

开拓你的卓越人生

激发潜能

NLP成功法则

(英) 苏·奈特 著 朱莉琪 译

NLP at Work:

The Difference That Makes a
Difference in Business

成功自助之人际技巧



机械工业出版社
China Machine Press

开拓你的卓越人生

激发潜能

NLP成功法则

NLP at Work: The Difference That
Makes a Difference in Business

(英) 苏·奈特 著 朱莉琪 译

成功自助之人际技巧



机械工业出版社
China Machine Press

Sue knight: NLP at Work: The Difference That Makes a Difference
in Business.

Copyright © 1995 by Sue Knight. All rights reserved. No part of
this book may be reproduced or transmitted in any form or by any
means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or
any information storage and retrieval system, without permission in
writing, from the publisher. Authorized edition for sale in the P.R.
China only.

本书中文简体字版由Nicholas Brealey Publishing公司授权机械
工业出版社在中华人民共和国境内独家出版发行，未经出版者书面
许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有，侵权必究。

本书版权登记号：图字：01-2000-3946

图书在版编目（CIP）数据

激发潜能：NLP成功法则/（英）奈特（Knight, S.）著；朱莉
琪译。—北京：机械工业出版社，2001.10
（成功自助之人际技巧）

书名原文：NLP at Work: The Difference That Makes a Difference
in Business

ISBN 7-111-09299-6

I. 激… II. ①奈… ②朱… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字（2001）第056455号

机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037）

责任编辑：王颖 版式设计：曲春燕

北京牛山世兴印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2001年10月第1版第1次印刷

850mm×1168mm 1/32·10.5印张

定价：21.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

25050/107



译者序

NLP at Work: The Difference That Makes a Difference in Business

NLP不是一个能够顾名思义的术语，初一看令人费解，但在读了本书后，相信你会有豁然开朗、受益匪浅的感觉。

在竞争日趋激烈的商业社会中，组织和个人要想获得成功，传统的观念、手段、技能已远远不能满足需要了，必须引入一种新思维、新方法。NLP研究思维、语言和行为中的规律，它能使你做到以下方面：提高学习能力，应付各种变化；与周围的人建立高质量的人际关系；提高灵活性；控制自己的思维和感觉，从而控制自己的情绪和命运；提高能力，开发无意识心理，发挥其最高潜能等等。这些都是成功的重要保证。

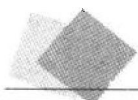
本书作者苏·奈特女士是商业领域NLP应用方面的培训专家。她率先把NLP这种新思路运用到商业领域，并获得了成功。她撰写的这本书最大的特点是操作性强，书中没有大套理论，而是提供切实可行的新颖的方法和步骤，告诉读者如何实现组织和个人目标，以许多生动的案例引发读者的思考，让读者从中领悟成功的奥秘。每个章节后面提供了富有启发性的思考题，书的最后还附有工具栏，读者可以边思索边实践。总之，这是一本不可多得的实用性很强的好书。这本译著的出版对于那些希望能激发自身潜力，在工作中有所建树的人士一定大有裨益。

本书的翻译工作得到下列同志的大力协助：王红、张倩同志协助译者录入译稿，周佳佳和李安同志为保证本书的准确翻译查阅了很多相关资料，皇甫刚、邓辉、张文婷同志阅读了本书的初译稿，并提出了许多宝贵意见。A. Kuhn先生和A. Blasi先生为译者提供了书中一些美国文化背景介绍和其中某些特定表达方式的翻译建议，在此一并表示衷心感谢。特别感谢编辑曾清燕小姐，她为本书的出版做了大量认真细致的工作。

由于译者的水平和时间有限，译文中谬误在所难免，恳请广大读者批评指正。

朱莉琪

2001年3月



目 录

NLP at Work: The Difference That Makes a Difference in Business

译者序

什么是NLP1

第一部分 NLP的要素13

神经19

◆ 第1章 思维模式21

1.1 思维模式中的偏好22

1.2 眼动.....24

1.3 思维中的微小差别27

1.4 操纵你的思维过程29

1.5 小结.....34

◆ 第2章 世界的过滤器38



2.1 联合/抽离	40
2.2 朝向/离开	42
2.3 匹配/不匹配	43
2.4 大组块/小组块	44
2.5 过去/现在/未来	46
2.6 活动/人物/物体/地点/时间	47
2.7 内部/外部	47
2.8 确信模式	48
2.9 小结	50

语言	53
----------	----

◆ 第3章 丰富的交流	55
-------------------	----

3.1 特定感觉语言	58
3.2 小结	63

◆ 第4章 准确问题	67
------------------	----

4.1 懒惰的语言	68
4.2 删除	71
4.3 泛化	75
4.4 歪曲	78
4.5 操纵你的内部对话	81
4.6 小结	83

◆ 第5章 隐喻——通往无意识 心理的钥匙	87
5.1 隐喻的结构	93
5.2 通往创造性之门	95
5.3 小结	97

程式	101
----------	-----

◆ 第6章 模仿	103
6.1 策略	106
6.2 工作中的模仿	108
6.3 成功者的标志	109
6.4 小结	113

第二部分 NLP的应用	117
-------------------	-----

◆ 第7章 书写自己的生活脚本——优秀 的信念	123
7.1 信念如何产生	125
7.2 信念如何影响你的生活	127
7.3 优秀的信念	129
7.4 巩固评价的信念	147

7.5 顾客关怀的核心信念	149
7.6 支持谈判的信念	150
7.7 小结	150

◆ 第8章 创造诱人的愿景——良好的目标

154

8.1 条件	156
8.2 组织目标	168
8.3 映像和目标	169
8.4 走顾客关怀之路	172
8.5 小结	174

◆ 第9章 形成信任的气氛——和谐

178

9.1 如何建立和保持和谐关系	180
9.2 和谐是产生影响的一种形式	184
9.3 谈判中的匹配和追随他人的价值观	187
9.4 全神贯注地倾听	190
9.5 小结	195

◆ 第10章 设身处地——知觉位置

198

10.1 不平衡的位置	200
10.2 每种位置分别应在何时采用	202
10.3 组织的表现	205



10.4 采取平衡的位置	206
10.5 摆脱情绪干扰	210
10.6 小结	211

◆ 第11章 开发你想要的资源——锚215

11.1 让锚对你起作用	218
11.2 为自己锚定一个卓有成效的状态	219
11.3 为自己对别人产生的影响负责	222
11.4 转换状态	226
11.5 锚定“领悟”	229
11.6 小结	230

◆ 第12章 变化的逻辑水平234

12.1 不同的水平	236
12.2 水平的影响	241
12.3 消极反应还是积极反应	242
12.4 达到个人一致性的步骤	247
12.5 小结	248

第三部分 工具栏253

◆ 第13章 鉴别你偏好的思维模式256



◆ 第14章	建设性地接受反馈	262
◆ 第15章	鉴别你的过滤器	265
◆ 第16章	写出你自己的隐喻	277
◆ 第17章	模仿一项技能	280
◆ 第18章	采纳一条优秀的信念，给 自己新的选择	283
◆ 第19章	顾客关怀检查表	287
◆ 第20章	鉴别你的学习策略	289
◆ 第21章	划分目标的优先次序	294
◆ 第22章	鉴别妨碍你改变的绊脚石	297
◆ 第23章	表达你的真实映像	300
◆ 第24章	表达你的核心价值观	305



◆ 第25章 体验不同的知觉位置	308
◆ 第26章 利用知觉位置变得更果断	313
◆ 附录 思考题答案	316

NLP at Work: The Difference
That Makes a Difference in
Business

什么是NLP

神经语言程式 (Neuro Linguistic Programming, NLP) 研究思维、语言和行为中的规律。这是一种对优秀(excellence)进行编码和复制的方式,它能使你不断达到你和你的公司想要的结果。

商业世界变化非常快,过去它需要具有特殊技能的专家,现在这种需要被代之以学习的需要和标新立异的需要。越来越多的组织力求建立学习型组织:在这种组织中,个体掌握自己的发展,学习如何发挥自己的能力,最大限度地释放潜能。不过,用过去的办法达不到上述目的。如果按过去一贯的方式做,你得到的也就是老样子。未来的关键在个人。有些个体和组织会拥有崭新的、激动人心的、富有创造性和合作性的未来,另一些则会很快落伍。最终造成这种差异的是两者解决思维、冲突、经验等方面问题的能力差异。

未来成功的关键

从内部变化

现行很多有关未来商业世界的书刊认为公司需要再造,但是,这种再造成功的秘诀不是重新修补整个组织的结构,而是从内部重新规划思维和态度。组织文化是其成员,尤其是上层成员的表现,领导者的模式不可避免地会成为其所在组织的模式。无论你的名誉或工作头衔是不是管理者,你自己也是个领导者,因为你

影响你所处的环境。另外，通过理解和影响你的内部模式，你会影响到自己的经验。成功源自内部。成功有赖于你在所想、所说、所做的每件事中达到优秀水平的能力。彼得·圣吉（Peter Senge）在他的《第五项修炼》（*The Fifth Discipline*）一书中介绍了把握自我的概念，NLP将介绍如何实现这个目标。

优秀具有情景特殊性

通过学习掌握本书中的技术和思维方式，你将获得更多真正想要的东西。另外，你还可以在你选择的任何技能中，学习怎样复制优秀。优秀具有情景特殊性。很多教学模型都失败了，原因是它们假定在一种情景中行得通的东西在另一种情景中也有效。一家公司造就的能够鼓舞人心的领导的東西与另一家公司的可能很不同。NLP使你能够对优秀进行编码并强化它，这样，在自己的特定环境中，你就能建立真正对你有用的东西。

更具体地说，NLP能使你做到以下方面：

- (1) 提高学习能力，这样你就不仅能应付变化，而且能引起变化，能够在自己感兴趣的方面和工作领域处于领先地位。
- (2) 为自己设立诱人目标，这样的目标本身就具有动力，使你自己和公司实现愿望的机会最大化。
- (3) 与周围的人和日常生活、工作中接触的人建立高质量的人际关系。

(4) 增加对自己和别人的敏感度，这样，你就能察觉人们行为和态度的微妙变化，以及你的交流方式产生的效果。

(5) 提高你的灵活性，这样你就有更多选择，从而对自己生活中的情景更有影响力。

(6) 提高让周围人对你产生忠诚、合作愿望和热情的能力。

(7) 控制自己的思维和感觉，这样，你就能控制自己的情绪和命运。

(8) 提高能力，开发无意识心理，发挥其最高潜能。

造成差别的原因所在

以上技能以及NLP提供的更多其他技能和思想，能使你把经验转换用于各种情景。特别是在商业领域，NLP能让你在以下各个方面发生变化：交流、动机、影响、谈判、领导、动力、自我发展、目标设立、组织发展……这个名单还可以列很长。你会发现自己应用NLP的领域，这是NLP带给你的真正快乐。

NLP如何工作

NLP研究超凡才能。它研究意识和无意识的过程，这两个过程结合起来使得人们能为其所为。NLP很少在意人们自己宣称他们是如何做的，因为他们所说的往往与他们实际的所作所为大相