

《大腦操作手冊——N.L.P.概論》

图书基本信息

书名：《大腦操作手冊——N.L.P.概論》

13位ISBN编号：9789575296865

10位ISBN编号：9575296869

出版时间：1997

出版社：世茂

作者：Robert Dilts

页数：408

译者：彭真

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

《大腦操作手冊——N.L.P.概論》

內容概要

神经（Neuro），源自希腊文它代表了所有的行为都是经由神经运作的结果。语言的（Linguistic）源自拉丁文，显示神经运作的过程经由语言及沟通系统被展现、排序及归结为某些模式或策略，程序化（Programming）指组织某个系统中的（此可指为感官表象）元素，藉此达到某些具体的目标。神經語言程式學（NLP）探讨人类行为上及沟通上神奇且幻像式的特殊世界。譬如您在学习、做买卖、解决问题时，您可能无法了解到它的特性以及沟通上的有效性、速率、简化程度等，又如，您自己具备了一种特殊才艺或能力，却不知如何高超及精准的表现出来。本书教您如何去解开、并且重新包装像上述这些例子的行为，让它变成有效率及沟通良好的程序，使每个人都可以运用，让你的一切更好。

《大腦操作手冊——N.L.P.概論》

作者簡介

Robert Dilts是行为工程的总裁，该公司制造融合NLP原理的计算机软件。他同也是NLP畅销书籍及专题论文的作者。包括《NLP概论》、《NLP新的心理治疗》、《NLP在教育上的应用》、《NLP在组织发展上的应用》、《EEG及表象系统》。他自1975年起，即教授NLP的沟通工具。当时NLP开始成为行为模式。在过去六年中，他对这个模式基本概感的发展贡献良多。此外，他也积极投入支持NLP原理的许多临床及实验性研究。

精彩短評

- 1、系统的学习，很理论
- 2、没有仔细读，书中理论较多，超出了我的理解能力，即使可以接受但是也要花费较多的时间。
- 3、自我精确的控制自己的思维，曙光出现。
为什么美国人如此的善于利用知识，迁移创造新知识呢？
- 4、一本不错学习NLP的书籍,专业性强.
- 5、老书。
- 6、研究原型，而不是研究市面上的量产物。
- 7、自身催眠技术，呵呵。
- 8、曾经这本书读得我想死，不过现在看来，其实是自己的思维能力不够的原因，以及自己的NLP基础不牢的缘故。这本书是NLP的完整的理论架构，基本上涵盖了NLP的大部分内容。不过这本书的实例应用还是太少，导致全篇过于抽象，让很多人望而却步。有志于学习NLP的，强烈推荐。
- 9、看完这本书，应该就懂得人的思维和行动应该如何以时间轴串联了。学习NLP之路上决不可少的一本书。
- 10、阅读难度过大，可能以后才能读懂了
- 11、重点 解读眼睛与身体变化 设心锚
- 12、偏理论 不过我喜欢
- 13、一本进行自我内部更新的好书
- 14、这本书给我提供了很多关于识人方面的有效信息，已经产生了共鸣，即使正在阅读中也要给它一个较高的评价。
- 15、modeling的基础
- 16、策略是件很重要的事情。
- 17、看看
- 18、真的很晦涩，反正我是看两遍。。。当然内容还是不错的。
- 19、这本书看着有点枯燥，但是却非常有价值。作为创始人原是手稿之一的书，值得每一个学习NLP，了解NLP，实践NLP的人看
- 20、看的PDF，大概不是全本，而且是一团海藻般的翻译。希望某天能读一下原版。
- 21、115/55-61，65-66，89，93，98-100，113-115

大脑操作手册(简体横排版)

<http://ishare.iask.sina.com.cn/f/13813128.html?retcode=0>

22、NLP的创始人写的阿

精彩书评

1、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广州精英小组研讨会Q群203511030

2、像电脑一样工作。输入->策略->输出这个策略很复杂，而且每个人的策略都不一样，但基本上都是固定的。我的理解，不知对不对，要多少个字才行啊！晕，要多少个字才行啊！晕，要多少个字才行啊！

3、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

4、连续看了几本NLP方面的著作发现中文作者和英文作者的水准差的不是一点半点《大脑操作手册》可以说是所有NLP概念的理论基础里面包含的内容极其丰富和完善并且非常具备系统性

5、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？叫你采用古怪的姿式静坐？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》

6、<http://www.docin.com/p-53281138.html> 大脑操作手册——N.L.P.概論 在线观看大脑操作手册——

—N.L.P.概論 在线观看大脑操作手册——N.L.P.概論 在线观看

7、（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

《大腦操作手冊——N.L.P.概論》

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>

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