

《唤醒内心力量的NLP心理学》

图书基本信息

书名：《唤醒内心力量的NLP心理学》

13位ISBN编号：9789866363559

10位ISBN编号：9866363554

出版时间：2010-6-30

出版社：世茂

作者：悠露洋子

页数：256

译者：張凌虛

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《喚醒內心力量的NLP心理學》

內容概要

成功與改變所需要的一切，你已經具備！

NLP，神經語言程式學，是研究成功人士如何思考、說話、行動，然後擷取其中精華，加以系統化，以讓任何人都能使用的學問，如今已成為許多成功法則的基礎。

戈巴契夫、柯林頓、曼德拉、清崎、阿格西、索羅斯都曾運用NLP喚醒內心力量！創造出驚人成就！

這門「超級溝通心理學」，能讓人發掘體內所蘊藏的資源——經驗、知識、資質、想像力、感受等，並加以靈活運用來實現夢想！

腦中地圖，讓你對世界產生新的理解，以做出行動

我們會使用腦中地圖來判斷並理解現實，然後做出行動，NLP稱之為世界模型。也就是主觀地看待從外界傳送而來的資訊，即「世界觀」。世界模型是人們根據各自的經歷創造出來的，每個人都不相同，因此實際感受到的現況也有差異。「世界觀」豐富的人與貧乏的人，其經驗也會有差異。

人會根據內部的世界模型，而有感情與生理現象產生，並以行動、姿勢、表情或語言表現出來。無論採取什麼樣的行動，事情就是不順利、遭受失敗、無法得到滿意成果的人，有可能是世界模型資訊不足、範圍太狹隘、發生扭曲或太過老舊了。好好觀察自己的世界模型，也許就能加以更新，進而採取最佳行動。

次感元轉換，提升視覺、聽覺和身體感覺的敏感度

我們在感受事件時，透過稱為「感元」（modality）的「感覺模式（五感 = 視覺、聽覺、身體感覺、嗅覺、味覺）」，將資訊輸入腦中。其附屬要素稱為次感元（submodality），可視為「感覺模式的細部設定」。自行調整各種感覺模式的細部設定，便可體會到感受的變化。找出自己的最佳狀態，利用次感元轉換生動地想像描繪，在自己內在創造出這種狀態，接著試著充分體驗，便能得到更理想的自己。

重建觀念系統，改變信念，獲得思考、情感與行動的力量

我們所「相信的事」，是讓思考、感情與行動產生力量的觀念。將所有觀念串連起來並加以彙整的功能，在NLP中稱為觀念系統或觀念體系。這所謂「相信的事」不只包括信念、信條或信仰等具有正面意義的事物，也包括與狀況、時代及環境變化無關，持續控制意識的固定觀念或先入為主的想法，以及錯誤的執念及迷信等。去除限制自己的可能性、造成阻力的思考過濾器，就能擁有改變的力量。

後設程式，扭轉潛意識，重整思考與行動模式

我們從五感接受到的資訊，會再透過獨特的「過濾器」（filter）刪減、曲解，其中有一項主要過濾器是後設程式（meta-program）。這個程式並不是固定的，而是會隨狀況變化的，並會在無意識的情況下作用，控制你的思考風格或行為模式。後設程式會受每個人所屬的家庭、社會、文化、環境、生態及民族性影響。如果你有正在進行中的事無法好好發揮功能、沒辦法得到預期結果的狀況，可能是被設定的狀況與工作不符合程式所致。為了朝向自己希望的方向前進，請用心把不合時宜的風格，或是已派不上用場的模式完全刪除吧。然後有彈性地選擇合時宜的模式及形式。

親和感，讓對方產生信賴感、敞開心房交流

溝通順利時，我們會覺得很放鬆、與對方互動和諧、知曉彼此的心意、心情愉快地與對方交流。NLP將這種溝通上的關聯性或親密感稱為親和感（rapport）。它的語源來自法語，意思是橋樑。建立親和感的首要條件是處於心情放鬆、信賴自己、敞開心房、愉悅地與對方交流的狀態。接著，則是要打從心底對對方感興趣。他心裡在思考什麼呢？在看些什麼呢？想表達什麼呢？然後，尊敬對方、把注意力放在對方身上。只要站在對方的立場，便能擁有親和感。

重新架構（換框法），轉化對過往體驗的觀點，賦予全新意義

所謂的重新架構，是指扭轉對原有體驗的看法，賦予其全新意義的過程。經驗本身並不具意義，是人們自己賦予不同的意義。到底是幸福或災禍，根據觀察角度、內在的資訊處理、世界模型等的不同，相應而生的感情或行動也會隨之改變。人類追求經驗的意義，盡可能讓人生充滿豐富的意義。即使是想法、感覺或判斷上認為是有困難、有障礙、有極限存在的經驗，只要置入正面的框架中，便可轉而具有正面的意義，這就是所謂的重新架構。留下原有的經驗，並留下良好的意圖，但讓想法、感情與判斷產生改變。

分為兩種，一為「內容的重新架構」，指透過重新定義某種經驗的意義，以及改變對經驗的想法或感

《喚醒內心力量的NLP心理學》

覺，來找出符合預期方向的新選擇。一為「狀況的重新架構」，指經由讓某個行動與適合的狀況相互結合，活用行動的益處，增加能獲得預期成果的選擇性。

米爾頓模式，以曖昧的句子，引導對方在心中尋找、整合資訊

催眠用的語言模式 - 米爾頓模式，這很類似反後設模式。後設模式可以明確、完整地將說話對象體驗過的資訊揭露出來；米爾頓模式則是給予說話對象巧妙曖昧的部分，其所使用的句子已刪除了大部分的特定資訊，暗中引導聽者把曖昧不明的部分加上某種資訊，然後埋進心裡。

例如：「我一定要徹底了解你對這個計畫的想法。」這個句子包含了三個反後設模式。一個是「想法」，這是被名詞化的非特定動詞。對計畫有怎樣的感覺？有什麼想法？看到什麼價值？讓聽者非得在自己內心尋找、整合資訊不可。另一個是「一定要」，這是透過情態助動詞讓對方體會到必要性何在。這個句子表現出「請你讓團隊成員具體地了解你對這個計畫的想法」，這樣對方可能就會感受到壓力。但如果像上述一樣，透過反後設模式留下曖昧的部分，就能顧及本人的心情，同時以給予對方動機的方式進行建議。

歸類，上下調整意識層級，找出能打動對方的關鍵

為了讓溝通對象容易接受與消化，必須區分、調整資訊的尺寸（size）。這種消化、整合資訊，並且以容易行動的方式細分或擴大操作單位的過程，NLP稱為歸類（chunking）。將資訊從細節、個別、具體，提升到整體、一般、抽象的尺寸，稱為向上歸類（chunk up）；而降低的話則稱為向下歸類（chunk down）。可以想像成提高或降低觀察事物的角度。

例如，在說服 先生參加 計畫時，向上歸類就是說：「 計畫是件讓人耳目一新的案子，如果成功的話，有助於提升我們公司在業界的形象。」向下歸類則是：「如果能夠參加這個在業界中也很新穎的 計畫，對 先生你的職涯發展有加分的作用。」

正如世界最頂尖的NLP執行師安東尼·羅賓（Anthony Robbins）曾說的「個人溝通的品質，便是人生的品質。」我們的人生是溝通的結果，每日的思考、感情或行動，都涉及溝通，這一切積累起來，就形成通往未來的道路。改善與自我、他人的溝通品質，就能讓所有事情依照自己的期望進行。

運用書中的NLP溝通技巧，你就能重建自我認知、改善人際關係、提高說服力、強化個人魅力、增進領導力，及繪製、實現夢想人生藍圖，創造出最理想的人生、最完美的自己！

《喚醒內心力量的NLP心理學》

作者簡介

悠露洋子

翻譯、作家、口譯、美國NLP協會認證訓練師。曾為NLP共同創始者理查·班德勒（Richard Bandler）博士、世界最頂尖的NLP超級執行師安東尼·羅賓（Anthony Robbins）、以RESOLVE模式聞名的理查·博爾斯塔（Richard Bolstad）以及蘇威爾研究團隊等人擔任口譯，並致力於為女性雜誌撰稿、著書、翻譯。現居澳洲，活動範圍廣及全世界。著有：《讓女兒幸福的旅遊指南》（娘を幸にするブックガイド，清流出版），譯有：《月之魔法》（月の魔法，KKベストセラーズ）、《生下你真是太好了》（あなたを産んでよかった，扶桑社）等。

書籍目錄

推薦序

卷頭語

序章 為什麼我們需要NLP？

目的在於達成期望的目標或結果，以及引發變化
朝著更符合內心期盼的方向前進，是NLP的前提

第一章〔創造出最好的自己〕基本的自我溝通

負面思考會習慣性重複!?

提升溝通品質的意識三角

為了進行正確的現況確認而更新「腦中地圖」

敏感度高的人，經驗或溝通技巧都很豐富

開啟「感覺模式的詳細設定」，提高敏感度

提升會左右人生的資訊過濾器的等級

卸下讓事情無法順利的過濾器

透過中心化與自我樣式規定來提高能力

實踐 以自我溝通為目標的重要問題

第二章迅速改善人際關係的溝通

口語表達只占溝通整體的七%

心靈橋樑促使溝通成功

聲調與肢體語言是雄辯的先決條件

藉由模仿產生共鳴，如照鏡子般映現，或鸚鵡學話表示尊重

用自己的步調來主導—「跟我跳支舞吧？」

挖掘出隱藏資訊或內心深處訊息的超級提問法

精神、身體與情感一致，醞釀出值得信賴的存在感

實踐 以與他人溝通為目標的重要問題

第三章〔讓交談進展順利〕具有說服力的溝通

如何創造更具說服力的訊息

產生說服力的六大原理

用超級提問法讓你的成果與對方的利益變得明確

在瞬間獲得自信

能夠有效傳達訊息的言語和說話方式

上下調整意識層級，找出能打動對方的關鍵

眼睛會說話 了解眼睛動作的意義，解讀視線的祕密

實踐 以說服溝通為目標的重要問題

第四章〔提高吸引力〕具有魅力的溝通

提升打動人心的能力

檢視自己是否發揮吸引力所需的魅力

「咻」地一聲吹走討人厭的部分

擅於譬喻就是擅長用言語掌握人心

笑容與幽默具有迷人的超級力量

讓聽者心情舒暢的聲音與節奏

幫超凡魅力充電的速效圈

實踐 以魅力溝通為目標的重要問題

第五章〔將狀況導向期盼的方向〕領導溝通

只要具備機會與資源，誰都能成為領導者

以博取認同及取得共識為目標的主動傾聽

引出資訊的超級提問法，是運用技巧影響對方的深層意識

不受負面情緒影響的速效轉換術

《喚醒內心力量的NLP心理學》

把優秀的領導能力變成自己的東西
找出已獲得成功的策略並在適當的場合運用
能激發創造性思考的迪士尼策略
 實踐 以領導溝通為目標的重要問題
第六章「創造豐足的未來」後設溝通
為了讓人生更輕鬆，要拓展可能性
進入自由穿梭於過去與未來的無意識狀態
讓時間線上的影像變得明確
卸下過去的重擔，只挑選現在可用的部分
進入未來取得資訊
針對自己期望的未來圖像進行
 實踐 以後設溝通為目標的重要問題
後記
參考書目
索引

《唤醒内心力量的NLP心理学》

精彩短评

- 1、还行
- 2、还算可以，目前读的最好的入门第一本书

《唤醒内心力量的NLP心理学》

章节试读

1、《唤醒内心力量的NLP心理学》的笔记-第1页

沟通力提供沟通力

2、《唤醒内心力量的NLP心理学》的笔记-第107页

精神、身体与情感一致，酝酿出值得信赖的存在感

如果你的语文讯息与非语言讯息不一致，那么内在资讯便无法合整，或产生矛盾。沟通的对象会接收影响力较大的非语言讯息，而语言和感觉的不一致，会令对方产生不协调感与挫折感。

NLP非常重视一致性，不只是发言内容与非语言沟通要一致，所期望的结果与针对结果的观念、策略、行为与感觉也要一致，这是非常重要的关键。

如果你对他人抱持敬意、关怀，而且有一颗温暖的心，那么你的讯息一定会像气温或空气中的香味那般清楚地传达给对方。然后，你的人际关系就会变得顺利。

-----很多人去台湾，普遍都有一种感受，觉得台湾很有人情味，他们很懂得关心体谅对方。虽然工作也很紧张忙碌，可是他们仍会保留一种以真诚去对待自己的工作及身边的人，甚至是陌生人。

去到台湾后，就真的感觉到，好像每个人都懂NLP沟通技巧，难怪在台湾会有那么多的培训导师出来。在那种环境，会不自觉让内地人，把自己的保护壳慢慢脱下，以一颗温柔的心去与台湾同胞去交流。让人觉得很幸福。

3、《唤醒内心力量的NLP心理学》的笔记-第142页

4、《唤醒内心力量的NLP心理学》的笔记-第1页

意识层级意识层级

5、《唤醒内心力量的NLP心理学》的笔记-第88页

要给到对方产生亲和感，可以运用以下的技巧：

1、匹配、吻合matching：配合对方说话的音量、速度、语气及所使用的词汇。

2、映现mirroring：如照镜子般配合对方动作的方法。

3、交互映现cross over mirroring：例如用自己手部的动作配合对方呼吸的节奏

4、覆诵backtrack：像鹦鹉般重复对方所说的话

例如，对方说：产品本身有缺陷，造成我很大的不便。

可回复：您说产品本身有缺陷，造成您很大的困扰吗？

5、临模pacing：透过匹配、映现及覆诵，接近对方的世界模型，让彼此共同拥有相同的现实，而维持

《唤醒内心力量的NLP心理学》

彼此共鸣的状态。

6、引导leading：对方如果不是友善的沟通者，光是藉由维持与对方相同的上海市，彼此的沟通还是无法达到双方都满意的程度。要优雅地转换至引导的角色，就必须响应对方的情绪与情感。

例如：产品本身有缺陷，造成我很大的不便。

不光要透过话语匹配，还要对于对方感到不便之处产生共鸣，在自己内在感受相同的感受，以相同意调说话，用相同姿势聆听，配合对方的步调。

让感觉变得敏锐，去感受沟通是否进行得很顺畅，如顺畅，就把问题引导至解决方向。

NLP里也称为类比转换analog shift。

7、后设模式meta model的提问法。

6、《唤醒内心力量的NLP心理学》的笔记-第162页

为了让你的表达方式更加丰富，当你在书本或电影上看到令你产生灵感的形容方式时，把它记录下来会很有帮助。

《唤醒内心力量的NLP心理学》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com