

有意人生

无意识

难推寻

难意识

可推寻

可意识

可眼见

不可控

半可控

微可控

有意人生

刘小雨

私享预览版 Ver 1.2 (2019.7.9)

本书为刘小雨的《有意人生》系列著作之一，尚未正式出版。因不是**最终版本**，仅供预览，最终版本请关注作者。如果您觉得预览版不错，可以**随意转发**。但为保全系统性与完整性，禁止摘录或复制部分内容发到网上。

前 言

这本书是在 NLP 的基础上讲如何修身养性的，它以 NLP、认知心理等为基础，展开。本书只述说一个道理：【我们的思想无意的控制着我们，但我们可以有意的去控制我们的思想，所有的学习和努力，无非是提高这个“有意度”。】领会此理后心中众多迷团因此而解。因此写作本书主要是为了把这个领会与喜悦表达出来，分享给需要的人，减少一些人摸索的时间。我不指望它能帮到所有的读者，只要有朋友因看过此书而受益，我就心满意足了。看完这本书，也并不意味着我们的生活就不会出现问题，它不会终结你的问题，而是开始一段与往不同的人生路程，通过相应的练习后（书中并未安排多少练习，系统有效的练习请报读《有意人生》一阶课程，可 QQ 或微信联系：78004558），在面对问题时能有所醒觉，不再害怕问题。故，这本书可能是你寻找梦想的一个起点，而非达成梦想的终点。

拿到这本书后，你可以先粗略的浏览一边，先明白其概要，再回过头来细细研读；也可以一口气把它读完；更可以在每周的固定时间内读固定的章数，以有充足的思考实践时间。这本书对一些从未接触过心灵成长或 NLP 的朋友来说，包含了很多内容，因此你不必急着全部领会，也许有些地方你暂时还弄不明白，没关系，先看你明白的，并把它一点一点应用于你的生活就好了。因为我相信，去做你目前能做的，并把它做好，不久你能做的将越来越多。

通往成功幸福快乐的路，有时候并不是太好走，我希望你能拉着我的手，我们一起向前走。

扫描以下的微信二维码加作者微信



目录

楔子 省图初相遇.....	7
第一部 个人成长篇.....	9
第一章 润物细无声.....	10
第二章 初闻 NLP.....	13
第一节 NLP 的前世今生.....	13
第二节 NLP 与成功学.....	18
第三节 NLP 的终极目标.....	19
第三章 内心的挣扎.....	22
第一节 心中两只狼.....	22
第二节 神奇的次感元.....	24
第三节 外面的世界.....	25
第四节 老虎会吃人.....	27
第四章 NLP 的灵魂——预设前提.....	29
第一节 预设前提：身心一体.....	33
第二节 重复旧的做法只能得到旧的结果.....	36
第三节 地图不等于实景.....	39
第四节 意之所在，能量随来.....	42
第五节 鱼仔文化.....	44
第六节 灵活致胜，平衡持久.....	46
第七节 过去不等于未来.....	48
第八节 行不通就改变，做不到就切细.....	51
第九节 走一步，高一点！.....	53
第十节 没有失败，只有反馈.....	55
第十一节 有效果比只强调有道理更重要.....	57
第十二节 沟通的效果取决于对方的回应.....	59
第十三节 你不是一个等待修补的等外品.....	63
第十四节 预设前提组合拳.....	64
第五章 结合与抽离.....	66
第六章 换框法.....	71
第一节 简述.....	71
第二节 5R+换框法.....	73
第三节 地产商的换框法.....	76

第七章 理解层次	79
第一节 简述	79
第二节 灵性层	84
第三节 身份层	89
第四节 信念层	95
第五节 能力层	105
第六节 思维导图的四要点	106
第七节 行为层、环境层	108
第八节 理解层次贯通法	109
第八章 解决问题的套路	114
第九章 目标	116
第一节 关于目标	117
第二节 终极目标	121
第十章 心锚	122
第一节 简述心锚	122
第二节 卓越圈	124
第二部 人际沟通篇	127

第一章 亲和力	128
第一节 自我的亲和	128
第二节 亲和力的建立	134
第三节 先跟后带	137
第二章 沟通的目标	141
第三章 倾听能力	143
第四章 提问能力	144
第一节 语言的结构	144
第二节 提问之 5W1H	146
第三节 澄清语言模式	149
第五章 观察力	156
第一节 观眉知心	156
第二节 心灵之窗	158
第三节 嘴的密码	160
第四节 头头是道	162
第五节 手势	164
第六章 灵活力	167
第一节 位置感知法	167
第二节 场景应对	170
第三节 沟通的前置条件	172

第四节 感官偏好类型.....	173
第七章 表达力.....	175
第一节 上推下切与平行.....	175
第二节 米尔顿-催眠语言模式.....	177
第三节 隐喻故事.....	182
第八章 从理解层次看沟通.....	185
第三部 进阶专题篇.....	188
第一章 时间线.....	188
第一节 时间到底是什么？.....	188
第二节 萃取时间线.....	189
第三节 时间线的要点.....	191
第二章 人格拆分.....	192
第一节 迪士尼策略.....	192
第二节 六顶思考帽.....	194
第三节 六步换框法.....	196
第三章 情绪.....	199
第一节 情绪探源.....	199
第二节 情绪治理.....	201
第三节 负面情绪的正面价值.....	203
第四节 消除恐惧法.....	204
第四章 关系之网.....	206
第一节 亲子教育.....	206
第二节 建立关系.....	211
第三节 依赖问题.....	215
第四节 用沟通来实现爱.....	216
第五节 真正的安全感.....	218
第五章 NLP 的核心秘密.....	220
第四部 附属故事篇.....	221
第一章 NLP 名人传之理查•班德勒.....	221
第二章 NLP 名人传之约翰•格林德.....	224
第三章 NLP 名人传之罗伯特•迪尔茨.....	226

楔子 省图初相遇

抬眼一片灰蒙蒙，雾霾再一次笼罩了这座城市。温小富懒散地走在二环东路上，因为今天是星期天，他不用和平常一样急着去赶公交车。他一边走一边想着心事：“等刮刮风下下雨，这鬼天气就没了，雾霾也可以消散了，可是我心中的雾霾该怎么驱赶呢？自己马上就是奔三的人，还是一事无成，无车无房，何时才能融入这个城市的主流中？”

越想越消沉，深深的迷茫和无望笼罩了他。温小富有时会觉得命运很不公，他出生赶上计划生育，没有兄弟姐妹，连打个架都没人帮忙；好不容易从农村考上大学，大学却不包分配了；工作几年攒点钱准备买房，可房价火箭样蹭蹭往上窜，只能望洋兴叹。生长在这么一个剧变的时代，心理压力无疑要大很多，对人的心理素质要求也无形中提升了上来。他在心中呐喊：时代剧变，人生黯黯，谁能启我以光明？

以往，每当遇到这种情绪，他常会和朋友去 KTV 发泄一番，他最爱唱汪峰的《存在》“多少人走着却困在原地/多少人活着却如同死去/多少人爱着却好似分离/多少人笑着却满含泪滴/谁知道我们该去向何处/谁明白生命已变为何物/是否找个借口继续苟活/或是展翅高飞保持愤怒/我该如何存在/……”他觉得这首歌代表了他的心声，他每次都唱得很投入，最后竟唱到和原唱有几分神似了。朋友为他鼓掌！面对掌声，他只能报以微笑，内心却是苦涩的。

而今天他不想去 KTV，也不能去，因为这个月的业绩做的很不好，K 歌也就成了奢侈。就这样漫无目的地走着，直到走到山东省图书馆前的小广场前，远远地望着那不知是谁题词的六个大字，他停了下来。毕业几年来，他已经快忘记有图书馆的存在了。书籍，被称为人类智慧的结晶，却被冷落至此。随着网络的发展，很少有人跑图书馆了，现在都是玩手机了，这个号称排名中国前十名的图书馆，进出的人却寥寥无几。

他决定进去看看，来这个城市这么多年，去过很多景点，唯独这个“内心景点”不曾来过，也许这儿可以找到解决自己内心雾霾的方法。想到这儿，就像黑夜中看到一抹光明，他的脚步顿时变得轻快起来。

“啪……哗啦……哗啦……”不好，人流量这么低的情况下竟然撞到人了，还把人家的书撞翻了一地。“对不起，对不起！”温小富连声说着对不起，并赶紧弯腰捡拾，等捡完准备交给对方，这时才留意起对方。一个四十来岁的中年男人，长相没有什么出众的地方，上身穿了一件灰色的夹克衫，下身是一条黑色牛仔裤，脚上是一双比较新的运动鞋。

“对不起，我刚才没有看到您。”也许是做业务养成的习惯，温小富把自己的姿态放得很低。（这种低姿态可能是温小富业务一直提升不上来的原因，因为让客户潜意识里觉得他不够自信，但现在的他还意识不到）“你也是来借书的？”中年人没有回他的对不起，却直接问了他一个问题。“算是吧。”温小富不知道怎么回答，就这么回了一句。

温小富把他交给，看到最上面的一本书，书名叫作《心想事成的艺术》，这时中年人递过来一张名片给温小富，说道“这是我的名片，有问题可以联系我，有缘的话我们还会见面的。”然后就竟直走了。

拿着接过来的名片，温小富感到有点吃惊，作为一名业务员，自己见过各种各样的，却从来没有见过如此简单。中间一个名字“夜无声”名字下面只有一个手机号，别的就什么都没有了。不对，反过来，还有一个二维码，不知道是什么内容，就打开手机扫一下，显示的是QQ：95707020，原来是个QQ号。

温小富回看事件经过，这个人就像凭空出现的一样，自己之前明明没有看到他啊，而且他拿的书足有六本之多，根据自己以前在大学的经验，一张借书证一般最多能借三本。还有，有姓夜的吗？也许有吧，不过这个姓真的好少见。既然想不明白，还想他干什么，温小富就走进了山东省图书馆，然后在前台咨询了一下，只要出示身份证件和交一百元押金，就可以办理借书证。手续很快办妥。

走进二楼的外借室，温小富感觉像是回到大学时代，书很多，一排一排又一排。可以面对如此众多的图书，温小富觉得无从下手，不知道自己要干什么。随手抽出一本，讲得是做人的大道理，温小富对这些不感冒，觉得没啥用，翻了翻就放了回去。又抽一本，看书名很牛的样子，一细看内容完全名不副实，真是金絮其外，败絮其中。

温小富又翻了几本，都不对自己的味口。心想：怪不得现在的人不来图书馆了，因为这儿的书太多了，不知道从哪下手啊。现在的人越来越懒，他们更习惯于看朋友圈的推荐，这样自己就不用去思考自己要的是什么。最后干脆找了本金庸的《倚天屠龙记》回去再复习一下算了，温小富很喜欢金庸的武侠小说，看过了还想再看。大概他心里也有一个大侠梦吧。

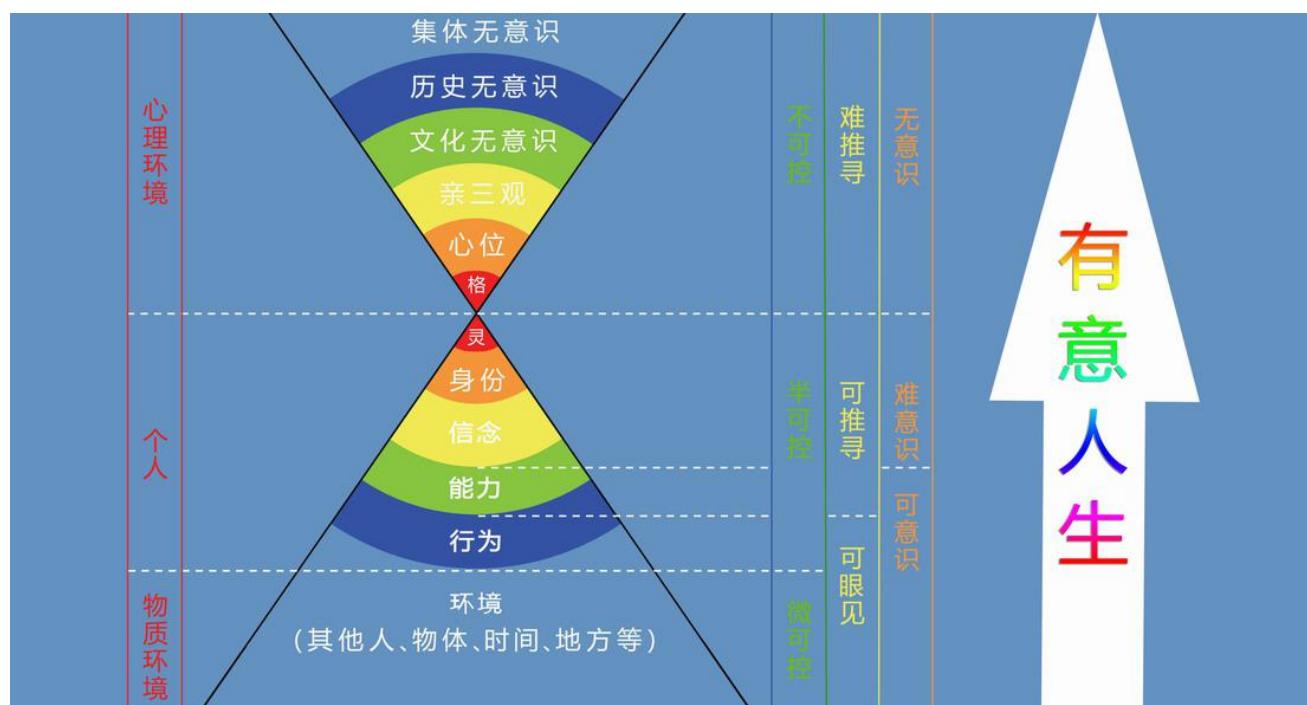
从图书馆回到自己租住的小屋里，他拿起小说，读了起来，随着故事情节的跌宕起伏，让他暂时忘却了这个现实世界的种种烦恼和痛苦。到了吃晚饭的时候，放下书本，去楼下的小吃店了，要了一份砂锅米线，这家店的米线价格实惠，份量也足。付钱的时候，又看到了那张名片，夜无声，这个究竟是什么人？先加QQ吧，不过显示对方不在线，验证信息发过去，没反应。温小富犹豫着要不要给他打个电话？，但又担心对方会拒绝他，不知道要不要打。最后，他决定用掷硬币来决定。

竟然是正面，看来这是天意，那就打吧。反正拒绝也不会死人的，温小富这样安慰着自己。他看着名片拨通了对方的电话，在等待对方接听的时间，温小富变得紧张起来，甚至手开始微微地颤抖，但很快电话通了。

“喂，你是哪位？”那边传来的是一個温柔的女声，温小富蒙了一下，自己没打错号码啊，很快反应过来，“我是温小富，我想找夜无声先生，他在吗？”

“他不在家，你找他有什么事吗？”“没，没什么事。”温小富有点语无伦次的答到。“那你改天再打吧。”温小富像得到大赦的犯人一样，赶紧挂了电话。早就知道人家不会理你的，不让你打你偏要打，看到了吧！温小富的内心开始出现了一个自我打击的声音。他的内心的一些思想程序完全模式化运作了，一遇到挫折，他就习惯自我打击。其实并不是人家不理他，而是不在家。可惜的是温小富并没有意识到这一点。

第一部 个人成长篇



第一章 润物细无声

就这样一连过了几天，一天晚上，正在上网的温小富看到的QQ有信息，一看是夜无声通过了他的好友验证。心中挺高兴的，相比于现实中的交流，温小富其实更喜欢网络上聊天，因为这样就让他觉得很安全。

夜无声的QQ名称很简单，就是二字：小雨。温小富打了几个字“我是那天省图出口撞到你的人”并在末尾附了一个微笑的表情发了过去。对方很快有了回复：“哈哈哈。”听起来是很开心的笑声，他是在嘲笑我？温小富心里想着，正要问。又有一条信息过来：“那天是我故意让你撞到的。不过你当时的表现我很满意，很谦卑的态度。”

温小富有点愤怒有点混乱，他故意的？这是怎么回事？“？？？”一连打了三个问号发了过去。“我是想帮你，但要先测试一下，你是不是个值得帮助的人。所以那只是个测试。”我需要帮助？是的，我现在确实需要帮助。难道这就是传说中的吸引力法则，什么时候变这么灵验了。温小富心里嘀咕着。

“你怎么知道我需要帮助？你是救苦救难的观音菩萨派来的使者？否则你怎么能听到我的心声？”“我就是个和你一样的普通人，不是什么使者，我知道你需要帮助，是从你当时的整个状态和神情来判断的，你的身体和表情出卖了你。”“那我通过测试了吗？”“是的，你不是拿到通行证了嘛，哈哈！”“通行证？”温小富一时没有反应过来。“我的名片啦”“哦”

“我不怎么上网，要下了，明天你下班后你来花园路120号来找我，我们聊聊，对了，空着肚子来就行，到了打我电话。”“好啊，夜哥，我这样叫你，你不介意吧？”“随意啦！小兄弟，我要下了”“那好，明天我请你！”温小富想通过称呼拉进一点双方的距离，别人好心想帮自己，总不能一见面就让对方破费吧。所以提出自己要请客。不过对方没回应，可能下线了。

温小富搜索一下花园路120号，是洪楼广场，旁边就是山东省最著名的高等学府---山东大学。难道他是山大的教授？想想还真有可能，不过人家不说，自己也没好意思问。这个地方离自己住的地方不远，也就2000米左右。自己也常去那片玩，还是比较熟的。

第二天，可能因为温小富的心情比较好，好久没开单的他，竟然一连开了二单。下班后，没有回家就直接去了洪楼广场，然后打电话，最后找到了地方，一家面馆，上面的招牌上写着：夜家面馆。夜家面馆？只在夜里开？不对，他姓夜，不过他是个开面馆的吗？不是大学教授啊！一想到一个开面馆的怎么能帮到自己，心里就有点失落。

但失落归失落，还是走了进去。哇哦！温小富本以为和路边大部分的小吃店差不多，里面空间逼仄，环境脏乱差。不过这儿看起来很棒，餐厅区估摸着有百来平吧，却只放六张四人座的长方形桌子，边上靠墙的地方还有二条长沙发。另一边靠边还有一个书架，上面放满了书。

最里面连着厨房。厨房入口边还有一个小吧台。看起来蛮不错，和路边的小吃店完全不是一个档次。

“你是来找夜先生的吧？老板让你先坐着等一会，还有二碗面没做好。”一位看上去很清秀的姑娘对他说道。“好！”温小富坐在沙发上，打量着这个小店，因为从一进入这个小店，给人的感觉就很特别，感觉很舒服，具体是什么又说不上来。店里的客人很少，大概生意不太好。桌子上很干净，可以看到木头的纹路。每张桌子上面放着一个筷子盒、一包抽纸、一小瓶醋，一小盒油辣子。

墙上挂着几幅装裱好的字画，是那种工笔细描的中国山水画。不大一会儿，夜无声从厨房端着一碗面走了出来。并招呼温小富说：“过来这边吃面了，尝尝我做的面，里面还有一碗，我再去端。”“我去端吧？”温小富有些不好意思。“你们别争了，我来吧，这本来就是我的活，你们不能抢我的饭碗，我可不想失业！”没有一点怕老板的样子。“哈哈，你这丫头！”夜无声看着她，摇了摇头。

“老板，你的面！请慢吃！”还做了个鬼脸。“刘俊，今天活完了，你可以下班回家了。”刘俊眼睛着仅有一个人，意思是他的还没收拾呢。“等下我收拾就好了。”“好嘞~我正好约了小姐妹去逛街，你是天下最好的老板了——”音还没消失，就看不到人了。

“她是我店里的雇员刘俊，对了，还不知道你叫什么名字呢？”“我叫温小富，温州的温，大小的小，富裕的富。”“还不错的名字。”“一般吧，我父母不敢指望我能大富大贵，但希望我能小富，超越穷苦人。”“吃面，等会就凉了。我们一边吃一边聊。”

这时温小富的注意力才注意到这碗面上，面是手擀的，比较宽，每条有一厘米左右的宽度，很有厚重感，汤有点微微的泛黄色，不知道加的什么配料，不过看上去很清。挑起一根放到嘴里，刚一入口，顿时味蕾就炸开了，天啊，这是什么面！！！我怎么从来没吃过这么好吃的面！紧跟着又扒了二口。

“好吃！真好吃！！！”温小富情不自禁地夸着。夜无声对他有这种反应觉得很正常，因为见得太多了，笑了笑，说：“别急，越美好的东西越应该慢慢地品尝，不是吗？”温小富认同地点了点头，速度也慢了下来。“现在的社会让人越来越急躁，你首先要慢下来。慢下来，灵魂才能跟上，这么急干什么，急着上天堂吗？对了，刚才你说到了你的名字，那你想知道我的吗？”

“想！”温小富嘴里还含着面条，答到。“我们家也算是书香门第吧，我的名字是来自一句唐诗：好雨知时节，当春乃发生。随风潜入夜，润物细无声。”温小富是大学毕业的，理解这句诗还不成问题。“你想帮我原来是有使命的啊。不过我很好奇你靠什么润物呢？你的店虽然给人的感觉很不错，面也棒极了，但据我观察生意并不好啊。”

“不是不好，而是相当好，你看到的人少是因为我不想被它束缚住。我每天只限量做 50 碗，做够这个数就下班了。否则以我做面的水平，就是 24 小时营业，人也不会少。但我不想自己太累，很多时候我们以为自己拥有了某物，最后往往是我们被某物所拥有。”

他的话触动温小富的一些神经，他一时竟不知道如何来回应。“看到那边的书架没？这个

小店还有另外一个作用，那就是它也是一个读书会的场所。明晚 7 点正好有一次，你有兴趣的话可以过来，不是免费的哦，茶水场地费每人 20 元。”“当然有兴趣啦！对了，你这儿的面，像这种多少钱一碗。”温小富指着自己面前的空碗。

“30。要加添头，另算。”夜无声回答的很干脆。“好贵啊，外面小店一碗面最多不到 10 块。”温小富一听 30，直觉反应就是贵，真贵。“人与人之间总是会相互影响的，看来你没有影响到你的客户，却被你的客户影响的不轻。不要单纯地去比价格，要看它的价值，面也吃过了，你觉得它值不值 30 元？”“值，如果我是土豪，就是 50 我也会天天来吃。”温小富讪讪地回答。“当然，我们每碗还可以免费加半碗汤。”“就加半碗啊，太小气了吧。”“小气？就算要戴上小气的帽子，这条规矩也不会改。你听过：食至七分饱，衣留三分寒吗？七分饱才是最健康的饮食，过食不好。而且我们的汤汁是多种材料秘法辛苦熬制，我也不想浪费。”“哦”温小富若有所悟的点点头，又问道“除了秘法，你怎么把面做得如此好吃？”

“因为我用心。”虽然这个答案很对，但和没答也差不了多少，温小富怀疑地问道：“就这么简单？”“往大了说就是这么简单了，往小了说那就复杂多了。每一种食材，每一道操作都是有严格的标准。先说食材的挑选。我们小店都是尽可能按最高的标准去选。比如食用油。从原料上讲，现在很多油都是转基因的，且不论转基因的好坏，这种有争论的我们绝对不会用。再从加工工艺上，加工工艺主要分为二种：物理压榨法和化学浸出法。物理压榨法渊源于传统作坊的制油方法，制出的油没有任何化学制剂，能保留原有的香味，还不破坏亚油酸等不饱和脂肪酸和维生素 E 等营养成分。而浸出法，是用‘工业己烷’（俗称六号轻汽油）浸泡，使油脂溶解在轻汽油中形成混合油，再经过一系列工艺分离出来。三去六脱什么的，有兴趣自己回去网上搜索一下。其实用最先进的浸出油设备也会有微量化学残留，也会残留黄曲霉毒素，还会破坏不饱和脂肪酸和维生素 E、铁、锌等营养成分，而所有的一切对人体有害的化学致癌物质只要不超过国家标准就可以上架销售。如果你够敏感，浸出油一入锅，就有化学气味出来。”

“那谁还吃这种油？”“不，吃这种油的倒是大部分人，老百姓主要看价格。虽然从 2004 年 10 月 1 日起国家规定，油的标签说明上要注明加工工艺等以便消费者有知情权和选择权，但大部分人并不懂。而且浸出法出油率比压榨法高 50%（这是大豆的例子），加上转基因原料出油率也高，所以他们的价格最便宜。而我们用的都是非转基因和压榨出来的，价格比浸出的转基因的浸出油贵 2-3 倍，更别说用最便宜的地沟油了。”

“原来一个选油就这么道道啊。真是听君一席话，胜读十年书。没听过你说这些前，我买油还真是就只参考价格呢。其它的呢，说来听听。”

“比如，最好烧柴火来煮，不过这个现在没法实现了，只有用天然气来顶替一下。而且对于火候的掌控也很重要，什么时候用文火，什么时候用武火……还有锅盖，要木头的，金属的不好，我们现在用的还是那个锅盖都用了十几年了，杉木的。新的锅盖并不好用，需要有一个磨合期，不要把它当成一个死的物件，你要把它当成一个人。你要和他起建立关系，产生出感情，它就会越来越起作用。有没有听过锅盖面？江苏镇江那一带的小吃。就特别注重锅盖的。据传锅盖面也是发源于我们山东的，后来才传到南方，得以发展，成为中国十大面条之一。不过南方人喜欢细细的龙须面，改成龙须面就失去我们山东的粗犷厚重。”

“锅盖面？还有这种面啊，听都没听过。我越听你说我就越觉得自己像个什么都不知道的刚来到地球的外星人。不过我知道兰州拉面啦。对了，你做的这种面就叫什么面？在中国十大

面条中排第几？”温小富兴奋地问道。“你刚才吃的叫夜家汤面，还有一种夜家油泼面。我们店就做这二种面。不过它们都不在十大面条之列。它们是榜外精品，还记得我的名字吗？夜无声。有些东西不需要让太多的人知道，我们不需要去迎合流行的价值观，因为流行的未必就是好的，像流感！鲁迅先生曾写过：‘我们从古以来，就有埋头苦干的人，有拼命硬干的人，有为民请命的人，有舍身求法的人……这就是中国的脊梁。’虽然我并不认为自己是中国的脊梁，但我很认同他的这句话。”

“哎，别说脊梁了，我觉得我连国家的一块砖都不是，好像砖也不是，就是一坨泥巴。”温小富又陷入了他的自我打击模式。“是的，你就是一坨泥巴，还是一坨烂泥，扶不上墙的烂泥。”夜无声愤愤地附和着，并强化了他的打击。温小富万万没想到对方会这么讲，他允许自己打击，但他还接受不了别人如此打击他。“可是你为什么要上墙呢？君不见大明湖底的烂泥滋养出的荷花是何等的美丽！”夜无声故意用抑扬顿挫的腔调说着，他的话总是让温小富感到意外。

“是啊，我为什么要上墙？这真是个值得思考的问题。”“时间也不早了，你回去慢慢思考吧！记得周末的读书会哦，也就是明天晚上啦，欢迎你来参加！”夜无声站起来，拍了拍温小富的肩膀。“好的，一定来！还管面吃吗？”一说到面，温小富眼里开始放光。“想得美！我这儿吃面是要预约的，想预约的话明天找刘俊。”“好吧。那明天见了。”温小富有点无奈的走出的小店，回头看去，从外面看起来小店还是普普通通，刚才发生的一切有点恍然若梦。

走着走着，温小富才想起自己昨天说过请客的，这事忘光不说，还要再蹭一顿。我这是怎么了？温小富拍了拍自己的头，向租住的小区走去。

第二章 初闻 NLP

第一节 NLP 的前世今生

第二天，吃过晚饭，温小富就去了夜家面馆，到了的时候离开始还有三四十分钟。温小富有个习惯，他和别人约见，基本上都是提前到，因为他怕迟到，会预留出路上车来得慢等突发事件的影响。进了小店就看到只有刘俊一个人，就和她打了个招呼：“你好，刘小姐！”“Hi，帅哥，又来吃面啊，今天没了，预约一下明天再来吧。”刘俊有点玩笑似地说道。“不是，我是来参加读书会的，不过怎么没人，不是今天吗？”温小富很认真地回答。“哈哈，谁让你来这么早。”看了看温小富一副认真严肃的样子，刘俊又嘟囔了一句“你这人真不懂幽默，不逗你了。坐那等会吧。”

“怎么没看到夜老板，他人呢？”“出去了，不知道干啥去了。”“哦”温小富走到书架旁边，瞄了一下，古今中外的都有，不过内容都是偏重于心理类的或者说心灵成长类。抽出一本坐在沙发上看了起来。大约过了十来分钟，又进来一名女子，衣着很清爽，看上去二十七八岁的样子。看到刘俊就说道：“小俊啊，你真是越来越俊了！”“政姐啊，你也越来越漂亮了！现在有个流行词叫：辣妈，我看你就是最标准的。”“哈哈，再辣也是妈了，和你们小年轻没法比。”“噫，听起来好像你很老一样。”二个女人相互恭维谈笑着。看了一眼温小富，然后

问刘俊, “这个是来的新人? 还是?”

“新人。温小富, 过来!”刘俊一边回答她, 一边朝温小富喊了一嗓子。温小富赶紧走了过来。“给你介绍下, 这位是李政, 简称政姐。”“你好, 政姐!”温小富一边说着, 一边伸出了手, 和李政握了握手。“什么姐啊姐的, 你别听她的, 叫我李政就好。”其实李政看温小富和自己差不多, 叫自己姐有点不好意思。“政姐, 政姐, 政姐……我偏叫, 你是不是怕被叫老了啊?”“I服了YOU”“服了就好, 你们先聊着, 我去准备茶点。”

“你是怎么知道这儿有读书会的, 我们好像没有对外宣传过。”“是夜先生让我来的, 我们刚认识没几天。”“原来是夜老师介绍来的, 我说呢, 他看问题独到而深刻, 是咱们这儿的灵魂人物。你是做什么工作的?”她没有称夜无声为夜先生, 而是称为老师, 夜无声在她心里是一位真正的老师。“公司给我们的名称叫电子商务顾问, 听起来很高端, 其实就是个跑业务的, 呵呵。”温小富有点自嘲地说道着。“是很高端, 我都不懂。我现在就是一个全职妈妈, 就带带孩子啥的。对了, 你了解咱们这儿读书会的形式吗?”

“不了解, 是拿一本书, 读一些段落, 大家一块讨论讨论吗?”“不是。我们这儿有形式有二种: 一种是专题式。先定下专题, 然后大家寻找相关的书籍, 大家在下面读书, 然后谁觉得有收获就可以出来分享。总之不是以某本书为主, 而是以专题为主线, 书是工具, 为专题服务的。另一种是生活式。也就是谁生活碰到什么问题, 不管什么问题都没关系。这个圈子的问题只限于这个圈子, 不会对外讲的。你来的正好, 正赶上我们的一个新专题: NLP, 不知道你听过没, 夜老师说很牛的。其实不管哪种形式, 基本上都是以夜老师为主。”李政对自己是这个读书小组的一名成员, 很自豪。很认真地指导着新来的成员。

“原来是这样啊。NLP 倒是听过, 不过具体是怎么回事不怎么了解。我以前看安东尼·罗宾的书, 记得里面提到过。”……聊着聊着, 人慢慢到齐了, 有男有女, 但没老没少, 年龄段在 20-50 之间, 一共不到二十个人。桌子被堆放到中间, 拼成一个大桌子, 大家围着桌子坐下。

夜无声先给大家介绍了一下新成员: 温小富。又让温小富站起来说了二句。然后说道: “今天是我们新专题的第一次。是这个专题 NLP 的。可能有些伙伴还不清楚 NLP 是什么? 没关系, 我们从头开始。关于 NLP 的历史, 我整理了一下, 打印出来。李政, 你的声音比较好听, 麻烦你给大家读一下吧”说着把几张纸递给旁边的李政。李政接过来, 环顾一下大家, 笑着说, “那就我献丑了。”

“标题: NLP 的前世今生。在 20 世纪 70 年代初期, 逗号”一个逗号把大家都逗笑了。“标点符号就不用念了吧! 政姐”刘俊不满地对她说, “好吧, 不念就不念了吧。”李政不再搞笑, 很认真地念起了下面的文字:

《NLP 的前世今生》

在 20 世纪 70 年代初期, 有两位美国人因不满于传统心理学派的治疗过程冗长, 及其效果反复不定, 而集合各家所长以及他们独特的创见, 在美国加州大学内 (NLP 的发源地) 利用课余时间开始研究。虽然两人都没有心理学的背景, 但经过三年多的实验与练习, 终于逐渐形成 NLP 神经语言程序学的基础架构。在后来的五、六年里, 因更多专业人士 (心理科系或心理医师) 加入, 而更确立并完备了其理论架构与可靠性。

之后迄今，又有更多各行各业的专家投入发展，而扩展其应用范围，只要是与人有关，都可见到她的身影：从亲子教育到学校教育、从泡妞把妹到婚姻美满、从沟通调频到公众演说、从销售谈判到管理进阶、从目标达成到生涯规划、从情绪管理到信念突围、从压力处理到健康管理、从思维换框到心灵创富、从高效学习到复制卓越、从心理咨询到灵性成长、从戒烟戒毒到重建信心、从潜能激发到间谍特训、从催眠到教练技术……

这两位创立 NLP 神经语言程序学的美国人就是理查·班德勒 (Richard Bandler) 与约翰·葛瑞德 (John Grinder)。

约翰·葛瑞德原为语言学博士并在加州大学实习。早年也曾在美国联邦调查局驻海外机构服务，他以其模仿语言及行为的能力而屡建奇功，数次获奖；而理查·班德勒主修为计算机科学，却爱好心理学，业余博览心理学类群书。俩人因缘凑合而相处，所以这门新兴的实用心理学，取名为 (Neuro-Linguistic Programming, 简称 NLP) 神经语言程序学，基本上将俩人的所学背景都加进去了。实际上，它是包含了传统的神经学、生理学、心理学及语言学与人脑控制学。

临幊上，更具体地说，他们的早期研究对象是美国四位极为卓越的沟通及心理治疗大师。NLP 的学问便是籍由不断寻问：“这些大师是如何做到这么卓越的效果？”而发展出来的。这四位大师就是沟通大师葛瑞利·贝特生 (Gregory Bateson)、催眠治疗大师也是艾瑞克森催眠学派创始人米尔顿·艾瑞克森 (Milton Erickson)、家庭心理治疗 (Family Therapy) 大师维吉尼亚·萨提亚 (Virginia Satir) 和完形疗法 (Gestalt Therapy) 创始人弗尔茨·皮尔斯 (Fritz Perls)。从另一个角度看，NLP 是研究一个人的头脑如何运作，因而我们的人生怎样可以凭着了解自己大脑运作的模式而变得更成功更快乐。

故事的细节还得从加州大学说起，理查·班德勒 (Richard Bandler) 在那里读大学，在一次偶然的机会里他认识了家庭治疗大师弗吉尼亚·萨提亚 (Virginia Satir)。稍后，理查德受雇帮忙把弗吉尼亚刚在加拿大举行的为期一个月的工作坊的内容制成录音带和文字记录。这份工作花了理查·班德勒数月的时间才得以完成，不过过程中他学会了弗吉尼亚在辅导中所运用的语音语调和行为模式。

理查·班德勒还参与了完形疗法创始人弗尔茨·皮尔斯 (Fritz Perls) (注，完形疗法亦称为格式塔疗法) 最后一批手稿的编辑工作、这批手稿成为了《完形的途径》(《The Gestalt Approach》)一书的内容。另外一本关于弗尔茨教授技巧的书《完形疗法见证录》(《Eye Witness to Therapy》)，其实就是由弗尔茨讲授时录下的录像带编辑而成。理查用了多个星期时间戴上耳机去听和看这些录像带，他的工作是确保书中的文字记录正确无误。结果他也掌握了弗尔茨的说话和行为特色。有了这些能力，理查德能够在加州大学的校园内组织多个完形疗法研究小组。

约翰·格林德，另一位 NLP 的始祖，当时在加州大学教授语言学，已经出版好几本关于语言学的书、理查德告诉约翰他注意到潜意识的意念和构词过程，想与约翰合作发展出一套沟通上的“语法”；他们首先用弗吉尼亚的录像带做研究（这些录像带的内容后来编成“Changing with Families”一书出版）。他俩很快就发现了弗吉尼亚惯用的语言技巧，将之编成一些模式，这就是“澄清语言模式”（又译检定语言模式、后设语言模式）的前身。他俩还发现弗吉

尼亞对一些前来治疗者多用些视觉型文字，对另一些多用听觉型文字，还有一些多用感觉型文字。弗吉尼亞听到他俩这样说后才知道自己工作的模式原来如此。这些研究成果在 1975—1976 年被编辑成两本书出版：《神奇的结构》（The Structure of Magic）第 1、2 卷。）（《神奇的结构》中文简体版由世界图书出版社于 2013—2014 年出版发行）

后经过格雷戈里·贝特森（Gregory Bateson）的介绍，理查德和约翰一同去亚利桑那州凤凰城研究米尔顿·埃里克森的催眠疗法。理查德和约翰运用他们已经掌握的模仿学习方法，很快就成为催眠高手。米尔顿对 NLP 有很大的影响，理查德和约翰在 1975 和 1977 年先后出版了两册以《催眠天书》（Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H Erickson, M. D）第 1、2 卷为名的书；这两本书成为催眠治疗界中很有地位的学术著作。（《催眠天书》的中文简体版由世界图书出版社于 2017 年 3 月出版发行。）

1976 年理查德和约翰决定用 NLP 这个名字，于是 NLP 诞生。NLP 就这样诞生了！理查·班德勒和约翰·葛瑞德迅速成为美国加州大学的中心人物，他们的身边也涌现出一批 NLP 理论的狂热追随者，这批人到如今都已是 NLP 领域中的国际著名的大师了。例如：史提夫·安德里亚（Steve Andreas）和康妮莉·安德里亚（Connirae Andreas）、戴维·戈登（David Gordon）、朱迪·迪露西亚（Judith Delozier）、提姆·何本（Tim Hallbom）与苏斯·史密斯（Suzi Smith）、罗伯特·迪尔茨（Robert Dilts）、泰得·詹姆斯（Tad James）、史蒂夫·吉利根（Steve Gilligan）等。NLP 的学问开始发展和传播开去。

后来，理查·班德勒和约翰·格瑞德分手，他们二人各自成立了自己的 NLP 培训机构，宣传具有自己独特风格的 NLP。理查·班德勒创立了 SNLP（the Society of NLP），主推 PureNLP（纯 NLP）和他独创的“设计人类工程学”DHE（Designed Human Engineering）。而约翰·格瑞德则与朱迪·迪露西亚创立了 GDA（Grinder, Delozier and Associates）公司，主攻企业方向，后研发他们的 New Code NLP（NLP 新密码）。理查和约翰都十分注重 NLP 理论的体系结构、以及 NLP 技术的程序结构，非常注重结构与内容、结构与效果的关系，因此，他们的 NLP 理论被称为 NLP 里的“结构派”。

1989 年，约翰·格瑞德认识了时任世界五百强企业高管的卡门·克莱尔，于是他决定改变方向，转为专门从事企业方面的顾问工作，中断了与朱迪的合作，并跟朱迪正式离婚。后来，约翰跟卡门正式结婚，并移居英国，继续从事企业顾问工作。2000 年左右，约翰·格瑞德、卡门·克莱尔（Carmen Bostic St. Clair）夫妻二人在英国创立了 ITANLP（International Trainer Academy of NLP）；再次公开对世界各地的 NLP 爱好者提供培训；并重点推广他们的 NLP 新密码。

朱迪 1989 年中断与约翰合作后，于 1990 年与罗伯特·迪尔茨及托德·爱泼斯坦（Todd Epstein 已逝）创立了 NLP University（NLP 大学）培训公司。每年夏天，他们都在加州大学圣他·告鲁仕市的校园内举办各种 NLP 课程，在年中的其它时间，她应邀去世界各国主持各种 NLP 教学。朱迪曾签约过上海翱翔，在中国开过 NLP 专业执行师、高级执行师等班次，现在已停止合作。罗伯特·迪尔茨也来中国讲过几次小型的工作坊，今年也有，网上看到过。

他们认为 NLP 的力量很大，需要配合心态去确保懂得的人运用 NLP 去促进人与人之间的平衡、和谐和尊重。他们推广的课程很强调整体平衡：在系统里每一个成员都得到充分的尊重。罗伯特·迪尔茨被很多人认为是对今天的 NLP 有最多贡献的一个人。他在 1991 年整理好和发

表“理解层次”，这是他发展的众多概念和技巧中最具影响力的之一，他出版了十余部书，与朱迪思主持每年的 NLP 大学课程。他们的课程被称之为 NLP 的“系统派”。

泰得·詹姆斯 (Tad James) 也加入了 NLP 的研究阵营，并在理查·班德勒发展出时间线理论后，泰得·詹姆斯 (Tad James) 对该理论进一步发展、创新，发展出“时间线治疗法”；并于 1995 年创立了 ABNLP 协会，现在他已经是美国 ABNLP 协会的掌门人。

提姆·何本 (Tim Hallbom) 与苏斯·史密斯 (Suzi Smith) 于 1980 年在美国盐湖城创立了 API (Anchor Point Institute)。他们两人原是辅导方面的专业人士，发展了不少这方面的 NLP 技巧，例如消除过敏法。除了 NLP 及格执行师文凭课程之外，他们还每年开办催眠治疗文凭课程。他俩与罗伯特·迪尔茨推出一个健康文凭课程（入学条件是 NLP 高级执行师课程毕业），这是世界上这方面的惟定期课程。提姆在 1999 年去了加州主持 NLP 加利福尼亚，苏斯则仍然留在 Anchor Point Institute。苏斯·史密斯签约中国 NLP 学院，与香港的张国维博士共同教授 NLP 高级执行师和 NLP 导师课程。

史蒂夫·安德列亚斯及康尼拉克·德列亚斯两人是最早参与 NLP 发展工作的功臣。他俩发展出很多技巧，并且有好几本有关 NLP 的书，其中“Hear tof the Mind”是学了 NLP 课程后想帮助人解决困难的人的最佳读物。

莱斯莉·卡梅伦曾经一度是理查德的太太。她发展出很多现今主流 NLP 常见的技巧，例如处事模式，她有数本书在情感关系方面的辅导和 NLP，技巧的运用方面很有地位，例如：“The Emprint Method”，“Know How”，“Solutions”，“Emotional Hostage”等。她于 1989 年退出，不再活跃于 NLP 圈子。

戴维·戈登以隐喻和模仿著名，他每年在美国举办课程。

史蒂夫·吉利根 (Steve Gilligan) 是著名心理治疗家，也是米尔顿最出色的弟子之一。他的催眠治疗工作坊，在催眠治疗界被认为是最高资格之一。他在加州罗省举办课程。也常来中国开催眠课程。

威廉·霍顿 (William Horton) 博士，他是一位非常注重实际操作的心理学家，他把 NLP 带到了一个全新的应用领域，创办 NFNLP 机构，NFNLP 是世界上发展 NLP 技术最快的组织之一，正因为他出神入化的应用，所以他的学问被美国 FBI 所青睐，他被聘为 FBI 危机/人质高级谈判培训导师。受中国 NLP 学院之约来中国讲过 NLP 谈判心理。

迈可·何 (Michael Hall) 曾跟随 Richard Bandler 学习，后研发出 NLP 大成教练 (Meta-Coaching) 技术，成立 ISNS 推广他的大成教练技术。曾与中国 NLP 学院合作，在大陆开过 NLP 大成教练课程。

还有，世界第一名潜能激励大师安东尼·罗宾也曾跟随两位 NLP 创始人学习 NLP 技术；后来从中发展出具有个人风格 NAC (Neuro Associative Conditioning 神经链调整术) 课程。现今他是世界上收入最丰厚的培训师之一。

NLP 自九十年代引入华人圈，首先在台湾、香港等地出现，然后开始在大陆地区开展授课，

渐超于港台，后起者秀，其中推广者以张国维、李中莹等 NLP 导师最为著名，并涌现出了众多的 NLP 培训机构，如中国 NLP 学院等。

现在，中国已有越来越多的人投身于学习 NLP 的热潮之中，他们中的很多人正在用自己成功的奇迹来证明 NLP 的神奇与伟大，并享受着 NLP 带给他们的快乐和惊喜。同时，NLP 的精神、观念和技巧，也正在世界的各个角落被不断地开发、拓展和传播，指引更多的人如何生活得更加富足、成功、品质卓越。

第二节 NLP 与成功学

李政的声音确实很动听，圆润中又带着那么一点点硬朗，如果换成其他人读，这么久温小富可能就睡着了。他端起杯子，喝了口速溶咖啡。这时，对面一个身材有些发福的小伙子站了起来，说话了：“我有个问题：这个 NLP 和流行的成功学有啥区别？”他的说话的时候，目光看着夜无声，显然希望由夜无声而不是别人来回答这个问题。

夜无声冲他微微地点一下头，讲道：

林硕，你坐着讲就好！这个还得先从成功学说起。在国内，由于受某些所谓的“成功学大师”打鸡血式的培训影响，成功学变得像蟑螂一样惹人烦感。甚至有人撰文称《有一种毒药叫成功--成功学的泛滥与迷失》里面把“成功学、性自由和消费主义”称为现代社会有三粒毒药。大家有兴趣的可以回去自己上网搜索一下，里面说的有一定道理。但他所提到成功学其实只能算是伪成功学。真正的成功学，则是以拿破仑·希尔的《思考致富》为原典，则是我很喜欢的。由于伪成功学的泛滥，很多的成功学书籍都是国人粗滥编著，让新人有种食之无味、弃之可惜的感觉。《思考致富》这本书据说卖了几千万册以上，我最初看到并没有觉得有什么。直到我看到重庆出版社出版的一个陈丽芳的译本，才发现，原来我以前看的那些是编辑和翻译有问题，好多版本删了原作者序和排版信息，当我看完这个译本的作者序，我就知道这本书是本好书了。作者在序中说，真正的秘诀隐藏在书里，只有有准备的且寻觅它的人会发现。《思考致富》的隐藏秘密，换成这几年比较流行的说法，就是心想事成的吸引力法则。思考就是心想，致富就是事成。《思考致富》这名字，只不过用了一下现代人看重金钱的心理。但它的本质和钱无关，也没有媒体报道过拿破仑·希尔拥有多少多少财富。

了解上面这些，再回过头来说说 NLP 和成功学的关系。NLP 和成功学并没有多少直接的关系。相比而言比成功学多了更多的方法，更细节化。雨式 NLP 的十大预设前提中有一条是：【**没有失败只有反馈，真正的失败是过程中没有尽心尽力。**】这条预设算是弥补 NLP 界对“成功”的一个注解。也就是你真正全力以赴地去做了，你就是成功的。以 NLP 的开放性和包容性，是可以把成功学包含进来的。所以，从这个意义上你也可以说 NLP 是成功学，但它所指的成功已不是成功学中的成功了。

听完夜无声上面的话，这个胖小伙林硕又说道：“我有个同事，经常向我鼓吹伪成功学。所以我在想，这个 NLP 不会又和那个让人烦感的成功学一样吧。原来我烦感的是伪成功学啊，听了你的解释，我倒想看看那本《思考致富》了，对 NLP 也充满了期待。我没问题了。”

温小富环顾了一下大家，就举起了手，旁边刘俊按下了他的手，“有话直接说就好了。这么认真干嘛！”“哦，我的问题是：这个简介里说的好像多是做心理治疗的，我没啥心理疾病，对这个兴趣不大，我还是更想成功，就是你们刚才说的伪成功学的那种成功，有钱有房有车难道不好吗？我现在就缺这个。”

温小富的问题引起了几个人的共鸣，刘俊还在那儿嘀咕着“如果有钱是一种错，我宁愿一错再错！”夜无声答道：“这个问题提到非常好，说到了很多人的心坎里。有钱当然好啊，我们并不敌意有钱，相反，钱财是很重要的一个基础。但伪成功学并不能使你有钱。有钱是一个人各方面综合作用的结果，包含了个人内在的素质，外在的环境，甚至家庭、运气、政治等都有影响。所以，你想着有钱并没有什么不好。钱是我们幸福生活的一个重要工具，也仅仅是工具而已。不要把工具当成了目的，否则你很难幸福。有钱未必幸福，幸福也未必有很多钱，但起码要不缺钱。我们上面也有提到 NLP 中成功的定义，尽全力去做好过程，有钱只是这个过程的副产品。至于心理治疗，你更不需要关心。因为现在的 NLP 的应用是非常广泛的，不像初期的 NLP。我们这儿更多的探讨如何把 NLP 应用在生活中。如果说心理治疗是让人从病态走常态，而我们更偏重的是从常态走向优秀，走向卓越。”

温小富内心重复着夜无声的话，“从常态走向优秀，这个正是我需要的。不过，我还是想问一句：NLP 真能让我有钱吗？”“这个无法保证，就算你花个几万去学现场的 NLP，恐怕也没有那个老师会保证你学了就会有钱。但有些人确实因为学过 NLP 变得有钱了。其实，能让你有钱的不是 NLP，而是你自己。如果你不变，就算 NLP 再牛，与你何干？所以不要把希望放在外面，只有你自己才是保证你有钱的根本。这样讲，你能理解吗？”夜无声暂没想好怎么讲才最恰当，这样讲出来有点担心温小富听不明白，所以就在最后附加一个问句。

“有点明白，让我想一想。”“好，你先想想。其他人还有要讨论的问题吗？”夜无声看了一圈，很平和地问道。“我还有一个问题：NLP 能帮我减肥吗？”林硕发言很积极。“林胖子，你没听过减肥减肥越减越肥吗？你这个问题还用什么 NLP，给我五千块，我帮你搞定。”刘俊半开玩笑半认真地逗他。“拉倒吧！五千块够吃多少碗夜家面了。”“看看，看看，你就知道吃，能不胖嘛”……气氛因为他俩，变得轻松活跃起来，大家东一句西一句的扯了起来。

温小富发现，直到结束他们也没有回到 NLP 的话题上来。难道读书会这样也行？不过自己只是一个最新小小成员，也就没说什么。

第三节 NLP 的终极目标

温小富回去后，特意在网上查了一番 NLP，想看看这个 NLP 到底能干什么？大部分说它很牛 x，但也有少数反对的声音。虽然网上的资料很多，但都是零散的，甚至有些观点看起来还是冲突的。没有一个系统化的，自己又没有耐心去做研究，真是个麻烦。看着 QQ 面板上夜无声那灰色的头像，知道他也不在线。心想：给他留言问问好了，有人指导总比自己摸索好得多。于是飞快地打了一行字“NLP 究竟是什么？到底有什么用？”然后一点回车键，发了出去。

等收到回复的时候，已是二天后了，夜无声给他回复了，内容如下：

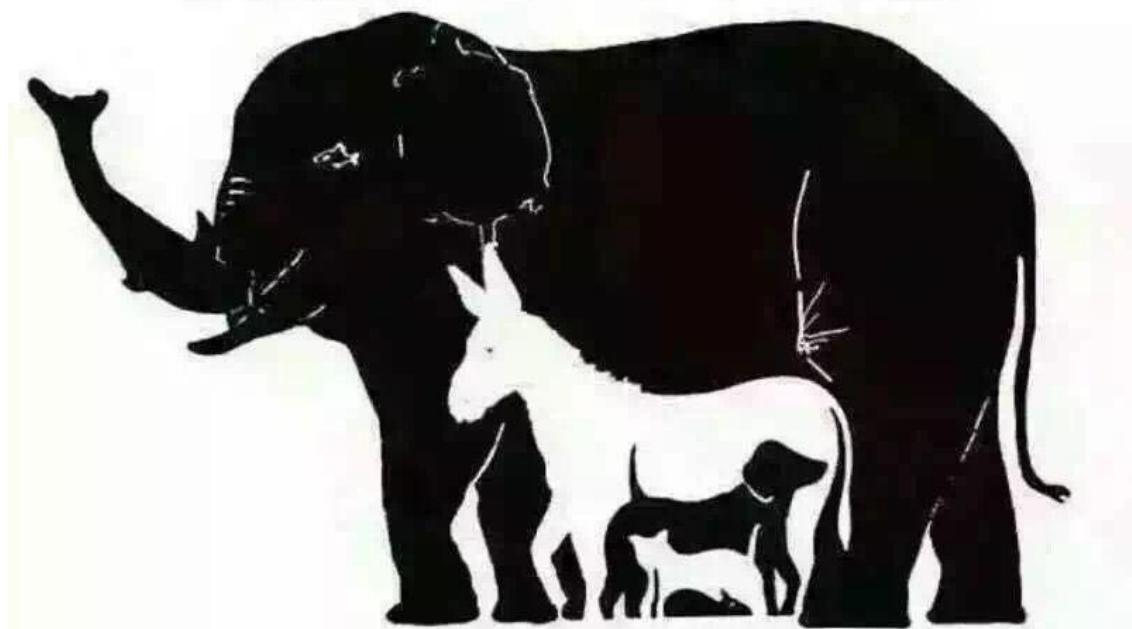
NLP 是英文 Neuro-Linguistic Programming 的缩写，一般直译为“神经语言程序学”，也有意译为“身心语法程式学”的。如果你有些英文基础的话，可以看出，这个语言并不是名词 language，而是一个 Linguistic，和它前面的 Neuro 连接在一起构成一个复合词，Programming 是个动名词也不是名词 Program。所以这个名称怎么翻译都不太精确，不翻译最好，翻译过来，很容易失去它的原味。直接简称 NLP 就行。

你可以把它理解成“重塑思维模式”或者一种新的生活态度好了。或者像中国 NLP 学院的 New Life Path（新生活之道）倒是有点接近了。NLP 研究的人的内在的心理世界，是对主观经验的研究，不是外在的客观世界。就像一粒面粉做的安慰药丸，在医生暗示下竟然把病人的病治好了。这用外在客观物质世界的科学规律很难解释得通，所以 NLP 的有效性而非真实性决定了它的价值。主观经验很难具有可重复性，不像客观世界的物质。不管黑猫白猫，抓住老鼠才是好猫，虽然 NLP 受到一些人的反对，但却并不妨碍它的蓬勃发展。

其实真正的 NLP 不是讲的，而是做的，你自己体验过一次，就知道什么是 NLP 了。等下次读书会，让你体验一下。

至于 NLP 到底能干什么？我不想直接回答你，我要告诉你的是 NLP 的终极目标。因为我相信，只要你能理解了 NLP 的终极目标，自然就知道它能做什么？不能做什么？NLP 的终极目标就是：【为我们建立丰盛的思想蓝图，察觉到四周存在着无穷的选择供我们发挥，而不是去判断“对”与“错”】。所谓“思想蓝图”就是由每个人的自己独特人生经验和认知所构建起来的一套对人事物的看法、思想等，也就是我们常说的世界观、人生观、价值观。人与人之间的差别其实就是“思想蓝图”的丰富与否的差别。看下面这个图，你能看出几种动物？

到底有几只动物



如果你是第一次看，对动物的形象又不够熟悉，可能只看出四五种。如果你以前看过，并且看过别人的说明解读。看出十种以上也有可能，所谓的笨人，并不是他们笨，而是在于他们

的思维蓝图太贫瘠，没有其它的选择。而 NLP 又讲有选择就是有能力。怎么说呢？我们先看个小故事。

这个故事的版本比较多，你也可能看过类似的，它的正面意义告诉我们很多时候别人孜孜以求的，正是我们现在拥有的，只是我们自己浑然不觉而已。比起追求我们追求不到的，我们应该更加珍惜我们已经拥有的等等。但我们今天是要从另一个角度来看这个故事。从“选择”的角度来重新看回这个故事，可能是另一番味道。

富翁在海滨度假，见到一个垂钓的渔夫。

富翁说，我告诉你如何成为富翁和享受生活的真谛。

渔夫说，洗耳恭听。

富翁说，首先，你需要借钱买条船出海打鱼，赚了钱雇几个帮手增加产量，这样才能增加利润。

那之后呢？渔夫问。

之后你可以买条大船，打更多的鱼，赚更多的钱。

再之后呢？

再买几条船，搞一个捕捞公司，再投资一家水产品加工厂。

然后呢？

然后把公司上市，用圈来的钱再去投资房地产，如此一来，你就会和我一样，成为亿万富翁了。

成为亿万富翁之后呢？渔夫好像对这一结果没有足够的认识。

富翁略加思考说，成为亿万富翁，你就可以像我一样到海滨度假，晒晒太阳，钓钓鱼，享受生活了。

噢，原来如此。渔夫似有所悟，那你不认为，我现在的生活就是你说的那些过程的结果吗？

对于富翁来说，他的享受生活并不只是来海边晒太阳，而是他们享受着选择生活的权利：他可以选择来海滩晒太阳，也可以选择去悉尼听歌剧；他可以选择去骑马打猎，也可以选择开着宝马去兜风；他可以选择吃窝窝头，也可以选择吃鱼翅燕窝……但是渔夫呢，他的选择就少

了很多。

选择多了，就会明白，事情并非只有对与错。就像这个世界上在穷人与富人之间还有各个阶层的无数人。拥有一百万人相比于拥有一万的可以说是富人，但相比于几亿身份的人又是穷人。这么说下来，NLP 的终极目标：为自己建立丰盛的思想蓝图，察觉到四周存在着无穷的选择供我们发挥，而不是去判断“对”与“错”。你清楚了吗？如果你清楚了，以你的能力应该可以明白了 NLP 到底能做些什么。

温小富看完了夜无声的回复，又看了一遍，生怕错过了什么似的。最后若有所悟的点点头，比网上搜索来的高深多了啊。原来有些东西是网上永远搜索不到的。其实温小富并不知道的是，NLP 的结构决定了它即有自我成长性，也有极大包容性与开放性。换句话说，它自成一家，但又可与其它领域的专业相结合，不断地与环境配合适应。所以夜无声的解释已经含盖他这一系的相关的专业的理解。

第三章 内心的挣扎

第一节 心中两只狼

温小富还在看 NLP 的资料，看到一句话，叫：【重复旧的做法只能得到旧的结果，不同才能产生不同。】这是雨式 NLP 的预设前提之一。“预设前提”是 NLP 的理念及技巧的建筑地基，意思是说当我们思考或者处理事情的时候，可以假定人、事、物的关系就是这些“预设前提”中所说的一般，然后凭这些假定去设计自己的思考方向和行为。

于是他做了一个决定：以后每天早起慢跑半个小时。不再重复过去懒散的习惯，做出一些改变，因为不同才能产生不同，这样身体就会很健康，少得一点感冒。不知什么原因，温小富最近这一年经常感冒，一年感冒好几次，这在以前可以没有过的事。温小富制定了每天早六点闹铃，不能再晚于这个点了，这个点起来运动一下，吃点早餐，再去上班正好。

第一天慢跑很成功，第二天、第三天、第四天也都很好。第五天正好是星期天，而前一天晚上温小富因为玩游戏很晚才睡下，闹铃一响，温小富像一个美梦被人打断了一样，一股气恼顿时生起，就抓起闹铃想摔了，但终究没摔，只是摁下了开关。然后很快又睡着了。直到快十点再醒来，等洗刷完比毕，清醒过来，知道自己的晨跑计划又失败了。想起那句古语：有志者立长志，无志者常立志。温小富开始自暴自弃。自己真是个无志者。经常立志，却没有一次完美的达成过，都是半途而废。

第六天，温小富倒是很早就醒来了，但他的心理在矛盾在挣扎，还要不要继续晨跑呢？最后还是决定继续。第九天，没想到，闹铃的电池竟然没电了，温小富醒来上班都快来不及了，更没有时间去晨跑了。又失败了，温小富对自己说算了吧。自己不行的。看来 NLP 也不怎么样。还是无法让我改变。并把详细情况写了一封 Email 反馈给了夜无声。

第二天就收到了夜无声的回信。信中说：

小富，你好！

谢谢你的信任。世界上没有什么事是一蹴而就的，养一株花到花开还需要几个月呢，越有价值的东西越需要时间。改变一样，它也需要有一个过程。里面牵扯到很多东西。一句话也许会令人改变，但并不代表这句话就是改变的充要条件。它起的作用可能仅仅是触发改变的发生。如果你缺少其它的东西，有触发并不一定能促使改变的发生。就像点燃了一个爆竹的引线，它却是一个哑弹一样。

我认为你首先不要心灰意冷、自怨自艾。回看一下你在九天里面，你做到了七天呐，如果让我给你打个分，至少能得75分，这是一个很不错的成绩了，而你却像得了鸣蛋一样闷闷不乐。要多去看看自己做到的，然后争取下一次进步一些，能到80分就好。对自己好一点，给自己时间来成长来改变，但并不是让你放松对自己的要求哦，做事情的时候还是要尽全力。我知道你很想一下子就做到完美，但越想完美就会越不完美。你知道要学微积分，就要先从小学数学的自然数开始，再学加减乘除，一步一步到大学才能有基础学这个。要做的完美也是一样，你得一步一步从不完美来。

你需要改变的关键也不是每天有没有晨跑，而是你偶尔没有晨跑时停止打击自己，从中吸取经验教训，争取一次比一次进步一点，继续进行下去。当然我知道这有点难，因为从大脑神经的层面来讲，你的“自我打击”大脑神经回路已经健壮得不能再健壮了，而“自我鼓励”的却弱小的等同于无。如果一条是宽阔平顺的高速大道，另一条则是窄小泥泞的乡间小道。一遇到事情，思维这辆车自动就选择大道跑了。我知道现在的你不是不想去跑小道，而是不能。习惯已经成自然了，惯性太强大，你刹不住车。所以你更要刻意、有意地去走那条小道，让它越来越平，越来越宽。开始是最难的，也许你觉得自己毅力有限，坚持不下来，不要担心，我会与你同行。

夜无声

温小富很认真地阅读了信件，他心里就出现了一个念头：果然像上次读书会说的一样，不是NLP没用，是我没用。这个念头刚出现一会，温小富就意识到了，这是那条高速大道。惯性果然太强大了，我没救了！不，不……我当然有救了，我有贵人相助。这次在他的刻意之下，很快转到了乡间小道上。这时他想到一个问题：当“自我鼓励”的乡间小道变成高速大道，那另一条“自我打击”的高速大道就会消失？于是他在网上检索相关的资料，看一个比喻说的很好：

每个人的内心中都常常出现两只争斗的狼：一头是好的，一头是恶的。那哪只狼会取得胜利呢？答案是：你经常喂养的那只。看来以前自己是把“自我打击”那只恶狼喂得太好了。而“自我鼓励”的好狼都快饿回娘胎里去了。自己以后一定要多喂一下这个好狼，虽然不喂那个恶狼还一下子做不到，但要有意地减少它的食物，总有一天会断了它的粮。想到这些，温小富顿时有了些信心，好像那只恶狼已经被他给饿死了一样。

看了一下时间，晚上八点二十九分，温小富还是决定出去到小区的健身器材那儿运动一下。既然又要开始了，那就从现在开始，从当下出发吧！何必非要等到明天早上再开始呢。

第二节 神奇的次感元

时间过得很快，上次读书会已经过去一周了，因为这一期就要到了，这期间，温小富一直坚持着运动，虽然有时运动时间不达标，但自我打击却减少不少，自我鼓励也渐渐多起来，感觉比以前好多了。

下班后，温小富又来到夜家面馆，虽然只来过二次，但感觉像来过 N 次一样的亲切熟悉。这次来得不算早，但也不太晚，已经来了七八个人了，其中有温小富最熟悉的李政等，温小富和大家打了个招呼。李政就说道：“又一个劳动力来了，这下我们小女子不用干体力活了。过来帮忙搬桌子。”她指挥着温小富和其他几个人，把场地整理好。但显然和上次不一样。桌椅是尽量靠到一边，成一字形排列。温小富问过之后才知道，今天还要看电影。他心理在想：不是读书会嘛，怎么成看电影了？

人员陆续到齐，开始前，夜无声清了清嗓子，说道：“今天和大家探讨 NLP 的次感元。我是打算这么安排的：先稍稍体验一下，再讲讲，然后戴着 NLP 的眼镜看电影”大家都表示没问题。这时，夜无声吩咐窗户旁边的人拉上窗帘。接着说道：“我先引导大家做一个体验。请选择一个舒服的姿势坐好，把手放在大腿上，把脊背挺直，内心给自己一个淡淡的微笑，然后把眼睛慢慢地闭起来——”夜无声的声音开始变得缓慢而低沉，“当你的眼睛一闭起来，你就开始放松了，我们做几个深呼吸，吸气——很好，就是这样，再慢慢地把气吐出来，随着你的每一次呼吸，你的身体变得越来越放松，你的头皮放松了，面部放松了……”引导在继续，温小富估算着，整个引导过程大约有五分钟。

“好，请回想一个让人非常厌恶恶心的人，想象他正站在你对面三米远的地方，你看到他就有一种莫名的烦感，而他却向你走了过来，他那令人作呕的表情离你越来越近，二米，一米，很快来到了离你半米远的地方，你开始想后退，但发现后面是一堵墙，你看着那可恶的面孔离你越来越近，你甚至可以看到他脸上的毛孔，闻到发臭的气息，他的手只差几厘米就要触碰到你。你受不了了，内心喊了一声停，惊奇地发现他像听话的机器人一样停了下来，你想让他滚远一点，他就像倒带一样退了回去，并离你越来越远，最后变成一个小点，直到看不见。”

“好了，大家慢慢睁开眼。”夜无声的腔调变了正常。“真惊险啊！”刘俊禁不住说道，不知她刚才想到了什么人。“感觉怎么样？”“随着越来越近，感觉很不舒服，让他滚远后，就好了。”其中的一人答道。

“这个主要是让大家感受一下画面远近大小所带来的感受不同。下面我们从头来说说。我们都应该知道人类是通过五种感官与外界沟通信息，也视觉、听觉、触觉、嗅觉和味觉。而这些信息在人脑中储存亦用各自方式来进行，比如视觉的信息在脑中亦是以视觉储存。对目前的人类来说，视觉是最为发达，而嗅觉和味觉则最差，所以，对人类影响最大的是内视觉，内听觉，和内感觉，而嗅觉和味觉则归入到内感觉里去了。所以外感官有五个，而内感元一般只提到三个。感元，简单地说就是感觉的基本单元。把感元再细分一下，也就是下一级更细分的感元，称为次感元。简单点，外部的叫感官，头脑里相关的就叫感元。当一份经验重新在脑海中呈现时，组成该份经验的景象、声音、气味、味道、触觉感受及其它体内感觉以接收时的同样模式在记忆储存中被提取出来，而该份经验给我们的感受，也因此而完全一样地涌现。例如：

你看着我在讲，这个就是外感官的视觉。你看一下闭上眼，想一下刚才看到的我，就是内感元的内视觉。次感元，又叫经验元素。它是组成我们人生经验的基本单位。就像词语是组成句子的基本单位一样，当词语顺序改变，句子的意义也就变了。

内视觉下面的次感元有：光亮度、大小（形状）、颜色、距离远近、清晰度、位置、对比、动或静画、全画面或有框架、速度、跳动或连续、光的角度等。我们刚才的小体验主要改变距离远近这一项，这项经验元素变了，带给我们的感受也就跟着变了。内听觉下面的次感元有：来源方向、距离、速度、音量、声调、清晰度、位置、拍子、对比、持续或间断等。内感觉下面的次感元有：压力、位置、范围、强度、温度、频率、期间、形状、粗/滑、重量等。其中每一项的变化都会带来感觉的变化。至于每一小项次感元对个人的影响大小，则因人而定。NLP 创始人理查·班德勒说：‘我们经常被我们的想法所囚禁，让自己深陷自我问题的囹圄之中。然而，绝大多数的问题都是我们想象出来的，因此它们是如此虚幻不实，所以我们所需要的，仅仅是一个对想象的解决方案。’这个解决方法就是调整次感元。下面我们看个电影，这个电影叫《神奇的遥控器》，相比我们，只是主人公手中多了一个可见的遥控器，而我们遥控器在大脑里不可见。大家去看一下他是如何改变次感元的。刘俊关一下灯，我们准备看电影了。”

电影是美国科幻大片，时长将近两个小时，观影过程大家很安静。看完后，大家你一言我一语的热烈讨论着，后来，温小富怀疑地问道：“那是科幻片，是假的，我们并没有那个神奇的遥控器啊，怎么办？”“我们是没有那个实体的遥控器，但我们有一个虚拟的遥控器，而且我们的更高级，直接由意念操动，连手按都免了。因为大家成年了，成年人被污染比较严重，想象力在减退。反而是小朋友用这个学得更快。开始用这个有些人可能会觉得有难度，闭上眼我根本看不到什么画面，怎么控？你能回忆你昨天中午吃的什么菜吗？如果你能的话，那就就可以了，不是非要看到清晰画面才行。电影只是把抽象的具体化。今天时间不早了，就到这儿吧，次感元学好了，你就是一个魔法师，生活中真正的魔法师，不再是麻瓜。哈哈！”

温小富在回去的路上，想着夜无声最后的话，真正的魔法师，难道魔法师真的存在啊，如果我会魔法，那我找个扫帚也能飞啦……其实温小富理解的偏了，夜无声说的魔法师当然不是电影中的魔法师，而是能改变自己经验的魔法师。

第三节 外面的世界

昨天夜里，温小富做一个梦，梦到自己变成一个非常牛的魔法师，而且还很快练成了点石成金术，他赶紧跑到楼下，把楼下的那块碍事的石头变成了金子，看着金灿灿的一坨别提多高兴了，他试着抱起来，估摸着有几十斤重。“哥以后再有不用看别人的脸色了，房子啊，车子啊，女人啊全有了，爽！太爽啦！”也许是乐极生悲，一不小心金块滑落，不偏不倚地砸到他脚上。啊……

梦醒了，可他的脚还隐隐作痛，温小富开灯看了看自己脚，没有发现受伤的痕迹，可为什么会感觉到痛呢？而且确实就是砸的那种。这又不是《黑客帝国》，梦里发现的事醒来应该没影响才对，他想不明白。

早上一大早起来，就给夜无声留言了，把上面的情况和对方讲了讲，看看他有没有合理的

解释。晚上下班回来则收到夜无声的回复：

“小富，看来昨天的电影对你触动不小嘛，看了你的留言，我突然想到医学博士 Bernard Lown 在他的书《The lost Art of Healing》提到过的一个实验，实验发生在印度（发生时间是 1936 年，当时当地并没有什么保护人权的实验政策，所以该实验至少是可能发生的）。该实验的对象是一名死囚，他获得了在失血过多而死和绞死之间做选择的机会，而这个死囚选择了前者，这就是实验被试的获得过程。实验过程中，死囚被捆在床上，并蒙住眼睛。实验科学家通过这一系列操作，让死囚相信在他旁边滴的水就是他自己的血，死囚看不见自然也无法求证。实验结果是就这样的设置过了一段时间，实验对象真的死掉了。经过尸检他死因和失血过多而死的人一样。你觉得他怎么死的？还有什么叫真实？”

温小富，看了回复，也思考了起来，他是被自己吓死的？有这么厉害的心理暗示？这不科学啊，不过也说不定有这种可能，听说有催眠洗脑啥的。什么叫真实？还问题还真没想过……客观存在的才叫真实，对，就是这样。他就直接回了“客观存在的叫真实”。

夜无声，正好在线，继续问到：“如果你从小叫怕蛇，恰巧在一个光线灰暗的傍晚，你走路回家，看到你前面的路上有一蛇，你会害怕吗？”

“那还用说，肯定会！”

“如果这只蛇只是一条像蛇的绳子，并不是真的蛇，但你不知道它是绳子前，这只蛇对你的影响和一个真蛇对你的影响有多少区别？”

“没有区别吧。”

“那这条并不是客观存在的蛇，为什么会让你害怕？”

“因为我把它当成了真了呗！”

“很好，那这个‘当真’的‘真’是你的主观想象，还是在外面的客观世界？”

“是我的主观想象。”

“那你再告诉我：什么是真实？”

“被你绕晕了，我说不清了。”

“其实，你说的客观存在叫真实，并没有错，不过它适用于物理的世界，并不适用于心理的世界，在心理世界，则像诗人弥尔顿所说：‘心灵是自我作主的地方。在心灵中，天堂可以变成地狱，地狱可以变成天堂。’我们心里信以为真的东西，不管它是不是客观存在，都会对我们产生真的一样的影响，所以，从这个角度来言，所谓的真实，并不是客观存在，而是主观想象。每个人都觉得自己生活在真实的世界里，其实都生活在自己想象的世界而已。所以，根本没有外面的世界，每个人看到的经历的都是自己构造出来的世界。”

“我好像有点懂了，但又好像不懂。如果没有外面的世界，都是自己构造出来的话，这个城市也不真的？你也不是真的？都是我想出来的？这不科学，不科学！”

“这个城市是存在的，我也是真的，但我到底是什么？我都没搞明白，你以为你知道那个我就是真正的我吗？NLP 里有个预设前提叫：地图不等于实际的疆域。你打开手机上的地图 APP，定位到我们这块，我左边不远新开的一家店，地图上查不到，我右边倒闭快一年的那家店早就不存在，地图还是一样存在。地图方便我们认识这个城市，但也带给了我们误区，它只是地图，不是实际的疆域。同样我们的内心的认知，也是帮认知客观世界的地图，它并不是真的，但我们总认为它是真的。世界就是我们认识的这个样子，周围的人也就是这样，我们看到很可能只是世界的一个投影，比如一个圆柱体，如果从圆那面投影，投到墙上则是一个圆，如果多侧面投影，投到墙上则是一个长方形，而它其实是一个圆柱体。我们接触不到外面的世界，我们的接触到的只是我们内心的世界，所以实际他们是怎么样并不重要，重要是我们认为他们怎么样。”

“信息量太大，有点消化不了，让我理一理，想想。”

“嗯，你理下吧，这个很重要，有个短片是这方面的不错的补充材料，你有空可以看下，叫《物质以外的奥秘》。你百度一下就有了，我先下了”

“好，88”

第四节 老虎会吃人

时间过得真快，转眼又过了几天，温小富可以说是很努力地在学习 NLP，他想快一点成功，好光宗耀祖衣锦还乡。但除了最初几天接触新方法的欣喜，他越学越觉得沮丧。因为新方法并没有立马提升他的业绩，反而让他感觉自己是如此不堪。他把书摔在一边，说：还以为 NLP 是救人稻草，结果屁都不是，啥用都没有，并发泄到了 QQ 的说说上。

李政看到了温小富的说说，关心地问他：“小富，你怎么了？”

温小富回：“别提了！我昨天去拜访一个新客户，我想用模仿肢体动作提高一下亲和力，结果客户以为我嘲笑他，有些生气，后来尽管我解释了，但对方也不愿和继续谈下去了！回来后，我自己情绪也很差，想用抽离法处理一下，结果也是一点用也没有，NLP 说得那么牛，都是骗人的！”

李政：“我知道你现在不开心，甚至有点气愤，事情有时是不尽如人意。有个问题我想问你一下：你还没结婚没养过孩子，不知道你有没有养过花？”

“养过，我以前养过菊花，秋天开的时候很漂亮！”温小富想起了他中学阶段养花的经历，还是蛮开心的。

李政：“那菊花是不是刚长出叶子就开花？”

温小富：“那能啊，它是春天发芽，一直长啊长啊，直到秋天才开花！”

李政：“那就是了，我们想看一株菊都要从春天等到秋天，何况我们人类，等将来你养这个孩子就更有体会了。我时常看着窗外那棵树，我今天看着它这么高，明天看着还是这么高，后天看着还是这么高，看不出它成长了，但你能说它没长吗？只是它每天长一点点而已，木质越结实的注定长得越慢。试想，我们看了几天，没看出它长，就把它砍了或拔苗助长一下它最后还能成材吗？我今天去买菜，前面一辆车后面贴了一个车贴，上面写着：越催越慢，再催熄火。让我想起我们人类，我们在学习成长过程中，不能急！大部分人的心上都贴着这几个字，你越急它越慢！再急就停止成长了。另外，我觉得你该和夜老师聊聊。”

温小富：“谢谢政姐，听你这么说，我好多了，晚上看看他在不在？”

到了晚上，温小富把自己最近的情况和夜无声大体说了说，夜无声告诉他：

建立亲和力不是你想得那么简单，那种简单的肢体的模仿只适合于 NLP 课堂里学员之间的练习，并不适用生活。抽离也一样有方法，方法不对，自然也没有效果，这些知识性的东西，我们后面的读书会讨论到，将来再说。先说下你的急功近利，生活不仅是削个苹果那么简单，一下子就搞定了，很多牵扯 BVR 的问题，都是十几年甚至几十年的养成的，那有可能一下子就搞定（BVR：NLP 里的术语，信念、价值观和规条的英文缩写）。所以我不止一次的告诉大家：一件事假如完美解决是 100 分，你以前没用这个技巧前只有 40 分程度，但你用了这个技巧可能到 45 分的程度，虽然离完美还很遥远，甚至连及格都还有一段距离，但相比以前，难道不是一种进步吗？我们烧一壶水，总不会打着火水就立马开了吧？得需要一段时间的加热，让水从常温一度一度往上升，最后到 100 度才会开。你烧了几分钟，水已经变成了 45 度，你没耐心了，“我都烧了啊，咋还不开，算了吧！”你熄火了，随着时间推移，温度又变回来，你的努力可真是没有一点用了。（方法对努力就不会白费，方法不对努力白费）

只所以这么急功近利，是源于心智模式，也许是因为我们过往失败的次数太多，所以想急切地得一个成功来证明自己或改变自己，但成长有其规律，不是因为我们急规律就变了，不符合其规律必定失败。所以对自己必需要有耐心，一定戒急戒躁！

在我们学习成长的路上，有二只知名的老虎。这个急功近利是学习路上最常见的一只拦路虎，还有一只，你也要留意一下，别被它拦下了。它就是“表演勤奋”。如果说急功近利还会努力一下，只不过短暂的努力无法达成目标，就灰心丧气放弃了。而另一种则是一直在努力、努力，根本不管效果，只是在“表演勤奋”罢了。比如，明明知道了【有效求助】的五个要点，你求助的时候按照这五个要点去做，就会事半功倍。我们读书会以前有一个正在求助别人，我提醒他要记得用求助五要点，他却告诉我，他很忙，不记得了。依旧在忙着用他过去那套方法去求助。这种事倍功半的“忙”真是“心亡”啊。有些人你讲一次，他们就开始照做了，正所谓“良马见鞭影而行”，而另一些你讲了好几次，他依旧我行我素。为什么有效的方法不去照做，而坚持不停地按照自己那套无效的方法在表演努力？他们不想改变吗？我想他们比其他人更想，但无法摆脱心理的阴影。

究其原因，是我们无法面对新方法带来的不确定感，老方法虽然无效，但熟悉安全啊，还可以表演努力压下内心的焦虑。害怕新方法的失败，再给自己早已不堪重负的自我价值又加一

个砝码，自我价值的降低所以带来的恐惧在心理上是致命的。但 NLP 大师罗伯特·迪尔茨曾说：【“摆脱”的唯一办法是“深入”（The only way “Out” is “In”..）】恐惧使你不敢面对它；而不能面对它，正是你的恐惧的来源。勇气不是没有恐惧。勇气是纵然有恐惧，还能坚持下去。

要克服这二只拦路虎，一个孤军奋战很难，需要一个团队。在读书会之初，我有一个想法，就是把我们的读书会都打造成一个有爱有温暖的社群。有爱的标准是你愿意付出自己的一些时间和精力在这儿；有温暖的标准是这儿是一个可以述说烦恼分享快乐相互支持的团队。学习与成长需要一个环境一个氛围，一个人很难前行。就像歌中唱的一样“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成团”。初学阶段在困难和挫折面前，你会很轻易地被折断，事实也证明了这个道理。欢迎你进入我们这个有爱有温暖的团队！

第四章 NLP 的灵魂----预设前提

这是温小富第三次参加读书会，这次的主题是 NLP 的灵魂----预设前提。是由夜先生在众多的预设前提中精选出来的十大条，每一大条又附了十小条。具体如下：

»» 1、身体和心灵是一个系统的两个方面，双方相互影响。

- (1) 如果没动力做某件事，你可试下先让身体行动起来
- (2) 如果心理不能放松，那就从身体放松入手
- (3) 如果身体有问题，不妨回头检查一下你的思想
- (4) 我们可以借由净化思想，来去除疾病。
- (5) 过于强烈的情绪会对身体造成伤害：怒伤肝、喜伤心、忧伤肺、思伤脾、恐伤肾
- (6) 你无法控制情绪时，把注意力拉回到对身体的控制上
- (7) 你的身体相信你说的每句话，所以要用：正面的讲话，肯定的思想，积极的态度
- (8) 痘由心生，丧心则病狂。
- (9) 用冥想和祈祷来疗愈你的身体。
- (10) 身心合一。

»» 2、重复旧的做法只能得到旧的结果，不同导致不同。

- (1) 做法不同，结果才会有所不同。
- (2) 如果你做的事没有效果，改变你的做法。任何新的做法都会比旧的做法多一分成功机会。
- (3) 想明天比昨天更好，必须用与昨天不同的做法。
- (4) 改变自己，别人才有可能改变。
- (5) 世界上的所有事物从来都是处于不停的改变之中，不肯改变的便面临淘汰或失败的威胁。
- (6) 只有不断地改变做法，才能保证与其他事物的关系有理想状态。
- (7) “做法”是规条，目的是取得价值，实现信念。维持最有效果的规条，就是灵活地

不断修正做法，这样才能保证取得价值，实现信念。

(8) 改变是所有进步的起点。

(9) 习惯使我们不用思考便能做某事，这使我们忘记去凭所有事情的效果而作出修正。

(10) 祈望别人改变才能使自己更好，倒不如想想自己怎样改变才能取得效果。

»»3、地图不等于实景。每个人都是透过自己地图看世界。

(1) 事情本无意义，所有的意义都是人加上去的。

(2) 事情从不给人压力，压力来自一个人对事情的态度。

(3) 事情从不带给人情绪，情绪来自于一个人的信念系统。

(4) 没有两个人的人生经验地图会完全一样，所以没有两个人的信念、价值观和规条系统会是一样。

(5) 没有绝对的真实，只有主观的真实，或者相对的真实。

(6) 每个人的世界都只是在他的脑里。我们是凭大脑对世界的认知去处理每一件事的。

(7) 改变一个人头脑中的世界，这个人对这个世界中事物的态度便会改变。

(8) 每个人都是用自制的地图在这个世界里生活。

(9) 改变主观经验在头脑中的结构模式，事情对我们的影响便会改变，我们对事情的感觉亦会改变。

(10) 情绪也从来不是来自某人的言行，或者环境的转变，而是来自我们对它们的态度，亦即是我们的信念、价值观和规条系统。

»»4、意之所在，能量随来。 (注意产生能量，意图导致转化)

(1) 把注意力放在解决方法上，而不是问题上。

(2) 我们把聚焦在什么上，我们就会得到什么。不管是你想要的，还是你不想要的。

(3) 每个人都是自由的，他是如此的自由以至于可以选择自我束缚。

(4) 人们之所以无法拥有他们想要的，理由只有一个，就是他们对“不想要的”关注的比“想要的”多。

(5) 真正祈祷不是依赖和外求，而是爱和感谢！“爱”是无条件的给予，“感谢”是欢喜的接受。

(6) 同频共振，同质相吸。

(7) 以爱和尊重对待自己，就会吸引爱你、尊重你的人。

(8) 先刻意，有意，再回到无意。

(9) 感恩是最快的治愈方式。

(10) 是踏脚石还是绊脚石取决于你自己。

»»5、灵活致胜，平衡持久。

(1) 灵活是指有一个以上的选择，选择便是能力。因此最灵活的人便是最有能力的人。

(2) 灵活来自减少行使自己的一套信念、价值观和规条，而多凭观察而运用环境所提供的其他条件。

- (3) 灵活是使事情更快有效果的重要因素。因此，亦是人生成功快乐的重要因素。
- (4) 每一个人都可以通过改变思想而改变自己的情绪和行为，因而改变自己的人生。
- (5) 容许不同的意见和可能性，便是灵活。
- (6) 在一个群体中，固执使人紧张，灵活使人放松。
- (7) 在沟通中，明白不代表接受，接受不代表投降（放弃立场）。
- (8) 考虑“三赢”（你好，我好，大家好），就是注重整体平衡。
- (9) 生命总是在不断地打破平衡和重建平衡，不断打破平衡才有发展，不断重建平衡才能稳定。
- (10) 任何不能维持系统平衡的改变都不会持久。

»» 6、过去不等于未来。

- (1) 人生始于此刻，过去只存在于脑中。
- (2) 学习过去，活在当下，创造未来
- (3) 你要快乐，从现在开始觉得快乐就是了！
- (4) 过去是否是“沉重的包袱”，由自己决定。“过去”只是记忆，让它压死自己或放下轻松上路，都是你的选择。
- (5) 活在过程中，不要活在结果里
- (6) 活在当前，活在现在，活在这里，能够把握的只有现在。
- (7) 过去现在未来不是三，而是一，你的现在变了，你的过去和未来就同时变了。
- (8) 有选择就是有能力，你的此刻选择决定了你的未来。
- (9) 一般人只关注你的现在，智慧的人关注你的未来。
- (10) 把当下的每一分钟用来做你认为有意义的事情。

»» 7、行不通就改变，做不到就切细。凡事至少有三种方法。

- (1) 条条大道通罗马，家家户户透长安
- (2) 不论什么事情，我们总有选择的权利，而且不只一个。
- (3) 重要的是你想不想回家，而不是这条路通不通。
- (4) 至今不成功，只是说至今用过的方法都达不到预想效果。
- (5) “没有办法”对你没有好处，应停止想它；“总有办法”对你有好处，故应把它留在脑中。
- (6) 世界上尚有很多我们过去没有想过，或者尚未认识的方法。
- (7) 只有相信尚有未知的有效方法，才会有机会找到它，从而使事情发生改变。
- (8) “没有办法”使事情划上句号，“总有办法”则使事情有突破的可能。
- (9) 合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。
- (10) 饭要一口一口地吃，书要一页一页地读，事要一件一件地做。

»» 8、没有失败，只有反馈。真正的失败是过程中没有尽心尽力。

- (1) “挫败”只是指出过去的做法得不到期望的效果，是给我们需要改变的讯号。

(2) “挫败”只是在事情划上句号时才能用；欲想事情解决，即使事情仍继续下去，这二字仍不适用。

(3) “挫败”是指过去的事；“怎样改变做法”是指向未来。

(4) 挫败是过去的经验；而经验是让我们提升自信的踏脚石，因为经验是能力的基础，而能力是自信的基础。

(5) 每次“挫败”，都只不过是学习过程中修正行动之一。

(6) 人生里所有的学习，都是经由不断地修正而达致完善。

(7) 要想成功，首先要相信有成功的可能，然后找出需要怎样改变。“回应讯息”正是保证这点。

(8) 掌握了每次“挫败”带来的教训，每次便都变成了学习。

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

(10) 真正的失败是在做的过程中你明知道可以做得更好，却没有去尽心尽力去做。

»» 9、有效果比只强调有道理更重要。

(1) 只说做法有道理或者正确而不顾有没有效果，是在自欺欺人。

(2) 在三赢（我好、你好、世界好）的原则基础上追求效果，比坚持什么是对的更有意义，，

(3) 说道理往往是把焦点放在过去的事上；注重效果则容易把注意力放在未来。

(4) 任何计划的设计都是为了效果；效果是所有行动的目的。

(5) 有道理是由理性方面的标准来决定的。因为没有两个人的信念、价值观和规条系统一样，所以没有两个人的“道理”是一样的。

(6) 坚持道理，只不过是坚持一套不能放在另一个人身上的信念、价值观和规条。

(7) 真正推动一个人的力量是在感性的一边，再加上理性方面的认同，效果才会出现，，故此，有效果需要一个人的理性和感性上的共鸣。

(8) 没有效果的道理，是背弃了信念和价值的规条，应该加以检讨。

(9) 有效和有道理往往可以并存，但必先由相信有这个可能的信念开始。

(10) 只追求有道理但无效果的人生，难以有成功和快乐的体验。

»» 10、沟通的效果取决于对方的回应。

(1) 沟通没有对与错，只有“有效果”与“没有效果”之分。

(2) 自己说得多“对”没有意义，对方收到你想表达的讯息才是沟通的目的。

(3) 自己说什么不重要，对方听到什么才是重要的。

(4) 同样的话可以用不同的方式说出来，使听者完全收到读者想要传达的讯息，便是正确的方法。

(5) 沟通的效果，来自声调和身体语言的比来自文字的更大。

- (6) 沟通讯息的送出与接收在潜意识层面的比在意识层面的大得多。
- (7) 没有两个人对同样的讯息有完全相同的反应。
- (8) 说话的效果由讲者控制, 但由听者决定。
- (9) 改变说的方法, 才有机会改变听的效果。
- (10) 沟通成功的先决条件是和谐气氛。

当温小富刚刚看完第九条, 林硕就喊了起来: “我看完了! ” “速度真快! 其他人还没看完, 等等其他人, 等大家看完, 我们再继续讨论。”夜无声说道。

第一节 预设前提: 身心一体

温小富看完了, 他觉这个“预设前提”应该是就是自己以前在书上看到的“前提假设”, 但不太确定, 就问了出来。



“这个‘预设前提’和‘前提假设’是一个意思吗? ”

“‘前提假设’和‘预设前提’是 Presuppositions of NLP 的不同翻译。很多书籍上是译作‘前提假设’。我在上张国维博士课程的时候, 他用的是“预设前提”这个翻译, 我觉得这个翻译也是更精准一些, 因为预设比假设更具真实性。所以我们就用预设前提, 对于小富这样的新学, 当别人说‘前提假设’你知道也是这个意思就行了。”夜无声答道。

“我们先来看第一大条【身体和心灵是一个系统的两个方面，双方相互影响。】，关于这条，大家有什么想说的吗？”

刘俊：“看了一遍，好像都懂了，又好像不太懂，比如第一小条：（1）如果没动力做某件事，你可以试下先让身体行动起来。这个到底是什么意思？有时候我就是不想动，一点也不想动，烦得很。咋动？”

“关于这点，我的好朋友，也是网络NLP牛人--牛头，曾在他的文章里，他把这条总结成一个技巧，叫做‘机械启动’，大家稍等，我找一下。好，找到了，李政，你给大家读一下吧！”

李政：“好！”

【你是否曾经感觉到一种情感上的阻滞，一种在身体内部有些什么东西阻止你去完成一项工作的感觉？你是否有过这样一种感觉——刚刚着手去做一件事情，尽管是一件很小的事情，却觉得不能胜任？或者你要做的是一件大事，关系到你的生计，却仍然不能完成？

这种情感上的阻滞是一种不自觉的意念，妨碍着我们发挥效能。由于察觉不到这一点，很多人不敢去追求成功。这种阻滞是大脑发出的一种下意识的命令，叫我们，“当心！还要那样忙忙碌碌，可是别太有效率。因为，不管干什么，你都不想太能干、不想起太大的作用。”

如果这种意识不到的命令支配了你的行动，你便受到了阻碍，而不会全力以赴的解决问题、争取胜利。你的头脑似乎变得呆滞了，往往忘记你想要说什么话、做什么事。

你会发现自己回避所要做的事情，白白地浪费光阴。当你想要去做什么新的事情或者困难的事情时，不管在什么样的工作环境下，也不管要干的是什么事情，都可能发生这种情况。

作家们常常说起发生阻滞的情况——一个字也写不出来，“看着空白的纸就发愁。”他们把这种情况叫做“写作阻滞”。往往在遇到这种情况时，有些人就会做一些无关的琐事来消磨时间，逃避问题，比如，收拾一下房间，看一会儿电视，约朋友到肯德基吃汉堡，到商场去买点东西……人们消磨时间的智慧太多了，总能找到更多的法子。多产作家托姆·伍尔夫也常常发生这种情况。他曾经自嘲的说：“回想起来，我通常对付这种情况的战略是到裁缝店去订做一套衣服。只要在那里把各种各样衣料的样本从头到尾仔细看上一遍，光是挑选衣料就能把时间排遣掉，想要逃避工作的打算也就不折不扣地实现了。接着，至少还有三次试样子的机会可以指望，何况中间还可以一趟一趟去谈谈衣褶怎么缝，钉什么样的扣子，用什么样的里子。”

那么，要怎么解决精神不振的问题呢？答案是：

不解决。

不要等待适当的情绪。

看看另一个作家奥茨的说法：

“对于‘情绪’这种问题必须毫不留情。在某种意义上说，写作会产生情绪。如果我觉得筋疲力尽，觉得精神微弱到只剩下一口气，觉得为任何东西也值不得再坚持五分钟，那么，我就强制自己去写。不知道为什么，一写作起来，情况全都变了。”

美国实用心理学家詹姆斯认为，情绪会影响行动，同样，行动也会影响情绪。如果你开始全力以赴地工作，你会发现工作的激情已经在你身上了。你一直在等待它的到来，事实上好情绪一直在你身边，它也在等待你开始行动时，它可以跟随你创造新的生活。情绪兄弟有一个重要的行事法则就是：你不动，我不动；你一动，我先动。此子颇得“太极三味”。

所以，下一次陷入情绪的低潮或心有恐惧时，不要等待适当的情绪，也不要一直在心中担心自责，你只需要像机械人般行动就可以了。

洗碗，我不喜欢。呵呵，没关系，什么也不要想，走到洗碗盘面前，拧开水龙头，开始洗就好。一会儿你就会发现，碗已经洗完了。打电话联系客户，我怕被拒绝。没关系，拿起电话开始打就好。无论多语无伦次，继续说就好了。你会惊奇地发现，几次下来，自己说起话来更流畅了，心里越来越踏实了。你再也不需要推动自己机械地行动了，你可以思考怎么做得更美好。

我们把这一个不等待适当的情绪，像机械人一样开始行动的技巧叫做，“机械启动”。】

“就这些，完了，谢谢大家！”李政道。

刘俊：“原来是这样，懂了，回去试试看。”

“这一大条主要就是讲身心一体，比如（2）如果心理不能放松，那就从身体放松入手。我们后面的将要学的呼吸等都是从身体放松入手，因为身心是一个系统，当你的身体放松下来了，你的心理自然也就放松下来了，例如当你没有自信的时候，你的身体表现也显得没有自信。这时，微调一下身体，挺胸抬头，走路快一些，讲话声音大一点就会好很多。（3）如果身体有问题，不妨回头检查一下你的思想。身体上的疾病，大部分都是心理原因造成的。身心是一个系统，相互影响。关于这个，想了解更多的可以去读露易丝·海写的《生命的重建》，我们这儿就不讲了。……”

夜无声把十小条逐一讲完了，不过看大家还意犹未尽，面对一双双期待的眼神，他说道：那我再讲个小故事吧，和这条相关的。

从前，有一个青年以设计制造面具为生。

有一天，他的一位远方朋友来访，见面就问他：“你近来脸色不太好。到底是什么事使你生气呢？”

“没有呀！”

“真的吗？”他的朋友好像不大相信，也就回去了。

过了半年，那位朋友再度来访，见面就说：“你今天的脸色特别好，和从前完全不同，有什么事情使你这么高兴啊？”

“没有呀！”他还是这么回答。

“不可能，一定有原因。”他的朋友道。

在他们交谈后，这个青年才想起。原来半年前，他正忙着做魔鬼、强盗等凶残的假面具，做的时候心里总是在想咬牙切齿、怒目相视的面相，因此自然也表露在脸上了，看起来很可怕。而最近，他正在制造善眉慈目的假面具，心里所想的，都是可爱的笑容。脸上也显得自然柔看了。

故事就这么长，也就是我们常说的相由心生。那位美国著名的总统林肯也曾说：人三十岁之前可以不为自己的长相负责，但是三十岁以后必须为自己的长相负责。可见林总统也认同我们这条预设！

第二节 重复旧的做法只能得到旧的结果

“夜老师，我有一个问题：我经常看到‘十二条 NLP 前提假设’的类似字样，这个预设前提是一共有十二条吗？你给的资料怎么只有十条？”问这个问题的，是小胖林硕。



“是这样的，林硕。NLP 的预设前提呢有很多，具体多少我也不清楚，我曾经看到过八十多条的版本。因为 NLP 的开放性和包容性，每个老师的版本都不相同，各有差异，十二条的说法是因为李中莹的老师的书《重塑心灵》，这本书可以说是国内 NLP 领域的最早著作，李老师版本的十二条是蛮经典，我们的十条版本很大程度都是参考了李老师的版本。因为他的这个版本流行比较广，所以很多初学者以为就只有这十二条，其实不是的，这只是李老师认为最有用的十二条，并不是 NLP 的预设前提就只有这十二条。像 NLPU 的版本主要的就二条，他们认为其它的都是根据这二条推出来的。太少了不便于应用，太多了不便于记忆。我们的十条是压缩过的，有的一条含二条，并不比十二条的内容少，反而更多。其他人关于这点，还有问题吗？没有的话，我们就来讨论第二条！”夜无声问到，没有人再提问。

“我们先来看（1）做法不同，结果才会有所不同。这条是讲什么呢？意思在你不断的重复相同的做法却得不到你想要的结果时，这条的作用才会展现。如果重复相同的做法得到的是你想要的结果，就不用想着这条了。如果你的做法得到你想要的结果，就继续重复，因为重复旧的做法可以得到旧的结果嘛。这就是这条预设的正用与反用。正用：如果你的做法得到你想要的结果，就继续重复，因为重复旧的做法可以得到旧的结果。反用：如果你的做法得不到你想要的结果，就要改变做法了，因为不同导致不同。”

“哇！夜老师你讲得太棒了，还可以正用与反用啊，我原来一直认为这条就是讲那些不知变通的人，我也查了好多资料，也从来都没看到过讲正用与反用的。谢谢老师再次拓宽我的思维蓝图！”李政兴奋地说。

“（2）如果你做的事没有效果，改变你的做法。任何新的做法都会比旧的做法多一分成功机会。这一小条呢，是讲要跟着【效果】走，而不是跟着【方法】走。所以呢原来的做法如果有效果，换不换新方法都不太重要。当然有没有效果有时需要时间，比如你自学 NLP，学了一二年都没啥效果，那就是没效果嘛，不是说你学了一二天没效果就判定它没效果。学习嘛，无非是花时间省点钱，花钱省点时间。花时间省钱就是你自学，自己摸索，这个肯定费时间，而且需要一定的悟性，自学成功的永远都是少数人，但我们不排除没有。花钱省时间呢，是指你去这方面牛人的课，用你的金钱去把他花时间摸索来的东西买来。越有钱的人越会用‘花钱省时间’这种方式，因为对他来讲时间才是最值钱的。”

“夜老师，我也明白你所说的，可是我没钱，真没钱，我也咨询过，一个 NLP 专业执行师的现场课就是二三万啊，我一年不吃不喝也就挣个 3 万左右，上一次课全没了！”温小富抱怨道。

“小富，你的苦处我理解！但我想请你静下来想一想：没钱是你不学习的借口，还是应该你学习的理由？我当年每月收入 500 元，我还每月拿出 10% 投资自己的大脑。如果你这种观念不升级的话，你很难有钱，越穷越不学习，越不学习越穷。告诉我，除了学习，你还有别的选择可以用来提升你的收入和生活品质吗？”

“有啊，我好好工作，不就行了！”温小富有点不服。

“那怎么样才能做到好好工作呢？要想工作出业绩，难道不需要学习吗？学习也不仅是指上课，更是指从生活中学习。留心处处皆学问，不留心上课也可能没多大用。”

“对，我就是觉得上课没用，那些课都是忽悠人的。”温小富自动忽略【留心】这个关键，只关注到没用。

“我说是不【留心】…不【留心】上课也可能没用。你的心在哪里？是不是在‘没用’上？”夜无声说的时候特别把不留心说了二次，还强化了音调。

温小富有点不好意思，想了想，说：“是哦，我好像没听到你说的【留心】，结合重复旧的做法只能得到旧的结果，那我重复旧的想法也只能得到旧的结果，我以为我会用这条了，原来【知道】和【做到】竟差这么远！”

“不错，夜老板刚说你不【留心】，你立马就【留心】了一下，继续加油哦，我看你！对了，说到上 NLP 执行师课的事，小富你 OUT 了，现在是网络时代，可以网上报课学啊，还便宜，上次夜老板有推荐《雨式 NLP 专业执行师养成训练网络班》，长达 110 天，学费还不到一千元，我正在上，确实超值，推荐给你哦，在灵魂网上有招生简介，你百度一下看看或回头我把小雨老师的号发你。不要告诉我，几百元你也上不起。想要明天更好，今天就要试着用用与昨天不同的方法。”刘俊跟着说道。

温小富：“一千块还上得起，不是几万就好说。”

夜无声：“好了，我们来看第（4）改变自己，别人才有可能改变。每个人都有自己的一套 BVR，想改变别人很难。所以要把焦点放到自己身上，而不是想着去改变别人。因为别人和

你的 BVR 不一样，他不一定听你的。天下的事情一共分为三类：【自己的事，别人的事，老天的事。】要先分清这三类事。老天的事，我们改变不了。别人的事呢，我们是想管，但也基本上管不了，我们唯一能管的就是自己的事。想改变别人的结果只有一个，自己痛苦。正确的方法是：改变自己影响别人。如果你改变了还是影响不了别人，那说明你改变的还不够。法则永远是【能量强的影响弱的。】心理学上也有一个原则：【谁痛苦谁改变。】如果你不想改变自己，就问一下自己痛苦不？如果不痛苦，那你不需要改变。”

“谁痛苦谁改变？不是吧？比如我家孩子老是玩手机，说了也不听，他玩得不亦乐乎，一点也不痛苦，可我痛苦啊，我觉得他这么玩下去，人生可能都废了。我管他是为了他好，难道不对吗？不应该他改变吗？难道还要我改变，不管他，任由他来玩手机不成？”李婷婷不解地问道，她也是新来不久，这是第一次发言。

“按这条【谁痛苦谁改变】的原则确实是该你改变，但改变不是让你放弃不管，而是你管的方式方法要改变。我不知道你是怎么说孩子的，但事实证明你说的没效果，重复旧的做法只能得到旧的结果，你不断重复用原来的方式教育他，得到只能是原来的结果----他不听。你为他好首先得让他感受到你的好。否则‘我这都是为你好’就变成了世界上最有杀伤力的话，当它从父母口中说出，它意味着你正在以爱的名义，试图改变、控制孩子，它会让孩子感到自卑及无力。这块我们后面讨论到亲子的部分再细说。”

“原来这样啊，好像是这么回事。”李婷婷点了点头。

第三节 地图不等于实景

“我们来看一下第三大条【三、地图不等于实景。每个人都是透过自己地图看世界】，这条是由语义学鼻祖阿尔弗雷德·科尔兹比斯基（Alfred Korzybski）所提出。它主要是讲我们所认知的现实（地图）并不等同于实际发生的真实（实景）这个道理。关于这条，我们看个故事，相信看完这个故事，大家基本上就可以理解这条的内含了。”夜无声说道。



“又有故事听喽，我最喜欢听故事啦！快开始吧，夜老板！”刘俊一脸兴奋的样子。

故事如下：

【一天晚上，有个女孩在机场等候飞机，离起飞还有几个小时，于是她在机场商店找了一本书，买了一袋甜饼干之后找了个地方坐下。

她爱读书，所以聚精会神的沉浸在书里，却无意中发现，那个坐在她身边的女人，竟未经允许就从她们中间的袋子里抓起一两块甜饼，塞进嘴里。

她想：“可能是她太饿了吧！”

每当她拿一块甜饼，她也跟着拿一块。当只剩下最后一块时，她的脸上浮现出善良的微笑，并略带拘谨，她拿起最后那块甜饼，并把它分成了两半。

她递给她半块，自己开心的吃着手中的另一半。女孩从抢过那半块饼。她心想：“这个女孩真的实在太饿了。不过也太没礼貌了吧！”

当她的航班通知登机时，她如释重负地松了口气，收拾起自己的行李走向门口，并拒绝回

头看一眼我。

她想：她登上飞机，舒适的坐在座位上，然后找到那本快看完的书，当她把手伸进皮包时，可能意外而吃惊的摸到了一袋没有开封的甜饼！！！！

“如果这是我的”，她后悔地自言自语道，那刚才另一包就该是她的，而她却尽力与我分享本属于她的甜饼！】

可是已经太迟了，她无法道歉了。飞机进入云层，她望着厚厚的云层，她心情可能是那样的沉重和难受，那个忘恩负义的偷饼人竟然是自己。】

夜无声：“故事到这儿就完了，听完这个故事，大家有啥感想？”

“我们以为自己对的，结果可能是错的，以后不要自以为是。对于‘地图不等于实景’这几个字还是有点没搞懂，地图是指一个人的思想吗？”林硕问。

“也可以这么理解，用我们 NLP 的话来讲，地图就是一个人的 BVR，是心灵地图，是一个人看问题的视角。地图不等于实景。实景是现实存在的，它具有唯一性。可以我们每个人的经历不同，看到都是经过自己的 BVR 过滤后的，具有个体性，就像一千个观众眼中有一千个哈姆雷特，哈姆雷特是唯一的是实景，但每个人所认知的哈姆雷特是各个不同的。这条预设前提很重要，NLP 把这条预设定为二大核心预设之一。后面一些沟通相关的预设都是在这条的基础上推演出来的。”夜无声答道。

“二大核心预设之一啊，那另一个核心预设是什么？”李政问道。

“另一个就是我们前面讨论过的第一大条：身体和心灵是一个系统的两个方面，双方相互影响。”

“我们继续说一下这个心灵地图，我们刚出生时，这个心理地图可以说是空白的，随着我们的成长，我们不断地通过视觉、听觉、触觉、嗅觉、味觉等五大感官通道去接受外界的信息，并由这些信息形成对外部世界的认知。这些认知通过记忆、编码等储存在我的头脑中，最后就变成了我们的内心的心灵地图----BVR，然后我们拿着这幅地图去解读世界。你的地图是什么样的，决定了你和世界互动的样子，就像故事中的女孩，她的地图决定了她的认知。而我们在前面 NLP 的终极目标时也有提到，NLP 的终极目标就是：【为我们建立丰盛的思想蓝图，察觉到四周存在着无穷的选择供我们发挥，而不是去判断“对”与“错”】。越有智慧的人，他的心灵地图肯定越大越丰富，越没智慧的人越不丰富，面对人事物选择很少。而有一些人他们的地图很特别，他们取得成就也与众不同。就像看到苹果从树下落下来，为什么只有牛顿发现的万有引力呢？他的地图很明显与大部分人不同。这也意味着，你要超越一般人，就要与众不同的地图。你要变成卓越的人，那就要先构建卓越的地图，而 NLP 预设前提就是构建这些地图重要原材料。好了，我就说到这儿，关于这条，大家还有问题吗？没问题的话，我们先休息十分钟，等下继续！”

没有人表示有问题。

第四节 意之所在，能量随来

等大家休息完，继续讨论着第三条下面的细节问题，还讲到以前温小富和夜无声的交流的有没有外面的世界的问题。



“第三条我们就到这儿，接下来我们来看下第四条【意之所在，能量随来】，这条也是相当重要的一条，这条如果详细说来，甚至可以扩展成一门学说，那就是吸引力法则。自从《秘密》出炉后，吸引力法则在心灵成长圈还是蛮火的。另外拿破仑·希尔写的那本畅销书《思考致富》也基本上是这个意思，你把‘思考’换成‘意之所在’，把‘致富’换成‘能量随来’是不是有相通的感觉。《思考致富》这本书里讲了一个‘五毛钱的故事’，就是讲我们这条的，下面我们来看下这个故事：”

【达比的叔叔经营着一个大农场，农场里还住着几家农户。一天下午，达比正在帮他叔叔在一家老式磨坊磨面。这时，门轻轻地开了，一个小姑娘走了进来，她是一个佃户的女儿。她走进来，在门旁停了下来。

达比的叔叔抬起头，看到了小姑娘，冲着她粗鲁地喊道：“你想干嘛？”

“我妈妈请您给她五毛钱。”小姑娘低声回答道。

“我不会给她，”他回答说，“你现在可以回家了。”

但小姑娘站在那里没动。

达比的叔叔继续埋头干他的活儿，并没有注意到小姑娘还待在那里没动。当他再次抬头时看见那个小姑娘还站在那儿，他说：“我说过让你回家！现在走，否则我就把你扔出去。”

小姑娘还是一动没动。

达比的叔叔扔下准备倒进磨面机料斗里的一袋麦子，朝着小姑娘走去。

达比屏住了呼吸，他知道叔叔的脾气非常暴躁。

当他叔叔就要走到小姑娘面前的时候，她突然向前迈了一步，双眼紧紧盯着他叔叔的眼睛，冲他尖声喊道：“你必须给我妈妈五毛钱！”

达比的叔叔停了下来，瞪着眼看了她一会儿，伸手从兜里掏出五毛钱给了那个小姑娘。

孩子接过钱，慢慢退到门边儿，目不转睛地盯着她刚刚征服了的那个男人。她走后，达比的叔叔在一个箱子上坐下，眼睛望着窗外的天空足足有十分钟。他在沉思，回味刚刚所经受的凛然正气的打击。

达比也在思考，这是他有生以来第一次看到一个孩子从容不迫地征服了一个大人。她是怎么做到的？他叔叔又是怎么了？是什么让他叔叔从一头凶暴的猛兽变成了一只温顺的羔羊？在那种情形下，孩子用什么力量战胜了她的主人？这些问题一直在达比脑海中闪现，直到几年后，他向我讲这个故事时才找到了答案。】

夜无声：“故事不长，我们也思考一下，这个孩子是如何做到的？”

“我知道，意之所在，能量随来！小女孩的意愿很明确也很坚定，所以就产生了很大的能量，这种能量带来的气势是达比的叔叔被征服的原因。这个让我想起二年前我在河边看到汹涌河水的样子，那是一场暴雨刚刚过后，所有的水都汇集到河里，那种水形成了水势，原来在我心中水都是静静的，可眼前的水怎么这么有力量，连石块都卷走了，气吞山河的感觉，而不再是柔柔弱弱的样子，我当时被深深地震憾了。我觉得和故事中的小女孩很像，看起来柔弱，一但充能则势不可挡。”刘俊很认真的讲述着，难得看到她这么认真一回。

“呱唧！呱唧！刘俊你这个分享很棒哎，我只有一个字：服！”李政一边鼓掌，一边开玩笑似地说着。

“我们来看一下下面的小条，（1）把注意力放在解决方法上，而不是问题上。由这条引出了二种不同的反应模式：一个问题模式，一个是目标模式。问题模式就习惯把焦点放在问题，从时间上来讲是指向过去的问题，而不关注当下，带来只有无力感。习惯这种模式的人好问为什么？为什么我赚钱少？为什么孩子不听话？为什么……？而目标模式则是聚集于目标，时间上指向未来，带来行动和希望。习惯这种模式的人通常问怎么办？我怎么样才能赚到更多的钱？孩子怎么样才能更好地成长？怎么办……？大家可能听过：【成功的人找方

法，失败的人找借口】这句。其实背后也是这个道理。找方法就是目标模式，找借口就是问题模式。”

“我好像就是习惯问题模式的那种人！”温小富叹道！

“什么叫‘好像’，我看你就是。不过不怕，你现在赶紧改呗，还来得及！”刘俊笑着反驳道。

“好，以后我也试着聚焦于目标上，争取早日成为目标模式的那类人。”温小富答道。

“试着还不够，如果故事中的那个小女孩试着去要那五毛钱，那要到吗？对方轻易就是拒绝了。这个也就是第2小条说的：（2）我们聚焦在什么上，我们就会得到什么。不管是你想要的，还是你不需要的。安东尼·罗宾称其为：意焦。也就是意识的焦点，能量跟着意焦走。意之所在就是意焦，大家应该都玩过放大镜点火柴，当放大镜把照到它上面的阳光聚焦起来，聚成一个点，就把火柴点燃了。意焦也是同样的道理，你要把你的心都用在这上面，才会发生质变。像微软的比尔·盖茨据说他在创业早期，做梦都在写软件。可见他是在聚焦，大家在学NLP，你做过学NLP或NLP相关的梦吗？如果你一个都没做过，那你聚焦还真不够。另外，很多人不知道自己想要什么，但他们知道自己不想要什么。整天担心不想要的会出现或对不想要的发愁。他的意焦是集中在【不想要的】，结果各种不想要不断实现。（3）人们之所以无法拥有他们想要的，理由只有一个，就是他们对‘不想要的’关注的比‘想要的’多……”

半于第四条，夜无声说了很多，大家听得也很用心，不过几个没有接触过相关的内容的参与者还是不能太好的理解，夜无声也看了出来，告诉大家，这条的有些道理比较深，一般的NLP课程也不会讲这些。如果一时理解不了，就慢慢来，随着后面的深入，可能就慢慢理解消化了。

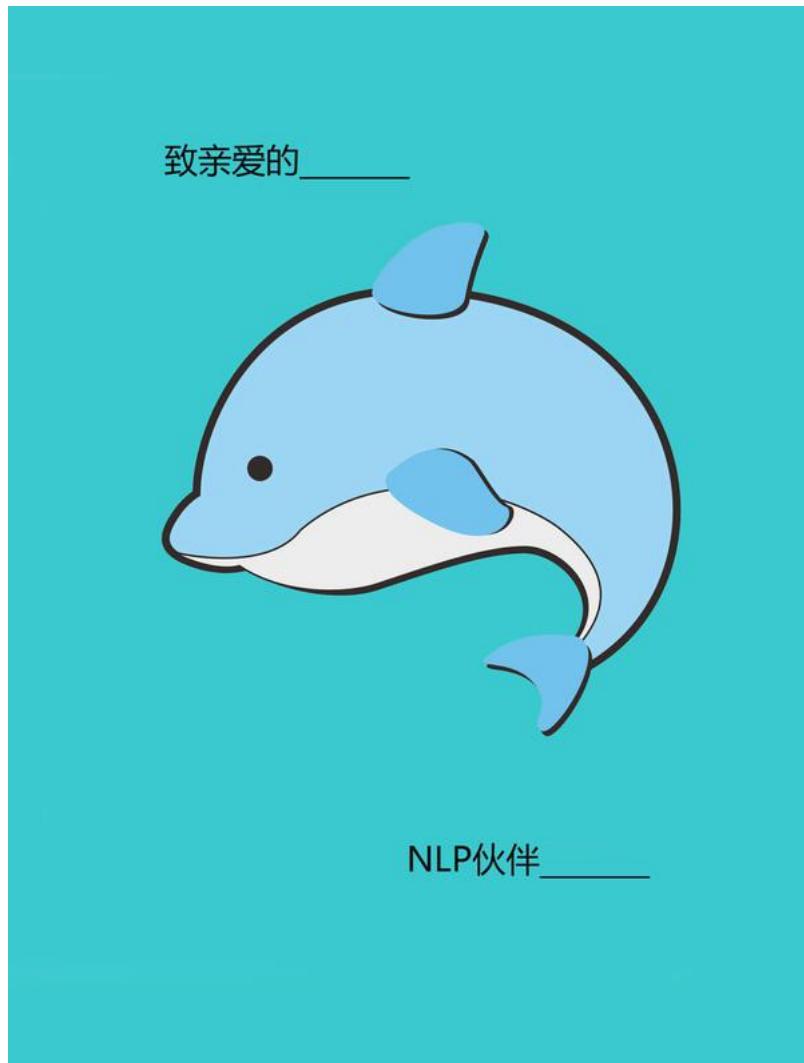
第五节 鱼仔文化

“由第四条还带出了NLP里的一个文化----鱼仔文化。鱼仔文化是NLP的独特文化。我的老师Suzi Smith，她上课总会有鱼的图案出现。要么是耳坠的形状，要么是衣服上的图案，要么是脖子上的挂件……圈内人称：鱼女士，就是为了推广NLP的鱼仔文化，在她家里还有一个大鱼缸，装着世界各地学员送她的鱼仔。NLP的现场课堂一般也会提供大量空的鱼仔卡，供学员们使用，它的一面是一个鱼仔，另一面是空白，可以写下来自己发现的对方的闪光点，写好送给对方，或放在鱼仔缸等对方自己取。我这儿有一张，大家看一下就是这个样子。”夜无声一边说着，一边举起了他手中那张鱼仔卡，是一张蓝色的，上面写着致亲爱的XXX，下面画了一个漂亮了的小海豚，最下面是NLP伙伴：XXX。反面是空白，不过他拿着这张上面写了密密麻麻的小字，可以看出写的人很用心。

“为啥叫鱼仔文化呢？不叫猫仔？我喜欢喵星人。”刘俊问道。

“这个是源自于海洋馆训练海豚的灵感。在美丽的海洋公园，人们非常喜欢一个表演项目，就是看海豚高高地从水池中一跃而起，在半空中划出一道美丽的弧线。人们在惊讶于海豚的聪明、美丽的同时，也对驯兽员如何让跟人并不能进行语言交流的海豚做到这一点，而产生了深

深的好奇。



原来，驯兽员在训练海豚时，他并不需要跟海豚有语言的沟通，他只需要一桶美味的小鱼和一支吹起来声音悦耳、清脆的哨子。道具准备妥当后，驯兽员并不急于训练海豚跳跃，而是静静地坐在水池边观察海豚在水中自由的嬉戏。只要他看见海豚在玩乐中下意识地做了一个跳跃的动作，他就马上吹响他的哨子，然后喂几只小鱼给海豚。刚开始，海豚并不知道驯兽员为什么要吹哨子并给他“鱼仔”，但是每次它做一次跳跃的动作，就会听到哨声并得到它喜欢的小鱼。重复的次数太多了，聪明的海豚终于知道了原因。

于是下意识的跳跃，从此变成了有意识的跳跃。只要它一听到哨声，它就会自然地跃出水面。就这样，驯兽员就用这样的方式训练海豚可以随着他的哨声表演出各种各样的新奇的、漂亮的动作。

NLP 理念中：【肯定什么，就得到什么】。这点人类和海豚没有区别，人们都像渴望空气一样，渴望得到别人的肯定。肯定的巨大威力，我们认识的很不够。当发现别人做了体现出他的个人特质和优点的行为时，我们就会写上这样的话，鼓励和肯定对方。这就是鱼仔。

鱼仔写好及时送出，我们称之为“鲜鱼仔”，是最有价值的；如果写了忘记送了或者不敢送，没能及时送出，则谓之“干鱼仔”；写得真情实感是鱼仔的必要条件，如果是泛泛而谈空洞无物，当事人感觉不到“味道”的，称之为“塑料鱼”，如无凭无据地叫人家是大帅哥，很棒！等等。

鱼仔只是一个道具，其深意是让我们学会欣赏别人、肯定别人的思维习惯。这会给我们的生活和工作带来巨大的改变！我们不是 NLP 课程，就不搞这个形式了。但没有这种形式一样送鱼仔的，你的一句肯定和赞美让别人受用，就是在送鱼仔了。鱼仔也不一定是语言，有时一个动作，一个眼神，甚至递上一杯水都可以。鱼仔文化就接近于感恩了，鱼仔送多了，感恩不会有问题。我们第四条的小条有讲感恩的重要性。还有一个更宽泛的概念，叫【情感银行】。

它假设每个人的心里都有个情感银行户头。就像银行户头一样，它会有存款和取款。如果你经常在别人的户头中存款，户头的款项越多，你们的关系越稳固。如果户头款项很低，每次的冲突将会扩大其严重性。信任和欣赏的准备金一旦陷入负债状态，而我们又不断透支的话，关系就会被推入破产边缘。这个也就是我们中国人常说的：花花轿子人抬人。你存别人那儿了，需要别人帮忙的，别人自然也会帮你。如果透支，别人就会远离你，恨你，甚至报复你。所以，赞美是让大家存款，当你存成富翁了，人际关系还能不好吗？

像福克斯波罗公司创业初期，面临一项极其重大的技术改造。有一位很敬业的科学家在一天深夜研究出一台能解决问题的原型机后，按捺不住激动，闯进总裁办公室汇报。总裁看到这令人难以置信的机器后也很激动，就想如何才能奖励这位科学家。但因为是深夜，没法出去买礼物，于是他翻遍了办公室的抽屉，想找一件合适的东西作为奖励。终于，他发现了一支金灿灿的香蕉，于是郑重地送给这位科学家：‘这个奖励给你！’——这是他当时能够拿得出来的唯一奖品。后来，这支香蕉演化成一枚小小的香蕉形状的金色别针，作为该公司对科学成就的最高奖赏——‘金香蕉奖’。

由此可见，一个鲜鱼仔是多么的重要！”夜无声感慨了一下。

“夜老板，你讲得太好了，我要给你 32 个赞！”刘俊说道。

“刘俊学习能力很强嘛！这么快就开始送鱼仔了！”

“那是，也不看看咱是谁！”她又开始臭美了。

第六节 灵活致胜，平衡持久

“好了，第四条我们讨论的也差不多了，下面来看下第五条【五、灵活致胜，平衡持久】。关于这条，在《孙子兵法》中这么说【夫兵形象水，水之行避高而趋下，兵之形避实而击虚；水因地而制流，兵因敌而制胜。故兵无常势，水无常形。能因敌变化而取胜者，谓之神。】这个就是灵活的经典描述，读起来就觉得高大上，是不是？而且还总结了灵活用到极致就是【神】。NLP 是发现，不是发明，所以从 NLP 回看到我们的传统文化，很多地方比 NLP 还 NLP。关于这条，我也准备了一个小故事，又到故事时间啦！”夜无声道。



【有一条小河流从遥远的高山上流下来，经过了许多村庄与森林，最后它来到了一片沙漠，“我已经越过了重重的障碍，这次应该也可以越过这片沙漠吧！”小河流心中暗想。

但它发现，每当走进沙漠一步，河水就消失在泥沙中了，它试了一次又一次，总是徒劳无功。“也许这就是命运吧！我永远也到不了传说中那浩瀚的大海。”它沮丧地自言自语道。

这时候，四周响起了一阵低沉的声音：“如果微风可以跨越沙漠，那么河流也可以。”原来这是沙漠发出的声音。

小河流很不服气地回答说：“那是因为微风可以飞过沙漠，而我却不行。”

“因为你坚持你原来的样子，所以你永远无法跨越这个沙漠。你必须让微风带着你飞过这个沙漠，到你的目的地。当然，你必须愿意放弃现在的样子，让自己蒸发到微风中。”沙漠说道。

小河流从来不知道这种事情：“放弃我现在的样子，然后消失在微风中？不！”小河流无法接受这样的概念，毕竟它从未有过这样的经验，叫它放弃自己现在的样子，那么不等于自我毁灭了吗？“我怎么知道这是真的？”小河流问。

“微风可以把水气包含在它之中，然后飘过沙漠，到了适当的地点，它就把这些水气释放出来，于是就变成了雨水。然后这些雨水又会形成河流，继续向前进。”沙漠耐心地回答。

“那我还是原来的河流吗？”小河流问。

“可以说是，也可以说不是。”沙漠回答，“不管你是一条河流或是看不见的水蒸气，你内在的本质从来没有改变。你坚持你只是一条‘河流’，是因为你从来不知道自己内在的本质。”

此时小河流的心中，隐隐约约地想起了自己在变成河流之前，似乎也是由微风带着自己，飞到高山森林，然后变成雨水落下，才变成今日的河流。】

“我们在生活中，我们也难免执着于自己某些想法和看法不愿做一点改变，以前看新闻，看到一篇报道，说是有位广东老太太想去银行柜台取 500 元却遭到银行柜台小姐拒绝，而且态度极差，有点看不起人，让她出去出去，说 500 元去自动取款机拿，老太太什么也没说，把卡扔给服务人员：‘帮我把里面的钱全部取出来！’服务人员拿卡查询后当场大惊失色，连忙点头哈腰的对老太太说：‘这位奶奶不好意思，您那里面钱太多了（事后得知是 2 亿）我们银行现在没那么多现金，您先预约明天再来取吧。’老太太问能取多少？服务人员说：‘30 万以下都可以。’老太太就说：‘那你帮我取 30 万吧。’服务人员马上恭敬的取出 30 万递给老太太，老太太接过钱，从里面点出来 500 元放到包里。然后对服务人员说，‘帮我存 299500 元’。这个银行服务人员蒙了。这个事情也反应老太太不简单，她没学过 NLP，但灵活致胜这条预设前提用得比谁都好！”

“老太太霸气，威武！收不收干儿子啊？”温小富一脸羡慕地说。引起全场一片笑声。

第七节 过去不等于未来

“我们来看第大条【六、过去不等于未来】，这条也是相当重要的一条，一些人的过去对他自己来说是一个“沉重的包袱”，但这个包袱其实并不是外来的，而是自己选择的。因为‘过去’只是记忆，让它压死自己或放下轻松上路，都是自己的选择。不管过去发生的事情是怎样的，其实都可以转化为你成长的一份资源，要快乐就是从你决定要快乐那一刻开始。说到这条我就想起商界的史玉柱，大部分破产的老板都倒下了，像他这样没被过去的失败压倒，重新站起来还是少数人。我想他对这条预设一定深有体会。



前面几小条都好理解，我们来看第5小条【（5）活在过程中，不要活在结果里。】结果就像是一朵花开，但花开只是最后的结果，过程如果你做好，结果必然花开，所以要享受过程。以前有个朋友给我打电话，说她能干的工作都不想做，想做的工作又做不了，人家不要她，纠结而痛苦，和她聊了一会，很快明白她的问题所在：她不想要过程，直接想要结果。但没有过程何来结果，我告诉她：做你目前不想做的工作是做你想工作的最重要的一部分。为了早日做你想做的工作，你得先做好你目前不想做的工作。白天求生存，晚上谋发展。不然工作都不做，生存都要成问题，怎么发展啊？过程中你尽力了，结果如何已经不重要了。养过花的人都知道，要看花开那需要时间，没有人会刚把种子种下去，就说：咋还不开花啊，我们现在可是养人，而且还是一个成年人，所以要多一点耐心做过程，给自己时间来成长，比小孩还难养。小孩像张白纸，成年人有些不好的习惯很根深蒂固，还得对治着这个，太多的人没耐心忍受一时的困难而去争取成功，只好用一生的耐心来面对失败。”夜无声继续说道。

太多的人没耐心忍受一时的困难而去争取成功，只好用一生的耐心来面对失败！太多的人没耐心忍受一时的困难而去争取成功，只好用一生的耐心来面对失败……温小富听到这句话，内心被触动了，他不断在内心重复着，自己好像做什么事都是三分钟热度，没耐心去坚持，为什么就没耐心呢？他把这个想法说了出来。

夜无声：“小富，是这样。我们做一件事三分钟热度后就放弃了，这样没什么，但当你不断这样就会出问题，因为每这样一次，都是在强化你没有耐心，而这个没耐心慢慢地变成了背

景。我们这条预设就是破这个的，你要意识到那是过去，过去不等于未来，把这个背景慢慢淡化掉。另一个方面，没耐心的主要原因，是你不愿承担责任。如果你是个女的，我真要建议生个孩子，怀胎十月来锻炼耐心。当然这个不可能，你是男的。就像‘屁股决定脑袋’，如果你是一个老板，为了企业的发展，你的耐心就会比下面只拿薪水的员工要好。如果你一个负责任的家长，你的耐心也会比那些熊孩子要好的多。所以嘛，牛人也都是被逼出来的，【在你提升你承担度的同时，你的各方面也会自然提升！】你只负责你自己，还是负责一个家几口人，还是要负责一个企业上百甚至上千人，甚至负责一个国家，甚至去负责全人类。”

温小富：“精辟，太精辟了，我自认为也看了不少书，虽然有给出一些方法，总觉得有些隔靴搔痒，原来他们讲的都是枝节，这个才是根源啊”

夜无声：“咳，泄露天机了！你们就当没听见，别在意我刚说的这段！我们看故事看故事，小故事，大智慧~~~~~”

【1920年，美国田纳西州一个小镇上，有个小姑娘出生了。她的妈妈只给她取了个小名，叫小芳。小芳渐渐懂事后，知道她是私生子。人们明显地歧视她，小伙伴都不跟她玩。她不知道为什么。她虽然是无辜的，但世俗却是严酷的。我们每一个人，一生可以做出多种选择，但不能选择父母。而小芳甚至不知道自己的爸爸是谁。她跟妈妈一起生活。

上学后，歧视并未减少，老师和同学仍以那种冰冷、鄙夷的眼光看她：这是一个没有父亲的孩子，没有教养的孩子，一个不好的家庭的孽种。于是，她变得越来越懦弱，开始封闭自我，逃避现实，不与人接触。

小芳最害怕的事，就是跟妈妈一起到镇上的集市。她总能感到人们在背后指指戳戳，窃窃私语：“就是她，没有爸爸，野种！”

小芳13岁那年，镇上来了个牧师，从此她的一生便改变了。小芳听大人说，这个牧师非常好，她非常羡慕别的孩子一到星期天，便跟着自己的双亲，手牵手地走进教堂。她曾经多少次躲在远处。看着镇上的人们兴高采烈地从教堂里出来。她只能通过教学庄严神圣的钟声和人们面部的神情，想象教堂里是什么样，以及人们在里面干什么。

有一天，她终于鼓起勇气，待人们进入教堂后，偷偷溜进去，躲在后排倾听——牧师正讲：“过去不等于未来。过去你成功了，并不代表未来还会成功；过去失败了，也不代表未来就要失败，因为过去的成功或失败，只是代表过去，未来是靠现在决定的。现在干什么，选择什么，就决定了未来是什么！失败的人不要气馁，成功的人也不要骄傲，成功和失败都不是最终结果。它只是人生过程的一个事件。因此，这个世界上不会有永恒成功的人，也没有永远失败的人。”

小芳被深深地震动了，她感到一股暖流冲击着她冷漠、孤寂的心灵。但她马上提醒自己：得马上离开，趁同学们、大人们未发现她时，赶快走。

第一次听过后，就有了第二次、第三次、第四次、第五次冒险……但每次都是偷听几句话就快速消失掉。因为她懦弱、胆怯、自卑，她认为自己没有资格进教堂。她和常人不一样。

终于有一次，小芳，听得入迷，忘记了时间，直到教堂的钟声敲响才猛然惊醒，但已经来不及了。率先离开的人们堵住了她出逃的去路。她只得低着头尾随人群，慢慢移动。突然，一只手搭在她的肩上，她惊惶地顺着这只手臂望上去，正是牧师。

“你是谁家的孩子？”牧师温和问道。

但这句话是她十多年来，最最害怕听到的。它仿佛是一支通红的烙铁，直刺到小芳的心上。

人们停止了走动，上百双眼睛一齐注视着小芳。教堂里静得连一根针掉在地上都听得见。

小芳完全惊呆了，她不知所措，眼里含着泪水。

这个时候，牧师脸上浮起慈祥的笑容说：

“噢——知道了，我知道你是谁家的孩子了——你是上帝的孩子。”

“这里所有人和你一样，都是上帝的孩子！过去不等于未来——不论你过去怎么不幸，这都不重要。重要的是你对未来必须充满希望。现在就做出决定，做你想做的人。孩子，人生最重要的不是你从哪里来，而是你要到哪里去。只要你对未来保持希望，你现在就会充满力量。不论你过去怎样，那都已经过去了。只要你调整心态、明确目标，乐观积极的去行动，那么成功就是你的。”

牧师话音刚落，教堂里顿时爆发出热烈的掌声——没有人说一句话，掌声就是理解，心灵的陈年冰封，被“博爱”瞬间熔化……小芳终于抑制不住，眼泪夺眶而出。

从此，小芳改变了……在40岁那年，小芳荣任田纳西州州长，之后，弃政从商，成为世界家最大企业之一的公司总裁，成为全美赫赫有名的成功人物。67岁时，她出版了自己的回忆录《攀越巅峰》。在书的扉页上，她写下了这句话：过去不等于未来！】

第八节 行不通就改变，做不到就切细

过去不等于未来，让大家热烈地讨论了一阵子。



“我们后面有时间再继续，先来看第七大条【行不通就改变，做不到就切细】，前半句主要也是讲灵活性的，比如你下班开车回家，走到半路突然发现前面的路坏了，在修路，禁止车辆通过。这时你会怎么办？”夜无声问道。

“切，这还用问，回头绕个路继续走呗！”刘俊有点不屑地回，觉得这么简单的问题还问大家是小看大家的智商。

“完全正确，当我们遇到道路不通时我们会绕道而行，一样会回到家，这个大家都晓得。但换成心理的层面呢？有几个人还能像这样行不通就及时改变呢？比如，父母教育孩子，说一遍不听，又说一遍还不听，还是不知改变，继续重复原来那条路，在心理层面我们更习惯撞南墙而不回头。因为回头意味着我原来做错了，没有人愿意认错。对比我们开车回家会绕行的情况，开车回家有二个重要特征：1、目标明确，我要回家！2、我们不会把开车回家的行为当成我，更容易根据目标来改变。而教育孩子时呢，我们通常忘记了目标，同时把自己的言行当成了我。所以行不通就改变更多是指我们心理层面上，而不是行为层面，因为行为层面上的大家都能做到。这条我们后面再讨论”

“做不到就切细呢！这条也是很重要的一条，让我们变做不到为做到。举个最简单的例子：如何把一把书读完？是不是要一章一章地读？把书切成章，就小了很多；如何把一章读完，是不是要一节一节地读？把章再切为小节；如何把一节读完，是不是要把一页一页地读？如何把一页读完？是不是一段一段地读？如何把一段读完，是不是要一个字一个字地读？像这样，把

书--》章--》节--》段--》页--》字。像这样我们把它切得越来越细，我们就越容易来操作。如果我们不了解书，没有切细它，上来就想着一下子读完，那很难，就像‘老虎吃天，无处下嘴’。我们做事情都是这个套路，必需是切细了才能操作，比如，要造一部智能手机，你能一下子就出来吗？一样要切细，切成外壳、屏幕、按纽、摄像头、麦克风、线路板、电池、CPU 等等各种小部件，每个小部件都做好，最后组装起来才是一部手机。反过来，我们学习也一样，必需一点一滴地学，最后才能厚积薄发。我想起来和陶渊明有关的一个小故事，故事是这样：”

【有位书生一心想具有渊博的知识，却又不愿下苦功夫读书，于是他就去向当时著名的诗人陶渊明请教学习的捷径，说明来意后，陶渊明把这位书生领到自己耕种的稻田边，指着稻子说：“你仔细看看稻子是不是在长高？”书生看了半天，眼睛都瞅酸了也没有看出稻子的变化。陶渊明说：“那为什么春天的稻苗会变成现在尺把高的稻子呢？”

陶渊明又把这位书生领到河边的一块磨刀石旁问：“磨刀石为什么中间出现像马鞍形状的凹面呢？”书生说：“磨下去的。”陶渊明接着又问：“它可是哪一天磨成的吗？”

陶渊明说：“你是否从这两件事情上明白了学习的道理呢？勤学如春起之苗，不见其增，日有所长；辍学如磨刀石，不见其损，日有所亏啊！”书生听了陶渊明的这一席话，茅塞顿开，羞愧地说：“多谢先生指教，你使我懂得了学习是没有捷径的，只有勤奋好学才能成功啊！”】

“从这个小故事，我们可以看出陶渊明先生深谙‘做不到就切细’之道啊！再一次证明了，NLP 是发现，不是发明，一些成功人士都很 NLP，不管他们学没学过 NLP。小富，你现在月收入三千，你想变成三万，根据这条预设要怎么做？”夜无声看着温小富问道。

“三万对我来讲简直是异想天开，根本不可能的。如果按照这条预设，是不是应该，把三万切小，每个月提高一二百还是可行的，慢慢累积起来，最终达成每月三万？”温小富弱弱地回答！

“不错哦，基本上就是这样。另外，要注意很多的成就最初就是异想天开，自然喷泉的高度不会超过它的源头；一个人的事业也是如此，他的成就绝不会超过他的信念。你要慢慢升级自己的信念。”夜无声语重心长地说道。

温小富：“哦”

第九节 走一步，高一点！

温小富想起上次做事情的情况，做了二天就放弃了，感觉太难了！就说道：“有时候吧，我也切细了，但事情太困难了，看不到成功的希望，前面貌似只有失败和痛苦等着我，与其行动了失败痛苦，还不如不行动。这种情况怎么破？”

“不行动的也会焦虑烦恼的，不过这种痛苦是我们所熟悉的，所以宁愿面对它，也不愿行动以免面对未知的痛苦。虽然未来不一定有痛苦。另外，做事情的过程要有方法，也要有心法。就像一门高超的武功，它有功法，也有心法，二者缺一不可。只有功法没有心法容易走火入魔，只有心法没有功法就难于实操。做事情也是类似的道理，如果没有心法，虽然不会走火入魔，但也会妨碍事情的进展。比如，不要轻易自我打击，要学会给自己鼓劲加油，然后再有正确的方法来进行，就会好很多，关于学习初期遇到困难的问题不是你一个人有，很多人都有，我曾经给小朋友们写过一个小故事，不过成年人一样可以拿来读读，李政，还是由你来给大家读读吧。”夜无声道。

李政接过打印的文件，读了起来：

【很久很久之前，远方一片连绵起伏的山脉，山叫圣羊山。山下有一座城，城叫圣羊城。圣羊城住着很多山羊，它们以攀登上山峰为荣为尊。曾传说有一只山羊，它登上了最高最险的第999峰，成就了圣羊的大名，此城也跟着被命名为圣羊城。如今城里有三只小羊：羊大、羊二和羊三。羊大、羊二和羊三都很勇敢，也不怕艰险，很快就有能力登上了第10峰，超越了同龄的小羊。羊妈妈和羊爸爸很高兴，甚至期望他们的三个孩子有朝一日能像传说中的圣羊一样，能登上最高的第999峰。】

但天不随羊愿，三只小羊在登第11峰的时候，出事了。因为它们碰到了一只狼，而且这只狼还会一种很厉害的咒语，咒语叫“难死你”。三只小羊自从听了狼的咒语，一登山，就觉得困难重重，太难了，连登上第1峰都得花费以前十倍的时间，就别说登更高的山峰了。羊妈妈和羊爸爸知道后，很心急，但也想不出什么好办法。最后决定去找城里唯一会魔法的白胡子羊爷爷。白胡子爷爷了解情况后，传授给他们冥想法和一句咒语，并告诉了他们使用的方法。就是先念咒语“走一步，高一点！”然后冥想困难就像吃的草一样，只要消化了它，它就会成为营养而不断壮大自己。

三只小羊很快学会了，就又去登山。这次很快就登上第11峰。不幸的是狼又出现了，狼看到三只小羊，很兴奋，就开始大声地不断念它的咒语“难死你，难死你，难死你……”。三只小羊刚听狼的咒语，又被咒语搞得走不动了，甚至还退缩了几步。但很快想起了白胡子爷爷教给他们咒语。他们一起念起来“走一步，高一点！走一步，高一点！……”。同时还想像着，吃着困难这种草，不断壮大自己。三只小羊终于又可以攀登了。狼见自己的咒语失灵了，大惊失色就灰溜溜的逃跑了。

从此以后，三只小羊不断登高，每当遇到困难，就念“走一步，高一点！”，这个咒语还真是灵，它们登的越来越高了。一晃十来年过去了，三只小羊终于登上了最高的第999峰。它们三也都获得了“圣羊”的称号，这个事件轰动了整个圣羊城，羊城晚报就派了记者采访，记者美羊羊问他们：“这么高这么险的山想想就害怕，请问你们是如何做到的？”三只圣羊异口同声地回答：“走一步，高一点！”】

“羊城晚报好熟啊，是不是广州的那个？羊城不就是广州吗？难道这个就是广州叫羊城的

亘古传说？”曾在广州呆过小一段时间的刘俊好奇地问。

“哈哈，不是啦，这个是我编的故事。不过你把它当成广州叫羊城的亘古传说我也不介意。”夜无声笑着答道。

刘俊摸了摸鼻子说：“原来是这样啊，我觉得这个故事很棒，我要发给我广州的网友看看，让他们知道一下羊城的来历。”

第十节 没有失败，只有反馈

“接下来，我们看下第八大条【没有失败，只有反馈。真正的失败是过程中没有尽心尽力】。前半部分【没有失败，只有反馈】这个是大部分 NLP 的书籍里都会提到的，后半部分【真正的失败是过程中没有尽心尽力】是我增加上去，美国著作家海明威曾经说过：‘一个人只要竭尽全力地去做一件事，不论结果如何，他都是成功者。相反，一个人如果没有竭尽全力，即使得了第一，又能问心无愧吗？’我很认同海明威的这句话，就压缩一下加入进来。我觉得后面这半部分和前面的半部分一样重要，甚至更重要。远在大洋彼岸的英国同行 Agness Lindsey 和我的看法有惊人的类似，这是我看到她的著作《心想事成的艺术：NLP 改变你的生活》后的感触，自从知道我们的理念是如此相似之后，有人再问我 NLP 的入门书，我就改成了推荐他这本《心想事成的艺术》。她在书中针对这条阐述了四小条：



- 1、当你用百分之百的责任心去实现你的目标，并且愿意依靠自己的努力时，你就不会失败。
- 2、从某种程度上说，如果你不愿意完全依靠自己的努力去实现目标，那么你可能就会失败。
- 3、当你未能用百分之百的责任心去实现目标，也不会使用其他工作技能时，你可能只是在碰运气。
- 4、不用百分之百的责任心去实现目标的唯一好处就是你可以把责任推给别人。”

“夜老板，你说的是不是这本？看名字好俗气啊！还有你看这封面上的花！”刘俊已从旁边的书架上拿了一本书出来，指着封面上的那些绿叶和红花，好像是郁金香，结合书名看起来是有点俗。

夜无声：“不要看书名嘛，里面内容好就行了。否则金玉其外败絮其中也没啥意思，不过这书名很可能是出版社想炒作起的，国内翻译的不少书都这样操作。这是题外话了，我们不谈它，扯回来看个小故事，大家留意一下故事中：谁在尽全力，谁在碰运气？”

【一天猎人带着猎狗去打猎。猎人一枪击中一只兔子的后腿，受伤的兔子开始拼命地奔跑。猎狗在猎人的指示下也是飞奔去追赶兔子。

可是追着追着，兔子跑不见了，猎狗只好悻悻地回到猎人身边，猎人开始骂猎狗了：“你真没用，连一只受伤的兔子都追不到！”猎狗听了很不服气地回道：“我尽力而为了呀！”

再说兔子带伤跑回洞里，它的兄弟们都围过来惊讶地问它：“那只猎狗很凶呀！你又带了伤，怎么跑得过它的？”“它是尽力而为，我是全力以赴呀！它没追上我，最多挨一顿骂，而我若不竭尽全力地跑我就没命了呀！”】

“故事中，谁尽力而为，谁竭尽全力我们听完就知道了。尽力而为是一句托辞，是对自己解决问题态度的一种主观原谅；竭尽全力则是对自身潜能的最大挖掘，是对一个问题的高度认真与负责，是必要时进行自救的法宝。还有一个故事，大意是说狮子妈妈在教育小狮子，要多练习跑，才能跑得更快，否则就追不上岭羊，会饿死。另一边，岭羊妈妈告诉小岭羊，要多练习跑，才能跑得更快，否则就会被狮子追上而丧命。它们都在尽全力，可结果是跑得最快的狮子可以追上跑得最慢的岭羊。可见不管是狮子还是岭羊都需要尽全力，我们人类何尝不是呢。接下来看个人类的小故事”

【24岁的海军军官卡特，应召去见海曼·李科弗将军。在谈话中，将军让卡特挑选任何他愿意谈论的话题。然后，再问卡特一些问题，结果将军将他问得直冒冷汗。

终于卡特开始明白：自己自认为懂得了很多东西，其实还远远不够。结束谈话时，将军问他在海军学校的学习成绩怎样，卡特立即自豪地说：“将军，在820人的一个班中，我名列59名。”

将军皱了皱眉头，问：“为什么你不是第一名呢，你竭尽全力了吗？”

此话如当头棒喝，影响了卡特的一生。此后，他事事竭尽全力，后来成为了美国总统。】

“由此小故事可见尽全力的效果，一个人一旦领悟了竭尽全力地工作这一秘诀，他就掌握了打开成功之门的钥匙，能处处以全力以赴的态度工作，即使从事最平庸的职业也能增添个人的荣耀。一个人的生命这样度过的话，那么：

当他回首往事的时候

他不会因虚度年华而悔恨

也不会因碌碌无为而羞耻

这样在临死的时候

他才能够说：我的生命和全部的经历

都献给世界上最壮丽的事业-----”

夜无声恰当地引入了保尔·柯察金的名言。和海明威的【一个人只要竭尽全力地去做一件事，不论结果如何，他都是成功者。相反，一个人如果没有竭尽全力，即使得了第一，又能问心无愧吗？】遥相呼应，他的这些话也让大家陷入了思考。

第十一节 有效果比只强调有道理更重要

夜无声：“我们继续往下看，第九大条【有效果比只强调有道理更重要】，这儿的道理主要指偏重于讲对错，当我们执着于对错，而不管效果往往是可悲的。NLP倡导‘在三赢（我好、你好、世界好）的原则基础上追求效果，比坚持什么是对的更有意义’的理念。话说有一位老爷爷过九十大寿生日，一大群来为寿星祝寿的人都称赞老爷爷身体好，因为他看起是如此的硬朗、红光满面、精神抖擞，一点都不像九十岁的人。其中就有人问老爷爷长寿的秘诀是什么？‘好吧，我告诉你们我的秘密！’老爷爷当众神秘且得意地说道：‘六十五年前我结婚的时候，

我和太太就在新婚之夜时约法三章，今后只要我们吵架，一旦证明谁理亏，谁就要出去院子散步。这六十五年来，每次吵架，都是我到院子里，或街道上散步。’难道这六十五年来，每次吵架都是老爷爷的错吗？肯定不是！老爷爷是个智者，他看到的是，讲道理论对错不如自己到外面散步来的有效果，这个效果就是维系了婚姻的幸福稳定和自己的健康。”



张可可：“这个老爷爷真不简单，如果是一二次甚至一二年我们都能做到，但 65 年如一日，我们恐怕没人做到。用我们学佛人的话讲这个老爷爷是无我的，有我的话肯定也做不到。”张可可是一个偏瘦的男子，很少说话，他是一名佛教徒。老爷爷的行为让他联想到了佛教的无我，忍不住说了出来。

夜无声：“可可真是一鸣惊人啊，竟然和佛法结合起来了，不错不错！下面又到我们的故事时刻了，故事比直接讲述理论更有效果，我们多讲讲故事。下面看故事。”

【出差外地，在好友家留宿。发现她有一个细心却唠叨的婆婆，她却与其相处甚好。那天，我们在大排档吃了夜宵，肚皮溜圆地回家。好友拿出两盒鲜奶，递给我一盒。

刚要喝，她的婆婆忽然喊道：“赶紧吃点东西，不能空腹喝牛奶！”我觉得她真是不可理喻，我们明明刚从外面吃东西回来呀！好友似乎看出了我的心思，悄悄做了个制止的手势，拿出一片面包，给我撕了一点，自己又撕下一点。

老太太看我们将半口面包塞进嘴里，喜滋滋地忙别的事去了。“我们刚吃了那么多东西，根本不是空腹。你为什么不和她说呢？”我不满。

好友拍拍我，笑着说：“如果她能在这件小事上获得成就感，我们又何必告诉她真相呢？真相对她不重要，对我们也没意义，不过是半口面包的事。”这是我第一次听到“真相不重要”。

不久后，与另外一位朋友闲聊，说起公司流水线上的一件小事。两位员工用同样的方式打包产品，老板每次经过都要说：哇，这看上去不够结实哦。

A总是一声不吭地加一条绳子，B则会长篇大论地向老板证明自己的包装多么科学多么结实。

B觉得A是个虚伪的马屁精，真正为公司着想的是自己。可是不久，A升职了，B依然在流水线上。

半口面包与一条绳子本身并不重要，长辈、领导或朋友，纠结于不重要的半口面包或一条绳子，是出于对尊重的渴求。他不关心你的肚子是否饱，包装是否结实，他关心的是当自己的话落地时，能否看到想要的效果。

如果你一味坚持那并不重要的道理，于他而言，就是一种失败。对于我们来说，究竟是省下那半口面包或一条绳子重要，还是让一个人感受到尊重重要？显然是后者。

放弃不重要的道理，并不是让人做墙头草，而是坚持该坚持的，放弃不该坚持的。真相重要与否，不在于你的感受，而在于这件事是否会对结果产生本质的影响，是否会改变一个人、一件事，是否关乎道德与底线。

如果一个人，常常凭着直觉去辩解与忤逆，日积月累，你会成为一个真实却毫无教养的人。在无关紧要的真相上，无谓消耗，使人际关系越来越糟，那其实不是追求真理，而是另外一种意义上的浪费生命。】

温小富：“这个故事有让我耳目一新的感觉，我就是那个纠结真相的职员B，怪不得我升不了职！”

夜无声：“升职有的原因有很多，并不是这一个原因造成的！”

第十二节 沟通的效果取决于对方的回应

夜无声：“第十大条我们通过几个小故事来说明，喜欢听故事的人有福了，下面我们来看故事。”



第一个故事：

英国女王维多利亚，与其丈夫阿尔伯特相亲相爱，感情和谐。妻子是一国之君，整天忙于公务和应酬，而丈夫却不太关心政治，对社交缺乏兴趣。有一天，女王忙完公事，已经深夜了，她回到卧室，见房门紧闭，就敲起门来。

问：“谁？”

答：“我是女王。”门未开，再敲。

问：“谁？”

答：“维多利亚。”门未开，再敲。

问：“谁？”

答：“你的妻子。”门开了，维多利亚走了进去。

大家看这个例子中，女王说“我是女王”有没有效果？嗯，女王有什么了不起，不开。那她答的这句话是不是事实，对不对？人家确实是女王有什么不对的，但对方显示不吃这套。没效怎么办？换成了“维多利亚”呢？还是没用。直到第三次“你的妻子”这时才有效果了。

再来看第二个故事：

小芳和三个顽皮的孩子来赵先生的玫瑰花园里玩耍撒野。

赵先生在屋子里看到了，火大地说：“我要出去好好训训这些小鬼，把我的玫瑰花都弄断了。”

他老婆说：“何必你去呢？由我去。”

“小芳，”赵太太小声说：“那些花都有刺，又刚喷了杀虫剂，赵伯伯怕你们被刺到，有毒。他在楼上看了，紧张得不得了呢。”

于是，小孩子们就不在里面玩了

赵太太有没有训斥小孩子？

有没有达到效果？

再来看第三个小故事：

女儿交了要好的男朋友，居然脾气跟准岳父一样，固执。

有一天为了约会，还顶撞了老先生。老先生厉声问女儿。“你为什么会爱上这小子？‘他哪一点好？值得你爱？’

“爹地，您不觉得他的个性很像您吗？有一点直，有一点固执！我爱您的个性，觉得像您这样坚持到底的个性才能成功。他虽然不及您，但是多少有点像您，所以我爱他啊。”

第四个小故事：

明明医师开了药，老太太却固执，不吃。

结果整夜咳，吵得家人睡不好觉。

“我要去跟老妈讲讲！”儿子早上对太太说，“她太过分，简直跟我们过不去！”

“别急，别急！”学过NLP的太太把他拉住对他说“先想想，换个方法说。”

吃早餐时，儿子对老母开口了：“妈，真是母子连心，你咳嗽，就算很小声，我都会听到，心不安，你上床前还是吃点药吧。”

老妈点点头

第五个小故事：

菲比到达纽约的那天，请琳达去接飞机，当琳达碰面之后问“听说你表哥就住附近，为什么不让他来接你呢？”菲比说：“因为他忙！”岂知就这样得罪了琳达，心想“喔！他忙，难道我就不忙？他的时间值钱，我就不值钱？”从那时起，也就不大理菲比了。

菲比是无心的，但得罪了老同学，自己还不知道，但是你想想，如果她学过NLP，当时答：“因为我跟你（琳达）的交情，比我亲表哥还好，巴不得一下飞机就能看到老同学！”则可能是另一种结果。

第六个小故事：

寒冷的冬天，太太却把窗子一直开着，有寒风吹进来。

他想骂太太：“你就知道冷啊！为什么不关窗子？”

这时想起自己也是学过NLP的人，就改成了：“太太，我怕你会冷，把窗子关上吧？”

第七个小故事：

还一迭钱给朋友，你说：“数一数，回头少了，可别怪我。”

你说得没错，他却不好意思数了，何不换个方法：“还是数数吧，因为我有时候糊涂，搞不好多给你了。”

好了，讲了这么多小故事，想说明什么呢？技巧很重要，没错！但技巧背后的出发点更重要，这个出发点就是：为对方着想为出发点。从心出发是第一位。如果做不到为对方着想，起码要做到有同理心。就像我们讲的鱼仔文化，没有内心的改变，只在形式上，就成了干鱼仔。但有心就够了吗？明显也不是。还要有良好的观察力和变通力。人际沟通的部分，后面我们还有一个大篇来讨论。大家要先把这些观念入人心，然后去照着去做做看

第十三节 你不是一个等待修补的等外品

夜无声：“除了上面重点的十条，因为每个人情况不同或无法接受某条，所以我们再补充几条，先这看这条【人们本身不是待补品，不需修补，只需成长。】NLP 创始人也主张立足当下，并把焦点放在未来，放在解决方案上。反对精神分析过多的探讨一个人的过去，探讨童年经历，探讨不愉快的经历。他说：‘你们想知道人为什么会有问题吗？有两个原因，一是你出生了，二是你还活着。’所以，现在你知道问题的原因了，就不要再想它了，接着就是想怎么做才能活得更好了。我们还是先来看个小故事，这个故事发生在《狐假虎威》之后。”

“狐假虎威”这件事，很快在森林里传为笑谈。老虎羞愧不已，觉得抬不起头来，于是，就躲到了森林的边缘。

这一天，老虎又在草丛里检讨自己曾经的愚蠢行为时，他看见森林里最有智慧的黑熊老师带着几个学生在踏青。黑熊老师边走边教育弟子们：“一个木桶能装多少水，不取决于它最长的那根木板，而是最短的那根……”老虎听了，心中灵光一闪，豁然开朗。少了狐狸那样的智慧，正是自己最短的那根木板啊。

老虎决定弥补自己的这项缺陷。从此，一有空闲，他就跟着黑熊老师学习各种知识。老虎非常刻苦用功，渐渐地，他的知识越来越丰富。随着学习的逐渐深入，他又发现，他还有许多其他的短处。

于是，他又向猴子学习爬树，向羚羊学习奔跑，向老鼠学习掘土……每一项本领，老虎都学得不错。从此，老虎作为森林里技能最全面的动物，名扬森林王国。

后来，老虎又遇到了狐狸，他再也不听狐狸的巧舌如簧，狠狠地惩罚了狐狸。老虎终于一雪前耻，他为自己当初的选择得意不已。

可是，有一天，老虎捕猎时遭遇了两只凶猛的豹子，双方发生了激烈的战斗。几个回合下来，这只老虎就败下阵来，躺在了血泊之中。因为这些年来，老虎一直忙于学习各种本领，撕咬搏斗的能力反而无暇训练。

一只老虎，就算不如狐狸狡猾，不如猴子会爬树，不如羚羊跑得快，又有什么关系！只要它的爪足够尖，牙足够利，就丝毫不减其森林王者的风范。就如韩信，不必会耕地；诸葛亮也不必会经商；陈景润，又何需要左右逢源八面玲珑呢？

一个木桶能装多少水，确实取决于它最短的那根木板。但是，我们不是木桶。决定一个人有多大成就的，永远是他最精通的那一项能力。就如决定一座山峰高度的，永远是山巅的那块石头。

夜无声：“这个故事引出我们熟知的木桶理论，木桶定律是讲一只水桶能装多少水取决于它最短的那块木板，是由美国管理学家彼得所提出，在企业管理中有一定应用。但用在个人成长上，不一定适应，我更欣赏这条【山峰法则】，山峰法则与木桶理论相反，它是讲一座山的高度由最高的那座山决定。就像喜马拉雅山脉如此之多，可人们记住知道的只有最高的珠穆朗玛峰。一个人成就同样也取决于它最杰出的那一方面。这是两种完全不同的框架，在NLP里木桶理论是属于【问题框架】，而山峰法则则是属于【效果框架】。问题框架在时间上是指向过去，它是补漏的；结果框架在时间上是指向未来，它是聚焦的效果的。所以不要在缺点上花太多的力气，它们也许会被改正，但是无法成为强大无匹的优势，不能形成你的核心竞争力。”

温小富：“那那些缺点就完全不用管了？这颠覆了我的认知，我怎么听起来像歪理呢？”其实温小富想说是歪理邪说，但邪说二字没说出口。其实一但与我们的认知相反，我们经常会把它归到歪理邪说里去，而不是去实际验证一下到底是不是。

夜无声：“不是完全不用管，任何事一极端就容易出问题，不要极端化。我们的优点是我们做成事业的原因；而我们的缺点是会导致我们的事业失败的原因。优点与缺点我们都要注意，但我们不能把大部分精力集中在我们的不足上，而要放在我们的长处上。意之所在，能量随来嘛，要聚焦在你的优点上，只要每天投资一点点时间在自己的优点上，则可能把自己的优点提升无与伦比的高度。你不需要成为完人才强大，你是因为成为强人而完美！”

李政：“是不是可以这么理解，我们每个人是一杯水，缺点就是一个污点，水量就是我们的优点，当我们不断提升自己的优点，就是不断加大这杯水的水量，当水量加到足够的大的时候，这个污点就被稀释掉了或不再那么明显了？”

夜无声：“不错，挺好的比喻。”

第十四节 预设前提组合拳

夜无声又补充了几条预设前提，然后问大家有没有没问题。由于讲得经较细，再加上比较晚了，所以没人发问，正要解散，这时林硕鼓起勇气弱弱地问道：“我小时候经历过一些说错话被打骂的事件，结果变得胆小，到现在也不敢和人讲话，讲话也不敢看别人的眼睛，这个能用预设前提解决吗？”

夜无声：“你这个情况不是单纯的靠一个预设前提能解决的，因为它已经形成了一个信念。预设前提本身也是一种信念，但它显然很难对抗你这种形成了几十年的信念，只有打预设前提的组合拳才有机会。我们知道信念就是我们信以为真的想法，但并不代表事实上就是这样，所以信念才可以升级更新。你问的这个问题很好，他给我们提供了一个形成信念的绝佳示范，也给我们内化预设前提提供一个方法。你既然可以把自己催眠成不敢说，当然也可以催眠成很爱说，只要你懂得信念植入的原理，我们来分析一下：

1、要用的是亲身经历；

你可能是因为讲话讲错了被别人打骂，也许是说话没注意场合，总之这是一些实实在在的亲身经历。这些亲身经历告诉你：你不说话最好！这个也告诉我们，大家在学预设前提的时候，一定要去亲身做，最好有个能得到正面回馈的环境。如果得到只有负面回馈，可能是负效果。不去做，只是知识，做了才有机会变成你自己的。

2、恶性强化循环；

在小时候，正是累积人际关系经验的重要时期，而这个时期的我们对于大部分事都还不太懂或者说处于学习的阶段，而很多的学习是需要经过试错来进行。如果我们身边的权威不懂的鼓励，只知道打击和嘲笑的话，很可能就是这种情况。结果就是越不说就越难累积表达的经验，经验越少就变得越不敢说，越不敢说自然就越不说。这是一个恶性强化循环链，不断在强化你不爱说话这个事情，最终你不得不相信这是一个无可推翻的事实了。

3、我过去不敢说，所以现在也不敢说。

这个就是我们讲的‘过去不等于未来’，你过去不敢说不等于现在，更不等于未来。也许小时候不说是因为保护自己的最佳方式，但现在你已经不是当年的那个小孩子了，你有能力保护自己，也有能力通过练过来提升自己的沟通表达能力。不能再拿你过去不敢说做为现在继续逃避的理由，你必需鼓起勇气来补上当年的练习。

主要就是这三点造成的。既然是这三点造成了不爱说话，我们同样可以利用这三点来让自己变得越来越爱说话。但首先运用【意之所在，能量随来】进行调好焦和建立正面信念。我们先把不爱说话的描述升级这样：【虽然我过去不敢说，但我正变得越来越爱讲话，经过练习我最终会变成一个喜欢讲话的人，因为我学了NLP。】有了这个基础，再继续：

1、要用的是亲身经历；

每天寻找和创造自己喜欢讲话的事例证，然后不断地告诉自己：我喜欢讲话！我喜欢讲话！我喜欢讲话！我喜欢讲话！我喜欢讲话……每天实际去说几句，哪怕极小的事情，也可以。

比如今天的这个提问发言就是讲话很好的一个例子，来大家一起给林硕点个赞，因为他的这个问题让我们学到了更多。（大家纷纷夸赞了林硕一通，他眼含泪光不断地说着谢谢。从来没有因为说一句得到过这么多赞赏。）林硕，你有没有发现你的声音很好听？（林硕：有吗？其中几个人也跟着回应，仔细一听还确实不错！）有，这个必需要有。对自己要有信心，所以你的新信念可以升级成：我不但喜欢讲话，我还喜欢我的声音。然后呢，充分利亲身经历这一条，把练习生活化，把生活练习化，随时随地练习讲话。

2、建立正面强化循环；

你现在不是那个弱小无助的小林硕了，而且你现在还学了 NLP，也知道没有失败，只有反馈。把练习讲话中每个失误点都反馈改进，一步一步前进，这样就是：我越喜欢讲话，我就越多的练习讲话，我越多的练习我就讲得越好，讲得越好我就越喜欢讲话！

3、过去不等未来

未来是怎么样取决于现在的决定和行动，现在又有方法来练习。热爱讲话，喜欢讲话，自然就喜欢分享，喜欢分享就是人际银行的存款就是累积人脉。而人脉就是你赚钱的基础，所以讲话就是赚钱，你相信吗？这种无形钱最终会形成你手中的钞票。你喜欢钱吗？想要更多的钱吗？想要就从现在开始多多讲话多多分享吧！

这三点也是我们内化预设前提的中要注意的，呀，都 10 点多了，我们下次再讨论。今天就到这儿吧，刘俊你先别慌走，留下帮着打扫整理一下卫生。”

刘俊：“是，老板！”

温小富：“我家离这儿近，我也留下帮忙吧”

夜无声：“好！”

第五章 结合与抽离

日升日落，日子就这样在平淡中一天天地过去，又到了读书会的时间。由于和大家逐渐熟悉，温小富也变得不再那么拘谨，放松了不少。还主动和几个熟识的打了招呼。

夜无声：“上次我们讨论学习了预设前提，今天我们继续，我先提一个问题，大家思考一下：当一场灾难降临的时候，为什么有一些人惊恐万状，而另一些人则面不改色呢？是什么让一些人在伤痛面前久久不能平复，悲伤不已，而另一些人则很快恢复平静，处之泰然呢？”

大家开始各抒己见，有说心理素质不同的，有说经验不一样等，直到有个人说到结合与抽离，夜无声才发言：“对的，就是结合与抽离，也是我们今天要讨论的主题，大家都看过相关资料了吗？有没有人来分享一下？”

李政：“我来说说，如果有说错的地方，请大家多指点。我的理解呢，结合就是做一件事，

投入度很高，忘掉了自己，忘掉了世界，只专注于他所做的事。抽离呢，就是很冷静的思考，超然事外，不被事情所困扰。就像我们昨晚去电影院看电影，看的是美国科幻大片，还是 IMAX 3D 版的，不得不说，制作的真不错，很吸引人，看的时候，连坐在我旁边的我老公都被忽略了，只有电影，心情也随着情节而波动，甚至有段还感动的哭了。我想这就是结合吧。事后，我老公说不就是场电影嘛，有啥好哭的，他说他一边看一边在想，为什么剧情是要这么设计？这个怪兽是用什么特效制作出来的，这么逼真？……他是很抽离地看，所以基本上感情不会有太大的波动。”

夜无声：

“说得很棒啊，还带了例子！简单点讲，结合就是融入其中，抽离就是置身事外。每个人都有结合和抽离的能力，只不过每个人的偏重有所不同。结合是意识到自己的存在、情绪化的感受，而抽离则是有意识的、理性的分析和判断，并获得另一种体验。从另一个角度看，结合很感性，抽离很理性。就像刚才李政举的例子，看着看着看哭了，说明结合进去了。电影院放影之所以要关灯？因为漆黑一片，让你只看荧幕，就是让你更结合，IMAX 的超大银幕、3D 眼镜等也是，都是为了让观影结合进来，提升观影效果，从而提升票房。所以看恐怖片害怕的时候，不要只盯着银幕，要看到银幕四周的墙或看看你前面的观众，抽离一点就会好很多。

在任何时候，‘抽离’总是要导致更客观地感受。它使你用全面的观点看问题、来估计情况。你会对你的感觉、思想或行为产生一种外部意识。在这种状态下，人们会意识到时间的概念，因而就能作出计划。处于这种状态的人看来可靠。一个人订于七点钟和你见面，最晚七点零五分他就会到，而且会充分意识到他晚来了五分钟。处于这种状态人愿意作出决定，主要是以一种理智的方式作出决定。处于这种状态人思考问题认真、富有理智。当你处于这种状态时，就很容易和情绪脱钩并能利用多种方法去解决难题。对行动的结果也会有一个清醒的认识，这种认识主要是来自理智。与情绪色彩相比，‘抽离’状态常更倾向于理智，因而思考会多于行动。

‘结合’用来描述对你的感觉体验予以完全注意的过程。与它有关的一些说法，如‘生活要现实’、‘做事要专注’、‘全身心投入’等有关。我们利用这些说法来描述一种完全被‘结合’到一起的情绪状态的特点。当我们真正‘结合’时，我们并没有一种被‘结合’到一起的外部意识，对我们的感觉、行为和思想也没有一种外部意识。但我们完全被‘结合’到一起并出于气愤、恐惧、嫉妒、爱、骄傲或其他强烈情绪的时候，才能体验到纯粹的情绪状态，被‘结合’到一起的情绪状态是没有逻辑性的，这时的结合也容易出问题。

但大家要注意一下，这二个状态，没有所谓的好坏，只有适合不适合。【结合让你做得更好，抽离让你看得更清】所以，当你需要做得更好的时候，就结合吧。当你需要看得更清的时候，就抽离吧。

当一个是以结合为主的人，遇到负面情绪时候就很难走出来，比如他失恋了，但遇到正面情绪可能笑得前仰后合的。习惯抽离的人一般看事情比较理智，但因为太习惯抽离，会给人一种冷漠的感觉，降低亲和力。

所以对于那些久久不能平复伤痛，或者是得意忘形的人来说，需要多一点抽离。同样，对于那些事不关己、高高挂起的人来说，需要多一点结合。”

夜无声：“具体怎么来抽离呢，下面我们学习一下抽离的简单操作方法，也就是由刘小雨先生提出的抽离的基本三式（雨式 NLP 中针对结合和抽离提出二招三式，二招是针对结合状态的，三式是针对抽离状态的），这三式把抽离的操作具体化，让抽离操作变得更容易起来，具体是这三式：

A、【语言上抽离】，把情绪实体化，与自我分离。

例：

抽离前：我很愤怒！

抽离后：我有一种情绪，我把它叫做愤怒。

我很愤怒！

这是一种结合态

我有一种情绪，我把它叫做愤怒。

你是你，你的情绪是你的情绪。就抽离开了

一旦你把你和你的情绪分开，就会把情绪对你的影响降下来

你的情绪不是你

你的思想不是你

你的看法不是你

你的观点不是你

如果我们能把这些都抽离开，分清楚

当别人否定或拒绝我们的时候，就会把伤害降到最低

否则的话，别人否定了我们的看法，我们就会觉得他否定了我这个人

同理对于对待别人来讲，我们也不要轻易否定别人，因为别人会觉得你是在否定他这个这个人，要不要，先跟后带一下再表述自己的观点？

B、抽离的第二式【身体上抽离】

离开原来的位置二三米外，想象一下刚才的情形。这个在处理创伤的时候用的多一些，严重的创伤还要用到双重抽离。

C、第三式【思想上抽离】，在想象中完成上面的二种抽离。

例：

抽离前：我很愤怒！

抽离后：想象自己有一个分身，在一旁看着愤怒的自己。

例：

抽离前：我很愤怒！

抽离后：想象自己有一个分身，在一旁看着愤怒的自己。

把它分了三种，是为了方便大家实际操作和讲解，实际的运用中，可能三种一下都用了，也可能用其中的一二种。这是抽离最基础的操作，复杂的无非就是这三种再加上次感元的排列组合这是你看书不会学到的，就算是其它老师的执行师课程，也不会讲到这么细，虽然都有结合与抽离的内容，但没切到这么细的，所以有些人学过了，依然不知道怎么抽离出来。

我们前面也说了有的人容易结合，有的人较易抽离。当然最好的状态是随机应变，凡是美好的好事儿就去结合，让身心充分去体验那份美好。不好的事不快乐的事就去抽离，尽早的远离那些负面的感受。

如果把正面和负面分别用两种情绪代替，即快乐代表正面，忧伤代表负面。用排列组合一下这两种情绪，即可把人分成以下四类：

第一种是结合快乐，但抽离忧伤的人，这是完全的乐天派，同时也会让人觉得欠缺同理心；

第二种是结合快乐，同时也结合忧伤，这种人就会一会儿快乐，一会儿忧伤，情绪就像坐过山车一样起伏不定；

第三种是抽离快乐，同时也抽离忧伤，简称“双抽”，这种人整天基本不更换表情，俗称冷漠；

第四种是抽离快乐，结合忧伤。就是遇到好事儿没啥感觉，遇到不好事儿就特有感触，林黛玉妹妹应该就是这型儿的；

结合的最高境界是【忘我】，抽离的最高境界是【有他有己】。

更复杂一些的就是结合次感元来操作，比如----逐步抽离法。

逐步抽离法是李中莹先生在 2000 年初根据原有的“抽离”发展出来的一种消除负面情绪的技巧。比如，某人在过去的生活中发生过一件事，或者一系列的事情，至今让他想起来仍然心里面很不舒服，这个技巧就适合使用。

逐步抽离法的优点在于：你可以不需要问对方，他的身上发生的那件事情的具体细节，仍然可以有效地处理掉他因为这件事情而产生的不舒服的情绪，也就有效地保护了对方的隐私。也就是说，你不需要告诉我，你的那件事情是什么，我仍然可以协助你（注意，是协助，不是你去替他做）将那份负面的情绪处理掉。

步骤如下：

坐在椅子上，回想带来困扰的事。站起来，走开数步，看着坐在椅子上怀着困扰的自己，那就是自己负责情绪的部份。检查一下自己心里还有没有困扰的情绪。

如果没有，那是说自己能成功抽离。事实上，在绝大多数情况里，你会心里还有一些情绪。

想想什么颜色最能代表心里那份情绪（假定是黑色），用手势显示出心中情绪的大小，然后往后退一步。当后退时，想象你整个人都会跟着你后退，就只有这堆黑色的、这样大小的情绪留在原位，即是悬浮在眼前。

想象身旁有一按钮，伸出手指接下去，这份黑色的如此大小的情绪，变成一堆很细的微粒，就像科幻电影里的一样，全部高速飞去坐在椅子上的自己，直到全部微粒都飞走为止。

感觉一下现在心里觉得怎样，还有没有那份情绪，通常会已经好了很多。若果仍有很大份的情绪在心里，可以想想现在心里的情绪，颜色怎样的改变了，现在的形状有多大。这往往会有较为淡了的颜色，形状大小也应会是减退了。

你可以重复上一段的做法，直到心中的情绪全部送去坐着的自己那里。若果心中总是保存小小的一点情绪，不能完全消除，由它好了，那是你的潜意识坚持保留一点点感受作为推动力：提醒你事情需要处理。

若你在上述过程中消减心中的情绪不够理想，就要加入以下的做法。

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

注意坐在椅子上的自己有什么反应，一般的会是“可以”、“接受”和“点头”。对他说声多谢，然后重复上面“想想什么颜色最能代表心里那份情绪……直到全部微粒都飞走为止。”之间的内容。通常的问题，只需两至三次便能达到满意的效果。

第六章 换框法

第一节 简述

夜无声：“我们接下来看下换框法，哲学家伊比克塔特曾说：困扰我的并非是事物本身，而是我们看待它们的观点。这个观点就是一个‘框’，所谓的‘框’就是我们的BVR，框架的不同决定了一个人思维境界高低和看问题的角度。换框法是NLP的著名的技巧之一，换框法用得越好的代表着他的思维蓝图越丰富，视野越开阔，越不容易被问题所困扰。下面大家看一下这个图，你看到了什么？”

夜无声拿出一个张图展示给大家，那是一张双关图，一张双具美女和老妇人的图。大家在一边看一边讨论了起来：“是个美女！”“美女？你什么眼神，老太婆才对吧？”“……”

见大家讨论得差不多了，夜无声又拿出一张：“大家再看这张呢？”

这张同样也是一张双关图，看起来是一对拥抱的情人，另一个角度看的话就是多条海豚，只不过海豚的角度比较隐蔽，很难看出来。这次大家意见基本一致，因为没人看出来海豚。

夜无声：“我们看回第一张图，这其实是一张双关图，角度不同，看的则不同。如果你看到的是美女，你把美女的下巴当成老妇人的鼻子，项链看到老妇人的嘴，这么变一变，是不是就是一个老妇人，看到老妇人反过来一样。第二张图也同样是一张双关图，如果你看到是二个人，证明你已经是成人了，如果你看到的是多条海豚，证明你很单纯，如果二种你都看到，证明你以前看过。”

刘俊：“天，我这么单纯的人竟然没看到海豚，这是怎么了？”

夜无声：“哈哈，我是想通过这二个图告诉大家，我们固有BVR会影响我们看问题的框架。至于证明单纯不单纯那是开玩笑啦，不用当真。”

刘俊：“吓死宝宝了！老板你早说啊，我还以为我不单纯了呢。”刘俊的话引起大家一阵笑声。

夜无声：“我们扯回来，继续说换框法，换框法一般分意义换框、环境换框和二者兼得法（当然NLP里还有一个高阶技巧也就是更复杂的六步换框法）。先来看第一种，意义换框法。意义换框法是‘换框法’中最常用的技巧。它的理论基础则是我们前面说过的预设前提：我们都是通过自己的地图看世界，所以事件本身并没有啥意义，而意义都是我们赋予的。既然意义是人加上去的，则一件事情：

第一，可以有一个意义，也可以有更多的意义；

第二，可以有不好的意义，也可以有好的意义。

同一件事情里面总有不只一个意义包含其中。找出最能帮助自己的意义，便可以把事情的价值改变，使事情由绊脚石变为踏脚石，自己因而有所提升。这便是意义换框法。比如，我们熟知《塞翁失马》就是意义换框法。我们再来看个小故事，从这个小故事中学习一下苏格拉底是如何应用意义换框法的：

苏格拉底是单身汉的时候，和几个朋友一起住在一间只有七八平方米的小屋里。但是，他一天到晚总是乐呵呵的。

有人问他：“那么多人挤在一起，连转个身都困难，有什么可乐的？”

苏格拉底说：“朋友们在一起，随时都可以交换思想，交流感情，这难道不是很值得高兴的事吗？”

过了一段时间，朋友们一个个成家了，先后搬了出去。屋子里只剩下苏格拉底一个人，但是他每天仍然很快活。

那人又问：“你一个人孤孤单单的，有什么好高兴的？”

苏格拉底说：“我有很多书啊！一本书就是一个老师。和这么多老师在一起，时时刻刻都可以向它们请教，这怎不令人高兴呢！”

几年后，苏格拉底也成了家，搬进了一座大楼里。这座大楼有七层，他的家在最底层。底层在这座楼里是最差的，不安静，不安全，也不卫生。上面老是往下面泼污水，丢死老鼠、破鞋子、臭袜子和其他的脏东西。

那人见他还是一副喜气洋洋的样子，好奇地问：“你住这样的房间，也感到高兴吗？”

“是呀！”苏格拉底说，“你不知道住一楼有多少妙处啊！比如，进门就是家，不用爬很高的楼梯；搬东西方便，不必花很大的劲儿；朋友来访容易，用不着一层楼一层楼地去叩门询问……特别让我满意的是，可以在空地上养一丛花，种一畦菜，这些乐趣呀，数之不尽啊！”

过了一年，苏格拉底把一层的房间让给了一位朋友，这位朋友家里有一个偏瘫的老人，上下楼很不方便。他搬到了楼房的最高层——第七层，可是他每天仍是快快活活的。

那人揶揄地问：“先生，住七层楼也有许多好处吧！”

苏格拉底说：“是啊，好处多着哩！仅举几例吧，每天上下几次，这是很好的锻炼机会，有利于身体健康；光线好，看书写文章不伤眼睛；没有人在头顶干扰，白天黑夜都非常安静。”

后来，那人遇到苏格拉底的学生柏拉图，他问：“你的老师总是那么快快乐乐，可我却感到，他每次所处的环境并不那么好呀？”

柏拉图说：“决定一个人心情的，不是在于环境，而是在于心境。”

通过这个小故事，我们可以看出苏格拉底的框和他身边人的框明显的不一样。”

第二节 5R+换框法

夜无声：“在 NLP 里有个 5R 成功法，其实就是五种换框，我把 5R 成功法和换框法做了一下整合，就是这张图。（夜无声展示了一张思维导图，是换框法和 5R 的整合）

Re-defining =重定意义
Re-at cause=重定因果
Re-positioning =重定立场
Re-focusing =重定焦点
Re-programming=重编程序

重定意义和重定因果都划归到了意义换框法下面，先来看意义换框法的第一个方法，重定意义：就是重新对事件/经验给予意义。世间万物本是空性，正如莎士比亚先生所说，“世事本无好与坏，好坏与否由我们的思想使然。”纯粹的事件本身并无意义，是我们以自己的信念，价值观，喜恶，过往的记忆等为当前的事件赋予了各种意义。既然如此，我们可以给事件赋予负面的意义，当然也可以为其赋予正面的意义。例如：天气下雨，可以赋予一个意义：天气下雨=活动不方便=糟糕；也可以赋予其他的意义：天气下雨=活动不方便=我可以在家休息=舒服；天气下雨=活动不方便=我可以做功课=有时间完成任务=好事；天气下雨=土地得到滋润=不用下地干活=感恩……

意义换框法的第二个方法是重定因果：“因”就是事情的起因，“果”就是事情的后果。当我们去评价一个事件的时候，我们要么把自己放在“因”的位置，也就是说把我看成是事情的起因，整件事因我而起，是我导致的；又或者把自己放在“果”的位置，整件事是由其他因素导致的，如别人，环境等，我的状况仅仅是这些因素作用的结果，所以一切不是我的错，与我无关，于是我便成为环境、别人的受害者。

重定因果：出门踩到狗*屎。在因：我不小心踩到它，在果：谁家的狗到处拉屎，让我踩到它。如果这件事中的我处于在果的位置，我踩狗*屎是因为别人，那么下次我要想不踩狗*屎，只能寄望于别人的狗不出来，路面没狗*屎。然而这个情况并不能由我决定，于是我就处在了无助，无望的境况，我的愿望是否达成只能看天吃饭了。

但是，如果我把自己摆在“因”的位置，我承担踩狗*屎的责任，于是下次要想不踩狗*屎，就只能我改变，我小心看路。这样就必定能转败为胜了。成功者都是在“因”的人，勇于对生活中的一切负责。

重定因果对一些因果式的信念也最为有效。例如：“因为我受教育程度低，所以我难以成功。”给这句话换框。

方法是把句子中的“果”（难以成功）改为它的相反词，再把句首的“因为”二字放到最后，成为：“我受教育程度低，所以我要成功，因为……”，然后反复地思考如何能把句子写完，要求至少有六个不同的版本，再找出其中最能够接受的一句。

我受教育程度低，所以我要成功，因为：

1、我想得到别人的尊重

2、我想让家人过上好日子

3、我想赚更多的钱来帮助需要帮助的人

4、我想向更多的人学习

5、我想证明我可以做到

6、教育不能代表成就高低。”

环境换框法也含了 2R，第一类是，重定焦点：重新选择关注点。一般的朋友，当遇到问题的时候，会很自然地把焦点放在问题本身或者负面的方面。会问很多这样的问题：为什么是我？哪里出错了？是谁的责任？……都是围绕现状的，这就好像一个人，埋头走路，不停地走呀走呀，结果发现，怎么也到不了家，走到陌生地方。

重定焦点，告诉我们遇到问题的时候，把注意力先关注到目标上，方向上，先问：这件事情上我想要的是什么？我有什么目标？实现了这个目标会给我带来什么？当我实现目标的时候，会给别人带来什么影响？以此先确定自己的方向。一个人只有先知道他的目的地，才有可能到达。所以【先找方向，再找方法。】

例如：我年纪大了，没法跟年轻人竞争。

做法：

【第一步】：先把焦点由负面转为正面：

我年纪大了，哪些方面比年轻人有利？

我年纪大了，我有经验

【第二步】，再找出至少 3 点，如：

1、经验阅历比年轻人多

2、考虑问题比年轻人周全

3、情绪管理能力比年轻人强

再例如：

我性格内向，不适合跟人交流

做法：

【第一步】：先把焦点由负面转为正面：

我性格内向，在跟人交流时有什么优势？

【第二步】，列出三点

1、能耐心倾听

2、能给对方更多表达的机会

3、自己也能获得更多知识和信息

环境换框法的第二种，是改变环境，类似于 5R 里的重定立场：选择不同的角度看事情，获得全面的系统观。通常我们在处理问题的时候，只从自己的角度出发，只了解自己的看法，因而难免片面，容易陷入僵局。

例如，杀人是不对的。

但在战场，杀敌人，杀的越多你就越是英雄

再如，同样是脚步声，不同环境意义就大不同

在公司办公室上班，听到传来脚步声对你来说意味着什么？

当在深夜等待一个没回家的人时，听到是什么感觉

一个被恶人抓住管在黑屋备受折磨的人，听到传来脚步声又如何？

NLP 说，我们可以有多角度思维，从自己，对方，旁观者，和整个系统的角度看事件，拓宽我们的思想蓝图，因而可以找到更多选择。当我们能够跳出自己的角度，站到事件中的对方角度，了解他/她/它对这件事情的看法，这样我们对事件的了解就更丰富了，因而做出决定也更明智。

最后，还有二者兼得法，这个比较简单，我们把它归到重编程序这个里面。

我们常说“鱼和熊掌，二者不可兼得”。由于有了这种思维的局限，让我们放弃了可以做出的努力。二者兼得法，真是以“二者兼得”为基础，让我们从“如果鱼和熊掌二者兼得，我们如何可以做到？”

在企业中，我们常听到有人说：

“交期这么急，当然不能保证质量了”

生活中，常有人说：“我每天都很忙，哪有时间上课？”

如果运用二者兼得法，我们就可以将其改为：

“我如何在交期这么急的情况下，保证质量？”

“我如何在每天都在忙的情况下，抽时间学习？”

第三节 地产商的换框法

夜无声：“进行换框法时可以先思考：这件事有何意义？我想把它的意义变成……在什么范畴里，这件事会变成正面或成为一个资源？意义换框其实就是一个调整焦点的过程，原理还是我们前面预设前提中的意之所在，能量随来。既然我们的意焦可以聚焦在正面也可以聚焦在负面，那我们为什么要聚焦在负面呢。其实，换框法生活中也很常见，我们看下房地产是如何换框：

楼盘在郊区乡镇——回归自然，享受田园风光

楼盘紧邻闹市——坐拥城市繁华

楼盘挨着臭水沟——绝版水岸名邸，上风上水

挖个水池子——东方威尼斯，演绎浪漫风情

地势高——视野开阔，俯瞰全城

地势低洼——私属领地，冬暖夏凉

楼顶是圆的——巴洛克风格

楼顶是尖的——哥特式风格

楼盘户型很差——个性化户型设计，紧跟时尚潮流

楼间距小——邻里亲近，和谐温馨

边上是荒草地——超大绿化，满眼绿意

边上有家银行——紧邻中央商务区

边上有个居委会——中心政务区核心地标

边上有家学校——浓厚人文学术氛围

边上有家诊所——拥抱健康，安享惬意

边上有家小卖店——便利生活触手可及

边上有个垃圾站——人性化环境管理

边上有火车道——交通便利，四通八达

边上什么也没有——简约生活，闲适安逸

边上有家大商场——与 LV 为邻

项目缺商业配套——纯居住社区

边上有五星酒店——CBD 核心区

边上有四星酒店——后 CBD

边上有三星酒店——泛 CBD

边上有经济型酒店——这里充满朝气

有会所——豪宅配套，尽享银行家俱乐部的风雅

没有会所——简约生活，新都市主义

有中水设备——绿色住宅

有集**暖——节能环保，领先时代

地板采暖——韩国领先技术

柱式散热器——北欧风情

没有采暖——自由式供暖系统，节约采暖成本

有壁炉——欧陆风情

没有壁炉——可自设壁炉，空间布置灵活

没有电梯——洋房

有电梯——两梯两户（含楼梯）

门口有保安——管家式服务

门口没保安——和谐的邻里关系

挨着地铁线——一线生活

挨着地铁口——立体交通

公交车多——交通枢纽，坐拥城市繁华

没有公交——私属领地，坐拥升值空间

离主干道远——你能听到的只有“宁静”

紧邻主干道——你到任何地方永远只有一步

紧邻经济适用房——本区域市政条件即将改善

70/90 项目——精致三居，创意无限

非 70/90 项目——高尚社区

有书房——拥有知识，拥有世界

没有书房——网络生活

做了个样板间——体验式营销

光积累客户不卖——蓄势待发，闪亮登场

客户多了就涨价——倍受追捧

卖不动打折——感恩回馈

还卖不动再打折——回报社会

.....”

当我看到老板带来的某置业顾问的手册时，我惊呆了，这换框能力何人能比，甩普通人一条街。”

刘俊：“高手在民间啊！”

温小富：“要是我们公司有这么一个手册就好了。”

夜无声：“你可以好好学一下，自己创造一个手册出来。如何练习换框的灵活思维呢，我发现有一个方法，那就是脑筋急转弯。脑筋急转弯的答案一般都需要和题干不同的框才能答对。比如：有种动物，大小像只猫，长相又像虎，这是什么动物？（小老虎）你的爸爸的妹妹的堂弟的表哥的爸爸与你叔叔的儿子的嫂子是什么关系？（亲戚关系）.....”

李政：“听起来蛮好玩的，等回去找本脑筋急转弯，我和我家娃一块玩，练练他的换框能力！”

第七章 理解层次

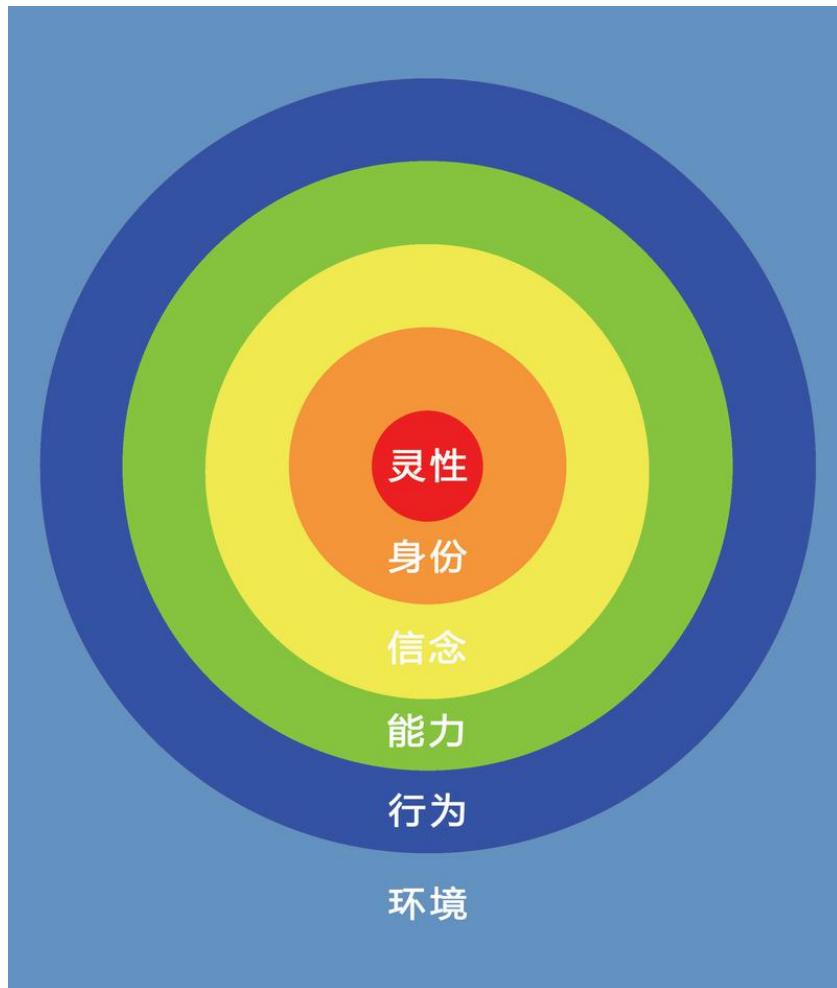
第一节 简述

夜无声：“换框法并不复杂，我们就说这么多，接下来，我们讨论一下理解层次，理解层次早期被称为 **Neuro-Logical Levels**，最初由格雷戈里·贝特森发展出来，后由罗伯特·迪尔茨（Robert Dilts）整理，在 1991 年推出。理解层次是一套模式（Pattern），因为它可以用来解释社会上出现的很多事情。理解层次在辅导工作中让我们明白受导者的困扰所在，因而更容易帮助他找出解决问题的方法，是很实用的一套概念。



【理解层次、时间线、感知位置】是构成三维 NLP 的三大基本元素，是重要而实用性很强的内容。理解层次最常见的为金字塔形，这种形状强调的是越往上等级越高，影响力越大，如

图: (夜无声展示了一张图片, 上面画的是彩色的金字塔型形, 共分了六层, 从上往下依次为: 1、灵性; 2、身份; 3、信念; 4、能力; 5、行为; 6、环境。) 另一种是圆环形, 环形强调下层的“地基性”, 如这张我设计的圆环形图。(夜无声又展示了一张图片, 上面画的是一环套一环的图形, 共分了六圈, 从里往外依次为: 1、灵性; 2、身份; 3、信念; 4、能力; 5、行为; 6、环境。)



我们来说一下各个层次的内容, 就像这张图的一样, 理解层次分为六层:

最上面或者说最核心是

1、灵性层:Who else? (还有谁?)

也有的老师译作精神层, 或系统层, 这层的主要意思是你与世界里的各种人事物的关系。简单点说就是: 你活着是为谁? 你和世界的关系, 或者说你做的这件事情是为了谁

像我们的周总理, 年轻的时候就提出: 为中华之崛起而读书! 这个立意从理解层次来说就属于最高的灵性层。有灵性层的这个影响, 周总理的一生也就改变了

往下一层或往外一层是

2、身份层:Who am I? (我是谁?)

自己以什么身份去实现人生的意义。简单点说就是: 我是一个怎样的人? 或我要做一个怎样的人?

注意哦, 一个身份可以分很多角色。如张三, 可以是儿子的角色, 也是可以老公的角色, 可以是工人的角色……身份如果是一个钻石, 而角色就像钻石的一个个棱面

再往下是

3、信念、价值层:Why? (为什么?)

也就是配合上面的身份, 你有怎么样的信念、怎么样的价值观、怎么样的规矩。这层就是信念, 价值观和规条, 简称 BVR。

灵性、身份与信念这三层合称上三层。上一些课程也好, 看一些书籍资料也好, 要把精力主要放在这三层上面, 因为这三层对人的影响才是最大的。

再往下

4、能力层:How? (怎样做?)

我可以有那些不同的选择? 我掌握和还需要那些能力? (如何做, 懂不懂)

5、行为层:What? (做什么)

在环境中我们做的过程。 (做什么, 有没有做)

6、环境层:Where and When? (何时、何地?)

外界的条件和障碍。 (时、地, 其它人, 其它事物)

能力、行为、与环境这三层合起来就是下三层。整个的 6 层中, 5 行为 6 环境这二层是可以用眼看到的, 而 1234 则是看不见的。看不见更重要, 看不见的, 比较难理解

下面我们先看一个从不同层面看同样一件事的例子

事情: 孩子考试成绩不好

◆环境: 老师说: “这不是他的错, 课堂里的噪声很多, 而学校总有些使学生分神的事情发生!”。 (对孩子的影响力最小)

◆行为: 老师说: “他这次准备得不好”。 (把责任交给孩子了)

◆能力：老师说：“他对数学一向都领悟得很慢”。（不只是这次的问题，而是一般的能力、意义的范围大了）

◆信念：老师说：“考试不大重要，重要的是他对学习有兴趣”。（意义的范围更大，涉及价值观了）

◆身份：老师说：“他不适合学数学，他是个笨蛋”。（这个层次比刚才四个更高，是因为所说的指向他的人的本质：他是一个怎样的人）

◆灵性：老师说：“龙生龙，凤生凤，和他爸一样笨，他家就没一个聪明的！”

这是从不同层面，对同一件事的描述。

通过这个例子，我们可以看到。如果孩子一件事做得不好，不要直接骂他：笨蛋一个。这样骂是一下子上升到身份层面了，对孩子的心理打击相当大。如果他一但接受了笨蛋这个身份，反过来就影响他以后的行为，越来越笨。形成一个恶性循环。所以批评要从行为层或能力层来说事。反过来，如果表扬孩子呢？则可以直接从身份层等上三层来进行。如果孩子考得不错。你却说：那是他老师教的好！直接降到环境层，没孩子什么事了

同样环境层，也是推脱自己责任的人常用的。比如自己犯了错，就可以拿环境层来说事。爱抱怨的人都在这个最低的层次上。谁谁谁怎么怎么不好。公司怎么怎么扣门。社会怎么怎么黑暗……好像没自己一点事，都是别人的责任。所以你要成长，就少拿这层说事。也就是【成功者找方法，失败者找借口】方法一般在能力或行为层面，而借口则在环境层面上。层次明显高一到二层。环境及行为层次的问题多是容易解决，当问题升至信念或身份的层次时，解决便会困难得多。”

温小富：“听起来不错，但这个有啥用啊？”

夜无声：“用处多了，举个最简单的例子，比如你碰到一个老奶奶摔倒了，是扶呢还是不扶？扶还是不扶？扶还是不扶？好纠结啊。如果把问题上升一个层次，先问一下自己要做个什么人吧？你要做好人，那就扶吧！”

刘俊：“哎，现在这社会光做好人还不够，要做一个有智慧的好人才行！要一边扶一边录下来。否则可能扶不起啊！”

夜无声：“自己被一件事情困扰时，也可以按由低至高跟着理解层次搜索问题的根源，进而思考解决方案。当一个人觉得有困难时，我们若能够找出困难在那一个层次的话，便能更快，更有效地助他找出解决办法。一个低层次的问题，在更高层次里更容易找到解决方法。引导朋友或属下处理困难时，亦可以运用理解层次，去找出问题所在。另外做人生的规划的时候，可以跟着理解层次的次序由高层往低做，失败的规划则是从低到高。越自主的人注越重要高层次，越苦逼的人越注生低层次。如果环境对最重要，那你的人生就很苦逼了，因为环境不是你能掌控的嘛！”

看个例子：

小明与女朋友分手，失恋了。经与其沟通，了解到他的理解层次重要性就是环境最重要，各层情况为：

- 1、环境：身边的朋友都是成双成对的，父母经常过问他的结婚打算；
- 2、行为：睡觉，经常上网，抽烟，闭门不出；
- 3、能力：除了在家，什么也干不了；
- 4、信念/价值观：现在孤苦伶仃单身一人，将来也不会有人喜欢；
- 5、身份：一个失恋者；
- 6、灵性：一个无法为他人做出贡献的人。

小明的心中下三层很重要，而由下三层也导致了他上三层的形成。如果要开导解决小明的问题，不仅需要调整他的观念，还要让小明认识并调整理解层次，把上三层先建好，调整后为：

- 1、灵性：一棵小草都能装点世界，何况一个人；
- 2、身份：一个挑战者，一个拥有很长一段人生的年轻人；
- 3、信念/价值观：为将来能得到更好生活做准备；
- 4、能力：不断培养相关的能力；
- 5、行动：学习相关知识，加强行动力；
- 6、环境：多接触人群，扩大交际圈，多与父母沟通。

这里可以看到，一个身份的认同改变了，那接下来的问题也就容易解决了。

所以啊，理解层次应用很广，除了用它来处理问题和规划人生之外，还可以用在很多的地方，比如看书和学习也可以用理解层次来协助。看书，利用理解层次可以倍速提高阅读效率。先看看作者定位自己是一个什么样的人。再看这本书所阐述的重要信念是什么？再看作者强调的价值观是什么？再看有没有讲技巧的训练（培养能力）。你看书，自己的身份定位又是什么？你为什么看这本书？明确目的。拿起一本书，翻一下目录和大概，一看整本书都在讲下三层的东西，则阅读的价值就不大了。

所以理解层次可以作为一个定位器。用在解决问题上，可以快速定位问题所在。用在分析问题上，可以快速抓住关键点。用在学习提高上，可以快速吸收精华。

下面，大家看下马云的这个演讲。（夜无声让刘俊给每人发了一份资料，是 2104 年马云在首届世界互联网大会的演讲稿）我不知道马云有没有学过 NLP，但这个演讲内容很 NLP。比如他讲：第一个 Win，是客户 Win，你做任何事情，客户首先要赢，第二个 Win，合作伙伴一定要赢，第三你要赢。三个 W，你少一个 W，找不到这个网页，三个赢，你少中间任何一个赢，这个生意没法做下去。这不正是 NLP 的三赢嘛。结合文字，思考一下马云之所以有今天，他的格局在站在理解层次的哪一层？看一下马云话分别是哪个层？

灵性层：你为其他人做些什么？

身份层：你是一个什么样的人？

信念层：事情应该是怎么样的

这篇文章与 NLP 相关的知识点有 30 个以上，看看大家的眼力如何？能看出来几个？”

第二节 灵性层

温小富：“既然越高层影响越大，那为什么不直奔这个灵性层？我看的一二本书，都没看到啥灵性层，甚至身份层的内容都很少，而信念层的讲得最多，这是为啥？”

夜无声：“这个问题很好，可见小富不光看书，还有自己的思考。为什么不直接讲最高层灵性层呢？因为这一块被宗教占领了。直奔灵性层好，就是让你直接出家学道了，还学什么 NLP 呢。NLP 的相关书籍或课程里确实不怎么讲灵性层，除了上面的原因，灵性层的东西一般有些玄，如果 NLP 过多的讲这一块，就更难逃伪科学之说了。灵性层不行，那身份层不比信念层还高一层，咋不直奔这个？身份层其实也是信念，只不过是特别重要的信念，它起领头作用，所以单独独立出来。其实还是信念，信念升级成信仰，基本上就是宗教了。所以 NLP 里一般的情况，如果只牵涉到个人方面的问题，我们会用到下面的五个层次。对一般人来讲，能用到身份层基本能解决大部分问题了。”

再说回灵性层，各种宗教都会在这个层面发力，所以宗教会流传几千年而不衰。李中莹老师一开始是翻译成精神层，后面又把这层改成了系统层，引入家庭系统排列作补充。家庭系统排列的范围其实还是比较小的，家庭嘛，上面还有国家，还有社会……我还是比较认同张国维博士老师所传授的这种：灵性层，比系统层大多了。灵性层我们主要讲讲家庭这一块，其它也不多讲。”

温小富：“我还有一个问题，灵性层说的是 Who else？（还有谁？），其他人不属于环境层吗？这二层有啥区别，或者说这二层本来就是有一部分重复的？”

刘俊：“小富今天很给力，提得问题都不错！”

夜无声：“它们没有重复，是这么回事，大家看理解层次的最下面二层，是行为和环境层，这二层都是可以用眼可以看到，而上面的四层，是用眼看不到的，越往上越是，要用心才可能看到。基于此，环境层的其他人是我们能用眼看到其他人，而灵性层的其他人，是我们大脑内

部的其他人，一个是外，一个是内。如何判断是不是灵性层？有一个区分标准。如果你的出发点是为了自己好，就达不到灵性层；如果是其中包含了为了别人的部分就是灵性层。这个为别人又分二种：一种是与你有关的人。比如你的父母，你的孩子，你亲人朋友等。另一种是与你无关的。

我们先看个有关的灵性层例子：

1999年10月3日，在贵州马岭河风景区，正在运行的缆车突然坠毁，在缆车坠落的那一刹那间，车厢内来自南宁市的潘天麒、贺艳文夫妇，不约而同地使劲将年仅两岁半的儿子高高举起。结果，这名名叫潘子灏的孩子只是嘴唇受了点轻伤，而他的双亲却先后死去。1999年10月3日的这场灾难让当时只有2岁半的潘子灏变成了孤儿这个生命的故事。

这对父母的行为深深打动了歌手韩红，经过多方联系，她领养了这个大难不死的小孩，并专门写一首歌叫《天亮了》

这种‘为别人’还不算难，因为都是亲人嘛，第二种就难了，这种是与你无关。比如，特蕾莎修女：

她把一切都献给了穷人、病人、孤儿、孤独者、无家可归者和垂死临终者；她从12岁起，直到87岁去世，从来不为自己、而只为受苦受难的人活着。

特蕾莎修女以博爱的精神，默默地关注着贫穷的人，使他们感受到尊重、关怀和爱。特蕾莎修女，没有高深的哲理，只用诚恳、服务而有行动的爱，来医治人类最严重的病源：自私、贪婪、享受、冷漠、残暴、剥削等恶行；也为通往社会正义和世界和平，开辟了一条新的道路。

是不是要比救自己的孩子更难，所以这种更灵性。

我们再看一个佛教的故事：

释迦牟尼佛在过去生行菩萨道时，曾经是一位商人，名叫贫窭，他经常在国与国之间做买卖。这一次，贫窭与一群好朋友们又乘船远至他国去做生意。

在海上航行的途中，贫窭不时来到甲板，站在这里透气，当贫窭望向海洋时，忽然见到海中的大鱼追食着小鱼群，只见大鱼群快速的张开大嘴不断的吞食着，小鱼们仓皇的逃避，却躲不过被大鱼吞食的命运，成群的小鱼很快就消失在大鱼的口中，它们的生命就这样消失。

贫窭感叹着小鱼的无助与弱肉强食的无奈，他想着：“生命源远流长，在不断的变换外形中绵延，不知道这个道理的众生却在每一生命中互相争夺与杀伐，造成后世更深的怨怼与仇恨，冤冤相报无尽。我愿以自己的色身布施给鱼儿们，以换取无数的小生命，不再被大鱼所追杀。”

于是贫窭跳入海中，舍身布施行菩萨道。在这一生命终之后，转世投胎为身体巨大的鲸鱼王，领导着海中的鱼群自在的生活。

在靠近海边有一小国，正遭逢严重的旱灾，人民无以为食，竟然互相杀害，彼此啖食人肉

维生。慈悲的鱼王知道了，心里想“这是多么悲惨的事啊！旱灾什么时候才会结束呢？他们这样互相啖食，终会走上绝境的。”

于是鱼王游到浅滩上，希望以自己的身体维持大众的生命。海边的居民看到这么大的鱼，喜出望外，他们感谢天神送来了食物，纷纷互相走告：“大家快来啊！有一条大鱼停在岸边，大家赶快去食用。”

就这样，每天都有人带着刀，在鲸鱼王的身上任意的割下他们所需要的鱼肉来维持生命，鲸鱼王庞大的身躯被刀切割得遍体鳞伤。几个月过去了，鲸鱼王忍着痛，居然还活着。鱼王牺牲自己以救活大众的这种大慈悲心感动了天神，天神从天界来到鲸鱼王的身边，合掌问道：“慈悲的鲸王啊！您用自己的身体养活大众，每天还要忍受人们一刀一刀的割切，这样的痛苦是无法形容的！您为什么不舍离这个报身，只要留下鱼身给大众就可以了！”

鲸王回答：“我不能这么做啊！如果我死了，这鱼身很快就会腐烂掉，人民将再度陷入饥饿的困境，又会开始互相杀害、啖食人肉以生活。我实在不忍心见到这种惨状再度发生，所以，我一定要坚持活下来。”

天神被鲸王这种舍己救人的愿心所感动，由衷的赞叹：“鲸王啊！您这么样的慈心广大，将来一定能成就无上佛果，广度无量无边的众生。”

直到有一天，一位村民拿着斧头，爬到鲸王的头上，用力的砍下鲸王的头带回家烹食，鲸王才因此结束了这一世的生命。

舍报的鲸王转世为皇太子，太子生来聪慧，在成长过程中，处处都流露出悲天悯人的胸怀，深受国人的爱戴。

有一年，国内旱灾，农作没有收成，国人贫困潦倒，皇太子于是建议父王免除国人的税收，自己也是粗食淡饭，尽力的救助人民。他深深的忏悔，自己没有福报，所以不能福庇子民；由于自己的罪业，使人民生活在灾难中，不能安居乐业。

太子于是长跪发愿：“我愿意用自己的生命换取上天的甘露润泽，期望能解除国人的灾难，人民都能丰衣足食，生活得无忧无虑。”太子哀恸的忏悔，他真诚的希望人民能安乐的生活。

他至诚的发愿，感召了大慈悲的佛陀带领五百位出家比丘来到太子的国家，让他们培植福田。佛陀与众比丘才刚踏上边界，国王、太子带领着皇族都来恭迎佛陀到皇宫接受供养，一路上，百姓们欢喜得匍匐于地，恭敬的顶礼佛陀。当佛陀安详徐步的走过时，大众感受到佛陀的慈祥与光明，他们觉得灾难即将过去了。

见到佛陀的太子，悲喜交集；悲的是由于自己的罪业深重，使人民遭受饥馑之灾，喜的是佛陀慈悲普照，为人民种福。太子在佛陀面前涕泪悲泣，长跪顶礼的说道：“佛啊！国家久旱不雨，至使五谷不收，这都是我没有福报，我的罪业带给子民的是灾难。慈悲的佛啊！我愿意牺牲自己以换取人民的安泰。”佛陀回答说：“太子啊！你的慈悲喜舍是十方诸佛菩萨都知道的啊！你真诚的忏悔与发愿，即将解除国内的灾难。”

不多时，天上降下甘霖，解除了长久的旱象，人民感恩佛陀的普照与仁心爱民的君王。由于佛的教化，大众学到了唯有互相帮助、彼此体谅，化解心中彼此的分别、嫉妒与仇恨，才能使这个共同生活的地方免于灾难。国家中所有人民更加恭敬三宝、深信佛法，真正做到信受奉行。从此以后，风调雨顺，国泰民安。

这个就是佛教说明灵性为别人的一个例子。

儒家讲：仁义礼智信。有些也是灵性层。比如信，什么叫信，人言为信。也就言必行，行必果才叫信了。你说过了，不做那就是无信。无信带来结果是别人不相信。你说了不做，别人对你不放心嘛，你没想别人就只想着自己。只想着自己就是自私。这种自私其实是私不到的。真正的自私是无私。为别人就是灵性层的。”

夜无声：“灵性这块太玄的我们也不做太多的讨论，我们主要看下家庭中父母这块。父母是我们的生命源头，这块的内容呢，其实可能你会发现，很多东西早就摆在那儿了。比如为什么要强调孝顺父母？

因为在灵性的层面上，我们的身体、思想、精神都源于父母的传承。作为一个孩子来说，在他15岁之前，大部分的行为模式与思想模式，都源于父母，父母就是我们的根。而这种关系，在成长过程中，在我们的心灵中‘内化’了。也就是说，我们在心灵中，会产生一些次人格。他们与我们认识到的父母是一致的，所以，有时孩子会做出一些与父母一般一样的行为。在这个过程中，父母的形象，已经内化了。也就是说——我的心中，就存在着我们的父母。他们变成我们性格与心理的一部分。

所以，孝顺父母那些外在的行为很重要，外在是内在的展现，通过外在的孝，来打通你的内在的能量之流。父母是生命能量的源头，如果不能孝顺、原谅、接纳父母，就相当于自行阻碍生命能量流，让它无法流趟到自己身上并流传下去。如果不能接纳父母，那能量就堵塞了，成长就出问题了。

父亲的部分会影响到事业，父亲在我们心中代表‘阳’的部分：权力、地位、力量、金钱、影响力等；如果和父亲的关系有问题则会影响到这些方面或其中的某个方面。母亲在我们心中代表‘阴’的部分：柔情、接纳、谅解、联系、关爱等，所以和母亲的关系会更多地影响到关系。

父母与孩子是铁三角关系，父母给孩子的爱是原爱，是一切爱的源头和基础，孩子只有无条件的接受父母，才有可能建立成功快乐的人生！凡是觉得自己生活中有委屈，有无力感，力量不足，都是与父母的连接不完全所致。

我们对父母的愤怒、不接受、指责、抱怨等等，也不只是会作用于我们现实中的父母，也会对我们心灵中的父母起作用，并发生破坏性的作用，它也是‘内耗’。但不是我们说原谅就能原谅的，说接纳就接纳了，特别是认为父母对你有伤害的人。因为原谅和接纳父母不是一种选择，而是一种能力。比如，如果对父母不信任，会直接影响到你对其他人都不能产生信任。如果你内心无法明白“使我痛苦者使我伟大”的真义，就很难有能力去原谅。也就是你要具有把绊脚石变成踏脚石的功夫。

接纳是：容许他有存在的空间。对于父母来说，不单单是接受，而且要从内心中感谢父母，感谢他们可以把声明传递给我们。并且承认他们父母的资格。只有承认父母的资格，才能承认自己的资格；承认自己的资格内心那分力量才会涌出来，并且帮助我们做的更好。

我们提供一个接受父母的练习，这个练习，就是通过对父母的接受，来与自己内心的父母次人格达成和解，并消除内耗。这个练习不同的人做出来，情况都不大一样。这个取决于对家庭成长环境和对父母的接纳度。

接受父母法操作步骤：（站着，不要坐着练）

1.深呼吸放松。

2.想象父亲站在你左前方，母亲站在你右前方。

3.在心里（或说出声音）对父亲说：

爸爸，您是我唯一的爸爸，也是最有资格做我爸爸的人，我完全接受您作为我的爸爸，也接受因为这样而需要付出的所有代价。我也把我交给您，请您接受这个孩子。

生命经由您和妈妈传到我这里，里面已经包括了所有我需要的爱，力量和支持，就算我还有其他需要，我也可以凭你们给我的在其他地方拿到。我会好好运用你们给我的，为自己建立一个成功快乐的人生。我会做很多好事，有意义的事，让你们以我为荣。

我已经把生命传下去（没有孩子的就说‘我也会把生命传下去’），我会好好照顾我和我的家庭，让他们过得成功快乐。爸爸，我用这种方式来表达对您的尊崇与感谢，让你们不需要为我而担心。

爸爸，我把您放在我心里面最重要的位置，让您继续地给我支持和力量，谢谢您，爸爸，我爱您！

【然后对妈妈也说同样的话，只是把‘爸爸’和‘妈妈’两个字互换。最后一段改成以下的话语：（妈妈，我把您放在我心里面最重要的位置，让我每天都感受到您的爱，谢谢您，妈妈，我爱您！）】

4.看着父母向中间靠拢，站在你的正前方。然后带着深深的恭敬之情向他们深深地鞠躬，向他们为你所做的一切鞠躬。鞠躬的动作应是头部与地面垂直，双手无力地下垂。（如果习俗是叩头跪拜，就把鞠躬改成叩头跪拜）

5.鞠完躬后想象父母向你走过来，父亲站在你的右肩膀后面，母亲站在你的左肩膀后面，他们把手搭在你的肩膀上。感受他们给你的爱、力量和支持，让你能够活下去，一直伴随着你走未来的人生的路。

就这5步，这个方法步骤3是关键，那段话很重要。”

第三节 身份层

可能灵性层的内容有点深，大家都还在消化中，夜无声继续说道：“灵性层的内容等下回去自己慢慢思考，我们看下身份层，所谓身份层就是我是一个什么样的人，给自己的一个身份定位，身份一但定位，下面的信念、行为什么都会因它而改变。”

李政：“真是这样的，就拿我家宝贝小明来说，平时比较懒，什么家务都不做。昨天，他阿姨过来，我示意他去倒水，他不太情愿地端了一杯水给客人。她阿姨就夸他是个勤快懂事的好孩子，他家的叫都叫不动。小明听了很有感觉，这一天，小明在家里变得异常的勤快，又是帮妈妈洗菜，又是摆桌子，又是刷碗，我感到很诧异。现在回头想想，它这一天的行为是受那个“勤快的孩子”这一身份影响造成的。”

夜无声：“不错的例子，就是这样。身份是会决定行为。我们再看个反面的例子，有个笑话是这么说的，在一个城镇里有一个乞丐，他叫阿三。阿三从小就以讨饭为生，一讨就是40年。有一天，一位律师找到阿三，并且对他说：‘恭喜你，经过细心调查，我们发现你就是李四的私生子，你父亲已过世，他留下一笔一千万元财富给你。’然后又问阿三：‘现在有这么一大笔钱，你打算怎么用呢？’令人晕倒的是，阿三说：‘嗯，我要用它买一个金子做的饭碗，体面地讨饭。’阿三的给自己的身份定位是乞丐，这个身份不变，他的想法也只是去买个金饭碗而已。

接下来，看个身份层相关的小故事

有一个法国人，42岁了仍一事无成，他自己也认为自己简直倒霉透了：离婚、破产、失业……他不知道自己的生存价值和从生的意义。他对自己非常不满，变得古怪、易怒，同时又十分脆弱。

有一天，一个吉普赛人在巴黎街头算命，他随意一试。吉普赛人看过他的手相之后，说：“您是一个伟人，您很了不起！”

“什么？”他大吃一惊，“我是个伟人，你不是在开玩笑吧？！”

吉普赛人平静地说：“您知道您是谁吗？”

“我是谁？”他暗想，“是个倒霉鬼，是个穷光蛋，我是个被生活抛弃的人！”但他仍然故作镇静地问：“我是谁呢？”

“您是伟人”，吉普赛人说，“您知道吗，您是拿破仑转世！您身上流的血，您的勇气和智慧，都是拿破仑的啊！先生，难道您真的没有发觉，您的面貌也很像拿破仑吗？”

“不会吧……”他迟疑地说，“我离婚了……我破产了……我失业了……我几乎无家可归……”

“嗨，那是您的过去”，吉普赛人只好说，“您的未来可不得了！如果先生您不相信，就不用给钱好了。不过，五年后，您将是法国最成功的人啊！因为您就是拿破仑的化身！”

他表面装作极不相信地离开了，但心里却有了一种从未有过的伟大感觉。他对拿破仑产生了浓厚的兴趣。回家后，就想方设法找与拿破仑有关的一切书籍着述来学习。

渐渐地，他发现周围的环境开始改变了，朋友、家人、同事、老板，都换了另一种眼光、另一种表情对他。事情开始顺利起来。后来他才领悟到，其实一切都没有变，是他自己变了：他的胆魄、思维模式都在模仿拿破仑，就连走路说话都像。

13年以后，也就是在他55岁的时候，他成了亿万富翁，法国赫赫有名的成功人士。

这就是身份的威力！

【你内在以为你是谁，你外在就会展现你是谁！】所以内在定位很重要，关键是：

你是谁呢？

你是谁呢？

你是谁呢？

很多人之所以在生活中没有动力，迷茫苦恼，其最大的悲哀首先就在于没有明确自己的身份，或者在潜意识中给自己定了一个负面的身份。当我们确定了身份后，就会无时无刻地影响着信念，进而影响我们的能力和行为。我们说话的语言，衣着打扮，所作所为，与人的相处、居住环境，工作环境，我们所拥有的能力，我们的信念、价值观……只要是有我们参与的都无时无刻不在维持和体现我们的某一个身份。”

温小富：“身份和角色有啥区别，我有些分不清？”

夜无声：“身份是角色的合集，人生活在这个世界上，必定要扮演多个角色，在父母面前我们是儿子/女儿的角色、在单位部门里是老板/员工的角色、在餐厅里是消费者的角色，在讲台是老师等等，一个人的所有角色组成了他的身份。就像一块钻石，每个切面代表着是每个角色，则整个钻石就是身份。梭罗在他的著作《瓦尔登湖》中写道：【一个人怎么看待自己，决定了此人的命运，指向了他的归宿。】身份层是心理活动的最核心的部分，支持这些活动的，也就是身份的能量，称作为‘自我价值’。自我价值太虚泛，不好操作，我们只有把它细分一下，也就是自我价值的四大块：自立、自信、自爱、自尊。

自立就是自我独立，自己的事情自己做，同时也具有自己的主见，主意，不需依赖他人。

自信就是信赖自己有足够的能力。一个人对自己没有信心，就不能对别人有信心，别人对

他也不会有信心。

自尊就是尊重自己。一个人不尊重自己，就不能尊重别人，别人也不会尊重他。

自爱就是爱护自己。一个人不爱自己，就不能爱护别人，别人也不会爱护他。

我们刚一下生下来，必需要依赖父母等亲人的养育才能生存下来，虽然年龄的增长，我们一点一点地自立，从不会走到走，从不会说到说……从依赖到自立是人成长的第一步，自立的过程也是伴随着自信、自爱、自尊的成长，最终我们还是要走向互赖。自信主要来自于能力的培养，自爱主要来自于心理的滋润，自尊主要来自做人的要求。自立是基础，自立了才有自信，自信了才会自爱，自爱了才有自尊。

自信不足就是自卑，没有能力地盲目自信就成了自大，对应的限制性信念是无望。限制性信念就是你一但有这种信念，你的人生就被限制住了，很难成长。三大限制性信念我们在信念层在细讲，这儿大家知道有个对应关系就可以了，限制性信念主要是由于不足造成的，过与不足都不好。自爱不足会自厌，自己都不喜欢自己，而自爱过头，就会成自恋。自恋的典型如网络名人：凤姐。自尊过头，则是虚荣。不足，我暂定为自惭，

自信与人生。自信带给人一份积极的态度，觉得世上的任何事都可以处理。面对困难，不再怨天尤人，而是积极的面对，只要有信心，办法总会有的，何况放弃也是一种方法。

自爱与人生。在人生中，有一件东西是最珍贵的，那就是自己；因为自己想要的东西都要靠自己才能去获得。我们要接受眼下的自己，爱护自己，使自己的力量发挥到最大，来创造自己的美好未来。

自尊与人生。自尊就是自己尊重自己。怎样才算是自己尊重自己？自己心口合一，内外一致，就是自己尊重自己。

自信的基础是能力，能力的基础是尝试和得到肯定，自信就是信赖自己能够取得所追求的价值；由于自己相信自己，自己也通过努力取得了所需求的价值，自然而然的就会自爱了，首先自己爱护自己，才会去爱护别人；进而培养出了自尊和尊重他人，所以也得到了别人的尊重，自我力量也就强大起来了。

当一个人的自我力量不足时，会要求人和物按其一定的规定存在，而当一个人有足够的力量时，无惧事物的不稳定或变迁。自我价值的形成在于一个人的成长经验、环境以及信念系统的不同，所以自我价值各有高低；自我价值不足的人很容易为了很少的价值而放弃对自己的爱护和别人对他的尊重，刻意的炫耀自己的力量，努力企图减少别人的力量；一个人不能用任何借口来逃避成长、拒绝成长，成长的过程是有一定的痛苦，但成长起来之后会有一个成功快乐的人生，所以，我们要勇敢的剖开黑暗的心灵，吸收光的能量，好好的信任自己、爱护自己和做一些有意义的事情来提升和健全自我价值。

自我价值感不足的 29 个表现：

1、在自助餐中拼命地吃贵价的食品

- 2、喜欢免费的东西，因为低价值，不是觉得自己买不起，就是觉得别人没能力买。
- 3、爱占小便宜，易受到赠品的吸引而购物
- 4、说好的却没有做
- 5、不好意思去要求自己应得的东西
- 6、总是抱怨环境或别人而不去想想自己如何做可以有突破和转变
- 7、用事情没有那么容易做藉口而不肯前进
- 8、别人信托的钱或事不能坚持
- 9、为了自己说过的一句话终生受困
- 10、我绝对不会先动手
- 11、爱捉弄别人
- 12、所做的事很多都怕被人知道
- 13、不能对人说不
- 14、妒忌
- 15、好赌
- 16、总是否定自己的能力成就行为说话甚至本人
- 17、做什么事第一件事想到的就是别人会怎样看自己
- 18、不断地给人意见表达自己的看法
- 19、喜欢花边新闻和讨论别人的不是
- 20、凡事总往负面处想遇人先假定对方怀不良之心
- 21、小器争执后心怀怨愤
- 22、一齐去吃饭被邀选菜总是响应是但（随便）
- 23、喜欢参加很多团体但却不参与活动

24、不敢诉说自己的感觉

25、觉得别人应该迁就自己体谅自己

26、认为事情只有黑白之分

27、遇事第一反应就是想证明自己是对的，而不管有没有效果

28、约会经常迟到

29、不知凡事都有代价，常想付出一点得到一堆”

夜无声：“如何提升自我价值呢？李中莹老师在他的《重塑心灵》一书中提出以下方法：

【已经成年但自我价值不足的人，可以运用以下的三个方面加以改善。充分地按照这三个方法去做，一个人的自信自爱自尊便能够在一两个月内明显地提升。这三个方法是：

1. 言出必行、言出必准

2. 有所不为、有所必为

3. 接受自己、肯定自己

言出必行、言出必准

坚持每天每件事做到“言出必行、言出必准”，便能使自己的自信在一两个月内有明显提升——不论是自己内心还是别人，都会认为你明显地多了自信。“言出必行”是说过的话就一定要去做出来。自己答应过的事，别人尽可放心，因为自己一定完成。就算是答应自己的事也一样对待。这里有两点要注意：

第一，就算自己控制不了的，仍属于自己的责任，因为那仍是自己人生的一部分。例如交通意外使自己迟到，但是自己还是应为迟到而道歉，或者缴纳迟到罚款，而不应以交通意外为借口推迟责任。别人给自己的资料错了，自己用那资料作出了错误的报告，还是自己的责任！自己信任谁、决定走哪条路、使用什么资料，怎么不是自己的责任呢？

第二，没有把握的事不要做出承诺。严格奉行“言出必行”的行事准则，首先产生的效果就是不再随便答应别人什么事。这样，为了能够避开烦心事而随口答应的，为了心软或冲动承诺的事情，都会快速减少。一两个月内，你便会因为没有欠别人的“心债”而没有感到不好意思、内心无力、难过后悔、内疚遗憾了。反之，因此你会有站得很稳、很有力量的感觉，并且别人因为知道你答应过的一定算数，就会对你很放心、很信任，因为尊重敬佩你。

“言出必准”指的是你说的完全跟你内心的认知感觉一致。当别人问你一件事，你不知道或不能确定时，你应该说“我不知道”或“我不能确定”。没有人能够什么都知道，所以不需

要害怕承认不知道会被小看了，但是如果说的话自己不能负责任，自己的内心是虚慌的，便不会有力量了。

“言出必准”的人，别人喜欢与他一同做事，因为觉得他可靠。很快，这样的人被别人感到很有力量，别人找人合作或者做什么重要的事，都会优先想到他，所以他会感到很有自信。

“言出必准”的另一个意思是，说的话完全符合内心的情绪感觉。当你心里感到不好意思，便把“对不起”说出口；当你不愿答应，便老实说：“我不愿答应”。这样，便做到心口一致了。

一个做到“言出必行”和“言出必准”的人，身心合一，也与所处环境中的人事物有最好的关系，所以内心的力量很大。这两点并不难做到，由此刻开始，每说一句话的时候都先提醒自己，很快效果便会出现。

有所必为、有所不为

年轻的时候精力旺盛，热情洋溢，想做很多的事，也有很多抱负，但是也容易感到挫败气馁，结果十年过后发现一事无成，甚至有不少人做了使自己懊悔遗憾的事，带着一份很大的无力感度过一生。如何才能避免这样的情况出现呢？

就是因为年轻人的精力旺盛，热情洋溢，能够做很多的事，所以就更要选择做什么和不做什么事。年轻人若想人生能够不断地提升、越来越多成功快乐的话，需要学习“有所必为、有所不为”这两句话。

如何能够区分什么事“不为”，什么事“必为”呢？以下是三个简单的容易运用的标准：

1. “三赢”是第一个标准，也是必须坚持的标准。只要是符合“我好、你好、世界好”的事，不妨做，总错不了。就算是没有即时或直接的利益，都会有未来的、间接的利益。反过来看，一些没有什么明显好处但是因为内心好奇想尝试一下的事，可以想一想这事是否会有三赢的效果，三赢的最低标准就是：不伤害自己、不伤害对方、不伤害其他事物。

2. 自身的“建设性”。“建设性”是事情能够产生累积的正面效果，每重复一次，自己的成长、学习和未来的成功快乐便多一分。比如一个朋友找你去打麻将消磨时间，另一个朋友找你去听一堂代兵老师的课，你觉得听代兵老师的课对你更有帮助，因为这个事情是有“建设性”的，你就会知道哪个是更好的选择了。

3. “量力而为”，就是按自己的能力去决定做什么、做多少。这是爱护自己、尊重自己的表现。诚然，每次做什么事都比上次的目标高一点，这能让自己不断进步和成长，是好的，但是不要做过分超出自己能力的事。现在有些人学会了强迫自己定下一个很高的目标，然后强迫自己非常辛苦地去尝试达到它。每天都活在高度压力、紧张、担心、慌张、忙乱、无力之中，也许真的成功了一次，以后更振振有词，以此为榜样，永远活在辛苦无力之中。只要一次失败，便前功尽弃，或者大事未成，便已经耗尽精力、体弱多病。更有些人只是为了炫耀、示威或是报复，强迫自己去做超出本人能力的事，这些都是需要付出很大代价的，甚至会走上不归之路的情况。清楚地认识到自己拥有的能力和承认自己没有的能力，才是聪明的做法。

接受自己、肯定自己

接受自己就是不否定自己。否定自己的人，会容易否定别人，妒忌别人，对别人的成就看不过眼。否定自己的人，总会找机会去证明自己不够好，否定自己的成就，或者事事要求完美，不允许自己有错。一个否定自己的人，总有非常大的一份无力感，因为这个人的大部分力量，就是在那个被否定的“自己”里面。用一个比喻让你更容易明白，想象一下你是一个连体婴儿，左边的一个名字叫做“我”，右边的一个名字叫做“自己”。两边有些时候很和谐一致，做什么事都做得很好，但是也有些时候在吵架。“我”自以为是老大，不接受“自己”，而事实上，“我”的双手双脚没长好，要靠“自己”才能走路、做事。所以现在“我”不接受“自己”，便什么事都做不出来了。

“我”不接受“自己”，而力量总是在“自己”里面。“我”就是认为“应该怎样”的那一个，而“自己”就是“事实是怎样”的那一个。“我”是道理，虽然可以很完美，但是没有什么力量，“自己”很真实，也许不符合“应该怎样”的标准，但是力量总在“自己”那里，“我”不接受“自己”，我就失去了力量。

不接受自己的最典型说法就是“我必须不满意今天的成就，才可以在明天有更大的成就”。其实这是一种莫名其妙的逻辑，为什么不是“充分肯定今天的成就，才可以在明天有更大的成就”呢？把自己已经有的资源否定掉，我们还拿什么去建造更好的明天呢？

对自己到今天为止所做到的充分的接受和肯定，带着那份满足、感恩、喜悦的心情和成就感，明天便会有更大的动力和自信去发展得更好更多，这才是正确的态度。所以，我们必须肯定自己的能力，肯定自己做得好的部分，同时坚信自己可以在未来做得更好。

“我”不够好，但是明天可以更好。人生本来就是这样的一个过程：每天都做到比昨天更好，每天有收获、有提升、有更多成功快乐。否定了自我，每天的成功快乐自然很少。】

除了李老师说的这个方法，最机密的方法就是：多提升别人的价值才是提升自我价值最快的秘密。因为价值是人际互动中产生，你的自我价值是把自己关在一个屋里就能提高的。你看一个NLP老师他不断帮学员提升自我价值，那他的自我价值在无形中也提升了很多。”

刘俊：“夜老板，你又泄露天机了。”

第四节 信念层

夜无声：“咳咳，也算不上天机，只不过一般大佬不明说而已。身份层到此就告一段落，进入下一层，信念层。信念层细分三块，信念 Beliefs、价值 Values、规条 Rules，简称 BVR。这三块构成了一个人的信念系统。一个人面对世界种种事物的处理态度，所依据的是他的信念系统。因此，可以说维持这个人在这个世界生活下去的模式就是他的信念系统，而这个信念系统的效率便决定了这个人的人生是否成功和快乐了。”

信念 Beliefs：信念就是我们信以为真的念头。比如是什么？应该怎么样？不应该怎样？必

须怎么样？一定怎么样。是我们对世界的认知，也即主观的法则。

价值 Values: 指事情对我们的意义或者说给我们的好处。什么是重要的？可以给我些什么？可以为我做些什么？它是推动一个人行动的重要因素。

规条 Rules: 为实现信念或取得价值所采取的一些做法，行为的准则。安东尼罗宾的书里这个规条翻译成了‘心则’，一样的意思。

看个例子

张三：

信念：成功就是有钱有车有房。

价值：这样就可以找到理想另一半，得到大家的尊重。

规条：所以，要打三份工来挣钱。

信念、价值和规条，通常是“隐形”的，需要我们去了解和分析。但它们有件“外套”，则是我们所熟悉的，就叫：态度。一个人对人事物的态度，是信念系统的外在表现。

信念是我们每个人脑中认知的世界，是我们主观认为的真理。通俗地讲，就是你所相信的事物应该是什么样的、不应该是什么样的；一定是（不是）什么样的；必须是（不是）什么样的；【虽然我们常常误以为信念是事实，但信念其实并不一定是事实。】它只是我们以为的事实。我们的行为往往是基于我们以为是真实的信念，假如行为的结果是我们喜欢和接受的话，我们便会继续认为这些信念是真实无误的。

信念绝大部分在潜意识里，只有在两个情况下信念会在意识层出现：当信念受到冒犯/挑战，和当这个人醒觉地自我反省。

而信念的形成，有四个途径：

- 1.本人的亲身经验，例如曾被狗咬而怕狗。
- 2.观察他人的经验，例如见到小哥哥偷东西被打，因而知道偷东西是不对的。
- 3.接受信任的人之灌输，例如父母说要提防陌生人，所以我们对不熟悉的人有抗拒之心。
- 4.自我思考作出的总结，例如某人总是拒绝我的善意，苦思之下，终于认定是因为他妒忌我升级比他快。

上面的四个途径之中，第三和第四个途径需要特别注意一下。父母、长辈、老师等人在一个孩子成长的过程中会灌输很多信念给他。灌输的方式有二：一是直接语言灌输；二是行为灌输，就是他们怎样做、怎样对一些事情作出回应的过程里，孩子看到听到而形成了信念。父母、

长辈、老师等人灌输给孩子的信念，其中绝大部分是好的，也帮助了孩子成长，但是有些时候，亦会有例外的。

有一个母亲，对女儿说一个男人最重要的是要有上进心，女儿成长后谈恋爱时挑选的就是一个很有上进心的男子。十年后他俩分手了，原因就是那个男子太有上进心了：总是忙于工作事业而没有给家庭足够的时间。这个时候，她才明白，男人的上进心对她的婚姻幸福而言并不是最重要的。

第四种情况亦会常常产生不恰当的信念。在一个新出现的情况里，以前的信念不管用，需要新的信念去支持行动，例如在新的工作环境里一个人总是对我的问好不大有反应，这没有前科可供我参考，在苦思之下，我得出一个结论：他妒忌我有能力。现在，凭着这个信念，我便知道如何对待他了。

由此可见，行为需要信念的支持。但是，这仅是自己思想而建立的信念，可以很片面和主观。而思想的速度很快，说过一千次的谎言都可以变成真理，在脑里重复一千次“他妒忌我有能力”的结论，很快便是“一定是这样”的“真理”了。然后，带着这样的心态，只看到听到配合这个信念的东西，很容易便把自己困在绝境！

事实上，【没有任何信念在所有的情况里都绝对有效】。绝大部分的信念都能帮助我们成长和处理生活中出现的情况，但亦有少部份是因为我们接收时没有好好地理解和消化，或者欠缺全面的定位（与其它信念契合），故此在某些情况出现时，发现有冲突的存在。我们称这些信念为‘限制性信念’

有一位叫做 Konrad Lorenz 的行为学家，他曾经研究鸭子的行为。他发现刚出生的鸭子看见什么会移动的物体，就会把那样物体当成为自己的母亲，跟着那物体走。有一次，鸭妈妈被调走，而自己则在小鸭子出生的时候走来走去，后来小鸭子都跟着他，把他当成为鸭妈妈，甚至后来找回来鸭妈妈，小鸭子完全不理会它，继续跟着 Konrad 走。Konrad 甚至发现刚出生的小鸭子会把滚动着的乒乓球当成为鸭妈妈！小鸭子的大脑在出生的一刻便形成了一个限制性的信念。

在印度，大象是用来搬运货物的工具。当大象在不需要工作的时候，那些工人用一条很小的魔术绳子套在大象的颈上，这条绳就可以把八千多磅重的大象牢牢地锁在一旁。他不会挣扎，不会叫喊，只会乖乖地静站着。为什么会这样？

事实上，魔术并不是在绳子上，而是在大象的脑中。当大象还是幼小的时候，训练大象的工人便会用一条很粗的锁练把小象套住。只要它稍为用力挣扎便会非常痛苦。就算抵受得住痛楚，小象亦不能够逃脱。就是这样长期的不人道训练，以致小象从小便制造了一个信念：我是没法逃跑的。这个信念深深地烙印在它的大脑中，成为了它的紧箍咒，以致即使在成长后，就算可以轻而易举地把绳子扯断，它亦不会尝试去做。

我们每一个人，或多或少都有这些紧箍咒把我们缠住。在我们刚来到这个世界上的时候，都是圆满具足的。看看那些天真无邪的小朋友，都是对这个世界充满好奇，创意无限的。但是，在成长过程中，由于受到各种各样的限制，特别是上一代传统信念及价值观的影响，小孩的大脑会形成了很多限制性的信念，就如那只大象一样，一直在无意识地影响他的人生。

典型的三大限制性信念是：

无助：别人可以做到，但我无法做到。

无望：任何人都无法做到。

无价值：我可以做到，但我不值得拥有这些美好的事物。

而预设前提就是对治这些限制性信念的，由此可见预设前提的重要性了。”

夜无声：“如何改变信念是一个复杂的工程，我们后面有机会再说，接下来看下价值观。价值观是事情的意义和一个人能够在事情里得到的好处（在这事情里什么最重要、这事情可以给我些什么、这事情可以为我做些什么、或者凭这件事情我可以得到些什么？）。

◆价值观是人生的主要动力源头。

◆当个人的价值观得到满足时，我们会得到满足感、协调感或亲和感。

◆当价值观不可能得到满足，我们便会感到不满、矛盾或被冒犯。

◆每个人都会根据事件对自己的意义和重要程度，而为他的“价值层次”排序。

大部份的价值观是在潜意识层面的，我们并不察觉它的存在。人们通常只留意到自己在意识层面的价值观。因此，潜意识与有意识之间的价值观可能互相矛盾。

人类的价值观往大了说就四个字：【趋乐避苦】。也就是追求快乐，逃避痛苦。但太大了不好操作，所以我们还得细分

常用价值观列举如下：

人际关系/归属感，团队精神，物质保障/高收入，稳定，安全，多样性和变化性，新鲜感，乐趣，自由独立，被认可，受尊重，能帮助别人，能发挥自己的才能，成就感，成功，名誉，地位，有意义，有学习/发展/成长的机会，权利/领导或影响他人，有益于社会，挑战性，冒险性，竞争，健康，家庭，朋友，亲情，亲密关系，爱，信仰，幸福，为社会服务，和谐，平等。

各个大师也有个人的看法和总结，比较著名的有马斯洛需求层次，有兴趣的自己结合后百度下。

我们这儿要学的是安东尼·罗宾归纳提出的人类的六大需求：【安全、刺激、被爱、成长、贡献、重要】。这六大价值，要背下来。可以这么记：安全久了就想要刺激，被爱才会成长，做出贡献才显得重要。你可以认为：人类采取行动的动力都是为了满足这六大价值需求…包括

杀人放火！

比如，赞美别人是满足别人的重要感，如果你赞美的地方很少有人赞，可以还会有刺激感，你微笑着赞，让对方有安全感。

为什么让大家背上这六大价值。因为这个世界是平衡的，你满足了别人的需求，别人才会满足你的需求。人际沟通中，你满足了别人的这六大需求，你的人际关系就是一流的。

比如用在亲子教育上，

你可以给自己打个分，假如 5 分是最高分，0 分是最差。

你从孩子身上得到什么感受，孩子给你多大的…

1.安全感

0 1 2 3 4 5

2.刺激感

0 1 2 3 4 5

3.被爱感

0 1 2 3 4 5

4.重要感

0 1 2 3 4 5

5.贡献感

0 1 2 3 4 5

6.成长感

0 1 2 3 4 5

孩子从你身上得到什么感受，你给孩子多大的…

1.安全感

0 1 2 3 4 5

2.刺激感

0 1 2 3 4 5

3.被爱感

0 1 2 3 4 5

4.重要感

0 1 2 3 4 5

5.贡献感

0 1 2 3 4 5

6.成长感

0 1 2 3 4 5

假如孩子没有从你身上，得到重要感的话，他会采取两种方式。来满足他的重要感。一种是努力让自己变得更好，另一种是制作各种问题，把你的精力引过去。重要感，这个很重要很重要。

在人际沟通，你可以想象对方额头上贴着一个：我是世界上最伟大的人物。对方是大人物，你要如何对待？当然，你头上也有一个。沟通中，你只要能满足对方这一个重要感，一半的问题就解决了

如何才能让自己有真正的安全感呢？

在变化大变化快的世界里，没有真正的安全感！真正的安全来自你的实力和能力…你有足够的实力和能力，在缺乏安全感的世界里，不但能生存而且脱颖而出——这才是真正的安全感。为了维持这个实力，就需要不断地学习，快速地学习

刺激感呢？

愿意面对挑战，不断创新，改变自己，愿意接受挑战并改变和创新，是满足你刺激感最好的方法！

重要感呢？

假如你想满足你的重要感，记得：创造令人喜出望外的业绩。

被爱感呢？

你就要学会爱别人，特别是要学习给别人无条件的爱。我们为什么会有痛苦，因为我们给出去的爱或付出是有条件的。什么是人类最大的挑战，就是学习如何给别人无条件的爱

贡献感呢？

我们这一生所得到的一切，都是自己给出去的东西，你唯一想得到但还没有得到的一切，都是自己不愿意给出去的。舍得，舍得，有舍才有得。这个过程也就完成了贡献感

成长感呢？

人生是一个什么过程？其实就是成长的过程。所有的一切都是让你成长的，特别是各种问题和困难。如果你无法从一种问题中学习成长，那它可能不断重复的出现，提醒你在这块要成长了”

来自旁边山东大学的张大伟说：“夜老师，我马上就要大学毕业了，现在面临找工作的问题：我不知道是找一份收入一般但稳定且福利好的工作？还是找一份薪水较高但挑战很大且不稳定的工作？我的同学小李也是类似的情况。他有个表哥在一家外企工作，表面上风光无限，其实累得要命，加班到深夜两点是常有的事。他很疑惑：是否一定要找一份很好但很累的工作来满足自己的虚荣心？这些问题是因为价值观造成的吧？”

夜无声：“这些正是价值观不清晰带来的问题。因为我们的价值观大部分都是潜意识层面，自然形成的，如果没有刻意训练，大部分人是不清楚自己的价值重要性序位的，自己都不清楚，那遇到你说的这些情况时就不知道该如何选择了。”

张大伟：“那如何才能知道自己的价值观序位呢？”

夜无声：“这个正是我们下面要探讨的，如何探索自己的价值观序位？一般的步骤如下：

第一步：先列出你认为你人生中最重要的价值有哪些？

如果不清价值有哪些，可参考上面提到的常见价值列举，总之把你觉得重要的都写出来。

第二步：把你所列出来的价值按重要性做一个排序，比如：

1、健康

2、快乐

3、智慧

4、金钱

.....

第三步：如果我要实现我人生的终极目标，成为我所期望的人，那么我该抱有什么样的价值观？排序又是如何？

在第二步结果的基础上进行修改，调整。有些不需要的删除，有些需要的第二步里没有的可以加进来。如果还没目标，先明确人生目标，或者采用时间方法。

时间法是这样：如果你的生命还有 50 年，上面排序是如何，如果还有 20 年呢？5 年呢？1 年呢？1 个月呢？1 天呢？去探索一下，到底什么对你来说才是真正重要的？最后得出一个新的价值观排序。

第四步：把第三步的结果打印几份，分给亲朋好友，让他们知道你的价值观排序，以便随时提醒你。当然自己也要留一份，遇到事情时候先想一下什么对自己最重要。比如，你把健康列在第一位，却还熬夜，家人可以提醒了：你不是把健康放在第一位吗？还不睡？

这样，把自己的排序先列出来，弄清楚，一但清楚了自己的价值排序，向你开头的那些问题就自然而然就解决了，无非就是那个序位靠前的问题。”

价值观是一个人做或不做的动力。我们学习价值观的目的是让自己该做的时候做，或让别人该做的时候做。六大价值为什么这么重要？是因为你满足了别人的价值需求，别人才会更好的行动来满足你的需求嘛。

前段时间有个朋友问，家里老妈被‘某个保健品’迷上，怎么劝都劝不了，那些东西在他看来一点用都没用，就是骗老人钱的。而他们是以传销手法销售（嘘寒问暖，一起朗读，每天都有人买他的产品并绘声绘色讲述等）。他给老妈看了 CCTV1 今日说法揭露他们的黑幕，以及很多有关报道，也给他们网上查，并没有‘XXX’宣称的国家药准。但他老妈根本就不听他的，还是相信‘XXX’的客服。几万的没啥用的产品都要买。为啥呢？

是因为那家客服成功满足了老人家的六大价值需求。老人家真正想要的不是什么上万的按摩垫，而是六大价值需求，客服嘘寒问暖让老人觉得被尊重，让老人觉得安全，一起朗读有了成长感，小活动让人有刺激感……也许他们的产品确实没多大用，但不可否认他们的对待老人确实是下了一番心。而孩子的做法呢？不经常回家看老妈，回来就是一通说，让她看新闻报道，上网查就是在证明老妈错了，让老妈没有觉得价值感上升，反而在下降，所以老妈也不愿听他的。”

刘俊：“看来真是盗亦有道，骗子能不断的成功，也一定有方法的。”

夜无声：“大家要注意一下，价值是会转移的，价值转移细分为三种：创造、增大和转移。创造价值：把复杂、枯燥的工作拆分成几部分，逐步挑战完成，或用竞赛的方式增加乐趣。增大价值：在现有的工作中学到更多东西、或使自己收获更多。转移价值：如改变工作目标：原来是为了钱，现在则是个人发展。

下面，我们看个价值观转移有关的小故事

有一次，英国游客杰克到美国观光，导游说西雅图有个很特殊的鱼市场，在那里买鱼是一种享受。

他们去了鱼市场，那天，杰克发现市场并非鱼腥味刺鼻，到处是鱼贩们欢快的笑声。他们面带笑容，像配合默契的棒球队员，让冰冻的鱼像棒球一样，在空中飞来飞去，大家互相唱和：“啊，5条带鱼飞到明尼苏达去了。”“8只蜂蟹飞到了堪萨斯。”这是多么和谐的生活，充满乐趣和欢笑。

鱼贩说，事实上，几年前的这个鱼市场是一个没有生气的地方，大家整天抱怨，后来，大家认为与其每天抱怨沉重的工作，不如改变工作的品质。于是，他们不再抱怨生活本身，而是把卖鱼当成一种艺术。后来，一个创意接着一个创意，一串笑声接着另一串笑声，他们创造了鱼市场中的奇迹。

鱼贩说，大伙练久了，人人身手不凡，可以和马戏团演员相媲美。这种工作的气氛还影响了附近的上班族，他们常到这里来和鱼贩用餐，使自己拥有乐于工作的好心情。

有不少没有办法提升员工士气的主管还专程跑到这里来询问：“为什么一整天在这个充满鱼腥味的地方做苦工，你们还这么快乐？”他们已经习惯了给这些不顺心的人解疑释惑：“实际上，并不是生活亏待了我们，而是我们期望值太高以至于忽略了生活本身。”

有时候，鱼贩们还会邀请顾客参加接鱼游戏。即使是怕鱼腥味的人，也很乐意在热烈的掌声中一试再试，意犹未尽。每个愁眉不展的人进入这个鱼市场，都会笑逐颜开地离开，手中还会提满了情不自禁买下的货物，心里似乎也会悟出一点道理来。

通过这个小故事，我们可以看出价值是可自己创造出来的，通过价值转移，增加我们做事的动力。BVR 到这儿 BV 就完了，接下来我们看下 R.

规条是事情的安排方式，也就是做法。规条的存在，完全是为了取得事情中的价值和实现有关的一些信念。规条会涉及人、事、物的组织安排和活动，故此，有清晰的动词在其中。当一个做法无效时，我们便要在坚持信念与价值，或者坚持规条（做法）之间作出选择。本来，怎样选择是很明显的：既然规条是为了取得价值和实现信念，当规条无效时，我们应当坚持信念与价值，而改变规条。就像当一条路线不能把你带去目的地，当然你会改变路线，而坚持目的地。

坚持无效做法的人，最常用的理由是他们的做法是“对的”。每当脑里有这个意识时，脑里主持以下功能的部份便会停工：分析、找寻其它可能性、可以有的行为选择、解决问题、风险评估、未来策划。

如果信念价值是意，那么规条就是形。如果你得意忘形了，那是可以的。如果你没得意，还忘形那就讲不过去了。规则从某种角度上讲，比信念和价值观更重要，因为它最接近操作。

比如，我告诉你，要换位思考。你也知道了，但一样不会操作。如果换成直接规条，你按规条来做，就自然地形成换位思考了。

为什么佛教有五戒八戒菩萨戒比丘戒等这么多规矩？为什么基督教也就有十戒？为什么儒家也有好多的规矩？因为通过规矩，可能让你最快的实现信念和价值。如果你悟性高，可以直接领悟规矩后面的要达成的信念和价值，那这个规矩就不重要。如果你悟性不高，守规矩就是最快的进步的方式。我们不采用宗教的规矩，太多。

我们直接采用四个约定。这个简约，就四个而已。方便学习记忆，也方便大家操作

1、不妄作评判

说话要公正客观。不说违心的话。不说对自己不利的话。不说别人的闲话。把言语的力量用到真和爱上去。

这个里面【不说对自己不利的话】有点不好理解，我们重点讲一下。

如果我在街上碰到你，叫你“笨蛋！”；猛一看，我是在说不利于你的话。但事实上，我说的恰恰是不利于自己的话。因为你听了这话后会恼恨我；对我来说，你恼恨我不是什么好事。同样，当我勃然大怒、通过语言把情绪毒药一古脑儿地全泼向你的时候，我说的也全都是不利于自己的话。

如果我爱自己，在跟你交往时，我的一举一动都应该能体现出这种自爱。我不会随意评判你，因为我怎样对待你，你就会怎样对待我。我爱你，你就会爱我。我侮辱你，你就会侮辱我。我感激你，你就会感激我。我对你自私，你就会对我自私。我用语言对你施法念咒，你就会同样对我施法念咒。

不妄作评判，你的能量就用到了正道上；你就能停止自欺，开始自爱。一旦你决定奉行“不妄作评判”这一原则，一旦你生出这个念头，“真”就会进驻你的内心，就会把你身体里所有的情绪毒药都清理掉。但订这约却是艰难的，因为我们以前学的东西跟它恰恰相反。我们已经习惯了在跟别人交流、尤其是在跟自己交流的时候撒谎。我们一直在任意褒贬、妄作评判。

书上有详细的说明，课下自己至少要看一边，建议买本纸书，《让心自由》估计买不到了，新版就叫《四个约定》，如果你完全的实践第一个约定，就会改变你的人生。

2、不受别人影响

别人所做的事，没有一件是因为你才去做的。别人所说的话、所做的事都是他们自己世界观和价值观的投影。不受别人言行的影响，你就能减少许多无谓的痛苦。

别人所做的事，没有一件是因为你才去做的。

这句换到自己身上，就是：你所做的任何事，也没有一件是因为别人才去做的。

这个约定能大量减少你的痛苦

3、不作假设

鼓起勇气提问。把你真正想说的话表达清楚。与别人沟通得越清楚，你就越能避免误解、伤心或闹剧。单只这一个约定就能彻底改变你的生活。

用 NLP 的话讲，不要总是用自己的思想地图套在别人身上

4、行动、尽力、投入

你所能尽的力并不是时时都一样的。健康的时候，你能尽的力就比生病的时候要多。只要你在任何情况下都尽力而为，你就不会在事后懊悔、自责或自我审判。

这个是为了巩固上面的三个的，加起来就是四个约定，要不要签约呢？

这四条最好也要背下来，信念这层，BVR 三块，B 是十条预设前提，V 是六大价值，R 四个约定。”

第五节 能力层

夜无声：“接下来，我们看能力层，能力是完成一项目标或者任务所体现出来的素质。做各种事情能力不同，如组织能力、沟通能力、领导能力、创新能力、学习能力、号召能力、适应能力等，但能力的结构却是一样。能力的公式：【**能力=（人格承担力+状态调整力+方法获得力）×经验值**】（理解层次各层次都有一个公式，按公式来操作事半功倍，其它层公式留在课程中讲解）

状态又可细分为先天自带和后天培养。先天自带，这个我们就略过，这个是天生注定的，没法改变。我们这儿主要看看后天培养这块。

状态是一个比较关键的东西。我们也经常听到有些人在做某事做得不好时说：不在状态。或者很有状态，签单不断。回忆一下，以前我们学什么技能，学得慢多半状态不好。我们知道身心是一个系统，所以调整状态可以从身体入手。身体能放松下来，心理也会跟着放松下来。身体放松，从深呼吸开始，用注意力扫描过全身，看那儿紧绷特别放松一下。另一个是身体的姿势。站如松，坐如钟，行如风。做不同的事有不同的最佳姿势。

这儿有一个调状态的方法就是三调：调心、调息、调身。三调调不到位，就好比你虽拥有一辆举世无匹的跑车，可是油箱里装的却是啤酒，怎能让它跑呢？调身的基本要求是【形正体松】。古人云：‘形不正则气不顺，气不顺则意不宁，意不宁则神散乱’要坐正，不要东倒西歪。接下来是调息，也就是调呼吸，就是主动地、自觉地调整和控制呼吸，以改变它的频率、节律、深度等，并使之逐步达到给大脑的大量供氧状态。越专注大脑就需要越多的氧气，供氧跟不上，效率也很难提上来，而调息的基本要求是：【匀（均匀）、细（细密）、柔（柔和）、长（深长）】。调心、调息、调身，分别对应人体的意、气、形，三者是互相联系，不可分割

的统一体。其中，调身是调息和调心的基础和前提；调息是调身与调心的重要环节；调心则是“三调”的核心，也是调身和调息的目的。

状态可以借助于三调，那方法呢？做不同的事或学习不同的技能需要不同的方法。这个向有此能力的人请教学习就好了。比如你要学 NLP，找个班来上上嘛。当然也可以自己摸索总结出方法来，只是不过比较慢，站在前人的肩膀上总要省些力。这个世界是公平的，你花点时间就省点钱，你花点钱就省点时间。

最后是经验，这儿的经验特指一小步一小步的成功经验，有其特殊意义。比如说练习一个技能。突然，发现一个做法可以比以前更容易达到目的，这个便是一个成功的小经验，然后重复。成功是成功他妈。你的成长来自于你现有的小成功。你要一小步一小步的往前走。采取小的步骤并且不断的重复到自己感觉舒服为止，一旦此行为稳定之后，则采取同样的步骤来进行下一个行动步骤，再一次的重复直到自己感觉舒服为止，同时必须耐心的施行一次只做一个步骤的行为，最终便可以得到一个全新的行为模式，自然将你的舒适圈予以扩大，不断累积正面经验。

这个过程需要耐心，对自己更需要耐心，有耐心才能累积起成功的小经验。错了就改，改了再犯，犯了再改，改了还犯……就是不放弃。经过千锤百炼才能改变。

但有方法和也懂得调整状态也未必形成能力，人格承担力也是一个关键，佛法讲大愿才有大行，你没有强烈的欲望，就无法积累起经验值，没有经验值就不会养成能力。所以，能力的养成有四要素，缺一不可，四者具足能力就出来了。状态主要来源于还是心态，方法来源于学习或总结，经验来自于自我的不断练习。人格的承担力，主要取决于你自己。能力层我们切到很细的层面了，这个是你在其它 NLP 资料里很难看到的。

时间不早了，这次的读书会就到这儿吧，大家帮忙整理一下桌椅。”

第六节 思维导图的四要点

温小富回到家，毫无睡意，就上了 QQ，看到李政的头像还亮着，就问了句：“政姐，你还没睡啊？”。

李政：“今晚读书会内容量有点大，我要整理一下，画些思维导图。”

温小富：“我听别人提到思维导图，但具体不了解，没用过，感觉很高大上，很难吧？”

李政：“我开始学的时候也是这种想法，后来就报一个思维导图的现场班，学了一天，基本上学会了。后来有次夜老师看到我做的导图，说不错，不过有的地方还可以再改进一下，然后我向他请教他的看法。他几句话就让我恍然大悟。”

温小富的好奇心也被吊了起来，问道：“他怎么说的呢？”

李政：“等姐喝杯水，慢慢道来！”

温小富：“晕！好吧！”

李政：“他说：思维导图很简单，只要把握四化的要点就行了，四化就是化繁为简、化灰为彩、化直为曲、化字为图。所为化繁为简就是你要庞杂的内容压缩成简洁的要点，导图的分级也不要超过三级，你看你的这个分支，文字太多，没有压缩。化灰为彩就是利用各种颜色的来画，各个分支区别开来，这点你做的不错，彩色更容易刺激大脑。化直为曲就是把书本里的直线逻辑变为思维导图的图解的形式和网状的结构，这样用于存储、组织、优化和输出信息。化字为图呢，就是要图形化或插入相关的图，不是纯文字，一张图胜过千言万语嘛！”

温小富：“化繁为简、化灰为彩、化直为曲、化字为图，果然简单明了！”

李政：“就是嘛，真传一句话，假传万卷书！而且夜老师所提出的四化很能体现化繁为简这条原则，思维导图的课也无非就是这四化的扩展或案例说明，有的还讲不到重点，学员学下来，还是抓不到要点，但从这四化出来很容易就抓到要点了。来，给你看一下这个能力层的导图。”

李政传过来一张思维导图，温小富看了起来。李政：“看到没？”

温小富：“看到了。”

李政：“你看着图，我给你说一下，这样就更好理解了，中间的这个健身晒股肉的图，肌肉能发达，手里举着哑铃，象征着能力的培养。右边有二分支，右边上面的这一个分支是状态，颜色我用的红色，状态又分成先天和后二个小分支，先天状态我配了一张图，是一个小宝宝，后天状态配的是一个太极拳起步式，练太极拳前需要三调。再下面一个大分支是方法，颜色是蓝色，也分了二个小分支，一个自寻，一个寻他。自寻我配得的图是个打坐冥想图，代表着向内寻找。寻他放得是个拜师图，代表着拜师学艺向他人学方法。左边还有一个分支是经验，颜色是红色，下面有三个分支，分别是：小步子、快节奏、大激励。小步子配得图是一段楼梯，代表着路要一步一步地走。快节奏配得是一个打碟的图，代表着要不断的努力，步子这么小，如果再不快点，那还行啊，大激励配得一个大筒的冰淇淋，这个是我的最爱，代表着做到奖励。就这么简单，主要就是配个图，化繁为简的工作夜老师的分享中已经做了，就是那个能力的公式【能力=（人格承担力+状态调整力+方法获得力）×经验值】”

温小富：“听你这么一解释，再看这张图，果然是一张图胜过千言万语啊，不过快节奏、大激励是啥情况，我咋没听到有提这个？”

李政：“这个是我自己添加的啦，夜老师提到了耐心，耐心对我来说有点难度，如果再具体一点，换成快节奏、大激励，我想我的耐心就有啦，哈哈，我是不是很聪明啊！”

温小富发现李政在网上要比线下活跃开朗不少，随即回道：“相当聪明，聪明的不要不要的。”

李政：“哈哈，不和你贫嘴了，我要洗洗睡了，你早点休息吧，晚安！8”

温小富：“晚安！8”

第七节 行为层、环境层

温小富有空就把读书会学来的内容温习，思考……学而不思则罔，思而不学则殆。特别是身份层面有了重新的定位，今天他去公司上班，午休时间，同事小王曾和他讲：小富，你好像和以前有点不一样了，不过具体哪儿不一样我却说不出来。温小富回顾一下，也没发现自己有哪儿不一样，可能自己受 NLP 的一些理念影响，内在有一些变化吧。今晚又有读书会，温小富更加期待了，好像参加读书会变成了他生命中最重要的事。

下班后，温小富又来到夜家面馆。一切看起来都是那么亲切，一切也如旧一样进行。

夜无声：“谢谢大家的支持，在百忙中依然坚持参加这个读书会。我们上次把理解层次中无法眼见的部分探讨完了，这次我们看一下可以眼见的部分，也就是最下面的二层，行为层和环境层。先来看行为层。这层说来比较简单，就是你有什么样的行为表现。我们都知道：你内在有什么，你外在就会展现出来什么，所以 NLP 中对这层的重点是利用行为去解读对方。”

一般来讲，外界的事件，通过 VAKOG（视听触等五感）输入进入大脑，先通过 DDG（英文 Deletion/Distortion/Generalization 的缩写，一般译作删减扭曲一般化）过滤一下，再经过 BVR 来解释，最后就会做出行为反应。那反过来，他的这个行为也无形反映了他的 BVR。在行为解读方面，NLP 里有很多技巧，比如 NLP 里著名的观眼知心。”

刘俊：“观眼知心？听起来好牛，和算卦一样神？”

温小富：“没那么神啦，我们都知道眼睛是心灵的窗户，我们思考的过程会在眼球的动向上反映出来，这是人的潜意识的反应，本人不见得会察觉的过程。

从视线的移动往往能看出许多内心的真实想法。比如，当一个人回忆起过去的景像，眼球会向右上方移动，当他进行一个视觉的创意设计时，则会向左上方移动。视线向右下移动的时候，则说明对方在回想运动等一些与肢体活动有关的记忆。另外，如果对某些对话产生兴趣，想竖起耳朵仔细听的话，眼神会下意识地向左右做水平移动。

一个认真听你讲话的人，眼球绝对不会向上翻起。一个积极动脑的人，眼球也绝对不会定住不动。总之，眼球往上时是视觉的、影像的；眼球在中间是听觉的、声音的；眼球往下时是感觉的、身体的。这种眼球的快速运动不仅发生在面对面交流的时候，那怕是他闭上眼睛、处于黑暗中的时候也会发生。只要他的大脑在做相关的视听触的运作，就会产生相应的眼动。比如人在做梦时，眼球也会快速的移动，学术上称为快速眼动睡眠期。研究者称如果这时把人叫醒，对方都会声称自己在做梦，至于为什么会这样，他们说解释不了，但如果你学过 NLP，就能很好解释了。

除了观眼知心、还有身体语言的解读、微表情解读等等，总之行为层用于解读的比较多。说完行为层，我们来看最下面一层，环境层。

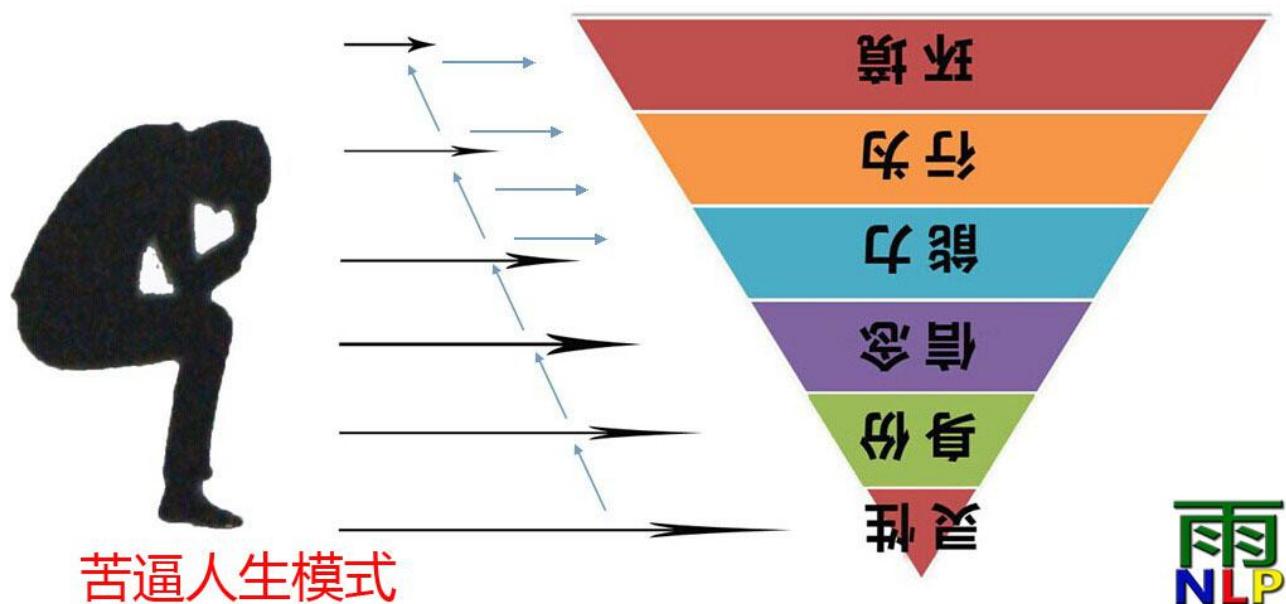
虽然这层在理解层次的最底层，但这层比行为和能力层还要重要一些，为什么呢？因为，环境可以影响到上面几层的改变。如果这个环境不能引起你上三层的改变，这就符合常规的描述，越往下层影响越低。

小孩子上学，都想让他上好的学校，就像中国很有名的故事：孟母三迁。但环境是否重要取决于它是否引起你上三层的改变，否则好环境一样没用。所以才说越上面的层次越重要。但如果这个环境影响到你上三层的改变，它的影响力就不是最小了，所以我们印发的资料的封面，没采取传统的金字塔形，而是用的圆形的理解层次。

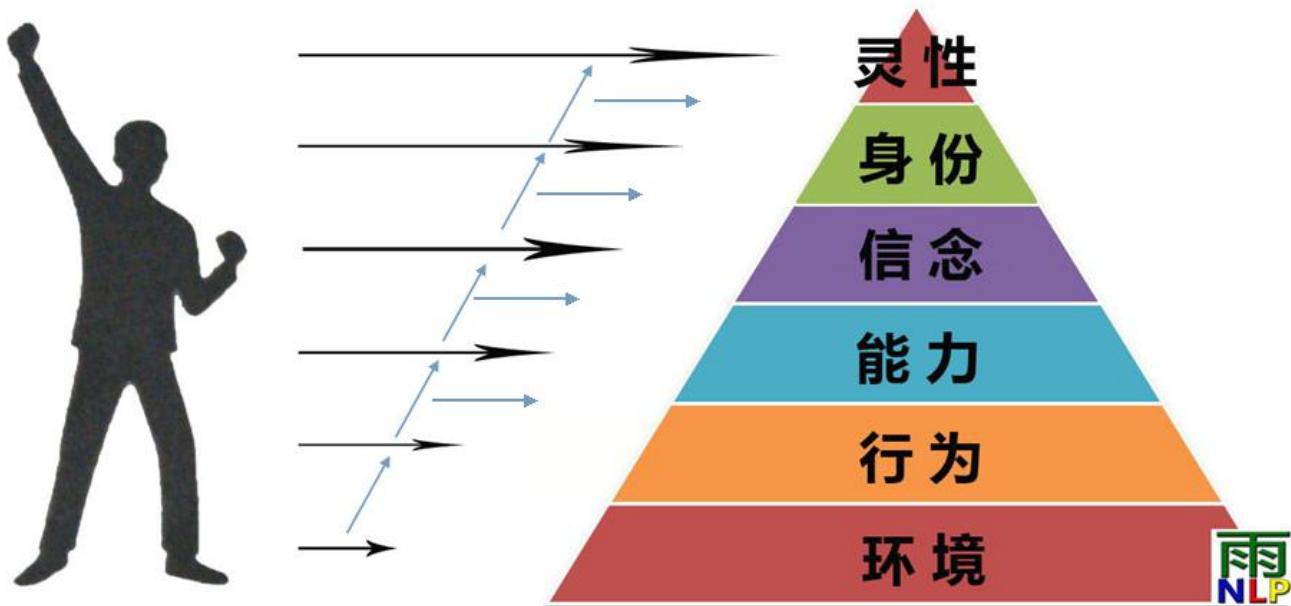
环境，说白了就是你所处的环境，这个取决于你的选择，基本上没有多少可讲的。选择和改善环境，咱们中国倒有一门学问，那就是风水学，不过不是我们的课程所要讲述的了。到这里，理解层次的六个层次，我们也算简单的过了一遍。”（小雨注：理解层次的环境层已升级为物质环境和心理环境，见第9页的图，升级后的详细讲解留在课程中）

第八节 理解层次贯通法

夜无声：“我们知道，越上面的层次越重要。看一个人活着开心不开心，自主不自主，看他的理解层次重要性的排位就可以了。



苦逼的人生为：重要性为：1 “环境” → 2 “行为” → 3 “能力” → 4 “信念” → 5 “身份” → 6 “灵性”。这类人把周围的人、事物、环境放在最重要的位置，容许环境来控制他们的人生。



自主的人生为: 6 “灵性” → 5 “身份” → 4 “信念” → 3 “能力” → 2 “行为” → 1 “环境”。

为什么现今很多人有抑郁症? 就是因为他们感到对人生无能为力。他们把理解层次搞反了, 能量卡死了。必须要把理解层次重新修正。重新排列每个层次的重要性。由灵性层次带动, 问一问自己想要有一个怎样的人生? 透过这个愿景实现自己的身份, 配合一套有效的信念/价值, 发挥以及提升既有的能力, 透过积极的行动创造环境。

一个人做任何事, 如果能将 6 个层次都一致连贯, 他便会身心一致, 全力以赴地去做, 既开心, 又有效果。反之, 事情不成功, 有压力或情绪, 定是六层之中有不协调的情况出现。有人将连贯的这六层作为一种思维框架运用在心理辅导中, 称为理解层次贯通法。

理解层次贯通法是一个 \cap 形结构, 可以广泛的应用在各个领域。比如你是一个公司的职员, 你在抱怨薪金的低微, 那么你的问题在哪层呢? 如何才能改变你的环境呢? 你现在的身份是职员, 你的能力, 行为就决定了你拿这么点薪水。应用此法, 建立灵性, 确定身份, 明确信念, 提高能力, 进而得到老板的重用, 提高薪水。

看一个人的谈话就可以看出格局, 老抱怨环境, 那格局就是最低的, 所以以后和别人聊天要多聊理想啥的。”

温小富:“以前看中国好声音, 有个导师最喜欢谈理想, 那是不是代表他的格局就很高? ”

夜无声:“那个另说, 聊理想和格局的大小并没有绝对的关系, 只是个大概率而已, 就像一个格局大的人, 也可能偶尔抱怨环境, 不要绝对化。好了, 我们下面来看下【理解层次贯通法】。

首先准备工作: 六张 A4 纸, 足够的空间, 合适的环境。在纸上分别写上: 环境、行为、

能力、信念、身份、灵性。把六张纸依次序排成一条直线铺在地上，每两张纸间分隔约一小步的距离。受导者站在“环境”的一侧纸外准备开始。

用这个技巧，必须事先定下一个目标。这个目标最好找个十年以上的大目标来做。小目标，就不要搞这个了，一是没必要，二是可能没啥效果。这个方法主要用来处理事情。以前有人问能不能处理性格？不能。性格基本上就是 BVR 层，不是事件。没有大目标就不用做了呗。目标很重要，十年并不算长。

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

1、准备

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

2、环境

现在你踏上[环境]的纸上，我想你想一想与[目标]有关的人、事、物、时、地的资料，这个目标涉及些什么人？在什么地方或环境？牵涉一些怎样的时间上的问题，例如你想在什么时候完成[目标]，在什么时候开始有变化的出现？还有这个目标牵涉些什么事？什么物品？我想你用你的时间去把这些一一地想一遍。不用急，你有很多很多时间。只有当你已经完全地把有关的环境因素想过一遍，才需要点点头，好让我知道带领你继续下一步。

3、行为

好，现在你向前行一步，踏上[行为]的纸上。我想你想一想，与[目标]有关的事情，你现在是怎样的做法？你每天怎样做？你过去的做法呢？我想你把现时的做法想一遍。只有当你已经完全地把过去和现时的做法想了一遍，才需要点点头，好让我知道带领你继续下一步。

4、能力

现在请你向前一步，踏上[能力]的纸上。在这里我想你想一想，你有些不同的做法曾经考虑过，或者现在想考虑的？我也想你想一想，你拥有些什么能力，能够帮助你实现目标？也想一想，你尚需一些怎样的能力，会对事情有帮助？你有很多时间，可以慢慢地、详细地想，只有当你已经完全地想过一遍，才需要点点头，好让我知道带领你继续下一步。

5、信念

现在，你向前踏上一步，踏入[信念、价值]的纸上。在这里我想你想一想关于这个目标，事情应该是怎样的？这个目标有些什么意义？其中有些什么是重要的？这个目标可以带给你些什么？你想从中得到什么？只有当你已经完全地想过一遍，才需要点点头，好让我知道带领

你继续下一步。没有错，我想你想一想关于主个目标的信念和价值。你知道绝大部分的信念和价值都是在我们的潜意识之中，所以，我们可以感觉得到，但不容易用文字说出来。所以，不要去刻意找出文字的描述，我想你放松整个人，做数个深呼吸，把注意力集中在潜意识的一点，对它说：“让我感觉一下关于这个目标的信念、意义、什么是重要的等……”重复这样对潜意识的说话，好像潜意识清晰地让你知道的讯息。

对，再做几个深呼吸，让一些要知道的讯息从潜意识升上来给你知道，把注意力集中在身体内那一点上，重复对潜意识的邀请。不要急，你有很多时间。当你有一些感觉从身体内升上来的时候，点点头，让我知道怎样继续给你的引导。好，你感觉到潜意识给你的讯息了，有些人知道那是一些怎样的文字意义，有些人只有一些不能理解的讯号或者只是一些感觉。这些都不重要，只要继续放松，让潜意识能够继续给你讯息。只有当你觉得潜意识已经给了你足够的讯息，才需要点点头，让我知道应该引导继续下去。

6、身份

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

7、灵性

现在，你向前踏上[灵性]的纸上。在这个层次，绝大部分的讯息不能用文字表达，我想你再做两三深呼吸，把整个人放松，注意力集中在潜意识的地方，邀请它给你感受到这个层次的力量。这个层次，指的是你和这个世界其他人的关系，把注意力集中在潜意识，请它与你沟通，让你知道在这个世界上你存在的意义，地这个世界来说，你可以作出的影响，可以怎样让你感受得到？不要企图找出文字的理解，这个层次的讯息，一般会超越文字的范围，很多人收到来自潜意识的讯息是一度光、一些颜色、甚至只是一股感觉。不用急，只要放松自己，对潜意识反复说：“让我感受到我人生之中，最深层次的力量是怎样的。”不要刻意地想任何东西，只要保持放松，把注意力集中潜意识的一点，与它沟通，当你有那份感觉涌现的时候，点点头作为讯号让我知道。

好，这份感觉出现了，继续放松，让它更为明显，使你感觉更清晰。现在我想你做数个深呼吸，每一次都用力地呼吸，在吸气时感受一下这股感觉如何在身体里膨胀、变暖。这就是你（受导的名字）的人生中最深层次的力量。这股力量能够帮助你的人生更清晰、更成功、更快乐。继续做深呼吸，每一次吸气时都使内里的感觉膨胀，变得更暖，直至整个身体，继续吸气，让这份力量冲去四肢，直到每一双手指和脚指，冲上头部，一直到头顶。这份力量是你要的，在你生命中支持你去把每一件事做得最好，是你最深层的力量。现在它与你连接一起，以后都可以随心所欲地运用它。我想你再大力地吸一次气，看看可否把这份力量增加至最大，对了，就是这样。（此时可安装心锚，但不是必需步骤），好好地享受一下这份感觉，享受与这份力量连结一起的感觉。当你觉得可以的时候，我想你慢慢地把身体转过去（180度）即是转回头方向，仍站在[灵性]的纸上。

好，现在带着这份在你人生中最深层的力量，我想你想想一想与这个世界的关系。感觉一

下你与这个世界的联系，感觉一下你与其它的人、事、物，分享这个世界，你和它们加起来，也就是这个世界。感觉一下，你内在的力量，如何肯定你与这个世界的联系。当你觉得准备好的时候，点一点头，让我知道继续引导你。

8、身份

好，现在我想你向前踏一步，踏上[身份]的纸上。我想你想一想在这个世界你的存在是一份怎样的意义带着这份人生最深层的力量，你怎样可以发挥你这个人的身份，使到无论你在什么地方都会做出正面、良好的影响？在你人生里，你看到自己会因此是一个怎样的人？无须开口说话，甚至无须在心理找出文字，容许潜意识运用种种不同的方式与你沟通，让它讯息，使你更明白你的身份。不用急，慢慢地感受潜意识涌出的讯息。只有当你感到足够时，才需要点点头，让我知道引导你继续下去。

9、信念、价值

好，现在我想你向前踏上一步，踏入[信念、价值]的纸上。我想你想一想你可以怎样运用人生最深层力量去支持你的身份？怎样的一套信念和价值最能帮助你成功？什么是真正重要的？那可以给你些什么？所有这些，对你未来说是一份怎样的意义？只有当你感到准备好的时候，才需要点点头，让我知道你可以引导你继续下去。

10、能力

好，现在我想你向前踏一步，踏上[能力]的纸上。你怎样运用你最深层的力量，配合你的身份，实现你的信念和价值，发挥你的能力？你所拥有的种种能力里面，什么最能帮助你、最有用处？你有多少个不同的选择可以考虑？更可以找出多少新的选择，使你更成功、更快乐的人生？我要你好好地、慢慢地想一想，你有很多时间，所以不急。只有当你已经完全准备好的时候，才需要点点头，让我知道你可以引导你继续下去。

11、行为

好，现在我想你向前踏一步，踏上[行为]的纸上。你怎样运用你最深层的力量，配合你的身份，实现你的信念和价值，发挥你的能力去做出最适当的行为？你打算怎样做？第一步是什么？慢慢地想一想，只有当你已经完全准备好的时候，才需要点点头，让我知道你可以引导你继续下去。

12、环境

好，现在我想你向前踏一步，踏上[行为]的纸上。你怎样运用你最深层的力量，配合你的身份，实现你的信念和价值，发挥你的能力去做出最有效、给你最大成功快乐的行为。在你的环境中，有些什么最能给你帮助的？例如那些人？那些事和物？什么时候？什么地方？找出最能配合你的方向，最能给你助力的。慢慢地想一想，只有当你已经完全准备好的时候，才需要点点头，让我知道你可以引导你继续下去。

13、完成

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

有兴趣的自己熟悉一下步骤，找几张纸做做看。”

第八章 解决问题的套路

夜无声：“说完理解层次，我们接下来说下套路。”

听到套路，刘俊一脸诧异，问道：“还有套路？夜老板，你可不要套路我啊，我读书少！”

夜无声：“哈哈，你想那去了，此套路非彼套路。套路本来是指编成套的武术动作，泛指成套的技巧、程序、方法等。不过现在被网络用滥了，成了算计人骗人的套路了。我们说的套路是它原来的意思，是解决问题的套路，也就是用来解决问题的一套思路方法。路就是到达目的路径嘛，比如，你从甲地到乙地，知道路总比不知道路要容易到达的多吧。”

刘俊释然道：“原来如此！”

夜无声：“大家有没有思考过人为什么会痛苦？其中最重要的一个原因就是现实和理想之间总是有着差距，这个差距越大你就可能越痛苦。如果我们把现实换个词叫【现状】，把理想换个词叫【目标】，问题变成了，如何从现状达到目标的问题。如何达到，就需要【方法】和【行动】。【目标、现状、方法、行动】这四个要素有了，就是一个最简单的套路，这个套路，外国人称它为 GROW 模式（翻译成中文为成长模式）。这个模式分为四步：



第一步：设定要达成的目标（Goal Setting）

第二步: 现状分析 (Reality)

第三步: 达成目标的路径 (Options)

第四步: 制定行动计划 (Will)

如果我们针对【方法】加一个【灵活】，针对【行动】加一个【坚持】，那就是达成成果的六步法（此六步法由牛头整理提出，以下六步法的内容引自牛头论述）

第一步: 明确目的

在解决问题上，指的是解决问题时要达到的成果。问问自己：我的目的是什么？我期望达到什么效果？

第二步: 了解现状

1、问一问：“现状是什么？我有什么资源？”，清点资源。你的优点，缺点（缺点也是一种资源，不过是负荷性的），品质，信念，资产，人脉，能力，知识，都是资源。

3、目的与现状的差距是什么？你要解决方案中的步骤，达成目标。要有什么资源？

第三步: 选择方法——就是你要什么方法消除这个差距？

有三种选择：

1、模仿，找一找成功做过的人，看他们怎么做，学他的。——关于模仿，《激发心灵的潜力》中有提及。

2、思维方法，用思维方法自己去收集资料，分析，得到方法。——关于思维方法，《思维软件》一书可以提供一种很好的方法。

3、谋略库，用一个大型的谋略库中寻求帮助。——谋略库，则有我心爱的超级宝书《智慧算术》。

得到策略之后就制订方案，订出每一个步骤，以及每一个步骤的检验达成的标准。

第四步: 联合行动

1、资源重组。如何组织你的已有的资源，寻求缺乏的资源以有助于目标达成。这里面就要用到20/80原则。把力量用在刀刃上。包含各种品质的养成方法，观念转化成信念的方法，人脉的组建等。

2、联合你所需要的人脉与物流开始行动。

第四步：检查变通

1、检查反馈：在行动中，用检查表，不断检查是否符合方案中相应的步骤标准，不要让行动偏离目标。

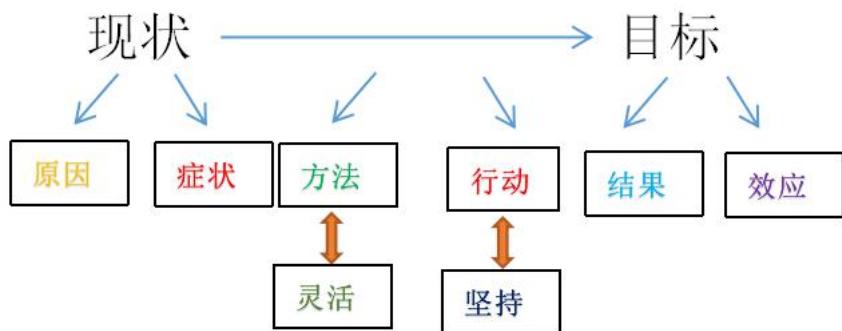
2、监控强化：奖励有助于实现目标的行为，罚惩或更正偏离于目标的行为。

3、变通。培养变通的能力以使自己在外部情况有异，或自己本身的情况有变时，不断灵活地变通。

第六步：坚持不懈

有人问：变通与坚持不矛盾么？不矛盾的，我们坚持的是目标、变通的是方法。也就是说，我们不放弃自己的目标，可是在实现目标的方法上，可以变通。

如果我们把 GROW 模式中的现状再拆分为原因和症状，把目标再拆分为结果和效应，就是 NLP 中的高阶技巧 S.C.O.R.E 模式。不过 S.C.O.R.E 模式中间只有一个资源，少了【行动】这个要素。我们把 GROW 模式、达成成果六步法、S.C.O.R.E 模式做一个整合，那就是下面这个，大家看图。”



夜无声展示了一张图，二个圈，左边一个圈里写着现状，右边一个圈里写着目标，中间是一个箭头，现状下面分了二个叉，一个原因一个症状，箭头下面也分了二个叉，一个方法一个行动，方法又一个箭头指向更下面的灵活，行动下面一个箭头指向更下面的坚持，目标下面也是二个叉，分别是结果和效应。

夜无声：“如果是小问题，你可以套用 GROW 的套种，复杂一点就达成成果六步法，再复杂一点就是我们整合的这个，这个对于现状更深入，还要知道造成这个现状的原因。对于目标，也更深入了，不仅有目标，还要有这个目标达成后所造成的后续影响。”

第九章 目标

第一节 关于目标

李政：“夜老师，刚刚的套路，有提到目标，关于如何制定目标，你能不能详细说一下。”

夜无声：“目标的制定倒是简单，不过目标制定前有一个关键，那就是为什么要制定目标？关于这个，我们先看一个流传很广的段子：

美国哈佛大学有一个非常著名的关于目标对人生影响的跟踪调查。对象是一群智力、学历、环境等条件差不多的年轻人，调查结果发现：

27%的人没有目标；60%的人目标模糊；10%的人有清晰但比较短期的目标；3%的人有清晰且长期的目标，并能把目标写下来，经常对照检查。

25 年的跟踪研究，他们的生活状况和分布现象十分有意思：

那些占 3% 的，25 年来几乎不曾更改过自己的人生目标，朝着同一方向不懈地努力。25 年后，他们几乎都成了社会各界的顶尖成功人士，他们中不乏白手创业者、行业领袖、社会精英。

占 10% 的，大都生活在社会的中上层。他们的共同特点是，那些短期目标不断被达成，生活状态稳步上升，成为各行各业不可缺的专业人士，如：医生、律师、工程师、高级主管等等。

占 60% 的目标模糊的人，几乎都生活在社会的中下层面，他们能安稳地生活与工作，但都没有什么特别的成绩。

剩下 27% 的是那些 25 年来都没有目标的人群，他们几乎都生活在社会的最底层。他们的生活过得不如意，常常失业，靠社会救济，并且常常都在抱怨他人，抱怨社会，抱怨世界。

可以看出，目标对人生具有巨大的导向作用，可以说，有什么样的目标就会有什么样的人生。

大家先花几分钟思考一下，自问一下：自己有没有目标？是否清晰？是多长时刻的目标？过去属于 27%、60%、10%、3% 中的哪一类人？

而此刻，当下，你决定将来要站到哪一类人里去？今天的生活状态不由今天所决定，它是咱们过去生活目标的结果；明天的生活状态不由未来决定，它将是咱们今天生活目标的结果。没有目标，就不会发奋努力。就像大海中的航船，如果不知道靠岸码头在哪里，加油又有什么用？

《大学》说：“知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。”知止，就是知道了你人生的最终目标或者说归宿。你的心才会安定下来。你若不知要的是什么，你甚至无法定义成功是什么。

当你知道了自己的“目标”，便能在脑海描绘出一幅图画，让神经系统得以按图索骥，找到最需要的资源。最快的履行意之所在，能量随来的精神。

至于如何设定目标呢，有个技巧叫“聪明目标”S.M.A.R.T.Goal（S.M.A.R.T是几个英文字母缩写。）

1、“S”代表“具体的”（Specific）

制定目标时要【具体且正面】。是有能力达到的，是富激励性的，是令人热切期望的。趋向我们要的目标而不是逃避一些不喜欢的事。目标要设成自己想要的，而不是不想要的。比如，你要减肥，就不要写成“不要胖”。要写“苗条”。而且要具体。比如“苗条”到95斤

2、“M”代表“可量度的”（Measurable）

在通往目标的道路上设立里程碑；让我们可以量度自己的进度。每个阶段的成功都会鼓励我们继续努力向前；是我们的踏脚石。大目标必须要分成中目标，中目标再分成小目标。因为小目标比较好衡量。所以切细目标很点很重要，一个可衡量的小目标可以容易地回答如下问题：

你怎样知道你正步向目标或已达到目标？

如何知道取得了进步？

进步的程度是多少？有什么证据证明？

世界马拉松冠军也分享他的经验就体现了这点，我们都知道马拉松要跑很远很远，如果一开始就全力跑到终点，可能跑几个公里就不行了。而马拉松冠军则是先提前考察一边路线，把它分成一个一个的小段，比如第一个目标是一公里的处的银行，第二个是二公里多的一个学校……这样每次只盯着一个很容易达成的小目标，一个一个小目标不断被达成，结果就成了冠军。

3、“A”代表“如在眼前”（As if now）

这个“如在眼前”的过程容许我们现在就体验成功时的感受。想象达到目标时，你将会看到，听到及感受到的情景，声音及感觉。这种发自内心的热诚及动力会推动我们跳出旧有的框框，全力以赴，做到最好。

如在眼前也就是当你实现目标时：

你“在哪里”“何时”以及“与谁在一起”？

你那时“看见”什么？

你那时“听见”什么？

你那时“感觉”什么？

你那时“嗅到”什么？

你那时“尝到”什么？

4、“R”代表“实际可行的”（Realistic）

我们可能有很伟大的理想；但亦须顾及它是否实际可行。同时也需考虑理想目标是否符合整体平衡。

理想效果需要多少努力和时间？

还有什么人、事、物会受影响？他们又会感到怎样？

当你达到这效果，你需要放弃些什么？

现时处境有什么好处？

当你期待的效果出现时，还会有什么事情可能发生？

你对你的“理想效果”感到妥当和安心吗？

5、“T”代表“时间性”（Timed）

所订定的目标必须和时间挂钩。需清晰确定何时会达成目标。

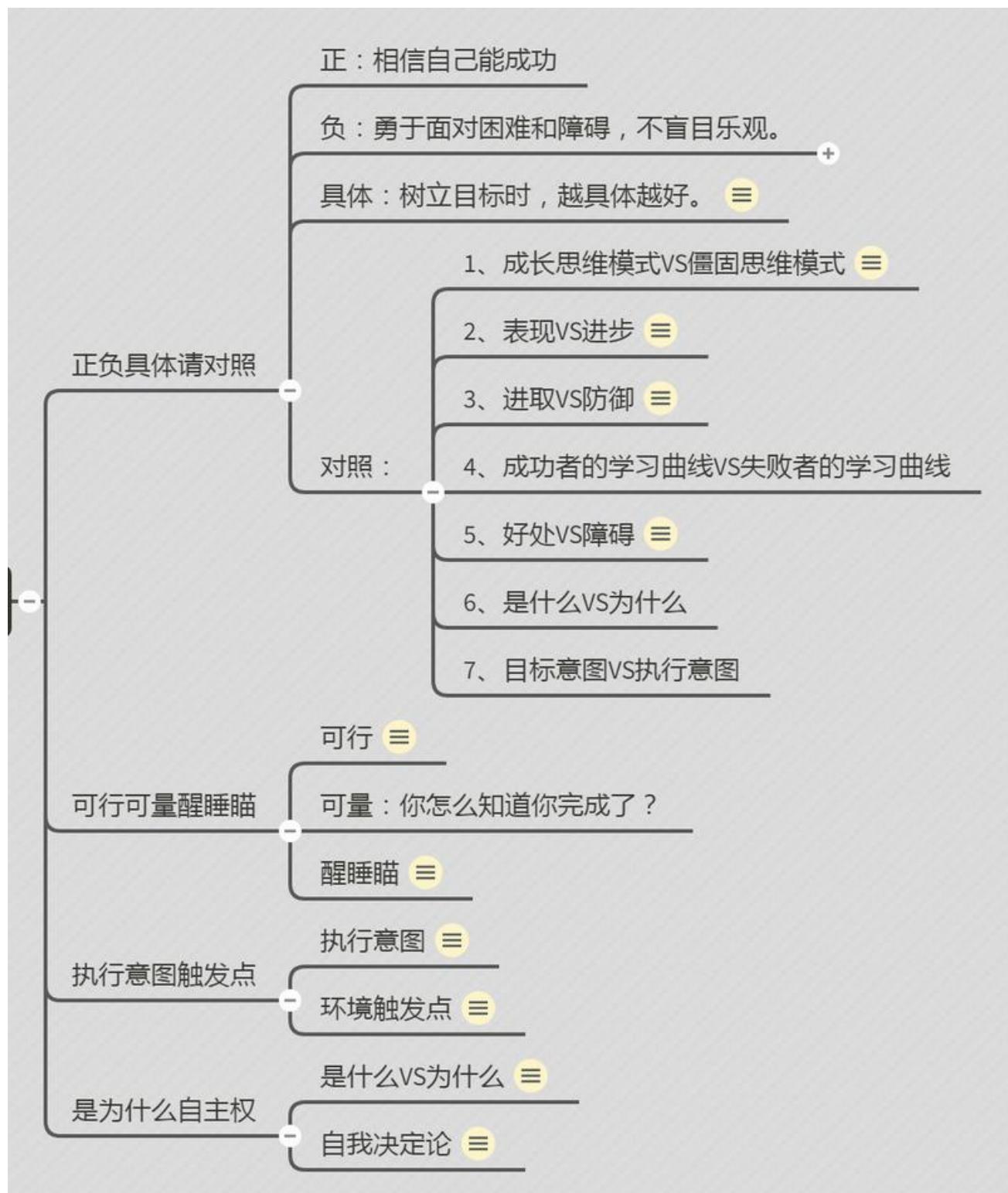
时效性的要求可以使我们明确这个目标是短期、中期还是长期的目标。

有些目标在“可实现”方面看起来似乎有问题，但只要改变其时间限制，该目标就会变得非常现实。

可以问问自己：为了完成目标，每隔多长时间就需要评估一次进度？以便即时调整目标方向及措施，以免造成不必要的时间耽误及其他；

一个良好的目标要同时具备这5个要点。”

（小雨注：新版的目标设定不仅包含 SMART，也吸收最新的认知心理学研究成果，要素更多，简单导图如下：详细讲解留在课程中）



第二节 终极目标

温小富：“我也知道人生的终极目标很重要，以终为始可是高效能人士的七个习惯之一，我对此理论还是蛮熟的，可我也不知道我究竟想要什么？咋办？”

夜无声：“只所以这样，是你的底层框架问题，这是恐惧的框架的表现，一但此框架占主导，一个人对失败的担心会远强过对成功的希望。目标说白了也就是你要作一个决定，而作了决定意味着你就得付出行动，行动了难免会失败。所以，不是不知道，而是太恐惧失败受到打击，这个决定就成了‘生命中不能承受之轻’。要切换到爱的框架，当然这很难，但难不能成为我们不去做的理由，反而我们要感谢难，因为它，才拦截住那些不愿付出人，让我脱颖而出。首先要你要实践的是【没有失败只有反馈】这个理念，把它内化，变成你的思想肌肉。就像那些体育运动员通过不停练习练出身体上的肌肉，思想也一样，你通过不断练习也可以练出思想肌肉。其次，可以这么来寻找目标：

首先坐下来，准备好一支笔、几张纸：

首先把你不想作的事情都写下来。‘我不想去作……’，这个对很多人来说没难度，他们可以飞快写了一堆。继续写到自己想不到为止。我们知道【意之所在，能量随来】，他们一直聚焦在自己不想要的上面，以致于不想要的事情都接踵而来。

接着，拿出另一张新的纸，‘我大概不反对去作……’不必担心写错，因为这还不是作决定，只是你以新的思想方法和行动方式来练习一下。写下所有对你多少有些吸引力的事情。即便你相信某件事情是你不可能去作的，也要把它写下来，因为我希望你比较仔细地考虑一下你的理想是什么，仅仅为了作这个练习。

最后，再拿出一张新的纸，开始写‘我觉得可能喜欢的事是……’，可以从上一个题目挑选一些出来，慢慢想一下。这个题目依然是不确定，不过没关系，相比上面已经有了很大的进步。

等写好后，把前面二张纸撕掉，只保留最后一张，从中选择一个你最感兴趣的，比如：我想做一个英语老师。选出来这一个你最感兴趣的来，选好后，接下来就是去行动。【若要求知，必需行动。】行动的过程中要落实【没有失败，只有反馈。真正的失败是过程中没有尽心尽力】。

当然，就算你尽全力，过个二三年你也可能发现这个不是你的菜，但又有什么关系呐，它仅仅用掉你两三年，又不是用掉你的整个人生。这不是失败，只是反馈，为了能寻得你一定要的那个，摸索是个必经的过程。

使命就是如何使用生命，找到它你就确定你该如何度过余下的日子，所以就算人生使命可能花十几年才能找到，但找到它，这十几年的追寻一样变得极有价值。幸运的话你可能找到你的终极使命，那你就真正开始‘以终为始’了，什么是终极使命，就是你宁愿死掉，都不愿放弃的东西。”

刘俊好奇地问：“夜老板，那你一定找到使命了吧，你的使命是什么呢？”

夜无声：“真想知道吗？”

刘俊：“真想，真真想！”

夜无声：“既然你这么想，那就……（沉默了十秒）不告诉你！”

刘俊：“555~~~你这是欺负人，我要罢工！”

李政：“不是已经告诉你了嘛，夜……”（张嘴不说话中）

刘俊：“打什么哑谜，不和你们玩了。”

第十章 心锚

第一节 简述心锚

夜无声：“好了，我们接下来看下心锚。心锚这种东西往简单了说其实大家都懂。比如，我们常说的‘触景生情’，这个‘景’就其实就是一个心锚。你一看到这个‘景’就触发你的一个‘情’。再如‘睹物思人’这个‘物’也是一个心锚，你一看这个‘物’就不由自主地想起了那个‘人’。当然这些都自然形成的心锚，而自然形成的心锚作用很难讲，甚至可以说，大部分都是负面效应。所以我们做的是就是利用心锚这个工具，刻意来给自己创造一些正面的心锚，这个就不是那么简单的事，需要方法和练习。”

心锚，是由外界的特定触听觉刺激而引发的个人内心的情绪状态。在我们生活的周遭，有许多人事物当我们一接触，便会油然兴起各种不同的心情，像这种能刺激产生特别感觉的东西，不管它是好是坏，我们都称之为‘心锚’。心锚，就像在心中所放的书签一样，可以在需要的时候，调取心锚设置时的心理状态，举个例来说，如果一个人在小时候有气球爆在他脸上的经验，以后再碰到气球的时候可能就会跑的远远的，这就是一种自然设置的心锚。

心锚是由锚点所触发的情绪、观念、感受、心境的综合情绪结。它具有正面和负面两种威力。由于心锚可以带出之前有过的心锚，所以可以用在让一个人在困境时产生更多的选择，举例来说，一个人为自己设下了有信心的心锚（可以在有自己信心十足的时间摸摸自己的鼻子，这样就设了一个信心的触觉心锚），当他有一天要上台演说时，就可以再引发出以前所设的这个心锚，这样他对他的演说可能就会多了一点信心。

心锚既能够产生积极、有活力的状态，又能够产生消极、委靡不振的状态，它取决于在你的头脑中所触发的原始体验。在 NLP 里，通常我们会用它来储存一些‘资源丰富的心态’（Resourceful State），以便需要时可以随时启动，称为设立‘丰资心锚’。或用它对治一些

自然形成的负面心锚。很多心理症也可以说是心锚，比如恐惧症，怕老鼠。一见到老鼠，他的恐惧就瞬间产生出来了，这个就老鼠就是锚点。

心锚大量存在，它的形式可能是：

- 面部表情。
- 语调。
- 颜色。
- 礼物。
- 词汇或者表达方式。
- 广告语。
- 公司 LOGO。
- 一件家具或者童年使用过的器具。
- 房屋或者房间。
- 街道或者建筑物。
- 味道。
- 气味。
- 人的姿势或者怪癖等等

按感官分一下类

分为：

“视觉”的心锚

“听觉”的心锚

“触觉”的心锚

“味觉”的心锚

“嗅觉”的心锚

所有的心锚，都是这五种心锚组成，不过有的是单一，有的可能是多种感官组合。事实上，在我们每天的生活环境中，均有各种不同的“心锚”在影响我们的身心状态。

行为心理学家 Pavlov 曾经以狗作为这方面的研究，他每次摇响了铃子，同一时间给狗子最爱吃的食品。当这个过程重复数次之后，在狗的大脑内制造了一条连结铃声与食物的神经通道，Pavlov 发现每次当他摇起铃声的时候，纵使没有送上食物，狗依然会自动分泌唾液。铃子的响声就成了一个锚点。这个是听觉心锚。

Pavlov 亦曾经做过另一个研究学生在不同班房内的考试表现，他指示一班学生在同一班房内学习某种知识，然后把他们分为两组，A 组学生留在原班房进行考试，B 组学生被安排在另一班房考试，结果 A 组学生的成绩平均较 B 组优胜，原因是在原班房内放置了很多有关该种知识的学习素材、书本（当然学生并不可以翻阅！），这些素材能够作为一种心锚，刺激 A 组学生大脑更容易回忆起答案。

像春晚表演节目的冯巩，每年上来一句就是：“我想死你们啦！”第一次说也许大家没感觉，但随着他每年的强化，现在他上来一说这句，还没开始表演，大家就开始笑了。”

第二节 卓越圈

夜无声：“心锚更多是自然建立的，但自然形成多是负面，所以我们是要人为地去建立正面的心锚，建立心锚的步骤如下：

第一步：

要有效地建立‘心锚’，你就必须要确实使对方的身心处于【特别状态】。要注意当时的环境是否合适，以保持心锚的【纯净度】。比如要建一个自信的心锚，要先回忆进入一个自信的状态。然后用次感元，呼吸强化这个状态，到达顶点左右的状态就称为【特别状态】。

第二步：

要在‘特别状态’呈现最强烈的时候，方施以‘诱因’，诱因即是锚点，触发心锚的图像、声音、触觉、动作等。

第三步：

‘诱因’必须独特。假如你用一个动作做心锚，这个动作必需和日常的动作区别来看，比如，你用大拇指掐无名指的第一指肚。这种动作一般是不作的，你不能用握拳这个普通的动作。

第四步：

重复‘诱因’几次。但每次‘诱因’的重复动作或说的话不管方式、力度、音调、内容强度要一样。一次的下心锚时间一般不超过 10 秒。

总结一下建立心锚的要诀：

- 1、经验需要是强烈的。
- 2、时间需掌握得正确。
- 3、诱因要独特。
- 4、重复安装某一心锚的次数愈多，则该心锚会愈持久。”

温小富：“我想建一个自信的心锚，但我未曾有过信心十足的经验，那么我该如何进行下一步骤，也就是如何让我处于一种完全充满信心的情绪状态呢？”

夜无声：“这是一个好问题，不少人确实是这样，这时的做法就是自己去想像去构造去意会，并做出信心十足的样子。不论姿势、手势、呼吸、说话、神情，都显示出充满自信的样子，也就是自己在内心中构建一个出来。或者想像一个你崇拜的偶像，他自信的时候是怎么样的，向他借用一下。如何建立丰资心锚的技巧叫：【卓越圈】，因为它是你建的一个虚拟的卓越状态的圈，并不是现实中存在的。当然你要想像它是存在的，只不过是隐形的，别人看不到。如果你把它建成一个方块，那就是【能量方块】，如果你做一个指环，就是【卓越指环】。不管技巧的名字怎么叫，其实原理一样，都是丰资心锚。掌握了要点，如果你够灵活，你可以制造任何你喜欢的形状和物体来进行此技巧的操作。

建立卓越圈的步骤如下：

1.找出你的卓越状态：

在我们的生活里有时候我们会经验到一种状态，在那状态里你觉得你能运用你所有的资源，你能完完全全的发挥你所有的潜能，你觉得很美好、很满意自己，这就是卓越状态。你希望你的生活中能出现一些怎样的卓越状态？（如果想不到，就创造一个出来）

2.设立卓越圈：

请你想象在你面前的地板上有一个明亮、炫丽、高能的圆柱体形的卓越圈，它是什么颜色？（赋予它你喜欢的有能量的颜色，比如红色。圆柱体的大小至少要容得下你自己。当然可以更大一点，但也不要大太多。）

3.引导出卓越状态并与卓越圈连结：

请闭上眼，回想你曾经有过的一个非常美好的经验，在这经验里你觉得非常满意自己，当你感觉到它时，请你深呼吸，然后迈进你面前的卓越圈，让自己再一次地完完全全地去感受这个经验。当踏进卓越圈的同时，最好附一个力量动作，比如比平常踏地用力 50%。

4、重复几次。

跨出卓越圈。再重复 3，多做几次。

5. 测试：

请睁眼，再进入卓越圈，看看刚才的卓越状态是不是会再度出现？

请你跨出卓越圈。（如果没出现，请检查原因在哪里，次数太少，状态不够，还是什么）

6. 找出希望卓越状态出现的情境：

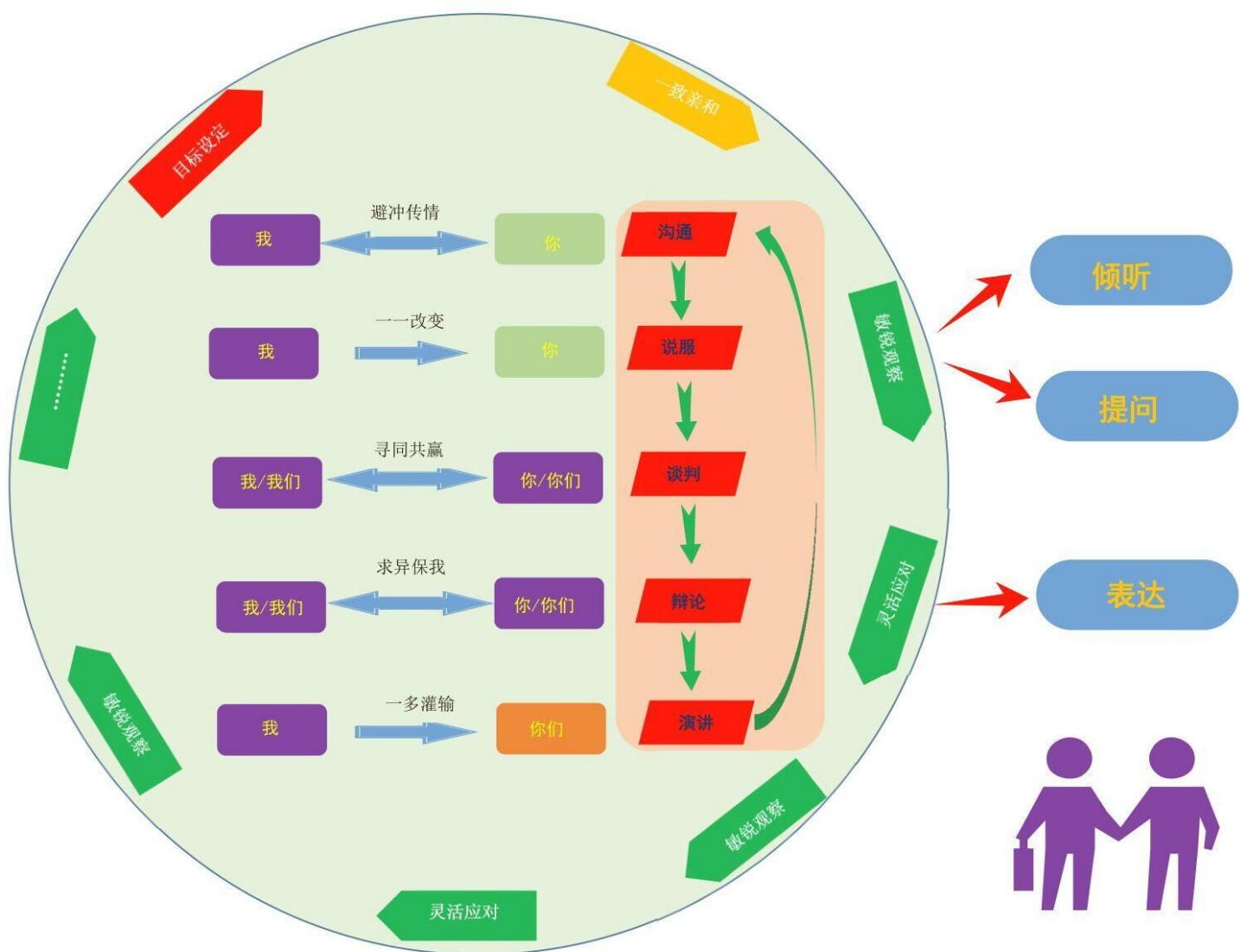
想想未来的一个情境，在那情境里，你希望你的出现能够卓越。在未来的那个情境里，你如何知道你需要卓越状态？

7. 实战

情景已经到来，你在实际需要的场合去用用看。

还有一些案例，不过因为时间关系，大家就下面自己看资料吧，我们今天的就到这儿。远的有事的先走，住得近的没事的可以帮忙整理一下桌椅再走。”

第二部 人际沟通篇



第一章 亲和力

第一节 自我的亲和

温小富回来后，有空就在整理上次读书会的内容，虽然很多问题还是不太懂，但相比以前自己看书却清楚多了，他曾和李政沟通过相关的问题，李政的看法：如果看书就能搞定，那些花几万去上课的人岂不是傻子，从他们赚的钱来看，他们的智商却不会比一般人差，有人说他们上课的目的是为了交换高端的人脉资源，不可否认有这种目的性存在。关键是上课能和老师做一个最直接的连接，融入到那个场域，接收一些非语言的信息。而这些信息很可能比语言信息还要重要。温小富听后也觉得有一定的道理，只不过现在口袋里没那么多钱啊，先跟着读书会学学吧。反正下一期读书会明天晚上就到了。

到了第二天，下班后温小富就直奔夜家面馆了，一切如旧。

夜无声：“从今天开始，我们接下来要讨论的是一个重要课题，那就是人际沟通的问题，我们将以沟通的四大支柱为主轴来进行展开，沟通的四大支柱分别为：一致亲和、目标设定、感官敏锐、行为弹性。我们一根一根柱子地来看，先看第一根：【一致亲和】，它包括二部分，内在与外在。内在主是指身心的亲和。

你与自己生理的‘亲和感’越强，你就越健康与舒适，因为你生理的每一部分合作无间。你越是与自己的精神面有强烈的亲和感，你就越能感觉内在的祥和，因为你心智的各个层面都是统一的。当你学NLP的时候，你的每个细胞都支持你学，效果会如何？自我内在亲和的良好表现是身心合一，言行一致。

前面我们提到过一个增加自我价值的方法：言必行，行必果。这样做的目的就是反过来增加自身的内在一致亲和。如果言行不一，就会造成内耗。你说的话，做的承诺，自己做不到，自我的亲和力就没了，其实对别人影响是小，对自己影响才是大。没有自我亲和力，就代表着，你不喜欢你自己。你都不喜欢自己，凭啥要求别人喜欢你。所以沟通不仅是和别人沟通，也有和自己沟通。

轻轻地问一下：你和你关系还好吗？你和你的内在有亲和力吗？还是不是一遇到点事就来个自我打击？

自我亲和主是指自我接纳和自我欣赏，在沈妙瑜的《生命喜悦的祈祷》一书中有篇是“接受自己”的祈祷文，写得很棒，我们引用一下，先是说明，下面才是祈祷文：

说明：

接受自己就是以一种温暖、关爱、亲切、宽容和体贴的态度对待自己。批判别人，是源自于不接受自己；会批判别人，就一定会批判自己，所以每一次批判别人，自己都会受伤一次。

对别人的限制，其实正是对自己的限制。看别人不顺眼，其实是看自己不顺眼。觉得别人不可爱的地方，就是觉得自己不可爱的地方。不满意别人，正是因为不满意自己！你怎样批判别人，就会怎样批判自己。原来，真正不能接受的人是自己，不是别人生活中遭遇的每一件事，我们和每一个人的冲突分裂，都只是一种象征；每一个象征都代表了我们内在的冲突和分裂！内在的冲突源自我们黑暗的投射：接受你的黑暗面，你就不会被黑暗所困，所有的黑暗也会消失。

诚实对生命的成长和提升很重要，练习对自己诚实，不再那么在乎面子，对生命会充满信任和希望！当面具一层一层地剥掉，伤痛一层一层地释放，封闭的心一层一层地打开，会发现你的内在确实是有力量的！只有走过释放、疗愈的过程，才能真正的接受自己，力量才会出来你最害怕、最想逃避的，就是你最需要去面对和疗愈的！

祈祷文：

我努力在工作上做到最好，但我不要求十全十美。

我接受不够完美的我自己。

我不必事事要求完美。

我不需要做出让别人喜欢的样子。

我不再把能量浪费在‘别人会怎么看我’。

我做我自己、我接受我自己、我接受我真实的样子。

我接受我的每一个感觉，不管是好是坏。

我开始学着爱我自己。

我不再批判自己做得好不好

我不再处处与人比较

我不再活得那么辛苦

我做真实的我自己

我不再为别人而活

我不再为面子而活

我做我自己的主人

我活出我自己

我是最特殊的人

我是世界上最独特的人

我是最真诚的人

我可以做自己

我爱我自己

我是最善良的人

我乐于分享

我乐于助人

我满意我自己

我接受丰足与爱

我接受我还有情绪

我接受我还有愤怒

我接受我还有怨尤

我接受我还无法做到无条件接纳一个人、爱一个人

我接受我还无法原谅某一个人

但是我现在努力学习爱

爱已经起步了

我的未来是安全的我是安全的我是可以放轻松的我可以信任生命我让自己成为接受的、开放的我不必和别人比较我可以做自己

我接受这样的我

我接受所有对我有益的事物

我努力于敞开我的心

我对一切事情表达感激

我接受爱我值得被爱

我可以享受生命

我值得享受丰足与爱

我XX已经被负面的念头掌控了XX年！

我决定摆脱它了！我一定做得到！

我此生的目的是学习无条件地接纳自己、接纳别人。

世界（现象界）没有十全十美的人，完美的人并不存在。

我爱此时此刻的自己，我爱每一部分的我自己，包括我的光明面与黑暗面。

我接受我的残忍邪恶，我也接受我的良善美好。

我接受失败漏气的我自己，我也接受成功荣耀我自己。

我接受过得不好的我自己，我也接受过得很好的我自己。

过去我不满意我的外表，我不喜欢我的XX，我原谅我过去不爱我的XX，现在我接纳它们了。现在我原谅并接纳它们长的样子，我接受我自己长的不够完美。我接受我的外表、我爱我的身体、我接受我的每一个部分。（把你最不能接受的部分逐一说出，逐一跟他们说我爱你、感谢你。）

我释放我的旧伤，我不再惩罚自己。

我不再自我贬抑，我不再批判自己。

我可以在人前表现我的脆弱。

我不需要扮演完美。

我释放对自己创造力的怀疑和局限。

从现在开始，我可以展现了不起的创造力、行动力和实现力！

我与生命本源的爱是一体的，

我是一个永恒的生命体，

为了学习爱与宽恕来到人间，

我是丰足、开放、慷慨、慈爱的，

我乐于分享，我喜欢奉献。

我接受现在的我自己，我接受这样的我自己。我值得被爱。

不论过去曾经发生什么事情，都不影响我纯净美好的品质。

过去的阴影丝毫不影响我的纯净美好。

爱与力量在我的里面，所以我根本无所畏惧。

我有无限力量、无限潜能、无限智慧，我正蓄势待发！

我接受不够完美的自己，当我伤心的时候，我是可以悲伤的；当我生气的时候，我是可以愤怒的；当我有话要说，我是可以表达的；当我委屈的时候，我是可以勇敢做自己的！

我忠于我的感觉，不再压抑掩饰，不再自我欺骗。真正的爱，是能够允许别人能够表达他的感觉，也允许自己能够表达自己的感觉。

我接受我自己，我不再老爱拿自己和别人比较。

我不再处处防卫，我不再封闭自己。

我不再那么脆弱容易受伤，我不再那么爱面子、顾形象，我不再那么在乎别人怎么看我。

我了解生命的过程都是在学习。

我理解爸爸妈妈也是平凡的人，也有他们的盲点和缺点，也有他们的脆弱和无助。

让我理解他们的脆弱和恐惧，让我接纳他们的不够完美。

我决心不让伤痛怨恨代代相传，我不再让我的子孙受苦。

我是完整美好而圆满的自性

分裂的不是我，批判的不是我

攻击的不是我，防卫的不是我

真正的我，是完整美好而圆满的自性

我是最特殊的人，我充满热情地生活着。

我接受生命中的所有过程，我感谢生命中的所有进展。

我彻底相信一切都是上天最好的安排，生命中所有的进展都让我越来越好。

我接受每一部分的我自己，我无条件地爱我自己的每一部分。

我接受全部的我自己，我喜欢并且接受我自己就是这样。

我已经让自我支配掌控了XX年。

现在，我开始觉察到了，也愿意改变。

我要得到幸福。

从现在开始，

我将以理解和祝福取代批判和担心。

我以宽容、理解和祝福，取代批判、掌控和担心。

我释放我对生命、对自己、对别人的操控，

我释放我的担心和不信任，我释放我对一切的掌控。

我释放对自己的批判，同时我也释放对别人的期待、控制或攻击。

我释放阻碍我人际关系的所有局限。

我释放我对于沟通和表达的恐惧。

我释放因为无法表达真实的我自己而在身体上形成的压抑和紧绷。

我看到我的受害者意识，我放下我的受害者意识，

我可以将它转为创造者意识，

我看到我的匮乏意识，我放下我的匮乏意识，

我可以将它转为丰足意识。

我信任生命中所有的过程对我都是必要，

而且对我的灵性进展是有帮助的。

我接受并感谢我生命中的所有过程。

有点长，但内容真的写得蛮好的，大家有空可以多读读，有助于自我亲和！”

第二节 亲和力的建立

夜无声：“至于外在亲和力的建立呢，有个总原则：【同频共振，周质相吸。】大家先记住这个总则，其它的一切技巧都不出这个。什么叫同频共振，周质相吸？就像我们看音乐演奏会，会上有各种各样不同的乐器在演奏，演奏者在指挥的指挥下的演奏就是同频共振。虽然有的是吹，有的是弹，有的是敲，有的是打……音色，音高等各个不同，但调子却是同一个。我们听着才是音乐，如果一个人一个调，那就不叫音乐，叫噪音了。

所谓亲和力就是使人亲近、愿意和你接触的力量。简单点讲，就是别人喜欢不喜欢你，信任不信任你。亲和力决定了沟通的层次，没有亲和力，就会彼此防卫，很难沟通，甚至发生冲突，稍好一点，可以做表面的沟通，只有高度亲和力才能产生深层次的沟通。

提升亲和力的具体操作，最简单的【4S 瞬间亲和力】。这个技巧很容易做，这四个 S 按照顺序分别是 see（看）、smile（微笑）、shake（握手）、say（问好）。

看，就要有眼神的接触，让对方觉得你有注意他，然后看着他微笑，走近的时候，有身体的接触，握手，握手要有力一点，然后问好。大家站起来，走动一下，试试 4S 的威力。”

大家开始站起走动，彼此开笑地握手问候着，就这么过了几分钟。夜无声又让大家坐了下来。

李政：“对比了一下，这么做效果确实比以前好！”

夜无声：“4S 一般用于最开始沟通时，而在沟通过程中的常用的一个叫 SOFTEN 技巧，SOFTEN 是由六种最重要的参与技巧的英文缩略组成的：

S: Smile，微笑

很多人在听他人讲话时会忘记这一点。他们在认真地听他人和自己讲话，容易忽略了自己

的表情。微笑能够表达自己的友好，并无言地告诉对方你从心底喜欢这样的交流。

O: Open Posture, 注意聆听的姿态

随时处于聆听的姿态能够给对方极好的暗示。暗示他人你已经准备好了听他讲话，并且关注他的每一个观点和看法。聆听的姿态往往表现为面对讲话人站直或者端坐。站直身体时全身要稳，站立时不要显得懒散，也不要交叉双臂抱在身前。

F: Forward Lean, 身体前倾

在交谈中不时地将身体前倾，以此表示你专心在听。

大家看这张，由奥巴马总统亲自为我们示范 F。（夜无声展示了一张图，是美国前总统奥巴马和韩国前总统朴槿惠会晤的照片，奥巴马上身前倾）

T: Touch (身体接触) :

大家见面时或分手时握手、拥抱等，身体的接触是展示友好与热情。情人们交谈激动时，总不免要握住对方的手……不过咱们中国人身体接触这块是比较少的，除了握手，很少有拥抱

E: Eye Communication, 目光交流

目光的交流会影响他人对你的信任评价。目光的方位一般分三个三角：

公务区：上三角（眼睛以上的部分。也称之为公务凝视，比较庄重、正式。一般适合公务场合和听的场景）

亲和区：下三角（眼睛以下，脖子以上。也称之为社交凝视，比较柔和、亲切。一般适合社交场合和说的场景。）

亲密区：大三角（胸至脖子的部分。也称之为亲密凝视，比较亲密、关切。一般适合亲人，爱人等亲密关系）

就是你视觉焦点集中区啦，比如，一个男的如果老盯着女人的胸部看就不合适。

N: Nod, 点头

偶尔向对方点头，不只表示你的赞同，同时说明你认真地听了他的讲话。

以上就是 SOFTEN 技巧的分拆”

夜无声：“关于亲和力更复杂的方法主要集中以下方面：

一、身体语言同步，

- 二、语音语调同步，
- 三、呼吸节奏同步，
- 四、语言文字同步，
- 五、信念价值观同步。

一、身体语言

假如‘口语’与‘身体语言’间有矛盾，我们总是会比较采信那非口语的讯息，虽然我们的意识注意力是放在语言上。亲和力的建立方法其实都是反推出来的，大家可以留心观察，自己反推，去细心观察有亲和力二个人在一起是什么情况？比如走路，有亲和力的肯定是并排走，步调也是一致，甚至同时迈同一条腿。如果是刚吵过架的两人，就一前一后，尽量拉开距离了。再如二个好姐妹，整天一起亲和力好了，连大姨妈都同步。所以，在这方面赢取‘亲和感’的方法，就是去‘契合’别人的‘肢体语言’。

‘肢体的契合’是进入他人心理世界有效地方式，因为我们如何去使用身体，会影响我们的情绪，及我们的思考方式。‘契合’并不是‘模仿’，而是双方互补，其实蛮象是在跳双人舞。他们的动作表达出了他们的关系。核心关键是肢体的同步，并不是简单的复制对方。有些初学者，以为完全一模一样的模仿就是建立亲和力。那就错了，这个完全一模一样的只适合于最初的课堂上的练习，同学之间都知道那是练习，是没问题的。在生活中这样，会惹起对方反感的。所以，不要完全照搬别人的动作，而是像双人舞，如对方的二郎腿是左腿在上，你可以来个右腿在上。当对方不停点头时，我们以相同节奏用手指轻敲桌面。我们亦可以用说话的速度配合对方的呼吸。当各个方面都与对方同频的时候，亲和力自然不会差。如果上面的你觉得不好理解不好记，那你只记着像跳双人舞配合一样就行了。

为什么配合身体语言这么重要？

一位美国心理学家多年前发表过一份他的研究心得。他认为沟通效果的来源是：

肢体语言占的比重最大 55%，语音语调次之占 38%，反而语言内容只占 7%。这位心理学家的数字曾引起一些学者的争议，他们质疑其真实性。其实纵然数字不能完全准确，但是在意义上他的看法是完全成立的。身体更多的反应出你潜意识的想法，我们预设前提有：身心是一个系统。所以肢体同步也是蛮重要的。

二、语音语调的配合

可以配合对方的语调、音量的大小、声音的高、低、快、慢、有否停顿等。很多人都不留意自己语调的高、低、快、慢；所以不会察觉我们在配合他。这亦是在电话交谈中唯一可以配合的地方。在应付愤怒的顾客时亦大派用场，如对方说话比较急，我们可以先配合他们的说话速度，反映出我们明白事情的急切性及提供协助的热情。当双方已经建立起亲和感后，再引导对方平静下来。如果一开始就用平和的语调，通常会不奏效，因为容易被对方解读为漠不关心

或爱理不理。

再如生气吵架时的语音、语调、语速和平时肯定都不同。一但对方的语音语调语速有变化，一般人都会被带着变化。越吵越大声，你大我比你更大。也就是对方愤怒攻击，我们也会自动的用愤怒来反击。反过来，提高自己的觉察力，对方生气，如果我们不跟着变换语音语调。而依然是平静的语音语调，对方的火气可能就被我们带着消下来了。

三、呼吸节奏同步

呼吸节奏呢，也和表达一个系统。一激动肯定呼吸变急促，心跳加快，所以呼吸频率也可以配合或引导，还有用词用字的配合。在适当的情况下，可用与对方相同的术语，以建立起专业的信用度。

四、语言文字同步

人们经常会在他们的谈话里，特别强调出一些对他们而言，重要的用词或言语，你可在你的回答里，使用相同的用语或字眼，以显示出你听到而且也尊重他们的用意。别人说某地方言，你以方言回应亦同。例如，一个韩剧迷，整天‘欧巴、欧巴’，你配合着来个，‘思密达’啥的，亲和力就上来了。

五、信念价值观同步

最高层的配合是信念和身份层面的配合。也就是具有相同信念和身份的更容易具有亲和力。比如，同是信仰某教的信徒。再如，一块抗议的人群。在国外，如果你遇到个中国人，就比较有亲和力，因为有相同的身份，都是中国人。所以一个大的公司肯定会注重企业文化，这种企业文化能使得大部分员工之间具有亲和。

不管哪种配合，请注意要点：【没人愿意被你带领，除非他们觉得与你合拍。】所有这些配合都是‘跟’，跟对了，才能‘带’。最后我们说一下‘不协调’的配合。也就是故意不配合对方，这是一个自然终止交谈的方法。也就是上面讲的这么多方法的反方向操作。如果你讨厌某人就可以故意不配合。比如：故意与别人声调不协调，好终止一个漫长的电话对话。

运用上述各种技巧可以令我们获得别人的注意、接纳和信任。开始练习时可能觉得这些技巧太刻意而感到尴尬。其实如果我们留意一下餐厅、机场、地铁或其它公众场所内谈笑甚欢的人士，他们的姿势及语调都是自然地互相配合的。NLP 只不过是令我们察觉到一些自己经常做的潜意识行为，继而有意识地运用它来帮助我们，让我们随心所欲地将自己调整至适当的沟通波段。”

第三节 先跟后带

夜无声：“亲和力建立基本上是这样，但还得要维持住亲和力，这就需要一定的工夫，总起来说只要你【言词没有否定，眼里没有蔑视，肢体没有威胁，表情没有冷漠】亲和力都能得以保证，言词没有否定更进一步就是【口中有德】，眼里没有蔑视更进一步就是【目中有人】

肢体没有威胁更进一步就是【行中有善】，表情没有冷漠更进一步就是【心中有爱】。而在语言方面这儿有一个重要的技巧，那就是先跟后带回应术。

先跟后带是催眠里面最常用的技巧之一，也是心理辅导常用的技巧，同时也是在沟通中消除抵触维持亲和的有力工具。

‘你坐在那里，同时开始注意到自己的身体开始放松了……’像这句，就是催眠中的先跟后带，‘你坐在那里’是跟，他描述的是一人你无法反驳的事实，‘同时开始注意到自己的身体开始放松了……’这时带领。有先跟消除阻抗，后带就会很容易带过去。

在沟通中的‘先跟’更多是观点的认同，以取得亲和力，降低对方的防御心理。先跟后带在具体的操作中先跟最常用的切入点有下面几个：

1、肯定对方的话或肯定部分；

从对方说过的话中，找出可以接受的部分，加以肯定。所谓话不投机半句多，如果两个人的谈话中没有交集，相信也不会有什么结果。一个人说了10句话，您只认同一句，那也请说出来，肯定对方。这样就为谈话的继续奠定了基础。比如，对方看完电影回来对你说：《战狼2》一点也不好看！你可以回：原来你也喜欢看电影呀！

2、肯定或描述对方的情绪；

这也是同理心的一种表现，先融入到对方的情境中，感受对方的情绪，并让对方知道，从而拉近彼此的距离。能够感知对方的情绪，既是一种态度--专注、投入、重视，也是一种能力--是否能够正确感知。比如：对方被人误会了，您可以说：‘这时，您一定觉得很委屈吧？’，让对方觉得自己被人理解了

3、肯定对方的动机；

我们说话、做事，都源于动机。虽然有些人说话不中听，但可能是为了您好。也有些人很努力去做事了，但效果却不尽如人意。这时，我们的肯定，就如雨后的彩虹，让对方的心情豁然明朗。例如：我知道你这样整天盯着孩子，是担心他贪玩耽误了学习。

4、从对方的角度去肯定；

同样一件事，一句话，站在不同的角度，就会有不同的理解，很多误会就是由此而生。角度互换，对于正确理解对方的话语具有重要的作用。例如：你是说，他当着众人的面指责你，让你觉得很没面子？

5、承认总有新的，或未曾想过的可能

大到这个社会，唯一不变的就是‘变’，所以一句广告词：一切皆有可能！会如此深入人心。小到我们个人，无论说话做事，都先经过大脑的思考，不管有意识还是无意识的，大都取决于自己的定势思维。所以大家要多交流，由于经验、阅历和知识体系等均有差异，这样的碰

撞，会拓展我们的视野，让我们的思路更开阔。所以，有句格言是：每个人都是一本书，只要翻开，就会有收获。例如：你的这个想法挺有创意的，我倒没有往这方面想过，

后带呢，也有三个切入点：换框、转移与发问。这个是我列的，切的更细一点，方便大家操练。但三者并没有太严格的界限或区别。比如，换框可能同时是转移，也可能是发问。大家就不要在这个点较真了。能力强可以自己随便带，忽略我的三点提示就好了。开始不熟的话，可以参考一下这三点。

1、换框；

换框就是我们以前说过的换框法。看个例子：

张三：‘你们这套衣服好贵啊！’

销售员：‘是的，这套衣服确实有点贵，像这么名贵的衣服只适合一些高雅的女士穿，你这么漂亮，穿起这套衣服一定很好看，可以先穿上试试看？’

2、转移；

转移就是转移到另一个话题去，不在此处过多的纠缠。例如

张三：这衣服面料不好！

销售员：是啊，您是内行。不过好洗好晒，容易打理，也不需要干洗。

3、发问；

有问题来引领对方的思路。

家长：老师，我想给孩子请三天假。（老师一听就不开心，啥事这么重要，竟然请三天假。好在也学过 NLP，没有直接问为什么）

老师：您给孩子请三天假，一定有重要的事情吧？（然后一步一步引导家长，最终孩子没有请假。）

先跟后带的操作切入点基本上就是上面的几点，当然，还有一个下推下切与平行，我们稍后再说。”

夜无声：“下面，我们通过几个小故事来理解一下先跟后带：

三百多年前，建筑设计师克里斯托·莱伊恩受命设计了英国温泽市政府大厅。他运用工程力学的知识，依据自己多年的实践，巧妙地设计了只用一根柱子支撑天花板的大厅。一年以后，

市政府权威人士进行工程验收时，却说只用一根柱子支撑天花板太危险，要求莱伊恩再多加几根柱子。

莱伊恩自信只要一根坚固的柱子足以保证大厅安全，他的“固执”惹恼了市政官员，险些被送上法庭。莱伊恩非常苦恼，坚持自己原先的主张吧，市政官员肯定会另找人修改设计；不坚持吧，又有悖自己为人的准则。矛盾了很长一段时间，莱伊恩终于想出了一条妙计，他在大厅里增加了四根柱子，不过这些柱子并未与天花板接触，只不过是装装样子。

三百多年过去了，这个秘密始终没有被人发现。直到前两年，市政府准备修缮大厅的天花板时，才发现莱伊恩当年的“弄虚作假”。消息传出后，世界各国的建筑专家和游客云集。当地政府对此也不加掩饰，在新世纪到来之际，特意将大厅作为一个旅游景点对外开放，旨在引导人们崇尚和相信科学。

大家看这个故事，开始莱伊恩很自信，但他不会先跟后带，结果差点上法庭。后来知道先跟后带就完美解决了。再看个类似的故事：

意大利艺术家米开朗基罗被公认为最伟大的作品，应该是他的大理石雕刻大卫像。

各位可知道，当米开朗基罗刚雕好大卫像的时候，主管这件事的官员跑去看，竟然不满意。

“有什么地方不对吗？”米开朗基罗问。

“鼻子太大了！”那位官员说。

“是吗？”米开朗基罗站在雕像前看了看，大叫一声：“可不是吗？鼻子是大了一点，我马上改。”说着就拿起工具爬上架子，叮叮当当地修饰起来。

随着米开朗基罗的凿刀，掉下好多大理石粉，那官员不得不躲开。

“您看，现在可以了吧！”

官员看了看，高兴地说：“是啊！好极了！这样才对啊！”

送走了官员，米开朗基罗先去洗手，为什么？

因为他刚才只是偷偷抓了一小块大理石和一把石粉，到上面做做样子。

从头到尾，他根本没有改动原来的雕刻。

如果米开朗基罗不先跟后带，而是跟那位官员争论，谁知道会是什么后果，由此我们可以看出【先跟表现好态度，后带体现有原则】。看完国外，再看个中国的例子，中国人更牛：

在春秋战国时期，宋国是一个小国，到宋康王时期，由于宋康王是个脾气暴躁、庸俗无能而又好战的君主，所以搞到整个宋国民不聊生，国力衰弱。众大臣曾劝说宋康王不要到处战争，先搞好自己的国家，增强国力。可是都遭到宋康王的拒绝，因为宋康王是一个最不喜欢孔孟之道的国王。

有一个叫惠盎的人，想改变这种情况，冒着生命的危险谒见宋康王。康王一边跺脚一边咳嗽，急促地说道：“我所喜欢的是勇敢有力的人，而不喜欢行仁义的人。客人将对我有何见教？”惠盎回答说：“我这里有一种法术：能使人虽然勇敢，但是他的剑戟却刺不进您的身体；虽然有力，却击不中您。大王您难道无意于这种法术吗？”康王说：“好！这是我想要听的。”

惠盎说：“剑戟虽然刺不进您的身体，击打也不能命中您的身体，但您还是受到了侮辱。我这里有一种法术：能使人虽然勇敢却不敢刺您，虽然有力却不敢击打您。大王您难道无意于这种法术吗？”康王说：“好！这是我想要知道的。”

惠盎说：“那些人虽然不敢刺您，不敢击打您，但并不是没有刺您击打您的想法啊。我这里有一种法术：能使人根本就没有刺您击打您的想法。大王您难道无意于这种法术吗？”康王说：“好！这是我所希望的。”

惠盎说：“那些人虽然没有刺您击打您的想法，但还没有爱您利您的心。我这里有一种法术：能使天下的男男女女无不愉快地爱您利您。这就胜过了勇敢有力，在四种法术中位居于首。大王您难道无意于这种法术吗？”康王说：“这是我想要得到的。”

惠盎回答说：“这就是孔丘、墨翟的品德呀！孔丘、墨翟没有领土，却能像当君主一样得到尊荣；没有官职，却能像当官长一样受到尊敬。天下的男男女女没有谁不伸长脖子、抬起脚跟盼望他们，希望他们平安顺利。现在大王您是拥有万辆兵车的大国君主，如果真有这样的志向，那么四境之内都能得到您的好处了，您就能远远胜过孔丘、墨翟了。”

宋康王听了无话可答。惠盎快步走了出去。宋康王对左右的人说：“很善辩啊！客人用言论说服了我。”

大家看惠盎先跟后带用得多好，一步一步把康王给带跑了。”

第二章 沟通的目标

夜无声：“说完了亲和力，我再来看四大支柱：一致亲和、目标设定、感官敏锐、行为弹

性。四大支柱其实是一个完整的系统，具体是这样：【一致亲和】给我们提供一条宽阔平坦的大道，让我们快速达到【目标】。在过程中，我们要不断【观察】外界的车流，以防撞车或撞人，然后【灵活】地调整方向，车速。所以总结成一句话就是【亲和是出发点，目标是终点，过程中要随时观察随时调整】。

沟通说简单简单，说复杂也很复杂，当我们两个人沟通时，其实有‘六个人’在沟通：你以为的你，你以为的他，真正的你；他以为的他，他以为的你，真正的他。不仅要会看会听会问，还要会动会说会演会想。在《吕氏春秋》里有这么一段，讲孔子周游列国，曾因兵荒马乱，旅途困顿，三餐以野菜果腹，大家已七日没吃一粒米饭。一天，颜回好不容易要到了一些白米煮饭，饭快煮熟时，孔子看到颜回掀起锅盖，抓些白饭往嘴里塞，孔子当时装作没看见，也不去责问。

饭煮好后，颜回请孔子进食，孔子假装若有所思地说：‘我刚才梦到祖先来找我，我想把干净还没人吃过的米饭，先拿来祭祖先吧！’颜回顿时慌张起来说：‘不可以的，这锅饭我已先吃一口了，不可以祭祖先了。’孔子问：‘为什么？’颜回涨红脸，嗫嚅地说：‘刚才在煮饭时，不小心掉了些染灰在锅里，染灰的白饭丢了太可惜，只好抓起来先吃了，我不是故意把饭吃了。’

孔子听了，恍然大悟，对自己的观察错误，反而愧疚，抱歉地说：‘我平常对颜回已最信任，但仍然还会怀疑他，可见我们内心是最难确定稳定的。内心的自我判断，有时还会错误，弟子们大家记下这件事，要了解一个人，还真是不容易啊！’

很多人都讲眼见为实，孔子也是亲眼看见弟子吃了一口，就以为他是在偷吃。就想个法子试探一下，结果真相出来了。所以想见都不一定为实，我们都是透过自己地图看世界，你看到的基本上都是，你以为的对方，而不一定是真实的对方。先明确一下沟通的目标还是有必要的。大家以为沟通的目标是什么？”

温小富：“达成一致，解决问题！”

刘俊：“我觉得是互通有无吧！”

李政：“传达感情！比如，我对我娃做的沟通就是让他知道我爱他。”

宇文超：“现在社会是金钱为尊，一切都是为赚钱。”

丁强：“沟通的目标应该每次都不同，有沟通的当事人决定”

.....

夜无声：“大家说得都不错，都有这种可能，沟通的目标一般是三赢致胜（三赢是指我好、你好、大家好！）。如果站在成长的角度，沟通最主要的一个目标就是相互了解与学习，如果把前提的亲和转为诚意，那么沟通的目标就成了充满诚意的相互学习。这样的话，不管有没有共识有没有赚到钱，你总能学到一些东西。当然，像丁强说的，具体的沟通，特别是商业上的沟通，都是有具体的不同的目标的。我们要站在一个更高的层次上来看沟通，这样每一次的沟

通不管结果如何，都是我们成长的一个机会。

以前在我专业的领域内，我看谁都不顺眼，认为他们太菜了，不愿他们多做沟通。在我不专业的领域里，我又自卑没自信，没勇气和别人沟通。所以整天生活在不开心中。而我的同学恰恰相反，他在他的专业领域，经常以自己的专业能力助人，人人都尊敬他；在他不专业的领域里，他总能看到别人看不到的地方，用不同的角度来启发别人，所以整天生活中开心中。我对他羡慕嫉妒恨，但我不知道怎么样才能做到和他一样。后来学了很多，也学了NLP，知道有条预设前提：每个人都是平等而尊贵。有了这个预设，我开始慢慢转变了。在专业领域，我只是比别人学得早，并不代表我就比别人牛多少，没有什么值得骄傲的，在非专业领域，我只是比他知道的少，并不代表我不如他，只代表我没有接触学习这个专业而已，也没有什么好自卑。

沟通中一但没有自傲和自卑，余下的事就好办多了。因为海纳百川，有容乃大；壁立千仞，无欲则刚。”

第三章 倾听能力

夜无声：“说完目标，接下来是感官敏锐，也就是对外界的各种信息要有足够的敏感度。这块主要涉及二块：倾听能力和提问能力。先来说听，怎么听？听什么？有人把繁体字的【听】字分拆解读这个听字含义，看过之后确实很到位。耳--用耳朵去听；王--说者为王；十--头要正，态度要端正；四--代表眼睛，眼睛要看着对方；一--一颗平稳的心；心--专心、用心。不得不佩服造字的老祖宗。

由此而知，听不仅是要用耳朵去听，还要用眼去观察。观察的重要性在于：人们通过非语言信号所流露出来的真正意思远比我们想象的要多。非语言的信号包括面部表情和肢体动作。所以要对对方的表情、动作有敏感度，比如近年兴起的微表情解读，也是这一类。关于微表情什么的大家有兴趣的话可以查阅相关的书籍，看一下。

倾听还有一个重要的关键点，那就是要：主动，主动倾听，而不是被动倾听。国人的习惯基本上就是被动，很少主动，表现在倾听上也是如此，所以这点要注意。中国人休闲时爱看武侠小说，欧美人爱看推理小说，其间的差别也是在此，看武侠只要跟着情节走就好了，看推理要自己动脑子。

在M·斯科特·派克的《少有人走的路》中写到【真正的倾听，意味着把注意力放在他人身上，它是爱的具体表现形式。此时，倾听者能够暂时把个人想法和欲望放在一旁，尽可能地体会说话者的感受。说话者和倾听者都能感受到爱的力量，进而都能实现自我完善。倾听者把注意力放在对方的话语上，会使说话者心有灵犀，更为坦诚，更愿把心灵全部敞开，而不是有所隐藏。这能增进双方的理解和信任，心心相印，共同跳起爱的‘双人芭蕾舞’。这是耗费精力的过程，而且须以爱为出发点。基于共同成长、自我完善的意愿，才能够达到倾听的目的。但是，我们通常缺少倾听的能力。不管是在商务活动还是在社交生活中，长时间倾听他人讲话，是叫人难受的事。我们只是有选择地倾听，头脑中早已有优先项目安排，所以，我们总是一边倾听，一边想着怎样尽快达到目的，怎样使谈话尽早结束。我们也常常转移话题，灵活地把谈话主旨加以调整，以便让自己感到满意。】

由斯科特·派克所言带出来我们主动倾听的几个层次。第一个层次就是关注到对方。不能忽视对方，也不能自己有选择性听，而是把焦点放在对方身上，专心、用心地听。并用你的动作或语言来表示你在认真听。我曾有个网友，他就是一个倾听的高手，那怕QQ群聊天这种非面对面的网络环境，他也一样表达着他的专心，那就是的不时地打一个标点符号的逗号来表示自己在听，这样又不会打断讲者的思路，又表示了自己在听。如果对方讲了好多，突然问你一个问题，你不回应或者回个‘你说什么？’，那说明你根本没有用心听，别说用心听了，连用耳朵听都没做到。这样会让对方觉得你不尊重他，他自然也想尊重你，你们之间的关系可能越来越差。

主动倾听的第二个层次是听到对方的情绪，是平静，还是开心？还是喜悦？还是兴奋？还是愤怒？还是悲伤？还是恐惧？还是忧愁？如果我们不专心，自然听不到对方的情绪，但专心听了，也有可能听不到对方的情绪。因为情绪不在文字里，而在语气语调表情等非语言信息里。另一方面，也可能不是我们不想，而是我们不能。如果我们没有处理自己的情绪，是没法听到对方情绪的。我们无法具备同理心，就不可能听到对方的情绪。而一个从小生活在没有同理心沟通环境的中孩子，也很难学习同理心。但我们总不能把这个问题传给我们的下一代吧！所以问题到我们这儿为止，我们要学习管理情绪，放下成见，来听到对方的情绪。如果听不到对方的情绪，我们就可能否定对方情绪。假如对方正在生气，你说：你怎么了？或不要生气啦！都是对对方的情绪没有接纳，如果换成：所以你觉得很生气，又没有办法去找他，是吗？这样是不是好一些。

主动倾听的第三个层次是听到对方的意图或动机。我们要通过对话语的表面意思，去听到对方的意图或者说渴望。比如，对方说：太贵了！我们要结合场景和以前的资料来分析，对方是确实觉得贵想省点钱？还是觉得商品值这个价但他缺钱买不起？还是想通过讲价证明自己讲价水平高？在这个层次就要多问一个为什么？他什么这么讲？然后结合六大价值采取不同的方式来回应。

只要你能做到这三个层次，你的倾听就没有啥问题了。”

第四章 提问能力

第一节 语言的结构

夜无声：“简单说完倾听能力，接下来就是提问能力，为什么要提问呢？因为每个人的内在思想地图不一样，对同样的话我们收到意思可能不一样。要理解这个，我们有必要先了解一下语言的结构。语言的结构分为：表层结构和深层结构。表层结构也是说话的内容，字面的意思。深层结构，就是话外之音，就是为什么会这么说。深层结构不同，表现出来的表层结构也就不同，决定深层的结构是我们的BVR（信念价值与规条）。

比如：

小明对妈妈说：‘妈妈，我要吃棒棒糖！’妈妈说：‘你听不听话？’小明说：‘我不听。’妈妈说：‘你不听就不给你买棒棒糖了！’‘妈妈，我听话！’小明叫道。妈妈说：‘儿子乖啊，听话，咱们别买棒棒糖了啊！’小明说：‘妈妈，你是在逗我吗？’

小明不晓得老妈的复杂有套路深层结构，只从表面结构来应对，不管怎么答都会中招。

再看一古代的例子，有两句诗叫：【频呼小玉原无事只要檀郎认得声。】这句诗是什么意思呢？

我们通俗地来说一说，就是小玉是小姐的跟班丫鬟，檀郎是小姐的心上人。小姐和丫鬟小玉一块逛街游玩，忽然看到了自己的心上人檀郎，但非常可惜檀郎却没有看到她们。古代又不像现在这么开放，大小姐不好意思直接叫对方，但小姐是个聪明人，她故意叫大声地喊：小玉，小玉……希望檀郎能听出她的声音，看过来知道她在这儿。

小玉，小玉……这个就是表层。如果你觉得小姐在叫小玉，那就错了。小玉明明就在身边，不用这么大声叫，他是希望檀郎知道自己在，并过来则是深层结构。所以【话语由深层结构决定，由表层结构体现】。但表层结构的改变，也反过来会影响到深层结构。NLP 语言部的一些技巧，就是利用这个原理，通过表层结构的转变去影响对方的 BVR，也就是深层。

深层结构很多时候会牵扯到文化背景，没有相应的文化背景，我们可能无法知道对方到底是怎么个意思。不是有个老外来考中文的段子是这样的嘛：

阿呆给领导送红包时，两人的对话颇有意思。

领导：“你这是什么意思？”

阿呆：“没什么意思，意思意思。”

领导：“你这就不够意思了。”

阿呆：“小意思，小意思。”

领导：“你这人真有意思。”

阿呆：“其实也没有别的意思。”

领导：“那我就不好意思了。”

阿呆：“是我不好意思。”

领导：“你肯定有什么意思。”

阿呆：“真的没有什么意思。”

领导：“既然没有什么意思，那你是什意思？”

阿呆：“其实，我的意思就是想意思意思。”

领导：“你既然是想意思意思，那就是有什么意思。”

阿呆哭了：“我就是想意思意思。但是，真的没有什么别的意思。这么个小红包能有什么意思？也就是意思意思而已。”

领导笑了：“呵呵。我对你有点意思了。”

阿呆心想：“嘻嘻。我就是这个意思。”

请问阿呆什意思？领导什意思？结果老外泪流满面，交白卷回国了……

可见深层结构在中文的世界里更明显，NLP 更适合中国这块土壤。在我们交流的过程中，语言从深层结构到表层结构，会经过三层过滤，也就是删减，扭曲和一般化。这个过滤系统简称 DDG，DDG 是英文扭曲、删减，归纳的英文首字母缩写。归纳，有的老师译作‘一般化’，一样的意思。扭曲、删减，归纳具体指什么呢？

我们先来看归纳，归纳使很多事情简化，无需再重复学习。你第一次见张三做事毛手毛脚，第二次又是，第三次又是。第四次，张三还没做呢，你就说：你做事别总是毛手毛脚的。显然你应用了归纳能力，但归纳能力也会让我们活在过去。比如一个女人被几个男人伤害过，她归纳出一个结论：男人没有一个好东西，并且不再相信以后遇到任何一个男人。所以如果过去是好的还好。如果我们在过去在某事上失败过几次，那我们就自动归纳出来，将来也会失败。

再来说删减，为了交流的方便，语言必然存在很多的删减。比如见面问：吃了吗？我们会根据场景自动还原被删的部分。不需要去问：你问谁吃了吗？吃早饭，还是晚饭？吃什么？……删减可以让我们用更短的语言传递更多的内容，但有利就有弊，有时我们无法还原或根据自己的想法还原就会出现问题，所以交流中没有提问是万万不行的。我们后面的澄清语言模式会讲几个删减的类型，就是解决这个的弊端。

最后来说扭曲。在删减简化的过程中，扭曲是经常发生的。如张三送赵四小姐一朵花，赵四心里想：张三爱上我了。其实人家只是送朵花，并没这个意思，这就是扭曲。但扭曲的能力同样使我们能够享受音乐、美术、文艺等。我们也能看着一块天上的云而幻想出动物和人物。

凡事有利就有弊，这三种能力使我们沟通更快捷方便，也带来更多的误解。从我们心里的意思到我们表达出来，都必然会经过这个 DDG 的过滤。因为经过这个 DDG，为了更准确的知道对方的意思，就要还原，还原就是用的下切，也就是【澄清语言模式】。”

第二节 提问之 5W1H

夜无声：“当我们清楚了表层结构与深层结构，很快时候，我们就要用提问来还原澄清。提问一般说来分为：开放式和封闭式提问。封闭式提问是指使用一个封闭性问题做出询问。回答者可以用一个词或者一个短语来回答这个问题，回答的内容具体明确。根据这个定义，下面这些提问都属于封闭式提问：你今年多大了？你工作了吗？你是……的意思，对吗？

开放式提问呢？开放式提问通常会引出一个很长的回答，当然仅仅用答案的长短来判断是不是开放性问题还不太精确，做出开放式提问的人本意一定希望回答者给以较长的回答。换句话说如果提问者希望回答者用较长内容来响应他，那这个提问就可以被定义为开放式提问。开放式提问的一般用 5W1H 来把握要点，如下：

1.Why 目的是什么？

（1）为什么要那样做？

（2）理由是什么？

（3）应该做什么

2.Where 在什么地方做？

（1）在何处做？

（2）为何在该处做？

（3）可否在他处做？

（4）应该在何处做？

3.When 何时做此事？

（1）何时做？

（2）为何在那时做？

（3）可否在其他时候做

4.Who 由谁来做？

（1）何人做？

（2）为何由他做？

（3）可否别人做？

(4) 由何人来做？

5.What 做什么？

(1) 具体做什么？

6.How 如何做？

(1) 如何做？

(2) 有没有其他方法？

(3) 应该如何做？

这是一般人有意或无意常用的提问方式，在 NLP 里，有【澄清语言模式】。也有的译作【检定语言模式】，在一些台版书中更是译作【后设语言模式】，【检定语言模式】【后设语言模式】这二个名字都让中国人不太容易明白是干啥的，所以我们换个称呼叫：【澄清语言模式】，大家知道这三个名字是一回事就行了。

澄清语言模式它是二位 NLP 创始人，研究了萨提亚和完形疗法中总结提炼出来的。他们观看二位大师的录像带，并发现这两位大师有一套极为有效的发问技巧，从受导者口中取得大量有用的讯息，同时又有一套回应技巧，使得受导者重组他的内心世界，因而在思想、心态及行为上有所改变，澄清语言模式便是由此发展而来。

澄清语言模式是一套很有效的方法去搜集资料，澄清意义及打破一些自设的局限性思想。当一个人对情况不满意时，一个恰当的问题能够把他的思想状态带到一个完全不同的方向，发现过去忽略了的意义及方法，从而改变他以后的行为和成就。我们的日常说话中充满澄清语言模式。运用澄清语言模式在自己身上，会大大增强清晰思考的能力，所以它是既能助人助己的工具。

澄清语言模式是 NLP 辅导技巧的重要工具之一。这方面的纯熟往往决定辅导工作的效果。理查·班德勒说过：NLP 的所有东西都是从澄清语言模式中产生的。不好好地掌握澄清语言模式，一个研究 NLP 的人将不能明白如何有效地‘模仿’NLP 的神髓。因为澄清语言模式就是大师帮助来访者澄清自己这个来历，导致大部分老师讲这个的时候是让你去澄清别人。

我们学它是为了成长，不是用于心理治疗，所以对我们来讲澄清自己，比澄清别人更显得重要。澄清自己才能收获更大，看清自己比看清别人重要一百倍。否则，你看别人很清楚，看自己却看不见，有啥用，显摆你牛？我们生活的世界也可以说是我们自己催眠的世界，而澄清则反催眠的最有力武器，对于自己一些看想和想法，都可以进行澄清。

澄清语言模式是 NLP 最重要的瑰宝之一。因为它能使一个人有效和迅速地提升自己的思想能力，因此自己的信念、价值观、规条会有所改变，结果是对自己人生中种种事情的态度有更成熟、更有效果的改变。通过这个学习和训练，使我们能够迅速发现自己或对方的语言背后的深层含义，或者是思维的死角，或者是逻辑上的漏洞。”

第三节 澄清语言模式

夜无声：“澄清语言模式具体分了三类，我们先看扭曲类，此类又细分了五种：

第一种，猜臆式，就是说话者以为知道另一个人的内心看法或感受，其实这只是主观的猜臆。澄清方法：找出他用什么标准来假设对方的。

看例子：

1、你不关心我。

回应 A：何以见得？

回应 B：你为什么觉得我不关心你了？

回应 C：有什么事让你有这种感觉？

回应 D：什么事让你觉得我不关心你？

回应 E：你从哪个方面感觉我不关心你？

回应 F：我做什么事让你觉得我不关心你了？

回应 G：你从哪些方面觉得我不关心你呢？

（注意：几乎所有的扭曲类都可以用‘何以见得’来回，虽然也可以，但练习时候最好不要一直用这个来回，那就失去了练习的意义。）

2、我知道你怀疑我。

回应 A：是什么让你认为我怀疑你了？

回应 B：我做什么让你误会了？

回应 C：是什么事让你觉得我怀疑你呢？

回应 D：说说我在哪方面在怀疑了你？

回应 E：什么事让你认为我一直怀疑你？

回应 F：是什么事情让你觉得我不再信任你了？

回应 G：我做什么事让你产生了这样的误会？

第二种：因果式。说话者认为一件事的出现导致另外一件事情的产生。其实二者之间可能绝无关系，或者第二件事情根本不会发生。因果式的扭曲类里面常有：因为，所以，于是，令等连接词

看例子：

1、你令我很伤心。

回应 A：我哪里令你伤心成这样？

回应 B：我的什么令你伤心？

回应 C：我哪里做的不好让你伤心了呢？

回应 D：我的什么令你很伤心？

回应 E：我做了什么让你伤心？

回应 F：我做的什么事让你感到伤心了呢？

2、因为你不来听课，我赔了五百万。

回应 A：这两者有什么联系吗？

回应 B：我的不听课如何让你赔了五百万的？

回应 C：这两件事之间有什么关系呢？

回应 D：你赔了五百万跟我不来听课，有什么关系？

第三种：相等式，这种也译作【复合等同】。句子中有两个意思，说话者认为他们是相等的。往往其中一个是可见的行为，而另一个则是不看见的感觉或意义

看例子：

1、特步飞一般的感觉。

很多广告词都是催眠语言模式，澄清语言模式正好用来破解。相等式的破解就是打破等号，特步=飞一般的感觉，打破这个等号就对了。

回应 A：除了特步，其他的就不能有飞一般感觉吗？

回应 B：为何只要有了飞一般的感觉就叫特步呢？

这是二个标准一点的答案，分别从等号的二端来打破。

2、这么久没打电话给我，你忘记我啦！

回应 A：为何只有打电话给你才能证明我记得你呢？

回应 B：有没有人没有打电话给你，同时仍记得你呢？

第四种：假设式。句子意思的成立性决定于一个没有说出的假设基础上。我们先要知道其中隐藏的假设，才能知道他的真正的意思。

看例子：

1、你又不好好工作了！

回应 A：我过去有不好好工作吗？

回应 B：是什么让你觉得我没有好好工作？

回应 C：你如何知道我没有好好工作？

回应 D：谁说我没有好好工作？

2、你为什么不上微信。

回应 A：是什么让你觉得我没上微信？

回应 B：你是怎么判断我没上微信的？

回应 C：上了微信会有什么不一样的地方吗？

这种用在夸人时也很好用，比如张嫂去李四家做客，看到李四儿子带了女朋友回来。张嫂看了一下小两口说：这孩子和他爹一样，会挑！这样一下子就夸了四个人。

第五种：虚泛词式。说话者的句子中有一个名词，但这个名词代表的东西不能握在手中，亦无法掷入桶中而发出声音这种名词称为虚泛词，口中满是大道理的人最常用的语言模式。

看例子

1、北方人好打老婆。

回应 A：我是北方人，从来就没打过老婆！

回应 B：你是怎么得出这个结论的？

回应 C：你是指所有的北方人，还是有个比率？

2、学习要内化。

回应 A：怎么样才叫内化了？

回应 B：学习什么要内化？

回应 C：内化的标准是什么？

回应 D：为什么要内化？“

第 61 章 澄清语言之归纳

夜无声：“扭曲类就分了以上五种，接下来，我们看下归纳类，归纳类分了三种：

第一种：以偏概全式。说话者以一次经验去认定所有类似的情况都会同样如此。这使到说话者看不到事情有种种不同的可能性和机会，因而不能发展出解决或者突破的思想和行为，这个式的说话表现出一份“绝对”的意思，以偏概全式常有以正反文字出现：所有、永远、永没有、每一个、没有一个、总是、从来、向来、经常、完全、绝对、时时、日日、常常等。澄清的方法是找出例外，或者顺其意而更夸大至可笑的程度。

看例子：

1、你怎么天天玩游戏！

回应 A：在你眼中我真的没有一天不玩游戏吗？

回应 B：那你的意思是不是说未来几天我还是继续玩游戏？

回应 C：我刚才在看电视，就没玩。

回应 D：那我不用吃饭睡觉上厕所都在玩游戏喽？

回应 E：前天家里停电，我就看了一天的书嘛。

2、我什么都没有！

回应 A：你手里拿的手机不是你的吗？

回应 B：你身上穿的是什么？

回应 C：相比盲人，你的眼睛就是最重要的拥有。

回应 D：你还有老爸老妈

回应 E：你还有我们这些朋友

回应 F：你还有一头漂亮的黑发。

第二种：能力限制式。说话者的内心对事情的合理性或者可能性有一些错误的信念，筑起框框去限制自己，在说话中表现出来。这些限制框范使到说话者看不清事情可以有的解决或者突破，因而陷入思想困境之中。能力限制式又可细分为二小类，第一小类是可能性的限制，一般会出现以下关键字：可以、不可以、可能、不可能。

看例子：

1、我不可能学会 NLP

回应 A：什么阻止你学会 nlp？

回应 B：你遇到了什么样的障碍使你觉得不可能学会？

回应 C：是什么让你觉得不可能学会呢？

回应 D：你在担心什么？你学会了 NLP 后会发生什么？

回应 E：为什么认为你不可能学会 NLP？

回应 F：什么事情阻碍你学会 NLP？

第二小类是必须性的限制，一般会出现以下关键词：应该、不应该、必须、必须不。必须是表达一些规条的存在，这些规条往往限制了实现信念价值的最佳可能的出现。‘你应该……’之类的说话往往在指责别人，这是企图给聆听者制造出犯罪感常用这类说话的人多是内心的自价值不足，想控制别人。这类人不满意自己缺乏能力，故此容易产生不满情绪及找机会埋怨别人。

看例子：

1、你们必须每节课都要跟课。

回应 A：每节课都跟课有什么好处？

回应 B：我们不每节课都跟会怎么样？

回应 C：我不每节课都跟课会有什么后果？

回应 D：如果拉下一节课会有什么后果？

回应 E：不每节课都跟课会出现什么情况？

第三种：价值判断式。句子显示出一个价值的判断，但没有说出这个判断的来源。找出判断的来源，我们才能质疑说话的真实性。

看例子：

1、乱世出英雄。

回应 A：只有乱世才能出英雄？

回应 B：谁说的？你怎么知道？

回应 C：乱世还出狗熊呢？

回应 D：和平年代就不能出英雄吗？

2、这是很笨的行为。

回应 A：凭什么这么说？

回应 B：笨的标准是什么？

回应 C：谁说的？

回应 D：怎么样才是不笨？

归纳类一共就这三种。一般说来，归纳类模式则往往在能力问题的案例中出现；扭曲类模式常在情感关系问题的案例中出现；删减类模式会在意见的纷争上出现。”

夜无声：“接下来我们来看最后一大类：删减类。删减类的相比于扭曲和归类来说，比较简单，它分了四种，下面我们一种一种地看来：

第一种：简单删除。句子删去了表层结构的重要元素。找出删减了的部分，往往也就是解决的途径。

看例子：

1、我不明白！

回应 A：不明白什么？

回应 B：哪儿不明白？

回应 C：你为什么不明白？

回应 D：怎样才能让你明白

2、他不舒服。

回应 A：他哪儿不舒服？

回应 B：他为何不舒服？

回应 C：他做了什么让自己不舒服？

第二种：比较删减。句子的意思明显地指出有一个衡量的标准，但说话者没有把这个标准说出来。常见的字有好、坏、多、少、差之类的形容词，和它们的比较词例如‘好’、‘更好’、‘最好’：‘差’、‘更差’等。

看例子：

1、这个手机最漂亮。

回应 A：和哪个型号比最漂亮？

回应 B：和哪个牌子的比最漂亮？

回应 C：他最漂亮在什么地方？

2、这个饭店服务更差！

回应 A：和哪个店比相比呢？

回应 B：更差的标准是什么？

回应 C：为什么说这个店服务更差呢？

第三种，主词删减。一句话之中的主词，受词或形容词都没有具体指明。

看例子：

1、快点找个人来！

回应 A：快点找个什么人来？

回应 B：让谁去快点找个人来？

回应 C：找个人来干什么？

2、他不是一个好公民！

回应 A：怎么做才是好公民？

回应 B：好公民的标准是什么？

回应 C：好公民需要哪些素质是他所不具备？

第四种：动词不明确。句中的动词所讲述的内容不够清晰。

1、你应该交待一下！

回应 A：我要交待什么？

回应 B：我应该怎样交待呢？

回应 C：交待的流程如何？

澄清语言模式细分下来就这三大类十二种，这个可以让我们有提问来澄清一些误解。但练习的时候要注意，要先拿自己练，或拿报纸/电视剧练个一二周再说。不要刚一知道就找人去练，那是去找死，因为下切是最破坏亲和力的。所以千万要注意亲和力，尽量选择婉转、高雅和轻松的方式，不要把澄清变成了审问。提问的过程中也要以目标为导向，以效果为导向。失去焦点，或浪费时间，每次开口时先问问自己：‘我是否真的需要这些资料？我的目的是什么？’

澄清的时候一般先处理扭曲类，然后是归纳类，最后才处理删减类的语式。因为每一句话都有不少删减类，若从这类着手，将会耗费大量时间。扭曲类通常都有很大的影响力，亦涉及到理解层次之中的较高层次。由扭曲类开始，我们会较易和较快了解说话者的深层结构。一句简单的话中便可能包括有数个语式，未必需要全部处理。应该先决定想要的是什么效果，然后选择最适合的一个语式着手。

提问只是我们沟通中的重要一环，并不是所有，不仅要会听会问，更要会说。”

第五章 观察力

第一节 观眉知心

夜无声：“我们再回看一下四大支柱。【一致亲和】给我们提供一条宽阔平坦的大道，让我们快速达到【目标】。在过程中，我们要不断【观察】外界的车流，以防撞车或撞人，然后【灵活】地调整方向，车速。观察时善于察言观色，察言主是指我们前面讲的倾听和提问，观色就是表情的观察。你在讲，别人都已经表现得不耐烦了，你还继续说，那就是观察力不行，没有观察力就没有沟通力，再讲下去也是白讲。用咱中国的语言讲就是不知眉眼高低，眉眼的表现是一个很重要的观察点。

先来说眉，眉毛动，则心境变；眉毛动态丰富，则思绪万千。研究微表情的专家整理出了人类眉毛的 20 种动态，他们认为，通过观察一个人眉毛的变化可以了解到他的真实心情，甚至是性格，现将其中比较常见的动态列举如下：

（1）扬眉：心理学家将分为双眉上扬和单眉上扬。当在人的冤情或者委屈得到了伸张时，常会扬眉吐气。一个眉毛高挑的人，正是想逃离庸俗世事的人，通常有自玄高深的傲慢表现。双眉上扬，是人在极度欣喜或者极度惊讶的情况下才有的眉毛动作，在这种情况下，对方的心情起伏一定是比较大的，如果你想告诉对方什么事情的话，最好等他的心情平息了以后再去。单眉上扬，是表示不理解、有疑问的一种动态，说明他正在思考问题。

（2）皱眉：皱眉是一个人把眉头皱起，原因一般有两个：一是感到困惑，二是受到威胁，感受到恐惧的时候。例如当一个人对对方所提出的问题迷惑不解或者是否定的时候，会情不自禁地皱起眉头；如果是受到侵略、心感恐惧时，人也会皱眉，在这种情况下，人不仅会低眉，还会将眼睛下面的面颊往上挤，以提供最大的防护，这时眼睛仍睁着并注意外界动静，便形成了皱眉的动作。眼睛周围的肉上下挤压的形式，是面临外界攻击时最典型的本能反应，当然如果是突然遭遇强光，也会出现这种皱眉的动作。

（3）耸眉：是指眉毛先扬起，停留片刻后下降的一种动作，通常还伴随着嘴角迅速往下一撇，整体上看面部表征较为平淡。这表示的是一种不愉快的惊奇或者是无可奈何。另外，对方在强调自己的观点的时候，也往往会出现这种动作，目的是要让你赞同他的观点。

（4）闪眉：眉毛先上扬，然后瞬间下降，最终反复闪动眉毛的过程。大多数时候，闪眉是善意的信号，时隔多年友人相遇，在两人拥抱和微笑的过程中，闪眉动作会反复出现，最终善意的信号蔓延。少数时候，闪眉用于强调语气，有些人每说一句话，眉毛就会一起一落，其实是在暗示你，要求你重视他的每一句话。

（5）眉毛抬高：分为眉毛完全抬高和眉毛半抬高。眉毛完全抬高是表示完全不可置信的一种动作，当刚接触一件不可思议的事情的一刹那，我们就会有这种眉毛表情；眉毛半抬高仅仅是虚假的表明吃惊的立场，其实内心已经动摇了，甚至是相信了。

（6）眉毛降低：分为眉毛半降低和眉毛完全放下。眉毛半降低是很不理解的姿态，对对方所做出的举动存在着一定的疑惑。眉毛完全放下是表示非常生气，已经达到了“怒不可遏”的程度，如果谁在这个时候还要去惹他，那就等于是老虎嘴上拔毛——找死。

（7）倒竖眉：眉毛倒竖、眉角不拉，说明对方极端愤怒或异常气恼，说不定是有人背叛了他，或者就是被人耍了，反正就是老虎发威了。当一个人被愚弄、戏耍，愤怒感又得不到释

放，往往会出现倒竖眉。遇到这种人避而远之是最正确的做法，试图安慰这样的人，结果是你成为替罪羊，情绪发泄的对象，何必自讨苦吃呢？

（8）锁眉和舒眉：锁眉指的是紧锁眉头，一副苦大仇深的样子，内心极度忧虑或犹豫不决，这个时候非常需要别人的劝慰。舒眉正好和锁眉相反，此时的心情比较愉悦、坦然，正是适合外出旅游的好机会。

（9）眉毛上下活动迅速：说明心情愉悦、内心舒畅或对你表示亲切，在对你的观点表示赞同的时候也会以这种动态来表示。

在很多人看来眉毛只是面部很微小的一部分，事实上眉毛可以很容易的透露一个人的想法和心情。如果要不想让别人太看透你，那么你就得让自己的心态再老成一点，最好能处变不惊，但尽管这样，也不能完全阻止对方发现你的心境；当然，我们这儿主要是利于它，尽量准确的观察对方。”

第二节 心灵之窗

夜无声：“眉眼在我们中国的成语的经常放在一起，比如眉开眼笑、低眉顺眼、挤眉弄眼……总之，眉目传情，上面我们简单地说了眉，接下来说下目。也就是眼睛。

我们都听说过：眼睛是心灵的窗户。孟子也说过：‘存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子了焉；胸中不正，则眸子眊焉。听其言也，观其眸子，人焉瘦哉？’。翻译一下就是孟子说：‘观察一个人，最好莫过于观察他的眼睛。因为眼睛掩盖不了一个人内心的丑恶。心地光明正大，眼睛就会明亮；心地不光明正大，眼睛就灰暗无神。听一个人讲话的时候，注意观察他的眼神，这个人（的美与丑）怎么能够隐匿起来呢？’

孟子的话还是有一定的道理，语言可以骗人，但眼神很难骗人。眼睛的常见动作分为以下几种：

（1）、眼珠转动的速度

眼珠快速转动的人，反应快，思维敏捷，点子较多，但也容易情绪化。相反眼珠转动迟缓的人感觉迟钝，一般比较内向，生活在自我的世界，思考能力较强。

眼球自然转动的人心胸比较坦荡，这是他们对自己充满希望的表现，又因为他们的行为对得起自己的良心，所以本来就非常自然的眼睛显得更加清澈、干净、无辜。除此之外，还说明他们非常信赖别人，而且可以将这种信赖进行到底。

而眼球常常左右转动的人内心缺乏安全感，他们的生活往往处于不安的状态之中。这些人常常对于自己的言语以及行为缺乏信心，他们习惯于自欺欺人，严重者甚至有可能患上被害幻想症。

有的时候，如果一个人的眼睛总是不规则乱转，这常常会让人们觉得这是个不正经、不可

信或心怀歹意的人。其实这不只是一种感觉，事实证明，有这种微表情的人可能正在心中盘算着恶作剧而使他人上当，甚至可能正准备着设下圈套来利用别人、陷害别人。那些在谈话时使自己的视线尽量避免与对方接触的人，大多是心怀鬼胎，不安好心，或者行为举止有悖于道德。我们常看到，眼珠子骨碌一转机上心来的类似描述，正是这种

人们在谈话的时候，发现对方总是把视线投到上方，或是凝注于一些其他的身外之物时，这已经表示对方对谈话内容丝毫不感兴趣，不过是由于不愿太失礼貌而不得不敷衍而已。但是，在谈话过程中，如果对方突然把被别处吸引的目光集中到说话人的眼神之上，可能此时此刻说话人的话引起了对方的关注和重视，然而，如果对方一直保持这种姿态的话，这就说明他的心里已经产生了成见，根本就不认可说话人的谈话内容。

在人们交谈的时候，如果对方突然向上翻弄眼珠并且用怪异的目光盯着说话人，或者突然用锐利的目光盯着说话人，这表示他对于说话人的话表示怀疑，他希望可以从说话人的情绪反应中证实话语的可信度。

在现代社会中，还有一些性格上有些未知缺陷的人，他们习惯于斜眼看人或是用余光扫视，一般说来，这样的人都是嫌贫爱富、斤斤计较之人，或是居心叵测、心存鄙视之人，这些内心活动可以在他们的目光中暴露无遗。

（2）、眼珠转动的方向

这个一般的 NLP 书籍里常看到，先分上中下三个位置，上方是视觉，中间是听觉，下面是触觉和感觉。如果瞳孔偏向左上方，是视觉想象，比如想象未来的一副美好画面；偏向右上方，而是视觉回忆，比如，回忆昨天在楼下看到的一朵花；偏向左中，是听觉想象，比如构思一段曲子；偏向右中，是听觉回忆，回忆昨天上课老师的讲话。偏向左下方是内在的触觉，比如，赤脚走在沙滩上的感觉；偏向右下方则是内心的自我对话或者说是内心的感受，比如，本宝宝不开心。（以上所指的方位是指对观察者而言，非本人的）

（3）、瞳孔变化

美国心理学家爱德华·海兹曾经观察到一个现象：读书入迷的人和对某些事物感到浓烈兴趣的人，他们的瞳孔都会不同程度地放大，于是他就大胆作出了假设：眼神与心理存在着密切的联系。为了证明自己的假设，海兹就做了一个有趣的实验：

海兹把婴儿、婴儿的母亲、男子的裸照、女子的裸照、风景幻灯片分别发给参加实验的人看，然后开始记录他们瞳孔的变化。

结果是：接受测试的人里边，男女在看到异性的裸照时瞳孔都会明显地放大，比平常放大了 20%；在看到‘婴儿’、‘婴儿的母亲’时，全体女性和有孩子的男性瞳孔会明显地放大；看到风景照的时候，男女的反应都很小，瞳孔的变化也几乎没有。

上面的试验说明，瞳孔既可以扩张也可以收缩，它的变化代表了不同的含义：当人们进行亲密交谈或者谈兴正浓的时候，瞳孔就会扩张。当人们走神或者对正在谈的话题不感兴趣的时候，瞳孔就会收缩。

在跟别人交流时，如果你仔细观察就能发现：一个人感到愉快、欣赏、兴奋时，他的瞳孔就会扩大；相反，若一个人生气、讨厌、心情消极的时候，他的瞳孔就会收缩得很小；瞳孔如果没有什么很大的变化，表示他对所看到的物体漠不关心或者感到无聊。

著名导演斯坦尼斯拉夫斯基晚年时甚至要求演员在表演时把自己的动作姿势降低到最低限度，要求“几乎任何动作也没有，只有眼睛在动”。不仅如此，在现代影视制作方面，也体现了这种身体的特征，如一些抗日英雄故事片，在主人公被敌人逮捕时，那双瞪大的双眼，就是对敌人的诱惑的一种无声的鄙视；相反，如果经过千辛万苦又回到了队伍中，那种温柔的眼神又有了另外的含义，影视制作人正是好好地利用了这些特点，让我们感到其所塑造的形象的真实。

（4）、眼神

眼神比较难讲，这个一般要配合其它面部表情一块来判断。比如有不屑、真诚、严肃、着迷、惊恐、迷离、高冷、骄傲……眼神对于测谎也有重要的作用。为了探求眼神的游离不定与谎言之间的关系，心理学家们进行了一系列的实验以求得真相。在试验中，心理学家们将参加试验的人分成两部分，然后让其中一部分人对另一部分人说谎，而心理学家们则将整个过程记录下来用以做细致的分析。接着，心理学家们举办了一次交流会。在交流会上，心理学家们让与会者观看整段录像，然后让大家指明谁是撒谎者，结果竟然出乎心理学家们的意料——在所有的说谎者中，30%的人的眼神一直在游离不定，结果在这30%的人中，80%的人的谎言被识破；与以上的说谎者相比，剩余的70%的说谎者则目光坚定，他们目不转睛地盯着被骗者，结果在这些人中，只有25%的说谎者被识破。这就意味着，如果一些人在同你交谈的时候眼神飘忽不定，你就要加倍小心，因为这也许就是对方对你说谎的信号。此外，心理学家们还发现一个现象，男性识破谎言的成功率要远远低于女性，这是因为女性更善于从其他方面寻找破解谎言的细微线索。

关于眉眼，有一个好的学习材料，就是QQ的自身带的表情，有心的可以观察一下那些表情中眉眼的变化，那么小的一个小表情，要想传达出来一个表情的意思，这点是有一定把握的。”

第三节 嘴的密码

夜无声：“我们前面提到过QQ表情，如果你仔细观察就会发现，各种表情基本是眉眼嘴手的不同来展现的，当然有的还有道具和脸色来配合。生理学也告诉我们，人的脸部肌肉会随着感情的变化而变化，其中尤以眼睛和嘴部四周的肌肉最为明显。我们说过了眉眼，接下来说一下嘴。观察脸部表情，绝不能忽略嘴巴的表现。一张一合、向前向后、向上向下、抿紧放松这些基本的嘴部动作，组成了丰富多彩的心理暗示。例如，嘴角上扬表示喜悦，嘴角下垂表示痛苦，嘴巴大张表示惊讶，嘴唇紧闭表示生气等。

（1）、嘴巴的开合。

如果嘴巴张得大大的，暗示这人处于极度震惊或者诧异之中，当然大笑也是张的比较大，大笑时除了会露出上齿外也会露出部分下齿，而饱满的微笑则张的较小，一般只露上齿；隐隐

的微笑则是闭合了嘴唇；如果是无意识地微微张开嘴巴，表示这人正专注于某件事情中；打哈欠是无聊和困倦的表现。当一个人悲伤或愤怒的时候会闭紧嘴巴。

（2）、咬嘴唇

咬嘴唇其实是释放压力的一种方式，当人们心有恼怒或焦虑，却又苦于无处发泄时，常常以此来表达自己内心的不满和紧张。例如，英国已故王妃戴安娜就常常咬嘴唇。而当我们遭遇失败等情形时，也常常会做出咬嘴唇的动作，似乎是在有意惩罚自己。心理学家认为，咬嘴唇的动作源于婴儿时期的吮吸动作，类似的动作还包括咬指甲、咬笔杆或嚼口香糖等。这些动作不仅能帮助我们摄入必需的营养，还能帮助我们平复心情。

在交谈的时候，如果一个人用上牙齿咬下嘴唇或双唇紧闭。这表示他们正在用心聆听对方的谈话，同时在内心中仔细揣摩话中的含意。

（3）、撅嘴

当一个人的嘴唇往前撅的时候，往往表明他心存不满情绪或者不同意见。从心理学的角度来看，这是当事人希望将不满意的意见“拒之门外”的意思。我们经常看到，在开会时，当一个人不同意其他人的意见时，往往会有这样的举动。值得注意的是，除了心存不满外，撅嘴的动作也常见于爱撒娇的女性。因此，具体分析时，要联系不同的肢体语言和情景来作出判断，不能一概而论。

（4）、撇嘴

当人们不开心的时候，经常会做出下唇向前伸、嘴角下垂的动作，也就是我们常说的撇嘴。与嘴角上扬表示喜悦相反，撇嘴的动作表达了一种负面的情绪。每当人们感到悲伤、绝望、愤怒或者不屑、鄙夷的时候，他们脸上就会浮现出这样的表情。人的下嘴唇往前撇的时候，表明他对接受到的外界信息，持不相信的态度，并且希望能够得到肯定的回答。

（5）、抿嘴

当人们面临压力时，一种常见的反应是藏起或拉紧自己的嘴唇。随着压力越来越大，原本丰满的嘴唇会逐渐变得扁平，最终抿成‘一’字形。此时，人们的情绪和自信也跌至谷底。从心理学的角度来看，嘴唇紧抿是自我抑制的表现，就好像是大脑在告诉我们紧闭嘴巴，不要让任何东西进入身体里。这个动作将当事人的焦虑之情暴露无遗。

（6）、舔嘴唇

当人们面临很大的压力时，通常会感到口干舌燥，于是会用舌头不断地舔舐嘴唇，以便让它湿润些。同样的道理，当人们感到不自在或者心理紧张时，也会用舌头反复地摩擦嘴唇，以此来安慰自己，并试图使自己镇定下来。然而，在人际交往中，过多地舔舐嘴唇并不会令人感到更自信，相反的，它会让人感到更加紧张。因此，类似这样的抚慰性动作还是尽量少一些的好。

(7) 、捂嘴

捂嘴的动作常见于儿童。当孩子们撒了谎之后，他们可能会立刻用一只手或双手捂住自己的嘴巴，似乎是想以此来管住自己的嘴巴，不让其再说不该说的话。成年以后，人们很少再做出如此夸张的举动。但是，每当他们撒了谎，或者说错了话之后，依然会把手伸向嘴巴，似乎是想以此来收回刚才所说的话。只不过，他们举起的手并没有放在嘴巴上，而是在轻轻划过鼻梁后，最终又归于原位。当然我们不排除个别人因害羞和内向问题，而出现此行为。”

第四节 头头是道

夜无声：“头部的重点观察对象眉眼和嘴部，鼻子呢，因为几乎不怎么动，所以可供分析的细节不是很多。一般说来心境平和的人，鼻子是不会发生变化的，如果在交谈过程中，对方的鼻子稍微扩大，就说明他的内心有得意/愤怒/恐惧的情绪，也许是在压抑或者隐忍内心的真实感情。如果对方在和你谈话的过程中时不时的去摸鼻子，那么你就应该考虑他是否对真相有所隐瞒，或者对你说的话不赞同了！如果对方的鼻子不自觉的冒汗或者变白，就说明他内心极度紧张。皱鼻子表示厌恶；歪鼻子表示不信任；抖动鼻子是紧张；鼻孔箕张代表发怒或恐惧；哼鼻子是排斥。

眉眼鼻嘴再加上我们有面部肌肉，就是整个面部的观察。（耳朵因为大多数的人都不会动，一般不在观察之列，最多也就是观察一下耳坠来判断一些信息。），除了面部，还有头部。

(1) 、抬头与低头

抬头，当人们对谈话内容持中立态度时，往往会做出抬头的动作。通常，随着谈话的继续，抬头的姿势会一直保持，人们只是偶尔轻轻点头。而且，用手触摸脸颊的手势也常常伴随着抬头的姿势，表现出认真思考的态度。如果把头部高高昂起，同时下巴向外突出，那就显示出强势、无畏或者傲慢的态度。同时下巴向外突出，那就显示出强势、无畏或者傲慢的态度。人们可以通过这个姿势刻意地暴露出自己的喉部，并且让自己的视线处于更高的水平。这样就能以强势的态度俯视他人。事实上，正是高水平的**激素造就了宽大的下巴，这也就是为什么突出的下巴总是与威严感和侵略性紧密相随的原因。

低头，压低下巴的动作向人们传递出表示否定意见，审慎，具有攻击性或者不满的态度。通常情况下，人们低下头的时候往往会展现出批判性的意见。在与人交谈的过程中，如果发现人们不注视你，而是把低下来转移注意力，说明你表述的某些观点可能没有得到这个人的认可，这时候要及时调整与这个人的谈话内容。把头低下还说明缺少自信。在日常生活中，一些演说家和培训师经常会遇到这样的情况：当他们演说的时候，如果听众们大多都耷拉着头坐在椅子上，手臂交叉叠在胸前，这显示的是一种反对的态度或者沮丧的情绪。为了避免这种情况的出现，培训师就会采取一些必要措施，如转换话题，或者列举一些生动的例子，使台下观众融入和参与到讨论的议题之中。当观众们抬起头来，这说明他们的态度有了积极的转变。

(2) 、点头与摇头

生活中，人们爱用‘摇头’或‘点头’来表示对某一事情的‘否定’或‘肯定’。交流时

可以用点头的方式来引导说者侃侃而谈，以提高对方的谈话兴趣和进取心。听者不时地点头，谈话者就会觉得‘对方已经明白我的话了’或‘对方接受我的说法了’。相反，如果听者吝于点头的话，那么说话者便会觉得言论不受重视，索然无味而不愿意继续下去，最后终于产生相对而无语的情况。当然并不是所有的点头都代表认可，如对方的点头超多，也可能表示不耐烦或有否定的意味；若点头的动作与谈话情节不符，表示对方不专心，或有事情隐瞒。摇头一般代表着不认同，这很可能也是人类与生俱来的举动，而且进化生物学家们认为，摇头是人们降临时学会的第一个动作。这种理论分析道，当新生儿吮吸了足够的奶水后，他就会左右摇摆脑袋，以此抗拒母亲的乳房。与之类似，幼儿在吃饱了以后，也会用摇头的动作来拒绝长辈们喂食的调羹。当有人对你的意见表示赞同，并且努力让这种赞同的态度表现得诚实可信时，你不妨观察一下他在说话的同时有没有做出摇头的动作。

（3）、倾斜头部

把头歪在一旁表明这个人默认了服从于对方。这是因为，把头歪在一旁的姿势不仅暴露出人们的喉咙和脖子等脆弱部位，还会使人显得更加弱小和无攻击性，从而向别人传递一种顺从的态度。这样就容易使别人认为自己不会给对方带来危险，放松对这个人的警惕。这一姿势被身体语言学家认为是很有可能起源于婴儿把头靠在父母的肩膀和胸脯上休息的动作。一份研究报告指出，女性与男性在社会分工方面的不同使他们在歪头的态度上的表现也不相同。那些能力强、趾高气扬的女性中有超过半数以上的人会选择歪着头，因为这些人想获得其他人的帮助。在日常生活中，女人们经常使用这个让她们看起来毫无威胁并且非常温顺的姿势向心仪的男士表达对他的好感，因为她们明白，这样的姿势极具吸引力，大部分男人都无法抗拒。另外，头部倾斜的姿势也是对对方所谈话题感兴趣的表现。人们在倾听得津津有味时就会不自觉得把头部歪向一边。在你与别人进行交流的时候，如果发现对方歪着头，身体前倾，作出用手支撑脸部的思考手势，那就说明你的话题吸引了他。

（4）、低头

向上耸肩，同时把头低下，缩在两肩之间，这样的姿势能够保护柔弱的脖子和喉咙免受攻击。这样做是努力让自己显得更加微小和不引人注意，以免打搅他人。如果你想展示信心十足的面貌，千万别做这个动作，那只能给你的形象减分。下属靠近自己的上司时，往往也会采取这种姿势。这样一个微妙的动作能够揭示两人之间的地位和权力关系。如果我们从一群人身边经过，而他们正在兴致勃勃地聊天、看风景，或是专心致志地听取领头人的发言，那么为了不打扰他们，我们通常会在经过的时候缩着肩膀，努力让自己显得更弱小和不太引人注意。

（5）、抱头与拍打头

抱头是保护自己的姿势。内心是害怕别人会侵犯他，所以在做心理上的防御，一般缺乏安全感。如果习惯了抱头，抱头则可能带来放松的感觉。当然痛苦时也会抱头，比如我们常见的抱头痛哭。拍打头这个动作是表示懊悔和自我谴责。这种人对人苛刻，但对事业有一种开拓进取的精神。他们一般心直口快，为人真诚，富有同情心，愿意帮助他人，但守不住秘密。

（6）、托头

托头一般代表着厌倦乏味。如果以手托住倾斜的头部则是一种“疑惑”的信号。生活中常

见这种动作，如学生在面对老师布置的难题时，就会用手拖住倾斜的脑袋，表示对这道题的疑惑不解。如果是手背托住下巴，也代表着思考问题，像罗丹的著名雕塑《思想者》就是这个姿势。”

第五节 手势

夜无声：“除了面部外，还有身体的部分，也就是肢体语言。只包括身体与四肢所表达的意义（肢体语言，是指经由身体的各种动作，从而代替语言藉以达到表情达意的沟通目的。广义言之，肢体语言也包括前述之面部表情在内；狭义言之，肢体语言只包括身体与四肢所表达的意义。）我们主要谈一下手势。

概括来讲：

不使用任何手势——如果你根本不用手势，那就会被视为漠不关心，你的听众可能会觉得你对自己所讲的事情毫不感冒；

把手‘隐藏’起来——如果听众看不到你的手，那么你就很难获取他们的信任；

双手手掌呈 45 度角打开——这表示你在用真诚、公开的态度来交流；

双手手掌向下打开——这表明你对自己所讲的内容深信不疑；

五指并拢、双手手心向内打开——这表明你对自己所讲述的内容颇为擅长；

双手在身前握拳——这种姿势说明你很紧张或在试探（听众），这同讲话时摸脸、头发或脖子的动作差不多。

一些具体场境中：

（1）、握手

美国心理学家伊莲·嘉兰在一本书中指出，一个人与别人握手时所采用的方式能够反映出这个人的个性。具体地说，就是可以通过握手的方式，了解对方心理的微妙变化。

A、手的温度。

人类的身体中，当发生恐怖或惊吓的感情变化时，跟自己无关的自律神经意识，它会突然活动起来，并引起呼吸的紧张、血压与脉搏的变化，或是汗腺的兴奋等状况。倘若跟对方握手，而发现对方的手掌出汗时，这就表示对方的情绪高涨，也可以说是失去心理平衡的象征。

握手时，手心出汗的人。这类人大多属神经类型，他们在握手时，非常紧张，掌心有些潮湿，表面上看，他们态度冷淡、神情漠然，看似平静，一副泰然自若的样子，其实他们的内心是极不平静的。只是他们懂得用各种方法，比如说语言、姿势等来掩饰自己内心的不安，避免

暴露一些缺点或弱点。他们看起来是一副非常坚强的样子，所以在他人眼里，他们就是一个强人。在比较危难的时候，人们可能会把他们当成是一颗救星，但实际上，他们也极其慌张，甚至慌乱的程度比其他人还要严重。

握手时，手心干燥的人。这类人通常比较沉着内敛，个性属于有耐力但顽固，会坚持自己的想法，不会轻易接受别人的意见。

B、握手的力度。

握手时如果力量很大，甚至让对方有些疼痛的感觉，这种人多是逞强而又自负的。

握手时软弱无力，好像只是为了应付一件不得不做的事情，表现出完全被动姿态的人，他们在大多数时候并不是十分坚强，甚至是很软弱的。

握手时只是轻轻的一接触，握得不紧也没有力量，这种人多内向，他们时常悲观，情绪低落。

绵软地和别人握手，则表现为一种标准的中国风格——后发制人，遇事让三分。

握手时力度适可，动作稳实，双目注视对方的人个性坚毅坦率，有责任感而且可靠、思想缜密、善于推理，经常能为人提供建设性的意见。

同他人握手时在不知不觉中加大力气。这种主动的力量，表明他对同对方的相识，感到很兴奋，希望能继续同对方交往。所以，从握手的力量感上，也能表现出他交往的诚意和信任的程度。

C、主动性。

握手时显得不积极主动，手臂呈现弯曲状态，并往自身贴近，这种人多是小心谨慎，封闭保守的。

握手时显得迟疑，多是在对方伸出手以后，自己犹豫一会儿，才慢慢地把手递过去。排除掉一些特殊的情况以外，在握手时有这种表现的人，多内向，缺乏判断力，不够果断。

握手时握持对方久久不放的人情感丰富，喜欢结交朋友，一旦建立友谊，则忠诚不渝。同时，这也是一种测验支配力的方法。如果其中一个人先把手抽出、收回，说明他没有另外一个人有耐力。相反，另外一个人若先抽出、收回手，则说明他的耐心不够。总之，谁能坚持到最后，谁胜算的把握就大一些。

握手时只用手指抓握住对方而掌心不与对方接触的人个性平和而敏感，情绪易激动，不过，心地善良而富有同情心。

握手时紧抓对方，不断上下摇动的人极度乐观，对人生充满希望。他们以积极热诚而成为人们爱戴倾慕的对象。

用双手和别人握手的人，大多是相当热情的，有时甚至热情过了火，让人觉得无法接受。他们大多不习惯于受到某种约束和限制，而喜欢自由自在，按照自己的意愿生活。他们有反传统的叛逆性格，不太注重礼仪、社交等各方面的规矩。他们在很多时候是不太拘泥于小节的，只要能说得过去就可以了。

把别人的手推回去的人，他们大多都有较强的自我防御心理。他们常常感到缺乏安全感，所以时刻都在做着准备，在别人还没有出击但有这方面倾向之前，自己先给予有力的打击，占据主动。

（2）、紧抱双臂或双手叉腰

双臂交叉姿势最明显的特征是双臂交叉抱于胸前，右手放在左手的上臂，左手放在右臂下。这个姿势是一种典型的排斥动作，而且也是全世界通用的防御性动作，正是因为如此，它能够对他人起到一定的限制性，至少可以限制对方不能太靠近自己，所以，它经常会出现公共场所的陌生人之间。在交际场合中，突然用两手双手叉腰，身子向前倾，这都表示对对方的话持不赞成的态度，表示欲与对方辩论，争出个是非对错来。

（3）、手指不停地动弹

一个人的手指若不停地动弹，多表示他目前正处在一种非常紧张的状态中，感到无所适从，他想借这种方式来转移自己的注意力，以缓解紧张。

（4）、力量的手势

一个人如果经常做出让人感觉到十分有力量的手势，说明这是一个十分有魄力和勇气，凡事敢做敢当、能承担一定责任的人。这样的人做事大多干脆利落，不拖拖拉拉，一旦想做就会付诸行动，而且有一定的韧性和毅力，不会轻易放弃。

（5）、用指尖轻敲桌面

用指尖轻敲桌面，并发出清脆的声响，暗示这个人可能正陷入某种思维困境，或是在思考解决问题的办法，或是还处在犹豫之中，不知道某个决定是该下还是不该下，也有可能是这个人不耐烦，想通过这种方式来减轻内心的压力。

（6）用手捂嘴

在说错某一句话时，赶紧用手捂住嘴，做遮掩之势，这种人绝对不会外向。他们大多非常腼腆，说错话以后会十分后悔，感觉不好意思，且耿耿于怀。

注意：人类的面部表情是全世界都通用。但手势不同，它虽能传达出较深层次的信息，但并不是国际通用语，一些手势还带有文化含义。比如举大拇指，在中国：好、了不起，有赞赏、夸奖之意；在意大利：数字一；在希腊：拇指向上表示‘够了’，向下表示‘厌恶’、‘坏蛋’；在美国、英国、澳大利亚等国：好、行、不错。各地风俗不同，不要乱用以免引起误解。”

第六章 灵活力

第一节 位置感知法

夜无声：“观察的部分我们就说这么多。再回看四大支柱，你盯目标，有亲和铺路，也有了敏锐观察的反馈，为了到达目标还必需要有弹性的行为。也就是你要灵活的来应对现状。就像司机开车，手要不要一直放在方向盘不断调整。所以，持续地观察和调整是到达目标的必备步骤。这听起来简单甚至是明显，但有多少次我们沟通所做的，与这刚好相反。人们常常不会改变，只是继续做更多相同的事情。这会出现许多结果，但都不是你所要的。

【灵活】是一流的沟通者所必需的，有【灵活】的沟通者能充份尊重别人的看法，适度且不断地改变自己观点，以迄达成目标。有个名人叫梭罗，他也曾说过：环境不会改变，解决之道便是‘改变自己’。山不转路转，路不转人转，人不转心转。总有一个要转。如何心转呢？在NLP里，有个技巧，叫【位置感知法】，它可以让们有多重的角度去看事情，拥有良好的弹性。

【位置感知法】分别是第一身到第五身，有的也译作：第一位置，第二位置……第五位置，下面我们来详细看下这五个位置：

1、第一身 1st Position（第一位置）

结合自己的观点、信念、预设。从自己眼睛看世界。用‘第一身’语言谈论自己。‘我看到…’，‘我感到…’等

2、第二身 2nd Position（第二位置）

结合对方的观点、信念、预设。从对方眼睛看世界。用‘第二身’语言来形容自己。‘你是…’，‘你看来…’等。这个是对方的角度，我们一般说的换位思考，就是这个角度。

3、第三身 3rd Position（第三位置）

在‘第三身’角度观看自己与对方的关系。自己代入‘旁观者’或‘见证者’的位置。用‘第三身’语言来形容自己或对方。‘他是…’，‘他们是…’等。这个是观察者的角度。比如A和B在吵架，C在旁观，C的角度就是第三身。

4、第四身 4th Position（第四位置）

结合整个系统的角度。体验及了解团队和整个系统的利益整体平衡。产生“群体思维”或“团队精神”的全面角度。用“第一身”复数语言。“我们…”，“大家…”等。这个是系统的角度

5、第五身 5th Position (第一位置)

在第一身至第四身各个角度游走，平衡各方利益。

第一身和第二身，他们是沟通或矛盾冲突的双方。第三方就是路人甲。第三身怎么选？选无关的人，越无关越好。无关生智、局外生慧。我们中国人常讲：当局者迷，旁观者清，一个道理。

最初的感知位置法也只有第一身，二身，三身。大部分 NLP 书籍资料上也只有这三种的介绍。如果能从这三个角度来看问题，基本就能解决了。其实，如果你能从第二身来出发就可以解决 80% 以上了。第四身，是 1990 年的时候，罗伯特·迪尔茨加的，加入一个系统的角度，不过系统也分大小。比如家庭是一个系统，再大点是社区，再大点是城市……多一个系统的角度来看，就是第四身了。

例如：活了二十多年，没能为祖国、为人民做点什么，每思及此，伤心欲绝。

再如：你这么做，你考虑过家族的声誉吗？

第五身是上帝的角度，可以理解成上帝是无所不知的，所以，第五身可以看到第一至第四身的所有角度？《老子》里有句话叫：天地不仁，以万物为刍狗。意思是，天地无所谓仁慈不仁慈，人类和稻草扎的狗在他眼里一样，没区别。套句流行的话，叫：天边飘来五个字：那都不是事！即：你那点小事，就别劳烦上帝了。这个才是第五身处理事的手法。

用感知位置法来解决具体的事情，一般从第二身先来。第二身不行，换第三身。再不行，第四身。第五身上帝视角，不是解决问题的，你那些问题在上帝眼里都不能叫问题。”

温小富：“感知位置和我们通常说的换位思考啥区别？”

夜无声：“感知位置不是简单的换位思考，换位思考只是位置感知法第二身的一部分。因为换位思考不一定能感知到，感知不到就没效。位置感知是要进入那个位置那个角色去体验。像演员演戏，要演得让别人看不出来是你在演戏。这个角色就塑造成功了。好的感知必定是自己的经历过。就像我们常说的不养儿不知父母恩，所以，你所有经历都是一笔财富，那怕是不好的经历。你有这个经历，有一天就更能帮到有这种困难的人，因为你能更好的感知他们，否则就需要很大的知识量和想象力。”

夜无声：“感知位置是 NLP 三维图里的一维，是 NLP【最重要】的技巧之一。感知位置能开启我们思维的广角。我们前面的时候也提过，【智慧源于多角度的视野】。下面我们看个感知位置的小故事。

二战期间，美国空军降落伞的合格率为 99.9%。这就意味着从概率上来说，每一个跳伞的士兵中会有一个因为降落伞不合格而丧命。军方要求，厂家必须让合格率达到 100% 才行。厂家负责人说，我们竭尽全力了，99.9% 已是极限，除非出现奇迹。军方改变了检查制度，每

次交货前从降落伞中随机挑出几个，让厂家负责人亲自跳伞检测。

从此，奇迹出现了，降落伞的合格率达到了百分之百。

厂家也许做过换位思考，但无法切实感受军人因为降落伞而可能受的伤害。让他自己来跳伞检测，他立马感知到了对方的为什么要这么高的要求。我们再来看另一个故事：

一位少年去拜访年长的智者。

他问：“我如何才能变成一个自己愉快，也能够给别人愉快的人呢？”

智者笑着望着他说：“孩子，你有这样的愿望，已经是很难得了。很多比你年长的人，从他们问的问题本身就可以看出，不管给他们多少解释，都不可能让他们明白真正重要的道理，就只好让他们那样好了。”

少年满怀虔诚地听着，脸上没有丝毫得意之色。

智者接着说：“我送给你四句话。第一句话是，把自己当成别人。你能说说这句话的含义吗？”

少年回答说：“是不是说，在我感到忧伤的时候，就把自己当成是别人，这样痛苦就自然减轻了；当我欣喜若狂之时，把自己当成别人，那些狂喜也会变得平淡中和一些？”

智者微微点头，接着说：“第二句话，把别人当成自己。”

少年沉思一会儿，说：“这样就可以真正同情别人的不幸，理解别人的需求，而且在别人需要的时候给予恰当的帮助？”

智者两眼发光，继续说道：“第三句话，把别人当成别人。”

少年说：“这句话的意思是不是说，要充分地尊重每个人的独立性，任何情形下都不可侵犯他人的核心领地？”

智者哈哈大笑：“很好，很好，孺子可教也。第四句话是，把自己当成自己。这句话理解起来太难了，留着你以后慢慢品味吧。”

少年说：“这句话的含义，我一时也体会不出。但这四句话之间有许多自相矛盾之处，我怎样才能把它们统一起来呢？”

智者说：“很简单，用一生的时间和阅历。”

少年沉默良久，然后叩首告别。

后来少年变成了壮年人，又变成了老人。再后来在他离开这个世界很久以后，人人都还时时提到他的名字。人们都说他是一位智者，因为他是一个愉快的人，而且也给每一个见到过他的人带来了愉快。

我们来分析一下这个故事中的四句话，第一句话是，把自己当成别人。这个算是第二身的变种。第二句话，把别人当成自己，这个是正常的第二身的应用；第三句话，把别人当成别人，这个可以看成是第三身；第四句话，把自己当成自己。这句表面看是第一身，但其实是在前三句的基础上提出的，也就是经历前面的几身，所以可以算成是第五身。

当然，这只是我对故事的理解，不一定对，因为这个故事本来就不讲感知位置的，我们只是结合感知位置来看它。时间不早了哎，今天就到这儿吧。”

第二节 场景应对

这次的信息量有点大，温小富回到家，头几天都在回味整理，其实有夜无声的沟通部整合图为纲领，还是比较容易把握要点的。那个图是在他的QQ上发过的，当时温小富看过，但没想到一个图展开了信息量竟是如此之大。看起来是一个圆形图，圆内是沟通的五大场景：沟通、说服、谈判、辩论、演讲。圆的圆周是由四大支柱组成，好多的观察与回应，看来这就是一边观察一边回应了。温小富对观察部分的微表情观察比较有兴趣，他觉得这比较有意思，以前就没怎么留意过，也不知道要观察啥。现在有了点基础，觉得实地观察比听讲座更能学到东西。很快又到了读书会时间，但正好公司有活动，温小富找个了理由没有去参加公司的活动，他认为这个读书会比那些娱乐活动更有价值。

夜无声：“我们再回看一下四大支柱，【一致亲和】给我们提供一条宽阔平坦的大道，让我们快速达到【目标】。在过程中，我们要不断【观察】外界的车流，以防撞车或撞人，然后【灵活】地调整方向，车速。总结成一句话就是【亲和是出发点，目标是终点，过程中要随时观察随时调整】。

接下来，我们看一下沟通的五大场景：沟通、说服、谈判、辩论、演讲（注：五大场景的化分是根据马东出品的《好好说话》）。先来说沟通，此处的沟通是狭义上的沟通，是撇除后四种场景下的沟通。沟通的过程中要【传情通思避冲】，也就是互通各种的思想观念和传递感情之用，同时避免引起相应的冲突。我们都听过萧伯纳的名言：‘你有一个苹果，我有一个苹果倘若你有一个苹果，我也有一个苹果，而我们彼此交换这些苹果，那么你和我仍然是各有一个苹果。但是，倘若你有一种思想，我也有一种思想，而我们彼此交换这些思想，那么，我们每人将有两种思想。’可见如果没有冲突，沟通将是一个双赢的事情。但如果发生了冲突，可能会发展成对骂互撕，这时依然在传情，不过传的就不是什么好情了。

所以沟通中表达就很重要了，我们在观察对方以回应，同时对方也在观察我们做回应。我们要尽量避免引起对方阻抗的行为与言词。我们说的话不能让对方觉得羞耻、自尊下跌、或者增加对方的焦虑。一旦我们让对方感受到这些，他的反应只有二种：一是否认；二是攻击（含先忍下来到累积到某时爆发攻击）。最近这些年，国内发生多起校园凶杀案，我们撇开其它不论，这些案件背后，定有表达所引起。可见有意或无意羞辱他人是可能带来杀身之祸的。对于那些本来就自卑的人，我们留心观察和措辞，不要让他感到自尊下跌。在我们平时的沟通中，我们尽量要做一个发光体而不是一个黑洞。所谓发光体就是别人和你沟通后感觉很舒服，得到滋养，而黑洞呢，则是吸取一切可吸的能量，让别人感到很累。请记住，沟通首要目的是传情，如果不能传好情，我们宁愿不沟通。沟通中过程中情绪的权重也要放于观念的权重之上，先处理情绪，再处理事情。

如果沟通中遇到你有一个自认为良好的观念，但对方并不认同，这时的沟通就变成了说服。说服和沟通有些不一样，沟通的效果取决于双方，而说服的效果取决于对方，也就是说服有没有效果由说服者控制，但由被说服者决定。也许有些人会认为说服就是洗脑或找出一个窍门方法，让你听我的。这时我们的预设前提【沟通的效果取决于对方的回应】就非常有用了，它告诉我们每个人都有选择权和决定权，我们要做的就是去引导对方看到更好的选择，并选择它。当然说服也是有方法的，在莫提默·J·艾德勒的《如何听，如何说》一书里，他归纳了亚里士多德的说服三要素：人品、理性和感性。人品取决于你的信用，如果你经常骗别人，恐怕你说得天花乱坠，也没人信你，所以人品是说服当中的首要因素；理性取决于你的逻辑架构和见识；感性取决于你对人性的了解，对价值需求的把握和共情能力。

如果说服发展到双方为了各自的利益都想要说服对方，那就演变成了谈判。谈判是在不同中寻找共同，以致双赢。谈判不像说服那样效果只有被说服者决定，谈判的决定权回归到双方，这时就看谁有主控权。抢夺主控权就成了谈判的重中之重。主控权由【我要】【我不要】【你要】【你不要】四要素组成四分局。当【我要，你要】时，这时沟通一下就搞定；当【我不要，你不要】时，这时没必要会谈；当【我要，你不要】，这时的主控权就在你方；当【我不要，你要】，这时的主控权就在我方。比如，你要造手机需要一款高性能芯片，但只有对方有，而造手机又不至你一家，那你就没有主控权。反过来，你造的手机超级畅销，芯片公司有N家，这时你就拥有主控权。所有的谈判无非是通过各种途径拿到主控权。

当谈判谈不到一块，变成各有优劣，互不服气，就变成了辩论。如果谈判是【求同双赢】，那么辩论就是【求异保我】。我想大家都看过辩论赛，辩论的结果由谁来决定呢？并不是正反双方，而不是评委来定。所以辩论的核心点不在对方，而在评委，只要你让全部的评委中的大部分认为你比对方强，那你就赢了。而让全部评委中的大部分认同你，就变成了演讲。而演讲是一对多的说服。

每种场境对应不同的背景和要求，在沟通时，你不易强行推进自己的观念，沟通不是说服；在说服时，你也不要以为把对方辩倒就是说服了，说服不是辩论；在谈判中，也不要以为只要真诚就能谈成，谈判讲的是主控权不是真诚；在辩论时，不要以为压倒对方就赢了；在演讲时，也不要急着动情或下结论，听众需要预热。”

第三节 沟通的前置条件

夜无声：“到这儿，我相信大家对四大支柱都比较熟了，我们继续再讲一些，分别是对陌生人和熟人。先来看陌生人，面对陌生人，如何打造第一印象是首要重点。因为对方会观察你的衣着打扮、行为举止、言词谈吐等，以此来快速地给你的气质和风格定位，以便他接下来的应对。如果从五感来讲，则是从视觉、听觉、触觉、嗅觉等来获取信息，对你打分。比如嗅觉吧，小富，你是做业务，你来告诉大家，谈业务前吃含韭菜、大蒜等味道的食物合适不合适？”

温小富：“这个肯定不行啦，如果对方是男的还好点，如果是个女的，你一张嘴，对方闻到大蒜味，谁还有心情和你谈，赶紧找个理由把你打发走算了。”

夜无声：“可见仅仅是一个气味，都让对方如此反应。所以在沟通前吃不吃这些要看你有没有站在对方的角度去考虑的习惯，如果只考虑自己不考虑别人，那就不太适合去沟通，起码一些沟通类的工作不适合。女性在这方面比男性做得要好得多，她们在沟通前不仅不吃有味的，还会喷洒一些香水，制造一些好闻的气味，以获得好感。

而视觉部分就更重要，是别人未听你说话前获取信息的最重要途径。视觉部分包含你的气质、衣着、发型、表情、礼仪、行为、精神状态等。我们通常受的教育是不要以貌取人，可现实告诉我们真的可以貌相，从一个人的【貌】可以部分或大部分看出他是一个怎么样的人。所以，如果你已成功你可以不注重这些，因为后面接下来的各种有实力的背景会让别人把你的这个不注重解读为不拘小节。（成功的人群比普通人更注重，其实也不是注重不注重的事，而是外在是内在的一个展现。）如果你还没成功，你就要注重起来。如果你不注重那说明你还不懂人性。有一本书叫《骗子为什么要穿阿玛尼：你是如何被心理学搞定的》，我们不会去做骗子，但我们不能不懂人性。否则我们恐怕只能在哪为自己的不成功而怨天骂人。

如果对方看了你第一眼，就生起不愿和你沟通的念想。那你想要沟通就很难，就算有沟通也很难达到理想的效果。所以，我们注意不仅要注意我们的精神面貌，也要注意我们的物质面貌。不仅要注意谈吐，还要有礼仪的规范。对于着装，最基本要符合【TPO 原则】。T (Time) 代表时间、季节、时令等；P (Place) 代表地点、场合、职位；O (Object) 代表目的、对象。TPO 原则要求着装要符合时令；与您所处场合环境相吻合，要符合着装人的身份；同时应根据不同的交往目的，交往对象选择服饰，简而言之就是要求穿着得体而应景。

时间，主要是指我们常说的季节，冬穿棉袄夏穿裙，这便是典型的运用。随着面料以及设计的逐渐宽泛化，很多款型都不再只是某一季的专属，裙子也可以穿到冬天，将雪纺换成保暖的毛呢面料便是。当然，与时间一致，也可以解释为穿衣打扮要符合流行趋势。

地点、场合对着装的影响极为明显，与顾客会谈、参加正式会议等，衣着应庄重考究；听音乐会或看芭蕾舞，则应按惯例着正装；出席正式宴会时，则应穿中国的传统旗袍或西方的长裙晚礼服；而在朋友聚会、郊游等场合，着装应轻便舒适。试想一下，如果大家都穿便装，你却穿礼服就有欠轻松；同样的，如果以便装出席正式宴会，不但是对宴会主人的不尊重，也会令自己颇觉尴尬。

除了这些外在条件的约束之外，不要忘了我们穿衣打扮的目的是让自己的独特气质得到展现。你，才是穿衣打扮的主体，以无论是什么时间什么场合，你的着装都要符合自身条件，适合自己的才是最好的，就是说，个人的身高、体型、肤色、年龄以及自身气质等等，同样是决定着装的不可忽视的因素。正式的社交场合里，着装遵循【庄重大方】的风格，随意而为难免会闹笑话，而休闲场合着装重点则是【舒适自然】，最忌讳正正规规，不合时宜，在非正式场合，如旅游、访友等，穿着可较为随便自由。

色彩的搭配上有【三色原则】，也就是一身搭配的色彩不超过三种颜色。比如深蓝和浅蓝这种同一色系的为一种。如果超过三种会让人眼花，失去焦点。我们最好选一种主色系，然后选一个辅助色系。如果还有不配件，如胸针、领带夹、耳环等这种小配件可以用第三种色系，以起到点睛之效。更具体的大家可以去查阅一些相关的资料或上一些相关的课程来学习，你的形象价值百万。这是沟通的前置条件，不容忽视。”

第四节 感官偏好类型

夜无声：“熟人之间呢，为了快速了判断和应对，我们就需要一套模式来应对，这样可以减少我们的观察和思考的精力投入。如果你已熟练掌握某类性格理论也可以拿来用，NLP 里面呢，除了高阶的后设程序外，最常见也是最常用的就是感官偏好类型，它分为三种类型：视觉型、听觉型和感觉型（感官类型只是后设程序中众多类别中的一个小类别，其它的还有主动\被动；任务为先\关系为先。整个后设程序相当于性格理论，但各种性格理论都有不完善之处，有容易陷入定型号的惯性思维之中，而忽略掉人是活的。所以 NLP 里并没有总结成性格理论）。下面我们看一下各种类型的特点。

先来看【视觉型】。

行为方面：行动快捷、手多动作。能够同时兼顾数件事，且引以荣。在这个方面可以与他配合产生亲和力的是。多用手势、多动作，少静下来。多些线条生动、变化多端的事物。

个性方面：喜欢颜色鲜明、外型漂亮、线条活泼。喜欢多变化、节奏快。这方面的配合是多用色彩、图画、照片、样品，多事物活动而少文字。

说话方面：简短、只两三句、没耐性听别人说。一开口便入题、甚至没有开场白。这方面的配合是和他说要点，简明扼要、简短、保持轻快。多做示范、少说道理。

其它方面：要求环境清洁、摆设整齐；在乎事情的重点、不在乎细节；衣着整齐、颜色配合；坐不安定、只坐在椅子的前半；要取得视觉型的好感，就尽量用对方的方式去配合就好了。

视觉型说话用词也有很多是视觉的，如：

‘你怎样看这件事？’

‘怎样了，你看得透吗？’

‘前途光明，但并不平坦。’

‘这个会搞得七彩缤纷，目不暇给呢！’

‘她明艳秀丽。’

视觉型的特征用词，我们发的参考资料上有，这儿就不说了，自己看下，其它型也是。

接下来是【听觉型】的。

行为方面：手常按嘴或托耳下、手脚打拍子。注重事情的程序、步骤、细节。这个方面的配合是多用言语，电话等与他沟通。把规则、做法等写清楚。

个性方面：对文字很敏感、不能忍受错字。爱说话、往往不能停口。这块的配合要注意文章里的用字正确，多引用权威人士的说话、规格等。

说话方面：声音悦耳婉转、有高低快慢。说话内容详尽、常有重复。这方面的配合要做的是多用同样的语气顺口的词语。多与之倾谈、用耐性聆听

其它方面：重视宁静、或者工作时必须有音乐。常有节奏感的身体语言。所以要保持环境的宁静、或用柔和音乐。讨论后补上书信或会议记录来取得亲和，另听觉型易被嘈音分心，和他谈事情最好到优质会议室或安静的户外。

一个听觉型的人说话用词也有很多是听觉的，如：

‘谈谈这件事，怎么样？’

‘事情的细节你都研究过了吧？’

‘前面还会有很多反对的声音呢！’

‘到会的人都铿锵敢言，内容都是掷地有声的真道理啊！’

‘她说话婉转悦耳。’

最后是【感觉型】。

行为方面：行动稳重、动作缓慢、常作思考状。不在乎好看或好听、重视意义和感觉‘这方面的配合要多表示了解他的感受、多聆听、和他多强调价值如荣誉、安全、可靠。

个性方面：喜欢被人关怀、尊重、注重感受。喜欢亲手做、喜欢做时的感觉。所以动手能力一般比较强，这方面的配合是多与他见面倾谈，多问他的感觉。让他接触实物样办、亲自动手。

说话方面：不善多言、可长时间静坐。说话低沉而慢。这块的配合是少用文字说话、多陪伴在一起。用缓慢、低沉的声调对他说话。

其它方面：穿衣服喜欢穿大一码、在乎舒服。站时多靠着柱或墙、坐时全身躲在座位里。手常抚摸身体或物品。这方面的配合是多强调人的价值、过去的经验多用故事、例子多肢体或身体接触。

一个感觉型的人会这样说：

‘这件事有把握吗？’

‘对事情的安排，你感到安心吗？’

‘前面充满艰辛和挑战。’

‘主办的人用心用力，来宾都感到称心满意！’

‘她细心温柔。’

有一些老师，还会分出逻辑型。不过大家要注意类型，这些类型只是用来说明人类的学习、思考或沟通时感官使用的偏好程度。并不是说视觉型就不用听觉或触觉等，它只是相对来说。世界上大部分的人都是偏重于听觉型，就像大部分的人都是右手型一样，余下的一部分是听觉型，而感觉型最少。假如一个人，他感官的使用偏好比例为：视觉 50%、听觉 40%、触觉 10%。根据比重，那我们就说他是视觉型。假如他的视觉 30%、听觉 30%、触觉 40%，那他就是感觉型。它只是给我们提供一个参考，我们还要结合着沟通过程进行观察核实。”

第七章 表达力

第一节 上推下切与平行

读书会照旧举行，夜无声：“我们上次说到了回应时的灵活应对，一个方法就是感知位置法，感知位置能带给我们一定的灵活度，但还不够，表达也要灵活，在表达灵活上，要随时可以上推下切与平行。这是我们在语言交流过程的中常见的三个方向。上推就是拔高一层，是带入更大、更广泛的事物或意义，如找出对方做事情的动机。达到一个双方都认同的点。

例如：‘你常常骂孩子，是希望得到什么？’

对方说：‘我希望他能够上进，成为一个好孩子’

这时，我们就可以回应：‘希望他能够上进，除了责骂，应该有其他的方式和途径吧？’，以此引导对方。或者，回应：‘是啊，你这样都是为了他好’，以此引起共鸣。

下切呢是通过将对方的话，进行细化，了解更具体的信息。例如：

当一个人说：‘老板故意刁难我’时，我们可以做如下处理：

问：‘他是怎么刁难你的？’

答：‘他总说我做事情马虎’

问：‘怎么表现出你的马虎？’

答：‘打文件总有错别字’

平行是跟对方说过的，处于同一性质层面的其他可能性。如：一个人心情不好，总是以酒消愁时，我们可以劝他：‘你喝酒是为了消愁，而消愁除了喝酒，还可以去旅游、参加朋友聚会、听音乐、郊游，都是不错的方法。’

我来念段话给大家听听，看看大家能不能看出哪句是上推，哪句是下切，哪句是平行？

张三问李四：你是哪儿人？

李四答：山东人。你呢？

张三：我是上海人，都是中华好儿女啊。

李四：你是上海哪个区的？

张三：长宁区

这是很普普通通一小段对话，大家来分析下。”

李政：“你是哪儿人？是下切；你呢？是平行；都是中华好儿女是上推；你是上海哪个区的？是下切。夜老师，对吧？”

夜无声：“很棒哦！第一句你是哪儿人由于前面没有更多的信息，我们不方便说它是上推和下切，放入一个语境中才好判断，其它的判断都很正确。在 NLP 的学习中，上推下切与平行，一般都是从最简单的名词的上推下切与平行来练习，比如一些资料中最常举的以车为中心进行上推下切与平行的。就是这个图。大家看，中间是【车】，把【车】上推一层是【交通工具】，也就是【交通工具】包含【车】，【车】是【交通工具】的一部分，这个可以理解吧？”

大家：“可以。”

夜无声：“【交通工具】再上推一层是【工具】，【工具】再上推一层是【物品】。再回到中间来，往下看，把【车】下切一层是【轿车】，也就是【轿车】是属于【车】的一个小类，与【轿车】平行的还有【火车】、【自行车】、【客车】等等，所有的这些具体的车都是【车】的下切。【轿车】再切是【宝马】这个牌子，与【宝马】平行的还有【奔驰】、【奥迪】、【别克】、【丰田】等等，这些都属于【轿车】；【宝马】这个牌子的轿车再下切是【5系】，与【5系】平行的就是【3系】、【7系】等。【5系】再下切就是【525Li 豪华版】，与它平行就是【520Li 典雅型】【530Li 领先型】等，【525Li 豪华版】下切就是【冰河银色】，与它平行有【矿石白色】、【哈瓦那灰色】等。大家都清楚了吧？”

大家：“清楚了”

夜无声：“我们前面讲过先跟后带，学了这个更有助于应用先跟后带，上推和平行也可以作为先跟的一个切入点，下切可以作为后带的一个切入点。”

第二节 米尔顿-催眠语言模式

夜无声：“上推在 NLP 里就是：米尔顿-催眠语言模式 Milton Model。学过澄清语言模式，再学过这个就很容易了。因为它们是一对。澄清语言模式，又译作后设语言模式。而米尔顿-催眠语言模式，就被称作反向后设语言模式，也就是反着用澄清语言模式。催眠语言模式，主要提取自催眠大师米尔顿·艾瑞克森的催眠技术，澄清语言模式，则主要提取自家庭治疗大师萨提亚和完形派的创始人皮尔茨。可见，应用在治疗上，不管上推还是下切，只要用好了，都很牛。所以，我们要灵活应对，适时澄清，适时催眠。

其实所有的问题都是你被催眠了（不管是被社会、他人还是你自己），这时澄清语言模式就变得很重要，先对自己进行澄清再来催眠个新的观念，世界就变得如此美好了。澄清语言模式我们前面说过了，下面我们来具体的看看催眠语言模式有哪些：

1、猜臆式

指没有说出获得这信息的方法，而可以知道对方的思想或感觉。

例：我知道你在想……

例：我知道你在怀疑……

例：我知道你来这里是为了一个目的。

例：我知道你喜欢……

例：我知道你享受……

2、因果式

一件事引起另一件事（包括将事情的起因归究于自己以外的因素）语法包括：

这个句式，最常用的连词有

- a、 X 使 Y……
- b、 如果……那么……
- c、 当你……便会……
- d、 ……因为……

例：假如你参加雨式 NLP 课程的话，你准会学会这些。

例：当你留心听的时候，你就会学得更快。

例：多读这些句子，你就会越来越熟练。

例：因为你在这里，你就会很容易学习到 NLP。

例：只要你认真跟课，你就会收获更多。

- b、 如果……那么……
- c、 当你……便会……

大家注意一下这两个

用如果或假如打头，这个是适合对方心理戒备比较重的情况下

其它情况下尽量用当，少用如果。因为【如果】代表着可有可无，而【当】则预设某种情况一定发生。【如果】的事情我们很多不会去做，因为下意识里就没这个打算。而【当】则表示你要开始行动了

如：

如果你学了雨式 NLP，你的日子就会过越来越开心

当你学了雨式 NLP，你的日子就会过越来越开心

对比一下，还是【当】更有催眠效果吧？

3、复合等同（相等式）

把两件不一定相同的事看成等同。

例：你来到这里，就表示你想改变。

例：你想学就表示你会学得到。

例：他是一位好导师，你必会获益良多。

4、预设

在言语的背后做一些预设

例：上面的练习你们比老师做得还好啊，预设老师做得好

例：只要这儿再改进一点就更完美了，预设目前已经完美了

5、虚泛词

常用虚泛词的句式，让人听起来很对

例：学习内化了才有效果

内化是个虚泛词？什么是内化？内化到何种程度不得而知

如：我们是个民主的国家

民主是什么个标准？鬼晓得。

6、以偏概全式

这个就不用多解释了，直接看例子

例：学 NLP 的人都是好学上进的人

再如：今天来上课的都是好学生，发言更是三好学生

7、能力限制式：可能性与必需性的用词

指暗示可能性或必需性，通常成为生活的规条。也就是那些条条框框

例：既然交钱来上课了就应该好好学好好练

再如：你一定要知道：反省使人进步

8、遗失行动者

例：成长是重要的

例：简直是完美、

例：这样不好吧。

9、比较删减

这也是也删减类，删减了比较对象

例：他很有钱、

例：你更适合做班长

10、说话者不明确

例：学无止境

例：四海之内皆兄弟

11、动词不明确

例：干活好累啊

例：练习好难

12、附加问句

附加一个问句，用询问对方来保持亲和力。

例：催眠语言其实有点点难，是吗？

例：你可以做得到，对吧？

13、跟随现在之经历

先描述事实，再引向一个方向，这个就是先跟后带了。

例：你一看到这段的文字，就开始想做练习提高自己了

14、双重约束

说话的方式是为了使当事人无论如何选择，都必须跟从说话者的指示。在双重约束中通常隐藏着一个预设目的。

例：你是付现金还是刷卡？

例：我请你吃饭，你周六晚上来，还是周日来？

15、延伸引述

引述某人说………的话，用意在减低抗拒。

例：孔子说：学习和思考一样重要。意思就是：这是孔子他老人家说，你敢不服

16、选择性的违反常规

一种违犯常理的描述。将动物或其它死物用拟人法赋予生命、感受。

例：这张椅子觉得……你的屁股好软

17、含糊不清

a、谐音:同音不同义，如：星星 VS 猩猩

b、句法:不能在句子中决定某些字的真正含意

c、范围:不能决定所涵盖的范围

例：扰人的声音和思绪……

不知道扰人的到底是声音还是思绪？

d、标点：

下雨，天留客，天留人不留！

下雨天，留客，天留，人不留！

下雨天，留客天，留人不？留！

下雨天，留客天，留人？不留？

18、利用

利用当时的环境或对方所说的话。

这条算先跟后带的一个特例

例：

顾客说：我没有兴趣。

销售员说：你说得对，你没有兴趣是因为我仍未说出令你最感兴趣的产品特色。

你的好，我的花正好缺水了

19、用否定来肯定，也称否定之否定

如：不要想一个红色的大象，千万不要想红色的大象，绝对不要想红色的大象！

你想到的是什么？肯定是红色的大象了。大脑对否定词会自动省掉

再如：我不会说我是 NLP 大师。

是从字面意义上看是否定，但潜意识收到的却是相反的信息

你留意的可能只是：我，NLP 大师

再如：一个人伤心地哭。你说：不要伤心了

效果就不好，他收到信息是伤心，可能哭得更厉害。很多歌词用这条比较多

如：不要伤害，不要离开……

人们听到这歌词联想到提伤害和离开。”

第三节 隐喻故事

夜无声：“上推下切与平行，上推的催眠语言模式，下切的澄清语言模式，余下就是平行了，平行的在 NLP 叫隐喻故事。有简单的隐喻，也有长长的故事。都归属于隐喻故事。”

温小富：“隐喻是不是就是打比方？”

夜无声：“还是有一些差别的，主要在目的，我们先来说一下基本概念：

本体——被比喻的事物或情境。

喻体——打比方的事物或情境。

例如：棉花像雪一样白，棉花就是本体，雪就是喻体。这是一个明喻，本体和喻体都会出现，而 NLP 中的隐喻一般会隐藏了本体（小注：文学的隐喻是会出现本体的）明喻的目的，一般是为了把抽象的具体化，把深奥的浅显化，一般都出现本体。而 NLP 的隐喻，【目的】是为了绕过意识的防卫，而直接对潜意识输入，一般不会出现本体。这是 NLP 中隐喻要取得的效果，与文学中的不太一样，文学中的隐喻的目的同明喻。由上面的可知，NLP 中的隐喻和文学中常用的明喻还是有很大区别的，不要误以为隐喻就是明喻，若是说差不多的话，NLP 中的隐喻倒是最像文学中的‘借喻’。

看个例子：

外面天气真好啊，风儿轻轻地吹，蝴蝶在飞舞，小鸟在唱歌……

这是一个让你心情变好的隐喻，但这句话里是不会提到你（本体）的。看喜剧笑话也是同理，会让人开心，但是没有提到你。如果用明喻则是：你的心情像外面的天气一样，像小鸟一样高兴……，这样的话，心情本来就不好，意识层直接就给你挡住了，我心情本来就不好啊，你这是说什么话。

再如：在哄孩子睡觉的时候，你说：睡吧，赶快睡吧，宝贝……可能没啥用。你可以用缓慢柔和的语调和他讲：宝贝，天黑了，小动物都乖乖地躺下睡觉了，小猪睡着了，小猫睡着了，小鸟也睡着了……

这是隐喻最简单的应用，再复杂一点就是故事，因为故事就是最好的隐喻，所以，隐喻有时会直接称为隐喻故事，知道我们课程中为啥经常讲故事了吧，故事是最好的隐喻嘛。比如小学语文课本，里面也有一个又一个小故事，来，我们复习一下小学的《小猫钓鱼》：

一天早上，猫妈妈带着小猫到小河边钓鱼。一只蜻蜓飞来了。小猫看了真喜欢，放下鱼竿就去捉蜻蜓。蜻蜓飞走了，小猫空着手回到河边。一看，猫妈妈钓了一条大鱼。一只蝴蝶飞来了。小猫看了真喜欢，放下鱼竿，就去捉蝴蝶。蝴蝶飞走了。小猫空着手回到河边一看，猫妈妈又钓了一条大鱼。

小猫说：“真气人，我怎么一条小鱼也钓不着？”猫妈妈说：“钓鱼要一心一意，不能三心二意。”于是，小猫开始一心一意地钓鱼。蜻蜓飞来了，蝴蝶也飞来了，小猫就像没看见一样，一步也没走开。不一会儿，小猫钓到了一条大鱼，高兴地喊了起来：“我钓到大鱼啦！”

小学学的这个《小猫钓鱼》，就告诉我们做事不要三心二意。

经典里面同样有很多的故事，大师一般也都是隐喻故事高手。例如，耶稣在《圣经》中讲了这么一个故事：有一个撒种的人出去撒种，有些种子撒在路旁，就被行人践踏，飞鸟吃了，没有成长机会；有些撒在盘石上，虽然得以发芽，但是，太阳出来一晒就枯萎了；有些撒在荆棘里，荆棘长得既快又密，把它给挤住了；有些种子撒在好土里，生长起来，结实百倍。

像上面这个不仅有宗教意义，如果把这个隐喻和‘领导’、‘人才培育’、‘学习’…联想在一起，是不是也一样很有启发性？隐喻的影响有时是多方面的。一个隐喻，不同的人看了可能有不同的启发，比单纯的讲道理更容易让人接受。家长如果想用故事来教育孩子请注意一下，给小朋友讲故事的话，讲完就行，就不要画蛇添足，再加上解说了。因为故事本身就行了，你一解说，可能就成明喻了，会起阻抗。而故事的多重寓意可能让你一解释就限制在一个意思里了。”

夜无声：“米尔顿·艾瑞克森不仅具有敏锐的观察力，而且催眠语言使用的出神入化，更是隐喻的个中高手，化催眠于无形，让治疗在不知不觉中进行。

我们看个艾的例子：

艾瑞克森有一次到美国中南部的一个小城讲学，一位同僚要求他去探望自己无亲无故患有极度忧郁症，又不肯改变生活方式的姑母，看有没有办法让姑母改变。

艾瑞克森到同僚姑母家去探访。发现这位女士总是把自己关在暗沉沉的老屋内，周围找不到一丝生气。艾瑞克森很有礼貌地对老人提出要参观一下她的房子。终于在一间房间的窗台上，艾瑞克森找到了几盆小小的非洲紫罗兰，那是屋内唯一看起来有生命力的植物。

老人告诉艾瑞克森她无事可做，除了打理这几盆花。“好极了！你的花这般美丽，一定会给很多人带来快乐。”艾瑞克森说，“你能否打听一下，城内什么人家有喜庆的事，给他们送一盆花去，他们一定会高兴的不得了。”

老人听取艾瑞克森所言，种植了大量非洲紫罗兰送给城里的人，可想而知，本来阴沉腐朽的老屋被阳光照耀，美丽的小紫花开遍房间的角落。一度孤僻的姑母，变成小城中最受欢迎的人。在她逝世时，政府公告全市痛失“非洲紫罗兰皇后”，以肯定她生前的慷慨。

让老人照顾花花草草，有防抑郁效果，也防老年痴呆。花花草草都是活的，隐喻着生机。

再来看艾的另一个例子：

有一次艾瑞克森，接诊了一对在夫妻性生活上遇到困扰的夫妇。艾瑞克森不断的和这对夫妻谈论他们的饮食习惯，他发现他们的饮食习惯与他们存在困扰的性行为，是平行的。

丈夫是一个“青椒土豆丝”和“盒饭”型（只要基本需求）的人，喜欢直奔主题，速战速决。而妻子却是“满汉全席”型，很迷恋精美的食物，也非常关注整个进餐的过程。

对他们的治疗，艾瑞克森，安排他们一起制作晚餐，从前菜到甜品，从头到尾整个过程。当然，这对夫妻对这件事的重要性，一无所知。而在整个制作晚餐的过程完成后，他们愉快、惊讶的发现他们的性生活在这之后得到了戏剧性的改变！

讲到这儿，由艾的二个故事引出了隐喻的二大重要元素：

1、象征性

就像艾的第一个故事，花花草草象征着生长、美丽、好心情！

2、同型性

就像艾的第二个故事，同型性是指虽然做的事不同，但内在的模式一样。

“隐喻”的核心并不在于内容层面，而是更加专注于模式和原则。这样一来，故事在内容层面就获得了极大的开放性，而“隐喻”的价值也就体现在这种开放性模式下，可以轻松的绕过意思阻抗，直接在“潜意识”或“非意识”层次工作。至于“同型性”，简单点说就是你的人生模式。下面来讲一下隐喻的创作。

创作一个“隐喻”有四个要点：

1、把人们的关注点从个体转移到故事里的角色

2、跟随故事里的角色和人们所处的情境，创造象征性连结，从而跟随到对方的问题。

3、为对方在故事情境中找到资源。

4、完结这个故事，在故事里的角色解决了冲突，达成了他想要的效果。

多阅读一些故事书，童话书，生活中多思考多观察，看得多了，自己创作才有料。当然，也有一些具体的技巧，但是NLP高级执行师的内容，我们这儿就略过，后面如果有机会讨论高级执行师的内容再详细说。”

第八章 从理解层次看沟通

夜无声：“我们来概括一下沟通部的内容，首先是四大支柱：亲和是出发点，目标是终点，过程中要随时观察随时调整。而这次的终点又是下次的出发点，所以，亲和--》观察--》调整--》目标--》亲和……形成一个循环。同时呢循环的场景有五个：沟通、说服、谈判、辩论、演讲。我们从理解层次来看，场景是环境层，四大支柱是行为层，而沟通过程中涉及到的倾听、表达和提问等三大能力是能力层。五大场景四大支柱三大能力分属于下三层。我们要根据场景选择行为，培养能力。而能力培养不是一朝一夕，越是复杂多变的能力所需时间越久。

比如开车这种不算复杂的能力，你也要需要不断地练习才能达成。没有那个人会说今天想学开车，明天就完全掌握了。相反，你要先学交通规则，然后从调座位、档位、离合器、方向盘、油门等一步一步学习练习，然后上路先直线再S线，先平地再上坡道，先前进再倒退，按步就班地学中练，练中学，最终你通过所有科目的考核，拿到驾照。但拿到驾照并不代表你就很熟练操作了，你还要进入实习期，自己在路上开个一年，甚至二三年，才成为老司机。要成为沟通上的老司机，一样需要学中练，练中学，才能培养出能力来。沟通方面的资料不会让你成为沟通行家，否则的话，你看看驾驶手操，就能开车上路了。你要先了解沟通的规则，再了解沟通的细则，再组合训练。而五大场境四大支柱三大能力已经把它们组合成一套组合拳了。

那上三层呢，信念价值层中沟通的信念则是相关的预设，价值则是六大价值，相比于信念，价值需求对于沟通而言则更重要，规条则是沟通中的礼仪等。这一层几乎就是沟通的规则问题。人类的六大需求：【安全、刺激、被爱、成长、贡献、重要】，人类对价值的需求，和对食物与水的需求一样，我们知道，如果你不吃东西会饿，不喝水会渴，如果持续地不吃不晚会饿死渴死。这是身体的规律，而心理一样有需求，那就是价值需求。如果一个人的价值需求长期得不到满足，饿到不行他也会自杀。

身份层的则是自我价值，自我价值越高沟通则越顺畅，越低越需求。一个幸福的人比一个不幸福的人更容易传递幸福。比如，同样的一个行为举动，背后可能截然不同。就像我们以前说过的从爱出发和从恐惧出发。我是因为爱别人才这么做，和我是因为害怕别人不爱我才这么做有着天上地下的区别。自我价值高才能给出，自我价值低只会索取。也就是发光体和黑洞的区别，发光体到哪儿都是尽可能给别人光，黑洞到哪儿都是吸吸吸。

一个人不管是通过傲慢攻击或讨好的方式来对待别人，其实都是源自低自我价值。一个傲慢的人是拼命通过打压别人以提自己的重要性，而他自己恰恰正承受着自己瞧不起自己的痛苦；一个讨好的人则是拼命通过讨好别人以获得别人施舍的心理食物，让自己活下去，而忘记了自己可以制造食物满足自己，这相当于把自己的活命的权力放到别人嘴里，别人开心就赞几句，那就活得欢一点，别人不开心说几句，那就活得惨一点。而与自我价值低的人打交道只有一个有效的方法，那就是帮助他，使他提升自己的价值，对自己满意。

如果你这么做了，那你就上升到最高层，灵性层。只有达到灵性层，我们才能尽可能去帮助别人，我们才可能去满足他人的六大价值，去关爱，去赞美，去欣赏对方。说到这儿，我觉得有首歌唱得很好，那就是《爱的奉献》：这是心的呼唤/这是爱的奉献/这是人间的春风/这是生命的源泉/再没有心的沙漠/再没有爱的荒原/死神也望而却步/幸福之花处处开遍/只要人人都献出一点爱/世界将变成美好的人间。愿我们都是发光体或早日成长为发光体，彼此照亮对方，照亮这个世界！

沟通的部分到这儿也就告一段落，今天的时间也差不多了，就到这儿结束吧，住的近帮忙收拾一下场地再走。”

刘俊：“啊，啊……只要人人都留下来，收拾场地将来变得多么快！”

刘俊的歌声引起大家一片笑声，几个想早点回去的也留了下来，大家一块收拾起来。

第三部 进阶专题篇

第一章 时间线

第一节 时间到底是什么？

朱自清在他的名篇《匆匆》中写道：“燕子去了，有再来的时候；杨柳枯了，有再青的时候；桃花谢了，有再开的时候。但是聪明的你告诉我，我们的日子为什么一去不复返呢？一是有人偷了他们吧？那是谁？又藏在何处呢？是他们自己逃走了吧？现在又到哪里呢？”温小富这几天也是有着和朱自清一样的疑问，他也感觉时间匆匆而过，可时间到底什么呢？好在今晚的读书会中可能找到答案，那就想了，省点脑细胞。

一切如旧，依然是夜无声主讲，他问道：“沟通的部分讲完了，接下来进入时间线。大家请先闭上眼，回想一下几年前发生的一件事；然后想一个今天白天发生的一件事；最后，想一下三年后将要发生的一件事。”

刘俊：“想完了，有什么问题吗？”

夜无声：“有，你怎么知道一件事，是三年前发生的，还是今天发生的，还是没有发生呢？你怎么确定它确实已经发生了或未发生？你又怎么确定这件事不是你幻想出来的？”

刘俊：“啊，真是奇怪的问题，可我就是知道啊，比如二年前我前来这儿应聘场景的还历历在目，它确实是发生了的，否则我现在也不能在这儿了啊。如果你要问我是怎么判断确定的，我也不知道。恐怕这个没人知道吧。”

夜无声：“有人知道，NLP 研究发现，我们对时间的体验，和对其它东西的体验一样，依赖于我们的次感元。我们的心智系统有一种内隐的心理程序来帮我们辨别和组织时间。发生和没发生的次感元特征不一样，主要涉及到次感元对距离和空间的感觉。有个词我们都很熟，那就是世界，世就是时间，界就是空间。空间的三维是长宽高，时间的三维是过去现在和未来。如果没有空间，就不会有时间，空间和空间内的相关的次感元的不同帮助我们识别时间。

如果你让人们指出他们未来的发展方向，他们会理解这个要求并指出那个方向（一般指向他们的前方和右前方），如果你要他们指出过去的方向，他们也能指出来（通常在他们的后方或左侧）。把这两个方向连起来，使之形成一条暗含的线，这条线便是时间线。所有事情都在时间线上排列着，过去在过去，未来在未来。

那么时间到底是什么？下面的一些观点可能颠覆你的认知。

要回答这个问题，就要牵扯到自我意识。当世界还是混沌一片时，时间存在吗？当一个人意识到自我的存在，世界（除自我外的其它）就产生了。如果混沌是太极，那么自我与世界就是两仪，就是阴阳。有阴的存在才能确定阳的存在，有阳的存在必然有阴的存在。为了确定这个自我的存在，世界就是产生，而世界的二大元素就是时间和空间。人类为对抗存在的不确定性，才创造出时间。一座山会在乎时间吗？一棵树会在乎时间吗？所以时间本来就不存在，是人的意识赋予出来的。有个笑话这么讲：

一个城市人要到农村去，途经一个农场的时候看到一个农夫喂猪的方式非常特别。他站在树下，把一头肥猪高高举起，好让它能吃到树上的苹果，吃了一个又一个，这头吃完那头吃。城里人驻足看了一会儿，终于忍不住上前去问农夫：“对不起，打扰一下，我看你半天了，你这样举着猪喂苹果多累啊。你把树上的苹果摇下来，让它们吃地上的苹果不是更省时间吗？”农夫不解地看着城里人，说：“时间对猪有什么意义？”

时间对猪可能确实没有什么意义，但对人有，而且意义重大，如果没有时间，我们如何确定我们是存在的？所以时间只不过是人脑因为自己的不确定而创造出一套程序，有了这套程序，一切都变了有意义了。首先是过去，现在和未来跟着出现了。这三者的划分，只是为了更好的地利用时间。但并不代表三个有很大的不同，相反过去，现在和未来是一，不是三。只要其中一个变了，另外两个肯定也跟着变了，所以从这个意义上讲，过去的事都是不确定的。现在变了，过去和未来会同时跟着变化。”

第二节 萃取时间线

夜无声：“既然时间是大脑里的一种程序，那么如果改变这种程序，结果会是如何呢？结果是你穿越了！哈哈！”

刘俊：“这么神？？？”

夜无声：“开个玩笑嘛，穿越是不可能的，但改变人生倒是有可能。时间线技术由 Tad James 在 NLP 和催眠技术上发展而来，随着发展壮大它已经独立出来。所以现在有专门的时间线课程，一般都是几天。我们先来看看由 Edward T.Hall 提出了时间线最常见二种类型：

第一类叫【融入型】（In Time），也有人称作内时间线型或阿拉伯式的时间。这种类型的特征是时间线会穿过身体，如图所示。（夜无声展示了一张图，图上是顶部视角的头像，有一条直接从下往下竖穿过头像，上面写着未来，下面写着过去）这个图，只是一个典型的图示，并不代表实际中时间线就一定像图上的一样，笔直的。实际的情况也有可能是从左到右，也有可能是 V 字型，S 型都有可能，但【共同点】是会穿过大脑或者说身体。

融入型活在时间线的目前这一部份，所以就比较不易知觉到时间的流逝。他们比较随兴，

比较不准时及吻合截止时间。他们就是那些，打开日历，而惊讶于时间只剩一点点的人。他们比较能活在当下，做事情投入度高，不太注重时间管理，相比 **Through Time** 的人来说压力也较小，中东的阿拉伯、伊斯兰国家，印度，南方如南太平洋，加勒比海地区，甚至美国南部的人多半是这种类型。像印度的火车以晚点而闻名于世，正是因为这个原因，他们的时间线类型决定了他们的行为。印度也不怎么注重历史，所以玄奘大师的《大唐西域记》就成了研究印度当年历史的珍贵资料。

第二类叫【脱离型】(**Through Time**)，或称作欧美型。如图，这个是典型的脱离型。（夜无声又展示了一张图，图上是同样顶部视角的头像，不过这次直线从左到右，而且在头像鼻子的前方，右边写着未来，左边写着过去）一般来说，过去的部分会位于左侧，未来的部分在右侧。左侧的整个部分，比如可能位于左后侧，不一定像图上一样正好正左侧，右侧部分一样的道理。

这种类型的人抽离、注重未来策划、注重时间管理，很准时，相对 **In Time** 的人较大压力。一些程序员多半是这种类型的，而艺术家一类的人多半是融入型。英美脱离型的人比较多。

看这个图，我划了一条红线（就在脱离型图的基础上，加了一条与原来的时间线平行的红线，这条红线正好切着眼球连缘）。红线上面的部分，都是视觉可见的部分。下面的部分，则是视觉不可见的部分。假如上面这个，他的时间线打了个弯，未来的部分弯到（红线）视线后面的去了，不在可视的范围内，那这个人就活在过去，因为看不到未来。那些活在过去的人或者说处事很容易受过去影响的人，过去的时间线多半在眼前的部分，未来的则在眼后。

反过来，如果过去弯到视线后，看不到了，则不易从过去的事件中吸取经验教训。NLP 创始人班德勒曾经提过一个很有趣的案例：

一位男士因为吸毒而报废了整个人生，他进出监狱十多年却乐此不疲，仿佛监狱中苦难的生活无法给他任何教训。班德勒引导出这位男士的时间线，这位男士过去的时间线被真的“抛在脑后”。由于看不到过去的事件，所以对于坐牢的痛苦就像是没发生过一样，自然学不到教训。班德勒只做了一个很简单的动作，把时间轴转过来，将过去放到他的前方。突然间这位男士终于看见了过去的人生就毁在毒品上，于是大哭了一场，从此就彻底的把毒瘾戒除了。

时间线也可能是立体的。如何知道自己的时间线是什么样的呢？这个就牵扯到时间线的萃取了。下面我们就说一下如何萃取时间线。

步骤如下：

先做深呼吸，放松身体，让自己感觉到舒服。

1、选择一件日常工作：找出一件普通的经验，你每天都做的事，像刷牙或洗脸。

2、过去：当你想起这件事时，想一想你上个星期做这件事的时间，你是怎样知道那是一个星期前的经验呢？然后想一想一个月前你做同一件事的时间，想一想一年前甚至两年前，最后是三年前，想一想你是怎样知道这些经验是发生在不同的时间段里的呢？它们有什么区别的吗？（我不是问你它们发生的地点有何不同，我是要你找出当你同时想着这些不同的时刻时这

些经验在脑海中是怎样排列的？）

对有些人而言，这些事在他们的左边，另外有些人发现这些事在他们身后，他们必须东张西望才看到过去，有些人的过去在他们的右边，找出你自己过去的这些事件点。如果是帮别人做，要注意观察了，让他用手指出来在哪儿

3、未来：你的未来在哪里，想出明天你在做相同的工作（比如刷牙）后天、一个星期后、一个月后、六个月后、一年后、两年后……找出你的大脑是怎样为你期待未来将要发生的经验排序。现在同时想着这些时刻，并发现它们在空间中如何排列出你时间线的未来部分。许多人发现，未来在他们的正前方一直向前延伸，也有人发现，未来在自己的右侧。未来也一样，二三个点能定位出来了，一般是明天，三年后，十年后。

4、你个人的时间线：将时间线上你的过去、现在和未来连接在一起，就是你的时间线

或许你会发现，你的时间线是一条穿越而过的弧线，现在和未来在你的正前方，你的过去在身后延伸。无论如何，找出你自己的时间线。当你真正完整地发现自己的时间线，许多快速和奇妙改变就有了可能。”

第三节 时间线的要点

李政：“这个时间线听起来挺好玩的，不过学这个时间线有什么用呢？夜老师。”

夜无声：“这么说吧，时间线是在NLP和催眠的基础上发展而来，可以说，只要是跟时间有关的问题，一般简单的像是容易紧张焦虑，或是拖延散漫，都可以用时间线调整技术让他改变。如或有过往的心结阻碍无法成功，可以使用时间线创伤疗法；若是对未来茫然不能做决定，则可以使用时间线创塑未来技巧。概括一下就是三种：1、处理释放过去的不良情绪，如恐惧、悲伤、愤怒等；2、处理过去的限制性信念，让你当下释放潜能；3、创造美好的未来。

而要做到这些，萃取时间线是第一步，第二步就是针对时间线要点去改变和调整。第一个要点是，这段时间线是可见的，还是不可见的，然后是直线的，还是弯曲的。时间线未必是直的，如果你的过去的人生不是一帆风顺，过去的时间线也可能是弯弯曲曲的，大的弯曲代表当时一个重大事件，也可能像银河一样是一条光束带。时间线上的一个个事件，如果所占的面积比较大，代表着占据我们的心力也比较多，对我们影响越大。如果各种事件挤得很近，说明个性比较急视线前，是我们意识最关注的。我们学过，意之所在，能量随来。所以未来最好放在意识关注的地方。侧面呢？虽然属于可视范围但是需要付出注意才会看到。接下来是亮度，亮度和心情有关，也和好恶评价有关。比如有人说：【我有一个灰暗的童年。】亮度肯定是很低了。【我要创造一个多彩多姿的未来】越亮代表着心情越好，彩色越丰富越鲜艳代表心情越好。反之则反之。

再接下来是清晰度，越清晰影响力越大。有的人，过去的创伤事件，不但在视线前，而且清晰得很，色彩也丰富。那就很难走出这个创伤事件。把时间线拉到视线后面，把事件变灰，变小，推远，创伤就会降到最低。还有象征物，有些人在提取未来时间线的时候，会出现象征物。例如，有人看到五年后一朵花在开放，不代表这个花到时会出现，可以让其融入那朵花里

去感受一下，看看感受到什么？有些人出现的则可能成真，有人在提取未来三年刷牙时间线时，发现情景里有一个女子跟他在一起刷牙，结果三年后，真有一个女子出现了。未来需要预演一下，演得越好，成真的可能性越大。

萃取出时间线之后，要改变就靠这些相关事件次感元的改变，时间线不是固定不变的，特别是学过时间线的人，可以刻意去改变。比如一个人的时间线，过去在前面，未来在后面。这时你要他固定住时间线，然后转身，转身的时候，身体是会有反应的。可能是难受，不舒服或者会恶心，所以，你的时间线是萃取出来的，还是自己随便想象的，就靠这个来区别。如果改变你时间线的重要元素，你的身体和心理没有任何反应，那你的时间线就你随便想的。

回到刚才那个转身上来。如果觉得难受不愿转过来，面向未来。可以告诉他先转过来坚持3秒，3秒之后你愿意怎么着怎么着。让他体验到面向未来的感受，他反而不会回转过去了，难受跟着也消失了。所以，时间线你可以自己从后面拉过来。因为时间线本来就是一个你头脑中的虚拟存在，你完全有能力改变它。

时间线提取完成后，针对融入型的做辅导时，回到过去一般用的隐喻是【倒带】。脱离型，一般用【翻书】，你翻书一样翻回去，时间线用在治疗上的基本步骤如下：

- 1、寻找第一件负面情绪事件
- 2、抽离
- 3、走到事件之前的15分钟
- 4、去看去听去感受
- 5、回到事件中，释放所有的负面事情
- 6、一路走回来，释放所有的负面情绪

我们只是简要说一下，具体的请参阅时间线的相关的课程。”

第二章 人格拆分

第一节 迪士尼策略

夜无声：“接下来我们看一下创意策略，先来看迪士尼创意策略。迪士尼策略是 Robert Dilts 研究迪士尼（Walt Disney）工作过程的策略而发展出来的。迪士尼被喻为创意天才，他能够凭空创造出各种卡通人物，并且发展出亿万元的企业，全世界很多国家包括香港亦兴建他的迪士尼乐园，这种非凡成就绝不简单。

迪士尼在工作过程中运用了非常特别使用头脑的‘心略’。他的公司在他死后多年来仍然非常成功，就因为是他会从不同的角色，分别为【梦想家】（Dreamer）、【实干者】（Realist）和【批评者】（Critic）来处理问题。这种策略称之为“迪士尼策略”。我们学过理解层次，知道角色是属于身份层

所以，从这点来看，这个策略站的角度还是相当高的。让我们具体来看看这三个角色的特质：

梦想家有什么特质？他们想象力丰富，天马行空，创意无限，没有限制，任何事情均有可能。关于想象力有个小故事：

一群孩子们被组织去拜访爱因斯坦，向他学习。

孩子们问：爱因斯坦先生，我们怎么样才能像你一样聪明呀？

爱因斯坦说：看童话书。

孩子们又问：爱因斯坦先生，我们怎么样才能比你更聪明呢？

爱因斯坦又说：看更多的童话书。

爱因斯坦说：“想像力比知识更重要，因为知识是有限的，而想像力概括着世界上的一切，推动着进步，并且是知识化的源泉。”

上面这个小故事说明，想像力很重要。想像力是一种非常重要的东西，没有想像力就没有创造力，就只能重蹈前人的后辙。每个人刚生下来，想象力都是非常充足。但随着年龄的增大，阅历的增多，想象力便一点一点地减少，完全长大了之后，想像力就已经基本完全消失了。郑渊洁是一个十分著名的作家，但他连小学都没有毕业，帮助他成功的正是想像力。这是他的一双隐形的翅膀。这么多年来，他写了几千万字的作品，印刷了无数次。他所有印的书的厚度加起来，是珠穆朗玛峰的二百多倍，别人只有两只眼睛，而郑渊洁却有这无形的第三只眼睛——想像力。作家的想像力一般都很好，会构造出一个又一个人物角色出来

梦想家的身体姿势：头部及眼睛望向右上方，身体放松。思考方向：我想要什么？可以有什么选择？最理想的情况是什么？有什么突破性构想？头脑内的运作方式：视觉构想，想像未来梦想的画面。

而实践者有什么特质呢？他们执行梦想家的创意，排除万难，谋求做出效果。身体姿势：头部及眼睛望前，身体略倾前。思考方向：怎样详细执行？怎样才知道达成目标？由谁执行？何时何地完成？头脑内的运作方式：感觉，当自己已经成功，模拟亲身经历成功过程，找出其中的相关步骤。

评论家呢？他们的特质是会考虑到现实的条件及各方面的顾虑，控制事情避免出错。身体姿势：头部及眼睛向下，手托着下巴。思考方向：在什么情况之下我并不想执行这个构思？如果最终这个构思导致失败，会什么情况之下出现？谁人会反对？有什么因素会导致这个构思不能执行？头脑内的运作方式：内听觉，分析、判断、推测。

大多数情况下，人们会偏爱其中的这个角色或那个角色：

- ◆ 他是个扫兴的人（批评者）；
- ◆ 他是个很有创意的人（梦想者）；
- ◆ 他很善于抓重点（实干者）。

如果一个公司恰巧有这三种人，就比较全面了。梦想者来创意，实干者来执行，批评者来质检。

迪士尼创意策略的具体操作：

A 请 B 选择一个其很希望能变得非常有创意，有能力及有对策的事件或情境，比如说是一个必须解决的问题。

B 以脱离现实的心态，站在“梦想家”的角度，想像一幅最理想的景象，看到自己在其中，面对上一步骤所指的事件或情境，能尽情施展，做最好的发挥，一旦整个景象建构好之后，记下你所站的位置，然后往前走几步，继续下一步骤。

B 再进入“实践者”的角度，将自己化身为梦想中的主角，体会身历梦境时，会有那些感受，这些感觉真实吗？一旦取得真实的感觉后，记下你所站的位置，然后退到一旁，继续下一步骤。

B 再进入“评论者”的旁观角度来评估整个情况，此时你既脱离梦境之外，也不在“实践者”的位置，以口头方式，对梦境加以评论，并提供一些改进的建议，记下你所站的“评论者”位置。

B 回到“梦想家”的角度，并根据其他两个角度所得到的看法，修正自己理想中的梦境，循环重复上面的步骤，直到在每一角度位置上，都得到满意的结果为止。

假如里面还包括有其他人，则进入第二感知位置，化身为对方，以便了解梦想对其意义为何，并亲身体验其在梦想中的感觉，如果对方有任何不满意的地方，则回到“梦想者”的位置，继续对梦想加以修正，直到所有相关的人都能满意为止。”

第二节 六顶思考帽

夜无声：“迪士尼策略可以让人以一挡三，让人思考得更全面更有创意。类似的技巧还有【六顶思考帽】，迪士尼策略是赋予三种角色。六顶思考帽则是独立出六种人格特质，让思维更全面系统。六顶思考帽是来源于心理学家爱德华·德·波诺的著作《六顶思考帽》。如果我们从NLP的角度来看，作者运用了实体化技巧，把六种主要思考方式赋予六种不同颜色的帽子，如果你运用熟练，六种虚拟的帽子也就变成了心锚，让你思维起问题来更省时省力。由于它的象征是帽子，帽子是一种可以戴上也可以摘下的外物，我们用起来没有外来思想的洗脑感。另外每种帽子有不同的规定，比如你戴上黑色的思考帽，合乎逻辑的进行批判，尽情发表否定的意见，像迪士尼策略中批评者一样，这时别人也不会说什么，这是游戏规则，如果你犯规了，那就玩不下去了。所以六顶思考帽在企业应用还是比较广泛的。

为了方便记忆，我把六种颜色它编成口诀：【蓝天白云黑土，绿叶红花黄果。】蓝天是蓝色的思考帽，我们都知道蓝色是冷色性，代表着理性和控制。它负责控制各种思考帽的使用顺序，它规划和管理整个思考过程，并负责做出结论。所以开始和结束的时候一般戴上它。戴上蓝色思考帽以后，我们不再思考讨论的主题，而是考虑对这个主题我们应该进行什么样的思考。天空是覆盖一切的，所以蓝色代表整体的控制，也代表控制所需的超然和冷静。蓝色帽子思考可以偶尔打断讨论的进行，要求使用某一顶思考帽。它也可以设定一个按部就班的思考方式，就像舞蹈家编排每一个舞步。

白云是白色思考帽，代表着中立而客观的。戴上白色思考帽，人们思考的是关注客观的事实和数据。它客观的展示整个世界。虽然白色思考帽展示了正在运用的或者已被提出来的建议，但它并不是用于归纳某种观点的。如果你表达自己的感受，那么你实在是用红色思考帽，但是如果你报告别人对事件的感受，那么你就是在使用白色思考帽了。我们在使用事实与数据的时候，往往会牵扯到自己的论点。事实和数据地提出，经常是出于某种目的。但是，一旦是为了服务于某种论点的话，事实和数据就不会是客观的了。白色思考帽可以有效的训练思考者把事实与解释区分开来。事实就是能被证明真假的陈述，观点就是在说一种信念、感觉、看法，无法证明真假。举个简单的例子：我们拿出一支冰淇淋，一个人说：“冰淇淋好吃！”另一个人说：“冰淇淋是奶制品。”“冰淇淋好吃”就是一个主观上的感受，有人觉得好吃，也许就有人觉得难吃，很明显，第一个人说的是一个观点，第二个人说的，是一个事实。

黑土是黑色思考帽，戴上它人们可以运用否定、怀疑、质疑的看法，合乎逻辑的进行批判，尽情发表负面的意见，找出逻辑上的错误。黑色思考帽是教会我们更好的生存的帽子。动物必须学会辨别森林里那些浆果是有毒的，学会对敌人的入侵保持预先的警惕。为了生存，我们必须小心谨慎。我们需要知道什么是应该避免的，辨别什么是有效的，什么是无效的。这都是我们如何生存的基本常识。有时候，一失足成千古恨，不论我们多有才华，都难以挽回一些错误了。不可否认有些人会滥用黑色思考帽，以至于花费所有的时间来寻找错误。这样导致的结果并不是黑色思考帽本身的过错，而是滥用、过度使用和误用黑色思考帽的过错。六顶思考帽的最大价值之一，就是每个人都会被指定时间来进行谨慎小心的审视和思考。但在这个指定时间之外，就不允许人们继续对每一个讨论点仍然进行批判性的思考了。

绿叶是绿色思考帽，绿色是生命色，想象一下草木、想象一下生长，想象一下新发的绿叶和枝芽，它象征勃勃生机。绿色思考帽寓意创造力和想象力。它具有创造性思考、头脑风暴、求异思维等功能。绿色思考帽使我们提出新的想法。在绿色思考帽下，我们排列出各种可能的选择。这既包括原有的选择也包括新产生的选择。绿色思考帽让我们对提出的意见进行修正和改进。绿色思考帽的价值就在于：让每个人都留出专门的时间进行创造性的思考。创造性不再

是提建议的人本身的事情，做在会议桌旁的每个人都可以创造新想法。在运用绿色思考帽的时候，我们可以先进行一些不合逻辑的创意，然后以这些创意刺激出更合理的好意见。因此，在我们设法刺激新观念的时候，也许会扮演取乐或者小丑的角色。但是我们必须把这两种情况分清楚，一种是真正的建议，另一种只是诱因而已。新的创意就像脆弱的种子，需要绿色思考帽的保护，避免立即受到黑色思考帽的否决。

红花是红色思考帽，红色是情感的色彩。戴上红色思考帽，人们可以表现自己的情绪，人们还可以表达直觉、感受、预感等方面的看法。如果在思考过程中，不能表达情绪和感觉，那它们就会在暗地里骚动，影响你的思考。红色思考帽会告诉你：情绪、感觉、预感和直觉都是强烈的、真实的。白色思考帽是中立、客观而且不带感情色彩的，而红色思考帽恰好与之相反。传统的观念认为情绪会扰乱思考。人们认为好的思考者都必须十分冷静，不受任何情绪的影响。他也必须十分客观，考虑的是事情的权益而不是情感的需要。人们甚至认为，女人之所以不能很好的思考，是因为她们过于情绪化了。据说女人缺乏一种决策时必须的公正超然的态度。但是，任何优良的决策最终都是诉诸情感的。当我们思考如何绘制地图的时候，对路线的选择都决定于我们的情感和价值观。我们已经知道，白色思考帽不允许你表达自己的意见（但是它允许你报道他人的意见）。因为意见都是来自于判断、解释和直觉。其间的平衡可能在于对已知事实做出判断，也可能在于对未知因素的感觉。你可以在红色、黑色和黄色思考帽下表达意见。你在使用红色思考帽时，最好将你的意见作为感觉来表达。戴上红色思考帽最大的问题就是，你总想为自己的情感辩解。这种辩解可能是对的，也可能是错的。但不论是对是错，红色思考帽都不需要任何辩解。

黄果是黄色思考帽，黄色代表阳光和价值。黄色思考帽是乐观、充满希望的积极的思考。相对于黄色思考帽，很多人更善于使用黑色思考帽。负面思考可以帮助我们防止错误、风险和危险的发生。而正面思考却意味着好奇、愉快、贪婪和想让事情成功的欲望。这个相当于 NLP 里的寻找正面动机。它具有很高的价值，因为它促使人们去花时间寻找价值。黄色思考帽有时还能带给人们惊喜。一些看起来不怎么样的建议突然被发现了很高的价值。如果我们努力寻找，甚至在最糟糕的建议里面，也能找到它的一些价值。黄色帽子思考法的重点在于发掘利益与正面思考。我们设法发掘可能出现的利益，然后设法为它作出解释。这种解释只是用来强化这个建议。如果在黄色思考帽下，都无法提出逻辑证明，那就再也没有地方能够提得出来了。”

第三节 六步换框法

夜无声：“六步换框法为 NLP 高阶技巧，所以相对来说是一个比较复杂的技巧，不过有上面的创意内容再来看这个，就容易多了。使用六步换框法要特别注意几个假设：

第一个：有选择总比没有选择好；

第二个：潜意识会选择自认为对你好的意图；

第三个：如果人们在适当的情景中，能得协助，取得适当的资源，他们老早就改变自己了；

第四个：在某些特定的情景中，每一个行为的背后皆有其正面的意图。

如果我们单纯的修正了一个人的行为，而没有兼顾到一个重要的观念叫【隐性利益】的话，那么我们的做法难免流于轻率和不负责任。我们需要先假设，某人表现在外的行为模式，就是他们在该情景中最适切的反应，不论他在外人眼中看起来有多么荒唐，多么不妥当。所谓的【隐性利益】也就是那个不当行为背后的正面意图，下面看个例子来说明：

有位精神病医生转介一位女病人过来，她想要减肥十八公斤，过去她曾减肥成功过，但每回成功后又返回原来的吨位，她可以去掉肥肉但却无法维持苗条。透过架构的重整，我们发现，她的内部没有任何次人格反对她减重，然而，造成她暴食的次人格却是为了保护她的婚姻才这么做的，你能想象其中的关系吗？

进一步讲，这个胖女生的那个次人格认为，如果她减掉过胖的体重，得到她理想的体重，她一定拥有吸引男性的身材，那么她一定会得到男人的亲睐，求婚。该次人格的意见认为她并没有适当的资源可以为她自己做良好的决定，好好应付那些追求者，她无法说【不】，并没有那一个次人格要她过胖，只是要她过胖的那个次人格，要她习惯于不同去对付那种尴尬的场面，她相信她无法有效的应付那种情况，那么就很可能的危机她的婚姻，这就是我们所知的【隐性利益】。

减肥成功就有好身材，就会吸引异性，因为她不会拒绝别人，所以【好身材=麻烦】，所以肥的【隐性利益】是婚姻稳固。在这个个案中，正面意图就是为了保护她的婚姻，而行为则是暴饮暴食。因为减肥成功就意味着她的婚姻要面临危机了，虽然，这种逻辑看起来不合理，她自己在接受辅导前一点也没有意识到，这是潜意识的选择。

人们不能改变一件事，那就是表面症状常常是有效的。既然发胖有效，也达到意图的满足，那次人格也就让她继续胖下去，一旦她找到更好的办法保护她的婚姻，那么，她自然允许她消瘦下去，事实上连忌口都不必。用六步换框法将意图和行为做区分，然后你可以找到新的，更能为你所接受的行为去满足相同的意图。

六步换框法的操作步骤如下：

- 1、放松，找出要改变的 X 部分
- 2、与 X 沟通
- 3、区别行为与行为意图
- 4、找出三个符后正面意图但无负面后果的选择
- 5、请 X 部分同意，如果不，则返回 4
- 6、整体平衡检测，看看其它部分是否反对，如果有进行 2

其中最重要的三点，也就是

1、不良行为背后的正面意图

2、实体化并提取次人格

3、系统平衡

六步换框法一般应用于下面的情况，你心中有某部分指使你做你不想做的事，或者阻止你想做的事。也就是内耗。比如听着课却又想着去看电视或者看着喜欢的节目却又想听课。像这个例子，就要先假设二个次人格，一个负责学习的次人格，一个负责娱乐的次人格。先假设你的每个次人格都是一个个独立的主体，但他们之间的合作有时并不愉快产生了冲突。但所有的次人格都是你的一部分，他们的功能都是为了你好。”

夜无声：“具体做的时候先找一件你要改变的事件，然后从中分离次人格，比如上面的听课是一个次人格，看电视的是一个，然后按步骤进行。

1、确定你要改变的模式（X）

应用范围说过之后，这个比较明了，也就是找出你想要改变一个模式或行为。这个模式用X来表示。

2、与负责该行为模式的次人格建立沟通管道。

像这个听着课又想看电视，看电视这个次人格就是要沟通的，因为它干扰到听课。沟通管道就是次人格在身体上的反应，沟通前面的放松进入状态什么的就不说了，所有的技巧开始都是这个。问他：为我执行看电视的次人格，请问你是否愿意在意识层次与我沟通？如果是，让我在身体上给我一个信号。可能那儿发热（如腹部），或者看到一个图像或者你心里听到一个信号。每个人情况不同。没有反应，则是不愿意。要么是放松不到位，要么是你自己都没有意愿改变这个模式或者环境不合适。

3、找出行为（即X模式）与意图（即次人格执行那行为的目的）的差别。

继续和它沟通：透过X模式，你想为我做些什么？或者说你的作用是什么？如：为我执行看电视的次人格，你的作用是什么？

4、找出三个符后正面意图但无负面后果的选择

比如：上面的次人格的作用是让你更轻松快乐！，这时就是找出三个能达到轻松快乐而不妨碍听课学习的方案

5、请问该次人格：在往后适当的行为活动中，你是否愿意负责执行，那三种新的替代方案？

对他说：既然你已得到了比以前更好的三种替代方案，你愿不愿意在我往后的适当行为活动中确实负起责任，执行这三个替代方案？如果是请继续。如果不是，请返回步骤4，再找别

的替代行为。

6、系统平衡检测，看看其它部分是否反对，如果有进行 2

问你的身体：“我身体的其他次人格是否反对这三个新的方案？”如果我们只是单纯的改变了 X 模式，而没有将他其他经验和行为的次人格做何反应考虑进去，很可能等于是蛮干，将白费功夫，为了预防这种缺失，我们才设置这个检查的步骤。

我们上面的举例：听着课的时候想看电视，但看电视的时候并没有想着去上课。有时情况会复杂一些，换个类似的例子：一看书就想出去玩，但一出去玩又想着要看书，两个相互干扰。一个学习的次人格，一个娱乐的次人格。娱乐和学习都是健全的作用，而且大部分人能用正当的方式去达成这两种。但如果他俩同时在心中出现，就什么都做不好。

这时候的六步换框法就需要改变一下了，要先分离出二个打架的次人格。找出各自的正面意图、干扰次人格，再进行次人格协商。二个次人格假设分别为 A \ B。

先问 A：你为我做些什么？你的作用是什么？你的功能是什么？哪个部分干扰着你。（不一定只有 B，也有可能同时 C 也干扰他）

再问 B：你为我做些什么？你的作用是什么？你的功能是什么？A 的部分是否干扰着你。

然后，让他们沟通协商。问问 B，他是否愿意不去干扰 A。再问问 A，如果 B 不干扰他了，他是否也愿意不去干扰 B。他们目的都是为了你好，只要给他们沟通的机会，总会协商出一个结果的。如果商量好，就去问他俩愿不愿意实行一段时间看看，到时如果效果不好再协商。最后，系统平衡检测。问问其它部分有没有反对这个协商结果的，如果没有就实行，如果有拉过来一块协商。”

刘俊：“这种协商不就是自话自说嘛，管用？”

夜无声：“管用不管用，用过就知道了。当然这是高阶技巧，初次最好在老师的指导下进行。如果没有老师，起码要熟悉迪士尼创意策略和六顶思考帽。从迪士尼创意策略，到六顶思考帽，再到六步换框法，有一个递进的关系。迪士尼创意策略是三个固定的次人格，六顶思考帽是六个固定的次人格，而六步换框是不固定多个次人格。自话自说只是意识层面，而六步换框说出来是在整理潜意识的冲突，它整合的冲突是由潜意识层带入意识层的。所以和自话自说 是不同的。”

第三章 情绪

第一节 情绪探源

夜无声：“接下来我们说一下情绪管理。关于情绪的分类，并没有一个统一的标准，像中国古代就有‘五情’、‘六情’、‘七情’、‘九情’等各种分类。国外的心理学界也是各有所云，我们这儿采用著名的心理学家罗伯特·普拉切克（Robert Plutchik）的分类法，罗伯特开创了情绪的情绪进化理论，将情绪分为基本情绪及其反馈情绪。他认为人类的基本情绪是物种进化的产物，是物种生存斗争的适应手段。并把情绪分为了强度、相似性和两极性三个维度，所有的情绪都能够表现出强度的不同（如从伤感到悲痛）；任何情绪在与其它情绪相类似的程度上都有不同（如快乐与期待比厌恶与惊奇更为相似）；任何情绪都有相对立的另一个极（比如喜乐与悲伤）。基于以上的三维基础罗伯特·普拉切克在1980年绘制了情绪轮盘模型。

我们这儿先看一下基本情绪，在轮盘中心是八种相对立的四组基本情绪，分别为：喜乐/悲伤，愤怒/恐惧，钦佩/厌恶，惊奇/警惕。为什么选择罗伯特的八种分类法，而不是选择中国传统的分类或其它心理学家，比如写出《情绪的解析》一书的保罗·艾克曼的六种分法等。是因为他的这八种分类可以和佛法的五烦恼：贪嗔痴慢疑结合起来，做一个整合，这样不仅可以解释为什么是这八种而不是其它的，还能说明情绪产生的根源。情绪的理论研究众多，但还没有那种能解释清楚，希望我的这个整合，能给大家带来一些收获。

先来说【贪心】，由贪心出发，结果会有二种：贪到或贪不到，也就是得与失，而得到就是会喜乐，失去了就会悲伤。得失程度和当事人的价值决定情绪的反应强度，如果所贪的价值不大，那得到后可能是开心小快乐，如果价值中等，得到后就是开心高兴，如果价值极大，得到后就是狂喜极乐。那反过来，如果没贪到（含失去得到的）呢，如果所贪的价值不大，那失去后可能是伤心一下，如果价值中等，得失去就是悲伤，如果价值极大，失去后就是痛彻心扉。这样就完美的阐释了的罗伯特·普拉切克情绪理论中的二维，两极性和强度。

再来说【嗔心】，由嗔心出发，就会有强弱，当面对弱的或相当的，我们就可以愤怒来攻击，当面对强的，我们就以恐惧来自保。就像“战或逃”的本能反应，战的时候多是愤怒的，逃的时候多是恐惧的，当然还有僵直反应，面对远超过自己的强大对手，这时可能会僵直，也就是我们常说的吓傻了。双方的强弱对比或自我的价值观决定了这对情绪的大小。当对方引起我们不满的行为在我们心中的价值越大，激发的情绪越大，从不耐烦到生气再到愤怒再到怒不可遏的暴怒；另一方向是从焦虑到害怕到恐惧再到惊恐万状魂飞魄散。

接下来是【慢心】，一但有慢心，自然就会有高下，面对比我们高的，我们会钦佩，面对比我们低的，我们会厌恶。高下的相差程度和价值观决定此对情绪的大小。最后是面对人事物的【疑心】特别是陌生的人事物，有疑心就有安危，安全的时候，对方带给我们的的是惊奇，危险的时候我们自然会警惕。安危程度和价值观决定这对情绪的大小。”

温小富：“贪嗔痴慢疑，只说了四个，痴呢，对应啥情绪？”

夜无声：“痴是贯穿所有，因为愚痴才有这些。这四对基本情绪，加上由强度不同延伸出来的情绪，再由各种情绪的不同的组合，就演变出了人生千变万化的各种情绪，比如，下面是结合：

期待+快乐=渴望（与之对立的是失望）

惊讶+悲伤=失望（与之对立的是渴望）

恐惧+惊讶=敬畏（与之对立的是侵略）

愤怒+期待=侵略（与之对立的是敬畏）

接受+恐惧=屈从（与之对立的是轻蔑）

厌恶+愤怒=轻蔑（与之对立的是屈从）

悲伤+厌恶=悔恨（与之对立的是喜爱）

快乐+信任=喜爱（与之对立的是悔恨）

当然，人是复杂的，有时可能同时几种情绪一块产生。但我们把握了八种基本情绪就是扼住了情绪的咽喉。”

第二节 情绪治理

夜无声：“我们知道情绪是如何产生的，那么情绪又是如何表达的呢？我们先来看无意识的表达，也就是自发的表达。一般通过三个途径来表达：1、通过简单粗暴的行为来表达，比如愤怒的时候通过打人、摔东西来表达。这是最不成熟的方式；2、通过表情来表达。比如高兴了就笑，悲伤了就哭，恐惧了就颤抖。这是最自然的表达方法；3、通过语言来表达。比如用‘你好厉害’来表达钦佩，‘你好烦人’来表达厌烦。这是相对成熟的表达方式。

还有一种有意的表达方式：那就是象征性的艺术或游戏表达。这是一种成熟的表达方式。比如，通过绘画把自己的情绪画出来。再如通过写作来表达，像【人生若只如初见，何事秋风悲画扇？等闲变却故人心，却道故人心易变。骊山语罢清宵半，泪雨零铃终不怨。何如薄幸锦衣郎，比翼连枝当日愿。】对于孩子，可以通过游戏，沙盘等来进行。

不管是无意还是有意，当事人的情绪都得表达。当情绪得不到表达呢？情绪的能量就淤积于身体，当积到一定程度，就会对身体器官造成伤害，最终以疾病的方式表达出来，心理学上将这种情况叫做躯体化。情绪如水，宜疏不宜堵。”

李政：“我也知道宜疏不宜堵，可是除了你说的那个艺术表达，别的表达都可能对人际关系造成不良后果，艺术类的我也搞不来呢，这咋办？”

夜无声：“很棒的问题，这个就涉及到情绪的管理了。情绪管理第一步是你要意识到自己及自己的情绪，也就是丹尼尔·戈尔曼博士说的自我意识，自我意识主要包括以下六项：

1、知道自己喜欢什么，不喜欢什么，以及当中的原因：什么可以激励你，什么让你沮丧，认识自己的价值观；

2、对自己的才能、优点和缺点了然于心；

- 3、明白自己在想什么，也即观察自己思想的能力；
- 4、明白自己的信念，同时明白哪些可以带来力量，哪些应该抛弃；
- 5、明白自己的人生方向：你的目标是什么以及原因何在；
- 6、认识并欣赏自己作为人类的独特价值。

我们也可能通过理解层次来进行自我意识提升，从灵性层一直到环境层结束。那如何增加自我意识呢？答案既简单又复杂。简单的部分是针对上述自我意识的六大要素，让自己逐一对照填补空白。困难的部分则是，我们人类永远都不是‘固定和僵化’的，或在一个静态的存在方式中不变。除了各种性格测评工具外，我们还可以运用写反省日志的方式来进行，记下自己的思想、想法和观点。

日志中包括以下内容：

- 一天中感受到的最强的情绪。
- 感受到这种情绪时的情形？
- 这种情感让你是做出了什么反应？
- 你的反应是否合适？
- 其他人如果在场的话，他们会怎么理解你的反应？（如果当时就你一个人，假设问一下你自己）
- 现在问问自己——你确定别人跟你想象中看问题的方式一样吗？
- 下次遇到同样的情形如何处理？

记日志的原因是要学习培养自我意识，培养对自己行为的意识。大部分人很少用到这个技能。我们总是倾向于“没想好就去说或做某事”，或是“说出我们的感受”，“处理情感”——这些都是缺乏足够的情商导致的不恰当行为。

情绪一但产生，我们再去堵就会出问题，堵和疏都是在治标，而情绪产生的根本则是人心，用 NLP 的话讲就是 BVR。如果用气象来比喻，情绪是每天的天气，而 BVR 则是引发天气变化的太阳引力、地球引力、气流、水流、植被等生态系统。自我意识到了根源所在，那接下来就是升级扩展自己的 BVR 了。”

李政：“绕了一圈，那不又回到十大信念六大价值四大规条了。”

夜无声：“是的，十大信念六大价值四大规条是重点，是情绪的治本之药方。”

第三节 负面情绪的正面价值

夜无声：“所有的情绪最初都是为人类的生存，而情绪治理的第一步就是接受自己的这种情绪，要接纳就得要看到它的初心，也就是负面情绪的正面价值和意义，它们不是给我们一些力量，就是指引我们找寻更好的方向，有些甚至两者兼备。以下是常见负面情绪的正面价值和意义：

1、生气/愤怒：是给我们力量去改变一个不能接受的情况。一种高能量的情绪，可以被用来帮助我们作出反应并采取行动，可使我们能够克服那些本不可逾越的障碍和困难。它经常与我们不喜欢的情况相连在一起，它为我们提供能量使我们采取行动对这些障碍和困难作出反应。生气就是鼓起勇气，一鼓作气才能成功。用愤怒带来的力量改变自己，才是突破的方向。

2、悲伤：一种能促进深沉思考的反应，能更好的从失去中取得智慧，从而更珍惜目前所拥有的，包括记忆。“珍惜”的意思是妥善运用。所以，悲伤既指引方向，亦给与力量。

3、后悔：找出一个得不到最好效果的做法中的意义，提醒我们，要找出一个有更好效果的作法，同时让我们更明确内心价值观的排序。

4、痛苦：使我们能避开危险，并提升人生经验的信号。可分为生理和心理的痛苦，但意义一样----指引我们去找寻一个摆脱的方向。把手放在火上感觉痛苦，手会缩开一点，若仍感到痛苦便会继续缩开，直到痛苦消失为止。在有痛苦的两人关系中，感到痛苦的人就是该作出改变的人！

谁痛苦谁改变，这句很重要，很多人痛苦，但觉得自己是对的，应该对方改变，可人家不痛苦，人家不改变，结果只有自己继续痛苦。【谁痛苦谁改变，谁改变谁成长】，实行这一句话很能解决掉很多关系中的问题

5、焦虑/紧张：一种高能量的情绪，它把注意力集中在一个就要发生，但后果令我们担心的事情上。也是指引我们找寻解决的方向----事情很重要，需要额外的专注和照顾；往往也指出已经拥有的资料和能力不足够，需要加一些能力。也常常跟本人对自己的身份和本人与系统的关系不清晰或误解有关。

6、恐惧：是不愿付出以为需要付出的代价。恐惧是指引我们去找出，什么是需要付出的代价，以及思考可以做些使自己无需付出这些代价。恐惧是维持动物生存下去的第一重要工具，人活着不能也不应完全没有恐惧。有勇气并不是没有恐惧。真正的勇气是：虽然有恐惧，还能继续走下去。一种高能量的情绪，恐惧可提高神经系统灵敏度，并能使意识性增强，这对我们提高对潜在问题的警觉性很帮助。它可使我们获得本不能得到的信息（打开对该事物的“资源锁定系统”），它还使我们具有迅速作出反应和在必要情况下逃避的能量。

假如 20 层楼高跳下去你会不会恐惧？会。曾经有人试过没死呀？残废。如何跳下去不死或残废，怎么做？做个水池、绑上十万个气球，降落伞……。你的恐惧会减少。人生中的恐惧基本上与人的身体没有关系。

7、失望：发生在所期望的目标已确定但没有实现的时候，是一种能促使对期望作出重新评估及对实现期望目标所采取的方法作出重新调整的信号。可分为两种，对人事物的失望和对自己的失望。对人事物的失望必然来自想控制它们的企图失败了。对自己的失望来自不接受自己。失望也是指引方向的情绪。

8、惭愧/内疚/遗憾：以为已经完结的事里尚有未完结的部分。这些情绪是指引方向的，若明白了他们的意思，他们就能转化成为力量去推动拥有者把未完结的部分完成。关于这点，家庭系统排列里有关付出与收取的平衡概念很有帮助。

9、压力：是转变成动力之前的准备，就想弹簧一样，压得越低，弹得越高。

10、犹豫不决\左右为难：说明内心价值观的排序尚未清晰明确。指引着自己厘清自己

11、困难：是以为需要付出的代价比可能收取的回报更大。只要清晰地量化需付出的和可收取的，便马上改变这份感觉。处理这种情绪的目的并不是使人去做某一件事，而是使他多了解“可以做这件事”的选择。

12、委屈：委屈的意思是“你没有给我你应该给我的”。感到委屈的人把自己放在低位，把对方放在高位操控着自己。提醒我们，自己的需要是自己的责任，对方没有一定的责任要给我什么，并且这里得不到，我可以从别的地方得到。

13、嫉妒：也是把自己放在低位，对方在高位的一种心态。这是中转站般的情绪，有三个发展方向：一是我低你高，但是我相信我可以增高终而超越你，这样的嫉妒会变成不服气，进而产生动力使这个人发奋努力；二是我低你高，但我接受这个状态，嫉妒就变成了羡慕；三是我低你高，但是我不相信我可以增高或超越你，是不接受的，这样的嫉妒会变为憎恨。

14、憎恨：衬托它的反面“感恩”是多么美好。憎恨是不容许对方比自己高，而同时本人无法提升。本人既不接受对方比自己高的事实，又不能操控对方要他降下来，又不能提升自己超越对方，内心会产生愤怒，会把愤怒提供的力量用在企图毁灭对方的行为上。放下憎恨，不是放过别人，而是放过自己，每个人都想拥有更好的明天。让自己的内心充满阳光，爱与感恩。一切便自然改变了，世界是那么的美好。活着是多么幸福的一件事，生命值得珍惜，我有资格活得更好。

虽然我们无法选择发生的事情，但我们可以选择我们的情绪状态；虽然我们无法调整环境来完全适应自己的生活，但可以调整情绪来适应一切的环境；毕竟——你的生活并非全数由生命所发生的事所决定，而是由你自己面对生命的态度，和你的心灵看待事情的态度来决定。

时间也不早了，今天就到这儿，有事的离得远的先走，余下的整理一下桌椅。”

第四节 消除恐惧法

温小富回来后开始有意注意自己的情绪变化，他想起开始学预设前提的时候，也提到过过

于强烈的情绪会对身体造成伤害：怒伤肝、喜伤心、忧伤肺、思伤脾、恐伤肾。如果愤怒会伤到肝，而肝不好又更易愤怒，它们之间就成了一个循环。那不是无解了嘛，不过反过来，肝好不易怒，不怒肝更好。温小富感叹到这真是一把双刃剑啊。看来，身体和心理两手都要抓，两手都要硬才行。下午下班后，温小富早早地来到夜家面馆，他还特意预订一碗面。然后慢慢地吃，直到读书会的时间越来越临近，还被刘俊催了二次。大家一个一个到来，读书会如旧。温小富可能因为吃面吃得很爽，先分享了一下他的身心都要抓的想法。

夜无声：“小富说得很棒，两手都要抓，两手都要硬才行。上次我们最后讲到情绪，我想起来情绪相关的，NLP 里还有一个著名的技巧，叫消除恐惧法。此法由 NLP 创始人理查·班德勒发明，是一套治疗恐惧症相当有效的技巧。如果能够纯熟运用这套技巧，恐惧症可以在半小时至一小时之内完全消失。这套技巧容易运用，效果快速显着，非常值得学习。

比如，害怕老鼠，害怕小强，害怕蛇什么的都可以搞定。这个技巧可以处理任何惊恐的经历，包括交通意外创伤、被动物昆虫袭击……等。这个技巧可以自己做，但建议是先找一位熟练的 NLP 执行师帮助自己做一次，让自己熟悉整个过程，再自己做。这样会比较安全和有效。

步骤如下：

1.选择一个会使你有恐惧感觉的情境，然后打分。10 为最恐惧，0 分为不恐惧，能打几分？打分的目的是为了最后面的效果测试，否则我们很难判断有没有效果。

2.（备用）建立一个安全心锚。可以引导受导者先回想一个安全的，内心拥有力量的，或者一个勇敢的经验。然后引导对方握住治疗师的前臂。告诉当事人如有需要可以随时握住你的手臂。这一步不是必需的，如果对方不严重可以略过此步。如果对方的打分是 9 或 10，那代表很严重，这步就要用上了。

3.想象你坐在一间电影院里面，看着银幕。

4.想象你从身体飘离出去，进入后面的放映室中。你从玻璃窗中看见坐位上的自己。在放映室中你感到很安全。如果觉得不够安全，可以给放影室加上高强度防弹玻璃。

5.想象在你侧面有一部放映机，正在把那次情境的开始画面投射到银幕上面。你看见放映机上有一个【按扭】，当你按下它，放映机便会放映出那次情境，直至结束画面为止。注意整个过程都是黑白的。当你准备好，你可以按下这个按扭，同时留意银幕，最后把结束画面停留在银幕上。请你（观影席中的那个）看看这个画面……是否看见？

6.现在，想象把结束画面转为彩色，把电影从尾到头快速倒放一次。在数秒内完成，直到返回开始画面。你可以同时加入倒卷的有趣声音。或者就像我们学过‘闪变模式’一样，咻……一下

7.重复倒带过程多次，约五--七次。每次比上次加快。如果上面的操作都没问题，但效果依然不大，就要进行步骤 8。

8.探索恐惧背后的正面动机，提取正面价值，找出所需资源、新的行为或选择以满足这个

动机。如何提取正面价值？每当有来访者在辅导过程中表现出不能按指示进行时，引导来访者看着那件事情，问来访者：‘里面是否有一些重要的意义或者学习，对你未来的人生会很有用的？’或者‘你是否可以在这次事件总有所学习，事后因为有了这席经验，你以后能够更好的照顾自己、保护自己，让自己的人生更成功快乐？’，接下来常用说辞如下：

现在我想你用你的方式，把这份意义或学习，从事情里分出来。同时伸出右手，把它接在手上，感觉一些它的重量，在手中的感觉。现在慢慢地把手按在你的胸口，将这份意义和学习融入你的心中，感受一下这份意义和学习进入内心的感觉。这份感觉舒服吗？（等来访者点头或回答后，再继续下去。）

好！你现在做几个深呼吸，每次都大力吸气，感受一下这份舒服的感觉扩大、变得更暖热的感觉。就是这样的在做三、四个深呼吸，直到你感觉到这份意义等已经融入身体里的每一个部分，以后都会与你一起，帮助你，支持你。最后谢谢它的支持和帮助。

9.打破状态，未来测试。

这个技巧的关键点，在倒带上面。其它都是基本功的应用，像抽离啦，次感元的调整啦……只要大家多练习多思考多总结，还是不难的。”

第四章 关系之网

第一节 亲子教育

夜无声：“接下来我们进入亲子专题。在座各位已为人母的或将来要做父母的，假如有一天，你的孩子问你：‘妈妈，你把我生下来是为了什么？’你怎么回答呢？”

温小富：“传宗接代吧！”

刘俊：“养儿防老嘛，但本来是用来养老的，现在多少人竟成了啃老，我决定不要娃了，自己养自己。”

张可可：“这问题还真没想过，我孩子的到外纯属意外！”

李政：“为了爱，为了传承生命，为了体验为人父母！为了生活更美好！”

林硕：“为了实现自己未能实现的愿望，就像《摔跤吧，爸爸》中的一样，他想生个儿子来实现他的摔跤梦。”

夜无声：“这个问题我也没答案，它是给大家一个思考方向。思考父母这个角色，如果孩子成了我们实现自己梦想或养老的工具，那人性该是多么的自私啊。当然，我并不是说不要去孝养父母，这是为人子女的本份。如果我们能想清这个问题，在亲子中便不易迷失。有多少家

长希望孩子考个好成绩，只是为了自己有面子。当成绩考得极差，还爱孩子吗？那孩子成绩极差时，他还能感受到你的爱吗？

很多人以为亲子教育就是教育小孩子，而不是改变自己。而真正的亲子教育是全家人一块改变，一块成长，而孩子只是其中的一小环。所以很多专门做亲子教育的专家说：如果孩子有问题，那一定是父母的问题。如果你一直觉得孩子有问题，请先反观自己。特别是14岁以下的孩子不会有什么问题，有问题就是父母的问题。

如果你老是认为孩子有问题，那就千万千万不要忘了专家的这句话。但专家的话未必值得全信，如果你已过了这个阶段，反而老是觉得自己有问题，那就忘了专家的这句话吧！自己先成长，带动全家成长，孩子也自然会成长，比如自己学习NLP，并把预设前提的理念传给小朋友，这个很重要了。像【没有失败，只有反馈，真正的失败是过程中没有尽心尽力】这条，让他知道自己尽心尽力就足够了，最后的结果不重要。目标不要最好不要订成多少分，而是改成尽心尽力。追求全力以赴的感觉做为目标。

要成功就要为成功付出代价。所以，家长也不要太关心成绩是优秀还是差。也把焦点放到孩子有没有在过程中尽心尽力上来。只要尽力了，那怕是倒数第一也无所谓。外面那有娃，你养的只是你心中那个自己。每个娃都不同，所以眼花缭乱的亲子方法未必适合每个人。如果你觉得亲子教育的方法太多，那么这句话来了。【好的关系胜过好的教育。】记住这一句好了。关系决定好坏。你学习成绩好，那你和老师的关系不会差。你婚姻美满，那爱情关系不会差。你和娃关系好，娃还能差那去。

要搞好关系，就需要理解、信任、尊重、帮助、学习。在网上看到一篇《亲子承诺文》很好体现了这几点。原文如下：

我是一位爸爸/妈妈，我郑重承诺：

从此刻起：我要多鼓励、赞美孩子，而不是批评、指责、埋怨孩子。因为我知道只有鼓励和赞美才能带给孩子自信和力量，批评、指责、埋怨只是在发泄我的情绪，伤害孩子的心灵；

从此刻起：我要用行动去影响孩子，而不是用言语去说教孩子。因为我知道孩子的行为不是被教导而成，而是被影响和模仿而成；

从此刻起：我要多聆听孩子的心声，而不是急于评断孩子。因为我知道聆听才是最好的沟通；

从此刻起：我要无条件地去爱孩子本来的样子，而不是去爱我要求的样子；因为我知道那是我的自私和自我；

从此刻起：我要学会蹲下来与孩子平等沟通，而不是居高临下地指使孩子。因为我知道强制打压只会带来孩子强烈的叛逆和反抗；

从此刻起：我要用心去陪伴孩子，而不是心不在焉地敷衍孩子。因为我知道只有真正的陪伴才能让孩子感受到爱的温暖；

从此刻起：我要控制自己的情绪，和孩子一起安静和平地处理好每一个当下。因为我知道脾气和暴力只代表我的无能和对孩子的伤害；

从此刻起：我要积极主动的处理好与爱人的关系，创造一个和谐的家庭环境，绝不让夫妻矛盾影响和伤害到孩子，因为我知道只有夫妻关系和睦才是对孩子最大的爱；

从此刻起：我要让孩子长成他要长成的样子，而不是我期待的样子。因为我知道孩子并不属于我，他只是经由我来到这个世界，去完成他自己的梦想和使命；

从此刻起：我要多为孩子种善因，行善事。因为我知道种善因，方能结善果，积善之家必有余庆；

从此刻起：我要通过孩子的问题，找出我自己的问题，修正我自己，因为我知道孩子所有的问题都是我的问题，我是一切的根源；

从此刻起：我要成为孩子生命中最好的朋友，最亲密的伙伴，最慈爱的爸爸/妈妈！”

夜无声：“我们以前讲信念部分时讲过三大限制性信念。这三大限制性对应到亲子教育过程中，就是最大的三个误区。三个误区会让孩子学会无助，无望，无价值。一但“学会”这三个，孩子的人生将会过得很难。

先看【误区一】无助：

例：在一个周末的下午，明明的爸爸带着明明去公园游玩，在公园里明明见到了许许多多自己未曾见过的动物和玩具，忽然他眼前一亮，在众多玩具中发现了一个与最近动画片中经常播到的动画人物玩具，于是嚷嚷着对爸爸说，爸爸我要买这个，我要买这个，这个好玩！明明的爸爸似乎像条件反射般的看了眼那个玩具对明明说，这个玩具不好，一点意思都没有，你都不会玩这个玩具，于是带着孩子迅速离开玩具旁，任由孩子哭闹也不理。

相信在生活中这种场景我们可能都有曾见过，就这样在明明的小脑袋中开始了一段思索，为什么爸爸说我不玩这个玩具不买给我呢？最后：嗯，爸爸是对的，我不会玩这个玩具。于是他学会了【无助】，虽然这个玩具很好，可是我不会玩。（虽然这个目标有可能实现，但是认为自己没有能力做到）类似的经历多了，孩子的内心就‘学会’了【无助】。

在成年后，当遇见一些事情后，第一反应是否会在想，这个事情（目标）确实很好，可是我没有能力做到！是真的没有能力做到吗？为什么我们会习惯性的第一反应会是这样呢！是的，原来根源在于我们年幼的时候被父母或他人灌输了太多这样的‘思想病毒’‘你不懂、你不能、你不会、你这样做没意义的、无论你如何做都是没有用的’等等这些负面能量的词语，填鸭在我们脑中设定和限制了我们思维的框架。

更严重的【语言暴力】可能直接导致犯罪，网上曾看过一个小短片就是讲这个的，回头找一下，发网址给大家看下。

【误区二】无望

无望是无论能力如何，渴求的目标就是不可能实现。孩子无望是如何来的？妈妈我想吃糖，不行。爸爸我想玩玩具，不行。

不准出去玩、不准玩游戏，不准这样，不准那样，不准不行不能，每当父母说一次‘不’字孩子就失败一次，父母制造了许多理由和意义，这些文字经由理解进入了孩子的潜意识，于是做 X 等于 Y 产生了因果。孩子想做的任何事情，打击他就会令他产生【无望】，这样就限制了孩子的成长，当孩子成年后这种无望会令到他对许多事物连尝试都不敢去做。

有人可能会问了：不说【不】，不【否定】，那遇到孩子类似的行为该怎么应对呢？大家都学过预设前提，有一条叫【有选择就是有能力】。而每一个‘不’就代表着无选择。所以我们要给孩子选择，而不是说‘不’。例如：孩子贪玩游戏，不愿意做作业。父母给他的不是‘不准玩’，而是可以，而且有选择。如‘你是要玩一小时还是半小时后再做作业？’

【误区三】无价值

孩子与妈妈一同上街，在路上孩子想买一根雪糕吃，妈妈我要吃雪糕！妈妈说：没钱不买，可是走着走着妈妈带孩子走进了一家服装店，妈妈看中了一件喜欢的衣服买了下来，衣服的价格是 200 块，雪糕的价格是 2 元。这时年幼的孩子在心里想：

2 元钱妈妈说没钱，200 元钱妈妈有钱，此时孩子头脑会很混乱。就是我不重要了，其实这比我不重要更严重，觉得自己根本完全没有价值，连量度的标准都没有，于是孩子学会了【无价值】（由于某种原因，自己不配得到自己想要的或目标），在这样类似的情景中尤其是在 7 岁以前孩子更容易学到。

父母在小孩子心中就是【神】，自己根本没有什么价值标准，许多时候，父母无意的话就可能让孩子学会了【无价值】。父母放孩子的鸽子，本来答应孩子双休日带他出去，结果没有做到。7 岁以前的孩子思想上没有判断力，于是产生的无价值感。学到了无价值。老师或父母的无心快语或谎言，会给孩子却造成了不良影响。

所以父母在孩子那儿要言行一致。特别答应孩子的事，说到就要做到。言不行，行不果不仅会降低你的自我价值，同样会降低下一代的自我价值低。而根据【意之所在，能量随来】父母说孩子怎么样，孩子就会成为什么样的人。

如：孩子考试不及格。

父母一看分数，33 分，看着孩子说了句‘你真没用’，孩子就学到了【无望】。继而，可能在其它各方面的表现也显得很没用。所以表扬孩子要看眼睛，批评孩子要看事物。批评时，也就是我们常说的：对事不对人，不要批评人。”

林硕：“孩子已经 9 周岁了，学校老师说他已经有点叛逆了；通过 NLP 的学习，我现在也知道改变自己非常重要，我的改变还来得及吗？”

夜无声：“八个字——只要开始，永远不晚。”

李政：“儿子进入5年级以后，逆反心理明显起来了，尤其是他爸爸的话根本听不进去。跟他爸爸沟通后，让他不要动不动就吼儿子，甚至还打过他，他觉得我太过迁就儿子了，我该怎么做呢？”

夜无声：“具体怎么做是没有答案的。就比如说，打孩子可以不可以？这个问题。很难说哪个对哪个不对。其实关键不是打不打的问题，如果要问我打还是不打，我无法回答。

我们只能讲更大的原则性的。如果你打孩子打得孩子心理也很高兴，那为什么不能打呢？(^_~) 亲子关系中的根本是爱，这个最低层的。那什么是爱？最简单的理解就是宽容与理解。有了这个，即使不懂教育，也能给孩子发展的基本权利。然后就是焦点问题，把焦点放到你想要的上面来，正向地接纳和肯定，不要做负面的否定。

《圣经》上说：【爱是恒久忍耐，又有恩慈；爱是不嫉妒，爱是不自夸，不张狂，不做害羞的事，不求自己的益处，不轻易发怒，不计算人的恶，不喜欢不义，只喜欢真理；凡事包容，凡事相信，凡事盼望，凡事忍耐。】有几句我觉得很好，爱是恒久忍耐，凡事包容。有本日本人写的亲子书，叫《窗边的小豆豆》里面的那个校长好有爱。对自己的耐心和包容不足的，可以买本来看看，学习学习。”

张可可：“最近看到财商几个字，想请教小雨老师怎么看，孩子需要去学习这方面的东西吗？”

夜无声：“不需要。所谓的商都类似于思维习惯，习惯不是学来的。只是学了，没有相应的环境来配合升级成习惯，没啥用。让你自己更有钱，就是对孩子最好的财商教育。大家要记住，技术永远是最不重要的。人做好了，具备各种技术的人有得是。技术也是最容易被复制的东西。你看的哪本书的名字叫什么？（答：《穷爸爸富爸爸》）那是给你看的吧？书名又不叫《穷孩子富孩子》。你要大量的学，不是让孩子学。学这学那好多啊，你问过孩子的想法吗？如果孩子想学，没问题，学。玩就是最好的学习，一但把学习当学习，就完了。”

张可可：“如何建立好的习惯来成就孩子的成长？”

夜无声：“习惯是慢慢培养出来的，不是一下子建立的。养过花的都知道，你要看花开，还要养几个月的时间呢。种个树要成材还要十年呢。十年树木，百年树人。怎么培养？做不到就切细啦，你要培养什么习惯？想让孩子有耐心，你先让自己有耐心就行了。身教永远胜于言教。‘孩子因成绩不好，被家长骂笨鸟，孩子不服气地说，世上笨鸟有三种，一种是先飞的，一种是嫌累不飞的，家长问：那第三种呢？孩子说：这种最讨厌，自己飞不起来，就在窝里下个蛋，要下一代使劲飞……’不要做第三种了。”

白若水：“我家的现在2岁8个月，上幼儿园也就1个月，每天早上刚睡醒就哭着说不要去幼儿园，为了不让他哭闹，乖乖吃饭，就敷衍说：好，那今天不去。他就高兴了。吃完饭还是把他往幼儿园里送，走在路上他看往幼儿园的方向，就会说妈妈你怎么骗我了。我就跟他说妈妈要上班，没人和你玩，你去幼儿园可以和老师和小朋友玩。他还是不愿意，只能强行把他送进去。那这样算不算言行不一致呢？对小孩子有影响吗？”

夜无声：“算不算言行不一致？算。有影响，最好换个别的方法。把幼儿园换个框什么的，不要搞的一想到幼儿园就是牢狱一样。”

白若水：“以前对孩子说了好多不要，不能，导致小朋友现在胆小，有什么方法引导吗？”

夜无声：“改呗，有错就改就是好孩子^_^。关注你想要的，你要他胆大，那就关注、肯定、赞赏他胆子进步的小小动向。没有进步，就假装他已经进步或已经胆大了，进行赞赏，直到他进步为止。可以当孩子当成一面镜子，从这面镜子去看到自己，孩子会把我们的问题放大并呈现出来，我们需要自省，我们在内心深处要接纳他欣赏他。否则不论态度与行为表现得多么愿意帮助他，效果都有限。要改变现状，就得改变自己；要改变自己，先得改变我们看待外界的观点。”

宇文超：“父母的改变，如果其中有一个人不肯变，却总是把原因归结于另一方，负向的话很多，换句话说，面对家中强势的螃蟹型女人，怎么找出她的正面意义？我遇到限制性信念了。”

夜无声：“还是那句，强的影响弱的。谁学了NLP谁就该改变，不要去希望那一方没学的改变。行不通就改变，这个问题用因果换框比找正面意义容易。原来的：因为家中有强势的螃蟹型女人，所以你……

用换框法：家中有强势的螃蟹型女人，所以你该高兴，因为……

自己填填空，去想想，如果想不出来，那你的婚姻可能有危机了。如果她没有一点好处的话，你还和她在一起，那就值得你深入思考了。”

第二节 建立关系

夜无声：“从我们一出生，便做为亲子关系中一半而出现，我们在关系中慢慢长大，直到进入两性关系。我们从依赖父母到慢慢独立，从亲子的中获得越多的滋养，我们就能成熟独立，否则即便年龄早已成人，心理上依然是个孩子。一个孩子进入到两性关系中，必然会闹出各种问题。只有两个独立的人的才能建立良好的两性关系，如何建立关系？让我们看一下《小王子》中的精彩片段，这个片段阐述如何建立关系。”

“早上好。”狐狸说。

“早上好。”小王子很有礼貌的回答。他转过头去，但什么也没看到。

“我在这儿，在苹果树下。”那个声音说。

“你是谁？”小王子看着它说，“你看起来好漂亮。”

“我是一只狐狸。”狐狸说道。

“来和我一起玩儿吧，”小王子提议，“我现在很受伤。”

“我不能和你玩，”狐狸说，“我还没有被驯养呢。”

“啊！对不起。”小王子说。

他想了一想，之后说：

“驯养？什么叫‘驯养’呀？”

“原来你不是这里的人。”狐狸说，“你在找什么？”

“我在找人，”小王子说，“驯养是什么意思？”

“人，”狐狸说，“人类有枪，他们还会打猎，这真讨厌！但他们也养鸡，这是他们好的地方。你在找鸡吗？”

“不是，”小王子说，“我在找朋友。驯养是什么意思？”

“这是常常被人们遗忘的事情，”狐狸说，“驯养的意思就是‘建立联系’。”

“建立联系？”

“没错，”狐狸说。“对我来说，你只不过是个小男孩，就像其他千万个男孩一样。我不需要你。你也同样用不着我。对你来说，我也只不过是一只狐狸，就跟其他千万只狐狸一样。然而，如果你驯养了我，我们将会彼此需要。对我来说，你就是宇宙间唯一的了；我对你来说，也是世界上唯一的了。”

“我有点儿明白了，”小王子说，“有一朵花儿我想她已经驯养我了。”

“很有可能，”狐狸说道，“地球上什么事情都有可能发生。”

“噢，这不是在地球上发生的事。”小王子说。

狐狸很好奇：“在另一个星球上吗？”

“是的。”

“那个星球有猎人吗？”

“没有。”

“哇，多有趣呀！那么，有鸡吗？”

“没有。”

“没有十全十美的事。”狐狸说着，叹了口气。

但狐狸又把话题拉回来：

“我的生活很单调。我捕捉鸡，而人又捕捉我。所有的鸡全都一样，所有的人也全都一样。我已经厌烦了。不过，如果你驯养了我，那我的生命就会充满阳光，你的脚步声会变得跟其他人的不一样。其他人的脚步声会让我迅速躲到地底下，而你的脚步声则会向音乐一样，把我召唤出洞穴。然后，你看，看到那边的麦田了吗？我不吃面包，麦子对我来说一点儿意义也没有。麦田无法让我产生联想，这实在很可悲。但是，你有一头金黄色的头发，如果你驯养了我，那该会有多么美好啊！金黄色的麦子会让我想起你，我也会喜欢上风在麦穗间吹拂的声音。”狐狸停止了说话，凝视着小王子。

“请你驯养我吧！”她说。

“我很想，”小王子说，“可我没有太多时间。我想去交朋友，还有，想弄懂很多事情。”

“只有被你所驯养了的东西才能被了解。”狐狸说，“人类不再有时间去了解事情了，他们总是到商店里买现成的东西，但是，却没有一家商店贩卖朋友，所以，人类就渐渐没有朋友了。如果你想要一个朋友，那就驯养我吧！”

“那我要做些什么呢？”小王子问。

“需要有非常的耐心。”狐狸回答，“首先，你必须离我稍远一点儿，就那样，远远的坐在那边的草地上。我会用眼角不经意地瞟你，这时，你可以一天天地向我靠近……”

第二天，小王子又来了。

“你要能在每天同一个时间来就更好了。”狐狸说道，“比如说你在下午4点来，从3点钟开始，我就开始感觉很快乐，时间越临近，我就越感到快乐。到了4点钟的时候，我就会坐立不安，我发现了幸福的价值。但是如果你随便什么时候来，我就不知道在什么时候准备好迎接你的心情了，仪式还是需要的。”

“什么是仪式？”小王子问道。

“这是另一件经常被人们遗忘的事情。”狐狸说，“它就是使某一天与其他日子不同，使某一时刻与其他时刻不同。比如说，那些猎人就有一种仪式。他们每星期四都和村子里的姑娘们跳舞。于是，星期四就是一个美好的日子！我可以一直散步到葡萄园去。如果猎人们什么时候都跳舞，天天又全都一样，那么我就没有什么假日了。”

就这样，小王子驯养了狐狸。在他离开的时刻快要到来时。

“啊！”狐狸说，“我一定会哭的。”

“这就是你自己的错了，”小王子说，“我不想伤害你，是你要我驯养你的。”

“对啊。”狐狸说。

“可是，你都快哭出来了！”小王子说。

“当然啰。”狐狸说。

“那你根本没得到什么好处！”

“不，我得到了好处！现在我拥有麦子的颜色了。”

然后，她又接着说：“再去看看那些玫瑰花儿吧。你一定会明白，你的那朵是世界上独一无二的玫瑰。你回来和我告别时，我再赠送给你一个秘密的礼物。”

于是，小王子又去看那些玫瑰。

“你们一点儿也不像我的玫瑰。”他告诉她们，“你们现在什么都不是。没有人驯养过你们；你们也没有驯养过任何人。你们就和我的狐狸以前那样，他曾经和其他千百只狐狸一样，但现在他是我的朋友了。从此以后，他是世界上独一无二的狐狸。”

这时，那些玫瑰花显得十分难堪。

“你们很美，”他继续往下说，“但是很空虚。没有人会为你们而死，没错，一般过路的人，可能会认为我的玫瑰和你们很像，但她只要一朵就胜过你们全部。因为她是我灌溉的那朵玫瑰；她是我放在玻璃罩下面，让我保护不被风吹袭，而且为她除去毛毛虫（只留两三只变成蝴蝶）的玫瑰；因为，她是那朵我愿意倾听她发牢骚、吹嘘，甚至沉默的那朵玫瑰；因为，她是我的玫瑰。”

然后，小王子又回到狐狸身边。

“再见了。”小王子说道。

“再见。”狐狸说。

“喏，我的秘密其实很简单：只有用心灵才能看得清事物的本质，真正重要的东西，用眼睛是看不见的。”

“真正重要的东西，用眼睛是看不见的。”小王子重复着这句话，以便能把它记在心间。

“因为把你时间投注在你的玫瑰花身上，所以，她才会变得如此重要。”

“因为我把时间投注在我的玫瑰花身上……”小王子说着，以免自己忘记。

“人类已经忘记这个简单的真理了。”狐狸说，“可是，你不应该忘记它，你必须对那些你所驯养的东西负责，你必须对你的玫瑰花负责任。”

第三节 依赖问题

夜无声：“我们不是生活在真空中，必然是生活在关系里，但和我们有关系的人并不是太多，就像小王子和狐狸通过驯养建立关系，而我们的关系从最初的亲子关系的依赖，到后面成年的独立，最终走到再到互赖。

●依赖期：围绕着‘你’这个观念——你照顾我；你为我的成败得失负责；事情若有差错，我便怪罪于你。

●独立期：着眼于‘我’的观念——我可以自立；我为自己负责；我可以自由选择。

●互赖期：从‘我们’的观念出发——我们可以自主、合作、统合综效，共创伟大前程。

而成熟的两性的关系是建立在独立期的基础上，逐步发展成互赖。如果受原生家庭影响，一直处在依赖期，那走入两性关系，就产生各种问题。典型的一个问题是托负心态，‘托负’就是把照顾自己的责任，交给另一个人，明显处于依赖期，像个孩子一样，希望对照顾自己的一切。在电视或生活中经常听到父母对未来的女婿说：“我把女儿交给你啦！”；妈妈对朋友说：“我的女儿找到一个好归宿”……托负心态不仅在女人身上，在男人中亦很常见。很多人进入了一家企业做事，便寄望那家企业照顾他一生，无论有什么发生，都是企业的不对、都要对企业抱怨，就像孩子吵闹时的抱怨一样。他们亦会把自己托负给一门手艺、一个行业、社会制度、政府；每当有问题出现，都是它们的不对，而自己则是无能为力。

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

‘托负心态’最大的杀伤力不是在男的身上呈现，而是在女的身上做成的创伤。双方都有很大的无力感，而女方的更大。你的责任是给我幸福快乐，我的责任是等你给我这些。现在你总是不能做到，除了抱怨，我是完全无能为力的。

我不断地抱怨，你感到窒息和无力，我也因为事情无法改善而更感到无力。女方往往因此而完全停顿下来，再没有成长提升。当一天她忽然醒过来，明白事情的严重时，双方的差距已经太大！

托付心态，是你把你的人生主控权交到了别人手中。上各种课程依然，不要把你能学多少，托付给老师。每个人都有自己的一套思想和做法，一但别人和你不一样，那就惨了。何不拿回

来自己的人生主控权，自己来掌握自己的人生苦乐。如果你能为自己的人生一切负全责，那你就能掌控自己的人生，【负全责】这个特质很重要。靠山山会倒，靠人人会跑，把自己托付给自己最可靠。要摆脱托付心态，只有独立期的人才能做到。

第二个问题，则是坚持自己是对的。当你一但认定自己是对的，那就等于在说对方是错的。你对的越好，对方错的越离谱，也就是对方被你否定越彻底，六大价值里，重要感没了。把在某件事上你认为的对错，与你的婚姻关系相比，那个更重要？这是只有本人才能决定的事，别人无法批评或左右。在每一件事上都坚持‘我是对的’的人，婚姻关系不会良好。这些人只适宜独居，因为婚姻是两个人生活在一起，而世界上没有两个人对凡事都能有一致的看法。

一个人没有准备放弃一些自己的看法，和准备接受一些与自己不同的看法，是无法成功地与任何人共同生活的。也许在结婚前和新婚时愿意作出迁就，但是这份迁就在婚后不能维持很久，很快地不是消失了（因而吵架开始），便是迁就背后隐藏了一些欺骗行为。

对有这点致命伤的朋友，除了两三点绝对不能放松的要求外（这些应是不惜离婚也要坚持的东西），在所有其它的事上马上降低你的标准。就算对方的做法不是最好，只要符合最低的标准便接受。这是给对方空间，和爱的表现。尤其是当配偶在他人面前的表现不符理想的时候，你应给他/她支持而不是做第一个批评的人。

坚持自己是对的人，同样也是处于依赖期的人，只是外表是成年人，内心依然是个孩子。因为他没有独立，所以错了对他就意味着是惩罚和伤害，是自我价值的又一次降低，所以他要坚持，否则他没有安全感。

第三个问题，不懂得如何沟通和处理冲突。因为处于依赖期，自我的生存本身就够艰难了，所以不会关注到其他人，只想从别人那儿获得尊重和支持，从来不知道，尊重来自于先尊重别人。而二个已成长到独立期的人，才能平等的沟通，进入处理生活中的各种问题，并在处理中不断成长，最终进入互赖期。”

第四节 用沟通来实现爱

温小富：“沟通很重要，我深有体会，以前和女朋友没分手前，她一生气就不想和我说话，离我远远的，用她的话说，我说的话或行为，一下子让她觉得心里‘瓦凉瓦凉’的，我们之间好像突然有了一堵墙。看她不理我，我也很生气，就这样二个人一直‘冷战’好长时间。最终导致了分手。”

夜无声：“是哦，太多的人不知如何沟通，贤妻良母并不一定能得到先生的疼爱；遵纪守法，刚正不阿的男人并不见得太太就喜欢；辛苦有时到头来反是一场空……这些情形都让人感伤。也许造成这些情况的原因有很多，但最主要的还是沟通不良。因为从小就没教过我们沟通，所以常常表错情会错意。心地善良，却被当作冷漠无情；表达情爱，却被认为肉麻不堪；兴奋莫名，被误解为大发脾气……甚至发展成“我们因误会而结合，因了解而分开”。其实，当两个人沟通的时候，实际上是“六个人”在沟通：“真正的我，我以为的我，我以为的你，真正的你，你以为的你，你以为的我”。而我们平时沟通的时候，只是在看到了我以为的我和我以为的你。那么，我们如何才能够真正的了解那个真实的自我，又如何才能够真正的深入对

方的内心呢？

六月份去深圳上课。课程里恰好有一部分是讲两性沟通，让我感触最深的除了现场的心理雕塑演练（来自于萨提亚课程）外，就是芭芭拉女士的情绪表达次序图，如下：

第一步沟通内容愤怒、责怪、怨恨

第二步沟通内容伤痛、悲伤、失望

第三步沟通内容恐惧、不安、创伤

第四步沟通内容遗憾、了解、责任

第五步沟通内容意向、结果、希望

第六步沟通内容爱、原谅、感情

此图用于两人沟通。不仅是两性，亲子也可。由任一方A开始，先说出第一步的内容。说完后，由另一方B说他的第一步内容，然后A再说第二步，依次进行下去直到最后表达完相互的爱。如果真正接上面的去做，最后一般就会因情绪得到流畅的表达，而拥抱在了一起。芭芭拉女士被称为“爱的导师”，她所在的洲（美国）要离婚必须先经过芭芭拉机构的辅导，确认离婚比在一起更好，法院才准离婚。对照上图，不难发现，原来我们大部分吵架的时候的沟通只做了沟通的六分之一，也就是开始的第一步。我们都在表达自己的愤怒，都在埋怨对方，认为自己没有错。由于偏内向的国人更不善于表达自己爱，所以正常的情况下，沟通可能做到六步中的二三步，所以产生的误会连绵不断。反观一下我们的沟通，多是在要求对方怎么样怎么样。自己的感受和愿望都藏在冰山下面，自己有时都看不清，又怎么能要求别人。

上次，一位网友向我抱怨她男友，说刚吵了一架，心里不好受。我问为什么？她说他约会迟到。又问你们有没有沟通过。答有。她们是具体如何沟通的呢？我们来看一下：

A：“你怎么老是迟到，是不是故意摆架子给我看？”

B：“哪有啊！不就是晚来一会吗，我又不是成心的。”

A：“哪你怎么总是让我等这么长时间，你是不是又喜欢别的女孩子了？”

B：“你胡说什么啊！这次是经理临时找我谈话，我才迟到的。”

A：“哪上次呢？上上次呢？”

B：“你还有完没完啊！”

A开始哭泣。我们来分析一下这段对话，一开始，男友的做法没有满足她的需求，她觉得自己没有被尊重，她的一份委屈和愤怒就出来。她的第一句就把她的这份情绪表现了出来。而

他的男友则可能认为她是小题大做，也会有一份情绪出来。当两个都带着情绪，沟通往往会变成争吵，吵得明白则好，吵不明白就形成了一个隔阂。男友的第一句回答又没有满足她的内在需求。她便把几次迟到以偏概全成“总是”，（以偏概全这也是沟通中常出现的一个毛病）发起第二轮的“攻击”，可这往往使矛盾进一步激化。男友这时已经开始不耐烦了。可他并不明白女友真正要的是什么？最后的结果搞两人心情一片灰暗。下面我们换成情绪图的沟通方式来看看：

A：“亲爱的，最近一个月的约会你每次都迟到三十分钟以上，也不给我电话通知，我常常等得很心急……”

B：“对不起，宝贝，刚有点事给耽误了。”

A：“什么事啊？可是你这几次都准时来，也不电话通知我一下，这让我觉得自己一点不重要，我甚至怀疑你是不是不再那么爱我了。”

B：“我不是故意的，刚才临下班经理突然找我谈话。我以为也就是让你多等几分钟而已，反正看看风景也不错，没想到会这让你这样，都是我不好。”

A：“哪你下次如果有事记得提前通知我。再说人家是来看你，又不是来看风景。”

B：“嗯，你一直都在我心里最重要的位置上，只是我不知道你是这么想的，下次不会让你等了。”

A：“嘻嘻，这样就不会感觉受伤，我爱你”

B：“我也爱你”

通过上面我们知道，对方的话和行为往往不是不爱我的表现，只是“我以为他不爱我了”因为每个人的信念和价值观不同，所以一件事的意义对各自来说也不会相同。学会从我出发，表达出自己的想法和感受让对方知道。就会把误解的可能降到最低，比如变“你怎么不爱我了？”为“我感觉不到你的爱”，变“你为什么总迟到？”为“你这几次都知道，让我觉得自己一点都不重要”。

良好的沟通是一门学问，非一朝一夕之功。但在相互信任和了解的基础上，先按上面的图去做，总会芝麻开花节节高。愿我们用交流融化壁垒，用沟通消除隔膜，“河道”通了，能量自然就来了，我们的爱才会点亮生活。”

第五节 真正的安全感

林硕：“前几天的一个傍晚，女朋友在另一个城市用微信告诉我，有人要见见她，从广州来的一个陌生人，一个陌生男人。（由 X 课程上的一个同学介绍的）她告诉我她心跳加速，很兴奋。在我的记忆中，除了当我第一次向她表白我爱她时，她心跳加速过，好像这是第二次告诉我她心跳加速。她的激动带给我的则是醋意。五点多下班后，她和同事兼同租 H 打了招呼，

就欢快的出发了。快九点时 H 发来一条短信，说联系不上她，问我可以不。从六点到九点的时间我发数十条的短信，也拨打了数次的手机，都是杳无音讯，我的心情几沉几浮，九点十分多，终于接通解释说：他们在聊 XXX，太投机了，吃过饭没坐车就索性沿街聊着走回来了，手机又放在包里，竟没有听到铃声。这让我很没安全感。”

夜无声：“相对于经济社会的飞速发展，缓慢前进的则是人内在的心理世界。越来越多的人对生活缺乏控制能力，对自己没有安全感，对工作没有安全感，对爱人没有安全感，对社会没有安全感……甚至连海尔的老总也在叫‘时刻战战兢兢，时刻如履薄冰’。我们到底想要什么样子的安全感？安全感是什么？它是一种心理，一种人在社会生活中有稳定的不害怕的确定感。它意味着你确知将要发生的危险，并能免除对你的威胁。

当你意识到自己对女友没有安全感时，其实你对很多事情都没有安全感。行业竞争越来越激烈，对工作兢兢业业，生怕一不小心，丢了饭碗；物价飞速增长，房价一步步攀升，让我们对生活保障莫名担忧；家人的期盼，朋友的比较，旁人的目光，压力悄然袭来……这所有的安全感匮乏背后，隐藏的却是深深的恐惧。除了对外在物质生活的恐惧，更多的是内在心理制造出来的恐惧。像电影《铁血教练》中所说：太多的时候我们最怕的不是被别人看不起，而是我们前途无量，我们真正害怕是我们光明的一面，而不是我们阴暗的一面。我们用一个经典的练习来看一下这二者的异同：假如，此时你正在阅读这本书时，闭上眼睛想象：突然有人扑向你，把你全身衣服剥光，扔到直升飞机上。直升飞机把你运到非洲，留在一片荒地上。光溜溜的你，在莫大的空间里，抱怨？叫骂？抑或暴跳如雷？没有人理会你的情绪，周围的一切都在按自己的意愿自由的呼吸，快乐的生长。你呢？不是也可以像这块土地上的其它生物一样放心的生长吗？慢慢得静下来，你，感受到周围的空气了吗？没有了平日自己紧抓在手的东西，你感觉怎么样？当我们对生活充满了热爱，同时也把身外之物看得很淡，也不惧怕什么，内心就会变得无比坚强。

如果内心无忧无惧，外界的情况再恶劣，我们一样是感觉安全的。如果内心没有安全感，就是有钱有车有房有吃有喝，也还是感觉不安全。而没有安全感是因为恐惧，而摆脱恐惧，才是治本之法。恐惧是本来不存在的，人之所以恐惧是因为缺少爱。就像黑暗本来不是存在的，之所以黑暗是因为缺少光。就像我们无法拿走黑暗一样，我们也无法拿走恐惧。所以不要去对抗恐惧，因为你永远战胜不了一个根本不存在的东西。

也许你会说，我们都是好人，也不缺少爱啊！可我们的爱是如此的浮浅，又附加着如此多的条件，以至于爱之光照不进来，我们便呆在恐惧的黑暗之中。爱的时候尝试着去放下我们的头脑，因为头脑是进入爱的世界的障碍。请不要误会，这里不是讲头脑不重要，头脑的重要性是对外在世界来说。对于内在世界我们需要的是心不是脑。对于头脑来说，这是一个十倍速的时代，一切讲求的是快。可是我们快的都忘记生活，不懂了爱。让我们每天抽出一段时间，哪怕半个小时也好，慢下来吧，来试试‘负倍速’的生活，把你脚步放慢再放慢，悠闲地走在大街，整个城市好像变得属于你一个人，因为只有你在享受生活；把你吃东西的速度放慢再放慢，享受每一种食物，自己成了酸甜苦辣；把你和家人说话的速度放慢，让话语充满爱，让爱在流淌……

当我们成了爱，我们就不再需要什么‘安全感’。让我们用一句话做结：生命本该充满惊奇，别说是不确定，叫它做‘惊奇’，别说是不安全，叫它是‘自由’。

我们 NLP 执行师的专题到这儿就结束，接下来就是 NLP 高级执行师或有意人生的其它系列。敬请期待。”

大家鼓掌而散！

第五章 NLP 的核心秘密

我们的思想无意的控制着我们，但我们可以有意的去控制我的思想。所有的学习和努力都是去提高这个“有意”度。如何提高这个有意度呢？这个牵扯到 NLP 的核心秘密，请允许我在这个秘密上有所保留。如果您急切地想知道，可以报读雨式 NLP 专业执行师的课程，这个秘密会在课程中一步一步地揭开。书籍最多也就相当于菜谱，当你要把它变成你的能力，实操中会有遇到各种各样的问题，课程会比书籍更细致讲述每一个部分，更设计了一系列的练习和挑战，老师也全程伴随，随时解答你的困惑和疑问，让你以最快的速度把知识变能力，成长一个真正的 NLP 执行师。我们在课程中见哦！

第四部 附属故事篇

第一章 NLP 名人传之理查·班德勒

不要说那些没听过 NLP 和刚接触 NLP 的，连大部分 NLP 爱好者甚至从业者也没有几个清楚 NLP 名人的事迹经历，一个原因是这些名人都在国外，我们难以接触到，另一个是 NLP 本来就是小众人群，小众中的名人放在大众也会被稀释到泯然众矣。所以小雨接下来将主创一些 NLP 界大人物的故事，以人物为主线以 NLP 为辐线来展开，以飨读者。

第一个出场的是 NLP 的二大创始人之一：理查·班德勒，英文全名为 Richard Wayne Bandler (简称 Richard Bandler) 生于 1950 年 2 月 24 日，已经是 67 岁的老人了(上图为 2015 年照片)。理查·班德勒出生于美国的新泽西州，在那里度过了他人生的前五年，然后随父母搬到加利福尼亚州，在他的父母分居后，他和母亲一起搬到了旧金山。理查·班德勒从小就对音乐感兴趣，并协助举办过摇滚音乐会，通过一块玩音乐的一个小伙伴结识了小伙伴他爸----罗伯特·斯皮策 (Robert Spitzer)，他当时是“科学与行为丛书”的主编。

罗伯特·斯皮策在圣克鲁兹附近的乡村还有一处房产，当理查德把他的学业转到加利福尼亚大学圣克鲁兹分校 (UCSC) 的时候，他成了这个房产的看守者。在斯皮策博士的小屋里，理查德第一次遇到了弗吉尼亚·萨提亚 (Virginia Satir)，正在为以色列一位朋友做一次家庭重塑。因此，他受雇把弗吉尼亚·萨提亚在加拿大为期一个月的研讨会的内容整理成录音带和文字记录。理查德花了好几个月的时间来录制录音带，因为他的许多声音模式和风格发生了变化。他说，这就是他如何通过聆听他一直仰慕的人的作品来学习“音乐”，直到他听起来就像他正在模仿的人一样，这是一种深刻的认同过程。从语言到身体全方位的模仿复制，这也是 NLP 最简单最原始的意义。

接着理查·班德勒协助罗伯特·斯皮策 (Robert Spitzer) 整理编辑完形疗法 (注，完形疗法亦称为格式塔疗法) 创始人弗尔茨·皮尔斯 (Fritz Perls, 1970 年去世) 的最后一批手稿，这批手稿成为了《完形的途径》 (《The Gestalt Approach》) 一书的内容。另外一本关于弗尔茨教授技巧的书《完形疗法见证录》 (《Eye Witness to Therapy》)，其实是由弗尔茨讲授时录下的录像带编辑而成。理查用了多个星期时间戴上耳机去听和看这些录像带，他的工作是确保书中的文字记录正确无误。理查·班德勒在整理的过程展现了他超强的模仿能力，根据斯皮策的说法，他说话、行事简直和弗尔茨·皮尔斯一模一样。

与此同时，他正在加州大学读书，于是，理查·班德勒在校园里搞一个完形疗法的小组 (另一种说法是多个)，用于分享和研究相关的一些东西。他在加州大学圣克鲁兹分校 (UCSC) 获得心理学和哲学的学士学位，所以加州大学也就成了 NLP 的诞生地。后面他又在孤山学院 (1978 年并入旧金山大学 USF) 读了心理学的硕士学位。虽然理查·班德勒算是心理学科班出身，但在他的网站介绍上却没说有自己是个心理学家。在上面提及的是他是一个数学家、哲学家、建模师、老师、艺术家和作曲家。

在搞小组的时, NLP 另一位创始人约翰·格林德 (John Grinder) 是大学的一位教授, 他教授语言学 (下一篇再来详细说他), 他对理查·班德勒的语法产生的兴趣, 并提出自己的见解, 于是他们俩就决定合作发展出一套沟通上的“语法”, 并组织一个新的小组, 这个就是 NLP 的核心小组, 这个社群的很多成员都成了 NLP 圈的大牛, 核心小组在 1981 年解散。

他们首先研究弗吉尼亚·萨提亚的录像带 (这些录像带的内容后来编成 “*Changing with Families*” 一书出版)。他俩很快就发现了弗吉尼亚惯用的语言技巧, 将之编成一些模式, 这就是“后设语言模式” (又译检定语言模式, 元模式) 的前身。他俩还发现弗吉尼亚对一些前来治疗者多用些视觉型文字, 对另一些多用听觉型文字, 还有一些多用感觉型文字。弗吉尼亚·萨提亚听到他俩这样说后才知道自己工作的模式原来如此。这些研究成果在 1975—1976 年被编辑成两本书出版: 《神奇的结构》 (*The Structure of Magic*) 第 1、2 卷。) 弗吉尼亚·萨提亚帮着写了前言, 格雷戈里·贝特森 (Gregory Bateson) 写了介绍。 (《神奇的结构》1、2 中文简体版由世界图书出版社于 2013-2014 年出版发行)

格雷戈里·贝特森 (Gregory Bateson) 也是一位加州大学的教授, 原为英国人, 后加入美籍, 1972 年开始在加州执教, 这也是一个对理查·班德勒产生深远影响的人物。经过格雷戈里·贝特森的介绍, 理查德和约翰一同去亚利桑那州凤凰城研究米尔顿·埃里克森的催眠疗法。理查德和约翰运用他们已经掌握的模仿学习方法, 很快就成为催眠高手。米尔顿对 NLP 有很大的影响, 理查德和约翰在 1975 和 1977 年先后出版了两册以《催眠天书》 (*Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H Erickson. M. D*) 第 1、2 卷为名的书; 这两本书成为催眠治疗界很有地位的学术著作。 (《催眠天书》1、2 的中文简体版由世界图书出版社于 2017 年 3 月出版发行。)

这些书形成了 NLP 的基础, 1976 年理查·班德勒和约翰·格林德决定用 NLP 这个名字, 于是 NLP 诞生。1979 年他们出版被称为 NLP 四大原始手稿之一的《青蛙变王子》 (*Frogs into Princes: Neuro Linguistic Programming*), 此书由台湾世茂出版社于 1997 年引入出版中文繁体竖排版。大陆简体版至今仍未看到出版。台湾的陈威伸先生引入并由世茂出版社出版了一个名为“NLP 激发潜能系列”的 NLP 套系书, 为 NLP 在中文世界的普及做出了不可抹灭的工作。

1980 年, 他们与罗伯特·迪尔茨 (Robert Dilts, NLP 界的又一大人物, 后面会有专文介绍)、朱迪·德洛兹 (Judith Delozier, NLP 界的又一大人物, 后面会有专文介绍) 四人合著了另一本四大原始手稿《大脑操作手册》 (*Neuro-Linguistic Programming: Volume I*), 繁体中文版 1997 年出版, 简体中文版无。

1981 年, 他们合著了《出神入化》 (*Trance-Formations: Neuro-Linguistic Programming and the Structure of Hypnosis*), 这是一本催眠方面的经典之作, 同样由台湾世茂出版社出版, 大陆简体版由内蒙古出版社 2003 年出版 (内容同世茂版, 疑似非授权? 具体不详), 但不管那种版本都已绝版。82 年合著《改观: 重新建构你的思想, 言语及行为》 (*Reframing: Neurolinguistic programming and the transformation of meaning*), 亦列为四大原始手稿之一。繁体中文版 1997 年出版, 简体中文版亦无。

在此期间, 理查·班德勒和约翰·格林德一直联手四处教学, 传播 NLP 学问。并且约翰·格瑞德还跟朱迪·德洛兹 (Judith Delozier) 结了婚; 后来朱迪·德洛兹还介绍莱斯丽·卡梅伦 (Leslie

Cameron) 给理查·班德勒，最后他们二人也结为夫妇，后面又离婚了。莱斯丽·卡梅伦 (Leslie Cameron) 她发展出很多现今 NLP 里常见的技巧，例如元程序 (meta program)，她有几本关于情感关系辅导和 NLP 技巧的书在 NLP 业内很有地位，例如：《复制卓越》，《解答》等（繁体中文版由世茂出版），她在 1989 年退出，不再活跃于 NLP 圈子之内。

由于各种原因，二位创始人停止合作，1985 年，理查·班德勒出版了《改变你的未来》 (Using Your Brain for a Change)，亦列为四大原始手稿之一。繁体中文版 1997 年出版，简体中文版亦无。1986 年，理查·班德勒卷入了一场枪杀案，当时他的一名学生科林·克里斯滕森 (Corine Christensen) 被一把班德勒拥有的枪杀死。他因此被当成嫌疑人，被捕入狱，最后经过审议，最后判定他无罪。

接着他又对安东尼·罗宾 (Tony Robbins) 发起官司 (1988 年或 1989 年)，最终是庭外和解，安东尼·罗宾立即停止了对“NLP”的培训，并发明了一个新的名称 NAC-Neural Associative Conditioning。也因此惹了安东尼。结果直到今天，安东尼·罗宾斯 (Robbins) 在拉里·金 (Larry King) 或其他国际电视节目上都不会说 NLP 三个字母。当然他的书中还是有提及的，小雨就是看了安东尼罗宾的书才知道 NLP 的。理查德就这样赶走了一个最伟大的 NLP 推销员！

理查德·班德勒经常卷入有争议的情况，结果，他的天才有时被争议所掩盖。不仅是最初因为 NLP 的知识产权，和约翰·格林德闹矛盾，也因为时间线和泰得·詹姆斯 (Tad James) 发生冲突，泰得注册了“时间线疗法”的商标。理查·班德勒最终没有拿下 NLP 的商标，NLP 被宣布为公有领域，他后面的研究吸取了这一点经验，像 DHE、PE 等都早早地申请了商标。

但这件事并没有就此结束，终于在 1996 年，理查·班德勒对 John Grinder, Carmen Bostic St. Clair, Christina Hall, Steve and Connirae Andreas 等发起诉讼，这场长达四年的诉讼对美国的 NLP 界来说可算是一个噩梦，许多机构和个人开始剥离 NLP，以免受到波及。NLP 走向各自发展的道路，并都开始注册学着注册商标，但如此功利的商业化也限制 NLP 的发展。

当然，理查·班德勒并没有因为这些事而停止他的研究，Neuro-Hypnotic Repatterning?, Design Human Engineering?, Persuasion Engineering?, Personal Enhancement?, Charisma Enhancement? 等相继续出现。在他的网站看到明年的课程安排，并没有看到专业 NLP 执行师课程，只有幸福的秘密、人类设计工程学、说服工程、魅力增加的课程。他把研究 NLP 的焦点放在能够使一个人改变的技巧上，很注重技巧的结构与效果的关系，他与其弟子的课程，被称为 NLP 里的“结构派”。他们的 NLP 课程签发协会为 SNLP。（NLP 协会众多，先不表）早期活跃在大陆的尚致胜老师，曾说是他的嫡传弟子，并荣获德勒博士授证的国际高阶 NLP 执行师及 DHE (人类设计工程学)、PE (说服工程学) 等认证，在大陆推广。

后面，理查·班德勒也写一些，大陆引进的有《NLP：自我改变的惊人秘密》 (2015 年，华夏出版社) 《改变-重塑大脑，开创正念人生》 (这本是他和别人合著的，广西科学技术出版社，2015 年)，最后，用一句话来概括他：才华和能力为人所公认，但经常引发一些备受争议的事情。

第二章 NLP 名人传之约翰·格林德

上一篇，我们简单讲了一下理查·班德勒的故事，这一篇，我们讲一下 NLP 的另一个创始人：约翰·格林德，英文全名为 John Thomas Grinder（简称 John Grinder），出生于 1940 年 1 月 10 日，比理查·班德勒大 10 岁。我们就从他大学开始说起，因为他大学以前的历史无处可查。

1962 年，他在旧金山大学（University of San Francisco）获得心理学学位毕业后，然后进入美国军队服兵役，在冷战时期担任担任美国驻欧洲特种部队的队长。也因为后来在美国情报机构的工作，他对语言学有了兴趣并有所收获。六十年代后期，他回到大学，攻读语言学专业，最终于 1971 年在加州大学圣地牙哥分校（UCSD）获得这方面的博士学位。他在语言方面还是相当有天赋，他本身会八种语言。

获得博士学位后，约翰·格林德在理查德就读的同为加州大学的圣克鲁兹分校（UCSC）担任教授，教授语言学方面的课程。于此同时，理查·班德勒和弗兰克·普鲁克（Frank Pucelik，有种说法：他是 NLP 的三大的创始人之一）正在校园搞完形治疗的研讨小组，而小组的活动教室一般是由弗兰克·普鲁克来搞定的。据弗兰克·普鲁克爆料，他和理查·班德勒最初搞完形小组除了兴趣外，基本上是为了赚钱，因为他们当时都还是穷学生。

弗兰克·普鲁克是参加越南战争回来的人，他自认为是一个破碎的人。（越战结束后，很多参战军人心理有问题，回到美国陆续自杀的士兵已超过战争中的伤亡）理查·班德勒也有类似的地方，所以他们对理论不太感兴趣，只是想重建自己的人生，这也可能也是 NLP 的实用性大于理论性的原始基因。虽然通过模仿取得一些成果，但这个拼图好像还缺少一些什么，而这时约翰·格林德出现了，他的专业正好可以完整这个拼图。

开始两次，约翰·格林德都是以后面默默地观察为主，再后来约翰·格林德从他的专业角度提了一些问题，于是从此开始了他们的合作。NLP 核心小组也逐步成形，大部分不是最初的完形小组的成员。1977 年，弗兰克·普鲁克也被理查·班德勒要求离开小组，小组的凝聚力不再，终于核心小组在 1981 年解散。

他们首先研究弗吉尼亚·萨提亚的录像带（这些录像带的内容后来编成“*Changing with Families*”一书出版）。他俩很快就发现了弗吉尼亚惯用的语言技巧，将之编成一些模式，这就是“后设语言模式”（又译检定语言模式，元模式）的前身。他俩还发现弗吉尼亚对一些前来治疗者多用些视觉型文字，对另一些多用听觉型文字，还有一些多用感觉型文字。弗吉尼亚·萨提亚听到他俩这样说后才知道自己工作的模式原来如此。这些研究成果在 1975—1976 年被编辑成两本书出版：《神奇的结构》（*The Structure of Magic*）第 1、2 卷。）弗吉尼亚·萨提亚帮著写了前言，格雷戈里·贝特森（Gregory Bateson）写了介绍。（《神奇的结构》1、2 中文简体版由世界图书出版社于 2013-2014 年出版发行）

格雷戈里·贝特森（Gregory Bateson）也是一位加州大学的教授，原为英国人，后加入美籍，1972 年开始在加州执教，这也是一个对理查·班德勒产生深远影响的人物。经过格雷戈里·贝特森的介绍，理查德和约翰一同去亚利桑那州凤凰城研究米尔顿·埃里克森的催眠

疗法。理查德和约翰运用他们已经掌握的模仿学习方法，很快就成为催眠高手。米尔顿对 NLP 有很大的影响，理查德和约翰在 1975 和 1977 年先后出版了两册以《催眠天书》(Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H Erickson。M. D) 第 1、2 卷为名的书；这两本书成为催眠治疗界中很有地位的学术著作。（《催眠天书》1、2 的中文简体版由世界图书出版社于 2017 年 3 月出版发行。）

这些书形成了 NLP 的基础，1976 年理查·班德勒和约翰·格林德决定用 NLP 这个名字，于是 NLP 诞生。1979 年他们出版被称为 NLP 四大原始手稿之一的《青蛙变王子》(Frogs into Princes: Neuro Linguistic Programming)，此书由台湾世茂出版社于 1997 年引入出版中文繁体竖排版。大陆简体版至今仍未看到出版。台湾的陈威伸先生引入并由世茂出版社出版了一个名为“NLP 激发潜能系列”的 NLP 套系书，为 NLP 在中文世界的普及做出了不可抹灭的工作。

1981 年，他们合著了《出神入化》(Trance-Formations: Neuro-Linguistic Programming and the Structure of Hypnosis)，这是一本催眠方面的经典之作，同样由台湾世茂出版社出版，大陆简体版由内蒙古出版社 2003 年出版（内容同世茂版，疑似非授权？具体不详），但不管那种版本都已绝版。82 年合著《改观：重新建构你的思想，言语及行为》(Reframing: Neurolinguistic programming and the transformation of meaning)，亦列为四大原始手稿之一。繁体中文版 1997 年出版，简体中文版亦无。

在此期间，理查·班德勒和约翰·格林德一直联手四处教学，传播 NLP 学问。约翰·格瑞德还与小组内的成员朱迪·德洛兹 (Judith Delozier) 喜结良缘。在他和理查·班德勒分开后。约翰·格瑞德则与朱迪·德洛兹创立了 GDA (Grinder, Delozier and Associates) 公司开展 NLP 相关的培训，在 1982 年至 1987 年期间，他们受人类学家和体系理论家格雷戈里·贝特森 (Gregory Bateson) 的强烈影响，开始研发他们的 New Code NLP (NLP 新密码)。1987 年，他们夫妻两人合著了《Turtles All the Way Down: Prerequisites to Personal Genius》，这也是一本 NLP 世界内的经典之作。2009 年的时候，约翰·格瑞德曾受邀请在广州开过一个为期 4 天的《NLP 新密码》的课程。现在新代码的标准课程已升级为 5 天。

1989 年，约翰·格瑞德认识了时任世界五百强企业高管的卡门·克莱尔 (Carmen Bostic St Clair)，于是他决定改变方向，转为专门从事企业方面的顾问工作，中断了与朱迪的合作，并跟朱迪正式离婚。后来，约翰跟卡门正式结婚，并移居英国，继续从事企业顾问工作。2000 年左右，约翰·格瑞德、卡门·克莱尔 (Carmen Bostic St Clair) 夫妻二人在英国创立了 ITANLP (International Trainer Academy of NLP)；再次公开对世界各地的 NLP 爱好者提供培训；并重点推广他们的 NLP 新密码。ITANLP 目前仍然是世界上权威的 NLP 认证协会。

约翰·格瑞德最初的 NLP 称为 Classic Code NLP，将他和朱迪·德洛兹创立并和卡门·克莱尔一块发展的 NLP，称为 New Code NLP，并在 2001 年，合著《风中的耳语》(Whispering In The Wind)。2013 年，约翰·格瑞德和传说中的 NLP 第三位创始人弗兰克·普鲁克合著《NLP 的起源》(The Origins Of Neuro Linguistic Programming)，让我们多一个角度来了解 NLP 是如何产生的。这本书依然没有中文版，约翰·格瑞德还写了一些其它的书，共出版十余本。

到今天，约翰·格瑞德快 80 岁了，依然还在为传播 NLP 尽力，当然主要是针对 NLP 培训师的培训，不在做 NLP 的基层培训了，培训主要在英国展开。

第三章 NLP 名人传之罗伯特·迪尔茨

前面二篇，我们陆续介绍的理查·班德勒和约翰·格林德，接下来，我们看一下另一位 NLP 界的大牛：罗伯特·迪尔茨，英文名为 Robert Dilts，生于 1955 年，当然也是毕业于加州大学的圣克鲁兹分校（UCSC）了，所学专业为行为技术（Behavioral Technology）。

1975 年，罗伯特·迪尔茨因约翰·格林德的关系加入了理查·班德勒他们的核心小组，成为小组成员之一，并开始参与 NLP 的一些研发工作，所以他既是二位创始人的学生，又可称为二位的同事。1977 年，因为在眼动及大脑功能方面的研究，获得以总统挂名的大学奖学金。

1980 年，罗伯特·迪尔茨、理查·班德勒、约翰·格林德、朱迪·德洛兹四人合著了 NLP 四大原始手稿之一《大脑操作手册》（Neuro-Linguistic Programming: Volume I），繁体中文版 1997 年出版，简体中文版无。有 1 就应该有 2，原计划是还要出版 2 的，但随着核心小组在 1981 年解散，计划被搁置，直到 30 年后的 2010 年，罗伯特·迪尔茨、朱迪·德洛兹和黛博拉·培根（Deborah Bacon Dilts，1994 年因为做约翰·格林德课程的法语翻译，而接触到 NLP，后面持续给一些 NLP 大师做翻译，其中有就罗伯特·迪尔茨，他们碰撞出爱情的火花，于 2008 年结婚。）三人终于合著出版了《NLP 新世代》（NLP II: The Next Generation），把这件事给圆满了，虽然二位创始人没有人参与进来。《NLP 新世代》繁体中文版由台湾世茂出版社于 2017 年 10 月出版发行。

1991 年，罗伯特·迪尔茨、朱迪·德洛兹及 Todd Epstein（已逝）成立 NLP 大会（NLP University）。每年夏天，他们都在加州大学圣克鲁兹的校园内举办各种 NLP 课程，提供 NLP 专业课程的全方面培训，从 NLP 专业执行师、NLP 高级执行师、NLP 导师到 NLP 发展师。也因为罗伯特·迪尔茨这个命名，让后来一些从业者竟相模仿，各国从业者有不少称自己的机构为 NLP 大学或 NLP 学院，让人误以为还是一所真正的大学。

1994 年，罗伯特·迪尔茨、添·何本（Tim Hallbom）和苏茜·史蜜夫（Suzi Smith）组建 IASH（Institute for Advanced Studies of Health），这是一个将 NLP 应用于人类健康方面的非营利组织，罗伯特·迪尔茨曾用 NLP 治疗了他患癌症的母亲。

罗伯特·迪尔茨、朱迪·德洛兹等，在第一代 NLP 的基础上，加入场域观，系统平衡或称为三赢观念，认为 NLP 的力量很大，需要有配合的心态去确保懂得 NLP 的人运用 NLP 去促进人与人之间的平衡、和谐和尊重。他们推广的课程很强调整体平衡：在系统里的每一个成员都得到充分的尊重，所以，他们的课程被称为 NLP 的“系统派”（Systemic NLP）。罗伯特·迪尔茨和朱迪·德洛兹花了四年的时间来整理发展系统 NLP，于 2000 年合著出版系统派 NLP 的集大成之作《系统 NLP 及新编码百科全书》（Encyclopedia of Systemic Neuro-Linguistic Programming and NLP New Coding），全书近 1600 页，中文版无，据说在翻译，希望早日面世。

由于不仅注重效果，而且注重理论，所以罗伯特·迪尔茨后面发展出了很多 NLP 技巧，像理解层次（从贝特森的逻辑层次整理升级而来）、重塑印记法、整合互相矛盾信念的技巧、巧妙应对术、串生词策略、消除过敏技巧、信念变换循环、生生不息的 NLP 模式、NLP 的统一场论等等。所以，也有人说罗伯特·迪尔茨拯救了 NLP。其实 NLP 的本身就注定它的发展会百花

齐放，不会有大统一的标准，再加上商标的官司及知识产权之纠纷，就更难了。所以后来者发展者中的牛人都发展各自的东西，并起了新名字。像理查·班德勒、安东尼·罗宾的 NAC、泰得·詹姆斯时间线疗法、迈可·何的 NS 等，连罗伯特·迪尔茨也开始推他自己的 SFM。不过对于罗伯特·迪尔茨对 NLP 的卓越贡献，我们不可否认，他作为被世界心理治疗大会邀请的 NLP 界的唯一名人，也证明他努力的结果。

罗伯特·迪尔茨也是国内活跃的 NLP 名人，从早些年的“天才的策略”到去年刚结束不久的“卓越元素解码”（SFM），可见，除了 NLP 大学的 NLP 专业课程之外，他把 NLP 发展到教练和管理领域中。罗伯特·迪尔茨已写了 20 多本书，翻译成简体中文出版的有：《语言的魔力》（平装版，世界图书出版社 2008 年出版；精装版，北方妇女儿童出版社 2016 年出版）、《英雄之旅》（与吉利根合著，世界图书出版社 2012 年出版）、《从教练到唤醒者》（河南人民出版社 2009 年出版）、《归属感》（北方妇女儿童出版社 2015 年出版）、《卓越元素》（北京联合出版有限公司 2018 年出版）、《NLP 模仿卓越的艺术》（河南人民出版社 2018 年出版）。

繁体中文版：《全面提升--NLP 的应用》（台湾世茂出版社，1997 年）、《重新启动--生命的原动力》（台湾世茂出版社，1997 年）、《NLP 新世代》（台湾世茂出版社，2017 年）

有意人生一阶：诚意正心训练营（原雨式 NLP 专业执行师）

课程简介

我们的思想【无意】的控制著我们，但我们可以【有意】的去控制我们的思想，所有的学习和努力，无非是提高这个【有意度】。只有提升了这个【有意度】，我们才能更有智慧，所谓智慧，小雨看来：就是面对事情时比别人看到的前因多一点，预见的后果多一点。

从【无意】走向【有意】最终再回到【无意】，这需要漫长的时间来修炼。而修炼者最短时间单位最好设成“年”或“月”，不是“天”，更不是“小时”。所以这不是一个小打小闹的几小时几天的课程，而是一个连续至少 110 天的习惯养成训练营。几天甚至几个小时就能改变人生的广告宣传，听起来是让人热血沸腾，刚上完课时也如同打了鸡血，但后来呢？小雨老师信奉的一份辛苦一份收获，真正地改变是需不断的付出努力，而不是一时的急功近利。冰冻三尺非一日之寒，如果你想一口吃个胖子请远离《有意人生》课程，你会失望的。

《有意人生》一阶在原雨式 NLP 专业执行师的基础上升级而来，在保留 NLP 的优秀理念后吸取西方前沿的心理学研究成果和东方传统文化的精华而成。这一门个人成长修炼的陪伴式课程，它的宗旨是

【为信念加宽、为行动加力、为人生加码】

。注意哦，我们是为信念加宽，没有用【改变】，而改变意味著你以前的不对不行不中，但任何信念都曾在某个环境下有助于你，虽然在当下的场景它不在适宜，但我们仍然要给它留一个位置，就像我们曾经的小学老师，我们只需要扩展它就好了。一阶的课程重心就这儿，其次是为行动加力，很多时候，我们知道很多，但依然过不好这一生，一个重要的原因是没有有效的行动，一个动力再好汽车没加油一样无法开动。人的软硬件都得已更好发挥其功能，人生自然加码。

为什么要学《有意人生》？

人生的困局首先来自于【不知道】，不知道的人有救，因为不知道可以学习；其次是知道后的【不相信】，不相信的人很难救，因为不相信就很难去行动，没有行动的理念就无法转化成生产力；再次是想行动而【无动力】，主要源于头脑与心灵的抵触、理智与感情的冲突、意识与潜意识的矛盾；最后有行动而【无效果】，主要源于方法不对，方法不对，努力白费，再多的行动也可能无济于事。

NLP 被誉为大脑的操作手册，人类智慧的 DNA，它专注于修正和重新设计心智模式，以求更大的灵活和能力。它以观念新异，方法简洁实用，运用效果神奇而著称。NLP 让你从根本上认识自我、调整自我和改善自我，它可以释放你巨大无比的潜能，通过提升你对事物的理解能力、人际沟通能力、情绪调节能力、压力调整能力、表达能力、领导能力等，来提高你对周围的人事物的影响力。它先求个人的身心和谐，再到专业领域的卓越，进而与周遭互动，终至精神的圆满与升华。

本课程著力于升级你的大脑，激发你的内在潜力，唤醒你心中的巨人，设定清晰目标，强化行为弹性，进而巩固卓越信念，确立身份。并透过深层沟通，建立良好人际关系。继而家庭、事业及社会关系得以身心合一去面对，创造一个幸福快乐的人生。

导师简介

刘小雨

哦灵魂网等多家网站创始人，国际 NLP 高级执行师、《有意人生》系列课、《雨式 NLP 专业执行师》、《雨式 NLP 高级执行师》、《雨式学习风暴》等课程研发人、《有意人生》作者（初稿网络免费阅读）。曾师从张国维博士、SUZI SMITH 等深入系统的学习，为当时国内最年轻的 NLP 高级执行师。他自 2003 年接触 NLP，自此以后一直在网上学习和推广 NLP，深知自学 NLP 的个中滋味。故研发出“雨式 NLP 专业执行师”，愿以超高的性价比为你学习实践 NLP 扫除雾霾，点亮灯塔，指明方向，让你早日成为能真正执行 NLP 理念的人。

学员分享

我看过很多书籍，懂了许多的道理，可是没有一种方法让我改变。我以为看了道理，我自己就改变了，其实根本就是一模一样，直到上了小雨老师的课程我才发现，妈呀，我一直轮回在我自己的模式中，还以为自己改变不少呢。上小雨老师的课，超值！----一棵树

再次感谢小雨老师的孜孜耕耘，开拓了我这片广袤之地！当我开始学习 NLP 之后，发现所有的有关自己的未来，都是由自己的现在吸引、选择而来的；发现我成长的这么着急，是因为我的成长需要；发现 A-B-C 理论能准备分析出，结果表象前的缘由，并借 NLP 一些技巧可以相互修正、相互影响；理解了真正的失败是“明明知道自己可以做的更好，却没有努力去做”，时时鞭达自己，做事要用全力。NLP 的预设前提改变了我的大脑思维模式，拓展了思维框架，学会从不同角度、角色看事物；抽离、结合与换框改变了我对情绪的表达方式；澄清、鉴定语言模式，让我这个原本对语言表达不准确的人震撼，在工作中用此解决了不少实际问题，此法之重点是把关注点聚焦在如何来做的方法上。如此之多的方法，让我感受其乐无穷，时时可以体验，亦可用来助人……所以我推荐，你来上小雨老师的 NLP 执行师课程。----6 根（未）净

小雨老师的课满足了我迫切需要学习的需求~同时化解了我时间资金不足的尴尬~选择这个课程还因为我觉得小雨老师在其他领域的涉猎能带给我不同角度和深度的体验和思考~……学习了这几个月的时间~我觉得自己最大的改变是包容了~不仅对家人对朋友还是陌生人~不再和以前似的没事发个脾气~总抱怨生活工作无聊没意义~其实完全是我的问题~有人说幸福是内心的一种稳定~我正在走在追寻这种幸福的路上~用我学到的 nlp 知识~非常感谢小雨老师和亲爱的家人们相伴~----Véronique

我是一个情绪比较容易激动的人，看不顺眼情绪马上挂在脸上，我能掌控的我就大骂。不能掌控的我就忍著找时机再收拾他。昨晚吃饭时大儿子说，老爸你去店就不要老骂他们，我说他们工作做不好让我不舒服。儿子说，你帮助他们，他们会佩服你的。我说好的我尽量不骂他们。其实要控制好自己的情绪还真不是一件容易的事特别是像我这一大把年龄的人。不过学了小雨老师的情绪管理课。我可以做到我发脾气时知道自己在发脾气了，能感受到自己内心身体呼吸的变化。我想这是之前没感受到的。……其实还有很多感触……千言万语也难表达对小雨老师，高手小雨的感激之情。我会努力将 nlp 三赢选用在我的工作生活中。希望尽快能接受小雨老师开发的新课程的培训----张裕坤

小雨老师好东西真多，像哆啦 A 梦的口袋！……这个课程的内容（全面细致），时间（完全自主的学习方式，不误上班），方式（文字授课为主，方便补习思考、挑战模式激发潜力……）等等，都太适合我的需要了，比我以为的更适合，简直就是捡了宝。----向日葵

更多学员分享点我

报名资讯

- 1、最近一期开课时间：循环开课。
- 2、上课时间：每周周二、五、日晚 8:00-10:00。
- 3、1099 元/每人。（先付款学员再优惠 100 元）

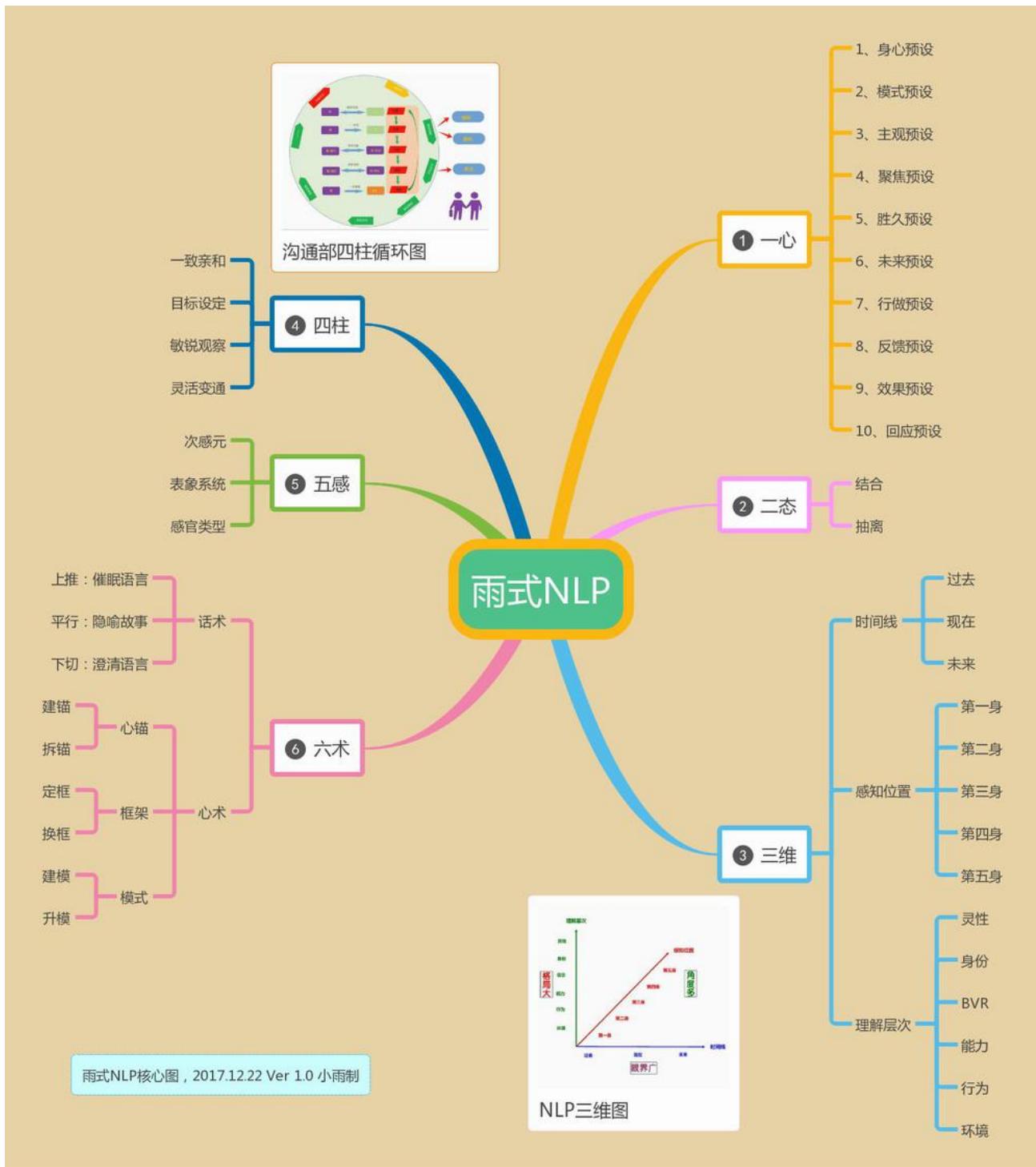
4、小班开课，限量招生。报名抢位请联系：

刘老师 手机：18694945847（同微信） QQ：78004558
罗老师 手机：13957637667（同微信） QQ：11033600
张老师 手机：15802519183（同微信）
王老师 微信：373217898（同QQ号）

问与答

1、《有意人生》具体讲什么？

有意人生以扩展后的理解层次为主轴，以雨式 NLP 的六大模块为辅轴展开。



2、上课时间多长啊？

每天您至少能拿出半个小时用来完成当天的练习任务，老师讲解时间每两周五晚各一次，每次两个小时，周末不定期加影视赏析课，即每周你要投入八个小时以上，连续至少十六周。如果您无法保证这个投入度，建议您不要来！

3、费用多少钱？

包含纸质教材、训练卡片、课堂讲解、答疑等所有共计需投资 999 元，每天平均 9 元钱。现场 NLP 执行师的课程名师一般二三万，二线老师也在一万以上，此价格也是上个现场课的吃饭钱。

4、这个课程与其他人的 NLP 课程有什么区别？

本课程在雨式 NLP 基础上升级而来，已和传统的 NLP 大不一样，有增有减，它发展了 NLP 的一些理念，比如理解层次的扩展、抽离的三式、情绪的根源理论、时间线的本质等等，并纳入最新心理学内容，比如执行意图、刻意训练、自我决定论、必要难度等等，并结合修行体系中东方的佛法理念、儒家理念，和西方体系中的四个约定、吸引力法则、一念之转等理念。

5、学完有证书吗？

完成相关练习，成绩合格可以申请由小雨老师签发的《有意人生一阶》的证书。