

穿透人的灵魂

撬开人类大脑的唯一钥匙

出神入化的 万能语言

思想是内在的语言
语言是外在的思想

朱志一

著



人类来到这个世界上，首先是有语言，后来才有文字，文字的历史只有五千年

而语言却有两万多年

思想是内在的语言 语言是外在的思想



语言、巫术、魔术曾被称为三大奇迹，是人类有史以来最神秘、最值得研究的三门学科。

面对演讲、销售、求职、恋爱、交往、沟通、融资、谈判……这些都需要语言，而这也是本书的精髓所在。

.....

团结出版社



穿透人的灵魂

撬开人类大脑的唯一钥匙

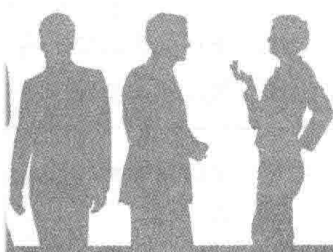
出神入化的

思想是内在的语言
语言是外在的思想

万能语言

朱志一

著



图书在版编目 (C I P) 数据

出神入化的万能语言 : 说话是成功的开始 / 朱志一
著. — 北京 : 团结出版社, 2018. 3
ISBN 978-7-5126-5464-8

I. ①出… II. ①朱… III. ①神经语言学 IV.
①H0-05

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 193455 号

出 版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号 邮编: 100006)

电 话: (010) 65228880 65244790 (出版社)

(010) 65238766 85113874 65133603 (发行部)

(010) 65133603 (邮购)

网 址: <http://www.tjpress.com>

E-mail: zb65244790@vip.163.com

fx65133603@163.com (发行部邮购)

经 销: 全国新华书店

印 装: 唐山新苑印务有限公司

开 本: 170mm×230mm 16 开

印 张: 10

字 数: 117 千字

印 数: 3045

版 次: 2018 年 3 月 第 1 版

印 次: 2018 年 3 月 第 1 次印刷

书 号: 978-7-5126-5464-8

定 价: 55.00 元

(版权所属, 盗版必究)

380178

序言

记得曾经有人告诉我：“人和动物最大的区别就是文字的发明！”

在动物界，动物依靠生物的特性、生活经验和技能进行积累与传递，其主要通过先天本能的遗传方式进行。这种积累与传递的方式局限性很大，有很多东西会在中途遗失，不能继承下来。

而人类是通过社会生活经验、思考经验和生存技能等进行积累与传递的，具体体现为“思想——语言——文字——文化”，并一代一代地传下去。这种传递方式有很大的优越性，人类创造的物质财富和精神财富都可以通过文字代代相传，中途遗失较少。这种传递方式，把不同的历史时期联系起来，使人类历史具有连续性。

所以说，一个人字“写”得好很重要，一个人会“写”更重要，看看我们从小到大“写”过些什么：

语文默写、练字、作文、黑板报、请假条、日记、各种体裁的文章、书信……

想想我们经历过多少需要“写”的环节。

有的时候我们总是词不达意，有的时候前后颠倒，有的时候文字晦涩难懂，有的时候段落冗长，有的时候文法不通！

你满意你的写作能力吗？你是否觉得自己还可以写得更好？即使我们踏入社



会，在工作岗位上，我们还是需要不断地学习写作，写出让人无法抗拒的文案，写出令人满意的报告。

而比起“写”的能力，能说会道的能力更为重要，很多思想都是靠“语言”来影响身边的每一个人。人类来到这个世界上，首先是有语言，后来才有文字，文字的历史只有五千年，而语言的历史却有两万多年。思想是内在的语言，语言是外在的思想；文字是落在纸上的语言，语言是打开人类大脑的钥匙。枪炮可以穿透人的身体，而语言可以穿透人的灵魂。

富兰克林曾经说过：“说话和事业的进展有很大的关系，是一个人力量的主要体现。”

春秋战国时期，王诤（人称鬼谷子）曾收徒四人：孙臆、庞涓、张仪和苏秦。

这四人当中，孙臆、庞涓主修兵法，兼通武术、奇门八卦，多次在危难时刻以弱胜强，以少胜多，改变战国时期的历史格局。而张仪、苏秦主修纵横捭阖术（游说、外交）。越国国王无疆带二十一万兵马侵楚，张仪出山使用连环计诱敌深入，使得楚国一举歼灭无疆大军，吞并富甲天下的越国，获得了极大的胜利。再看苏秦更是了得，利口巧辞，拜六国之相，竟然令赵、韩、燕、魏、齐、楚六国“合纵”，以六国之势制衡秦国，让秦师不敢向函谷关进兵，使秦国实现统一推迟了十五年。

可见语言的威力有多大，苏秦的一张嘴巴，强于百万军队，甚至影响整个国家。

说到这里，不得不提另外一个人，这就是孔子的学生子贡。《史记·仲尼弟子列传》中记载：“故子贡一出，存鲁、乱齐、破吴、强晋而霸越。子贡一使，使势相破，十年之中，五国各有变。”子贡一介布衣，赤手空拳，凭借自己的言辞，竟然改变了五个国家的命运！这种语言的艺术令数千年后的我们无限景仰！



回到现代，我们看看商业巨子马云，1999年马云站在家里的桌子后面，激情满怀地向他的伙伴进行了一次长达三个小时的“演讲”，阿里巴巴从此诞生。马云更是靠“说”，让“十八罗汉”倾力相助，创造了一次次的商业奇迹！

而美国总统前奥巴马也是经过多场演讲，击败希拉里成为民主党的总统候选人，后来又战胜老将麦凯恩成功当选美国第44任总统，是美国历史上首位连任的黑人总统，他靠语言魅力征服了美国，征服了世界！

在没有语言之前，人类对自然的认识处于无意识状态。瑞士语言学家索绪尔说过：“离开了语言，我们的思维仅仅是难以名状的东西……思想就其本身，乃一朦胧之帷幔。”在语言诞生之前，万物、观念很难系统地被概述出来，有了思维，有了语言，就产生了原始的表达和对话。人们希望借助于语言通过交流活动将自己的愿望传递出去，承担人与神的对话功能，这也就是远古时期的“巫术语言”的缘起。

即使我们没有滔滔不绝的口才，生动活泼的表情，开朗幽默的话题，但掌握“出神入化的万能语言”之后，我们依然可以让对方有心动的感觉，这就是语言的魅力所在！

我们日常工作和生活中的每一件事情，包括演讲、销售、求职、交往、沟通、融资、谈判……几乎都离不开语言，而这也是本书的精髓所在。

集客传媒创始人肖翔

目 录

开 篇

一、为什么要写这本书	2
二、语言是如何做到出神入化的	4
1. 把话讲清楚的 5 个流程	4
2. 精准而明确地下达指令	5
3. 一句话亲和力—练习赞美	6
4. 非语言的引导—练习身心一致	7
三、眼睛催眠	12
四、神奇的 VAK	14

中 篇

一、检定语言	23
1. 删减类语言	24
2. 扭曲类语言	33
3. 归纳类语言	46
二、如何描述事实	53
三、模糊语言	60
1. 猜测含义	61
2. 价值组合	61
3. 前提假设	64
4. 整体性量词	68
5. 虚泛词	68
6. 附加问句	69
7. 引用	70





8. 比较删减	70
9. 双重约束	71
10. 会话式要求	73
11. 引述	74
12. 违反惯例	75
13. 含糊	75
14. 就地取材	77
15. 嵌入式指令	77

末 篇

一、什么是回应术	82
二、语言的标签	88
三、语言的结构	91
四、一字换框	100
五、什么是信念	102
六、如何改变限制性信念	106
七、十二条回应术	111
1. 正面意图	111
2. 重新定义	114
3. 另一结果	116
4. 向下分类	120
5. 隐喻	127
6. 改变框架大小	131
7. 反例	133
8. 价值准则层次	135
9. 反击其身	138



10. 超越框架	140
11. 现实检验策略	141
12. 世界观和另一世界观	143
八、总结	144

开 篇





一、为什么要写这本书

记得在 2000 年的时候，国内还很少有人讲关于 NLP^① 的知识，在那个时候我一直在跟随曾亮老师学习 NLP。一开始，我们把 NLP 的课程分为初级班和中级班，但招生效果并不是很好。有一天，我对老师说，要不改个名字吧，把初级班改为“经典班”，把中级班改为“英雄之旅”。对了，就是这个“英雄之旅”，我逼着曾老师开了一期，老师被我催眠了，你们知道吗？当时这个班来了好多人报名，由此，我们在沂蒙山有了一段美好的历程。看看，当文字和语言被改变时，其所赋予的意义就改变了，一切都发生了改变，之后我们的 NLP 课程一直都做得很棒。

直到今天，曾亮 NLP 课程已经成为全国 NLP 系统开课次数最多、培养导师最多、贡献最大的 NLP 课程了。

到今天为止，参加过“英雄之旅”的伙伴已近万人，很多朋友从中受益，他们从中发现了自己的天赋，并且收获到了更多快乐、幸福、丰盛的东西。是的，不管我们将来会不会去做一名导师，语言都是一个非常重要的内容；无论我们做什么，学会说和写都是非常重要的事情。

一路走来，我都一直很开心和欣慰，是的，我推荐了很多朋友来到曾老师的身边，在曾老师的帮助下，化解了他们面临的危机，改变了他们的命运。

① NLP 即神经语言程序学 (Neuro-Linguistic Programming) 的英文缩写。



一天，曾老师在临沂开课。有个叫黄某的学员，他说他面临一个重要的挑战：他 80% 的订单都是依靠印度的一个客户，后来这个客户因为种种原因决定停止跟他合作。黄某问老师，目前面对这样一个挑战，他应该怎么办。

老师让他去印度，他真去了。一天凌晨两点多，曾老师竟然收到了黄某的微信。他对老师说，他在印度见到了客户，但被直接拒绝了。之后他又给老师发了几条微信，简单地聊了几句，总共来回发的微信不超过 20 条。等到凌晨五六点的时候，他发回微信说：“曾老师，太棒了，一切都 OK 了。”

知道发生了什​​么吗？是的，是因为相信，相信自己，相信老师，相信自己的信念，同时在一​​切都不可挽回的时候，使用了曾老师教给他的一句万能语言：“我还能为你做些什么呢？”是的，就这么一句话，就这么简单，改变了前提和假设。上过 NLP 经典班的人都会有“卓越”状态，也就是“大师”状态，当我们的状态进入“卓越”状态，并真诚地对待身边每一个人，奇迹就会无所不在！如果我们的人生都是快乐的，幸福和财富离我们还会远吗？

亲爱的读者朋友，你也想成为一个快乐的人吗？无论我们将来会成为一个怎样的人，我们都是自己生命的导师！我们说生命中唯一的导师就是我们自己，当我写下这句话的时候，我的每一根头发都竖起来，都在颤抖。是的，你生命中唯一的老师是你自己，不是我，所以学会语言是作为一个老师至关重要的一步！因此让我们一起踏入神奇的旅程，走进《出神入化的万能语言》。

二、语言是如何做到出神入化的

我们都知道，“语言”是一个很奇妙的东西，一个人要把一件事情讲出来，会经历一个怎样的过程呢？大脑是如何把思维认知和语言神经链接起来的呢？

我发现有些人在学完我的语言课后，将其用在工作中，就发生了翻天覆地的变化。不管我们讲什么，对方都会收到，不管我怎么讲，对方都愿意接纳，语言沟通的最大秘密不是“沟”，而是“通”，一定是对方有了回馈，才是真正的语言沟通！

1. 把话讲清楚的 5 个流程

学习语言，第一步就是怎么把一件事情讲清楚。

当我们作为一位老师，一位领导，一位家长，在我们给对方讲述一件事情的时候需要分五个流程：

流程 1：讲解，要把你要表达的内容清晰明了地告诉对方；

流程 2：询问，讲解完后要问对方有没有不懂的地方；

流程 3：演示，尽量当着对方的面做一个演示指导；

流程 4：练习，演示完让对方做一遍给你看看；

流程 5：提问，对方做完发现什么问题，再次提问是否明白。

我们看到曾老师在课堂上讲课就是如此：首先他会先讲一个概念，讲完之后询问有没有要提问的或不懂的；然后再做一个演示，可能在演示过程中很多人就明白是怎么回事；做好了演示需要每个人分别去做练习，因为大脑看到并记住的

东西并不属于你，只是停留在思维层面，一定要靠动作练习，才能真正让身体记忆；做完练习后老师会再问，通过练习发现问题，然后给予及时处理。

当掌握这五个流程之后，再想一想，你在公司处理问题，你在教育孩子时是不是这样做的。当你做讲解时，对方有没有不明白的地方？如果有，那就做一遍给对方看，然后让对方去做，根据对方做的结果再次探讨，通常我们大部分人都会把后面几个环节忽略掉。

2. 精准而明确地下达指令

我们要给别人精准而明确地下达指令。比如我说：“等下开始的时候，你们就站起来，然后用你的右手，摸后面三个门上的扶手，摸完后回到自己的座位上。好，开始！”

我的指令是什么？听到我说：“站起来，用你的右手摸扶手，摸完后回到自己座位上。”我下的指令是非常清晰而明确的，这里面包含3个指令：站起来、用右手摸扶手，摸完后回到座位上。

大家有没有想过，我们平常跟别人聊天，我们说的话可能是不清晰不明确的指令。

例如，你说：“把车窗摇下来”，我问你：“摇哪个车窗，摇到什么程度？”你看，你好像很明确地下达了指令，事实上你跟别人的沟通是不明确的。

我们试着下达一个指令，里面包含3个小的指令，清晰明确。如果你说：“围着这个大厅转三圈”，这是一个简单的可操作的指令，但是里面没有包含3个指令。在我们与人沟通、做导师、做管理的时候，都应该这样清晰而准确地下达指



令，避免沟通出现歧义。

通过练习，可以看出我们平常说话的模式，可以清晰看到我们生活的状态。

每天早上起来先做的这个练习，你发现你说话会越来越精准，一张口别人就知道你在说什么，一张口别人就知道怎么做。

开始训练比较简单，从简单的3个指令开始，比如说：“你们拍三下手，然后跳三下，然后说‘YES’。”

然后练习变得复杂些。“请你举起你的右手，高过你的头顶，左手摸着腰，转三圈，然后蹲下来，再站起来说：‘哦，我爱你’。”

很多人在下达指令时都不清晰，这很正常。做导师也好，做管理也好，学会用语言下达清晰的指令，这个能力是非常重要的。

3. 一句话亲和力——练习赞美

平常我们是怎么赞美别人的？

“哇，小姐，你长得好漂亮！”

估计，你刚说完，别人就会骂你一句“流氓”，然后扭头走掉！

“小姐，我看到你今天穿这件黑色的长裙，让我感觉到你是一个有气质的女士。我最欣赏的就是像你这样有涵养的人。”



同样的一句赞美，后者不至于被人白眼，同时获得了亲和力。

本书会教大家一个超级亲和力的话术：

“我看到了你……，让我感觉到你是……的人。”

最后，可以加一句：“我最欣赏你的是……”这最后一句话不要乱改，照搬就好。

在我们 NLP 里有个“小鱼儿”文化，也就是赞美文化。开始养成“小鱼儿”文化，随时随地去赞美你身边看到的人和事：“我看到了你……让我感觉到……的人，我最欣赏你的是……”

尽量去观察身边的人，然后找到所有人的优点。从他身上，你看到了他的什么特点，让你感觉到他是什么样的人，你最欣赏他的是……然后写下来，送给他，一定会打动对方。

当然我们需要不断训练，要大声表达出来，把这个“一句话亲和力”植入你们的身体，达到一个完全和谐的效果。如果有可能的话，在你的企业文化里也形成“小鱼儿”文化，客户一进入你的公司就会感受到与众不同的亲和力和温馨。

4. 非语言的引导——练习身心一致

我们在与任何人沟通的时候，最重要的就是配合对方的眼神、呼吸、动作、语气、语调、语速，让彼此的身心调到合一。沟通的时候，当我们与对方的身心全部配合到一起时，呼吸的节奏也完全一样的时候，你传递的任何信息，对方都

会很容易收到。

有的时候，我们与人沟通的时候，我故意让对方收不到，那我就与对方做出相反的动作；有时我们要别人认可，就要与对方一致。作为一个卓越的沟通者，这方面要训练好，比一切都强！这就是为什么很多做老板的，苦口婆心地和员工谈话，对方就是收不到！有些做家长的，与孩子语重心长地沟通，孩子就是不听。有些人面对客户的时候，说破了嘴客户就是不买账。其根本原因就是身心不一致，大家不在同一个频段，所以保持双方身心一致很重要。

如果你很爱一个人，但是对方根本感觉不到你的身心，对方根本就接收不到爱的感觉。

现在，我们来做个练习：

这个橘子太酸了。（点头）

好美味的东西啊！（摇头）

你试着配合做一下，要做得很协调，是否容易？你发现似乎没那么容易，但一定要练！

我记得有个学员在练习这个环节的时候，说：“我平常说话太快了，让我点头慢下来太不可思议了，怎么身体和说话一起的时候，就觉得不对劲呢？”

在与别人沟通时，身心一致，就会给别人一种很舒服、很协调的感觉，你可能没有意识到，但潜意识可以接受到那份完全一致的感觉，然后就会“唰”地一