

◎一个能为自己出征的人,才能为企业为社会出征◎

UNLEASHING

为自己出征

**THE FORCES
WITHIN**

胡谢骅◎著

生命并非是一个发现的过程，
而是一个创造的过程；
别汲汲于发现你是谁，
该汲汲于决定你想做谁。

——NLP如何创造
你的巅峰表现

世界出版社

UNLEASHING
THE FORCES WITHIN

为自己出征

——NLP如何创造你的巅峰表现

胡谢骅◎著



世界出版 出版社

图书在版编目(CIP)数据

为自己出征:NLP 如何创造你的巅峰表现/胡谢骅著. —北京:
世界知识出版社, 2006. 4

ISBN 7-5012-2805-1

I. 为... II. 胡... III. 成功心理学—应用—企业管理

IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 023169 号

责任编辑 / 涂 钟

封面设计 / 陈 琳

责任出版 / 林 琦

责任校对 / 张 琨

出版发行 / 世界知识出版社

地址电话 / 北京市东城区干面胡同 51 号 (010)65265923

邮政编码 / 100010

经 销 / 新华书店

印 刷 / 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

开本印张 / 787×1092 毫米 1/16 印张 / 15 字数 / 180 千字

版次印次 / 2006 年 4 月第一版 2006 年 4 月第一次印刷

书 号 / ISBN 7-5012-2805-1/F·149

定 价 / 28.00 元

版权所有 翻印必究

你
从天地间来
真实、自由而喜悦
父母为你取了一个名字
学校、老师、亲戚、家人和朋友
他们在告诉你——你是谁
几乎耗费了三分之一人生
让你成为——谁是你
你老觉得自己不够好
于是拼命努力四处出征
做一个不是自己的自己
这不

你遇到了这本书
想在你身上增加点什么吗
让自己变得更好吗
不

你什么也不缺
卓越而神圣的天赋一直在你体内
现在只是需要把它重新展现

卸下盔甲
你不再为出征而出征
而为着一个最重要的人
你自己

真正地为自己出征
那时，整个世界将惊叹

因为
你
就是
这宇宙间
最伟大的
奇迹

全球学友热情推荐——

对胡谢骅及本书的赞誉

我认为胡谢骅是培训界一位杰出讲师,而且要加一个“大”字,因为他总是那般认真、执著、说理清晰、让听众不知觉中获益匪浅。

——共和国四大演说家之一 彭清一教授

胸中存浩气,笔底生雄风,不为媚世语,真知启后人。

——中华教育艺术研究会 清华大学 景克宁教授

好新鲜、好开心!顿悟!让自己快速提升!

——香港长风国际有限公司 曾惠婵经理

最好的老师都是最好的学生,这二者胡谢骅都是我们的典范。

——肯尼国际研究机构(马来西亚)

陈丹生
亚洲八大名师 评委会

很多人在一种思维定势下苦苦挣扎,找不到成功的方向。NLP将我们从负面的思维方式中拯救出来,使我们成为快乐和灵活且迈向成功的人。

胡谢骅老师就是一位极富人格魅力的快乐的传播者,他将NLP的精髓生动形象地演绎出来。读了他的书,上过他的培训课后,我惊喜地发现了自己的变化,就像一只重生的火鸟!我感谢胡谢骅老

师帮助我找到了能够生活得更快乐更成功的法宝。

——深圳野生动物园 企业文化部 魏波

胡谢骅的专业成就，在于他做对了 he 选择的方向，这是他的天赋。在演讲台上你能感受到一个东方觉悟者内在灵性的穿透力！

——韩国 深呼吸心灵研修社 社长 金智贤博士

我上过很多培训课程，胡谢骅老师是我所见最真诚、最富有爱心，并且表里如一的人，所以他的演讲风格最富亲和力、感染力和震撼力！

——浙江省企业培训业协会 秘书长 夏宏伟
《浙江日报》人才天地高级编辑

台湾著名的证严法师曾经说过：“人生只有使用权而没有拥有权。”那到底人生的使用手册又在哪里呢？这本书正是告诉您如何让人生拥有巅峰表现的技巧。

——香港科达体验拓展训练 董事长 古海燕

孔子曾说过：如果你想征服世界，必须先征服自己的心灵。这是一本任何想要进阶地与自己的内在沟通的人，使自己的生活更丰富、生命更精彩的人，不可或缺的好书！

——广州 FMA 国防教育训练基地 高级教官 陈伟明

百读不厌，一生受用！

——江苏新科电子集团新科空调总经理 吴勇

目 录

第一章 武士的故事	1
脱下自己身上的盔甲	1
第二章 行不通就改变	11
麻木是自己感觉不到的	11
什么是 6C 的时代	12
重复旧的行为只能得到旧的结果	13
Forget it!	14
改变自己是你的责任	16
不习惯的时候就是成长的时候	17
蚂蚁的启示	18
要么创新,要么灭亡	19
第三章 魔术般地改变你的生命	21
阿拉丁神灯再现	21
NLP 是如何产生的	23
究竟什么是 NLP	27
如何让心灵的软件升级	28
NLP 的发展现状	29
NLP 有什么与众不同之处	32
安东尼·罗宾斯的故事	34
第四章 为你升级全新的卓越思想	37
什么是 NLP 前提假设	37

目 录

16 条基本的 NLP 前提假设	39
45 条创新的 NLP 前提假设大荟萃	40
第五章 发现隐藏在你身上的亿万财富	43
你是无限的创造能量	43
神秘的大脑	45
南瓜的力量	47
表意识的四大功能	48
潜意识的六大功能	49
十四项奇妙的心理定律	51
第六章 成功的终极步骤	55
释放潜力的八项关键因素	55
能力的产生	57
七项成功的特质	59
NLP 身心运作系统导图	62
能力的四个层级	63
USF 终极成功步骤	64
第七章 如何厘清你的价值观	69
生命中的鹅卵石	69
引导方向的罗盘	71
放下工具——重拾生命的价值	73

目 录

请在对的方向寻找	75
价值观的力量	77
选择你的方向	79
内心法庭——让残忍的法官下岗	81
第八章 如何设下你必定成功的目标	87
目标的威力	87
把目标刻在钢板上	89
倒果为因的成果思维法	90
以正确的方法来描述你真正想要的	92
实现成果的五大规则	94
18个作业让你达成任何想要的成果	95
第九章 如何十倍速地提升你的个人效率	103
只做你最重要的事	104
一张价值 2.5 万美金的纸条	106
33 项最佳效能原则	107
倍增你时间的终极秘诀	123
第十章 如何一瞬间让你进入巅峰状态	125
什么是心锚(Anchor)	125
心锚的五个要素	126
条件反射理论	127

目 录

建立心锚的步骤示范	127
心锚的实际应用	129
第十一章 别再让你的心魔控制你	131
首先,找出你的心魔	131
解除心锚的方法与步骤	132
第十二章 一个 97%的人仍未掌握的卓越策略	135
人类转移感觉的能力	135
链结与抽离的理论	137
现在你来测试一下	140
第十三章 如何用链结与抽离法转移任何感觉	143
链结与抽离技法示例一	143
链结与抽离技法示例二	144
运用次感元来加强效果	145
第十四章 一秒钟 360 度转变情绪的飘换技巧	147
情绪自主的意识	147
NLP 飘换技巧示例	149
第十五章 超级记忆力的秘诀	151
什么是链结记忆法	151

目 录

链结记忆法的实际运用	152
练习链结记忆法	153
链结记忆法的三个要点	154
第十六章 你也能成为催眠大师	155
米尔顿模式	155
提示语言模式	157
催眠语法的实际示范	161
第十七章 如何引爆你核能般的创造能量	167
信念的力量	167
审视你的信念	170
信念的组成	171
瑞克·利特的故事	174
第十八章 持续保持健康与活力的秘诀	179
只要商业在,压力就永远在,但是,你会一直在吗?	179
健康新发现——能量疗法理论	186
七步通神法	188
生命就在呼吸之间	190
五种让你充满活力的呼吸法	191
18个健康生活新行动	193

目 录

第十九章 如何成为你想成为的人	195
你是谁,谁是你	195
你创造了你自己	199
什么是自我愿望	200
什么是自我价值	202
自我标签的力量	203
重塑生命的标签	206
自我确认句写作法	208
自我确认句示例	211
自我确认的要诀	212
独一无二的宣言	214
附录 NLP 术语表	217
深深的感谢	226
后 记	228

武士的故事

脱下自己身上的盔甲

大约是在 2000 年的冬季，一位在美国佛罗里达州迈阿密的 NLP 学友向我推荐阅读一本重要的书——被他称之为“可能改变你一生的提醒”。

与其说是一本书，倒不如说是一个故事。因为篇幅也不太长，并且我的朋友是用 E-mail 把整个故事打字下来发给我了。他还特别打来长途电话，嘱咐我一定要好好读一读。

那时候，我在国内的培训事业正如火如荼，经常一天之内出现在不同的城市，终日四处奔忙，像个空中飞人，去“拯救”那些需要被帮助的各地学员。

第一眼就看到邮件上面打着这个故事的题目是——《The Knight in Rusty Armor》（《盔甲里的武士》），作者是 Robert Fisher，这是我人生第一次看到这个故事。

英文不算太好，所以看得不快、很用心。才看两页，就感觉到有种奇怪的东西深深地揪住了我的心！双手紧紧地、微微颤抖地握着这 37 页用 A4 纸打印出来的故事……



当我一口气全部读完的时候，亲爱的读者朋友，你能想像吗？我已是哭成个泪人在藤椅边了，而且是三十多年来最痛快淋漓的一次……

这个故事给了我以前自己所忽略的、不知道自己不知道的……并且，它唤醒了我心中原本曾拥有的……

说是在很久很久以前，在一个遥远而美丽的地方，有一个武士，他认为自己心地好、善良，而且充满了爱。

只要一接到任务，他会马上钻进他的盔甲里，跳上马背，向任何可能的方向出征。

有时候，他会弄得同时朝几个不同的方向前进，这可真不是件容易的事。

我们不也是经常同时展开很多项工作吗？

他最喜欢去拯救受难的美丽公主，不管她们需不需要拯救。因此，虽然有很多公主感激他，也有一样多的公主讨厌这个武士。

回想我们也常常自认为自己是一颗好心，热情地去帮助别人。可是却有这样的情况，你越爱他，他躲得越远！没有人会拒绝真正的爱！敢问在你这个“爱”的名义下，在你的行为背后的深层动机是真正的爱吗？

真正让这个武士声名大振的，就



是他的盔甲！

这套盔甲是国王赏赐他的礼物，是用一种非常稀有、和太阳一样闪亮的金属所制成的。

有很多人曾发誓说，他们看见太阳从西边升起，或从北边落下。

事实上他们看到的，是武士穿着盔甲朝四面八方前进而已。

武士非常喜欢穿上他的盔甲，然后欣赏盔甲闪闪发亮的光芒。

就像很多人热爱他们的头衔、地位、知识一样……

他的太太茉莉亚，和他的儿子克斯，很少真正的看到他，因为他总是穿着盔甲，准备要去上战场。

武士太爱他的盔甲了，爱到不愿意脱掉盔甲片刻。

吃晚饭，他穿着盔甲；

和朋友在一起，他穿着盔甲；

甚至上床，他也穿着盔甲。

你也经常为你的此类行为美其名曰：“热爱事业”或“事业心强”。

终于有一天，他的家人和朋友，都忘了他不穿盔甲是什么样子。

偶尔，儿子克斯会问他妈妈：“爸爸究竟长得是什么样子？”

然后，茉莉亚会带她的儿子到壁炉旁边，指着一幅武士的画像，叹着气说：“你爸爸在那里。”

“至少，这是他从前的样子。”

在看画像看了三年以后，克斯对他妈妈说：“我希望能看到爸爸真正的长相。”

有一天，她直接去找武士：“我想，你爱你的盔甲胜过爱我。”

“这不是真的。”武士坚持地说：“我不是把你从那只恐龙爪里救出来，又把你安顿在这么高级的城堡里吗？”

你也许也经常说这样的话吧。





茉莉亚用力从他的面盔里看进去，好看到他的眼睛，她说：“你喜欢的，只是去拯救我而已，你当初没有真正爱过我，现在也不是真正爱我。”

“我真的爱你，”武士坚持，并且用力地拥抱她，差点把她的肋骨都弄断了。

你以爱的名义伤人。

“那么，你把这件铁衣脱掉，好让我看到你真正的长相。”她恳求地说。

“可是我得随时准备好，跳上我的马，朝四面八方骑过去啊！”

“如果你不把这件鬼东西脱下来，我就要马上离开你。”

这对武士来说是个严重的打击，他不愿意茉莉亚离开他，他爱他的太太、他的儿子、和他铺满石砖的高级城堡。

但是，他也爱他的盔甲，因为，他的盔甲向每一个人展示他是个什么样的人——一个心地好、善良、充满了爱的武士。

很多人并不明确自己的价值观，虽然在每个人的潜意识里、在心灵深处对生活的一切都有答案，但我们根本没有时间，也根本不在意去聆听自己，我们总是喜欢去听听别人怎么说，去听听大师们的智慧。其实，一切的智慧就在你心中！

他非常意外他太太并不认为他心地好、善良，而且充满了爱。可是，如果继续穿着盔甲意味着他会失去茉莉亚和克斯，那他宁可脱掉盔甲。

武士于是起身，伸出手，想拿下他的铁头盔。

非常意外地，他发现头盔一动也不动。他再用力地拉，可是，还是不能把头盔拉下来。惊慌之下，他试着把头盔上的面盔抬起来，但是面盔也卡住了。他一遍又一遍地用力扯，一次又一次地，然而面盔纹丝不动……

武士在他的盔甲里待了太久，已经忘记了没有盔甲会是什么样的感觉。铁匠的斧头很用力地在他戴头盔的头上敲打，或是茉莉亚用花瓶敲他的头，都只能让他痛苦一阵子而已。

既然他很难感受到他自己的痛苦，那么别人的痛苦就同样给忽略了……

天哪！我曾经也是这样！

后来他决心要脱下盔甲，去到遥远的森林，寻找传说中的默林法师……

当武士筋疲力尽，也终于在大树林里找到了默林法师。

武士说：我已经迷路好几个月了。

默林法师回答他说：不，你迷路了一辈子。

而当默林法师拿出一杯颜色古怪的生命之水给武士喝时，武士质疑地看着杯子，默林法师一语道出了武士心中的秘密：你害怕，这就是你穿上盔甲的原因。

这可是让武士想也没有想到的呢，想想他在战场上是何等英姿，怎么可能还有自己害怕之事！其实，一点也没有错，武士之所以要穿上盔甲，就是害怕受到伤害，闪闪发亮的盔甲掩盖了他内心的恐惧。

我们树起屏障保护自我，然而有一天我们却被挡在了屏障之后。

武士的盔甲是多重的比喻，请你想一想，难道我们身上没有这样的盔甲吗？

例如：成功的盔甲、金钱的盔甲、婚姻的盔甲、道德的盔甲、知识的盔甲、荣誉的盔甲、胜利的盔甲、天才的盔甲、勤奋的盔甲、美丽的盔甲、仁慈的盔甲、友谊的盔甲、父母的盔甲、子女的盔甲、师长的盔甲、专家的盔甲、富人的盔甲、好人的盔甲，等等。不知不觉中，这些盔甲就可能已经悄然无形地穿在了你我的身上！

因为这些盔甲，我们再也感受不到人际间关怀的暖意，听不到鸟儿的歌唱，闻不到花儿的清香，再也无暇去聆听大自然的奏鸣……最可怕的是，对这些“感受不到”的却无动于衷。

故事中的武士经历了三座分别象征着“沉默”、“知识”和“勇



气”的古堡……

“沉默之堡”象征着：要静下来聆听自己，就像佛学的“戒、定、慧”，持戒是为了安定，安定是为了能聆听内心的智慧……

“知识之堡”象征着：我们要学会放下过去，突破框框。去经历，但要放下经验……

“勇气之堡”象征着：唤醒真正的力量，突破恐惧，要知道恐惧是不存在的……

最感人的一幕是，正当武士快要爬上真理巅峰的时候，默林法师要他“放手”……

武士了解，他没有其他选择。在那个时候，他的力量开始消失，他抓住岩石的手指也开始迸出鲜血。由于相信自己快死了，他放了手，向下落去，掉入记忆中无尽的深处里。

他回忆起他一生中，所有他曾经责怪过母亲、父亲、老师、太太、儿子和朋友的事，当他向空虚中掉得更深时，他放弃了一切对别人的责难！

他落入深渊的速度越来越快，同时晕眩地，他的思想也深落至内心的最深处。

然后，第一次，没有评断，没有成见，他清晰地看到了自己的一生。

在那一瞬间，他为自己的生命全然负责——不管是别人给他的影响，或是形成他生命的种种事件。

从那一刻起，他不会再为了自己的错误或苦难，而责怪除了他之外的任何人或事。

认识到自己是因而非果，让他感觉到一股全新的力量，现在他不害怕了。

当一种不熟悉的平静感突然充满全身时，奇怪的事情发生了，他开始向上蹿，对，虽然看来不可能，他确实向上蹿出深渊，但是，当他向上蹿的时候，他仍然觉得和深渊的最深处紧紧相连——事实上，是和地球的中心相连，所以，他继续蹿得越来越



高，同时意识到他和天地相连接。

突然，他不再往上蹿，他发现自己已站在山顶上了。

他放掉所有他曾害怕的东西，放掉所有他曾知道和拥有的东西，快乐地拥抱不可知的东西。他自由了，现在，宇宙真正是属于他的——让他经历和享受。

武士站在山顶上，深深地呼吸，并且由于看、听及感觉四周的景致而变得晕眩——那是因为他现在能用一种令人屏息的清晰，来观看宇宙。一种全面的幸福感扫荡过他的全身。

从前，未知的事使他充满恐惧……

如今，他满盈着爱——给自己的爱，给茉莉亚、克斯、生命，还有给他周围整个奇妙世界的爱。

武士跪了下来，感激的眼泪从他眼中泉涌而出。

“我几乎为了没有哭出来的眼泪而死。”他想着。于是，眼泪继续从他的面颊涌下，滚过他的胡子，滚到胸甲上。因为这些是心之泪，热度特别高，很快地就融化了盔甲最后剩下的部分。

武士因喜悦而大声地哭了出来，他不会再穿着盔甲，向四面八方骑去，好证明自己心地好、善良、又充满了爱，人们也不会再看到盔甲的反光，而以为太阳从西升或北落。

在泪光中，武士笑了！他没有发觉，一股美丽的，明亮的光芒从他身上放射出来——这股光比他的盔甲在擦得最亮的时候，还要更光亮，还要更美丽！像最清澈的小溪一般闪烁，像明月一般皎洁，像太阳一般耀眼夺目！

因为，的确，武士就是小溪，就是明月，就是太阳。

现在，他可以同时是这些东西，而且更多，因为他和宇宙合而为一。

他就是——爱。





2000年12月
12日李嘉诚先生捐
款4400万元港币，
资助香港公开大学
建立“李嘉诚专业
进修学院”。

李嘉诚先生在开幕及命名典礼上致辞时说道：“近些年，我家里有了孙儿的声音，为加强和孙儿的沟通，我忙里偷闲翻阅了一些童话和寓言故事。我的少年时期家境贫寒，从未享受过这样的奢侈，今天才知道有这么多启迪心智的佳作，其中我感触最深的是一个富于哲理的寓言故事——《The Knight in Rusty Armor》，故事的主人公是一位心地善良、充满爱心、坚毅勇敢的武士，他不断铲除恶龙，拯救危困中的公主，备受世人推崇，国王更赏赐他一套闪亮的盔甲。久而久之，武士习惯了成功，没有注意到盔甲已开始生锈，也忘记了盔甲虽然标榜着成功，但盔甲中的自己才是成功真正的创造者。有一天，武士蓦然惊觉生锈的盔甲已成为自我的累赘。”

“武士知道自己出了严重的问题，他也许并非最聪明的人，但他很有勇气，敢于面对新的挑战。他四处求教，寻找新知识、新方法，鼓起勇气，克服疑惧，终于成功地摆脱了束缚他的盔甲，找到新的出路，重新寻回了自我。今天面对全球在经济、技术领域的竞争，以往的成功只代表过去，与今天也许毫不相干。在这不断转动进步，浩瀚无际的知识经济时代，唯一可令我们与时俱进的就是一颗恒久好学的心。”

“更新求变，就是使自己不被盔甲禁锢束缚的关键，我们要像故事中的武士一样，要有智慧，能够客观地认清各种困境，鼓起勇气，直面世界的挑战；要有毅力，去克服重重障碍，勤于反思，追求新知，才能营造一个和谐、健康和有价值的社会，缔造出未来新的传奇。”



而此刻，如果你的心灵敞开并能领悟：一个不能够爱自己的人，也是不能够真正地去爱别人的人。一个没有爱的人怎么能够爱别人呢？一个人不可能给出他自己本身所没有的东西，你说的是吗？所以爱人先要爱自己，让心中拥有爱。这样可以确保你给出的是无条件的——真正意义上的爱！

进而，你若能明白，一个不能为自己出征的人，又岂能为别人出征？

因此，这不是一个神话故事，也不是一个励志寓言。更不是一个发生在很久很久以前的古代传说，这个武士就生活在今天，也许就在我们身边，甚至他就是你和我！

所以，为自己出征吧！
听——你生命的号角正在
吹响——

来吧！生命的武士，为自己出征！

现在你感觉到心灵在震颤！大地在轰鸣！舒展你的双臂，迈开你的脚步……

一个关于你自己的故事，真正开始了……



行不通就改变

麻木是自己感觉不到的

有句话说：人不需要被教育，但却需要被提醒。

我首先给各位朋友一个重要提醒：

麻木是自己感觉不到的！

如果你去问问周围的人们：喂，老兄，你觉得自己的观念落后吗？

你会发现，几乎没有人会觉得自己的观念是落后的！如果有存在观念落后的情况，那一定是别人的！他们会这样认为。

在培训研讨会上，每当我问到这个问题的时候，真的很少有人会举手。一个人的观念落后往往是他自己感觉不到的！就像鱼在水里游，鱼却感觉不到水在哪里一样。

各位朋友，就在你读这一段文字的一瞬间，这个世界又产生了好多个可以解决人类过去未能解决之问题的新方法、新技术、新策略？你说有没有？知识在不断地更新换代！

这就意味着我们头脑中的资讯随时在被淘汰！

迅猛的变化、爆炸的资讯、时间和空间的巨大变革，你我之



间的距离都不存在了！整个地球也只是一个“地球村”而已！

竞争的游戏规则已在不知不觉中改变……

人们曾引以为豪的成功经验也在一夜之间褪去了它往日的魔力，面对着变化，很多人开始困惑、压力、努力……最后麻木或者习惯！痛苦、快乐或者痛并快乐着！

有一点肯定无疑，我们正在激烈地告别传统，传统的技术、传统的知识、传统的教育、传统的制度、传统的道德，甚至是传统的智慧！

变化已经是这个时代唯一不变的特征！

你愿不愿意去拥抱这个充满变化的时代呢？

谁都会发现，不管你愿不愿意，时代的步伐总是向前，它不会以你我的意志为转移，更不会等我们半步！

更多的变化！更多的挑战！当然其中也包含更多的机会！

《第五项修炼》作者彼得·圣吉说，在这个时代你唯一的竞争优势就是比你的竞争对手学习得更快！更多！更好！

而学习的实质到底是什么呢？

没错，它就是“改变”！

相对于这个时代而言，我觉得“改变”一词还来得不够有力度，不如我们用“颠覆”一词！

颠覆你自己，否则竞争将颠覆我们！

你愿意吗？

什么是 6C 的时代

这是一个 6C 的时代，更多的变化（Change）！更多的挑战（Challenge）！当然其中也包含更多的机会（Chance）！

虽然有句话说，机会面前人人平等，可是大家的成果却不



见得平等,为什么?答案就是:
我们做了不一样的选择
(choice)!

在这个时代,没有一个人
可以拥有所有的资源,要获得
更卓越的表现,就要合作或者
叫做竞合(Co-opetition)。



2005年8月末我在新加坡参加了世界第一营销大师杰·亚伯拉罕(Jay Abraham)的“亿万美金周末”三天的课程,他在课程中说道,如果他的生命只能留下一件东西,那就是——合作!

如何才能合作得更好呢?那就需要有效的沟通
(Communication)!

在这样一个6C的时代里,我们该怎么办呢?

你若继续做过去的你,你将一直是过去的你。

重复旧的行为只能得到旧的结果

有一次在图书馆偶尔翻阅到一本医学英文字典,发现英文单词 Delirium(精神病人)的定义解释中,除了“行为不由表意识控制”之类的解释外,有一句话的大意是这样的:“一再重复做相同的事,却妄想有完全不同的结果出现。”这样的人就是精神病人!我当时看到这样一句话的时候,非常震惊!因为我发现像这样的人在我们周围岂不是很多?

你有没有发现很多人每天都做同样的事情,上班、下班,朝九晚五,用同样的思维方式、用同样的行为方式、用同样的态度去面对每一天的事情,却希望有不一样的结果出现,他们都在抱怨目前的处境不是他们想要的!这种人是不是应该叫“Delirium”?





重复旧的行为只能得到旧的结果！

不学习的时候就是自己落后的时候，然而这一点自己很难感知到。特别是从事管理咨询工作，因为做管理咨询就是“卖思想”。既然是“卖思想”，那么作为咨询顾问就要热爱自己的思想，对自己的观点充满自信！可是当你一旦热爱自己思想的时候，你的观念很可能就落后了！

当我意识到“观念落后是自己感觉不到的”的时候，就会警醒自己：要时时否定自己！

就像伟大的先哲、教育家孔子说：吾日三省吾身！

跳出你自己给自己无意识设下的疆界，无限的自由就在等着你啦！

记住：重复旧的行为只能得到旧的结果！

我们都知道刻舟求剑的故事，觉得那个人好笨，如果环境没有改变，船还在原地，宝剑从什么地方掉下去就在什么地方做个记号，然后按照这个记号下去捞，可能还能捞到。

可是环境一直在改变，船一直在前进，时代的步伐也一直在前进，重复旧的行为甚至已经不能得到旧的结果，可能要得到比旧的还要糟糕的结果，就像海尔集团总裁张瑞敏曾说过的“斜坡理论”——企业就像斜坡上的一个球，不前进的话，它就滚下来了！

Forget it!

有个问题问你：“学习”比较难还是“忘却”比较难？大部分人在一开始都会回答是学习比较难，忘却比较容易。

美国著名的经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）说：“世界上最难的事不是让人们接受新思想，而是使他

们忘却旧观念！”

不知你有没有这样的经验，你去劝说某人的时候，某人总是抱着一个旧观念不放，怎么也听不进你给他讲的新观念。



“Forget it!”的意思是：“忘记它！”如果把这个单词拆分一下就变成了“(For) get it!”——忘记它是为了得到它！

迪伊·霍克(Dee Hock)是维萨信用卡网络公司的创办人。早在1997年7月美国的《Fast Company》杂志上，迪伊·霍克和几个精英人物共同提出：目前企业所面临的问题不是学习而是忘却！

就好比一个电脑，如果你对它内在的程序、内在的文件资料统统都不满意，而电脑的空间已经满了，你准备怎么做呢？是不是要先删除旧的程序、旧的文件？然后才能够再装入新的程序新的文件，是不是这样？所以问题永远不在于如何使头脑里产生崭新的、创造性的思想，而在于如何从头脑里淘汰旧观念！旧的观念不除去，新的观念很难植根发芽。

别忘了：For get it!——忘记它才能得到它！

著名的管理学大师彼得·德鲁克(Peter F. Drucker)，在美国被誉为“大师中的大师”，他曾说道：“创新起始于舍弃，它不在于实施新措施，而在于舍弃的是什么。”

所以请你就在此刻写下你最需要舍弃的三件事情，也许是你过去的某方面最想改善的习惯又或者是……

- ① _____
- ② _____
- ③ _____

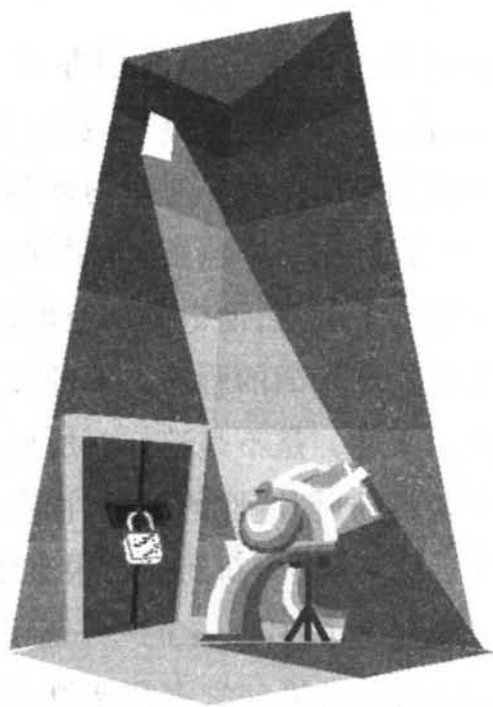
请你对上面写下的三条画上一个大大的“×”！并且大喝一声：Forget it!



改变自己是你的责任

当我讲了这些事例之后，相信你也必然明白改变的重要性了。

在我主持的一些研讨会上，经常有学员对我说：“胡老师，我已经知道改变的重要性了，请您来改变我吧！”我通常会告诉他，我没有权利来改变你，也没有办法来改变你，因为我们每个人都固守着一扇只能从内开启的改变之门，无论动之以情或晓之以理，我们都不能替别人开门。



换句话说，真正改变的决心只能由你作出，谁也无法说服他人改变，就像 NLP(神经语法程式学，如果您第一次听说这个名词，没关系，我即将在第三章向您细细说来)的一句前提假设：一个人不能改变另外一个人。我们只能透过一个人的价值观去引导他，而真正做出有效的改变还是来自他自己！

亲爱的读者朋友，你真的做好准备了吗？不过我相信，你会买下这本书就说明你正在积极地寻找改变的途径，当然你也做好了改变的准备，是吗？

就让我们一起踏上这条自我探索与改变的路吧！



有一位英国国教主教的墓志铭这样写着：

我年少时，意气风发，踌躇满志，当时曾梦想要改变世界，但当我年事渐长，阅历增多，我发觉自己无力改变世界，于是我缩小了范围，决定先改变我的国家。

但这个目标还是太大了。

接着我步入了中年，无奈之余，我将试图改变的对象锁定在最亲密的家人身上。但天不从人愿，他们个个还是维持原样。

当我垂垂老矣，我终于顿悟了一些事：我应该先改变自己，用以身作则的方式影响家人。

若我能先当家人的榜样，也许下一步就能改善我的国家，再后来我甚至可能改造整个世界，谁知道呢？

环境不易改变，不如我们改变自己。

不习惯的时候就是成长的时候

与您分享一则禅学的寓言：

一只鲷鱼和一只蝾螺在海中，蝾螺有着坚硬无比的外壳，鲷鱼在一旁赞叹着说：“蝾螺啊！你真是了不起呀！一身坚强的外壳一定没人伤得了你。”

蝾螺也觉得鲷鱼所言甚是，正洋洋得意的时候，突然发现敌人来了，鲷鱼说：“你有坚硬的外壳，我没有，我只能用眼睛看个清楚，确知危险从哪个方向来，然后，决定要怎么逃走。”说着，说着，鲷鱼便“咻”的一声游走了。

此刻呢，蝾螺心里在想，我有这么一身坚固的防卫系统，没人伤得了我啦！我还怕什么呢？便关上大门，等待危险的过去。

蝾螺等呀等的，等了好长一段时间，也睡了好一阵子了，心里想呢：危险应该已经过去了吧？



就在它乐着想探出头透透气时,冒出头来一看,扯破了喉咙大叫:“救命呀!救命呀!”

此时,它正在水族箱里,对面是大街,而水族箱上贴着的是:蝶螺××元一斤。

此时,不知你的感想如何,这篇禅学寓言告诉我们:过分封闭自己或膨胀自我的人,都将丧失自我成长的机会,自陷危险之境而不自知!

同样的道理,你也听过煮青蛙的故事吧。

当把一个青蛙放进一锅烧得滚烫的开水中时,它一下子就会从里面跳出来,但是把青蛙放在温水里,然后在锅底下慢慢加温,青蛙在温水里自由地游泳,当水温慢慢升高的时候这个青蛙丝毫没有感觉,当它感觉到不舒服想跳出来的时候,双腿已经没有力量——它被煮熟了!

面对改变,我们时常会觉得有些不习惯,或者感觉有些压力,甚至是恐惧,可是我要告诉你:这正是你成长的时刻!

如果你不想接受这些不习惯或者压力,那么就去做你原来一直都在做的、一直都习惯做的事情,当然你也将一直是过去的你。若想要真正成长,那就要突破舒适的范围,也就是要暂时地失去安全感……

所以,当你感觉自己有些不习惯,有些紧张或者压力甚至是恐惧的时候,起码要知道,你正在成长……

蚂蚁的启示

她离开办公桌,复印了一份资料,不过三分钟时间,一只蚂蚁爬上了她刚买的黑森林蛋糕。那蛋糕是她的午茶点心,这下享用的兴致全无了。



她拿起叉子把蚂蚁取出，然后质问它为什么破坏她的好心情。浑身沾满奶油的蚂蚁慢条斯理地回答：“我饿了，被蛋糕的香味给吸引过来。”蚂蚁说，它的食量小，吃不了多少，给它一小角蛋糕，就够了。她听了更是火大，不顾形象，指责它：“你的身份，哪能配得上跟我一起吃相同的东西？”

她告诉蚂蚁，它应该去找残余的食物，怎么可以堂而皇之与她分食。蚂蚁说：“我有我的人格，不想卑微地讨生活。”蚂蚁一脸委屈地向她说道，它想出人头地，可是天生的不平等，教它只能不起眼地过日子，可是它不想庸庸碌碌地了此一生，所以选择到这陌生且危险的城市。

经它这么一说，她心软了：“你不怕无法适应？”她怀疑。

“只有做过了，才知道怎么回事。光是害怕，有什么用！”蚂蚁又接着说，它不觉得它的人生只有一条路可以走，它相信，它的生命充满了无限可能。

她不发一语，心情顿时复杂。这些年，她最大的困境，是知道自己要什么，却始终未曾付诸行动，她不懂为何迟疑，或者说，她怕改变。

然而，胆小的人，注定要失去生命中的种种精彩与美丽。

因此，她只能原地打转，也许不会更坏，但也绝对不会更好。

回过神，她有了新的决定，同时准备把整块蛋糕送给蚂蚁。蚂蚁谢绝了她的好意，它说，它已经尝过滋味，想再去试点别的。

而她，一个新的生命观点，已然成形，蓄势待发。

要么创新，要么灭亡

海边的沙滩有一种不起眼的小生物——“寄居蟹”，每当潮水退去，可以看见到处都是这种可爱的小动物。寄居蟹，它身上的壳



是借来的,每当它成长到某种程度,旧的壳已经无法让它舒适,因此它必须找另一个更大一点的壳才能让自己更舒适,然而在它换壳的同时,必须暴露它最柔弱的身躯,此时的它是最脆弱,然而它懂得它必须丢弃一些熟悉的、习惯的……这样的冒险是值得的,只有找到另一个更大的壳才会有真正的舒适与安全,不是吗?成长本身就是一个不断创新的过程。

你现在是否真的准备好了! 改变自己的现状朝向更亮丽,更美妙,更动人的未来!

世界首富比尔·盖茨(Bill Gates)在一次演讲中说道:可持续竞争的唯一优势来自于超过竞争对手的创新能力!

彼得·德鲁克说得更直接:要么创新! 要么灭亡!

每一天我都在思索与反省,同时不断地问自己:

我的客户,他们真正要的是什么?

如何有效地创新我们的产品与服务?

如何来改进我的营销方式?

如何不断地提升公司的人力资本?

我如何让自己和周围的人感受到更多的快乐?

因为不创新,就灭亡! 只有创新才会带来变化! 不是吗? 与你共勉。

恭喜你已经踏上了这条自我探索的路。

我相信今天将是一个新的起点! 一个卓越成长的起点,一个内在心灵更丰富喜悦的起点!

生命的每一天都是一个新的起点,只要你愿意以新迎新,你的未来在等着你! 一切都尽在你的掌握之中!

到底我们要如何来转变我们的人生呢? 让我们来开始掌握一门伟大的、非传统的、创新的学问——NLP!

让我们接着看下来……



魔术般地改变你的生命

阿拉丁神灯再现

亲爱的读者朋友,你还记得吗?在充满梦想的童年时代,从“孙悟空的72变”,到“美丽的七色花”和“仙女棒的童话”,特别是“阿拉丁的神灯”,这些充满幻想与神奇的故事一直伴随着我们成长。

几乎所有的孩子都向往着这些梦想与奇迹,那时候我们对生活充满了种种美好的理想和梦想,不是吗?

然而,当我们渐渐的长大,踏入社会之后,慢慢忘却了那些梦想和神奇,我们开始过着重复的生活……

“要务实一点啦”、“现实毕竟是现实嘛”、“所谓梦想就是做梦想而已”,不知什么时候开始我们的耳边总是听到这样的一些话。

于是我们不再相信奇迹,也没有了童年时期的梦想和执著。

虽然在有的时候,我们也会觉得生活的繁琐与乏味,但我们还在无可奈何地重复着生活,渐渐地它已经变成了“理所当然”,似乎生活本来就是这样。





请你想一想,我们今天的生存状态,真的满意吗?

在人生的舞台上,你正扮演着什么角色?喜欢且胜任你的角色,还是无奈地登台亮相?

喜欢你自己吗?快乐吗?

我相信你还是会同意:生命它是个礼物,生活本来就是丰富多彩!人生的每一天都充满着惊喜、希望与奇迹!不是吗?当我们的生活失去了奇迹,其实我们也正在失去生活!

我们也渴望改变,但却不知如何改变!

虽然现代科学的研究已经告诉我们:人类大脑的潜能仅仅开发了 2%。

传统的心理学也曾试图给人们以启迪和帮助,然而除了生物学意义上的刺激与反应之外,剩下的似乎只是“ESP 超能力”这种玄之又玄的东西,却没有可供操作的具体改变步骤与方法。

弗洛伊德的精神分析学说开创了现代心理学的新纪元,然而,在当前这个飞速发展的 6C 时代,它留给我们的感觉也不过是一些抽象的概念和理论,似乎也没有什么马上能拿来并实际可操作的方法……

终于在 1970 年,传说中的“阿拉丁神灯”再度出现!

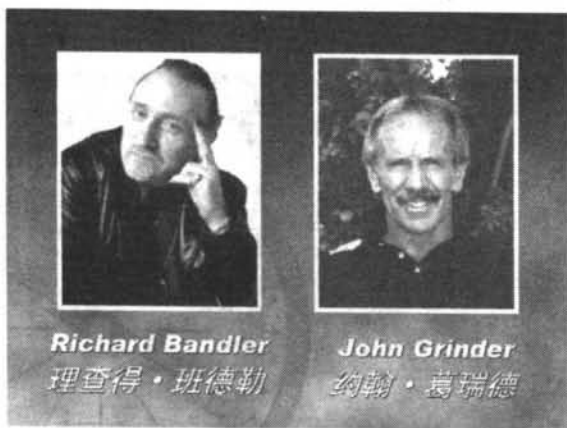
它不是生物实验室里的“小白鼠”,更不是某个大师在象牙塔里的高谈阔论,它直接切入我们的生活,并成为我们生活的一部分,同时它又迅速渗透到各个领域,犹如打开了一扇探索人类心灵奥秘的大门——这就是“神经语法程式学”(Neuro-Linguistic Programming),简称 NLP。

21 世纪最震撼人心的突破将不是来自技术的进步,而是来自作为人这一概念的扩展!

——约翰·奈斯比特

NLP 是如何产生的

1970 年，有两位美国人对传统心理学提出了质疑与挑战，



虽然他俩都没有心理学的专业背景，但他们在美国加州大学的学生宿舍内——NLP 的发源地，利用课余时间开始研究，经过三年多的实验与练习，并吸取各派心理学技术，发展确立了 NLP 神经语

法程式学的基础架构。

这两位创立 NLP 神经语法程式学的美国人就是——理查德·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，葛瑞德以其模仿语言及行为的能力而屡建奇功，数次获奖；而理查德·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，这也难怪这门新兴的实用心理学，取名为神经语法程式学(Neuro-Linguistic Programming, 简称 NLP)，俩人将所学背景都加进去了。

实际上，NLP 是包含了传统的心理学、神经学、生理学、系统学及语言学与人脑机制控制学。

在临床上，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，班德勒与葛瑞德对他们的杰出成就有万分的好奇。

NLP 的学问便是借由不断询问：“这些大师是如何做到这么卓越的效果？”而发展出来的。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。

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·萨提尔(Virginia Satir)

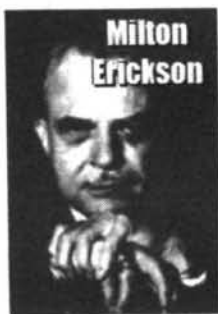
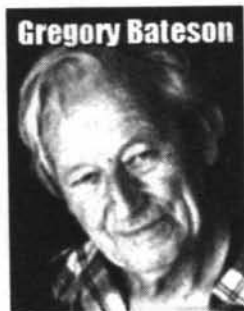
完形疗法(Gestalt Therapy)创始人弗烈兹·彼尔斯(Fritz Perls)。

这些大师在改变人类行为上，都有非常杰出的表现。

当时，他们两人有幸能一方面运用 NLP 的技巧之一——模仿(Modeling)，亲自向上述四位大师学习，另一方面也将四位大师天赋的技能与心灵，积极地参考与发展，扩充充实了当时新生的 NLP 内涵。

家庭关系治疗师维吉尼亚·萨提尔(Virginia Satir)曾聘请理查德·班德勒，帮忙整理将她的近 30 天研习班的内容编辑成录音带和文字稿。

班德勒在编辑的过程中，不知不觉地模仿并学会了萨提尔在教学中所运用的语调和肢体动作模式。





班德勒也参与完形疗法始创人弗烈兹·彼尔斯(Fritz Perls)手稿和讲授时录像带的编辑工作,他用了很多时间反复观看这些录像带,以求文字整理准确。

当他做完这些工作时,不知不觉中他也掌握了弗烈兹·彼尔斯的说话语气和肢体动作特点。最后,居然使得理查德·班德勒能够在加州大学内主持并开展了完形疗法的研究讲座。

另一位 NLP 的创始人约翰·葛瑞德(John Grinder),在加州大学教授语言学非常有独到之处。班德勒和葛瑞德首先对维吉尼亚的录像带做研究,发现了维吉尼亚习惯性的语言语法模式。根据这些研究,他俩后来发展出“NLP 检定语言模式”。维吉尼亚很吃惊他俩的说法为自己的工作行为的模式找到了理论依据。

班德勒和葛瑞德发现了持续改变人类行为的秘密——卓越的模型(Model of Excellence),他们发明了一系列的方法,可以拷贝这些大师们的一切成就!

在开始的阶段,他们甚至连大师们的外表特征、生活习气也统统模仿。

例如,他们认识并研究当时最著名的催眠治疗大师米尔顿·艾瑞克森(Milton Erickson),透过模仿艾瑞克森的说话语法和动作,很快也成为催眠高手。大家知道米尔顿·艾瑞克森是小儿麻痹症患者,平时都是以轮椅代步,他们甚至也模仿坐轮椅的方式。

最终,他们又发现“卓越的模型”并不只是外在的表象,更重要的是人类内在的心智程序。总而言之,班德勒和葛瑞德证实了“卓越”是可以被复制的!

这也是 NLP 神秘有趣的一面——透过策略引导与契合模仿,能快速学习任何作为,并取精用华,进而能青出于蓝而胜于蓝!

关于 NLP 名称的来源,还有另外一个有趣的传说。

有一次,理查德·班德勒驾着车,因小小交通意外而被警察截停,当时他的车前、后座、后备箱都塞满了许多心理学书籍与资料。

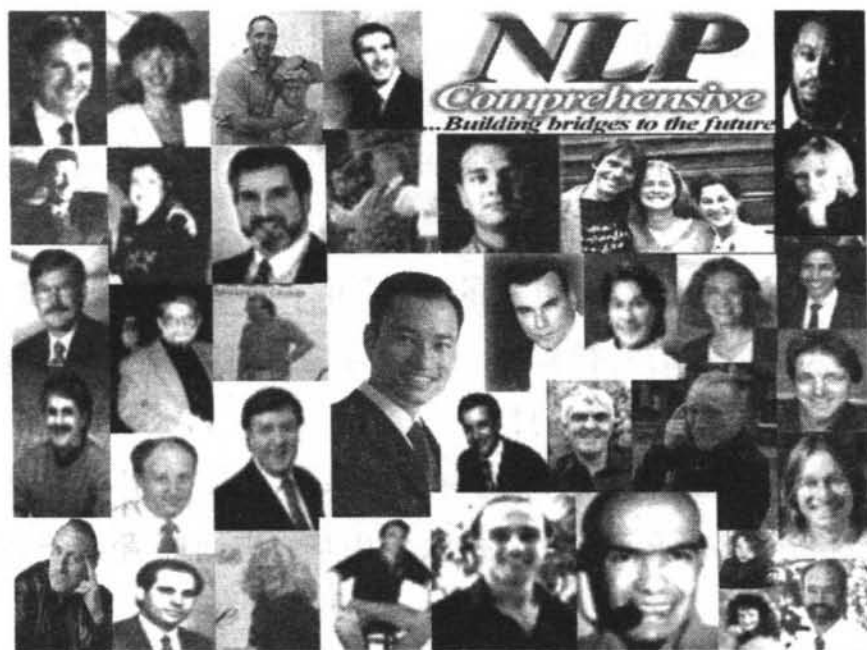
警察看到很好奇,就问班德勒:“你是干什么工作的?”

班德勒当时愣了愣,忽然灵光一现,脱口而出道:“I am a Neuro-Linguistic Programmer(我是神经语法程式师)!”

那个警察对此闻所未闻,如丈二金刚摸不着头脑,便让班德勒离开了。

NLP 就这样诞生了!理查德·班德勒和约翰·葛瑞德二位创始人就迅速成为美国加州大学的中心人物,他们的身边涌现了一批 NLP 理论的热情追随者,这批人到今天都已是 NLP 领域中的国际著名的大师级人物了。

例如:史提夫·安德里亚(Steve Andreas)、康妮莉·安德里亚(Connirae Andreas)、戴维·戈登(David Gordon)、茱迪思(Judith Delozier)、提姆·汉宾(Tim Hallbom)与苏斯·史密斯(Suzi Smith)、罗伯特·迪尔兹(Robert Dilts)、泰得·詹姆斯(Tad James),还有史蒂夫·吉莉安(Steve Gilligan)等。



究竟什么是 NLP

NLP 是一套理论,也可以说是一种精神,也可以说它是一套技术,无论如何,NLP 就是能魔术般地让你的生活变得更精彩的东西! NLP 就是那么神奇,它能带给你人生全面性的提升!

很多人问我:为什么要学 NLP?

我的答案很简单:无论你想追求卓越成就还是想要有宁静的心灵,无论你想有出类拔萃的表现还是让自己更有智慧,全部的解决之道就是 NLP。

难道 NLP 就是全部吗?……不,绝对不是,NLP 只是整个生命奇迹的一小部分,但是这一小部分却是关键,为什么?就算一个人发现了阿里巴巴的宝藏,如果没有开门的钥匙与密码口诀,就等于零,不是吗?而这钥匙,就是 NLP。

亲爱的读者朋友,现在你已有一个机会让自己来体验这一把神奇的钥匙——NLP。

NLP 的涵义是什么呢?答案就在它的名字上。

我们已经讲过 NLP 是“Neuro-Linguistic Programming”的英文缩写。

Neuro 意思是“神经”,特指我们大脑的神经系统。神经系统





联结着大脑和身体，而大脑神经系统控制着我们的五官五觉去感知这个世界，进行信息沟通，在 NLP 中，我们将要探讨的就是我们如何去组织与控制我们的大脑神经系统并取得对世界及人类彼此间的认识，人类所有的行为都是神经的反应过程。

Linguistic 意为“语法”，在这里是指广义上的语言的使用方式与方法。它不仅指口语，还包括肢体语言、思考模式、信念等无声语言及我们大脑与身体之间的联系机制所用的语言。因为我们都是用语言与别人做出互动影响的，你说是吗？“语法”反映了我们的世界模式，是思想的外化表现形式。在 NLP 中，我们将探讨我们如何使用它，它对我们的生活有什么样的影响。

Programming 意为“程式、程序”，是借用了计算机科学的词汇，它是指为达到某种结果的系统内部运作过程。其实我们的思想只不过是习惯性的程序软件而已，改善我们的软件就能改善我们的思想。我们的大脑正如一部计算机，计算机能否执行某一种功能，关键在于你装入什么样的软件，执行什么样的程序，就像计算机界的一个名词：GIGO (Garbage In Garbage Out)，垃圾进垃圾出。装入的是垃圾，出来的当然也是垃圾。我们的态度、信念、思维方式及行动都是“习惯程序”，只要你通过一定的方法，改善我们思维和行为的重复程序，让大脑的软件升级，我们便能取得理想的效果，创造生命的最佳表现。

如何让心灵的软件升级

从人类卓越成就表现的观点来看，成功的 85% 来自观念和态度，其实人就像是一部超级电脑一样，是由其内部的软件程序来决定其功能与价值的。如图所示，不同的电脑软件，产生不同的结果。



如果把人比做电脑,那么我们每个人的“硬件”都差不多吗?毫无疑问,人与人之间的“硬件”肯定是差不多的。我们经常说,他有一个脑袋,我也有一个脑袋;他有一张嘴巴,我也有一张嘴巴;

他有一双手,我也有一双手,为什么成就的差别有这么大呢?就像比尔·盖茨和街边的流浪汉,差别就在于软件!你说是吗?那么人的软件又是什么呢?那就是我们每个人的态度、信念、价值观和思维方式!

你的价值,就决定于你处理各种状况的能力。

这本书呢,就是让我们去发现一些自身不当的“软件程序”,去破除一些不当的“软件设计”——消极思想,载入有效的“程序功能”——积极态度,改变我们对一些事物一贯的思维和行为,从而让我们的人生有更好、更快乐的效果!

NLP 的发展现状

NLP 是研究人类主观经验的学问。因为我们是以思想、语言及行动与他人和客观世界相联结,所以神经语法程式学是有关这种联结过程的科学。

理查德·班德勒将 NLP 描述成是一种教育的过程,他说:“我们所做的就是发展出一些方法,来教导人们如何使用他们的大脑。这包括我们如何塑造出每一个人独特的内心世界;我们怎样选择传入大脑里的信息;我们怎样去认知这些信息?我们怎样储存这些信息;怎样把这些信息与其他在储存中的信息融



合,又怎样运用它们。”

NLP 的中心技能就是“模仿”(Modeling)。我们前面讲过 NLP 的起源就是模仿了四位极为卓越的沟通及心理治疗大师而引发,把模仿策略化为一套的技巧程序,使得其他人也可以复制。

NLP 的具体应用是什么,对我们的好处在哪里?一般而言,它可用于心理治疗、健康维护、商业上及教育上。更具体地说,如个人心灵创伤、受虐待、受暴力、缺乏自信心、恐高症、家庭情感问题等心理治疗,或减肥、戒毒、消除压力、身心不适症状等的治疗或如何销售、如何谈判、如何激励及领导他人、如何增加创造力、如何有效沟通等商业上的应用及改善或加强小孩、职员、组织或自己的有效学习与终生学习能力……

由于 NLP 的实用性以及它带给我们的无限成长的可能性,使 NLP 在短短 35 年间,已有数千万人享受到 NLP 所带来的好处,并且很快被应用到各个领域。在管理、培训、沟通、心理治疗以及销售和人际关系相关的行业成果尤为显著。

事实上,因为任何人的思想、行为和说话,带来的效果好坏及人生成就都是由于他的大脑工作的结果,而 NLP 能够有效地提升大脑的运作效率,因而 NLP 对人生的每一方面都会有巨大的帮助。

许多国际著名的企业,例如 IBM、可口可乐、美国友邦保险等也都将 NLP 作为其管理、沟通的重要手段。

现今很多国家都已成立了 NLP 协会。有些国家有数个协会或学会同时并存,例如:美国、加拿大、英国、德国……他们之间互不隶属,但经常交流。因为 NLP 学派本身非常尊重个体的独特性,NLP 的精神总是鼓励人们不拘于条规,不断创新。

在华人世界里,我也积极努力,已于 2005 年 1 月在全球各地华人 NLP 导师的资助与支持下,包括新加坡、马来西亚、香港、台湾、韩国、印尼等亚洲国家与地区的 NLP 爱好者的信任与鼓励,在亚洲经济最为繁荣与活跃的地区之一——香港,注册成



立了“全球华人 NLP 协会”。早在 1999 年我们还开通了 NLP 中国之家网站,现在简易好记的域名是 www.NLP.cn,不仅免费提供 NLP 最新文章,而且定期在网上开辟免费的 NLP 视频课堂以倡导和推广 NLP 的应用科学。

NLP 至今 35 年间已发展出超过 9000 学时的内容,其应用技巧更是数以百计。而且分散在世界各地不同的 NLP 训练机构,没有任何一个人可以完全掌握。



有关 NLP 理论专著目前约有 100 余本,而应用发展著作约有 700 本以上,并且每月都有新书问世。只要你打开互联网在搜索器上键入“NLP”三个字母,你将发现与 NLP 相关的网站至少超过 500 个。

在本书中,我将探讨到对我们创造最佳表现的几个系列观念与技巧。你若对 NLP 有进一步的兴趣,可以参阅我的其他 NLP 书籍或者亲自来上我的课程。

有一点需要说明的是,由于 NLP 的精神就是鼓励不断创新,所以任何人都没有办法完全地掌握 NLP 的“全部”技巧。

我们所做的只是两件事:传承与创新(发现)! 换句话说,每



个人发现或理解出来的 NLP 都会有所不同，也应了 NLP 的一句前提假设：没有两个人对同一个事物有完全相同的反应。所以，本书中的 NLP 可以称做是胡谢骅的 NLP。当然你也可以发展属于你自己的 NLP，这也是我所期待的。

NLP 有什么与众不同之处

它是灵活的

如果用两个字来形容 NLP 特点的话，那就是——“灵活”两个字。NLP 犹如一股灵活之泉，它主张向“小河流”学习，小河流为了到达生命中的大海，它会不断地改变自己的形状，去越过高山、穿过草地，为了跨越沙漠，甚至愿意蒸发到空气当中，让微风带着它到大海的上空，再化为雨水落下来，到达生命中的目的地。NLP 也一样，一切以效果为导向，而不拘泥于各种形式或道理。

它是整体的

NLP 整个系统的训练，从身、心、灵到与周围的环境、人、事、物互动，非常讲究整体平衡。从身体生理上的觉察，到思想心理的苏醒，直至灵性的顿悟，不像有些课程只专注某个单项的、短暂的快速成功，没有注意到整体均衡性。

它是持续的

NLP 是改变自己，影响他人的科学训练。只要接受它就可以生生不息地成长。不像有些课程，只有短期的激情效果，一阵激情后又陷入迷惘。

它是自主的

通过 NLP 训练，学员可挑选其中某些领域继续深入，或者朝 NLP 专业领域发展，或者与其他专业结合。不像有些课程，没能帮助学员建立自主的独立性，所以上过之后还要再上。





这一点，我的体会特别深！因为我比较“正式”地学习 NLP 所谓的专业课时间并不很长，相反的，我在领悟了 NLP 核心的 16 条前提假设之后，投入了大量的时间在 NLP 的实践与应用，不仅是一对人地超过 870 人的个案心理辅导，更包括 NLP 在商业中的运用，从企业的 NLP 培训反馈来看，证明 NLP 确实是一扇自主发展的改变之门。

它是通透的

只要学会几种简单模式与架构，就可以活用于生活中的各种情境。比如“投契合拍”与“策略引导”的原则，既可以用于与客户的互动，也可以用于亲子教育，更可以用于夫妻关系的互动。不像某些技巧，只能适用于少数特定的情境。

它是开放的

它的结构，既有成长性，也有融合性与催化性。换句话说，它自成一家，但又可与其他领域的专业相结合，不断地与环境配合适应。难怪很多 NLP 导师来咨询我：该如何给 NLP 定位？因为 NLP 的应用范围实在太广了！只要需要用脑和身体去完成的事情，就可以运用 NLP 来创造卓越！在商业、体育、艺术、医疗、教学、创造力、特工训练……

所以 NLP 是创造卓越的最佳指南。

在这本书中，我应用了 NLP 中的核心部分，作为支持你的学习材料，来帮助你把 NLP 理论与技能整合到你的日常工作与生活之中！

书中的这些内容涵盖了人类努力中的三个主要领域：

- ① 去除限制性的习惯；
- ② 了解和尊重他人尚未显露出来的潜力；
- ③ 对自己的思想和行为负责任！

惟有伟大的人才能成就伟大的事，他们之所以伟大，是因为决心要做出伟大的事。

——戴高乐

安东尼·罗宾斯的故事

著名的激发心灵潜力培训师安东尼·罗宾斯 (Anthony Robbins), 开始时也曾跟理查得·班德勒研读 NLP。

据说当时有一个 14 天的 NLP 培训班, 安东尼·罗宾斯才上到第 7 天课程时, 突然灵感迸发, 随即休学创造出 NAC 等具有他个人风格的课程。如今他已成为世界上最杰出的潜能训练大师之一。

年少时的安东尼·罗宾斯, 家境并不富裕。

那时候由于他个子长得很快 (现在身高有 199 公分), 而家里没有什么钱可以及时更换新衣裤, 所



以他经常穿“七分裤”(就是裤脚只能盖到膝盖的那种), 在学校里难免要招来同学们的笑话。

而且你很难想像的是, 他有四个爸爸, 因为他妈妈先后改嫁过三次。小罗宾就像一个“小油瓶”, 跟着妈妈拖来拖去, 你也可以想像那时候他很难有家庭的温馨与欢乐。

有一天安东尼·罗宾斯实在忍不住了就问妈妈: “为什么我要穿‘七分裤’? 为什么我要有四个爸爸? 为什么我的生活不能





像其他孩子一样?!”他妈妈回答他说:“如果你不满意这个家的话,那么你就从这个家滚出去吧!”

结果安东尼·罗宾斯果然从家里“滚”出来了,那一年才17岁,高中还未毕业。他摆过地摊,当过餐厅服务员,跑过推销……最后在一家银行担任洗厕所的工作,那时候他全部的家当就是一辆价值900美元的二手旧车——“金龟车”。

他只能睡在“金龟车”里面,当然他也交不起“昂贵”的停车费,所以每天晚上必须跑到“7—11连锁店”门口睡觉,因为这家商店门口是24小时免费停车。

安东尼·罗宾斯在他的自传里说道,他当时并不希望这样的日子一直延续下去,他希望有一天能够改变。

终于有一天,他的一个朋友跑来告诉他,有一种课程非常有效,可以帮助他脱离困境,那就是吉米·罗恩(Jim Rohn)一个潜能大师的课程,当时收费要1200美元,对于一个总共只有900美元家当的安东尼·罗宾来说,简直太贵了!然而他那种想要改变的巨大决心促使他去借钱来修读这门课程,他跑遍了所有的亲戚朋友,还包括向44家银行提出贷款,没有一个人愿意借给他,也没有一家银行相信他能有偿还能力,最后,他所在洗厕所的那个银行的经理看到他这么有决心想要改变,就个人掏腰包借给他1200美元,从此以后安东尼·罗宾斯踏上了一条自我成长的道路。

短短几年后,他已经不用再住“金龟车”了,也告别了后来曾经住过10平方米大的单身公寓,他买下了一个面临太平洋海边的城堡,同时还拥有了私人直升机……

在美国各州及十几个国家都有他的分支训练机构,每年有数百万人透过他的机构而获得有效的改变和心灵的成长。他的著作《Personal Power》(《个人潜能》)、《Unlimited Power》(《无限的潜能》)、《Awaken Giant Within》(《唤醒心中的巨人》)在全世界发行超过2500万套以上。

他目前的客户已包括：IBM、可口可乐、AT & T、American Express、Microsoft 微软公司、Digital、McDonnell Douglas 以及《财富》杂志排名世界五百强的企业总裁、总经理和高级主管，还包括国际著名的篮球巨星迈克尔·乔丹、网球高手阿加西、英国前王妃戴安娜、前苏联总统戈尔巴乔夫、南非民族英雄曼德拉……，连美国前总统比尔·克林顿也曾聘请他作私人心理教练。

他记得他老师吉米·罗恩（Jim Rohn）曾经对他说过的一句话：每一个发奋努力的背后，上帝必有加倍的赏赐！

其实人生就注定于你作决定的那一刻！不是吗？

别的你都可以暂时没有，但是有一点你一定要有——那就是一颗追求你自己成功快乐熊熊燃烧的强烈企图心（Attempt）！这将引爆你内在巨大的创造力量！

NLP 的核心思想是什么呢？让我们继续……



Unleashing the Forces Within

为自己出征



为你升级全新的卓越思想

什么是 NLP 前提假设

我从 1994 年初接触并学习 NLP，就引发了我对生命（身、心、灵）能量的极大兴趣。十多年间，我经历了人生的许多风风雨雨，有欢笑、有泪水、有激情、有徘徊……，总之，身体力行感悟良多……

NLP 是研究人类主观经验的学科，它提出了许多“假设”作为前提。

什么叫做“前提假设”呢？

比方说，你为什么不担心这个房间的天花板就要掉下来？你为什么不担心当你翻到下一页的时候，这本书就要爆炸了（假设书中藏有炸弹）？为什么你不担心这个房间里的空调正在排出无色无味的毒气？

因为你知道，凭你的经验，它们是不会发生的。面对这一切你似乎具有一种很确定的感觉，这种确定的感觉其实就是你的信念。

而信念未必就是真正的真理，你同意吗？天花板未必永远不





会掉下来，因为外面的世界里发生过很多天花板掉下来砸伤人的事件。同样，“书本爆炸”、“空调毒气”是在某些特定的情况下都曾出现过的事实，“9·11事件”已经让我们相信没有什么是不可能的，所以这些信念只能称之为“前提假设”。

在我们的脑海中，类似的前提假设有多少呢？答案是以“百万”为单位的！事实上，正是这些形形色色不同的前提假设才造就了人们彼此之间不同的人生观。也就是说在我们的头脑当中有数以百万计的前提假设存在，这些前提假设指导或控制着我们的行为和思维方式。

那么这些前提假设是从何而来呢？根据研究发现，前提假设可由五个部分产生。

第一个部分乃是来源于自己的亲身经历，例如：小时候看见烧红的铁，很好奇，摸了一下，结果被烫伤了，由此得出一个前提假设：烧红的铁不能摸。

还有一些是观察他人的经历产生的，例如：某个同学在上课时私下看“小人书”，被老师发现，罚站面壁。看到这个现象，由此你就明白这种行为在上课时是不可以做的。

前提假设的第三个来源是接受老师、父母等自己所信任之人的灌输和教育。例如：从小父母告诉我们，不要轻易相信陌生人，要提防着点儿。所以我们长大以后，看到陌生人就小心翼翼的有防备心理。另外还有什么诸如“要吃得苦中苦，方为人上人”、“年轻人不可太幻想，要脚踏实地务实一点儿”等等。这些我们所被灌输的前提假设是否就一定正确呢？不一定吧。

前提假设的另一个来源是经由知识和自我思考做出的总结。就像你正在阅读这本书，或者去上一个课程，透过这些知识开始引发你自我思考，并做出总结，产生了新的前提假设。不是吗？

除了这四个方面的来源，前提假设还可以由我们主动地产生。那就是经由自我确认(Self-affirm)产生或加强新的前提假设

(请参考本书第 19 章“自我确认”的部分)。

觉得自己能做到或不能做到，其实只在一念（前提假设）之间！

既然是前提假设，就不必是真实的，NLP 也从不宣称它们是真实的。这一点与我们的常规思维有较大的出入。

NLP 所要问的问题不是“它们是不是真的？”而是“它们会不会产生效果？”也就是说，你假设它们是真的，并按这些假设去行动，而注意所得到的效果是不是你所想要的。

16 条基本的 NLP 前提假设

NLP 提出以下 16 条最核心而重要的前提假设：

1. 每个人都已具备使自己成功快乐的资源。
2. 地图不是实际的疆域，只有经由感官经验所塑造出来的世界，而没有绝对真实的世界。
3. 重复旧的做法，只能得到旧的结果。
4. 有效果比有道理更重要。
5. 凡事至少有三个解决方法。
6. 没有两个人是完全一样的。
7. 一个人不能改变另外一个人。
8. 每一个人都选择给自己最佳利益的行为。
9. 在任何一个系统中，最灵活的部分就是最能影响大局的部分。
10. 没有失败，只有回馈讯息；没有错误，只有结果。
11. 动机和情绪总不会错，只是行为没有效果而已。
12. 潜意识的心是仁慈的。
13. 大脑与身体是同一个系统的两个部分。



14. 沟通的意义取决于对方的回应。

15. 抗拒是对讲者不够灵活的说明。

16. 有选择就是有能力。

以上 16 条是 NLP 的基本前提假设,而 NLP 的前提假设并不局限于这 16 条,因为 NLP 的精神就是鼓励不断地创新与发展。所有创新与发展的 NLP 前提假设都是建立在这些基本前提假设之上的。

45 条创新的 NLP 前提假设大荟萃

下面,我整理并创新了 45 条 NLP 发展的前提假设供各位读者参考。

事实上,你可以把这些总共 61 条的 NLP 前提假设转化为你的信念,那么它们即将在你的大脑中产生巨大的作用,它将影响神经系统的运作,进而去引导思维和行为,获得你想要的人生。

第 1 条 行不通就改变!

第 2 条 宇宙的终极、一切万有的本意都是善。

第 3 条 注意力所在之处就是能量集中之处。

第 4 条 大脑与身体是同一个系统的两个部分。

第 5 条 万事万物皆能量!

第 6 条 只有运动才能呈现静止!

第 7 条 身心是在同一大系统下的两个小系统,改变其一,就能带动另一。

第 8 条 亲和力就是影响力。

第 9 条 抗拒是对讲者不够灵活的说明。

第 10 条 平衡(Ecology)才能持久。

第 11 条 假如你想要有所了解,去行动。



- 第 12 条 我们每一个人所认知的世界与别人一定是不同的,也不等于实际的世界。
- 第 13 条 沟通是多管齐下的。
- 第 14 条 别人能,我也能。
- 第 15 条 任何人都能活得完美无缺。
- 第 16 条 有选择比没选择好。
- 第 17 条 人总是会选择眼前最好的方法。
- 第 18 条 过去的仅代表过去,并不等于未来。
- 第 19 条 把动机与行为分开。
- 第 20 条 任何行为在某种情况下都是有用的。
- 第 21 条 你所得到的反应就是你沟通的意义。
- 第 22 条 没有未来只有现在。
- 第 23 条 做任何一件事情的方法都是无限的。
- 第 24 条 人是最伟大的资源。
- 第 25 条 行动没有“尽力而为”只有“全力以赴”。
- 第 26 条 看到的都是过去。
- 第 27 条 没有效果的道理就是没有道理。
- 第 28 条 任何情绪都是一种推动力。
- 第 29 条 愈小的工作愈易处理。
- 第 30 条 任何事物都没有意义,除非你给它下个定义。包括这句话本身。
- 第 31 条 灵活和弹性就是影响力。
- 第 32 条 我们所生存的宇宙是友善而且资源丰富的。
- 第 33 条 方法总在行动中产生。
- 第 34 条 有责任才有成长。
- 第 35 条 任何事情的发生必有其必然的原因和目的而且有助于我。
- 第 36 条 我们一生所有的经验都被编码储存在我们的神经系统里。



第 37 条 我们透过影像、声音、感觉(含触觉)、气味、口味来处理我们所有的信息。

第 38 条 生态是追求平衡的,宇宙的一切也是平衡的,所以有一时的定,也有一时的动。

第 39 条 改变其实是可以马上做到的!江山易改,本性也是可移的。

第 40 条 人的每一个行为背后,都有其更高的善意存在。

第 41 条 世上的每一件事都至少有一种以上的不同见解。

第 42 条 聆听者才是主动者。

第 43 条 明确的人领导着不明确的人。

第 44 条 情绪就是我们的推动力,是能量状态的显示器。

第 45 条 人生只有两件事:学习与胜利!

这 61 条的 NLP 前提假设,隐含于本书的不同章节之中,更多的在我所开设的 NLP 课程中将论述到它们的含义。您若有任何的感悟与建议,都欢迎您保留到您亲自与我见面的那一天,我将面对面与您分享这些有趣的 NLP 新理念!

祝福您在此期间保持对生活的热情并不断进步!



发现隐藏在你身上的 亿万财富

你是无限的创造能量

有这样的人，他们生活在偏僻的山村，在那里生活了一辈子，连“火车”都没有见过，然后安然逝去，长眠在故乡的泥土下。



疆界，到更遥远的地方去。

我们同这样的人十分相似——

我们平常只运用自己大脑的一小部分，如同常年居住在偏僻的山村的居民一样；我们熟悉已有的知识，以此为满足，不想



再前进一步。然而,人类的潜能是一片广阔的天地——它无限辽阔,无所不包,就像宇宙一样无边无际。

我们所开发的,只是它极小的一部分罢了。

大约 20 年前,我的一个老师曾告诉我们说,人类大脑的潜能只开发了 20%。过了 10 年后,我又碰到一位老师说,人的潜能只开发了 10%。

哈佛大学的著名教授也是著名的心理学家威廉·詹姆斯(William James)认为:一个普通人只运用了其能力的 10%,还有 90% 的潜能可以挖掘。

而 60 年代的美国学者米德则指出人只使用了自身能力的 6%。

前苏联学者伊凡认为:“如果我们迫使头脑开足四分之一马力,我们就会毫不费力地学会 50 种语言,甚至把百科全书从头到尾背下来,还可以完成几十个大学的博士学位。”

当代美国著名的激励大师布莱恩·崔西(Brian Tracy)说,潜意识力量比意识的力量大 30000 倍。

在研讨会上,我常常问在座的学员一个问题,我说:“在座的想要百分之百激发自己潜能的,请举手”,很多人就举手,然而我又会告诉他们,这是不可能的。因为我们研究发现,人类的潜能是接近无限的!

在美国,有句谚语,大意是说有一种高大的植物叫“红桧”。在红桧的种子里面,已包含了成为一棵红桧的所有潜能,但要成长为一棵红桧,还需要养分、水及光,而树的本性,早已全在里头了。是呀,你也一样,所有能让你达致卓越表现的创造能量,早已深深地蕴藏在你里面!

有一次,我在深圳主持 NLP 命运舵手工作坊,来自全国各地的学友对“人生的意义是什么?”展开了丰富而激烈的讨论。我们运用了一种“头脑风暴法”,最后,在大家的集体潜意识里,共同迸发出如下结论:



- 一、人生本无意义。
- 二、但是你可以创造它为有意义。
- 三、以上两句话也毫无意义,除非你认为它有意义。
- 四、所有的选择或认为的本质都是一种创造。
- 五、人生就是一个可以让你创造的游戏或礼物。
- 六、生命就是一场没完没了的创造。
- 七、你拥有所有创造所需的资源。
- 八、人生完全由你自主,你是命运舵手。

神秘的大脑

请看下面的这幅图:我们的意识仅仅是冰山的一角而已,而潜意识就像是那深不可测的海底冰山!



你拥有一台世界上功能最强的电脑,然而它并不比一个西柚大多少,也许比它还小些,可轻易地放在一个手掌之上。它通常不到三英镑重,但它比世界上最强大的电脑还强几万倍以上。它是完全属于你个人的,它就是你——神奇的大脑。

我们现在所了解有关大脑的一切,是在最近的 35 年中才了解到的。而且值得提醒的是,这些知识就是改变你生活、学习方法、思维方式、解决问题





和创造力的来源。

英国作家、心理学家、教育家托尼·巴赞(Buzan T.)简明扼要地指出:“你的大脑就像一个沉睡的巨人。”

科学研究表明,人脑包含 100 亿到 150 亿神经细胞。

尽管据估计整个宇宙有 10^{80} 个原子,一个人脑,由于至少包含 100 亿个神经细胞,具有进行 10^{80} 次联系的巨大潜力。

在万亿个脑细胞中,可能有 1000 亿个是活跃的神经细胞。每个神经细胞可以与其他细胞构成多至 2 万个连接。

斯坦福大学罗伯特·奥恩斯坦(Robert Ornstein)在《奇妙的大脑》(《The Amazing Brain》)一书中指出,神经细胞作不同连接的可能数目也许比宇宙中的原子数还要多。

你對自己大腦的創造力有多了解?科學研究表明,智力進一步開發的可能性是無限的!



請讀一讀下面這段話:美國科學進步協會主席肯尼思·波爾丁(Kenneth Boulding)博士估計,腦容量“真是不可思議的巨大”。假如每個人腦的 150 億個神經細胞都只具備兩種狀態(開

啟和關閉),那麼它的能力將是 2^{10^8} 的 100 萬次冪。以每秒钟寫一個數的速度來計算,需要 90 年才能把這個數字寫出來。讓我們拿納米來作比較,納米(現實存在的最小粒子單位)的數目多到可以充滿 100 億光年的宇宙空間,但只需 5 分鐘就可以把這個數字寫下來了。

從近年來關於腦科學的研究中,我們可以得出這樣的結論:任何被稱為頭腦“正常”的人(這稱呼也許帶有一點諷刺的意味)都具有比我們以往所相信的,要大得多的容量和潛力!

一對年輕夫婦外出時丈夫不幸被壓在車下,妻子找人幫忙

未果，情急之下，妻子俯身抬起车子的一角，并顺手拉出了丈夫。丈夫得救了，但妻子却懵了：我哪儿来那么大的力气把车子举起来？

这正是潜意识的力量，其实像这样的例子你也可以举出很多，不是吗？很多时候，我们的学习生活大部分都只停留在意识层面，如果能够深入地开发潜意识，不知道能发挥多大的力量。

南瓜的力量

在美国麻省 Amherst 学院进行一项很有意思的实验。试验人员用很多铁圈将一个小南瓜整个箍住，以观察当南瓜逐渐地长大时，对这个铁圈产生压力有多大。最初他们估计南瓜最大能够承受大约五百磅的压力。

在实验的第一个月，南瓜承受了 500 磅的压力；实验到第二个月时，这个南瓜承受了 1500 磅的压力，并且当它承受到 2000 磅的压力时，研究人员必须对铁圈加固，以免南瓜将铁圈撑开。

最后当研究结束时，整个南瓜承受了超过 5000 磅的压力后才产生瓜皮破裂。

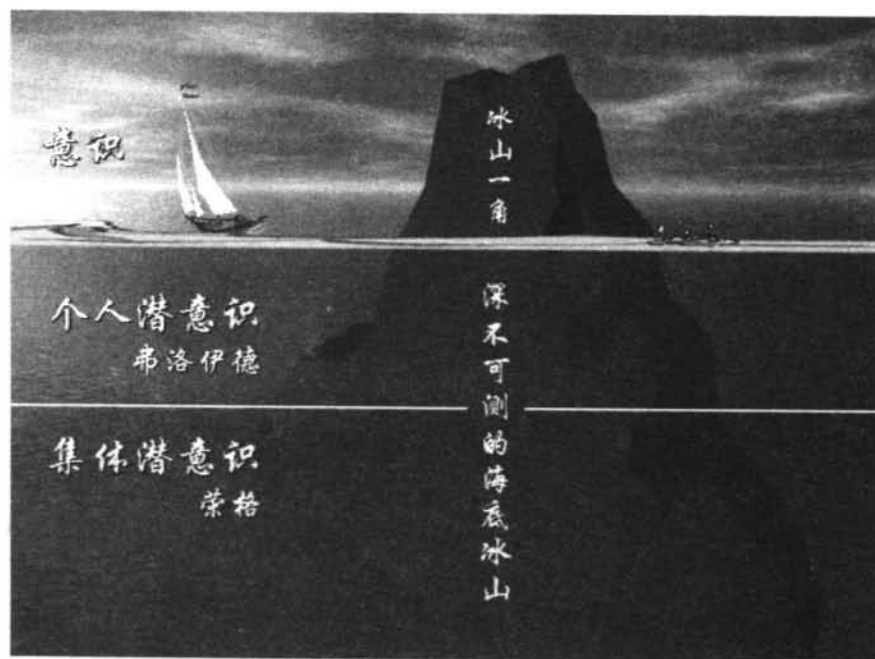
他们打开南瓜并且发现它已经无法再食用，因为它的中间充满了坚韧牢固的层层纤维，试图想要突破包围它的铁圈。为了吸收充分的养分，以便于突破限制它成长的铁圈，它的根部甚至延展超过 8 万英尺，所有的根往不同的方向全方位地伸展，最后



这个南瓜独自接管控制了整个花园的土壤与资源。

我们对于自己能够变得多么坚强都毫无概念！假如南瓜能够承受如此庞大的外力，那么人类在相同的环境下又能够承受多少的压力？大多数的人能够承受超过我们所认为的压力。

你是否也正面对一个以前从未遇到的困难呢？这个困难是否看起来相当的艰巨？能够被你克服吗？现在你唯一需要的，就是完全地相信你自己！你拥有比你自己想像中大得多的潜能！就像小南瓜一样将绑住你的钢圈挣脱。没有什么困难能够阻挡你！



表意识的四大功能

意识分为表意识和潜意识。

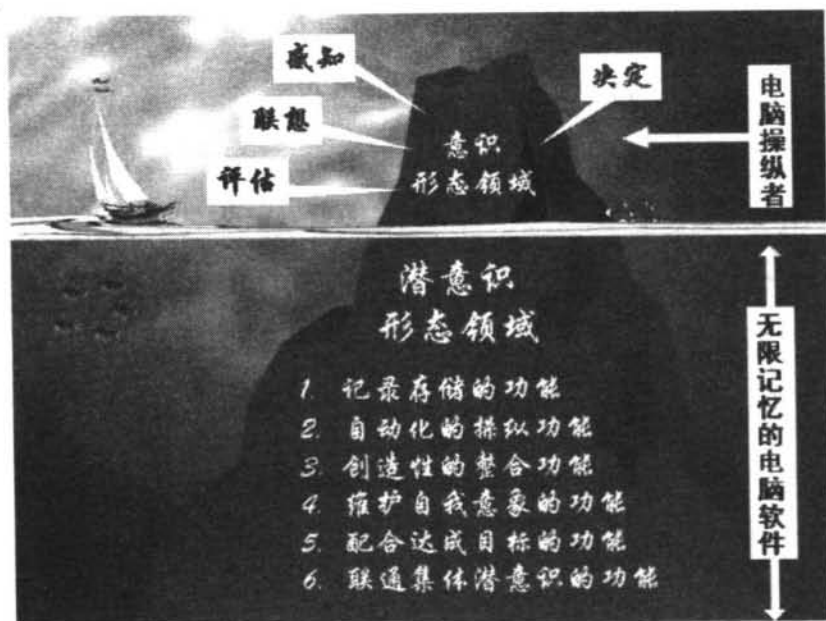
首先我们来了解一下表意识的功能。

表意识的第一个功能就是“感知”，你可以去看、去听、去感觉，对吗？比方说有一个人在旅游的时候遇到一条蛇（感知），接



着他在脑海中开始“联想”，过去有没有碰到过类似的现象？根据过去的经验做出思考判断“评估”，是拔腿就跑还是呼喊救命？又或者是找根棍子打死它？最后就做出一个“决定”。

感知、联想、评估和决定，这就是表意识四个功能的活动过程。



潜意识的六大功能

接下来，我们就来研究一下潜意识的功能。

1. 记录存储的功能

潜意识就像一个巨大的电脑硬盘，把我们在人生中所经历的包括你听到、看到、感觉到所有的一切都毫无遗漏地保存下来。

如果我要请你回忆你童年三岁的时候发生的一件事，你可能会说你早已忘记了。是的，也许没错，你的意识已经忘记了，但是你的潜意识却不会忘记。只要找对方法就能够打开潜意识的宝库。事实证明，我们在研讨会上所运用的冥想、催眠等这些方式能够让我们唤醒沉睡的记忆。



2. 自动化操纵的功能

还记得你刚学会开车的情景吗？你很紧张，手心里全都是汗水。可是当你熟练之后，你再开车时就非常的轻松，你甚至还可以一边开车一边跟旁边人说话聊天，是吗？看到红灯你照样会停，该拐弯的时候你的双手会自动地把握方向盘拐弯。你有过这样的经验吗？又比方说，今天你是用哪只脚先走进这个房间的？已经忘了吧？因为你根本不会注意走路是用哪只脚的，对不对？也就是说当你熟练开车、当你走路、可能包括系鞋带等都已经完全由你的潜意识控制，你不需要用意识去指挥它，它完全是自动化的操纵。进一步说，其实我们的心跳、呼吸、血液流动不也都是潜意识在控制着？你说是吗？

3. 创造性的整合功能

潜意识能够把所有存储进去的资料进行创造性的整合。很多伟大的灵感就是这么来的。输入 A，再输入 B，潜意识就有可能创造出一个 C 出来。

4. 维护自我意象的功能

你可以先阅读一下“自我意象”的那一章。自我意象也就是你的自我身份，每一个人在他内心当中都有一个对自我身份的认定和描述。潜意识会维护你这种认定与描述，坚定地维护并保持你的风格。所以有句话说：江山易改，本性难移。除非改变你的潜意识。

5. 配合达成目标的功能

潜意识还有一个配合达成目标的功能，当你确立一个目标时，潜意识会自动搜索跟目标相关的资源来协助你达成你的目标。所以明确你的目标是非常重要的，你说是吗？

6. 联通集体潜意识的功能

弗洛伊德在提出个人潜意识理论之后，他的学生荣格，在老师弗洛伊德的基础上又提出了一个新的概念——集体潜意识。荣格认为宇宙间存在着一种集体潜意识，它是一种无穷大智慧；



拿破仑·希尔称之为“无限的智慧”；

著名的潜意识研究专家乔瑟夫·墨菲博士描绘这个集体潜意识为“所罗门王的宝藏”；

NLP 则称之为“潜意识的心”；也有人叫它“超意识”。

任何人的潜意识在某些时候都有可能会连到这个集体潜意识，当你连通这个集体潜意识的时候，就会有一种忽然开窍的感觉。

有时候当你苦思冥想一个难题，却怎么也理不出一个头绪来，后来你干脆放弃了，也许就在你睡觉的时候，也许就在你野外游玩的时候，总之在你不经意间，忽然灵光一现，理出了整个解决方案，而且这个方案是非常的完整。你有过这样的经验吗？又或者说，有一天下午你忽然想到某件事情想打电话给某人，但是后来由于另外一些事情拖延了。到了第二天，你碰到他就赶紧跟他说昨天的那件事，结果对方说：你怎么昨天下午不打电话给我，那个事情的机会已经过去了！

也许释迦牟尼、老子、耶稣基督就是那些联通集体潜意识的人吧。

关于集体潜意识，你不必刨根问底去追究它是不是真的存在，你只需要了解一下就可以了。相信它比不相信对你更有益，有效果比有道理更重要，你说是吗？

十四项奇妙的心理定律

太阳的东升西落，地球运行的轨道，潮起潮落，月亮的阴晴圆缺，春夏秋冬的更替，一切都是那么的有规律。其实在人类的心灵里也存在着许多规律，然而却很少有人了解它们。

以下是十四项心理定律，你可以应用它们在任何的领域



里。无论是销售沟通还是设立目标、时间管理、领导组织都可以应用这些原理和定律。

1. 坚信定律

当你对某件事情抱着百分之一的相信，它最后就会变成事实。

2. 期望定律

期望定律告诉我们，当我们怀着对某件事情非常强烈期望的时候，我们所期望的事物就会出现。

3. 情绪定律

情绪定律告诉我们，人百分之百是情绪化的。即使有人说某人很理性，其实当这个人很有“理性”地思考问题的时候，也是受到他当时情绪状态的影响，“理性地思考”本身也是一种情绪状态。所以人们百分之百是情绪化的动物，而且任何时候的决定都是情绪化的决定。

4. 因果定律

任何事情的发生，都有其必然的原因。有因才有果。换句话说，当你看到任何现象的时候，你不用觉得不可理解或者奇怪，因为任何事情的发生都必有其原因。你今天的现状结果是你过去种下的因导致的结果。

5. 吸引定律

当你的思想专注在某一领域的时候，跟这个领域相关的人、事、物就会被你吸引而来。

6. 重复定律

任何的行为和思维，只要你不断地重复就会得到不断的加强。在你的潜意识当中，只要你能不断地重复一些人、事、物，它们都会在潜意识里变成事实。

7. 累积定律

很多年轻人都曾梦想做一番大事业，其实天下并没有什么大事可做，有的只是小事。一件一件小事累积起来就形成了大



事。任何大成就或者大灾难都是累积的结果。

8. 辐射定律

当你做一件事情的时候,影响的并不只是这件事情的本身,它还会辐射到相关的其他领域。任何事情都有辐射作用。

9. 相关定律

相关定律告诉我们:这个世界上的每一件事情之间都有一定的联系,没有一件事情是完全独立的。要解决某个难题最好从其他相关的某个地方入手,而不只是专注在一个困难点上。

在加拿大艾伯塔省有一名高中女生最近发出豪言壮语:到25岁,她一定会成为百万富翁!她近日接到美国收视率极高的奥普拉电视台的邀请,将到该台的脱口秀节目上与观众分享她的致富理念和经验。

现年17岁的斯考吉从小就看比尔·盖茨的书,并研究《财富》杂志每年所列全球最富有的100个人,发现其中有95%以上的人从小就有发财的欲望,57%的全球巨富在16岁之前就想到了开自己的公司,3%的全球巨富在未成年之前已做过至少一桩生意。她得出结论:要想致富,就必须从小有赚钱的意识。

小斯考吉在股票投资上有一个小经验,例如斯考吉专盯一家钢铁企业的股票。当这家企业股票下跌到每股4美元以下时,某证券营业点门口的摩托车就会很多,过一段时间股价就会涨回去。等这家股票涨至每股8美元左右时,该营业点门口的摩托车又会多起来,接下去,该股票必跌。她经过调查发现,工人们不愿意看到该厂股票下跌,每次股价较低时,都来自发地买进一些股票,从而带动整个股价上升;等到升至一定高位,工人们又抛售股票,致使该股股价回落。摩托车是工人们往返证券营业点的工具。于是,斯考吉只要根据营业点门口的摩托车数量就能决定买进或抛售了。

亲爱的读者朋友,你明白了吗?小斯考吉给我们做了一个有趣的相关定律的例证。



10. 专精定律

专精定律告诉我们,只有专精在一个领域,这个领域才能有所发展。所以无论你做任何的行业都要把做该行业的最顶尖为目标,只有当你能够专精的时候,你所做的领域才会出类拔萃地成长。

11. 替换定律

替换定律就是说,当我们有一项不想要的记忆或者是负面的习惯,我们是无法完全去除掉,只能用一种新的记忆或新的习惯去替换他。

12. 惯性定律

任何事情只要你能够持续不断去加强它,它终究会变成一种习惯。

13. 显现定律

显现定律就是说,当我们持续寻找、追问答案的时候,它们最终都必将显现。

14. 需求定律

任何人做任何事情都是带有一种需求。尊重并满足对方的需求,别人才会尊重我们的需求。

我的课程的很多理论和技巧,其实都包含着这十四项定律。希望有心的读者活学活用之。

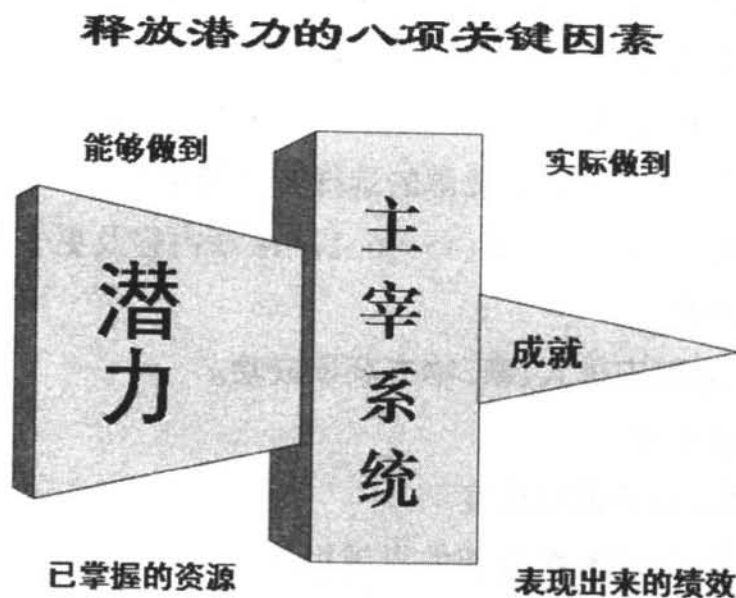
例如其中的情绪定律说:任何人都是情绪化的。任何的决定都是在某种情绪的状态下做出来的。当你了解到这样一个定律的时候,你与别人沟通的时候要怎么做呢?你可不可以引导他们的情绪状态进而达到你想要的结果?而引导情绪的方法你掌握了吗?你可以参考学习《把快乐还给自己Ⅱ——NLP 创造开心的秘密》这本书中的技巧。

又比如说,当你劝说某人改变一个观念的时候,可是你怎么说对方都不接受,这时候你要怎么办呢?别忘了相关定律,你可能要从另一个层面入手,去解决目前的这个难题。

带着这份天赋的礼物,让我们继续上路……

成功的终极步骤

释放潜力的八项关键因素



我们发现,我们的潜力是非常巨大的,就像上面这张图中所表示的。能够做到的跟实际做到的;已经掌握的技巧跟表现出来的绩效,差别非常地大。中间被所谓的“主宰系统”(Master System)控制着,而这个“主宰系统”的掌控者不是别人,正是你

自己！

这个“主宰系统”包含八大方面：经验、生理状态、能力、规条、价值观、信念、身份和精神灵性。在本书及我的 NLP 相关书籍中，我们会详细地来探讨这八大方面对我们的影响和帮助。

当你能够完全解除这八大方面的限制，完全地掌控你自己、掌控这“主宰系统”的时候，那么所有人生的成功快乐就已经掌控在你手中了！

经验：我们的行为很大一部分受限于过去的经验。

如何改变我们过去的经验，请参看本书第 11—14 章内容；

关于经验的形成与真相，请参考我的另一本 NLP 著作《把快乐还给自己 II ——NLP 创造开心的秘密》，其中的第三章——你创造了你自己的实相、第五章——为了能看见，我闭上了眼睛。

生理状态：指的是惯性的生理状态，因为动作会创造情绪！

这个部分，目前我暂时还未把它整理成文字，在“NLP 命运舵手”工作坊有充分的讲解与练习。间接改变生理状态的部分请参考本书第 10 章——如何一瞬间让你进入巅峰状态。

能力：我们运用各种资源的选择方式与空间。

请参考本书第 7、8、9、15、16、17、18 章内容及更多相关能力的书籍与课程。

规条：如何安排人、事、物去获取成功。

请参看本书：

第 2 章：行不通就改变

第 4 章：为你升级全新的卓越思想

第 7 章：如何厘清你的价值观

第 8 章：如何设下你必定成功的目标

第 9 章：如何十倍速地提升你的个人效率

价值观：事情的重要性、意义与好坏。

请参看本书：



第7章:如何厘清你的价值观

第8章:如何设下你必定成功的目标

请参考我的另一本 NLP 著作《有效果比有道理更重要》和《把快乐还给自己 II》

信念:一种对某个人、事、物抱持的确定感觉。

请参看本书:

第17章:如何引爆你核能般的创造能量

身份:内心深处对自我的认同与价值。

请参看本书:

第18章:如何成为你想成为的人

精神灵性:世界和你之间的关系。

请参看本书:

第1章:武士的故事

重点参考《把快乐还给自己 II》

能力的产生

循一则用力而功立。

——《韩非子·用人》



我若问你:是不是知识很多的人或者学历很高的人就表示他一定会有很高的成就呢?我相信你会同意这个说法:不一定,是吗?

根据研究发现,一个





人之所以能够创造出很高的成就，是因为他具备了很多能力。例如想像力、创造力、说服力、领导力、营销力，等等。而这些能力都必须包含这两大方面：

知识技术 (Knowledge)

这里的知识技术表示专业技术、技巧与理论；

身心状态 (Mentation)

心理状态包括：自信心、勇气、热情、抱持的价值观和肢体动作等。

大部分人都只是在增加知识技术，却很少有人去拓展自己的身心状态。而实际上，在很多时候我们最缺乏的却不是专业知识而是一种身心状态。

比如有很多人都害怕公众演讲，为什么怕呢？难道是不会说话吗？显然是不可能的，在我眼里，只要是会说话的人都可以成功地做到上台演讲。

你还记得在台下跟你爸爸妈妈或者是朋友聊天时，你是怎样的一种表现？好多人能够跟自己的亲人朋友神采飞扬、滔滔不绝地聊天，但是上了讲台却一句话也讲不出来，这是为什么呢？对了，他缺少的正是一种状态，一种上台演讲的身心状态。

当你拥有这种身心状态的时候，你就能够面对着公众侃侃而谈而轻松自如。然而很多人却还在拼命地学习演讲的语言修辞法，学了一大堆的比喻、类比法，甚至还背了一大堆的故事或演讲稿，可是一上台就紧张得两腿哆嗦，脑袋一片空白。这样的现象你见过不少吧？

很多时候我们去拜访一个客户或者是谈恋爱找对象，不能有效地发挥自己水平的真正原因还是状态这一个方面，你说是吗？而且我认为，在知识技术这一方面我们确实是在不断进步，然而在身心状态这个方面我们却在退步，怎么说呢？我们发现小孩子的状态是非常好的，他们处处表现出自信、有勇气，表现出“我能够”、“我行”的态度，正所谓初生牛犊不怕虎。然而很多成年人却

总是满口“不可能”或“没有办法”等等。大人们总是容易批评他们的小孩说：“这个你不许做”、“那个你不行！”呜呼！悲哉！

当你开始注意拓展自己身心状态这一方面的时候，你就会发现：你能力的提升是非常迅速的。从幼儿园到小学，从小学到初中，初中到高中，高中到大学，我们已经获得了一定的知识。这时候，你只需要在状态这一方面稍稍拓展一下，你能力就会迅速地增大一倍。

有些人曾跟我说过，他不理解为什么有些大字不识几个的人却成了千万富翁。我们经常看到高学历的人却给低学历的人打工，现在你知道为什么了吗？差别就在身心状态！如果还没有引起你重视的话，请你再深思一下那些成功的人与不成功的人在身心状态上的差别。

我这样说的目的，并不是在贬低知识技术的作用。特别是在这知识经济时代，专业知识与技术是基本的，然而却有另一个 Know How——身心状态，才是真正卓越的 Key Point，就如同汽车要找对钥匙一样。所以亲爱的读者朋友，你可以检视一下自己：是否忽略了在身心状态这一部分的拓展呢？

如何有效地拓展身心状态呢？也正是本书的中心部分之一，其实人生的成功、幸福快乐也是一种身心状态，你说是吗？



七项成功的特质

在第三章末，我们曾提到著名的激发心灵潜力培训师安东尼·罗宾斯(Anthony Robbins)的故事，你还记得吧，我也曾多次参加他的研讨会，他在课程中认为：所有成功人士都必定包含这七大特质。

我个人在参加过国际国内众多的培训以及翻阅了大量的书

籍，以及接触企业界各行各业杰出人士之后，非常赞同这七个成功特质的说法。（这是活在这个红尘的，让你赢的游戏规则，在红尘之外，有另一套自由快乐的法则，欢迎有缘的您与我同行。一个能出入两重空间与世界的人也是 NLP 灵活法则的终极追求）

各位细心的读者，你有没有发现这七个成功特质当中，有哪些是属于专业知识技术的部分？哪些是属于身心状态的部分？这下你明白了哪方面更重要，是不是呢？如果没有很好的身心状态，即使给你再多的知识，再多的理论，你都不会把它转化为生产力并创造出结果。



NLP 说：有效果比有道理更重要。人生的幸福快乐本身就是效果。你同意吗？

在所有成功者的身上总是能发现这些特质：

热情 (Passion)

成功者都充满了热情，他们充满了对人群的热爱；对所做事物的热情；对生活的热情。跟他们在一起总是被他们的热情所感染。

不妨在这里，你就给自己打一个分数。0 到 10 分之间，0 分表示“冷血动物”；10 分表示非常热情；5 分表示不冷不热。

0——1——2——3——4——5——6——7——8——9——10

信念 (Belief)

世界上任何一本宗教经典，都无不在述说着信念的力量（关于信念的部分，请参考本书“如何引爆你核能般的创造能量”这一章）。成功的人都非常相信自己的能力；相信自己所做



情；相信自己所做行业未来的前景。同样地，你给自己打个分数，你有多相信你自己？

0——1——2——3——4——5——6——7——8——9——10

清楚的价值观 (Clarity of Values)

大部分人的价值观都是不明确的，甚至是相互矛盾的（有关价值观的部分，请参见“如何厘清你的价值观”那一章）。他们经常表现为左右为难或者后悔的情形，这些都是价值观不清楚的表现。成功的人都非常明确自己想要的是什么。对于清楚的价值观，你觉得自己能获得几分呢？

0——1——2——3——4——5——6——7——8——9——10

活力 (Energy)

成功的人都充满了活力，身上似乎有使不完的能量。他们非常注重健康。你对自己的健康打几分？

0——1——2——3——4——5——6——7——8——9——10

策略 (Strategy)

成功也绝对不是一个喊喊口号“我一定会成功！我一定会成功”就成功的事情，它还需要很多的方法与策略。你不妨给自己打一下分数，在这个方面 0 到 10 分之间，你是几分呢？

0——1——2——3——4——5——6——7——8——9——10

善于传送讯息 (Mastery of Communication)

成功的人都是很会沟通的人（有关沟通的技巧，请参考我的“PTT 公众演说脱口秀”训练课程）。他们非常善于把讯息传递给对方，非常善于推销自己的观念，并获得别人的接受和支持。亲爱的各位朋友，你觉得你的沟通可以打几分呢？

0——1——2——3——4——5——6——7——8——9——10

凝聚力 (Bonding Power)

有句话说“成功不是靠自己而是靠众人”，成功的人都是善于凝聚众人力量的人。别人为什么会愿意支持你呢？就是因为你拥有凝聚众人的能力！那么你在这个方面要给自己打几分呢？



0—1—2—3—4—5—6—7—8—9—10

当你全部做完了这个功课之后,请你仔细地检视一下你自己的分数。找出哪方面是你最需要改进的,就像“木桶原理”一样,找出最短的一块木板,你就知道了你最需努力的方向,对吗?

在我的研讨会上,很多学员问我:胡老师,您给自己打几分呢?我的答案让他们很吃惊,因为我给自己打的分数都是0.5分或者1分。为什么呢?因为这样表示我成长的空间还很大,如果你打了8分、9分甚至10分,那么你的成长空间就只剩下1分、2分甚至0分,你说是吗?(真理是:每个人都拥有这些,只是没有展现出来而已)

NLP 身心运作系统导图

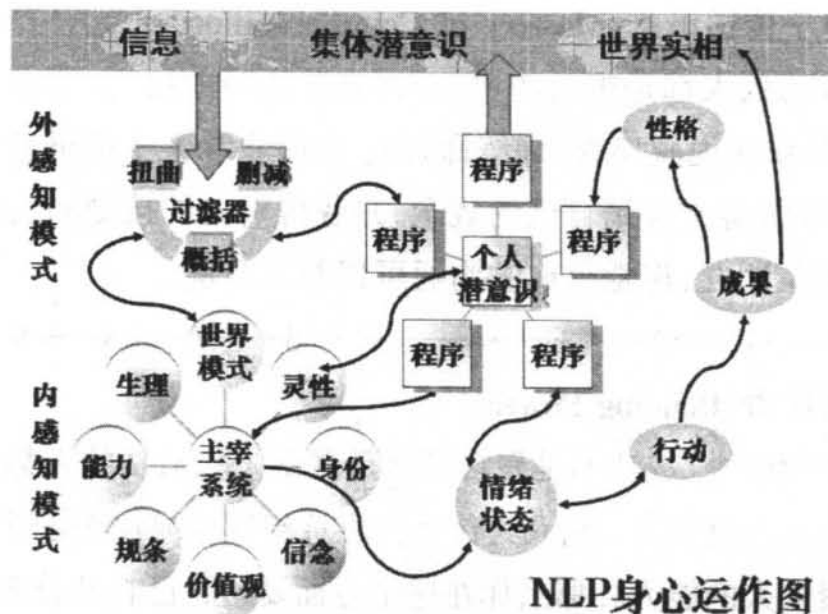


Unleashing the Forces Within

为自己出征

62

亲爱的各位朋友,当我们买来电视机或者录像机的时候,我们都会发现随机还附有说明书——电视机或录像机的线路图。是吗?但是我们人一生下来,却从来没有人给我们看关于人身心如何运作的说明书。



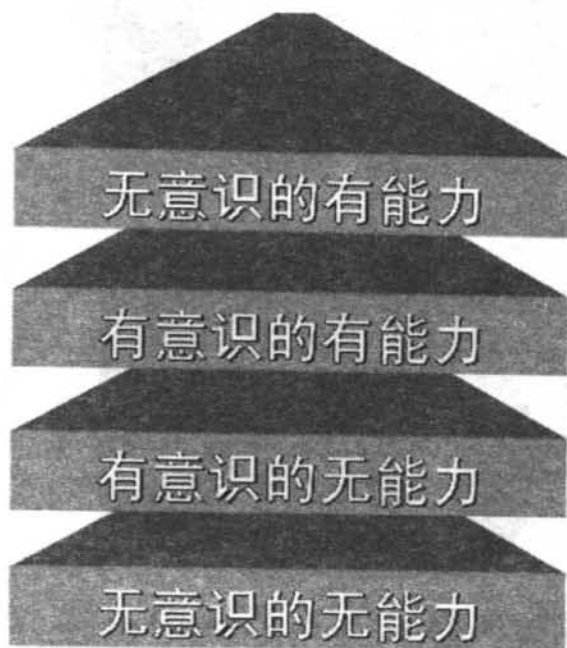
台湾著名的证严法师曾经说：“人生只有使用权而没有拥有权。”那到底人生的使用手册又在哪里呢？

NLP 正是告诉您如何让人生、事业拥有巅峰表现的技巧。

而上面这张图就是 NLP 神经语法程式学的系统导图，也正是我们身心如何运作的说明书。

最上面的代表外界的信息和环境，我们会透过外感知模式进行删减、扭曲和概括，之后又进入到我们的主宰系统，也就是内感知模式；然后产生了身心状态，这个身心状态就影响了我们的决定；决定导致行为；行为导致结果成效；大大小小的结果成效累积起来，就形成了你的现状或者叫命运；所有的现状与命运都会塑造你的性格程式；性格程式又都深深地埋藏在自我意象当中；自我意象刻画你的潜意识，而且潜意识根据你的自我意象形成各种习惯，从四面八方控制人的外感知模式和内感知模式。

所以说，真正持久有效的改变，最终一定是在潜意识层面。让所有新的、好的行为都转化为不自觉的行动，形成无意识的有能力状态。请看下图。



能力的四个层级

在 NLP 里，我们把能力分为四个层次。

第一层：无意识的无能力状态。

表示一个人不知道自己某个东西不知道，也不知道自己缺乏某种能力。

第二层：有意识的无



能力状态。

表示一个人开始知道自己缺少某方面的知识，明白自己需要哪方面的能力。他势必开始去学习。

第三层：有意识的有能力状态。

当一个人知道自己缺少哪方面能力的时候，他就会去学习。经过学习之后，这时候就变成了有意识的有能力状态。

第四层：无意识的有能力状态。

当持续学习了一段时间以后，很多能力慢慢地转化为无意识的能力。例如：学开车。在一开始的时候你是否手心冒汗非常紧张？可是当你完全学会之后，你就轻松自如了，还可以边开车边跟旁边的朋友聊天，是吗？还有穿衣服、系鞋带包括走路这些都是你无意识的有能力状态。

USF 终极成功步骤



Unleashing the Forces Within

为自己出征



与您分享一个 USF 终极成功步骤(Ultimate Success Formula)

一个人如果只是想要成功而没有一定要成功的意愿，你说会成功吗？除了有“一定要”的意愿之外，还需要行动，而且是持续着的行动，你说是吗？即使这样是不是就代表一定成功了呢？对了，还需要有正确的方法。就好比你想看日出却是非常努力地往西边跑，请问你能看到日出吗？最多只看到日落吧。

于是，我提供以下被称之为“成功的终极步骤”。

谁都可以给成功下个定义，关键是你追求的那个成功，是谁下的定义？

而成功只可以用自己的标准去量度！用别人定的标准，就会感到迷惘、辛苦，而且筋疲力尽！因为即使你达到了，那也只是实现了别人的目标而已，而你自己却丝毫享受不到成功的满足感！

成功只有一种——把生命花在走自己的路，为自己出征！

你的成功来自于哪里？来自于社会所给的？还是在你探索你自己生命的需要以后为自己定下的？

如果你的成功是为了符合外面的那个价值观，你的痛苦会越来越深，你会离自己越来越远！

所以你若想要获得成功快乐的人生，请采取以下三个步骤：

终极成功步骤 Ultimate Success Formula

- ① 决定你要创造什么；
- ② 保持对目前行为的敏锐度；
- ③ 不断拓展弹性以改善效果。

第一步：决定你要创造什么。

人生本身并无意义，有的意义都是你创造的，所以你可以决



定你的意义！

明确你想要的，到底什么是你真正想要的，你内心保持的价值观到底是什么，你要非常明确（有关这一部分，你可以参考本书“如何厘清你的价值观”这一章内容）。

第二步：保持对目前行为的敏锐度。

接下来你就要持续地采取行动。光说不练，梦想永远只是梦想而已，它不会自动地变成现实，你说是吗？

在行动中，你要发展出敏锐度，要知道你目前采取的行动是离你目标越来越近了还是越来越远了，要避免“南辕北辙”或者“苍蝇撞玻璃”的错误。

怎么知道目前行为是否正确呢？很简单，你只要问自己这样一个问题：

我每天是否更接近想得到的东西？我是否每天都感觉到成功与快乐？

有效果比有道理更重要！实践是检验真理的唯一标准。

第三步：不断拓展弹性以改善效果。

这个世界唯一不变就是变！我们都要不断地改变修正自己的方法，使自己能够更快更好地到达我们想要去的地方。改变是永恒不变的主题！是我们获得不断成功的保证。

愿意改变将是灵活与弹性的开始。弹性代表我们将面临更多的选择空间，而有选择就是有能力！（还记得在“第4章：为你升级全新的卓越思想”学过的NLP精粹吗）

著名的罗斯·裴洛（Ross Perot）曾竞选美国总统，赢得很多人的支持。他提出了一句很有意思的话：预备！发射！瞄准！

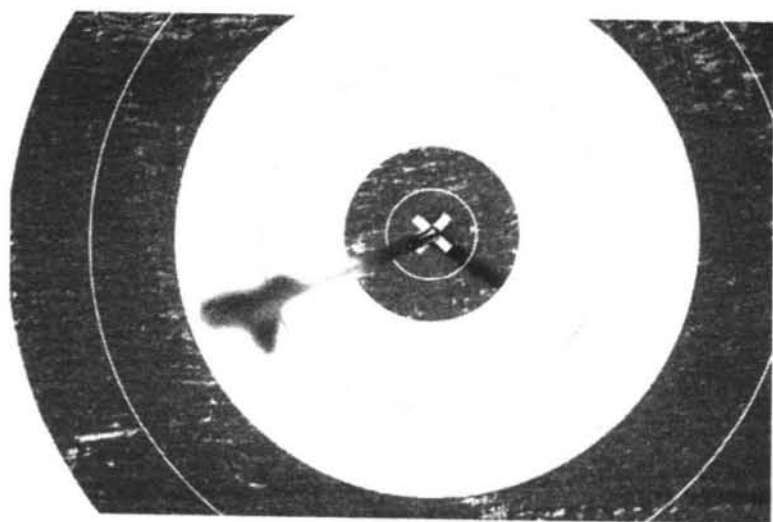
据说这也是他领导下的EDS公司走向成功的秘诀。有些人觉得不可思议，应该是“预备、瞄准、发射”才对呀！罗斯·裴洛说，他从来不等有了方法再行动，他总是在行动中求方法，在行动中瞄准，如果射偏了没关系，纠正它，再发射。重要的是发射、是行动。

有句话说，如果你不射门，你百分之百没有命中率！你说是不是



是呢？凡事先行动吧，方法总是会在行动中产生的！记住：不出手的球永远不会得分！这也符合 NLP 神经语法程式学中资源锁定系统的理论（有关资源锁定系统的概念请参见《把快乐还给自己 II》中的第三章）。

本书的中心思想只有以下四个字，产生成果！



产生成果

Producing Outcome



如何厘清你的价值观

生命中的鹅卵石

在一次“时间管理”的课程上，有一位教授在桌子上放了一个装水的罐子。然后又从桌子下面拿出一些正好可以从罐口放进罐子里的“鹅卵石”。当教授把石块放完后问他的学生：“你们说这罐子是不是满的？”

“是，”所有的学生异口同声地回答说。

“真的吗？”教授笑着问。然后再从桌底下拿出一袋碎石子，把碎石子从罐口倒下去，摇一摇，再加一些，再问学生：“你们说，这罐子现在是不是满的？”这回他的学生不敢回答得太快。

最后班上有位学生怯生生地细声回答：“也许没满。”

“很好！”教授说完后，又从桌下拿出一袋沙子，慢慢地倒进罐子里。倒完后，于是再问班上的学生：“现在你们再告诉我，这个罐子是满的呢？还是没满？”

“没有满，”全班同学这下学乖了，大家很有信心地回答说。

“好极了！”教授再一次称赞这些“孺子可教也”的学生们。称赞完了后，教授从桌底下拿出一大瓶水，把水倒在看起来



已经被鹅卵石、小碎石、沙子填满了的罐子。

当这些事都做完之后，教授严肃地问他的学生：“我们从上面这些事情学到什么重要的功课？”

班上一阵沉默，然后一位自以为聪明的学生回答说：“无论我们的工作多忙，行程排得多满，如果要逼一下的话，还是可以多做些事的。”这位学生回答完后心中很得意地想：“这门课到底讲的是时间管理啊！”

教授听到这样的回答后，点了点头，微笑道：“答案不错，但并不是我要告诉你们的重要信息。”说到这儿，这位教授故意顿住，用眼睛向全班同学扫了一遍说：“我想告诉各位最重要的信息是，如果你不先将大的‘鹅卵石’放进罐子里去，你也许以后永远没机会把它们再放进去了。”

各位有没有想过，什么是你生命中的“鹅卵石”？

我们都很会用小碎石加沙和水去填满罐子，但是很少人懂得应该先把“鹅卵石”放进罐子里的重要性。

每一天我们都在忙，每一天我们所做的事情好像都很重要，每一天我们都不断地往罐子里灌进小碎石或沙子，然而到底什么是我们生命中的“鹅卵石”呢？是和我们心爱的人长相厮守？是我们的信仰？教育？梦想？值得奋斗的目标？做年轻人的好榜样？为下一代留一些值得的回忆？

也许在今晚睡觉之前，或一个人安静的时候，你该好好想一想“什么是我生命中的鹅卵石”这个问题。

“人皆有一死，但并非人人都活得有意义”。

——摘自电影《勇敢的心》





价值观的循环

引导方向的罗盘

特雷莎修女出席一场聚会，与会者有来自世界各国的君主、总统和政治家。他们身上穿戴华贵衣服、皇冠和珠宝，而特雷莎修女则穿着印度妇女常用以做衣服的裹服长布。

一位贵族问起她在加尔各答“穷人中的穷人”工作，她对自己的事业成就是否感到灰心。

特雷莎修女回答：“不，我并不灰心，你晓得，神并没有呼唤我去做有成就的事业。他呼唤我是去做怜悯的事业。”

根据专家的估计，80%的人都不明确自己的价值观，他们不知道自己



忙来忙去究竟要到哪里去,他们不知道自己真正追求的是什么,如同水面上的浮萍一样,糊里糊涂过了这一生。

如果我们希望有不凡的成就,关键的一个方法,那就是找出自己生命中最看重的价值是哪些,然后确实地遵照这些价值观去度过生命的每一天、每一刻,而且这会让你感觉到无怨无悔踏踏实实。这个方法听起来似乎很简单,然而要真正做到,也许不那么容易,因为我们已经保守地发现至少有 80% 的人都不明确自己真正的价值观。

试想一下,如果我们不知道自己在人生中什么是最重要的,也不知道什么价值是我们确实应该坚持的,那么我们又如何知道去建立什么样的成功基础呢?又怎么能作出有效的决定呢?我相信你一定也曾碰到过棘手的情况,迟迟下不了决定,往往内心非常地痛苦。而有杰出成就的人,作决定的速度往往很快,这是因为他清楚地知道自己最重要的价值观是什么。

当你明确自己最重要的价值观,并让它来主导自己的人生时,你就能很快地作出决定,不是吗?

价值观犹如是人生的指南针,引导着我们度过人生中的各种酸甜苦辣。一个能坚持自己价值观的人,当他把自己所坚信的价值观化为实际行动时,就能发挥出无比的力量。这也是我们经常强调要“表里一致”的重要性。提到耶稣基督、孔子、释迦牟尼、特蕾莎修女、穆罕默德的时候,你就会发现他们都有这样的特质,无怪乎他们对我们今天还产生这么巨大的影响。

我们必须明白,人生的方向完全受控于个人价值观的



牵引，这是一股无形的力量每时每刻都在让我们作出何去何从的决定，最后也决定了我们的一生。这个道理不仅适用于个人，也适用于一个公司、一个组织甚至于整个国家。

既然价值观是如此地重要，我们现在就来做个小测试，请你写出自己最重要的 10 项价值观，然后按照它的重要性按先后次序排列出来。

我相信，一万个人当中也没有几个人能清清楚楚地写出来。如果你写不出你的价值观，请问你有什么能力作出正确的决定？你又如何确信所作的决定能把你引向你希望的目标？正如射箭一样，如果你看不见箭靶，那么射出的箭就无法命中靶心。所以，如果你想要活出有意义的人生，那么就必须清楚地知道自己的价值观是什么。

“人纵然赚得了全世界，却赔上了自己的灵魂，对他有什么益处呢？”

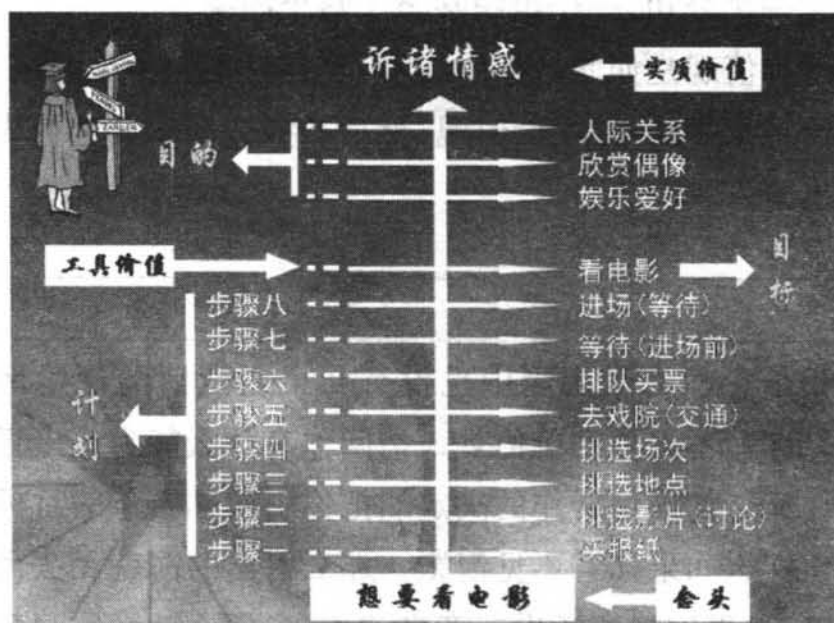
——《马太福音》



放下工具——重拾生命的价值

很多时候，我们未必真正清楚做一件事情的真实目的是什么。譬如说，今天你产生一个念头想要去看电影，“看电影”就是你的目标，所以你开始买报纸，挑选影片，然后可能选择交通工具——走路或开车去电影院，接着买票，然后就进场开始看电影。至此你似乎已经达成了你的目标，然而你真的只是要看电影吗？也许不是吧，你看电影可能是为了拓展一下人际关系；也许

你是去欣赏偶像；也许就是满足自己的爱好，娱乐一番。我们发现到最后总是会诉诸到一个情感(请看下图)。



无论我们是要买“奔驰”、“宝马”还是别墅、洋房都一样,我们要的不是“奔驰”汽车本身,我们真正要的是坐进“奔驰”汽车的那种感觉,你说对吗? 我们其实也不需要结婚,我们要的是结婚后能享受到家庭的温馨与欢乐, 如果你体会不到家庭的温馨与欢乐,你还是会离婚的,是吗? 我们也不是要去旅游,假如旅游不能给我们带来自由快乐的感觉的话。赚钱也一样,我们要的并不是金钱本身,而是希望透过金钱去获得内心真正想要的价值。而我们内心真正想要的价值往往就是一个情感,也就是说,我们所有的努力到最后必定都是为了诉诸一个情感,不是吗? 所以,放掉那些无意义的。放手吧! 去获得你真正想要的人生。

看到这里的时候,有些朋友可能觉得有点糊涂了,难道叫我们不去赚钱、不去旅行、不购买汽车、房子,也不结婚吗? 别着急,我的意思是: 金钱、旅行、结婚,这些都只是“工具价值”,而温馨、快乐、成就感、自信、幸福、美满、尊重、被信任……这些叫做“实质的价值”。

虽然我们也明白我们要的就是这些实质的感觉,而金钱、汽



车、别墅都只是一个去获得这些实质价值的工具而已。但是很多时候,当我们在追求这些工具价值的时候,却慢慢地忘记了我们最初真正想要的那些价值,以至于成为工具价值的奴隶。

太多人穷其一生,疯狂地追,追到后来全身都挂满了工具,这样的生活还能不累吗?所以把你身上背着工具都放下吧,去拾起我们真正想要的价值。

因此,亲爱的各位朋友,有没有必要去了解一下,你内心真正想要的价值观是什么?

请在对的方向寻找

有个阿拉伯人在帐篷内掉了一根针。但是他却走到帐篷外寻找。他在太阳光下找来找去,却怎样也找不着,觉得非常地苦恼。“你为什么要在户外找寻?”有个路人问他。

“因为这里比较亮,比较好找嘛。”他回答。

“但是针是掉在里面,而不是外面呀。”



在正确地方找你要的东西,可是一门学问呢。有人看到别人炒股票赚了好多钱,于是跟着去玩,但钱砸下去大半年后,结果却是被“套牢”了。究其原因,不过就是因为“这里比较亮嘛!”

还记得高中毕业填“志愿”的时候,有人跟着大家去念自己其实并不喜欢的科系,每一天都在内心交战,因为那是热门的科系,



比较实用、比较有名,但真正的原因也许只是:“这里比较亮嘛!”

许多人一看到流行的,“比较亮”的状况,于是就朝着那个方向走去,好像可以在那种热闹里找到温暖。于是大家拼命去做大家都在做的事情,生怕自己落伍,一窝蜂去做,却忘了照顾自己的心灵。但努力好久,茫然的感觉总是挥之不去,总是觉得自己还在寻寻觅觅。

在人间辉煌与灯火阑珊的寂寞之间,我们就像那个阿拉伯人徘徊、挣扎,不知不觉过了一年又一年。当黑夜来临的某个瞬间,却发现属于自己的幸福快乐就藏在那幽微之处,像一根金针在黑暗中发着微光,等着你轻轻一摸,将它拾回到自己手上。

有这样一个故事……

布朗先生正在教他五岁的儿子安迪使用剪草机,父子俩剪得正高兴时,家里的电话铃响了,于是父亲进门去接电话。接着我看到一幕惨剧:五岁的安迪把剪草机推向父亲最心爱的郁金香花园……

布朗先生出来一看,铁青了一张脸。眼看他的巴掌已经高高地举起……忽然,布朗太太出来了,她看见满地狼藉的花圃,马上明白发生了什么事。她小声、温柔地对先生笑道:“喂,我们现在人生最大的幸福是养孩子,不是在养郁金香,你说对吗?”三秒钟后,他们交换一个吻,一切归于平静。

我同样把这个故事告诉了一个朋友,她是个家庭主妇。后来她告诉我,很感激我跟她说的这个故事。“以前孩子打破东西,我少不了骂他两声,现在我会告诉自己,对我重要的是孩子,不是碗,哪个小孩在成长过程不会打破东西呢?”

很可惜我们的教育,往往只是教我们如何把书读好、进好学校,但很少有人能教我们怎么去过一个有价值的人生。

在你一生当中,最重要的是什么事情呢?

进一步说,假如你只有一个月的生命了,这段时光你会最想做些什么呢?



陪着你的家人?继续你的工作?社会贡献?感谢曾经帮助过你的恩人?环游世界?跟你所爱的人说说耳语?还是每次都用“我很忙”、“没时间”……来填满你的“罐子”呢?

等到那么一天,当你有心要放进生命中的“鹅卵石”时,可能真的已经“没时间”了……

价值观的力量

年轻的雅瑟王在一次与邻国的战争中战败被俘。王妃看他英俊潇洒,不忍杀害他,所以提出了一个条件,要求他在一年内找到一个让她满意的答案,就可以暂时把他释放。如果一年后没有得到让她满意的答案,雅瑟王要自愿回来领死。如果不答应这个条件,就要被终身囚禁。

她的问题是“女人最想要什么?”这个问题恐怕连最有知识的人也很难以回答,何况年轻而涉世未深的雅瑟王。信誉是男人的第二生命,既然已经答应了人家的条件,说什么也要找出答案来。他回到自己的国家,做了几次调查,一而再地请教智者、法师、僧侣、母亲、姊妹甚至妓女,但是他还是找不到一个令自己满意的答案。

其中有一个相士告诉他,可以去请教一个神秘的女巫,她一定有答案,但是她喜怒无常而且要价昂贵。

一直到最后一天,雅瑟王无奈只好硬着头皮跟着随从找到女巫,女巫似乎预知他会来,很快地就开出了价钱:“我保证给你一个可以过关的答案,但条件是我要葛温娶我为妻!”

葛温是圆桌武士中最英俊潇洒的一个骑士,也是雅瑟王的最好朋友。雅瑟王打量着眼前的女巫:面目狰狞、驼背如钟、牙齿稀落、口气恶臭,还不时发出淫荡的笑声。





他心里想着绝不能卖友求生，所以当下就拒绝女巫，准备明天动身去领死。可是随从把当天的状况告诉了葛温，葛温有感于雅瑟王对朋友的义气，决定牺牲自己，葛温就偷偷去见女巫，并且答应娶她。女巫也言而有信，把答案告诉了雅瑟王：“女人最想要的是能够主宰自己的一生。”

雅瑟王带着这个答案去见王妃，王妃欣然接受，释放了雅瑟王。回国后葛温和女巫正举行盛大的婚礼，雅瑟王看到朋友为自己做了这么大的牺牲，简直痛不欲生。其他参加婚礼的圆桌武士和宾客，看到女巫令人作呕的仪态和举止，也愤慨不已。葛温却保持着骑士的风范，把自己的新娘介绍给大家。到了洞房花烛夜，葛温还是依照习俗温柔地把女巫新娘抱进新房，女巫羞怯地把脸转过去，等到葛温把她放到床上，他赫然发现刚才的女巫，突然变成了一个容光焕发、美丽温柔的少女。

葛温忙问怎么一回事？“为了回报你的善良和君子风度，我愿意在这良辰美景恢复我的本来面目。但是我只能半天以美女姿态出现，另外半天还是要变回令人厌恶的女巫面貌，不过亲爱的夫君，你可以选择我到底白天和晚上以什么面貌出现，我一定照你的指示去做。”

亲爱的读者你一定可以想像到，葛温面临的是一个两难的抉择。如果太太晚上回复天仙美貌，当然他可以抱着美人享受人生最美妙的经验，但是白天却必须面对周围朋友对恶妻的厌憎，但反过来却要终生忍受孤枕难眠的痛苦。

各位男性读者，假如你是葛温你的选择是什么？

各位女性读者，假如你是葛温你的选择是什么？

各位猜猜看葛温的选择究竟是什么？

“亲爱的太太，我觉得选择的结果对你的影响比对我的影响大得多，你才有资格决定这件事情。”葛温想了一想以坚定的语气回答。

“亲爱的先生，全世界只有你真正了解女人最想要的就是主

宰自己的一生，所以我要一天二十四小时都回复我原来的美貌来报答你。”

这个故事结束了，或许它对你会有一些启示，但是更重要的是一个关于你自己生命方向的故事却开始了……

选择你的方向

我现在要请你写下：在你生命当中，你最重要的十项价值观是什么？也就是你最向往的十种感觉(情感)。同时也请你再写下十项逃避的价值观，可以参考下表提示(当然，这些并没有全部包括人类所有的价值观，这只是一些示例，你可以写出更多关于你生命中真正追求的价值观和逃避的价值观)。

追求的价值	我喜欢	逃避的价值	我讨厌
自由		失败	
有趣		压力	
尊重		被拒绝	
和谐		挫折	
成长		无聊	
诚实		忧虑	
爱		生气	
挑战或刺激		愤怒	
安全感		沮丧	
关怀		孤独	
快乐		绝望	
幸福		懦弱	
舒适		拖延	



续表

追求的价值	我喜欢	逃避的价值	我讨厌
热情		恐惧	
自信		不安	
成功		束缚	
健康		羞辱	
智慧		嫉妒	
贡献		无知	
能力		愚笨	
责任感		被欺骗	
创造力		无能	
掌控感		可怜	
成就感		伤心	
被信任		优柔寡断	
归属感		不被信任	

我追求的价值观

序号	追求的价值观	我对它的定义和规条
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		



我逃避的价值观

序号	逃避的价值观	我对它的定义和规条
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		

也许你的价值观是健康、快乐、成就感、自信、热情还有勇气等等，但是哪一个更重要呢？也就是说，你要开始排出优先顺序，把“快乐”列在第一位还是把“自由”列在第一位或者是“健康”呢？

当你觉得两个价值观差不多都重要，例如：快乐和自由，而分不清先后次序的时候，请你再仔细问一下你自己：假如只能选取一种的话，你会选取哪一种呢？有人说：“没有自由，我就不快乐。”很明显的，这种情况你说哪个更重要呢？当然是自由更重要，对吗？因为不自由还会失去快乐。依此类推，直至找出所有的价值观并排定优先顺序。

内心法庭——让残忍的法官下岗

排完优先顺序后，在旁边“我对它的定义和规条”这一栏填



写你所列价值观的定义和规条。因为每个人在其内心当中对“快乐”“自由”“健康”这些价值观的定义与规条是不一样的,所以请你写下来。

关于价值观的定义与规条写法的格式,我建议你采用这样一个公式:

当(某某事情发生)的时候,我就会有(某种价值观)的感觉。

例如:

序号	追求的价值观	我对它的定义和规条
1	健康	当我每天锻炼 30 分钟以上的时候,我就觉得自己很健康。
2	完美	当一个事物在不断进步的时候,我就觉得是完美。
3	智慧	当我不以自己个人的价值去评判他人时,我就觉得自己很有智慧。

例如:

序号	逃避的价值观	我对它的定义和规条
1	无聊	当世界上所有的问题都解决光的时候,我就觉得很无聊。
2	孤独	当我脱离所有人际关系去南极洲独居的时候,我才会觉得很孤独。
3	失败	只有我自己放弃时,我才会觉得自己失败。

这个练习很重要,请认真去完成,假如你以前从来没有这样做过的话。

当你填写完上面两张表格的时候,请你对照并检查一下是否符合以下几条:





对于追求价值观的定义与规条

1. 避免“托付思想”，完全自己掌控；
2. 要完全掌握住达成的证据；
3. 要完全能在过程中拥有；
4. 达成的规条不要太严格；
5. 要能容易地时常达成。

对于逃避价值观的定义与规条

1. 完全自己掌控，决不把掌控权交给别人；
2. 避免会在过程中拥有；
3. 达成的规条要严格，使之不容易达成；
4. 避免经常达成的可能性。

从我研习会学员的作业来看，很多人提出来的追求价值观和逃避价值观有许多矛盾之处，或者是不那么恰当。

例如有位学员追求的价值观是“成功”，他下的定义是：“当我赚到一千万的时候，我就觉得我是一个成功者。”

对照上面的规条，我发现他至少犯两个错误：

一个是不能在过程中拥有；另一个是不能时常达成。

我就问这位同学：“你现在有没有赚到一千万？”

他说：“还没有。”

“那你觉得什么时候能拥有这笔钱呢？”我又问。

“大概要十年吧。”他回答道。

“在这十年当中，你因为没有赚到这一千万，是不是让你觉得自己还不是一个成功的人呢？”我又问他。

他回答说：“是的。”

我继续问：“一个人在成功之前就有成功的信念比较好还是在成功之后才有成功的信念比较好？哪种更容易让自己成功呢？”他回答说：“当然是在成功之前就有成功的信念比较容易成功。”

我就问他：“那么你刚才订的规条有什么不妥吗？”



经过我给他的引导,他也发现自己定的规条不是很恰当,后来他把“成功”的定义改为:“当我具有坚定的信念和认真的态度去面对一件事情的时候,我就觉得我自己就是一个成功者!”亲爱的各位读者,你觉得这样定义怎么样?是否由自己完全掌控?也是否能在过程中拥有?只要你抱着坚定的信念和认真的态度去做事,你就能够时常地达成让你有成功的感觉,不是吗?

又有一位学员追求的是“自由”,但是他定出的规条也不恰当。他说:“当没有任何人可以来管我的时候,我就感觉到很自由。”请问各位,在这样的规条下,他每天能感觉到自由吗?结果,这个学员也说,他每天感觉工作的压力很大,很不自由。

我对他说,这些“压力很大”或“不自由”的感觉不是别人给你的,而是你自己给的!因为在每个人的内心深处都有一个所谓的“内心法庭”,这些“压力很大”或“不自由”是发给自己的判决书。而事实上,你就是这个“内心法庭”的主法官,你完全有权力重新作出审判。

既然是这样,你要如何来下这个“判决书”呢?有多少人把自己宣判为“无期徒刑”甚至“死刑”,这样的人你一定见过不少吧,他们生活在自己设下的牢笼里,不能自拔。

也有的学员出现这样的矛盾,他追求的是“成就感”,同时逃避却是“被拒绝”。而且他对“成就感”的定义是:“当我说服别人的时候我就很有成就感。”他对“被拒绝”的定义是:“当别人不接受我意见的时候,我就觉得我被拒绝了。”请问亲爱的各位读者,你觉得这两个定义有矛盾吗?如果有这样的规条同时存在于一个人的头脑当中,那么这个人的行动力会很强吗?

让我们好好地来深思一下。同时别忘了要完全地释放你自己,这是我对你的忠告。

在三天两晚的课程中,我不断地与每一位学员作深度的沟通,只要他们愿意,我就全力协助他们,一起来找出自己内心真正向往的价值观,并解除在我们大脑中的矛盾,撤销“内心法庭”

不当的判决。

值得提醒的是,我们内心真正追求的价值观,往往都隐藏在我们的潜意识当中,所以当你用很理性的意识去思维的时候,写出来的未必就是你真正想要的东西。

很多曾参加我所主持 NLP 课程的朋友,大都会经历一种冥想催眠的训练方式,帮助学员进入到一个所谓的“ALPHA”状态(一种脑波能达到 8~13CPS 波频的放松状态),跟你的潜意识沟通,去了解我们内心当中真正要的是什么。

事实证明,这种方法非常有效,一开始很多学员在课堂上写下的追求价值观和通过冥想训练之后写出来是不一样的。有一位学员一开始写下的是“成就感”,但是通过冥想训练之后发现潜意识当中真正要的却是“宁静的心灵”,终于他明白生活中种种矛盾压力的来源。当我们重新调整了自己的价值观之后,每个人都会有一种力量集中又轻松的感觉。

当一个人的价值观变得非常清晰,方向非常明确,这时候该会产生多大的力量啊!你能想像的,是吗?



如何设下你必定成功的目标

如果你不知道自己未来的前景,你就永远到不了那里;

如果你没有自己的主见,那么别人就会替你做主;

如果你对自己的未来没有什么计划,你就会成为别人计划中的一粒棋子!



目标的威力

小时候,你是否梦想有一个像天方夜谭中的阿拉丁神灯,只要用手擦一擦神灯,它就会出现一个精灵,然后你许个愿就可以实现。其实在你身上就有一个帮你达成愿望的精灵,你相信吗?只要你完全按照本章所讲的 NLP 方法去设定你的目标,奇迹就会发生在你身上!

1953 年,耶鲁大学对毕业生进行了一次有关人生目标的调查。当被问及是否有清楚明确的目标以及达成的书面计划时,

结果只有 3% 的学生作了肯定的回答。20 年后,有关人员又对这些毕业多年的学生进行跟踪调查,结果发现,那些有达成目标书面计划的 3% 的学生,在财务状况上远好于其他 97% 的学生。

在我们这个永远变化的世界里,如果球门不断地发生移动,那会怎么样?让我们来继续这个想像,勾画出一场足球比赛的图景。假如在这场比赛中,球门会经常不见了,然后又突然出现在另外一个位置上,球队和队员会怎么样呢?答案是,如果你还想继续比赛,并想取得胜利,那么团队战略和策略就必须持续地进行修正,以便考虑不断移动的标靶的变化因素。

这正如耶鲁大学的那些 3% 明确目标的年轻人和班上其他同学们的不同——而且他们会一直保持下去——因为他们不停地向自己提出十分重要、深入,并且与订立目标息息相关的问题;告诉自己哪些才是他们真正想达成的。这种情景与我们在今天的经济环境中企业经营的情况非常相像,任何一个企业的领导者都会明确目标的意义。

1969 年 7 月 20 日,有三位宇航员驾驶美国宇宙飞船——阿波罗十一号,成功登陆月球,创下了人类历史上划时代的伟大壮举,全世界为之激动。在此之前,登陆月球一直只是人类的梦想而已。此次登月的成功,可以说是以美国为主的许多科学家和有关人士呕心沥血的结果。

我们应该知道,这项伟大的阿波罗计划是从 1961 年美国总统肯尼迪的声明开始的。当时肯尼迪总统声明:“到 60 年代末期,美国一定要把人类送到月球。”由此明确地确立了人类要登上月球的目标。

这个目标在 20 世纪 60 年代初期听起来仿佛不可思议,许多人甚至想也不敢去想,然而美国人想到了并且做到了。

一个心中有目标的普通人,会成为创造历史的人;

一个心中没有目标的人,只能是个平庸的人。



把目标刻在钢板上

人是需要一个目标的。有了这个目标，你将感到肩上的责任，不再会随意耗费一分钟时间，督促你向着目标前进。总有一天你将实现你的目标，即使没有实现，你也不会后悔，因为你孜孜不倦追求目标的过程是充实的。成功本来就是向着预定的有价值的目标不断努力的过程。别忘了，人生本身也是一个过程，而不是一个结果。

你也许会说，过程也是由一个一个小结果累积组成的，你说得没错，但我无意于做这样“先有鸡还是先有蛋”的探讨，只要你明白我的意思就好了，对吗？

如果人生没有目标，就不会产生行动。我们的生命也只能在人生的路途中打转。曾有人说得毫不客气：如果你没有目标，那么此处就是你的葬身之地！想一想，还真是有点道理。

也有很多人虽然制定了目标，但是他们经常更换目标。就好像一个聚焦放大镜，阳光透过它照在纸上，如果放大镜老是游移不定，则可能永远无法点燃纸；只有放大镜不动，并把焦点对准纸，纸一会就会燃烧起来。所以当你制定目标以后不要輕易地更改目标。有句话说：把目标刻在钢板上，方法写在沙滩上。我们不断改变的并不是目标而是方法，但是很多人都在不断地更改目标，他们一成不变的却是方法。他们把这句话颠倒过来：方法刻在钢板上，目标写在沙滩上。他们不断地重复着旧的方法，却希望达成他们的目标，这显然是不可能的。当他们对目标无望的时候，也就是他们更改目标的时候。他们会认为目标太高了；



目标太大了；目标太远了，有上百万个理由，却从未想过去改进他们的方法。

你还记得我们在《把快乐还给自己Ⅱ》，第三章——你创造了你自己的实相中，曾经探讨过 NLP 资源锁定系统的概念，是吗？我们的感知系统只能让有价值的和有威胁的讯息进入到我们的大脑当中。当我们确立目标的时候，也就是定义出什么对我们来说是有价值的，这时候跟我们目标相关的资源讯息都会进入到我们的感知系统。所以在订立目标之前千万不要先考虑这个目标是否可行，你只要考虑这个目标是否如你所愿，是否真正是你想要的就行了。

也许你现在觉得还没有什么方法可以实现它，但是当你确定目标以后，你会发现方法一个一个自动地跳出来。在你行动的过程中，你会不断地发现：可以帮助你达成目标的人、事、物犹如奇迹般地跳出来，出现在你的面前。而这一切只需要你设立一个非常明确的目标，就将打开你的资源锁定系统，并为你服务。

充满自信，敢于给自己定出高目标是成功的关键，也是所有成功的起始点。



倒果为因的成果思维法

NLP 比较喜欢用“成果 (Outcome)”来描述想要的愿景或目标！而不喜欢用“使命”、“目标”、“目的”、“方向”或“方针”、“计划”方式来描述我们所想要的结果。

这种成果思维的理念会比“目的”或“方针”来得更为具体和可量化。

成果思维法的核心意义在于：

并不是有了工作才有了成果，而是有了预设成果才能确定



每个人的工作！

我认为，无论是个人还是企业的使命或任务，都必须转化为成果！如果一个领域没有预设成果，那么这个领域的工作就会受到忽视。

因此企业领导者也必须通过预设成果对下属进行管理。

当组织的高层领导者确定了组织的预设成果后，必须对其进行有效分解，转变成为部门以及个人的预设成果，领导者根据成果完成的情况对下属进行考核、评估和奖惩。

NLP 强调“成果管理”，它是一种程序或过程，它使组织中的上、下级一起协商，根据组织的使命确定一定时期内组织的总成果，由此决定上、下级的责任和分成果，并把这些成果作为组织经营、评估和奖励的标准。

区分成果和目标的差异是非常重要的：

成果是你所想要的；而目标则是为了实现你想要的成果。

在这里，有两个重要的观点需要加以考虑：

1. 成果思维法将会为你的行动设定方向和宗旨

在你知道自己的意图之前，你的所作所为将是毫无目标的，而且成果也会是杂乱无章的。成果思维法可以使你控制自己前进的方向。

2. 无论你是否设定预定成果，你总是会获得结果的，只是这些结果可能不是你所想要的而已

你怎样设定成果是十分重要的——你所设定的成果目标必须切实可行、有激励性，并且经过努力可以实现。

NLP 成果理念在我所培训的世界 500 强企业受到热烈的呼应。设定成果是一种思维方式，而不只是在特定的时间内所从事的事情。成果思维法意味着朝着自己的预期目标前进，而且它能让你大步前进。

与成果思维法相反的是问题思维法。

在经常出问题的不完美的世界里，以及你无需寻找问题的

管理工作中,问题总是形影不离,错误总是无所不在,而且也许有许多经理人经常迷失在问题的迷宫之中——他们会忙于找出问题出现的历史、代价与结果,以及谁来对这些问题负责等。而成果思维法则会把问题从“谁出了错?”转变为“我们的意图是什么?”成果思维法并不只是考虑解决问题的方案而已。一旦你已经确定出问题的所在,成果思维法就会以有条理的方式引导你找出解决问题之道。

成果思维法包括如下三项核心因素:

1. 你的现状——你现在在哪里。
2. 你所希望的情况——你想到哪里去。
3. 你的资源——你怎样从一个地方到另一个地方。

以正确的方法来描述你真正想要的



NLP说:每个人都已经具备使自己成功的资源。

我们每天遇到的事物,都包含成功的因素,取舍全由个人决定。所有的事情,正面和负面的意义同时存在,把事情或经验转为绊脚石或者是踏脚石,由你自己决定。

正确地描述一个问题是这个问题的关键。当你系统地阐述成果时,你一定会提出一些关键问题。当目标尚未考虑透彻时,它们将难以跟踪、维持和实现。

如果不采用成果思维法,那么,计划管理也可能会变成一场噩梦。许多评估系统令人感到失望,它们所追踪的真正成果并没有良好的结构。相关的个人也未以清晰的、有组织的方式来周全地考虑他们的计划。NLP可以对此进行更深入的研究,对成果具体规定为各种不同阶层的任务。

你想要什么?



成果经常是以正面的方式来表示的。这里所说的正面是指朝向你所想要的东西,而非远离你想要逃避的事物。扪心自问:“我想要什么?”而非“我不想要什么?”

像“我要戒烟”或“我要减肥”等个人的目标都不是成果描述法,因为它们都是用负面的方式来表达的,所以,很多人都难以实现这两个目标,也就不足为奇了。

设定负面的成果,就像你利用一张你所不想购买的東西的清单去购物一样!非常的费时费事又费力,而且令人感到沮丧。任何带有“较少”、“停止”、“放弃”或“减少”之类的词语的成果目标,都可能是负面的表达方式。

对于负面的成果描述还有另外一个问题。

如果我们说:“不要考虑你的办公室。”你必须考虑你的办公室之后,你才能了解这个指示。你首先必须从事被告知不能做的事情,才能了解这个指示。当人们考虑到减肥或戒烟时,会将焦点集中在戒烟或油脂上,而非他们所寻求的改变上!

在管理上,也与此没有什么不同。“减少浪费”、“削减固定成本”、“别流失重要人才”……都是一些负面成果描述。

你怎样将负面成果转变为正面成果呢?

你可以提出这样两个简单的问题:

“我到底想用什么来替代呢?”

“这对我会有什么好处呢?”

例如,浙江一家电器民营企业的一位经理曾经咨询我:“我想降低客服部的客户抱怨率。”

“这对你会有什么好处呢?”

“我知道,这样,我们将会有更多更满意的消费者。”

“因此,你能够得到什么呢?”

“更多感到满意的消费者。”

这是另一种我们可以保持的成果目标。试图根绝症状与试图发现病因,是完全不同的两回事。他知道,为了实现这个成

果,他将会自动降低客户的抱怨率。

实现成果的五项规则

如果你想知道自己是否已经成功了,那就需要有一些测定成功的方法。

就好像如果赛跑没有终点的话,那么,就必须永无止境地跑下去。你需要反馈,最及时且具有强烈吸引力的反馈渠道就是你的感觉。当你已经实现你的成果目标之后,你将会看到、听到或感觉到什么呢?

你也许会考虑这样一些问题:“当我已经实现这个成果之后,其他人怎样才能知道呢?”“他们将会看到、听到或感觉到什么?这对于他们而言,会有什么不同呢?”

下面是两个重要的反馈原则:

1. 只要有可能,你一定要获得持续的反馈,只有这样,你才能沿着你的成果的轨迹前进。

2. 提问将会为你提供你所需要的反馈。比如,这也可能意味着留意顾客反馈意见表格的设计。

一个日常生活中的例子就是你汽车内的油压灯。你希望只要是油压足够低,这盏油灯就能够明亮点,而不要等到第二天,汽车的发动机已经受损了才知道。而且你也希望传感器能够可靠,而不希望当油压正常时,油压灯还亮着,让你以为汽车出现了故障。

明确成果的意义在于以下三点:

1. 它使你的行动更具有方向性,节省更多的时间和精力。

如果你明确了自己要成为一个文学家或小说作家,你就应该将全部精力用在这个领域,不必等到大学中文系毕业,拿到了





文凭后,才开始动手创作。如果你明确想设计一项发明,为什么非要学完所有大学规定的物理学或高等数学课程呢?

2. 它使你更容易抓住机会。

都知道机会是给予那些有准备的人的。的确,明确你要做什么,你就会对眼前相关的机会有高度的警觉。(这方面的理论可以参考我的“NLP 资源锁定系统”理论)

3. 使你更具有决断力。

成功的人能迅速做出决定,并且不会经常变更,原因就在于他有明确的目标;而失败的人做决定时往往很慢,且经常变更决定的内容,原因就在于没有明确的目标。

我们发现所有的理想愿望,如果要化为成果变为现实,就必定要符合这五大规则:

- ①用肯定的语气来预期你的结果;
- ②结果要尽可能具体(数字化);
- ③要掌握住达成的证据;
- ④过程要能全盘由自己掌控;
- ⑤查验你的结果是否符合三赢原则(关于“三赢”请参考《把快乐还给自己Ⅱ》第七章内容)。

具体该如何应用这五大规则,有效地去确立你的成果呢?为方便大家学习掌握,我特别设计了 18 个连续的问句,通过回答这些问题,你可以帮助并检视自己确立的成果是否正确有效。你若有心,请一定认真做一做,几乎在你写完你的成果后,就好像已经为你的成果下了必定达成的魔咒!

18 个作业让你达成任何想要的成果

1952 年 7 月 4 日清晨,34 岁的费罗伦斯从卡塔林纳岛开始

了横游卡塔林纳尝试。那天早晨,雾很大,海水特别凉,她连护送她的船都几乎看不到。途中鲨鱼几次靠近了她,被人开枪吓跑。15个小时之后,她又冷又累,就叫人拉她上船,别人告诉她离海岸很近了,让她坚持下去。但她朝海岸方向望去,除了浓雾什么也看不到。15小时零55分钟之后,她被拉上船,而此地离加州海岸只有半英里!费罗伦斯后悔万分,“说实在的,我不是为自己找借口,如果当时我看见陆地,也许我能坚持下来。”

2个月之后,她成功地游过同一海峡。

这就是明确成果的力量!所谓障碍,就是那些当你不看目标时所看到的那些东西!

现在,就让我们来确立成果吧!

1. 你想要的理想和梦想有哪些?

在你一生当中,你想要的理想和梦想是什么?很多人可能会说:“我的梦想我知道。”可是这些梦想只是在他们的脑子里,却都没有把它写在纸上。我建议你要把你的所有梦想都写下来,不要去怀疑不可行,只要是你真正想要的,都把它写下来吧!这是确立成果的第一步骤。

2. 它们在你心目中的优先顺序如何?

当你写了满满的一张梦想清单之后,开始把它们按照心目中的优先顺序排列好。哪一个最重要就排在第一位,依此类推,排定所有的优先顺序。

3. 你最想达成的核心成果是什么?

从你的梦想清单中,找出3个最重要的核心成果。什么是核



心成果呢？所谓核心成果就是当这个成果实现的时候，可以带动其他的成果一并实现。根据我的经验，在1年之中的核心成果不要超过3个。

4. 你想要在什么时候达成它们？

写出你成果达成的明确日期，这一点非常重要，没有明确的日期就不叫做“确立成果”，它们还仅仅只是梦想而已。所以要非常具体地写出达成的年月日，甚至几点几分。

5. 你希望的结果具体是什么样的？

请你具体地描绘出，当你达成这个目标的时候，你会看到什么样的景象？听到什么样的声音？它会带给你什么样的感觉？它对周围的人、事、物产生了什么样的影响？把它白纸黑字写在你的纸上使它变得非常的清晰，我相信你已经明白了明确目标的力量，对吗？

6. 你是否正向肯定地来预期你要的成果？

接下来要注意的一点是，你在预期成果的时候，是否用积极、正向、肯定的语句来描写。比如说，有个朋友制定的成果是这样的：“我要在某月某日之前戒掉烟酒。”这是不正确的，不如改成：“我要在某月某日之前让身体变得更健康。”记住，用肯定的词语，而不是用“不是”“不要”等。





7. 怎样才能知道你所追求的成果已经达成？

也就是说，你要掌握住达成的证据。当什么样的情况出现时，你就知道你的成果已经达成了。比方说有个朋友定的成果是：我要身体健康。可是到什么样的状况才算健康呢？如果你没有明确达成的证据，你就可能永远都没有达成成果的一天。

8. 达成成果的过程是否能全盘由你自己掌控？

我在《把快乐还给自己Ⅱ》讲过“托付思想”，就是说不要把幸福快乐的掌控权交到别人手中。所以要查验一下你设立成果的达成过程是否可以全盘由自己掌控。如果不能请修正你的成果，否则这个成果就是一个空谈，永远没有实现的可能，因为它不在你的掌握之中。

9. 你的成果是否与周围的人、事、物有利？

在你达成成果的过程中以及当成果实现的时候，所产生的结果是否符合“三赢原则”（你好、我好、大家好）。唯有当你的成果能够与周围的人、事、物有利的时候，你才会获得更多的支持，同时你的内心也会有更多的平衡感和力量感。这些都是帮助你达成成果的有力保证。



10. 你不能马上实现成果的原因是什么？

也就是要找出你目前的现状与成果之间的差距与障碍。假如我今天到你家去做客，可是我走着走着就迷路了，所以我就打电话给你，我问：“我该怎样才能走到你家？”而你首先会问我一个什么问题呢？你肯定先要问我：“你现在在哪里？”对吗？因为唯有我告诉你我现在在什么地方，你才可以告诉我怎么走才能到你家，不是吗？

11. 有谁已经达成你所想要达成的成果？

NLP 告诉我们，成功最快捷的方式就是模仿。所以一定要先找出已经达成了你所想要达成成果的人，然后你就去请教他、模仿他的成功策略和信念，不断地向他学习，向成功者学习，用最短的时间掌握最大量的经验，千万不要从头到尾一个人自己去摸索。

12. 你到底为什么要达成这个成果？

你必须找出足够多的理由，才可以保证你有足够大的动力去达成你的成果。有句话说：只为成功找理由，不为失败找借口。所以你成功的理由越充分越好！

13. 你自己必须变成什么样的人才能达成这个成果？

这句问话让你找到努力的方向。想想看，当你要达成你想要的成果时，你自己必须是一个什么样的人呢？他具有什么样的

信念？他具有什么样的能力？他怎么样的穿着？怎样的说话语气？还有怎么样的人际关系？等等。

14. 你是否列出了你需要的和现有的各种资源？

找出你为了能达到成果，必须要具备的资源是哪些。还要清楚地知道你手中目前可以运用的资源，千万不要“捧着金饭碗讨饭”。

15. 你是否制定了明确详细的计划？

有句话说，没有计划就是在计划失败！所以请你制定明确详细的计划。计划百密一疏，等于没有计划。你可以把一个大成果分解成几个小成果或者几个分阶段成果。然后再为这些小成果及阶段成果分别设立计划。（建议您参考一下我的 2006 版《执行力 DNA—NLP 破解战略成功的核心秘密》VCD）

16. 为了达成你的成果你得不断地采取什么行动？

根据你的成果，你觉得你要采取的最大行动是什么？也就是要找出对你来说最有生产力的行动。比如说，你的成果是学好英语口语。那么其中最具有生产力的行动就是直接与人做英语口语交流，而不仅仅是背单词或背语法。





17. 你是否每天都复习你的成果目标？

每天早上，你都要复习你的成果目标。钢铁大王卡内基每天复习他的成果目标高达 1000 次以上，在开车遇到交通堵塞的时候，他就念着自己的成果目标；在上厕所的时候也在念着自己的成果目标；总之一有空就念着自己的成果目标。当你这么做的时候，其实就是在不断地刺激你的潜意识。分享一个秘诀给你：你的成果目标一旦能够被你的潜意识所接受，就可以被实现！

18. 为什么你一定会达成你的成果？

找出你为什么一定会实现成果的理由。比如说：

我一定会达成我的成果，因为我已找对了人才；

我一定会达成我的成果，因为我设立详细的计划；

我一定会达成我的成果，因为我拥有可衡量的进度反馈系统；

我一定会达成我的成果，因为我不断地学习成长；

我一定会达成我的成果，因为我不断地拓展人际关系；

我一定会达成我的成果，因为我每天都采取大量的行动等等……

现在就请你再一次总结一下你所设定的成果目标，再次把它写下来。然后请你的秘书把它打印复制 365 份（适合一年的目标），张贴在各个你眼睛经常所及之处。

例如：你的办公室的门上、你的写字台面、你的书柜边、你的台灯、你的通讯录首页、你的窗户玻璃上、你的床头、你的电脑桌

面……还有每天在你的口袋里放上一张(除了星期天,因为就算是上帝,他也要休息一天)。

以上 18 条都是我的亲身经验,愿你照此去切实努力,成就你更高层次的理想! 祝福在下次见面的时候,把你的成功故事与我分享!



Unleashing the Forces Within

为自己出征

如何十倍速地提升你的 个人效率



大多数人都有梦,但有多少人会付诸行动,把梦想化为现实呢?在上一章,我相信你已经设立了明确的成果目标,并且我们也曾讲述到五大达致成果的规则。

在这一章我们要进一步地来阐述如何加速把你的梦想化为现实!

你准备好了吗?

只做你最重要的事

一名砍树工人辛苦工作了五个小时,树木锯痕非常小,旁人劝他:“何不暂时休息,把锯子拿去磨利一点?”工人说:“我锯树都来不及了,怎么有时间去磨锯刀?”



为了有效地管理好我们的时间,提升我们的工作绩效。我们先把日常的事务做个分类,通常我们可以把这些事务分为四大类:

第一类 重要又紧急

例如:一些危机、急迫的问题,紧迫的计划,不得不做的事情,有期限压力的或有难度的事情。

第二类 重要不紧急



如运动与健康、拓展人际关系、防患于未然、创新与改进、规划和组织、发掘新机会、学习成长、了解自己的兴趣、价值观、生涯规划等。

第三类 不重要却紧急

例如：某些会议、造成干扰的拜访、某些信件、某些电话、吸引人的聚会、不速之客的求见、临时会议等。

第四类 不重要也不紧急

如一些琐碎的事情、阅读广告函件、某些寒暄的电话、某些报刊新闻、逃避性活动等。

通常人们都把时间花在第三、四类事务上，而拥有的是短视近利的人生。第一类人充满了无限的压力，整天忙忙碌碌，收拾残局，应付危机。只有第二类的人才是有理想、有远见、有效率的现代人。

所以，你必须找出什么是你的第二类的事情。

我们不妨来思索一下，为什么会出现第一类既重要又紧急的事情呢，原来我们发现是平时没有做第二类重要不紧急的事。不是吗？

为什么会出现危机呢？是我们平时没有防患于未然，是吗？为什么会出现有难度的事情呢？原来也是因为我们平时没有学习成长；为什么我们总是陷入被动呢？原来是我们平时没有注意去创新和改进；为什么我们被市场淘汰了呢？原来平时没有注意去挖掘新机会。而防患于未然、学习成长、创新与改进、挖掘新机会等等这些都属于第二类事务——重要不紧急。你说是吗？

当你能够持续地做第二类重要不紧急的事情，一段时间以后，你会发现既重要又紧急的事情慢慢地减少了。你的生活工作将变得越来越轻松，这是不是你想要的呢？这下你也明白平时该做哪方面的事了吧？

聪明的读者，我相信你已经完全知道如何去行动了，是吗？

一张价值 2.5 万美金的纸条

伯利恒钢铁公司总裁舒瓦普请效率专家利进行企业诊断,总裁介绍说:我们知道自己的目标,但不知怎样更好地执行计划。

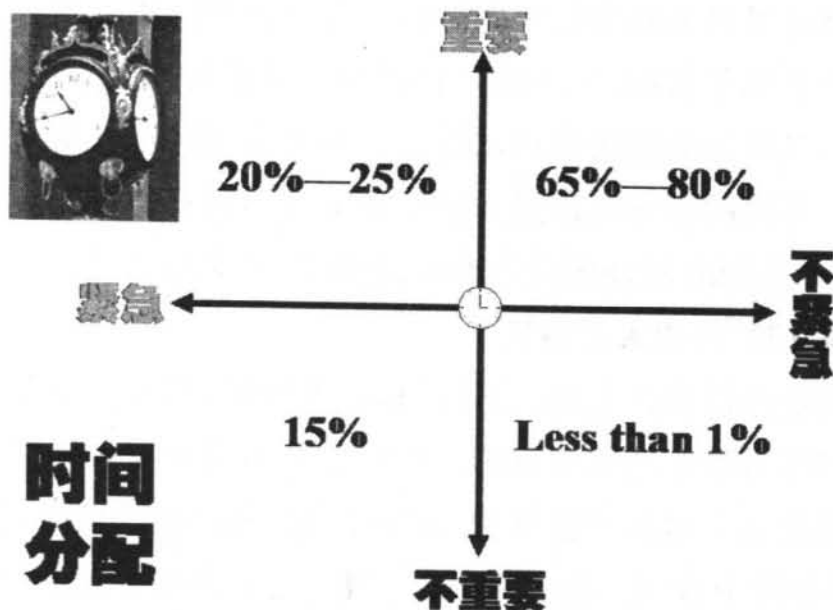
利说可以在 10 分钟内给他一样东西,这东西能把公司的业绩提高至少 50%。利递给总裁一张空白纸条,让他在纸上写下第二天要做的 6 件最重要的事。



总裁写完内容后,利让他在纸条上用数字标明每件事对总裁及公司的重要性次序。利接着说:“现在把这张纸放进口袋。明天早晨第一件事是把纸条拿出来,做第一项,不要看其他的,只看第一项。着手办第一件事,直到完成为止。然后用同样的方法对待第二项、第三项……直至你下班为止。如果你只做完第五件事,那不要紧。你总是做着最重要的事。”整个会见历时不过半个小时。几个星期后,利收到一张 2.5 万元的支票和一封信。舒瓦普在信上说,那是他一生中最有价值的一课。

在工作中,我们应该把 65% ~ 80% 的时间投入在重要不紧急的事情当中;只把 20% ~ 25% 的时间分配在既重要又紧急的事项上;紧急不重要的事务只占 15% 的时间;不紧急也不重要的事务要尽量控制在 1% 以下。





根据以上的理论,我总结了 33 项时间与效能管理策略供你参考。这 33 项时间与效能管理的策略方法听起来都非常的简单,却是非常的实用!它可以大大地节约你的时间,提升你的工作绩效,激励你在最短的时间里采取最大量的行动来获得最高的人生成就!这是不是你所希望的呢?迫不及待,就让我们赶紧阅读下去吧。



33 项最佳效能原则

第 1 项 明确你的成果

时间管理的起始点就是设立明确的成果目标!如果连目标都未明确,那么时间管理便无从谈起,你说是吗?亲爱的读者,在上一章我相信你已经清楚地了解到明确的力量,是吗?

第 2 项 分割量化目标

当你有了明确的目标之后,下个步骤就是要分割量化你的目标,也就是说把你的目标分割为若干个小目标。例如,一个三



年的目标可以分割为每年的目标；每年的目标再分割为上半年目标和下半年目标；半年的目标又可以分割为季度的目标；季度的目标又可以分割为每月的目标；每月的目标再分割为每周的目标；每周的目标可以进一步分割量化为每日的目标。事实证明，一个目标分割量化得越细致，越能激发你的行动！

第3项 方向大于效率

假设你目前在上海，你的目标是去深圳，但是你却非常努力而且非常有效率地往北京跑。请问你越努力越有效率离你的目标是越近还是越远？就好像“南辕北辙”或“撞玻璃的苍蝇”一样，不如改个方向。在这个时代，成功已经不是多流汗、多流血的问题，而是要选对方向的问题。如果方向错误，那么一切的努力都是白费。

先做对的事情，再把事情做对！

第4项 目标与价值观吻合

很多时候，目标也许只是我们去达成人生幸福快乐的一个工具。很多人在追逐目标的过程中，渐渐地发现自己动力不够，他们也说不上为什么，其实很有可能是你的目标与你的价值观相矛盾或者不能协调的缘故。所以要使你的行动力变得非常强劲，就必须检视你的目标是否与你的价值观相吻合。

经常有学友问我：目标订立之后，如何坚持？这本身已说明你的目标有问题，与你内在潜意识的价值观不符合。所以可以好好阅读上一章的内容。

第5项 黄金时间做黄金事

我现在问大家，早上的时间对你来说好用，还是晚上的时间好用？你觉得哪一段时间效率比较高？我送给各位一句话：“黄金时间做黄金事。”是什么意思？黄金事是什么事？最重要，最有生产力的事。黄金时间就是体力巅峰的时间段。什么时候是你的黄金时间？我们来做8个题的小测试，只需要花几分钟在你的笔记本上写A或B。



1. 早晨,你喜欢干什么?
 - A. 多睡 10 分钟
 - B. 早起吃一顿好的早餐
2. 你喜欢什么时候打网球?
 - A. 回家之后
 - B. 下班
3. 为了振奋工作精神,你是否需要喝几杯咖啡?
 - A. 是
 - B. 否
4. 双休日你是否起床很晚?
 - A. 是
 - B. 否
5. 你每月上班迟到的次数多于两次?
 - A. 是
 - B. 否
6. 早晨,你是否在闹钟铃响之前起床?
 - A. 是
 - B. 否
7. 每当午餐或下班的时候,你是不是很高兴?
 - A. 是
 - B. 否
8. 你每周的社交娱乐活动多于两个晚上吗?
 - A. 是
 - B. 否

你数一下一共有几个 A, 几个 B, 5 个以上包括 5 个 A 的朋友, 你的效率高峰在下午 17:00 以后的晚上时间。5 个以上包括 5 个 B 的朋友, 你的效率高峰在上午和早晨, 早晨的精神会比较好。4 个 A, 4 个 B 的人说明你们的效率高峰不明显, 早上和晚上都差不多。



我以前写书,要构思提纲,一般放在晚上 12:00 以后,结果发现脑力不能集中。后来我改为早晨 5:00~6:00,我发现效率超高!又比如说做决策应该是每一位企业领导者的重要工作吧,请问你经常在什么时候做呢?你的效率高峰又在什么时候?是不是忙完了一大堆杂事,已是筋疲力尽时再做呢?

各位要把特别重要的事情放在效率最高峰来做,正所谓“黄金时间做黄金事”。

第 6 项 明确详细的计划

当你树立了明确的目标,更要拟定明确详细的计划。例如,可以设立一年的计划;半年的计划;一个季度的计划;一个月的计划;一周的计划直至拟定每日的行动计划。记住:计划百密一疏等于没有计划!

第 7 项 每天的目标一定要达成

今日事今日毕。我有个小经验:每天的目标一定要在当天完成!如果一天的目标没有达成,就会拖延到第二天,而第二天又会有第二天的任务目标。不要试图在第二天不仅完成当天任务又补上前一天的任务,那基本上是空谈(以我过去无数次的经验证明)。不妨在每一天早上告诉自己:今天的目标一定要在今天达成!即使到了深夜零点。养成这样一个习惯会对你助益良多!再送给你一句话:把计划订在明天的人,永远不会达成他的计划!

第 8 项 设立 B 计划

当你设立明确详细的计划之后还不够,还需要设立“B 计划”。什么是“B 计划”呢?其实就是要有第二套备用计划。在我的课程研习会上,我会让大家来做一个游戏——“拆弹”,要求大家在规定的——七分钟内拆除定时炸弹,但事先给予十分钟的决策时间。在一开始很多人往往不到 5 分钟就想出一套计划,急急忙忙开始贸然行事,结果出现一些小意外发现原先计划行不通时,他们在忙乱中开始重新计划的时候却发现时间到



了！炸弹爆炸了！这时候他们开始感悟到：凡事只有一个计划是不够的，最好还要设立 B 计划、C 计划、D 计划。

第 9 项 固定时间作计划

养成一个固定时间作计划的习惯。你可以在每周的周五设立下周的计划；你可以在每月的 25 日设立拟定下个月的计划等等。有句话说，一日之计在于晨，一年之计在于春。我们把这句话改一下：一日之计在于昨夜，一年之计在于去年冬天。今天的计划在昨天晚上睡觉以前就已经把它拟定了；今年的计划在上一年冬天就已经把它安排好了。

第 10 项 每一件事都设定期限

我们大家都会认同时间是有价值的，正所谓“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴”。既然时间是有价值的，那么你愿意为一件事情投资多少时间呢？你有没有想过这样的问题呢？你不会为刷牙洗脸而赔上三天的时间吧。例如，有位业务员下午 2 点出去拜访顾客，跟顾客谈得很好，谈着谈着发现时间已是傍晚 6 点钟了，顾客说请你一起吃饭；吃完饭呢，两个人又去唱卡拉 OK；唱了卡拉 OK 又去打保龄球。结果闹得深更半夜才回到家，耽误了休息，第二天精神不振又开始工作，这样的工作效率你说会好吗？不妨每一件事情都设定期限：下午 2 点钟去拜访的王先生，4 点 50 分准时回来。

第 11 项 凡事马上行动

昨天是一张作废的支票；明天是一张期票；只有今天才是你唯一拥有的现金。别忘了我们真正能抓住的时刻，也是唯一能抓住的时刻其实就只有现在！在我的笔记本的首页、床头的墙壁、还有我的手机屏幕上都打着：Do It Now！现在——立刻——马上行动！我发现这种方法很管用，每当我看到这些文字的时候就提醒自己：凡事要马上行动！当我一想到某些好点子或好建议的时候，我就想到如何马上行动把它化为现实！事实上当你这么做的时候，你就会发现你的行动力开始大增！付诸行动吧！

长一个聪明又智慧的头脑，然而却从不行动的人算不上有智慧！因为唯有行动才创造结果，你不射门，你百分之百没有命中率，你说是吗？所以请你现在——立刻——马上行动！行动才是智慧！

第 12 项 理清“急所”和“大场”

“急所”和“大场”是围棋中的概念。当对方紧紧地逼迫着我们就要吃掉我们某几个子的时候，我们往往很紧张地应付，因为一不小心就要被对方吃掉，这个叫做“急所”。其实不如就干脆放弃这个“急所”到另外一片区域放上那么几个子，就反而控制占领了更大片的领域，这个叫做“大场”。在你工作生活学习中，什么是你的“急所”？你“大场”又在何方？请你好好思考一下，也许该是你把注意力从“急所”转到“大场”的时候了。

第 13 项 把重要的事变成很紧急

把重要的事情变成很紧急？！一些来参加我课程的学员都会问我：“胡老师，你不是说要做重要的事不要让它变成紧急的事吗？”我说：没错，这是我们在主观上主动把重要的事情想像成很紧急。因为我们发现人在面对紧急的情况下才会比较容易激发行动及激发潜能，我们都听过“急中生智”，是吗？

不妨把重要的事情，例如学习成长，把它想像成很紧急：现在所有的竞争对手都在加速学习，不断地在提高他们自己的能力，如果我再不学习的话，马上就要被社会淘汰！如果我再不提升自己专业能力的话，说不定明天就要被老板“炒鱿鱼”下岗了！如果我再不成长的话，我的现有客户可能立刻被竞争对手挖走！想到这些，学习就变成了很紧急的事情！然后它自然会激发你去采取行动。

所以当你有一个重要的事情，不妨主动把它想像成很紧急，如果你不想的话，在未来的某一天它还是会变成很紧急！不是吗？所以你先主动把它变化为很紧急比较好，还是未来被动地变成很紧急比较好？这个由你来选择！





第 14 项 改变自我意象

通常工作绩效不好的人，对自我身份的描述和认定与那些高绩效者有很大的差异。他们总是认为：我就是一个时间管理不好的人；我行动力不够；我脑筋不够灵活；我处理不了那么多事情等等。不妨开始改变你脑海中对自我的认定，你可以告诉自己：

我是一个高绩效者！

我是一个动作迅速、思维敏捷的行动大师！

我成功又高效率地完成我设立的每一个目标！

你还可以为自己创作很多，然后把它写在你办公室桌案上醒目的地方，随时随地激励自己。

第 15 项 专心专注于每件事

以前当我做一件事情的时候，心里总是想着另外一件事情，结果这件事情做得不是特别的专心，当然也不会特别的好。你说是吗？不妨专心专注于每件事情，做完一件事再做第二件。当你要思考一个问题的时候，就专心致志地思考；吃饭的时候就专心致志品尝美味佳肴；睡觉的时候就不胡思乱想让自己完全地放松入睡。只有当你专心专注于一件事情的时候，这件事才能成功！

第 16 项 遵循 40/30/30 法则

很多经理人在工作中充满着许多又紧急又重要的事情，例如：一些危机、紧迫的计划、突发的问题、有难度的事情、不得不做的事情等等。为什么会出现这么多既紧急又重要的事情呢？原因是没有规划好时间去做重要但不紧急的事情。不妨现在开始应用这个 40/30/30 法则。

什么是 40/30/30 法则呢？

40% 表示被动 (Reactive) 的工作：就是需要以例常的方式去处理每日的例行任务。例如拟一些公式性文件、日常惯性会议、规章制度必须执行的任务、上班、下班等等。

30%表示主动(Proactive)的工作:这是完全可以由你来掌控的一些事情。例如市场推广的力度、思考新的营销策略、减少或增加某方面工作的投入量等。

30%表示突破(Breakthrough)的工作:这是一些你过去未曾做过的事情、你过去不敢做的事情。例如:尝试去结交一些不同行业的人、进入一些你从未到过的市场领域、改变你过去的思维和行为模式等等。

你可以检验一下自己在工作生活中,被动、主动与突破的事情各自占的比例,最好的方式就是按照40/30/30法则。生活中不能没有被动的事情,也不可缺少主动的事情,更不能没有突破的事情。

如果突破的事情占的比例太多的话,那么你的人生就会变得动荡不安充满了风险和变化。所以你可以仔细衡量一下你目前的工作成分,被动的是多少呢?主动的又是多少呢?突破的工作又有哪些呢?

第17项 第一次就把事情做对

如果你去参观过一些国营企业,或者你正是从国营企业出来的,你会发现这些传统型的老企业中都会有一个科室叫做检验科。这里就有个问题请你思考一下,产品需要检验,说明在生产流程中就有问题存在,你说的是吗?产品品质到底是检验出来的还是做出来的呢?不妨在流程中就把问题的隐患解决掉,第一次就把事情做对,避免做重复的劳动,这样才会更有效率。我相信你在生活中也有很多类似经验,如果一开始没有把事情做对做好,那么以后花在弥补错误上的成本及损失往往非常的大,而且是数倍之多!

美国麦凯信封公司总裁哈维·麦凯说:“只有完美的练习才能带给你完美的结果!”不是吗?所以凡事都尽全力第一次就把它做对,以这样的思考方式做事会帮你节约大量时间。



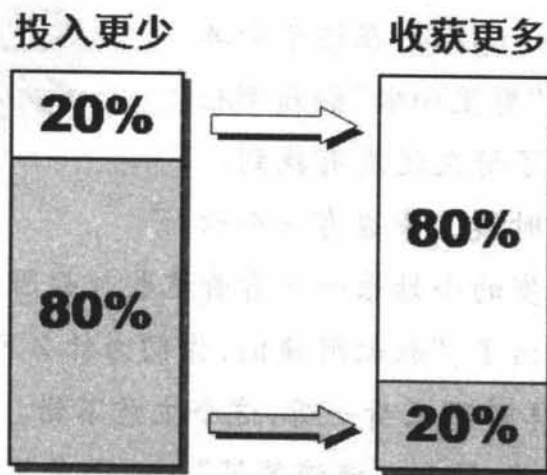


第 18 项 检讨是成功的爸爸

我们都听过一句话：失败是成功之母。可是我要说如果没有找到检讨的爸爸，那么失败不会是成功的妈妈。今天失败；明天又是失败；后天再失败。如果你不检讨的话，永远还是失败。你说是吗？重复过去的错误还将得到过去的结果，所以检讨才是成功的爸爸。

第 19 项 做最有生产力的事情

很多人之所以没有很好的绩效，是因为 80% 的时间没有在做 20% 最有生产力的事情。什么是最有生产力的事情呢？所谓最有生产力的事情就是：那些只要持续做就能够让你迅速有效地达成你 80% 结果的少数关键性的事情。



比方说销售工作最有生产力的事情是什么呢？是分析研究市场呢？还是整理顾客资料？研究消费心理？还是准备推销的演示材料道具？都不是，直接与顾客面对面的推销才是销售最有生产力的事情！

又比如说，学英语口语，最有生产力的事情是什么呢？是背单词？还是背语法呢？答案是：面对面直接进行口语交流！这才是最有生产力的事情。所以，各位亲爱的朋友，你有没有用 80% 的工作时间在做最有生产力的事情呢？

第 20 项 每天 60 分钟的独处时间

每天 60 分钟的独处时间？有人说有没有搞错，我们在讲时间管理，为什么还要浪费 60 分钟时间呢？事实上这 60 分钟的独处时间会给你带来更大的效益。

我来讲个故事吧。

在一个仓库里有一群工人正在紧张地工作着，忽然有一个工人大声叫了起来：“我的手表不见了！”工友们纷纷聚在一起说：“你把手表丢什么地方啦？让我们帮你一起找找吧。”说完大家就分头寻找手表。工人们在这个仓库里“劈里啪啦”翻箱倒柜找了好久还没有找到。



这时候，旁边有一个六七岁的小姑娘一直看着这些叔叔阿姨在找那块手表，她忍不住说话了：“叔叔阿姨们，你们为什么不可以静下来听一听呢？”对呀！静下来听一听，这个主意不错。于是工人们就静下来仔细地聆听，果真，“滴滴答答”从一个角落里传来了手表走动的声音。循着声音传来的方向，工人们终于找到了这块手表。

亲爱的朋友，你明白我的意思了吗？我发现很多成功的人都有这样一个习惯，他们都会定时地让自己有突出的时间。这个突出的时间也就是说要关掉你的手机、BP机及所有的通信设备，让自己完全地与外界隔绝。在这个时间里你可以做白日梦或者看书、听音乐、静坐。

世界首富比尔·盖茨每年都会给自己一个星期的假期。在这七天的假期里，比尔·盖茨完全与外界隔绝，他不携带任何的通信工具，也不告诉任何人他的去向。一个星期以后，当比尔·盖茨出现的时候手里总是拿着一份崭新的市场发展计划。很多伟大的发明或者说灵感也都是在非常放松的时候出现的，你同意吗？例如，阿基米德的浮力定律是在什么时候发明的呢？对了，洗澡的时候——最放松的时候。





第 21 项 注意行动的姿势

NLP 的研究发现:情绪产生的来源之一是你的生理状态。当你觉得自己好像没有什么工作绩效,没有什么工作动力的时候,不妨改变一下你的生理状态,改变一下行动的姿势。想一想高绩效的人、行动力强的人是怎样的呼吸?怎样的走路姿势?怎样的说话语气?请你现在就做起来,高绩效的人看书姿势是怎样的呢?来,请你站起来改变一下生理状态。对你的建议:从今天开始只需把你的走路速度提升 5%,你注意到发生了什么样的事情?哈哈!

第 22 项 预测未来可能发生的状况

任何事情,分析它的始末,都可以找到三个阶段:

过程(Process):是最终导致“结果”产生的所有事。

结果(Outcome):过程的终结成果,假如理想的话,会和你开始时所希望的目标效果一致。

事后(Consequence):由“结果”所引发的后续事情。

当我们做一件事情在“过程”阶段,你就要开始考虑到结果会怎么样;当你到达“结果”阶段的时候,你不妨就要考虑这件事对周围人、事、物的影响。发展出敏锐度,不断地预测未来可能发生的状况,让你防患于未然。

第 23 项 有效的授权

有效的授权来自于明确自己的角色定位,当你明确自己的角色定位之后,你就要开始把可以被别人所代替的事情统统都授权出去,你只做你自己可以做,别人无可替代的事情。这方面的管理秘诀请参考我的“企业执行力 DNA”VCD 节目。

第 24 项 同一类事情最好一次完成

同一类事情最好一次完成。这个道理非常简单,我几乎不用解释了。因为每当我们做一种事情的时候,都会有一些前期的准备工作。你是希望每一件同类的事情都在不同的时间重复做准备好呢?还是做一次准备后连续把同类事情全部做好呢?当

然是后者比较好,你说是吗?但注意不能生搬硬套,因为任何事物都不是绝对的,包括我这句话,我相信你明白我的意思。

第 25 项 每天早晨复习目标和计划

钢铁大王安德鲁·卡内基每天复习他的目标超过 1000 次,当他开车遇上堵车的时候他就念自己的目标,当他上洗手间的时候他也念着自己的目标,在任何有空的时候就念着自己的目标。当你能够不断地复习自己目标和计划的时候,其实就在充分地刺激你的潜意识。还记得潜意识的功能吗?它可以配合达成目标的功能。复习你的目标就会充分地打开你的资源锁定系统,你还记得资源锁定系统的原理吧。不妨养成这个习惯——每天早上复习自己的目标和计划,运用潜意识的力量。别忘了潜意识的力量是无限的!而且你的目标一旦可以被潜意识所接受,就可以被实现!

第 26 项 把东西放在固定位置

我发现很多人把时间都花在找东西上面,为什么老是需要找东西呢?原因是没有把东西放在固定的位置,不妨现在开始把东西都放在固定的位置,哪里拿出来还放回在哪里。

第 27 项 控制电话拜访及干扰

正当你与顾客谈生意的时候,这时候你的电话铃响了:一个老朋友向你“侃大山”,你又不好意思马上拒绝,这时候你该怎么做呢?那就是要事先控制好电话的拜访及干扰。如何有效地控制电话的拜访及干扰呢?答案非常的简单:最好的方式就是设立电话秘书服务,请人工或电脑秘书代接电话。我经常四处演讲,如果在上课的时候手机不断地响,那会有怎么样的结果?有人说那就关机吧,可是事实上在任何时候你只要拨打我的手机,它始终都是通的,不会无人应答,因为我已经完全授权给我的助教代接我讲课期间的所有电话,我只做我最有生产力的事情。

第 28 项 凡事效果导向

建立道理的目的是为了获得效果,你说是吗?可是,在生活





中有没有一些人遵循了某些道理却反倒失去了效果的现象？

有一次我受邀请去沈阳演讲，各位都知道东北人个性很豪爽又很好客，所以他们对我非常的热情。中午特别请我去一家特色餐厅吃饭。

这家餐厅最大的特色菜是“手抓羊羔肉”，他们都说味道非常好，可是我平时的饮食习惯是以素食为主，并不喜欢大鱼大肉。所以这道“特色菜”，对我来说却是一项苦差事，因为不好意思打击他们对我的热情，于是我不得不忍着油腻咽下大块大块的“羊羔肉”。

他们还一定要我喝酒，他们说：有朋自远方来，怎能不喝酒呢？否则他们就觉得没有尽到地主之谊了。

他们还有许多让你无法拒绝的“酒令”，而我平时很少喝酒，酒量自然不好，又不精于“酒令”。最后我喝得满脸通红，又吃了很多他们不断夹到我碗里的“羊羔肉”，感觉满肚子一阵阵地油腻，很不舒服。而他们却非常的高兴，因为他们觉得他们做得很有“道理”，终于尽到“地主之谊”了。

可是亲爱的朋友，你觉得有效果吗？其实他们只要请我吃一些蔬菜水果之类，就可以让我吃得很舒服，真正地尽到了地主之谊的效果，你说是吗？当然，他们的动机是非常善意的，可是好心往往也会做错事。

假如你是一位女性读者，现在假设历史倒退 1000 年，回到封建社会，而你要做一位成功的女人、被社会所认同的好女人，请问你需要做到一些什么样的道理吗？对了，“三从四德”，最好还要立很多“牌坊”，叫“贞节牌坊”，对吧？

不过，“三从四德”做得越好的人、“贞节牌坊”立得越多的人，她的人生就一定是幸福快乐的吗？相反，我倒是经常从一些历史和小说中了解到有关封建社会妇女的悲剧。

不知道你有没有看过一部电影叫《庭院里的女人》，这里面讲述的也是封建社会套在妇女头上的很多所谓的“道理”，最后



电影中的女主角终于冲破传统道理，去追求真正属于自己的幸福快乐！

时代在不断地前进发展，许多所谓的“道理”也随着时代的变化而发生了变化！

中国改革开放的总设计师邓小平先生曾说：不管黑猫白猫，抓到老鼠的就是好猫！我相信他老人家所说的也是让我们去追求效果，而不是在那里穷争道理。你说是吗？

假如有一只猫，它的毛色很漂亮又念过 MBA，可是却不会抓老鼠，你能说这是一只好猫吗？相反，如果有另一只猫，毛色不怎么样，腿还有点瘸，可是它很会抓老鼠，它不就是好猫吗？

我在企业管理咨询工作中接触到许多企业，也不难发现很多“有道理”却没效果的管理制度或方式。

有一次，我去某个知名的大型国有企业做内训。从一楼到六楼会议室，一路上我看到了林林总总各种各样的科室名称，例如：设备一科、设备二科、动力三科、总务六科、厂办一室、厂办二室、支部办公室……其中工会办公室，还分工会一室、工会二室……还有团部办公室……如果是在外资企业中，你看得到这些现象吗？我不禁好奇地问厂长秘书张先生：“这些科室是做什么用的？”然后，他向我讲了一大通“道理”。后来我了解到：这家企业员工八月份的工资，拖到了十一月份还没发。难怪他们请我来“安抚民心”。

到了六楼会议室，我开始讲课了。在课程中，需要做个小活动来互动一下。所以，我就对他们说：“请同学们站起来，把椅子搬到一边，让我们来做个活动。”只见那群学员坐在那里却不动，不一会儿，后面有一位学员举手说：“报告胡老师，我们的椅子搬不动。”我低头一看，原来他们的椅子就像电影院的椅子一样，是焊在地上固定的！当然搬不动，所以活动也没做成。下课后，我问他们人事科的王主任：“为什么把椅子做成固定的？”他很得意地告诉我：“胡老师，这个您就有所不知了，这样做的目的

是为了便于管理。”

他的回答,各位读者,您看到什么问题了吗?——典型的为管理而管理,或者叫做为“道理”而管理。可是,管理的目的是什么?管理的目的一定是为了获得我们想要的效果,而不是为了“便于管理”。

第 29 项 把握痛苦快乐的杠杆

我们人类做任何事情不是为了追求快乐就是为了逃离痛苦。换句话说,痛苦快乐是主宰我们行动或不行动的主人。

例如,某人想减肥,所以他给自己设定计划:明天早上五点钟准时起床锻炼身体,可是到了第二天早上五点半,他还赖在被窝里怎么也不肯起来,因为他觉得起来还要穿衣服,外面天气好冷是多么的痛苦,而被窝里是多么暖和,当然也是多么的快乐。所以他就不愿意起来。

虽然锻炼身体——减肥后的结果是快乐而眼前却是马上面临的痛苦,他就逃离痛苦。因此我们发现人们追求的是眼前的快乐,逃离的也是眼前



的痛苦。而且逃离痛苦的力量比追求快乐的力量要来得更为强大!所以当你缺乏行动力的时候,说明是目前痛苦不够或者是快乐不够,不妨给自己扭转一下这个痛苦与快乐的杠杆。

你可以问自己:当我不做眼前的事情它会给我带来多大的痛苦,当我做成这件事之后又会带给我多大的快乐。例如害怕公众演说,你可以问自己:如果我今天不敢上去面对公众,那会有什么样的后果?如果明天也不呢?如果长此以往又会怎么样?我的朋友们会怎样地看待我?到时候我会落到什么样的地步?当你这么一想的时候你就开始感到痛苦,改变的动力也就



开始产生了。

然后你再告诉自己：如果今天上去了那又会怎样？你会获得怎样的收获？你要怎样的来庆贺你自己？如果你大量地采取行动，大量地练习，一个月下来你会有怎样的收获？当你获得这些收获的时候，你周围的亲人朋友是如何地看待你？你会不会更自信？有更大的影响力？当你这么问自己的时候你的行动力就开始爆发出来了，不是吗？这就是扭转痛苦与快乐的杠杆。用你自己的语言，经常如此激励自己保持旺盛的行动力！

第 30 项 向没有生产力的事说“NO”

要善于向没有生产力的事情说 NO，很多人约你搓麻将、侃大山，如果这些对你来说目前暂时没有什么生产力的话，你要勇于拒绝，说 NO，不要不好意思。否则你就是在向你自己的未来的幸福快乐说 NO，难道不是吗？

第 31 项 及时扭转你的时间观

你还记得生活中充满压力的时刻吗？其实每个人都会有这样的时刻。这个时刻通常都是你很想把事情做好，可是时间却总是不够，而你又太过于看重此刻——此刻的事情、此刻的要求和此刻的挑战，结果弄得自己身心俱疲。当你处于这种压力过大的情况下，做事的效率当然会大打折扣，不过解决的办法有一个，那就是及时地扭转你的时间观 (Time Frame)，也就是转移你对时间的注意点。不知道你是否发现，当你全神贯注于某件事情的时候，就会忘记时间的存在？为什么会这样呢？是因为你的注意力没有放在时间上，从而你就不会去计算它逝去的快慢。当你把你的注意力放在让你快乐高兴的事情上时，就会觉得时间过得飞快。

你有过这样的经验吗？和喜欢的人在一起时间似乎总是过得很快，特别是谈情说爱的时候，一小时好像一眨眼就过去了。但如果要在你身上做点什么手术的话，那么也许这几十分钟就可能像一辈子那样长，特别是当你不时地低头看表，那么你就



会觉得时间过得真像蜗牛爬一样。所以对时间的控制权和感觉掌握在你手中,你可以扭转自己的时间观,转换自己的注意力。好好选择如何来看待你的时间,并把它运用到生活工作当中,让一分钟像一个钟头,让一个钟头像一分钟。我相信你可以做到!

第 32 项 记录所做事情花的时间

这是一个好习惯,不妨现在就开始记录你以往所做事情花的时间,你就可以迅速地知道自己时间管理不当的地方,当你知道什么地方是你时间管理不当之处的时候,你就知道改进的方向了。改变的一个重要步骤就是要知道你什么地方需要改变!你说是吗?

第 33 项 马上改善最薄弱的环节

有个 80/20 法则告诉我们:80%的结果来自于 20%的灵活部分。而马上改善最薄弱的环节通常就能马上提升 80%的时间管理绩效。



倍增你时间的终极秘诀

亲爱的读者,我问你一个问题:钱可以买到时间吗?你马上想到的答案是:不可以。对吗?当你仔细一想的时候,你会发现钱其实是可以买到时间的。

例如,你从北京出发去广州,本来打算坐火车去,现在改为多花点钱坐飞机去,是不是用钱帮你买到了时间(节约了时间)?又比如说,你有一大堆家务活要做,而同时你又有非常重要的工作要做,这时候你就可以请个钟点工来帮你把一大堆家务都做完了,这不是又帮你买到时间了吗?所以钱可以买到时间,而且很多时候花钱买别人的时间是非常合算的生意。

比如说学习成长,花钱去学习别人的成功经验就是非常

划算的事情。你今天买了一本书可能花不了你几十块钱,但这本书的内容却是作者摸索了十几二十年的经验,如果其中有一个观点对你有帮助,产生的绩效又何止这几十块钱呢?那些成功的经验你觉得是自己通过十几二十年亲自去摸索比较好,还是花上一些钱去参加一些课程或者直接向成功者请教,你说哪个更好?



著名的安东尼·罗宾斯在他的课程上讲到,他之所以拥有今天的成就,完全是因为他大量地学习别人的经验,浓缩自己的时间,所以能够在今天如此年轻就创造如此多的成就。亲爱的读者,投资在学习成长上吧,它会帮你节约大量的时间(简直就像是在节约生命、延长寿命)。因为一切的成就都来自于你头脑中的知识,你说是吗?所以投资增长你的智慧是最好的投资!这才是时间管理最重要——最重要——最重要的核心秘诀!



如何一瞬间让你进入 巅峰状态

嗨！你好！在这一章，我要向你介绍：如何快速让自己进入巅峰状态。所谓“巅峰状态”就是一种充满自信、活力、激情、果敢、爱等内在丰富资源的状态。



什么是心锚(Anchor)

你有过这样的经验吗？当你听到一首歌，或者是看到某件东西又或者是闻到某种气味，你就不由自主地想起了一桩过去的往事，同时心头涌上了一种情绪。俗话说：触景生情，看到一个景象就生出一种情绪来。我们把一个事物或现象与某种情绪或状态之间的这种链结叫做“心锚”(Anchor)。

心锚的五个要素

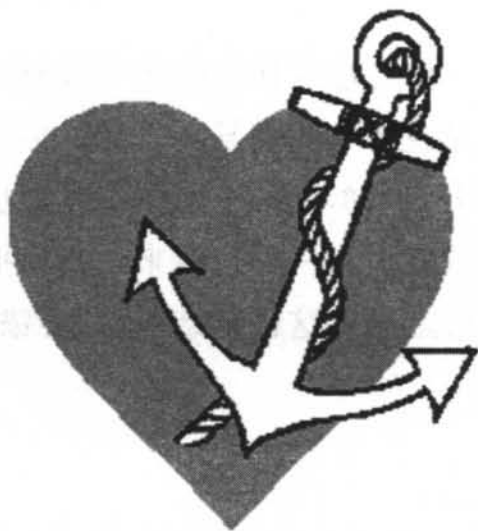
从小到大，我们每个人的身上都不知不觉地已经建立了无数个心锚。有些人一看到肥肉就想呕吐，这是一种心锚现象；有些人一闻到汽油味就开始恶心难受，这也是一种心锚现象。从更广义的角度去想，例如进考场就紧张、一个人就孤独、上台演讲就心跳加快、别人对你使了某种眼色你就觉得那是看不起你、听到国歌响起你就不由自主地挺起胸膛……还有很多很多都跟心锚有关。

进一步说，我们的情绪状态总是被我们过去不自觉建立的心锚所影响。很多人就这样莫名其妙地受限于过去的心锚，却从未想到过可以主动地去改变或建立一些新的心锚，进而可以影响我们的情绪状态。

事实上我们完全能够利用建立心锚的方法在任何时候掌控我们的情绪状态，甚至你还能掌控别人的情绪状态，因为我们还可以为别人建立心锚。你觉得这样的话，人生会变得怎样？

首先，我们来谈谈这种心锚建立的五个要素：

1. 必须使身心处在一种特别的状态；
2. 要在特别状态呈现最强烈的时候施以诱因；
3. 诱因必须独特；



4. 诱因必须重复连续；
5. 诱因的提供必须相对准确。

条件反射理论

我相信你一定听过“条件反射理论”，这是巴甫洛夫在狗身上做的一个实验所得到的结论。

他首先让一条狗饿上几天，所以这只狗就处在一种特别的状态——饥饿状态，然后他拿出一块肉，但不给它吃，只在狗眼前晃，狗见了这块肉更觉得饿，同时口水也流出来了，这时候巴甫洛夫就摇一个特别的铃铛——“叮当叮当”，然后再给狗吃肉。下一次再让狗饿上几天，然后又拿出一块肉在狗眼前晃，狗看见这块肉感觉更饿同时又流出了口水，这时候巴甫洛夫又拿出那个铃铛——“叮当叮当”摇了几下。下次让狗再饿上几天，然后又拿出一块肉，狗看见又流下了口水，这时候铃铛——“叮当叮当”又响起了。从这以后，巴甫洛夫发现：只要他一摇铃铛——“叮当叮当”，狗就不由自主地流下了口水。这就是著名的巴甫洛夫与狗的条件反射理论。透过这个案例你更加了解了心锚建立的五个要素，是吗？

接下来我就具体地来示范一个建立心锚的过程及步骤。

建立心锚的步骤示范

在讲解这个心锚步骤之前，我们先来了解 NLP 的一个专业术语——“打破状态”。





什么叫“打破状态”呢？它是为了使一个人从一种状态中出来，所需要做的一些工作。通常可以请当事人四处走动一下，舒展一下肢体动作或想一些与当时状态无关紧要的事情，等等。总之完全改变刚才所处的状态，比方说你正在打瞌睡，忽然有人把你叫醒，并带你出去跑一圈，导致你睡意全无，这个就叫做“打破状态”。

下面就让我们来示范一下心锚建立的步骤和方法。

1. 先在脑海中预想一种独特的对身体的刺激，也就是“诱因”。比方说用右手指去捏一下左手腕。用中等的力量捏2~3秒钟，要确保你能再次找到相同的位置。（不要隔着衣服去捏，因为你经常会换衣服，是吗？不同的衣服质地会影响不同的触摸感觉，而且衣服会滑动，导致位置不准确。）

2. 进入一种你所要的情绪状态，例如：自信、活力或热情。你还记得“动作可以创造情绪”吗？所以不妨改变你的生理状态，迅速地进入你想要的情绪状态。在这里我还可以告诉你另外一种方法，你只须回想一下你以前曾有过上述情绪状态的时候就可以进入这种状态，用你的内视觉去看，还有你内听觉去听，再用内感觉去感觉一下你曾感觉到的东西。再现那种感受，这种感觉的强度会帮助你再创相同的情绪状态。这么做时，闭上眼睛往往是很有帮助的。

3. 你一旦再创了以前的情绪状态，即可刺激2~3秒钟（捏手腕）。在这种感受达到或接近高峰时再度反复进行刺激。

4. 停止刺激，睁开眼睛。在一些过程中，通过转移注意力或改变面部表情的形式来“打破状态”会更合适。为了彻底打破状态，你要起立，稍微走动一下，想一想与这个心锚过程无关的事。

5. 当你做完时，不妨来测试一下你刚刚建立的心锚效果，以确保它是否有效用。为了有效检测一种心锚，你要进入一种思维情绪的中性状态，然后再进行刺激。如果你开始自动进入心锚的情绪状态，那么这种心锚就成功了！

按照上面的步骤方法你可以建立许多心锚，通常心锚可以分为：

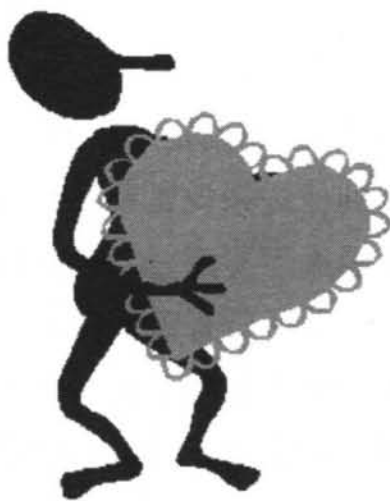
视觉型心锚

听觉型心锚

触觉型心锚

味觉型心锚

嗅觉型心锚



心锚的实际应用

心锚可以应用在很多地方，比方说当你出门拜访顾客的时候觉得自己经常没有自信心，你就可以给自己建立一个心锚。你可以参考并运用建立心锚的步骤，在非常自信的状态下，拍手喊“Yes！”当你以后要会见一个重要的顾客而又缺乏信心的时候，就可以应用这个心锚——拍手喊“Yes！”这时候你会发现一股自信油然而生。

我个人一直就在应用这个心锚，因为说句实话，几年前，每当上台演讲之时，心里或多或少会有一些紧张，所以我会在上台之前找一个没有人的地方大喊“Yes！”当我这么做的时候，那种热情自信又神采飞扬的情绪顿时就涌上身来。

你还可以在不知不觉中为别人建立心锚。我有一位学员郭生使用得非常好，他跑来告诉我：在公司里，每当所在部门需要花钱买一些办公设备，例如纸张、墨盒的时候，在以往他都是非常积极主动地抢先向老板汇报。当听过心锚的理论之后，他忽然想到了些什么。于是不再抢先跑去跟老板汇报，而是由另外一名同事张生去说。





而这位张生还非常乐意,他认为这是一个接近老板,表现自己的机会。但是他不知道买东西就意味着要花钱,而花钱对老板来说,你说是好事还是坏事呢?当然不是一件好事,所以老板看到他进来说是要花钱买东西,虽然在申请单上签了字,但是心里老大不愿意,皱着眉头嘀咕:怎么这么快就用完了。

以后所有需要花钱之类、对老板来说是负面的消息都由那个张生去汇报。而所有的好事情、对老板来说是正面的,例如销售业绩上升了、提前完成某个工作任务等都由郭生去汇报。

后来在不知不觉中,老板每次一见到郭生就莫名其妙地很开心很高兴而且特别喜欢他,而看到张生就莫名其妙地皱起眉头。亲爱的读者,你知道吗?

利用心锚的方法去建立人际关系,可以说是所向披靡非常的有效,因为人们的情绪反应无一例外都是神经系统运作的结果,而心锚直接影响或改变一个人的神经系统。除非经过特殊训练,否则任何人都无法抵抗心锚的力量。

我与客户聊天的时候,会经常讲些笑话。每当顾客非常开心、脸上洋溢着笑容的时候,我就会对他晃晃脑袋、眨眨眼睛并耸耸肩膀。然后继续聊一些快乐的话题,每当他脸上再次流露出欢乐、兴奋或哈哈大笑时,我又对他晃晃脑袋、眨眨眼睛并耸耸肩膀,如此反复。

你知道后来发生什么事情吗?下一次我见到他的时候,我只要对他晃晃脑袋、眨眨眼睛并耸耸肩膀,他就莫名其妙地笑起来、开心起来。

怎么样?要不要到现实生活中去试一试?你一定会感受到心锚的有趣神奇,恭喜你马到成功!

在 NLP 应用课程中,我也常常帮助很多同学建立他们想要的心锚,反馈的情况表明:大家对这个环节的训练印象最深!为什么?因为已经成功建立的心锚是深入人心的!

再次祝福你时时拥有超级好心态!

别再让你的心魔控制你

首先,找出你的心魔

生活中有些心锚是我们不想要的!它们就像心中的魔鬼,时时滋扰你前进的步伐。

例如:

一听到别人对你说“NO”就沮丧……

上台看到这么多人盯着自己就紧张……

一拿起某个工作就觉得烦闷乏味……

每当与某人谈起某类话题的时候就觉得自己不够能力不够资格等等……

这些都是我们不愿经历的感受、局面或状态的一种负面心锚。

请你先找出一个你目前最想驱除的一个心魔,写在下面:



解除心锚的方法与步骤

这里就介绍一种解除心锚法。

在 NLP 世界中有好几种解除心锚的方法。在这里就介绍一种我个人认为最为快速、最有效的解除心锚法。

1. 找一个不受干扰的、可以集中精力的安静场所。

2. 找出你不愿经历的感受、局面或状态。在这些情况中,你想有不同的情绪反应,如:你每次与某人谈论问题时,你总觉得你自己靠不住。我们把这种情况称之为 B 状态。

3. 找出三种在上述相同情况下可能有用的情绪状态,如自信、自豪和力量感等。为了达到最佳效果,选择能量相对高的情绪状态为好。我们把这三种状态称之为 G1 状态、G2 状态和 G3 状态。

4. 找出四个你准备实施刺激的位置(每种心锚状态一个),把手放好,确保你能同时自如又方便地触碰到四个地方。

5. 利用第一个刺激来为 B 状态心锚,进入这种状态只需达到一个有道理的心锚即可,不要涉及太深。

6. 动一动身子以打破这种状态,但所用时间不能长过你可接近 G1 状态的时间。如果你从第 5 步中得到了任何持续性的效果的话,就改变你的体位,并确保你会对此状态有个较长时间的打破过程。

7. 利用第二个刺激给 G1 状态地位。完成后,适度打破该状态。



8. 利用第三的刺激给 G2 状态心锚。完成后,适度打破这种状态。

9. 利用第四的刺激来给 G3 状态心锚。完成后,适度打破这种状态。

10. G1、G2 和 G3 状态都一定要足额到位,如果需要的话,可用相同的刺激再次心锚。

11. 状态打破要彻底,要达到一种单一的情绪状态才行。

12. 冲淡这些心锚。首先利用第一个刺激,然后再连续把此刺激用到 G1、G2 和 G3 状态上,就像它正在引导你感觉到 B 状态那样(最多能有 1~2 秒钟)。

13. 当这四种刺激你都具有了,要停止对 B 状态的刺激,并要这样来想像:你处于一种外部情况与引起 B 状态的情况相似的情况下。利用这些新的办法想像这个新情况会有什么不同。把此情况调整成你所喜欢的情况,这就是“临摹未来(Future pacing)”。(参考本书附录——NLP 术语表)

14. 给自己一点时间把这些变化综合起来。解除心锚往往会造成一种临时性的混乱,不要理它。当你能自如地运用未来诱导时,就可停止其余的心锚活动了。

15. 接下来,你可检测一下你的做法(只有头几次做时有此必要)。检测是为了确定你完全打破了状态,然后启动了 B 状态的刺激。在这一点上,你应自行感到多种多样的情绪。

16. 注意生活中再出现以前会使你进入 B 状态的情况时所



发生的变化。如果是你所喜欢的情况,你就成功了。例如就像我看到生板的面孔几乎要大笑那样。如果你仍要进行调整,只需将这个过程再做一遍即可。

如果你希望与我面对面,更快速、更直接地学习其他更多解除心锚的方法,我建议你直接来报读我的“NLP 应用大师”课程,因为阅读资讯,我们只能学习到 10%;听到的资讯,我们能学到 15%;但所亲身经历过的事,我们却能学习到 80%。

所以在课程中,当我们投身参与时,它就引发了你全方位的感官学习,效果将提升 9 倍以上!透过训练不仅可以让你掌握为自己除魔的本领,更能掌握一套为别人服务的技巧。

只说给我听,我可能会忘记;

展示给我看,我也许会记得;

若让我参与,我就会印象深刻。

——苏格兰谚语



Unleashing the Forces Within

为自己出征

一个 97% 的人仍未 掌握的卓越策略



人类转移感觉的能力

A. 讲述下面一个技巧之前,我要请你体会一下你现在的感觉?没错,就是现在,请你感受一下自己的情绪状态。

B. 现在让我问你一个问题:你对你自己的感觉怎么样?你对你现在的这个样子而感到自豪吗?对你所做的事满意吗?(不管你的答案是什么,这些都不是我要你回答的最重要问题)

C. 你对刚才这个感觉如何?你对感觉不太好而感到内疚吗?你过去对自己太苛刻了吗?觉得自己应该放松一下吗?(不论答案如何,这些也不是我要你回答的最重要的问题)

D. 如果你是这本书的作者,你会怎样看待在自我感觉这个问题上提一些忠告?作为一个作者,作为一个老师,你会对你自我感觉做出怎样的反应?在这种情况下,你对本书的读者们你可能会提供什么样的忠告或说些什么话吗?(无论你怎么说,这

些仍然不是最重要的问题)

E. 如果你是这本书作者的老师,你会怎样地看待作者对待自己的自我感觉?你会提一些怎样的忠告或建议给作者?(无论怎么样,这些依然不是最重要的问题)

那么最重要的问题到底是什么呢?

其实就是一个观点的问题。在刚才你有没有发觉到你具有从一种感觉移向另一种感觉的能力?你刚才已经至少经历了五种不同的观点。

它们分别是:

观点 A:你现在的感觉;

观点 B:对你自己的感觉;

观点 C:对你自我感觉的感觉;

观点 D:如果你是这本书的作者,你对体会到自我感觉的感觉;

观点 E:如果你是这本书作者的老师,你看待作者对待自己的自我感觉的感觉。

人类具有转移感觉的能力!我们虽然可以透过感官来感受这个世界,但我们还可以不用我们的感官,用不那么直接的方式去感受这个世界。我们可以用大脑去思考生活而不一定在生活中思考。我们可以思考我们是怎样思考生活的,而且我们可以思考我们为什么是那样想的。我们可以反复多次改变我们看问题的角度。

你还可以做得更多。例如:

你可以思考到如果你是一个与自身性别相反的人那又会怎样?

或者如果你是上帝,主宰着人类会有怎样的感觉?

或者你再度返回到童年会怎样?

或者你如果成为一种野生动物会怎样?

假如你一直在做着梦,你实际上是其他某个地方的某个人





那又会怎样？

你可以想像出无数的情景。而且你还可以幻想出永远不存在的世界和实际存在而无人知晓的世界。是吗？

这是我们人性中一个很奇妙的方面：

它使得我们能与他人发生关系，并能理解体会他们的感觉；

它使我们想到我们的行为，并能使我们确定可能会出现后果；

它使我们做出计划，并为我们提供我们所期盼的东西。如果没有这个能力的话，我们就不能去问“我们的生活目的是什么”这个问题，更不用说得到答案了。

这种转变感觉的能力可以有效地调整我们的情绪状态。如果你从未想过去使用它的话，你可以很快地将这种意识能力培养起来。如果你想在生活中控制住自己的情绪，有了这个能力真是太有用了。

链结与抽离的理论

在 NLP 中，我们把这种意识能力叫做“抽离”（Dissociation），与此相反的叫作“链结”（Association）。“链结”与“抽离”两个词被广泛地用来划分人们所创造出的不同观点。

“链结”用来描述对你的感觉体验予以完全注意的过程，或者甚至是对另外一种观点的感觉体验。它与一些说法，如“生活要现实”、“生活要简单”、“全身心投入”有关。我们利用这些说法来描述一种完全被“链结”到一起的情绪状态的特点。

当我们真正被“链结”到一起时，我们并没有一种被“链结”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“链结”到一起并出自于气愤、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“链结”到一起的情绪状态是没有逻辑性的，也与所想出的行为无关。

“抽离”被用来描述对你自己具有外部意识的过程或任何其他的观点。当你思考到“你内心的自己”、“停下来看看”、“退一步想想”、“把你自己从某事中解脱出来”、“把你自己从某种处境中脱离出来”时，你就是在经历着一种被“抽离”的过程。

当你真正被“抽离”的时候，你就会对你的感觉、思想或行为产生一种外部意识。被“抽离”的情绪状态可以是有逻辑的、有计划的、有秩序的、讲究方法的。它们可以是有理性的状态，必然导致对你“有意义的”行动和行为。

可是，有一个较明显的区别。那就是我们总是用我们看问题的观点把我们“链结”起来，甚至当我们被链结起来进入一种“抽离”状态时也是如此。

“链结”状态代表了我们各种紧张的经历。失恋可以说是一种紧张的经历，对爱情的思考就不会有这么紧张。愤怒可以说是爆炸性的，但是对愤怒的理解可以用与对方换位思考的方法平静地进行。当人们处于一种“链结”状态时，往往是不充分估计条件就贸然采取行动。

“抽离”状态代表了我们大多数的理性经历。计划、理解、琢磨、思考、分析和准备通常说来是处于抽离状态。这些是我们较保守的状态，可以防止我们“失去控制”。我们可能会失去控制这种想法就代表了一个“抽离”的过程。它以一件事控制着你的“自我链结”可能要采取的行动。抽离状态使我们去理解了一种概念，那就是：我们的行动会产生结果，而且会帮助我们减少可能导致不利后果的情绪反应。抽离状态虽然会为避免采取行动的人作出解释，但是，更能使他们积攒资料和信息，这样一来他们就可以充分“理解”所面对的情况。





也可通过想像来接近“接近”。如果我们去看部电影,一般说来我们会对影片中的一个或几个人物有个看法。我们会觉得就好像我们真的置身于影片中一样。

导演们创造的吸引人的情景会使你的情绪深深地陷入到影片的情节之中。当你被情节所“吸住”时,那就是一个“链结”的过程,即使在你的生活中并没有发生影片情节中所描写的事情,你仍然是对你所处的地方、你的所作所为、你的感觉失去了意识。与坐在座位上你后背的感觉相比,你与影片所表现的情绪更一致!

在任何特定的时候,“链结”会导致更紧张、更“充分”的经历。它使你“一下子就被捉住”、“身临其境”。处于“链结”状态时,时间和计划的概念就不存在了,而且处于这种状态的人看起来不可靠。一个处于这种状态的人说好七点钟和你见面,可能八点钟才能来,他可能把见面的时间扔到九霄云外去了,或许因事太多而来不了也不来电话。当人们处于这种状态时,他们一般说来会拒绝做出什么决定,因为决定会限制他们届时去做他愿意做的事情。这种状态是一种对行为的体验。

当你处于这种状态时,很容易陷入情绪的漩涡之中,从而不能保持情绪上的选择和对外部世界的看法。这样一来就会有嫉妒或者恐惧感,如对待爱和自由那样,你可能不会完全意识到行动的后果。与理智相比,这种状态往往更注重情绪。

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。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。一个人定于七点钟和你见面,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。你对行动的结果会有一个清醒的认

识,这种认识主要是来自理智。与情绪色彩相比,“抽离”状态常常更倾向于理智,因而思考会多于行动。

现在你来测试一下

具有了按照意愿让你自己“链结”和“抽离”的能力,你就可以在生活中控制你自己的情绪。当你处于“抽离”状态时,你就会降低情绪上的紧张感。

请你思考一下在国外电视里常出现的心理辅导师和他们当事人所说的话:

心理辅导师:你今天感觉怎样?

当事人:我非常生气,让人难以置信地生气!

心理辅导师:对于你的生气你有何感觉?(将当事人领入了一种抽离状态)

当事人:对此我感到失望。(一种能量很低的情绪状态,因而气愤情绪一下子就被转化了)

心理辅导师:假设你是你所崇拜的一个伟人来看这个问题,你会怎么想?

当事人:也许不必生气,这可能是一个有益于我成长的经验。(将当事人再次抽离。我们看到当事人已经不再生气了,相反,他开始觉得这是一个有益于成长的经验)

关于“抽离”人们已经知道很长时间了,只是没有明确地总结成理论教授给我们。你怎样控制气愤?许多人会说你就“跑出那种状态”或者“从那种状态撤回”或者“做点能达到这种效果的事”即可。他们所说的就是让你从你的感觉中抽离出来。

人们可以用更明确的方法来讲授“抽离”是怎么回事,而不用这样转弯抹角。当处于“链结”状态时,你就会完全与你所得





到的感觉相一致。你利用你自己的眼睛来看世界，利用你自己的耳朵来听世界。你讲话时会使用主动的措辞（“我感到痛心”）而不使用间接的被动措辞（有些痛苦被感觉到是可以理解的）。

当你处于“抽离”状态时，你就会有一种不同的看法。由于你就在其中，所以你能看清形势。

从另一个高度，你可能会非常生动地想像出具体的情景。你可以想像一下从头顶上方看看你自己的情景。

从这个高度看你自己会是个什么样子？

你看到了你的头顶了吗？站在那儿的人在想什么？

现在再回到你自身来，并继续往下读。

当你从上空看你自己的时候，你有没有看到此页书上所写文字的意识？可能没有，是吗？

“抽离”与从思想上把你自己转移开有关。

这一点通过想像可以绝妙地表现出来。

从上空向下看，你自己是一种想像的过程。

你可以利用任何想法来想像你自己。

你可以从上往下看（往往表示处于一种能力比别人强、优势权威的位置上）；

你可从不同的角度来看，如从房间的一角（往往表示具有同等的权威性，但具有“统揽全局”的能力）。

从“抽离”的角度看，你的想像则是不真实的（实际上，你不会待在天花板上），所以你也调整你的次感元。你可以利用走得更远或更近（改变距离）、改变画面大小、颜色、明暗亮度、动静、强弱或者使其成为加速动作等手段来进一步改变情绪的投入量。

当你弄懂了这些之后，我将带领你进一步去创造你的最佳表现……

如何用链结与抽离法 转移任何感觉

链结与抽离技法示例一



在上一章我们学习了链结与抽离的理论，现在就让我们来体验一下链结与抽离的具体应用技法：

1. 回想一下你与某人进行的一场紧张的争论，在这场争论中你感到非常生气。
2. 思考一下你刚才进行的争论，用你自己的眼睛看看对方的脸，对方正在讲话。用你自己的耳朵听一听对方所说的话，注意听那个人是怎么说这些话的。准确地再体会一下你当时的感觉。用几分钟的时间让自己再进入一下那种体验。
3. 现在停一下，注意一下你的感觉。你又觉得生气了吗？
4. 把这种体验再想像一下，但是要从三米以外来看你自己。从这个距离来注视事情的进展情况、来听一听声音。
5. 这对你有何影响？你现在觉得被控制感和意识感更强吗？
6. 现在想像一下这种相同的体验，但这次要以非常远的距

离,非常小的画面来想像它。把它看成是黑白的,但它边缘模糊,所以它几乎光线暗淡。把音量降低,这样一来,你几乎听不到在说什么。把这幅图画放到你的下方,这样你就从上方往下看。

7. 这对你有何影响? 你完全从这个过程解脱出来了吗?

8. 现在再回到全色、响亮、明亮、全尺寸的事物原貌,通过你自己的眼睛再看一看、耳朵再听一听该事物。你注意到其中有一个变化了吗?

9. 再“抽离”一次。让那幅图画再次远远地置于你的下方,然后让它慢慢地消失在远处,越来越小,直到彻底看不见为止。

这就是简单的意识链结和抽离过程。生活中的任何时候、任何事你都可以这么做。

链结与抽离技法示例二



“抽离”是一种人类用以减轻和评估情绪的自然过程。而另一方面,“链结”则正好相反。

我们再来尝试另一个例子:

1. 回想一下你与某人 Make Love 的体验。

2. 从3米以外来看这个经历,并且看一看你们两人是怎样相互影响的。注意一下,站在这个位置上对此事你的感觉如何。

3. 现在回到你本身,再通过你自己的眼睛来看一看那个人。通过你的耳朵来听一听声音,就像你身临其境一样感觉一下你经历此事时的感觉。

4. 现在走近那个人。走近到能感觉到此人喘气时呼出的热气、闻到他身体上发出的气味,感觉到此人身体与你的身体的温度和汗水。听一听对方呼吸的声音,感受到你可以感到他的心跳,而且跳得越来越快。



5. 从非常非常近的距离看此人。你可能会注意到其嘴唇上的口水、嘴里的唾液,你也许注意到其微微颤抖、深深的喘气声。仔细地看看他的眼睛,先看一只,然后看第二只。当你继续感到对方的呼吸感染到你全身时,你注意到只有这么近才能看到细节。

6. 你现在感觉怎样?

7. 现在你退出这种境地,再从 10 公里之外来看这件事。现在感到不一样了吗?

运用次感元来加强效果

“链结”和“抽离”的过程就这么容易。你可以“链结”或“抽离”想像出的情况,你也可“链结”或“抽离”任何时候所发生的情况。如果你要求你的情绪更强烈、更投入些,那么你就可以“链结”得更充分些,并且强化有关的次感元,这样你就会有更加深刻的体验。如果你想淡化你的情绪,使其分散,那么你可以彻底地进行“抽离”并调整相关的次感元,获得你所想要的感受。

这些“链结”和“抽离”的过程往往是以视觉开始,并由全部的感官来完成。

你可以应用下面的次感元表来调整“链结”与“抽离”的程度,来达到良好的效果。

次感元表		
视觉一次感元	听觉一次感元	触觉一次感元
		
动画/定格	发声源/方向	温度的改变

彩色/黑白	音量大/小	质地的改变
左右/高低	音调高/低	软硬度
明暗	节拍	震动
大小	嘈杂度	压力/疼痛
距离远近	规律	松紧度/强度
快慢	音调变化	动量速度
平面或立体	特殊字眼	方向
突出颜色	持续时间	重量
清晰度	清晰度	干/湿度
观看角度	是否有回音	形状变化

在你处理“链结”和“抽离”的过程中,通过改变上述的次感元,按照你的意愿,你就可以非常容易地改变情绪的投入。这是获得情绪自主的一个非常有效的方法。



一秒钟 360 度转变情绪的 飘换技巧



情绪自主的意识

获得情绪自主还有一个非常重要的方法，即涉及到你能否在“链结”或“抽离”的程度上做出你的选择。这包括具有一种抽离的、外部的意识能力。

这种外部意识具有一种有价值的监视功能，用来不断地判断出事物是否在按照你的意愿向前发展。当事物进展顺利，这种意识就简单地起一个被动的观测作用。它甚至可以起到有用的向导作用，让你知道现在全心投入一点问题也没有，让你更多地享受此过程。

当事情不一定向完美方向发展，或者需要更多的评估时，这种意识就会使你对情况引起注意。它会告诉你迅速“抽离”以有助于对形势的估计。

这种意识会让你知道事情在什么时候会开始出现差错，并



会帮助你调整你的行动以免你把错误搞得太大。它会激发你去使用本书中所讲到的技巧，而且会在你吃了大亏和想不通之前就激发你。

它会为你提供机会，使你以一种不同的观点来评价所发生的情况，并根据多数人的意见进行调整。这种看法会使你认识到你什么时候是处于和睦关系之中而什么时候不是，你的交际在取得进展还是在受阻，产生建设性的相互影响还是受到言语侮辱，也使你认识到你是否陷入了本书所要讲的任何其他处境之中。

有了这个意识，你就会对所发生的情况和针对情况你可能采取的行动有更全面的理解。

这种描述对你来说听起来挺熟悉，因为几乎每个人都有过这些经历。

“链结”和“抽离”看来是人类普通的经历，就像这类外部监视功能所体现的那样。有时候，这种监视功能被拟人化，成了家长或者一个权威人物，但是其过程是一样的。意识到一种外部意识是自然现象，你就可以保持住你自己发挥监视作用的合法地位，而且通过有意识的实践，你可以发展一种你自己拥有它的习惯性方式。

在 NLP 中，这种外部意识常常被称为“中介”，意指一种站在“局外”的观点立场。

既然你有了一种有意识的方式来阅读、理解“链结”和“抽离”，那么，就从一天实践几次开始。先实践你对一种情况强化情绪，然后再减弱这种情绪。做与你的外部意识发生链结和从它的远景处看问题的实践练习。

在生活中很多常规性的事物上坚持这么做，用不了多久，它就会成为你情绪管理中一个和谐自然的习惯。

我不相信被动会有收获，凡事一定要主动出击。

—— 迈克尔·乔丹

NLP 飘换技巧示例

1. 想一想经常在你生活中出现的一种习惯行为或情绪，一种你很想改变的习惯行为或情绪。

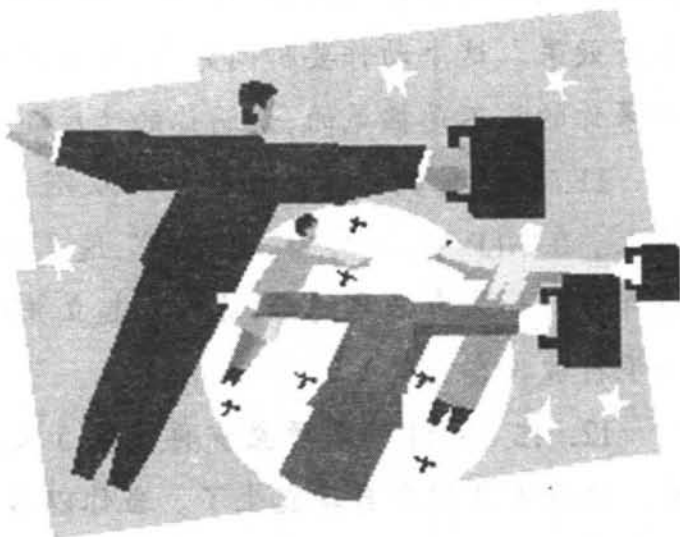
2. 找出改变这种行为的契机。问一问自己，你怎么知道在什么时候会出现这种行为。你的诱因或提醒物是什么？也就是在你出现这个行为之前，会发生什么情况？

3. 闭上眼睛，形成一个表示此契机或此行为的内心图像。这是图像 O (Old 表示“旧”)，一旦形成了这幅图像，就暂时先把它放在一边。

4. 闭上眼睛，创造出你想要的、具有新行为的内在图像。这是图像 N (New 表示“新”)。

5. 调整图像 N 的次感元，使其显现到最强程度。调整亮度、尺寸、位置、距离及其他情况，使此图看起来令人快乐、充满激情。当你做到恰到好处时，你就会发现在做的同时你已经充满了快乐与激情。

6. 你在对待图像 N 时，要从这幅图中抽离开来，从图外的



角度来看问题。

7. 由于脑海中存在着图像 O 和图像 N, 你就可以开始快速滑动进行飘换了。在你把此过程应用到你自身之前, 一定要仔细地看一看以下说明。

8. 脑海里显现出图像 O, 并要与这幅图连成一体, 就好像完全置身于这幅图中。

9. 在你视野的左下角, 加上很小的、黯淡的图像 N, 把它看成是一张微型胶片。

10. 瞬间以后, 同时将图像 O 缩小, 并使其远远地退去, 马上使图像 N 扩展增大, 占满你的整个视野范围。你可以一边这么做一边从牙齿缝里发出“嘶——”的声音, 这样做会更有意思, 更有效果。这个动作要瞬间完成, 速度很重要! 当你这样做时, 如果你的头不是摇晃的, 说明你的速度还不够快!

11. 睁开你的眼睛, 把注意力从刚才的经历上移到别的事情上。在 NLP 中, 这叫“打破状态”, 这是这个过程一个重要的组成部分。如果有必要的话, 你可以起立并改变肢体动作, 以便进一步打破状态。

12. 把 8~11 的步骤至少再重复 5 次, 你会注意到几次以后, 这种重复就会自动发生了。当你以后再次出现习惯性的行为或情绪的时候, 你会发现你的行为情绪已经习惯化地转到了新的、你想要的行为或情绪上面。



超级记忆力的秘诀

什么是链结记忆法

链结理论与技巧应用于记忆的效果非常好！

现在就让我们来学习一种链结记忆法，它可以帮助我们记住要做的事情。

很多时候，我们为了避免忘记事情，可以使用笔记本或便笺等。俗话说：“好记性不如烂笔头。”不过，记忆“好”到某个境界之后，你会忘记把笔记本放到哪里或是不记得还有便笺这么一个东西存在。你有过这样的经验，是吗？

所以，保险起见，最好把便笺、笔记链结在脑子里，这样才不会忘记。

我们都有过这种情况：“哦，这让我想起了……”一件相关或不相关的事物让我们记起本已“遗忘”的事情，如钥匙放在了哪里、外语单词的拼写等等。

我们可以把两件相关或不相关的事物链结在一起，你只需要看到其中的一件事情就可以想起另外一件事情，也就找回了



相应的记忆。

比如,你把钥匙放在柜角时,你家的“旺财”狗(我发现有很多朋友都为自己的宠物取这个名字)正好从柜子上跳过。当你再看到“旺财”的时候,就会记起放钥匙的地方。这时,“旺财”就成为“钥匙存放地点”的诱因。

链结记忆法便是根据这个规律设计的。

链结记忆法的实际运用

链结记忆法对心不在焉的人尤其有用。我们不一定要随身带着笔和笔记本走到哪儿记到哪儿,而是学会随时使用“记忆链结”。

我们每天有一些日常惯例,如刷牙、洗脸、穿鞋、照镜子、开门等等,它们是链结的好地方。

比如,你明天要还 100 元钱给同事,还要带上今晚加班赶制出的图片磁盘,那么你可以给鞋子做上链结,构思出这样一幅画面:你穿鞋的时候,鞋子突然咬了你一口,你低头一看,原来左边鞋子里塞着 100 元钱,右边鞋子里塞着一张电脑磁盘。这样,第二天早上,当你穿鞋的时候,这幅画面会浮现到你脑海中,提醒你要带些什么东西。

链结记忆法和其他任何记忆法一样,需要大量练习才能熟练使用,达到预期效果。因此,请耐心地完成每一项练习,它们对提高你的记忆力有很大帮助。

运用链结记忆法的第一步,是找到可以做链结的地方。如果下班后要给朋友买一份礼物,可以给公司的打卡机做上链结,构思这样一幅画面:

你插入卡片时,打卡机突然变成自动售货机,“啪”的一声,包装好的礼物滚落出来。这样,当你下班打卡时,想起这幅画



面,就不会忘了买礼物了。

请你想一想,还可以在哪些地方做什么样的链结?

如果要记住出门要带的东西,请在家里做链结;如果要记住要买的东西,请在购物中心或钱包上做链结;如果要记住今天要做的事情,可以在另一件事情上做链结,当你完成第一件事时,便会想起第二件事,依次类推。

请想一想,还有哪些地方可以链结?

链结的地点应符合这几条标准:

1. 不会遗漏,是当天必做的事情。如果被链结的事情本身可能被忘记,那么这个链结就很不保险。

2. 显著,不会被忽视。不要链结在不起眼的地方,如果你在某个房间做链结,最好链结在门把上、醒目的家具上,而不要在诸如天花板之类的地方。

练习链结记忆法

现在练习一下,请开动脑筋,为下列事情找到合适的链结地点:

利用午休时间给母亲买生日礼物;

你答应把一本小说借给同事,但每次都忘了拿,一回家就把这件事给忘了;

星期天上午,你去图书馆还书之后,要去医院体检,还要去拜访一位老朋友;

医生嘱咐你每天吃一粒维生素 C,但你总是忘记;

交手机费,不然手机会被停机;

上街买菜时,别忘带一瓶橙汁回来。

找到链结的合适地方之后,就要为记忆链结。这时,需要用上你丰富的想像力。

比如,你回家时,要给楼下邻居捎个口信,你选定楼下信箱



为链结的地方(因为你习惯上楼前先打开信箱检查信件)。这件事该怎样链结呢?

你可以想像:打开信箱时,一股烟雾冒出来,散发诱人的烤鸡香味(设计这种香味,是因为下班回家一般是饥肠辘辘的,对饭菜的味道最敏感),一个铃铛躺在信箱里,不停地摇晃着重复:口信!口信!

当你回家打开信箱时,就会记起“口信”的事。

如果你的家离一楼还有点远,那么以信箱为链结的地方不是很合适,你很可能在上楼的时候又把这件事忘得一干二净。

这只是个例子而已。你一定会想出更好的记忆链结。

链结记忆法的三个要点

现在总结链结记忆法的三个要点:

1. 链结一定要在显著、不会遗漏的地方。如果你在自行车上链结,出门却搭公共汽车,那么,这个链结等于没链。

2. 链结要奇特,不易忘怀。不要只是盯着门把手,对自己说:“我在门把手上做了一个链结,提醒明天要去医院。”而应设想一个有趣的场景,将门把手和医院联系在一起。想像力高低对链结记忆效果好坏有很大影响。

3. 链结最好配有声音、动作、感觉,如听觉、嗅觉、味觉、感觉。调动多种次感元记忆。一个会发出音乐的、粘粘的、酸酸的链结比一个普通链结的效果好得多。

要使链结记忆法变成你的思维习惯,就必须多做一些练习,并经常把它运用于日常生活中。

链结记忆法用来记人名也是同样的原理,亲爱的你,我就抛砖引玉了,剩下的就由你来发挥想像力与创造力啦!



你也能成为催眠大师

米尔顿模式

提到催眠，就要提到催眠大师也是“艾瑞克森催眠学派”创始人——米尔顿·艾瑞克森(Milton Erickson)。

米尔顿·艾瑞克森在催眠时，通常会很系统地使用语言，而且是一种非同寻常的方式。

这些语言模式都被理查德·班德勒和约翰·葛瑞德整理记录在他们合著的《米尔顿·艾瑞克森催眠模式》书中。

关于催眠的含义可以解释得非常深而博大，我无意在这里一一展开。

例如：

催眠就是沟通；

催眠就是说服力；

催眠就是研究潜意识；

催眠就是深层的影响力；

催眠就是潜意识的说服与影响力；



催眠就是放松；
催眠就是注意力管理；
催眠就是调动对方隐藏的资源；
催眠就是操控对方；
催眠就是心理治疗；
催眠就是能量的平衡；
催眠就是爱的另一种形式……

在这里，我将针对透过催眠来帮助自己和别人放松、消除压力这一方面来给你一些实用的方法与建议。这也是很多NLP学友最感兴趣和对个人最为有用的方面。

“米尔顿模式”(Milton-Model)能让你在催眠上的沟通效率增倍，不知你有没有发现，本书也常常习惯性地在使用那些语言模式。

当你反复阅读的时候，在你的潜意识里就轻松地学会了催眠，在这一章里，将会更明确地示范这种模式，有利于你有系统地、潜移默化地学习催眠语法。

“米尔顿模式”最大的贡献就是——技巧性含糊的方法。NLP有一句前提假设“一个人不能改变另一个人”，所以只能让对方自己说服自己！

“技巧性含糊”让说话者的陈述听来很详尽，而且可以用来模拟并提示听者的经验，更神奇的是，无论什么样的陈述都可以这样做，它可以恢复任何被删减(Deleted)的详细资料，而听者会从他们自己个人的内在经验中自动填满被删减的部分，直至最终他们也不会明白：他们是被自己说服的。

例如：注意以下用英文标出的词。

“我知道你的生活(life)已经出现了某种难关(difficulty)，你一定想要一个满意的解决方案(resolution)……我不是很确定你可以找出怎样的、最有用的个人资源(resources)来解决这个难关(difficulty)，但我是相信你的潜意识会比你更有能力，从你的经



验中找出真正可用的资源(resource)……”

提示语言模式

不管你相信与否,人们往往在潜意识里抗拒放松(因为这个世界总是在传递给我们:紧张、压力、竞争、速度……)结果,因为不放松,做事的效率反而更差,很多伟大的发明常常是在最放松、最不经意的一刻突然灵光一现!

例如:有一次阿基米德在洗澡(洗澡往往是人很放松的时候),当他的脚跨入浴缸,水溢出来的时候,突然“啊哈”一声灵感降临,情不自禁就赤身裸体地跑到街上兴奋得大喊:“我找到了!我找到了!”浮力定律就这样被发现了!

“提示语言模式”这一技术完全可以化解这种情况。1973年,理查德·班德勒与约翰·葛瑞德来到美国亚利桑那州凤凰城系统地研究米尔顿·艾瑞克森的催眠语法,其中最有影响力的就是——提示语言模式。

提示语言模式的目的是与对方的潜意识沟通,让对方潜意识直接接收你的信息,或是引导对方提取一些在意识控制范围内不能提取的资料。这一技术可以使我们打破对方旧有的思维模式,引导其新的方式,尤其对于容易受到抗拒的内容最为适用。

1.“先跟后带”的说话模式

方法:你先说出你观察到的对方可以证实的行为,再把他引导到你想让他做的行为上。然后继续运用“先跟后带”的说话模式,把被引导者引导到你想让他做的行为上。

举例:

对方说:“我没有时间练习放松。”

你:“您是不是说,您对放松有兴趣,只是没有时间做?”(跟)



对方说：“是的。”

你：“也就是说，当你有时间的时候，你可能会选择练习放松？”

对方说：“是的。”（又一个“是”）

你：“如果有一个方法，可以让你找到时间，还可以掌握放松的技巧，您会愿意听一听吗？”（带）

对方说：“有这样的事？不可能吧？”

你：“如果有可能的话，您会觉得怎么样？”

学员说：“那好啊，快给我讲一讲。”

2. “引导式”用词

方法：提示语言模式常用如下一类“引导式”用词。

“但是”与“同时”

“如果”与“当”

“不能”与“不会”

当你需要提反对意见的时候，你不妨用这一个方式。通常我们会说我同意你的看法，但是……在这个句型中当你说“但是”的时候，通常对方会警惕起来。是吗？不妨我们把这个句型改成：我同意你的看法，同时……

举例：

我同意你的看法，同时我觉得这样一个做法也值得我们去学习。

我理解你的感受，同时我觉得当我们承担起这个责任的时候，对我们的帮助会更大，你说是吗？

还有一个比“同时”更好的词叫做“而且”。

举例：

我尊重你的想法，而且我还有一个更好的方法可以让我们去解决这个问题。

我同意你的意见，而且我还可以补充这样一点内容。





3.“时间式”用词

对方：“我不会弹琵琶。”

你：“你是说到目前为止你还没学会？”

对方：“是啊，太难了，学不会。”

你：“你是说你所知道的办法都已试过了，对吗？”

4.“隐藏指令式”用词

方法：你表面上没有说，但实际上已经隐藏了一些建议或指令。

◇隐藏建议

例如：“我在想如果你……就会有更舒服的感觉。”

“我在想如果你们换个方式……会有怎样的感觉。”（建议其更换方式）

“当你坐在那里微笑时，你就可以开始进入放松状态。”

“点头可以让你得到更完全的放松。”

“你一边前后摇晃时，一边可以放松得更彻底。”

◇反面的建议

例如：“直到你感到喘不过气来，才开始呼吸。”

“直到你感到足够舒服，才需要张开眼睛。”

“你没有注意到你不能张开眼睛吗？”

“你并不是真的想学习，除非你完全按部就班地对每一个单元做练习。”

◇隐藏指令

例如：“一面想像自己躺在柔软的沙滩上，一面聆听美妙的海浪声。”

“你一面听着这柔和的音乐，一面感觉自己的身体开始越来越放松。”

“你现在听到我声音的时候，你就可以开始放松。”

“你一边呼吸，一边好奇着你会学到什么。”

“当你看到这里的时候，你会发现你的鼻子有点痒，所以你

情不自禁地动了一下你的鼻子，是吗？而且你能感觉到此刻屁股贴在椅子上的感觉……”

5.“双刃式”用词

方法：通过使用迫选式的二选一问题，使得对方不自觉地选取其中一个思路而达成殊途同归的效果。

例如：“你想现在开始还是打完这通电话再开始？”

“你是现在拥有还是马上拥有或者立刻拥有？”

6.“臆测的一般化”语言模式

方法：你要做得好像你知道别人的内在经验一样。这个模式可以作为建立可信度的工具。如果臆测太具体的话，就可能会说出与对方经验相反的事的危险，也因此而失去亲和力。

例如：“你也许会猜我等一下要说什么。”

“你对催眠很好奇。”

7.“失去主讲者的词”模式

方法：在评估性的陈述中，评估的人不见了，就称为“失去主讲者的词”。使用失去主讲者的词来做陈述，是传诵假设前提最有效的方法，下面的句子可作为例子。

例如：“你那么容易就能放松真的很好。”

“你深深地坐到椅子上并不重要。”

“你如此快速有效地进入放松状态很难得。”

8.“概括性”字眼

“你现在听到的任何声音，它们只会让你更放松。”

“那么现在你可以直接进入入神状态。”

“你拥有的每一种思想，都是要创造进入更深层的放松状态。”

如果你能理解并经常在现实中运用，直至习惯成自然，你可想像到你自已会具备多么强的说服力吗？而如果你希望自已有更好的学习效果，就期待与我面对面交流的那一天吧，并且你可以加快这个进程，不是吗？



催眠语法的实际示范

在这里,有一段催眠语法的示范,它运用我们的潜意识去帮助我们的身体更舒畅,你可以用来为你的亲朋好友减轻压力、消除疲劳、改善睡眠。在我的课程中也常常会穿插类似的冥想来改善同学们的状态。

以下是一段催眠语法示例:

亲爱的朋友,当你听到我的声音的时候,请你选择一个非常舒服的姿势,坐在椅子上,或是躺在床上,轻轻地闭上你的眼睛,让自己能够慢慢地安静下来——

现在我要请你深深地吸一口气,然后用嘴巴慢慢地吐气,再深深地吸一口气,然后再慢慢地把它吐出来,感觉自己已经慢慢地安静下来了——

现在,我要请你再深深地吸一口气,吐气,现在我要请你放松你的脚趾头,让你的十个脚趾头完全地放松,接下来,请你放松你的小腿,让你小腿的肌肉也完全地放松下来,感觉没有一点重量——

再放松你的膝盖,让你的膝盖下感觉完全地没有重量——

接下来,放松你的大腿,让你大腿的肌肉完完全全地放松,想像自己从腰部以下完完全全地没有一点重量,完完全全地放松——

现在请你放松你的腹部,让你腹部的肌肉完全地放松下来,感觉你腹部的肌肉都完完全全地放松了,再放松你的胸部,让你胸部的肌肉都松弛了,感觉你的心胸非常非常的开阔,你的双手



现在也已经完完全全地放松下来——

接下来,请你放松你的肩膀,让你肩膀的肌肉完完全全地放松,感觉没有一点压力与负担,再放松你的脖子,让自己的脖子感觉非常的舒服,然后再放松你脸上的每一寸肌肉,每一个细胞,你的眼皮、鼻子、嘴巴还有耳朵都完完全全地放松了,现在,让你的太阳穴也完完全全地放松下来,而且有点热热的,感觉好舒服——

接下来我要请你深呼吸一口气,再把气吐出来,非常好,请你再来一次,深呼吸一口气,慢慢地把它吐出来,现在,假如身体的任何部位,感觉还有点紧,有点压力,有点负担的话,让它自动地放松,你的头脑中不要去想任何事情,让自己完完全全地放松——

现在,你的眼睛已经完完全全地闭上了,请你把你的眼珠向右转三圈,非常非常的好,再向左转三圈,想像你的眼睛,非常非常的平静,放松,而且好舒服——

现在,我要从10数到0,每当我数一个数的时候,你就感觉越来越放松:10,感觉自己越来越放松;9,越来越能够静下来;8,感觉自己已经完完全全地放松下来了;7,感觉你小腿的肌肉已经完完全全地放松了;6,你几乎感觉不到它们的存在;5,你感觉腰部以下已经完完全全地没有重量;4,感觉你的双手已经完完全全地没有一点的重量;3,你的呼吸已经非常的平静;2,你的意识完全地不去思考任何问题;1,全身完完全全地放松了;0,你已经完完全全放松了——

随着你的每一次呼吸,你就会越来越放松,你的身体已经没有任何一点重量,放松的感觉从你的头顶传到了你的脸颊,你的脖子、肩膀,一直传到了你的背部,让你身上的每一块肌肉每一根神经都放松了,完全地,完全地放松了——

现在,想像你的手臂越来越重,越来越重,好重啊,好重啊,而且好疲倦,好重啊,像铁一样的重,好重啊,而且好疲倦,你的大



腿,现在也觉得好重,重得你根本提不动它们,好重啊,而且好疲倦,现在,你的眼皮也觉得很重,很重,而且很疲倦,重得像铁块一样,你感觉到很困,很疲倦,很想睡觉,很困,很疲倦,很重,很疲倦,所以你根本就不想要张开它们,不要浪费太多的能量——

现在,请你深呼吸一口气,屏住气息,吐气,再吸,吐,现在,随着你的每一次呼吸,你就会越来越沉,越来越沉重,放松到最深的阶段,你就会发现身上的每一块肌肉都放松了,你的肩膀一直延伸下去,到每一块肌肉都完完全全地放松了,你觉得懒洋洋,而且好疲倦,这种懒洋洋让你觉得好像要进入一个很深很放松的睡眠状态——

你的头脑现在很平静,而且很放松,随着你听着我的声音,你就觉得很舒服,而且越来越放松,你的身体就这样,深深地,飘飘地越来越放松,随着我说的每一个字,你就会往下飘啊,飘啊,飘下去,飘啊飘,完全地完全地放松了,不要花任何力量,轻轻地听到我的声音,让这些字眼,以及影像飘过你的脑海,想像你躺在一片沙滩上,躺在一棵大树的阴影下,透过这些茂密的树叶,你往上看,看那一片蓝蓝的天空,你觉得好想睡觉,而且好平静,好安详——

当你看着蓝蓝的天空,你会发现有一朵朵白云从天空中飘了过去,你看到,白云就像一团团棉花,飘啊飘,你觉得好想睡觉,好舒服,飘啊飘,沉沉的,沉沉的,想想看,你好像可以听到海浪拍打到海边的沙滩上,随着这些海浪拍打到海边,你就可以闻到它带来的那种凉爽、清新、淡淡的海水咸味,你看着那蓝蓝的天空,你心里觉得好平静,好安详,当你再看到那些白云的时候,你就会越来越放松,越来越舒服,然后跟着白云一起飘啊飘,沉沉的,沉沉的,你觉得好宁静,好安详,而且好舒服,接着,觉得全身都笼罩在这种完全放松的情绪里,你可以感觉到那种软绵绵的感觉,由你的身体传了下去,在你身上的每一块肌肉,每一根神经都很松弛、放松,完完全全的放松,随着你每一次呼吸,你就越来越放松,不



需要用任何的力气来听我的声音——

吸一口气,当你呼出这口气的时候,把那些不快乐、不轻松、不健康一起呼出去吧,Oh,来,把它们呼出去吧,让这些感觉出去吧,把这些不好的情绪都放出去吧,让这些不好的感觉离你而去,随着你的呼吸,把他们排出去,所有的不快乐、不健康,都慢慢地消失了,把所有的不顺利都放出去了,把这些所有不好的字眼都放出去了,你只要想,我好放松,我好舒服,好平静,好安详,我好自由,没有任何不开心、不安全,也没有任何惧怕,我才是我思想的主宰,我有快乐、积极的想法,我的头脑是由想像所造成的,我要把自己变成一个快乐、心情开朗,而且有自信的人,我好喜欢我自己——

我每一天都更加喜欢自己,我好快乐,而且我好有自信,现在,我觉得我自己是一个很快乐而且很有自信的人,我对我自己所产生的情绪我要负责,我要选择积极、有建设性的思想,我决定要让自己的身心都快乐起来,我的想法会造成我的快乐,我选择了正面而且积极的想法,来让我自己健康快乐,我把自己这个新的形象印在我的脑海里,我看到我自己是我想成为的那种样子,我看到我自己心情愉快而且善解人意,我有智慧,我有自信,我感觉到快乐,我感觉到自由,我看到我自己强壮而且健康,我看到我自己完全没有以前那些不快乐与不顺心,新的我是冷静而且放松的,我强壮而且有自信,我的身心都会调到最好最好的状态,我现在很自信,因为我知道我经过思考、获得想像我就能够完成我想做到的事情——

现在你感到你身体里面充满了能量与活力,感觉到能量散布到你全身的每一个部位,感觉到它给你的力量,你感觉到自己是强而有力的,而且充满了自信,在必要的时候你就回想你现在的这种感觉,你不再是折腾自己的那种感觉,为了你的健康和快乐,运用你的控制力,善用你的感觉,遐想你自己是处在完美、协调、均衡的状态里,你的头脑与你的身体更健康,当我数到10的时



候,你将会从这个平静、安宁的状态中完全地醒过来,所有沉重的感觉都将离你而去,你将会感到平静而且非常的舒服,浑身上下都充满了正面积极的想法和能量——

当我数到 10 的时候,你将会慢慢地让意识恢复过来:1,2,3,你将慢慢地醒过来;4,5,感觉很舒服;6,7,感觉能量传遍了你的全身;8,9,10,慢慢地张开你的眼睛,完全醒过来了,感觉美妙而且清新,做一个深呼吸,让空气充满了你的肺,让能量充满了你的全身,然后伸展你的四肢,记住这种完全安详、平静而且放松的感觉,当你在生活中感受到压力的时候,回想这种放松的感觉。



第十六章

你也能成为催眠大师

你也能成为催眠大师

如何引爆你核能般的 创造能量

信念的力量



你一定听说过松下幸之助先生吧，他几十年如一日创立了闻名全球的“松下电器王国”。

有一次，一位记者采访松下幸之助先生时问：“松下先生，您认为做成一件事情要花多长时间呢？”

“只需 30 分钟。”松下先生回答道。

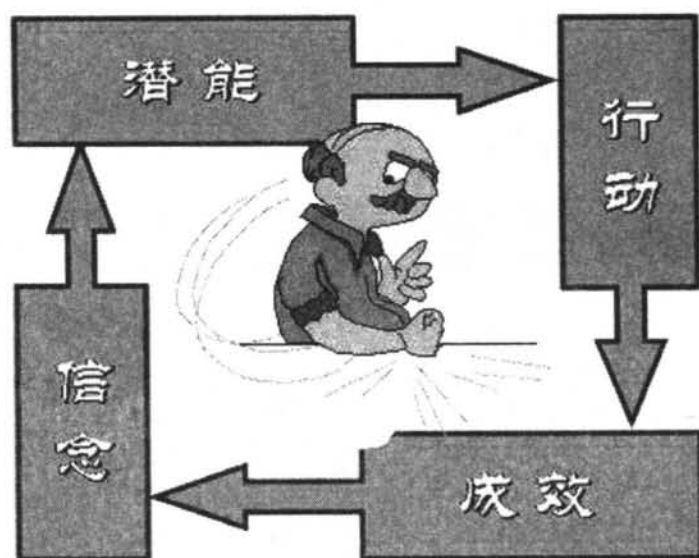
这位记者非常吃惊，怎么可能做一件事情只需要 30 分钟，于是他又问松下先生：“难道您创立松下王国也是 30 分钟吗？”

“是的，当我做一件事情的时候，我首先会认真地思考 30 分钟。30 分钟以后我就会下定一个决心。当我下定这个决心的时候，这个愿望已经实现了。”松下非常肯定地回答道。

这就是信念！眼睛尚未看见，便已经相信，最终让你看到并拥有，你却以为是回报。

信念对我们能力的影响非常巨大。我们从下面这张图中看

到：我们的信念会影响潜能的开发，我们的能力当然又会大大影响我们行为的成效，我们的成效又进一步导致了结果，这所有的结果累积起来又会影响并形成我们的信念。



不知你有没有听说过罗杰·班尼斯特的故事：

数千年以来，人类便一直认为要在4分钟内跑完一英里是不可能的事情，很多科学家和医生都认为人的神经系统、骨骼都不可能让我们做到4分钟之内跑完一英里。

不过在1954年5月6日，有一位名叫罗杰·班尼斯特（Roger Bannister）的人以不到4分钟的时间跑完了一英里，成为创此田径赛记录的第一人。

同时他的成功打破了这些科学家、医生的信念障碍。而且在班尼斯特打破记录之后的46天，又有一位名叫约翰·兰迪的人创造了新的记录——3分58秒，而班尼斯特在同年的8月7日再次突破了4分钟跑完一英里的成绩。谁也没有想到班尼斯特破记录一事，还给其他运动员带来了无比的影响。

在此之前没有一个人打破过4分钟跑完一英里的记录，可是在随后的一年里竟然有37个人也成功地突破了这个曾被认为是“不可能”的信念，而在后面的一年中更高达300多人。之所以会有这个现象，是因为班尼斯特的成就给其他人树立了一个





新的信念,并彻底摧毁了“不可能”的信念。

信念可以是创造力,也可以是破坏力,就要看你从哪个角度去认知。在《把快乐还给自己Ⅱ》那本书中,我们已经讲到:人类对于生活中的遭遇会很主观地赋予某种意义,有的是正面的,有的是负面的。当然正面信念可以使人振奋精神,奋勇向前;而负面的信念则可能毁掉一个人的一生。

近年来,随着对心理学研究的深入,我们发现信念不只影响人的情绪及行为,还可以改变人的生化机能。

哈佛大学的亨利·比其尔博士(Henry Beecher)做了一个有趣的试验,这项试验说明了药物并不一定能使我们病体康复,其实真正对身体康复有帮助的还是我们的信念。

他这项打破传统观念的试验,以100个医学院学生为对象,共分为两组,每组50人。第一组的人服用红色胶囊包装的兴奋剂;第二组的人则服用蓝色胶囊包装的镇静剂。而实际上,在胶囊里面的药物却早已调了包,但是不让学生们知道。结果两组学员的反应都如先前所认为的那样,服用了红色胶囊的一组很兴奋,而服用蓝色胶囊的一组很平静。由此可见他们的信念压制住了身体服用药物的化学反应。亨利·比其尔博士因此推论,药物的功效不仅得看药性,同时还要看病人是否相信药物的药效。

11岁的安琪患了一种神经系统的疾病,患病使她日渐衰弱,无法走路,举手投足也诸多受限,医生对她是否能复原并不抱着太大的希望,他们预测她的余生都将在轮椅上度过。他们也表示,一旦得了这种病,就算有人能恢复正常,也是非常少见的。但这个小女孩并不畏惧,她躺在医院病床上,向任何一个愿意倾听的人发誓,有一天她绝对会站起来走路。

她被转诊到一所位于旧金山湾区的复健专科医院,所有适用于她的治疗法都用了,治疗师深为她不屈的意志所折服,他们教她运用想像力,想像自己看到自己在走路。如果想像不能发挥其他效用,至少能给安琪希望,使她在缠绵病榻冗长的清醒时

间里，能有些积极正面的想法。不论是物理治疗、复健池治疗，或是运动单元，安琪都竭尽全力配合，躺在床上时也老实地做想像的功课，想像看见自己能行动了，动了，真的能行动了！

有一天，她再度使尽全力想像自己的双腿又能行动时，似乎奇迹真的发生了！床动了！床开始在房间从里向外移动！她大叫：“看看我！看啊！看啊！我动了！我可以动了！”

当然，医院里每一个人都尖叫起来，纷纷寻找遮蔽物。大家在尖叫，器材也掉下来，玻璃也碎裂了。这就是那次发生在旧金山的大地震，但请不要告诉安琪，她相信她真的做到了！

而且现在，才不过几年的时间，她又回到学校上课了！用她的双脚站起来，不用拐杖，不用轮椅。

当你具有坚定的信念，世界也会为你而震动！不是吗？

审视你的信念



Unleashing the Forces Within

为自己出征

一个小孩聚精会神地在画画，老师看了在旁问道：“这幅画真有意思，告诉我你在画什么？”

“我在画上帝。”

“但没人知道上帝长什么样子。”

“等我画完，他们就知道了。”

有三种使人陷入困境的信念类型：

第一种：无望

如果一个人觉得无望，他会认为或相信某个结果是没有任何可能性的，也就是不抱任何希望。这是对于结果的信念，既然认为不可能，何苦浪费力气呢。

第二种：无助

这是对于能力的信念，认为自己没有能力去完成。例如：“我

不够好,我没有办法;虽然有可能,但我没有能力。”

第三种：不配

这是对于自我认同的信念,认为自己不配拥有,他们只会花力气去争取自己认为够资格去争取的事物。例如：“我够资格吗？我不配活得那样富有,现在有份工作已经很不错了。”

现在,请你仔细审视一下你脑海中的各种信念,然后按要求把它们填在下列这张表中。

对我有妨碍的信念	对我有帮助的信念

不断地找出在你脑子里对你有帮助的和有妨碍的所有信念。你可以从各个方面去搜索。想想看,例如在与人沟通方面、体育方面、工作方面、交友处事方面、穿着打扮方面、自身条件方面等等。当你做完这项功课的时候,请继续往下看。

信念的组成

信念最基本的组成单位就是念头,就像一张桌子的桌腿,如果光有桌面就不能算是完整的桌子,还需要有足够的支撑它的



桌腿。

例如,某人有这样一个坚定的信念:

“我是一个受人欢迎的人!”

为什么他有这样一个信念呢?因为他有坚实的桌腿:我受人欢迎是因为我穿西装的样子很帅;我受人欢迎是因为我的另一半告诉过我;我受人欢迎是因为我拥有良好的人际沟通能力;我受人欢迎是因为我对人热情洋溢。



如果你希望自己有这样一个信念:我可以战胜一切困难!那么就

要找到足够多的支持的桌腿,你现在找到了吗?假如暂时还没有的话,你准备怎么做呢?

同样,一个负面的信念也会有它支持的桌腿。曾有一位学员,他有一个很不好的信念:“我是一个倒霉鬼,总是碰上倒霉事!”我不断地问他,为什么会有这样的感觉呢?他的答案出来了(也就是他这个信念的支持桌腿):因为算命先生说我一副倒霉相;因为今年已经连续丢了三辆自行车;我的上司总是冲着我发火;好不容易得了一个奖励,却把奖品给弄丢了。

然后我教他运用“框视重组法”把这些所有不好的桌腿都打断,重新定义这些桌腿,把它变成一张新的桌子——一个正面的信念。最后他的新桌子居然是:“我是一个百折不挠的人!”太棒了,亲爱的朋友,你明白了吗?找出你的负面信念,然后用框视重组法把一个一个桌腿打断,并转化为一张正面信念的新桌子。怎么样,很有趣吧。你还可以把这个方法应用于解决顾客的



异议上面。因为顾客的一个异议也是他抱持的一个信念，既然是信念也有它支持的桌腿。

比如顾客说：“太贵了！”这是一个常见的异议。

为什么太贵了呢？你必须找到它支持的桌腿。也许它的桌腿是：“因为别的同类产品价格比这个低”、“因为我收入不高”等等。

这时候你就可以运用框视重组法来打断桌腿：“也许是比同类产品价格高了点，同时你若用停工检修的时间来衡量的话，它可以弥补十个小时所损失的生产。如果每周都为你省出一个因停产而损失的工时来，这样只一年的时间里就有够你买五套的钱！你因停产而损失的时间比你要买任何产品可要值钱得多。这是我们应该看到的问题，你说是吗？”

把“太贵了”重组为省钱的概念。哈哈！请你活学活用之。

接下来最重要的是，把你先前所写下来的对你有妨碍的信念都如此这般把桌腿打断，并把它们转化为对你有帮助的信念。应该可以做到，是吗？衷心地祝福你不断进步！



“永远不要放弃希望”

——摘自电影《刺激 1995》

瑞克·利特的故事

当别人放弃的时候，我还会坚持；当他人后退时，我还是奋勇向前。因为我确切地知道我要的是什么，并且我愿意为了我所想要的而牺牲目前的一切。这是所有伟大的思想家、科学家或精神领袖杰出的秘密和永垂不朽的原因。

凌晨5点，瑞克·利特开车时睡着了，车飞过了10尺宽的堤防，撞毁在一棵树上。接下来的6个月，他拖着受伤背部生活。此时，瑞克有很多时间来仔细思考自己的生命，这是过去13年的教育没有教他的。出院两周后的某一天中午，他回家去，竟发现他母亲因为吃太多安眠药，半昏迷地躺在地板上。瑞克又再次体会到正规教育的不足，过去他并没学到如何处理生命中人际及情绪方面的问题。

接下来的几个月，瑞克开始酝酿一个想法，那就是要发展一套课程，以使学生获得更高的自我价值感，学会处理人际关系及应付冲突的技巧。当瑞克开始研究这样的课程应包含什么内容时，他刚好看到了一篇国家教育会所作的研究报告。在这个研究里，有100个30岁的受访者被问到，他们是否觉得高中教育有教给他们活在这世上所需的技能？超过80%的人回答说：“绝对没有。”

这些30岁的受访者也被问到，他们现在希望过去能学到什么技能？最频繁的答案是处理人际关系的技巧——如何和居住在同一个屋檐下的人处得更好？如何找到工作而且不被炒鱿鱼？如何处理冲突？如何做一个好父母？如何了解一个孩子的正





常发展状况？如何管理财务及如何以直觉获知生命的意义？

瑞克有一个构想，那就是开创出一套能传授以上技能的课程。受到此构想的激励，瑞克遂中断大学的学业，以便到美国各地去访问中学生，搜集资料以便确立此课程内容。其间，他问来自 120 所中学的 2000 多名学生同样的两个问题：

1. 如果你要为学校设计一种课程，以用来协助你处理目前或以后可能会遇到的问题时，这个课程应该包含哪些内容？

2. 列出 10 个你生活中的首要问题，而且你希望这些问题能在家中或学校里被处理得较妥当。

不管受访的学生是来自有钱的私立学校或市内的种族区，是来自乡下或郊区，令人惊讶的是他们的答案都如出一辙。孤单及不喜欢自己是名单上出现最频繁的问题。除此之外，他们希望学到的技能也和那些 30 岁受访者所列出的一样。

瑞克整整两个月都睡在车上，只靠 60 元过活，大部分的时间，他都吃饼干夹花生酱，有几天他甚至没东西果腹，瑞克所拥有的资源很少，但他对自己的梦想非常执著。

瑞克的下一步就是列出一张表，这张表登录了国内咨询界及心理界的顶尖教育家及领袖人物。他启程去拜访每个在名单上的人，向他们请教，顺便寻求支持。虽然这些人对瑞克直接去问学生他们想学什么的做法非常感动，但所能提供的帮助却微乎其微。

“你太年轻了！回去念大学吧！把学位拿到，去念研究生，那你就可以走这条路了。”他们简直是在泼冷水。

但瑞克却坚持到底，当他快 20 岁时，他已卖掉了车子和衣服，而且向朋友借贷，负债达 3200 美元。有人建议他去找基金会筹钱。

首次和当地的一个基金会面洽便令瑞克大失所望。当他走进办公室的时候，瑞克害怕得发抖，这个基金会的副总裁是个体形魁梧、发色偏暗、面带峻色的男子。当瑞克掏心剖肺地讲述他



的母亲、2000个孩子及有关发展一套中学生新课程的计划时，这位副总裁整整半小时就坐在那里，不发一言。

当瑞克讲完之后，这位副总裁抽出了一叠档案。他说：“孩子，我在这里已经快20年了！我们为这些教育计划提供资金，每个都失败了，你的计划也会面临相同的命运。至于失败的原因是什么？答案十分明显，你才20岁，你没有经验，没有钱，也没有大学文凭，什么都没有。”

瑞克离开基金会的办公室之后，他发誓一定要证明这位副总裁所说的话是错的。瑞克开始研究哪些基金会有兴趣为服务青少年的计划提供资金，然后他花了数月的时间，从早到晚撰写资金补助申请提案。瑞克整整花了一年多的时间不眠不休地写，每一份提案他都小心地针对每个机构的宗旨和要求撰写。瑞克抱着很高的期望寄出所有提案，但每份提案都被退回了！

一封一封的提案被寄出去了，但又一封一封地被退回来。最后，当瑞克的第一百五十五封资金补助申请书也被拒绝时，所有支持瑞克的人都开始动摇了！瑞克的父母哀求他回去念大学；特别是辞去工作帮瑞克写提案的老师——肯恩·格林也说：“瑞克，我现在一毛钱也不剩了，而我还要养活老婆和孩子，我只能再等一份提案的结果，如果还是被打回，我就必须回塔乐多去教书了！”瑞克还有最后一次机会，他在热望及信心的激励下，设法说通了几位秘书，才得以和家乐氏基金会的执行长罗斯·莫比博士一起吃午餐。路上，他们经过了一个卖冰淇淋的小摊子。莫比问瑞克：“要不要吃个冰淇淋？”瑞克点点头，但他实在太焦虑了，以至于把手上的冰淇淋筒压碎了，巧克力冰淇淋汁流满了他的指缝间。瑞克试着在莫比博士察觉此事之前，偷偷摸摸地想甩掉手上的冰淇淋汁，但莫比博士还是看到了，他扑哧一笑，走向小摊子替瑞克拿了一叠纸巾。

年轻的瑞克爬入车内，面红耳赤，可怜兮兮。连一个甜筒都

拿不好,他怎么能请别人赞助他的新教育课程呢?

两周后,莫比打电话给他说:“你要求 55000 元的赞助,但我们很抱歉,董事会的成员否决了你的要求。”瑞克觉得眼泪都快流出来了!两年来,他一直为一个梦想努力拼搏,到头来却是一场空。

“但是,”莫比接着说,“董事们却一致决议要赞助你 13 万元。”

瑞克掉下了眼泪,他激动得连一句“谢谢你”都说不出来。

目前,瑞克·利特已为他的梦想募到了 1 亿美元,他在 32 个国家及全美 50 个州的 3 万多所学校都有教授“逐梦技巧训练课程”。正因为一位 19 岁青年的执著,每年有 300 万的学童得以学习到重要的生活技能。

1989 年,因为“逐梦课程”的惊人成就,瑞克·利特扩大了他的梦想,创立了国际青年基金会,而且得到 6500 万美元的赞助金,这是美国历史上第二大笔的赞助金。此基金会的目的就是要在全世界支持且扩编成功的青年课程。

瑞克·利特的生命成长历程证明了一件事,那就是只要你能坚信你自己,就能产生惊人的力量!



持续保持健康与 活力的秘诀

只要商业在，压力就永远在，
但是，你会一直在吗？



以前的我不太注重对身体的保健，总觉得年轻无所谓，只有灵魂才是最重要的，甚至有点鄙视肉体。

后来，我陆续接触了瑜伽、能量疗法、呼吸疗法……向世界顶级的健康专家请教，包括学习了哈佛大学生物学教授关于身体能量活力的课程，还有 Anthony Robbins 的“无限健康与活力”等课程，从中汲取了宝贵的健康科学与方法，我终于明白：身体就是灵魂的表达，也是灵魂在人世间运作最重要的伙伴，更是展现无限创造力的工具！没有了身体的健康，一切又将回归于“无”的状态，所以我们怎能不重视健康呢？

让你灵魂的居所繁荣昌盛！想想每一天每一年有多少人因为健康的问题而丧失幸福快乐的机会！

在此，我要请你对自己大喊一声：健康真的太重要了！



你要强有力地提醒你自己,如果你还没有足够重视,就请你看看《中国企业报》2005年5月17日发表的令人震惊的报告:

91.7%的企业家患有各种疾病,人均患病3.2种。更令人惊讶的是,有30%左右的企业家表示宁愿要资产而不要健康!

70%企业高管人员感觉承受很大压力;21%觉得承受极大压力;90.6%的企业家处于“过劳”状态。

企业家经常出现烦躁易怒、挫折感强、悲观失望的心理症状,居然有42%的企业家选择了“独自忍受,一般不跟他人交流”。

只要商业在,压力就永远在,但是,你会一直在吗?

1. 1985年5月14日,电视剧《射雕英雄传》中“俏黄蓉”扮演者翁美玲在家中开煤气自杀,年仅26岁。

2. 1991年1月4日凌晨,三毛在荣民总医院以丝袜自缢身亡,终年48岁。

3. 邓丽君曾患哮喘病多年,1995年初居住在法国的邓丽君回台湾看望父母,后因台湾气候潮湿,对哮喘不利,决定返回巴黎。4月2日邓丽君顺路去泰国北部城市清迈旅游度假,5月8日晚因哮喘引发心脏病猝死于泰国宾馆,终年42岁。

4. 1997年8月25日,在与病魔抗争了半年多后,陶金于北京中日友好医院舞尽了他生命里的最后一幕,年仅36岁。

5. 1997年11月12日凌晨1时48分,在与死神抗争24个昼夜后,台湾歌手张雨生最终没能在家人和朋友的呼唤声中醒来,那个唱着《我的未来不是梦》的大男孩结束了他年仅31岁的生命。

6. 2000年9月10日下午,年仅23岁的歌坛新秀筠子在海上吊身亡,结束了自己如花的生命。

7. 青岛啤酒集团有限公司副董事长兼总经理彭作义于2001年7月31日晚不幸逝世,终年56岁。

8. 香港艳星陈宝莲于2002年7月31日傍晚在上海南阳路



一幢 24 楼顶楼跃下自杀身亡,终年 29 岁。当时她的孩子还不满 40 天。

9. 著名歌手高枫于 2002 年 9 月 19 日晚 10 时 28 分在北京协和医院病房去世。年仅 35 岁的高枫曾经以一曲《大中国》红遍了大江南北,临死前推出了歌曲《美丽新世界》。

10. 被誉为“一代歌王”的罗文患肝癌于 2002 年 10 月 18 日深夜 11 点 15 分在香港玛丽医院病逝,终年 52 岁。

11. 李媛媛 2000 年 9 月产子后查出患了妇科癌症,随后进行了手术和放化治疗。2002 年 10 月 20 日晚 19 时 40 分在北京病逝,终年 41 岁。

12. 2003 年 4 月 1 日张国荣因抑郁症自杀。

13. 2003 年 12 月 9 日上午 11 时,柯受良因哮喘死于上海虹桥路中山广场某寓所。柯受良有“亚洲第一飞人”之称。

14. 2003 年 12 月 30 日凌晨,40 岁的影视明星梅艳芳因患子宫颈癌致肺衰竭死亡。

15. 2004 年 3 月 4 日,52 岁的大中电器总经理胡凯因心脏病突发逝世。

16. 2004 年 9 月 1 日,宏基董事长施振荣打球后突然晕倒,疑得心脏病。

17. 2004 年 11 月 7 日晚,38 岁的均瑶集团总裁王均瑶因患肠癌在上海病逝。

18. 2005 年 4 月 10 日上午,陈逸飞因上消化道出血,经抢救无效去世,终年 59 岁。拥有千亿元资产的陈逸飞为何连自己的生命都保不住?对此,专家解释:肝硬化应该是他早逝的元凶。这类病人理应加强休息,而在此期间,陈逸飞却一直坚持工作在岗位上,最终积劳成疾。如果他能够停下来休息一下,情况也许不致如此!

19. 2005 年 8 月 18 日下午,著名小品演员高秀敏在长春家中因心肌梗塞去世。



20. 著名演员傅彪，因患肝癌，经抢救无效，于2005年8月30日9时35分在武警总医院撒手西去，终年42岁。

21. 2005年9月18日网易沉痛宣布公司代理首席执行官(CEO)孙德棣先生辞世。孙德棣毕业于宾夕法尼亚大学沃顿商学院，获经济学学士学位。2001年9月出任网易公司代理CEO，终年仅38岁。

22. 爱立信(中国)有限公司总裁杨迈因心脏骤停，在跑步机上突然辞世，终年54岁。

英年早逝的悲剧为何频频上演？他们不重视身体和心理健
康或透支自己的健康和生命来换取财富、名气与地位！所以你
再也不能忽视了！

2005年1月上旬，宁波市企业家协会组织一批知名民企老
总在宁波市一家顶级体检机构体检，检查后发现：

32名企业家中，有31人身体处于患病或亚健康状态。接受
体检的企业家中，年龄大部分在50岁左右，最年轻的大约30多
岁，其中患有高血脂的人最多，有18位，其次为高血压、慢性咽
炎、过敏性鼻炎、肾囊肿、乳腺小叶增生等疾病。令人震惊的是，
参加体检的一位企业家同时患有高血压、高血脂、高尿酸、白内
障等6种疾病。

杭州市第三人民医院公布了2004年12月对杭州部分百万
元企业的企业家进行健康体检的结果，令人吃惊的是91.7%的
企业家患有各种疾病，人均患病3.2种。更令人惊讶的是，有
30%左右的企业家表示宁愿要资产而不要健康。一些经理表示，
就是要趁着年轻放手一搏，以实现自己的理想，不然空守着一副
皮囊又有什么意思？

粗略透视病种构成显示，高血脂症患病率50%，脂肪肝患
病率43.3%，高血压病患病率35%，肝胆囊肿息肉结节患病率
21.7%，乙肝免疫阳性患病率18.3%。而高血脂症、脂肪肝、高血
压成为企业家们的头号健康“杀手”。



调查显示,目前在企业家中普遍存在高体重、高血压、高血脂、高血糖、高尿酸、高胰岛素等代谢综合征或现代病,以冠心病、高血压为例,这些多年前以老年患者为主体的疾病,现在却以企业家和商务人士患者居多。

由于行业间的市场竞争日趋激烈,企业家所承担的社会责任和经营风险压力不断加大。由此,不看病、不检查、不休假、不疗养、睡不足、带病干、长期超负荷工作的情况在企业家群体中普遍存在。研究发现,领导层级越高,身心健康水平相对越低。

来自北京心理危机研究与干预中心的数据表明,自上个世纪80年代以来,我国已有1200多名企业家因种种心理障碍走向了自杀之路。对年龄在30~40岁左右的企业总经理、厂长所作的调查发现,53%的企业家存在不同程度的心理健康问题。

作为企业家,他们是怎样描述自己的感受呢?

联想的柳传志曾经说过:“中国的企业家是在沼泽地里进行一场赛跑……”

海尔的张瑞敏也曾说过:“十七年来……走过一个又一个的沙漠……我不敢有丝毫的懈怠,从没有停过步,连回头欣赏一下自己脚印的时间也没有,就是靠着这样拼命苦干,我们才保持了企业的高速发展……”

国务院发展研究中心中国企业家调查系统在2003年所作的《中国企业经营者成长与发展专题调查报告》中显示,企业经营者对于自己身心健康满意程度的平均值为3.55,相当百分制的71分,与工作压力相关的一系列生理与心理症状在不少企业经营者的身上出现。“有时出现”或“经常出现”的有关症状比重依次是:

烦躁易怒(70.5%)

疲惫不堪(62.7%)

心情沮丧(37.6%)

疑虑重重(33.1%)

挫折感强(28.6%)

悲观失望(16.5%)

当问及“当工作中遇到麻烦、心情不佳时,您最愿意与谁交流”时,调查结果显示:选择“单位以外的朋友”和“本单位领导班子成员”的分别占 47.9%和 47.6%,尤其值得我们注意的是,居然有 42%的企业经营者选择了“独自忍受,一般不跟他人交流”。

联合国世界卫生组织对健康的定义:健康是生理上、心理上及社会福利的健全,而不仅是指没有疾病和衰弱的现象……心理健康既是健康的重要内容,又对身体健康有着极大的影响,而心理状态又与生存环境密切相关。那么,企业家对自身的利益满意度如何?他们期待的是什么?对未来又有哪些担忧?

从中国企业家调查系统近两年组织实施的“中国企业家经营者问卷跟踪调查”结果看,有 70.6%的中国企业家对自身的社会地位、政治地位相对比较满意,而对自身经济地位满意的只有 30.9%。

当问及“您退休以后最大的担忧是什么”时,调查结果显示,企业经营者的选择依次是:

没有足够的社会保障

心理失落没有寄托

经济收入减少

没有满意的社会地位

没有便利的生活条件

其中,国有企业经营者对“没有足够的社会保障”的担忧比其他类型高 13 个百分点以上。

由此,我们可以发现,一方面是由于企业家自我期望值很高,另一方面则反映了企业家内心的自我价值过低,多数人觉得自己不够好,活在恐惧中!

在下一章,我要重点探讨你内在的身份,你对自己的定义很





可能是造成痛苦或压力的根源！

“过劳死”是源自日本的一种现代病，产生于上世纪二战结束后日本国内就业压力极大的时期。当时，许多日本人因为工作时间过长、劳动强度加重、心理压力过大导致精疲力竭，甚至引起身体潜藏的疾病急速恶化，继而早逝。

《时尚健康》刊登了“过劳死”的 10 大预警信号：

1. 脱发、斑秃、早秃——这是压力大、精神紧张所至。
2. “将军肚”过早出现——“大腹便便”是高血脂、脂肪肝、高血压、冠心病的伴侣。
3. 注意力无法集中，经常前言不搭后语。
4. 频繁去洗手间——消化系统和泌尿系统开始衰退。
5. 性能力下降——中年人过早地出现腰酸腿痛、性欲减退，是身体机能整体衰退的表现。
6. 记忆力减退——经常不知道该做什么。
7. 心算能力越来越差，算的过程中总是开小差。
8. 易发怒、烦躁、悲观，难以控制自己的情绪。
9. 睡眠不好，浑身疲惫。
10. 经常无缘由地头痛、耳鸣、目眩。

国际劳工组织的一项调查显示，在英、美、德等国家，每十名白领中，就至少有一人处在亚健康状态。而在中国，“白领”的健康状况更是不容乐观，半数白领处于“亚健康”状态！

亚健康是指人体介于健康与疾病之间的边缘状态，虽然到医院可能检查不出病，但是患者总有疲劳、失眠、情绪不稳定等感觉。

卫生部血管病专家委员会副主任洪昭光说：其实很健康的人只有大约 15% 左右，病人是 20% 左右，剩下的 65%，也就是三分之二都处在亚健康状态。

出乎我们想像，甚至是触目惊心的事实和数据比比皆是：

中关村知识分子平均寿命只有 53.34 岁，低于全国平均寿

命(63.34岁)10岁;颈椎增生、骨质疏松、脂肪肝,这些常见于50岁以上人群的疾患,却惊人地出现在了平均年龄只有35岁的中关村人身上;40%的人出现了该年龄段不应该出现的微量元素缺乏,40%企业白领有强迫症和敌对症……

难怪金山软件总经理雷军曾经有感而发:“中关村企业不是人干的,是阿猫阿狗干的。”

汤玛士·华生是IBM公司的总裁,被诊断出患心脏病,有一次旧病复发,医生建议必须马上住院治疗。

“我怎么可能会有时间呢?”华生一听说医生建议要住院,立刻焦躁地回答,“IBM可不是一家小公司呀!我每天日理万机,每天有多少事情等着我去裁决,没有我的话……”

“我们出去走走吧!”这位名叫华尔许的医生并没有和他多说,亲自开车邀他出去逛逛。

不久,他们来到近郊的一处墓地。“你我总有一天要永远躺在这儿。”医生指着一个个的坟墓,“没有了你,你目前的工作还是会有人接手来做。死后,公司仍然会照常运作,不会因此而关门大吉。”

听完这番话后,华生站在那儿沉默不语,豁然超脱。

第二天,这位在美国商场上呼风唤雨的总裁就向IBM的董事会递上辞呈,并住院接受治疗,出院后,过着闲云野鹤的生活,而IBM也没因此而一蹶不振,至今依然是蜚声国际的大公司。

健康新发现——能量疗法理论

阿尔伯特·爱因斯坦(Albert Einstein)提出 $E=MC^2$,他发现:万事万物皆是能量!

1998年夏天,我接触到能量理论与疗法,给我原来的健康





观念带来了强烈的震撼！几乎是颠覆了传统的健康知识。

能量疗法告诉我们：身体的构造是能够自我康复的。事实上，身体维持健康与克服疾病的能力是大自然最大的奇迹之一。

在这里，我将毫无保留地告诉你——我所学到并深深领悟的关于如何处理赋予肉体生命的细微能量，这些能量构成了我们健康的根本。

虽然我们的文化没有教我们要仔细观察，但万事万物的确皆是能量。就像爱因斯坦的著名公式所指出的，甚至是物质，也是一种凝结的能量。当你注视着一块木材在壁炉里燃烧，你看到的是木材凝结的能量转化成熊熊火焰的炙热能量，接着火焰可能会被转化成机械能，用来驱动火车头或使发电机运转，而发电机可能会被用来制造电能。

许多文化里都描述有一种支撑、塑造肉体，赋予肉体生命的微细能量泉源，我们中国人称之为“气”；印度和西藏的瑜伽传统称为“普拉那”(prana)；犹太教神秘哲学的“耶索德”(yesod)；日本的“气”(ki)；苏菲(Sufis)的“巴拉卡”(baraka)；拉科塔族印第安人(Lakotas)的“华肯”(wakan)；易洛魁族印第安人(Iroquois)的“欧兰达”(orenda)；依图里森林矮人族(Ituri Pygmies)的“美格比”(megbe)，以及基督教传统的“圣灵”(Holy Spirit)。

所以，细微能量与物质身体那高密度、“凝结”的能量协力运作在全世界已经不是什么新的概念了。

觉察身体的能量最简单的实验之一是用你的双手。就像眼睛可以感知到光线一样——而你的手能感知到能量：

① 用力摩擦双手约 10 秒钟；

② 将两手拉开约 10 厘米后停住不动。许多人会感觉到他们的手掌间有股几乎可触摸的阻力；

③ 让双手停止不动，慢慢向内靠近，或向外拉开。

你在手掌间感觉到的细微能量与不断在你全身上下游走、回旋、打转的能量是相似的。如果你感觉不明显，再用力摩擦手

掌一次，这次将它捧住，感觉你所捧住的能量“外缘”，让这能量球在双手间环绕着，并一边轻拍它。

试试第二个实验：

- ① 同样地，用力摩擦双手；
- ② 将左手放在胸部前方，离身体约 12 厘米远的距离；
- ③ 手在该处慢慢以逆时针方向做画圈的动作；
- ④ 用心察觉你的掌心、手指或胸膛间的微细感觉；
- ⑤ 将右手放在相同的位置，做顺时针方向的画圈动作，注意你是否察觉到类似或不同的感觉。

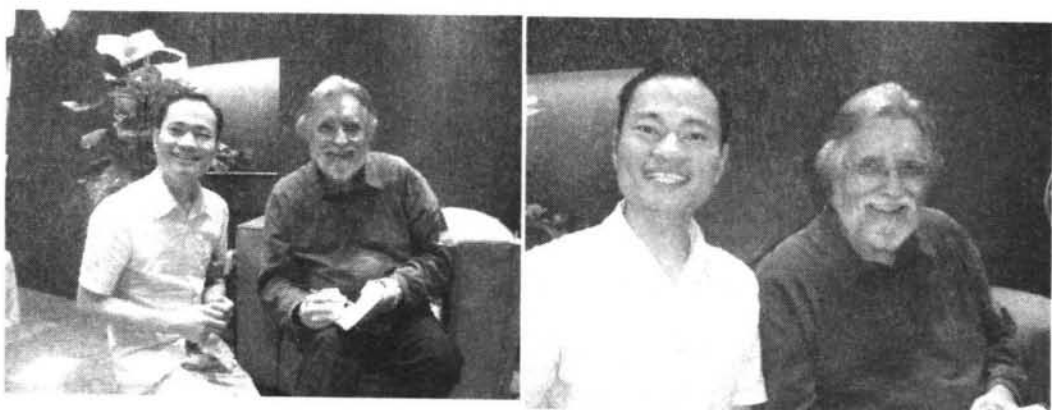
爱因斯坦透过物理揭示了数千年来所有智者的教诲：物质世界里的每一样东西——有生命的或无生命的——都是由能量所构成的，万事万物都散发着能量……他下结论说，我们只能把宇宙持续展现与动态的本质理解成是来自另一时空的高等智慧指引下所完成的杰作。

你越是深入自己的灵魂，就越会发现你是属于涵养万物、博大合一的集体能量。当你各方面的能量都处于和谐之中时，你的身体就会变得更健康。而当你的身体变得更健康的时候，你的灵魂在这个世上便有了一个得以让它创造的丰富工具。这些正是能量疗法的终极意义——工欲善其事，必先利其器！



七步通神法

下面我就向你介绍一种最简便易行、但功效强大的能量疗法练习，我喜欢把它叫做“七步通神法”。在这里要特别感谢这个方法的原创者——能量疗法领域的专家 Donna Eden 和 David Feinstein，在这个基础上，经过我的实践与理解并结合《与神对话》作者 Neale Donald Walsh 的启示，还有我们中国的文化，作了



创新与修改。

注意要点：尽可能去空气清新的户外大自然或让你感觉到神圣的地方来做这个练习，如同祈祷一般，它能让你与灵性的领域联系上。时间只要 2—3 分钟，具体如下：

第一步：站直，双手五指张开贴靠在大腿上，深呼吸。

第二步：花一些时间来感觉一下双脚根植于大地的感觉。意识到你的身体和灵魂与大地的联结，在同时能量从你的手指涌出，流经大腿一直抵达地面。（准备开始做一个神圣的冥想）

第三步：深深地吸一口气，张开双臂，然后将双臂带到胸前做祈祷的姿势。

第四步：再深深吸一口气，双手高举，张开双臂。望向天空，感觉你接触到上天，同时上天也接触到你，然后吐气。

第五步：继续望着天，高举张开的双臂，感觉一下你自己在宇宙中并不孤单，而且你值得接受这项来自上天的祝福。你可能会感觉手上麻麻的、嗡嗡响，或热热的。（你是在邀请来自宇宙的康复能量）

第六步：把这股能量倒入你的双臂，将双臂带到胸口正中央。在那儿有一个称为“神入”的能量旋涡，“神性”涌入了你的心中，充满着康复的力量，让你瞥见你的本性，窥探在更广阔的视野中你是谁。纵使你没有从中得到指引或心灵启示，要相信它们将会在最适当的时机展现。

第七步：如果你身体上有某个特别的部位需要治疗（选择一



个你想要治疗的部位),将充满能量的双手放在那个部位上,让能量缓缓地注入。

这个方法背后的奥秘是:它启动了原本存在你体内的自我康复能量!你拥有使你成功快乐的所有资源!

你身体的能量系统好比一个壮观的瀑布,不但复杂无比,而且巧妙协调,更是充满奇迹!

任何对现代社会适应良好的人,都已经把五脏六腑大部分的智慧埋藏在意识的深层了。我们的文化肯定你的智能,却否定对身体最根本的了解,我们的本能也因此受到了伤害。所以,变得越来越文明的我们也就相当于学会了不要去做身体想要你做的事情。尽管如此,你的身体仍然携带着远远超出你才智所能理解的智慧!

生命就在呼吸之间



Unleashing the Forces Within

为自己出征

人类一出生便开始呼吸,呼吸停止即意味着死亡。呼吸就是人类生命的象征。古人把死亡叫“断气”,把将死的人叫“苟延残喘”。一切生物莫不呼吸,呼吸断绝则枯槁而死。

人类单靠喝水,断食 30 天仍可能维持生命,但停止呼吸,不到几分钟就不能活了!所以生命就在呼吸之间!

呼吸作用,是使血液摄取空气中的氧气,并且输送到全身各处,同时使身体各部分的疲劳能量得以更新或转换。所以呼吸作用如不完全,疲劳能量就留在体内,血液吸收与运输氧气的作用也随之停止。

呼吸还有更神秘的一面,根据能量疗法的理论,空气中存在着一种实体,足以成为人类一切活动与生命的源泉。瑜伽称这种实体为“普拉拿”(Prana),认为存在于一切生命体中。并且



到处存在，弥漫于天地之间。空气中的普拉拿则为神经系统所摄取，也同经过氧化的血液通过血管，被分送到全身而起新陈代谢一样，通过神经系统而分布于全身，给人以生命的活力。同血液对肉体的疲劳部位之所需，普拉拿对因思考、意志、行为、感情等所消耗的神经系统所不可缺少，所以有不断地补充和贮藏的必要。

人类生命的种种现象，与呼吸有着密切的关系，所以呼吸得好坏，就能使人延长生命或缩短生命！

氧气不能在体内贮存，人们必须一刻不停地吸进新鲜空气。然而，大多数人只利用了自己肺活量的三分之一。

国家体育总局和教育部公布的 2000 年国民体质监测的结果中，40 至 69 岁男性肺活量由 3347.2 毫升下降到 2441.3 毫升，女性由 2362.3 毫升下降到 1761.6 毫升，分别下降 28% 和 26%。肺活量的降低使人到老年后发生多种影响肺部健康的疾患，如气管炎、哮喘、肺炎以及与肺部功能退化有关的肺栓塞、肺部纤维化、肺部肿瘤等。更为关键的是这些肺部疾患一旦与其他疾病合并，死亡率非常高。所以要积极地进行呼吸运动，使肺部得到锻炼，使肺活量增加，充分利用肺活量，向血液提供更多的氧气，使精力更加充沛。

五种让你充满活力的呼吸法

下面我向你介绍 5 种非常有利于健康的呼吸法，希望你常常锻炼之。

一、142 呼吸法

这是 Anthony Robbins 倡导的呼吸法，很简单，一倍吸气，四倍憋气，二倍吐气。举例：当你吸气用了 3 秒，憋气就要 12 秒，然后

吐气 6 秒。注意要点：吸气采用鼻子，吐气采用嘴巴。建议每天早晚做 2 次，每次 10 个 142 呼吸法。

二、深长呼吸法

先慢慢地由鼻孔吸气，使肺的下部充满空气。吸气过程中，由于胸廓向上抬，横膈膜向下，腹部会慢慢鼓起。然后再继续吸气，使肺的上部也充满空气，这时肋骨部分就会上抬，胸腔扩大，这个过程一般需要 5 秒钟。最后屏住呼吸 5 秒钟。经过一段时间练习，可以将屏气时间增加为 10 秒，甚至更多。肺部吸足氧气后，再慢慢吐气，肋骨和胸腔渐渐回到原来位置。停顿一二秒钟后，再从头开始，反复 10 分钟。

三、龟息呼吸法

这是瑜伽术中的著名练习法。因为乌龟往往很长寿，所以你要好好练习这一种。将右手大拇指按住右鼻孔，慢慢地由左鼻孔深呼吸，有意识地想像空气是朝前额流去的。当肺部空气饱和时，用右手的食指和中指把左鼻孔按住，屏气 10 秒钟再呼出。然后按住左鼻孔重新开始。每边各做 5 次。

四、好睡眠呼吸法

睡前做这种呼吸，对失眠者特别有效。躺在床上，两手平放身体两侧，闭上眼睛开始做深呼吸。慢慢抬起双臂举过头部，紧贴两耳，手指触床头。这一过程约 10 秒钟，双臂同时还原，反复 10 次。此法帮助你安然入睡。

五、运动呼吸法

在行走或是慢跑中主动加大呼吸量，慢吸快呼，慢吸时随着吸气将胸廓慢慢地拉大，呼出要快。每天锻炼 3 次，每次不少于 10 次，让你远离疾病。

以上 5 种请你循环练习与运用，你可以每天使用一种，坚持 6 个循环(30 天)，你就会养成健康的呼吸法了。



18 个健康生活新行动

最后，我把所有证明有效的健康观念与方法，浓缩为以下一句话和 18 个行动秘诀。

健康一句话：生命的活力来自于细胞的活力，而细胞的活力来自于氧气。所以有氧就有活力！

18 个健康新行动：

1. 每天至少采用一种以上健康呼吸法；
2. 每天做 30 分钟有氧运动，游泳、慢跑、健身操……
3. 不喝纯净水，只喝活性天然水；
4. 不吃加工过的罐头类食品，例如：火腿肠、饼干、包装的果汁……
5. 少吃或不吃酸性食物，比如牛奶、乳酪及其他乳制品。酸性食物会让你流失骨骼中的钙质。
6. 不吃或少吃养殖的动物肉，特别是鸡、牛、猪等，它们已经不是真正的肉了……
7. 多吃新鲜水果蔬菜，常吃素食；
8. 早晨少吃或不吃肉、蛋等荤食；
9. 多吃豆类和根类植物，保持均衡的营养；
10. 不吃酒精、尼古丁、咖啡因等酸性添加剂；
11. 尽量不吃或少吃任何种类的药和人造保健品；
12. 多吃富含水分的天然食物；
13. 有压力时不要吃饭，放松心情吃饭；
14. 尽量做到饭前喝汤，不要饭后喝汤；
15. 睡觉前彻底放松身心，不要皱着眉头睡觉……



16. 为自己投资一张最舒服的床！这是值得的，因为你可能至少有四分之一的人生是在床上度过的；

17. 每天保证高质量睡眠不少于四小时；

18. 每天为自己创造快乐心情，保持开心的情绪。

一个忙碌到无法照顾自己健康的人和一个忙碌到无法妥善保养工具的飞机机械师没有两样。

有了健康，生命中的一切都变得有可能！

失去健康，科技无效、艺术无名、身体无用、财富失去意义、口才无法发挥其威力。

所以，健康是你的责任！

祝福你健康快乐，万寿无疆！

下一章可能是改变你生命最根本的关键了……



如何成为你想成为的人

你是谁,谁是你

你到底是一个什么样的人呢?这可是个大学问!

古往今来多少哲学家不断地寻问:

我是谁?

我从哪里来?

我要去哪里?

你有没有这样问过你自己:“我到底是一个什么样的人呢?”

在纽约的街头有一个乞丐,他懒洋洋地斜躺在地上,在他面前放着一只破碗,旁边还放着一根讨饭棍。每一天都有很多行人从他面前经过,有的人见他可怜,就在他的破碗里丢下几个硬币。

有一天,这个乞丐照旧在那个街头懒洋洋地躺着乞讨,忽然他眼前来了一个穿得西装笔挺、夹着一个黑色公文包、穿戴非常整齐的年轻律师,这个年轻律师对他说:“先生您好!”这个乞丐大惑不解,抬头愣愣地望着这个年轻人,因为通常很多人只会在他眼前走过,最多丢下几个硬币,却从来没有见过像这个年轻人



一样毕恭毕敬地站在他面前，而且还称呼他“先生您好！”这个年轻律师继续说，“您的一个远房亲戚不幸去世了，留下 3000 万美元的遗产，根据我们的调查，您是这笔遗产唯一的继承人，所以请你在这份文件上签个字，这笔遗产就属于您了。”说着就递上了文件和笔，这个乞丐用颤悠悠的手拿过笔在上面签了字。一瞬间这个人从一无所有的乞丐变成了千万富翁。这件事情很快传开了，一个乞丐一天之内成了千万富翁，那么他会去做些什么事呢？很多人很好奇。

有个记者问他：“你得到了这笔 3000 万的遗产之后最想要去做些什么事呢？”这个人回答说：“我首先要去买一只像样一点的碗，再去买一根漂亮一点的棍子，这样我就可以像模像样地讨饭了。”

亲爱的读者朋友，在你大笑之后，不妨来思索一下，在现实生活中、在你的周围有没有见到过类似这样的人呢？

我们研究发现：每个人在他内心当中都有一个对自我身份的描述和认定，一个人若认为自己是一个什么样的人，他就会追随着自己的身份去工作去生活，而不管这种对自我身份的描述是对还是错。

所以，我要问你一个重要的问题：造成人与人之间巨大差别的秘密到底是什么？

答案就是两个字——标准！

造成人与人之间巨大差别的秘密是什么？

标准！

今天，请你为自己在各个方面定下新的标准！

Set a new standard!





这种对自我身份标准的描述和认定,我们称之为自我意象,英文叫 Self-identity。我从《辞海》上了解到“意象”一词的含义:客观形象与主观心灵融合成的带有某种意蕴与情调的东西。我觉得用“自我意象”来翻译 Self-identity 更为贴切。有什么样的自我意象就会影响并控制你什么样的行为表现,不一样的行为表现就会进一步导致不一样的结果成效,而所有的这些结果成效累积起来就形成了你的现状或者叫命运!

在很多时候,能不能完成一件事情、是不是能做出一些成就,事实上这与我们实际拥有的能力并无多大关系,而真正有关系有影响的是:我们对自己到底是一个什么样的描述和认定!

然而,你到底是一个什么样的人呢?要是你不先回答这个问题,那么要谈下去就不容易了。所以,在这里就让我们来好好研究一下:你到底是一个怎样的人?

你可以从情绪方面来说。例如:我是个多情的人、我是个多愁善感的人、我是个很会笑的人、我很容易紧张;

也可以从职业方面来说。例如:我是个职业经理人、我是个律师、我是个医生、我是个老师;

也可以从职位方面来说。例如:我是总经理、我是科长、我是个校长、我是个领班;

当然也可以从收入来说。例如:我是个穷人、我是个百万富翁、我是个升斗小民等;

还可以从角色来说。例如:我是个慈爱的母亲、我是个稳重的丈夫、我是三兄弟中的老大等;

也可以从行为来说。例如:我是个好斗的人、我是个赌徒;

从财物的拥有来说。例如:我是“罗马花园”的拥有者、我是一辆法拉利的车主,等等;

从引喻来说。例如:我是个快乐天使、我是个马大哈、我是一个成功的推动者;

从外界的反应来说。例如:我是个无用的人、我是个受人欢



迎的人、我是个不被人理解的人,等等;

从宗教信仰来说。例如:我是个基督教信仰者、我是个佛教徒、我是个无神论者,等等;

从容貌来说。例如:我很漂亮、我很丑、我很老,等等;

从个人成就来说。例如:我是 2005 年度公司的形象代言人、我曾获得三届歌唱冠军,等等;

从过去的经历来说。例如:我是个闯过江湖的人、我是个失败者,等等;

甚至还可以从我不是的角度来说。例如:我不是个称职的父亲、我不是个会拍马屁的人、我不是个半途而废的人,等等。

我们周围的朋友、同事,他们的自我意象也会影响到我们,如果你不信的话,不妨好好审视一下他们,是不是你的部分自我意象正好反映出他们的自我意象呢?那些朋友都很有爱心且善解人意,很可能你也会有这样的习性。“物以类聚,人以群分”嘛。

当你回答“到底我是怎样一个人”这个问题时,如果你没有一份踏实感和好奇心,那么就很难得到正确的答案,因为恐惧和犹豫可能会影响你的判断。你只要以平常心来问问自己:到底我是个什么样的人?想到任何答案就写下来,然后再一次地问这个问题。你要每问自己一次,就写下所想的答案,不管那个答案是什么,就这样一步步深入探索下去,一直找到你自认为最符合的答案为止。你是怎么样来认定自己的呢?真实的你拥有什么样的特质呢?你是用什么样的引喻来形容自己的呢?你在人生中扮演了什么样的角色?

如果你肯花时间,情绪也没问题的话,就可以得到一个跟你本人完全相符的答案。

现在就请你写下来自己到底是一个什么样的人?

你创造了你自己

前面我们已经谈到自我意象(Self-identity)就是一个人内心当中对自我身份所设下的“定义”，通常这个定义的描绘会涉及三个方面：自我形象(Self-image)、自我愿望(Self-desirability)和自我价值(Self-worth)。

首先，我们来谈一谈自我形象(Self-image)。什么是自我形象呢？

有一天，苏东坡去拜访佛印，遇到佛印正在打坐。苏东坡便在佛印的对面静静地坐了下来，也学佛印打坐。过了约一炷香的时间，两人同时睁开眼睛，结束打坐。由于刚打完坐，苏东坡觉得浑身舒畅，满心欢喜。他问佛印：“你看我现在像什么？”

佛印回答苏东坡：“我看阁下像一尊佛。”苏东坡听了佛印说自己像尊佛，心中大悦。佛印也问苏东坡：“那阁下看我像什么呢？”

苏东坡心想，平常老是被你占便宜，今几个可让我逮到机会了，也换我来占你的便宜。于是他回答佛印说：“我看你像一堆牛粪。”佛印脸上微微一笑，便又继续打坐了。

苏东坡占了佛印的便宜之后，越想越乐。回到家便迫不及待地将事情的本末告诉了苏小妹。

“哥，你被佛印占便宜了，你知道吗？”苏小妹听完苏东坡的话之后，提醒苏东坡。“为什么？他看我像尊佛，我看他像堆牛粪，怎么会是我被占便宜呢？”

“佛书上说，心中有佛，则观看万物皆是佛。佛印因为心中



有佛,所以看你像尊佛。那敢问大哥你,你的心中到底装的是什么呢?”

自我形象就是一个人内在心中对自我形象的描绘和肯定。比如说,“我长得很漂亮”、“我英俊潇洒”、“我是一个风度翩翩的人”,又或者,“我个子不高”、“我是个惹人讨厌的大胖子”,等等。

那么,在你的心里到底装了一个什么样的你?你是如何描绘自己的呢?

还记得“思想是原因,环境是结果”这句话吗?我们经常也听到这样的话,“狗嘴里吐不出象牙”。马克思曾说:“伟人们之所以看起来伟大,只是因为我们自己跪着。站起来吧!”

著名的好莱坞影星索菲亚·罗兰有一句名言:充满自信的丑超过缺乏自信的美!



什么是自我愿望

接下来,我们来谈谈自我愿望(Self-desirability)。什么叫自我愿望呢?自我愿望就是一个人对自己的期望,对自己未来生活、工作、幸福快乐的向往程度。这种对自我的期望和对幸福快乐的向往程度,大大影响着你的自我意象。你对你的未来有什么样的期望呢?

很多时候,别人对你的期望也会影响到你对自己的期望。

有一个人经过热闹的火车站前,看到一个双腿残障的人摆设着一个卖铅笔的小摊,他漫不经心地丢下了五元钱,当作施舍。

但是走了不久,这人又回来了,他抱歉地对这残障者说:“不好意思,你是一个生意人,我竟把你当成一个乞丐。”



过了一段时间,他再次经过火车站,一个店家的老板在门口微笑着喊住他。“我一直期待你的出现,”那个残障人说,“你是第一个把我当成生意人看待的人,你看,我现在算是一个真正的生意人了。”

你怎么看一个人,那人可能会因你而有所改变,你对他充满了高期望,他就会达到那种高期望的结果。一份鼓励和爱心,常会产生意想不到的善果。当我们用心地去鼓励每一个人及自己时,你将会发现,自己及周遭的人都有着无穷的潜力。

你有没有听过“皮格马利翁效应”(Pygmalion Effect)?

一群学生因为领悟出自己所拥有的天分,在很短时间里就有惊人的表现。研究学习成效的专家经常发现这一点:教师对学生抱持什么样的看法,会深深影响学生们对自我愿望的形成过程,从而左右了他们所发挥出来的能力。

有一项研究计划是这么做的:

研究对象是一群教师,他们被告知新教的班级中有哪几位学生是资优生,如何使这些学生在学业上有杰出表现,是这些教师的重要任务。正如这计划所预期的,那几位学生日后学业的表现果然都名列前茅。事实上他们的智商都只在一般水准,有几位甚至还在中下程度,但这个计划可以制定他们是资优生。故意造成那些教师的错觉,结果反而使那些教师真把这些学生教出了杰出成就。

这个道理并不局限于上述这个例子,事实上它也适用于其他人。别人怎样看我们,往往就主宰了他们怎样对待我们,却不管我们是不是真的如他所认为的那样。

比如说,如果某个人认为你是个失败的人,让人遗憾的是,尽管你做得再好,却常常改不掉别人为你所设定的角色,以为自己就是如他们所认为的那样。在此我要提醒你:我们每个人都拥有无穷的能力,只要我们能够改变一下我们的自我愿望。

什么是自我价值

自我意象的第三个方面叫自我价值 (Self-worth)。什么是自我价值呢？自我价值就是指一个人喜欢自己的程度。一个人喜欢自己的程度越高,那么他的自我价值就越高,也就越自信越有自尊心。你喜欢你自己吗？如果你想要得到别人的尊重,那么首要的一点就是你得看重你自己,尊敬你自己。

在“NLP 命运舵手”三天两夜探讨生命系统的课程上,有一次我在演讲的一开始先拿出一张 100 元面额的纸钞,然后向着学员发问:“在座的,有谁想要这 100 元钱?”

马上有一堆人举起手来。“我要把这张 100 元钱送给你们当中的一个,但是在这之前,我要这么做……”,说着我就把 100 元纸钞揉成一团,然后又问:“谁还要这张纸钞?要的请继续举手!”还是有人举手。

然后,我就把纸钞丢在地上,又用脚用力地踩……然后再捡起来,现在这钱已经是又皱又脏了。“还有人要吗?”我继续问。

还是有一堆人举手!

亲爱的读者朋友,我想你已经学到了很有价值的一课了:不论我对这钱做了什么事,但你还是要它,原因在于它并无损于价值,它还是值 100 元!对吗?

在我们生活中有许多时候,我们倾跌、被击垮、受挫折、弄得灰头土脸……

当这些情况发生的时候,往往令我们觉得自己一无是处。但是不管发生了什么事或是将要发生什么事,我们都不会失去自



我的价值,只因我们每一人都是如此的特别。你还是原来的你,越多的历练只会令我们越发成熟。犹如蒙灰的黄金,即使经过再多时间风雨的击打也不会损及它原本的价值,只要我们如此地深信。

记住这一点:不要让昨日的沮丧使明天的梦想黯然失色!

你的自我价值完全是你自己确定的!一个人的自我价值不能由他人来证实。你之所以有价值,是因为你自认为如此。如果你依赖他人来证实自己的价值,那只能是他人的价值。

自我标签的力量

我们经常莫名其妙地给自己贴上一些标签,不管这些定义对自己的描绘是好还是不好,根本就无所谓,我们都会让自己乖乖地生活在其中,就像给自己的人生划定了疆界,设置了范围,有时候这些自我意象还给我们设下了障碍,但是我们生活在其中还“感觉良好”!因为这个自我意象是我们内心深处最根本的信念,它的力量太强大了!

一直以来我都相信,我们每个人天赋的潜能都是一样,让人能发挥出、挖掘出多少的潜能并产生多少的作用与成果,这全看我们对自我意象的描绘和定义。比如说,如果你认为自己是一个有能力、有才华的人,那么你就会发挥出符合你这样认定的一切天赋;你认为你是一个性格外向、善于交朋友的人,所以你在公众场合总是神采飞扬,滔滔不绝地与很多人交谈,完全符合你对你自己的描绘和定义。

我也看到很多人都害怕公众演讲,结果在台下问他的时候,他们对自己的内在的自我形象、自我愿望、自我价值都差不多是这样描绘的:“我性格内向”、“我语言表达能力不好”、“我反应



比较慢”、“我天生没有演讲能力”、“我总是很容易紧张”、“我又不想当个演说家”，等等。所以不管你认为你自己是个“笨蛋”还是“窝囊废”，又或者认为你自己是一个“天生赢家”、“一个卓越的天才”，这都会马上影响你潜力的发挥。

我们常常会一味地认定自己是什么样的人，却无视于这样的认定是否正确，也正是因为这样死命的认定，就大大地影响了我们的人生。

前面曾说到皮格马利翁效应，它对我们能产生积极的作用，相对的，也会产生消极的作用，譬如说你坚决相信自己的脑袋不灵光，那么这个信念就真的控制了你的脑子，使它无法灵光起来。

大多数人对于改变自己——改变认定自己是个什么样的人，认为简直是件不可能的事，这也就是何以我们会常听到人们这么主观：“我就是这个个性，改不掉了！”人们总是保持这种态度，给自己贴上一个“自我标签”。其实根本就是在扼杀可能的机会，从而给自己留下永久无可改变的问题。

当然自我标签一定有它的好处，否则人们不会紧抱着它不放，你说是吗？自我标签的最大“好处”就是可以让你永远保持旧的自我、回避变化和现实，享受“安全感”。这个在心理学上叫作“舒适空间”，人们总是愿意生活在这个“舒适空间”，而不愿走出这个空间半步。

我曾讲到学习的实质和成长的实质就是改变，你还记得吧！而改变就意味着你要走出你的“舒适空间”，否则你永远停留在你原有的范围，那你也永远将是过去的你，什么也没有改变。不是吗？

请你检视一下你自己，在你身上有这些标签存在吗？

我不行

我头脑反应比较慢

我性格内向

我脾气不好

我胆子太小

我是意大利人

我挺害羞

我数学挺糟糕



我很懒

我没有音乐细胞

我总是笨手笨脚的

我记性不好

我害怕与人交往

我总是担忧

我不太合群

我身体吃不消

我长得不漂亮

我总是这么倒霉

我太粗心大意

我容易紧张

我动不动就感到累

我口才不好

我一直都这样

我老了

不妨想一想，你对自我贴上的标签是经过自己深思熟虑的思考或还是只听别人之言；是曾受到重大事件的影响，还是糊里糊涂地接受了；是哪些一直保持的行为，导致了你现在对自己贴上的标签。

你愿不愿意帮助一个陌生人而忍受抽取骨髓之痛？大部分的人对此都会大声地否决。不过在1970年一项研究显示，如果借着信念的改变换成新的自我标签，那么许多人都愿意慷慨地接受这项手术。

研究也显示出，实验对象一开始得先作一点小小的允诺，随之便被要求做两件小事，使得他们觉得若是不帮助别人就有些“违反自己的本性”，这时其中就有不少人因此产生新的自我意象，认为自己是个“捐赠者”，只要别人有什么用得着的地方，就很愿意无条件地提供帮助。一旦他们有了这个念头，这时再要求他们捐赠骨髓，几乎每个人都欣然答应，不管是付出时间、金钱或得忍受相关的痛苦，这全是受他们新的自我意象所影响，因



为此时他们已把自己视为是一位捐赠者了。由此可见，世界上能主宰人类行为最有力的工具莫过于改变自我意象，重塑生命的标签。

或许你会问：“自我意象不是受限于个人的经验吗？”不是的，事实上它并不受限于个人的经验，但却发源于对个人经验的诠释，对于相同经验不同的人对它们的解释是完全不同的。你要对自己贴上怎样的标签，怎样地来认定自己完全取决于你自己的决定。到底你想把什么套在自己的身上呢？你给自己贴上什么样的标签，你就会成为什么样的人；你怎样去认定自己，你就会有怎样的人生。

著名的潜意识训练师乔瑟夫·墨菲博士（Dr. Joseph Murphy）说：“人生就是按照自己所思所绘而实现自己。”

就是现在，让我们来拓展自己的人生吧！如果你不满意目前的自己，那么就动手改变！把你先前写下来的对自我所有负面的、有限制性的自我意象描绘的语句都摘录出来，大胆地把它们一个一个地重命名。如何做到呢？请继续阅读以下部分。



重塑生命的标签

改变自我意象的最快最有效的方式就是自我确认（Self-affirm）。

比如说你本来的自我标签是：我是一个缺乏自信的人！不妨改成：我是一个充满自信、魅力，神采飞扬的人！这种自我确认可以不断地刺激你的潜意识，改变潜意识中对自我形象、自我愿望、自我价值的描绘与认定。最终它将控制你内在的思维和外在的行为表现，当然你的结果也会发生改变，一个一个的大小小的结果累计堆积起来又会形成新的人生结果。

在潜意识中有一个公式：想像 (Imagine) + 逼真 (Vividness) + 重复 (Repetition) = 事实 (Reality)。

这个公式就是说，在我们的脑海里，只要你能够不断地想像，而且是逼真的想像，并且不断地重复这个逼真的想像，最后你所想像的事物都会被你的潜意识认为是事实。因为潜意识无法分辨事情是真还是假，只要你能够不断地重复并且逼真地想像，它最后都会认为是事实。

当你的潜意识认为它是事实的时候，就好比你真的经历过那些想像的事物一样，让你瞬间就有了某种能力。别忘了潜意识的力量是无限的！很多时候我们都会认为，只有我们经历过的事情，我们在做的时候才会有把握，而“自我确认”这个工具却可以使我们透过不断的想像并重复，最后获得我们事实上没有做过但却和做过有一样的经验，你觉得这个方法怎么样？换句话说，这个自我确认的方法可以用在很多地方，并且在很多地方让你有意想不到的效果和收获。

很多人希望提高自己的公众演讲能力，一般老师都会叫他们多多地上台实战练习。也许练习是必要的，但是根据我的经验，这种实战的练习还是要谨慎。如果练习的时候成功了，获得了很多观众的掌声与肯定，那当然是好事，因为给你增加了一次成功的经验，为你增添了一份信心。但是如果实战练习失败了，却不见得是好事了，这个失败的经验同样会在你的潜意识中画下一幅负面的影像。在你下一次上台演讲的时候，它会不自觉地让你想起上次失败的情景，进而控制你外在的行为表现，让你紧张发抖，你有过这样的经验吗？所以实战练习是有风险的，而采用自我确认的方法却是一点风险都没有，因为你可以想像自己有多成功就多成功。

迄今为止，我已主持了几千场大大小小的演讲会，在亚洲有数百万人听过我的演讲。经常有学员跑来问我，如何做到上台不紧张。首先我要肯定上台紧张不见得就是一件不好的事情，





关于这一点我想你已经明白了，因为任何情绪都是一种推动力！不是吗？只是过分的紧张确实会带来不利的影响，有时候会让我们的脑海变得一片空白。如何才能上台轻松自如呢？方法很简单，你只要在脑海中反复地进行想像训练就可以了。

我过去在练习演讲的时候，经常会跑到电影院等人多的地方，我还故意走到台前去看所有的观众。当我面对着所有观众的时候，我就把这个景象全都记录在我的脑海里，就像拍照一样。回到家以后，我就闭上眼睛开始重播这个场面。想像自己站在上千人面前滔滔不绝并且神采飞扬地演讲着，想像当我演讲结束的时候，全场上千观众都站起来鼓掌的情景。

说来真的很有趣。几年前的一天，我应邀去东北长春演讲，那是一个上千人的大型培训论坛。

当我走进这个会场（长春体育馆），当全场近三千人都站起来鼓掌的时候，我不禁热泪盈眶，心情激动，同时又泰然自若。因为这个场景已经无数次地在我脑海里出现过了，现在只是重温而已！所以感觉很亲切，当然演讲起来也驾轻就熟！

还有好多好多这样的例子，亲爱的读者朋友，你也可以去尝试一下它带给你的神奇效果。

那么如何有效地创作你的自我确认句呢？只要你依照下面十个自我确认句写作法的要领，你就可以创造出深具影响力的作品来。

自我确认句写作法

1. 第一人称

你只能为自己作确认，不要试图确认别人，或者调整你无法控制的情况。在写自我确认句的时候，你首先要改变的是你的

自我意象。因为，你是唯一能控制自己的信息输入和视觉想像的人，所以当然要用第一人称“我”来陈述。但是，有一个情况例外，当你与你所在的团队一起确立共同的目标时，你可以用“我们”来进行确认。

2. 现在时态

用现在时态写自我确认句，其原因是潜意识进行活动的唯一时间是现在。“有一天”、“将来”和“明天”等词所创造的图像会使你对你想取得的变化产生一种距离感。因此，你必须使你的潜意识现在就感受到你取得变化和由此获得的情感体验。

3. 肯定式

用肯定式的句子结构写你的自我确认句。不要描述你试图避开的或要消除的东西。你必须用肯定的陈述句生动地刻画出你在潜意识中所希望出现的变化，不要用否定式来写。例如，“我不要再过这样的生活了，”不妨用肯定式写为：“我正幸福快乐地生活着！”

4. 正面词汇

如果我请你现在闭上眼睛，同时请你在脑海里千万不要去想长颈鹿，千万不要去想那个脖子长长的长颈鹿，特别不要去想那个脖子上有斑点的长颈鹿。请问你刚才想得最多的是什么？答案一定是长颈鹿，对吗？所以在你的自我确认句中不要出现负面的词汇。虽然你说“我不再懒惰也不再拖延了，”但潜意识始终记住了“懒惰和拖延”，下次你会发现你还是“懒惰并拖延”，不妨改写为：“我是一个非常勤奋的高效率者！”

5. 显示成就

不要在你的确认句中表述“我能”，因为你本来就有着潜能，你本来“就能”，因此“我能”不会触及你的变化。你必须具体地描述实际的成就，用陈述句“我是”和“我有”向自己的潜意识阐述自己所希望的变化和自己想成为的人。你越是在潜意识里表述已经具有了某一品质或者实现了某一变化，你的自我意象就



会变化得越快。另一方面，看到自己已实现了目标的图像能帮助你减轻在努力过程中产生的压力，因为它从心理上向你暗示了积极的结果。这样，你就可以轻松地愉快地对待努力的过程了。

6. 不要比较

每个人都是独特的。自我确认是一种个人化的过程。如果你老是比上不足、比下有余的话，你就不能测量出自己的成长和进步。与比你强的人比，你会感到气馁；与比你弱的人比，你会得到一种错误的优越感。因此，不要确认与什么人一样，或比什么人强。你只确认对你来说是最好的品质和你所希望的自我意象。

7. 描述动作

在描述你所确认的活动时，用轻松的词语向你的潜意识描述你的行动，如：“我容易地”，“我迅速地”，“我敏捷地”，“我雷厉风行地”，等等。这类词语能给你带来一种像电影似的活动的画面，其效果是使你更充分地刺激你的潜意识。

8. 描述情感

尽可能地使用有激情的词语来描述你自我确认句中的行为。因为能触发你情感的词语在你的潜意识中更具有可信度和影响力。你选用的词越是能够给你带来欢乐、自豪、幸福和成就感，你的变化就发生得越快。这些词语可以是“我快乐地”、“我幸福地”、“我充满爱心地”、“我满腔热情地”，等等。

9. 清晰准确

要把你想要的最终结果非常清晰、具体、明确甚至是定时定量地描绘出来。不要用“一些”、“好一点”、“好得多”、“今后”、“有一天”、“也许”、“大概”等这样模糊的字词，因为你选用的字词越是明确、具体，你潜意识就越有根据地给予你积极的回应。

10. 均衡和谐

在自我确认的过程中，有一个重要的问题需要注意。你做的所有自我确认都要与你的最终目标价值观相一致，避免在自



我确认之间发生冲突。要顾及生活的各个方面，要注意全面地成长。

一切的成就，一切的财富，都始于一个意念。

——Dr. Napoleon Hill

自我确认句示例

I am the best!

I am the winner!

我是一个神采飞扬、思维敏捷、魅力四射的超级讲师！

我是一个热情洋溢、积极专注的行动大师！

我成功地完成每一次演讲，每一次都让无数学员流连忘返、热泪盈眶、感动不已。

成功对我来说轻而易举，因为我浑身都充满了坚定的信念！

我拥有神奇的力量！我可以影响、改变和说服所有的人！

我是亿万富翁，财富被我源源不断地吸引过来！

我是一个卓越的高效行动者！

我是一个为社会不断创造财富的成功企业家！

我被成功、快乐、幸福、自由和爱吸引着！

我非常健康！感觉每一天都是新的！我充满活力！

我全身都洋溢着成功的喜悦！我是最快乐的人！

我拥有爱心和贡献，所以人人都拥护我，爱戴我，协助我！

我充满智慧！我是最成功的人！我拥有超强的能力！

好运每天都降临在我的身上！

我是最棒的！我成功又高效率地完成每一个人生目标！

根据以上的自我确认句写作法和这些自我确认句示例，请



你现在就开始为自己写出至少 10 条自我确认句,你可以针对你自己生活中需要改进的各个领域。

序号	我的自我确认句
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	



自我确认的要诀

现在进行时

当你在给自己做自我确认的时候,记着一定要现在进行时,也就是说你在确认的时候,不要认为这是将来发生的事情,而是要认为你现在就是自己所确认的那样。

视觉听觉化想像

在进行自我确认的时候,你不妨在脑海里幻想你所确认的样子,最好还伴有声音,你可以想像在你身边有掌声,别人对你鼓励的话及音乐节奏等。

动作和情感体验

在进行自我确认的时候,你还可以加上动作和情感的体

验，让自己完全地投入到你的自我确认当中，这样的效果会非常好！

ALPHA 状态朗读

一天当中每个人都会有 ALPHA 状态出现，那就是早晨在床上刚刚睁开眼睛醒来的时候，还有就是在晚上入睡之前。这些时候你的脑波是非常放松的方式，呈现一种 ALPHA 状态，在这种状态下朗读你的自我确认句会事半功倍。

录在磁带上

你也可以把自我确认句录在磁带上，随时随地播放给自己听，但这里有一个小问题需要提醒，那就是把你自我确认句中的第一人称“我”全都改为第二人称“你”，因为人类除了自己嘴巴里讲出“我”字之外，只会对“你”做出反应。

不要谦虚

也许你看到上面这些自我确认示例句的时候，觉得这个人简直是太骄傲了。事实上，为了使自我确认句发生强大的效力，你大可不必谦虚，充分地去刺激你的潜意识。但与人实际交往时，你的言语、行为还是会很谦虚的，对吗？

初期注意适当保密

在你做这个自我确认练习的初期，请你暂时保密。尽量在没有人的情况下作淋漓尽致的自我确认，因为在一开始周围不理解的人毕竟还是多数。如果你不注意的话，他们也许会认为你是“神经病”，你可以避免这样的事情发生，对吗？不如一开始先保密，找一个没有人的地方进行自我确认，当自己有了一些实质的改变之后，可以借此去影响并帮助周围的人。

在这里，我就恭祝你自我确认快乐！

世上没有不可能实现的梦。把生活中你想得到的东西，进行绘声绘色地想像，然后着手建构你个人的梦想手册，针对你的愿望展开行动。借由这个简单的练习，你的想法就会变成具体的事实。就某种层面而言，这听起来有点像神话，但这一切绝对都



是有效的。

人的心灵能够构思到而又能确信的,它就可以成就。

——Dr. Napoleon Hill

独一无二的宣言

在这世上,你是独一无二的个体。也许你有些地方与别人相似,但你仍是无人能取代,你的一言一行都有你自己的个性,因为这是你自己的选择。

你是自己的主人——你的身体,从头到脚;你的脑子,包括情绪思想;你的眼睛,包括看到的一切事物;你的感觉,不管是兴奋快乐,还是失望悲伤;你所说的一字一句,不管是说对说错,中听还是逆耳;你的声音,不管是轻柔还是低沉,以及你的所作所为,不管是值得称赞还是有待改善。

你有自己的幻想、美梦、希望以及恐惧。成功胜利由你自己创造,失败挫折由你自己承担。因为你是自己的主宰,所以你能深刻了解自己。由于你认识自己,所以你能喜欢自己,接纳自己的一切,进而将自己最好的一面呈现出来。

然而人多少会对自己产生疑惑,内心总有一个连自己也无法理解的角落,但只要你多支持和关爱自己,你必定能鼓起勇气 and 希望,为心中的疑问找到解答,并更进一步地了解自己。

你必须接受自己的所见所闻,一言一行,所思所想,因为这是你自己真实的感受。之后你可以回头审视这些发自内心的行为,若有不适宜之处,便加以纠正;若有可取之处,则应继续保持。

你身心健全,能自食其力。你愿发挥自身潜能,并关怀他人,



为创造一个更美好的世界贡献一份力量。

你能掌握自己,做自己的主宰。你就是你,世上不会有第二个你,不是吗?

当你看到这里的时候,本书就进入了尾声。不知不觉中,不知道你有没有这种感觉,你和我之间,似乎已经成了未曾谋面的朋友……

我衷心祝福你拿出更多的行动去获得更丰富更快乐的人生,因为上帝不会因为我们懂得多少而给我们多少奖赏,而是因为我们做了多少而给我们多少奖赏,你说是吗?

知识的全部意义不在于拥有而在于应用!你的成就取决于你应用知识的速度与质量!

有效果比有道理更重要!把你的梦想化为现实,我相信你一定可以做到!

有一次我问我的一位老师这样一个问题:“到底什么样的人可以成功?”

我的老师说:“有一个方法可以检验一下你可不可以成功,你想不想了解?”我迫不及待愿闻其详。

他说:“去找一面小镜子,然后把它放到你的鼻子底下,待一会儿把它拿下来看一下,上面有没有水蒸气,如果有的话,你就一定可以成功!”

亲爱的朋友,你也可以试一下,你就知道自己会不会成功了,对吗?哈哈!

播下一个信念,你就会收获一种行为;

播下一个行为,你就会收获一种习惯;

播下一个习惯,你就会收获一种性格;

播下一个性格,你就会收获一种命运。

最后让我们来共同祈祷并承诺:

我们将诚实面对自己的心灵,今天开始,让我们一齐努力,以全新的热情与激情,超越自我,追寻全新的目标,以正直、开



放、共赢和激情去创造共生共荣的世界！把我们的生命推向另一个更高的层次吧！

愿上帝赐福所有看到这本书的人，他一定会以特殊的奖赏给予每个行动的人。让奇迹、幸福、快乐、好运伴随着我们生命的每一天！

再见，但不是结束，而是新的开始！

看完这本书，你要马上学以致用，所以你现在就要采取的五
个行动是：

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____





NLP 术语表

心锚 (Anchor)

当你听到一首歌，或者是看到某件东西又或者是闻到某种气味，你就不由自主地会想起一桩过去的往事，同时心头会涌上一种情绪。俗话说：触景生情，看到一个景象就生出某种情绪来。我们把一个事物或现象与某种情绪或状态之间的这种链结叫做“心锚”。

锚定 (Anchoring)

通过有意识的选择来做出联想，使刺激和反应产生相关关系，从而在适当的时候解读出自己的心理状态，或者触发别人的心理状态。

链结 (Association)

以最真实的你，去亲眼观察这个世界，去亲耳聆听这个世界，去感受现在、过去和将来的各种情感。

信念 (Beliefs)

你所持有的感性观点，是我们日常生活中的决策、技巧和行为的基础。我们看待自己、他人和整个世界的一般化的过程。它们是影响我们所有行为的自我实现性预言。是与价值观配合在



一起的从属等级(逻辑层次)之一。

一致性(Congruence)

使你的每个细胞协调一致,形成一个完整的你。

基准(Criteria)

作为决策依据的评价标准,是在特定的情况下非常重要的标准。

基准等同(Criteria equivalents)

为了满足基准的需要及其实现原则所必然发生的事件或行为。

抽离(Dissociation)

使自己脱身于现场之外——想像自己是处于一种经历之中,而不是在事件发生的现场。它是用来思考事件,而非经历事件。以旁观者的角度来观察自己。置身事外地观察和倾听自己,也就是说,自外向内而非自内向外地看到一个完整的你。抽离的效果是避免感情用事。

眼睛解读线索(Eye accessing cues)

一个人的眼球运动,它可以暗示这个人的视觉、听觉或触觉的思考方式。反映我们的想法或我们利用何种表象系统(视觉、听觉或触觉)的动作。有时也被称为“外在眼球动作”。

过滤器(Filters)

我们的思维层次,它决定着我们将注意力集中在哪里,以及相应的见解。这些过滤器决定了我们对事物的反应方式。

语法(Linguistic)

对语言的研究,在NLP中指的是传达我们思考策略的语言用法模式。

逻辑层次(Logical levels)

关于个人或组织的六种实用观点:环境、行为、能力、信念、身份和精神。个人和组织的层次机构,将影响到我们使自己和他人产生的变化及变化程度。



隐喻 (Metaphor)

描述或观察的相应方式，暗示某种比拟的故事或人物。隐喻可能是寓言、故事、类比、图像或行动等。通常用来在不知不觉中对别人产生影响，避免与对方直接交锋所导致的有意识的反对。

模仿 (Modeling)

解析我们自己和他人的有意识的、尤其是意识策略的过程，目的是通过复制取得与之相同的结果。在神经语法程式学中，就是发现能够使他人按照其思路进行思考和行动的一种过程。这也是神经语法程式学和加速学习的基础。

神经 (Neuro)

我们使用大脑的方式。

神经语法程式 (Neuro-Linguistic Programming, NLP)

指的是对个人主观经验感受的结构所进行的研究。NLP最初是由约翰·葛林德和理查得·班德勒所发起的。这主要是一个模仿的过程，后来该术语逐渐用于揭示模仿过程所蕴涵的技巧和才能。它是关于“卓越”的一种研究，是主观经验结构的一种模式。

临摹协调 (Pacing)

尊重他人的价值观、需求和风格，从而与之建立起友好的关系。在此过程中要特别注意什么是对自己和对他人都很重要的东西。在引导他人迈向其他地方之前，先承认他的现实情况，并且建立亲和感。我们能够临摹行为、价值观、信念和身份。

程式 (Programming)

不是计算机程序，但与此非常类似。指的是搞清楚构成人们为实现目标所采取的策略的思维和行为模式。

亲和力 (Rapport)

将自己和他人联系起来，建立互相尊重、互相信任与共同合作的氛围的能力。利用配合用词、身体语言、语调，以及临摹价



价值观和信念，以建立并维持相互了解和相互信任关系的一种过程。它是影响力的基础。

身心状态(State)

一个人的精神、身体和情感状态。

TOTE(测试——操作——测试——退出,即 Test-Operate-Test-Exit)

循环反馈过程,用于对人们的行为进行指导。

解读线索(Accessing cues)

利用我们生理机能的各种方式,比如,采取某种姿势、呼吸方式或眼球运动,它们可以让我们解读特定的思维方式变得更加容易。一般地说,我们都没有意识到自己的解读线索。

“如果”结构(As frame)

一种以下列问题来探求未来的各种可能性的方式:“如果会……怎么样?”或“如果这样,那么,情况会……”

结合(Associated)

置身于某种经历之中,通过我们自己的双眼来看清事物,并且充分地经历整个事件。

听觉化(Auditory)

与听觉相关的过程。

复述(Back tracking)

使用他人的主要用语来重述他人说话中的重点。这是一种做摘录、保持亲和感并获得对方承诺的技巧。

行为(Behavior)

在神经语法程式学中,行为这个词被用来描述我们采取的行动,也包括思考在内。它也是逻辑层次中的一个层级之一。

身体语言(Body language)

人们利用自己的身体来沟通的一种方式。包括着装、打扮、姿态和手势。



测度 (Calibrating)

利用解读一致的身体语言来了解一个人的心理状态。比如，你会多次注意到当某人不同意你的意见时，他会紧缩脸的右半部。那么，下一次，当他出现这种表情时，即使他一言不发，你也可以知道他并不同意你的意见。

能力 (Capability)

一种技巧，执行职务的一贯成功的策略，也是从属等级（逻辑层次）之一。

归类 (Chunking)

通过上下移动层级来改变认识。向上归类是提高并审视包括你正在研究的事物在内的一个层级。比如，由从具体计划开始展开计划策略。向下归类则是下降一个层级，以审视更加具体的例子，或我们正在研究的事物的一部分。比如，不很重要的任务也同样需要授权，才能使计划获得成功。

条件式结构 (Conditional close)

“如果这样或那样的事情发生，那么，你会……”？将“如果”结构应用得更加深入。被用来测试承诺以及给予研究解决问题的方法，而非研究问题本身。

言行一致 (Congruence)

我们进行沟通的每一个部分都一致地给予相同的信息——行为、言语、语调和身体语言都非常一致：“言出必行或说话算数”。也意味着我们的价值观和成果目标是一致的。

相互配合 (Crossover matching)

利用不同类型的动作以配合对方的身体语言，比如，配合他人说话的节奏来移动你的双手。

数字化语言 (Digital language)

没有感官用语的语言，通常会在学术、法律和商业文件中使用。

引出 (Eliciting)

通过使他人显露行为或告诉你所想要的信息，以传递实



用信息的一种技巧。引发技巧可以采用语言或非语言的方式进行。

情绪状态 (Emotional state)

简称为“心态”或“内在状态”。我们通常把我们的所有思想和感受的综合视为主要情绪。

环境 (Environment)

在我们身边的地点、人物和物品。它也是逻辑层次之一。

知觉位置 (Perceptual position)

高明的谈判者所运用的精神策略，分别从自己、从他人、从旁观者的角度来看待问题。正如一句印度俗语所说：“只有在穿着对方的鞋走了两个月的路之后，你才能真正理解他的想法。”我们在任何时候所坚持的观点，在神经语法程式学中，有三种主要的感知人称：你自己的（第一人称）、别人的（第二人称）和客观的观察者的（第三人称）。

第一人称 (First position)

从我们自己的观点和我们自己接触的现实来体验世界。是三种主要人称之一，其他两种人称为第二人称和第三人称。

第二人称 (Second position)

以他人的观点来看待世界，并且了解他们所感受的现实。三种主要的感知人称之一。

第三人称 (Third position)

以超脱的旁观者的观点来感受世界。三种主要的感知人称之一。

临摹未来 (Future pacing)

在心中预演、想像未来。

后设模式 (Meta model)

1975年，理查得·班德勒和约翰·葛瑞德在《神奇的结构》一书中首先创立的一组语言模式和问题。问题会将经验与语言连接在一起。有一组可以探求意义的重要问题。



后设程序 (Meta programs)

行为、系统或典型的下意识筛选过程,通过它们,我们可以冥想自己的经验。比如,轻易处理细节,而不是大原则。也就是说,向下归类会比向上归类来得容易。

不配合 (Mismatching)

采取与他人不同的行为模式,以便重新指导或谈话。

世界模式 (Model of the world)

他人观看、聆听和感觉其世界的方式,这是他们的信念、价值观、情绪状态和表象系统的综合反映,它使我们的经验富有意义。

协商 (Negotiation)

它是交换不同意见以达成对双方都有利的协议的技巧。

名词化 (Romanization)

动词转化为抽象名词,比如,管理、激励和教育。

成果 (Outcome)

我们想要或计划获得的成果,也叫做目标或标的。在神经语法程式学中,目标成果必须用主动的词句表示,并且明确指出个人在实现目标中所扮演的角色,做某件事情,以便当需要应对时能够做到心中有数。某个人持续实现的特定目标,以对自己和对他人都有利的双赢方式来达到这一目标。与传统的目标设定方式不同的是,它要求运用所有的感觉与感情。

身份 (Identity)

自我形象或自我观念。能够了解自己的人。它也是逻辑层次之一。

身处时间内 (In time)

“当下”就是在我们的时间线内的一种联想。

言行不一 (Incongruence)

内外不合或冲突的情况。个人或组织都可能会发生这种情况。





影响力(Influence)

借助于我们的语言、我们本人和身体语言来影响他人。我们不可能不产生影响力。影响力是无所不在的，而且可能是预先设定或者说是自发的。影响力也正是许多会议的目的。

内心对话(Internal dialogue)

不产生可听或闻辨的语言的自我对话。

内在呈现(Internal representations)

我们所有的思考和感受。我们所记得或所创造的心中图像、声音和感受。

触觉化(Kinesthetic)

与感觉密切相关，包括触觉、情绪和平衡。

领导力(Leadership)

在个人层级上，能够通过自己的价值观激励和激发他人，或创造希望他人成为其中团队的一分子的能力；在组织层级上，就是能够借助于自己或他人将观点转化成为行动的能力。

引导(Leading)

通过临摹来建立足够的亲和感，以改变我们自己的行为，并说服他人遵照执行。

操纵(Manipulating)

无论是在互动当时或之后，试图产生一种其他人认为会牺牲他们的结果。

系统思考(Systemic thinking)

用相互影响、关系，以及由于时间和距离所分开的因果的方式进行思考。审视介于经验或似乎毫不相干的事件之间的相互关系。因处理事件的复杂性，而不是以线性的方式来处理的个别行为。

时间在眼前流过型(Through time)

“现在”位于我们的时间线之外。是时间的一种脱离呈现。在这种类型中，时间是由位于我们的左手边的过去，推演到位于我

们的右手边的未来。

时间线(Time line)

我们主观地将从过去到未来的时间当成一条直线的一种方式。人可以身处时间之中,此时,他们就在“现在”之中,而时间线会穿过他们的身体,或者时间会从人们的眼前流过,并在人们的身体之外感受“现在”。

价值观(Value)

我们认为很重要的那些心态或经验。也是从属等级(逻辑层次)之一。

视觉化(Visual)

与视觉相关的,也必须是具体的足够的感官证据,已经被用来检验不可目测的结果。

正面意图(Positive intention)

达到某人想实现的重要事情的行为目的。

感官用语(Predicates)

以感官为基础,并且指出使用特地表象系统的文字。

先行表象系统(Preferred representational system)

个人使用的最有成就而且最习惯的思维方式。

重组(Reframing)

改变对某种状态或行为的了解方式,赋予它不同的意义。以对自己有益的方式来理解事物并调整到恰当情绪状态的能力。

表象系统(Representational system)

内在感觉,我们的思维方式。在神经语法程式学中,有五种主要表象系统:视觉化的(影像)、听觉化的(听力)、触觉化的(触觉)、嗅觉化的(嗅味)和味觉化的(味道)。

策略(Strategy)

为实现目标所采取的一系列思维和行为步骤,也是实现目标成果的思想和行为程序。



深深的感谢

首先,深深感谢未曾谋面的《The Knight in Rusty Armor》一书的作者 Robert Fisher,给了我人生中重大的一记提醒。

感谢在地球的另一端,虽难见面,但心灵相通的朋友——Stanley Houston,是您带给我这个充满灵性的信息。

在我写这本书的过程中,得到了亚洲各地同仁和学友们的支持、信任与鼓励。他们有的是给我很多启示与鼓励的老师 and 长辈;有的是给我很多批评建议的同事和朋友;也有千里迢迢给

我寄来有趣动人的故事的热心小学员(青少年班);还有许多默默付出无私奉献的工作伙伴及家人。

他(她)们是:

新加坡的林煜竣博士、董英杰、李荫基教授、Anna Jackson;

马来西亚的百万教练张艺镭、方益峰、陶亦德夫妇、简张雅惠女士、戴志强、陈嘉桦、孟鸿儒;



香港的洪宗维、李中莹、黄罗辉、张捷、郭小娟等；
台湾的陈威伸、海家诚、维德文化全体工作人员；
韩国的金智贤博士、加拿大的福音中华全体人员；

还有在全中国各地的课程主办单位或管理顾问公司的领导者：陈德云、史美龄、覃武、张志诚、常乐、王彬、庞子东、肖龙、夏宏伟、吴恺辉、王哲、丁瑞珊、孟昭春、易发久、陈婕、高艳华、柳祖海、刘云峰、卢霞、陆希、孟湘、林静、桑宏生、曲利强、唐湖清、赵松梅、康继云……还有非常多的朋友，限于篇幅，不一一列出，深深地感谢，是你们给我不断的动力、支持、信任与鼓励，让我能够不断地探索到更成功快乐的人生！更为推动 NLP 在中国传播作出了较大的贡献！让我们对他们报以热烈的掌声！



在这本书的出版发行过程中，承蒙世界知识出版社和好朋友高朝良先生与陈晓利小姐的慧眼赏识并热情工作，在此表示最衷心的感谢和敬意！

在此我衷心祝福所有的朋友、老师、长辈和阅读本书的读者——亲爱的你，活出生命的最佳表现！



2006年3月8日于

深圳地王大厦信兴广场 2015

深深的感谢

后记

你会 72 变吗？！——持续成长的秘密

好像每本书在结尾的时候都要不可免俗地来篇后记，或者正式一点叫“跋”。



我想，我该为这本书写一个后记。否则，我无法向喜欢我的读者交代。

首先，我希望所有看到本书的读者，能理解“语言文字”本身

的局限性，因为它并不能完全表达出我所有的思想与建议，虽然我已全力以赴，所以请你发挥想像力，去演绎书中的理念与技巧，创造你的最佳表现！

这是我近期写得最久的一本书，从 2001 年的春天写到 2006 年的春天，写作的地点也是变换不定，很多时候是在飞机上和各地宾馆里，断断续续但又热情洋溢。

在电脑上敲下最后一章、最后一个字的时候，简直是上帝奇



迹般的安排——接到美国佛罗里达州老友 Stanly Houston 的长途，一声“hello”，我终于反应过来——啊，这本书终于可以宣告完成了！

我不知道这本书的最终会被哪些人阅读到，但我相信本书中观念与技巧会给有缘的读者你带来不可估量的收获与影响力，只要你能去付诸行动，这也是我曾经最深刻的体会！

我对 NLP 的演绎最大的与众不同之处就是融会了东方的哲学思想，特别是以 2500 年前的老子为代表“上善若水”的灵性修持与自我拓展，以发挥隐藏在每个人深层潜意识的影响力！

我常说：有选择就是有能力！

《西游记》中的孙悟空与猪八戒，谁的本领大呢？答案是孙悟空。为什么？因为孙悟空会 72 变，而猪八戒只会 36 变。这二者在本质上的区别其实是选择空间大小的差异而已！

在企业经营中，一个企业的实力取决于企业所能运用资源的多少，也就是企业选择空间的大小，这个选择空间决定了企业的发展空间！

比方说，我口袋里现在有 100 元，而你的口袋有 1000 元，请问，谁的选择空间比较大呢？当然是有 1000 元的你比较大，对吗？

那么，如何让自己的选择空间变得更大呢？答案就是两个字——灵活！

不少人常常把自己局限在一个角色里，或者锁定在一种身份中，以过去的所谓成功经验来应对新的环境、人、事物，却往往会遇到很大的挑战。

在人生里，当我们没有获得我们满意的成果时，说明我们的处事方式与思维模式已不适当当前的情境，若继续重复旧的行为只能得到旧的结果！甚至是更差的结果！因为环境是持续变化的！

这几年，我的 NLP 训练课程为什么受到众多世界 500 强企业的肯定？它为什么有效？





因为它从人最根本的“感知模式”入手，而不是在表面上单纯的激励。

当一个人突破了原有的认知习惯(感知模式)，他(她)外在的态度与行为自然会有相应的变化！

例如，怕蛇的人见到蛇，在他的脑子里就会有一套“感知模式”，所以每次见到蛇，他的行为会与其他不怕蛇的人不同。除非因为某件事的发生使他改变自己的“感知模式”，否则每次见到蛇时他还是会有同样的行为模式，对吗？

所以，我们的“感知模式”控制着我们的行为模式，若要改变一个人的行为模式，就要先改变其“感知模式”，否则很难会有改变的成效。当我们在某些事情上的行为模式得不到预期的效果时，可能就需要突破我们的“感知模式”了。

为自己出征！

这是一个唤醒自我的有力号召。在你阅读本书的时候，最宝贵的往往不是我在书中的话语，而是在你看到这些文字时，在脑海里闪现的灵感，请你及时记录下来。

长久以来，我都一直坚信：达成成功快乐人生所需要的一切创造资源都早已全部完整地存在于我们的心中！我不能给你更多的选择，但我却可以让你发现你自身拥有的更多选择！

不少人在今日激烈的商业竞争环境中，常常感到事情不如意，内心充满疲倦与压力，其中最大的原因就是一些“感知模式”所控制的行为模式达不到预期效果所致。如果我们想获得我们想要的结果，就必须先改变这些“感知模式”。

欢迎有缘的你与我同行！下次，在真理之道相逢时，让我们别忘了点头微笑。

在此期间，祝福你保持对生活的热情！

2006年3月7日