

<<看见真正的自己>>

图书基本信息

书名：<<看见真正的自己>>

13位ISBN编号：9789866363672

10位ISBN编号：9866363678

出版时间：2010-10

出版公司：世茂出版有限公司

作者：千叶英介

页数：192

译者：许昆晖

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：<http://www.tushu007.com>

## <<看见真正的自己>>

### 前言

「無法瞭解客戶的真正需求。

」 「最近經常發生客訴相關的問題。

」 「與週遭的人的溝通不佳。

」 「不瞭解自己真正想要的是什麼。

」 主動將本書拿起閱讀的你，是否正面臨類似上述的問題？

NLP是Neuro-Linguistic Programming的縮寫，直譯成中文就是「神經語言程式學」。

1970年代美國的約翰·葛瑞德（John Grinder）與理察·班德勒（Richard Bandler）以完形治療法（gestalt therapy）、催眠療法、家族療法（family therapy）領域績效卓著的三位心理治療師為對象開始進行研究，分析三人的治療為何能產生如此優異的效果。

進而創造出確實能讓第三者做法的實用溝通技巧。

而NLP研究所教授的內容正是上述兩位所確立的模型。

日本國內的生活方式變化日新月異，近10年出現了許多新的溝通科技。

才剛因傳真機這種工具誕生而讚嘆「便利的工具終於出現」沒多久，電腦便已慢慢滲透每個人的生活，甚至從小朋友到老人都會收發電子郵件。

手機現在也已是每個人的必備品，當快要遲到時就可以馬上聯絡對方避免對方先行離去。

然而，溝通雖然變得比以前更加便利，卻不代表溝通的品質也隨之提升。

有句諺語說「以心傳心」，正好可說明過去大家都傾向「以默許取得共識」的溝通方式。

但如今的社會價值觀已趨向多元化，這樣的理念便無法通用。

在現代有這麼多便利工具可供使用下，依然無法好好溝通的原因，是否便出於「就算我不說你也應該知道啊？

」的這種對方理應做到的傳統觀念上呢？

不把內心的想法表達出來他人便無法理解。

然而，有些事甚至憑藉著口說出來，都還無法傳達給他人。

既然如此，究竟我們該如何建構妥善有效的溝通方式，此即為本書的主題。

雖然這並不能完全囊括NLP的內涵，但我們大致上可以如此看待這種理論。

NLP是一種基於語言學與心理學所開發出來的新學問，能教導學習者獲取成功的實用方法與技術。

只要得到這種技術，你便能釐清自我的目標，且更進一步建立與他人的信賴關係，在溝通時也將暢行無阻。

當你對「NLP是什麼」產生興趣時，你的生活將發生如下改變。

1. 建立正面的人生觀    2. 工作順利、成功    3. 人際關係大幅改善    所以，你想過著什麼樣的人生呢？

為了達成前述目標，或許還首先得將你此刻心中的憂慮與不滿驅除才行。

NLP在這方面也會是你的好幫手。

筆者衷心期盼這本NLP的入門書籍能助你實現 Excellent life（擺脫平凡，過著精采、卓越的人生）。

。 羅伯特·帝爾茲給本書讀者的話    NLP不管對專業人士或一般人來說都是一種能直接產生改變的強力工具。

而本書便是以想要在職場與人生獲得更多滿足的商業人士與管理者為對象，介紹NLP理論。

提升工作夥伴的衝勁、增進達成結果的能力、創造更好的未來    若你是有上述需求的讀者，本書字裡行間充滿了能協助你的戰略與工具。

2003年10月    羅伯特·帝爾茲（Robert Dilts）    於加州聖塔克魯茲（Santa Cruz, California）

羅伯特·帝爾茲（Robert Dilts）先生是與NLP創始者約翰·葛瑞德與理察·班德勒一同研究發展NLP的先驅者。

除了在NLP發源地加州聖塔克魯茲開設NLP大學（NLP University）、每年指導來自全球的NLP初學者

## <<看见真正的自己>>

外，其著作也在世界各地暢銷，被各企業、團體列為研討班或讀書會的主題。2002年、2004年帝爾茲先生應NLP研究所邀請來日訪問，造成相當大的轟動。

## <<看见真正的自己>>

### 内容概要

以NLP神經語言為契機，打開通往卓越人生的那扇門！

NLP是一種根基於語言學與心理學所開發出來的新學問，是一種深入探討「不知為何」這類的心理，它重視聆聽技巧，能教導學習者獲取成功的實用方法與技術。

只要學習這種技術，便能釐清自我的目標，更進一步建立與他人的信賴關係，溝通暢通無阻，過著精采、卓越的人生！

當你對「NLP是什麼」產生興趣時，你的生活將發生如下的改變：ü 建立正面的人生觀 ü 工作順利、成功 ü 人際關係大幅改善幫助你在最短時間內輕鬆掌握「神經語言程式學」NLP，擺脫平凡、實現圓滿、創造精采人生！

~ NLP先驅 羅伯特·帝爾茲 (Robert Dilts) 權威推薦！

~ 「NLP不管對專業人士或一般人來說，都是一種能直接產生改變的強力工具。

這本書所介紹的NLP理論，是以想要在職場與人生獲得雙贏的上班族與管理者為對象。

在提升同僚與下屬的工作衝勁、增進達成績效的能力，進而創造更美好的未來 在這本書的字裡行間充滿了能協助你人生的戰略與工具。

」讓你在最短時間內，輕鬆掌握「神經語言程式學」NLP！

NLP是對「不知為何」的心理追根究底的心理學認知改變後，經驗也將改變將無意識的行為意識化「表象系統」是認識世界的手段認識表象系統溝通方式將改變不同的人不可能產生相同的體驗以觀察度測技巧仔細研究對方會認為「自己一事無成」是為什麼利用「後設程式」(meta program) 接近不同類型的對象喜歡討論未來的人、喜歡討論過去的人、活在當下的人。

## <<看见真正的自己>>

### 作者简介

千葉英介 修畢美國商學院的課程後，在日、美兩國累積了10年以上的商務經驗，同時取得兩地的各項NLP資格證書。

所開設的NLP研究所以經營為重點，至今已持續經營超過10年以上。

目前以訓練師及企業研修講師的身分活躍於該領域。

此外，也對創業者與企業經營高層提供諮詢、顧問的服務。

在日本及海外，為追求地球環境與人類生活方式的平衡、新型態生活循環的創造，是作者現今努力的目標。

譯者簡介 許昆暉 一九七九年生，台北人，畢業於\*\*台灣大學經濟學系。

曾任職證券業及出版業，目前從事專職譯者的工作。

興趣廣泛，包括投資理財、日本文學與動漫畫遊戲、攝影、棒球等。

除本書外，另譯有包括《ROOM NO.1301》系列（台灣角川書店）、《The Book》（東立）在內的日本輕小說二十餘種。

## <<看見真正的自己>>

### 書籍目錄

#### 第1章 NLP究竟是什麼樣的理論？

1 人類的心理構造與NLP所扮演的角色 對「不知為何」追根究柢的NLP 體驗．經驗是如何產生的呢？

記憶的構造 什麼時候人心會被打動、感動2 人類如何「經驗」曾發生過的事？

在什麼樣的情況下我們會想起過去的經驗？

認知改變後，經驗也跟著改變 將無意識的行為意識化3 認識世界的手段 何謂「表象系統」？

什麼是「表象系統」？

以表象系統進行的分類 認識表象系統後，溝通方式將出現改變 能改變慣用的表象系統嗎？

#### 4 何謂腦中的「地圖」？

地圖不等於疆域？

自我認知的事實對他人也是事實嗎？

不同的人不可能產生相同的體驗？

#### 5 發掘他人表象系統的方法 該如何發掘對方的地圖、表象系統？

以手、眼睛的動作判讀表象系統 以提問發掘表象系統的方法 以觀察度測（calibration）技巧仔細研究對方第2章 NLP的目的、扮演角色為何？

#### 1 目的對人類的意義為何？

你瞭解自己的目的嗎？

人是遵循目的而行動2 達成目的是人類的使命 什麼是資源（resource）？

肯定成果後資源就會出現 為何會認為「自己一事無成」？

#### 3 NLP的目的，就是讓你過「excellent life」（精采的人生） NLP的最終目的為何？

人出生時就具備各種資源 何謂設定目標時的「八大框架」？

#### 4 為何無法達成目標？

「阻礙」 無法達成目標的原因為何？

如何提出切中核心的問題？

5 利用後設程式（meta program），接近不同類型的對象 以「後設程式」分類 不同類型的接觸方式6 後設程式，在日常生活中的功用 後設程式的類型會混合出現，非單一 喜歡討論概要的人、喜歡討論細節的人 喜歡討論未來的人、喜歡討論過去的人、活在當下的人 與格格不入對象的相處方法 利用後設程式讓對方說「Yes」法第3章 利用NLP設定與達成目標1 具體設定目標的方法 達成目標的三要素「GEO模型」2 強化達成目標動機 「歸類」法（chunking） 將目標設定在合理的大小規模 何種目標無法提升達成動機？

#### 3 何謂能讓任何人都能遠離不幸的目標設定？

「環保核查」（ecology check） 什麼是環保核查？

進行環保核查所需提問的內容為何？

#### 4 學習成功者的戰略提案 「迪士尼模型」（disney model） 以成功者為模範 華德．迪士尼的成功模式 為了實現提案而扮演批評家第4章 日常生活的實用NLP技巧1 設身處地的方法 「改變立場」（position change） 無法理解「表象系統」的差異？

利用「改變立場」來理解對方2 建立信賴關係的技巧 「親和感」（rapport） 溝通的基礎「親和感」為何？

建立親和感的方法3 與他人產生親和感的技巧 「回溯」（backtracking） 消解對立的方法 以回溯來使對方產生「認同感」4 讓感情用事的對方恢復冷靜 「定調與引導」（pace & lead） 處理客訴的範例 試著配合對方的步調 配合對方動作的「映現」（mirroring）5 找出對方真正的需求

「觀察度測」（calibration） 以觀察度測來理解對方 利用對方的表象系統詢問6 使用說服、交涉的技巧與尋找解決之道的方向 不拘泥形式，找出最好的對策 如何找出讓眾人都能認同的解決之道7 巧妙反駁對方的技巧 加上「所以」 採納對方意見後再改變討論方向 「所以」的活用方法8 讓會議更有效率的方法 統整眾人目的與分工明確化 首先要統合與會者的目的 制止超越職務範

## <<看見真正的自己>>

圍的意見9 靈活的時間管理術 嚴守時間所獲得的價值 守時能獲得的價值是？  
如何過守時的生活10提高動機的方法 「時間線」(timeline) 迎接挑戰的第一步「時間線」  
從未來討論起 成功的種子就在自己身上11 緩解緊張、提升自信 「卓越圈」(excellent cycle)  
防止怯場、解除緊張的有效技巧 何謂「卓越圈」？  
12 當聽到「無能為力、時間不夠」時，回覆以「AS if~？」  
被他人拒絕時該如何應對？  
阻止行動的語言 以提問讓對方面對未來13 將危機化為轉機 「換框法」(reframe) 老是愛找  
藉口的A 思考該如何解決的B 將危機化為轉機的「換框法」 讓對方正視自己的成果14 說服「因  
為缺乏經驗所以辦不到」的人 「缺乏經驗」並非是讓人不安的理由 以「AS if~？」  
「框架擴展想像視野 將目光聚焦於創造未來15 改寫不愉快的經驗 「轉換次感元」(submodality)  
) 難堪的記憶總是會隨時甦醒 轉換次感元的技巧 改變自己認為不擅長的印象16 失敗為成功之母  
「回饋」(feedback) 「並非失敗，只是需要學習」 討論失敗中的成功要因17 重設感情．人  
際關係的方法 「承認．結束．再出發」 與討厭對象的往來方法 「承認．結束．再出發」的重  
點 只要結束敵意與怒意，人際關係便可以重新開始建立18 運用「改變立場」 強化團隊精神 責  
任該由誰負？  
強化責任感的「改變立場」 讓對方專注於「自己能做什麼？」  
之上19 擺脫煩惱的方法 「脫離」(dissociate) 與「結合」(associate) 何謂「脫離與結合」？  
消除愛逞強、因小失大的毛病 讓對方湧現幹勁與工作熱忱第5章 建立信賴關係、拓展可能性的  
方法1 改變意識的層次並拓展可能性 「思維價值層次」(neurological level) 何謂思維價值層  
次？  
區分問題的層次 超越我執的意識，發揚團隊精神2 撼動「絕對不可能！」  
的提問 「信念．價值觀」 你想創造何種價值？  
以不同層次來審視對立的意見 信念．價值觀究竟是什麼？  
3 提高溝通品質，信念．價值觀層次的對話 給無法順利溝通的人 溝通的目的為何？  
你想藉由溝通達成「什麼」？  
將「需求」確實傳達給對方的技巧4 營造親和感技巧，也可用於客訴處理 產生紛爭時更需要營造  
親和感 客訴其實是瞬間的轉機 與價值觀不同的對象營造親和感第6章 語言的表現及語言之外的  
表現方法1 比起表達的內容，「表達方式」更需矚目 語言只佔溝通的7% 語言的表現，肢體的表  
現2 引導出對方真正意圖 「後設模式」提問 從臆測轉化為正確資訊3 後設模式的「省略」 不知  
何時被省略的部分？  
4 後設模式的「一般化」 被一般化的資訊5 後設模式的「扭曲」 面對不同的對象，就算以完美的方  
式表達也會產生扭曲？  
6 非語言的觀察度測 「肢體語言」 姿勢 站位 眼神移動 呼吸 膝蓋與節奏 頭與脖子的動  
作 間隔與點頭後記

## <<看见真正的自己>>

### 编辑推荐

《看见真正的自己: 运用NLP实现精采人生》特色 「你并非失败, 只是需要学习！」  
NLP理论有句话这么说。

如果要在职场追求更大的成就, 人生舞台获得更大的成功, 运用NLP技术 「时间线」  
提高动机; 「观察度测」找出对方真正的需求; 「卓越圈」帮助缓解紧张提升自信; 「八大框架」设定目标; 「转换次感元」改写不愉快经验; 「换框法」将危机化为转机; 「GEO模型」三要素达成目的。

你将重新看见真正自我的价值, 实现不平凡的卓越人生!  
NLP先驱 罗伯特·帝尔兹 (Robert Dilts) 权威推荐!

<<看见真正的自己>>

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:<http://www.tushu007.com>