

NLP FOR
ROOKIES

职场菜鸟进阶 之NLP技巧

[英]贝蒂·马乐瑞 (Becky Mallery)

凯瑟琳·拉塞尔 (Katherine Russell) ◎著

孙福致 ◎译

中国铁道出版社

北京市版权局著作权合同登记 图字:01-2010-4911

图书在版编目(CIP)数据

职场菜鸟进阶之 NLP 技巧/(英)马乐瑞(Mallery, R.), (英)拉塞尔(Russell, K.) 著;
孙福致译. —北京:中国铁道出版社, 2011. 1

书名原文: NLP for Rookies

ISBN 978-7-113-11890-7

I. ①职… II. ①马… ②拉… ③孙… III. ①思维方
法—通俗读物 IV. ①B804-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 176200 号

Copyright © 2009 LID Editorial Empresarial and Marshall Cavendish Limited

Copyright licensed by LID Editorial Empresarial

arranged with Andrew Nurnberg Associates International Limited

书 名: 职场菜鸟进阶之 NLP 技巧

作 者: [英]贝蒂·马乐瑞(Becky Mallery) 凯瑟琳·拉塞尔(Katherine Russell) 著

译 者: 孙福致 译

责任编辑: 张艳霞

封面设计: 大象工作室

责任校对: 张玉华

责任印制: 李 佳

出版发行: 中国铁道出版社(100054, 北京市宣武区右安门西街 8 号)

网 址: <http://www.tdpress.com>

印 刷: 北京鑫正大印刷有限公司

版 次: 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

开 本: 700 mm×1 000 mm 1/16 印张: 11.75 字数: 160 千

书 号: ISBN 978-7-113-11890-7

定 价: 23.80 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版的图书, 如有缺页、倒页、脱页者, 请与本社读者服务部联系调换。

序

从菜鸟到达人

无论是 20 岁 30 岁还是 40 岁，无论是事业上社交上还是生活上，每个人都有成为菜鸟的可能。当我们走出校园走进职场，当我们被派往一个完全不熟悉的领域，当我们离开原来的环境去开始一段新的征程……当我们不得不面临全新的事业，面对陌生的团队，我们迫切需要一些正确的指引以便能够在较短的时间内完成角色转换，化被动为主动，变困境为机遇。

在我们的职业生涯还没有开始的时候，几乎每个人都会经历寻找工作这样一个痛苦的过程。特别是在职业竞争如此激烈的今天，要想找到一份满足自己心愿的工作并做得开心，往往不是一件容易的事，这需要掌握有用的技巧，才会一步一步地从职场菜鸟蜕变成职场达人。

“实用经典菜鸟系列”就是一套专门为职场菜鸟蜕变成职场达人量身打造的丛书——没有华丽的辞藻，没有高深的理论，不会耗费我们太多的时间，更不会因学习杀掉我们太多的脑细胞，但会完完整整地告诉我们职场上最重要、最精华的那点事。

“实用经典菜鸟系列”是一套不分国界、不分语言的丛书，从英文、西班牙文到中文……这也是一套永不凋谢的丛书——从求职技巧、谈判技巧到 NLP 技巧……新的理念在不断涌现，新的版本还会陆续出版发行，所以这是一套可以伴随我们不断成长的丛书。

“实用经典菜鸟系列”毫无保留地教给我们在职业生涯中梦寐以求的“点金之术”，包括：《职场菜鸟进阶之求职技巧》《职场菜鸟进阶之谈判技

巧》《职场菜鸟进阶之 NLP 技巧》《职场菜鸟进阶之低成本营销技巧》《职场菜鸟进阶之时间压力管理技巧》等。

《职场菜鸟进阶之求职技巧》针对我们在求职过程中所面临的各种问题,简明易懂地介绍了那些非常实用的求职方法,教会我们如何在寻找工作的过程中做到一路畅通,以及如何选择符合自己兴趣和职业野心的工作岗位,并引领我们完成我们所期待的职业规划,进而帮我们厘清什么是适合自己的,怎样才能最终获得梦想中的好工作。

《职场菜鸟进阶之谈判技巧》揭示了谈判的核心技巧和实战经验,详细给出了谈判过程中真正需要掌握的关键点。在现实工作中,无论我们是否承认,谈判都无处不在,并已经成了我们工作和生活中的一部分。谈判可能是买卖双方的讨价还价,也可能是两个人对某个论题的争辩,还可能对个人权益的争取。谈判过程中最重要的是平衡双方的利益。谈判是一门艺术,谈判可以通过最好的方式获得我们想要的东西。

《职场菜鸟进阶之 NLP 技巧》解释了 NLP 背后的理念以及如何在各种情况下将其运用自如。NLP 主要是研究人的头脑思维,以及通过形成习惯、激励机制、改变价值观,最终获得我们想要的东西。您是否思考过,自己和上司或老板有何区别?他们看上去并不比您聪明或专业,却能取得如此大的成就,这是为什么?要作出何种选择,才能获取头衔、权力、金钱和更多东西?我们每个人都有潜力去实现自己的目标,问题在于该如何去做。

《职场菜鸟进阶之低成本营销技巧》充满了实战经验,为我们指明如何花最少的代价让资源效用最大化,实现我们的市场营销目标。现代商务有个基本的共识,即我们开展的所有活动都与市场营销紧密相关。因此,无论是经理人还是企业家,都不能忽视市场营销。然而,许多人都认为好的市场营销必须包括病毒式的电视宣传、花样翻新的直销方式等,但这需要投入巨大的资金。事实上,要获得好的收益,我们还有一些不需要花费很多资金的方法。

《职场菜鸟进阶之时间压力管理技巧》提供了切实可行的良策和易于

实施的解决办法,帮助我们在其他人都头昏脑胀的时候使自己保持头脑清醒。如果能做到这一点,不仅有利于我们管理好时间,还将提升工作效率、增加个人信心、降低工作压力,让我们在职场上游刃有余。如果我们不能管理时间,就会发现宝贵的时间偷偷溜走,而该做的事情还没有做完。这会让我们压力倍增,甚至烦躁不已。

从菜鸟到达人!这不是一句空洞的口号,而是一种切实的工作诉求,一种积极的生活态度,一种有效的生存法则。很多时候,有很多的事情并不是我们做不到,而是我们没有勇气去做。菜鸟虽然不是贬义词,但我们没有必要一辈子做菜鸟。在通往达人的航线上,“实用经典菜鸟系列”是我们的航向标,指引着我们前行!让我们从今天开始倒计时吧,从菜鸟到达人的路看起来也许充满荆棘,但走起来一定会让我们受益终身。

前言

什么是 NLP

NLP 是研究、塑造并训练个人才干的意思。

- 神经(Neuro)=研究人的内心、思想和神经系统。
- 语言(Linguistic)=研究我们对于文字的使用、理解以及文字对我们内在及外在的影响。
- 程序(Programming)=指挥我们行为的结构、过程及习惯。

或者说,NLP 是我们感知、影响人类意识的工具箱。

NLP 蕴藏着无限可能。想想吧,如果学习了这种技能,你就能够像你的经理一样做精彩绝伦的报告,你就会具备 CEO 的想象力和动力,并且不断完善这项技能从而成为一名顶尖经理人!

通过 NLP,你可以全面了解人的思维是怎样运转的,哪些因素决定一个人的想法和行为,以及怎样对别人的想法产生影响。

你将会学习人们怎样把想法和感觉组织起来产生一定的结果,理解人类行为背后蕴含的动机、策略和计划,并且学会一些必要技巧。这些技巧能够使你认知、塑造并重新创造一些能准确表达你所想及所为的技能。

NLP 简史

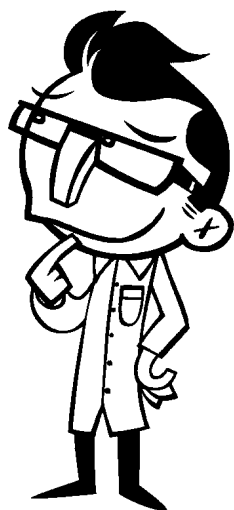
20 世纪 70 年代,理查德·班德勒博士(Richard Bandler,当时是加利

福尼亚大学的一名心理学系学生)和约翰·葛瑞德(John Grinder,当时是一名语言学助教)在好奇心的驱使下创立了“神经语言程序学”这一方法论,其初衷是对下面这两个简单的问题作出解答:

- 为什么一些人在某些领域表现出众,而其他人行?
- 为什么他们会与众不同?

为了回答这些问题,班德勒和葛瑞德融合了他们丰富的知识,开始发展一种研究“变化的语言”的方法。他们集中关注三个人:心理医生、完全形态学派治疗法的创建者——弗里茨·佩尔斯(Fritz Perls),杰出的家庭治疗专家——弗吉尼亚·撒提亚(Virginia Satir),还有世界闻名的心理学家、催眠治疗师——米尔顿·埃里克森(Milton Erickson)。

当时,这三位治疗师都被认为是“改变疗法”这一领域的天才,把同侪远远地甩到了身后。他们能够在最难应付的病人中构建变化,而这些成功的病例是其他治疗师无法处理的。



班德勒和葛瑞德观察、记录并建模这三个天才的工作,通过研究他们的语言使用情况、思维及行动过程,鉴别出了某些特定的方式和结构。其他人一旦复制这种方式和结构就会产生类似的惊人成就——这一过程日后被称为“塑造人类智能”(modeling human excellence)。这些发现后来被编辑,并通过班德勒出版的硕士论文《奇妙的结构》(*The Structure of Magic*)为人所知。

至此,心理学一个全新学派的基础已经打好,我们现在所知道的神经语言程序学这一方法论也在不知不觉中形成。

和许多事情一样,NLP经历了自身的发展演变,如今被用来培训、研究并在全世界推广使用。与这一主题有关的书籍数不胜数,研究这一主题的机构也建立了起来,深一层的技术、理论和组织机构不断地被挖掘出来并得到发展。今天,NLP被认为是人际、社会和商务交际中最有效、最有影响力的工具之一。

NLP 如何使你受益

当今世界不断发生巨大变化。个人、客户以及管理层对成功的期望很高,而对失败的容忍度降到历史以来最低点。

若想在当今的商界生存,妥善处理各种问题并从中脱颖而出,你必须不断提升自身技能,一直保持敏锐触觉,与社会接轨。NLP 可以教你理解为什么、什么时候以及怎样去运作从而实现上述目标。

软技能日益成为当今市场中不可或缺的一部分,“人们购买的是人而非产品”这句老话前所未有地真实。每个人都想成为畅销品。本书不仅会教你怎样让别人选择你,还会告诉你如何改进自己在生活各个方面的表现。

跟随本书的足迹,我们将会为你介绍一些特定的 NLP 技巧,这些技巧将会引导你获得你渴望并需要的能力:

- 信心,动力和灵感;
- 会议和面试技巧;
- 在工作上力争上游;
- 获得并敲定交易;
- 管理时间和人员;
- 具备清晰有力的演说技巧。

通过理解支配行为的思维活动,你会透彻地了解,当你要选择怎样对周边世界作出回应时,你的信念、价值观、惯性思维的结构和对生活的感知如何对此产生积极或者消极的影响,以及你和这种思维活动之间的相互影响。

局限我们的不是生活本身,而是我们自己有限的信念、期望以及对那些合适的选择有限的了解。



CONTENTS

目 录

- 第一章 思维的无限潜能 / 1**
 - 感知 / 3
 - 感知就像魔方 / 4
 - 地图 / 5
 - 思维如何运作 / 5
 - 意识 / 7
 - 潜意识 / 8
 - 行为程序 / 9
- 第二章 你的目标是什么 / 17**
 - 树立目标的重要性 / 19
 - 将理想变为现实 / 23
 - 什么是时间线 / 24
- 第三章 你与他人并非总能心有灵犀 / 33**
 - 表象系统 / 35
 - 详解表象系统 / 37
 - 通过表象系统建立默契 / 39
 - 作演说 / 40
 - 次感元 / 42

第四章 与人契合 / 49

契合 / 51

契合从哪来 / 52

接近与疏远 / 54

怎样识别是否契合 / 55

达成契合 / 56

模拟与引导 / 57

模拟 / 58

引导 / 58

第五章 信念的力量 / 65

信念 / 67

信念系统 / 68

信念背书 / 68

积极信念 / 69

价值观 / 71

第六章 后设程序 / 81

后设程序 / 83

后设程序在日常工作和管理中的应用 / 84

当你的后设程序与他人冲突时 / 92

第七章 后设模式 / 97

后设模式 / 99

删减 / 101

归纳 / 103

扭曲 / 105

第八章 语言的影响力 / 111

故事,寓言和隐喻 / 113

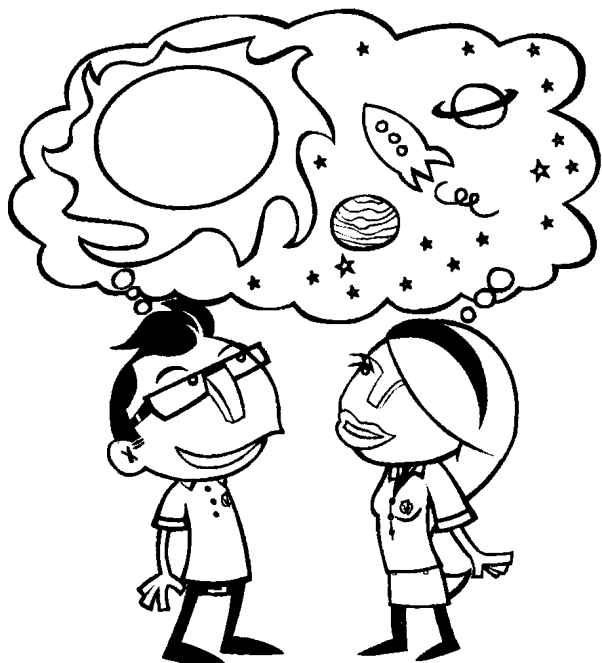
隐喻 / 118

使用隐喻传递信息 / 119

	在工作中讲故事 / 120
	重新架构 / 120
第九章	影响的途径 / 129
	米尔顿模式,语言及心锚 / 131
	模拟 / 133
	模糊 / 134
	心理状态 / 138
	引出与度测 / 139
	设定心锚 / 140
第十章	为未来做准备 / 147
	策略 / 149
	步骤 1:明确你的目标 / 149
	步骤 2:信念和价值观 / 150
	步骤 3:克服障碍 / 151
	步骤 4:创建所需状态 / 155
	步骤 5:实现梦想 / 157
	未来模拟 / 157
附录	/ 163
	强化练习 / 163
	词汇表 / 164

第一章

思维的无限潜能



我们依靠思维得以生存、运作、与世界及生活互动。思维给我们提供了一个身份和一个信仰体系，它打造了我们的梦想和价值观，使我们学习必要的技能，让我们的生命得以存在并有意义。在这一章，我们将会了解思维是怎样建构的，我们怎样处理思维，习惯是怎样形成的，以及我们是怎么看待周围的世界的。我们将会学习怎样看待生活才能摆脱选择的束缚，并挖掘出自身的创造力。

感知

我们都是这个世界的一分子，呼吸着同样的空气，头顶同一片蓝天，但是我们的个人经历以及对这个世界的理解却是全然不同的。

我们看待事物的方法各不相同。坐在同一个房间出席同一个商务会议的两个人，得到的信息也是相同的，但是当事后被问到会议内容时，他们反馈出的信息量是绝不一样的。有趣的是，虽然信息量不一样，但是他们提供的内容都是完全正确的。

这是因为虽然这两个人坐在同一间会议室里，但是他们对于讨论的议程、发言者和被提出的议题的看法是不一样的，而且他们个人作出的判断也截然不同。

与会期间，虽然两个人听的是同一场报告，但是由于两个人的思维方式不同，因此他们对报告的诠释也不一样，而发言者想要传递的信息就不一定能被完全理解。

想一想吧，一个小小的误解或是信息的错误传达会引起多少争执，会导致多少损失！这个世界上没有两个人的想法是完全一致的。世上的一切事物都只是我们的感知罢了。



菜鸟贴士

世上的一切事物都只是我们的感知罢了。

警察在破案时之所以要尽可能多地寻找证人就是因为一个证人的证词是绝对不够的。只基于一个人的证据会放大他的个人观点，而这往往个人色彩太浓，因此警察要寻觅在案件发生时所有其他可能有用的信息。

感知就像魔方

如果我们只看魔方的一面，我们只会看到一个颜色，比如说绿色。仅凭此，我们会推断整个魔方都是绿色的，基于这种认识，我们甚至会和别人争论，执意认为我们是对的，

但如果这时有人把魔方转到另一面，我们就会看到另一种颜色，比如说黄色。基于这种新的认识，我们是否应该推论说魔方变成黄色了，或是魔方是由黄色和绿色构成的？

我们可以接受这一新的论断，也可以更进一步从各个角度看魔方，从而发现其实魔方每一面都有不同颜色，有蓝色、白色、橙色和红色。

我们原先认定的绿色魔方突然变成一个多色魔方，而且可以变化成更多式样，我们是否该问一个经典问题：“如果……会怎样？”

如果我们花一些时间把魔方的各层转向不同方向直到所有颜色的小方块都被打乱，每一面都呈现多种颜色，我们能从中学到什么？得出什么结论？

结论是这样：要想全面了解一个事物就要站在不同角度看待它。这也给我们上了一课：没有解决不了的问题，有时候我们只是需要换一个角度。



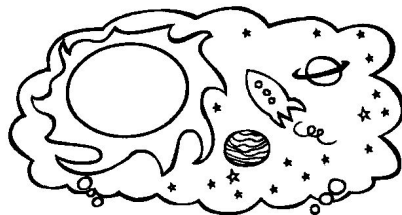
菜鸟贴士

没有解决不了的问题，有时候我们只是需要换一个角度。

地图

在 NLP 中,我们使用“地图”来模拟神经蓝本。我们就是依靠神经蓝本来理解并解读我们的个人经历。

这种“地图”就是我们对于现实、过去、现在和未来的诠释。这是由我们学习的课程和我们的行为、信念、价值观,对物体、声音、味道、气味、感觉、人和事



的辨认和解读构建的。我们经历中的所有元素都被分解、解读、重建并作为一张神经地图储存在我们的意识中。当我们想要查询并使用这张地图来解读、判断以及认识如何与我们周边的环境恰当交流时,这张地图对我们的潜意识来说显得详细而复杂。

我们固有的想法形成了我们的地图,我们的世界观则对其有所影响。这些观念在我们理解世界的过程中起着主要作用,还会改变我们对生活中机会与选择的看法,但地图不等于疆域。



菜鸟贴士

地图不等于疆域。

思维如何运作

你是否有这样的时候:当你如愿地改变了某种行为方式后,你却要不断地和脑子里的一个声音作斗争?

你是否有这样的时候:你的工作报告的主题远胜于其他人,但一想到要做报告,你还是会紧张得瑟瑟发抖?

我们都会时不时地做一些自己明知道不该做的事,然后再为之后

悔——有时候我们甚至不会感到后悔。



菜鸟贴士

我们都会时不时地做一些自己明知道不该做的事。

但是如果你觉得你的处事方法与周边环境格格不入,这时你一定要明白这些不合时宜的想法和举动不完全是你的问题,至少不是你有意为之。

深深根植于我们思维中的复杂的思维结构控制着我们的各种行为。仅凭我们的意识和分析思考是根本无法撼动这些结构的。我们的每一个举动都是大脑中各种思想、程序、系统、结构、方式以及理解能力的综合反映。我们所有的活动都是多种思维活动的结果,单单逻辑思考和推理是无法掌控我们的行为的。

我们的思维在两个层次上运作:

- 意识(逻辑思考);
- 潜意识(无意识功能)。

意识支配了我们的逻辑思考和分析推理行为。我们思维中的意识部分一直保持灵敏清醒的状态,作出重要的判断和评估,然后得出必要的结论。我们通过意识感知这个世界,并赋予我们所有的经历、想法和行为一定意义,从而能够理解这一切,进行再创造,并把它们分割开来。



菜鸟贴士

我们思维中的意识部分一直保持灵敏清醒的状态。

意识负责记忆会议日期、同事姓名、公司数据等信息。

潜意识(或下意识)负责支配我们的无意识功能,控制我们的行为策略、习惯方式、感情和记忆。系统结构、序列和相关理解是我们所有潜