# NLP复习题2024.65篇

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-12-15

*第一篇：NLP复习题2024.61.请解释表意识和潜意识之间的关系。如何运用三项心理定律去影响表意识和潜意识的关系，来促进你个人的表现。2.快速学习技巧能如何帮助你促进你的学习效果？3.设立目标的是什么？请以你的一个目标为例（可以从健康/...*

**第一篇：NLP复习题2024.6**

1.请解释表意识和潜意识之间的关系。如何运用三项心理定律去影响表意识和潜意识的关

系，来促进你个人的表现。

2.快速学习技巧能如何帮助你促进你的学习效果？

3.设立目标的是什么？请以你的一个目标为例（可以从健康/人际关系/个人成长/学业方面

选择），列出达成目标的十二个步骤。

4.我们可以怎样运用NLP的ABC法则来了解自己和别人，以提升自己的人际关系？分享两

项有关的体验。P5

5.什么是NLP归类法？请以苹果为例，用图表结合文字对不同归类法及其特点进行阐述？

P47

6.请列出身心语言程序学（NLP）的七项预设前提（Presuppositions).并选择其中的两项，试描述我们如何可以在日常生活里运用它们。P15

7.什么是EMBA？心理状态（State）与生理状态（Physiology）有什么关系？P41

8.什么叫做‘表象系统’（Representational System）？你怎样找出别人的优先表象系统

（Preferred Representational System)P82

9.‘结合’（Associated）和‘抽离’（Dissociated）有什么分别？它们各有什么用途？如

果你见到自己在构想的图象中，这是抽离还是结合？P28

10.结合一个学习或新行为目标，分析你的目前状态和理想状态，试描述从不同的思想层次

提取有效地资源。P84

11.什么是心锚(Anchor)?设定心锚的四个要诀是什么？丰资心锚(Resource Anchor)有什

么用处？P43

**第二篇：NLP学习心得**

NLP学习心得 《重塑心灵》 必须说实话，在走进NLP课堂之前，对于NLP究竟是什么我并没有准确的理解，只模糊地认为NLP是一种正向的、积极的心态及思维方式。但短短四天的学习，颠覆了我几十年来建立的价值观及旧有的思维模式，我已经全然被NLP的无限魅力所征服。课堂上，景导和陶子老师两位老师的搭档相得益彰：景导亲和力十足、风趣睿智，让大家在轻松愉悦的氛围中更好地体验和领悟，陶子老师则慈爱、知性，语言简洁却充满力量。两位老师不仅运用娴熟的理论和技术来授课，更是用他们全身心来诠释，来唤醒、带领大家走向更美好的人生。第一天，其实我是带着些许困惑甚至是阻抗来的，我的身体则诚实地响应了我。我的喉咙发不出声音来，于是我阻断了与外界更多的联系，而有些心安理得地留在自己的小世界里。但两位老师和小伙伴们给予我的关注与爱护，让我的心门渐渐开了道缝。当我开始接纳身处的这个场域，接纳这个场域的能量进入身体，与我自身的能量融合在一起，我的觉知慢慢苏醒了，细微的变化也随之开始。觉察就是改变的开始啊！在这样敞开的基础上，“肯定和欣赏”的互动也给我了很大的触动。每个人身上都有闪光点，当我们去关注、去发现、去真心地赞美，爱的能量就会流动起来。第二天，开始进入信念价值观的探究与挖掘。在两位老师的带领和引导下，我重新审视了我的人生，内在的改变也愈加明显与深刻起来。“若要求知，必先行动”,通过大量的练习，特别是人生五项与平衡轮圈，让我看到了对自己最重要的原来恰恰是生活中容易被自己所忽略的东西，以往的许多纠结也随之迎刃而解。原来，就是这么简单，换框，转念，重建地图。如果说前面两天是一点一滴的憾动与改变，那么第三天对我而言，就是一次重生与蜕变。在这里，我深深地感恩老师，深深地感恩小伙伴们，给予我的接纳和支撑。我声嘶力竭，泣不成声，有一股力量却在内心里慢慢地凝聚起来。海灵格大师说过：“所谓的自由只不过是臣服而已，一个人懂得臣服自己的命运，那会是最大的自由。很多人喜欢去追求，追求这个，追求那个，但到头来结果未必是好的，臣服就是不用去追求，把结果是什么交给比你更大的那个整体力量去做。”“对不起，谢谢你，我爱你！”我接纳了，我臣服了，我自由了！也因此，真正懂得了什么是爱，明白了怎么样才是真正地爱自己、爱家人、爱孩子！经过一夜的休整，第四天当我以充满活力无比开放地重新回到教室时，所有人都为我巨大的变化而惊喜和祝贺。是的，NLP如此神奇，重新帮我找到了生命的价值与意义，从根本上改变了我的生活。我已经迫不及待地想要让NLP融入到我的日常生活与工作当中，让NLP融入我的生命，丰盛我的人生。而实际上，短短一阶四天的学习，NLP已经悄然地进入了我的生活。以往在工作中我遇事比较急燥，经常让自己疲于奔命，而如今我每天设意愿、列计划，运用ABC法则，工作效率得到很大的提高，更重要的是工作的愉悦感也增加了。而最大的变化是在我的家庭当中。之前经常为了一些小事情对爱人和孩子心生恼怒，可现在我知道我可以有更好的选择。明白每一种信念背后都有其正面的动机，去关注自己的感受和需求，就能有效地管理好自己情绪，再去关注他人的感受和背后真正的需求。个人的成长也带动了其他家人乃至整个家庭的成长，爱流动起来了，家庭氛围越来越温馨与和谐。我想，我是何其有幸，遇到了NLP,遇到了景导和陶子老师，有幸结识了一同学习一同成长的小伙伴们，我将怀着无比感恩的心，继续朝我的卓越人生前进！

**第三篇：NLP夏令营**

NLP夏令营

NLP&素质训练&军事&拓展&情商&感恩&国学& 财商&目标

★特色：

【2大训练系统】&【4大课程亮点】&【5大课程设计理念】&【10大素质训练】&【10大主题活动】&【军事 现役部队】&【拓展】&【财商】&【情商】&【国学】&【花城广场】&

【广东科学中心.上海世愽广东馆】& 【华南植物园】&【黄埔军校】&【大学城】&【原始竹林野战或CS对抗】

★组 委 会：千秋业教育.NLP成长动力组委会.军区教导大队素质教育训练.黄埔军校素质教育基地 ★承办单位：广州千秋业教育科技有限公司.军营“成长动力”（中国）素质教育特训中心.★素质教育特训营简介:

NLP军营成长动力素质教育特训营，营区设在真正现役部队中，确保学员安全，而运用实用心理学、NLP、教练技术、军训、拓展、国学、财商等训练手段。通过“体验式的活动、游戏、沟通交谈、渗透性教育”完成训练，理论与实践结合、互动体验与分享、思考与实操训练、让学员轻松学习，快乐成长！与资深的NLP亲子教育专家互动学习，触动小朋友心灵成长，从“行为与心智”内外相互渗透，达到最佳学习效果。激发潜能，全面提升青少年的综合素质！是青少年综合素质教育实践性的主题夏令营。★2大训练体系：行为训练 + 心智训练

★4大课程亮点：

☆ 军事训练 + 心智训练 ＝ 知行合一☆ 情感训练 + 学习方法 ＝ 道术双修

☆ 重塑信念 + 人生规划＝ 幸福人生☆ 主题活动 + 游戏体验 ＝ 快乐学习

★5项课程设计理念：

☆ 提得智力教育:提升学习方法、改善思维方式、增加压力承受、学会排解压力

☆ 提升情感教育:利用主题训练、解决隔代教育、修复情感断层、解决角色错位

☆ 提升行为教育:利用军营环境、设计行为规范、强化国家使命、树立公民道德

☆ 提升信念教育:重塑人生信念、强化人生使命、树立正确意识、提升成长动力

☆ 提升人生规划:激发宏伟梦想、描绘未来愿景、自我规划目标、实现幸福人生

★10大训练主题：

☆ 01：课程前期引导☆ 02：明确学习目的☆ 03：建立使命感☆ 04：提升聚集能力☆ 05：解除自我限制☆ 06：提升财商指数☆ 07：团队合作训练 ☆ 08：体验承诺训练☆ 09：体验分享乐趣☆ 10：人生愿景描绘

**第四篇：NLP导读**

NLP导读：以下是一篇关于教练技术培训心得，看看教练技术为他带来怎么样的提升。

通过这次教练技术培训，我学到了很多东西，相信大家也同我一样，能够体会到很多很多非常有用的经验和技术。

这次的培训不同以往，让我们能够从中自己来体会一些思路和想法，更加的具有开发能力和引导能力。

我从其中明白了一些道理。做事情要有一定的目的性和准确性。也许之前我在做事情的时候不会有很多的调理存在，只是在凭着自己的想法在做。通过这次的培训，让我明白了自己的目标所在，不管我们中间通过了多少的途径，最终我们都瞄准那个目标，从而在工作和生活中就不会跑题。

另外我也学会了怎样去规划自己的生活。不管是单位的工作生活还是家庭中的日常生活。其实我都应当去有一定的计划，让自己的生活可以更有约束和方向。短期的计划，中期的计划，还有更加长久的计划。只要我这样做了，我想一定可以收获到很多知识和财富。

与此同时我明白还需要去调整好自己的心态。让我们不管在什么样的场合和环境中，都能够以最佳状态来面对问题解决问题。这样我才能在各种场合中做到最好。自己的心态端正了，自然在同事之间，朋友之间，亲人之间建立起良好的个人形象，人际关系不言而喻，自然很顺利。

用我最大的能力来带动一切可以带动的起来的力量共同来面对生活。让我们自己的潜能更好的开发出来，实现我们最高目标。

每个都人上过课堂后都有他们的教练技术培训心得，都是一次成长，你的成长是怎样的？

**第五篇：NLP学习心得**

怀着一份激动的心，写下这篇短文，作为记录自己学习到的，也作为一种分享，相信对NLP人有所帮助。

我是08年12月左右，开始接触到NLP的，当时看的第一本NLP方面的书是《青蛙变王子》，读着上面那些生涩的文字，接触一些新的词汇，比如，眼睛解读线索、心锚、、配合对方呼吸、映现等等，大脑里对NLP的感觉是很模糊的。那时，对NLP的印象，只是知道NLP又名神经语言程序学，是由两位天才班德勒和格林德研究了几位催眠，沟通，治疗大师后，创造的一套对人脑的\*\*性的工具，最初用来作心理治疗，但其内容广泛，被发展到管理，沟通，谈判，催眠，培训，个人提伸、潜能开发、教育、医疗，亲子，销售等等诸多领域，以其效果显著而迅速闻名世界。比如，世界500强企业中有很多引进了NLP培训，FBI谈判专家训练，美国前总统克林顿、前副总统戈尔，也参加过NLP培训。其中对NLP传播的另一位贡献者就是世界第一潜能激励大师安东尼罗宾，安东尼罗宾早期曾跟随NLP的创始人之一格林德学习NLP，后来他从NLP中发展出他自己的一套体系，主要是用于潜能激励。

我是先接触安东尼罗宾的书，录音带后，发现他书中经常会提到NLP，当时我很好奇，这是什么东西，为什么安东尼罗宾把它形容得如此神奇。

我当时上百度查NLP相关资料，得到的只是一些模糊的答案，比如说NLP的核心是模仿，NLP可以把别人好的行为发掘出来，然后可以迅速的教导给别人。当时查了这些资料，对NLP还是很模糊。

在09年1-5月这段时间，我先后读了由NLP创始人写的《青蛙变王子》、《大脑操作手册》、《改变你的未来》《出神入化》这几本书，同时收集了许多国内外的NLP资料，看到书中的一些技巧，很怀疑它们到底是不是像作者讲的那样有效果，因为里面讲的一些技巧，方法是很奇特的。后来，自己去尝试过建立亲和力的技巧，发现真的非常有效。映现别人的语言和非语言信息，都可以快速建立亲和力。

当自己真正做过，收到效果后，更加强了我学习NLP的\*\*，当时，又收集到了NLP执行师兼催眠师江健勇先生的视频，书籍，看完视频，书籍后，对NLP的兴趣更加浓了，也经常在网上和朋友一起交流NLP的一些技巧，相互学习。

但是，当学习了一段时间后，有一个困惑，NLP的几个技巧，特别是瞬间亲和力的技巧，因为自己做过，看到过效果，知道那的确是很有效的。但是，诸如心锚，次感元，闪变模式等等，很怀疑它们的效果。当时我和一个朋友交流过这样一种想法：NLP好像很有效，有很多东西，实用。但学了一段时间后，又好像什么也没有学到，但要说没学到东西，又感觉不尽然，还是学到了一些很有帮助的。我记得一位网友曾说过：我从小到大读书无数，还从来没有发现有哪门学问像NLP这样，对人这么有帮助，当时我们也同意这种说法，还曾开玩笑说：如果屈原学过NLP，或许就不会投江了，因为投江这个行为，并不能满足他的正面动机。但同时，有时还是觉得，又好像什么也没学到。对NLP依然有一些模糊。不过，当时我的想法是：NLP创造至今也才短短的几十年，但已经在全球很多国家风糜了，一门新的学科，在创始人都还在世的时间里，就已经风糜世界，这是非常罕见的。我一直想明白，它到底有什么魔力？？

后来听一位系统地学过NLP的人介绍，说是《语言的魔力》这本书很好，我也就买了这本

书来读，读来读去，虽然作者把它描绘得很神奇，自己好像没发现有什么魔力。

后来，我克服了一些困难，终于想办法赚到了上课的费用，于09年12月辞去昆明的工作，来到广州，参加了张国维博士主讲的NLP专业执行师课程。课程里学到的东西，在这里我就不详谈了。

在课程结束的时候，我有些许的失望，我觉得，课程里是学到了一些很好的东西，比如，我悟到了语言模式，语言是如何影响自己，和别人。那正是我以前一直忽略的。虽然收获很大，但我还是感到有一点点失望，好像对自己没有多大改变。

直到最近一段时间，我静下心来潜心再次研读《青蛙变王子》、《大脑操作手册》，因为现在已经是一名NLP执行师了，对NLP有了更深入的了解，所以再次来读这些书，同样是一本书，以前也读过，同样的文字，不同的是现在收获巨大，终于打开NLP神奇之门。NLP神奇在哪里呢，继续往下看。

N是指神经系统，人有五官，所以人类是靠视觉、听觉、触觉、味觉、嗅觉来与外界接触，这就是人与外界接触的窗口，也可以形容为五个管道。人类靠这五个管道接触到的信息，经过内部的一个过滤网，把接收到的这些信息删减、扭曲、一般化。也许你还是不明白，这是什么意思？知道了有什么用呢？那么，当你继续看我在后面的解释，你就会更明白了。

首先，明白了五个管道，再明白了每个人运用这些管道的强度有所区别，你就可以通过解读别人的眼球转动，听别人的感官用字，去了解他在当时用什么管道，你可以快速地与他建立亲和力。关于如何用NLP建立亲和力，详细过程不是今天我要讨论的，有兴趣的朋友可以去读《瞬间亲和力》这本书，这是其中一个用途而已。还可以用在管理，销售，沟通等等诸多领域。NLP的灵活性让我吃惊！

我现在要谈的，是我用了上课学到的，结合读《大脑操作手册》后，才悟到，原来NLP的核心并不只是那些技巧，而是学NLP可以让你明白，人是如何创造经验，如何用五个管道制作内心的“地图”。为什么有人积极，有人消极？为什么有人开心，有人痛苦？成\*\*讲心态积极，如何做到？？为什么同一件事，不同的人有不同的看法？？这些都是内心的“地图”不一样。我现在才明白，为什么说NLP的核心是模仿，NLP可以把别人好的行为发掘出来，然后可以迅速的教导给别人。在此，我分享一下我对NLP的N的部分与行为模式的理解。

你的每一个行为：无论是打球，打游戏，唱歌这些行为，还是情绪上的（开心，痛苦，高兴，失落等），都是由视觉，听觉，触觉，嗅觉和味觉这些元素，经过不同的顺序排列而产生的。简单来说，你把这五个管道看作五个基本元素，这五个元素按不同的顺序排列，产生了不同的效果。我用个隐喻来加以说明：乐谱是由：1（哆）2（徕）3（咪）4（珐）5（唆）6（啦）7（西）这7个基本元素组成的，元素虽然只有7个，但由这7个元素按不同的顺序排列，就能组成不同的曲子。那么，大部分人类在一般情况下常用到的其实一般就是视觉、听觉、触觉这三个管道，所以，你的所有行为（包括情绪），都是由这些管道的不同排列顺序组成的。比如，如果你害怕蛇，是因为你内在或外在的图像、声音、感觉，按某种特定的的顺序排列，而产生的。这在NLP里叫做策略，可以用NLP的方法，把你的害怕蛇的策略清晰明确后，可以通过改变你的策略结构形式（调整次感元），而不是改变内容（这里所说的改变内容是指意识上的，跟你讲一些道理。）而让你不再害怕蛇。甚至可以把你这套策略

教给别人，让那个人对蛇产生恐惧。同样的，如果你感到快乐，失望，都是由策略产生的。可以说，你所有的行为，都是一种由五种感官加上语言排序后产生的一种成就，这也就是NLP神奇的地方之一。我知道有些读者还是有些不太明白。因为我现在所描述的只是一个大概，而且有些东西用文字在这里来描述很难。这就像如果你从来没吃过桔子，无论我怎么在这里描述，桔子的味道，你始终没吃过，你听我描述后，你心目中产生的桔子的味道与我真正的桔子味道是极有可能是完全不同的。我相信一些NLP理解较深的人能明白我在讲什么。当你真正明白策略和行为的关系后，当你知道神经和语言如何排列产生不同程序后，你就可以从以前你的行为中抽离出来，从此你可以生活得更快乐，因为你可以从你以前的行为模式里跳出来，然后你可以随心所欲给自己设计新的程序，或是模仿有你想要的特质的那人的行为（这里说的模仿不仅仅是外在的模仿，更重要的是准确的抽出他的内在的策略）来复制到你身上。你可以在短短三十分钟里消除自己或别人的恐惧感，十分钟内治疗好一位患有电梯恐惧症的人，你可以完全地掌握你的情绪（大多数人认为情绪不可掌控），这就好像，你以前在盲目地使用你的大脑，而现在你学到了“大脑使用说明书”，你可以操作你的大脑，让它来为你服务。

接下来谈第二个重要点，NLP的L(语言)部分，NLP取名为（神经语言程式学），这个取名很经典。因为就是上面说的五个管道按不同顺序排列（形成不同的程序），和接下来要讲到的语言的归类，或是用不同的连接词按不同的顺序排列（也形成不同的程序），也形成了我们的思想，和情绪。

在NLP里把语言分割为三大类：上归类，下归类，横归类。

上归类，又称米尔顿模式（催眠语言），上归类的用处相当广泛，可以用来催眠自己，催眠别人。就是把一些外在的经验一般化，以达到某种效果。但没学过NLP的一般人，平时也会无意识的运用的，只是他们不懂得其中的厉害关系，更不会系统的运用，有时还会乱用，比如：孩子偷了东西。有的父母就骂孩子：你真不听话，竟然去做贼。父母的这个骂孩子的行为，动机是好的，想让孩子学好。但他们不懂得语言的运用，把孩子偷东西的这个行为，无意中上归类到身份层次（一个贼）！如果还有其他人也这样评价（得到他人的强化）这个孩子，当这个孩子相信自己的身份是一个贼的时候，他就真的会变成一个贼了，换句话说，孩子的父母无意中催眠孩子变为一个贼。而学过NLP语言的人，面对这个问题，就有相当多的技巧来处理，来给孩子正面的支持，比如，可以找孩子偷东西的这个行为背后的正面动机（假设他是偷钱想买玩具），找到正面动机后，可以用催眠语言来肯定孩子的动机，并协助他改变行为。比如可以这样问孩子：“我知道你想要买玩具（臆猜式），每个孩子都想要玩具的（一般化），我也知道其实你是个好孩子（说到这里，同时点头）（臆猜式），同时，做为一个好孩子，你认为在不经过别人同意的情况下就拿别人的东西（把“偷”换框），这个行为好不好呢？？”孩子想了想回答说：不好。接着再问孩子：“你真棒（强化），能知错就改，那么，你是打算从今天开始，以后想要拿别人的东西之前先得到别人的同意，还是打算从明早开始呢？（这里也有玄机，无论孩子意识上选今天开始，还是明早开始，潜意识上都认定了以后不再偷东西了。这就是催眠，把一些你想要的绕过他的意识，直接输入潜意识）。”

下归类模式是上归类模式的相反，把一些模糊的东西具体化，细化，可以用来拆解一些\*\*性的信念，找回被删减、扭曲、一般化的资料，可以增强沟通的准确性，避免一些误解。在此，我不详谈。

横归类简单来说就是找相似的其它事来代替。比如，讲故事，打比方，都是属于横归类。如中国古代的庄子，就是横归类的高手。横归类可以用来给人以启示，或是把复杂的事件简单化，让你更容易理解。比如，我上面用曲子的组织结构来解释策略、用你没吃过桔子与我描述桔子的味道来解释你读到的与我真正想表达的有差别，就是用的横归类。

其实，以上三种归类方式就是人们的思维方式，有些人只习惯于常用其中的某一种（当然，这些都是他们没有察觉到的）。这三个方式可以帮助你开发你的大脑潜能，让你学会更多的角度来思考问题等等。同时，语言模式和上面的策略部分一样，在人的思想地图里，占有要为重要的位置。同时，我现在也明白了，为什么那本书叫《语言的魔力》，语言的确是有魔力的，语言原本是作为一种交流用的工具，同时，你常用的语言，也为你塑造了一个模型，你的思维就受限于这个模型，你老是在这个里面打转。当你能跳出来你来固有的模型后，你就可以有无穷的选择！如果你想了解更多，我可以简单举个例让你思考：

在生活中，有这样两种人。我们在此把他们简称为A和B

他们在下意识地使用这种语言模式，他们自己也没发觉：

我们在这里假设：

把X代表正面的，对人有帮助的。

Y代表负面的,对人没有帮助的。

A有一个语言习惯是：虽然Y,但是X

比如A经常说：

虽然今天下雨了，但是我依然很开心。

虽然这次失败了，但是下次一定会成功。

这是成功人士的思考模式中的一种而已，他们在不知不觉中把负面的信息缩小、扭曲、或者删减。把正面的信息放大，比如，陈安之有一句话：如果没有得到我想要的，那会得到更好的。

换种说法就是：虽然没有得到我想要的，但是我会得到更好的。

有些朋友会这样说：为什么那些成功的人讲课，都喜欢自夸？其实，他们不是有意识地自夸，这只是他们下意识的思维模式，他们习惯把他们的意识焦点放在身上的优点，曾经做得好的行为上，并把它们放大，用NLP的术语来说就是，把一些好的行为上归类，然后加以一般化，所以他们越来越自信，越来越成功。

而B的语言习惯模式是：虽然X，但是Y

比如B经常说：

虽然我现在很开心，但是今天下雨了。

虽然这次成功了，但是不知道会不会持久。

虽然我很富有，但是我很孤独。

或许你会发现，你身边有一些经常感到痛苦的朋友就习惯用这种模式（他们自己不知道自己在用这种模式）。而且，这些负面的描述背后，都隐藏着一个需求，隐藏着一个正面动机。只是他们用问题框架来描述自己想要的，而卓越人士则用效果框架来描述自己想要的。

语言是有结构的，听一个人说话，对方说的内容很重要，同时，更重要的是听对方的语言结构，从语言结构上，你可以了解对方在潜意识上是如何组织他自己的信息，如何把外在的事件转化为内在的感受。

当别人赞美你时，你会怎么反应？

因为我们从小被传统思想教育，谦虚是美德。当然，我同意，谦虚是美德，只是，谦虚如果放大你的缺点的时候，你要不要呢？我认为知道自己有缺点，知道自己的不足，就够了。你可以去放大你的长处，优点；当然，你也可以去放大你的缺点，你愿意放大哪一部分，你自己选择，在这里我要告诉你的是，结果的差别的巨大的。NLP不判断谁对谁错，谁听起来更有道理，NLP只研究，什么是真正有效果的。

当别人赞美你时，你是不是会说：唉，其实我有很多不足啦，我.....不好，.....不好（虽然我X，但是我Y）。因为你认为，这样说是代表谦虚。（聪明的你思考一下，这里真的有因果关系吗？一个人把自己认为不足的行为，向别人说出来，就把这种行为贴上个标签叫做谦虚吗？）

其实，当别人赞美你时，你只需深吸一口气，记住这种被别人认同的感觉，并看着他，笑着对他说：“谢谢你，我完全收到你对我的肯定”，这样不是更好吗？？

现在，亲爱的朋友，你察觉一下你自己，你以前习惯用哪种语言模式呢？？

最近领悟到这些非常有用的知识后，察觉到自己一种内在的能量，内在的自信爆发出来了，因为我掌握了操作大脑的方法，可以设计出任何我想要的新程式来。现在回过头来听张博士的课程录音，发现博士真的很厉害，特别是他的换框法，随时随地把学员的负面经验换框，让学员看到新的角度，产生新的选择。他的语言里还设下心锚，课程中经常使用隐喻，这些对学员的潜意识都是影响巨大的。给我印象较深的一个例子是，当学员称赞博士的课非常好的时候，博士说：这课好不好，都是你选的。博士后来解释，这里巧妙之处在于，就是学员在下意识里，把掌控权交给了博士，博士把掌控权又交还了这位学员。

顺便分享一下肯定，强化的方法如何影响一个人的。如果你的一个行为，得到你身边朋友的肯定，认同，你就会下意识地重复这种行为，然后养成习惯，最后产生身份认同。比如，你学会抽烟，很可能是当初你抽烟后，得到身边朋友的认同（这种认同不一定是语言上的），于是你下意识地把抽烟与快乐联系。当一个行为不断的得到肯定，赞扬，奖励的时候，这个行为就会不断的重复下去。这就是训练人的方法，江健勇称之为“\*\*”。所以，一个企业里的员工有没有干劲，有没有冲劲，很大原因是在老板懂不懂肯定，赞扬。成功的企业，充满的是鲜花和掌声。而失败的企业，充满的是老板的指责和对员工的抱怨。同样的，一个孩子好不好，听不听话，很大原因是在父母。简单来说，你想要什么，你就去肯定什么。

我举我实际的例子。

我和朋友玩游戏，以前我不懂这个原理，因为那游戏是需要配合的，我们在玩游戏时，我们经常会互相指责，比如说，你太冲动了。虽然，的确是因为冲动而输掉的，我们都明白这个道理。但是，指责有没有用呢？事实给我的答案是，完全没有用。现在用NLP的角度来看，“你太冲动”这种说法，潜意识里收到的信息是：“冲动”，而且是“你冲动（在潜意识上把冲动的行为与当事人结合，而不是抽离）”。也就是说，当你指责你的孩子，员工“太Y”的时候，你其实是在催眠他继续这样下去。那么，如何才能有效的得到另外的效果呢？很简单，你想要什么，你就去肯定什么。

我现在明白这个道理后，我就改变了做法，我会对我的游戏伙伴说：“我发现你现在越打越冷静了（其实有时还是很冲动的）”，或是在游戏里，只要我一发现他没有冲动的时候，我就及时地赞扬一句：哇，真冷静，太棒了。最后，我再把这行为上归类到他的身份层次,我对他开玩笑说：“你现在是个冷静男”。结果，他现在打游戏的确是非常非常的冷静（潜意识里注意的焦点不一样了），同时，他的冷静又影响到我，我也更冷静了。

一个小孩子调皮，不听话，其实是父母训练出来的，通常这类父母会说：“我这孩子，老是不听话。”父母总是在给这孩子贴“不听话”的标签。孩子下意识地把这个标签与他自己的身份层次相结合，结果就真的不听话了。

而有些父母就做得很好，他经常肯定自己的孩子说：“我这孩子非常的听话”，结果孩子真的就很听话了。

用在自己身上可不可以呢？同样可以，而且效果很好，比如，如果你一直以来认为你是一个不善言辞的人（你的旧信念）。那么，你可以用这个技巧来改变你。我相信，你不可能一直都不善言辞，总有些时候，有些场合，你会发挥得较好。当以后每次你发现自己和别人交谈，表现得很好时，你就自我肯定一下。这样，久而久之，你的旧信念就越来越受到质疑，新信念也慢慢建立起来了，这在NLP里叫做新桌子法。

NLP里设心锚的技巧其实也就是一种自我肯定及强化，当你发现你处于你想要的状态的时候，马上设置一个心锚。这样就是一种强化，久而久之，你就自然的改变了，甚至在你不知不觉中改变的。

我曾经害怕和陌生人单独交流，会感到紧张，找不到话题。后来，我尝试用设心锚的技巧。每次发现自己做得很好时，设下心锚。做了几次，后来我就忘了这事了，突然间，某天回头想起这事，才发现我早已经在不知不觉中改变了，现在我不但可以和任何陌生人单独交流，而且还很愉快。

这方法不仅用于人类，用于动物也一样，训练海豚，训练狗，都是当它们做出你想要的行为后，你及时地给予肯定，奖励。

记住，你肯定什么，你就会得到什么。你的焦点在哪里，能量就在哪里。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！