



领导力译丛

主编 奚洁人

休·奈特 著

NLP入门

郑日昌 译



INTRODUCING NLP



世纪出版集团 上海人民出版社



领导力译丛

主编 奚洁人

休·奈特 著

NLP入门

郑日昌 译

INTRODUCING NLP



世纪出版集团 上海人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

NLP 入门 / (英) 奈特 (Knight, S.) 著; 郑日昌译.

上海: 上海人民出版社, 2006

(领导力译丛)

书名原文: **Introducing NLP**

ISBN 7-208-06316-8

I. N... II. ①奈... ②郑... III. 神经语言学 IV. H0-05

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 061768 号

责任编辑 张菲娜

封面装帧 王晓阳

领导力译丛


NLP 入门

[英] 休·奈特 著

郑日昌 译

出 版 世纪出版集团 上海人民出版社

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

出 品  上海世纪出版股份有限公司高等教育图书公司

www.hibooks.cn

世纪高教 (上海福建中路 193 号 24 层 021-63914988)

发 行 世纪出版集团发行中心

印 刷 上海商务联西印刷有限公司

开 本 850 × 1168 毫米 1/32

印 张 2.5

插 页 2

字 数 28,000

版 次 2006 年 7 月第 1 版

印 次 2006 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7-208-06316-8/F · 1434

定 价 10.00 元



英国人事与发展特许研究所授权出版



中国浦东干部学院组织翻译



世纪高教

上海世纪出版股份有限公司高等教育图书公司 出品

编委会名单（按姓氏笔画为序）

主任：奚洁人

副主任：王金定 崔玉宝 陈伟利

成员：刘靖北 成旦红 张生新 宋 今

何立胜 郑金洲 周曦民 姜海山

赵荣根 夏健明 萧炳南

作者简介

休·奈特(Sue Knight)是休·奈特股份有限公司(Sue Knight Partnership Ltd)的缔造者。该公司是一个量体裁衣提供个性化服务的国际咨询机构,涉及项目包括领导力、团队工作、人格和组织发展等方面,并开设了可颁发 NLP 商业证书的公共课程,同时也为高级行政人员开设辅导、营销、沟通和激励士气方面的特殊课程。休·奈特是一系列 NLP 图书的作者,定期为许多商业杂志撰写文章,并经常就相关问题发表国际性讲话。她的知识基础是在英国白金汉郡奠定的,但大部分年华却是在法国度过的,在那里,她完成了其大部分著作。她崇尚正直、可信、尊重、学习、创新、真诚和风趣对于领导者生命力的价值。

出版说明

21世纪,领导力已被公认为一种关键技能。它不仅是领导干部体现自身素养、发挥领导才干的重要形式,而且是各层次各行业的每一个人都需要具备的人生技能。事实上,每一个人都具备领导的潜能,都可以通过学习来提升自己的领导力。

那么,怎样才能成为一名优秀的领导者?怎样培养领导技能以提升自己的综合领导力?如何进一步提高人生必备技能?“领导力译丛”给出了答案。这套丛书将帮助你应对未来自我领导与领导他人的挑战,帮助你不断提高自己的领导技能。译丛中展现的领导前沿问题与专家教授的应对技巧会使你面对未来信心倍增。

“领导力译丛”精选英国人事与发展特许研究所(CIPD)出版的“管理者塑型”(Management Shapers)丛书中的18种,囊括了几乎所有关键性的领导技能,如倾听、演讲、决策、评估、反馈、激励、谈判等,并对如何进行时间管理、如何有效开好会议、如何应对新官上任的难题、如何应对个人承受的工作压力等方面进行了简洁中肯的分析。每册书着重分析提升领导力的一个方面,从实用角度以简洁明快的风格展现了与该方面有关的一系列关键问题,同时针对性地给出了切实有效的提示及操作性建议。

“领导力译丛”由著名的国家级干部教育培训机构——中国浦东干部学院组织翻译。为领导干部以及企业、学校、非政府组织等各行各业的相关人员提高个人的领导技能提供了有益的参考,是一套实用性很强的案头必备学习资料。

目录

导言 1

1 何谓 NLP? 3

虽然你不能改变世界,但是你可以改变描述世界的方式。

2 洞察内心 13

真正的亲密关系是能与你的伙伴步调一致,彼此洞察对方的心灵世界。

3 成功之路 22

决定我们成功和快乐与否的是我们对生活的态度而并非环境。

4 谈判之旅 28

生活是一系列谈判过程,有赢也有输。

5 重构意义 35

我们无法改变他人,只能改变我们自己。

6 设定心锚 47

只有一个人能对你脑中产生的印象负责，那就是你自己。

7 用于他人 57

希望别人怎样对待自己，就该怎样对待别人。

2

拓展阅读..... 67

专业词汇表 70

译后记..... 72

导 言

近年来，一个新的术语——身心语言程式（Neuro Linguistic Programming, 简称 NLP*），悄然进入我们的商业词汇。多好的名字啊！但更重要的是，什么是 NLP？它对你的工作和生活有何帮助？

我写本书就是为了初步回答这一问题。所以要强调“初步”是因为 NLP 乃是一个庞大话题，将之解释清楚可能需要一个图书馆的书。我想指出的是，一本书只能为你简单介绍 NLP，它的真正潜在威力最终要靠你的训练和实践来

* NLP 这一术语已风靡欧美和中国香港、台湾多年，但目前在中国内地还鲜为人知，最初大多将其直译为神经语言程式（或程序），现在有改译为身心语言程式的倾向，本书采用后一种译法。——译者注

证明。NLP 是释放你的真正潜能并帮助他人开发潜能的一种实践的和体验的方法。

当今的商业界有越来越多的 NLP 申请者，其应用在最近两三年得以蓬勃发展。我选择了几种最普通的申请者，相信他们能最有效地说明如何管理好你自己、你的事业和你的生活。

2

也许你已经或正在应用 NLP 的某些思想，我希望本书的内容能使你更多地意识到你的真正才能。我们都理所当然地认为很了解自己的真正才能，也理所当然地认为很了解自己在做什么。而 NLP 工作，就是将我们对理所当然的才能的潜意识变为意识。

从本书各章的每个主题以及整个 NLP 中，你会学到很多东西。我希望你阅读本书就像用手指蘸一下调料可以得知即将端上来的大餐的美味一样，使你的食欲大增。

1

何谓 NLP?

3

考虑一分钟,说出你今天做的那些事。也许有些事,你或你周围的朋友都会说做得很好。

下面这些事,今天你都做好了哪些呢?

1. 按时起床。
 2. 某个同事与你谈话后,你带着一副好心情离开他。
 3. 以对方能理解的方式向某人解释清楚一件事。
 4. 向你的目标前进一小步或完全达到某个目标。
 5. 圆满处理了一个棘手来电。
 6. 激励某人做以前未做过的事。
-

7. 收到了积极反馈。
8. 学到了意外的知识。
9. 妥善解决了工作或家庭方面的一个潜在冲突。
10. 结识了一位你期盼接触的新朋友。

4

以上这些事你是全部做到了,还是做到了一些,抑或完全没有做到?无论你的回答是什么,对于所做的事你都会有一个达成的策略。例如,你激励某人做以前未做过的事,你一定有达成此目的的策略。你可能意识到这些策略的某些成分,但你也可能对某些关键点毫无所知。我们大多认为每天做好某些事是理所当然的。

现在请回答同样的问题:下面这些事,今天你做“好”了哪些呢?

1. 心烦意乱或紧张不安。
 2. 放弃一个目标。
 3. 某事误了期限。
 4. 沮丧地离开某人。
 5. 对自己感到沮丧。
-

6. 与人争吵。

7. 伤害了友谊。

8. 试图影响别人,却激起了对方拒绝改变的
逆反心理。

9. 为说了不该说的话而懊悔。

10. 摔了电话。

对于问你是否做“好”了这些事,你可能感到奇怪,但是无论你做了哪些,都有某种策略支持你的行为以达到你的目的。

例如,一个善于影响他人的人通常会做下面某些或全部事情:

◎ 使自己有尽可能好的情绪和心态。

◎ 相信自己可以引起周围人的注意以获得
反面观点。

◎ 用积极的内部言语(internal voice)鼓励
自己。

◎ 恰如其分地回应别人的体态语言以示尊重。

◎ 理解他人谈话中所用的词汇。

◎ 用同样的词汇来作反应。

- ◎ 能察觉建立亲密关系的信号。
- ◎ 能识别他人做决策时什么是重要的。
- ◎ 能识别何时关系已足够亲密，从而使他人接受谈话。

6 在每种情况下，都有某种策略在起作用：由信念和价值观驱动的思考顺序及行为模式导致了结果。NLP 就是从自己或他人那里得到这些策略的方法。团队和公司也有策略。所以，无论我们自己或他人，抑或一个团队或公司，为了达到目的，都可以使用 NLP 这个工具去发现策略。这个过程叫做模式化(modelling)。NLP 就是一个模式化的过程，它使意识(conscious)特别是潜意识(unconscious)发生作用，使我们可以再产生同样的结果。另外，我们还可以将此策略教给他人，使他们也能稳定地产生期望的结果。

名称

这里的“名称”指的是构成模式化过程的成

分：身心，语言，程式。

身心 (neuro)

指的是构成我们策略的心智方面的思考模式。我们通过视觉、听觉、动觉(感觉)获取信息并将其保存在头脑中。例如，在开始演讲前，作为增强自信的一种策略，我们可以像看彩色电影一样，看自己正在做精彩的演讲。我们可能听到了鼓励自己出色表现的内部语言。我们可以想象自己站在讲台边，感觉到了桌面的光滑，当我们开口讲话时，坚定、自信的感觉便自丹田油然而生。

语言 (linguistic)

NLP 的第二种成分是在内部同自己谈话[即我们的内部对话(inner dialogue)]和外部同他人谈话时运用语言的方式。有了 NLP，可使我们更清楚地意识到自己和他人的语言模式及其效果。例如，当有人说他们不能做某件事情时，你问他们“为什么不做”可能使他们更加拒绝做这件事。一种更有效的问法是：“你如果
