



一番やさしくNLPのことがわかる本

世界上最简单的 沟通术

NLP新生活之道

〔日〕白石由利奈 监修 〔日〕浦登记 著
傅玉娟 译



漫画版NLP沟通术

让你在生活中、工作、恋爱中大获丰收的制胜法宝

美国前总统克林顿、全球首富比尔·盖茨、投资奇才乔治·索罗斯、著名主持人拉里·金、激励大师安东尼·罗宾斯、FBI谈判专家倾力推荐的沟通秘诀。

一番やさしくNLPのことがわかる本

世界上最简单的 沟通术

NLP新生活之道

〔日〕白石由利奈 监修 〔日〕浦登记 著
傅玉娟 译

南海出版公司

图书在版编目(CIP)数据

世界上最简单的沟通术/[日]浦登记著;傅玉娟译.-海口:南海出版公司,2012.4
ISBN 978-7-5442-4963-8

I. ①世… II. ①浦…②傅… III. ①心理交往-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第259387号

著作权合同登记号 图字:30-2011-063

ICHIBAN YASASHIKU NLP NOKOTOGA WAKARU HON

© TOKI URA 2010

© YURINA SHIRAIISHI 2010

Originally published in Japan in 2010 by NIPPON JITSUGYO PUBLISHING CO., LTD.,

Chinese translation rights arranged through TOHAN CORPORATION, TOKYO.,

All Rights Reserved.

世界上最简单的沟通术

[日]白石由利奈 监修

[日]浦登记 著

傅玉娟 译

出 版 南海出版公司 (0898)66568511
海口市海秀中路51号星华大厦五楼 邮编 570206
发 行 新经典文化有限公司
电话(010)68423599 邮箱 editor@readinglife.com
经 销 新华书店

责任编辑 崔莲花
特邀编辑 傅奕群
装帧设计 蔡阳阳
内文制作 唐人佳悦
印 刷 三河市三佳印刷装订有限公司
开 本 890毫米×1280毫米 1/32
印 张 6.5
字 数 100千
版 次 2012年4月第1版
印 次 2012年4月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5442-4963-8
定 价 25.00元

版权所有,未经书面许可,不得转载、复制、翻印,违者必究。

前言

我曾做过化妆品上门推销员。那时我初出茅庐，没有任何经验。

某天，我像往常一样按了某家的门铃。门后竟传来了一声怒骂：

“我忙得很，没空理你这种人！”

我吓了一跳，心脏都要停止跳动了。从那以后，我就对门铃产生了一种恐惧感，再也不敢按别人家的门铃了。那一瞬间的冲击给我带来了巨大的负面影响。

每次我推销产品时，都会一个劲儿对自己说“加油”，可是脚下却像生了根一样，一动都不能动。正当我准备辞职，最后一次按下一户人家的门铃时，门后传来了这样的声音：

“请进，门没锁。”

说话的是一位四十多岁的主妇。她说话的态度就像在等待一位朋友。对我来说，这简直就是天使的声音。

她请我进客厅喝咖啡，一起聊天。虽然最后化妆品没卖出去，但从这一天起，我心中的恐惧没那么严重了。

可以说，这个天使的声音救了我。

后来，每次我按门铃时，都会想象里面会不会传来一个“天使的声音”。这就是NLP中“改变次感元（Submodalities）”的技巧。

如果当时我就了解 NLP，那件偶然的小事让我停留在黑暗隧道里的时间或许会更短。

又有一次，我在一个朋友面前抱怨道：“如果我是男人，事业一定可以做得更成功。”

朋友说道：“正因为你是女人，才能从事客户跟踪调查的工作啊，这项工作最需要细致认真了。”

朋友这句无心的话对我产生了很大的积极影响。他是教我了解 NLP 的恩人。

但是，随着 NLP 学习的不断深入，阅读的相关书籍越来越多，一个疑问涌上了我的心头。

虽然我知道这些技巧都非常有效，但我还想了解：哪些人在学 NLP、他们从哪得知 NLP 技巧、NLP 又是如何发挥作用等问题。我想通过简单易懂的事例向那些和我有一样疑问的人介绍 NLP。

出于这些想法，我写了这本书。

NLP 是任何人都可以轻松学会的工具。对那些“想要更好地提升自我”“想要获得更多成长”的人来说，它是最好的朋友与支持者。

最后，对那些接受我采访的 NLP 朋友们，在我创作本书时给予无私建议的白石由利奈小姐、加藤圣龙先生，把我带入 NLP 之门的大桥宏一郎先生，我身边所有人，以及正翻阅此书的你，致以最诚挚的谢意。

衷心期待越来越多人了解 NLP，并运用 NLP 发挥出自己最大的潜能。

浦登记



目录
CONTENTS

序章 什么是NLP

什么是NLP

将3位治疗师的技术程序化的理论/3

NLP的前提/4

了解NLP的思维方式/5

13种NLP方法/7

第1章 亲和力

老师用亲和力抓住学生的心/11

NLP技巧1 一个小动作或一次呼吸都可以获得对方的信任

不被接受就不可能开始/15

人通过五感感受一切/16

培养信任感的5种“协调（pacing）”方法/16

映现（mirroring）：和对方做相同的动作/17

复述（back track）：重复对方说的话/19

配合对方的语速/19

配合对方的呼吸：偷偷地进行/20

配合对方的价值观/21

第2章 度测

观察对方，消解自身压力/27



NLP技巧2 通过度测构建信任关系

共同点会加深信任感/30

仔细观察，体会对方的真实心理/31

通过3种感觉进行度测/32

感受对方的心理变化/33

通过目光变化了解对方的情感/33

想到某事时眼球会向上运动/34

侧耳倾听时目光会横向移动/35

向下的目光/36

第3章 改变次感元

改变次感元，轻松应对客户/39



NLP技巧3 改变印象，克服负面情绪

人根据五感采取行动/43

每个人都有不同的五感倾向/44

通过亲身体验探寻五感倾向/45

五感和情绪同步/46

改变次感元，克服对上帝的恐惧/47

改变对方的大小和触觉/48

站在外部看事情/50

第4章 设心锚

让你立刻朝气蓬勃的魔法/53



NLP技巧4 有条件地设心锚让你何时何地都充满勇气

什么是设心锚/56

两种设心锚的方法/57

设心锚的步骤/57

在即将达到最好状态时设心锚/59

用平常不太做的动作设心锚/60

心锚可以重复使用/60

堆叠心锚 (stacking anchor) /60

滑动心锚 (sliding anchor) /62

空间心锚/63

第5章 时间线

利用时间线摆脱过往记忆/69



NLP技巧5 随时回溯过去或展望未来，获取勇气

时间线的两个种类/73

当下型时间线/74

脱离当下型时间线/75

从过去找回使自己精力充沛的积极力量/76

未来的自己在呼唤/77

消除不愉快的过去/78

离开时间线看自己/80

第6章 换位思考

换位思考，将自己从过去的执念中解放出来/85



NLP技巧6 从不同的视角获得新的意见和解决方法

了解其他看法/89

从3个不同的立场看问题/90

轮流坐在3把椅子上换位思考/91

看到的景象改变，想法也会改变/92

迪士尼策略产生新的解决方案/93

换位思考可以得到所有人的建议/95

第7章 框视重组

框视重组让你放松心情，获得新生/101



NLP技巧7 框视重组拯救一切，就看你怎么说、怎么想

不同的说话方式会导致自信或自卑/105

- 框视重组教我们改变看法/106
 - 将缺点变成优点/106
- 转意式框视重组和转位式框视重组/108
 - 积极的转意式框视重组/108
- 把缺点转换成优点的转位式框视重组/109
 - 获得对事物的新看法/110
 - 变得精神百倍/111
 - 每天进行自我重组/112

第8章 有效的提问

不断提问对方，促使对方做某事/115



NLP技巧8有效的提问法和情绪感染法

抓住大脑特点的提问法/119

设定目标/120

达成目标的5个条件/121

第9章 后设模式

少问“为什么”，避免让对方找借口/129



NLP技巧9 改变提问方式，防止沟通失误，拓展思维方式

什么是后设模式/133

沟通中缺失遗漏的信息/134

“扭曲”因回忆、经历而被赋予独特意义/136

大框架下的“普遍化”/139

第10章 米尔顿模式

感受到一个谨小慎微的新变化/145



NLP技巧10 模糊表现接近对方的深层心理，使双方快乐互动

米尔顿模式与后设模式完全相反/149

米尔顿模式可以让对方在潜意识中思考/150

通过删减话语使对方展开想象/151

扭曲事物间的联系和标准/152

普遍化/153

通过间接的表达方式引导对方/154

巧妙运用连词，引导对方意识/155

米尔顿模式的协调术/157

第11章 部分整合技巧

用部分整合技巧消除二选一带来的烦恼/161



NLP技巧11 何时何地都能使用，在迷茫时为我们指点迷津

在我们进行二选一时指点迷津/165

压缩心锚（Collapsing Anchor）：把不愉快的回忆变得有积极意义/167

回忆时，在两个膝盖上设心锚/168

最后，留下快乐心情/169
消除烦恼和不快的回忆/170

第12章 隐喻

通过隐喻有效指导不听话的学生/173



NLP技巧12 隐喻令对方更容易接受

在表达中使用比喻，避免对方产生抵触/177

好的比喻令人容易接受，并留下深刻印象/177

年龄或外形适合用比喻来表达/178

引用他人的语言增强说服力/179

寓言和谚语也是隐喻/181

编成故事更形象生动/182

第13章 消除恐惧症

消除恐惧症，找回充满活力的自我/187



NLP技巧13 站在另一个自己的角度看待自己的经历，会感到“
一切都过去了”

留下强烈印象的经历停留在记忆中无法抹去/191

分离自我/191

控制屏幕上的影像/192

不断重复，直到安心/194



序章

NLP=Neuro Linguistic Programming

什么是NLP



什么是NLP

◎将3位治疗师的技术程序化的理论

你是否也有过这样的疑问：

“无论什么事，只要是他做，就能做得很好，这是为什么？”

棒球选手“超人”铃木一郎连续9年在美国职业棒球大联盟打出200个安打（截至2009年）。棒球小子们紧紧地盯着电视画面上铃木一郎的击球姿势……我眼前浮现出他们那闪闪发亮的眼睛。

我们完全可以想象，也许这些孩子中有一些人已经成为专业棒球选手活跃在赛场上了。

喜欢“偷学高手技术”的似乎不仅是日本人。

NLP最初诞生于20世纪70年代中期的美国，由时任加利福尼亚大学圣克鲁兹分校语言学副教授的约翰·格林德（John Grinder）以及研究心理学和数学的理查德·班德勒（Richard Bandler）研究并总结而成。他们是NLP的共同创始人。

他们十分关注当时以疗效显著而闻名的弗雷德里克·珀尔斯（Friedrich Perls）（格式塔疗法）、弗吉尼亚·萨提亚（Virginia Satir）（家庭疗法）、米尔顿·艾里克森（Milton H. Erickson）（催眠疗法）3位天才治疗师的治疗方法和效果，并在他们的语言和非语言研究的基础上归纳出共同模式（关于这3位治疗师的具体介绍请详见第22页）。

这项研究给当时心灵深受创伤的有越战经历的人，以及病情长年

得不到改善的恐惧症患者带来了极大的改变。

20世纪80年代，NLP的运用从治疗领域延伸到其他领域，被认为是一种能促进和改善沟通交流的有效方法。

NLP开始被广泛应用于医疗机构、商务、体育、教育等领域。最广为人知的事例，就是美国前总统克林顿（Bill Clinton）经常在演讲中运用NLP。

◎NLP的前提

NLP是Neuro Linguistic Programming的简称，可以翻译为神经语言程序学。

Neuro指大脑的功能，即神经（五种感官，简称五感）。人通过五感理解经历过的事，大脑则将这些事“编写”成程序（programming），再通过语言或非语言（linguistic）进行沟通。所谓非语言，就是表情、动作、姿势、呼吸、音调等。

很多人可能都有过不小心碰到沸水锅大叫“好烫”的经历。大脑会依据这样的经验编写出“要小心沸水锅”的程序，这就是学习的结果。

大脑通过五感（视觉、听觉、触觉、嗅觉、味觉）学习到的某种经验被称为程序。

然而，这种“好烫”的感觉并非完全一样，因人而异。同样的热度，有的人会说“差点儿就烫伤了”，有的人可能只是不由自主地缩回手。如何用语言或非语言表达同一件事，都是因人而异。

了解NLP之前，应该了解一下包括上述沟通特点在内的前提。下面我们来说一下其他的思维方式。

◎了解NLP的思维方式

很多时候，和改变体验的内容相比，改变体验的过程更有价值

一家人高高兴兴地开着车到游乐园，遇上高速公路堵车，大家开始变得急躁，出门时的好心情烟消云散了。

但是，你再怎么急躁也无法解决堵车这一现实问题。

这时，可以改变心情，播放自己喜欢的音乐，一家人聊聊天，路途就会变得更加愉快。如果能像这样灵活调整自己的想法和行为，即使再遭遇相同的情况，得到的也会不一样。

沟通的意义在于你将接收到的反应

“我说的不是这个意思。”

“可是我听着就是这个意思啊。”

很多人都曾有过类似的对话。

沟通的重点不在于如何传达，而在于传达出什么。如果双方接收到的反应都不是各自期待的反应，可以尝试别的方法。

包括周围的环境和自己的行为在内，人认识到的一切都可以借助五感的体验有效表达出来

人通过五感记忆各种体验并发出信息。

故乡的山山水水等令人怀念的风景、十几岁时喜欢的音乐、亲密的人用的香水、第一次喝柠檬水的感觉等，一切都可以用五感来描述。

改变自己需要的条件就在自己身上

很多人遇到挫折时，容易自怨自艾：“为什么我就这么没能力呢？”

但是，NLP中不存在“别人有而我没有”的思考方式。