

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

图书基本信息

书名：《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

13位ISBN编号：9787040200232

10位ISBN编号：7040200236

出版时间：2008-1

出版社：高等教育

作者：史蒂夫·安德鲁斯,查尔斯·福克纳

页数：321

译者：胡蓝云

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

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

前言

NLP是神经语言程式的缩写，是一门研究人类大脑学习和体验的科学。NLP是一套通过端正你的态度、提升你的技能去实现你的潜能的方法。NLP是一门研究人类如何达到“卓越”的交叉学科。NLP的行为模型研究顶尖人物如何思考、沟通和达成非凡表现。它就像解码器一样，破译个人成就“卓越”的密码。运用这些破译的密码，普通人就可以复制“卓越”，提升表现。NLP不像其他学说只集中追究问题的原因或诊断的技巧，它撇除冗长的分析及诊断，有效地、干脆地清理我们的绊脚石。对于企业，NLP可用于销售，谈判，客户服务，激发创造力，增强领导能力，提升公司凝聚力。对于个人，NLP可用于树立自信，压力疏导，有效沟通，提高学习能力，增强创造能力，消除心灵创伤，增进家庭和谐，去除不良情绪和坏习惯。

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

内容概要

《NLP自我重塑计划:21天塑造全新自我》是NLP训练的一本经典著作，是由世界著名的NLP Comprehensive培训公司组织撰写的。在《NLP自我重塑计划:21天塑造全新自我》中，作者将指导你通过具体的步骤逐渐了解杰出人士的性格特征、思考习惯和行为方法。通过学习这些顶尖人物如何思考、沟通和达成非凡表现，你也可以复制“卓越”，全面提升自己的表现，成为一位快乐成功的“卓越人士”。为了让读者牢固地掌握NLP训练法，《NLP自我重塑计划:21天塑造全新自我》精选了43个经过充分验证的NLP实用训练法，并在最后一个章节给大家专门制定了一个21天的训练计划，按照这个计划读者可以按部就班地完成NLP的全面培训，塑造一个全新的自我。

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

书籍目录

第一章 转变思维是前提第二章 什么是NLP？练习1：电影音乐练习2：画框练习3：成功的光环第三章 激发你的动力练习4：是什么让一次经历给你留下深刻的印象？练习5：增强动力练习6：创造全新的行为方式第四章 寻找你的使命练习7：你是一个学习者练习8：寻找生活的激情练习9：重新审视自己内心深处的价值观和道德标准练习10：确定一个远大目标练习11：为自己的远大目标确定一个特定的方向练习12：把自己和使命结合起来第五章 实现你的目标练习13：借助你崇拜的英雄练习14：为你的使命找出个体角色练习15：为你的使命找出工作角色练习16：为你的使命找出个人家庭角色练习17：为你的使命找出公民角色练习18：创造一个辉煌的明天练习19：制定一个计划练习20：快速预演练习21：采取行动第六章 建立友好稳固的人际关系练习22：让人成为你的目标的一部分练习23：设定人际关系方面的目标练习24：训练声音的协调性第七章 有力的说服技巧练习25：在你身上找到协调或者不协调的信号练习26：内在一致性的建立第八章 消除害怕和恐惧练习27：联想与分裂练习28：回放电影练习29：快速消除恐惧练习30：他人定位练习31：中立的观察者第九章 建立自信练习32：内在声音的重构练习33：面对挫折的灵活应变第十章 学会自我欣赏与自尊自爱练习34：寻找自尊练习35：自传练习36：图像空间转移法练习37：从容面对批评第十一章 保证积极的思想态度练习38：把握积极的思想态度练习39：找出自己的时间线练习40：决策破坏者第十二章 秀出你的最佳表现练习41：图像空间转移法在增强个人控制力上的应用练习42：烙下最佳表现的印记练习43：放开视角，成就无限NLP 21天无限成功计划NLP术语表致谢作者简介

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

章节摘录

进入一个瞬息万变的世界 我们坚信，这本书将改变你的生活。你即将要读到的这些东西已经改变了我们的生活。我们都是NLP Comprehensive公司的培训师和顾问。这个机构的人员都在致力于帮助人们达到他们不可限量的内在能力。在本书中，你将看到很多个体的变化，这些都是发生在我们生活中的真人真事。很多时候，在他们身上发生这些变化的时间也不过就是你读这些故事所需要的时间。这样一些变化，包括从害怕到自信、从绝望到渴望、从对过去的担心到对未来的憧憬，都是一些具体的、人人都可以学会的技巧作用的结果。我们把他们培养成了顾问、教练、工程师、运动员、企业家、管理人员。不管什么样的人，只要他们想对自己的性格、职业前景做出改变，我们都能帮助他们成功。到现在，我们总共已经编著了将近20本核心书籍，讲解这种能让人们发生转变的技巧，并且多次出版了有关课程的磁带和录影带。 在过去的十年中，通过我们的书、磁带和培训课程，我们已经把这种可能给生活带来新气象的技术传授给了上百万的人。从公司的会议室到学校的教室，从拥挤的礼堂到专门治疗癌症的医院，处处都布满了我们的足迹。 一开始，我们也没有预见到今天的状况。最初的时候，我们跟你们的情况也许十分相似，我们也只是怀着自己真挚的期待和愿望憧憬着这可能发生的转变。我们花了很多年的时间去研究心理学和个人发展学，以期找到一些方法去实现这样的转变。无论是在正规的大学教育中，还是在社会这个大学校的艰苦环境中；无论是昂贵的培训讲座，还是安静的个人反省，我们都用这些方法所产生的结果去衡量。 我们当中有很多人用了十多年的时间去寻找能够带来真正而又长久变化的诀窍。我们这样做既是出于个人的目的，也是为了职业的需要。我们想帮助我们的客户超越过去的重重障碍，冲破他们强加于自身的种种限制，这样他们才能去迎接今后生活中的挑战；我们想影响企业的前途，以及为这些企业工作的人们的命运，让他们能够增加产量、增长利润，提高他们的职业满足感；同时，我们也想为我们自己做点什么。作为改变的代言人，我们想要拥有一些能够使那些本身已经很优秀，已经取得了非凡成就的人得到进一步提高的技巧。为了满足我们的成就感，我们不只想解决问题，而且想创造可能性。我们一直都相信自己一定能做到，一定会成为这样的人，一定能拥有我们所梦想的东西，我们相信你也能做到。 和人类历史上任何一个时期相比，如今涌现出的方法都要多得多。不管是新的方法还是旧的方法，目的都是为了开发人们的潜力，增加各种可能性。这些方法中，比较出名的有：积极精神状态法、可视化法、肯定法、儿童内在教育法、目标设定法和个人力量法。你也许曾经尝试过其中的一种或几种，如果你的经历和我们的相似，那么有时候它们会起作用，产生神奇的效果。但有的时候，它们却不是这样的。当它们不起作用的时候，任凭我们有多么渴求，任凭我们有多么需要，它们也不会有效果。正是这样一些飘忽不定的结果促使着我们更深入地去寻找转变的真正根源。我们明白，我们已经取得了一定的成果，但我们想要创造一种稳固的效果，我们想知道是什么造成了偶然、暂时性的缓解和深刻、长久性的改变之间的差别。我们希望能够通过深思熟虑以后来推动彻底的改变，同时也教会其他人怎样做到这一点。 创造改变 在我们正式引导你们为了自己，也为了你们所爱的人去创造思想、感情以及行动方面的新的可能性之前，首先我们要占用一点儿时间来介绍一下我们自己，让大家对我们所做

的事、所取得的成就有一点初步的了解。 史蒂夫·安德鲁斯(Steve Andreas)，文学硕士，NLP Comprehensive公司的创始人之一，培训师、作家，同时也是NLP的革新者。这时，他正专注地听一位女士讲述时不时就浮现在她记忆中的一次耻辱经历。她痛述着这次不堪回首的记忆给她的感情和生活带来了多么大的限制。史蒂夫礼貌地打断了她的叙述，问她理想中的生活究竟是什么样的。她的眼睛一下子就亮了，开始滔滔不绝地描绘自己全新的职业构想和一种截然不同的新生活。史蒂夫接着又就她第一次和第二次的痛苦经历问了一些不同寻常的问题——至少在这个女人看来，这些问题是不同寻常的。从来没有人问过她，她的记忆是黑白的还是彩色的。然后他引导着她慢慢看到了一些简单的景象，最后，她热泪盈眶，不过这次不是伤心的泪水，而是激动的泪水。她感到自己已经从过去的阴影中挣脱了出来，整个过程不到半个小时，她就从回忆里解脱出来了。 查尔斯·福克纳(Charles Faulkner)，培训师、作家、专业塑造者。这会儿，他刚刚结束了和一家公司最棒的财政决策人的谈话——这个人的想法和意见足以影响每天上百万美元的运作。查尔斯指着黑板上写的那些要点，用图形、文字和充满感情的语言详细地把这位决策人的策略以一种容易理解的方式讲解给大家听。到会的各个成员慢慢意识到他们也可以采取同样的步骤使自己的决策能力得到翻天覆地的改变。于是，这个早上剩余的时间就都用在了将这些新的技巧运用到其他更广泛的问题和更多的情形中了。 凯利·戈林(Kelly Gerling)，博士，公司培训师，极富感染力的领导人。他一走进这间会议室，就看到了这样一

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

幅场景：每个人的脸上都显露出紧张、绝望的神情。公司的命运危在旦夕，而董事会内部也已经好几个星期僵持不下。他开始逐一询问每个主管人员对当前形势的理解，当他对他们的关注表示首肯以后，又让他们谈了谈他们自己的观点。屋子的气氛开始逐渐改变，以前从来没有人这样跟他们谈过话，他们能嗅得出来一丝改变的气味。两天以后，他们开始设计新的决策计划，一年以后，那天在会议中表达出来的所有观点都在公司的各项决策中体现了出来，提高了公司的士气，公司又重新站在了引领市场潮流的先锋位置。 P3-5

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

编辑推荐

《NLP自我重塑计划》可以让成千上万的人战胜恐惧，树立自信，改善人际关系，取得更大的成功。这包括我们熟知的美国前总统克林顿、世界首富比尔·盖茨、英国王妃戴安娜、电影导演斯皮尔伯格、网球明星阿加西、激励大师安东尼·罗宾以及著名节目主持人拉里·金。

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

精彩短评

- 1、 NLP，神经语言程序，自我重塑,保持最优体验。偏理论，较难理解。
- 2、 满好玩呢，就是要的时间比较久
- 3、 有用！
- 4、 完整地解释了NLP的概念及用法，不过有些比较高深，比较不容易懂~
- 5、 感到痛苦，就是需要改变的信号。
- 6、 我就是看这本。。。很有用。。
- 7、 把这个当成入门书籍了，方式方法是对的，讲的的确有点浅，
- 8、 试了下，很棒
- 9、 没太读明白？
- 10、 也么有觉得非常神。。
- 11、 craaaaaaap
- 12、 更像是自我催眠
- 13、 才翻了两页就觉得NLP不过是伪科学，快速翻完一Google果然如此，怎么评论里面一片叫好？
- 14、 很好的自我管理实践手册
- 15、 扫完一遍，不过最近不喜欢读指导类图书
- 16、 越到后面越精彩，再看一遍
- 17、 我喜欢时间线那个练习
- 18、 工具书。
- 19、 貌似很神奇...（有选择地汲取实践吧！）
- 20、 实在没有兴趣读完,.....
- 21、 改变别人 先改变自己
- 22、 其实曾经我怀疑自己人格分裂|||所以我买了本来看看。
- 23、 Steve的Conflict Management Training提及了NLP概念
- 24、 写的不是那么的好，但是对于NLP的基本知识都有了很好的介绍，上面的几个练习非常好，现在每天都在做几个，在平静心情的同时也能很好地了解到自己的所想所做，并且努力地提高自己~
- 25、 看了无数遍开头，都没能坚持看完第一章。真心不适合我
- 26、 you will know the meaning of life.
- 27、 这书每每拿起都看得我瞌睡直个滴，但真放下去睡又并不睡的踏实，好纠结，我还是很想看完的说==
- 28、 确切说我只是翻过这本书
- 29、 有人说这是骗人的，我觉得还是有一丁点的作用吧
- 30、 要复读，消除害怕和恐惧!
- 31、 “如何摆脱屌丝气质”，可是实在没什么参考价值。
- 32、 不知道讲的啥
- 33、 有点鸡汤的感觉
- 34、 经常看一看，有利于健康
- 328/31, 60, 78, 79, 86, 89, 95, 106, 130, 133, 140, 143, 149, 154, 169, 174, 185, 187, 192, 195, 197-201, 209, 216, 218, 235, 237, 241, 245, 248, 255, 256, 260, 265-268, 268-270, 280, 282, 287, 292, 295, 300
- 35、 正向激励，耶~厉害的一本书！
- 36、 哈哈，我尽然在阅读前使用了其中的方法，不一定短期奏效，长期服用有利身心健康。
- 37、 值得一读，前面不错，后面有点无趣。
- 38、 相比概论那本显得比较口号~
- 39、 略有点学术，不过还是很有用的。
- 40、 很不错，
- 41、 大学一二年级痴迷nlp，但现在尝试着独立思考后的自己慢慢的发现自己讨厌nlp了不喜欢那种浮漂的洗脑，要有自己的主见，遇到问题先怀疑才是思维的开始而不是模仿。

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

- 42、好书提供了好多方法，但是实践最重要，因为有些书上的方法需要个性化
- 43、实践手册性质，理论根基空场的快餐书
- 44、21天养成一个习惯。21天训练营转眼存在9年了，时光如水。
- 45、#老杨读书#21有些书只有读过才知道没什么用。
- 46、这本书对本人帮助挺大的，NLP就是应用科学，不可以算作理论哦
- 47、有些方法很实用，有些太过繁琐。

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

精彩书评

- 1、嘿嘿，这本书我买过，并且照书上实行，确实有效，因为，书是设计的一步一步，实操性很强的，要让我本人去摸索，绝不可能坚持下来。书中所写，阶段性的实行到位，就一定能重塑性格，比如我粗心大意的个性就改了。我把这本书影印成pdf了，想要的qq我，只要10刀，保证字迹清晰
- 2、NLP能够指导你的大脑做到如下的事情：
 - 1) 用设计好的方法来运作你的超级计算机——大脑
 - 2) 在你想要做出改变的时候转变你的思想、行为和情绪
 - 3) 在不到一个小时的时间里改变你为之烦恼了多年的习惯
 - 4) 像你一直所期待的那样生活：在面临危险的时候充满信心，在必要的时候表现出顽强和拼搏精神，以一颗感恩的心情接受爱人与生活赐予的礼物实践NLP将会：
 - 1) 主宰自己的意愿
 - 2) 开创美好的前景和个性之路
 - 3) 建立更紧密的人际关系，提高劝说能力
 - 4) 消除起阻碍作用的不愉快经历
 - 5) 增强自我鉴赏能力和自尊心
 - 6) 创造稳固而积极的精神状态
 - 7) 获得更多的通往巅峰之路如果你知道运用NLP，你就能明白NLP将为你的生活带来更多积极的，有助你成功的因素：
 - 1) 把你想要的和正在想的用正面肯定的语言表达出来
 - 2) 在大脑里增加你想做的事的形象感，以此来增加它对你的吸引力
 - 3) 融入到那些成功的景象中去，并不断地重演，让它们像真正发生的事一样自然NLP是一门教会人们进行个人转变的艺术。我们每个具体的思想、行为和情绪都会产生一定的结果，这些结果有的让人欢喜，有的却让人担忧，不过如果我们重复这样一些思想、行为和情绪，我们得到的将是同样的结果，这个程序绝不会错。我们想要改变这样的结果，就必须改变导致这些结果产生的思想、行为和情绪。一旦我们明白自己是怎样产生和维持内心的想法和情绪以后，要想改变原有的想法和情绪，并将它们传递给其他人就容易了。NLP假想：
 - 1) 心理地图并不是地域地图
 - 2) 人的经历之中含有一种模式
 - 3) 如果一个人能做成一件事，那么任何人都可以学会做这件事
 - 4) 我们的大脑和身体属于一个系统
 - 5) 每个人都具备自身所需的所有资源
 - 6) 人不能不交流
 - 7) 交流的意义就在于你所得到的回应
 - 8) 人的每个行为都隐含着积极的意图
 - 9) 人们总是能做出最好的选择
 - 10) 如果你现在所做的没有任何效果，那么就做点别的人们常说自己是随着时间的改变而改变的，但其实并不是时间的长短改变了他们，而是他们记忆的方式改变了。无论在何种情况下，你都能选择产生什么样的感情，做出什么样的反应，你可以有目的、有意识的去选择自己的生活。你确实拥有着你所需要的所有内在资源。一项使命其实就是诱引你往前走的一种目的感，它将你的信仰、价值观、行为以及对自己的认识统一成一体，它将你的兴趣、愿望和目标都编织在一起。有时，使命比较伟大、复杂，甚至说得上宏伟，不过首先，使命是充满乐趣的。如果你是使命而活着，那么你就可能每天起来都很兴奋，连早餐也吃不下。寻找使命的几个步骤：
 - 1) 寻找你生活中的激情所在
 - 2) 重新审视自己最看重的价值观和道德标准
 - 3) 确定一个远大的目标
 - 4) 确定一个具体的方向
 - 5) 将自己和使命结合起来
 - 6) 取得他人的支持传统的实现目标的方法：如果你做了一件了不起的事，那么你就是一个成功的人，你就会感觉不错。这种传统的实现目标的方法的主要4个陷阱：
 - 1) 悠闲的生活
 - 2) 象征身份地位的广告的诱惑
 - 3) 如果/那么式的金钱目标
 - 4) “方法”对“结果”以使命为导向的目标值得去实现。大多数成功人士都是通过以下这3个步骤来建立人际关系的：
 - 1) 确定双方都满意的目标
 - 2) 建立并维持非口头形式的友好关系
 - 3) 激发他人产生积极向上的情绪学会从身体上调节自己，建立情感上的和谐状态。不知道自己不知道->知道自己不知道->知道自己知道->不知道自己知道。为了努力改变某个结果，了解是比再现或保持这种结果更经常使用的方法。
- 3、P34“成功的光环”练习：你对生活中发生的各类事持什么态度完全取决于你自己。你可以把过去有过的自信的感觉和将来可能会发生的另你胆怯的事联系起来。你确实拥有着你所需要的所有内在资源。
- 4、NLP广州学习研讨会QQ群203511030NLP广州学习研讨会QQ群203511030NLP广州学习研讨会QQ群203511030NLP广州学习研讨会QQ群203511030NLP广州学习研讨会QQ群203511030
- 5、类似于“催眠”通过想象某些场景，达到说服自己、指引自己的目的，已经在美国形成了一套系统的教育模式，至于科学性我不敢说，但这些方法值得借鉴。
- 6、参见<http://www.skepdic.com/neurolin.html>http://en.wikipedia.org/wiki/Neuro-linguistic_programming别浪费时间和精力了。
- 7、我很喜欢这本书，看完以后，彻底的迷上了NLP，这本书不像我以前读过的相关的书籍，专业术语

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

很强（可能我读过的这方面的书比较少一点），让我很容易就读懂了，而且其中的一些练习我也在做，特别是第八章，消除害怕和恐惧，对我来说真的是太好了。其中第三种定位，他人定位，让我第一次从别人的角度来思考问题，这可能对于别人来说很容易，对我来说确实惊喜的第一次。呵呵，感谢CCTV，感谢中央电视台，哈哈，我要说的是我特别感谢本书的作者。我还没有看完，已经非常期待书后的21天计划给我的巨大改变了。有看完这本书的朋友可以一起交流一下~！非常欢迎你们~！

8、同意其他豆友的评价，一本非常好的工具书。以终为始，通过对最好结果的设想来指导行动；转悲为喜，通过对于情境的转化来转化情绪，赋予积极的心灵力量。有助于自我控制。（2）

9、里面提到的一些练习及意识不是全部都适合自己但也有可取的地方就像一个工具箱并不是所有工具都为你所用但总有那么几样是为你而存在的~~~

10、什么是NLP？NLP是对人类优点和美德的研究。它是一个模仿像我们一样存在的成功人士的思想、行为和感情心理程式的过程。学习NLP以后，你就能改变自己的思想、情绪、行为，并且能增加一些新的东西，它们会像旧的一套方式一样有条理、有规律，并且更让人愉快。所有这些人取得的成绩都是他们的思维习惯产生结果。你所有的东西也是你自己思维习惯的结果。三个简便而快捷的NLP观念：1：把你要做的和正在想的用正面肯定的语言表达出来。2：在大脑里增加你想做的事的形象感，以此来增加它对你的吸引力。3：融入到那些成功的景象中去，并不断地重演，让它们像真正发生的事一样自然。如果你一直都在做你已经做过的事，那么你也只能得到你已经得到的东西。要是你想得到一些新东西，那么就去做点新鲜的事，特别是当你有很多选择的时候。只有那些不断更新自己脑袋里的心理地图的人才会知道更多路线，拥有更多的选择，在别人傻眼的时候，我已经找到出口，奔向目的地的道路上了。（只有不断的学习和提升个人能力，才会有更多的选择和出路）

激发你的动力。我们为经历的和经历过的与现在与现在正经历的相比显得微不足道了。找出自己的激励取向。激励取向有两种。1：朝着我们想要达到的目标。（趋向激励：成功、快乐、目标）2：努力摆脱我们不想要的结果。（背向激励：失败、痛苦、压力）管理者如何运用激励取向。对不同的人采用不同的激励方式。激励取向在制定计划时的运用。如果你是一个经理，那么你就有责任去理解这两种激励策略，然后根据他们的喜好来鼓励他们。使用趋向激励策略的这一组人的任务就是设定目标，提出计划，而使用背向激励策略的这组人则解决问题，找出实现这一计划中可能遇到的问题，然后给出解决方案。通过运用这两种激励取向，你先后从优势和劣势两个方面着手来制定计划。成功的公司经理们都能很好的权衡这两种类型的激励取向，因为它们对于成功是至关重要的，但同等重要的还有次序问题：趋向在先，背向在后。《激励取向在交流中的运用》如果你要做一个简短的指示，一定得注意说话的顺序问题。这一次不要哗众取宠，不要华而不实，也不要临时变卦。一定要准时完成任务，所有花费在预算之内，明白了没有？先负面，再正面，先说你不要什么，再说你想要什么，那么你将从中获益匪浅。《价值观的影响》价值观是极为重要的东西，它是我们生活的尺子。把自己的价值观和行为联系起来，花更多的时间在自己真正想要的东西上。1：我的目标是什么？2：对我来说，什么是最重要的？3：这个目标有何重要性？4：这个目标中我看重的是什么？5：这个目标对我来说有什么意义？寻找你的使命。如果一个人一直满怀信心的朝着自己的梦想进取，那么终有一天他会惊奇的发现自己成功了。充分发挥你的想象力，这样能帮助你理解人生。构想你未来的蓝图，就能帮助你制定一个计划、挖掘一项使命，让你拥有一个充实的人生。使命到底是什么？一项使命其实就是诱引你往前走的一种目的感，它将你的信仰、价值观、行为以及对自己的认识统一成一体，它将你的兴趣、愿望和目标都编织在一起，有时，使命比较伟大、复杂，甚至说得上宏伟，不过首先，使命是充满乐趣的。我们能够过自己想过的生活是因为我们知道自己有学习的能力。正是因为学习，才改变了我们思考的方式，改变了我们行为的方式，改变了我们交流的方式，也正是因为学习，才能帮助我们去实现自己的使命。实现你的目标。只要是自己能做到的，自己梦想去做的事，就放手去做。勇气能刺激天才的诞生，能给予人力量，它的魔力无边。如果定下了目标，那么一定要确信这个目标值得你去实现，它必须是一个以使命为基础的目标，也就是说，这应该是由你的使命所要求去完成的必要行为。《树立人生角色》你想成为什么样的人？为你的使命找出个体角色。个体角色是什么？家庭角色是什么？工作角色是什么？人际角色是什么？现在全身心融入你想改变的那个角色，你的角色并不仅仅是为了实现目标，总体来说，你的角色是什么，你怎么去扮演它们，完全取决于你是个什么样的人。《实现目标的过程》选定目标。你想要什么？了解目标实现的迹象。怎样才能知道自己是否完成了目标呢？让它成为现实。行动源自于你的想象力，如果你是一个有远见的成功者，而不是一个懒惰的空想者。《采取行动》1：确定一个实际的完成期限

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

。浏览一下日历，写下一个日期，那一天就是你目标实现的时候。2：做好计划安排。3：密切注视自己的使命。注意，你的使命会一直存在于你的内心，它让你有了一种强烈的使命感，让你充满动力，不断前进。4：采取行动。现在，看着你的日历，按照上面勾画的日期来一步步采取行动。建立友好稳固的人际关系。人际关系就是相互交换自己的价值。《三个步骤建立人际关系》1：确定双方都满意的目标。2：建立并维持非口头形式的友好关系。3：激发他人产生积极向上的情绪。

11、读了以后，觉得有几个地方对自己特别有用，因为自己“想”把销售做好，或者说是“希望”把销售做好，其实如果换成“期待”把销售做好，那么感觉肯定不一样，形象鲜明，距离更近，更吸引人如果你知道你不会失败，你会怎么去做这件事那就是针对自己的短板进行有效的提升，包括以下：管理经验、组建团队经验、谈判组织与驾驭、开拓市场与客户经验与能力在做这件事的时候，怎样利用背向与趋向激励，让自己的动力最大化对我而言背向：不要过苦日子，不要做一个失败的人趋向：要找一个好LP前提是自己要有本事，要有自己的事业，要有高的收入

12、通过NLP指导大脑会得的什么？用设计好的方法来运作你的超级计算机——大脑 在你想要做出改变的时候转变你的思想、行为和情绪在不到一个小时的时间里改变你为之烦恼了多年的习惯像你一直所期待的那样生活：在面临危险的时候充满信心，在必要的时候表现出顽强和拼搏精神，以一颗感恩的心情接受爱人与生活赐予的礼物=====实践NLP将会：主宰自己的意愿 开创美好的前景和个性之路 建立更紧密的人际关系，提高劝说能力 消除起阻碍作用的不愉快经历 增强自我鉴赏能力和自尊心 创造稳固而积极的精神状态 获得更多的通往巅峰之路

=====如果你知道运用NLP，你就能明白NLP将为你的生活带来更多积极的，有助你成功的因素：把你要做的和正在想的用正面肯定的语言表达出来 在大脑里增加你想做的事的形象感，以此来增加它对你的吸引力 融入到那些成功的景象中去，并不断地重演，让它们像真正发生的事一样自然.NLP是一门教会人们进行个人转变的艺术

=====我们每个具体的思想、行为和情绪都会产生一定的结果，这些结果有的让人欢喜，有的却让人担忧，不过如果我们重复这样一些思想、行为和情绪，我们得到的将是同样的结果，这个程序绝不会错。我们想要改变这样的结果，就必须改变导致这些结果产生的思想、行为和情绪。一旦我们明白自己是怎样产生和维持内心的想法和情绪以后，要想改变原有的想法和情绪，并将它们传递给其他人就容易了。=====NLP假想：

人们会做得很好 人的经历之中含有一种模式 如果一个人能做成一件事，那么任何人都可以学会做这件事 我们的大脑和身体属于一个系统 每个人都具备自身所需的所有资源 人不能不交流 交流的意义就在于你所得到的回应 人的每个行为都隐含着积极的意图 人们总是能做出最好的选择 如果你现在所做的没有任何效果，那么就做点别的 心理地图并不是地域地图

=====关于目标，对自己的目标提三个问题这个目标有何重要性 这个目标中我看重的是什么？这个目标对我来说有意义？=====

寻找使命的几个步骤寻找你生活中的激情所在 重新审视自己最看重的价值观和道德标准 确定一个远大的目标 确定一个具体的方向 将自己和使命结合起来 取得他人的支持 运用几个目标实现过程的步骤 完成使命设定一个恰当的目标创造一个辉煌的明天制定一个计划快速预演采取行动=====

使命——发觉你生活的目的角色——为完成使命而担当的多重角色 价值观——你看重的东西，通过你角色完成的满意程度从情绪体现出来 目标——为了担当好角色而想要达到的特定结果，与你的使命和价值观一致=====

稳固积极的思想态度的六个特征内在驱动力 高标准的价值分割 目标将现在和将来的框架相结合 个人投入程度 自我比较===== NLP术语心锚完美目标条件（5大条件）

（1）用正面的语言表述（2）自己想做并能坚持（3）以感官为基础（4）在时间、地点、人物方面具体化（5）自己的其他方面以及自己所生活的系统（家庭、工作）能大道均衡状态；三重描述时间线 图像空间转移法抽离=====

练习（1）电影音乐1、观看与自己的经历相似的电影2、挑选主题音乐3、伴着音乐重温电影4、检验成效练习（2）画框1、回想一次困难的情景2、迅速审视自身3、给画画加个边框4、给画面加工成绘画作品或者照片5、检验成效练习（3）成功的光环1、重现自信2、成功的光环3、挑选提示4、结合所有因素5、检验成效

13、内容很好，但跟2001年广东经济出版社出版的《升级你的大脑-NLP全面成就计划》一模一样，如果有买过那本书的朋友就不要在看这本书了！

14、我很遗憾，到现在这个年龄才读到这本书；我很庆幸，在我这么多年后居然遇到了这本书。NLP

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

就是神经语言程式，是一门关于个人通过内心操练和模仿，进行自我提升和进步的系统学问。书中虽然千篇一律的讲了要有目标和使命，但是，NLP更关注的是目标和使命在自我的建立过程，同时，NLP在人际关系，克服自我情绪，攀登个人高峰等方面，都有详细的描述，我觉得NLP不是对实现这些的描述，而是在于克服个人缺点和发展自我的操练。虽然，我这次是用了几个小时进行快速的浏览，但是，我知道我需要花更多的时间去学习和消化它，并把这门学问作为自己长期关注和发展的方向。

15、)~囧~(Q:为什么总是想着要多挣钱，这是我要的吗？A:应该不是，根据两种激励取向的描述，我是大多时候属于背向激励，而我不是想要什么钱的，只是不想在与别人的比较中落在后面，是想逃离这种不如人的感觉，所以会想到多挣钱，然后，有了钱，我却并不觉得有多快乐，只是能够得到好一些的物质生活条件，换言之，如果不存在这种比较，那么我不会去追求金钱，够用并且能有些积蓄就行，所以，多挣钱并不是我真正想要的，它应该算是当今社会“阶级”意识到等级划分的一种标准，只是整个社会风气实在是受到了影响，拜金而已（参照激励模式章节、目标价值使命章节）Q:为什么我经常因为自己没得到而郁闷，而不是为自己已经拥有的而感激A:Q:为什么有时候自己的心情会因为家里人的一句话，一件事，或者一个电话就被破坏殆尽？几乎是在一瞬间，就超出了自己的容忍限度A:因为打破了我内心的情感协调性，因为没有受到家里人应有的尊重，与没能参与到家庭的某项决策，而这个决策却可能即时或者将来让我受到某种直接或间接的损失，为了解决这个问题，便要认真地思考，为什么会有这感觉“如果我——，就不会感到这么难受”，我希望的是在家里有话语权，与家里人一起参与决策，而不是被忽略，我希望我有自己的私人空间，能有自己的独立的被打扰的时间。知道了我的深层的目标，那么我便对自己的这部分需求许诺，在不久的将来，我会拥有自己的私人空间，我会有自己的话语权，所以为了实现这个目标，我需要重新回到内心协调的状态，深呼吸~~~（暂时地强行压制效果不会好，也许内心的需要会更强烈地迸发出来，因此需要与自己内心的需要进行沟通，达成同盟，相互实现与帮助）Q:很多时候有种无力感，因为结合自己现在的情况A:我要什么，这个问题已经比较清楚了，我不要什么，也已经比较清楚了（目标价值使命章节），现在我要做的，是思考并行动，思考怎样去达到我的目标，并且执行它，向前看，如果回忘过去，发现无力感，则与内心协调，告之我正在努力地做改变，请求帮助，帮我寻找到过去的一些应该改正的地方（说服技巧章节）（不仅要说服别人，更要说服自己，能说服别人的人却不一定能够说服自己），而且这种无力感，基本来自于以前的成功与现在的失意的对比，自己总是将注意力放在这上面，而且是用的“联想”而不是“分裂”，所以现在试着用“分裂”来看，那么便能看到我的所有，不论成功或失败；试想一下，吃晚饭的时候，是否总是盯着自己不想吃的菜，而让自己喜欢吃的菜变凉呢？：D（消除害怕和恐惧章节）（没有失败这种说法，只有反馈信息，我们需要的是用反馈信息来提高和改进自己，而不是一直解读这反馈信息）Q:我的失败感来自于：一种对比，曾经与现在，自己与别人，落差A:这是一种反馈，说明自己现在的状态无法达到以前的辉煌，有着不和谐的地方，说明一种付出与收获，以及如何利用资源的方式，与自己内心沟通，他的本意是希望我能变好，我要明白他的好意，协商出一种积极和有效的方式来重新唤醒自己的最佳状态，挫败感的根源或者说起因应该是那次朋友的奢华婚礼。对比并不是坏事，但是要与自己，参照物的选择，具有太多不确定性，以及不公平性，甚至不可比性，要是人人都和BILL GATES比的话...Q:时不时，父母聊天的时候，提起他们某个落魄的朋友，有个争气的子女，已经是什么经理、主管、老板之类的，买了房子买了车子结了婚都有了孩子，最重要的是，人家学历比我低，于是感慨早知当初不送上重点中学，也不让我去念大学之类的云云。每当听到这些时，自己心里五味俱全，这是事实，自己当初读大学完全没目标，进去后也就那么混日子，虽然混得比一般的人要认真，混得要好些，然而，对于在这个社会生存所必须的一些能力却都没学到，说话，做人，这些并没什么长进，也没有积累到什么人脉，所能获得的有价值的，善意的信息和反馈极其有限，于是到了找工作啊，换工作啊，这些完全都是在没有任何参考的情况下自己想当然地做出的决定，于是便如一叶偏舟在大海中，经不起大风大浪，甚至自身难保，而且自己有着比较严重的忧虑，担心父母的身体，母亲这一年的白发突然冒了好多出来，我知道这与有着很大的关系，每当念及此：感觉胃里一阵阵发烫，好难受A:

16、这本书我很难进行评价，但如不评价又发不上来！在同类书中，我翻过一些，没有仔细看过一本。因为我知道，这样的书只要一本就够了，我认为更重要的是选择一本来精看，而不是看多少本。我不知道有没有比这个更好的了，可好不好还在于看书的人。有时候我翻一下，随手一放。只有用心去看，并真正摄入到自己的潜意识中去，用它的精华来为自己指引方向。前面的理论，或多或少知道一

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

些，而我更渴望的，是进行21天的实践，然后发现自己变化了.....如有正在看的，愿共同讨论，一起同修

17、：我知道我病了。：但不知是什么病。：只是不舒服。：医生照旧告诉我：检查结果一切正常。可以试着去做.....然后你会感觉好很多。就是这么一本书。药即便都能见效，但只有病人才吃它。不是吗。这就是一本有药味的书。吃着药，就有理由觉得得救了。病根在哪？

18、（观察力）----冷读-----如何确认需求感-----如何确立谈判格局-----如何分清楚真假客户-----如何看出对方最在乎的事-----如何神化你所看出事情KEN学泰拳的时候，很怕看到别人的拳头，开始，就算别人没打中，就做出拳的动作，我也会双手护头。那时候，我的泰拳老师跟我说了一句话，把手放下来，就算你被打死了，也知道自己是怎么样死的。观察力，是NLP课程的基础，通过课程，你会发现，自己看见常人看不见的东西。NLP是一门70%观察，30%介入的科学，别人说的，不一定是对的。但你通过课程后，你跟别人沟通，你除了听得到他在说什么，还会看得到，他说的时候做什么。（肢体语言）----眉毛----鼻子----眼神----身体，手势等肢体运用为什么同一句话，同一个事实，从不同的人口中说出来，效果总不一样？为什么有的人，说上一大堆，但没有人听他的，为什么有的人，一句话，能让人奉为经典。在课程上，我会教你们，说什么之外，还会做什么。（亲和力）-----谈判开场的亲和力-----中段的亲和力-----如何让成交时候又亲和力-----男女初识时候亲和力-----男女约会时候的亲和力不同的人，给人的感觉永远是不同。为什么有的人，和每个人都容易打得火热，但有的人，却总给人一种冷冷的感觉，令人不敢接近。NLP课程，会让有各种方法，让你在与别人一见面之后，几分钟内让人觉得你这个人和他很有默契，无论在销售成交，沟通，还是男女关系上、（同步，引导）-----如何消除客户投诉与建议-----如何让客户从反对到认同-----如何让女朋友接受你的价值观-----如何让自己成为行业的专家为什么，我说的东西，别人总听不进？为什么我的产品再好，总是没有客户成交？你有再好的产品，再好的服务，没有人听你说话，也是英雄无用武之地。同步，引导，能够让对方立刻放下防备心，倾听你所说，理解你所想。而曾经有学员用这个技术令到他女朋友的姘头不举。这是课程其中一个皇牌招式。心锚-----对客户情绪的控制（包括好坏情绪）-----对自己情绪的控制（包括好坏情绪）-----对男女关系性张力的掌握NLP最高段，坊间最神化，平常人理解最复杂的技术，也是NLP课程其中以个皇牌技术之一，能控制别人情绪，经过我们大量实践，以最简单形式展现你眼前，无论你有没有NLP基础，我能保证你100%理解并运用。而且没有形式性的限制。而我NLP独创的心锚，有的是无需引发，自动启动。（价值观引出）-----客户投诉重点的引出-----客户对产品要求重点的引出-----男女关系对伴侣所具备的性别的引出沟通深层次技术，让你在了解客户需求，投诉，或者是打探竞争对手的优势的时候。不会被一句话忽悠。就像男人问女人，你喜欢什么样的男生，答：“合眼缘的”，价值观引出法，能让她把这个合眼缘的标准一一罗列出来（有稳定工作，父母不是外省，可以不帅气但要干净）让你不会在谈判上，或者情爱上被忽悠。（故事影响法）做第1个你，不做第2个谁，每个人都有很多的光辉历史，很多的曾经，这些曾经或者是开心的，或者是伤痛的。一个一个的故事，拼出了你的人生。通过故事，你能让你的客户对你的产品产生情意结。对你的人产生情意结。还可以在他人做决定的时候，用一个故事去影响他所做的一切，你要左，他不能向右。通过以上的技术你想主宰游戏，还是被游戏主宰你？详细咨

询QQ712972722<http://ken999163.blog.163.com/>

19、（观察力）----冷读-----如何确认需求感-----如何确立谈判格局-----如何分清楚真假客户-----如何看出对方最在乎的事-----如何神化你所看出事情 KEN学泰拳的时候，很怕看到别人的拳头，开始，就算别人没打中，就做出拳的动作，我也会双手护头。那时候，我的泰拳老师跟我说了一句话，把手放下来，就算你被打死了，也知道自己是怎么样死的。观察力，是NLP课程的基础，通过课程，你会发现，自己看见常人看不见的东西。NLP是一门70%观察，30%介入的科学，别人说的，不一定是对的。但你通过课程后，你跟别人沟通，你除了听得到他在说什么，还会看得到，他说的时候做什么。（肢体语言）----眉毛----鼻子----眼神----身体，手势等肢体运用为什么同一句话，同一个事实，从不同的人口中说出来，效果总不一样？为什么有的人，说上一大堆，但没有人听他的，为什么有的人，一句话，能让人奉为经典。在课程上，我会教你们，说什么之外，还会做什么。（亲和力）-----谈判开场的亲和力-----中段的亲和力-----如何让成交时候又亲和力-----男女初识时候亲和力-----男女约会时候的亲和力不同的人，给人的感觉永远是不

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

同。为什么有的人，和每个人都容易打得火热，但有的人，却总给人一种冷冷的感觉，令人不敢接近。NLP课程，会让有各种方法，让你在与别人一见面之后，几分钟内让人觉得你这个人和他很有默契，无论在销售成交，沟通，还是男女关系上、（同步，引导）-----如何消除客户投诉与建议 -----如何让客户从反对到认同 -----如何让女朋友接受你的价值观

-----如何让自己成为行业的专家 为什么，我说的东西，别人总听不进？为什么我的产品再好，总是没有客户成交？你有再好的产品，再好的服务，没有人听你说话，也是英雄无用武之地。同步，引导，能够让对方立刻放下防备心，倾听你所说，理解你所想。而曾经有学员用这个技术令到他女朋友的姘头不举。这是课程其中一个皇牌招式。心锚 -----对客户情绪的控制（包括好坏情绪） -----对自己情绪的控制（包括好坏情绪） -----

对男女关系性张力的掌握 NLP最高段，坊间最神化，平常人理解最复杂的技术，也是NLP课程其中以个皇牌技术之一，能控制别人情绪，经过我们大量实践，以最简单形式展现你眼前，无论你有没有NLP基础，我能保证你100%理解并运用。而且没有形式性的限制。而我NLP独创的心锚，有的是无需引发，自动启动。（价值观引出） -----客户投诉重点的引出

-----客户对产品要求重点的引出 -----男女关系对伴侣所具备的性别的引出 沟通深层次技术，让你在了解客户需求，投诉，或者是打探竞争对手的优势的时候。不会被一句话忽悠。就像男人问女人，你喜欢什么样的男生，答：“合眼缘的”，价值观引出法，能让她把这个合眼缘的标准一一罗列出来（有稳定工作，父母不是外省，可以不帅气但要干净） 让你不会在谈判上，或者情爱上被忽悠。（故事影响法） 做第1个你，不做第2个

谁，每个人都有很多的光辉历史，很多的曾经，这些曾经或者是开心的，或者是伤痛的。一个一个的故事，拼出了你的人生。通过故事，你能让你的客户对你的产品产生情意结。对你的人产生情意结。还可以在他人做决定的时候，用一个故事去影响他所做的一切，你要左，他不能向右。 通过以上的技术 你想主宰游戏，还是被游戏主宰你？详细咨询QQ712972722

<http://ken999163.blog.163.com>
20、本群旨在为学习NLP的朋友搭建一个交流互动的平台，如果您在广州地区，正在学习NLP，我们诚邀您加入。入群必须参加群活动，出来一起脚轮讨论。限广州地区，周末愿意花时间出来一起交流讨论者，加满三十人即止。

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

章节试读

1、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-全文

- 1.我的目标是什么
- 2.对我来说，什么是最重要的

这个目标有何重要性
这个目标中我看重的是什么
这个目标对我来说有什么意义

只要是自己能做到的，自己梦想去做的事，就放手去做。勇气能刺激天才的诞生，能给予人力量，它的魔力无边。--歌德（Goethe）
<http://wenku.baidu.com/view/8e667faad1f34693daef3e8c.html?from=rec&pos=3&weight=9&lastweight=9&count=5>

2、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第1页

P22-NLP教练技术微博直播中（第3天）--<http://weibo.com/aoxiangsky>

3、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第55页

首先，像往常一样提出你的负评价，然后再有意识的加上自己想要达到的目标，这就意味着你每一个想法都是在向自己的目标前进，做到各方面的平衡。

4、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第23页

第一，把你要做的和正在想的用正面肯定的语言表达出来。第二，在大脑里增加你想做的事的形象感，以此在增加它对你的吸引力。第三，融入到那些成功的景象中去，并不断的重演，让它们像真正发生的事一样自然。

5、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第46页

“激励策略”的形式多种多样，因人而异。回忆一下你早上起床的情景，你就会知道自己用的是哪一种“激励策略”了。早上闹钟响的时候，你有没有咕哝着对自己说：“噢，不，让我再多睡一会儿吧。”然后又按下振铃接着睡呢？当闹钟再一次响起的时候，心里是不是有一个声音在说：“难道该起床了吗？”你的头脑里面可能已经出现你慌忙穿衣服，没吃早餐就出门的画面了。但是床上实在是太温暖了，被子实在是太软和了，于是你想：“没事，我就穿昨天的那身衣服，吃不吃早餐又有什么关系？结果，你再次按下了振铃。

几分钟后，闹钟又响了。这时候，你对自己说：“你真的该起床了，要不然会迟到的，那就真的麻烦了。”你的脑子里立刻出现自己上班迟到，向老板解释迟到原因的情景了。不过你转念又想，一会儿开车的时候可以开快点。这下好了，你又开始呼呼大睡。

没过多久，闹钟又响了。这次，内心那个声音大声地叫道：“该起床了！你必须马上起床！！！”你的脑海里开始浮现你的客户等你等得很不耐烦，扬言要走的画面，老板冲着你大声叫嚷，咆哮着说要辞退你，这些画面在你的脑海里越来越大，越来越近，越来越清晰，于是你说：“行了，行了，我就起床。”最后，你终于有动力了。你是通过想象一些你不希望出现的情景来催促自己起床的。

还有另外一种形式的“激励策略”。在度假的时候，你有没有试过早上醒来，清楚地知道自己是在

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

假期之中？你一睁开眼就开始想这一天你想要干些什么。外面迷人的景色像一块巨大的磁铁一样把你从床上拉了起来，这时你脑袋里想的只会是：“我该先做什么呢？”起不起床的问题根本就没在你的脑子里出现过。

.....

背向和趋向激励两种策略。

.....

NLP研究表明，人们在遇到各种不同情形时往往会采用相同的神经程式用于激励策略当中。一个早上不愿起床的人不想看到老板朝自己大声嚷嚷，扬言要解雇他的情形，他的激励取向就是远离痛苦和不适，远离老板提到的不良后果。他就很有可能把同样的取向用到生活中的其他方面。比如说，他只有在自己感觉不舒服的时候才会决定去休息一下，当他选择朋友的时候很有可能会选那些不会打扰自己生活的人，对于工作，如果没到无法忍受的地步，他很有肯能就不会换工作。他总是在远离自己不想要的东西。

而另一种激励取向则是靠近自己想要的东西：快乐、汇报、目标。打个比方，一个早上醒来还未起床就迫不及待地想要实现自己梦想的人，很有可能会问：“我今天能做点什么呢？我今天能得到一些什么样的机会来接近我的目标，来得到我生命中真正想要的东西呢？”这种人往往也会用同样的办法来决定自己什么时候该休息——也许这点时间他可以跟朋友聊聊天，或是作为自己完成一项任务的奖励；当他选择朋友的时候，他就很可能选那些能激励自己前进的人；如果工作上有更好的机会，他也一定不会放过。他总是朝着自己想要的方向前进。

来试试笔记功能，起床那段能不能不要那么犀利泪奔。。。。

6、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第25页

人的每个行为都有积极的意图
把不愉快的经历装到相框里远观，来淡化痛苦

7、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第27页

我们每个人的生活中多多少少都会有一些让人失望的事。虽然当时我们会觉得那些都是天大的事，但事过境迁却发现也没什么大不了的。人们常说自己是随着时间的改变而改变的，但其实并不是时间的长短改变了他们，而是他们记忆的方式改变了。

8、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第22页

大家好。我学习NLP两年了，希望能结交对NLP这门学问感兴趣的朋友，一起深入探讨学习。我的Q286652120.

9、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第254页

稳固积极的思想态度的六个特征：

1.内在驱动力：同时运用趋向与背离两种方式效果最好（要想激励策略收到效果，就要在脑海里必须

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

形成要极力避免的不愉快结果或是很想实现的目标的生动图像)

2.高标准的价值：取乎其上，得乎其中；取乎其中，得乎其下；取乎其下，则无所得矣

方法：

3.分割目标：更易专注、循序渐进，可保持连续不断的动力

4.将现在和将来的框架相结合

5.个人投入程度

6.自我比较：真正成功的运动员只会单纯地专注于自己的进步，而不会拿自己跟其他任何水平线上的运动员做对比（如果你知道你不会失败，那么你会怎么做？）（唯一可以借鉴的比较，是告诉你，别人成功做到的事，我也可以做到）（我不擅长干“~~~”是不成熟的结论，只是暂时的，然后如果不能处理好这点，那么这将会熄灭激励我前进的创造性的火花）

记住：达到目标的完美与否是由我们取得的进步来衡量的

10、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第1页

【NLP分享】7月2日NLP教练技术应用分享会第二季，以体验，互动，分享的模式让您领略全球最具效能的管理技术。

带领导师：刘兰芳

时间:7月2日15:00-17:30

地点：上海·徐汇区天钥桥路909弄国际创意空间1号楼207室，

场地费：100元/人；

联系：私信或电话6456 8650；QQ：360（验证：沙龙）

11、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第49页

茨韦格博士行之有效的策略强调了三点，这是运用背向策略时要特别注意的。

第一，人们如果远离某样东西，那是因为他们正经历着不适、害怕或是痛苦。这样做具有很强的目的性。但是当他们呢离问题越远、离痛苦和不适的根源越远，就越不容易感受到问题的严重性，所以，运用背向激励策略的人到后来往往因为越来越不感受到“威胁”，而失去大部分的动力，直到问题再一次的出现。背向策略通常是循环性的，它会让人忽冷忽热，从很有动力到没有动力，一次又一次地循环反复。

第二，由于运用背向激励策略的人总是在远离压力、不适和痛苦，所以他就不会太在意该什么时候止步。把过多的注意力放在解决问题上有时会产生一些不良的结果，“从油锅里出来又跳进了火坑”就是其真实的写照。他们把注意力都放在了自己不想要的东西上，而不是自己想要的东西上，换句话说，他们看不到自己脚下的路在何方，因为他们总是只看到自己经历过的事情。有时，我们把这称作“贫穷意识”。

第三，运用背向激励策略的人还需要留意自己焦虑或压力的程度。在采取应对措施之前，运用这种激励策略的人往往经受着巨大的痛苦和焦虑，如果在他们有所反应之前，这种焦虑或是压力的程度太高，就会影响到他们的身心健康。高血压和紧张性头痛就是体内压力积蓄过多的两种表现。在有的行业中，在重重压力之下还能应付自如是一件颇为值得骄傲的事，不过，在压力相对较小的情况下人们其实也能做出同样的抉择。

实际上，这些人都是可以学学茨韦格博士，或者其他出色的决策者，在压力的程度还比较低的时候及早做出应对措施。不过，电话应该响多久才会让你觉得该去接听？椅子应该让你感觉到多不舒服的时候你才会挪动它？这全部取决于你的敏感程度。成功者们对周围的人和环境都有一定的敏感度，这样他们才能在还有机会选择的时候，在痛苦和不适迫使他们改变之前就有所反应，行动具有更大的灵活

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

性。……

12、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第40页

如果一个人能做成一件事，那么任何人都可以学会做这件事脱离不愉快的经历，联想愉快的经历增强或减弱内在思维图像的影像

引导思想去自己想去的的地方，而不是自己不想去的地方

用“电影音乐”和“画框”这两个练习中的方法去压制过去经历中的负面情绪

用“成功的光环”这个练习中的方法为自己提供更多的资源，以满足今后的不时之需

13、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第1页

希望这本书能够减轻或者消除我的焦虑

信息过量的焦虑

对未来的焦虑

14、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第1页

“激励策略”的形式多种多样，因人而异。回忆一下你早上起床的情景，你就会知道自己用的是哪一种“激励策略”了。

15、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第1页

断断续续地在看这本书，应该能在21天之内看完

这书提供了一些方法，让我重新接受自己，虽然自己已经不是以前的那个非常自信自恋的自己，虽然经历了许多事情让自己觉得自己应该那么沧桑和颓废

16、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第234页

图像空间转移法

1.关键图像：

A：当想到不久以后从事销售的未知的困难和挫折之时，心中有强烈的恐惧和忧虑

B：那次参加初中同学盛大而奢侈的婚礼时，巨大落差给自己带来的巨大冲击和自己心中涌起的竞争意识以及对竞争结果的一种无力感

感受最强烈的身体部位：

A:心房右上

B:心房右上

所看到的图像

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

A:只看到了可能了工作的环境，而并没有看到客户什么的，也没有听到客户的声音

B:看到了以前同学的发展情况，看到了婚礼现场，看到了同学们买的汽车，而那些是自原文开始已现在所不拥有的2.分散注意力

大声念自己的手机号、QQ号，正着念，反着念3.创造一个丰满的自我形象

我已经解决了困扰我自尊的问题，这是将来的我，这个“我”比现在的我多走了几步，这个“我”已经知道怎么去解决困扰我的问题，这个“我”知道我将成功，因为这个“我”已经成功了，这个“我”经历了我所经历的一切事情，而且还比我稍微多经历一些，这个“我”是带着爱心和友善来对待我的，这个“我”知道我一定会成功

这个“我”就在我的面前，形象高大，明亮，色彩鲜艳，这个“我”掌握了解决问题的方法，拥有更多的选择，不论我在这个困扰自己的问题中看到了什么不愉快的形象，这个“我”都有很多办法来处理，这个“我”并不是完美无暇的，不过却很有幽默感

更重要的是，我发现自己被这个“我”深深地吸引了，仅仅看了一眼，就非常想成为这个“我”（如果发现自己想的愿望不是很强烈，那么可以通过丰富亚形态）（如果这个“出色的我”非常有吸引力，那么他应该是什么样的？这个假设问题会立刻让我的大脑创造出一个更具吸引力的“出色的我”的形象）

当自己已经被“出色的我”深深吸引时，“出色的我”用真诚，坦白的声音对我说：“我自我感觉非常好”，此话扑面而来，萦绕在耳边，经久不散，仿佛它还有回声，好像自己是在一个大钟里面一样，当我听到这话的时候，我就让这些良好的情绪清洗、冲刷我的大脑4.练习扩展这个自我形象

放到一个耀眼的小圆点里去，在我面前飘浮，让小圆点迅速膨胀，回到之前大小，听这个“出色的自己”对我说话：“我自我感觉非常好”，萦绕在耳边，感受良好的情绪反复冲刷，清洗我的大脑，多次重复这个过程，直到它成为一个无意识的行为

5.把自我形象的耀眼小圆点放到关键图像中去

放在关键图像的中心6.交换形象

用不断变大的耀眼小圆点取代之前的不愉快的图象，“出色的我”的声音一直在耳边，感觉这声音扑面而来7.看空白的屏幕

就像看到的电影院里的屏幕一样

8.重复10次

从第4步到第6步，要一次比一次快，用新的代替旧的感受，用好的感受代替之前不舒服的感受9.增添自我形象

让自己在过去、将来、现在都能看到“出色的我”，能把这感觉握在手心，感觉它在发光发热，让我激动，有无穷的力量，让自我形象的数量翻倍，成千上万10.检验成效

17、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第100页

你一直在寻找活下去的活动，正因为如此，你在读这本书！

激情、兴奋，无法被记录，仔细回忆，什么是真正让你兴奋的情景，那里的背景、空气的湿度、温度、光影、味道、声音，它是彩色的、大大的，在画面的正中央！

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

18、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第2页

t t f f f

19、《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》的笔记-第57页

看了有一段时间了，基本上看完了，有些练习还没有彻底掌握，有些练习掌握得稍微好点

有点郁闷的是最想掌握的关于使命和目标的那两章，自己看了两遍了，还是没找出自己的使命和目标
囧

这个星期在找工作，下个星期有大型招聘会，我得在这几天把使命和目标给弄清楚

自勉一下

刚才在网上搜索了一下“寻找人生目标”

找到一个觉得有用的，COPY过来

请拿出一张纸，一只笔，

在6分钟之内，详细写下在你想像当中，所有可能成为个人目标的事物。发挥创造力，不要设限。无论事情大小，或者是否不可思议，

我要你想像20年之内，所有你想改变的东西，所有你想去的地方，所有你想做的事，以它们为基准。

以下帮助你联想，现在开始.....

你想变成什么样的人？

你想学习什么技能？

你想学习什么课程？

你想得到什么样的情绪？

有什么样的感情目标？

你想克服什么样的恐惧？

社交上有哪些目标？

在个人成长方面，你想和谁交往？

你想向谁学习？你想与谁一起学习？

你想私下与谁会面？

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

你想学到什么？你学习的目的是什么？

你想学唱歌吗？你想学会另一种语言或更多种语言吗？

你想让自己接受更大、更能够令你成长的挑战吗？

精神上，你有什么目标呢？

你每天要怎么对待自己及旁人，要在精神上感觉愉快需要些什么呢？

一年之内，你想读多少本书呢？你想读什么书呢？

你是否想在人群面前表演或是演讲呢？

写一本书对你来说是否很重要？

你是否想挑战身边的事物？

是否想学潜水？是否想在外国生活？是否考虑参加和平部队半年？

是否想接待外国交换学生，利用这个机会了解另一种文化？

你否想成为大哥？

你想在生命中贡献些什么呢？

你想建设什么，什么是你的终身贡献目标？

你想置身于什么样的环境当中？

朋友以及旁人如何帮助建立你的价值观，以及在心理及情绪上的自我评价？

如果你是迟到大王，你是否想学习准时一些？

你想不想更有效率的管理你的时间？是否想学习管理人事？

你生命中是否还有其他想完成的事，或者是想一探究竟的事？

或许你想看看名画《蒙那丽莎的微笑》，或者在巴黎的露天咖啡座吃个午餐，或者你想觉醒在伦敦的土色土香里面？你想去哪里？你想与谁共享生命的旅程？你想学习什么？你想有什么样的性格？当人们谈起你的时候，你希望别人认为你是什么样的人？或许你想节食，你的生理目标为何？你的理想体重是多少？你想拥有多少活力？

《NLP自我重塑计划-21天塑造全新自我》

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