

<<唤醒内心力量的NLP心理学>>

图书基本信息

书名：<<唤醒内心力量的NLP心理学>>

13位ISBN编号：9789866363559

10位ISBN编号：9866363554

出版时间：2010-6-30

出版时间：世茂

作者：悠露洋子

译者：張凌虛

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<唤醒内心力量的NLP心理学>>

### 内容概要

成功與改變所需要的一切，你已經具備！

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

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

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

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

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

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

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

後設程式，扭轉潛意識，重整思考與行動模式  
我們從五感接受到的資訊，會再透過獨特的「過濾器」（filter）刪減、曲解，其中有一項主要過濾器是後設程式（meta-program）。  
這個程式並不是固定的，而是會隨狀況變化的，並會在無意識的情況下作用，控制你的思考風格或行為模式。  
後設程式會受每個人所屬的家庭、社會、文化、環境、生態及民族性影響。  
如果你有正在進行中的事無法好好發揮功能、沒辦法得到預期結果的狀況，可能是被設定的狀況與工作不符合程式所致。

## <<喚醒內心力量的NLP心理學>>

為了朝向自己希望的方向前進，請用心把不合時宜的風格，或是已派不上用場的模式完全刪除吧。然後有彈性地選擇合時宜的模式及形式。

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

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

分為兩種，一為「內容的重新架構」，指透過重新定義某種經驗的意義，以及改變對經驗的想法或感覺，來找出符合預期方向的新選擇。  
一為「狀況的重新架構」，指經由讓某個行動與適合的狀況相互結合，活用行動的益處，增加能獲得預期成果的選擇性。

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

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

## <<唤醒内心力量的NLP心理学>>

方式進行建議。

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

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

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

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

## <<唤醒内心力量的NLP心理学>>

### 作者简介

悠露洋子

翻譯、作家、口譯、美國NLP協會認證訓練師。

曾為NLP共同創始者理查．班德勒（Richard Bandler）博士、世界最頂尖的NLP超級執行師安東尼．羅賓（Anthony Robins）、以RESOLVE模式聞名的理查．博爾斯塔（Richard Bolstad）以及蘇威爾研究團隊等人擔任口譯，並致力於為女性雜誌撰稿、著書、翻譯。

現居澳洲，活動範圍廣及全世界。

著有：《讓女兒幸福的旅遊指南》（娘を幸にするブックガイド，清流出版），譯有：《月之魔法》（月の魔法，KKベストセラーズ）、《生下你真是太好了》（あなたを産んでよかった，扶桑社）等

。

## <<唤醒内心力量的NLP心理学>>

### 书籍目录

推薦序

卷頭語

序章 為什麼我們需要NLP？

目的在於達成期望的目標或結果，以及引發變化

朝著更符合內心期盼的方向前進，是NLP的前提

第一章〔創造出最好的自己〕基本的自我溝通

負面思考會習慣性重複!?

提升溝通品質的意識三角

為了進行正確的現況確認而更新「腦中地圖」

敏感度高的人，經驗或溝通技巧都很豐富

開啟「感覺模式的詳細設定」，提高敏感度

提升會左右人生的資訊過濾器的等級

卸下讓事情無法順利的過濾器

透過中心化與自我樣式規定來提高能力

實踐 以自我溝通為目標的重要問題

第二章迅速改善人際關係的溝通

口語表達只占溝通整體的七%

心靈橋樑促使溝通成功

聲調與肢體語言是雄辯的先決條件

藉由模仿產生共鳴，如照鏡子般映現，或鸚鵡學話表示尊重

用自己的步調來主導—「跟我跳支舞吧？」

」

挖掘出隱藏資訊或內心深處訊息的超級提問法

精神、身體與情感一致，醞釀出值得信賴的存在感

實踐 以與他人溝通為目標的重要問題

第三章〔讓交談進展順利〕具有說服力的溝通

如何創造更具說服力的訊息

產生說服力的六大原理

用超級提問法讓你的成果與對方的利益變得明確

在瞬間獲得自信

能夠有效傳達訊息的言語和說話方式

上下調整意識層級，找出能打動對方的關鍵

眼睛會說話 了解眼睛動作的意義，解讀視線的祕密

實踐 以說服溝通為目標的重要問題

第四章〔提高吸引力〕具有魅力的溝通

提升打動人心的能力

檢視自己是否發揮吸引力所需的魅力

「咻」地一聲吹走討人厭的部分

擅於譬喻就是擅長用言語掌握人心

笑容與幽默具有迷人的超級力量

讓聽者心情舒暢的聲音與節奏

幫超凡魅力充電的速效圈

實踐 以魅力溝通為目標的重要問題

第五章〔將狀況導向期盼的方向〕領導溝通

## <<唤醒内心力量的NLP心理学>>

只要具備機會與資源，誰都能成為領導者  
以博取認同及取得共識為目標的主動傾聽  
引出資訊的超級提問法，是運用技巧影響對方的深層意識  
不受負面情緒影響的速效轉換術  
把優秀的領導能力變成自己的東西  
找出已獲得成功的策略並在適當的場合運用  
能激發創造性思考的迪士尼策略  
實踐 以領導溝通為目標的重要問題  
第六章「創造豐足的未來」後設溝通  
為了讓人生更輕鬆，要拓展可能性  
進入自由穿梭於過去與未來的無意識狀態  
讓時間線上的影像變得明確  
卸下過去的重擔，只挑選現在可用的部分  
進入未來取得資訊  
針對自己期望的未來圖像進行  
實踐 以後設溝通為目標的重要問題  
後記  
參考書目  
索引

<<唤醒内心力量的NLP心理学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>