通常都会买一些奢侈品当作礼物，怎么会有人买火柴？选在这个时候卖火柴，有些愚蠢，不协调！——持有这种观点的人，看人的眼光超棒。

选B，小女孩虽然受到酗酒父亲的虐待，但还要出来赚钱养他。待在父亲身边，就会遭受折磨和受苦；只要离开父亲的魔掌，就可能脱离苦海。——能看出原因与结果的矛盾，表示你分析问题很冷静。

选C，为“没有人帮助小女孩”感到奇怪，正中作者下怀。——你看人的眼光稍差，虽然为人正直，但毫无疑人之心，没有防人之心。

选D，看到没有人买小女孩的火柴，会感到不好受。——看重表象，重视结果，忽略了过程。

四、改变观点立场的能力

如果想改变观点立场，可以灵活运用NLP给我们介绍的一些方法。

1. 松动信念的方法

例：家庭主妇是否每天都要等待丈夫回家一同吃饭。

（1）改变标签

例：不等他回来便吃饭，是不尊重他（标签）。

不等他回来便吃饭，是照顾自己（新标签）。

（2）改变标签的定义

例：自己因太饿而无力，产生抱怨，他回来后你不能照顾好，才是不尊重他。

（3）审视背后的动机，看到改变的好处

例：不等他回来便吃饭，我就有力气做家务，把东西收拾好，就可以怀着愉快的心情等待他回来。

（4）极度延伸

把维持旧信念的终极结果明显化。自问：你继续这样做，最终会有什么结果？

例：继续这样做，偶然的胃痛会变成长期胃病。身体坏了，情绪也会坏，两人关系也会紧张。

2. 破框法

最妨碍我们的思想框架是：“应该如此”“托付心态”和“没有办法”。

如果想破除“应该如此”，就要提醒自己：我们无法知道世界上所有的事，发生了的都是应该发生的。我们不应坐在那里抱怨，应接受和根据现有的情况做最好的配合。

如果想破除“托付心态”，就要提醒自己：每个人都要照顾自己的人生，不要假借他人。

如果想破除“没有办法”，就要提醒自己：凡事至少都有三个解决办法，我总有选择。尝试问自己三个问题：结果对我有好处吗？我想在短期内得到这份好处吗？这些好处能否符合“我好、你好、世界好”的要求？

3. 意义换框法

同一件事拥有的意义通常都有很多，找出最能帮助自己的意义，就可以改善事情的价值，使事情由绊脚石变为踏脚石。

例：因为上级挑剔，所以我工作不开心。

这时候，可以采用的方法是：把“果”（工作不开心）改成它的反义词，再把“因为”二字放到最后。这样，就会得到最终的结果：上级严厉，所以我工作积极，因为……

4. 二者兼得法

为了让自己保持清醒的头脑，可以提醒自己：“坚持二者不能兼得对我没有好处，而坚持二者可以兼得则对我有好处！”并把自己的思想带向后者。用“假如二者可以兼得，我怎样做才能实现”的态度去思考一些可能性，每一条都找出三种方法。

5. 环境换框法

同样的一件东西或一件事情，在不同环境里，体现出的价值也会有差异。找出更有利的环境，便能改变对这件东西或这个情况的价值认知，继而改变有关的信念。

例：“年纪大了，与年轻人竞争不过。”

可以修改为：“年纪大了，在什么环境里比年轻人更强？”

五、精准表达

如果提出的问题太直接或说话太过失礼，好不容易建立起来的亲和感就被破坏了，沟通也就失去了意义。可是在很多时候，尤其是在商场上，我们必须找出对方真正的意图或目的，明确沟通内容，通过共通的语言达到互相理解，进而获得建设性

结论。因此，巧妙而确实的表达是不可缺少的。

在NLP中，有一种被称为“后设模式”的超级提问法。这是语言学家诺姆·乔姆斯基提倡的语言理论，是以变形方法作为理论基础的。参考这种方法，就可以通过“删减、扭曲、一般化”等过滤器的处理程序，对信息进行删减、曲解、汇整。

也就是说，通过名为“后设模式”的过滤器，我们就可以处于某种模式或形式之下，通过某种模式或形式将信息传递出去。因此，一个人口头说出来的亲身经历往往都并不是由正确的语句与文法结构所组成的“纯体验”，而是经过过滤器处理的、属于说话者个人版本的“亲身经历”。

事实证明，能否明确地汇整成一段话，是找出更多信息的重点，我们完全可以通过直觉，判断对方说的话在文法上是否正确，是否朝说话者方向发展。在这里，举几个例子。

1. “删减”

(1) 单纯的“删减”：信息不足、有遗漏——找出不足的信息

比如：

“我不接受。”——“具体来说和哪方面有关？是在哪个部分？”

“她很着急。”——“对什么事？对谁？”

(2) 比较对象的“删减”：缺乏评估的基准——找出明确的比较对象或基准

比如：

“这件商品最吸引人。”——“从谁的角度来看？跟什么作比较？”

“更值得信赖的服务。”——“在哪里和谁比较？”

(3) 非特定名词：代名词不明确——让具体的事物或句子更加明确

比如：

“他们有那种倾向。”——“具体来说，他们是指哪些人？有哪种倾向？”

——“具体来说，是什么样的事不会那么简单就有进展？”

(4) 非特定动词：如何、何时、何处等“删减”了具体的动词——找出与经验的内容或情形相关的信息

比如：

“这减损了商品的价值。”——“具体来说，发生了什么事？”

——“变成什么样的状态？”

“应该要顾虑到她的心情。”——“具体来说应该要怎么做？”

(5) 判断：做出判断的人不明确——找出作出判断的人和所根据的基准

比如：

“看起来明显就是一种好商品，无论怎么看都觉得会畅销。”——“是谁这么认为？为什么这样认为？什么商品？”

“他不认真。”——“是谁这么认为？具体的根据是什么？”

2. 扭曲：通过提问，修正语意上不适当、不充足的部分

(1) 名词化：动词被名词化，行动内容或过程不明确——让行动内容或过程具体化

比如：

“这件事的执行就交给你了。”——“具体来说，该做些什么？”

——“要如何实行？”

(2) 因果关系：通过某种特定的刺激，引发某种特定的感情——如果X，则Y

比如：

“那个经理来了以后，部门的士气就下降了。”

——“只要经理一来，部门的士气就一定会下降吗？”

——“具体来说，是他的哪个部分，又是如何让士气下降的？”

(3) 读心术：假设自己知道他人的想法或感觉——找出假设的根据，也就是前提

比如：

“她觉得我不可靠。”——“具体来说，你是怎么知道这件事的？”

——“她的什么行为让你有这种感觉？”

(4) 复合型相等：基于“结果是一样”的观念所形成的理论。只要有X就会Y——X不一定会Y，找出其他可能性

比如：

“他的视线游移，他在说谎。”——“一定是这样吗？”

——“你自己也是这样吗？”

——“对哪些人来说，可以那么认为？”

(5) 前提：以暗自相信的事作为根据来进行推测——观察暗自相信的事

比如：

“我不喜欢你这种敷衍的做法。”——“你觉得我做得很敷衍吗？”

——“我的做法中哪个部分敷衍了？”

3. 一般化：通过提问，解开说话者“世界观”的限制，使其变得丰富

(1) 总称限定词：排除例外和选项——注意有例外、其他选项存在的可能性

比如：

“必须制订促销计划。”——“如果不这样做，会有什么后果？”

——“具体来说，非得如此不可的原因是什么？”

(2) 可能性的叙述助动词：使进行特定行动的能力或可能性受到限制

比如：

“我不可能在众人面前讲话。”——“试了之后会有什么结果？”

——“是什么限制了这个行动？”

(3) 前提：以暗自相信的事情作为根据来进行推测——观察暗自相信的事

比如：

“因为他是领导者，所以才能顺利突破重围。”——“不能顺利突破重围就不能当领导者吗？”

在这个过程中，要多留意对方说话内容中不明确或不充足的部分，还原信息后再加以聚集，就可以掌握更精确的事实。此时，如果不维持与对方的亲和感，站在对方的角度思考，你的诘问就会像是在质疑或责备。

因此，发出的声调要配合对方或当时的情况，优雅而自然地按照顺序提出问题。掌握了这个工具，我们就可以有效地帮助那些感到恐惧、感到受限、自觉无能、没有自信的人。

六、对状态的选择

在NLP中，有两种方式可以重新设定自己的时间轴，具体如下表所示。

方式	说明
时间内	所谓“时间内”就是，进入时间轴，整合自己的时间轴。即想象一下，在瞳孔正前方稍微高一点的位置接续着未来，将时间轴设定成：人都是面对未来而活；在距离后脑勺2.5厘米的地方，往斜后方伸展，代表是过去。将二者结合在一起，带着能够打破现状所需的必要资源回到现在；或者，让未来的自己给现在的自己发送信息
内时间轴	所谓“内时间轴”就是，让时间轴朝自己前面的空间伸展出去，感觉像在看历史年表；自己处于抽离状态，大部分左侧是过去，正中央是现在，右侧是未来。为了一次就能环视过去、未来和现在，完全可以用这种方法做好时间管理和自我人生规划

在灵活运用“时间内”与“内时间轴”中，不管是自我进行，还是诱导别人，都会有东西停留在心中（回到过去时，那段过往的时间成了“现在”）；同样，移动到未来时，未来的时间也就成了“现在”。也就是说，不管是前往过去还是未来，都会经历所谓的“那时的现在”。

因此，诱导对方时，如果是处在未来，就不要问对方：“现在是几岁？”而要问：“现在是公元多少年？”如果是处在过去，则要问：“你现在几岁？”

+ ㄟ - 绉书℃眩闰韶№

如何来练习“时间轴”呢？其实，坐着也能练习“时间轴”。但在这里，我们要介绍更能实际游走于时间轴的方法。举个例子：

N进公司已经五年了，虽然对工作和人际关系都感到比较满意，但对于自己的未来依然感到茫然。他想跳槽，可是又有点舍不得现在的工作，犹豫不决。

这时候，我们就可以采用这样的方法对其进行引导：

- （1）面朝正前方起身，想象自己完全进入时间轴状态。设定目前站的地方是“现在”，前方是“未来”，后面是“过去”。
- （2）为了回到过去将对现在的自己有用的资源带回来，向后退一步，走到“过去”。之后，切实感受那时的体验、情景、声音和味道等，然后设定心锚。之后，退回到“现在”。
- （3）向前走到“未来”的位置，用五感充分感受那时的情景和感觉。然后，转身面朝后，鼓励现在的自己，或给予建议。
- （4）退到“现在”的位置，将从过去带来的资源、在未来的体验和来自未来的信息等，全都输给现在的自己。之后，将此时体验到的内容和信息全部记录下来。

举个例子：职场中的你。

面朝正前方起身，想象自己完全进入时间轴状态。设定目前站的地方是“现在”，前方是“未来”，后面是“过去”。

从“现在”后退一步，回到“过去”，也就是自己刚进公司。那时候，你还处于不断地摸索中，借助前辈的指引，你会逐渐对自己的工作产生兴趣。然后，进入那时的状态，设定随时都能感受到的那股冲劲。接着，回到“现在”。

从“现在”往前走一步，用五感充分感受未来的情景和感觉。那时的你，不仅会鼓励自己认真工作，还能看到严格督促自己的上司，以及努力给你加油的后辈们；同时，感受职场的活力，听得到电话应答声等。

退回到“现在”，感受从过去带来的干劲与未来体验，精神百倍地工作。

+ 互 - 政叔仔速徊厂昕彷彿制坪圯龄惹泛

不管是谁，多少都有令自己始终耿耿于怀，到现在还懊悔不已的体验或回忆。利用“时间轴”回到当时的情景，尝试改写过去，便能发现当时没有察觉到的积极方面。举个例子：

N有位学生时代就认识的朋友，两人因为工作上的事发生争吵，结果谁也拉不下脸，从此不再来往。N一直对这件事耿耿于怀。

针对这个案例，如何改写过去呢？

①确定时间轴，过去和现在。

②从现在的位置后退到过去发生争吵的时候，进入那时的状况与情绪。然后进入想改写的情景状态。

③往时间轴的左边或右边跨一步，以旁观者立场来客观地看待争吵，观察该采取什么样的行动。将时间轴从结合状态变成分离状态。

④回到与朋友发生争执前的时间轴，一边留意说出的会引发误会的话语，一边体验两人在一起的融洽情景。改写过去，往前走回现在的位置，N就会感到豁然开朗。

确认改写的过去与现在。如果必要，可以一起确定未来遇到同样状况时会采取的行动。

+ 丐 - 绍书℃櫟拥杏杵N₂

使用过类似“模仿、设定心锚和改变次感元”等NLP的技巧后，还要确认未来的自己面对某种状况时，会采取什么样的行动。

例如：

原来每次开会报告时，张海总是低着头，很小声地说着自己的企划案，一副缺乏自信的样子。可是，学习了NLP的技巧后，他便多了一份自信。明天又要做一场会议报告，张海便使用了“模拟未来”等方法，想象着开会时的良好氛围，并用心感受。他还想象开会时上司和同事的赞许与认可的表情，甚至有的同事翻阅文件并进行记录的情景。这些都让张海自信心大增，并做好充分的准备。

第二天开会的时候，张海挺直了腰板，十分自信地站在那里，做了深呼吸后开始做企划案的讲解，声音洪亮，有声有色，内容条理清晰。台下的上司和同事听得津津有味，不停地点头。当他结束报告时，台下响起了热烈的掌声。

+ 罔 - 仔琯室拊私 = 受琯鼻巷吟踪準℃傲眈请專N₀

所谓“催眠诱导”，就是诱导对方进入催眠状态。不同的人，会出现不同的体验，但依然有共通点——在无意识状态下，比较容易发现解决问题与解开束缚的机会和线索。

在NLP中，有一项不可或缺的技巧，那就是如何诱导进入“米尔顿模式”的方法。“米尔顿模式”绝不是在心理治疗师的影响下所产生的状态，而是通过激发当事人的无意识，让他发现心中的真正想法，去除束缚。“催眠诱导”的流程如下：

①闭上眼睛，或坐或躺都可以。

②跟随外在的现实状况，慢慢地导引内在。例如，外在的跟随包括坐在椅子上，听得见空调的声音；内在的导引即调节呼吸节奏、放松心情。

③洞察进入状态，对咨询者说些鼓励的话语。例如，你已经拿到对自己而言最重要的东西，你拥有很多资源。

④诱导对方慢慢回到现实世界，让对方完全醒过来。

+ 亚 - 抄囤克激流务龄鼻伐 = 涎陪℃ 恩惭痍N₀

在NLP中，提振精神、找回活力的最佳方法就是“消除恐惧症”。

所谓“恐惧症”就是，对特定物体或状况感到极度恐惧，比如，在某个场合遇见让自己想起不愉快回忆的人。这个经历往往

会伴随让自己感到害怕心痛的影像，唤醒过往的体验和情绪。换句话说，就是一种设定强烈负面心锚的状态。

NLP的创始人之一理查·班德勒博士发现了一种找回充满活力之心的方法，使用此方法，只要十分钟便能消除长期困扰自我的恐惧症。具体方法为：借由大脑迅速传送情报，活用学习这项特征，脑中便会一边映着想象的影像，一边将其转成黑白影像，然后倒带快转。

不过，如果想将这种方法使用好，就要进行充分练习、提高专注力；而且，一定要使用正确的语言。我们可以参加一些讲座，多累积经验。

“消除恐惧症”的流程如下：

- ①设定一个安心的心锚，确认能够自我控制要放映出来的画面。
- ②想象自己坐在放映室，看着坐在观众席上看电影的自己。
- ③将实际发生的恐怖体验，从“事情发生—事情结束—进入安全状态”，想象成一段黑白影片投射在荧幕上。
- ④与电影中的自己结合在一起，然后将放映完毕的影片，从最后一幕以彩色、高速倒带的方式倒回最开始的地方。
- ⑤重复练习，直到确认没问题为止。

小知识——NLP十四项心理定律

太阳每天都会东升西落，地球运行也是遵循一定的轨道，所有事物的运行都是有规律的。其实人类的心灵也存在着许多规律，然而却很少有人了解它们。NLP的十四项心理定律，完全可以运用在任何领域里。

（1）坚信定律：当你对某件事情抱有坚定的信念时，最后很可能就会变成事实。

（2）期望定律：当对某件事怀着非常强烈的期望时，所期望的事物就会出现。

（3）因果定律：任何事情的发生，都有其必然原因，有因才有果。换句话说，当看到一些现象时，不用觉得不可理解或奇怪，因为任何事情的发生都有其原因，今天种下什么“种子”，明天就会有什麼结果。

（4）情绪定律：人都是情绪化的，即使有些人比较理性，当这个人很“理性”地思考问题时，也容易受到他当时情绪状态的影响。人是情绪化的动物，任何时候的决定都是情绪化的决定。

（5）累积定律：很多年轻人都曾梦想自己有朝一日可以成就一番大事业，其实天下并没有什么大事可做，有的只是小事。一件件小事积累起来就形成了大事。任何大成就或者大灾难都是累积的结果。

（6）吸引定律：当你的思想专注在某一领域时，跟这个领域相关的人、事、物就会被吸引过来。

（7）重复定律：不管是何种行为和思维，只要不断地重复，就会不断加强。你的潜意识如果能够不断地重复一些人、事、物，它们就会在潜意识里变成事实。

（8）辐射定律：当你做一件事情的时候，不仅会影响这件事情的本身，还会辐射到其他的相关领域。任何事情都有辐射作用。

（9）相关定律：世界上的每件事情都有一定的联系，任何事情都不是完全独立的。如果想解决某个难题，最好从其他相关的某个地方入手，不能只专注在一个困难点上。

（10）惯性定律：不管任何事情，只要你能持续不断地加强，终究都会变成习惯。

（11）显现定律：在持续寻找、追问答案时，它们最终都会显现。

（12）需求定律：人不管做什么事情，都带有一种需求。只有尊重并满足对方的需求，别人才会尊重你的需求。

（13）专精定律：只有专精在一个领域，这个领域才能有所发展。所以，不管你从事哪个行业，都要把“做该行业的最顶尖”看成目标。因为，只有当你可以专精的时候，你才能在自己所从事的领域出类拔萃。

（14）替换定律：如果出现了某些不想要的记忆或者负面习惯，而它们是无法完全去除掉的，只能用一种新记忆或新习惯

去代替。

筭巧竦
觸縝碣桌棠且楫引

第一节 新编码框架

所谓心理框架指的是，那些在互动中为思想和行为提供全面指导的关注点和方向。框架与特定事件或者体验中所认知的情境有着密切的关系。

框架会“标记”体验、指引注意，能极大地影响对具体体验与事件的解释和回应方式。当一个人的框架够强时，周围人都会认为他做的事情是对的，并且会跟随他，进入他的框架。所以，框架也就成了一种强有力的影响他人的技巧。

有一个故事很好地诠释了“框架”的概念：

一天晚上，学校广播学院的某女生宿舍想找一个工科男生宿舍做联谊宿舍。某男生宿舍选了一个眼镜男，去给女生宿舍打电话，打了几次发现占线。这时候，有个人出了一个主意：打相邻的号码。居然一打就通了，眼镜男很紧张，说出的第一句话是：“我是被逼的……”然后说想和她们宿舍联谊。结果，女生立刻拒绝了眼镜男。

宿舍中另一男生很气愤，又拔了过去，恰巧是同一女孩接的电话。这个男同学振振有词地说：“我们都是跨世纪的一代，想多认识一些朋友，以后有困难了互相帮助。我们有七个理工科的帅哥，大家能成为朋友是一种缘分。”没想到，等他说完后，那个女孩爽快地答应了，从此以后两个宿舍结成了联谊宿舍。

一、成果框架

“框架”这个词来自NLP，其基本含义是一个人言行的潜台词。比如，保险推销员在说服客户成交的时候会问：“您打算买多少额度呢，是十万、二十万……还是一百万的？”这句话的潜台词就是假设客户已经决定购买了，只是需要确定一下购买额度。

当一个人的框架够强的时候，周围人都会认为他做的事情是对的，并且会跟随他，进入他的框架。所以，框架是一种强有力的影响他人的技巧。比如，公交车上十分拥挤，两个人不小心发生了碰撞，强势的一方就会要求对方道歉，弱势的一方会让人觉得他理亏。

从极端的角度来讲，这个世界的规则都是强势者的框架决定的。在崇尚物质的夜店，有钱人被当作神来尊敬；但到了崇尚精神的寺庙里，金钱被视为身外之物甚至是粪土。所以孟子说，“贫贱不能移，威武不能屈，富贵不能淫，此之谓大丈夫”。所谓“大丈夫”，就是框架很强的人，金钱、地位、权力等价值观都不能影响他。

例如，男孩跟女孩搭讪的时候，使用的框架是我来认识你是合理的。这种方式虽然有点离经叛道，但却可以超越世俗、回归人性。这样你带出来的气势就会理直气壮，女孩拒绝你的时候甚至会说“对不起”。如果你的框架太弱，自己都认为搭讪是下流、耍流氓，那么你必然迟疑怯懦，说话底气不足，女孩甚至会骂你“神经病”。

成果框架主要强调的是，建立和保持聚焦于目标或渴求目标状态。建立成果框架，致力于评估所有与达成特定目标或渴求状态一致的活动或信息。通过此框架，在考虑其他可能成果时，可以将思绪集中在达成协议的目标上；当实施过程中目标开始偏离轨道时，可以提醒人们议定的成果。

与问题框架相比，成果框架很有用。问题框架强调的是出了什么问题或者是不想要什么，而不是渴望什么或想要什么。问题框架聚焦于不受欢迎的症状和寻找症状的原因；成果框架则聚焦于渴望的结果和效果，以及达成结果所需的资源和解决问题的方法。

成果框架如下：

- ①你想要什么？出了什么问题？
- ②你怎样能得到它？为什么会这样的？
- ③有哪些可用的资源？是谁的过错和责任？

成果框架的应用包括：将问题陈述重新表述为目标陈述的技巧，将负面言辞的描述换框为正面言辞。根据NLP的观点，所有问题都可以重新认识为挑战、改变、成长或学习的“机会”。

人们经常会无意中用负面的句子陈述他们要的结果，例如，“我想避免尴尬”“我想要不害怕”“我想摆脱与婆婆的冲突”等，采用成果框架则会问：“你想要什么？”

二、生态框架

生态框架的概念是在完善架构和生态中提出的，当你感觉被忽略的问题是生态争议时，就可以转换成生态框架。从这个框架间提出的问题是：

- ①如果我们做这个决定，会有什么结果？
- ②这个决定会怎样影响系统中的更大部分？
- ③还有谁应参与决定？

NLP常被认为是“结果学习”，而生态框架确保所有希望的结果都被考虑。若负责管理一个大的改变计划，想不出有更好的工具可以使用；有时，你对一个决定有种不安感，但是又找不到真实的证据来延后计划……这就是，不一致的信号切入并警告你可能忽略了某事，此时转换到生态框架可以防止未来可能铸成的大错。

下面，我们就以“面对女性会紧张到说不出话来的男性”为例，来练习“生态框架”的流程：

- ①锁定一个自己想克服的行为、习惯、症状或毛病。

例：面对女性，总是紧张地说不出话来。

②寻找引发想克服的行为、习惯、症状和毛病的部位，试着和其沟通。如果能顺利沟通，必须表达感谢的心；如果实在感受不到，要想办法寻找身体哪个部位最能感受到想克服的行为、习惯、症状和毛病，一旦锁定部位，便能顺利进行。

例：因为该人一直搞不清楚是哪个部位，便试着寻找自己面对女性时身体最紧张的部位，结果是胸口一带，于是试着与这个“部位”沟通。

- ③向这个部位询问想克服的行为、习惯、症状和毛病有何“肯定的意图”。了解“肯定的意图”后，要向这个部位表达谢意。

例：问这个部位：“我每次面对女性都紧张得说不出话来，这有何肯定的意图吗？”

这个部位回答：“因为你太兴奋，想在女性面前呈现自己最完美的一面。”

听到这样回答，该人就会明白这个部位想守护自己的心意，向其表达感谢之意。

- ④针对部位回答的答案，在心里思考三个以上能够满足、回应等似这般肯定意图的方法。

例：思考一会儿后，想出三种点子：“就算不主动攀谈，也可以用点头或应和的方式回应”“看着对方，试着露出笑容”“先试着和公司后辈女性攀谈”。

- ⑤确认该部位是否能接受刚才想出的三个办法。

例：向“部位”依序确认是否能够接受这三种办法。如果有没办法接受的办法，必须想出其他办法，直到部位能够接受为止。

- ⑥确认除了这个“部位”外，其他部位、周围人、环境等是否都能接受。

例：确认身体其他部位、周围环境和人，是否也能接受这三种办法。如果都能了解，表示成功；如果有问题，就要提出新办法。如此，才算解决了所有问题。

三、证据框架

有时，个人在没有充分的理由时，也可以做出某种决定。在这种情况下，“证据框架”就会澄清你的目的和企图。这种框架对品质改进小组和那些需要证据来比较新旧差异的问题解决者来说，有着重要的意义。

“证据框架”在测试自己的假设和行动上很有用。你试着问问自己，你正在朝向完成一个可以用证据衡量的成果吗？哪种证据可以显示你离目标还有多远？

有位女孩非常喜欢干净，本来爱干净是件好事，但她经常会因为一点尘土，就不高兴地发脾气。为了不触怒她，全家人生

怕家里有任何尘土，每天都过得战战兢兢。

有位心理治疗师对她说：“如果你想活在连一点灰尘也没有的屋子里，那么你周围就不能有任何人，这真的是你想要的生活吗？家里之所以会有脚印和手垢，是因为有爱你的家人和朋友围绕在你身边的缘故，不是吗？”

这位女孩明白了，之后再发现屋子脏了，只会正常打扫。从此，和家人的关系也变得融洽多了。

像这样改变观点的方法，就是“证据法”。通过其他观点捕捉事物，跳脱既有框架，便能激发出潜能和创意。

四、如果框架

使用“如果框架”的目的是激发创意，我们完全可以利用前面所说的“建立未来事件的成功图像”来进行练习。通过这种练习，你就会进入未来事件，就像是现在发生的一样。

使用这种框架结构，可以查看不一致信号的原因，特别是你需要做个人决定时，比如，工作调动、额外角色或是公司变动。自我视觉化，就是你通过运用脑中电影来做改变，可以帮助你突显由不一致信号而产生的部分改变。

如果想要你的“如果框架”非常适合创造力讲习会和情境计划单元，那么你就要问这样一个问题：“如果……会怎样？”

第二节 Meta模式——避免对方陷入自我迷思与思考停滞的“聪明”提问法

语言是经验的代表，就像地图一样，可以描绘出实际的地域。菜单可以代表真正的菜肴，因为只有在与生活经验产生联结时，语言才有意义。

在将感官经验编译成为语言时，如讲话或写字，或如聆听者，将所听到的话转译为感官经验时，很多重要的信息可能被漏失或扭曲；由于说话者个人世界观的限制，语言的某些部分或形式也可能会被“删减”或泛化。

所有的语言都是始于内心深层的一些“深层结构”，经过删减、扭曲、归纳三个程序的不断运用，最终就会形成文字语言，从嘴里表达出来。

一、找回被“删减”的情报

究竟什么是“删减”呢？我们的大脑每秒都会接收到超过两百万的信息流，这些信息数据太过庞大，就需要我们的大脑对它们进行适当的“删减”。

例如，你想到火车站接一个朋友，可是出站的人太多，这时候就要把自己的注意力锁定在朋友的这个形象上，如此才能快速定位，找到你的朋友。这时候，你的大脑就会把与朋友无关的信息“删减”。这时，如果有个小偷正在划你的口袋，也许你就没法注意到了。

由此可以发现，通过“删减”，把令人分心的事物过滤掉，可以让我们将注意力聚焦。在沟通过程中，许多情报都会被“省略”掉。在这里，我们将如何诱发情报、更深入了解彼此的提问法分成五大类，虽然叙述时会提到一些专业用语，但这些例子都是我们日常生活中难免会遇到的状况，所以比较容易理解。

1. 针对“单纯删除”的提问法

比如：

我生气了——为何生气？

那家伙有点怪——听谁说的？

这是针对省略“为何”的内容找回情报的提问法。而且，借由确定是“谁”说的，可以让对方感觉到，是因为自己的意见而扩大了范围。

提问范例：

是谁？什么？具体而言是什么？在哪里？什么时候？是什么样的状况？

2. 针对“比较删除”的提问法

比如：

你最差劲了——和谁比最差劲？

他做得太过分了——和什么相比很过分？

这种方法是为了确定被省略的比较对象。让对方觉得，之所以会这么想，纯粹是出于自己的意见；而且，借由找出比较的对象，可以去除既有的迷思。

提问范例：

和什么相比？在什么之中是最……的吗？

3. 针对“主词模糊化”的提问法

比如：

大家都有——究竟是谁和谁拥有？

客人这么说的——哪位客人说的？

针对主词模糊化的内容，这样的提问法可以取得更具体的情报。因为这种提问法会让对方察觉到只有说出更具体的情报，才能扩大选择范围。

提问范例：

究竟是谁做的呢？

4. 针对“非特定动词”的提问法

比如：

她完全无法理解——究竟是什么样的情况，让她完全无法理解呢？

他马上就哭了——究竟是为了什么事而哭？

借由这种方法找出被省略的动词（究竟做了什么事），取得对于行为的具体情报，可以让过程明确化，对方也比较容易想出解决办法。

提问范例：

怎么会这样？是什么样的情况？怎么回事？具体情况究竟为何？可以说得再清楚一点吗？

5. 针对“名词化”的提问法

比如：

母亲整天心神不宁的——具体表现是什么？

他很粗暴——具体表现是什么？

借由这种方法弄清楚以名词表现的事情过程。名词动词化，可以让过程更明确，也更便于发现解决问题的线索。

提问范例：

究竟是怎么个……呢？

二、找回被“扭曲”的情报

会“扭曲”自己体验的人，一般都会不断地因为他们对你的言行的诠释方式，让你感到惊讶。他们可能会看到一些你从来不会想的因果联结；也可能做不寻常的联结，并从你的话中推演出你的思想与感受；还可能会很有创意。

艺术、音乐和文学都要用到“扭曲”，比如，唐老鸭、米老鼠等都是“扭曲”的结果。改变了自己的经验，就可以放大或消除它；而且，扭曲让我们学会从不同的角度来看问题。同样，假如我们不具备“扭曲”能力，我们的创意源泉也会枯竭。

例如，如果你打算重新装修，能提前想象到“房子装修好的样子”，定然对装修会很有帮助。这就是感官的“扭曲”。但如果你将别人看你的方式想成是他瞧不起你，很可能是在“扭曲”他看你的意思，因而也会“扭曲”你的反应。

我们可以去掉过程并将其变为事物来扭曲事情，这样建立起来的名词叫作“名词化”。我们有很多重要的观念是名词化的：爱、正义、教育、信念、选择、合作、害怕……“扭曲”的意思就是，这些名词其实是动词乔装的，在扭曲过程中被冻结掉了。比如，有人说：“这个关系已经停止了。”可以将这个关系转回到过程，即问：“我们是怎样没关联了？”如此，才能找出说者的意思。

当然，还有一些有弦外之音的扭曲——“隐含前提”。人在说话时经常有弦外之音，找出来后，会让我们更加了解他们的世界模型，听出那些假设的东西。这种扭曲只要问问自己，就可以实现，比如：

“他像其他朋友一样迟钝。”——这就是假设你的其他朋友都是迟钝的。

“请不要像上次我们讨论时那样无理取闹。”——假设你上次无理取闹以及我们上次已经讨论过这主题。

“你是现在付钱给我，还是等一下再付？”——假设你会付钱给我。

“为什么这个这么困难？”——假设这本来就是困难的。回答他的问题，就是在加强他的假设。

以“为什么”开始的问句，通常都会将你的注意力由假设转到理由，从而将它的假设隐藏起来。很多时候，我们都是凭个人的主观意识来看世界的，然后极端地表现出来。如果想法有所偏颇，最后的信息多半会遭到扭曲，比如，“他竟然忘了我的生日，一定是不喜欢我了”，就是用“忘记生日=不喜欢我”这样的主观意识来看待这件事的。也许，对方确实很忙，不小心忘了；或许假装忘了，故意装出一副猛然想起的样子。总之，在这个过程中，对方并没有说出“不喜欢”这字眼，都是倾听者自己这么认为。

“价值观”是一种主观意识，对于同样的事物，不同的人会出现不同的感受。原因就在于，每个人的出生环境和经历都不相同，价值观也就不一样。主观意识是由国家、民族之间的历史、教育等因素所造就的，价值观一旦成了主观意识，即使看的是同一件事物，看法与想法也会不尽相同，人们往往会凭个人的主观意识来扭曲事实。

众所周知，哥伦布发现的新大陆是美洲。可是，在很长一段时间里，他都认为自己找到的地方是“亚洲”。为什么？因为他深信脑中既有的常识。

所谓“歪曲事实”，就是“违背事实，想法偏颇”。很多时候，我们深信不疑的事实，也仅仅是我们单纯地过度相信罢了。概括起来，让人们意识到扭曲的提问法，一共分为四大类。

1. 针对“因果关系”的提问法

比如：

不吃早餐，一整天就没有精神——不吃早餐与没精神一事，有何关联呢？

都是你害人家心情不好——你和心情不好一事，有何关联呢？

当某件事成了另一件事的原因时，为了获得更具体的信息，让对方有更多的选择，就可以按照上面的方式来提问。如此对方就会意识到，不见得A就是引发B的原因。

提问范例：

究竟……是怎么造成××的呢？——除了这个外，还有其他选项吗？

——你选择这个吗？

2. 针对“复合性相等”的提问法

比如：

这个计划的成功，关系着世界和平——这个计划的成功，和世界和平有何关联呢？

她常哭，一定是觉得很寂寞吧——哭泣和寂寞一事有何关联呢？

——你觉得寂寞时，就会哭吗？

为了探究两件事为何有所关联，让想法更有想象力，我们可以采用这种提问法。如此，就可以让对方察觉到：A不等于B，继而扩大选择范围。

提问范例：

.....是因为什么样的缘故而和××有关呢？——一直都是指这意思吗？

3. 针对“臆测”的提问法

比如：

你觉得很讨厌，对不对？——什么原因让你这么认为呢？

你应该知道我想要什么？——你是从哪里判断我知道我想要什么呢？

臆测有两种：一是自以为了解别人在想什么；二是认为别人应该知道自己的想法。为了确认臆测的解释，扩大选择范围，可以使用这种方法，当然要尽可能地委婉询问。

提问范例：

基于什么原因会这么认为呢？——基于什么理由让你这么认为呢？

4. 针对“判断”的提问法

比如：

不拼命努力，就达不到目标——什么样的标准让你这么认为呢？

英国人都很爱面子——听谁这么说呢？

为了确认对方没有表现出来的评价和判断标准，我们可以使用这种方法。如此，可以让对方察觉到：不是因为自己这么认为，而是因为听到谁的意见而做出判断，继而修正自己的看法。

提问范例：

听谁这么说呢？

基于什么样的标准让你这么认为呢？

三、还原被“一般化”的信息

常做“一般化”或“类推”的人，可能对自己的想法或观点很肯定（或非常不肯定）。在他们看来，世界可能是很单纯的。他们住在一个黑白分明的世界。如经验“不是这样就该是那样”，灰色地带很难存在，他们可能会运用很多行为准则来应对不同的情境。科学法则都是类推出来的，而科学实验是很好的作业方法。如果由结果来做“类推”，永远都要准备好，在面对例外时改弦更张。

经验告诉我们，很多时候人们都会为了事情的全部，而忽略了可能的例外。这一点，当我们面对一个类似过去经历过的情境时是很有用的，因为过去的经验会让我们做出最快的反应。但是，如果“类推”错误或没对新经验开放，这就很可能会变成问题。在这一点上，信念就是一个很好的“一般化”的例子。

你在做“类推”（一般化）时，是想了解外界的情境，并知道什么是可以期待的，比如，看到一个跟过去看过的完全不同的包包，你会毫不犹豫地离开。因为你知道，那仅仅是另外一种包包而已。

“一般化”是我们如何学习的基本部分，但同样的程序也会招来大灾难。如果你有一段不理想的亲密关系的经验，根据这一经验而进行“类推”，得到的结果是：世界上的人都一样，不值得信赖。这种“一般化”的想法，就可能中止了寻找一位例外于上述想法的人。例如，“所有”“永不”“总是”“每一次”等字眼都是概括性的，不承认例外、局限，这简化了我们对世界的看法，而不是世界本身。比如，我永远都没办法做这事；没有人在乎；当我需要你时，你总是不在；人类并不是仁慈的；西餐是贵的。

还有一个“一般化”的例子是，我们如何以“应该”“必须”来管制自己和他人。这些例子有时候并没有真正的必要性，要想找出其必要性，可以问：“如果我没有做那些事，会怎么样？”比如，“你应该另外找个工作。”“如果没有找，则会怎么样？”分析这些可能带来的结果，它们可能是真的不愉快，或者只是想象的。但如果被那些管制性的字眼所催眠，你就会二话不说地去遵从。

当然，还有一些反面的规则，如“不该”“不要”“不能”等就是更强的规范；还有一些是真正生理上的限制，如“我无法跳高20米”。还有一些其他未经测试的信念，如“我不能改变”或“我无法找它”……要想突破这些方面的限制，就要问问自己“什么阻挡了我？”这种问法可以改变焦点，由被卡住的位置前进到某个目标，排除掉可能阻挡路的东西。

“我能”和“你能”是授予力量的字眼，除非那些目标是不切实际的，都可以将“必要”“应该”等词改为“能够”，将“我必须做好”变成“我能做好”。这种改变是你能替自己或者他人做的最有力的改变。

类似于“大家都当我是公主”“到处都是不景气的样子”等都有一个共通点，那就是将所有的事物都通过一个范本来表现，这样就是“一般化”。比如，“我太胖了”这句话明明没和别人比较过，却用“一般化”来表现；“只要你够聪明就会明白”这句话也是以“对方不够聪明”为前提，用“一般化”来表现的。

为什么会出现这种情况呢？主要原因有三点：或者想征求对方的同意，或者单纯地过度相信，或者是对自己的意见缺乏自信。因此，很多人都会选择“一般化”语气来表现。

之所以会出现沟通不良，通常只有这样几个原因。

首先，说话者会发生省略信息、凭个人主观意识曲解事实，将所有事物都以一个范本来表现等情况。也就是说，将体验翻译成语言时，说话者会漏失许多信息、扭曲事实和一般化。

其次，倾听者经常会将一些比较抽象化的语言，套用“依自己的经验”所建立的程式。可是，倾听者不可能和说话者有着完全相同的体验，即使说的是同一句话，听的人不同，接收的方式也不一样。

在NLP中，通常都会使用“提问”和“确认”等两种方式，找回彼此之间漏失的信息，促使双方做更良好的沟通。所谓“一般化”是指，在沟通过程中，说话者以某项体验代表所有类似的体验。在这里，我们给大家介绍三大类关于如何还原被“一般化”情报的提问法。

1. 针对“概括性字眼”的提问法

比如：

我总是赖床——难道从来没早起过吗？

大家都把我当公主——大家是指谁？

——所有人真的都是这么想吗？

如果你习惯用“一切”“绝对”和“总是”等字眼断定事物或者事情，可以使用“概括性字眼”提问，有助于拓展可能性。

提问范例：

难道一次都没有吗？一个人也没有吗？大家都是如此吗？大家是指谁？什么理由让你这么认为呢？总是这样吗？每天都是如此吗？

2. 针对“必需性、可能性的语态操作”的提问法

比如：

我没办法再忍耐了——基于什么原因让你无法再忍耐呢？

——如果无法忍耐，会变成怎么样？

——如果再忍下去，又会如何？

针对限制可能性、受制于必需性的事情，导引出其他选项，可以使用这种提问法。如此，对方就可以在不受限的思考状态下，弄清楚究竟是否受限，从抑制可能性与能力的状态中解放出来。

提问范例：

为何会变成这样？什么理由让你变成这样？这么做，会变得如何呢？不这么做，又会变得如何呢？

3. 针对“前提”的提问法

比如：

他如果能多帮我一点，事情就能做得更顺利——基于什么理由这么认为？

要是再多累积一点经验，事情就能理解了——为何知道我没有累积经验呢？

语言里一般都隐藏着各种前提，比如“他没有多帮我”就是个前提。另一个例子的前提则是“经验不足”。当对方的思考受限时，可以使用这种提问法，借此弄清楚前提的根据，让对方察觉到：这种前提是没有任何根据的。

提问范例：

你是指……吗？什么理由让你这么想呢？

在日常对话中，经常会冒出许多“前提”，要想拉近彼此间的距离，就要仔细观察对方的话里是否含有所谓的“前提”和“beliefs”（信念）。

我们通常借由后设模式拉近彼此距离。后设模式不是一味地否定对方所言，而是借由对方的回答，让对方自然地感到自己的想法，拉近彼此之间的距离。

第三节 米尔顿模式——导向良性发展的对话方式

语言的作用是无穷的，你无法对它毫无反应。只要听到一些语言，大家都会想将其意思弄明白，就会无意识地寻找它可能跟我们的关联。越是含糊，其包含的意思可能也就越多。

很多人之所以愿意去找治疗师，大都是因为他们无法用意识去解决问题，需要借助潜意识的帮助。米尔顿·艾瑞克森是第一个以语言来呼应与引导一个人的“现实观”的人；他会用非常“一般化”的语言来描述其当下的“感官经验”，将其引导至较深的“内部现实”。

在NLP里，这类用语叫作“米尔顿模式”。“米尔顿模式”是“后设模式”的反面，是用很多“删减”“扭曲”和“一般化”等方式组成的句子。

当患者处于“出神状态”下时，米尔顿·艾瑞克森会用含糊、开放、许可式的语言与隐喻，让患者从其潜意识中摄取所需的资源。如果想对这种一般化的语言有点概念，我们就要稍微放松下来，认真去思考一下，这种语言的各种可能性和使用的时机。这时候，你也可以惊讶地发现原来自己有更多的技巧，你会因此而感到欣慰。

一、反向后设模式与前提

+ 丌 - ° 芴吗哋评徽引№龄籽埒

概括起来，“一般化”的“反向后设模式”，有三种类型。

1. 概括性字眼

使用“随时”“一切”和“所有”等词语，将内容“一般化”，可以让对方觉得这是理所当然的事。比如：

做个深呼吸，放松一下。

随时准备美味的料理，等待朋友的光临。

2. 必需性、可能性的语态操作

使用“应该”“不得不”等必需性字眼，以及“可以”等可能性字眼，能让对方自然地接受你的观点。比如：

偶尔也应该参加一下聚会才行。

你可以办得到的。

3. 前提

以“已经变成这样”为前提，自然地导引对方。如此，对方就会在脑中想象成为前提的内容，感觉自己似乎已经做了那件事。比如：

要先吃饭再洗澡？还是洗完再吃呢？

+ 互 - 三枝℃势揖№籽埒

“一般化”反向后设模式中的“前提”，可以分为七大类。

1. 表示事件的从属关系

“现在在做什么”“一直以来都是如此”等前提。

例如：一边……从……以来；先……做……时；做……之间。

2. 表示顺序的字眼

表示什么的前后，或是还有不同的情况或选项。

例如：另一个、最初的、最后、第二个。

3. 或者（还是）

从几个选项中选一个，例如：或者、还是。

4. 叙述意识的字眼

以“已经变成事实”为前提，例如：知道、察觉、理解。

5. 副词与形容词

以叙述的重点部分为前提，例如：简单的、深奥的、感兴趣的。

6. 表示时间变化的动词与副词

以发生在现在、过去、未来的任何一件事作为主题，例如：开始、结束、放弃、继续、持续、早已、尚未、事到如今、已经等。

7. 表示注解的形容词与副词

以后续的叙述为前提，例如：开始、结束、放弃、继续、持续、早已、尚未、事到如今。

反复强调“前提”，增加说服力。使用“前提”，比较容易穿透对方的意识，可以让对方进入早已接受成为前提的内容状态。反复强调前提，可以让自己所表达的信息更具说服力。同时，倾听者还来不及整理思绪，主观意识就会变得薄弱，说话者就更容易传递信息。

+ 丐 - 升互枝叟吗咄评徽引

十二种反向后设模式指的是：（1）单纯删除；（2）比较删除；（3）主词模糊化；（4）非特定动词；（5）名词化；（6）因果关系；（7）复合性相等；（8）臆测；（9）判断；（10）概括性字眼；（11）必需性、可能性的语态操作；（12）

前提。其中，（1）～（5）是为了找回被“删减”的信息，（6）～（9）则是要找回被“扭曲”的信息，后面三种则是要找回一般化信息。具体分析如下：

（1）针对“单纯删除”的提问，要明确人、事、地方等情况。

（2）针对“比较删除”的提问，需要找到被删除的比较对象。

（3）针对“主词模糊化”的提问，要明确到底是谁做的。

（4）针对“非特定动词”的提问，要明确做的过程。

（5）针对“名词化”的提问，要名词动词化，找到做的过程。

（6）针对“因果关系”的提问，要让对方明确：并不一定是原因A直接引发了结果B。

（7）针对“复合性相等”的提问，要让对方意识到A不一定等于B，扩大选择范围。

（8）针对“臆测”的提问，要让对方意识到事实不一定像他想象的那样。

（9）针对“判断”的提问，要让对方意识到某种说法并不是众人皆知的，只不过是某个人的一家之言。

（10）针对“概括性字眼”的提问，要找出特例，扩展可能性。

（11）针对“必需性、可能性的语态操作”的提问，要让对方回想一下自己不被任何事情约束的状态，明确约束和无约束状态之间的区别，排除障碍。

（12）针对“前提”的提问，要明确对方语句中假设的前提的根据，让对方意识到该前提是没有任何证据的。

二、跟随类型

活用“米尔顿模式”，可以让你在跟随患者思维时变得更顺手。在这里，我们介绍四种以“米尔顿模式”表现的跟随类型。

1. 跟随咨询者的体验

即活用对方现在的状况和体验，或是一直以来的体验，跟随对方的表现。采用这种方法，可以立刻对对方的体验进行利用，这样做比较容易受到对方的肯定、感受到对方的认同。

例如：

坐在椅子上的你，感觉很放松吧。（面对悠闲地坐在椅子上的人）

今天天气这么好，欢迎来访。（面对在好天气来访的人）

2. 活用倾听者的现状

活用倾听者的现状，可以将其导引至其他体验。

例如：

还没做好心理准备。

实在太好了。这下子你得开始思考今后的事，做些准备吧。

3. 用不争的事实来表现

用不争的事实来表现，让对方无法反驳，便能顺利地进行跟随。

例如：

云层上方随时都是晴朗的。

大部分的人都觉得“大自然很美妙”。

4. 使用“**Yes Set**”表现方法

例如：

可以感受得到脚底触着地板的感觉吧，还可以听到静静流淌的乐声，连自己的呼吸声也感受得到，不是吗？是否察觉到我的声音慢慢地变小呢？感觉全身逐渐放松，是吧。

此例中，使用“催眠诱导”和“跟随咨询者的体验”的情况相同。类似于这种方法加上对方一定会回答“**Yes**”的提问，慢慢地引导至其他的表现方法，就是“**Yes Set**”。采用这种方法，对方只能一直说“**Yes**”，难说“**No**”，这也是市场营销学上常用的一种手法。

【案例】

初恋这件事

25崙齡傳証巫佢薑朶風呢戔ㄟ欧圯夜曆椅谄叻訕谄齡舜呵= 匆狍专呢徑混ㄜ丐谄齡叻借= 毕欧炘鄺呢ㄟ丰什萆萆奎垚圯勑专赴簪齡鈔菲= 僕鼻効陞弄齡展颺ㄟ蚕烧荔二徵估= 乏ㄟ昕萆愆愆齡= 旦仔矫遙炘齡佻惠ㄜ招夯喊丐= 戔愕夜奎攷制二炘齡徵估 x 戔配绕杜制佑齡埔师= 俗腰肱杀传觐ㄟ曆ㄟ垚圯戔曆勢齡朶風= 躲髂城朶= 僕丰薈輶专艸齡夭舜甥= 壶隍倘呢浹肱= 悬聆ㄜ炘蹂戔篋迨二ㄟ任圯扶炘徑之齡朶袖富ㄜ

个案主诉：

高中时，我喜欢上了大自己一届的学长，默默地暗恋了两年，在学长要毕业时，我鼓起勇气表白，却被学长无情地拒绝了。我闷闷不乐，一次校园偶遇，学长说：“如果你能跟我考上同一所大学，我就考虑一下。”学长的话像滋生的病毒埋藏在了我心中，我整个学期都泡在图书馆自习室。拿到录取通知书的时候，我的心怦怦乱跳，仿佛爱情已经来临，少女的心也慢慢开启，开始期待学长站在自己面前时的表情：莫名的红晕，露出一排洁白整齐的牙齿……

入学后，我便开始寻找学长的身影，两个月后终于找到了他。可是，他的身边已经有了她。还没开始的爱情，就这样结束了。愤怒、不甘、委屈，让我一个月消瘦了十斤。室友都替我鸣不平，纷纷介绍男生给我认识，包括后来成为我丈夫的他。

对爱情的执着让我自己都感到惊讶。我默默地等待着，希望学长有一天能看到自己，看到我的努力，看到我对他的真心……可是，直至学长大学毕业，中间换了三个女朋友，他也没有注意到我，我的爱情就这样封闭在了M城的四季中。

像我一样痴情的还有我的丈夫，感动于丈夫对我的痴情，觉得真心不能被辜负，毕业后半年我们就结了婚。本来幸福甜蜜的日子会一直持续下去，却不想学长用微信联系了我，并且暗示我，自己过得不幸福，如果时间可以倒回，一定会好好抓住幸福！我那早已尘封的心再次蠢蠢欲动，可是理智却告诉我，这样做是不对的。为了不伤害爱自己的人，我该怎么办？

个案治疗：

沟通后，我请小凤站在安静的咨询室中央，慢慢地让心情平静下来。

我：对自己的潜意识说，“我想跟你（潜意识）进行沟通，可以传递信息给我吗？”

小凤：我想跟你（潜意识）进行沟通，可以传递信息给我吗？

我：觉得身体有什么感觉？比如，体内蠢蠢欲动、身体发痒、肩膀紧绷、手指颤抖等。如果没有收到信息，或信息不强，就重复前面的话。

小凤：身体前后晃动。

小凤的身体确定信息代表“**Yes**”后，请小凤对她的潜意识说：“现在，可以传递‘**No**’的信息给我吗？”

小凤：“现在，可以传递‘**No**’的信息给我吗？”

确定“**Yes**”与“**No**”的信息后，就可以对潜意识提问。开始时，提出的问题可以简单些；等身体适应后，再有针对性地提出

自己想问的问题。如果潜意识回答“**Yes**”，与理由相关的影像、声音或触感就会从脑中浮现。

三、间接诱导类型

所谓“间接诱导”是指，非直接表现，而是一边间接地指示内容一边引导对方朝向其他方向。这种表现方法，通常都包括下面几类。

1. 植入式命令

所谓“植入式命令”就是，将作为“结论”也就是“会变成这样”的指示或命令植入对方心中，即将想传递给对方的暗示放进叙述中时，让对方不会特别意识到。

例如：

坐在这辆车上，握紧方向盘，便能享受从来没体验过的世界，不是吗？

一边感受自己舒缓的气息，一边听音乐，感觉很舒服吧。

在上例中，植入的是：“请坐在车上，握紧方向盘”；“请感受舒缓的气息”“请听音乐”“很舒服”等。

2. 类比记号

所谓“类比记号”就是，活用声音的高低、音调、快慢，动作碰触对方的“非语言”部分，强调、凸显特定语言。和我们会用充满感情的口吻，说故事给小孩子听的道理是一样的。

例如：

好.....舒服，心情好.....放松哦。

3. 植入式提问

类似于“可以帮我.....吗？”等植入式提问。借由将提问隐藏于叙述中的方式，可以让“后设模式”的提问更具弹性，这是一种间接的表现方法。

例如：

以为你会听我说.....

想说你对这场聚会有兴趣。

4. 要求

让对方回答“是”或“不是”，就像英文的Can you...（可以.....吗？）提出关于对方能力的相关问题，Do you know...（知道.....吗？）等手法来表现；然后，加入要求。如此，对方不仅可以回答“**Yes**”或“**No**”，还能针对所要求的事进行回答并采取行动。

例如：

可以帮我拿杯水吗？

知道现在几点吗？

5. 否定命令

大脑是无法理解否定句的，因此听到别人说“不能.....”时，就会思考“.....”的部分。

例如：

绝对不能这么做。

请不要想象相扑选手跳起来的样子。

6. 模糊化

使用双关语，更容易让他人接受。如此，对方不但能接受字面上的意思，还可以接受另一层含意。

例如：

想象（创造）自己赢得众人信赖的样子吧。

这房子很耐震，我有信心。

【案例】

我为什么要上学

14崙齡編編咒毓譚ㄉ趙祉制戢齡劬天宪 = 弃姑昵ㄟ二披敝舜谄睦 = 肫二迟栽ㄉ殷寿谄 x

編編 x℃藝耆枕 = 佑ㄟ仆乎彙耆枕 - №

戢 x℃耆枕叵佻敷掎觸矯谄 = 叵佻讯徭夠什馭聰昔 = 传讯孕肫发矫遙怔乎辦舛昵醜 = 矫遙梟巷霸仆乎ㄜ №

編編 x℃藝耆枕佑昵专昵懈徭夠丢勦啐 - №

戢 x℃庚誠懈齡梟佑夠ㄉ焔 = 筏佑閉天二叵胞尷懈值梟藝耆枕夠二ㄜ №

編編 x℃藝耆枕 = 佑肫炆愴吝 - №

戢 x℃肫啐 { 什鄺传肫梟巷觥泼专二齡云惋 = 未步昵迟亡云惋打孩戢仲或閉ㄜ或燭ㄜ №

II II

編編蹂戢篋擧涕造咆 = 仝毓譚统戢许迨二編編齡間顯 x

勦迭 = 編編ㄉ昕嚙皖霸逆舜 = 毓譚間仝厥困 = 仝恁昵沕點佻寿ㄜ毓譚制舜槐二觥惋冻 = 受珩編編敝舜专乔妃 = 偕秋梟辉丫
釗ㄜ圮毓譚齡览忻弗 = 剛擊孖ㄉ齡鄺琤秋妃 = ㄟ仆乎梟巷擊孖偕竟秋周 - 幹眈寿擊孖疔五兹仞齡毓譚弃姑富台兹泮編編齡ㄉ
ㄉ劬 = 弃姑諱拂編編蹂吒舜齡兹紆 = 眈玃连愠旦壹惠奎溢制編編彥閨老眈仝齡丢勦ㄜ肫ㄉ欧 = 編編受珩咆蹂毓譚夭吻二ㄉ棠 =
萁二ㄉ拈彥问戢 = 拈梟巷咒毓譚征庇僂二陞綉ㄜ

編編专丐舜 = 律圮寇鎗 = 陪二吉蝕ㄜ叁危甥閨 = 萁乏沧刀祉迺 = 甾专慄愕蹂俎毓诺谄ㄜ卹孩诺谄 = 乏昵个丐丰孝ㄜㄟ二二
觥迟丰么靛殼齡擊孖 = 毓譚惹二徭夠劬泛ㄜ眈閨专筏什 = 眈昱ㄜ舜书鄺乔慨 = 擊孖ㄉ夯ㄉ丰惹泛 = 迟讯炆旦泛丙仞巫佻ㄜ且与
失单啞咆 = 个什寿擊孖轲谄冂旂 = 醜佻沧肫妄值妃教枢 = 夔未佻編編戛昱私寇刀赶ㄜ俎毓受劬兮寇抄二徭之 = 打圮罗吭抄制二
編編ㄜ迟眈借 = 配绕迺二48朶眈ㄜㄟ二个咆专萁受甥籽征齡云惋 = 毓譚台胞封抄丙北什壹ㄜ

徇值編編齡吒愕 = 仝仲个丰什祉制二戢齡劬天宪ㄜ

个案主诉：

我之所以想退学，主要是因为一直都有一个梦想——当厨师！我觉得，拿刀的厨师很帅气，只要能给爸妈做顿好吃的，他们就愿意回家了，再也不用一个人吃泡面、盒饭了。半个月前，我考试成绩不理想，爸爸埋怨了几句。我说，将来要做一个厨师。结果，爸爸特别生气，拿起烟灰缸直接打在我的额头上，瞬间青紫。我觉得爸爸已经不再像小时候那样爱我了，既然家里已经没有爱，自己还上什么学，还有什么好想的？过一天算一天即可。

个案治疗：

简单沟通后，我请斌斌坐在安静的咨询室中，让他慢慢地将心情平静下来。我让斌斌对自己的潜意识说：“我想和你（潜意识）进行沟通，可以传递信息给我吗？”

过一会儿，斌斌有了反应，他的头有规律地前后晃动。

确定信息代表“**Yes**”后，请斌斌再对潜意识说：“现在可以给我传递‘**No**’的信息吗？”

代表“**No**”的信息会与“**Yes**”有所差异。

确定“**Yes**”与“**No**”的信息后，就可以对潜意识提问：

“我真的想退学吗？”斌斌出现了“**No**”的反馈，并说：“就是想吓吓爸爸和妈妈，他们不重视我，就知道忙，我想要的东西都不给我。”

“我可以做一个有信用的孩子吗？”斌斌出现了“**Yes**”的反馈，并说：“我再也不会随便离家出走了，我会说到做到。”

“我可以跟爸爸或者妈妈好好沟通吗？”斌斌出现了“**Yes**”的反馈，并说：“我想跟爸爸说，妈妈太凶了……”

10天后，家长反馈说，斌斌变回了曾经开朗的男孩，过段时间他还来学校报数学课程。这是一条好消息。很多个陌生家庭见证了NLP的效果，让我相信爱一直在传递。

四、连接词·附加疑问词·双绑法则

借由连接两种经验的表现方式，即使一点关系都没有，也能在对方有意识或无意识的状态下，顺利地将信息传递给对方。

+ 丌 - 討B隻道迤揠陳道A云任聆隻道

将B叙述（不管是不是事实）连接陈述A事件的叙述，一共分为三种类型。

1. 暗示同时性

类似于“和A一起体验B”“和A一起不体验B”等暗示两种以上同时发生的事（或没有发生的事）的表现方法，就是暗示同时性。典型句式为：然后……可是……不是……

例如：

在脑中经过一番整理，然后浮现出明确的答案。

你有时很无理取闹，可是我知道你是爱我的。

2. 暗示原因

即“要是做A的话，就会变成B”。使用这种表现方法，借由表明原因，可以顺利地让对方的无意识显现出来。典型句式有：所以……因为……做……时；做……之前；……之后；……的期间；做……之时。

例如：

只要改变生活习惯，你便能瘦20千克。

因为学习了NLP，所以提升了你的沟通能力。

3. 因果关系

所谓“因果关系”就是，借由“A让B怎么样”表示因果关系，诱导对方。典型句式有：……让……怎么样。

例如：

现在投保地震险，比较安心。

这样的态度能让你更幸福哦。

+ 互 - 佻脣℃夥荔疗间诨・灸紉泛剖№聆妝尚頗檄引

使用“附加疑问词·双绑法则”的米尔顿模式，主要有下面几种方式。

1. 附加疑问词

借由肯定句加上否定句，否定句加上肯定句的表现方式，强调缘由，让对方兴起乖乖跟从的念头。而且语尾上扬，能引导对方透露出更多的信息，语尾下降则成了命令句。

例如：

觉得很舒服，不是吗？

现在想学这个，是吧？

2. 双绑法则

这是诱导对方怎么选都是同样内容的表现方法。乍看之下好像可以选择，其实只有一个选项，但对方却能顺理成章地接受。

例如：

现在要喝茶吗？还是待会儿再喝呢？

五、催眠诱导类型

在电视上经常会看到，有的艺人被催眠如傀儡般被人操控的模样。因此，很多人都认为，“催眠诱导”就是一种催眠手法。其实，它是一种帮助大家实现目标的手段。

进入催眠状态称为“米尔顿模式”，这时意识会逐渐消退，感觉和平常不太一样，无意识比较容易显现。除去所有的限制后，咨询者是比较容易收到催眠自己改变的信息的；面对变化与挑战，其心态上也会变得比较积极。

虽然有各种形式的催眠，但在NLP中，重点是米尔顿·艾瑞克森博士的“艾瑞克森催眠”，下面我们就来简单介绍一下。

+ ㄈ - 傲毗请專籽珍龄妝尚頗穠引

进入催眠状态（米尔顿模式）时，使用“米尔顿模式”的表现方法主要有：

该不会被……也说不定。

也许有人做……也说不定。

也许早就知道……也说不定。

想说可能……吧。

大概（你）被……吧。

如果做……的话，会是什么样的感觉呢？

倒也没必要做……就是了。

（你）做了……会觉得很舒服，是吧？

（对我来说）不是很清楚……

（你）会（做）……是吧？

（任何人）会……为什么呢？

做了……的话，也许会了解××的感受。

可以想象……吗？

请别太急着做……

+ 互 - 妝尚頗・茈瑤兑穠占壹龄嫄窅况疝室侑

下面有一段米尔顿博士在为自称是耶稣的患者治疗时，进行的一段对话。

米尔顿博士：“你会做木工吧？”

患者：“嗯，是的。”

米尔顿博士：“所以，你也想发挥所长帮助大家，是吧？”

患者：“当然！”

米尔顿博士：“医院里的书柜不够，要不要帮忙做啊？”

患者：“好啊！”

之后，这名患者便开始参加做书柜的活动了。

小知识——新NLP中的十大负面情绪

在新NLP中，影响我们情绪的一共有十大负面情绪。

1. 不痛快

不痛快的信息包括烦躁、不安、操心以及轻微的困窘。出现这些状况就表明事情有些不对劲。要想解决这种不良情绪，可以用各样技巧改变你的“心理状态”，确定自己想要的；稍微改变先前的做法，看看是否会使你的情绪好些。

2. 害怕

当我们觉得可能会受苦，特别是这种情绪很强烈时，就会产生“害怕”的负面情绪。要想解决这个问题，就要好好审视一下自己到底“害怕”什么，做好心理准备，看看有什么合适的办法来处理。

3. 难过

当“害怕”不幸成真，就可能会感到“难过”。如果想解决这个问题，就要好好想一想，到底自己是不是真有什么损失。心平气和地把你心中想说的话跟你那位朋友谈一谈，就可以消除你的“难过”或不解。

4. 生气

自己感到“难过”而不去处理，情绪就很容易扩大成“生气”。要想解决这个问题，就要警惕自己是否误解别人违反了你的原则或规定。要告诉自己，即使确实是别人违反了你的原则或规定，并不表示你所定的规定或所持的原则就“对”的。

5. 挫折感

一直无法达成期望的标准或目标，就会导致“挫折感”。当你觉得有“挫折感”时，这表示你相信自己还可以做得比现在更好。如果想化解掉这种负面情绪，就要多动动脑子，想出一些能使你达成期望的新方法。

6. 失望

比“挫折感”更具杀伤力的一种情绪就是“失望”。当你期望得到什么却未能如愿时，内心就会生出“失望”的情绪。如果想解决这个问题，就要修改自己的期望，使之满足当时的状况，随即拿出行动来实现这个目标，这是解决“失望”的根本做法。

7. 懊悔

当你感到非常“失望”后，这种情绪很可能就会转化为“懊悔”。如果想解决这个问题，就要告诉自己：日后若再碰到类似的情况，一定要依照所持守的原则或规定行事，保证日后不再犯相同的错误。如果能够下定决心，先前那个“懊悔”自然就会一扫而空。

8. 不中用

一旦触犯了所持守的原则或规定，心理上感到自责甚深，很容易产生“不中用”感。想解决这个问题，就要增强改进的勇气；找一位可以效法、学习的对象，问问他该怎么做。只要有任何一点点的进步，你就会发现，自己并非如所想的那么“不中用”。

用”。

9. 心力交瘁

如果觉得周围好像有数不清的问题，或者要做的事情比自己所想的更多，就会兴起“心力交瘁”的情绪。当你有“心力交瘁”之感时，你要好好检讨一下，到底是什么对你最重要；下定决心，将诸事都控制在自己手中。

10. 孤独感

大多数人都不想与人脱节，一旦脱节就容易产生“孤独感”。如果想解决这个问题，就要确认自己需要跟别人有什么样的接触，确定自己真正需要的什么。之后，要立即行动，跨出你的脚步，伸出你的手，去跟想结交的人接触。

切籍畋諲宠

第一节 心锚的概念

所谓“心锚”就是，链接一些特殊事物或现象与某种情绪状态之间的特殊工具。其实，心锚每时每刻都存在于我们生活的周围。当你看到某些特殊物品或听到一首歌曲，或闻到一股特殊的气味、听到一种特殊的声音时，就会不由自主地回想起过去的事情，展现出一种特殊情绪状态。

“触景生情”一词就很形象地表现了心锚的一个方面：有时我们会受到一些特殊景物的触动，自然引起联想，产生某种特殊情绪。比如，听到一首伤感的歌曲，便会油然而起一种悲伤心情。心锚就是心中的一些特殊情绪的开关。在一些特殊的情况下，开关便会打开，释放出一种特殊的情绪。那么，如何来建立心锚呢？

当一个人的身心都处于强烈状态时，且此刻有一个诱因不断地介入这种状态，那么这个诱因就会和这个状态结合在一起而产生神经链。此后，只要这种诱因一出现，这种强烈状态就会自动产生。例如，唱国歌的时候，我们就会立刻肃静下来；如果曾经对着国旗宣誓过，那么一看到国旗，就会产生一种重任在身的感觉。

影响心锚威力的重要因素是第一次有关联状态的强度。例如，某人曾经和自己的太太或上司有过一场激烈的打斗，从此只要一见面，就会立即感到强烈的愤怒，生活或工作就都失去了乐趣。一旦出现了类似的不好的心锚，就要用好的心锚来代替。这种改变不需要你刻意去做，它是自动发生的。

一、启动理想的自我

生活中，我们都有过这样的情感体验：突然听到印象深刻的旋律，便会想起关于这首曲子的回忆，唤醒那时的情感。其实，这是借由“五感接收特定情报和行为”引发的“某种特定行为和记忆，或是情绪与冲动”的一种条件反射。比如，看到红灯会停下脚步，看到字会想起字的读音和意思等。

在NLP中，这种下意识地联结“情报”（刺激）和“反应”（情绪），使其产生效用的过程，就是“设定心锚”。为了引发什么，从外在给予刺激，就好比“扣扳机”。在这个过程中，标记内在反应的开关就是“心锚”，引发内在反应的动作则是“启动心锚”。

+ ㄆ - 变捨坪圯龄梟戢且琇荇龄梟戢 x °C 闰馥橄引№

所谓“闪变模式”就是，将自己想抛开的行为、反应与情绪，和自己想要的理想状态进行交换。比如，兴起“减肥”的念头后，如果想实现这一目标，最好的方式就是，远离会打扰这一目标的行为，输入能够有效减肥的行为。也就是说，要改写大脑里的自我行为程式。

具体来说，练习“闪变模式”的流程为：

①闭上眼，设定一个能引发眼前想抛开的行为、反应或情绪的扳机（特定状况），想象这样一个场景：这种状态五彩缤纷、又大又明亮。然后，给想象中的情景装框。

②在分离的状态下，想象自己想要的理想状态和行为；然后，缩小这种想象。

③一边大喊：“Swish!”一边交换这两种想象。

④睁开眼，打破状态，反复练习约五次。

（注解：“Swish”就是挥鞭时发出的咻咻声，当然也可以选用自己喜欢的声音。）

+ 互 - 妈佛打胞或劭评宠切辑

要想成功设定心锚，就要坚持以下几个步骤。

1. 提高情绪状态的强度

心锚反应很大一部分与所涉及关联的经验程度有关。在随机的心锚中，我们可以自然地等待这种状态的发生；而在劝诱式的设定心锚过程中，必须鼓励对方再次回到那个特别的经验中，推他一把，让他重新创造一下那个经验。情绪状态越强烈，也就是他们再次获得以前那种感觉的经验越强烈，诱发心锚时你就能做得越好。

2. 合理放置自己的心锚

合理放置自己的心锚需要注意以下几方面。

（1）不要疏忽

不要因为一时的疏忽，而把心锚安装在薄弱的位置，如此只会失去大好的成功机会。

（2）要有创造力

记住，当你秘密使用心锚时，被设心锚的人不会对你正在做的事情赋予任何意义。所以，你自己觉得不适当的动作，对方很可能就没有注

意到。触觉型的心锚，很可能产生最好的效果。

（3）注意对方的眼睛

在确定对方是否进入状态时，可关注对方的眼睛。在某种眼睛线索出现时，就可以开始安装心锚。举个例子：如果上司觉得你向他陈述某件事的画面很重要，就要问问他：能否想象出你所说的。一旦能够想象到，他的眼睛就会移动到左上方或右上方，这时就可以对他安装适当的心锚了。如果他没有得到那个画面，就要将头往上移动，让自己的视线注意到墙上的某个点，或者玩弄一下头发，或者直接注视着他的左上方（你的右上方），把他的注意力导向左上方。当他这样做时，你就可以安装心锚了。

【案例】

高考——全家的焦虑

創歐規制18崙齡朶訛呢圪鉞齡咪诨寃= 男兼祖陰吒ザ仁呢芳朵甥= 肥皖フ歐裔绞卑巫兽= フ脾齡醅晌ザ绞縑弗齡フ腭黠= 眇霸刀仁寿绞卑
 齡埔爷ザ丰孖徑禪= 閉值兒兒准淮= 徑拙襖貓ザ

丌茈庭 = 朶吡龄俎辨廋迨专爰律奎诺越二仁龄抛忡ザ迟体俎辨允诛阮员釘封诣诺洪楠 = 惋绰乏浑浑馭值煬虐赴祉 x ° 藝耆忱 = 忱艮耆二 =
 迟孳孳躲余氛冻颞受 = 专僂佻晓霏书 = 惋绰乏昭暗专稹宠 = 戢蹂仁毓辨鄯皓舫抛忡ザ孳孳弗耆受挫夷曙 = 给枢嬰谁二丌么 = 迟欧収昵迟裁 = 怔
 乎肋 = 绕什仑结 = 悞昵迟游靛龄杉娇 = 胞爰踰玗孳孳龄耆诛煬虐颞 = 胞统仁便刀绞專 = 悞屺忡幽颞 = 孳孳宋童昵畔金 刀二间颞 = №

个案主诉：

面对考试，我总是担心考不好，晚上睡觉会做噩梦，不是梦到自己无法及时答完试卷；就是梦到自己的眼镜找不到了看不清题；要不就是，自己的笔突然不见了……每每这时，我都会惊醒过来，很难再入睡。每天学习十五六个小时，总觉得时间不够用，不敢放松。

上周小考，我坐下来就大脑空白，无法集中注意力。看到身边的同学画得不错，我就变得更焦虑了。我恨自己，恨自己的手，把指关节掰得咯咯响，就是迟迟不动笔，引得老师频繁出现在身边提醒我。最后，草草画完，觉得自己简直太失败了，担心自己无法考上理想的大学。走出考场时，我的身体就像是快被掏空了一样，走路也觉得轻飘飘的，没有力气。从那以后小感冒不断，上课无法集中精力……

第一次中考的失利，在我心里已经埋下了隐患，老师的鼓励和父母的付出都慢慢变成了压力。每天早上我五点起床，晚上过了凌晨才休息，长期睡眠不足及噩梦惊扰，让我白天上课总是昏昏沉沉，无法集中精力，即使想去卫生间，也都是憋得实在忍不住了才会拿着书到卫生间。在身体和精神的双重压力下，我觉得这次高考自己已经没有任何希望了。

个案治疗：

首先，请小君坐在催眠椅上，让他完全放松下来。经过几分钟引导，让小君从过往的经验中找到一个可以让自己放松的记忆。当小君回忆起放松的记忆后，让他用现在的观点回顾该次经验、用自己的眼睛注视当时的情景、用自己的耳朵聆听当时的声音；同时，让小君确认自己的身体和当时的触感。确认完毕后，让他轻巧地在原地跳两下，晃动全身。

然后，选择“按压左手虎口”这个动作，作为小君进入完全放松状态的心锚，让他再度回到刚才的放松经验。如果觉得已经进入完全放松状态，就用力紧紧按压左手的虎口。

维持上述动作数秒，再从放松的经验中脱离，并重复摇晃身体的动作，以上行为反复三四遍。等到小君能够将放松经验与“按压左手虎口”这件事紧密联系在一起时，就请他自己测试看看。

第一步，请小君将头脑放空，用力紧握左手虎口，测试一下心锚能否发挥作用。如果心锚与条件已经紧密结合，按压虎口就能自动进入放松状态。

第二步，再次请小君上下轻轻晃动身体，让他在头脑中想象压力沉重的自己、面对高考焦虑的自己。当对压力的厌恶在心中逐渐蔓延开时，再反复按压虎口数次，引发放松感，让那种厌恶感几乎消失不见，整个人进入舒适的放松状态。

第三步，唤醒后的小君自诉：觉得自己的身体已经非常轻松了，好久都没有这么顺畅地呼吸过了；同时，觉得身体充满力量，相信有勇气去应对接下来的考试，希望这个“绝招”能让自己考到理想的学府。

经过一段时间的心理咨询后，小君的作息时间趋向正常，并且能够进入深层的睡眠中，睡眠质量提高很多，身体也在转好，很少出现不适现象。再结合NLP其他的技术，小君的心理状态得到很好的调整。

一个月后的一天下午，我收到了小君的微信：“蔡老师，成绩出来了，我很满意，感谢您的支持和鼓励！”

是不是很神奇？这就是心锚设定的力量！

二、设定心锚唤起特定情感

任何东西都能成为唤起某种特定情感的“心锚”，比如，感觉很开心、干劲十足等身心充满资源的状态，随时都能唤起特定情感。

+ 丌 - 评宠仞谿龄旂泛

设定心锚时，首先要回想和现在感受到的情绪一模一样的过往经验，比如，过往的欢乐时光、充满干劲的时候，或是努力不懈的时候.....总之，任何状态都可以。

一旦状态和情绪达到巅峰，呼吸就会变得平缓，双颊放松，脸上泛起笑容，感觉身体起了变化，确实“进入状态”。然后，在“进入状态”的情况下，设定心锚。如果没有类似的情绪经验，用想象的方式也可以。为了把低迷的状态迅速转变成情绪高涨的状态，完全可以这样进行：

- ①在一个安静的氛围中，回想曾经历过的一件往事。通过这件往事，可以帮助你提取到你现在所需要的（正面积极的）当时的情绪感觉和状态。
- ②当你全然地回忆起当时看到的情景、听到的声音、体会到的感觉时，你的情绪状态也是非常好的时候，你就要伸出左手、展开左手的手掌，用右手的大拇指和食指略带些力量地去捏住左手的小拇指，按压一两秒，松开。
- ③打破状态，完成上面的步骤，可以先活动一下筋骨，向远处眺望，或者喝点水.....总之，就是先让自己放松一下，关注一下其他事情。
- ④在未来需要的时候提取刚才所储存的状态，伸出右手，将大拇指和食指用刚才大致相同的力道去抓按左手小拇指，如果感受到了一份突如其来力量，证明心锚建立成功。
- ⑤如果自我体会和感觉都非常不明显，或者想把这份感觉和状态变得更加威力十足，就要重复前四个步骤。

+ 互 - 评宠仞谿龄秭秆.....评宠仞谿龄吊秭旂泛

设定心锚的种类虽然有各种类型和变化，但基本原则还是要让自己（对方）进入理想状态。

1. 身心资源状态心锚

设定一个能随时启动、进入理想特定情绪与状态的开关，例如，想让体内充满自信与愉悦的心情等需要一个特定资源时，就可以使用这种方法。

2. 重叠心锚

如果想强化一个“身心资源状态心锚”，或是需要两个以上的“身心资源状态心锚”时，可以在同样的地方、用同一种方式进行累积。例如，想让自己体验充满干劲、充满自信和放松三种感觉时，就可以使用这种方法。

3. 滑动心锚

如果想提升心锚水准，就可以借由进入状态，扩大感受规模，激发更显著的效果。例如，想让快乐的心情膨胀一百倍时，就可以使用这种方法。

4. 连动心锚

所谓连动心锚是指，连接几个心锚达到目标（理想状态），犹如骨牌效应般一口气启动的心锚。例如，感受到目前状态的瞬间，像达到目标的时候的状态，如沮丧、安心、快乐、兴奋、充满干劲等，就可以使用这种方法。

5. 空间心锚

所谓空间心锚就是，在场所和空间设定心锚，充满必备的资源，引导对方和听众。如果能够搭配类比记号使用，则更容易引导对方。

6. 折叠心锚

运用积极的情绪和想象，消除负面情绪和想象的技巧，又称为“压缩心锚”或“中和心锚”。例如，用愉快的回忆打消不愉快的回忆，想想其实也没什么大不了的。

7. 视觉心锚

视觉心锚是折叠心锚的一种变化类型。当我们面临两个完全不一样的渴求而左右为难时，利用视觉想象同化，就可以产生第三种解决方法。例如，当你既想满足口腹之欲又想减肥时，就可以使用这种方法。

三、启动开关，瞬间进入理想状态

如何才能瞬间开启开关，进入理想的状态呢？

+ 丌 - ℃政馭竝址№寃览奎览寥鼻巷咒寿旂

善用“改变立场”的方式，不但能改善与对方的关系，工作起来也会更顺利。所谓“改变立场”就是以自己、对方和善意的第三者为角色，借由三人的互动，找出有利于自己未来行为的诀窍。“改变立场”的流程如下：

①准备两张椅子，面对面放置。自己坐其中一张，想象想要改善关系的对方坐另一张。例：你坐在椅子上，想象爱发牢骚的上司坐在另一张椅子上。

②想象对方就坐在那张椅子上，说出心中的烦恼和想告诉对方的事。如果能说出来效果会更好。例：询问坐在椅子上的上司：“我不记得我做错过什么事，不明白你为何老对我发脾气。你的这种态度让我烦到连工作都做不好，究竟对我有什么不满呢？”

③换自己坐在对方的椅子上（不论是姿势、音调，还是说话方式，完全进入对方的状态），思考刚才的提问并说出来。这时，一定要完全进入对方的状态，将对方会想到的事化成语言。例：你坐在椅子上，假想自己是上司，然后针对刚才的提问回答：“因为不少女性会找借口逃避责任，所以尽管对你有所期待，想帮你加油打气一番，但就是不知如何开口。”

④打破状态后，再坐回自己的椅子。然后，再次进入状态，坐到对面的椅子上，反复地提问与回答。

⑤站在两张椅子中间，进入在旁观查看的善意第三者状态（仲裁者），整理谈话内容，并传达建议。例：站在两张椅子中间，整理自己与上司的意见，然后对自己说：“上司不是因为讨厌你，对你发脾气，而是对你有所期待。”这样，就会将信息传递给假想坐在椅子上的你。

⑥打破状态，坐回自己的椅子，确认自己的心情起了变化。如果还有想询问的事，只要反复做这种练习即可。例：听到上司和第三者的意见后，坐回自己的位子，说出自己心情上的变化：“知道他不是因为讨厌我，才对我发脾气，这才松了口气。而且，明白他对我有所期待，真的很开心。”

虽然这种方法有些不可思议，但只要充分进入状态，成为对方，不但能够豁然开朗，甚至还能收到一些很棒的点子或信息。

当然，“改变立场”的方法，不一定是人，也可以和自己身体的某部位对话。只不过，面对形体不明的东西，必须运用想象力（感受）将此部位取出。活用这种方法，便能找出自己无法戒掉某些行为与习惯的原因，理解这种行为与习惯的正面意图。

身体某部位的对话流程如下：

①准备两张椅子，面对面摆置，自己坐在其中一张上。试着寻找能够感受到这般克制不住的冲动的部位。

②想象那个部位被取出来，然后描述它的大小、形状、颜色和触感等，并加上昵称。

③将取出来的部位放在对面的椅子上，开始询问。

④进入被取出来的部位的状态，坐在放置部位的椅子上，针对刚才的提问陈述意见。

⑤打破状态，坐回自己的位子，陈述自己的感想。

现在，我们就拿“一时克制不住，吃太多甜食，与自己的肚子对话”为例，练习一下：

①准备两张椅子，面对面放置。自己坐在其中一张椅子上，寻找这股冲动来自身体哪个部位，比如：肚子。

②想象从肚子取出想与其对话的某部位。该部位约有橄榄球大小，黄色，有弹性，很沉，给它取名“小肚”。

③问：“喂，小肚。你明明知道吃太多甜食对身体不好，为何还要吃？”

④坐在另一张椅子上，进入小肚的状态，回答：“因为我最近很忙，情绪焦躁！吃甜食的时候，我觉得很幸福……至少能稍微振作点精神。”

⑤坐回自己的位子，说出自己的感想：“吃点甜食的确能安抚心绪，实在没办法都不碰，不过别吃太多就是了。”

+ 互 - 便唢承刪梟戔齡℃承刪壺№

遭遇失败时，很多人都会这样责备自己：“就是因为不够认真才会失败”“我是个没用的家伙”……和追究谁的过失比较起来，来自内心的批判声更大，这很容易令人丧失自信，感到沮丧不已。这时，最适合的方法就是“批判声”的NLP技巧。

其实，很多时候，批判声都具有保护自我的肯定意图。使用这个方法，自己面对批判声，就不会感到恐惧，会接受对自己有利的建言。具体来说，面对“批判声”的流程如下：

①闭上眼，倾听批评自己的声音从何而来，有多大声，又是说些什么（想象）。例：听到从右斜后方传来自己的嗟叹声：“你就是太纵容自己，才会失败。”

②让批判声的音量变小，听起来像从远处传来。例：试着让发出声音的地方离自己远一点，音量小一点。

③改变音色，如变成卡通人物或机器人的声音。

④如果能通过变声后说出的话语舒缓沮丧的心情，并接受对自己有力的建言，就表示成功了。例：借由想象听见机器人站在离自己有段距

离的地方，责备自己的声音，改变初次听闻时的印象，坦率地接受对自己有利的建言。

【案例】

梦魇的痛苦

21崙龄篲篲呢招天舜天互龄舜甥= 画诣銓 诺诣龄咬借牯牒皖怱= 尅诳旦伋欧奎踪戔许迨二受甥圯鼻巷躲丐龄云惋ヰ丕咆= 戔仲个什纬窕二
咬闰= 篲篲依窅皖ヰ躲泌鞋艸装褪垂圯二戔靨势ヰ尅撼皖扑掎夺= 轻轻奎咲皖囁皖= ヰ創欸訓収走龄栽孖ヰ戔鞞勃尅诺诺受甥二仆乎= 呦呦叵
佻戔尅僂亡仆乎 -

个案主诉：

我是一名大二的学生，跟室友的关系很好，最近在我身上发生了一件很诡异的事情。每次回寝室，大家都用奇怪的眼神看我，建议我看看心理医生。我觉得自己不严重，不用去医院，其实也是担心医生说我是精神病。事情还要从半个月前说起：

那时候班里流行了一段时间的笔仙，我们都玩得特别开心。结果，没过几天我就出现了一些情况。有天晚上睡觉时，睡着睡着我觉得突然被摇了一下。我觉得自己已经醒了，可是却没有办法睁开眼睛，身体也动不了。一开始觉得自己是在做梦，但是几分钟后还是无法睁开眼睛，嘴巴张着说话，却发不出任何声音。感觉床边有双眼睛看着我，我吓坏了，不敢睁开眼睛。不知道过了多久，室友起床去卫生间，那种无力感才消失。早上起来，跟大家说了晚上发生的事情，大家都一脸茫然。有人说这是梦魇，有的人说是鬼压床，有的人说我撞邪了……结果，连续三天晚上在同一个时间都发生了相同的情况，舍友吓坏了。玩笔仙的人说，是我的笔仙想用我的身体生活。我在网上查了很多资料，越查越害怕，不知道该怎么办。

个案治疗：

请筱箐坐在安静的咨询室，引导她慢慢回想前述的压力状况，注意脑中出现何种内心对话：

我见到鬼了。

他们会来伤害我吗？

我很与众不同。

我压力很大。

我不想被孤立。

我：请留意自己看到什么、听到什么，以及身体感受到什么。将你的注意力集中在五感的体验。

筱箐：我看到自己在背书，书上的字变得很模糊，觉得很累，好希望自己不是学生。周围很吵，根本学不进去。寝室人太多，她们声音很大，我感到心里不舒服，怎么才能让她们都安静下来，好烦！

我：检视内心对话是否已消失了。

只要将注意力集中在五感体验上，问题自然而然就会消失。

詹琉案劬极引

右	左
Vc	Vr
视觉创造	视觉回想
Ac	Ar
听觉创造	听觉回想
K	Ad
身体感觉	内部听觉
(自语)	
接受视觉信息时，人的眼球会往上方移动	
接受听觉信息时，人的眼球会往水平方向移动	
接受触觉信息时，人的眼球会往右下方移动	
在脑中进行内心对话时，人的眼球会往左下方移动	

筱菁睁开眼睛时眼角滑下了一滴眼泪，她说：“蔡老师，我知道我为什么会看到鬼了。因为这样做，她们就会觉得房间很邪门，就不会大声喧哗了。我是不是很自私？世上怎么会有鬼，即使有，也是自己的心魔！”

第二节 成功设定心锚的诀窍

为了让身体和大脑处于最佳状态，重拾成功的体验，可以做一些关于建立心锚的小练习，以此来增强自己的能量和自信。这些小练习会让人立刻体验到效果。越频繁地做这个练习，就越容易保持积极的状态，过不了多久就会发现，只要一想到过去成功的时刻，就会立即进入积极的状态，这是因为大脑已经掌握了那种思维模式。

当一个人的身心都处于强烈状态时，如果此刻有一个诱因不断地介入这种状态里，这个诱因就会和这个状态结合而产生神经链。此后只要诱因一出现，这种强烈的状态就会自动产生。

这种现象可以用最简单的理由来解释，大脑是由数以万计的神经回路组成的，当我们要做一件陌生事情时，大脑就会开辟一条新的路线，这样一来，我们自然就会重拾曾经的经验作为参考。每重复一次特殊的行为，与此相关的神经回路就会相应地得到强化。

心锚的定义可以是一句简单的话，或者是几个字的描述，或者是一个肢体动作。或看、或听、或想，这些都可以在一瞬间改变自己内心的感觉与想法。

一、情绪到达巅峰前，是设定心锚的绝佳时机

心锚是人的心情与某种行为的链接之后产生的条件反射，把这个链接重复使用几次，就会加深印象。以后，再做类似的行为时，心情就会发生一种条件反射，心锚就成功地建立起来了。利用好“心锚”这个心理工具，双方的关系就会更加坚固，也会越来越有默契。

在天气不好，特别是打雷的时候，很多女孩都会感到害怕，那就对了。情感专家曾说，男人需要的是被需要。打雷的时候，女孩就要把握住这个“天机”，表现出需要保护的天性，依偎在他的怀里，抱紧他。这时候，男孩就会知道，下雨的时候你是需要保护的，因为你害怕打雷。这时候，男孩也会因为能给女孩带来安全感而感到非常满足。重复几次后，只要一遇到电闪雷鸣、风雨交加的境况，男孩都会回到女孩身边来陪伴；即使男孩不能陪在女孩身边，也会心里记挂着她，对她产生愧疚感，而越发爱她。

只要给“心锚”做个开关，必要时便能立即启动，进入想要状态！“心锚”是在进入强烈状态时设定的，“状态”越强，设定的效果越好。可是，任何一个人都不可能永远处于特定情感中，巅峰过后，都会逐渐冷却，因此情绪到达巅峰前是设定心锚的最佳时机。心锚可以自行设定，也可以由他人帮忙设定。如果想帮别人设定，最好先仔细测度对方一番，算准时机再进行。

如果每天都会睡过头，上班、上学经常迟到，大脑中会植入“因为睡过头所以迟到”这样的程式，而且觉得这样下去不是办法。这时候，就可以采用一些方法来改变行为模式（程式）、安装新程式，这种方法就叫作“策略”。

所谓“策略”就是，在脑子里安装如何行动、演练战略，达到目标的程式。具体而言，就是以视觉（V）、听觉（A）、身体感觉（K）和一般行为模式（U）审视自己不理想的行为模式。然后，分析是从外在（external）引起的，还是发自内在（internal）的。将现在的行为与情绪重组成理想的程式。具体来说，练习“策略”的流程如下：

①将日常反复的行为模式标上“→”记号，分别标示V、A、K。然后，在右上方标记外在引发的或是内在引发的。

②为了改变某些负面行为和感觉，就要重整策略。这时，一定要使用所有的V、A、K。

总之，将一连串流程安装在大脑里，也就订立了迈向目标的策略。

【案例】

无孔不入的魔咒

35崙龄弦玆矩算丌欧坭圪餧龄曆势= 肱脰丫釭龄黠脬圆发专第后室陋么靛龄兕受= 叫漉龄脬尻隕脰弦囁龄丌瞞闰聃激二泰冰= 僕窻烧闰浞堪龄油坐隕脰炆龄叟迨丌越便洁ヾ

个案主诉：

我与丈夫是自由恋爱，两人兴趣相投，酷爱吃川菜，便经常相约到各地品尝好吃的菜，恋爱半年就走进了婚姻。婚后，两人有过很长一段时间的甜蜜期。我一度认为自己得到上天的宠爱，才遇到了如此合适的伴侣。在家长的催促下，享尽了9个月的公主待遇后，我们的孩子出生了，可是我自月子里就再没有过笑脸。

结婚时，我提出不跟公婆一起住，丈夫应允，婚后只有过年时才会与他们见一面。表面和气的婆媳关系，在小生命诞生后慢慢发生了变化。

为了将孩子带好，我在孕期上了很多课，看了很多书，觉得自己有信心把孩子带好。孩子出生后，我便辞职在家当起了全职妈妈，丈夫感激得眼泪都流出来了。我觉得，自己的计划一定能得到完美的实施，孩子一定可以在这样的环境里快乐成长……可是，他们太过分了，我太傻了，就不该一次次地妥协……

为了照顾我坐月子，婆婆只身来到我们家，结果家里的宁静被打破。婆婆按照土方子为我做各种补汤，十分油腻，我强忍着、憋着气喝下去；婆婆嫌弃尿不湿太贵，将旧衣服改做尿布，导致孩子的小屁股连续红肿。而且，婆婆还不时地唠叨我：“看手机伤眼、看书伤眼……”整个月子都充满了婆婆的恐吓。同时，半夜婆婆经常会抱着孩子直接进入我们的房间，撩开衣服就给孩子喂奶。我婉转提醒，婆婆依然我行我素。

面对难喝的汤料、孩子的哭闹、婆婆的不尊重、丈夫的冷漠，我患上了产后抑郁症。住院期间，婆婆和丈夫的态度让我倍感心寒：“别人生孩子怎么就没事，你怎么就能得精神病！”“小的都照顾不过来，还要照顾大的，我这命真是苦啊！”丈夫没有安慰我并嘱咐我好好休息，反倒总会投射出“你不该让我妈这么辛苦”的责备眼神，我感到一阵阵寒凉。

出院后，我决定离婚。可是，双方家长哭闹要挟，丈夫百般认错，我便放弃了这个念头，孩子这么小，确实狠不下心。但月子里的伤痛已经无法抹去，婆婆借由我身体还没恢复一直在家照顾孩子，言语伤害一直充斥在家中。

个案治疗：

简单地与张小姐沟通后，我请她慢慢平复心情。

让她站在咨询室的正中间，将房间内所设的区域里想象成两个点：第一个点，代表感到痛苦与压抑的自己；第二个点，代表穿着防护衣、趋于安全状态、与外界隔绝的自己。

当张小姐进入状态后，请她上下轻轻摇晃身体，慢慢走进第一个点：“以你自身的观点去回忆过去承受压力的经验，以自己的眼睛注视当时的景象，以自己的耳朵聆听当时的声音，用自己的身体确认当时的触感。”彻底体验过当时的状态后，暂时脱离第一个点，并前后轻轻摇晃身体。

进入安全的第二个点，想象自己身穿防护衣，与外界隔离，处在一种滴水不漏的安全状态之中，并想象保护全身的能量在逐渐强化。

等到身穿防护衣的自己接受彻底保护后，慢慢离开第二个点，然后直接走入第一个充满压力的点。请她仔细比较，刚才心中感到压力的情绪出现了何种变化？

张小姐：“觉得心情好了很多，想起那些事情的时候还会想哭，但是不那么委屈了。”

我：“请再次启动防护衣，进行感受。”

张小姐：“嗯，觉得他们的话不那么让我恨了，也不会反复去想了。”

我：“很好，你已经开始全面启动自己的防护衣了，在无法改变外在环境时，就要改变自己的思维，读懂大脑的认知，明白自己的身体。今天就到这里吧！”

张小姐：“好的，谢谢蔡老师！”

二、特定的状态就是非常强烈的状态

一般来说，在对方极度的情绪情况下，比如非常开心或伤心或生气的时候，是比较容易建立心锚的。行为心理学家Pavlov曾经用狗做过这方面的研究。

Pavlov反复摇响铃铛，给狗提供最爱吃的食物。当这个过程重复数次后，狗的大脑内便形成了一条联结铃声与食物的神经通道。最后Pavlov发现，每次当他摇起铃铛的时候，即使没有送上食物，狗依然会自动分泌唾液。

在这个实验中，铃铛的响声就是一种心锚。Pavlov还曾经做过一个研究学生在不同教室内的考试表现。

Pavlov让一个班级的学生在同一个教室里学习某种知识，然后把他们分为两组：A组学生留在原班进行考试，B组学生被安排在另一间教室考试，结果A组学生的平均成绩高于B组。问题出在哪里呢？原来，Pavlov在原班教室里放置了很多和该种知识有关的学习素材、书本，这些素材能够作为一种心锚，刺激学生大脑回忆答案。

由此可知，若想建立“心锚”，通常要经历下面四个步骤：

- ①要想有效地建立“心锚”，就要确实使对方的身心处于“特别状态”。
- ②要在“特别状态”呈现最强烈的时候，施以“诱因”。
- ③“诱因”必须独特。
- ④提供的“诱因”要准确。

在这个过程中，必须停止消极的想法，用积极的心态去面对遭遇的情况，建立自信的“心锚”，如此才会更方便、快速而有效。

恋人之间发生争执的时候，如果男孩非常生气，这时候女孩就不要再和他争吵了。最好的方法是，默默地离开，轻轻地关上房门，表现出你很受伤的样子。这样，一则可以停止矛盾升级，二则可以让他知道，他的怒火已经灼伤了你的心。这时候，对方就会心软、心疼，后悔自己的行为。当他下次生气的时候，脑海中就会不由自主地浮现出你受伤、无助的眼神，然后他就会有所收敛了。

在平淡的情绪与状态下设定心锚，一点意义也没有。所以，要尽可能地回想自己体验过的最美好的心情，或是情绪最亢奋的状态。这时候，可以采用改变次感元的方法，让特定情绪变得更强烈；状态越强，设定的效果越好。

三、心锚具有特异性

虽然很多方法都可以设定心锚，但是心锚也具有特异性，尽量避免类似于握手或抚摸脸颊等平时常做的动作，以免在不必要时启动心锚。总之，以觉得有“独特刺激”的动作最理想。

当然，类似于自己平时不做的动作——耳朵往上提，或是做个特殊的手势，喊一声“哦耶”也是可以的。不过需要注意的是，设定心锚的时间不能过长。因为设定心锚的期间，情绪可能会逐渐冷却下来。

这里有个建立心锚的小游戏，可以试着做一下（两人一组，每人20分钟）：

- ①帮助对方将过去某种缺乏资源而想改变的情境找出来，当对方看到、听到或感觉到什么时，就会觉得资源消失了。
- ②请对方想象：在其正前方地板上，有个直径一米大小的圆圈，并问他：“这个圆圈是什么颜色？”“这个圆圈的圆周是清楚的，还是模糊的？”
- ③请对方进入圆圈内，并说：“请回想过去某一个的经验，在那个经验里，你非常机智、乐观、有能力，并且很成功。”这时候，你就可以协助对方多引导出几项曾有过的资源，或希望在上述困境中能拥有的资源，将这些资源联结在卓越圈里。
- ④请对方站到圈外，并由置身事外的立场，看到自己在卓越圈内拥有各种资源的样子。请对方说出，其看到、听到或感受到了什么。
- ⑤请对方再次进入圈内，并感受不管以后的任何时间都能拥有这些资源，这种感受如何？请对方在此时自己设下触觉“心锚”，以后使用。
- ⑥请对方站到圈外，并中断情绪，到处走走或想一些其他事。
- ⑦请对方再次回想前面所描述的受困的情境。一想起那种情境，马上就激发出刚才设立的触觉“心锚”，注意对方的生理语汇变化。
- ⑧未来模拟三个可能的类似情境。
- ⑨完成后角色互换，重复上述步骤。
- ⑩交换心得、分享。

【案例】

你会原谅出轨的另一半吗

个案主诉：

半年前，我在学校与另一个班级的老师因为一些事情发生了争执，给学校造成了坏影响。回家后，我将事情跟妻子说了一遍，妻子埋怨我不成熟，说了很多难听的话。我忍受不了妻子的冷嘲热讽摔门出去，整晚上都没回去。结果，第二天早上回来拿东西上班，门却锁着。打电话才知道，妻子连夜收拾东西回了娘家。

事出突然，临时没有办法请假，我只得硬着头皮找物业和开锁公司把门打开。妻子把自己的东西都拿走了，家里乱得不像话。我感到很气愤，便赌气没去找。结果，到了学校后，老师们还因昨天发生的事对我指指点点。我没有任何头绪，只能说给母亲听。没想到，母亲也是一顿数落。我心身疲惫，觉得身边的人都在针对我。面对空荡荡的房子，我后悔自己结婚太早。想到很多朋友依然还是单身，没有压力，一人吃饱全家不饿，我很羡慕。

后来，在外面补课的时候，我遇到了刚刚与丈夫离异的张姐。她比我大五岁，有个八岁的女儿，长得乖巧聪明，我也很喜欢。因为孩子成绩提升得快，张姐便给我介绍了几份家教工作，补课费用也不低。一来二去，我就对张姐有了莫名好感，一次交心深谈后两人上了床。我感到很后悔，张姐却没有逼我表态，继续在生活中扮演着妻子的角色，工作上也是尽心尽力为我谋划，我只能把所有的感激转化到对小女儿的作业辅导上。

一个月前妻子回来了，我们两人的关系生分了很多，住在同一屋檐下却像两个合租人，没有话说，气氛很尴尬。内疚的我看到妻子，更是无颜面对。不是说学校加班，就是迟迟不肯回家。如今，妻子开始怀疑我，不是查手机，就是跟踪，搞得我很是头大。

我晚上睡不踏实，白天没精神。自己到底要不要坦白？妻子会原谅我吗？

个案治疗：

玩个字母游戏：

A	B	C	D	E
左	右	—	—	左
F	G	H	I	J
左	右	右	左	右
K	L	M	N	O
—	右	—	左	右
P	Q	R	S	T
左	—	左	左	—
U	V	W	X	Y
右	左	—	—	右
Z				
—				

请崔先生站在距离写着字母的纸一米远的地方，回想这件事情对自己造成的压力。

请崔先生将字母从头到尾念一遍。如果字母底下出现“右”，念的时候要举起右手与左脚。以A到Z的顺序念三遍，然后从Z到A的顺序念三遍。等所有步骤都完成后，请崔先生再思考一下先前的压力状况。

当压力有所缓解后请他坐在一个安静的场所平复心情。将两手前伸，掌心朝上。请他想象右手掌心上是“不对妻子坦白的自己”，并对自己说出心中的感受。左手掌心上是“跟妻子坦白的自己”，并对自己说出心中的感受。清楚地想象完双手上的两种自己后，将双手缓缓地朝中央靠拢，让双手在自己正前方交叠在一起。这时，请崔先生检视自己有什么感受。

崔先生：“字母念完后觉得压力没那么大了，身体感觉轻松很多，也能开始认真去想这件事情了。看着右手的时候，觉得自己是个男人就要面对自己做的事情。我想回归家庭，好好生活。看着左手的时候觉得自己羞愧，没有办法面对妻子。我怕她不原谅我，很恐惧。两个手合在一起时觉得好像有了力量。”

四、心锚必须具有重复性

如果想运用“建立心锚”的无比效力，还得运用这个“重叠”。也就是说，得把相同或类似的成功经验累积起来。最好的方法是，只要有必要，随时都要启动心锚的刺激。

这里有个建立心锚的小练习（两人一组，每人10分钟），重复进行，必然会产生效果。

- ①请对方回想起某一种资源丰富的心态。
- ②引导对方说：“请回想一件你已经做得很好的事，在那件事中，你是资源丰富的，而你希望能更丰富。”
- ③引导对方进入那种心态，替同伴设下“心锚”。
- ④请对方找出另一个资源丰富的经验。当对方进入状态时，你再以触觉的方式，在对方的另一只手上设下一个触觉“心锚”。
- ⑤完成后，中断情绪。
- ⑥再一次整合。一边与对方说话，一边启动上述两项“心锚”，让两个“心锚”整合在一起。
- ⑦引导对方说：“请将这项资源（启动第一个心锚），与另一资源（启动另一个心锚）整合，变成一项新的、强力的资源，现在开始。”
- ⑧完成后，中断情绪。
- ⑨启动对方的第一个“心锚”，并观察同伴的反应。如果得到的是原来的反应，而不是新整合后的反应，就要重新建立一次，或挑选一个新的资源心态重新建立。
- ⑩未来模拟。
- ⑪完成后角色互换，重复上述步骤。
- ⑫交换心得。

第三节 设定心锚的类型

生活中，随时会产生各种联想，很多人都会将一些时间同某些诱发因素甚至没有做的事情联系在一起。例如，在回家的路上闻到了松树的气味，圣诞节的画面就会立刻浮现在脑海中；在收音机中听到一首曲子，就会提醒你想起某个人。

我们的感觉会触发反应，在你的生活中可能会出现下面的画面：

めゴ胞揖醢佑惹赅フ殻牯宠旻闺龄卑ザ
めゴ胞揖醢佑囤忌赅招丰什云牯龄醢氷ザ
めゴ胞討佑幫囤制招欧联鉅龄咲遙ザ
めゴ胞觥受佑亨甥館迥愼齡フ秭牯宠饴斟ザ
めゴ胞幫统佑憚愕切恒齡フ殻羔妃醢乖ザ

你也许具有这些积极联结的各种变式；有些可能是你在意识中建立的；有些可能刚刚发生，也可能具有一些对你缺乏积极影响的联想：

めゴフ惹制覇吒伃觚曆俅传弛赅佑龄忤虞愼齡吒云ザ
めゴ叵胞圯佑初銓 玆刹弛赅涎枇同鄱寿诣齡フ秭惋墉ザ
めゴ叵胞卹刹弛赅紉弦愼齡招丰熳什齡嘑醢ザ
めゴ叵胞圯佑切弗弛赅涎枇卑曆齡フ丰巫佢惋墉ザ

不同的状态引导你进入不同的情境，无论何时都可以选择一个联想，进入所期望的心态。这种技能就是在触发事件和反应之间建立一个心锚，这样做就可以利用任何一种对你有用的感觉。例如，可以将触摸你的肩膀同强烈的好奇心联系起来。那么，怎样才能发展这种技能呢？步骤如下：

- ①选择一种能引起你喜欢情绪状态的情境。
- ②确认你以前出现这种状态的时间。
- ③退回到你所期望的情绪状态的那一刻，去看，去听，去感受，让自己沉浸在那一刻。
- ④选择一个心锚，可以是用来激发这种状态的某个特殊的東西，最好是容易再生的。

⑤完全进入你所期望的状态，当它达到最高强度时，使用你的心锚。必须反复操练，才能感觉到这种联想的完成。

⑥将其应用到第一步情景中，检查这个心锚是否已经建立。

一、身心资源状态心锚

设定一个能随时启动、进入理想特定情绪与状态的开关，当你想让体内充满自信与愉悦的心情，需要一个特定资源时，就可以使用这种心锚。

刻意打造一个能引发条件反射的开关，是“设定心锚”的基本要件。介绍一个唤起必要资源的设定方法，就是“身心资源状态心锚”。比如，被狗咬过后，看到狗就会退避三舍，便是因为“心锚”所引发的一种行为。可是，在NLP中，心锚的设定还是以达到理想状态为最主要目的，因此一般只要提到“心锚”，大多数指的都是“身心资源状态心锚”。

练习“身心资源状态心锚”时，通常要经过这样一个流程：

①进入体验特定情绪的状态。例：介绍自己的企划前，需要“自信”，就可以尝试稍早参加一下市民马拉松大赛，体会一下上台领奖时充满自信的状态。

②运用次感元，扩大进入状态，比如，让感觉膨胀好几倍、变得明亮、配上音乐等，活用各种VAK的次感元。

③在状态即将达到巅峰前，设定心锚。例：用右手手指轻触左手腕，给予刺激，设定心锚。

④离开状态，轻轻地动动身体，放松一下。

⑤打破状态后，试着启动心锚。例：打破状态后，用右手手指再次轻触左手腕，给予刺激。

⑥启动心锚的同时，如果能再次进入状态，表示设定成功。例：看到当事人双颊泛红，肌肉放松，产生明显变化，表示设定成功。

启动心锚后，情绪可能并未像进入状态时那般高涨，只要觉得内心感觉很舒服就行了。

【案例】

我不是一个妈宝男，我该怎么办

39崙齡硃普躲艱183匪敕= 余釵65弁兑= 窅阰毆涸= 谎吖肱池= 靛猫浹秆= 閉皖厂弦攸丑勦浇銜齡尢鯁禽齡脾咒厂創橄牯躲杖= 赶圯驹践丐囷夺生徑艱= 侃仨寿梟巷叁克潑二屈恼= 靚值梟巷坪圯尴呢厂兽銜尾赶禽= 沧肱爷= 沧肱恹= 寿迟丰东畝沧肱企佛惹泛ザ

个案主诉：

在我小时候，父母离婚，之后我便跟着母亲一起生活。母亲没有再嫁，独自一个人照顾我。我知道妈妈含辛茹苦地抚养我，非常不容易。为了报答母亲的养育之恩，我的学习成绩一直都很优异，毕业后也找到了理想的工作，一切都是那么让人欣慰。母亲逢人就说自己的儿子多么优秀、多么懂事、多么让人放心，一点都不像前夫。每当这时，我就会在心中告诫自己：一定要好好赡养母亲，不能再让她受一点委屈和痛苦。可是，关系良好的母子俩，却在我的感情问题上发生了矛盾。

我工作勤恳努力，深得比自己大两岁的上司蔓菁的喜欢，在合作案谈判中，我们两人配合得越来越默契，走得也越来越近。彼此间不但会分享工作上的心得，还渐渐敞开了心扉，发展成了恋人关系。母亲生日这天，我将蔓菁带回家介绍给母亲，希望母亲跟自己一起来分享这份快乐。可是，事情的发展完全超出了我的想象。

开门的瞬间，母亲一看到蔓菁，笑容便瞬间定住。天生敏感的我知道母亲不高兴，为了缓解尴尬，我便说，蔓菁是我的领导，一直很关照自己，所以便带蔓菁一起来了。母亲的脸色才慢慢缓和。可是，餐桌上母亲的话一再让我们三人的心堵得不舒服。母亲暗示，蔓菁的年龄大，我将来要跟她一起生活，儿媳必须过她这关，必须在家里相夫教子，不能出去跟男人一起拼事业。

蔓菁明白老人的意思，第二天就跟我提出了分手。公司里，两人抬头不见低头见，我感到非常尴尬，风言风语也越传越离谱，蔓菁受不了，便主动辞职了。我们两人的结局让人唏嘘不已！可是，对于我来说，这只是个开始。

母亲为我的选择感到欣慰，开始着手为我安排相亲。开始的时候，我会耐心地应对。可是，母亲把我这个儿子说得再好，有人甚至觉得我有欺瞒的意图，最后还得自己解释；自己谈的几段恋情，也被母亲亲手扼杀……结果，我跟母亲的关系越来越生疏。

我想搬出去自己住，但母亲总会假装生病把我再次哄骗回家。多年的焦虑，让我经常失眠，做噩梦。工作上频繁失误，最后只能引咎辞职。

待在家里，我开始了相亲之路。没有了工作，我觉得自己就像一具尸体，不知该来怎么面对母亲，不知道该如何继续生活？

个案治疗：

沟通后，按照这样的顺序，对陈晨进行引导：

- （1）请陈晨站在咨询室中央，慢慢地将心情平静下来。之后，请陈晨回忆承受压力的情境，针对此刻感受到的压力，特别留意五感次感元（如影像大小、明暗、声音、情绪等）。
- （2）请陈晨在房内标出相隔两三米的两个点。第一个点投影承受压力的自己，上下轻轻晃动身体后，进入该点，让自己与投影“结合”（注意此时的五感次感元）。之后，离开该点，再上下轻轻晃动身体。
- （3）将另一点想象为远离压力的安全场所。进入该点，确认自己是否感到安全。接着，离开该点，上下轻轻晃动身体。
- （4）从房内其他位置缓缓接近代表压力的点，压力一旦出现时，立刻逃入安全领域，在里面待到感觉安全为止。
- （5）离开该点，回到开始产生压力的位置，再缓缓接近代表压力的点。一旦感到压力再次出现，就立刻逃入安全的领域，并在里面待到感觉安全为止。
- （6）重复压力与逃离的步骤。尽量让自己接近代表压力的点，直到确认自己就算面对压力也不会受影响为止（实际上不必真的走到代表压力的点）。

……

几次测试后，陈晨眼神有了光泽，他看着我说：“蔡老师，我回家时，如果我妈跟我说话，而我却跳来跳去，会不会很奇怪？”

我：“想象一下，母亲在你面前，又在开始唠叨你了，什么感觉？”

陈晨：“好像没有那么愤怒了。”

我：“很好，回去看看在家里是不是也是这样吧！”

陈晨：“好。”

二、重叠心锚

所谓“重叠心锚”是指，借由累积予以强化，让两个以上的理想资源同时设定心锚。这是一种可以在不同时间，以同一种方法、在同一个地方累积的“心锚”。虽然“心锚”的数目没有上限，但设定2~3个的效果最佳。比如，想利用三个理想状态进行“重叠心锚”，只要启动一次心锚，便能同时进入三种理想状态。

在“身心资源状态心锚”中，只有一个开关可以瞬间进入特定的理想状态与情绪中，那就是“重叠心锚”。

练习“重叠心锚”的流程如下：

①选择三种理想状态（数目不限），例如，充满干劲、充满自信、放松等。

②针对第一种理想状态设定心锚。例：在充满干劲的状况下进入状态，情绪达到巅峰前启动心锚。如，右手拇指与无名指碰触，给予刺激；然后，暂时打破状态，尝试设定心锚。

③使用同样的方法，针对第二种理想状态设定心锚。例：在充满自信的状况下进入状态，情绪达到巅峰前启动心锚。重复第一种动作给予刺激（强度一样），然后暂时打破状态，尝试设定心锚。

④使用同样的方法，针对第三种理想状态设定心锚。例如，在放松的情况下进入状态，情绪达到巅峰前启动心锚。重复前面两种动作给予刺激，暂时打破状态，尝试设定心锚。

⑤在打破状态下启动心锚，当三种理想状态同时重现时，表示设定成功。

【案例】

如果死的人是我就好了

丌丰19崙龄芷孩未她= ㄟ仆乎颗颗惹专弃= 霸赶丐歿产龄遙践 - ㄟ佛毕欧梟杆斡咬借収丌道道汨敗 - 迟鉗 壓制底脑仆乎专胞诺龄袖富 - 歪圪沟受丐矜耗惹配绕脑斡丰朶咬沧诺诣= 台昵萋萋歪抠搥院扑脛丐给痢龄伪叩ザ伪叩徑混= 丌丰她孳孖怔乎寿梟巷丑迟乎釗龄扑 - ㄟ仆乎咆悲丌绅霸汨敗周 - 餓 x 霆霸焯醴乖吝 - 耗惹 x Ⅱ Ⅱ

钱 x 惹诺炳仆乎吝 - 仆乎鄯街ザ

托惹 x II II

钱 x 迟裁宏毳奎歪皖仆乎愼觀周 -

托惹 x II II

钱 x 迟丰隼乖连叵佻吝 -

托惹 x 耆枕= 佑觀值钱昵专昵诚歿 -

钱 x 佑丿仆乎觀值鼻巷诚歿周 -

托惹 x 耆枕= 佑昵钱覘迤聆筭关丰咪诤枕二= 佑霸夠之胞孜弄周 -

钱 x 迟霸叻佑聆畚后稷龐二= 妈枢畚后稷龐妃= 给来聆眈闰叵胞传忱炳充ザ

托惹 x 佑霸钱怔乎畚后佑 -

钱 x 佑惹怔乎畚后钱 -

托惹 x 钱连昵掴烈采芻咪诤枕间钱聆旂引踪佑诺诺钱聆云惋吭ザ

钱 x 钱徭慥愕彙丌丰便咧壘ザ

个案主诉：

从小时候起，我就不知道我父亲是谁，我母亲说我是个扫把星。打工回来，我母亲就有了我，为了把我生下来，母亲断绝了与家里所有的联系，结果那个男人消失不见了。她一个人没有能力把我养大，小时候我经常是有一顿没一顿，生活很不如意，上学时作业本总是破破烂烂的。母亲每次回来都是骂骂咧咧的，喝醉酒就打我。有一次趁我睡着的时候，她用打火机把我头发点着，边打我边说，长得丑点儿就不会有人看上你了。即便这样，我依然觉得自己的生活还不错，因为我有母亲。但听了同学的胡言乱语，我还是会跟他们厮打在一起。现在，我很会打架、很厉害，一般女孩都打不过我；母亲都打不过我，当然也不敢再打我了。

如今，我跟养父母一起生活。八岁时，母亲多次家暴遭邻居举报，几次辗转，我遇到了一对不能生育的夫妇，复杂的交接手续换来了我安稳的未来。来到新家后，我用学习充实自己的生活，成绩一直都很优异。可是，本该可以好好生活的我，却因为小时候的不安全感，总觉得自己是外人。即便生母对自己有再多的不好，也非常想她。

也许是母女连心，一年前，母亲找到了我。结果，一见面，母亲就狠狠地打了我一巴掌，过去的所有记忆就这么赤裸裸地敞开了，噩梦再次出现。

母亲与养父母开始抢夺我，我学会了逃学，不愿意回家，开始有意识地躲避养父母的眼神。之后，我便认识了一些社会青年，开始讨厌自己，简直成了母亲的翻版。最后，不小心有了孩子，却不知道孩子的父亲是谁。

母亲知道后要带我去医院，我死活不同意。拉扯中不小心小产，出院后我便开始自杀。既爱又恨的母亲，一再将我拉向死亡的边缘……我母亲是不是很恶毒？既然这么痛苦，为什么要生我？既然生了我，为什么又要残忍地对我？既然决定生下我，为什么又放手不管我？凭什么一切都是她说了算，而我只能被动地接受？……

个案治疗：

请李想坐在一个安静的房间中，任意选择一个点代表问题的状态。接着，从该点后方的一米处想象另外三个点，并从自己的人生中选出三位良师益友放在三个点上（因为是想象的，不管是健在的，或已过世的人都可以）。

请她走入第一个点，与第一位良师益友融为一体。由“与对方融合的自己”，对前方处于问题状态的自己提出建言。

接着，走入第二个点中，与第二位良师益友融为一体。由“与对方融合的自己”，对前方处于问题状态的自己提出建言。

最后走入第三个点中，与第三位良师益友融为一体。由“与对方融合的自己”，对前方处于问题状态的自己提出建言。

回到一开始的点，确认承受压力的问题状况出现了何种变化。如果有必要，可以走入代表问题状态的点，透过自己内部的经验检视问题核心。

重复与第一位、第二位、第三位良师益友融合。与所有良师益友都全部融合之后，站在压力问题状况点的正后方。最后，从这个新的“结合”了三位良师益友的点，重新踏入问题状态点，确认该经验出现了何种变化。

重新整合后的李想，若有所思地坐在椅子上，许久后慢慢抬起头：“蔡老师，我不是母亲的复制品，我有自己的人生，我学习优秀。养父母对我很好，我可以努力学习去报答他们，我不用再对他们有内疚感。我的母亲也是一个受害者，她也希望对我好，对不对……”

我静静地坐着，等着她梳理自己的思路；时而点头，时而微笑地看着她。

三、滑动心锚

使用“滑动心锚”，可以让现在的感觉膨胀好几十倍，甚至更多！

具体方法是：一边诱导对方，一边改变音调和音量，手指同时在皮肤上滑动，借以提升理想状态的感觉和程度。如果条件允许，可以找个伙伴一起练习设定心锚，效果会更显著。

虽然下面的流程只是针对一种状态加强的，但也可以启动“重叠心锚”所设定的心锚：

①决定一个想要加强的状态。例如，愉悦的状态。

②进入体验特定情绪的状态。例如，进入从未有过最愉快、笑得在地上打滚的状态。

③感觉理想状态越来越高涨，在达到巅峰前，尝试设定心锚。例如，用手指轻碰手肘作为心锚。打破状态后，再设定心锚。如果能唤醒理想状态的感觉，表示设定成功。

④传递“能够强化这种理想状态”“能够强化好几倍”等信息。手指在皮肤上滑动，设定心锚。例如，一边说“首先尝试提升两倍这种愉快的感觉”，手指一边从设定心锚的地方往肩膀方向滑动，一边发出“咻”等声音，效果更显著。

⑤手指从肩膀位置滑回原来的手肘位置，重复刚才的动作，可以提升至十倍。例如，一边说“这个心锚的强度就保持这样，接下来移回心锚原先的位置”，一边将设定心锚的手指往手肘移动，然后移开手指，休息一下。接着，再一边说：“尝试将这感觉提升十倍吧！”一边再次将手指移至肩膀。这时，发出语尾逐渐上扬的“咻”声，效果会更显著。

⑥反复强化强度，直到满意为止。然后，在那个位置做个强化后的心锚。

⑦打破状态后，启动心锚。确认特定感觉变得更强烈后，表示设定成功。

四、连动心锚

如果想让几种理想状态同时出现，就可以利用“连动心锚”。所谓“连动心锚”就是，联结几个心锚达到理想状态，犹如骨牌效应般一口气启动。而“连动”就是“连锁”的意思，像用锁连在一起似的，将一个个心锚联结在一起；前一个心锚成为下一个心锚的“扳机”，然后依序启动。因此，一定要重视设定心锚的顺序。借由逐步达成目标的方式，自然地引导到最终目标，引发出必要的状态。此种方法适合于感受到目前状态的瞬间，如达到目标的时候的状态，如，安心、快乐、兴奋、充满干劲等。

心锚一旦完成联结，感受到第一个心锚状态的瞬间，便能达到目标。那么，如何来练习“连动心锚”呢？下面，我们就从“命名是非做不可的工作，却怎么也提不起劲”的状态变成“充满干劲儿”为例，来加以说明。

①选择为了达到目标的理想状态。

例：提不起劲—拖拉—心态放松—爽快感—兴奋—愉快—充满干劲。

②针对第一项提不起劲的状态，设定心锚。心锚可以设定在身体的任何一个部位，也可以利用空间心锚。

③针对第二项理想状态设定心锚。也就是，在接近第一项心锚的地方，设定心锚。

④在不同的地方设定心锚，直到最后“充满干劲”为止。

⑤先打破状态（用于当心锚连成一环、回不到最初的时候）。

例：运用摇晃身体等动作，从与心锚相关的特定感觉中抽离出来，回到平常状态。

⑥启动第一项心锚，达到巅峰状态时，启动第二项心锚。

⑦启动第二项心锚，达到巅峰状态时，先卸下第一项心锚，再启动第三项心锚。

⑧反复进行同样的动作，直到联结最后一项心锚为止。

⑨借由启动第一项心锚，像连锁反应似的联结启动心锚，一口气实现目标。

五、空间心锚

有些人觉得上洗手间时，心态特别沉稳。对这些人而言，洗手间便是一处可以设定“安心”心锚的地方。这就是利用空间设定心锚。因此，我们完全可以设定一走进这个空间就觉得充满活力的心锚，或是想在这处空间抛掉一些东西的心锚等。比如，进行企划说明时，可以利用眼前

某个东西做个“空间心锚”；利用办公桌设定充满干劲的心锚，便能活力充沛地面对工作。

在稍微宽敞的房间或公园等地方的四角，设定四种领域：自我现况领域、束缚自我的强烈信念领域、愚蠢的领域和理想自我领域。大家在一起进行时，各自在设定的场所，针对设定的内容交谈，更能强化空间心锚。

①设定四个领域：“自我现况领域”（A）、“束缚自我的强烈信念领域”（B）、“愚蠢的领域”（C）、“理想自我领域”（D）等。将这四处分别设定为A为开始的地方，B为“对英文感到棘手”想放弃信念的地方，C为和自我人生没有什么直接关联的地方，D为除去束缚、享受学习英语的乐趣，创造理想自我的地方。

②用平常走路的速度从“自我现况领域”（A）走到“束缚自我的强烈信念领域”（B），充分感受特定感受下的强烈信念，将信念的强度与内容（对英文感到棘手）分开，将信念的强度留在原地。

③带着信念的内容（B）往旁边跨半步。这时，带着信念内容的你，可以尽可能地踩着愚蠢的步伐往“愚蠢的领域”（C）走，（B）场所只剩下信念的强度（B）。

④以充满自信的步伐走到“理想自我领域”（D），充分感受到什么是理想自我。这时，活用心锚与次感元等方式体验，会取得更佳显著的效果。

⑤从（D）走到（B），充分感受能量的强度。先蹲下来，蜷缩身子，蓄积满满的力量。待察觉到体内能量即将爆发时，一口气伸展身子，这时如果能够加上欢呼声，效果会更好。借由整合信念的强度与自我理想，会形成一股强大的力量，拓展可能性。

六、折叠心锚

所谓“折叠心锚”就是，面对明明不愿想起来，却又偏偏被唤醒的“不好记忆”等，以“愉快回忆”等正面要素消除对自己而言属于负面的记忆和感觉。简单地说，就像是在热水里加冷水，让水感觉不会那么烫的道理一样。

分别对“正面要素”与“负面要素”设定心锚并同时启动，消除“负面要素”，就是“折叠（崩坏）心锚”。如果想取得理想的效果，最好选择那种想起一个便能唤醒另外一个的有着关联性的“正面要素”与“负面要素”。当然，除了范例所示，分别在两边膝盖设定正面与负面的心锚外，还可以在左右手各做一个，或双手合并一口气启动等。

折叠心锚的要点，就是强化正面的心锚，让其可以充分克服负面的心情。现在，我们就通过“用愉快的回忆消除不好的回忆”，来练习“折叠心锚”的流程。

①选择对自己而言，属于负面的记忆与情绪。例如，一想起来，就会让自己感到不愉快的“不好的回忆”。

②进入负面事情状态下，用左手碰触左膝，设定心锚。

③打破状态后，再次启动心锚；确定能够唤醒这种感觉后，再次打破状态。

④进入正面事情（愉快的回忆）状态下，充分强化，用右手碰触右膝，设定心锚。

⑤打破状态后，尝试设定愉快回忆的心锚；确定能够唤醒这种感觉后，再次打破状态。

⑥同时启动心锚。这时，让正面的心锚稍微持久一点（约一秒），效果会更好。

其顺序为：碰触右膝（+）、碰触左膝（-）、离开左膝（-）、离开右膝（+）。

⑦如果进入了很难想起负面要素的状态，或是达到了不愉快的回忆比较淡去的程度，就表示设定成功。例如，如果很难想起不好的回忆，或不再被不愉快的情绪绊住，就表示折叠心锚成功了。

七、视觉心锚

“视觉心锚”是由“折叠心锚”变化而来的。和“负面情绪”“正面情绪”和“折叠心锚”比较起来，“视觉心锚”是配合视觉想象加以活用的方法。

一旦遇到难以抉择、纠葛不已的状态，就可以创造“第三想象”，努力开创一个新局。这里，我们就来介绍一下如何解决鱼与熊掌不可兼得的难题。

①决定两个完全不一样的愿望。例如，“想吃美食”与“想减肥”。

②将其中一个愿望化成语言，放在手上。说“想吃美食”，想象将其放在左手上。

③想象一旦手上的愿望实现了，会是什么样的心情。也就是，想象手上的正面意义越来越多。例如，“感觉好幸福”“度过一段愉快时光”“告诉别人这家店的东西有多美味”等，想象左手心上堆着越来越多的好处。

④想象左手心上东西的视觉想象，比如，颜色、形状等。或者先想象东西的重量、温暖和触感等，由此激发视觉想象。如，是个发着黄光

的金色球体、有着人体肌肤般的触感。

⑤将另一个愿望化成语言，放在另一只手上，说“我想减肥”，想象它放在右手心上。

⑥重复步骤③和④，将放在手上的具有正面意味的东西化成语言。如，“变美丽”“变健康”“身体变得轻盈，身手也跟着灵活起来”等，想象右手上放着一个叫“好处”的东西。

⑦将双手缓缓地合起，再缓缓地打开，孕育出新的想象，进而导出新的解决办法。如，“少吃点美食，顶多吃个八分饱，加上适度的运动”。即使没有联想到解决办法，潜意识也能接受这个答案，所以不用担心。

【案例】

子欲养而亲不待

銭齡召丂丰躲仔呢嗽舜耆枕= 釗虔呢銭齡舜甥寇閉ザ
丂欧= 圪蹂釗虔奕浇孽仔舜书或绯齡攸借= 仃间銭 x ℃昵专呢舜书仃臻齡 - №銭诺 x ℃昵 (№仃诺 x ℃抄攸闰统佑诺任云= 佑呦呦銭诚怔
乎肋ザ №处夯咆= 釗虔樞歪圪二銭齡肋天寔ザ 仃肱或肋役北寇齡或燧槇釗= 丂呦樞呢闾厌、寒齡什= 肱亡氖贮呢衽专刀耻齡ザ

个案主诉：

小时候我家里很穷，父亲跟我说：“你一定要好好学习，考上大学，咱们家就能过上好日子了。”男孩子都好玩，回家晚了，或作业没写完，我都会受到爸爸的体罚：有时是站立一小时，有时是挨一顿打，有时是不给晚饭吃，有时是把作业写十遍。

我的学习成绩越来越好，但父子关系却越来越僵。为了逃离父亲的魔咒，我拼命地学习，最终成了村里唯一一个考上大学的人，当时轰动一时。上了大学后，一路考试，每次都是成绩优异。后来，我发现仅学习好不行，还需要良好的人际关系。于是，在课余时间，我便积极参与学校的各种活动。节假日一般都留在学校补课，好几个春节都没回家。

即使回家后，我也不知道跟父亲说什么。我觉得父亲老了，越来越没有话说，吃饭的时候也很沉默，之后我便跑到房间看书。婚后，我回家的次数越来越少，“孩子小时候身体免疫力差”成了我不回家的理由。

冬天的一天，天气特别冷，为了等我们回家，父亲到村头等了一天。结果，回屋后老人家就病倒了，但他一直瞒着，没告诉我；后来严重了，他才告诉我，我也只是寄了一些钱回去。等到我回去时，看到的却是一具冰冷的尸体。

从那以后，我就把所有的精力都用在了事业上。每次事业遇到瓶颈，我就会对自己说：金虎，你不是要事业吗？结果连你父亲最后一面都没见着，你有什么脸见他？

越是到了中年，有些事情越无法放下，成功了，父亲没了……

个案治疗：

与金虎沟通后，在金虎面前放两张椅子。在其中一张椅子上投影（想象）“因没有办法面对父亲的情感错失见到父亲最后一面心情沉重的自己”；另一张椅子，投影（想象）已经知道解决之道后释然的自己。

我请金虎坐到第一张椅子上，与“因没有办法面对父亲的情感错失见到父亲最后一面心情沉重的投影”合而为一，并直接说出此刻有什么感受。

金虎：我恨自己，无法面对我父亲，我心里很苦。（金虎掩面低头）

我：可以向在第二张椅子上“已经知道解决之道释然的自己”求助。上下轻轻晃动金虎的身体并坐到第二张椅子上，与“已经知道解决之道后释然的投影”合而为一，并直接说出此刻有什么感受。

金虎：我实现了我父亲的希望，我的沉默并不代表我心里没有他，只不过这些年我们之间的感情太淡了。那个时候太年轻，无法面对一些事情。我已经尽力了，父亲，你走好！我现在挺好的，也会好好把你的教诲传授给下一代，我会是你永远的骄傲，父亲……（金虎几度哽咽）

我：上下轻轻晃动身体，再坐到第一张椅子上。与“因没有办法面对父亲的情感错失见到父亲最后一面心情沉重的自己”合而为一，试着反驳“已知道解决之道且提出建言的自己”。

金虎：如果不是你的逃避，你父亲就不会那么早去世，都是因为你，你凭什么过得那么好，你怎么面对自己的孩子？

我：再度上下轻轻晃动身体，然后坐到第二张椅子上，与“已知道解决之道的自己”合而为一，对坐在第一张椅子上的自己再度提出反驳。

金虎：都是因为我的自以为是，我也很难过，也恨我自己！我父亲回不来了，他懂我、明白我。

重复上面的步骤，直到两张椅子上的自己都满意为止。

小知识——心灵地图

当我们翻阅城市地图时，可以看到上面标记着主要路段、街道、标志性建筑（政府、医院、学校等）和一些其他的标记。可是，在实际的城市区域中，还有很多街道、建筑和其他的事物是地图上看不到的。因此，无论地图多么精确，也只能作为实际地域的一个指南或参考，并不能完全等同于实际情况。

同样的，在我们的内心深处，也存在着一幅人生地图。这些地图是我们根据人生中的经历，从出生到现在的所有发生过的，包括所听、所看、所接触到的、种种经历过的人和事物，由自己亲手绘制而成的。这幅地图的核心便是一个人的信念、价值观和规则，即一个人的BVR系统。同时，由于人生成长经历不同，每个人的地图也就不尽相同。

我们就是用这些地图生存到今天的，所以应该充分感谢这些地图。这些地图之中的某些部分，仍然可以在未来继续帮助和指导我们；同时，也有一部分已经模糊甚至滞后，应该重新改版绘制。如果继续使用，必然会让事实间的鸿沟越来越大，最终让我们做出错误的抉择或行为，从而导致不良的后果。

有效沟通的最重要的前提之一就是客观中立。失去了客观，就会变得自我和固执，而此时的判断更多的是依据我们自身的地图做出来的。如果过于相信自己的地图、相信自己的感官对于所经历事物的判断，就会出现沟通时的扭曲。如此，不仅会与事实真相擦肩而过，甚至很难或根本不会有真正的沟通效果。

NLP假设的前提是：地图不是真的疆域。这句话的言外之意是说：每个人都生活在主观认知所塑造的世界里并信以为真。许多人或许认为自己是客观的，然而NLP却认为，我们无法做到真正的客观。

斟翅鋤……籊𦵏籊籊籊籊籊籊

新编码NLP的基本策略之一是创造一套活动或游戏，自然地激活参与者的高水准表现状态，而这一策略隐含的假设就是“卓越链”。

“卓越链”是所有设计的基准，每一套高水准的表现状态的激活程序都是建立在“卓越链”的基础上的。卓越链具体表现为：呼吸—生理—状态—表现。

从右往左看，可以呈现出事情发生后的模样。表现是状态作用出来的，状态是人们看见事情后呈现的情绪和表征；生理是当意识和无意识层面出现状态后的反应；呼吸是调控生理状态的方法。因此要优化我们的表现，就要选一种能让你接近无意识的庞大资源状态。如果想激活这种状态，最有效最直接的方式就是，控制生理因素，调整呼吸模式。

这个“卓越链”看似简单，其实包含着丰富的内容，通过它可以在意识和无意识层面实现改变。“卓越链”突破了单一的意识层面，可以实现高水准的状态。

第一节 呼吸

呼吸是调控生理状态的一种方法，可是，如今很多人都忽略了呼吸的重要性。

大概没什么比呼吸更能影响一个人的生理状态和思考水准了。研究表明：在压力状态下，呼吸会变得浅表、急促和不规律。在这种情况下，我们的思考、思维就不再以安定、宁静为基础，而是以紧绷、内缩的神经肌肉为基础。肌肉紧缩的思考是僵硬的、保守的、防御的，会阻碍生命内在能量的流动，使人孤立于自以为是的成见里，出现攻击、逃避等反应。

经过多次的实践，这种反应就会成为惯性的思考反应模式。而一旦形成这种反应模式，智慧的成长几乎就会停止，人生就会产生众多痛苦。不仅如此，由于肌肉的紧绷，生命能量的流动就会被肌肉卡住，直接导致神经肌肉的锁结。

在这个锁结的肌肉里，存在很多没有流动和释放的情绪、能量，周而复始，不仅会产生一种该肌肉部位的惯性反应模式，还会出现记忆力、专注力和意志力下降等现象，会让肌肉产生病变。这也是长期处在压力状态下的人身体很差的一个重要原因。

在面对挑战和压力的状态下，如果先把注意力放在自己的呼吸上，感受到呼吸模式发生的变化，并把呼吸模式调整到深长的呼吸模式上，智慧的涌出和能量的发挥就会完全不同。

生命在于呼吸！生命是有“气数”的，所谓“气数”是指，生命的长度是由呼吸和吸气的次数决定的，所以也就有了“气数已尽”“气数未尽”之说。人的呼吸次数有一个相对量，一旦将这个量耗尽，生命也就结束了；延长每次呼吸的时间，也就延长了我们的寿命。

一、呼吸的方法

在这里，我们介绍两种简单的呼吸方法，可以帮助你迅速打通能量，稳定心理。

1. 一四二呼吸法

具体方法是：用一个单位吸气，四个单位憋气，两个单位吐气。如果吸气花费了五秒的时间，憋气就要用二十秒，吐气就要用十秒来进行。同时要注意，吸气时腹部要微微鼓起，吐气时要将腹部收回的气吐干净。这样进行3~5次，定然会感觉到身体的轻松、能量的畅通。

2. 小周天呼吸法

这种呼吸法来源于道家，具体方法是：①用舌头抵住上腭，既可站着，也可坐着。如果站，就站直；如果坐，就坐端正。②鼻吸鼻呼，用意念导入，感受气息进入胸腔、沉入丹田，经由会阴穴，上行到百会，顺上丹田而下，经中丹田，沉入下丹田。如此循环3~5次，就能迅速把自己调整到较好的竞技状态中。

二、呼吸练习的奥秘

呼吸练习的奥秘有两种方法：一种是中心，另一种是节奏。

1. 中心

我们呼吸的通道鼻、咽、肺、腹部，都位于身体的正中线。NLP认为：焦点所在，能量随至。当我们跟随呼吸将注意力放在这些位置时，自身的大量能量就会聚集在中心或中线位置，个人便能达到最佳状态。

心部是情绪的中心，腹部是身体的智慧中心，是直觉力产生的地方。保持这些中心对于导师、教练、心理治疗或咨询师、领袖或管理者、追求成功快乐人生的任何一个人来说，都是至关重要的。专心一念，焦点就集中了，能量就聚集了。

2. 节奏

节奏是NLP的精华，人体本来就是有节奏的，比如心跳、呼吸等；同时，这些节奏都是可以进行适当调整的，要保持节奏的连贯性。因此，在练习NLP课程的过程中，所有的练习尽管各不相同，但都和呼吸有着密切的关系，直到整个身体都保持良好的节奏性，也就是NLP卓越状态，或称为无意识状态。在这样的状态中，无论干什么事情都会感觉得心应手，即使不分析、不判断，你的身体也会自然而然地做出最佳选择。

第二节 生理

众所周知，一个人的生理和心理是密不可分的。例如，人的呼吸方式、站姿坐姿、面部表现、举手投足，都会支配我们的“心理状态”，都在影响我们行为的范围和成效。

“内心储忆”和“生理状态”的运作是两环相扣、交互影响的，也就是说，一旦一方受到外来影响，另一方就会自动地受到影响。因此，如果要改变心境，就要改变“内心储忆”和“生理状态”。

由此可见，改变心境绝对是可以自己做主的，也是有方式的。当你的“内心储忆”很负面时，可以用“生理状态”的正面能量影响和改变其“内心储忆”；当你的“生理状态”很负面时，可以用“内心储忆”的正面能量来影响和改变其“生理状态”。在日常生活中我们都在使用这种技巧改变着自己的心境，只是没有在意罢了。

为什么会感到沮丧？不“抓住”沮丧，沮丧是不会附上身的。当你从“内心储忆”产生“生理状态”去“抓住”沮丧的感觉和行为时，沮丧就和你黏在一起了。那么，要想改变沮丧的情绪，只要用“内心储忆”产生的“生理状态”去除掉沮丧的感觉和行为，沮丧就不会自己附上身了。这是我们可以自己决定的，一定要记住：只要产生好的“内心储忆”，就能产生好的“生理状态”。

一、NLP的“神经生理状态”

当人处于不同的神经生理状态时，会呈现出不同的能量表现。

（1）在“进取状态”时，感到自信、敢爱、坚强、快乐、兴奋，这可以让你的能力源源涌出。

（2）在“瘫痪状态”时，感到多疑、沮丧、恐惧、焦虑、悲伤、受挫，这会让你感到浑身无力。

如果想拥有能力，其关键在于知道怎么做，如何采取“神经生理状态”中的“进取状态”。如果所有的行为是发自内心的结果，那么“进取”和“颓丧”两种不同的心境，自然会传递出不同的信息和行为表达。

了解改变和迈向卓越的关键在于了解神经生理状态，而我们的行为就源于我们的神经生理状态，也就是所谓的“心境”，即什么行为得到什么结果。

从一定意义上来说，心境就是发生在我们体内几百万条神经作用的结果。我们的大部分心境都是直觉的，对于跟自己有关的事物做出的反应就是心境。人们一般都不会刻意地去控制心境，在追求人生目标的时候，会出现成功与失败两种结果，差别就在于自己处于什么样的心境上。

我们一生中所追求的，大多数都和心境有些连带关系。如果你列张表，把所求的都写上去，就会发现，追求爱情、追求快乐、追求主宰自己人生的关键，就是引导和掌握自己的心境！

要想引导心境，取得自己心中期望的结果，第一个要诀就是要知道如何运用头脑。所有“思想和行为”都是某种信息的传送，而能影响一般大众的就是那些知道使用头脑的人。一个人是否会成功是不受制于先天环境的，而是受制于所抱持的态度，自己才是自己的主宰。

二、内在传送与外在传送

“内在传送”是内心里的“描绘、细语和感受”，也就是看的（视觉）、听的（听觉）、感觉到的（触觉）一种“内在传送”，是一种信息的“输入”。

“外在传送”包括“言辞、语气、表情、举止、行为”等用来与外界接触的一种“外在传送”，是一种信息的“输出”。

只有好的“内在传送”才会形成好的“外在传送”，也就是把“内在传送”由自己选择与决定后，形成正面能量表现于“外在传送”上。这两种传送不仅会影响个人，也会影响他人。与外界传送的效果，决定成功的程度，像人际关系与财富收入；更重要的是内心的成功，如“幸福、喜悦、快乐、情爱”以及其他所求的，都是“内在传送”的直接结果，也就是对发生的事所做的诠释都表现于“外在传送”上。

人类心境与“行为”的产生乃是“内心储值”与“生理状态”的延伸。“内在传送”形成“内心储值”，“外在传送”形成“生理状态”，所谓的心境与“行为”也就是透过特殊的生理和心理活动而产生的情绪。不要排斥刻意安排的“内在传送”信息，要知道，生理是一个人意识和无意识层面出现状态后的反应。

三、提升沟通品质意识三角

可促进良好沟通的三角形是由觉察、不批判和慈爱构成的。无论是对自己还是对他人，只要学会使用这个工具，沟通品质便能更上一层楼。在沟通时，可以灵活运用这个意识三角。开始的时候或许需要刻意去想象，但只要重复几次，我们就能够自然地加以应用。

1. 觉察

所谓的“觉察”，是指一种受限于感情、思考或事件等，让自己的感觉变得敏锐，把注意力扩展到整体的特质。通常，优秀人士都拥有面面俱到的特质，懂得观察与真心关怀。他们能由当时的气氛和现场人们的言谈，敏感地察觉到状态或环境的变化、差异和不正常，并立即做出反应，有弹性地处理应对；另外，他们也能突然想出超越自我的点子，处于直觉敏锐的状态。

NLP把这种感觉敏锐程度当作一种重要工具加以运用，只要仔细分辨通过五感所感受到的信息，并有效地利用这些信息，就可以让气氛、环境或人变得更接近我们内心所期待的状态。所谓的“感觉敏锐程度”，就相当于音乐家的音感，或是运动员的肌肉，可以通过日复一日的练习加以锻炼。在日常生活里遇到可以活用的机会，完全可以尝试一番。

2. 不批判

任何人都希望得到他人的认同。要想建立一种良好的关系，不去批判，先认同对方是不可或缺的。可以试着回顾一下幼年或学生时期，你是被赞美鼓励的机会比较多，还是“那样不行”“应该办不到吧”“你没办法”等遭到否定的机会较多？相信，大多数人都会回答后者。

如今的育儿理念中，非常推崇赞美教养孩童。按照这个理论，如果孩子接受扣分主义的教育，在成长过程中不断遭受否定，很容易养成以批判的角度去看待事情的习惯。明确了解现状是非常重要的，以批判的态度、否定的角度评估事情，不会给你带来任何的好处。

3. 慈爱

这里所说的“慈爱”指的是“慈祥，疼爱”，也就是“体谅”。虽然“慈爱”通常都被用在他人身上，但其实对自己而言也很重要。

在无意识的状态下，我们或许会被“必须去做……”“办不到”等锁链束缚，很容易忽略自身的感受。可是，心情恶劣时是无法创造良好结果的。因此，即使是在自我沟通的时候，也不能忘记爱自己、体谅自己。由此可见，所谓的“体谅”就是在理解对方的立场或心情的情况下进行思考。因此，必须有丰富的想象力与爱。

四、为了进行正确的现况确认而更新“脑中地图”

地图不等于领土，菜单不等于料理，乐谱不等于演奏，而人们体验到的现状也不等于现实。如果忽视了这个道理，我们就会对结果产生“不该发生这种事才对”的感受而落泪。

めゴへ仆乎专胞夥幹切毳氙奎诺刀迟枚诣周 -

めゴ佑圯惹仆乎周 -

めゴ佑幪绕肱迤迟亡惹泛吝 -

当他人的言行超乎我们的预期和想象时，我们会陷入不能理解、无法应对的状态。

有一家公司向一家纺织工厂订购服装样品。经理等了又等，等到期限都已经过了，还是没有收到样品。询问对方后，只收到“正在制作中，请再等一阵子”的回复，然后便音信全无。经理追问了好多次之后才弄清楚，由于完成的样品和订单要求的颜色不一致，对方觉得这样的负面消息会令他担心，于是就没有和他联络。

这么做，对经理是一种体谅吗？实在是让人想气又气不起来的一件事。通常，我们都会使用地图（脑中地图）来判断并理解现实，然后做出行动，NLP称之为“世界模型”。以简单明了的方式来形容，就是主观地看待从外界传送而来的信息。世界模型是人们根据各自的经历创造出来的，每个人都不相同，因此实际感受到的现况也会存在一定差异。

“世界观”丰富的人与贫乏的人，其经验也会有大小不同的差异。外在世界的信息，被我们吸收进来后，会在内部加以整理，赋予意义，累积之后再加以过滤。首先，我们在感受事件时，通过称为“感元”的感觉模式，将信息输入脑中；之后，这些吸收而来的感知信息，会通过独特的“过滤器”删减、曲解，在内部经由感觉模式重现。

这不等于实际上的现实世界，而是一种内在的、以自己的方式构筑而成的、有如世界的、塑胶模型般的东西。最后，人们会根据这个世界模型，产生一定的感情与生理现象，并且会以行动、姿势、表情或语言表现出来。

所谓的“生理现象”，是指身体在无意识状态下发生的反应，例如，脸色、流汗、肌肉放松等。无论采取什么行动，事情就是不顺利、无法得到满意成果，这有可能就是作为脑中地图的世界模型信息不足、范围太狭隘、发生扭曲或太过老旧的原因造成的。好好观察自己的世界模型，你也许就能对你的世界模型加以更新；如果脑中的地图与现实有落差，也就无法采取最佳行动了。

第三节 状态

所谓“状态”指的是，人们看见事情后呈现的情绪和表征，它包括意识层面和无意识层面。

一、敏感度高的人经验或沟通技巧都很丰富

前面已经提过，人类是通过感觉来体验世界、输入信息的。也就是说，如果五感迟钝，获得的信息就会变得粗糙、贫乏，如此，内在重现的脑中地图也会变得贫乏，而以此为基础的行动、感情或表现，自然无法表现出来。

众所周知，接触大自然、聆听优美的音乐、观赏优秀的艺术作品、使用或食用由良好材料制造的东西、与杰出人士往来……都可以让我们的感性面更加丰富。因此，我们应该把焦点放在要达成有效沟通所需的五感之上。

表象系统是通过感觉模式来传达信息的。其中，视觉、听觉与身体感觉，是与沟通有关的主要模式。这三种感觉模式的优先使用顺序和敏感度要因人而异。

问：坐在海滩上的三人“现在感觉如何？”可能会得到这样的回答：

回答1：“映入眼帘的湛蓝海水与闪闪发亮的太阳很美。看着美丽的帆船在海上航行，令人感到心情愉快。”

回答2：“闭上眼睛，听着孩子们从远方传来的笑声，感觉恬静而幸福。静谧中，有节奏感的海浪声，也让人心情平静。”

回答3：“轻拂脸颊的海风感觉很温柔。拨弄干爽白沙的触感、灿烂的阳光照射在肌肤上的感觉，也都很舒服。”

由此可以看出，虽然三人在同一个地方、做着同样的事情，但三人却有三种完全不同的体验。回答1主要通过视觉接收信息，回答2主要通过听觉接收信息，回答3主要通过身体感觉信息。他们各自对海滩有不同的感觉。

没有哪种感觉是比较好或比较差的，也不可能只出现一种感觉。因为无论是何种感觉，或倾向优先使用何种感觉，只要能当事人更加振奋或心情更愉悦就可以了。不过，可以确定的是，如果所有感觉模式的敏感度都很高，接收到的信息量就会增

多，内在所呈现的世界模型也会更加多元化，经验也会更加丰富。

在职场上或日常生活中沟通的时候，同样也是通过“五感”去体验发生的事、接收信息和构筑脑中地图的。下面，我们就来分析一下上述例子里的三个人所说的话：

回答1使用了代表颜色、光芒、景色等通过视觉观察的事物，以及代表看见、看到等视觉行为的用词。

回答2是使用远方传来、笑声、安静、有节奏感、海浪声、听见等与听觉有关的用词。

回答3是使用轻抚脸颊、温柔、干爽、拨弄、触感、照射在肌肤上等和身体感觉有关的用词。

通过这些描述动作、状态和性质等的用词，便能明白表象系统中的哪一种感觉模式属于“优位感觉模式”。

为了提高各种感觉模式的敏感度，不论在生活或工作上遇到什么样的情况、经历什么事，我们都要观察一下，看看自己的哪一种感觉模式比较强、自己内在表象的情况如何。接着，在描述体验时，看看自己习惯使用哪一类用词，如此便能知道自己的倾向如何。

在NLP里，言语，也就是语言，也属于表象系统中的一种，称为“听觉数位”。其实，语言本身不仅是创造世界模型的重要系统之一，也是将信息传达给他人的工具。巧妙组合各种感觉模式的言语，创造出丰富的世界观，便可以创造出生动的故事，引人入胜。

二、开启“感觉模式的详细设定”提高敏感度

通常，我们都是通过称为“感元”的感觉模式来接收体验到的感知信息。具体的感觉模式包括视觉、听觉、身体感觉、嗅觉、味觉。

其实，各种感觉所感受到的信息，还包含着更细的要素。NLP中将这些感觉模式的附属要素称为次感元，完全可以当作是“感觉模式的细部设定”。例如，如果只说“看见女孩走在草原上”，这样的故事内容并不有趣；但如果描述成“小女孩脸上露出愉悦的笑容，红着双颊气喘吁吁地用力挥手，在绿色草原上又蹦又跳地往前走”，故事就会立刻变得生动有趣。

为了敏感地捕捉到细部要素，就要提高感觉敏锐度。可是，如果不清楚细部要素的概念，就无法知道自己是否已经感受到了。当然，每个人都有感觉，只不过会出现无法活用的情况。因此，我们必须对感觉模式做出更细的设定，并在日常生活里活用，让感觉维持在敏锐状态。

那么，感觉模式的细部设定到底有哪些选择呢？

①视觉可能出现的次感元。比如彩色或黑白、聚焦或模糊、位置、平面或立体、明暗对比、颜色的彩度、大小、距离、形状、长短、宽度、速度、静止画面、动作流畅或生硬、有无外框、影像的数量、主观或客观等。

②听觉可能出现的次感元。比如音质、音量、音调、速度、旋律、立体声或单声道、音的高低、话语或声音、有几种声音、声音协调或不协调、抑扬顿挫、发出声音的地方、与声音之间的距离、声音清晰度、连续或不连续等。

③身体感觉可能出现的次感元。比如触感（光滑、柔软、圆润、坚硬、锯齿状等）、位置、产生感觉的身体部位、温度、动作、所在地、密度、重量、压力、张力、紧绷程度、动作的节奏、速度感、连续或只有片段、高低、长短、范围大小等。

为了加深对次感元的理解，可以自己体验一下：

回想小时候非常喜欢的事，如果闭上眼睛比较容易回想，就轻轻闭上眼睛，自然而不勉强地捕捉浮现出来的影像、声音或身体感觉。然后，依照下面的方式，开启各个感觉模式的细部设定，试着回想过去的经验。

按照这种方式来开启各种感觉模式的细部设定，在内在重现过去的经验，唤醒具有临场感的鲜明回忆。

为了跟这个经验相比较，我们可以试着回想一些难受或痛苦的事（不要选太重大的事件）。同样，也可以开启各种感觉模式的细部设定。回想这一段经验，不用设定时间限制，以自己的步调，把这当成一个实验。

现在，开启各种感觉模式的细部设定，试着回想过往的经验：

めゴ昵影艸 = 连昵黠兒齡 -

めゴ佑呦覘仆乎二吝 -

めゴ迢迭悞妈佛 -

めゴ彷彿昵蜚走齡连昵効恒齡周 -

めゴ昵鼻巷躲圪彷彿弗 = 连昵僕歆贻画彷彿 裁寃览空呦皖彷彿 -

めゴ咧覘仆乎裁齡壺醴周 -

めゴ咧值覘招亡什齡壺醴吝 -

めゴ壺醴昵仔畔 倫杜齡周 -

めゴ昵悬聆齡壺醴吝 -

めゴ醴釘妈佛 -

めゴ圪仆乎奎旂 -

めゴ躲余齡娅勅妈佛 -

めゴ映忉且嚆觔齡肭禽肫怔裁齡悞覘 -

めゴ徑轱连昵徑釭周 -

めゴ氡港妈佛 -

めゴ悞覘攸构连昵厖抗周 -

接着，分别比较两种经验。看看在愉快的经验和痛苦经验中，各种感觉的细部要素有何差异？对你而言，正面经验的感觉，与负面经验感觉是否不同？

为了练习开启感觉模式的细部设定，可以再做一个实验——再次回想痛苦的经验。接着，把感觉模式的设定改得与愉快的经验相同。例如，把阴暗的影像调亮，把色调变得缤纷且鲜明；把声音变得悦耳，或配上轻快的背景音乐；将温度设定在舒适的温度，让身体感觉变得放松……运用各种方式，将各种设定值调整成正面的。这种行为称为“次感元转换”。

めゴ政馭评宠采哋惋冻馭值妈佛 -

めゴ肫仆乎裁齡悞覘 -

めゴ佑受珲巴弈二吝 -

使用这种方法来自行调整各种感觉模式的细部设定，我们就可以体会到感受的变化。

第四节 表现

表现是状态作用出来的，因此要想优化自己的表现，就要选一种能让你接近无意识的庞大资源的状态。为了通过自我创造出最佳的自我，也就是最佳的自我形象，传达给自己的信息，必须完全符合最佳的自我。

为了引导出相符的品质，必须让“最佳的自我是什么样的状态”变得很明确。接着，要具体呈现出自然符合这种状态的品质。通过三个感觉模式的次感元（视觉、听觉、身体感觉），鲜明而生动地想象描绘，在自己的内在创造出这种状态，试着充分体验。

那么，最佳的自我是什么样的呢？每个人的最佳状态都是不一样的，要尽可能地去想象，逐条写出来会更有帮助。例如：

内心充满喜悦与感谢的心情；敞开心胸而感到自由；散发出闪亮的气息；眼睛闪闪发光；专注，双眼炯炯有神；眼睛看到的景象都散发着明亮而美丽的光芒。

脸色红润、嘴角上扬，笑容柔和；背脊轻松挺直，头肩颈自然放松，下巴微微抬起；肩膀放松，胸部不过度挺起；丹田轻轻用力，微微提臀；迈开步伐，直到感觉沉稳的程度；膝盖放松不僵硬。

自然而然地深呼吸，放松喉咙，发出能振动横隔膜的声音；耳边传来令人舒适愉悦的声音；身体放松，不做出多余的动作；感觉敏锐，意识如水晶般澄澈。

除了上面的这些内容，如果更讲究细节，还可以将这份清单一直列下去。记住以下两点，对创造最佳状态会很有帮助。

第一点，中心化。

所谓“中心化”指的是拉直中心线、左右对称、上下平衡的状态。不仅要身体中心化，还要将精神与情感调整到中心位置。对你来说，“中心”位置，或许是心脏附近，或许是丹田。总之，让你感觉安稳的地方就是中心，试着聚焦在那里。

第二点，呼吸。

据说，现代人的呼吸较浅，呼吸时只用胸口以上的部位，事实上，呼吸要确实吸入空气，让全身的细胞充满氧气。从字面来看，气息的“息”字，可以拆成“自”与“心”，换句话说，也可以解读成“自己的心”。呼吸方式就等于心之所在，忙碌、痛苦的时候更需要好好呼吸。

首先，吐出空气时仿佛要把疲劳、僵硬、紧张感等负面的东西全部吐尽一样，要“哈——”或“呼——”地吐出气息；接着，要像将空气吸到横隔膜下面一般地吸气。吐气时间要比吸气时间长，要用鼻子吸气、嘴巴吐气。与其在呼吸时数数，倒不如找出适合自己、能让自己内心舒畅的节奏。那么，适合自己最佳状态的语言信息，又该是怎么样的呢？在自己最闪耀、最能发挥实力的状态时，你会听见哪些话？想听的哪些话与刚刚具体举出的非语言信息是否相符？

在过去，有个人经常会无意间习惯性地重复做负面的内在对话，比如，在工作场合上会对自己说：“我应该办不到吧？”“是不是因为我没做到十全十美，所以没办法让人家满意？”而有关私生活的内在对话则是：“我是不是被讨厌了？”“我是不是没达到完美，而无法让人家高兴？”.....后来，接受NLP训练后，他才发现自己有这样的习惯。

意识到自己有这样的情况之后，每次一发现自己心里开始进行负面对话，他就会立刻转换成让自己心情变好的正面对话，比如，“这之中有爱吗？我对自己做的事感到喜悦吗？这样的行为是否美好呢？”

他觉得，这句话听起来非常顺耳。由于不再批判自己，心态也变得从容，也更加坚强，足以面对外在压力。此外，他心里也不再进行“做不做到，结果完美不完美”这种无法确实回答的问题，心境维持平稳了，也变得更加相信自己。

高级餐厅为了将整体形象维持在一定水准，会有服装样式规定；同样，对所有人来说，为了维持昂扬良好的情绪，也会有必须符合的基准。或许，语言信息也可以作为用来维持水准的自我样式规定。通过自我样式规定，把焦点放在人生所期望的事物上，人生的整体样貌也会变得明确。

1. 请试着让感觉变得敏锐，注意自己心里是否发出习惯性的声音

めゴ 佑圪切金 啮制制龄呢仆乎 -

めゴ 叫仔龄同宿妈佛 -

めゴ 呢听宠龄诣诳吝 -

めゴ 壶醴龄诳氤サ 忱慨サ 半奕サ 抗拎颇抄妈佛 -

めゴ 呢评龄壶醴 -

めゴ 迟亡诣传讯佑亨甥仆乎裁龄惋绰 -

めゴ 躲余玃恒传馭匿吝 + 姬勅サ 袞惋サ 余港サ 刀汝サ 絃弦悞筏 - -

めゴ 仔畔金 啮制制龄周 -

めゴ传讯佑忉惋意悬吝 -

2. 请想出能够让你有效获得丰富人生的自我样式

めゴ勸俛猗恒丑龄梟巷肱皖仆乎裁龄梟餞彰獮 -

めゴ邙裁龄梟巷昵怔乎裁龄猗恒 -

めゴ袞惋妈佛サ娅勅妈佛 -

めゴ壺醴龄醴諄妈佛サ诺詣旃引妈佛サ醴貯妈佛 -

めゴ適誼箝叫妈佛サ肸余誼訓妈佛サ褊褊猗恒妈佛 -

めゴ佑制夯圃龄咬借= 俗腰褊昔诺仆乎詣祉案赤佑周 -

めゴ佑筭フ丰惹制= 叵佻箝祉砒讪梟巷迄制勸俛猗恒龄梟餞裁引覬宠昵仆乎 -

めゴ咧觊邙亡詣= 佑龄忉惋传馭妃吝 -

小知识——NLP之主要术语

NLP实用心理学有多种实用工具技巧，这里就给大家介绍几个主要术语。

(1) 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；当回答问题时，站在某个特定的地方。

(2) 引导。所谓“引导”就是，以亲和感来改变自己的行为，让其他人来跟随。

(3) 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、更抽象层面的层面，向下归类牵涉移至更明确、更具体层面的资讯。

(4) 后设。从希腊文字而来，意味着超过或是较高的。

(5) 观想。即观看内在影像的过程。

(6) 当下。在时间线上与此时刻完全结合。人类模仿的三个通则之一就是，在言谈或想法上，抹去经验的某些部分。

(7) 扭曲。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。

(8) 环境。指我们所认为的“外在”，它不是我们行为的一部分，但有时必须对其做出反应。

(9) 经验。指的是人们对某件事或某个事物的经历和体验所形成的认知。

(10) 映现。契合另一个人的部分行为，向对方展示一些他所熟悉的行为语言，也就是像他在镜子里看到自己一样。

(11) 抽离。与现实相脱离，就像在记忆中。例如，从外面看自己在照片中的身体，但你并没有真正在那里的感觉。

(12) 呼应。通过契合所沟通的对象，以最快的速度建立亲和关系——契合或是映现行为。

(13) 述词。显示使用一种表象系统的感官基础字眼。

(14) 度测。通过解读非语言信息，真实地了解某个人的心理状态。

(15) 框架。设定认知某种事物的架构或方法，如成果框架、复述架构等。

(16) 次感元。指的是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、速度等；触觉的次感元包括压力、温度、纹理、位置等。

(17) 时间线。对过去、现在、未来的图像、声音和触觉的储存方式。

(18) 亲和感。建立或保持两人或更多人之间的互信关系的过程，它可以促成另一个人反应。

(19) 行为弹性。改变自己的行为，诱导或取得他人的反应。行为弹性可以看作是对任何刺激的各种反应的开发，与其相对的习惯性具有一定的局限性，抑制了潜力的发展。

(20) 从属等级。指的是一种内在阶级，每个层面渐次包含心理和影响力，按其重要性（从高至低）这些级别包括身份认同、信念和价值观、能力、行为、环境等。

(21) 内部策略。指的是内部过程和外部行为之间的相互作用，以及不同内部过程之间的相互作用。

(22) 未来模拟。指的是内心认知排练未来一些情境的过程，可以确保所希望的行为自然和自动地发生。

(23) 世界模型。每个人都在以自我的认知和经验建立个人独特的世界观，世界模型是个人处事原则的总和。

(24) 外部觉察。将所有感觉的输入管道转为外在。

(25) 先行系统。又称“先导系统”，指的是将信息导入意识中的偏好方式。

(26) 后设模式。是获取语言信息的方式，可以把人们的语言和语言表达体验反复联系在一起。

簞筭葭蓼戕

第一节 呼吸出你的未来

“呼吸出你的未来”是NLP中的一个重要游戏，具体过程为：

- ①让咨询者选一个想要改变或想做得更好的状态。
- ②让咨询者处于房间里的任何一个位置。
- ③问咨询者，你现在能够看到自己在哪里吗？（只是旁观）
- ④转身、放松。

⑤握住咨询者的非惯用手，用另一手扶住手肘，帮他做一个深度呼吸，保持放松状态。（目的是通过你的手去稳住咨询者的呼吸）

- ⑥状态稳定后，再慢慢靠近咨询者的状态。
- ⑦告诉咨询者：现在我们要进入状态了，我会在你旁边，不用怕，你只要记住自己的呼吸（用手稳住节奏）即可。
- ⑧稳定后放开，让咨询者自己感受一番。
- ⑨获得稳定的感觉后，将咨询者唤醒，问问他的感受。

游戏延伸：呼吸生命状态训练法

下面这个练习需要两个人一组来进行：你和练习者。

①让练习者找出一个想要改变的情境或者状态。比如，想起被老板批评的情景就难过，或者想要做一些事情而行动力不足。从第三者的角度来观察一下想要改变的情境，观想里面的人、事、物，如表情、颜色、声音等。如果练习者无法听见声音，就要使用表象重叠模式技巧，先看情境中人物的嘴型，然后看到声音从嘴里发出来，最后再听到声音。

②请练习者闭上眼睛，用“4+4呼吸”模式进行呼吸，即慢慢用鼻子吸气到整个胸腔充满气体，然后停4秒；慢慢用嘴呼出，直到胸腔里的空气全部清空，然后停4秒……循环多次，观察练习者的状态。当练习者吸气的时候，我们可以用手轻轻托起练习者的手肘；当练习者呼出的时候，可以帮他轻轻地放低手肘，直到练习者的呼吸投入、平稳为止。

③用手轻托练习者的手肘，带领他进入到之前想要改变的情境中。这个时候，练习者可以睁开眼睛也可以闭上眼睛，感受在第一步中看到、听到了哪些东西。同时，要让练习者在情境中走动，并确保他一直保持“4+4呼吸”法。

- ④慢慢地放手，让练习者在情境中走动，并接触情境中的人、事、物。
- ⑤走出情境，问其感觉变化如何。

第二节 自我节奏

“自我节奏”也是NLP中的一个重要游戏，具体过程为：

- ①让咨询者选一个想要改变或想做得更好的状态。
- ②让咨询者把它放在房间里的任何一处。
- ③问咨询者你现在可以看到你的状态在那里吗（只是旁观）？
- ④转身、放松。
- ⑤用手掌拍打节奏让咨询者跟着做。
- ⑥跟得很顺后，开始改变节奏。
- ⑦依然顺畅，可以搭配问问题。

⑧很稳定后，让咨询者进入自己的状态。

⑨唤醒询问感觉。

⑩放松。

游戏延伸1：消除坏思想

有时候，我们会很执着于某些想法，这些想法就像前几天吃剩的面包，又干又硬。在你心里，某些想法可能已经存在很多年了，例如，“我没办法接受或学习新事物。”“公司怎么可能会有人喜欢我？”

现在，把你的脑子当作橱柜，来盘点一下，看看里面有多少像是过期硬面包的想法。先在日记上写下至少五种已存在你脑子里多年的想法，找出那些对你没有帮助的想法。或者，如果想到了一个困扰自己很多年的念头，就先将它写下来，依此类推。

假如过去某个人伤害过你，从此以后你便认为“这个人不是好人”。这个念头在过去的某个时间点可能有一定的道理，例如，你被同学伤害，心里自然希望这种情况别再发生。但是，这种想法并不会免除你的痛苦。如果对这个想法一直坚信不疑，自然无法敞开心扉去体验另一段同学或朋友关系。

现在就下定决心，认清这个念头，用笔写下来：“这个同事不像过期的硬面包，不会一直把我困在过去的牢笼里。这个想法已经无法反映今天、此刻的情况了。”

游戏延伸2：换种想法

大多数人都有这样的经验：你已经规划一个野餐、去海边的日子很久了，万事俱备，满心期待。可是，当天早上，你一起床就听到了下大雨的声音。你想：“这是我计划很久的大日子，怎么可以下雨！”不过，如果雨下得时间很长，你就会明白：“下都下了，再怎么沮丧，也不能阻止天空下雨，唯一能做的事就是改变计划。”于是，你就会取消野餐、取消去海边的行程，决定做一些不一样的事，即使跟当初的计划有点不同。

有时候，我们也会产生一些不想要的念头。比如，不想回忆起新工作的缺点，不想对即将来临的约会意兴阑珊……但是，不论自己再怎么努力，这些想法依然会从天而降，把心情淋湿。

这时你完全可以做些不一样的事，不要让“雨天想法”帮你计划。比如，不要躲在负面、忧郁的想法里面，要重新安排一下自己的计划。虽然脑中的想法是雨天的原有计划，但依然要去做一些你想做的事情，扩展你希望拥有的经验。

如果因为过去痛苦的开会经验，而对正准备出席的会议也觉得悲观时，你就可以一边抱着这种雨天想法，一边整理好服装仪容，然后精神抖擞地走向门外的世界。

游戏延伸3：面对你的想法

假设你一直想抗拒心里的某个想法，因为这个想法让你害怕，而且造成了情绪上的不安。这类让我们抗拒的想法，其程度有强有弱。比如，你是不是曾经感觉视力有些模糊不清，却不想到医院去看眼科医生？你自己也知道应该好好重视，却不停地拖延，把去医院这件事摆在最后的位置。你一直都在逃避，但逃避并不会让你的想法消失。

像这种对你的健康或生活会产生重要作用的想法，如果放在一边不管，就会跟伤口一样，化脓腐烂，最后演变成焦虑，甚至变成生命中的遗憾。因此，在你使尽全力逃避某些想法时，最应该做的就是把它抓出来好好感觉一番，让自己松一口气。

现在，找个能让自己舒服地坐上五分钟的安静场所，完成以下练习：

めグ圪脂弗摺封フ道 = 抄刀招丰佑フ圪选遭岭惹泛 = 厝寿安ザ泮愕 = 昵听肫兼仁惹泛乏踪皖亭甥 = 兼仁惹泛刀坪岭厥困叵胞昵困ハ佑惹选遭笄フ丰惹泛 = 或昵安踪笄フ丰惹泛肫兹ザ企男迟亡咆绳惹泛刀坪 = 烧咆讯安仲私弃ザ對泮愕务轲圉笄フ丰惹泛ザ

めグ讯惹泛倣戛圪脂孖金 = 混喱吾处欧ザ

めグ览寥迟丰惹泛= 专霸诛圉政殿安= 乏舛踪安亏辯或惹讯安涎夷ザ

めグ讯迟丰惹泛便安鼻巷……安台呢フ丰惹泛未配ザ

めグ拈迟丰惹泛彙佢昵佑悻愕咧安诺诣末专传妊荔承刪齡膾发ザ

需要注意的是，这个想法正在脑子里运转，但同一时间你却能认清：它只是一个想法而已。这个想法不等于你这个人，你只是一个观察者，正在旁观这个想法；想法本身既不会给你带来任何坏处，也并非不友善的敌人。

第三节 太空思维

“太空思维”也是NLP中的一个重要游戏，具体过程为：

- ①让咨询者选一个想要改变或想做得更好的状态。
- ②让咨询者把它放在房间里的任何一处。
- ③问咨询者你现在可以看到你的状态在哪里吗（只是旁观）？
- ④转身、放松。
- ⑤专注眼前一个点。
- ⑥让咨询者
嘴巴念“左”，然后一秒后眼睛看左（只有眼睛）。
嘴巴念“右”，然后一秒后眼睛看右（只有眼睛）。
嘴巴念“上”，然后一秒后眼睛看上（只有眼睛）。
嘴巴念“下”，然后一秒后眼睛看下（只有眼睛）。
⑦确定做得很好后加上问问题（一轮后再回答一题）。
⑧在旁边干扰，比如大叫、触碰身体、说笑话。
⑨很稳定后，让咨询者进入自己的状态。
⑩询问感觉。
⑪唤醒放松。

游戏延伸1：回忆一下过去的美好事情

每个人心里都有一个深层的自己，一直与你同在。这个深层的你，经历过许多痛苦、欢乐、成长和挣扎，它是你的“观察者分身”。

在日常生活中，我们很容易依赖想法而活，就好像你等于你的想法一样。不过，当你把内心想法看作是银河里的星辰时，你就会有很大的转变。

首先，找个舒服的地方坐下来，做几次深呼吸。如果呼吸时，你的胸部在起伏，试着集中注意力，让呼吸深入腹部，让腹部随着吸气吐气上下起伏。

接着，回忆一下你上次生日时所发生的事。比如，你记得自己穿什么衣服吗？你是和朋友相聚，还是孤单一个人？你有没有特别庆祝？还是工作到很晚？回想生日当天时，你是否注意到，你正回到过去重新体验当时的情景？既然你能够坐在这里并回忆、观察上个生日，你的观察者身份当然也可以旁观体验到你在此刻的经历。你的所有感觉、思考和行为，都是可以被观察的，只要退后一步坐下来即可。

游戏延伸2：面对轮番攻击

想法通常都是成群结队而来的，很少单枪匹马出现，其运作方式如下：假设你现在犯了一个错误，突然过去所有类似的经验都会一口气浮现而出，自动与这个错误进行联结。你的脑子开始联想过去的错误，把它们一个个揪出来。结果，单纯的一个错误就会变成连锁反应的第一个联结。

我们的脑子会给过去的经验分门别类，如果你有一大纸箱的经验，上面贴着一张标签——“被拒绝”，一旦再度遭人拒绝，就会引发连锁效应。每一次被拒绝，无异于重新经历一整箱的回忆，一幕幕情景重现，直到让自己感到沮丧不已。

每一个生活经验都会跟过去的主题、情绪相同的经验产生联结。很多人都会被这些连在一起的恶棍击倒，动弹不得。它们一个接一个地轮番攻击，让我们无法挣脱、无法重获自由。要想摆脱这种锁链恶棍，必须做到两件事：①观察整个联结的过程，仔细查看禁锢我们的每一个联结。②把注意力集中在当下。通过对单一经验的观察，打破这些令人困扰的联结。

现在，让我们来练习逃跑，把注意力集中在下列任何一项：

めゴ寿招任云牯岭抛忤 = 未迟丰抛忤叠弛受二フ迤丸岭惹狲炆雄ザ

めゴ招欧夷贫 = 未迟丰夷贫収倭佑囤忌越二迤叁设夠赜诵岭绕骀ザ

めゴ招稂挽夷 = 未迟丰挽夷乏馭或二迤叁秆征挽夷岭フ鄱刂ザ

めゴ招丰承刪或战刁诊诀 = 安揖醯佑迤叁幞肱岭秆征绕骀 + 叵脆昵寿吒フ丰什 = 乏叵脆昵秆寿兼仞什 - ザ

首先，观察这些想法的联结，看看每个想法是怎么跟下一个想法联结在一起的。仔细观察一下，看看每个想法或每一个记忆是如何堆叠、如何加重你的沮丧的。逐一、仔细地观察每个想法，链结就会越变越长，你的压迫感也会越来越大。

其次，把注意力移到你的呼吸上。吸气，会让你感觉空气从喉咙滑到肺部，同时释放链结想法，感觉你的横膈膜扩张；吐气，会让你感觉到自己的放松。

最后，接续专注在呼吸上。如果链结想法再度前来拉扯并分散你的注意力，没关系，只要把注意力转回呼吸就好了。要专心地去感受喉咙、肺部与横膈膜的变化。如果出现新的想法，就注意一下，然后再回到呼吸上。你的身体和呼吸就是你最好的避风港，可以保护你不受这些负面链结的干扰。

游戏延伸3：移动你的脚步

通常，一个想法都是最先从脑子出现，然后一路往下直到你的脚。一想到某件事，你便不知不觉地开始照着做了，这可能是一种自动反应。想想看，当你的大脑出现一个想法时，你的脚会怎么做？跟进、不动，还是反其道而行？

首先，花一个小时，甚至一天的时间，观察一下，某个想法是如何引发某个行动的，或者某个想法为什么没有引发行动。先试着留意一些无关紧要的想法，例如，脑子里出现“我很困”的想法，便站起来，走到卧室，小睡一会儿。让这个想法从你的脑子开始，一路旅行到你的双脚，然后让双脚带着你去卧室。

其次，试着观察那些变成障碍的想法。“我必须回家看父母，但是这个周末还要参加朋友的婚宴。”仔细观察就会发现，这类想法通常都有“但是”在里面。想想看，出现这种想法时，会伴随什么样的行动？你实际上做了什么？在这个例子中，你可以改变设定——约朋友出来陪你散散步，而不是去喝酒。

然后，改变恐惧的想法。注意当你因某件事感到紧张时，你可能会出现一个想法或一个行动，帮助你缓解心里的恐惧。比如，你心想“领导下午让我去办公室，我很紧张”。不知不觉中，你就会想要上网买东西，以缓解压力。其实，虽然有这样的冲动，但依然可以做点不一样的事，比如，可以看些有意思的视频，而不是去网购。

这时候，可以在日记或一张纸上写下十种会引发行动的想法。同时，还要问自己一个很重要的问题：一定要这样吗？难道想法必须自动化为行动吗？……如此，你就可以明白：自己掌握选择的权力，既可以选择双脚要去哪里，也可以选择让哪个想法来主导你的行动。

第四节 舞动人生

“舞动人生”也是NLP中的一个重要游戏，具体过程为：

- ①让咨询者选一个想要改变或想做得更好的状态。
- ②让咨询者把它放在房间里的任何一处。
- ③问咨询者你现在可以看到你的状态在哪里吗（只是旁观）？
- ④转身、放松。
- ⑤单手拍打网球、双手拍打网球找寻节奏。
- ⑥脚大力踩地找节奏。
- ⑦一边拍手一边脚踩节奏。
- ⑧确定做得很好后加上问问题。
- ⑨在旁边干扰，比如大叫、触碰身体、说笑话等。
- ⑩很稳定后，让咨询者进入自己的状态。
- ⑪询问感觉。
- ⑫唤醒放松。

游戏延伸1：发出自己的声音

想象一下，你把心里的自我批判用（生日快乐歌）的曲调唱出来，比如：

钱呢ㄟ丰夭蛆虱=
钱呢ㄟ丰夭蛆虱=
钱呢ㄟ丰夭蛆虱=
钱呢ㄟ丰夭蛆虱ㄜ

假设你一直唱，最后“蛀虫”这个词语就会失去杀伤力，给人的感觉变得跟“牵牛花”和“吃饭”这两个词差不多。试着找一些让你感到生气的事情，配上熟悉的音乐，然后把你的想法变成歌词。现在，就让我们用（许茹芸的《独角戏》）来做个示范：

呢 悴 専 漚 迟 址 戕
圯 迟 孛 孿 舛 艸 金
寿 兕 恁 呢 鼻 訓 鼻 诳
寿 扑 鄺 呢 囹 忌
吻 专 刀 仆 乎 给 屈
II II

如此，便可以帮你转换受害者思考。如果能够配上曲调唱出来，就会多一些戏谑、轻松的味道。心里的负面想法也不会再感觉那么沉重、那么真实，反而会变得有点荒谬、有点走样。

还有一个有趣的方式，可以帮你跟想法保持距离，那就是用怪声音把它说出来，比如：

めゴ 脗 唾 耆 驾 聆 壺 靛 封 梟 巷 聆 銚 焔 许 刀 杵 ザ

めゴ舜℃叩吉№龄许诣 x℃钱ⅡⅡ毕ⅡⅡ欧鄯传拊妃ⅡⅡ杀传搯ⅡⅡ砾二ザ№

めゴ箒ㄟ嶽龄游引诺诣 x℃埔问觸閣〔全夯晃丐= ×××+ 佑龄吓孝- 圪喀址戛二丌丰璁旦箒父龄丢勳= 耒业莒值窈
棚什贻ザ№

めゴ箒夢恁传舩她龄誑氙祉堪迨佑龄焮性 x℃哔哥= 怔乎叵胞嵩+ 麟共庞- = 餓尸宠便专制龄ⅡⅡ№

不管你的想法多么尖锐、多么伤人，当你唱出来或用怪声音讲出来时，就会软化许多。

游戏延伸2：纸镇

有些想法会像纸镇一样压得你喘不过气来，让你动弹不得；有些想法会让你的身体觉得沉重，甚至阴沉、忧郁。这类想法可能是以这种形式出现的：“为什么是我？”或“我不知道自己能不能处理这件事！”其实，被压在纸镇下无法动弹的纸，里面可能写着很多正面积积极的内容。所以，完全可以看看纸镇下的纸写着什么，把它全部释放出来，而不预设立场。

首先，找一个安静的地方，舒服地坐下来。回想你曾有过的沉重想法，把这些想法看作是水晶或黑色石头做成的纸镇，不用把纸镇移开，只要知道有些想法的确具备这样的重量即可。随即对自己说：“我现在有个念头，我觉得心情很低落。”只要注意到这个想法即可，然后接受它的存在。

接着，想一些对你来说比较重要的事，一些和纸镇同时存在的想法，例如，“我很想在周末的时候去看看老人，陪老人说话”。想象一下你在做这件事。选定你做这件事的时间和地点，跟随心里的引导，决定你要在周六或周日做这件事。

记住，纸镇想法会重重压在你心上，但你依然可以采取行动去做其他事，不必移开纸镇，只要注意到它的存在即可。

游戏延伸3：快显想法

大多数人都有过类似的经验：买了一张不错的票，可以坐在电影院、音乐厅、剧院里正中央最前排的好位子。去看表演之前，你整个星期都感到很兴奋、满心期待。可是，到了现场，座位屏幕升起，音乐响起，不到五分钟，你的脑子又会“骨碌碌”地转动起来，各种念头又会一个个地出现，比如，“燃气关了没？”“早上先去跑步，然后回来准备早餐。”接着，还可能还会想到：“天啊！我在电影院耶！我想要专心看电影！”

有时候，你的思绪的确会出现这样的错乱。它会四处游荡，然后停在你意想不到的想法上。你本来只想专心享受台上的表演，结果却发现，这些想法就像网页上会不时跳出来的广告一样，对你造成了干扰。没关系，就让这些想法蹦出来吧！只要知道，你的头脑正在产生这些想法即可。然后，观察这些想法的出现，观察它们的速度。你有权决定要看或不看哪一个，不要跟它们纠缠太久，只要提醒自己：你的想法正自动蹦出，这是一种很正常的意识活动；不用仔细解读它们，只要认知它们的存在即可。

第五节 跳动的字母

“跳动的字母”的具体过程为：

- ①让咨询者选一个想要改变或想做得更好的状态。
- ②让咨询者把它放在房间里的任何一处。
- ③问咨询者你现在可以看到你的状态在哪里吗（只是旁观）？
- ④转身、放松。
- ⑤在纸上写上“A、B、C、D、E..”
- ⑥在L的下面填R、在R下面填L。
- ⑦在所有英文字母下面随机填上T、R、L（最多连续两个一样的）。

⑧让咨询者按顺序念A、B、C、D、E...然后看到R就举左手、看到L就举右手、看到T就举双手。加上脚，右手就加左脚、左手就加右脚、双手就加上跳或蹲。

⑨确定做得不错后，问一些问题。

⑩在旁边干扰，比如大叫、触碰身体、说笑话等。

⑪很稳定后，让咨询者进入自己的状态。

⑫询问感觉。

⑬唤醒放松。

游戏延伸：字母重组

准备一张纸和一支笔，玩玩英文字母重组游戏。如，下列字母应该如何排列才会变成有意义的字？

R F E A

你猜对了吗？答案是“FEAR”（恐惧）。只要把英文字母从单字里抓出来，重新排列，“恐惧”就会自动消失。

现在，回想一下你曾经有过的恐惧想法，例如，“我害怕坐电梯”，把它写在纸上。这时候你就会发现，你的“恐惧”情绪就是一个字串。越靠近电梯，心跳就越快，因为你心里正在按照顺序思考这个句子。

现在，写下同样的句子，但是把顺序打乱：“怕电害坐梯我”。然后，心里默念十次。

接着，再写一个让你感到害怕的句子，同样也把顺序打乱，把次序错乱的句子写在字条上，放进你的皮夹。下次再遇到相同的恐惧时，把字条拿出来念几次，将真正让你感到恐惧的想法转移成这个句子，感受一下：这样做，句子的意义会发生什么变化？你的恐惧又发生了什么变化？

第六节 克洛伊登球

“克洛伊登球”的具体过程为：

①让咨询者选一个想要改变或想做得更好的状态。

②让咨询者把它放在房间里的任何一处。

③问咨询者你现在可以看到你的状态在哪里吗（只是旁观）？

④转身、放松。

⑤丢网球给他接，并确认可以单手接。

⑥喊“左”就要用左手接、喊“右”就要用右手接、喊“一起”就用双手接。

⑦确定做得很好后加上问问题。

⑧加上唱歌。

⑨加上拍手。

⑩加上转圈。

⑪很稳定后，让咨询者进入自己的状态。

⑫询问感觉。

⑬唤醒放松。

游戏延伸1：给想法贴个标签

脑子里产生一个想法，跟真正去落实这个想法，完全是两回事。想法稍纵即逝，通常是昙花一现，下一秒就消失无踪了。最重要的是，想法不等于事实，它们不是真的东西，是幻影、是桥梁，存在的时间短到只够让我们产生下一个想法。

我们的一生中，会出现百万、千万个想法，大部分会立刻忘记，任何一个想法都无法决定我们会成为怎样的人。不过，固执地相信自己的想法，把幻念误以为真，执念就会变成痛苦的来源。只有认识到心里所想的和真实世界不一样，把两者分开来看，才能获得心灵的平静。

有很多种方法能让你的幻念变成自己的想法，其中之一就是给想法贴上标签，比如：

- めグ 餓珙圮肱フ丰惹泛 x 妃发圮甥餓齡氖ザ
- めグ 餓珙圮肱フ丰惹泛 x 駟丐尴霸丑冶霏二ザ
- めグ 餓珙圮肱フ丰惹泛 x 餓庚诫掴眈暗靛ザ
- めグ 餓珙圮肱フ丰惹泛 x 餓齡魅务专夥夭ザ

一旦用这种方式给想法贴上标签，就可以发现，想法不一定是真的，每个想法都只是你长长的意识人生中的一小节而已。这里，我们可以做一下下面的练习：

当某个想法在脑子里形成时，试着用这样的起始句进行描述：“我现在有一个……想法。”

持续地按照这个方法练习，直到你感觉自己正在与是非一点点分离，而始发地没有那么重要为止。每当你为烦恼所苦、开始自我批判、想跳脱开来看事情时，就可以进行这样的练习。一定要记住，想法不能代表你，它们也不是真实的，它们仅仅是想法而已。

游戏延伸2：将自己的想法画出来

想象一下，某个令你感到害怕的想法突然变成了一只藏獒，朝着矮小的你扑过来。把想法变成图像，会改变你和想法之间的互动关系。多进行这样描绘想法的练习，就可以软化想法对你的冲击，让你跟想法保持适当的距离。

现在，回想一下，在过去一两个星期内让你感到情绪激荡的几个想法，比如：

- めグ 讯佑靛值容怛龄惹泛ザ
- めグ 讯佑贲估鳧巷龄惹泛 = 妈フ旦昵父サ | 脾サ罰恼筏ザ
- めグ 讯佑甥氖龄惹泛ザ

把所有的想法都写在一张纸的最上方，把你的想法画出来。如果方便，可以用蜡笔或彩色铅笔，当然，用黑笔或蓝笔也可以。

在描绘想法的时候，可以把它变成任何你想得到的事物，比如一只大灰狼、一个火车头、一个哭闹不止的婴儿、一个怒发冲冠的老人、一座白雪封顶的山、一个滔天巨浪等。这样，就可以找一个比喻、一个标的物来代表想法的某些面向，比如，此想法是多么强而有力，此想法是如何巨大，此想法是多么根深蒂固、多么顽强专断。

尽量发挥想象力，想想看，你跟这个想法的关系有多密切？它跟你的距离有多远？你是背对它、拥抱它，还是被它包围？同时，回答以下问题：这种关系是你想要的吗？你是否想让自己变得更坚强？想不想离它远一点？

富袖什域隆
弼轲餽

如果想让自己发生积极的改变，就要重视两方面的内容：一方面，了解自己的大脑，查看自己的心理宝藏；另一方面，摆脱掉负面情绪。

一、了解自己的大脑，查看自己的心理宝藏

1. 控制自己的大脑，改变神经化学

要想获得美好的感觉，就要从以下几方面做起：

めグ 囙惹迤叁招丰鼻戠悞觀羔妃齡攸刹ザ

めグ 閤丐詹睡 = 囙惹址啓サ昇曆サ壺諠咒彙攸齡悞觀ザ

めグ 惹猶鼻巷隄八二彙攸齡攸窰 = 拈訝忌馭或彙丑齡昇曆ザ

めグ 仝绌悞赧羔妃齡悞觀 = 覽寥迟稜羔妃齡悞觀昵仔啤銓 弄姑齡サ洒啤銓 叁 = 昵洒仆乎徑珣旂吗达効齡ザ

めグ 荔忱悞觀齡軻効迴廂 = 訊悞觀穀匜咒穀焚赧祉ザ

めグ 恣耆杏祉址啓傳僂齡云 = 訊羔妃悞觀續繩圮余問軻効 = 討悞觀咒杏祉給后圮厂赧 = 佑傳寿杏祉克激俗腰ザ

如果出现了负面感觉，就要积极改正，比如：

めグ 囙惹厂亡敗曆云任或什牯 = 囙惹彙攸齡址啓サ昇曆サ壺諠サ彙攸齡敗曆悞觀ザ

めグ 討昇曆諄馭へ黠兒サ捐制迢旂 = 昇曆繒朶制厥祉齡1/8ザ

めグ 拈议屈齡什朶卅匜ザ

めグ 拈议屈齡炆亡壺諠卧造匜ザ

めグ 拄砺玃恒 = 萆囙惹覽寥厂丑 = 悞觀昵听馭匜ザ

2. 建立新信念、确定感的结构

如何才能发现自己的确定感呢？

めグ 惹厂任鼻巷勛佻眺齡云惋 = 寃妈 = 乔陆昔夯宠烧传已赧ザ

めグ 泮愕覽寥 = 彙佑惹迟任云咒迟任云齡硃宠悞攸 = 刀珲齡親サ咧筏悞觀妈佛ザ

めグ 逖厂寿烈欧悞光衰 = 拈迟顿穀焚盾佻齡佻忻牯貯訝彝丑祉ザ

めグ 惹猶厂任佑旦泛硃宠齡或怆疗齡云惋 = 覽眈幼性泮迟任专硃宠齡云幫祉齡宸肱欧悞光ザ

めグ 寿鼻丐曆个任云惋齡欧悞光肱佛巴奔 -

3. 信念改变之“咻模式”

所谓“咻模式”指的是，程序化头脑进入新方向的连续不断的NLP次感元过程，可以让自己不想要的行为进入全新结构性。那么，如何来利用“咻模式”改变信念呢？

めグ 抄厂任俗腰霸撻蒯齡敗曆佻忻 = 寃妈 = 佑讪へ招丰间颞传厂輜孖蹀皖佑ザ

めゴ踟踌梟巷龄间颞= 烧咆诺℃戡赅夥二ザ№

めゴ惹フ丰梟巷俗脰报肱龄歩屣佻忻= 覓妈= 讷へ梟巷叵佻仔歪撻脰间颞= 报肱忱乖咒幾禪ザ

めゴ硯窠佑配绕抄刀龄欧悞光= 迟乏昵礞宠悞咒专礞宠悞欧悞光龄區勑宸圮ザ

めゴ惹独フ丑= 拈梟巷龄败屣佻忻舁屣佛迴奎℃品№龄奪尊制迢旂ザ扞何舁屣= 烧咆拈舁屣忱迴稟劾制专礞宠悞龄欧悞光金 = 諛馭舁屣ⅡⅡ讯败屣佻忻馭或克激专礞宠龄佻忻ザ

めゴ惹独拈梟巷俗脰报肱龄歩屣佻忻舁屣佛迴奎℃品№龄奪尊制迢旂ザ扞何舁屣= 烧咆拈舁屣忱迴稟劾制穀焚礞宠悞龄欧悞光金 屣= 諛馭舁屣ⅡⅡ讯俗脰报肱龄歩屣佻忻馭或克激穀焚礞宠龄佻忻ザ

めゴ忱迴釭嬰丐迢劾佢嗽欧ザ

二、不良情绪的摆脱

如何才能摆脱掉自己的不良情绪呢？

1. 摆脱负面暗示

摆脱负面暗示的方法主要有克服负面暗示、建立正面暗示。

（1）克服负面暗示的方法

めゴ惹フ任败屣龄云惋+ 叵佻昵招什呐詔佑龄= 乏叵佻昵佑寿梟巷诺龄- = 讷皆览寥梟巷龄欧悞光ザ

めゴ惹フ丰佑专佻企龄什= 未业迟丰什幪绕寿佑诺谔ザ迟丰谔訓佑昵征庇专盾佻龄= 昵佑咧迢龄勑夭勑私谷龄谔訓= 囹惹寿旂寿佑诺谔旤= 佑龄欧悞光ザ

めゴ企绌寿覓迟个丰欧悞光= 抄刀兼弗龄巴弈ザ

めゴ拈败屣暝祀稟劾制迟丰谔訓龄欧悞光金 ザ

めゴ叵佻釭嬰嗽欧ザ

（2）建立正面暗示（改变个人历史）的方法

めゴ惹フ丰佑惹霸盾佻龄肱脰暝祀ザ

めゴ惹独梟巷圮旤闰绅丐稟劾= 囹激制梟巷尢旤借ザ

めゴ惹独フ丰徑肱诺肱务サ佑徑佻肱龄什圮诺詣+ 叵佻昵醜坪室址啓龄什牯サ禡サ芥陆サ天淫ⅡⅡ- ザ仔迟穀迢叁龄绕骀刀受= 惹独梟巷赶迢龄旤闰绅= 幫睨矚佻忻葦欧绕厌毕フ丰甥咆绕骀= 览寥仆乎奎旂受甥二政馭ザ泮愕余传擻赅矚佻忻咆= 佑龄悞觀刀坪二仆乎专吒禾父ザ

めゴ囹制坪圮咆= 佑叵佻釭嬰绌书= 讯梟巷擻赅专吒龄歩屣暝祀= 幼览寥梟巷妈佛寿迢叁悞觀趺祉趺圮= 寿坪圮龄梟巷趺祉趺激愕ザ

2. 摆脱恐惧，如恐高、怕狗、怕飞机等

如果想摆脱对事物的恐惧感，就要做到下面几点。

（1）我受够了（临界点）

这种方法的具体步骤为：

①回想五个你曾经因为害怕而感到尴尬的时刻（是你觉得实在是愚蠢到极点的回忆）。

②把每个回忆变成一部电影，逐一进行播放。

③把每段回忆都放在一起，接起来变成一部连续的影片。这时候，你就可以看到电影中的自己因为害怕而表现出的愚蠢的样子。

④把画面变大、变亮，拉近，提高音量，将五个片子连续播放，观察自己愚蠢的样子。再不断重播，直到自己都受不了了，实在为自己的行为感到尴尬不已。

⑤反复操作，直到你的内心对自己说：“实在有够蠢的，我受够了！”

（2）快速克服恐惧症

如果想在最短的时间里克服掉恐惧症，可以按照下面的步骤进行。

①想象一个恐惧的场景，找到次感元。

②想象自己（第一立场）坐在电影院里，看着银幕上的自己经历这些可怕的经历。

③把画面中坐在电影院中第一立场的自己变成静止的画面。

④当下的自己（第二立场）看着坐在椅子上看电影的时候感到惊恐的自己（第一立场）。

⑤旁观的自己（第三立场）对第一立场的自己说：“这都没有什么的，你可以继续观看。”当你观察自己恐惧的样子的時候，要留意心中的变化和不同。

⑥打破状态十分钟，回想恐惧的事情，查看变化。

⑦以上步骤可以重复做，当下的自己（第二立场）和旁观的自己（第三立场）都可以去和当时的自己说话、表达、鼓励。

（3）用笑赶走恐惧

如何用“笑”来赶走恐惧呢？

①想一个你笑破肚皮的时候，回想当时的次感元，找到当下最深刻的感觉。同时，对自己笑，笑到自己不断发出笑声为止。

②一边笑，一边回想以前害怕的事物，留意感觉的变化。

（4）反转焦虑（神经催眠再模式化）

反转焦虑的具体方法是：

①想象一个让你感到恐惧或焦虑的场景，找到次感元。

②观察这种焦虑在你体内如何转、方向如何，并将它具体化；可以加上红色箭头指示转动的方向。

③把这种感觉放到身体外面，改变转动的方向，把红色箭头变成蓝色箭头，再把感觉放回身体里，让这种感觉以相反的方向（蓝色方向）在体内转动。

④让这种蓝色方向的感觉持续、不停加速转动，观察感觉的不同。突然间，大脑就会在潜意识中开始为这段经验编码。

3. 摆脱负面回忆

如果想摆脱掉负面回忆，就要多练习。

（1）改变负面回忆

改变负面回忆的方法具体如下：

①找一个你 unwilling 再想起的回忆（最后一次以相同的方式查看这段回忆），观察其次感元（一般看到是实景大小、清晰、

聚焦、生动，如同当下）。

②冻结这段回忆，缩小画面。

③跳转按钮，跳到回忆的结局，冻结结局画面。想象画面中有一个亮度旋钮，快速把旋钮转到底，让画面一下子变成亮白。

④想象自己出现在电影的结局，然后倒带播放，看着所有场景、声音都倒着播放，以相反的方向在体内转动的感觉。

⑤把自己放到画面里，缩小，推远；更换一个自己真心诚意想要的美好画面，并拉回。让自己四周都是相同的画面，当自己看到的时候，全身每个细胞都说“对，我就是想要这样”。

⑥不好的、不想要的东西，向前移动，把它刷白，然后替换成你渴望的东西。

（2）多练习

具体的练习方法如下：

①想象自己的时间线，想象自己在时间线上移动，看自己的过去连向未来。

②回想生命中美好的某一刻，这一刻让你觉得人生美妙无比，让你哈哈大笑，觉得一切都不成问题。

③清楚回想起这一刻在体内转动的感觉，接着想象自己在时间线上保持这种感觉。

④赋予这种感觉一种颜色，想象感觉中有一条强力水管，压力很充足，然后低头看自己的过去。

⑤观察自己的过去，一直延伸到自己出生的时候，并且观察自己其他所有的回忆。注意到负面的回忆是黑色的。

⑥从时间线上，想象自己用这条水管发射到过去的回忆上，过去所有的经历变得模糊，包括黑色回忆也一并清洗干净，再看看这些回忆的颜色有什么变化。

⑦想象自己飘回到现在，看向未来，再次将你的感觉发射到未来，让自己对未来越来越期待，觉得自己的未来一片光明。