

《重塑心灵》

图书基本信息

书名：《重塑心灵》

13位ISBN编号：9787501534319

10位ISBN编号：7501534314

出版时间：2002-6

出版社：知识出版社

作者：李中莹

页数：379

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《重塑心灵》

内容概要

本书介绍了我们的脑怎样动作；与这个世界的联系；大脑储存经验记忆的方式；身份——人生的定位；信念系统——处理世界事物的依据等内容。

《重塑心灵》

作者简介

李中莹是华语世界NLP及EQ方面的专家，也是亚太华人地区唯一被授权具备NLP颁证的执行导师。他设计的NLP及格执行师文凭课程，不仅是中文地区最权威、最系统、最受欢迎的NLP学习课程，而且获得美国NLP University的承认，毕业学员可以直接报读其高级文凭课程。他1997年1月创立香港专业效能管理学院（P·E·M·I），NLP培训机构分布香港、吉隆坡、广州、杭州等地。

精彩短评

- 1、nlp中国入门书
- 2、和新版对比 好像就是顺序变了一下 感觉新版比较合理些 不过作者也说了 可以按照感兴趣的顺序来读 好多教程测试都没有做
- 3、换框改变人的信念价值规则，方法较实用
- 4、不好看
- 5、书中最有价值的是提高自我价值的方法即言出必行，言出必准，有所为有所不为。
- 6、陪我度过了最难的时期
- 7、国内不错的NLP教材吧。。
- 8、艰涩地看完此书，可以反复地读。
- 9、看完序言，就知道是我喜欢的书！喜欢这种对NLP有真正认知的作者，而不是简单的技巧和方法的介绍。
- 10、好书！
信念和规条方面都能给我重要推动力量。
- 11、名字太傻了。。。没读完。。。不想读了。。
- 12、还是对行为主义和NLP比较反感，我并不期望自己全知全能，但很在意自己的思想与行为是否出自于自由意志。
- 13、待评
- 14、学习到人的神经系统，心脑身的基本知识。神奇的是，最后的章节就是时间管理，真棒！最近都在学习和实践时间管理，这是一生的学习。
- 15、NLP
- 16、非常经典，非常有用。要内化到内心深处。
- 17、一本心理技能书，可以教我们如何去保持心灵的独立。
- 18、我们对这个世界的判断是基于概率的，而绝大多数事情的概率不能是百分之百的。虽然NLP不能算科学，但是从解决一些问题的角度来看它的确能解决问题。因此，更为聪明的做法可能是轻过程重结果。
但这本书内容目前来看真是空洞，逻辑混乱，也没有什么新思路新想法。
糅合了Critical Thinking 以及时间管理等一些学科的心灵鸡汤。没感觉。不推荐。
NPL对我自己最大的用处可能是有助于睡眠吧。看完了真的特别困。
- 19、很不错的应用型心理学
- 20、作者：李中莹

出版社：知识出版社

21、认识NLP的基本概念

22、NLP的前提假设：

- 1) 没有两个人是一样的
- 2) 一个人不能改变另一个人
- 3) 有效果（比只是强调道理）更重要
- 4) 我们只是活在由自己感官所塑造出来的主观世界
- 5) 沟通的意义决定于对方的回应
- 6) 重复旧的做法，只会得到旧的结果
- 7) 凡事必有至少三个解决办法
- 8) 每个人都选择给自己带来最佳利益的行为
- 9) 每个人都已经具备使自己成功快乐的资源
- 10) 在任何一个组合里，最灵活的人最能影响大局
- 11) 没有挫败，只有回应讯息

《重塑心灵》

12) 动机和情绪总不会错，只是行为没有效果

许宜铭的更好~

23、NLP是个很大的命题，一本值得反反复复阅读的书。

24、一般个书，没有那么有用。除了经验元素，其他的都是借鉴前人的。而且，书的后几部分很垃圾~

25、人生必读的一本书

26、一门教你如何更好地与自己 and 他人沟通，如何更好的接纳自己，认识自己，从而通往成功快乐的书籍。

27、检定语言模式，从一言一行做起。

28、思维指导行动 行动决定人生 一本改变思维 让生活变得灵活的好书

29、还是很有用的~

30、换个角度,自助心理.

31、不怎么样，方法多，但是介绍不详细，对个人来说不太具有可操作性。而且更多时候像一碗鸡汤。

32、看了nlp形成的历史，总觉得，这门学科可以发展成关于如何总结优秀人物行为模式的学问，或者是传授那些优秀人物的行为模式的学科。

但是看完全书，却发现是一门关于心理激励的学科。所以有点可惜和失望。

觉得收获较大的不是前提假设，因为这些前提假设与既定的价值观和意识形态关联太多，能接受的假设不用记诵就能接受，不能接受的条款也很难勉强。

收获比较大的是理解层次和语言文字技巧中的检定和提示，这些工具的比较有操作性，个人觉得也并非只有在认同nlp前提假设才能使用，算是比较直观的收获。当然，要用好还是要不断练习才能出效果就是了。

33、不错的书 自我管理的书里面算挺好的 NLP是个商业组织 这书里面算是NLP的入门 不过还是非常有用的 应该以后会读第二遍的

34、NLP领域的巅峰之作，绝对可以成批的买！

35、这本书不能只看一遍就放下，而是常看常新，带到生活中去验证。没有很长一段时间的实践验证是出不了效果的，或者效果不大。真心推荐此书，一本书就等于几万块的培训课程。

36、是了解大脑的构造和如何运作的好书。

37、值得反复看或是做笔记的书 不是浅显的鸡汤 知识观念实操技巧的综合 非常好的应用型心理书籍 NLP值得深究 对我的口味

38、在我看来有两个问题，一：就像前面说的，书中一些技巧大过目标，有点像《人性的弱点》，二：内容很少，有点啰嗦

39、重塑心灵 李中莹

40、NLP——以效果为唯一目的心理学工具，值得学习！

41、这本书搁了好久才第一次阅读完，以为很费解，其实我是可以读懂的。感觉挺惊喜的，本以为是和灵修一样很玄乎，发现还是有不少贴近日常生活的论述。1、打破关于身份的局限性信念。2、能力需经过肯定才能变成自信，来自本人和他人的肯定。多做—多做到—因多做到而得到肯定。3、凡事至少三个解决方法。4、坚持我想要的力量，坚持行动在当下。另外，本来想入手NLP简快心理疗法的，但是看评论不佳，在本书里也觉得这些方法还没有足够的临床科学经验。

42、每个人都需要认真学习管理好自己的情绪，这是一本好书。

43、让人醍醐灌顶的心灵再造术，给力不只一点点~

44、我靠.....正常人怎么能这么过日子.....虽然我相信这样我会成为一个天才。

45、最好的nlp中文入门书籍 没有之一 想刚好的控制情绪的 千万不要错过 . .

46、偏重理论的NLP书，较枯燥。提供了许多具体的方法，教人如何在表层的意识进行有效的转念，以及如何通过自我对话，与深层次的潜意识达成和解。

47、学习心理学的第一步，就是了解自己，每个人能有破除自己障碍心理的能力，没有谁能控制谁，一切的引导在于让每个人能挖掘自己内心潜在的资源。

《重塑心灵》

- 48、李中莹的经典之作，中国NLP导师的力作！
- 49、打着心理学名号的成功学
- 50、

1、并非所有超越的事物均来自天上，不是所有能力都能引领我们上正道。异象、异声、星象、气感、招魂、预言、与亡魂沟通，及所有诸如此类的行为都是十分危险的。这些事情是存在的，但却不能引领人到上帝那里。它们只能暂时给我们力量，他们令我们的自我相信自己是特别的。但所有这些力量不久便生出酸混来，令人生病，郁郁不安。他们是有意地邀请鬼魂附体，他们令人走上迂回的道路，即使不能毁灭，但是用迷惑一个真正的求道者。有些组织及导师要的是钱，有些要的是灵魂，另有些纯粹想多些人陪他们落入地狱。要选择精神导师或求道组织，我们可问以下的问题：

1，有没有人向你索取金钱？真理并不是商品，可以买卖及据为己有。 2，你的导师有没有催促你成为他的推销员？你应以信心去了解自己所走的路是否真的有价值，不是计较你看了多少书，上过多少课，或你可以得到某些什么证书。真理并不是靠推销的。 3，你本身是否感受到所学技法的效果？不要满足于含糊的承诺，例如：说过一段时间，你便可成为大师或享有某种特权等等。 4，他们有否叫你穿稀奇古怪的衣服？叫你采用古怪的姿势静坐？叫你不断念咒？真理是不会要人费力，只视乎人有没有真正的渴求，所以不需要重重的考验。 5，你所选择的是否合乎正道？即那条道路是否与历世以来的大圣大贤，智者哲人的教导相符，抑或只是带你进入潜意识或超意识的可怕经验。 6，组织内的成员，包括导师、领袖或其他人是否可信赖？你和他们在一起是否感到舒畅？他们有否流露爱与喜悦？他们的热情是否真实？他们所教导的价值观能否在你眼前表现出来？ 7，你有否选择逗留或离去的自由？你要依你的心灵，而不是由「自我」来作决定。若你感到害怕和担忧，提醒他们你是这样。如果你感到怀疑和受到威吓，你应立即离开，不要受别人控制。 8，有没有方法证明他们所教授的确实有效？无论练习的结果如何，他们的理论应受到验证。

-----摘自《生命的升进》

2、<http://school.21pxw.com/Ebusiness/jinchukou.htm> 联系电话：13357045879 王先生 QQ ; 58461971

3、书的最开始部分，是介绍整个NLP的历史。作者不是上来就解释“NLP”究竟是什么意思，却是铺陈NLP诞生之后，有哪一些个人和团伙在发展壮大之。而那一些个人和团伙听起来着实有点怪怪的。这样的叙事口吻透露出一种非主流或不入流的身份感。NLP未被正宗科学领域眷顾。可你也并不能将其称作“伪科学”。我感到它就是有这样一种或许可以称作“尴尬”的处境。有那么一句：“XX最后退出了NLP界。”就直接让我觉得就像是说她退出黑社会一样，而NLP就像是.....黑魔法？这样就解释了为什么作者在开头部分不仅铺陈其历史与沿革，而且还多次强调其派系之别，而作者本人所属的派系强调整合，也就是说，强调与环境的融合与互动.....更清楚了吧？——NLP一旦用于一己之私利，那么就真是“黑魔法”了。以马丁·塞里格曼，美国心理学会主席为首的积极心理学流派以传统的基于实验与统计学的方法建立起研究正向情绪与感受的科学，研究正向情绪的起源、功能、成因等，在该流派之前，心理学界的主流心理障碍与疾病，以负向情绪研究为导向。而积极心理学的历史着实短暂，放眼望去未知领域荒芜无限，而已开垦之处寥寥。不过所有的正规科学都杜绝雄辩，指出哪些部分是未知领域也是其工作的一部分。而NLP在某种程度上而言恰恰填补了一些些空白。——同样填补空白的还有禅修技术等。这是外话。用目前的科学方法尚不能证实或者是尚没有去证实的事，并不代表未获解决，只是未获确证。尤其是在技术领域。技术如果能够解决问题，人们往往就不再关心它是否被确证了。从这个角度来看，NLP从不在意正向情绪的起源、功能等事情，它只在意：如何能够得到正向情绪？所以它是技术。并且它也并不在意这么做为何能够奏效？这类问题将继续留给正宗科学。所以读了这本书我总想起一句话：不管黑猫白猫，等逮到耗子就是好猫。——尽管我对于这些方法为何有效疑虑重重，但我也认可在不短的被验证的时间之后，其效果或许值得认可。并且，如果效果继续被长时间认可，它就一定是为科学研究打开了一条思路。最后说一个题外话吧，正向情绪流派心理学领域的书，其书名都翻译都着实不in，听着都挺二的！好端端的NLP，甚至有黑魔法之风尼玛，起个名叫重塑心灵，尼玛不是我说，肯威尔伯大人跟我一样最尼玛烦“心灵”这个词了。心灵，多娘娘腔啊.....

4、一年前看得这本书，理论化很强，不适合一般的人读。没耐心的人会感到艰涩难懂，我就是这样呵呵里面说得人的眼睛会说话很让人感兴趣，很有意思。可以通过这个判断和你说话的人是否在说谎。

5、 NLP的前提假设： 1) 没有两个人是一样的 2) 一个人不能改变另一个人 3) 有效

《重塑心灵》

果（比只是强调道理）更重要 4）我们只是活在由自己感官所塑造出来的主观世界 5）沟通的意义决定于对方的回应 6）重复旧的做法，只会得到旧的结果 7）凡事必有至少三个解决办法 8）每个人都选择给自己带来最佳利益的行为 9）每个人都已经具备使自己成功快乐的资源 10）在任何一个组合里，最灵活的人最能影响大局 11）没有挫败，只有回应讯息 12）动机和情绪总不会错，只是行为没有效果 意识所操纵的功能，主要是为了使我们有效地与身体意外的世界进行有效的联系；潜意识所操纵的功能，则是为了维持我们的生存和使我们获得更好。两者若能有效地配合，我们的人生便能有更多的快乐与成功。 回忆、思考和学习的5个过程：摄入、处理、编码、储存、提用 从学习的角度看，3种内感官之中，以内视觉学得最快，内感觉学得最深，内听觉的学习能力最弱 认知的6个层次：环境、行为、能力、信念、身份、精神 虽然一个人是怎样的人有其先天的因素，但是这些因素占多少份量还是备受争议中，有2点是可以肯定： 1）先天因素不能完全决定一个人成人之后的性格、人品、能力和思想 2）先天因素不是主要的决定因素，后天因素才是决定因素 自我价值，由自信、自爱、自尊组成： 1）自信就是信赖自己有所需的能力。一个人对自己没有信心，就不能对别人有信心，别人对他也就不会有信心。 自信的基础是能力，能力的基础是经验。每做一次便多一次经验，就算失败也是经验的累计，能力的添增。因此帮助一个人提升自信心，需要多制造机会让他尝试，并且引导他认识到成功的部分（建立良好的信念），并且肯定这部分是已经提高了他的能力。 认识自己的能力：能力没有好坏之分，能做到便是能力的发挥；不要和别人比较，与自己的过去比较 提升自己的能力：多做多用；懂得越多便有越大的知识基础，越能支持经验过程 2）自爱就是爱护自己。一个人不爱自己，就不能爱别人，别人也就不会爱他。 3）自尊就是尊重自己。一个人不尊重自己，就不能尊重别人，别人也就不会尊重他。 自我价值不足的20种常见表现： 1）在自助餐中拼命吃价钱贵的食品 2）约了人总是迟到 3）贪心、爱占小便宜，易受到赠品的吸引而购物 4）不好意思去要求自己应得的东西 5）总是抱怨环境或别人，而不是去想想自己如何做可以有所突破和转变 6）用“事情没有那么容易”做借口而不肯前进 7）别人信托的钱或事，不能坚持 8）为了自己说过的一句话众生受困 9）所做的事，很多人都怕被人知道 10）不能对人说“不” 11）好赌 12）说话时经常否定自己的能力、成就、行为甚至本人 13）做什么事，首先想到的就是别人会怎样看自己 14）不断地给人意见，表达自己的看法 15）喜欢花边新闻和讨论别人的不是 16）凡事总往负面想，见人先假定对方怀有不良之心 17）小气，固执后心怀怨愤 18）喜欢参加很多团体，但却不参与活动 19）不敢诉说自己的感受 20）觉得别人应该迁就自己，体谅自己 态度之不是信念（Beliefs）、价值观（Values）和规条（Rules）的外壳 信念形成的途径：本人亲身经验、观察他人、接受信任的人的灌输、自我思考作出的总结 信念必须有价值的支持。信念的改变，亦需要来自价值的改变，例如价值的等级定位改变，或者某些新的价值的出现 价值是使我们去做或者不去做每一件事的原因，无论大小事都一样。我们需要对价值作出比较，然后选择价值较大的，之后才决定行动。 价值观是我们赖以在这个世界上生存的一些基本原则，是每个人认为什么是最重要的一些信念。价值观的大部分隐藏在我们的潜意识里，支配着生活中的每一件事。人生中出现的矛盾和冲突多数都是起源于人们不同的价值观。 人们做任何事，不是为了追求乐趣，便是为了避开痛苦。 价值可以被创造、扩大和转移 规条是保证取得价值和实现信念的一些程序模式。规条是“已知的”达到上述目的最有效率的方法，因此会被不断重复地使用。规条的存在，完全是为了取得价值和实现信念，因此规条不能脱离信念和价值而独立存在。当有需要坚持的时候，应该坚持信念和价值而不是坚持规条而罔顾信念价值。 情绪是内心的感受经由身体表现出来的状态： 1）情绪是生命中不可分割的一部分 2）情绪绝对诚实可靠和正确 3）情绪从来都不是问题 4）情绪是教我们在事情中该有所学习 5）情绪应该为我们服务，而不是成为我们的主人 6）情绪是经验记忆的必需部分 7）情绪就是我们的能力 EQ包括的范畴：认识自己的情绪、处理自己的情绪、推动自己、认识别人的情绪、处理好人际关系 EQ需要注意的2点： 1）清楚认识和正确运用情绪去帮助自己 2）了解和分享别人的看法和感受 当一个人在某种情绪上调减了反应的强度时，他在所有其他的情绪上也会有同样的减少，那些所谓的负面情绪减少了，正面情绪也会同样地减少，导致最后麻木不仁。这是因为情绪是本人的信念、价值和规条系统的产物，而不是外界的人、事、物所决定的。更进一步讲，有所谓的“负面情绪”，必然都是本人的信念、价值和规条里有一部分受到了冒犯。 所以，事情无须改变，只要改变我们的信念、价值和规条，事情带给我们的情绪便会有所不同。事情往往由别人或环境控制，我们不轻易改变它们，但是我们本人

《重塑心灵》

的信念、价值和规条却是由自己控制。因此，我对自己情绪的控制权便由此而重用。有效沟通的8点启示：1) 有效的双向沟通的先决条件是和谐气氛 2) 沟通的方式不能一成不变 3) 应给别人一些空间 4) 沟通的意义决定于对方的回应 5) 不要假设 6) 直接对话，坦而言之 7) 共同信念与共同价值是达到良好沟通效果的保证 8) 坚持找出新的解决方法 沟通效果的来源：文字(7%)、声调(38%)、身体语言(55%) 沟通技巧：1) 声调的配合(声音高低、音量大小、速度快慢及说话语气) 2) 身体语言的配合(站或坐姿、手势、头的位置和动作以及面部表情) 3) 尊重别人的态度(信念、价值和规条) 当对方抗拒时，自己肯定也有责任：1) 先是自己说了一些话或做了一些事，才会引起对方的抗拒 2) 在对方抗拒自己的同时，自己也必然是在抗拒对方的抗拒 消解抗拒法的5个步骤：1) 说出他的抗拒(我明白你的意思) 2) 说出他的感受(我了解你的感受) 3) 建立一致意见的基础(我们有很多一致的地方) 4) 找出或有的潜伏理由或需要(我在乎你，我关心你) 5) 共同找出解决办法(凡事总有至少3个解决方案) 回应对方谈话的技巧：复述、感性回应、例同(把想对他说的话华为另一个人的故事)、隐喻 目标确定法：1) 用正面词语组成 2) 符合整体平衡 3) 清楚明确 4) 可以量度 5) 自力可成 6) 成功时有足够的满足感 7) 有时间限期 逆境只存于心中。当我们不能接受环境所提供的条件，又认为环境不能改变或者付出太大的代价才能改变它时，我们便说身处逆境了。 处理转变的一些有用概念：1) 世界上绝大部分的事物都是在不停地转变中 2) 事情随着其中本身及环境因素而转变，从来不会只随我们的意愿去发展 3) 没有转变，既不符合自然规律，亦对世界有害无益 4) 企图使世界保持不变的努力，绝大部分是徒劳无功的；倒不如用这份力量去认清和配合转变，从而得益 5) 所有的转变都有其正面意义 6) 凡事至少有3个解决办法 7) 不预先执着于某一个模式，会使自己把情况看得更清楚，更能领悟到事情的真义，因而有更多的选择，得到更好的方法，带给自己更多的好处 8) 所有的转变都带来徐希机会，不断地学习，我们才能保持优胜的地位，无需恐惧淘汰的可能 风险量化步骤：机会成本、可行性测试成本、成本把握 前瞻式思想：任何事情，分析它的始末，都可以找到3个阶段，过程、结果、事后 人生成功的秘诀：1) 确定想要的是什么 2) 清楚知道现在的行为模式能否得到它 3) 找出更有效的行为模式去增加效果 达到一个目标的5个步骤：1) 一个良好的目标 2) 清楚了解自己现在的情况 3) 驱除障碍 4) 添加一些能力和资源 5) 划出一条最好的途径

6、看了nlp形成的历史，总觉得，这门学科可以发展成关于如何总结优秀人物行为模式的学问，或者是传授那些优秀人物的行为模式的学科。但是看完全书，却发现是一门关于心理激励的学科。所以有点可惜和失望。觉得收获较大的不是前提假设，因为这些前提假设与既定的价值观和意识形态关联太多，能接受的假设不用记诵就能接受，不能接受的条款也很难勉强。收获比较大的是理解层次和语言文字技巧中的检定和提示，这些工具的比较有操作性，个人觉得也并非只有在认同nlp前提假设才能使用，算是比较直观的收获。当然，要用好还是要不断练习才能出效果就是了。

《重塑心灵》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com