

SLEIGHT OF MOUTH

语言的魔力

〔美〕罗伯特·迪尔茨著

谭洪岗译 张瑛琦校阅

谈笑间转变信念之NLP技巧



世界图书出版公司



我有什么限制性信念阻碍了我的生活，使我常常跌倒？

为什么我常常为了一个小小的问题苦恼很久，无法找到答案？

为什么我总是遭到别人的拒绝，谈话无果而终？

我忧心如焚想要让他认识到他错了，为何不被理解？

从如何与别人交谈到确定自己的生活道路；从简单的句式转换到各种回应术模式的综合运用，本书在不知不觉间转变了我们的信念，教会了我们一种全新的世界观——这就是回应术的神奇之处。

或许本书教会你的远不止这些。一个积极的人生态度；一种快乐、健康的心理状态，体现在我们日常生活的点点滴滴中。



<http://www.wpcbj.com.cn>

策划编辑：李 征

责任编辑：张向军 邹 丹

装帧设计：黑羽平面工作室

ISBN 978-7-5062-9136-1



9 787506 291361 >

ISBN 978-7-5062-9136-1/C · 39

WB9136 定价：35.00元

上架建议：心理学 / 社科

SLEIGHT OF MOUTH

语言的魔力

〔美〕罗伯特·迪尔茨著
谭洪岗译 张瑛琦校阅

谈笑间转变信念之NLP技巧



世界图书出版公司

北京·广州·上海·西安

图书在版编目(CIP)数据

语言的魔力 / (美) 迪尔茨 著; 谭洪岗 译. —北京: 世界图书出版公司北京公司, 2008.10
书名原文: Sleight of Mouth: The Magic of Conversational Belief Change
ISBN 978-7-5062-9136-1

I. 语... II. ①迪... ②谭... III. 心理学—咨询与治疗 IV. B848.4 C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2008) 第083817号

Robert Dilts

Sleight of Mouth: The Magic of Conversational Belief Change

ISBN 0-916990-47-8

Copyright©1999 by Meta Publications.

Simplified Chinese edition copyright:©2008 BEIJING WORLD PUBLISHING CORPORATION.

All right reserved.

仅限于中华人民共和国境内 (不包括中国香港、澳门特别行政区和中国台湾地区) 销售发行。

语言的魔力：谈笑间转变信念之 NLP 技巧

著 者：[美] 罗伯特·迪尔茨

译 者：谭洪岗

校 阅 者：张瑛琦

策划编辑：李 征

责任编辑：张向军 邹 丹

装帧设计：黑羽平面工作室

出 版：世界图书出版公司北京公司

发 行：世界图书出版公司北京公司

(地址：北京朝内大街 137 号 邮编：100010 电话：64077922)

销 售：各地新华书店

印 刷：三河市国英印务有限公司

开 本：787 × 1092 1/16

印 张：17.5

字 数：300 千

版 次：2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷

版权登记：图字 01-2007-4309

ISBN 978-7-5062-9136-1/C · 39

定价：35.00 元

版权所有 翻印必究



译者序

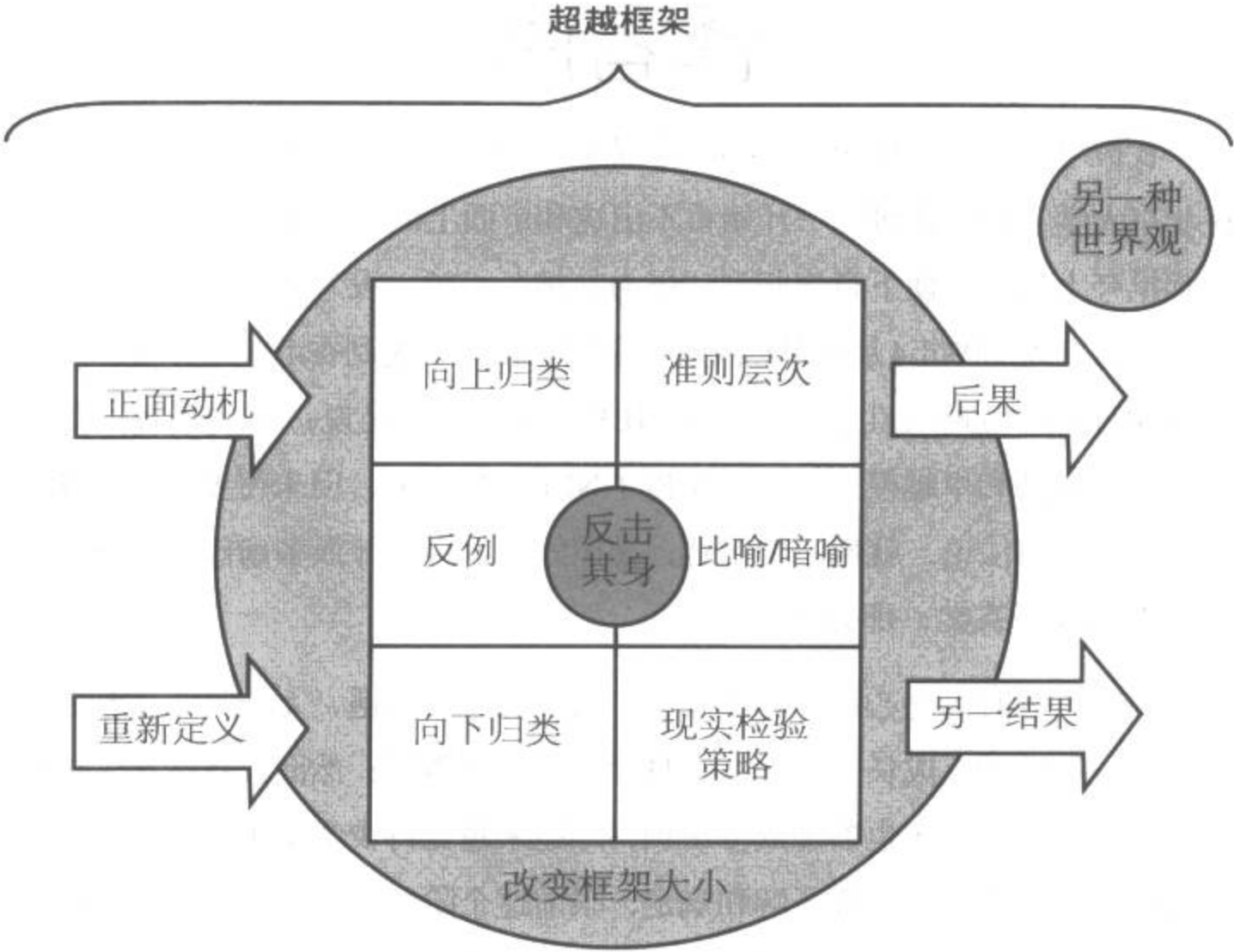
我最早看到关于NLP（身心语言程序学）的书，是2000年前后，当时还在北京大学心理系读研。一开始看不出这 and 市面上流行的成功学有何区别，只感觉夸大其词，便下意识归到“怪力乱神”一类，没怎么上心。我对NLP的印象，直到2007年4月才霍然改观。那是在杭州，见到香港的系统排列导师和NLP导师郑立峰先生，听他谈起NLP心得，大意是说：NLP的核心是模仿，模仿成功和卓越模式。成功学抄了NLP一些皮毛，但未得要领。NLP本身只是一套方法论，就像一把钥匙，掌握好了，可以开很多扇门。当然如果把钥匙当成了答案，那会走偏。

我听了顿时为之心动。是谁说过，人生的一切际遇，无非是为了帮助我们学习，和精神上成长。今天，终身学习快要说滥了；然而，我曾在学校里读过二十年书，近年也参加众多短训，却越来越觉得少学了重要的一课：学习和模仿的方法——怎样了解和确定，眼前这个阶段需要学些什么？向谁学对自己更为合适？怎样学到精髓，而不仅仅是形似？如何让学习带来生命的改变？或者至少促进改变的历程？

这是杭州一席话后，NLP吸引我的地方：关于模仿本质的探索和总结，若能拿来灵活变通地运用、触类旁通地汲取、融会贯通相关的思想和体验，岂不是可以加快很多事情的进程？从那以后，我才开始好奇和留心，在学习与模仿中，如何掌握“可以开很多扇门”的钥匙，并把它用在合适的地方，用到合适的程度。之后，便有了机缘翻译本书。

初读这本书的英文原版，看改换连接词、调整语言顺序之类小技巧，已经觉得眼前一亮。细品回应术^①的主旨目标：将信念从问题框架（关注哪里出了问题？是谁的错儿？）转向结果框架（关注目标，和实现目标所需的资源），从失败框架转向反馈框架……更精辟而多有启发。除了赞叹作者对信念的独到解析之外，几个月的翻译过程也是学习和内化的过程。书中的一些理念方法，有时可以自然地用在我的日常生活和咨询工作中，给我带来惊喜。

逐一细看改变信念的十四种回应术模式时，也见过郑立峰先生设计的回应术概念图。



回应术概念图（郑立峰设计并同意使用）

对照一看，忽然明白原来可以这样练习和实践回应术：按某种顺序，依次用十四种模式回应某一想法、信念，连起来几乎能写成一篇小文章。

① 本书提到的回应术一词是指一种应用NLP模式的谈话技巧，它能有效地转变人们的观点和信念。
——编者注

例如一个常见的人际困扰：曾经答应的事情，现在发现我力所不及做不到了，实在愧对朋友，没法儿再去见他/她。

可以用十四种模式依次回应为：

“我了解你重视朋友，也希望自己言而有信（意图/正面动机）；所以当计划没有变化快时，你担心损害到别人，觉得很难面对（重新定义）。我想，接受这份愧疚，它会化为你的力量（后果）；当初答应的事情，应是出自一份诚意，现在面对和承认自己心有余而力不足，也是对人对己的坦诚（另一结果）。

你的想法让我联想到，改变是不是一定让人不能接受（向上归类）？量力而行和顺势而为，可能比坚守计划更重要（准则层次）？就像你原想送给朋友一份礼物，后来因为现实条件所限，实际送的比你当初期望的要轻（比喻）；现在你内心里看到什么或听到什么，让你以为别人不能谅解你力所不及（现实检验策略）？难以面对的，是担心朋友不会原谅你，还是你不能够原谅自己（向下分类）？有没有过这样的经历，其实别人对你，比你对自己更宽容（反例）？

如果承担不起愧疚，那你能否承担得起这个想法的代价（反击其身）？你希望多年以后，你的孩子也这样遇到困难就回避吗（改变框架大小）？洞明世事练达人情的人，会注重整体平衡，淡忘一时得失（另一种世界观）。现在，沉淀一下这一刻的感觉，如果陷在“是我的错”这一问题框架中，暗暗希望事情没有那样发生，只会消耗自己；等你准备好转向结果框架，解决之道就会出现。（超越框架）。”

使用得当的话，有很多方向去打破自我限制，开放新的可能性。当然，我在翻译中私淑，得来尚浅，回应术的内涵不止于此。

这是一本值得精读的书。见过美食家言，如果杀了一只鸡，却不能将它做成美味，这鸡就白死了。同样的，读一本书，若没能享受到读书乐趣、学到有益的东西，那读书的时间不免有些浪费。愿读者都能享受花在这本书上的时间。

关于本书，感谢郑立峰先生在翻译过程中的指点和帮助，以及同意使用

回应术概念图。感谢世界图书出版公司李征女士等各位编辑付出的努力。

译稿完成时，正值岁末年初。刚刚过去的2007年，是我的成长和感恩之年——这一年陆续致谢过很多人，也为所有的相遇心怀感激；更想以热爱生命之心，快乐工作，分享幸福。

谭洪岗

2008年1月



献辞

本书诚挚敬献给

理查德·班德勒（Richard Bandler）

约翰·葛瑞德（John Grinder）

米尔顿·艾瑞克森（Milton Erickson）

葛利高里·贝特森（Gregory Bateson）

他们让我懂得了语言的神奇，和“神奇”的语言。



致谢

我要感谢：

朱迪思·德洛兹（**Judith DeLozier**），托德·爱泼斯坦（**Todd Epstein**），大卫·高顿（**David Gordon**）和莱斯利·卡梅伦—班德勒（**Leslie Cameron-Bandler**），他们在我最早发展回应术基本理念时给予我启发和支持。

我的孩子安德鲁和朱丽娅，他们的经历和解释，帮助我理解信念改变的自然过程和信念的“后设结构”（**meta structure**）。

艾米·赛廷格（**Ami Sattinger**），帮我校对和编辑此书（她也为我的其他许多书籍和选题做了同样的工作）。

约翰·冯特（**John Wundes**）将回应术的一些深层结构做成了图片，帮我们看得更加清楚。约翰还创作了富有创意的封面，和每一章开头的精彩插图。



前言

为了写这本书，我已经酝酿了很多年。这是一本关于语言之魔力的书，基于身心语言程序学（NLP）的原理与特点。我第一次接触NLP是在25年前，当时我参加了加州大学圣·克鲁斯（Santa Cruz）分校的语言学课程。那门课的授课者就是NLP的创始人之一：约翰·葛瑞德，他和理查德·班德勒刚刚合作完成了他们的开创性著作《神奇的结构》（*The Structure of Magic*）第一卷。在此书中，他们两人模仿了三位世界顶级心理治疗师（弗瑞兹·皮尔斯Fritz Perls，弗吉尼亚·萨提亚Virginia Satir和米尔顿·艾瑞克森Milton Erickson）的语言模式和直觉能力。这套模式（被称为后设模型，meta model）使得像我这样主修政治，没有任何治疗经验的大三学生，能够像经验丰富的治疗师一样提问。

后设模型和模仿的过程所带来的可能性都令我震撼。对我来说，在人类孜孜以求的所有领域，模仿都有着重要意义，这些领域包括：政治，艺术，管理，科学，教学等等（见*Modeling with NLP*, Dilts, 1998）。令我震撼的是，模仿的方法论在远远超出心理治疗以外的许多其他领域，包括人际沟通，都可以带来广泛的创新。作为主修政治哲学的学生，我的第一个“模仿项目”，是把葛瑞德和班德勒用来分析治疗师的语言过滤器，用于研究柏拉图的《苏格拉底的对话》（*Plato's Use of the Dialectic in The Republic: A Linguistic Analysis*, 1975; in *Applications of NLP*, Dilts, 1983）。

这项研究既令人着迷，又富有启发，我感觉苏格拉底的说服能力远远超出后设模型所能解释的。NLP所展现的其他言语特点也是如此，例如表象系统中的谓语（显示某一特定感觉形式的描述性词汇：“看见”、“看”、“听见”、“听起来”、“感觉”、“触摸”等）。这些特点会带来启示，但还不足以把握苏格拉底说服力的所有维度。

当我继续研究那些塑造和影响了人类历史进程的人们的文章和演讲时——这些伟人包括卡尔·马克思，亚伯拉罕·林肯，阿尔伯特·爱因斯坦，穆罕默德·甘地，马丁·路德·金等等——我开始信服，这些人在用一些共通的基本模式来影响周围人的信念。甚至在这些人去世后多年，他们言词中所含的模式仍在塑造和影响历史。回应术模式是我的一个尝试，尝试解码这些人用来有效地说服他人、影响社会信念和信念系统的一些关键语言机制。

与NLP创始人之一理查德·班德勒共处的一段经历，让我能够在1980年有意识地识别和形成这些模式。在一次研讨会上，以口若悬河知名的班德勒，建立了一个风趣而“偏执”的信念系统，并挑战全班来说服他改变信念（见第9章）。整个班用尽全力，仍无法撼动班德勒所建立的看来铁板一块、不可动摇的信念系统（这个系统建立在我后来称之为“思想病毒”的基础上）。

我在听班德勒自发创造的各种语言“换框法”时，才得以辨别出他所使用的一些结构。虽然班德勒是用这些模式来“反面示范”他的观念，我仍然意识到这是相同的结构，是林肯、甘地等人用来推动积极而有力的社会变革的相同结构。

基本上，这些回应术模式由言语类别和特征所组成，关键信念就通过这些言语类别和特征而建立、转移和转换。它们可以被认为是影响信念的“言语换框法”和信念形成的心灵地图。从回应术出现以来的近二十年中，它被证明是NLP所提供的最为有力的有效说服方式之一。与NLP的其他特点相比，回应术模式提供了谈话转变信念的有效工具。

然而，有效传授这些模式，具有很大挑战性，因为它是关于言词的，而言词基本上是抽象的。如NLP所承认的，语言是表层结构（**surface structure**），它试图代表或者表达深层结构（**deeper structure**）。为了真正理解和灵活应用某种语言模式，我们必须内化它的“深层结构”。否则，我们只是在就所

给的例子做肤浅模仿或“依葫芦画瓢”。为此，要学习和练习回应术，重要的是分辨“小伎俩”与真正的神奇。神奇的改变来自于触碰到那些超越言词本身的东西。

迄今为止，回应术模式的典型传授方式，是给学习者提供定义和证明不同语言结构的若干示例。而后让学习者运用直觉，摸索产生他们自己的模式所需要的深层结构。某种意义上，这就是我们在孩提时学习母语的方式，它也同样会带来一些限制。

例如，人们（尤其是并非以英语为母语的人）会体验到回应术模式的有力和有效，但他们有时也会感到复杂和迷惑。虽然NLP咨询师（包括那些有多年经验的）有时也搞不清楚，这些模式如何跟其他的NLP特点结合使用。

而且，这些模式经常用于对立性的架构：主要用做争论或辩论的工具。这使人觉得它有些夸大其词。

这些困难有的只是反映了这些模式的发展历史。我先鉴别出并形成了回应术模式，之后才有机会深入探索信念与信念改变的深层结构及其与学习和改变的其他层次的关系。自从初次识别出回应术模式以来，我已经发展了若干信念改变技术，例如重塑印记法（*reimprinting*），从失败到反馈模式（*the failure into feedback pattern*），信念植入过程（*the belief installation process*），后设镜映（*meta mirror*）和整合冲突信念（*integrating conflicting beliefs*）——详见《用NLP改变信念系统》（*Dilts, 1990*），和《信念：通往健康幸福之路》（*Dilts, Hallbom & Smith, 1990*）。直到最近几年，我才对认知和神经学上信念是如何形成和保持的有了足够的领悟和理解，我可以令回应术下面的深层结构足够清晰准确。

这本书第一卷的目标，是呈现一些上述的领悟和理解，为使用回应术模式提供基础。本书中我的目的，是呈现那些回应术模式的潜在原理与“深层结构”的根据。除了定义和举例外，我也提供一些可用来练习和使用每种模式的简单结构，并阐明它们如何与其他的NLP假设、原理、技术、特点结合。

我也计划了第二卷，名为《领导力与社会变革的语言技术》，它会探索和阐明，苏格拉底、马克思、林肯、甘地等伟人，如何用这些模式来建立、影响和转换那些构成现代社会基础的关键信念。

回应术是一个令人着迷的主题。了解回应术的力量和价值在于，它可以帮你在正确的时间说正确的话——不需要了解正规技术或特殊情境（典型的如跟治疗或辩论相关的）。希望你能享受进入神奇的语言和用言语转变信念的旅程。

罗伯特·迪尔茨
加州，圣克鲁兹



目录

译者序	1
献辞	5
致谢	7
前言	9

第一章

语言与经验	1
神奇的语言	3
语言和身心语言程序学	7
地图和实景	9
经验（体验）	11
语言如何框架体验	14

第二章

框架和换框	17
框架	19
转移结果	22
换框	25
改变框架大小	27
情境换框	30
意义换框	31

第三章

批评与批评者换框	33
回应术模式之“意图”与“重新定义”	37
一字换框法练习	39
以“第二人称”的另一世界观看事情	41

归类

45

归类的形式	47
向下分类	49
向上归类	51
横向归类（找出比喻）	52
练习：找到相类	54
标记和重新标记	55

第四章

价值观与准则

59

意义的结构	61
价值观与动机	64
准则和判断	66
以重新定义来链接准则与价值观	68
向下分类以界定“标准等同”	70
现实检验策略	72
现实检验策略练习	75
向上归类以识别和应用价值观与准则层次	79
准则层次技术	83

第五章

信念和预期

87

信念和信念系统	89
信念的力量	91
限制性信念	93

第六章

预期	96
预期与回应术模式之后果法	100
描绘关键信念和预期	103
评估改变的动机	105
信念评估单	106
用“就像”框架强化信念和预期	108
“就像”练习	109

信念的基本结构

信念的语言结构	113
因果	116
回应术与信念结构	123
价值观审视	126
价值观审视工作表	130
信念审视	131
用反例重新评估限制性信念	134
引起限制性信念陈述的言语框架	136
产生反例	138

第七章

内在状态与自然发生的信念改变

信念改变的自然过程	143
信念改变循环	145
信念改变与内在状态	149
练习：启动和锚定一个状态	152
指导和内在指导者	153
信念改变循环的程序	154
信念链接	158
非言语沟通的影响	162

第八章	思想病毒与信念的后设结构	165
	信念的后设结构	167
	思想病毒	171
	前提假设	178
	自我参考	182
	逻辑类型理论	185
	对信念或归纳总结反击其身	187
	超越框架	191
	逻辑层次	193
	改变逻辑层次	198
第九章	系统应用各种模式	199
	回应术模式的定义和举例	201
	回应术模式作为言语干预的一个系统	216
	将回应术用做系统模式	217
	用回应术创立和维持“思想病毒”	230
	回应术与必需的多样性法则	237
	用回应术换框和“破框”思想病毒	239
	练习回应术	244
第十章	结论	249
	结论	251
	后记	255
	参考文献	257



第一章

语言与经验

神奇的语言

回应术与言语和语言的魔力有关。语言是我们用来建立内心世界观的主要元素之一。语言对于我们如何觉知现实、如何回应现实有极大影响。口头语言即言语是独立于人类种族的典型特征，它也被认为是将人与其他动物区别开来的主要因素之一。例如，伟大的精神病学家西格蒙·弗洛伊德认为，言语是人类意识的基本工具，因而具有特别的力量。他曾经写道：

言语与魔法起初是同一件事儿，直到今天，言语保持着许多神奇的力量。通过言语，我们可以给别人带来极度的喜悦或最深的绝望；通过言语，老师将知识传授给学生；通过言语，演说家影响着听众，甚至主宰听众的判断和决定。言语唤起情绪，也常常是我们影响同伴的方式。

回应术模式产生于以下研究：语言是如何做到、如何能够做到，以及过去通常怎样冲击和影响人们的生活。例如，考虑一下下面的案例：

一位警官接到报告后赶到居民住处，处理一起家庭暴力事件。警官十分警觉，因为她知道在这类典型情况下她实际上面临着巨大的人身威胁。人们，尤其是施行暴力的或愤怒的人们，根本不想让警察介入他们的家庭事务。警官来到那所公寓时，听到里面传出呼喊和尖叫。一名男子在咆哮，警官还听到女人可怕的惊叫伴随着东西摔碎的声音。突然，一台电视被扔出前窗，在她面前坠地，摔得粉碎。警官冲到门前尽她所能猛烈拍门。公寓里传出一名盛怒的男子的声音：“他妈的谁啊！”警官看着散落一地的电视机碎片，冲口而出：“修电视的！”公寓里沉寂了片刻。最后，那名男子禁不住大笑。他打开门，警官于是得以进行干预，避免了进一步的暴力和身体冲突。她后来说，那几个字就像数月的近身搏击训练一样有用。



一位年轻的精神科住院病人，困在自己就是“耶稣基督”的幻觉中。他每天无所事事，在病房区漫游，向其他病人讲道，却无人搭理他。精神科医生和护工们试图说服年轻人放弃他的幻觉，却毫无进展。有一天，来了一位新的医生。他安静地观察这位病人一段时间后，走向年轻人说：“我了解你曾经做过木匠。”年轻人回答说：“呵……是的，我想是这样。”医生便向这位病人解释，医院正在建一间新的娱乐室，需要能做木匠的人帮忙。“我们肯定需要你帮忙，”医生说，“我是说，如果你是那种愿意帮别人的人。”病人当然无法说不，他决定伸出援手。他开始投入这项新工作，并和参与建筑的其他病人、工人建立了新的友谊。这位年轻人开始发展正常的社会关系，并最终能够离开医院，找到一份稳定的工作。

在医院的康复病房里，一位病人在外科手术后苏醒。外科医生前来看她，告知她手术的结果。麻醉药效尚未过去，病人仍有些头晕，也有些紧张，问医生手术做得怎么样。医生说：“有个坏消息。我们切除的瘤子，是癌症肿瘤。”病人面对最坏的状况，继续问：“那怎么办？”医生说，“此外，好消息是，我们尽可能完全切除了肿瘤……以后就看你的了！”医生的话“以后就看你的了”激励着病人，她重新评估了自己的生活方式，和眼前所有可能的选择。她改变了她的饮食，养成固定的运动习惯。与手术之前数年那种处于压力之中并且没有回报的生活相比，她踏上了个人成长之路，澄清了个人的信念、价值观和人生目标。这位病人的人生有了戏剧性的转变，而且，几年后，她很幸福，不但癌症痊愈，并且比以往任何时候更为健康。

一位年轻人，在晚宴上喝了几杯酒。而后他在冰雪天开车回家，拐弯时，突然看到前方有人正在过马路。年轻人猛踩刹车，但车停下时，已然撞死了那位行人。很长时间年轻人内心一片混乱，悲痛得不知所措。他知道他夺去了一条生命，也无可挽回地损害了死者的家庭。他觉得车祸完全是他的过错。如果他没有喝那么多酒，就会早一点看到那个行人，他会反应得更快更恰当。年轻人越来越沮丧，甚至想到要自杀。这时，他的叔叔来看他。叔叔在绝望的侄子身边静静地坐了几分钟。而后，叔叔把手搭在侄子的肩上，简洁而诚恳地说：“无论走到哪儿，都

有危险。”年轻人觉得仿佛生命中突然出现了光明。他完全改变了他的
人生规划，开始学习心理学，并成为服务于酒后驾车受害者的哀伤辅导
咨询员，就像一位曾因酒后驾车被捕的治疗师后来专为酗酒者做咨询一
样。他成了为许多人的生活带来疗愈和改变的积极力量。

一位年轻女士正准备读大学。她查看了很多可选的学校，最想申请
的是当地最有名望的商学院。但她觉得，申请那些有名的商学院的人一
定非常多，她没有什么被录取的机会。为了“现实”起见，也避免失
望，她打算只申请一些普通的学校。在填写申请表时，她跟妈妈谈到了
她的想法，并解释说，“我想那些名校一定申请者人山人海。”妈妈
说：“总有空间留给那些够好的人。”妈妈的话中包含的朴素事实，鼓
舞她向名校递交了申请。让她又惊又喜的是，她被录取了，后来她成为
极其成功的商业顾问。

一个男孩正在努力学习打篮球。他想跟他的朋友们在一个组，可是
他的投篮、接球都不好，简直有些害怕球。随着球队训练的进行，他越
来越气馁。他告诉教练他想退出，因为他是个“糟糕的球员”。教练回
答说：“世上没有什么糟糕的球员，只有对自己的学习能力不自信的人。”
教练站在男孩对面把球掷到男孩手中，要求男孩发球，并把球抛
给他。而后教练退后一步，温和地将球投到男孩手里，要求男孩投回
去。教练一步一步地退得越来越远，直到男孩隔着很远也能轻松自如地
发球和接球。对于自己的学习能力男孩满怀信心，回去继续练习，最终
成了球队里出色的球员。

所有这些案例都有共同的特点：简单的话语改善了一些人的生活，话语
将限制性信念转变为提供更多选择的更广阔的视角。它们证明了正确的言语
在正确的时间，是如何创造力量和积极效果的。

不幸的是，就像言语赋予我们力量一样，它也同样容易让我们迷惑和限
制自己。错误时间的错误言词会造成伤害和损害。

这本书是关于话语的或有益或有害力量的书；关于决定话语影响类型的
特性，以及将有害陈述转化为有益的语言模式的书。

本书的英文书名 (*Sleight of Mouth*)，来源于“障眼法 (诡计)” (*Sleight of Hand*) 的概念。*Sleight* 这个词出自旧挪威语，意思是诡计多端、狡猾、巧妙、灵巧。“障眼法”是近身魔术师用纸牌玩的一种魔术。这种魔术可以描述为一种体验，“来无影去无踪”。比如，魔术师可能在桌上把最小的牌放在一叠牌的顶端，但当他拿起那张牌，它忽然“变成了”王牌。回应术的言语模式有类似的“魔力”，因为它们经常能极大地改变人们对事物的理解，以及支撑这些独特理解的假设。



语言和身心语言程序学

这项研究建立在身心语言程序学（NLP）的模式与特征之上。NLP考察了语言对心理活动程序的影响，以及神经系统的其他功能。NLP也关注我们的心理活动程序和神经系统是如何塑造语言及语言模式，又是如何反映在语言和语言模式中的。

身心语言程序学的精髓，是神经系统（neuro，直译为“神经”，意译为“身心”）的功能与我们的语言能力（“语言”）紧密相连。我们组织和指导自身行为的策略（“程序”），由神经和语言模式所构成。在NLP创始人理查德·班德勒和约翰·葛瑞德的第一本书《神奇的结构》（1975）中，他们尽力界定了弗洛伊德所指的语言的“魔力”下所潜藏的一些原理。

人类的所有成就中，无论正面的还是负面的，都涉及到语言的应用。我们人类以两种方式使用语言。首先，我们用它描述我们的经验，并把这个过程称之为推理、思考、幻想、预演。当我们把语言用做表象系统时，我们正在为自己的体验创立模型。我们运用语言的表象建立的世界观，是基于我们对世界的观点。我们的观点也部分地被我们的模型或表象所决定……其次，我们用语言彼此交流我们的世界观或表象。当我们用语言交流时，我们称之为谈话、讨论、写作、演讲、歌唱。

根据班德勒和葛瑞德所说，语言是用来描绘经验、为经验建立模型的工具，同时也是交流这些模型的工具。事实上，古希腊人用不同的字描述了语言的这两种用途。他们用表述（rhema）这个词，来说明话语是沟通交流的媒介，用理念（logos）这个词，说明话语跟思维和理解有关。表述意味着话语或者“对事物的描述”；理念意味着话语跟“理性的显现”有关。伟大的希腊哲学家亚里士多德，曾这样描述话语和内心体验的关系：

口语是内心体验的象征，文字是口语的象征。就像人们的笔迹各不相同那样，人们说话的声音也各不同，但话语所象征的内心体验是一样的，就像我们体验的都是事物的映像那样。

亚里士多德所说的话语“象征”我们的“内心体验”，与NLP的概念相呼应，NLP认为，写下和说出的话语只是“表层结构”，它们由心理和语言

的“深层结构”转换而来。其结果是，言语既反映心理体验，也塑造心理体验。这使得语言成为思想和其他意识或无意识心理过程的有力工具。越过个人所用的个别话语，了解其深层结构，我们可以识别和影响语言模式所反映出的深层心理作用。

这样考虑，语言就不仅是一个附属品或一套用来交流心理体验的随意的符号；它是心理体验的关键部分。如理查德和班德勒所指出的：

人们用来创立语言表象系统的神经系统，也被人们用来创立对世界的其他认识——视觉的，感觉的，等等……每个系统中发挥作用的结构原理是相同的。

这样，语言就与其他内在表象系统的体验和活动相一致，甚至替代它们。这样说的重要意义是，“谈论”某事不仅仅是简单地反映我们的观点，实际上也在创造或改变我们的观点。这意味着语言在改变和治愈的过程中，担任着深入而特殊的角色。

例如，古希腊哲学中，“理念”是指在宇宙万物中建立统一和控制性原则的思想。赫拉克利特（公元前540—480）将“理念”定义为：“所有事物通过它而相互关联，所有自然事件通过它而发生的通用原理。”根据斯多葛派哲学家的说法，“理念”是统领宇宙或创造万物的原理，在现实中发挥作用，无所不在，遍及万物。根据希腊犹太裔哲学家（与耶稣同时代）菲洛（Philo）的说法，“理念”是终极现实和所感知到的世界之间的媒介。



地图和实景

回应术和NLP语言方法的基石，是“地图不是实景”这一原理。这一原理最早由普通语义学奠基人阿尔弗雷德·克斯博斯基（1879—1950）提出，从而确立了内心地图与世界本身之间的本质区别。克斯博斯基的语言哲学，是影响NLP发展的重要因素。克斯博斯基在语义学领域的工作，和诺姆·乔姆斯基关于变换文法的符号关系学理论，构成了身心语言程序学在“语言”方面的核心。

克斯博斯基的主要著作《科学与心智健全》（1933）宣称，人类的进步主要是神经系统更敏捷的结果，神经系统能够形成和使用表象系统，或者说地图。例如，语言可以被认为是一种地图或世界观，使我们可以概括和总结经验，并传递给他人，让他们不必再犯同样的错误或重新发明已经存在的东西。克斯博斯基认为，人类的语言归纳能力，造就了我们与动物相比巨大的进步；同时，语言这一象征机制的误解、误用，也造成了我们的许多问题。他建议人们接受适当的语言使用训练，以避免由于混淆了“地图”和“实景”，而带来的不必要的冲突和混乱。

例如，克斯博斯基的个性法则声明，“没有两个人、两种情境、过程中的两个阶段会在所有细节上完全一样。”他强调的是，我们的言语和概念比起独特的经验来，少得可怜；这容易导致将两种或更多的情境当成同一个，或“混淆在一起”（如NLP中所谓的“一般化”和“模糊性”）。例如，“猫”这个字，可以用来代表成千上万只动物个体，代表同一只猫生命中的不同时期；代表我们内心的影像；代表插图或照片；比喻性地代表某个人（猫一样灵巧的人），或者仅仅表示c-a-t这三个字母的组合。这样，当有人用到“猫”这个字，我们并不清楚他/她是在说四条腿的动物，三个字母的单词，还是两条腿的原始人类。

克斯博斯基相信，若要改善沟通效果，让人们学会欣赏日常经验的独特性，重要的是教人们识别和超越他们的语言习惯。他探索和发展了一些工具，促使人们在评估体验时能够较少根据平日语言的含义，而是更多依据每种情境的独特事实。克斯博斯基的目标，是鼓励人们延迟即刻反应，同时发现情境的独特点，寻找替代解释。

克斯博斯基的理念和方法是NLP的基础之一。事实上，克斯博斯基在1941年就提到，“神经语言学”是普通语义学的重要研究领域。

NLP提出，我们都有自己的世界观，世界观建立在内在地图的基础上，地图通过我们的语言和感官表象系统而形成，是个体生活经验的结果。正是这些“身心语言”地图，而非现实本身，决定着我們如何解释周围的世界和对世界做出反应；如何对我们的行为和经历赋予意义。就像莎士比亚在《哈姆雷特》中说的：“事物无所谓好坏，是思考赋予它好或坏的含义。”

NLP创始人理查德·班德勒和约翰·葛瑞德，在他们的第一本书《神奇的结构》第一卷（1975）中指出，对世界做出有效反应和较无效反应的人，他们的差别主要在于其内心世界观的功能：

能够创造性反应和有效应对的人……是那些对其情境建立丰富的表象或模型的人，做出行动时他们能感知到多种选择。另一些人则觉得只有很少的选择，而且哪一个都没有吸引力……我们发现，并非世界过于局限或别无选择，而是这些人自己封锁了自己，由于他们的世界观中没有，于是他们看不到这些对他们而言可行的选择和可能性。

克斯博斯基对地图与实景的区分，意味着是我们关于现实的心理模型，而非现实本身，决定我们如何行动。因此，持续拓展我们的地图非常重要。用伟大的科学家阿尔伯特·爱因斯坦的话说：“我们的思维创造了同类思维无法解决的问题。”

NLP的核心信念是，如果你能丰富或拓宽你的地图，你会感觉到同样的现实为你提供了更多的选择。结果无论你做什么，你都可以表现得更有效更聪明。NLP的根本使命是创造工具（例如回应术模式），帮助人们拓宽、丰富和增加他们关于现实的内在地图。根据NLP的理念，你关于世界的地图越丰富，处理现实挑战时你拥有的可能性就越多。

从NLP的观点来看，没有简单的“正确”的世界地图。每个人都有他/她独特的地图或世界观，没有谁的地图比别人的更“真实”或更“现实”。事实上，最有效能的人，是那些其世界地图能帮他们觉察到最多的可能选择和观点的人。他们觉察、组织和回应世界的方式更宽广更丰富。



经验（体验）

我们的世界地图可以与我们对世界的经验相对照。“经验”指感觉、感受、觉察周围的世界和我们的内在反应的过程。我们对日落、争辩、休假的体验，与我们对这些事件的感知和参与有关。根据NLP的观点，我们的经验由感官所接收的外部环境信息，和内部出现的相关的记忆、幻想、感觉和情绪所构成。

“经验”这个词也用来指生活中所累积的知识。我们感知到的信息被持续编码或叠加到以往的知识中。这样，我们的经验就是用来创造地图或世界观的原材料。

感官体验指通过某种感官（眼睛，耳朵，皮肤，鼻子，舌头）所接收到的信息，以及由这些信息得来的对外部世界的认识。感官是人类和动物感知周围世界的能力。每个感觉通路，都是某种只回应一定范围刺激（光波，声波，躯体接触等等）的过滤器，这些感觉通路因物种而各异。

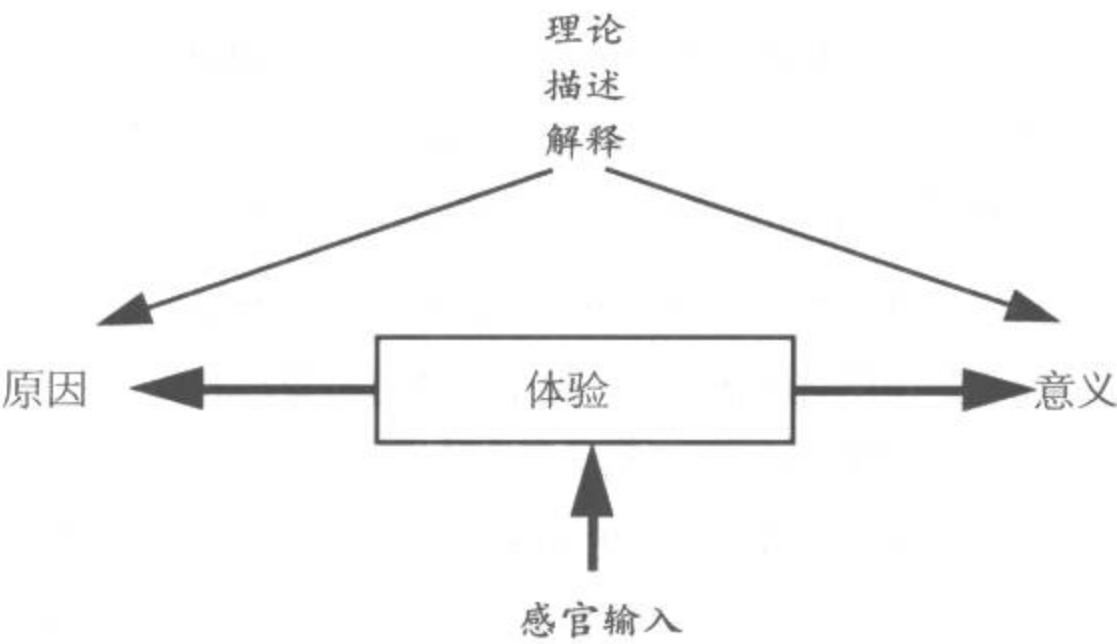
作为我们与外界互动的主要方式，感觉是我们“认识世界的窗口”。我们关于自身存在的所有信息都来自这些感觉窗口。因此NLP高度重视感官体验。NLP认为感官体验是我们所有对外界认识的最初来源，也是我们建构世界观的基本建筑材料。有效的学习、沟通和模仿，都扎根于感官体验。

感官体验可以与其他类型的体验例如幻想和幻觉做对照，幻想和幻觉产生于人脑内部而不是由感官所接收的。除了由感官所获得的体验外，人类也有内部知识网络和由内在体验所建构的信息，例如“思维”，“信念”，“价值观”，“自我感”。我们内在的知识网创立了另一套内部过滤器，来集中和指导我们的感觉（也会对感官接收的信息加以删减、扭曲和归纳总结）。

感官体验是我们获得新的现实信息和拓展地图的主要方式。我们既存的内部知识，常常会滤除新的有潜在价值的感官体验。NLP的使命之一，是帮助人们丰富所能接收的感官体验的量，这是通过拓宽奥尔德斯·赫胥黎（Aldous Huxley）所说的放松意识的“阀门”来实现的。NLP的创始人约翰·葛瑞德和理查德·班德勒，不断催促他们的学生“运用感官体验”，而不是运用投射或幻觉。

事实上，大部分NLP技术都建立在观察技能的基础上，试图将对情境的直接感官体验最大化。根据NLP模型，有效的改变来自“回归感官”的能力。要做到这一点，我们必须学会停下内部的过滤器，直接拥有对外界的感官体验。实际上，NLP最重要的基本技巧之一，是达到“活在当下”（uptime）状态的能力。“活在当下”是一种所有感官意识都聚焦于此时此地的外部环境的状态。活在当下，以及由活在当下所增加的感官体验，帮助我们充分觉察和享受生活，觉察和享受周围众多的学习机会。

这样，我们对某物的“体验”，可以和关于体验的“地图”、“理论”、“描述”相对照。在NLP中，原生体验和次生体验有所区别。原生体验跟我们实际从感官所接收和觉察到的信息有关；次生体验，则跟我们用来描述和组织原生体验的言语和符号地图有关。原生体验是我们直接觉察周围实景的功能，次生体验则来自心灵地图，用来描述和解释这些感知——也对它们加以删减、扭曲和归纳总结。当我们直接体验某些东西时，我们没有自我意识，或关于所感觉所感知事物的分离的想法。



我们的体验是创立世界观的原材料。

只有我们的原生体验才能为生活带来活力、创造性以及自身的独一无二感。原生体验要远比地图或我们所能描述的更丰富和完整。成功的和享受生活的人们，拥有更直接地体验世界的能力，而不是用“应当”体验什么或预期某种体验的过滤器，来淡化生活本身。

从NLP的观点来看，我们的主观体验就是我们的“现实”，先于与体验相关的任何理论或解释。如果某人有“非同寻常”的体验，比如“灵魂的”或“前世”体验，NLP并不质疑其主观可信性。与体验的原因或社会意义有关的理论或解释，可能会被质疑或引起争论；但体验本身，是生活本质的一部分。

NLP的过程和练习极其强调体验。NLP建立在“由体验引领”的活动（尤其着眼于探索发现的活动）的基础上。一旦我们能够直接体验而不受判断或评估的影响，我们对体验的反应会更丰富和有意义。

回应术像其他NLP的特征和模型一样，帮我们增强对过滤器和地图的意识，后者会阻碍和扭曲我们对真实世界和潜在真相的体验。越能意识到过滤器和地图的作用，便越能摆脱他们的束缚。回应术模式的目标，是帮助人们丰富其视角，拓展对世界的认识，与体验重新联结。

总之，回应术可以刻画为“言语换框法”，它影响信念及形成信念的心灵地图。它起作用的方式，是让人们为某些情境的感知或体验设立框架或者换框。回应术模式引领人们用新的方式“标记”其体验，并获得新的观点。

语言如何框架体验

话语不仅描绘我们的体验，也常常为体验设立框架。话语将体验的某些方面置于显著位置，将其他方面留在背景中，以此来架构体验。例如，考虑一些不同的连接词“但是”、“同时”、“虽然”。当我们用不同的词将想法或体验连接起来时，这些词会引领我们注意体验的不同侧面。如果有人说法“今天天气晴朗但是明天会下雨，”这会让我们更多地关注明天会下雨，而忽略今天天气晴朗的事实。如果是用“同时”来连接这两个相同的表达——即“今天天气晴朗同时明天会下雨，”则两件事被强调的程度相同。如果说“今天天气晴朗，虽然明天会下雨，”则会影响我们注意前一陈述——今天天气晴朗——把后一陈述遗忘到背景中。



今天天气晴朗
但是
明天会下雨



今天天气晴朗
同时
明天会下雨



今天天气晴朗
虽然
明天会下雨

特定的话语为体验设立框架，将不同方面置于显著位置。

无论表达什么内容，这种言语设框和“换框”都会发生。比如这一陈述“我今天很快乐但是我想这不会持续下去”；“我今天很快乐同时我想这不会持续下去”；“我今天很快乐虽然我想这不会持续下去”，其强调点的变化与描述天气时一模一样。在下列陈述中同样如此：“我想做出成果但是我有一个问题”；“我想做出成果同时我有一个问题”；“我想做出成果虽然我有一个问题”。

当某些结构在不同内容中被应用时，我们称之为模式。例如，有些人有这样的习惯性模式，用“但是”这个词不断抵消其体验的积极面。

这种言语框架会明显影响我们解释和回应特定陈述与情境的方式。考虑下述陈述：“你能做任何你想做的事情，如果你愿意付出足够多的努力。”^①

^① 这个例子非常感谢特瑞莎·爱泼斯坦（Teresa Epstein）。

这是一个非常肯定而赋予力量的信念。它用因果关系将体验的两个重要部分连在一起：“做任何你想做的事情”和“足够多的努力”。“做任何你想做的事情”非常能激发动机。“足够多的努力”就不那么令人向往了。但由于这两部分联系在一起，并将“做任何你想做的事情”放在显著位置，它创造了很强的动机感，将梦想、愿望和实现的必需资源联在了一起。

注意，如果你颠倒次序说“如果你愿意付出足够多的努力，你能做任何你想做的事情”，会发生什么。虽然这句话用了完全一样的字句，它的影响力还是会有所削减，因为“努力”的意愿被放到了显著位置。这更像是试图说服某人去“努力”，而不是肯定“你能做任何你想做的事情”。在第二个框架中，“做你想做的”更像是“努力”的一个回报。在第一个陈述中，“努力”则被构架为“做你想做的事情”所需的内在资源。这个差异虽然细微，却足以对信息如何被接收和理解造成明显影响。

“虽然”换框法

识别言语模式使得我们可以创造语言工具，帮助我们塑造和影响从体验中认识到的意义。范例之一就是“虽然”换框法。这个模式的应用，是在任何以“但是”来减少和贬损积极体验的句式中，简单地用“虽然”来替代“但是”。

用下列步骤来尝试它：

1. 识别出用“但是”来贬损积极体验的陈述。

例如：我找到了问题的解决办法，但是问题以后可能还会出现。

2. 用“虽然”这个词来替代“但是”，看一下这会如何转移你的注意力焦点。

例如：我找到了问题的解决办法，虽然问题以后可能还会出现。

这个结构使得人们保持正面的关注点，同时也满足保持平衡观的需要。我发现，这项技术对那些倾向于使用“是的，但是……”模式的人特别有用。



第二章 框架和换框

框 架

心理“框架”指那些在互动中为思想和行为提供全面指导的关注点和方向。在这个意义上，框架与特定事件或体验中所认知的情境（context）有关。框架像它的字面含义那样，建立了环绕互动关系的边界和约束。由于框架会“标记”体验、指引注意，它会极大地影响对具体体验与事件的解释和回应方式。例如，一个痛苦的记忆可能由于很逼近而成为强烈体验，因为它处在事情刚发生后5分钟内的短时框架中。当用一生做背景来看待时，这样的痛苦体验可能就会显得微不足道。框架会让互动更有效率，因为它们会决定哪些信息和议题在互动目标的范围内，哪些不在。

“时间框架”是设立框架的常见例子。例如，为会议或练习设定10分钟的框架，会极大影响会议能达到什么结果。这将决定人们把注意力放在哪里，将哪些主题和议题纳入互动中，做出何种努力和尽多大程度的努力。如果同一会议或练习的时间框架是1小时或3小时，动力会截然不同。较短的时间框架让人们聚焦于任务，而较长的时间框架则有可能让人更注意发展关系。如果一个会议的时间限制设定为15分钟，这个会议更有可能被看做任务导向，而不是开放性结果、探索性脑力激荡的会议。

NLP的共通框架包括“结果”框架，“就像”框架，“反馈而非失败”框架。例如，结果框架主要强调建立和保持聚焦于目标或渴求状态。建立结果框架，致力于评估所有与达成特定目标或渴求状态一致的活动或信息。



框架
示例：一个结果框架

框架引领注意并影响对事件如何做解释

与“问题框架”相比，“结果框架”很有用。问题框架强调的是“出了什么问题”或“不想要什么”，而不是渴望什么或“想要”什么。问题框架导致聚焦于不受欢迎的症状和寻找症状的原因。相比之下，结果框架聚焦于渴望的结果和效果，以及达成结果所需的资源。这样，结果框架保持聚焦于问题解决之道，并以未来的积极可能为导向。

<u>结果框架</u>	<u>问题框架</u>
你想要什么？	出了什么问题？
你怎样能得到它？	为什么会是问题？
有哪些可用的资源？	什么原因导致的？
	是谁的过错？

比较结果框架与问题框架

结果框架的应用包括，将问题陈述重新表述为目标陈述的技巧，将负面言词的描述换框为正面言词。例如，根据NLP的观点，所有问题都可以重新认识为挑战，或者改变、成长、学习的“机会”。这样看来，所有“问题”都预示着渴望的结果。如果有人说“我的问题是我害怕失败，”可以设想这意味着有一个目标：“相信我将获得成功。”类似的，如果问题是“利润下降”，可以设想渴望的结果是“提高利润”。

人们经常无意中负面陈述他们要的结果，例如“我想避免尴尬，”“我

想戒烟，”“我想摆脱这种冲突，”等等。这样就会把注意力集中在问题上，而且事与愿违的是，经常形成与问题状态有关的嵌入暗示。试想一下，“我想要不害怕”实际上带着暗示，“害怕”是思想本身的一部分。采用结果框架则会提问“你想要什么？”或者“如果你不害怕，你会感受到什么？”

尽管查看症状及其原因，作为有效解决问题的一部分来说很重要；然而同样重要的是，为实现渴求状态而查看症状及其原因。否则，对症状和成因的探索无法解决任何问题。当结果或渴求状态成为获取信息的焦点时，虽然问题状态没有被充分理解，人们也常常能找到解决方案。

其他NLP框架以类似方式运作。“就像”框架的重点，是表现得“就像”已经实现了渴求的目标或结果。反馈对失败框架，强调的是如何将看似问题、症状、错误的东西解释为反馈而不是失败，这有助于做出调整，有利于达到渴求的状态。

也许应用回应术言语模式的最根本目标，是帮人们改变其观点：（1）从问题框架转向结果框架；（2）从失败框架转向反馈框架；（3）从不可能框架转向“就像”框架。本书开头举的警官、精神病学家、医生、教练等人的例子，都证实了改变认识环境和事件的框架的效果。精神病学家、医生、提供支持的叔叔、妈妈，以及教练，都帮助把对情况的“问题”或“失败”的认识，改变为“结果”或“反馈”框架。注意力从“问题”转向“结果”时，新的可能性便出现了。（警官把她自己称为“修电视的”，也是隐喻性的转换到结果和反馈框架的方式——强调“修理”想要的，而不是“摆脱”不想要的。）

转移结果

人们早已指出，“目标指引行动”。那么，特定的结果本身就设置了框架，来决定什么被看做是相关的、成功的、“框架内的”；什么被认为是无关的、无用的或“框架外的”。例如，在脑力激荡会议上，目标结果是“提出新的、独特的想法。”考虑到这个结果，那么做异想天开的比喻、讲夸张笑话、问愚蠢的问题、有点儿天马行空，都是相关的有帮助的行动。而将已有的解决方案或政策作为“正确答案”，评价某些想法是否“现实可行”，既不适宜也没有帮助。

另一方面，如果不是做脑力激荡，而是与重要客户谈判，会议到了最后阶段，则会议结果会是“就完成或交付某项具体产品或做某项干预的优先权，建立和达成共识。”考虑这个结果，则突然使用异想天开的比喻、讲夸张笑话、问愚蠢的问题、有点儿天马行空就不会被看做与目标相关或有帮助的（当然，如果谈判出现了僵局，需要一点脑力激荡来渡过难关，那另当别论）。

类似的，不同的行为会被认为与“认识彼此”有关或有帮助，而与“临近最后期限”无关。那么，如果我们不将注意力集中于特定情况或互动的结果，我们对哪些东西与情况是有关的和有意义的判断和认识将会改变。

回应术模式中的另一结果（another outcome），是做出陈述，将人们的注意从已被某种判断或总结所定格或暗示的目标，转向另一个不同的目标。这一模式的目的是挑战（或加强）该判断和总结的适宜性。

例如，我们来谈谈一位参与研讨会或工作坊的人，在做练习后感到挫败，因为他/她“没有得到预期的结果。”人会有这样的感觉，通常是因为他/她有一个想像的结果，即“做得完美”。对于这个结果来说，像“没有得到预期的结果说明做错了什么或能力不足”这样的判断或总结，是合适的。然而，将研讨会练习的结果从“做得完美”改成“探索”、“学习”、“发现新东西”，会极大地改变我们处理和理解练习中的体验的方式。就“做得完美”来说是失败的，对于“发现新东西”来说就是成功。

那么，应用转换至另一结果的模式，可以对参与者说：“练习的结果是为了学习新的东西，而不是为了证明你已经知道怎么把事情做得完美无缺。



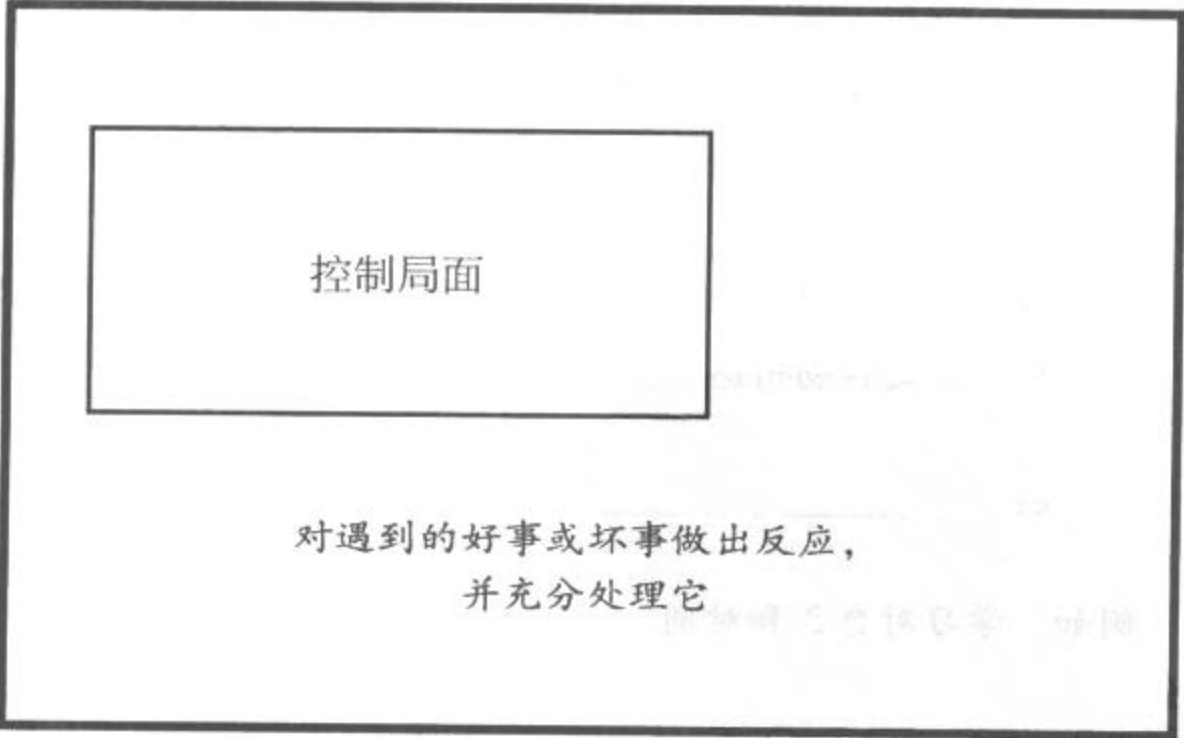
回想一下互动过程，你发现学到了什么新东西？”

类似的原理可以用于我们所有的人生体验。如果以“舒适和安全”的标尺来评价我们对挑战情境的反应，可能看上去我们输得很惨。如果将同一情境用“成长得更强大”这样的标尺来衡量，可能会发现我们已经非常成功。

阅读下面的陈述，这是著名精神科医生、催眠大师米尔顿·艾瑞克森博士（精神科医生是指在前文案例中教导那个自认为是耶稣基督的医生）对来访者所做的：

很重要的一件事，是有安全感，一种准备就绪的感觉；充分意识到无论发生什么，你都能应对和处理——并且很愉快地处理。遭遇无法处理的情况，也是很好的学习——事后回想它，会发现它在很多方面都是有用的学习。这让你能评估自己的优势。也让你得以发现内在的那些需要更多安全感的区域……对遇到的好事或坏事做出反应，并充分处理它——这是生活的乐趣。

艾瑞克森的陈述，是应用回应术模式中另一结果的示例。他的意见，将对某种结果（控制局面）来说“失败”的东西，转换成另一结果下的反馈（“对遇到的好事或坏事做出反应，并充分处理它”）。



改变结果转换了何为相关的和成功的这一框架

自己尝试一下这个模式：

1. 回想一个你感到困难、受挫折或失败的情境。

情境：_____

例如：我觉得有人在占我的便宜，但我没法直接告诉他我的感受。

2. 关于这个情境，你所做的负面总结或判断是什么（关于自己或关于他人）？这个判断所包含或暗示的结果是什么？

判断：_____

例如：不能为自己说话，说明我是个懦夫。

结果：_____

例如：我要为自己说话，要变得强大勇敢。

3. 拓展一下，换用其他可能的结果，也许这将对理解这个情境带来影响。其他结果例如安全感、学习、探索、自我发现、尊重自己和他人、为人正直、治愈、成长等。

例如，如果目标结果变成“尊重自己和他人”，或“以我希望被人对待的方式来对待别人”，那么就不会做出由于没有为自己说话而认定自己是个“懦夫”这一相关的或恰当的总结了。

4. 增加或将当前结果替换为哪种结果，能让你的负面总结或判断看来更不相关，更容易将这一情境看做反馈而非失败？

替代结果：_____

例如：学习对自己和对别人表里如一，聪慧而富有同情心。

从NLP的观点来看，转换至另一结果帮助我们对体验的观点“换框”。“换框”是NLP所认为的改变的核心过程，也是回应术的根本机制。



换 框

换框着力于帮人们改变感知问题的框架，从而重新解释问题，找到解决方案。换框的字面意思，是围绕一些想像或体验更换新的或不同的框架。在心理学上，对某事物“换框”意味着，将其置于与之前感知的有所不同的背景框架或情境下，从而改变其意义。

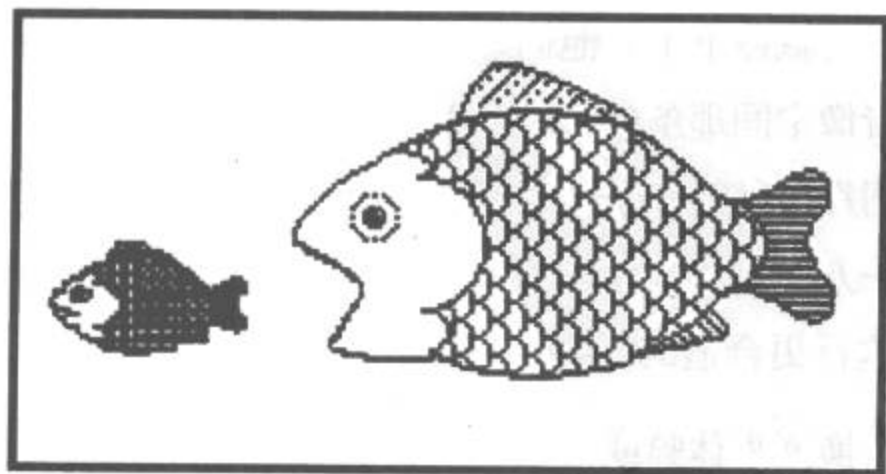
图片周围的边框，是理解换框概念和换框过程很好的比喻。根据图片的框内包含什么，我们会对图片内容包含的信息有不同感知，于是对图片代表什么会有不同的认识。例如，一位摄影师或画家记录特定风景时，“框架”可能只是一棵树，也可能选有很多树、动物、溪流或池塘的草地。这会决定以后看这幅画面的人看到怎样的独创风景。此外，买下某幅画的人，也许会改变画框，以便在美感上更适合家里的某个房间。

类似的，对于特定的经验或事件来说，因为心理框架会决定我们“看见”什么、感知到什么，所以它影响我们体验或解释某种情境的方式。下列图片可以作为例证。



小的框架

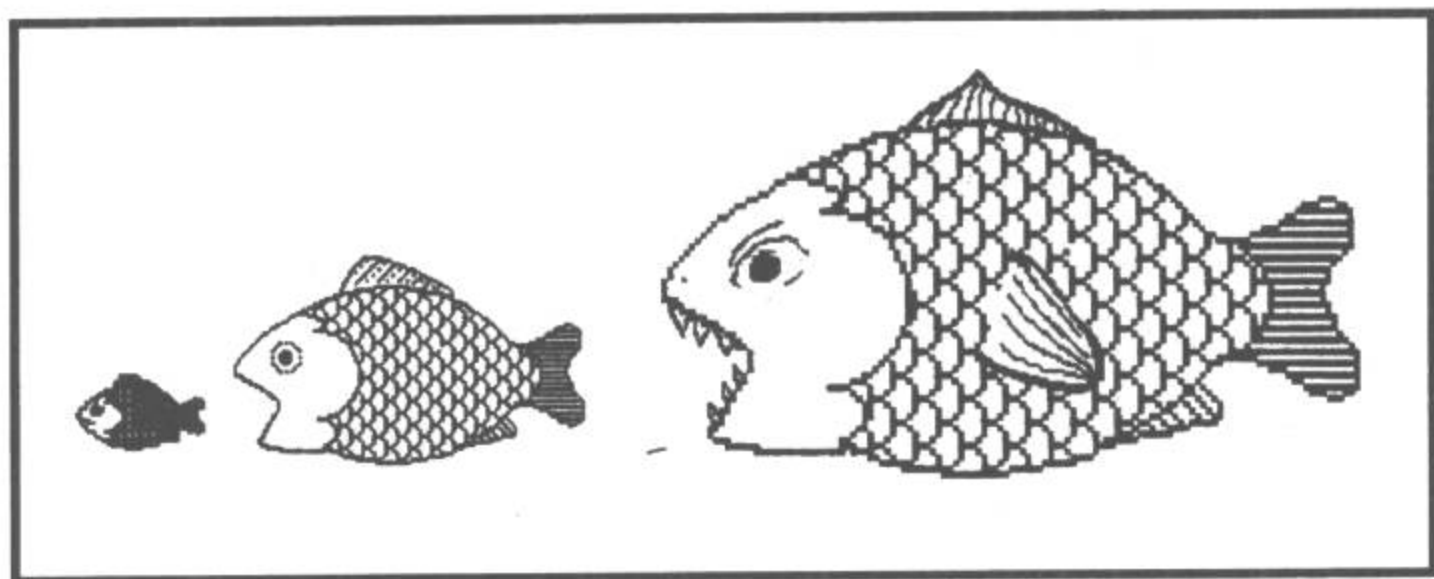
现在看一下如果框架扩大会怎么样。注意你对该情境的体验和理解是如何被扩展，从而容纳新的观点的。



较大的框架

第一幅图其实没有太多的含义。它只是一条某种类型的“鱼”。当框架扩展出现第二幅图，我们忽然看到不同的情景。第一条鱼不单是“鱼”，它是“将要被大鱼吞掉的小鱼”。小鱼看起来没有意识到这个处境；而从我们的观点和“较大的框架”可以很容易看到。我们可能会吃惊并关心这条小鱼，或者接受大鱼为了生存必然要吃掉小鱼这个事实。

注意一下，当我们更加扩展我们的视角再次换框会怎么样。



更大的框架

现在有了不同的视角，也看到新的含义。改变框架大小后，我们看到不止小鱼有危险，中间那条鱼也同样将被更大的鱼吞掉。中间那条鱼为了生存在全神贯注追食小鱼，但事实很明显（螳螂捕蝉，黄雀在后），它自身的生存都受到大鱼的严重威胁。

从这里所展现的情景可以看到，对看待情景的视角换框，带来新的意识水平，这是心理换框的过程和目标的绝好比喻。人们常常在看到小鱼，或中间那条鱼的情景时就停下了。他们或者像小鱼那样意识不到大环境中即将面临的挑战，或者像中间那条鱼一样，太聚焦于实现某个成就，而注意不到逼近的危机。中间那条鱼的矛盾，是它的注意力太集中在某些与生存有关的行为上，却在另一方面让自己陷入极大的生命危险。换框让我们看到“更大的画面”，可以施行更合适的选择和行动。

在NLP中，换框为体验或情景的内容设立了新的心理框架，拓展了我们对情景的认识，从而使我们更明智更机智地处理面临的情景。

改变框架大小

回应术模式的改变框架大小，直接将这一原理用于我们对情景或体验的感知。这一模式，从更长远（或更短暂）、更大的人群（或从个人观点）、较大或较小视角的情境中，重新评估（或加强）某种行动、总结、判断的意义。例如，单从我们自己的渴望和期望来看疼痛难忍的事，在与他人的痛苦相比时，可能就变得几乎不起眼。

比赛刚结束时，如果某个队赢了或输了一场比赛，或某个人表现得特别出色或特别糟糕，观众往往会为之疯狂。几年以后，用一生的长远眼光来看，同样的事件可能根本微不足道。

有些行动，一个人做，看上去可以接受；如果整个群体去做，就会具有破坏性和危害。

第一次经历生育的女子会感到紧张和害怕。若想到这是上百万年以来，千百万女性经历过的，她就会更信任而较少害怕这一过程。

注意改变框架大小的过程与转换至另一结果是有区别的。人们可以保留同一目标结果，如“治愈”或“安全感”，仅仅改变他/她评估实现目标之进展的框架大小。例如，某疾病的特征性症状，在短期结果的框架内会被视为“不健康”，但从长期结果来看，是人的“净化”过程或强化免疫力所必需的。例如，顺势疗法（homeopathy）体系建基于一个前提：长远看来，小量有害物质会使人体产生对其毒害的免疫力。

类似的，短期看来很“安全”的东西，长远来看可能让人陷入极大的风险。

与考虑框架的特定结果有所不同的，改变框架大小跟我们视野的宽度或广度有关。电影《酒馆》（Cabaret）有一个很好的改变框架大小的例证。电影开始的场景，是一个特写：天使般相貌的男孩在用美妙的声音歌唱。画面看上去甜美而健康。但随着镜头拉远，我们看到男孩穿着军装。随后，我们看到他手臂上戴有纳粹标记的袖章。随着框架尺寸变得越来越大，我们最终看到男孩是在一个大型的纳粹集会上唱歌。随着画面的框架大小的变化，其信息所带来的意义和感受完全变了。

语言的运用也会带来类似的转换。比如一些惯用语，“从大局看问

题”，“考虑长远意义”，“一般来说”，都会直接影响我们用来看待情景、事件或结果的框架大小。增加或包含进来一些预示更大框架的言词，也会改变框架大小。说一些诸如“一甲子前”，“未来一百年”的话，会自然而然地让人们以特定的时间框架来考虑问题。

注意下列谜语中所用的框架大小的改变，这套谜语出自苏格兰摇篮曲：

我给了爱人一颗没有核的樱桃。

我给了爱人一只没有骨头的小鸡。

我给了爱人一个不哭的婴儿。

你怎么能让樱桃没有核？

你怎么能让小鸡没有骨？

你怎么能让婴儿不哭？

当樱桃还是花朵时，它没有核。

当小鸡还是鸡蛋时，它没有骨。

当婴儿睡着时，它不哭。

解答前两个谜语时，我们需要把视角的框架拓展到樱桃和小鸡的一生。解答第三个谜语，则需要反方向，把我们的视野集中到婴儿一天生活中的特定时期。“花朵”、“鸡蛋”和“睡着”这些字眼，让我们自然而然地转变了认识。

我们所关注的框架大小，决定了我们能够感知到的大部分意义，在有效解决问题方面这点尤为重要。

用下列步骤自己尝试一下这个模式：

1. 回想一个你觉得困难、失望或痛苦的情景。

情景：_____



2. 你看待这个情景时，当前用的框架是什么？（即：即刻结果、长远后果、个人、群体、社会、过去、未来、具体事件、整个系统、作为成人、作为孩子等。）

当前框架：_____

3. 改变框架的大小，让它更宽广或更聚焦，包含进来更多的时间、更大的人群、更大的系统等。而后缩小框架，集中于特定的个体、有限的时间框架、单一事件等等。注意这会怎样改变你对情景的认识和评价。短期看来是失败的事情，长远来看经常是走向成功的必需步骤。（例如，意识到个人的挣扎是每个人在某些时候必须经历的，会让他们觉得较容易承受）。
4. 是哪个更长（或更短）的时间框架，更多或更少的人群，较大或较小视野的框架能够改变你对情景的判断和总结，使之更积极正面？

框架：_____

回应术模式中的改变框架大小和转换至另一结果，在NLP中称为情境换框或意义换框。

情境换框

情境换框与这样一个事实有关：根据发生的情境不同，某种经验、行为或事件有不同的意义和结果。比如下雨，对正苦于严重干旱的人们来说是非常好的事情，但对遭遇洪水，或计划举行户外婚礼的人来说，就很糟糕。而“下雨”本身既不“好”也不“坏”。相关的判断与它在特定情境下产生的后果有关。

根据莱斯利·卡梅伦—班德勒（Leslie Cameron-Bandler, 1978, p. 131）的观点，NLP的情境换框“认为所有行为在某些情境中均有用”。情境换框的目标，是认识到特定行为在某些情境中的用处，从而改变人们对它的内在负面反应。这让我们将行为简单地看做“一个行为”（就像下雨），并把注意力转向确定更大情境的相关议题（即，遇到洪水时不是诅咒下雨，而是学习如何建立更有效的排水系统）。

举一个例子，一位母亲，她正值青春期的儿子经常在学校里跟人打架，令她非常烦恼。对此的情境换框，是说这样的话：“那么，你儿子能够在妹妹上下学路上被人骚扰时保护她，那不是很好吗？”这可以帮她从更广的视野看问题，从而改变对儿子行为的观点。这位母亲能够认识到儿子的行为在某些情境下是有用的，便可以用更建设性的方式做回应，而不是只觉得愤怒和羞愧。

负面反应经常会保留甚至强化问题行为，而不是让它们消失。经常责备，会引发“对立反应”（polarity response），实际上会激发而不是抑制不受欢迎的行为。前述例子中的母亲，如果能看到儿子的行为在某一情境下有积极效果，这会帮助她对该行为有更好的“超然立场”（meta position），从而开始跟儿子就其行为和行为发生的情境做更有效的沟通。

当他的行为被确认在特定情境下有用，而不是被攻击和指责，那么儿子也可以从不同的方面来看待自己的行为，而不是一味防御。下一步，母子俩可以一同找出儿子在校行为的正面意图和利益，探索更合适的替代方式。

改变感知某些事件的框架大小，显然是在不同情境内重新认识它的一种方式。



意义换框

与情境换框不同，意义换框指改变我们对特定事件或情景的观点或认识水平。例如，面对一片空草地。对农民来说，这是种新庄稼的机会；对建筑师来说，这是建梦想家园的空间；对年轻夫妇来说，这是野餐的好地方；对于油料将要用尽的小型飞机驾驶员来说，这是安全的着陆点；如此等等。由于人们的观点和目的不同，同样的内容（“空地”），对不同的人有不同的意义。很明显这就是回应术模式中改变至另一结果的潜在机制。

例如，用自然风景图片来做比喻，用不同方式看画或照片的一种方法，是用画家或摄影师创作的意图来“换框”。画家或摄影师想在观众身上引发什么样的反应？画家或摄影师想传递什么情绪？思考意图框架内的东西时，我们对作品的感知变了。

类似的，NLP中的“意义换框”，旨在探索人们外在行为背后的意图。通过找出与特定症状或问题行为相关的“正面意图”、“正面目标”、“后设结果”（meta outcome），NLP很容易实现这一目的。NLP的基本原理之一，是将一个人的“行为”和“自我”分开。就是说，将产生行为的正面意图、功能、信念等等，与行为本身做区分很重要。根据这一原理，对问题行为的“深层结构”做反应，比回应表面的表达方式，更恭敬、更有益于发展、更有实效。在更大的框架下认识症状或问题行为想要满足的正面目标，会改变对该行为的内在反应，得以用更资源取向、更有创意的方式采取行动。

举个例子，一位NLP咨询师在为—个家庭的青春期男孩做咨询，男孩抱怨爸爸总是反对他对未来的任何计划。咨询师对年轻人说：“有一位父亲试图保护你免于任何伤害和失望，这不是很好吗？我打赌，没有多少父亲会这么关心他们的孩子。”这个意见让年轻人很吃惊，他从来没有想过父亲的批评背后会有很正面的目的。他只以为那是对他的攻击。咨询师继续解释“梦想家”、“现实主义者”和“批评家”的不同，以及在有效的计划中扮演每个角色的重要性。他指出，有效的批评家的功能，是找出某种想法或计划中忽略了什么，以避免发生问题；年轻人的父亲显然处在对于儿子梦想的“批评家”位置上。他也解释了缺少现实主义者时，梦想家和批评家之间可能出现的问题。

NLP咨询师的意见足以改变男孩对父亲的反对的内在反应，从以前的愤怒，转为真心的感激。对父亲的行为设立这一新的框架，使得年轻人可以将父亲看做帮他学会计划未来的潜在资源，而不再是障碍或绊脚石。明确父亲的意图，也使得父亲改变了他在儿子生活中扮演的角色（以及随之而来的参与方式）的观点。父亲发现除了批评家外，他还可以扮演现实主义者或教练的角色。

这样看来，意义换框致力于找出问题行为潜在的可能的正面意图。其目的包含两个方面。一是行为背后积极的内在动机（例如渴望安全、爱、关怀、尊重等等）。二是考虑到更大的系统或行为所发生的情境下，该行为所能带来的正面利益（例如保护、转移注意、获得认可等）。

NLP中意义换框的一项重要应用措施是六步换框法。在这个过程中，将问题行为与产生行为的内在程序或“部分”的正面意图划分开来。让产生旧行为的某部分，作为执行相同意图同时没有问题结果的替代行为，于是建立起该行为的新选择。



前面父亲与青春期儿子的例子说明，换框法是应对批评和批判的有效方式。“批评”常常让人想起那些在互动中最难应对的人，因为他们似乎总是注意负面的东西，倾向于给其他人的想法和建议找毛病。“批评家”常常被当成“搅局者”，因为他们所用的是“问题框架”或“失败框架”。（另一方面，梦想家用的是“就像”框架；现实主义者则以“结果框架”和“反馈框架”来行动。）

在语言层面上，批评家的一个主要问题是，他们爱用总结式判断来下定论，比如：“这个企划代价太高”，“那个想法不可能实现”，“这个计划不现实”，“这个项目太费力了”，等等。这种言语总结的一个问题是，它们的表述方式，使人们只能表示赞同或者反对。如果有人说，“那个想法不可能实现，”“那太贵了，”直接回应的方式只能是要么说，“我想你是对的，”要么就是“不，你错了，那个想法可以实现”，或者“不，它不是很贵”。这样，批评家经常导致两极化，如果谁不同意批评家的话，便无法协调，最终会有冲突。

当批评家不是批评一个梦想或计划，而开始批评“梦想家”或“现实主义者”个人时，最有冲击力的问题发生了。其差别相当于以下两种说法的差别，“这个想法很愚蠢”，和“你太蠢了，居然有这样的想法。”当批评家在自我认同的层面攻击他人时，这个批评家不只是“搅局者”，也是“杀手”。

然而，重要的是记住，批评像其他行为一样，也有正面的意图。“批评家”的目标是评价“梦想家”和“现实主义者”的产出。有效能的批评家会分析所建议的计划或途径，以便找出哪里会出差错，应当避免什么。批评家以考虑“如果问题发生会怎样”的思维方式，找出失误所在。好的批评家常常会采用一些其他人的视角，那些与计划或所呈现的活动没有直接关系，但会受其影响的人，或者会影响到计划或活动的执行（正面的或负面的）的人。

从正面意图做正面陈述

很多批评家的问题是，除了做“负面”评判以外，语言上他们还使用负面言词来做陈述——就是说，他们用否定的方式来说话。例如，“避免压力”和“变得更加轻松舒适”，虽然用了完全不同的字眼，它们在言语上是描述同一内在状态的两种方式。一种陈述（“避免压力”）描述的是不想要什么。另一种陈述（“变得更加轻松舒适”）描述的是想要什么。

类似的，许多批评家的框架是不想要什么，而不是想要什么。例如这句批评“这是浪费时间”，背后的正面意图（或准则）可能是渴望“明智而有效地使用既有资源”。然而从批评的表面结构里很难确定这个意图，因为批评所声明的只是避免什么。那么，解决批评并从问题框架转换至结果框架的一项核心语言技巧，是识别和引发正面意图的正面陈述的能力。

这一点屡受挑战，因为批评家太受制于问题框架。例如，如果你问一个批评家，“这个企划花费太高”这一批评背后的正面意图是什么，回应很可能是“为了避免额外的浪费”。注意这虽然是一个“正面意图”，但在语言上用的是负面陈述或者说负面框架，即它说的是要“避免”什么，而不是实现什么。这一意图的正面陈述类似于，“确保这样做划算”或者“确保在预算内”。

要引发意图或准则的正面陈述，需要问一些这样的问题：“如果（压力/花费/失败/浪费）是你不想要的，那么你真正想要的是什么？”或者“如果能够避免或者去掉你不想要的，你会得到什么（或有何好处）？”

下面是一些负面陈述化为正面描述的示例：

负面陈述

太贵了

浪费时间

害怕失败

不切实际

过于费力

愚蠢

正面陈述

划算

明智地使用既有资源

渴望成功

具体，可以达成

容易和舒服

精明而聪慧



将批评变为询问

一旦发现了批评所蕴涵的正面意图并用正面言词来陈述，批评就变为询问。当批评变成询问时，与用总结或判断来陈述时相比，可以选择的回应完全不同。比如说，批评家不是说“那太贵了”，而是问“我们准备怎样支付它？”被问到这个问题时，他人可以列出计划的详细细节，而不是被迫反对或对抗批评家。现实生活中这适用于所有批评：“这个想法永远不会实现”这一批评可以转化为询问：“你打算怎么执行这个想法？”“这个计划不现实”可以重述为“你怎么样让这个计划的步骤更切实更具体？”“这太费力了”的抱怨，可以转述为“你怎么样让它更容易施行？”显然这些询问与批评的意图相同，而更有建设性。

注意上述所有询问都是“如何”“怎样”式提问。这类提问一般最为有用。诸如为什么式的提问常常预示着其他判断，容易导致冲突或异议。提问“为什么这个方案这么昂贵？”或“你为什么不能更现实一点儿？”仍然预示问题框架。“什么让你的方案这么昂贵？”或“谁来付账？”也是一样。一般来说，“如何/怎样”式问题能最有效地重新聚焦于结果框架或反馈框架。

（注意：在深层结构的层面上，批评是本体论陈述——断言某事物“是”什么或“不是”什么。“如何”式提问则导向认识论探索——检验你“从何得知”是什么或不是什么。）

帮助批评家成为顾问

简言之，为了帮别人成为“建设性”的批评家或者顾问，需要（1）找出批评背后的正面意图；（2）确保正面陈述了正面意图架构；（3）将批评变为询问——特别是“如何”式询问。

这可以通过下述步骤而实现：

1. 你的批评或异议是什么？

例如：“你的建议太肤浅了。”

2. 批评背后的准则或正面意图是什么？你想通过批评实现或保护什么？

例如：“深入而持久的改变。”

3. 如果那是意图所在，需要问什么“如何”式问题？

例如：“你如何确定，你的建议找到了深刻和持久改变所需要的核心议题？”

自己尝试练习这个过程。想想生活中的某些领域，你试图证明新的价值或信念，却对自己持批评态度。对于自己或自己所做的事情，你发现了什么问题或异议？

识别出问题或异议后，依次尝试上述步骤，把你的批评转化为询问。找出与自我批评相关的正面意图和如何式询问（有时跟同伴一起做较好）。一旦批评变成了询问，你可以用它们来问你内部的“梦想家”和“现实主义者”，来获得有效的回答。

最后，一个项目在批评阶段的异议是为了确定，想法和计划是否可靠或保留了目前实现目标的途径所带来的正面利益或成果。当一个批评家问“如何”式问题时，他/她就从“破坏者”或“杀手”变成了“顾问”。

（注意：提醒批评家在讨论忽略什么或需要什么之前，先确认已经满足的标准，也很有用。）



回应术模式之“意图”与“重新定义”

识别和确认批评中蕴涵的正面意图，并将批评转化成“如何”式提问，是一个“言语魔法”的例子，即使用回应术模式将注意力从问题框架、失败框架转向结果框架和反馈框架。其结果是把批评家从破坏者变成顾问。这个过程基于换框的两种基本形式，它们是回应术的核心：意图和重新定义。

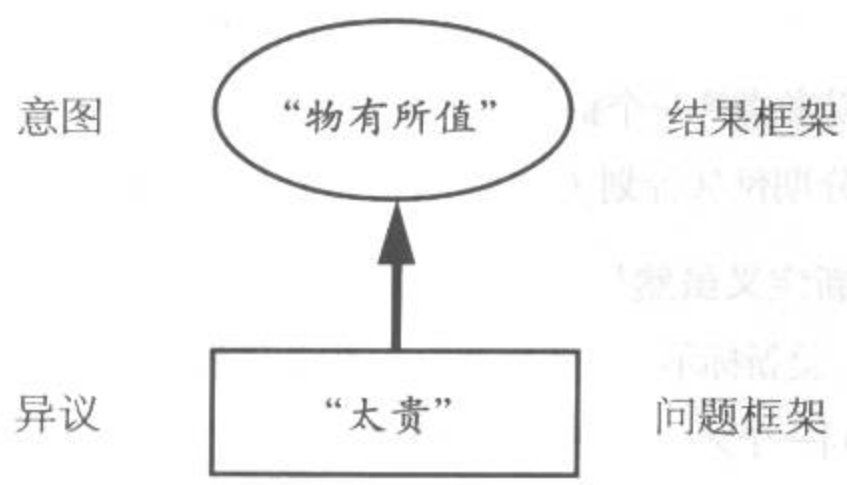
意图，指将人们的注意力转向隐藏在归纳总结或陈述后面的目标或意向（如保护、获得关注、建立界限等），用以换框或增强所做的归纳总结。

重新定义，是用意思相近但含义不同的新的字句，代替陈述或总结中所使用的相应字句。用正面字句的陈述替代负面陈述，就是重新定义的一个例子。

回应术模式的意图建立在NLP的基本前提假设上：

所有行为都在某些层面（或在某些时候）有正面意图。从采取该行为的人的视角来看，在行为产生的当时那个情境中，它是适宜的举动。回应意图，比问题行为的表达更容易也更有建设性。

使用意图模式，意味着回应某种总结或判断背后的正面意图，而不是直接回应陈述本身。例如，一位顾客走进商店，看起来对某件商品感兴趣，但他却说：“虽然我喜欢，但担心它太贵了。”售货员若应用意图模式，可以这样说：“俗话说：物有所值。”这会将顾客的注意力转向“某些东西太贵”这一判断背后的意图（在这个例子中是“物有所值”）。这有助于将顾客的问题框架回应变为结果框架回应。



聚焦于限制性判断或陈述背后的意图，有助于从问题框架转向结果框架

根据重新定义则这样说：“你是说你认为这个标价太高，或者你关心能否负担得起？”这里，用两种方式对“担心它太贵了”这一陈述做了重新定义，以便使售货员收集更多关于顾客意见的具体信息。第一个重新定义用“认为”替代“担心”，用“标价过高”替代“太贵”，第二个重新定义用“关心”替代“担心”，用“负担不起”替代“太贵”。两种形式都与原先的意见类似，但含义不同，重新定义后将顾客的判断置于“反馈框架”。

“认为”和“关心”在很多方面跟与“担心”不同。它们更多地暗示认知过程而不是情绪反应（这样使得事物更可能被看做是反馈）。“标价太高”是“太贵”的重新定义，暗示顾客的意见是他对商店应如何对商品标价的期望。将“太贵”重新定义为“负担不起”，则视顾客的异议来自对他/她付款的经济水平和经济能力的关注。



字句的意思会有重叠，但含义不同

顾客选择何种重新定义，会给售货员重要反馈。例如，根据顾客的反馈，售货员可以考虑给一个折扣价（如果顾客觉得商品标价过高），或者跟顾客商定一个分期付款计划（如果关注点是“支付能力”）。

这样，重新定义虽然是一种简单的方式，却能开启思考和互动的新途径。将“痛苦”重新标示为“不舒服”，是回应术之重新定义效果的另一个好例子。例如，问一个人：“你有多痛苦？”或“你有多不舒服？”其效用不同。这种言语换框法经常自动地改变人们对其痛苦的感知。“不舒服”这样的字眼包含着“舒服”这一嵌入暗示。“痛苦”则没有这样正面的隐含意义。

一字换框法练习

探索回应术模式之重新定义的方法之一，是用“一字换框法”替代其他字句。这种做法，是用一个词表达某个特定的想法或概念，然后找出另一个词，可以表示同一想法或概念，但比原来的词更积极或更消极。哲学家伯特兰·罗素（Bertrand Russell）曾幽默地指出：“我很坚定；你很顽固；他冥顽不灵。”借用罗素的方式，试试创造一些别的例子，比如：

我义愤填膺；你很不爽；他根本兴风作浪。

我做了重新考虑；你改变了主意；他出尔反尔。

我犯了无心之过；你歪曲事实；他是个该死的骗子。

我富有同情心；你很随和；他逆来顺受。

这里的每个句子都用到了某种概念或体验，并用不同的字眼“换框”来从几个视角描述它。例如，考虑“金钱”这个字，“财富”、“成功”、“工具”、“责任”、“腐败”、“绿色能源”等等，都是围绕“金钱”这一概念做不同的“换框”，带出不同的潜在视角。

列一个词单，练习你自己的一字换框法。

例：

负责任的（稳定的，不变通的）

稳定的（舒服的，呆板的）

淘气的（灵活的，虚假的）

节俭的（聪明的，吝啬的）

友善的（和蔼的，天真的）

果断的（自信的，咄咄逼人的）

尊重的（周到的，妥协的）

全球的（广阔的，笨重的）

一旦你熟悉了一字换框法，就可以用它来转换你自己或其他人遇到的限制性陈述。例如，你可能有时候会怪自己“愚蠢”或“没有责任感”。看看

你能否在这些字眼里找出更积极的倾向以便重新定义。例如“愚蠢”可以重新定义为“天真”、“单纯”、“若有所思”。“没有责任感”可以重新定义为“自由意志”、“灵活有弹性”、“没有觉察”等等。

你可能也想用一字换框法改写你对他人的意见。你跟配偶、孩子、同事、朋友谈话时，或许可以重新定义某些字句来让你的意见更柔和。例如，与其责备孩子“说谎”，不如说他/她“想象力强”，或者在“讲童话故事”。重新定义常常一样能表达重点（get the point across），同时去掉了不必要的（经常也是无用的）负面暗示或者谴责。

这种重新定义，是语言中“政治正确”（political correctness）概念背后的本质过程。这种重述方式，目标在于减少负面判断和滥用污名，后者在用标签描述某些方面与众不同的人时会经常出现。例如，身体能量很强，较难服从指示的孩子，我们反对将其贴标签为“多动”，我们可以说他“活跃”；听力有困难的人，可以说“有听力障碍”，而不是“聋子”；残障人不说“瘸子”而可以描述为“身体残疾”；过去所称的“看门人”可以改称“维护技师”；“垃圾收集”可以改为“废弃物管理”。

这种重贴标签的意图在于，帮助人们用更开阔较少评判的视角看待他人（虽然这会被一些人认为俨然在示好，或者不真诚）。但凡运用有效，这些重命名也会有助于将视角和界定角色从“问题框架”转向“结果框架”。



以“第二人称”的另一世界观看事情

有一种简单而有力的换框方式，是从不同的世界观考虑一些情景、经验或判断。根据NLP的观点，这样做最容易和自然的方式就是换位思考，即所谓采用“第二人称”（second position）。

采用第二人称意味着在特定情景或互动中，设身处地进入另一个人的视角或“感知位置”（perceptual position）。第二人称是NLP所界定的三大基本感知位置之一。它意味着改变观点，你从另外一个人的视角看待问题。第二人称是指你从另一个人的观点去看、去听、去感受、去品尝、去闻互动的过程；“设身处地”，“过过他/她的日子”，“站在他人的立场上”等等。

这样，第二人称需要与另一个人的观点、信念和假设相联系，并从另一个人的世界观去感知想法和事件。能够从另一个人的世界观（model of the world）来看待情景，通常会带来许多新的领悟和理解。

回应术模式中的世界观，就来自这个过程。它要求能够以不同的心灵地图去感知和表达，从而为某一情景或归纳总结换框。关于采用第二人称，以获得不同的世界观，而后表述出来以拓展他人的观点，刑法律师托尼·塞拉（Tony Serra）举过一个很好的例子。1998年接受《演讲》（Speak）杂志采访时，塞拉说：

当你为犯罪嫌疑人辩护时……你就变成他，像他一样感受，像他一样思考，用他的眼睛去看，用他的耳朵去听。你要完全了解他，才能了解他行为的本质。但你有“正当措辞”（“the word”）。意思是说，你可以把他的感受、他的用意、他的智力作为与行为有关的部分，翻译成法律术语，法律的语言，或者富有说服力的比喻。你以一个人的行为作为原料，加以修饰，你创造了一件艺术品。这就是律师的创造力。

回应术模式中的世界观建基于NLP的以下前提假设：

地图不是实景。每个人都有自己个性化的世界地图。关于世界，没有什么唯一正确的地图。人们会根据从他们的世界观所感知到的可能性和能力，来做出所能做的最好选择。最有智慧最为慈悲的地图，是那些提供最广阔最丰富的可能性的，而不是那些最“现实”或“准确”的。

找出一个有他人在场的情景，在这里你不能够像你所知你能做到的那样自如地表现。你对自己、对别人所做的总结或判断是什么？从至少三个视角或“世界观”来考虑这些，以丰富你对情景的认识和你的归纳总结：

从另一个人的位置换位思考。如果你是他，你会怎么看这个情景？

想像你是一个看到这个情景但事不关己的旁观者。从这个角度你会注意互动的哪些部分？一个（人类学家、画家、牧师、记者）会怎么看这个情景？

选一个对你很重要的老师或导师，以他的观点看待情景和对情景的总结，会是非常有冲击力的体验。

在正确时间说正确言词的例子

在一个实际例子中，我用到了我们在这本书中已经探讨过的若干原理。当时我和理查德·班德勒在酒吧里会面。那是一个被称为“下九流酒吧”的地方，意思是说那儿满是相当粗野和不入流的家伙。这不是那种我平常去的地方，但理查德喜欢，希望在那儿碰面。

我们开始谈话，不久有两个大个子进来。他们喝醉了，看起来怒气冲天，想欺负别人。我猜他们看出来我不像是来这种地方的人，因为他们很快开始朝我和理查德说污言秽语，叫我们“同性恋”，还叫我们滚出酒吧。

我的第一反应是想礼貌地忽略他们，很显然这不奏效。没多久两人中的一个开始拽我的胳膊，弄洒了我的酒。于是我决定要友善。我看着他们微笑。其中一个说：“你看什么？”我移开视线时，另一个说：“我跟你说话时看着我。”

事情很糟，并且，让我吃惊的是我自己开始愤怒。幸运的是，我意识到用常规反应模式只会让摩擦升级。于是，我有了一个绝妙的想法：何不用一下NLP？我决定试试找出和确定他们的正面意图。我做了一次深呼吸，快速尝试从他们的角度看问题。我用平静而坚定的声音，对离我最近的那个说：

“你知道，我并不以为你相信我们是同性恋。你一眼就能看见，我戴着结婚戒指。我想你另有用意。”这时，那人冲口而出：“对，我们想打架！”

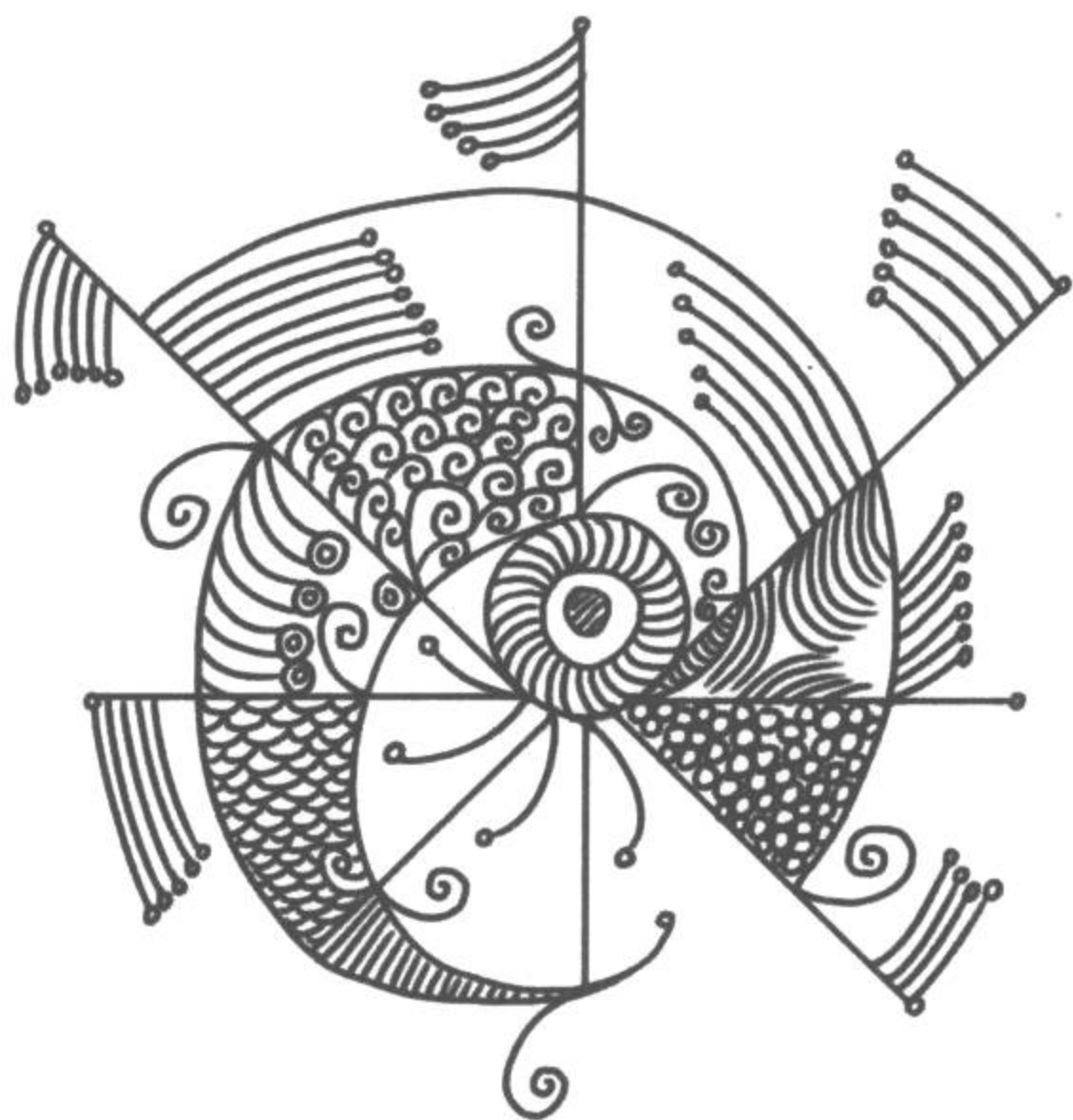


现在我想有些读者可能会讽刺地想：“哇，罗伯特，多难以置信的进展。这个回应术的例子多震撼啊。”而另一方面，确实有所进展。因为我开始跟他们对话，而不是单方面做长篇大论。我看到了机会，回应说：“我了解，但咱们打不起来。首先，我不想跟你打架，从我这儿你得不到什么。此外，你们块头都有我两个大。这样打有什么意思？”

此时，另一个（看来是两人中的头儿）说：“不。这是公平的打斗。我们喝了酒。”我转过来直视他说：“这难道不像是父亲回到家里，打十四岁的儿子，并且说这很‘公平’因为他喝了酒吗？”我确定在这个人十四岁时这样的事情可能一次又一次发生过。

事实面前，这两个人无法再辱骂我和班德勒，最终去骚扰其他人去了（后来发现那是一个空手道行家，把他们叫出去狠揍了一顿）。

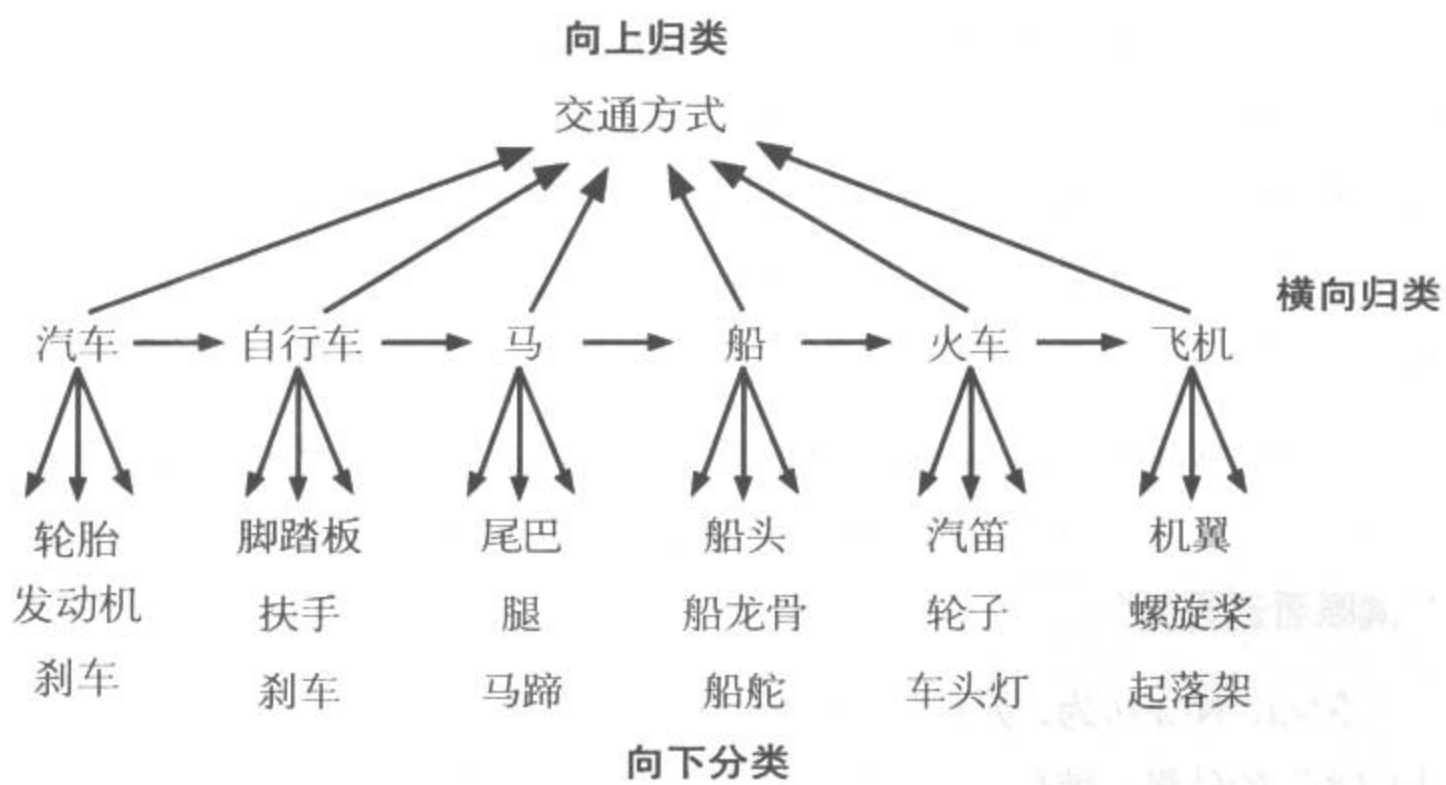
这件事照班德勒的说法是，开始我引出了两个人选我们来单挑的次感元和决策策略，但最终我给他们做了治疗。（据他所说，他准备建议，既然他们想打架，他们可以出去，两个人打上一架。）但我记忆中不是这样。然而，这坚定了我对NLP和语言力量的信念。



第三章 归 类

归类的形式

换框的过程，通常是通过“重新归类”的方式，来改变经验或判断的含义。在NLP的语言中，“归类”（chunking）这个字，是指将一些体验重构或分解为更大或者较小的片段。向上归类（chunking up）指转向更大、更概括、更抽象的信息水平——例如，汽车、火车、轮船、飞机可以组成“交通方式”。向下分类（chunking down）是转向更精确更具体的信息水平——“汽车”可以向下分类为“轮胎”、“发动机”、“刹车系统”、“传动装置”等等。横向归类（chunking laterally）则是找出同等信息水平的例子——比如，“开车”与“骑马”、“骑自行车”、“划船”相类似。



“归类”意味着注意力在总体和细节间流动的能力

因而，“归类”与人们如何运用注意力有关。“归类尺度”与个人或团体分析、判断问题和经验的精确度与概括水平有关；也关系到将总结性判断

应用于整个层级，还是层级的某些成员。对情景的感知会根据细节（信息的微观归类）和概括（信息的宏观归类）程度而相应变化。有人可以集中注意力在小细节上，比如文章段落中的单字；也可以注意经验的较大部分，如一本书的主题。问题仍然在于，大的语言归类与较小的语言归类的关系。（如果某个单字错了，这会意味着该单字所传达的含义也错了吗？）

在特定情景下，人们归类其体验的方式可能有益也可能有问题。如果一个人想“现实”地考虑问题，那么以较小的归类来思考会很有价值。然而若在脑力激荡中注意小的语言归类，他就会“一叶蔽目，不见太山”。

无用的批评常常是以相当大的“语言归类”或者概括性来做论述，例如“那根本做不成”，“你从来不能坚持到底”，“你总是提出太冒进的想法”。NLP将“总是”、“从不”、“永远”、“只有”这样的字，称为通用字或者通用量词。这种语言“向上归类”到了不再准确不再有用的程度。将这样的批评转为“如何式”问题（像我们前面所探讨的），通常是用“向下分类”来化解过度概括。

“向下分类”作为NLP的基本方法，是将特定的情景或体验切分成其组成成分。例如，看上去无法应对的问题，可以向下分类为一系列较小的可控制的问题。有一条老谜语问道“你怎么样吃掉整个西瓜？”答案就是向下分类的一个例子：“一次吃一口。”这个比喻可以用于任何情景或体验。一个非常宏伟的目标，例如“开创新事业”，可以切分成子目标，比如“开发产品”、“识别潜在客户”、“选择团队成员”、“创立商业计划”、“考察投资项目”等等。

要用回应术发展能力，很重要的是具有灵活性，能在大大小小的语言归类之间自由转移注意力。就像美国原住民所说的，“能用鼠目看近景，也能用鹰眼看远景。”

例如，NLP认为，发现特定行为或信念背后的正面意图，是有能力“向上归类”的结果。就是说，你需要有能力找出比判断或行为所表达的更宽广的分类（即“保护”、“认可”、“尊重”等）。重新定义则还需要另外两种能力：向下分类和横向归类，以便识别出与最初的表述相近或相关，但有着不同联想或含义的概念和体验。



向下分类

向上归类和向下分类的方法，都可以直接用于陈述、判断、信念，以转变对它们的观点，对它们进行“换框”。例如，回应术的向下分类，要将一个陈述或判断分解为较小的片段，对原陈述或判断所表达的概括含义，创立出不同的或更丰富的观点。比如，有人被诊断为“学习障碍”（很明显的“问题框架”标签）。可以把“学习”这个字，向下分类为代表学习过程的不同部分，例如：信息的“输入”、“表象”、“存储”、“提取”。这时就可以问：“学习障碍是指人的‘输入’障碍吗？那就是说，有人无法获取信息？”类似的，学习障碍是说有人有“表象障碍”、“存储障碍”或者“提取障碍”？

这类问题及考虑可以刺激我们重新思考所假定的标签的意义，有助于让情境回到“反馈框架”，把注意力放到人与过程上而非分类上。



将总结论断向下分类，会改变我们对它的感知和假设

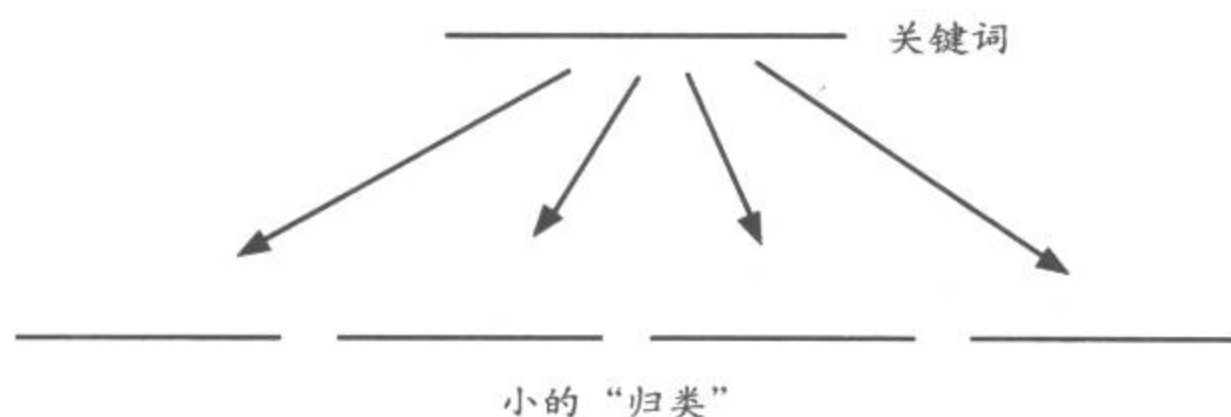
动词和过程性词语，可以“归类”为组成它们的顺序或者子过程（就像上述“学习”的例子）。例如“失败”这样的字，可以归类成构成“失败”体验的系列步骤，比如：设立（或没有设立）目标；建立（或忽略）计划；采取（或回避）行动；注意（或忽略）反馈；以灵活（或不变通）的方式回应，等等。

名词和物件可以归类成组成它们的较小成分。例如，如果有人说“这车太贵了”，用“向下分类”来回应的话，可以说：“哦，实际上轮胎、挡风玻璃、排气管、汽油和机油都跟其他车一样价钱。只是为了确保车的性能和安全，刹车和发动机贵一点儿。”例如“我没有吸引力”这样的句子，连“我”都可以用“向下分类”来提问：“是说你的鼻孔、额头、小脚趾、嗓

音、头发颜色、胳膊肘、梦想等等，一切都没有吸引力吗？”

同样的，这个方法会将一个判断或评价置于完全不同的参考框架里。

自己练习这个方法。找出一些负面的标签、判断或总结，注意其关键词。对一个关键词做语言的“向下分类”，找出该陈述或判断所暗示的较小的成分或语言归类。看看你能不能找出一些新形式，具有比原来的标签、判断或总结所描述的有更丰富更积极的意义；或者能激发对原标签、判断、总结完全不同的观点。



你可以用类似“注意力缺陷”这样的标签，探索不同的注意类型（例如：视觉、听觉、肌肉运动感；或者对目标、本身、情境、过去、内在状态的注意力等等。）。

向上归类

回应术的“向上归类”，是把一个陈述或判断的要素概括为更大的分类，创造出对其所表达含义的崭新的更为丰富的理解。例如，“学习”是更大的层级如各种“适应”形式之一——适应还包括“条件反射”、“本能”、“进化”等过程。如果一个人被视为“学习障碍”，是否也意味着某种程度上的“适应障碍”呢？这个人为什么没有“条件反射障碍”、“本能反应障碍”、“进化障碍”呢？这类标签有的看起来很滑稽，但它们是“学习障碍”这类标签可能的逻辑外延。

类似的，以“换框法”重新看待这个判断，会让我们走出问题框架，从新的视角审视我们的用意和假设。



向上归类引导我们重新考虑总结或判断的含义

自己练习这个方法。用以前的例子中同样的负面标签、判断或总结。对关键词做言词上的“向上归类”：识别出更大的分类，核心词适用于这个分类，该分类有着比原先的标签、判断或总结所含的更为丰富或正面的意义；或者这个分类会激发出与原标签、判断或总结完全不同的观点。



例如，“失败”可以向上归类至“行为结果”或“反馈形式”的层面。“没有吸引力”可以向上归类至“与常规标准不同”。“花费”可以向上归类至“现金流考量”，如此类推。

横向归类（找出比喻）

横向归类的特点是寻找隐喻或比喻（analogies）。回应术模式中的比喻，是指找到与总结或判断所界定的相类似的关系，这给我们以新的视角来看待该总结或判断的含义。例如，我们可能说，“学习障碍”就像“功能失调的电脑程序”。这会让我们很自然地问到一些问题，比如“哪里功能失调了？”“原因是什么？我们如何修复它？”“问题来自哪一行编码？还是问题出在整个程序？计算机媒体？也许问题的源头是程序员？”

像这样的比喻，会让我们丰富对某种总结或判断的视角，以便发现和评估我们的假设。也帮我们从问题框架转向结果框架或反馈框架。



横向归类是要找出激发新的想法和观点的比喻

根据人类学家和通讯理论家葛利高里·贝特森的观点，以“横向归类”来寻找比喻是“诱导思维”（abductive thinking）的功能。诱导思维可以跟“归纳”、“演绎”的过程做一对照。

归纳推理是依据共有的普遍特征，对特定物体或现象分类——例如注意到所有的鸟都有羽毛。归纳推理本质上是“向上归类”过程。

演绎推理是根据特定物体或现象的种类对其做预测。例如如果——那么的逻辑关系。演绎推理属于“向下分类”。

诱导思维则是寻找物体与现象间的相似处——即“横向归类”。葛利高里·贝特森通过下列陈述的对照，阐明了演绎逻辑与诱导思维的差别。

演绎	诱导
人都会死。	人会死。
苏格拉底是人。	草会死。
苏格拉底会死。	人就是草。

诱导与演绎思维过程的比较

根据贝特森的看法，演绎和归纳思维更多地聚焦于物体与分类，而不是结构与关系。贝特森提出，专门用归纳推理、演绎推理来思维，会使人的思维不知变通。诱导与比喻思维带来更多的创意，实际上也许会引领我们发现现实的更深层真相。

自己练习这一方法。再一次使用你在以往练习中用过的负面标签、判断或总结。运用“横向归类”找出其他过程或现象，这些过程或现象需要与标签、判断、总结所界定的相似（即：是它的一个比喻），但有崭新的或更丰富的含义，或者能够激发对该标签、判断、总结完全不同的视角。



例如，“失败”的比喻，可以是哥伦布无法建立通往东方的贸易通道，最后只发现了北美洲。小天鹅（或“丑小鸭”），是比喻“没有吸引力”的人的典型例子。“花费”和锻炼身体、成长所要求的“能量”之间也可以做比喻。如此类推。

练习：找到相类

“横向归类”和创立比喻的能力，是建立治疗性隐喻的基本技能。治疗性隐喻，是使得故事中的人物和事件与听者的处境相类或平行，以便帮他们找到新的视角和激活资源。

下列练习可以帮助你发展和应用你的横向思考能力：

在由A、B、C三人组成的小组中。

1. A告诉B和C一个他需要指引的当前问题或情景。比如A想进入一段新的关系，但由于以前关系中经历的问题而有些犹豫。
2. B、C倾听A的问题或处境中的基本要素。例如“聚焦于过去的行为妨碍了A在生活中往前走。”
3. B、C同时关注A处境中的重要情境因素、人物、关系、事件过程。B向A解释这些以确保准确无误。
4. B、C一同建构一个隐喻，交给A。B、C可以从以下来源获得灵感：

幻想

通用的主题

日常生活经验

个人生活经验

大自然：动物、季节、植物、地质、地理等等。

民间故事

科幻故事

运动

例如：“我爷爷教过我开车。他告诉我说，只要看着后视镜我就可以安全开车，并且要确定前方的路跟后面的路一模一样。”

5. 轮换角色，直到每个人都做过A的角色。



标记和重新标记

语言归类的不同形式（向上归类、向下分类、横向归类），给了我们一套有力的工具来丰富、换框或重新标记我们的世界地图。就我们对世界的感知，做不同的标记，会让我们对同一体验创立不同意义。例如，在书写时我们用不同的方式来标点字句；标记为一个问题、一个陈述或一个要求。逗号、惊叹号和问号，让我们了解这个句子意味着什么。组织我们的体验时，也会发生同样的事情。

字典上对标点做了如下定义：某种行动或实践，插入标准记号或符号，以澄清意义或区分结构单元。”在NLP中，标记指如何将体验组织成有意义的感知单元。这种认知标记的功能，与书面或口头语言中标点的功能类似。

考虑一会儿下述的字样：

That that is is that that is not is not is not that it it is

第一眼看上去，这简直是胡言乱语，没有任何意义。但注意，如果用下列方式加标点，你的体验会如何变化：

That that is, is. That that is not, is not. Is not that it? it is!

突然，它们至少有一些意义了。与词语处于不同层次的标点符号，用转换我们视角的方式组织和“框架”了词语。

这些字样也可以用别的方式来断句。把前面的标点方式与下述例子对照一下：

① 为保留英文原貌，本例未译成中文。中文的一个经典例子是：“下雨天留客天留人不留”，几种断句形式举例如下：

- 1.下雨，天留客，天留人不留！
- 2.下雨天，留客，天留，人不留！
- 3.下雨天，留客天，留人不？留！
- 4.下雨天，留客天，留人？不留？

——编者注

That! That is. Is that? That is not, is not, is not! That it? It is.

That? That is.

Is that that?

Is not!

Is!

Not!

Is!

Not that!

It, it is.

我们的内心体验的内容，就像刚开始那一串词。它相对来说是中性的，并无实际意义。认知过程，比如语言归类、时间感知、表象通道，决定我们如何点心理和情绪上的问号、句号和惊叹号。这些心理上的标记会影响：哪些感知会串在一起；注意的焦点在何处，哪种关系容易被觉察等等。例如，从“长远未来”的含义和“短暂过去”的角度评价一件事，其意义会完全不同。从“整体”的角度来看特定细节，也跟从与其他细节的关系来看待不同。

人们通常并不为他们各自体验的内容及其中所包含的世界地图而争辩、陷入抑郁，或相互残杀；但他们却为怎样标点惊叹号、问号，赋予经验内容不同的含义而起争执。

例如，看看“上个季度利润下降”这样的信息。梦想家、现实主义者、批评家会由于不同的信念、价值观和期望，而对同一资料做不同方式的“标点”。

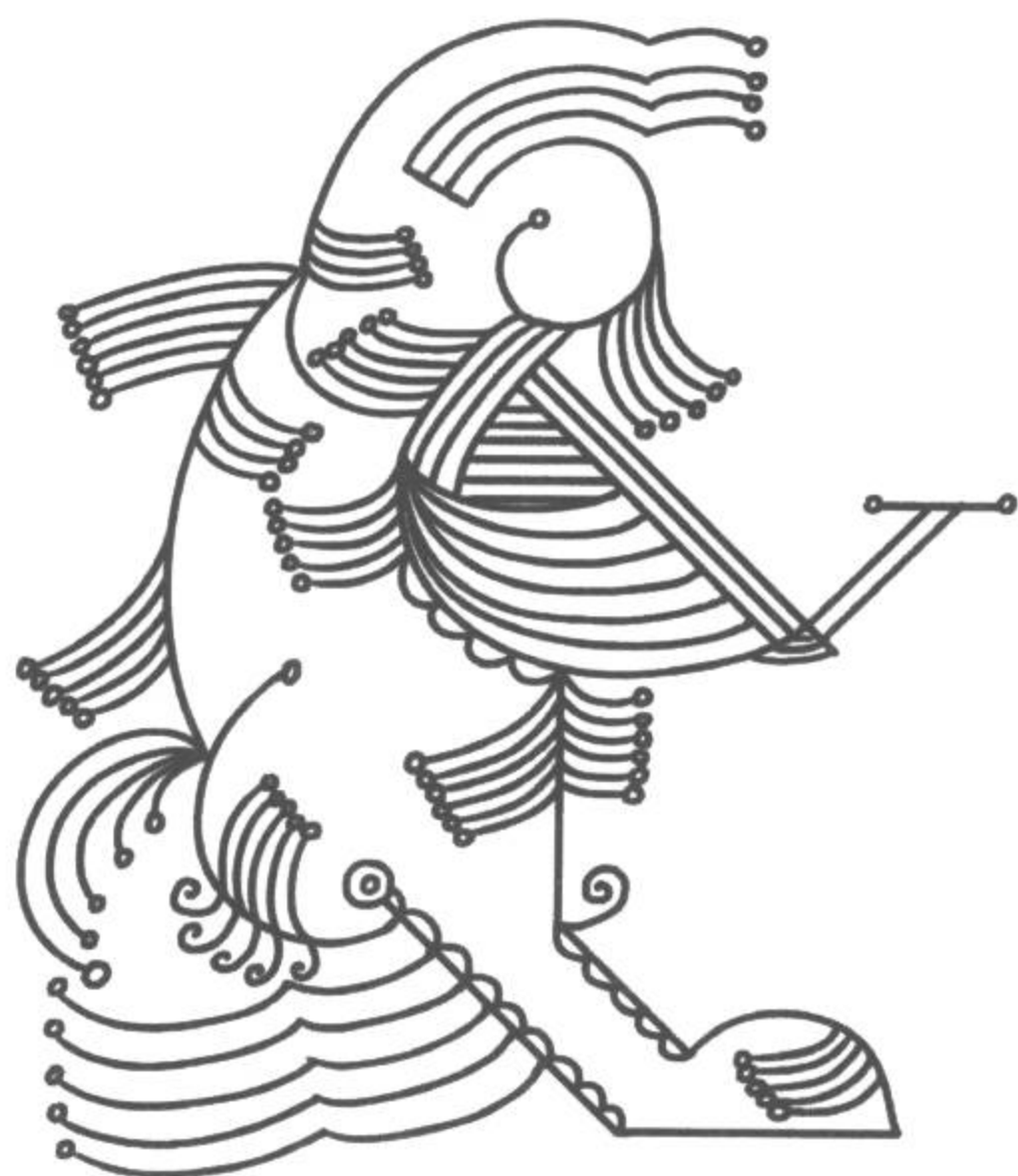
批评家：上个季度利润下降。糟透了！我们完了（惊叹号）！

现实主义者：上个季度利润下降。我们曾经渡过了一段很困难的时期（逗号），能做些什么来让我们“更精简（leaner）”？（问号）！



梦想家：上个季度利润下降。这只不过是路上颠簸了一下（分号）；我们已经走过了最难的阶段。情况多半会好转。

回应术很大意义上是关于我们如何标记和重新标记我们的世界地图，以及这些标记方式如何对我们的体验赋予意义。



第四章 价值观与准则

意义的结构

信息或经验的意义，与它的意图或重要性有关。中古英语中的`menen`（即古英语中的`maenan`），类似于古高地德语中的`meinen`，都意味着“存在于内心”。这样，内在表象或经验的相关意义，与外部征兆或事件有关联。

NLP的方法和模型，如回应术所描述的这些，都致力于探索和发现我们“如何”象征化、表示和代表经验信息，如何在我们的世界地图中解释或赋予这些信息内在重要性——换句话说，我们如何创造意义。根据NLP的观点，意义是由“地图与实景”之间关系互动而产生的。不同的世界地图对相同的实景体验产生出不同意义。由于内在地图的不同，对于不同的人、不同的文化来说，外部世界的相同事件或经验会产生截然不同的意义。例如，有很多钱，可能被一些人看做“成功”，但是会被其他人看做“风险”或“负担”。再看另一个例子，打嗝在阿拉伯文化中，主要表示“感谢这令人满足的一餐”。然而在其他文化中，也许意味着这个人消化不良，或不礼貌，或者粗俗。

所有动物都有能力创造编码和世界地图，并就他们对地图的体验赋予意义。意义是解读我们的体验所生的自然结果。我们创造了什么意义、如何创造它，与我们内在世界表象的丰富性和灵活性有关。体验在限制性地图中倾向于产生限制性意义。NLP强调探索体验的不同观点和不同层面的重要性，以便创造新的可能性，去发现情景与体验的其他潜在意义。

由于意义与我们体验的内在表象息息相关，改变内在表象，就可以改变体验对我们的意义。感官表象构成了我们语言的“深层结构”。感受“成功”，是一种跟看到它或谈论它不同的体验。改变内在表象的颜色、音调、强度、移动量等等（次感元的性质），也会改变某种体验的意义和影响。

意义也很受情境的影响。同样的沟通或行为，在不同情境中含义不同。我们明明看到有人在剧院的舞台上被枪击或刺杀，与在剧院后面的小巷里看到同一事件相比，我们做出的反应完全不同。这样，对情境和情境相关征兆的感知，在赋予信息或事件以意义的能力中，具有相当重要的地位。

我们感知情景、信息或事件所用的心理参考框架，是一种我们对体验所设的内生情境。根据“问题框架”来看这一情景，会让我们只注意情景的某些方面，随事件而来的意义与我们从“结果框架”或“反馈而非失败框架”看问题相比，完全不同。对行为或沟通背后的意图的假设，也会创立一种框架，从而影响我们解读情景的方式。这使得NLP方法中的设立框架和换框，成为转换情景或体验意义的强有力工具。

对意义的另一影响，是信息或体验通过何种媒介或通道被接收和感知。由口头语言所触发的意义类型，会跟由视觉符号、触摸、气味所触发的不同。媒体理论家马歇尔·麦克卢恩（Marshall McLuhan）指出，信息传播所用的媒介，对于信息被如何接收、如何解读所产生的影响，超过了信息本身。

这样，一个人为沟通创造意义的方式，主要由伴随沟通的超然信息（para-message）与后设信息（meta message）所决定。非言语的后设信息就像传递信息时的指引和路标，告诉我们如何解读信息，以赋予它合适的意义。同样的字，用不同的语调或重读方式说出来，会带来不同的含意（即，“不？”“不。”和“不！”的区别）。

NLP的基本原理之一是，沟通的意义不在于沟通者的意图，而在于所引发的对方回应。有一个经典案例：一个中世纪的城堡被外国军队围攻。随着围攻的持续，城堡里的人开始断粮。他们不愿认输，决定把最后一点吃的用投石器射向城堡外的敌军，以示对敌人的蔑视。同样补给不足的外国战士，看到这些食物，以为这说明城堡里的人食物太多了，以至于要扔一些下来嘲弄他们。他们如此解读信息之后，顿时十分沮丧，放弃了围攻城堡，仓促离去，这让城堡里的人大吃一惊。

根本上，意义是我们的价值观和信念的产物。它与“为什么”这个问题有关。我们觉得最“有意义”的信息、事件和体验，是那些与我们的核心价值观（安全、生存、成长等）联系最密切的。信念与因果相关，感知到的事



件与价值观之间的联系，会决定我们赋予事件的意义。改变信念与价值观，会立即改变我们的人生体验的意义。回应术模式通过更新和改变相关的价值观与信念，来转变事件与体验的意义。

价值观与动机

根据韦氏词典，价值的意思是“本身有价值、令人渴求的原则、品质、实体”。“价值”这个词原指某些事物的价值，主要指经济意义上的交换价值。自19世纪以来，在思想家、哲学家如弗里德里希·尼采等人的影响下，这个词的使用范围有所拓展，包含了更多的哲学解释。这些哲学家造了价值论（axiology，来自希腊语axios，意思是有价值的）这个词，来描述对价值的研究。

由于跟交换价值、意义和渴望有关，价值观成了人们生活的动力源。当事态情境与人们的价值观相符或匹配时，人们会感到满足、融洽、和谐；如果与价值观不符，人们会感到不满、不适或被侵害。

考虑一下你会如何回应下述问题，用以探索你自己的价值观，“一般来说，什么能够激励你？”“对你来说什么最重要？”“什么会让你有所行动，或‘让你在早上起床？’”

一些可能的答案是：

- 成功
- 赞赏
- 认可
- 责任
- 愉悦
- 爱与接纳
- 成就
- 创造力

类似这样的价值观，会极大地影响和指导我们达成的结果和所做的选择。事实上，我们为自己设立的目标，就是价值观的切实表达。例如，一个有着“建立高效能团队”目标的人，其价值观很可能是“与他人合作”。目标为“提高利润”的人，其价值观很可能是“经济上成功”。类似的，一个价值观为“稳定”的人，会在他/她的个人生活或职业生活中设立实现稳定感的相关目标。这样的人所追寻的结果，与价值观为“弹性”的人不一样。追求稳定的人会满足于朝九晚五的工作，有稳定收入，安排好的工作任务。而



追求弹性的人，则会试图找到有阶段性任务和弹性时间的工作。

一个人的价值观会影响他/她如何为所感知的情景做“标记”或赋予意义。这决定他选择什么样的心理策略来进入情景，以及最终如何采取行动。例如，价值观为“安全”的人，会不断地从是否有潜在“危险”来评估情景或活动。评估同样的情景或活动时，价值观为“有趣”的人则会寻找幽默和玩乐的机会。

所以说，价值观是激励和说服他人的基础，是强有力的感知过滤器。当我们把未来计划和目标，与核心价值观、准则联结起来，这些目标会变得更加动人。回应术模式中所有对语言的应用，都是将我们的体验和世界地图的不同侧面，与核心价值观做连接。

准则和判断

在NLP中，价值观经常与我们所说的“准则”划上等号，但它们并不完全是同义词。价值观与我们渴望什么、想要什么有关。准则是指我们用来做决定和判断的规则依据。这个词来自希腊语krites，意思是“判断”。我们的准则会界定和塑造寻求何种渴求的状态，也确定与渴求的状态相比，用什么依据来评估所取得的成功和进展。例如，将“稳定”这一准则用于产品、组织或家庭，会得到某些判断和结论。用“适应能力”作为准则，则会对同样的产品、组织或家庭得出不同的判断和结论。

准则常常与“价值观”相关联，但它们并非同义语。准则可用于任何数量的不同层次的体验。我们有环境准则、行为准则、智力准则以及基于情绪的准则。从这一点来看，价值观类似于NLP所说的核心准则。

与代表“客观性”的“事实”和可观察的行为相对照，价值观和核心准则是“主观”体验的典型例子。两个人可以声称他们有同样的价值观，但在相似的情景下却表现各异。这是因为，虽然人们价值观相似（像“成功”、“和谐”、“尊重”），他们用来判断是否符合或侵犯了准则的依据可能很不一样，这可能成为冲突之源，也可能成为创新之源。

界定、传授、争论或者谈论价值观和准则的挑战之一，是用来表达它们的语言通常过于概括并且“无关感受”。价值观和核心准则会用类似“成功”、“安全”、“爱”、“诚实”这样的字眼来描述。这类词汇以“淡无意义”（slippery）著称，在NLP中被称为名词化。它们作为标签，比起像“椅子”、“跑步”、“坐下”、“房子”这样的词，更加远离感官体验。这使得它们更容易被概括、删减和扭曲。两个人声称有同样的价值观，却在类似的情景中表现各异，这绝不罕见，因为他们对价值观的主观定义太宽泛了。

当然，人们经常有着不同的价值观。可能一个人、一个团体寻求“稳定”和“安全”，而另一个人或团体则渴望“成长”与“自我发展”。认识到人们有不同的价值观和准则，是解决冲突和管理多样性的本质所在。组织之间的文化碰撞与融合，以及人一生中的变迁，常常引出有关价值观与准则差异的议题。



回应术的原理和模式，通过以下几种方式，可用来解决与价值观和准则相关的问题或议题：

1. 以重新定义来“链接”准则与价值观；
2. 向下分类以界定“标准等同”（*criterial equivalences*）；
3. 向上归类以识别和使用价值观与准则的“层次”。

以重新定义来链接准则与价值观

人们或团体之间的核心价值观与准则有差异的情景，经常出现。例如，一个公司有“全球化”的核心价值观，然而公司的一些员工，所追寻的准则却是“安全”。这种表面上的差异，如果没有得到妥善处理，会引发冲突和纠纷。

处理所感知到的价值观冲突的方式之一，是用回应术模式的重新定义来创造“链接”，将不同的准则连在一起。例如，“全球化”可以换框为“与各种各样的人共同工作”。“安全”可以换框为“成为团体的一部分”。“与各种各样的人共同工作”和“成为团体的一部分”在很多方面都很相似。经过简单的言语换框，看上去不相容的两个准则之间的鸿沟就消除了。

另一个例子，一家公司高度重视“质量”这一准则；然而公司里的某个人或团队看重的是“创新”。这两个价值观乍看上去很不一致。然而“质量”可以换框为“不断提问”，“创新”可以换框为“产生更好的选择”。简单的换框再一次让人们看到了似乎完全不同的准则之间的联结。

在下面的空格处自己尝试这一方法。在准则#1和准则#2的空格处，写下两个看上去相反的准则。而后用一个词或短语为每个准则换框，转换成意思相近但有不同视角的描述。看看你能否找到合适的换框，来将最初的两个准则更相容地“链接”起来。

示例如下：

专业性 → 个人的诚恳

自我表达 ← 自由

准则 #1 → 换框 #1

换框 #2 ← 准则 #2

试试找出链接下列两个准则的换框法：

客户服务 → _____

_____ ← 增加利润

准则 #1 → 换框 #1

换框 #2 ← 准则 #2

在下面准则 # 1和准则 # 2的空白处写下你自己的例子，通过简单的言语换框来创建一个联合两者的链接。

_____ 准则 # 1 → 换框 # 1	_____ 换框 # 2 ← 准则 # 2
_____ 准则 # 1 → 换框 # 1	_____ 换框 # 2 ← 准则 # 2

链接准则是横向归类的一种形式，以便联合看似相反的价值观。表达价值观所用的语言可能带来潜在的限制或冲突，避免或解决这一点的另一种方式，是将价值观的陈述向下分类为更明确的表达方式，或者说标准等同。

向下分类以界定“标准等同”

NLP中的标准等同一词是指一些明确、可见的依据，人们用它们来衡量某一特定的标准是否得以满足。“准则”与目标和价值观有关。“标准等同”则与经验和规则有关，人们用这些经验和规则来评估实现特定准则时所达到的成就水平。准则与价值观通常很概括、抽象和模糊。它们可以有很多种形态和形式。标准等同是用来了解，是否满足了某一准则或价值观的具体感觉、行为实证或观察资料。标准等同是实证过程的结果。实证过程（evidence procedure）把为什么（准则和价值观）与如何（试图满足准则所用的观察资料和策略）连在了一起。

人们用来评价想法、产品或情景的感觉依据或者标准等同，很大程度上会决定是否将其判断为有趣的、令人渴求的或成功的等等。人们用来评价是否满足准则的感官通道、细节程度和观点常常各异。例如，有效说服意味着这样的能力：识别他人的核心价值观，并通过配合他人的标准等同，来符合他人的核心价值观。建立准则和标准等同，也是团队建设、创造和管理组织文化，以及战略规划的重要部分。

界定标准等同需要提问：“你如何知道某些行为和结果是否符合特定的准则或价值观？”在个人层面上，我们用非言语的形式来保有或表示我们价值观的“深层结构”，这些形式包括内在的画面、声音、字句和感受。尝试下列方法来探索你自己的一些标准等同：

1. 想出一些对你来说需要满足的重要的价值观或准则（品质、创造性、独特、健康等等）。
2. 详细说说你如何知道自己符合了这些价值观或准则？是根据你看到的一些东西吗？还是听到的？或感受到的？你知道它是只取决于你自己的判断，还是需要从你以外的渠道得到证实（即从另一个人或客观标尺来证实）？

构成了我们的标准等同的那些感性认识，会极大地影响我们对事物的思考和感受。考虑一下你的感性认识影响动机水平的方式。例如回想一下一个电视广告让你想要去购买广告中的产品。是广告的哪一方面让你想要出去买

那件产品呢？是广告的颜色、亮度、音乐、措辞、音调、动作等等？这些特定的特征在NLP中被称为次感元，经常在人们的动机策略中扮演重要角色。

尝试下列练习自己探索这一点：

1. 想像你已经实现了某项目标或结果，并开始享受它，它符合你用上
述练习识别出的准则。与内心建立联结，了解你享受这些利益时看
到什么、听到什么、在做什么、感受到什么。
2. 调整你内在体验的感官通道，使之更激动人心或引人注目。如果你
增加颜色，或亮度，或声音，或话语，或动作，那个体验会更加强
烈更有吸引力吗？如果你把画面移动得更近一些，或更远一些会怎
么样？如果你让声音或话语更响亮或更柔和，会怎么样？如果让动作
更快或更慢呢，体验到什么？识别出哪些特性让这个体验感觉最好。

现实检验策略

标准等同与人的现实检验策略密切相关。现实检验策略指一系列内心的测试和内在准则，人们以此来评估某种体验或事件是否“现实”或“真的发生了”。它本质上是我们用来区分“幻想”与“现实”的策略。

以为发生了的事情，实际上只是梦或幻想，这是很常见的童年体验。甚至很多成年人也不太能确定，某个印象深刻的儿时体验是真的发生过还是想像出来的。另一常见经历是，你完全确定你告诉了某人一些事情，但他们说你根本没有，而后你意识到你在内心重复过它，但实际上没有跟别人谈过。

从NLP的观点，我们无法确切了解什么是现实，因为大脑并不真的知道想像的体验与回忆出的体验有何差别。事实是，用来表征想像与回忆这两者的，是相同的脑细胞。大脑并没有指派特定的部分来分别负责“幻想”与“现实”。因此，需要有一种策略来告诉我们，从感官接收到的信息通过了某些测试，那是幻想的信息无法通过的。

试试一个小实验。回想一件你昨天可以做但你知道没做的事情。例如，昨天你也许去商店购物了，但你没去。而后回想一件你知道你做了的事情——像去上班或跟朋友说话，在心里比较这两者——你如何确认有一件事你没做而另一件你做了？差别可能很细微，但你的内在画面、声音、动感的性质，会在某些方面有差别。当你将想像的体验与真实体验相对照时，检验一下你的内在表象——它们在你视野内同样的地方吗？其中一个比另一个更清楚吗？一个像电影另一个只是静止的画面吗？在你内在声音特性上有没有差别？跟这两种体验有关的感觉，其特性有没有差别？

真实体验中，我们所感觉到的信息的特征，在某种意义上比想像的体验被更为精确地编码，这就造成两者之间的区别。你拥有帮你了解差异的“现实检验策略”。

许多人试图用看到自己成功的心像，来改变或“重新调整”（re-program）自己。对所有很自然地使用这个策略的人来说，效果会不错。对所有向自己说“你能行”的人来说，视觉心像重构则没有什么效果。如果我想让你觉得某些东西是真的，或者想说服你，我必须让它符合你的现实检验策略的准则。我需要让它跟你的内在画面、声音、感觉（即次感元）所要求的特性一



致。所以，如果我想帮你用某种方式改变行为，我得确认它适合于你这个人。通过识别现实检验策略，你可以精确地判断出，要怎样表征行为的改变才能让自己信服你有可能实现它。

NLP通过许多途径研究以下议题：我们如何创造自己关于现实的地图，什么使得现实或地图保持稳定的形式，怎么样它会变化，什么使得地图有效或无效。NLP假定，在我们不同的世界地图中，有不同的现实表达。

我们所创立的现实检验策略系统，以及这个系统如何运作来形成我们的现实地图，从一出现就成了NLP的焦点。现实检验策略是把我们的地图粘在一起的黏合剂——我们“怎样”知道有些事情是这样的。看看下面这个例子，用与姓名有关的方式引发一个人的现实检验策略：

Q：你叫什么名字？

L：我叫露茜。

Q：你怎么知道你叫露茜？

L：哦，我一辈子都被叫做这个名字。

Q：现在你坐在这儿，你怎么知道你“一辈子”都被别人这样叫？你听到什么了吗？

L：对，我听到一个声音说，“我叫露茜。”

Q：如果没有这个声音告诉你你叫露茜，你怎么知道你叫这个名字呢？

L：我在心里看见一面旗子，上面写着“露茜”。

Q：如果你看不见这面旗，或者它太远了你看不清上面的字，那你怎么知道你叫露茜？

L：我就是知道。

Q：如果你看见很多面旗，写着不同的名字，你怎么知道写着“露茜”的那个是你的名字？

L：凭感觉。

这个例子证实了“现实检验策略”的一些常见特点。那个人“知道”她的真名叫露茜，因为她用多种表象系统交叉参考（cross-referenced）。最后有一种感觉，“露茜”就是那个名字。有趣的是，如果露茜可以做一些安排，让她体验不到或注意不到那种感觉，她是否仍然会知道她的名字。如果

这个练习做得足够多，一个人会开始质疑一些最根本的东西，比如他/她自己的名字。

如果一个人真的到达了他/她的现实检验策略的基本点，他可能会有点儿失去方向，甚至有点儿受惊；但这会开启新的学习和发现的大门。比如说，一位精神分析师研究NLP，他对自己的现实检验策略极有兴趣。他发现他有恒定的内部对话。这位精神分析师意识到他是用言语来分类标记自己的所有体验。例如，他会走进一间屋子，心里说着“一幅画”、“一把躺椅”、“壁炉”，等等。当问到能否让那个声音静止，他很不情愿停下来，因为他害怕失去他所知道的与现实的接触。当问及他能否做一些事情来让自己很舒服地放下内在声音时，他说“我需要拿着一些东西”。我们建议他拿一个汤勺，并保持用感觉接触现实。这样做的时候，他能够拓展他的现实检验策略，渐渐从言语上能够使自己使用新的“非言语”方式来体验现实。

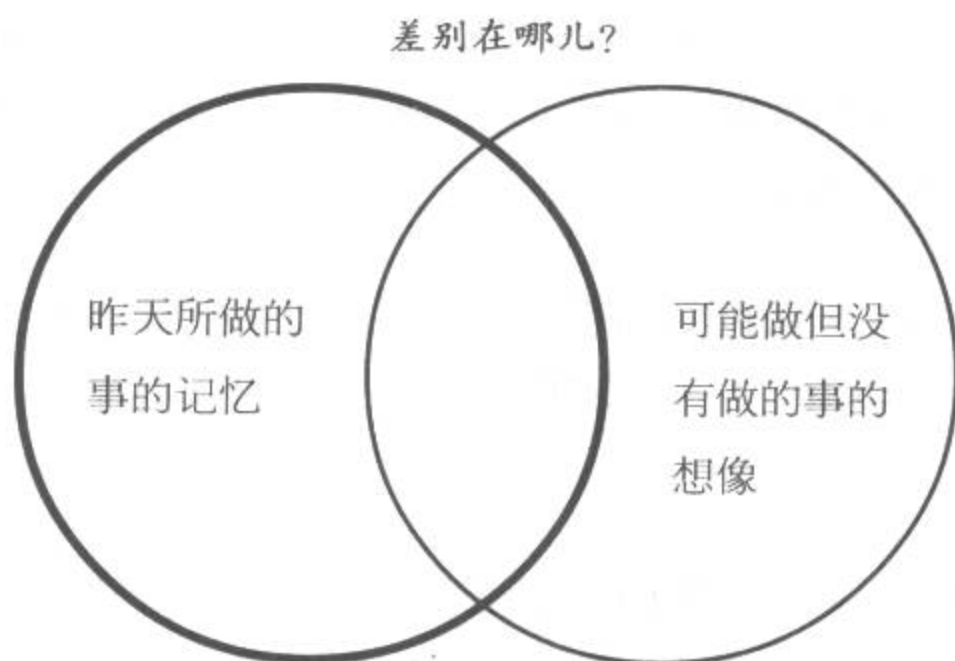
尝试后面的练习来探索你自己的现实检验策略。



现实检验策略练习

第一部分：

(a) 选一些你昨天做过的小事，和一些你有可能做但实际上没做的事。确定那些你可能做但没做的事情，完全在你的行动范围内。如果你有可能在冰淇淋上抹花生酱，但你压根儿不喜欢把花生酱抹到冰淇淋上，那你实际上不会去做。选一些你以前做过的事情（例如刷牙、喝茶）。两者唯一的差异是昨天你“确实”做了其中一件——你刷了牙，但没有喝茶（尽管你可以喝）。



将昨天发生之事的记忆，与可以发生但未发生之事的想像做对照，
以此探索你的现实检验策略。

(b) 确定你是怎么知道它们的差别的：做过的事情和可以做但没做的事情。你最先想到的就是最明显的现实检验。也许其中一件有内心的画面，另一件没有。完成画面之后，你可能会注意到它的其他特点。例如查看一下次感元的差别。也许一个画面像是电影，另一个是静止的。也许其中一个比另一个更多彩更明亮。将发现的每一个特征用于实际上“并未发生”的记忆，以此来相继探索你的深层现实检验策略。意思是说，让未发生事件的感知表象，变得越来越像真实发生过的事件的表象。此时你如何知道一件发生过而另一件没

有发生？继续让“未”发生的事件的心像越来越像“真实”发生过的，直到你无法区分它们为止。

下面是人们确定某些事情“真实”发生过的方法列表：

1. 时间——心里最先想到什么？如果这是要求想某些东西时首先联想到的，我们通常会认为它是“真实的”。
2. 使用多种表象系统——即该体验关联到视觉、听觉、触觉、味觉、嗅觉。一般来说，记忆中涉及的感觉种类越多，它就似乎更“真实”。
3. 次感元——内在体验的感知特性是最常见的现实检验策略。如果内在心像是相关联的、强烈的、清晰的、与实物一样大等等，看上去它就更“真实”。
4. 连续性——我们关注的特定记忆，与之前之后事件的记忆相符（它的“逻辑流”）。如果跟其他记忆连不上，这个记忆就不太“真实”。
5. 概率——概率是基于过去行为的信息，对该行为发生的可能性的评估。有时，我们认为某些事情不“真实”，因为根据已有的信息（这与我们的信念或说服策略重叠），它不太可能或很难发生。
6. 情境——记忆中的环境和背景的细节化程度，是判断它是否“真实”的另一线索。人造记忆常常会删掉背景情境中的细节，因为觉得那并不重要。
7. 一致性——体验与关乎我们个人习惯和价值观的信念相符的程度，也会影响我们对其“真实性”的感知。如果一些可能行为的记忆跟我们的信念不一致，我们不太会认为那是“真的”。
8. “元”记忆——人们常常记得自己创造或操控了想像的体验。这一“元”记忆是现实检验策略的核心部分。这样的“元”记忆过程可



以扩展，例如用这样的办法：让人们学会在虚构或假造的内在体验上“做标记”；或在该体验旁边放置想像的画框。

9. 解读线索——现实检验策略的一个核心部分，通常在人们意识之外，那就是与记忆相关的生理现象。真实的记忆会伴随着眼睛向上左方看（对于右利手的人），想像则伴随着眼睛向上右方看。尽管人们不太能在意识层面觉察这些细微线索，他们会无意识地用它们来区分幻想与现实。

第二部分：

- (c) 选两件你儿时发生的事情，确认你是怎么知道它们真的发生过。

你会发现准确地确定过去发生过什么，会有一点儿难。在第一部分，你选取的是24小时之内发生的事，并就此改变了你对现实的感知。当你考虑24年前发生的事情时，决策过程更为有趣，因为你内心的画面可能不太清楚，可能被扭曲。实际上，长时记忆中，人们知道某些事情真的发生过，有时是因为它们比人造的体验更为模糊。

- (d) 回想一些你小时候不曾发生的事情，但它们如果发生了会对你的生活有强有力的积极影响。为这一事件创造内在表象。而后使得这个幻想的次感元和其他特性，与你的现实检验策略所用的特性相匹配。这会如何改变你的过去经验？

练习的第一、第二部分，都试图到达一个临界点：你必须考虑到底哪个体验是真的。不过在你把未发生事件的表象特征改造得接近真实体验时，要小心。这个练习的目标，不是混淆你的现实检验策略，而是找出你有什么样的现实检验。记住，你的目标是引出你的现实检验策略，而不是破坏它。如果这个过程引起惊慌（有时会这样），你可能会听到瑟瑟作响的声音，或觉得自己在旋转。在这种情况下最好停一会儿。

现实检验策略的混淆会导致人们深层的不确定感。事实上，无法区分想像和“现实”，被看做是精神病和其他严重心理疾病的症状。这样，理解、丰富和强化自己的现实检验策略，是提升心理健康水平的重要来源。

通过了解你的现实检验策略的价值，你可以用来模拟未来的新体验，就像它们已经是“真的”一样。像莱奥纳多·达芬奇，尼古拉·特斯拉（Nicola Tesla）和沃尔夫冈·莫扎特（Wolfgang Mozart）这样的人都能够在头脑中创造想像，并通过让想像符合他们现实检验策略的准则，来将想像变为现实。现实检验策略也可用来帮助人们产生对自己的观点更强烈的感觉，使得思维和体验更清晰。

探索现实检验策略作为回应术模式之一，在用于总结和信念时，可以帮助人们向下分类来发现用来建立特定信念或总结的（通常是无意识的）表象和假设。这会帮他们重新确定或者质疑总结、信念或判断的正确性。帮助人们认识到信念确实是“信念”，而非“现实”。这会自动自发地给人们更多选择，并作为信念周围的一种“超越框架”（meta frame）。人们可以自由地提问：“这真的是我想要相信的吗？”“这是我从那些表象和体验中所能做出的唯一归纳总结吗？”“我真的对得出这个信念的体验如此确定，想要那么强烈地持有这个信念吗？”



向上归类以识别和应用价值观与准则层次

也可以对价值观和准则做向上归类处理，以便识别其深层结构——如准则的层次。个人或团体的准则层次（**hierarchy of criteria**），本质上就是他们用来决定在特定情景中如何行动的优先次序。价值观与准则的层次，与人们赋予不同行动和体验的重要程度或意义有关。

“准则层次”的一个例子是，有人认为“健康”比“经济上的成功”更有价值。这个人更有可能围绕体育活动而不是工作机会来安排他/她的生活。反之，认为“经济上的成功”优于健康的人，会有不同的生活方式。他/她可能会牺牲健康和身体的安逸以求多挣钱。

澄清人们的价值观层次，对于成功的调解、谈判、沟通十分重要。价值观层次在说服他人和激励机制中也扮演重要角色。

引出一个人的准则层次的主要方式，是找出我们所说的“反例”（**counter examples**）的过程。本质上，反例是“规则的例外”。下列问题用于寻找反例的过程，以揭示个体的准则层次：

1. 什么是你能做但不会去做的事情？为什么？

例如：“我不会进异性的厕所，因为那违反规则。”

准则=遵从规则

2. 那归根结底什么会使得你这样做？（反例）

例如：“如果别无选择，我又确实急需，我会进异性的厕所。”

高级准则=紧急时的权宜之计

如例子所证实的，确认反例有助于发现凌驾于其他准则之上的“较高层次”准则。回答下述问题，通过探索反例来理解你自己的准则层次：

1. 什么会激发你去尝试一些新的东西？
2. 什么会让你停止做某件事，即便它满足第一题的答案？（反例A）
3. 即便由于第二题找出的理由而停了下来，什么会让你再次开始？（反例B）
4. 什么会让你再次停下？（反例C）

回答问题时注意出现了哪些准则，它们的优先次序如何。也许你会做一些你觉得“有创意、激动人心”或者“好玩儿”的事情。这是你的第一层次“准则”。你可能会在你觉得自己对家庭“不负责任”时，停止那些“有创意、激动人心”或“好玩儿”的事（反例A）。在这个例子中，“责任”的准则层次高于“有创意”或“好玩儿”。然而，你可能会做一些你觉得“不负责任”但是你的“个人成长所需要”的事情（反例B）。那么在你的“准则层次”中“成长”高于“责任”和“好玩儿”。再深入下去，你可能发现如果你确信那会“危害你自己或家庭的安全”，你会停下“个人成长所需要”的事情（反例C）。那么，“安全”在你的准则“阶梯”上比其他准则要高。

有时，会用另一种方式提问反例（以找出准则层次）：

1. 什么会激发你去尝试一些新的东西？

例：如果那很安全又很容易。

2. 什么会让你尝试新的东西，即便它不满足你第一题的答案？（如：并不安全也不容易）

例：如果我从中能学到很多东西。

准则层次是人与人之间、团体和文化之间差异的主要来源。另一方面，相似的准则层次，是团体与个人之间融洽相处的基础。准则层次也是激励和市场营销的关键所在。例如考虑下述的假设案例：以寻找反例的方式识别顾客购买啤酒的准则层次：

Q：你通常买哪种牌子的啤酒？

A：我一般买XYZ的。

Q：为什么呢？

A：这是我最常买的啤酒。我想是我习惯了吧。（准则1=熟悉）

Q：是啊，买你熟悉的东西那很重要，是不是？你有没有买过其他牌子的啤酒呢？（识别反例）

A：当然。有时候会。

Q: 在不常喝的情况下, 是什么使你决定买它的? (引出与反例有关的较高准则)

A: 它正在促销。打了折扣, 比平常便宜多了 (准则2=省钱)

Q: 省钱有时候很管用。我想了解, 你有没有买过你不常买也不在促销的啤酒呢? (识别下一个反例)

A: 有的。我搬新家的时候为了答谢帮忙的朋友买过。 (准则3=表达感谢)

Q: 好朋友是不能忽视的。告诉他们你有多感激那很好。在你不需要回报别人的时候, 还有其他东西促使你去买不熟悉、也不太便宜的啤酒吗? (识别下一个反例)

A: 当然有, 我跟同事外出时买过很贵的啤酒。我可不是个小气鬼。 (准则4=他人的印象)

Q: 是的, 我想在某些特定的情景下, 你买的啤酒种类会表明你的身份。我很好奇, 有没有什么会让你去买不太熟悉又很贵的啤酒, 虽然你不需要感谢别人也不需要给谁留下印象? (识别下一个反例)

A: 在我完成了很困难的任务之后, 想要犒赏自己时我会这样做。 (准则5=奖赏自己)

假定这个人是一大群潜在啤酒消费者的代表, 访谈者现在发现了特定的准则层次, 如果要把不常见、比较贵的啤酒卖给通常不买它的人, 这个准则层次会很有吸引力。

通过识别反例来找出准则层次的方法, 在有效说服他人的过程中也很有用。你可以让人们回答这类问题, 帮他们打破习惯思路, 了解他们的价值观次序。

这一信息也可用来突破平日所认为的界限。比如说, 有一次, 把这种问卷方法教给一群男士, 他们在约会女性时很害羞, 因为自认为给不了女人什么。他们被教导出去访问女性, 学会识别女性的价值观, 这会帮他们意识到在社交中他们有更多选择。下面是这样一个访谈例子:

男: 你最愿意跟什么样的男人出去?

女：当然是既富有又英俊的人了。

男：你曾经跟不太英俊富有的人出去过吗？

女：有过。我认识的一个人非常风趣。他几乎能让我为任何东西发笑。

男：你只跟英俊富有或者风趣的人出去，还是也曾考虑过其他类型的男人？

女：当然。我跟一个非常聪明的人约会过。他好像什么都知道。

男：如果一个人既不英俊富有，也不风趣，也不让你觉得特别聪明，什么会让你考虑跟这样的人出去？

女：我喜欢的人当中有这样的，上面说的他都没有，可他就像非常清楚他的人生目标，并且有决心做到。

男：你曾经跟钱、外貌、风趣、聪明、决心都没有的人出去过吗？

女：没有。我想不起来。

男：你能想到什么东西会促使你这样做吗？

女：哦，如果他们做了或正在做一些特别的或令人激动的事情，我会感兴趣。

男：还有别的吗？

女：如果他们真的关心我，尊重我，能引发出我的特别之处。

男：你怎么样知道有人真的关心你……

这段对话说明，如何使用简单的提问，可以帮助我们从表面的信念到达深层信念和价值观。后者会大大拓宽个人的选择和弹性。

了解人们有不同的准则（和不同的准则层次），是解决冲突、管理差异性的本质所在。有些个体和文化将“完成任务”的价值看得高于“保持关系”。有些人则相反。

准则层次是一种关键的回应术模式，通过找出由当前的归纳总结所确定的准则，并依据更重要的其他准则，来重新评估（或强化）这一总结。

下列技术是应用这一模式的程序，以便识别和超越与不同层级的准则有关的冲突。

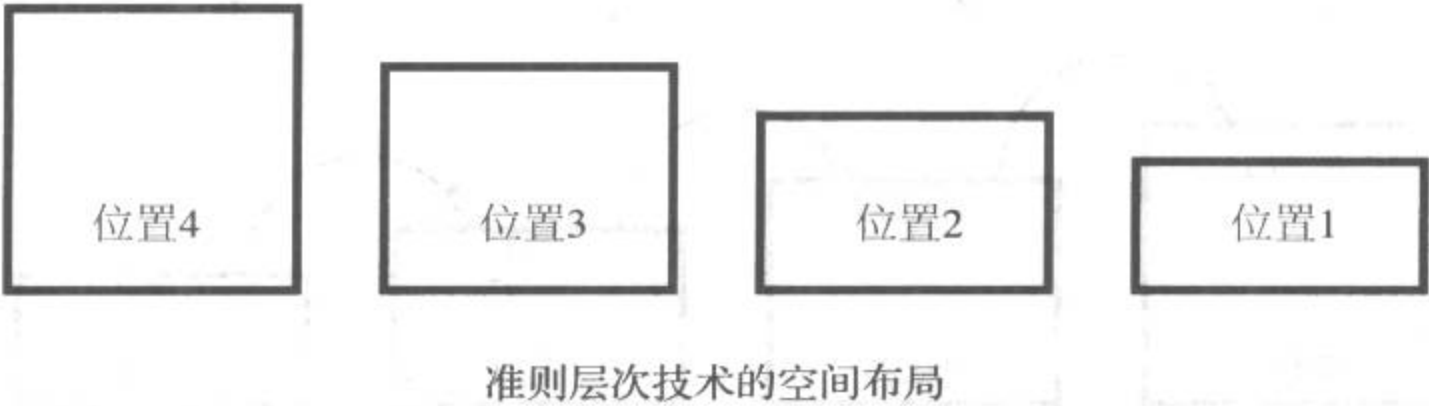


准则层次技术

“准则层次”中不同层级的准则，常常在“自我”与“他人”之间游移，并随着向深“层”体验的转换，逐渐接近核心价值观。也就是说，行为层面的准则（例如：“为他人做或完成某事”），常会被与能力有关的准则所超越（例如：“使自己学一些东西”）。信念与价值观层面的准则（例如，“对他人负责”或“遵守规则”）又会超越能力层面。然而，自我认同层面的准则（例如，“做某种类型的人”，或“保持个人的完整”）又会超越信念和价值观层面。

不同层次的准则常常和与“标准等同”相关的某种表象系统或者次感元特性有关联。了解准则的不同侧面，可以帮你“先跟后带”或者“平衡”各种准则层次，以便更有效地化解冲突和实现所要的结果。下列过程用了空间分类和反例方法，来识别不同水平的准则及其表象特征，以便转换内在的阻抗，建立新的行为模式。

开始之前，如下图所示那样排列出四个位置：



- 1. 在位置1处确定一个你想做的行为，但不要去做。
例如：坚持运动。

- 2. 走到位置2，确定促使你想实践新行为的准则。
例：我想运动，好让自己更健康，看上去很好。

识别决定这一准则的感觉表象或“标准等同”。

例：我自己很健康、看上去很好的未来心像。

3. 走到位置3，找出阻止你真正实践所渴望行为的准则。
(注意：这会是较高层次的准则，因为根据准则的定义，它们超越了动机的准则。)

例：我没有坚持运动，因为没时间，还有会很累和肌肉酸痛。

识别决定这一准则的感觉表象或“标准等同”。

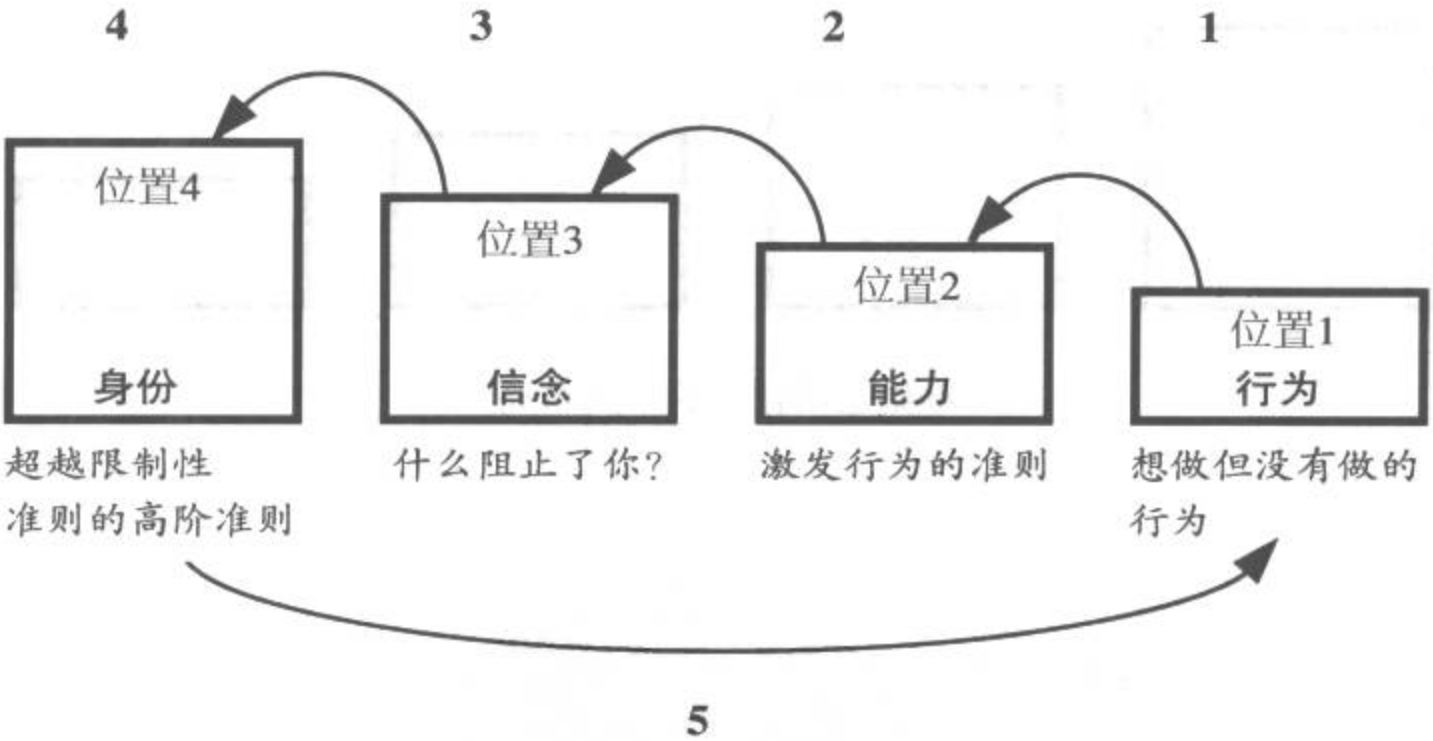
例：一种跟没时间和酸痛有关的压力与紧张感。

4. 走到位置4，找出能超越第三步的限制性准则的更高层次准则。例如，你可以问：“什么东西很重要，我总会留出时间来做，虽然它让我不舒服？满足何种价值观，会使得它更重要？”

例：“对家庭的责任。”

识别决定这一准则的感觉表象或“标准等同”。

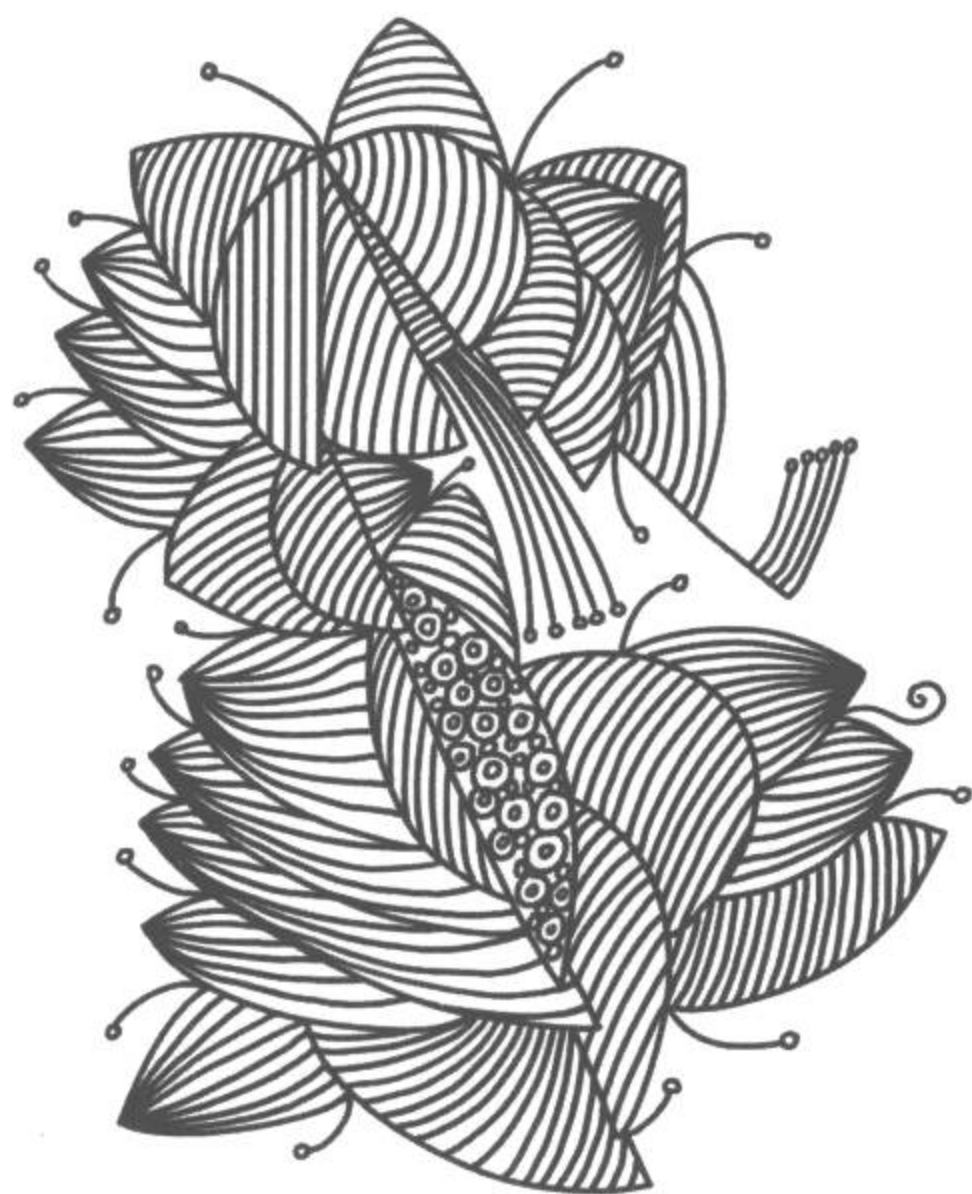
例：我看见我的家庭看上去安全而幸福，我感觉很好，并告诉自己这有多么重要。



准则层次技术的步骤

5. 现在开始应用下列技术：

- a. **制衡**——记住你的最高层次的准则，回到位置1，跳过位置2和3。将最高准则用于渴望的行为，以便克服限制性障碍。例如，你可以说：“我的行动会是家庭的榜样，那我找出时间来保持健康、让自己看上去更好，不就可以显示出更多的责任感吗？”
- b. **使用最高准则的“标准等同”**——走到位置2，调整与渴望行为有关的准则的内在表象，使之符合你用来确定最高准则的“标准等同”。
例：看到自己健康、看上去很好，看到你的家庭安全和幸福，并觉得不错，告诉自己那有多么重要。
- c. **跟随限制性准则**——从位置2转到位置3，探求允许你实现渴望行为的选择，它符合所有三个层面的准则，并且不违反限制性准则。例如：“有没有某种持续的运动项目，不太费时间，不痛苦，我又可以致力于家庭的？”



第五章

信念和预期

信念和信念系统

除了价值观和准则之外，还有一种我们用来架构体验并赋予其意义的最基本的方式，那就是我们的信念。信念是我们所说的“深层结构”的另一重要成分。信念在很多方面塑造和产生了我们的思想、言语和行动的“表层结构”。信念决定了我们如何定义事件，它也是动机和文化的核心。我们的信念和价值观会强化（激励或说服）对特定能力与行为的支持或抑制。信念和价值观，与“为什么”这个问题有关。

本质上，信念是对我们自己、他人和周围世界的评估与判断。在NLP中，信念被看成是对以下事物：（a）周围的世界；（b）我们的行为；（c）我们的能力；以及（d）我们的身份在（1）因果；（2）意义；（3）界限方面的总结。例如，“大陆板块的移动引发了地震”，“上帝的愤怒引起了地震”这样的陈述，反映出关于我们周围世界中事发原因的不同信念。类似这样的陈述：“花粉会让人过敏”，“隐瞒消息是不道德的”，“人不可能在四分钟内跑完一英里”，“我学东西太慢了，我永远不可能成功”，“每个行为背后都有一个正面的意图”，都代表着某种形式的信念。

信念在不同于行为和感知的层面上运作，它通过联结我们的体验与价值观/准则，以此来影响对现实的体验和解释。例如，价值观必须通过信念与体验相连，才有现实意义。信念将价值观与环境、行为、思想和表象相连，或者与其他信念、价值观相连。信念界定了价值观与其原因、“标准等同”及结果间的关系（第6章会对此做深入讨论）。一个典型的信念陈述，会将某种价值与体验的其他部分相连接。例如，“成功需要努力工作”这一信念陈述，将“成功”这一价值与某种活动（努力工作）相连。“成功主要靠运气”这一陈述，将同一价值与不同的活动（运气）相连。因为有不同的信

念，个体倾向于采用不同的方式去试图获得成功。而且，一种情景、活动、想法，与个体或群体的信念/价值观以何种方式相符（或不相符），也会决定它被如何接收和组合。

神经学上，信念与边缘系统和下丘脑有关。边缘系统关系到情绪和长时记忆。虽然边缘系统在很多方面比大脑皮层更“简单原始”，但它负责整合来自大脑皮层的信息，并调节自主神经系统（控制了诸如心率、体温、瞳孔扩张等基本生理功能）。由于信念产生于大脑的深层结构，它会引发体内基本生理功能的改变，并可引发许多无意识反应。事实上，我们知道自己相信某些东西的方式之一，是它触发了生理反应；它让我们“心头鹿撞”，“热血沸腾”，“起鸡皮疙瘩”（所有这些效果都无法有意识地产生）。这是为何测谎仪能够察觉人有没有“说谎”的原因。人们相信自己所说的话，和他们仅仅是行动上“说出来”（像演员背台词那样）或者他们不诚实、不一致的时候，其生理反应不同。

正是信念与深层生理功能的密切联结，创造了这一可能性——信念在健康和治疗（像安慰剂效应的例子）领域有如此强大的影响。信念对我们行为的很多层面都有自我组织和“自我实现”的效应，它将我们的注意力集中于某个领域，而过滤掉其他。一个深信自己得了不治之症的人，会围绕这一信念来安排他/她的生活和行动，做很多反映这一信念的微妙而无意识的决定。由于信念所生的期望会影响我们的深层神经运作，它们也会带来戏剧性的生理效应。



信念的力量

信念对我们的生活有强大影响。它们也很难因逻辑规则和理性思考而改变。亚伯拉罕·马斯洛讲过一个老故事，有一个接受精神科医生治疗的病人，该病人不吃东西，也不照顾自己，他声称自己是一具尸体。精神科医生花了很多时间跟病人争辩，试图说服他并不是一具死尸。最后医生问病人尸体会不会流血。病人回答说：“当然不会了，尸体的所有功能都停止了”。随后医生说服病人尝试一个实验。医生会小心地用针刺病人，看他会不会流血。病人同意了。毕竟他是尸体。医生用一根针轻轻地刺了病人的皮肤，当然，病人开始流血。病人震惊而迷惑，喘息着说：“岂有此理……尸体居然流血了！”

有一个常识：如果一个人相信他能够做到某件事，他就能做到；而如果他相信某事不可能成，花多少力气说服他那可以做成都没用。不幸的是，很多病人，例如癌症或心脏疾病的病人，经常会向医生和朋友表现出上述故事中的信念。类似“现在太晚了”，“我做不了什么”，“我是个受害者……我的劫数到了”这样的信念，它们经常会阻止病人充分利用其资源。我们关于自己和周围世界中可能性的信念，会影响我们日复一日的效能。我们所有人既有用做资源的信念，也有限制我们自己的信念。

有一项教育研究证明了信念的力量：一群经测试有平均水平智力的孩子被随机分成人数相等的两组。其中一组的老师被告知，孩子们“有天赋”。另一组的老师则被告知孩子们是“低能儿”。一年以后为两组孩子重新测智力。不出所料，被称为“有天赋”组的孩子，大部分得分高于一年前；而被宣称为“低能儿”的一组，大部分得分降低。老师对学生的信念影响了学生的学习能力。

在另一项研究中，100名癌症“幸存者”（症状消失10年以上的病人）接受访谈，谈他们做了些什么以至于获得成功。访谈显示没有一种疗法比其他疗法更有效。有些人采用了化学疗法的标准药物治疗和/或放射性治疗，有些人用了营养疗法，有人走了灵修之路，有人主要用心理方法，还有人什么都不做。所有人唯一的共同特点是，他们坚信自己所用的方法会奏效。

关于信念既能限制我们也能鼓舞我们的另一个很好的例子，是“四分钟

一英里”的故事。在1954年5月6日以前，人们相信，四分钟是人类跑完一英里的极限，人类不可能用短于四分钟的时间跑下来。罗杰·本尼斯特（Roger Bannister）在那历史性的一天打破了四分钟的记录，之前九年甚至都没有人接近过这个记录。而就在本尼斯特成功之后的六周内，澳大利亚短跑选手约翰·伦迪（John Lundy）刷新了记录，将记录降低了一秒。随后九年中，近两百人打破了这个一度被认为不可逾越的障碍。

无疑，这些例子看来证明了，我们的信念会塑造、影响甚至决定我们聪慧、健康、关系好坏以及创新的程度，甚至决定我们幸福和成功的程度。那么，如果信念真的在我们生活中具有这么强大的影响力，我们怎样可以控制它们，而不是被它们所控制？我们的许多信念，是在我们儿时，在我们意识到其影响，以及能够有所选择之前，就由父母、老师、抚养者和媒体种下了。有可能重构、消除或改变限制我们的旧信念，并刻下新信念，以拓展足以超越我们当前想像的潜能吗？如果能够，我们怎样去做呢？

身心语言程序学和回应术模式，提供了一些新的有力工具，用来换框和转换潜在的限制性信念。



限制性信念

限制性信念最常见的三个方面：没有希望、无能为力和没有价值。这三方面信念对人的身心健康有惊人的影响。

1. 没有希望：无论你能力如何，渴求的目标不可能实现的信念。
2. 无能为力：渴求的目标有可能实现，但你没有能力做到的信念。
3. 没有价值：由于某种原因，你不配得到渴求的目标的信念。

没有希望发生在人们不相信某个渴求的目标有可能实现时。对此的典型理解是：“无论我做什么都没用。我要的东西根本得不到。那超出我能控制的范围。我只是个可怜的受害者。”

无能为力发生在这种情况下：虽然他/她相信有结果，并有可能达到目标，但他/她不相信自己的能力得到结果。无能为力所生的理解是：“其他人有可能实现这个目标，但不是我。我不够好，不够有能力来做到它。”

没有价值发生在这种情况下：虽然这个人相信渴求的目标有可能实现，甚至相信他/她有能力实现目标，但他/她认为自己不配得到他/她想要的。对没有价值的典型理解是：“我是空壳。我什么都不是。我不配拥有幸福或健康。我这个人有本质性的问题，我应当承受经历过的那些痛苦和折磨。”

要想成功，人们需要把这三种限制性信念改变成以下信念：有对未来的希望，有能力和责任感，有自我价值和归属感。

显然，最深入的信念是那些关于我们的自我认同的。一些关于身份的限制性信念是：“我无能为力/我没有价值/我是个受害者。”“我不配成功。”“如果得到我想要的，我会失去很多。”“我不被允许获得成功。”

限制性信念有时就像“思想病毒”一样运作，有着类似于电脑病毒或生理病毒那样的破坏力。“思想病毒”是可以成为“自我实现的预言”的限制性信念，并妨碍人们自我治愈和提升的努力和能力。（第8章对思想病毒的结构和影响有深入介绍）思想病毒包含默认的假定和前提假设，这使得它们难以被识别和挑战。一般情况下，最有影响力的信念在我们的意识之外。

限制性信念和思想病毒出现时，看起来像是改变过程中无法超越的“僵局”。在这样的“僵局”中，人会觉得：“我试过所有的方法来改变它，但都没有用。”有效地应对困境，需要找出限制性信念，发现其核心，并把它放到合适的位置。

转换限制性信念

最终，我们会拓展和丰富我们的世界观，越来越清楚我们的身份和使命，以此来转换限制性信念，并对“思想病毒”具有“免疫力”。例如，限制性信念的产生，常常是为了实现某种正面的意图，像保护、建立界限、拥有个人力量感等。认可这些深层的意图，并更新我们的心灵地图，使之可以包含其他更有效的满足这些意图的方式，便可以通过最小的努力和痛苦来改变信念。

许多限制性信念都是没有回答“如何/怎样”式问题的结果。就是说，如果一个人不知道怎样改变他/她的行为，他/她很容易建立一个信念：“这个行为无法改变。”如果一个人不知道如何完成某项任务，他也会产生这样的信念：“我没有能力成功地完成工作。”那么，要帮助一个人转换限制性信念，回答一系列“如何/怎样”式问题就很重要。例如，要解决这样的信念：“表露情绪会很危险。”我们需要回答这一问题：“如何安全地表露情绪？”



可以这样转换或更新限制性信念：识别信念背后的正面意图和前提假设，提供替代选择和“如何/怎样”问题的新的答案

鼓舞人心或限制性的信念的建立，常常与重要他人的反馈和强化有关。例如，我们的认同感和使命感，都经常由与重要他人或“良师益友”的关系而界定，他人是我们在自己所属的大系统中的参照点。由于身份和使命构成我们信念和价值观周围的更大框架，因而建立或改变与重要他人的关系，会对信念有重大影响。那么，澄清或改变核心关系，以及在关系情境中得来的信息，会自然而然地促进信念的改变。建立新的关系经常是促成持久的信念改变的重要部分，尤其是那些在身份层面上提供正面支持的关系。[这是NLP，信念改变技术之重塑印记法（reimprinting）的基本原理之一。]

总而言之，限制性信念可通过以下方式更新和转换：

- 识别和认可潜在的正面意图。
- 识别以信念为基础的默认的或无意识的前提假设或假定。
- 拓宽信念相关因果链或“复合等同^①”（complex equivalences）的观点。
- 为满足限制性信念的正面意图/目标，提供“如何做”的替代选择。
- 澄清或更新那些塑造个人使命感和目标感的重要关系，在身份层面上接受正面支持。

① 复合等同是指通过这样一种方式将两事物联系起来的一种陈述：如果第一件事正确，那么第二件事也正确。当然两事物之间未必真正存在联系。例如：如果你睁不开双眼意味着你被催眠了。——编者注

预期

鼓舞性和限制性的信念，都与我们的预期有关。预期意味着“期待”某些事件或结果。根据韦氏词典，预期指“就特定事物、行动、感觉做好准备，预料其发生的高度确定性”。依据行为被引导的方向，预期以不同方式影响我们的行为。西格蒙德·弗洛伊德（1893）指出：

有些想法对与其相关的预期产生影响。它们有两种：我在做这个或那个的想法——我们称为意图——和这个或那个会发生的想法——固有的预期。其影响取决于两个因素：一是结果对于我的重要程度，二是对结果的预期内在固有的不确定程度。

人们对结果和自身能力的信念和预期，在他们实现渴求状态的能力上扮演重要角色。弗洛伊德对“意图”和“预期”所做的区分，指的是现代认知心理学（Bandura，1982）所称的“自我效能”预期和“结果预期”。结果预期是个人对某种行为导向特定结果的评估。自我效能预期则关系到个人对自己的确信：能够成功地执行实现渴求结果所需要的行为。



“自我效能”预期与“结果”预期的关系

这些信念和预期，会决定人们在处理压力和挑战环境时，付出多少努力，能够坚持多久。例如，在自我管理活动中，怀疑结果的可能性，或怀疑自身能力的人，倾向于在接近极限时降低努力的程度。典型的情况是，缺乏结果预期导致“没有希望感”，这使得人们淡漠、易放弃。另一方面，缺少“自我效能”预期，会导致使人感到“无助”的无能为力感。

此外，强烈的正面预期，会推动人们付出额外的努力，释放潜藏的能力。强烈预期所生影响力的一个好例子，就是我们说的“安慰剂效应。”在

安慰剂的例子中，给予人们实际上没有有效治疗成分的“假的”药物。然而，如果病人相信药是“真的”，并且希望病情好转，就会真的开始出现身体的康复迹象。事实上，有些安慰剂研究报告了戏剧性的结果。在这些实例中，个人的预期其实触发了隐藏而几乎从未使用的行为能力。

在与学习和改变的关系上，结果预期关系到，人们在多大程度上，期待他/她所学所用的技能和行为，可以在所处的现实环境系统中真正产生渴求的效益。自我效能预期则关系到个体对以下因素的自信程度：个人效能，或学习技能的能力，或采取所需行为达到目标的能力。

在挑战环境时以有效行动获得渴求的结果，有助于增强个体对现有能力的自信。因为人们虽然有相应的技能，却很少能够充分表现出潜力。只有在触及个人极限的情境下，人们才发现他们实际上能做到什么。

与行为所指向的结果有关的预期，是激励的主要来源。在这个意义上，人们如何感受，会做什么，取决于他们的价值观、所做的归因、期望的结果。例如，强烈而“正面”的结果预期，会推动人们怀着实现某种渴求目标的希望，而付出额外的努力。另一方面，如果预期的结果是“负面的”，会导致人们要么逃避要么淡漠。

根据NLP的观点，预期是地图与实景的关系，以及内在地图对行为的影响的典型例子。预期还是与未来行动和结果有关的心灵地图。该地图可以是个体的行为、行为的结果，或发生在我们身上的事件。当这样的地图非常强大时，它们的影响可以超过我们身边的现实。

所有人都会创造预期，并希望世界符合自己的预期。世界与我们对世界的预期之间的落差，是许多人失意的根源。如NLP创始人之一理查德·班德勒所说：“失望需要充足的计划。”对成败前景的强烈预期，也是我们所说的“自我实现的预言”的基础。

这样，预期成为围绕我们体验的另一种有力框架；会从诸多方面影响甚至决定我们从体验中获得信念或判断。过去数百年中，关于预期的效用的知识，已被用来影响人们对特定事件和情景的感知和评价。例如，考虑下文阿道夫·希特勒在他的《我的奋斗》（*Mein Kampf*）一书中的言论：

大多数人接受能力非常有限，他们的理解力很差，但忘性很大。由

此而来的结果是，所有有效的宣传，必须精简到很少的几个要点，像标语一样反复使用，直到最迟钝的人也能看到这样一个词就想到它的意思。一旦忘记这个基本原理，想搞得复杂多样，效果就削弱了，因为大部分人消化不了接收到的东西，也记不住。宣传的效果便会减弱直到最后消失。

所代表的意义越重要，从心理学角度讲精要化的策略就越正确。

比如，（第一次世界大战期间）在奥地利和德国制作的喜剧画报宣传中，嘲笑敌人，那是彻头彻尾的错误。说它完全错误，是因为一个人在现实中遇到敌人时，一定会有完全不同的印象——这带来了可怕的结果，现在的德国战士，在敌人顽固抵抗的直接观感下，觉得他被那些教化他的人骗了，他不但没有增强斗志或变得更坚定，相反，他绝望了。

跟这相比，英国和美国所做的战争宣传在心理上完全正确。他们的宣传把德国说成是野蛮人，对自己国家的人都凶神恶煞，这帮助他们的战士准备好面对战争的恐怖，帮他们对抗失望。现在拿最可怕的武器对付他，对他来说那也只是证明了他被教导过的一切，这会强化他的信念：政府的决定是对的，另一方面还会强化他的怒火和对残暴敌人的憎恨。他从自己的经验中学到敌人武器的残酷后果，并验证了国家声明过的野蛮敌人的“未开化”的残忍。可是，他一刻都不会去想，他自己的武器，也会造成同样，甚至可能更可怕的后果。

这样，英国士兵丝毫不会认为国家教给他错误的观念，而这很不幸地在德国士兵身上发生了，甚至到了最后，他们拒绝接受自己一方的任何宣传，认为那是“欺骗”和“画饼”。

无疑，希特勒作为领袖的大部分影响力，来自他对回应术潜在原理的意识、理解和应用——而且不幸的是，他成了错用这些原理的一个魔头的例子。他的上述言论证实了预期作为“框架”的作用，会影响人们从体验中得出结论。当德国士兵发现，他们的敌人并不是他们被教导而预期的那样愚蠢的小丑时，感到失望、上当受骗、失去斗志。另一方面，英美士兵的经验则坚定了他们的预期：他们的敌人就是残忍的野蛮人——这强化了他们的信念，并增长了他们对敌人的“怒火和憎恨。”

这样，我们的预期对我们的动机和来自体验的结论，起到极大影响。

例如，对强化物的预期，使个体对行为的影响力超过了强化物本身。如



下例所示：实验过程中学生完成特定的行为任务而获得奖赏，当使得他们预期未来同样的行动不再有奖赏时，他们所付出的努力明显下降——无论后来他们实际上是否得到奖赏。那么，对未来强化物的信念和预期，对行为的影响超过了行为曾经得到强化这一客观事实。

预期的力量对所期待的结果起到强有力的表象的作用。根据NLP的观点，一个人在想像中对未来的结果看到、听到、感受到越多，预期的力量就越大。如此一来，通过丰富与未来的可能行动或结果相关的内在心像、声音、言语、感觉，可以强化预期。同样的，减弱与潜在未来预期有关的内在表象的特点或强度，会减弱预期本身。

如上面提到的学生的例子，预期的强度也受潜在的因果信念的影响。如果学生相信：“实验结束了”，他不再期待像过去完成实验时被强化那样，完成同样的任务再次得到强化。从这个意义上说，预期常常是潜在信念的反映。如果我们相信：“努力工作必有报偿”，我们会期望自己的付出获得回报。如果我们相信：“某某是好学生”，我们会期待他/她在班上有出色的表现。

潜在的信念也会产生抗拒或“反预期”，它们以干扰内在表象的方式出现。就像弗洛伊德描述的：

主观的不确定性，反预期，会表现为一堆想法，我称之为“自寻烦恼的矛盾想法”……在有某种意向的情况下，这种矛盾想法会出现，“我不可能成功实现我的目标，因为这对我太难了，我不适合做这个。而且我知道，其他人已经在这样的情况下失败了。”另一个预期的例子毋庸置疑：矛盾想法包含了列举出所有可能发生在我身上，而不会发生在我所向往的人身上的事情。

这样，预期可以是“正面的”或“负面的”。就是说，它们会支持渴求的结果或者对抗它。自相矛盾的预期会造成混乱或内心冲突。NLP提供了多种工具和策略，来帮助发展正面的预期和处理负面预期。建立或改变预期的基本NLP方法包括：

- a. 直接处理与预期相关的内在感知表象；
- b. 处理预期的来源，即潜在信念。

预期与回应术模式之后果法

回应术模式的后果法，用预期来强化或挑战归纳总结与信念。这种模式将注意力指向由信念而来或由信念定义的总结所造成的潜在效果（正面的或负面的）。期待正面的后果会加强和强化信念与判断——虽然判断本身是负面的或限制性的（“结局证明手段”这一原理的应用）。有多少次我们听到人们说：“我是为你好才这样说（或这样做）。”

当然，负面的后果会挑战概括化的总结，使之产生疑问。

回应术模式的后果法与NLP的下述前提假设有关：

回应、经验或行为，如果独立于情境之外是没有意义的，这里的情境指引发它的情境或它所引发的后续情境。任何行为、经验或回应，都可以是资源或限制，这取决于它与系统的其他部分如何匹配。

这样，期待的后果成为涉及其他经验的一种框架。识别正面后果，是为限制性或负面的判断/总结重建结果框架的一种方式。

这一模式如何应用的一个好例子，是本章前面所引用过的：精神科医生与自称“尸体”的病人。医生用针刺病人来证明他仍会流血，想从逻辑上说服病人他不是尸体。然而，医生的努力白费了，病人迷惑地喘息说：“岂有此理……尸体居然流血！”

如果那位精神科医生熟悉回应术模式的后果法，和本书中前面章节所探讨过的原理，那么他就不会强行说服病人，而是能够运用病人自己的想法来治疗病人。例如，医生可以说：“那好，既然尸体可以流血，我很想知道他们还可以做什么？也许尸体可以唱歌、跳舞、大笑、消化食物，甚至学东西。咱们试试吧。你看，你兴许会发现作为尸体也可以过得不错（有些人就是），同时你还能保留作为尸体的好处。”与其攻击和挑战病人的信念，不如将他的信念从问题换框为利益。就像爱因斯坦所指出的：你不能用产生问题的思维方式来解决问题。

我曾经对一位被诊断为“强迫症”的女性，成功地运用这个特殊模式。她相信身上有小虫子。她管它们叫“真实想象的跳蚤”：说它“想象”，是因为其他人无人相信有这些虫子存在；但说它“真实”，因为她感觉到它们



在她身上。她无法忽略这种感觉。它们带给她“被侵害”的可怕感觉。

她花了非常多时间，试图保护自己免受“跳蚤”侵扰。她有72双不同的手套，分别用来开车、做饭、穿衣服等等。她总是买袖子长过手臂的衣服，这样就不会露出皮肤。她不断地擦洗皮肤试图洗掉那些“跳蚤”。她擦洗得这么厉害，以至于皮肤总是又红又肿。

跳蚤出自“想象”这一事实，使它们有若干有趣的特性。例如，每个人都有这些跳蚤，有些人会比其他人更多一点，尤其是她父母。她当然深爱她的父母，但由于他们的跳蚤太多，她无法花太多时间与他们相处。由于跳蚤来自幻想，它们甚至可以从电话里出来。所以当她父母来电话时，跳蚤会从话筒里飞出来，于是她不得不挂断电话。

这位女性30多岁，挣扎于这种强迫症已经超过15年。当然，人们试过很多次想说服她整个想法都很荒唐，但都不奏效。我花了一些时间与她建立亲和感，找出她的“标准等同”和现实检验策略。到了某一点上，我说：“你看，你一直试图除掉这些跳蚤。你总想洗掉它们，让它们消失。这可能不是对付它们的有效办法。有人治疗过你对这些‘真实想象的’跳蚤的‘真实想象的’过敏吗？”

我向她解释她的状况符合所有过敏症的症状。例如有些人对空气里的花粉过敏，他们看不见花粉，但能够闻到，并感觉很糟糕。然而，这些人不是试图躲开花粉，洗掉花粉，让花粉消失，而是服药来治疗自己的免疫系统，减少过敏症状。

而后我取出一瓶“安慰剂”，对她说：“这是‘真实想象的’药丸。它们是‘想象的’，因为里面没有任何真正的药物成分；它们又是‘真实’的，因为它能治愈你的过敏，改变你的感觉。”我用所了解到的她的标准等同和现实检验策略，向她描述安慰剂如何工作，如何令她感觉不同。我小心地解释了“安慰剂效应”的力量，引用了一组安慰剂有效治疗过敏反应的研究。这一解释与她自己信念系统的后果如此匹配，她找不出我任何逻辑漏洞，于是同意试用药丸。

有趣的是，下一周她回来时，她真的吓坏了。因为这些“真实想象的”药丸起了作用。她坐下来：“我怎么知道买哪种衣服？我怎么知道如何跟

父母相处？我怎么知道可以让谁碰我？我怎么知道在我所在的世界中，该做什么？该去哪里？”她在说，这些信念已经取代了她从未有过的决策策略。像我在前面指出的，限制性信念通常是未回答的“如何/怎样”式问题的结果。为了整体改变她的信念，她需要适当找出所有这些未回答的“如何/怎样”问题。

一旦这位女士相信她有可能脱离“跳蚤”的困扰，她就要面对她关于自身能力的信念。新的“结果预期”，令她重新评估自己的“自我效能预期”。经过教导，她能够学会若干有效的决策策略，并从此不再受强迫症之苦。

识别一个限制性信念或总结，它阻碍了你或其他人像你所认为的那样有效行动，以此来探索一下自己的后果模式。考虑下述问题来丰富你对此情境或经历的观点：“这个信念或它所定义的总结，其正面效用是什么？”（这样做的方法之一，是从一个以上的时间框架来考虑问题或困难。例如，从一小时、一天、一周、一个月、一年、很多年的角度来看待这一情境。）

例：限制性信念：当我遇到挑战性情境并感到害怕时，我觉得自己像个懦夫。

积极后果：害怕让人避免在遇事时仓促行动，这更能帮助他们顾全大局。因此害怕不是坏事，它让人更加深思熟虑，顾全整体。从长远来看，你的害怕会让你成为更有智慧、更有决心的人。



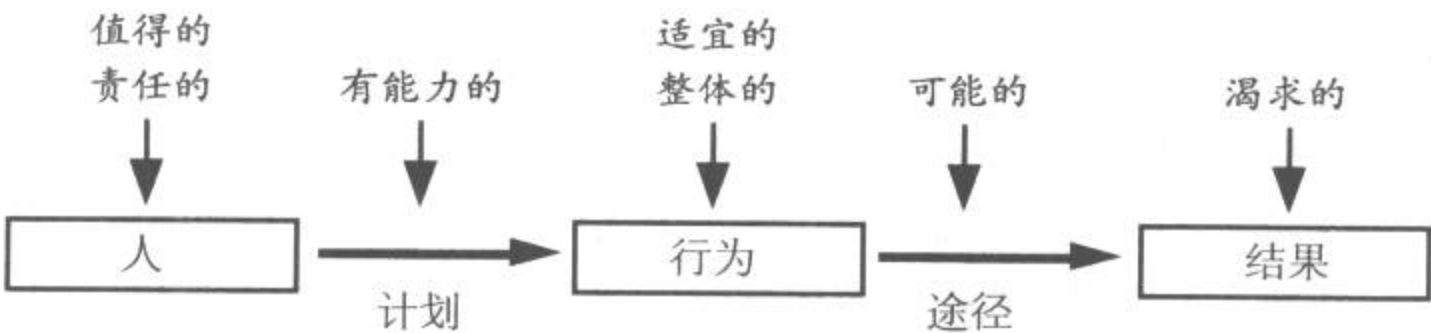
描绘关键信念和预期

总而言之，人们通过获得新的参考经验和认知地图来形成“计划”，以此来改变行为。然而，同样的行为并不总是产生同样的结果。有些因素，比如通往结果的“途径”、所得到的关系支持率、系统内的变数、可用的工具，会决定在系统中特定行为达成渴求结果的可能性。

要管理变化和实现目标，需要将认知地图、参考经验、相关支持、所需工具，组建成为对特定目标、任务、情境来说，最适宜的假定和预期。

例如，我们的预期会极大影响我们对于实现特定目标的信心程度。由实现目标而引出的基本信念议题，来自与改变的若干根本成分有关的预期：

- 1. 对结果的渴求。
- 2. 特定行动会产生该结果的信心。
- 3. 对行动的适宜度和难度的评估（无论该行为是否产生渴求的结果）。
- 4. 能够采取所需行为来完成接近目标的计划的信念。
- 5. 责任感、自我价值感，以及所需行为与结果之间的关联感。



与改变有关的信念议题

例如，有人想要身体更健康、学习新东西，或者在商业领域取得成功。出现的信念议题可能与上述任何改变的元素有关。

第一个议题是关于对结果的渴求。一个人有多真心想要健康、学习、成功？其他条件相等的情况下，毫无疑问每个人都想要这些。但很少会有其他条件相等的情况发生，事实上，健康、学习、成功，并不总在一个人准则层

次的顶层。有人会说：“现在健康对我来说不是最重要的。”“我有这么多事情要去关注，学新东西没那么重要。”“其他人需要我。只关心我自己的成功太自私了。”

虽然一个人非常渴望健康、学习或成功，他/她也有可能质疑能否实现它们。他可能会说：“我不管做什么，身体都好不起来。”“老狗学不会新把戏。”“我不能再建立成功的幻象。我无法做任何事来改变现状。”

也有人极其渴望某一结果并相信它有可能实现，他会怀疑有无实现目标的最适合的行动路径。他们会主张：“我相信有可能实现目标，但不是用这个（计划/技术/程序/等等。）”其他人可能认为存在有效的途径，但不愿付出该途径所需要的努力或牺牲，或者担心对生活其他领域的影响。例如，一个人可能相信，运动或营养饮食会帮他/她变得更健康，但不愿经历改变生活方式所带来的不适应。其他人可能相信，某些课程可以帮他学到一些重要的东西，但觉得没有时间去学。类似的，有人可能相信新的工作会导向成功，但他会担心这对他的家庭带来影响。

也有可能，有人渴望结果，认为它可以实现，相信所计划的行动路径很适合于实现目标，可就是怀疑自己执行能力。他们可能会想：“要想成功地实施实现渴求目标的必要行动，我还不够（熟练/坚定/聪明/专心/等等）。”

虽然人们向往某项结果，相信它可以实现，确信所设定的行动可以达成目标，也自信有能力掌握相关技能和采取相应行动，他们仍可能质疑：采取行动来实现目标，是不是他们的责任？有人可能会抱怨：“让我健康、好学、成功，这不是我的责任，这是专家的工作。我希望能够依靠别人。”人们也会怀疑他们是否值得拥有健康、学习和成功。这是自尊的问题。有时人们会觉得自己不值得健康、聪明或成功。如果一个人不相信他值得实现某项目标，或他有责任去完成所需的行动，那么，无论他/她是否有能力，是否了解适宜的途径，是否渴望结果，都没有用。



评估改变的动机

能够评估和确认整个信念系统，以便帮助别人或者我们自己实现目标，这非常重要。如果有太多的冲突或疑问，就无法有效实施计划和行动。另一方面，如安慰剂效应所证实的，鼓舞性信念和假设，可以释放能力和“无意识潜能”，这些潜在某些个体和团体中存在，但从未被使用过。

明确个人或团体动机水平的方式之一，是评估五种关键信念，我们发现这些与改变的历程有关。可以用下述示例显示的陈述信念的特定方式来评估这些信念：

1. 对结果的渴求。

陈述：“目标令人渴望，值得为之努力。”

2. 获得结果的信心。

陈述：“目标可以实现。”

3. 对实现目标所需行动的适宜度或难度的评估（无论是否相信该行为能产生渴求的结果。）

陈述：“为实现目标所要做的事，很适合并且整体平衡。”

4. 能够做出所需行为的信念。

陈述：“我/我们具备实现目标所需要的能力。”

5. 自我价值感或所需行为与结果之间的关联感。

陈述：“我/我们有责任实现目标，我/我们也值得实现这个目标。”

陈述信念之后，个体可以用5分量表，评估对每一个陈述的信心水平，这里1表示信念极低，5表示信念极高。这样可以对动机或信心方面的潜在问题，做出即时和有趣的描绘。任何低分的陈述，表明可能有阻力或干扰，需要加以处理。

下一页的信念评估单是一个简单而有效的工具，可以快速评估与目标或计划相关的领域的信念。

信念评估单

用一句话描述要达成的目标或结果：

目标/结果：_____

在下述5分量表上，评估关于结果的每个陈述的信心水平，其中1代表信念极低，5代表信念极高。

a. “目标令人渴望，并值得为之努力。”

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

b. “目标可以实现。”

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

c. “为实现目标所要做的事，很适宜并且整体平衡。”

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

d. “我/我们具备实现目标所需要的能力。”

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

e. “我/我们有责任实现目标，我/我们也值得达成这个目标。”

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

建立信心和增强信念

评估完这些信念核心领域的信心和适合程度之后，你可以通过考虑下述问题来强化存疑领域的信念：

1. 若要更适合或更有信心，你还需要了解什么？为目标增加什么？相信什么？
2. 对于这个信念，谁可以做你的指导者？
3. 这个指导者会给你什么信息或建议？

用“就像”框架强化信念和预期

“就像”框架是这样一个过程：个体或群体表现得“就像”所渴求的目标/结果已经实现了，或者个人/群体假装自己就是其他人或其他实体。“就像”框架在帮助人们识别和丰富对世界和未来渴求状态的理解上，非常有力。它在帮助人们克服当前世界观的阻力和限制方面，也非常有用。

“就像”框架经常通过创造反例或替代性选择，来挑战限制性信念。例如，如果有人说：“我做不了‘X’这事儿”或“做‘X’这事儿根本不可能”，那么可以用“就像”框架来问他：“如果你能做‘X’会发生什么？”或者“表现得就像你能做‘X’，那会怎么样？”或者“如果你（已经）能做‘X’了，你会怎么做？”例如，如果一个企业管理者无法描述清楚，对某个特定的项目，他/她所渴求的结果是什么样子，那么顾问可以说：“想像在5年以后，运作的事情跟现在有什么不同？”

表现得“就像”那样，使人们放下当前对现实限制的感知，充分运用其想象力。这运用了我们天生的能力来想像和假装。它使得我们超越了个人历史、信念系统和“自我”的边界。事实上，它帮助我们把“我”作为一项功能来识别和运用，而不是作为僵化的名词。

很多NLP方法和技术用到了“就像”框架。例如，在创立目标、结果、梦想的过程中，我们表现得“就像”它们是可以实现的。我们用心灵的眼睛来创造它们的视觉化图像，并给予这些图像我们渴望的特性。而后我们将梦想变为现实：我们表现得“就像”我们在体验符合这些梦想与目标的感觉，在执行符合这些梦想与目标的行动。

“就像”框架的重要性在于创造一个空间，让我们得以激发支持我们实现目标的身心能量。米尔顿·艾瑞克森说过许多次：“你可以假装任何事，而后就会掌握它。”

“就像”框架是顾问、导师们的核心工具之一。下述练习使用“就像”框架来帮助人们超越限制性信念。



“就像”练习

1. 探索者想出一些他/她有所怀疑的目标或情景。探索者要向导师表述限制性信念——即“对我来说不可能……”；“我没有能力……”；“我不值得……”等等。

2. 导师分别用下述说法来鼓励探索者：

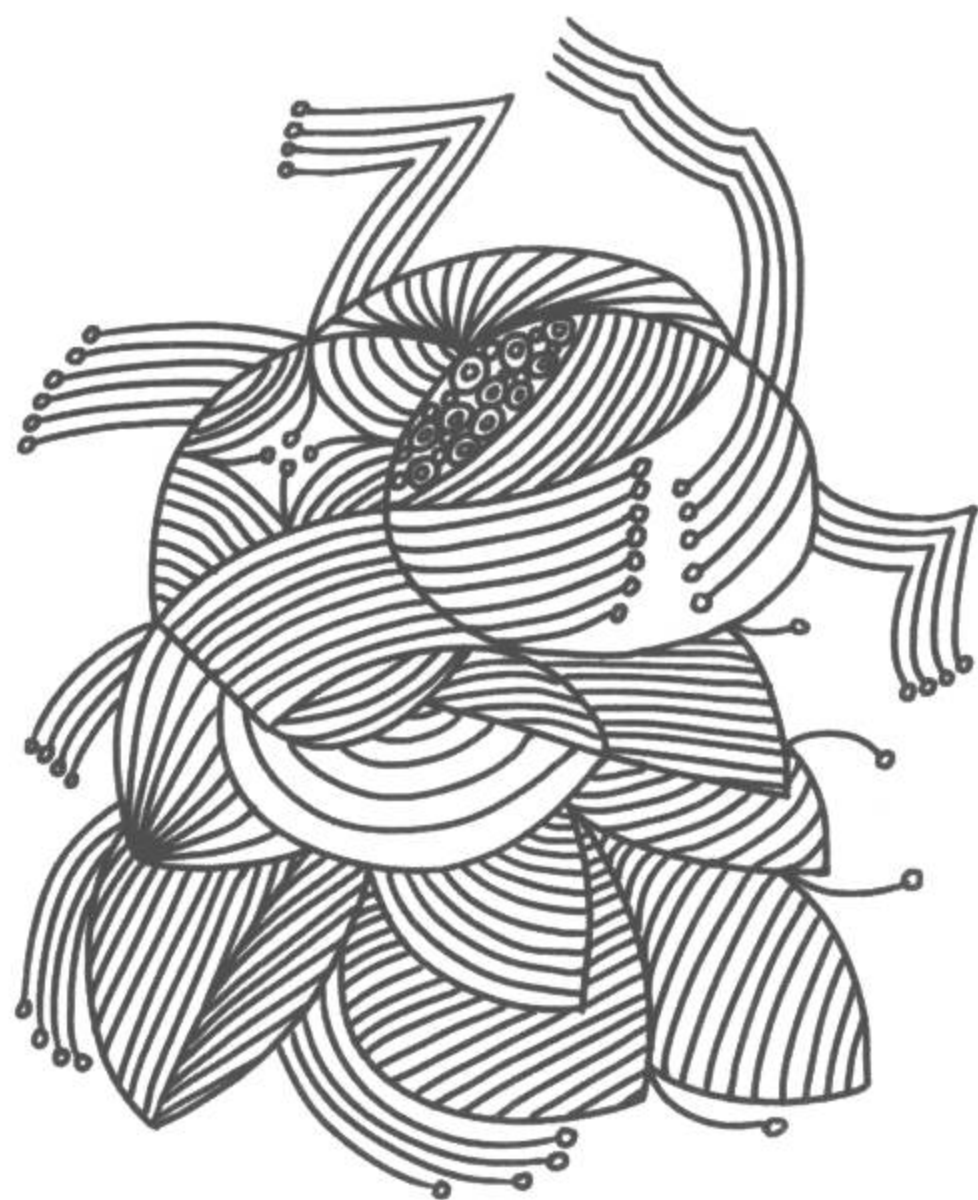
“如果（它有可能/你有能力/你值得），会发生什么？”

“表现得就像（它有可能/你有能力/你值得），那会怎样？”

“想像你已经能够处理跟你的信念（那不可能/你没有能力/你不值得）有关的所有议题，那么你所想的、所做的、所相信的会有何不同？”

3. 如果探索者有其他异议或障碍，导师可以继续问：

“表现得‘就像’你已经处理了这个干扰或妨碍，你的回应会有什么不同？”



第六章

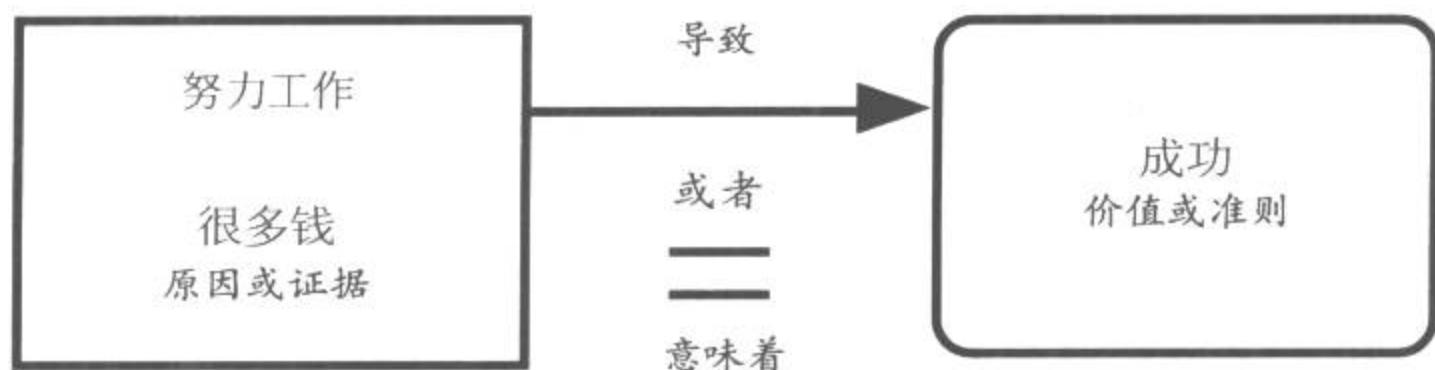
信念的基本结构

信念的语言结构

信念和信念系统的主要目标，是连接核心价值观与我们的体验和世界地图的其他部分。如前面所指出的，信念陈述“成功需要努力工作”中，把“成功”这一价值，与特定活动（“努力工作”）连在一起。“成功主要靠运气”这一陈述，把同样的价值与不同的原因（“运气”）相连。这些陈述证明，信念是对我们的体验中各种不同元素间关系的基本陈述。

在语言上，信念常会用我们所说的“复合等同”（complex equivalences）或“因果”的形式来表达。复合等同这一语言陈述，意味着经验的不同方面等同（“ $A=B$ ”，或者“A意味着B”）。这种语言模式主要用来对价值观下定义，以及为符合或违反了价值观寻找依据。比如说，“休息时心跳在每分钟60次以下表示很健康”，“有很多钱意味着你很成功”，“爱意味着永远不必说抱歉”，这些都是信念的复合等同的例子。

因果式陈述（其特征是用到以下词语：“引起”、“使得”、“促使”、“导致”、“结果是”等），将价值与体验的其他方面连在了一起。这种言语结构，用来界定特定价值观的原因和后果。本杰明·富兰克林的名言：“早睡早起，让人健康、富有、聪明”，就是对偶然因素促成某些价值实现的一个论断。“权力导致腐败”，“爱可以疗愈”等谚语，都是表示特定价值的后果的陈述。



信念常用复合等同或因果的形式来表达。

复合等同和因果式的归纳总结，是我们建立世界地图的根本结构。

复合等同

复合等同指谈论两种或两种以上体验时，如同它们是同样的或“相等的”一样。复合等同与标准等同关联并不密切，并且有明显的不同。对于一个特定的价值或准则，标准等同建立在其依赖于感官迹象的形式上。它会向下分类直达价值或核心准则的具体指标。复合等同则更多的是“定义”而不是“证明过程”。复合等同更接近横向归类过程。比如某些价值或准则的复合等同，可能以其他归纳总结或名词化的形式表示。

例如这样一个陈述，“他身体很差，他一定很不喜欢自己，”说话者暗示“身体很差”在某种意义上等于“自我憎恨”。在说话人的世界观里，这两种体验是“一回事儿”（虽然在现实中它们根本不相干）。其他的复合等同的例子见于这样的陈述：“思考和做事逾越社会规范，意味着你精神状态不稳定。”“安全意味着有力量与不友善势力抗争。”“如果你说得不多，那肯定意味着你无话可说。”

每个陈述都在两个事物间建立了“等同”关系。或者对此更准确的定义是“简单等同”，这种陈述的危险是：深层结构的复杂关系，在表层结构上过分简化了。就像爱因斯坦说的：“任何东西都应当尽量简洁，但绝非简单化。”

我们对事件和经验的“解释”，来自各种复合等同的建立和应用。从积极的意义上看，通过解释所建立的联结，有助于简化和说明复杂关系。然而在问题层面上，复合等同可能会扭曲或过度简化系统关系。例如，病人（以

及病人的家庭）常常用负面的方式，或者令症状持续的方式来做解释。

根据回应术的观点，问题不在于是否找到“正确”的复合等同，而在于能否发现这样的解释：提供新的观点、更宽广的地图，或不同于产生问题之思维的新思维方式。

因果

因果的观点是我们世界观的基础。有效的分析、调研和各种模仿，都需要识别出可见现象背后的原因。原因是使得特定现象或情境产生和持续的潜在因素。例如，成功的解决问题之道的基础是找到并处理特定症状或症状群的原因。你对特定的渴求状态或问题状态的原因的识别，会决定你把精力放在哪里。

例如，如果你相信“过敏”是由外部的“过敏原”引起的，你就会试图避开过敏原。如果你相信过敏是由身体内的组胺引起的，你就会服用抗组胺药剂。如果你相信过敏是由压力引起的，你就会试图缓解压力等等。

我们对因果关系的信念反映在“因果”式的语言模式上，在这种模式里，语言描述会将两种经验或现象外显或隐含地随机联结在一起。就如复合等同所显示的，这种关系在深层结构上不一定准确有效。例如这句话，“批评他会让他尊重规则，”其实并不然，事实上批评的行为虽然强调个体要发展对规则的尊重，但是这样的行为其实很容易导致反效果。这种陈述遗漏了很多没有详细说明的重要连接。

当然，这并不是说所有的因果陈述都是错误的。有些很有效，但不是完全正确。有些则只在某些情境下有效。事实上，因果陈述是非特异性动词的一种形式。其首要危险是，所界定关系的含意过于简单和/或机械。因为，复杂的系统由多种相互作用的连接所组成（例如人的神经系统），许多现象是多种原因的共同结果，而不是由单一原因导致的。

此外，因果链中所包含的因素，可能每个都有其自身的“间接能量”。意思是说，每一个都有自身的能量源，而不是以预定的方式进行反应。由于系统中的能量不是沿着固定刻板的路线流动，这就使得系统更为复杂。葛利高里·贝特森指出：如果你踢一个球，通过计算踢球的角度、所用的力量、地面的摩擦力等，你可以相当准确地决定球会踢到哪里。然而，如果你踢一只狗，即便具有同样的角度、同样的力量、同样的地形，却很难预测结果，因为狗有它自己的“间接能量”。

与所探索或研究的特定现象、症状相比，自然界中存在的原因较不明显、范围更广、更系统化。例如，利润或生产率下降，可能是下述因素的结



果：竞争力、组织结构、领导力、市场变化、技术变革、沟通渠道，或者其他。

就我们对客观现实的信念来说，也是如此。我们无法真的看到、听到、感受到原子之间的交互作用，也不可能直接感知到地球引力或电磁力。我们仅仅能够认识和测量它们的结果。像“引力”、“电磁力”、“原子”、“因果”、“能量”，甚至“时间”、“空间”的概念，在某种意义上都是专断的概念，来自于我们的想像（而非外部世界），为了使我们的感官体验能够分类和建立秩序。

阿尔伯特·爱因斯坦曾写道：

休谟^①看得很清楚：某些概念，例如因果关系，无法从物质或经验中以逻辑方法演绎出来……所有概念，即使是那些与体验最为接近的，也都来自于自由选择习惯的逻辑观点。

爱因斯坦所说的是：我们的感觉并不能实际感知到事物的“原因”，我们只能感知到一件事情发生之后，另一件事相继发生。例如，我们可能会这样感知事件的顺序，首先是“一个男人用斧子砍树”，而后是“树倒了下来”，或者“一个女人对小孩儿说话”，而后“小孩儿哭了”。或者“先是日食”，而后“第二天地震了”。根据爱因斯坦所说的，我们可以说“那个人使得树倒了下来”，“那女人让那孩子哭了”，或者“日食导致地震”但是，我们看到的只是事件的顺序——“原因”则是我们自由选择的内在建构，来解释所感知的关系。例如，人们可以很容易就说：“是地心引力让树倒下的”，“期待未被满足，所以孩子哭了”，“地球内部的动力引发了地震”，这取决于我们选择怎样的参考框架。

爱因斯坦所说的要点是：我们在世界上用来运作的基本规则，和世界本身运作所依循的规则，在我们的经验中是不被察觉的。就像他指出的：理论可以通过经验来检验，但依从体验无法建立理论。

这个两难问题，对于心理学、神经学，甚至人们努力的所有领域都有同样的影响。我们离决定和管理内心体验的那些真实的重要关系与规则越近，就会离直接感知到的事物越远。我们无法凭借身体感觉到产生我们行为与体

^① 苏格兰历史学家，哲学家。——译者注

验的基本原理和规则，我们只能感受到它们的效果。例如，当大脑试图认识它自己时，那一定会有一些不可避免的盲点。

原因的类型

根据希腊哲学家亚里士多德（晚期分析论Posterior Analytics）的说法，在所有调研和分析中，都要考虑四种基本的原因：（1）“先行的”，“必要的”或“促成的”（precipitating）原因；（2）“限制性”或“直接生效的”原因；（3）“终极”原因，和（4）“形式”原因。

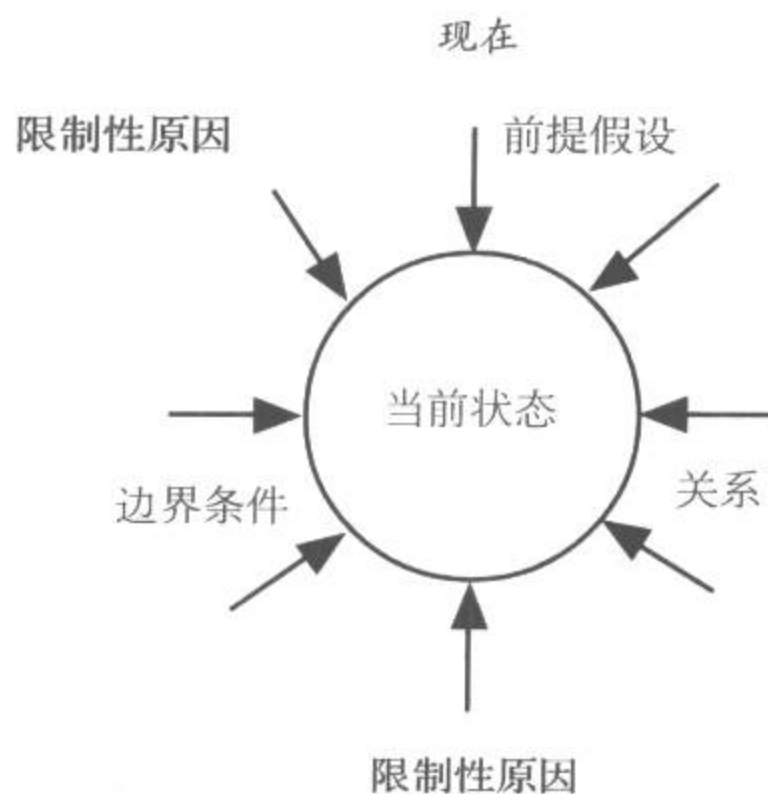
1. 促成的原因

过去的事件、行动或决定，以线性的行动—反应关系，影响系统的当前状态。



2. 限制性原因

维持系统当前状态的（无论那是如何形成的）当前关系、前提假设和边界条件。



3. 终极原因

指导或影响系统当前状态，为当下的行动赋予意义、关联或目标的那些未来目的、目标和愿景。



4. 形式原因

对某些事物如基本假设或心灵地图的根本定义和理解。

寻找促成的原因，会令我们把问题或结果看作由过去某些事件或经验所导致的。寻找限制性原因，会令我们把问题或结果看作是由当前存在的情境所带来的。考虑终极原因，我们会认为是当事人的动机和意图产生了问题或结果。尝试找出问题或结果的形式原因，使我们把它看作用于情景的定义或假设的一个功能。

显然，用任何一种原因来做全部解释，都看不到完整的画面。现代科学理念中，我们主要寻找机械原因，或者亚里士多德所说的“先行的”或促成的原因。在科学地研究某种现象时，我们容易只看产生它的线性因果链。例如，我们说：“宇宙是由数十亿年前的大爆炸产生的。”或者说：“艾滋病是由于一种病毒进入体内，干扰了免疫系统造成的。”或者“这个组织很成功，因为它在某些时间做了某些事情。”这些理解都很重要、很有用，但未必能告诉我们现象的全部由来。

识别限制性原因则需要检视：是什么构成了某些现象的当前结构，无论那是怎样形成的。例如，为什么很多艾滋病病毒携带者没有显示出任何身体症状？如果宇宙在大爆炸后不断扩大，那么是什么决定它扩大的速度？什么会使得宇宙停止扩张？忽略历史因素，当前的哪些限制或哪些限制缺乏会使得一个组织失败或突然倒闭？

寻求终极原因，涉及探索关于现象的其他本质的潜在目标或结果。例如，艾滋病仅仅是一个灾难？一个教训？或者是一个进化的历程？上帝在对宇宙“掷骰子”，或者别有用意？什么样的愿景和目标可以使得组织成功？

识别“宇宙”、“成功的组织”或“艾滋病”的形式原因，需要检视我们对于这些现象的基本假设和直觉。当我们在谈论“宇宙”、“成功”、“组织”或“艾滋病”时，严格说我们指的是什么？我们怎样预设它们的结构和“本质”（这些是引领爱因斯坦对于时间、空间和宇宙结构做重新表述的那种提问）？

形式原因的影响

在很多方面，我们的语言、信念和世界观的作用，就像“形式原因”对现实的作用一样。形式原因与我们对某些现象或体验的基本定义有关。“原



因”本身的概念，就是一种“形式原因”。

“形式原因”如字面意思那样，更多与事物的“形式”而非内容有关。现象的“形式原因”，是对其本质特征的定义。例如，人的“形式原因”可以说成是人类DNA编码的深层结构关系。形式原因也与我们的语言和心灵地图密切关联，我们在那些语言和心灵地图中概念化和标记自己的体验，用来创造心理现实。

例如，我们把一个有鬃毛、有蹄子、有尾巴的四足动物青铜雕像，称为“马”，因为它展现了我们与“马”这个词和概念有关的“形式”特征的形态。我们说：“橡树种子长成一棵橡树”，因为我们把某种有树干、树枝和某类形状叶子的事物界定为“橡树”。这样，接近形式原因是回应术的一种主要机制。

实际上，形式原因更多地描述了感知者，而不是被感知的现象。识别形式原因与发现我们对于一件事物的基本假设和心灵地图有关。当一名像毕加索这样的艺术家，把自行车的手把和车座放在一起，做成“公牛”的头，他就是在用形式原因，因为他在处理一些某事物形式的本质元素。

这种原因与亚里士多德所说的“直觉”有关。在我们开始研究“成功”、“一致性”或“领导力”之前，我们必须先有这样的想法：这些东西可能存在。例如，要识别出“高效能的领导者”来供大家模仿，暗示着我们有种直觉：这些个体就是我们在找的范例。

例如，要找出问题或结果的形式原因，需要检视我们对于这个问题或结果的基本定义、假设和直觉。识别“领导力”、“成功组织”或“一致性”的形式原因，要检视我们对这些现象的基本假设和直觉。在谈论“领导力”、“成功”、“组织”或“一致性”的时候，严格来说我们指的是什么？我们如何预设它们的结构和“本质”？

形式原因的影响，有一个很好的例子，是研究者想要访谈从晚期癌症中“好转”的人，以便找出疗愈过程中的潜在模式。研究者要获得当地政府的许可，才能从整个地区的医疗记录中心获得资料。然而，当他向电脑操作员索要当前好转患者的名录时，却被告之不能给他这些信息。他解释说他已经得到了授权，但电脑操作员说那不是问题所在。问题是电脑里没有“好转”

这一分类。他询问能否给出10~12年前所有诊断为晚期癌症的人的名单，她说“可以。”他又问能否给出在那个时段所有死于癌症的人的名单。回答是“当然可以。”而后他检查名单是否一样。结果显示有数百人诊断为癌症晚期但仍然活着。在甄别出那些搬迁到其他地方，或死于其他原因的人之后，研究者得到了200余人的“好转”者名单，由于没有这一分类，医疗记录中忽略了他们。因为这个人群没有“形式原因”，对于医疗记录中心的电脑来说他们便不存在。

另一群对好转现象感兴趣的研究者经历了类似的事情。他们访问医生，想找出从绝症中好转的人员名单和病史。然而医生坚持说他们没有这样的病人。开始研究者担心也许好转的发生比他们想的要低得多。某一刻，一个研究者决定询问医生有无“显著康复”而不是“好转”的病人。医生立刻回答：“是的，我们有很多这样的病人。”

形式原因有时是最难识别的原因类型，因为它们成了我们所做的无意识假设和假定的一部分，就像鱼游于其中的水一样。



回应术与信念结构

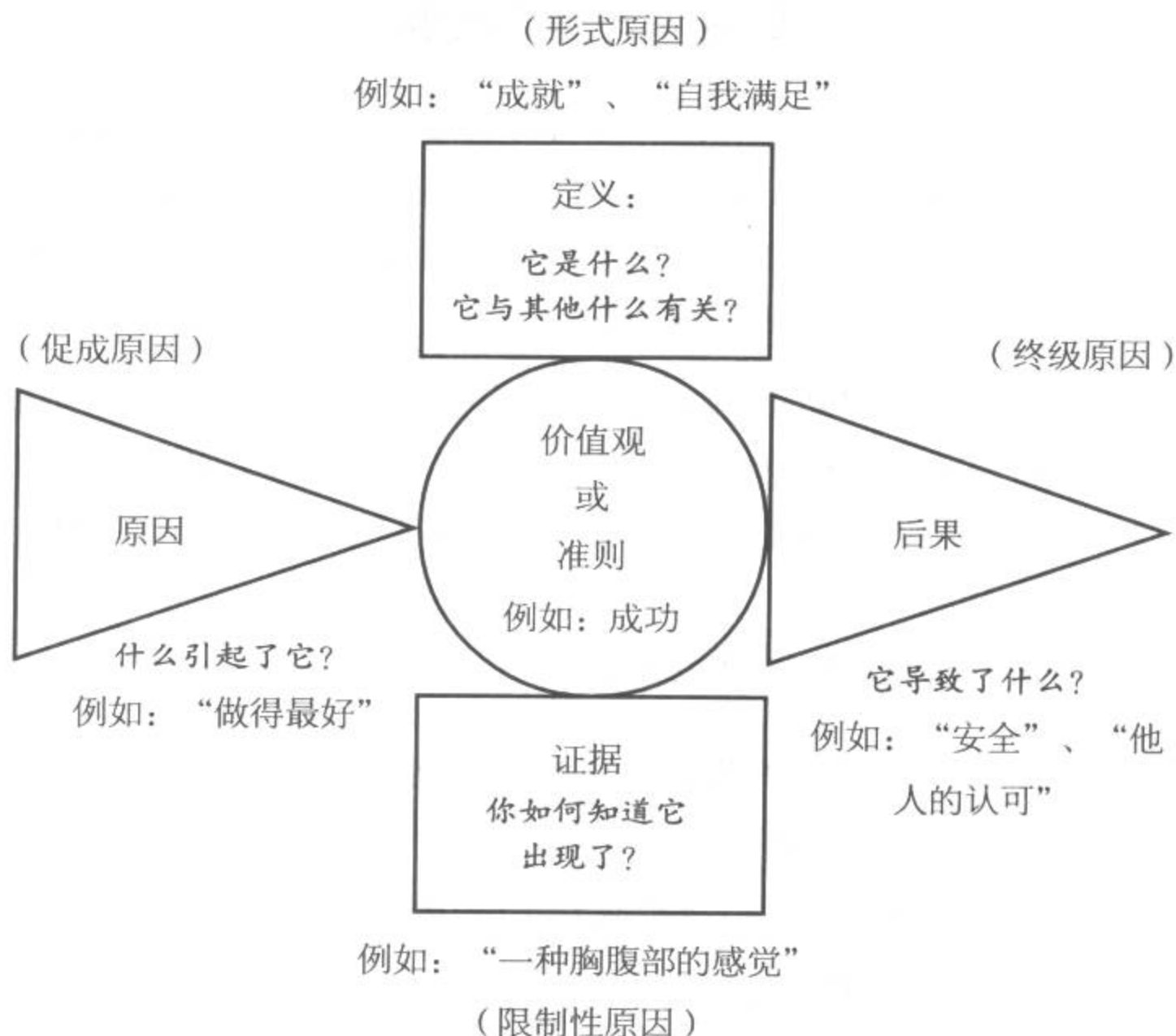
概括而言，复合等同与因果陈述，是我们的信念和信念系统的主要构成部分。它们是我们选择自己行动的基础。像“如果 $X=Y$ ，那么做 Z ”这样的陈述，包括了基于对等同的认识而开始关联行动。最终，是这些类型的结构决定了我们如何具体运用我们所知道的。

依据回应术和NLP的原理，要让像价值观（较为抽象和主观）这样的“深层结构”，以具体行为的方式落实到实实在在的环境中，它们需要通过信念与更详细的认知过程和能力相连。在某些层面上，亚里士多德的任何一个原因都尚需确定。

这样，信念就是下述问题的答案：

1. “详细地说，你如何界定你的价值观的性质或本体？”“它跟哪些其他性质、准则和价值观有关？”（形式原因）
2. “什么导致或创造了这种性质？”（促成原因）
3. “这个价值观会带来什么后果或结果？”“它会导致什么？”（终极原因）
4. “详细地说，你怎样知道某种行为或经验符合特定的准则或价值观？”“哪些具体的行为和体验会与这种准则或价值观相伴随？”（限制性原因）

例如，有人可能把“成功”定义为“成就”或“自我满足”。他/她可能相信“成功”来自“做得最好”，成功会带来“安全”和“他人的认可”。当“胸腹部”有“某种感觉”时他/她知道自己成功了。



信念将价值观与我们经验的各方面相连

要使得特定的价值观具有可操作性，整个信念系统都要明确到一定程度。例如要使“专业性”这一价值观变为行动，需要建立信念：什么是“专业性”（专业性的“准则”）；你如何知道做到了专业性（“标准等同”）；什么导致了它；它又会导致什么。在决定人们如何行动上，这些信念与价值观本身一样重要。

比如说，两个人可能同样有“安全”这一价值观。然而，一个人可能相信“比敌人更强大”带来安全；另一个人则相信“理解和回应威胁我们的人的正面意图”带来安全。这两个人会用完全不同的方式寻求安全。他们的方法甚至可能相互矛盾。第一个人会增加力量来求安全（拥有比他/她看做“敌人”的人更大的威力）。另一个则会与人沟通、收集信息、寻找其他选择以求安全。

显然，个体关于其核心价值观的信念会决定这些价值观的“心灵地图”；以及他/她如何证明其价值观。要充分传授和建立价值观，所有这些信念议题都需要被合适地确立。对于同一系统中行动与核心价值观一致的人来说，他们必须在某种程度上像共享价值观一样共享一些信念。

回应术模式可以被看做是这样的语言运作：对组成信念和信念陈述的复合等同和因果的各种元素和连接，加以转换、换框。所有回应术模式都围绕着如何使用语言，以便将经验和世界观的不同方面与核心价值观相连。

在回应术模式中，一个完整的“信念陈述”应当至少包含一个复合等同或者因果论断。例如，“人们不关心我”这样一句话，还不是完整的“信念陈述”。这是与价值观“关心”有关的一个归纳总结，但并没有显示与这个归纳总结有关的信念。要引出与总结有关的信念，需要提问：“你怎样知道人们不关心你？”“什么使得他们不关心你？”“人们不关心你的后果是什么？”以及“人们不关心你意味着什么？”

这些信念经常由“连接”词引出来，比如“因为”，“只要”，“如果”，“之后”，“因此”，等等。即“人们不关心我，是因为……”“如果……，人们不关心我”“人们不关心我，因此……”

再次强调，根据NLP的观点，问题不在于是否找到“正确的”因果信念，而是如果一个人表现得“就像”存在某种等同或因果关系，会出现何种现实结果。

价值观审视

信念的目标，是在我们不了解现实的地方给我们指引。这就是信念会对我们的认识和未来愿景有如此深刻影响的原因。要达到目标，实现我们的价值观，我们必须相信某些事情可能发生，虽然我们对此并不确定。

价值观审视是一种工具，运用语言连接，来界定和建立关系到确立与表明核心价值观的关键信念。价值观“审视”过程用言语提示和关键词帮你确定，你已经充分探索了将价值观付诸行动所需要的信念支持系统。

我们基于认知地图、参考经验、相关支持和可用工具来建立和强化我们的信念。这些构成了我们一下子就相信某些东西的“理由”。为了支持我们关于价值观与目标的信念，或影响他人的信念，我们必须识别出为何人们相信那些价值和目标的“好的理由”。我们相信某事的理由越多，我们越有可能相信它。这需要为一些重要的“为什么”问题找到和提供答案，例如：

- a. 某些东西令人渴望吗？它为什么令人渴望？
- b. 有可能实现它吗？为什么有可能？
- c. 要实现它需要遵循什么样的途径？为什么它是合适的途径？
- d. 我（我们）能够走完这条路吗？为什么我（我们）能够做到？
- e. 我（我们）值得完成它，以得到我们想要的吗？为什么我（我们）值得？

按照亚里士多德的说法，回答这类问题要找出与各种议题有关的潜在“原因”。换句话说，我们要发现：

- a. 什么使得它令人渴望。
- b. 什么使得它有可能。
- c. 什么使得这是合适的途径。
- d. 什么使得我（我们）有能力。
- e. 什么使得我（我们）值得。



在语言上，亚里士多德的各种不同的原因类型反映在某些关键字上：即我们所说的“连接词”。连接词是一些词语或短语，将一个想法与另一个相连，例如：

因为	在……之前	在……之后
当……时候	只要	所以
与此同时	如果	虽然
因此		

连接词

我们通过这些连接词，把想法连在一起，把价值观和经验连在一起。例如，如果我们想做“学习很重要”的价值陈述，并用“因为”来做连接，我们就可以识别得出这一结论的一些“原因”。比如我们可能说“学习很重要，因为它帮助我们生存和发展。”在这个例子中，一个重要的连接把后果（或“终极原因”）与学习相连。

我们把不同的连接词用做工具，来探索或“审视”与某种价值观或准则相关的各种“原因”。一个简单的方法，是选择一个价值观，然后系统地通过每个连接词来找出相关的支持性联想或假设。

例如，如果有人想要强化他/她对于“健康”这一价值的信念和承诺，这一过程会始于对这个价值的陈述：“健康很重要并令人渴望。”一直保持这个价值陈述，个体就会通过各种连接词探求所有的支持理由。

有一点在这个例子中很重要，每开始一个新的句子，连接词后都要紧跟着“我”这个字。这有助于确保个体与体验的联结，避免仅仅在做“合理化”。这样可以用下述方式创造出一系列新的陈述：

健康很重要并令人渴望，
因为我_____

健康很重要并令人渴望，
因此我_____

健康很重要并令人渴望，

只要我_____

健康很重要并令人渴望，

所以我_____

健康很重要并令人渴望，

*虽然我_____

健康很重要并令人渴望，

如果我_____

健康很重要并令人渴望，

与此同时我_____

人们如何完成这些句子的一个范例可以是：

健康很重要并令人渴望因为我需要力量和能量来生存和创造。

健康很重要并令人渴望因此我要开始用合适的方式照顾我自己。

健康很重要并令人渴望只要我想为未来做准备。

健康很重要并令人渴望所以我可以很欣赏自己并为他人做一个好榜样。

健康很重要并令人渴望如果我想要快乐并有生产力。

健康很重要并令人渴望*虽然我还有其他需要完成的目标和责任。

健康很重要并令人渴望与此同时我也需要实现梦想的必需基础和资源。

完成这些新的句子之后，去掉除了“虽然”之外的连接词来通读每一句话会很有趣。（*保留“虽然”这个词很重要，否则有些回应会显得很消极。）对于符合你所选定的核心价值观的那些理由，这一系列回应可以形成惊人的一致而有价值的陈述：

健康很重要并令人渴望。我需要力量和能量来生存和创造。我要开始用合适的方式照顾我自己。我想为未来做准备。我可以很欣赏自己并为他人做一个好榜样。我想要快乐并有生产力。虽然我还有其他需要完成的目标和责任。我也需要实现梦想的必需基础和资源。

你可以看到，这种方法创立了一套连贯的想法和主张，有助于强化人们对健康这一价值的承诺和信念。这个段落界定了表达价值观的途径的诸元素；提供了动机，甚至确定了可能的目标。由于这组陈述识别了多个理由（或原因）并将它们转化为语言表述，从而成为正面肯定的有力来源。它做出了全面的解释来证明对价值观的承诺；也为解决疑问提供了丰富的理念来源。

参考价值观审视工作表，按照下列步骤，就你自己的一个价值观来尝试这个过程：

1. 找出一个对你来说很重要，需要建立或强化的核心价值观。在下面“价值观”后的空白处，写下你要强化的价值，来完成价值陈述。
2. 按照每个“提示”词，诵读你的价值陈述，加上提示词，完成脑海中“自发”出现的句子。
3. 完成之后，通读你的全部答案，注意什么东西改变了，什么被加强了。

价值观审视工作表

价值观：_____很重要并令人渴求。

什么是对你来说很重要，需要建立或强化的核心价值观？

因为我_____

它为什么令人渴求，并适于作为价值观？

因此我_____

具有这个价值观的行为后果是什么？

只要我_____

关于这个价值观的关键情境或条件是什么？

所以我_____

这个价值观的正面目标是什么？

虽然我_____

关于这个价值观有何替代选择或限制？

如果我_____

关于这个价值观有何限制或结果？

与此同时我_____

你有什么类似的价值观？

完成每个句子之后，去掉连接词，以“我”开头通读它们（“虽然”这个词要保留；留下“虽然”很重要，否则有些回应会显得很消极。）

信念审视

“审视”的过程，用言语连接词建立“对信念的信念”，也可以用来强化其他信念。这可以用做对特定信念建立信心的附加证明和支持。

举例来说，有人怀疑他/她是否值得变得健康和有吸引力。应用信念审视的过程，会重复这一信念，并在末尾处加上不同的连接词。填写连接词处的空白，可以为这一信念与其他信念建立连接，对可能的冲突做“换框”处理。

尝试使用下述程序。

“信念审视”程序

1. 识别这样一个信念：为了实现渴求的结果你需要它，但对它还有些怀疑（参考第五章的信念评估表）。在下面“信念”后面的空白处写下你想强化的这个信念。
2. 按照下面的每个连接词，重复信念的表述，而后加上连接词完成脑海中“自发”涌现的句子。
3. 完成之后，通读所有答案，注意有些什么改变了，什么被加强了。

信念：_____

因为我/你_____

为什么你（它令人）渴求/有可能/适合（有能力/值得/有责任）实现这个结果？

因此我/你_____

这个信念的影响或要求是什么？

在我/你……之后_____

发生什么会支持这个信念？

当我/你……的时候 _____

其他什么与这个信念同时发生？

只要我/你 _____

关于信念的关键情境是什么？

所以我/你 _____

这个信念的意图是什么？

如果我/你 _____

关于信念的限制或结果是什么？

*虽然我/你 _____

这一信念的替代选择或限制条件是什么？

同样地我/你 _____

你具有的类似信念是什么？

当你就自己的信念尝试这一过程时，会发现回应某些提示词会比回应其他的容易。你也可能会发现用不同于上述的顺序来回应它们会更容易或更适宜。当然，你可以用你或你们觉得更自然更舒服的顺序回答上面的句式，有些地方空着也没关系。然而你会发现，那些看起来最难回答的连接词，会引出最令人惊讶最有深度的答案。

从不同观点审视信念

有时候从你自己的观点来审视信念会很难或没有效果。事实上，产生怀疑常常是因为我们卡在了自己的观点里，看不到其他选择。

另一种使用信念审视表的方法，是根据其他人或者“老师”的观点来考虑愿景与信念。这会打开新的“认识空间”，帮助把无意识的阻碍化为创造力。它也有助于找出无意识或不必要的假设。

这种信念审视可用于找出一个真实的或者虚构的；对于你所怀疑的信念有着充分信心的人。而后，你或同伴可以进入这个人的角色，用“角色扮演”对各个连接词做出他/她的回应。为了便于角色扮演，在刚开始回应连接词时，你可能想用“你”这个字来代替“我”。

为了测试其他观点对你的信心水平的影响，你可以用“我”替代“你”再次重复刚才从其他观点所做的回应。让另一个人来诵读你最开始的回应会很有帮助，这样你可以理解两种观点所做的陈述。

例如，如果角色扮演产生的陈述是：“你值得变得健康和有吸引力，因为你是大自然的宝贵产物。”你可以用第一人称重复这个回应。也就是说，你可以说：“我值得变得健康和有吸引力，因为我是大自然的宝贵产物。”

用反例重新评估限制性信念

价值观审视和信念审视都应用了NLP和回应术的原理，以帮助我们对我们的目标、价值观、能力和我们自己更开放更信任。这些是简单而有力的过程，能帮助我们建立新的鼓舞性信念。

然而，有时我们会被限制性信念所干扰。这时很重要拥有工具，来帮助我们开始质疑那些限制我们的归纳总结和判断。像明确意图、向下分类、向上归类、找出比喻、识别较高层次准则这样的过程，提供了一些方法来软化限制性信念和对其进行换框。另一种处理信念结构的有力模式，则是识别信念的“反例”。

反例是一个例子、一种经验或一些信息，它不符合对世界的某些总结。本质上，反例是不符合规则的例外。例如，有人说：“所有马赛人都是偷牛贼。”这是对一群人做了总结陈述。要挑战这个表述，我们只要找出任何不符合这个总结的例子——也许某一时刻某个马赛人把丢失的牛还给了别人。

找出反例：对评估和挑战潜在限制性信念来说，是简单而强有力的方式，它也会深化我们对其他信念的理解。反例不需要证明信念陈述错误，但它们确实挑战了信念的“普遍性”，并且常常把信念置于更宽广的视野。（例如第4章，我们用反例来识别准则层次。）像前面提到过的，信念和批评变得有限制性，是因为它们被说成“世界通用的”，它的典型用语是“所有”、“每个”、“总是”、“从不”、“没有什么”、“没有人”等等。一个人说“我没有成功是因为我缺少必需的经验”，跟说“我永远不会成功因为我缺少必需的经验”是不一样的。类似的，“我病了因为我得了癌症”和“我会永远病恹恹的因为我得了癌症”所含的暗示和预期也完全不同。将信念表述为普遍的和通用的，会对我们的期待和动机有更大影响。

当然，对于真的普遍通用的信念，我们会发现没有反例。就回应术而言，创立反例是找出一个例子，它不符合构成信念或信念系统的因果陈述或复合等同，这会改变和丰富我们对于归纳总结或判断论断的认识。所以，如果有人说：“所有员工都不相信他们的老板。”那我们会寻找有没有相信老板的员工。我们也会找出有没有不被员工以外的人信任的老板。

顺便说一下，寻找反例：并不意味着一个信念是“错的”，它只是说明



所探索研究的系统或现象，比之前认为的更加复杂，或者有一些更基本的元素尚未发现。这可以打开其他的潜在观点或可能性。

就如我们已经做过的，信念陈述的结构常常是下述两种形式之一：

A意味着B（复合等同）：例：皱眉意味着你不高兴。

或者

C引起D（因果）：例：过敏原引起过敏。

要寻找反例，我们首先要问：

没有**B**的情况下**A**发生过吗？

例如：人们有没有在快乐时皱过眉？

或者

有没有什么时候**C**存在但没有引起**D**？

例如：人们会暴露于过敏原，却没有发生过敏吗？

你也可以倒转或“转换”它们来问：

没有**A**的情况下**B**发生过吗？

例如：人们有过不快乐但没有皱眉的时候吗？

或者

有没有并非由**C**引起的**D**？

例如：有人会在没有过敏原的时候发生过敏反应吗？

寻找反例常常让我们对正在考虑的现象有更深层理解，也帮助我们丰富关于实景的“地图”。通常，某些归纳总结有表面上的正确性（就像皱眉与不快乐或过敏原与过敏的关系），但它们所指的深层过程实际上要复杂得多。

记住这一点，因为信念与深层的神经系统相连，通过找出反例：从而改变信念，通常会产生即刻的和剧烈的影响。例如，找出反例是NLP脱敏技术（Allergy Technique，指找出与过敏原尽可能相似但不引发过敏反应的东西）的核心。

引起限制性信念陈述的言语框架

为了练习找出限制性信念的反例：你首先需要一些限制性信念的例子。我们可以用类似于价值观审视和信念审视中所用的连接词，来产生限制性信念陈述。

像所有信念和信念的表述一样，限制性信念也采用“因果”和“复合等同”的陈述方式。也就是说，我们相信某些事物是另一些事物的结果或后果，或者某些事物证明或意味着另一些事物。下述提示用这些形式探索和引发关于无望感、无助感、无价值感的各种限制性信念。就你生活中卡住或陷入“僵局”的情境和领域，完成下述句子，这有助于你发现重要的限制性信念，而后用我们本书中所探讨的各种回应术模式来确认。

如果我得到我想要的那么_____。

如果你得到你想要的，你会失去什么？或者发生什么不好的事情？

我得到我想要的意味着_____。

如果你得到你想要的，对你和其他人来说意味着什么负面的东西吗？

_____使得事情停留在现在的样子。

什么阻碍了事情的改变？

我得到我想要的会使_____。

如果你得到你想要的，会发生什么问题？

情况永远不会改变因为_____。

哪些限制或障碍使得事态保持现在的样子？

我无法得到我想要的因为_____。

什么阻碍你得到你想要的？

我不可能得到我想要的因为_____。

什么使你不可能得到你想要的？

我没有能力得到我想要的因为_____。

哪些个人缺陷阻碍你得到你想要的结果？

事情永远不会好转因为_____。

什么会一直阻碍你真正获得成功？

我总是存在这个问题因为_____。

什么东西一直无法改变，阻碍你实现目标？

想要有所不同是错的因为_____。

什么使得想要改变是错误的或不合适的？

我不值得拥有我想要的因为_____。

你做过什么或没做什么，使你不值得拥有你想要的？

产生反例

选择一个信念（复合等同或因果），将它写在下述空白处。

(A) _____ 因为 (B) _____

例：(A) 我没有能力学会操作电脑因为 (B) 我不是科技取向的人。

找出反例包括 (1) 寻找这样的例子——有A但没有B存在；即科技取向的人没有学会操作电脑。

你也可以这样识别反例 (2) 寻找这样的例子——存在B但没有A；即并非科技取向的人学会了操作电脑。

这里有一些其他例子：

我永远不会在学术上成功因为我有学习障碍。

1. 有没有人并无学习障碍，也没有在学术上获得成功的？（即人们并没有从得到的机会中获益）
2. 有没有学习障碍的人（比如爱因斯坦）在学术方面获得成功的例子？

我不值得得到我想要的，因为我没有付出足够的努力。

1. 你能否想到一些例子，有人不值得得到他们想要的，虽然他们付出了很多努力？（例如在犯罪行为上做了很多努力的小偷、杀人犯）
2. 你能否想到一些人，没有做任何努力（比如新生儿），仍然值得拥有他们想要的？

你可以在自己的生活经验中，或者其他人的成就和事业中寻找反例。其他人的行动或成就通常能说服我们，有些事有可能，有些事是值得的。来自自身生活经验的反例则说服我们，我们自己有能力，值得拥有。

找到哪怕一个人，他完成了被认为不可能的事情，这也会建立我们的希望感和“结果预期”，强化我们有些事情可能实现的信心。从我们自己的生活经验中找到反例则更进一步，不只强化我们有些事情有可能的信心，更强

化我们已经在某种程度上有能力实现它的信心——也就是说，加强了我们的自我效能预期。

一旦找到有意义的反例，就可以将它呈现给正挣扎于限制性信念的人。记住，找到反例的目标，以及回应术的总体目标，不是要攻击或贬低某人具有限制性信念，而是帮他/她拓宽或丰富自己的世界观，从问题框架或失败框架，转向结果框架或反馈框架。

举例来说，如果孩子说：“我学不会骑自行车，我总是摔下来。”父母可以回应：“刚才你差不多有10英尺保持了平衡。你并非一直失败。练习下去，你就能保持更长更久的平衡。”这个反例来自于对孩子的经历“向下分类”，缩小框架的尺寸以聚焦成功时刻。因为它来自孩子自己的行为，这有助于加强孩子对自身能力发展的信念。这会支持孩子并使其开始接受他/她真的能够学会保持平衡。

父母也可以这样说：“记得你哥哥刚开始学骑车的时候是怎么老摔下来吗？现在他骑车一点都不费力。摔下来只是学习的一部分。”这个例子中，反例来自“向上归类”，扩大了框架，指出他人的成就。这有助于建立孩子的信心或“结果预期”，即哪怕摔过很多次，也有可能学会骑车。这能帮助孩子开始质疑这一信念：摔倒就意味着学习的彻底失败。

两个反例都能帮助把这个限制性总结——“我学不会骑自行车，我总是摔下来”——从失败框架转为反馈框架。



第七章

内在状态与自然发生的 信念改变

信念改变的自然过程

迄今为止我们探讨过的所有回应术模式，目标都是支持我们更加信任我们的目标、价值观、能力和我们自己。这也帮助我们对负面的归纳总结“换框”，激发我们开始质疑那些限制自己的评估与判断。回应术模式是简单而有效的言语结构，能够帮助我们建立新的鼓舞性信念；改变限制性信念。它们是谈笑间改变信念的强有力的工具。

人们常常以为改变信念的过程艰难而费力，伴随着许多挣扎和冲突。然而，事实是人在一生中会自然自发地建立或放弃成百上千的信念。困难可能在于，当我们将有意识地尝试改变信念时，我们没有尊重信念改变的自然循环。我们试图用“压制”信念，证明它们错了；攻击它们来改变信念。如果我们尊重并遵循信念改变的自然过程，改变信念会惊人地简单和容易。

我花了很多时间研究和模仿信念改变的自然过程。过去20多年中，很多人跟我在研讨会上共同工作过，我见证了当人们能够放下旧的限制性信念，建立新的鼓舞性信念时，带来的有时奇迹般的后果。这个转化可以同时是快速的和柔和的。

我也看到我的两个孩子（写此书时一个10岁一个8岁）在短短几年中改变了许许多多限制性信念，建立起更为鼓舞性的信念。可能更重要的是，他们没有借助心理治疗或药物就做到了（当然一点指导和一点回应术通常很有效）。那些限制性信念涵盖了很多主题和活动，包括：

我永远学不会骑自行车。

我不擅长学数学。

我无法忍受这种痛。

学滑雪对我来说太难了。

学弹钢琴（或弹这支曲子）既困难又乏味。

我不是个好投篮手。

我自己没法学会怎么荡秋千。

在他们生活的某个时刻，我的孩子确实说了这样的话。他们对自己所说的话的相信程度，威胁了他们尝试获得成功的动机。当这样的信念走到极端时，人们会放弃，甚至在余生中无法再尝试这些活动，享受这些活动。

我的孩子改变信念的过程是一个自然的循环，这期间他们变得越来越开始质疑限制性信念，越来越开始接受自己会成功。这引领我形成了我称之为信念改变循环的想法（见《天才策略》第三卷，1995）。



信念改变循环

信念改变的自然循环就像季节的变换一样。新的信念就像春天播下的一颗种子，在夏天生长、成熟、强壮、扎根。在生长的过程中，种子时时要与花园里已有的其他植物或野草争夺生存空间。要好好活下来，新的种子需要园丁的帮助，即为它施肥和锄草。

信念就像秋天的庄稼一样，信念服务于它的目标，并渐渐过时、枯萎。然而，信念的“果实”（背后的正面意图和目标）会被保留或收获下来，并与那些不再需要的部分分隔开。终于，冬天来了，信念中不被需要的部分被放弃并凋零，使得这样的循环周而复始。

我们在自己的生活或职业生涯中为新阶段做准备时，会很多次重复这个循环：（a）我们开始“想要相信”我们能够成功而机智地应对新挑战。当我们进入生活的新阶段，学习应对挑战所需要的东西时，我们（b）“开始接受”我们真的有能力做得成功而机智。确信自己的能力之后，我们（c）便对这一“信念”有了信心：我们是成功而机智的，现在所做的事情对我们很合适。

有时与已有的限制性信念有冲突的新的认定，会与我们试图建立的新总结和判断相矛盾。通常，这些干扰性信念是我们过去某个时候用来保护自己的归纳总结，为我们生命中那个时候的安全或生存，建立了所需要的限制和优先权。当我们认识到已经过了生活或工作的那个阶段后，我们转而（d）“开始质疑”那个阶段的相关界限和决定，它们对我们来说是否真的仍然那么重要、需优先考虑，或者真实。

当我们能够转向生活或职业生涯的下一个阶段时，我们回顾过去，看到曾经重要而真实的东西已时过境迁。我们会认识到我们（e）“曾经相信”自己以某种方式行事；某些东西很重要。我们仍然可以保留对现在有助益的信念和能力，但我们意识到，我们的价值、优先次序和信念已经不同了。

人们需要做的，只是反省从孩提时代、青春期到成年期的改变循环，找出这个循环的多个例子。当我们进入或离开我们的关系、工作、友谊、合作时，我们会产生适合自己的信念和价值观，当我们转向生命旅途新的部分时便放下它们。

这个循环的基本步骤包括：

1. 想要相信

“想要相信”跟我们建立新信念的预期和动机有关。我们“想要相信”某些事物，通常是因为我们认为新的信念会在生活中产生积极的后果。“想要相信”也表明，承认我们还没有“相信”它——新的信念还没有经过“现实检验策略”或“标准等同”的认可，我们需要“现实检验策略”或“标准等同”来了解自己已经充分进入当前的世界观。

2. 开始接受

变得“开始接受”是激动人心、富有创意的体验，经常伴随着自由感和探索感。当我们“开始接受”时，我们还没有完全信服信念是正确的。事实上我们还在收集和衡量能支持这一信念的证据。开始接受，是完全沉浸在结果框架、反馈框架和“就像”框架中。我们知道还没有完全相信它，但又想：“或许是可能的。”“可以是这样。”“如果我相信了这个信念，我的生活会怎样呢？”“我要看到、听到、感受到什么，就相信这个新信念是正确而有益的？”

3. 当下相信

我们“当下相信”的这些总结，组成了动态的信念系统。当我们相信某些事物时（无论正面的或负面的；鼓舞性的或限制性的），我们完全认可这个信念就是当下的“现实”。我们表里如一地表现得“就像”这个信念是真的。在这个意义上，信念会就所相信的事物有着“自我实现”的特性（就像“安慰剂效应”一样）。我们完全相信某些东西时，头脑中便没有丝毫的疑问或质疑。

通常在我们刚开始接受新信念时，它会与已有的信念相冲突。一个想要相信“我能骑自行车”的孩子，一定经常跟相反的想法做斗争，后者来自以往多次尝试中摔倒的经验。类似的，一个孩子想要相信“自己过马路是安全的”，也会首先要放下父母从前为他建立的信念：“没有大人在旁边的话，你不能自己过马路。”

在我们开始认真考虑相信一些新的不同的事物时，产生这样的信念冲突



很寻常。这样，尝试完全接受新的信念，常常会触发或引来冲突与抗拒，冲突抗拒来自那些已经建立，已经成为我们信念系统一部分的信念。

4. 开始质疑

为了重新评估和放下那些干扰新信念建立的既存信念，我们需要“开始质疑”已有的信念。开始质疑的经历，与开始接受互补。“开始质疑”时，我们是在考虑已经不再需要某些保持了很长时间的信念，而不是考虑新的信念或许是真的。

我们会想：“可能这个不对，或不再正确了。”“也许相信它不那么重要和必要。”“我以前改变过关于其他东西的信念。”“什么反例可以证明这个旧的信念有问题？”“如果从更广的视野看待它，会察觉哪些新的可能性？”“这个信念的正面目标是什么，有没有其他较少限制，更为丰富的方式，可以实现这个正面意图？”

开始质疑，是对已形成的出自问题框架或失败框架的信念换框，将其置于结果框架或反馈框架中。回应术模式提供了有力的工具，帮我们对已有的干扰信念换框和开始质疑。

5. “个人历史博物馆”——记住我们“曾经”相信的

当我们不再相信某事时，通常不会对那个信念健忘，也不会忘记我们曾经相信它。事实上，我们内在的信念变化过程常常带来剧烈的情绪和心理影响。我们记得自己“曾经”相信它，但也知道它对我们的思想和行为不再有意义——或者说不再符合我们的“现实”准则。

在真的改变一个信念时，我们无需费力去否认或压制它。我们跟它的关系，更像是在博物馆里看历史遗产的体验。在博物馆里看玻璃橱窗中的中世纪武器和刑具时，我们会好奇、沉思，而不是害怕、愤怒或厌恶。我们知道人们用过那些武器，但现在我们已经超越了那个时代。其实，记住祖先的错误和限制性信念十分重要，这样我们不会重复同样的错误。

我们对于放弃的信念也会有类似体验。我们知道自己“曾经”相信它，但现在不再信了。关于圣诞老人的信念就是这样一个典型的例子。许多成年

人（处于庆祝圣诞的文化背景下）记得，儿时他们相信“圣诞老人”住在北极，会在圣诞夜从空中乘着雪橇，为全世界的孩子带来礼物。当一个人不再相信圣诞老人时，他/她并不需要生气或盛怒地否认有过这个幻想的人物。他要做的只是怀旧地回顾往事，记得那个创造出魔幻感和兴奋感的信念的正面意图。

类似的，我们也可以这样回忆其他已经放下的信念。我们可以记得它们并且想：“我曾经相信我（不能骑车；不能自己过马路；没法建立健康的行为模式；不值得成功等等），但我不再相信了。这不再是我的现实。我有其他方式来满足旧有信念的正面意图和目标。”

6. 信赖

在很多方面，信赖都是信念改变自然过程的基石。韦氏字典将“信赖”定义为“对某人某物的特征、能力、力量、真实性，确信不疑”。那么，信赖就是对“某事将要发生或可能发生”的信心或信念。例如，人们信赖一个人会“言而有信”，或者“事情会往最好的方向发展。”

情绪上，信赖与希望有关。希望，是我们信念的作用：某些东西是可能的。抱有希望认为自己能从重病中康复的人，一定相信这样的康复是可能的。然而，信赖感常常比希望更强大。它与某事将会发生的预期有关，而不仅仅是相信那会发生。

其实，信赖常常是我们没有依据时需要依靠的东西。在这个意义上，信赖超越了信念（在身份层次甚至灵性体验层次上）。在信念改变的自然循环中，这样一种状态代表着信赖：允许我们超越信念，朝着形成信念的状态前行。

“信赖”某事的体验，超越了我们的信念，或者相信更大的系统胜过相信自己，这有助于让信念改变的过程更顺畅更舒适，更加整体平衡。

回应术模式作为言语工具，在有效使用时，可以支持信念改变的自然循环，引导人们开始接受新的鼓舞性信念，并开始质疑限制他们的信念和总结。



信念改变与内在状态

如信念自然改变过程的步骤所证实的，我们的内在状态对信念改变有重大影响。在很多方面，我们的内在状态是信念的容器。一个人如果处于积极乐观的状态，就很难持有负面的限制性信念。另一方面，如果内在状态是挫败、失望、恐惧的，也很难跟积极的鼓舞性信念保持一致。

一个人的内在状态与某时某刻的心理和情感体验有关。内在状态决定了我们对很多行为和反应的选择。内在状态既是我们观点的过滤机制，同时又是通往特定记忆、能力、信念的大门。这样，一个人的状态对他/她当前的世界观影响极大。

有一个相应的古老的新几内亚谚语说道：“知识在被使用之前只是一个传闻。”信念（正面的或负面的）也只是“传闻”，直到它能够“被使用”。那就是说，在我们能够在身体上、感觉上、情感上体验到与信念或价值观相容之前，它只不过是无关的概念、词语或想法。信念和价值观只有与我们的身体和内在状态相联结，才能使我们获得力量。

类似的，我们不断变化的身心、情绪状态，对于我们倾向采用的信念类型有很大影响。例如，考虑下述状态对你的经验的影响：

“积极的”内在状态

冷静
放松
弹性
顺畅
专心
信心
乐观
专注
接纳
信任

“消极的”内在状态

难过
紧张
刻板
僵住
焦虑
挫败
疑心
分心
封闭
恐惧

你从自己的生活经验中很容易发现，我们在积极的内在状态下，比在消极内在状态下，更容易联想到——并“开始接受”——鼓舞性的正面信念。

NLP的基本前提之一是，人类的大脑功能与计算机类似——执行由有序的指令或者内在表象组成的“程序”或者内在策略。某些特定程序或策略在完成特定任务而不是其他任务时功能更优，个体所采用的策略会在很大程度上决定他的表现是普通还是优秀。执行特定心理程序的效能和难易程度，在很大程度上由个体的生理状态所决定。显然，如果一台计算机的芯片坏了，或电源连接不好，肯定无法有效执行程序。

对人脑来说也是一样。个体的唤起水平，接受能力，压力等等，会决定他/她运行心理程序的效能。深层的生理过程，如心率、呼吸频率、身体姿势、血压、肌电、反应时和皮肤电反应等，都会随个体内在状态而变化，并极大地影响人的思维和行动能力。这样，个体的内在状态对他/她在任何情境中的表现力影响深远。

我们的内在状态与身心语言程序学的“身心”部分有关。这些身心状态有如过滤器，决定我们注意什么，听到（和听不到）什么，以及如何解释我们所听到的。

认识、做出反应和影响人们的内在状态，是有效运用回应术的重要技能。

识别和影响内在状态

当我们不停切换于不同的体验和生活情境之间时，我们也在不断地改变和进入不同状态。对大多数人来说，状态的改变是我们无力选择的。我们只是对外部和内在的刺激（心锚）做出回应，就像我们正在“自动驾驶”。

然而，学会选择自己的状态是有可能的。能够影响和指引自己的状态，可以增加个体的弹性，创造更多的可能性来保持正面信念和预期，从而实现渴求的结果。有能力识别有益状态，并在某些情境中有意识地进入这种状态，会给予我们更多的选择来体验和回应这些情境。在NLP的术语里，“状态选择”和“状态管理”是指在既定情境或挑战下，选择和实现最适宜状态的能力。NLP的目标之一，是帮助人们创建有益的和资源性状态的“宝库”。

随着对影响内在状态的模式和征兆越来越有觉察，我们可以增加回应特定情境的选择数量。一旦我们能够看清哪些要素在界定和影响我们内在状态特征，我们就可以选定和“锚定”它们，使之变得可被借用。NLP用到的一些选定和锚定内在状态的方法包括：空间定位，次感元（颜色、音调、亮度等），非言语线索。

为了更好地识别和理解你自己的内在状态，以及发展你的“状态选择”和“状态管理”能力，有必要学会做身心过程的内在清单录。NLP有三种方法：生理清单，次感元清单，和情绪清单。

生理清单（physiological inventory）指更加觉察个体的身体姿势、手势、视线、呼吸和动作模式。

次感元清单（submodality inventory）指注意那些在我们内在感官体验中最显著的次感元，即亮度、颜色、心像的大小和位置、音调、音色、音量和声音声响的位置，对温度、质地、区域的本体感觉等。

情绪清单（emotions inventory）指注意构成我们情绪状态的要素组合。

这三种清单，与我们的标准等同和现实检验策略有关。发展用这三种方式做清单的能力，会为我们带来更大的弹性，以及愉悦地增强对自己所在心理状态的把握。在心理状态干扰你发挥能力实现渴求目标时，这让你能够做出适宜的调整。

例如，你正坐着阅读这个段落，收紧你的肩膀，不平衡地坐着，让双肩向耳朵方向靠拢。这是典型的压力状态。你的呼吸怎么样？这样舒服吗？你觉得这种躯体感觉适合于学习吗？你会注意哪里？这种状态下你会对学习有怎样的信念？

现在改变你的位置，稍微动一下，可以站起来并再次坐下。找一个平衡的舒适的位置。关注全身，释放所有的紧张，深沉而舒适地呼吸。这种状态下你注意哪里？联结这种状态的关于学习的信念是什么？哪种状态更有利于学习？

像上述简单的例子所证明的，非言语线索常常是监测和管理内在状态的最相关最有影响的因素。认识行为甚至身体的细微变化对内在状态的影响，这一点很重要。不同的状态和态度，会通过不同的语言和行为模式表现出来。

练习：启动和锚定一个状态

可以使用NLP所识别出的认知和生理特性及线索，来系统地接近和动用我们神经系统的各个部分。下述练习列举了使用基本NLP工具的一些方法，来帮你更好地选择和管理自己的内在状态。

锚定是选择和进入内在状态的一种最简单而又最有力的工具。锚定是为具体的渴求状态建立线索并且触发它。例如，下面的步骤可用来建立两种重要而有益的“心锚”。

1. 在你面前的地面上选一个明确的身体位置，作为现在或未来你想要进入该状态的“空间”锚（例如，“开始接受”）。
2. 记住你曾经体验这个渴求状态的具体时间。充分地重新经历这一体验。用你内在的眼睛来看，用你内在的耳朵来听，感觉当时的感受、呼吸模式等。
3. 做关于这个状态的生理线索清单、次感元（心像的特性，声音、感觉）清单，情绪感觉清单。
4. 选一个具体的颜色、符号或其他视觉线索，一些声音和/或话语，或其他具体的内在线索，来帮你记住（即，作为“内在”心锚）这个状态。
5. 离开那个位置，摆脱那种状态。而后检验你的心锚：回到选定的空间位置，用你的内在线索重回那个状态。
6. 重复步骤1到4，直到你能很容易很直接地回到那个状态。



指导和内在指导者

“指导者”通常会促进信念改变的自然历程。在希腊神话中，指导者是英雄奥德修斯的智慧而忠诚的顾问。奥德修斯出门在外时，智慧女神雅典娜以指导者的姿态，成了奥德修斯的儿子忒勒马科斯的保护者和老师。这样，“指导者”的概念意味着两个过程（a）建议或提供咨询，（b）作为引导者或老师。指导（尤其在职场上）强调的是学习、业绩以及掌握任务之间的非正式关系。指导也可以包括这样的过程：帮助和支持另一个人建立鼓舞性信念，以及对限制性信念换框。

指导者的角色与老师或教练有重叠，但又不同于老师或教练。老师通过教导，教练提供具体的行为反馈，帮助个人学习或成长。而指导者常常以他们自身为例：引领我们发现自己未意识到的能力。就像神话中指导者所暗示的，指导过程也包括在较高层次上咨询与引导的可能性。这种指导常常内化为个体的一部分，从而不再需要外部指导者的存在。人们有能力在许多情境中将“内在指导者”作为人生的顾问和引路人。

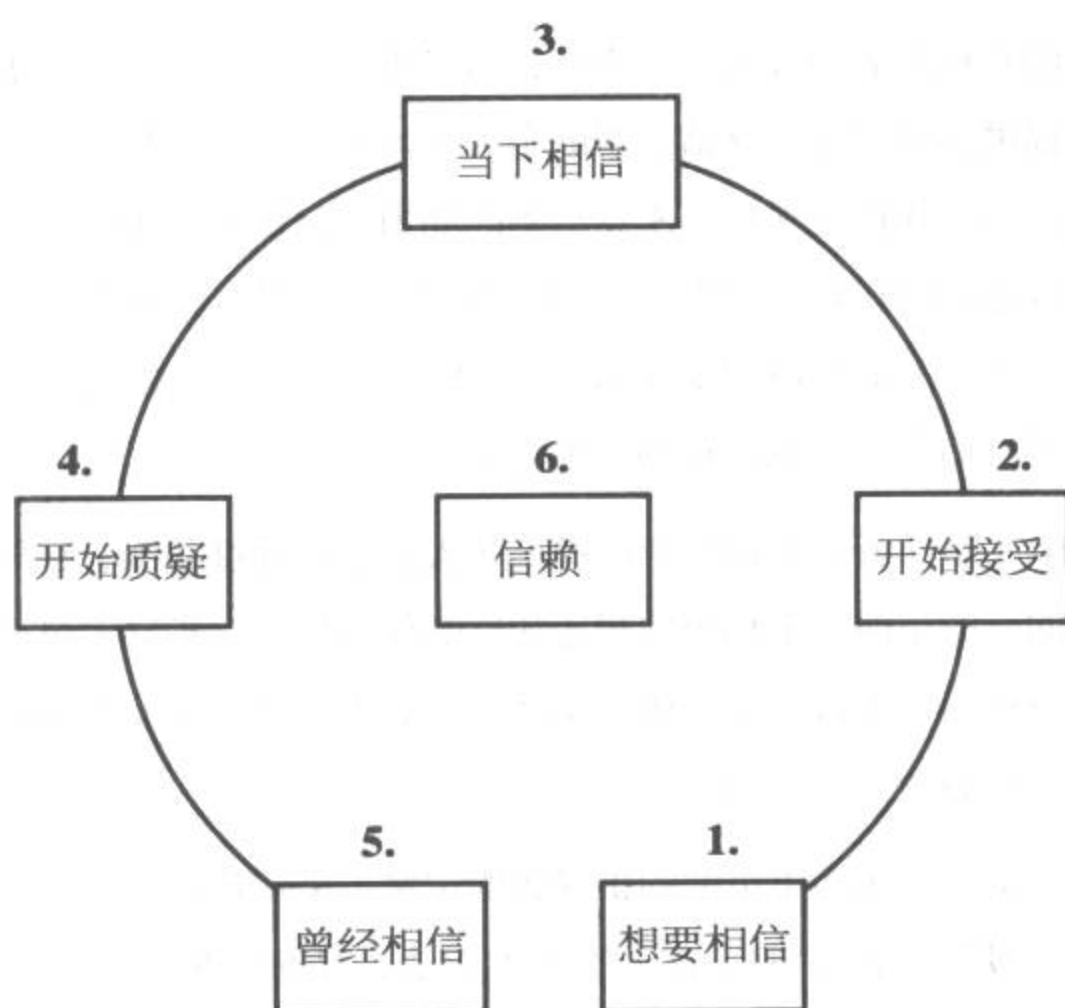
在NLP中，指导者这个词是指这样一些人：他们通过共鸣、释放或揭示你内心深处的一些东西，来积极地塑造和影响你的生活。指导者可以包括孩子、老师、宠物、你不曾见过但通过阅读认识的人、自然现象（如海洋、山川等），甚至你自己的一部分。

我们可以动用对生活中重要的指导者的记忆，来重获知识、资源或未意识到的能力。使用“内在指导者”的基本方法，是想像那个人或事物的存在，而后进入指导者的观点、立场。这让你得以接近那些内心存在但在当时的情境（或你自己的）地图中不曾识别或包含的品质。表现这些品质后，内在指导者帮你将它们融入你的行为（当你与指导者的观点连接时）。一旦你从指导者的视角体验了这些品质，你就可以在特定情境下将它们带回你自己的感知，并体现在行动中。

信念改变循环的程序

下述程序是我发展出来的技术，以便引导人们顺利通过信念改变的自然循环。它包括使用心锚和内在指导者，帮助引导人们走过信念改变循环的系列状态：（1）想要相信；（2）开始接受；（3）相信；（4）开始质疑；（5）回忆曾经相信某事的体验；（6）信赖。

这个程式包括为每个状态建立独立的位置，而后对每个位置锚定相应状态。可以将循环中的各个状态以下述图样呈现：



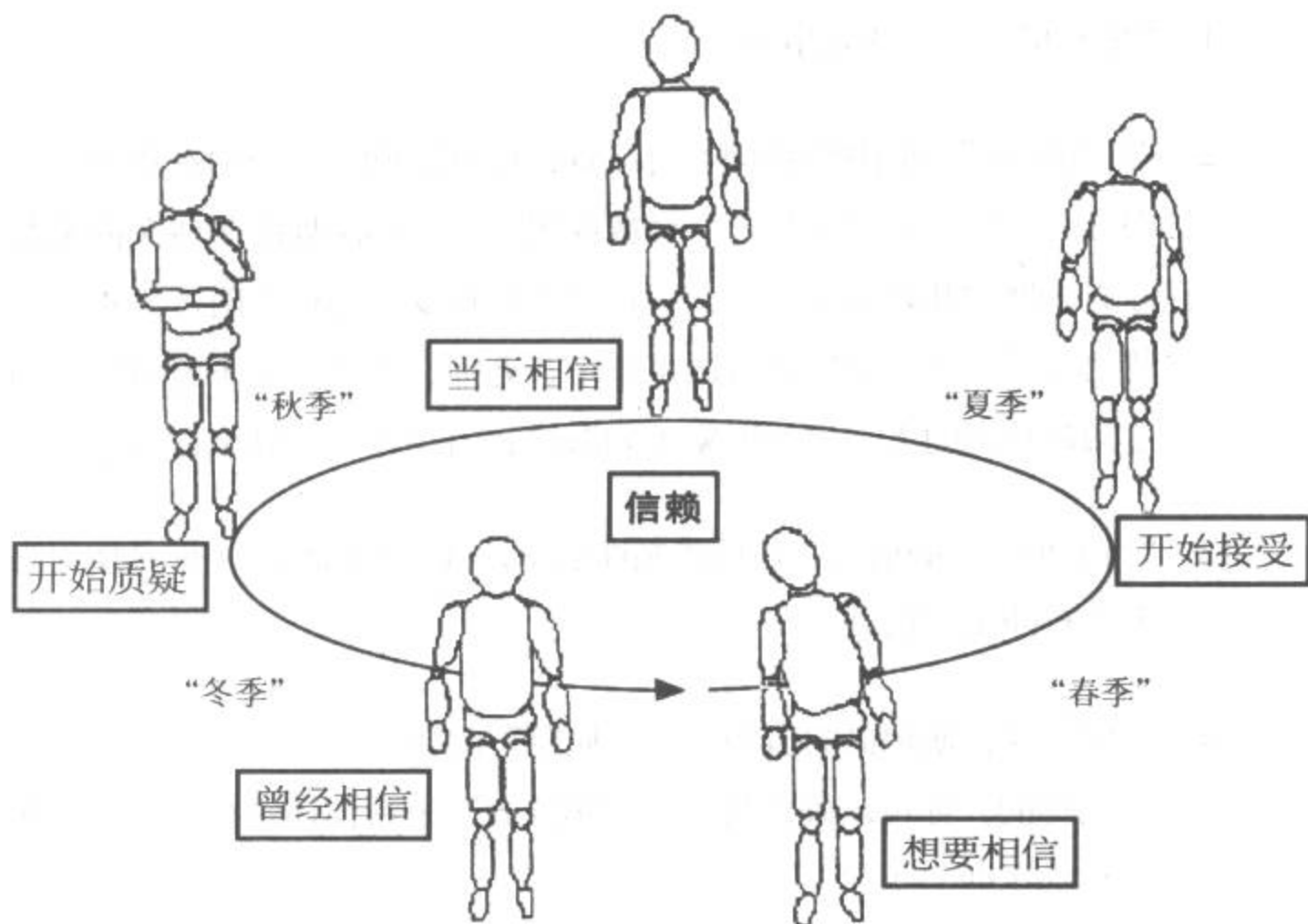
信念改变循环的位置图

“信赖”的体验超越于信念，将它置于循环的中心作为整个过程其他部分的“超然位置”（meta position）和“整体检验”（ecology check）。

应用先前“锚定”练习的过程，来给各个状态设立“心锚”，让自己尽可能完全投入这个体验，与信念改变循环的各方面建立生理上的连接，再将其“锚定”到合适的空间位置。

1. “想要相信”一些新事物。
2. “开始接受”新事物的体验。[注意：你可以确定一个内在指导者，指导者与你产生“共鸣”、释放或揭示你内心深处的某些东西来帮你更多地“开始接受”。而后在“开始接受”的位置附近为指导者留出自然空间。指导者可以是孩子、老师、宠物、你不曾见过但通过阅读认识的人、自然现象（如海洋、山川等），甚至你自己。]
3. “当下相信”的信念，包括限制性信念，或者与新信念（你希望更强大）有冲突的信念。
4. 对你曾经长期相信的事物“开始质疑”的体验。
（同样的，你可以确定另一个“指导者”来帮你怀疑在生活中限制了你的东西。）
5. 你“曾经相信”但不再相信的信念。
（这是我称为“个人历史博物馆”的地方。）
6. 深深“信赖”的体验——可能是某个时刻，你不知道还能相信什么，但能够信赖你自己或者某个更大的力量。
（加入帮你建立信赖体验的指导者，可以让这个体验变得非常强。）

这些状态和指导者不需要与你当前试图解决信念议题有关联。



信念改变循环相关状态全景

执行信念改变循环

一旦这个全景被展开了，可以用很多不同的方式来使用它。常规用法之一，是让一个人想出一个他/她想要强化的新信念，而后简单地“走过”信念循环的自然步骤。相关说明如下：

1. 站在“想要相信”的位置，想像那个你希望对它更有信心的新信念。带着这个信念走进“开始接受”的位置。（如果你为这个状态选了“指导者”，你可以在这里进入他的观点视角。从指导者的视角看着你自己，你可以给“开始接受”新信念的自己有益的建议或支持。）
2. 感受更加相信新信念是什么样子。当你直觉地感到时机合适，专注于你想要拥有的新信念，步入“当下相信”的位置。

3. 如果在“当下相信”的地方出现任何冲突或限制性信念，带着它们走到“开始质疑”的位置。（同样的，如果你为“开始质疑”状态选了指导者，你可以在这里进入他的观点视角。从指导者的眼睛看着你自己，你可以给“开始质疑”限制性信念和冲突信念的自己有建议或支持。）
4. 整体检验：走到“信赖”的位置，同时考虑新信念与冲突或限制性信念的正面意图和目标。考虑你是否要对新信念做改变或修正。也考虑旧的信念中是否有值得保留的部分，或可以与新信念合并的部分。
5. 回到你留在“开始质疑”那里的旧有限制性或冲突信念，带着来自“信赖”的洞察，将它们带到“曾经相信”的位置——你的“个人历史博物馆”。
6. 回到“当下相信”的位置，聚焦于你想加强的新信念。体验满怀信心的新感觉，说出你在这个过程中得到的领悟与学习到的东西。
7. 整体检验：再次走到“信赖”的位置，考虑你所做的改变。要知道，由于这是自然的、有机的、动态的循环，整个过程会继续发展，你可以在未来用任何对你最适宜和整体平衡的方式来做必要的调整。

很多人发现，简单地走过这些位置（甚至想像走过这些位置），重新经历相应状态，就能让他们平和而自发地开始转变信念。

[注意：若要完全建立一个信念（即：完全“融入机体”），可能有必要对第5章探讨过的五个关键信念的每一个都重复上述循环，即相信某些事物是：（1）令人渴求的；（2）有可能的；（3）适宜的；（4）你有能力实现的；（5）你值得拥有的。]

信念链接

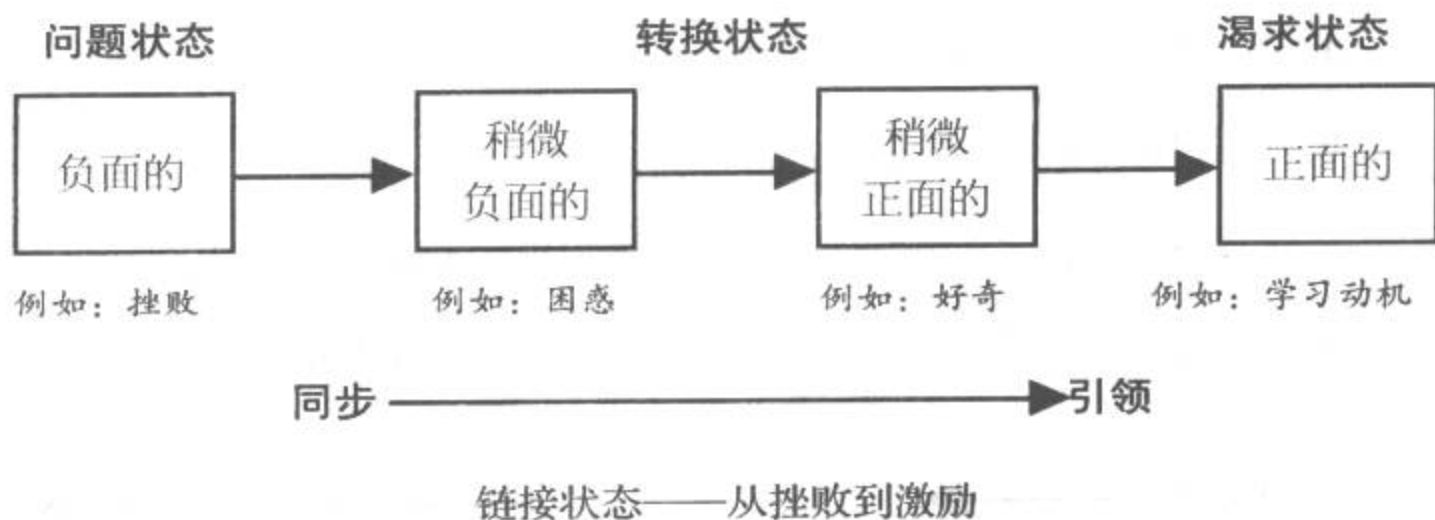
各种回应术模式的终极目标，是用语言指引人们走过信念改变循环中的状态。作为一项技术，信念改变循环不一定要使用语言。仅仅为每个内在状态设立相应位置的心锚，并以合适的顺序走过去，就能完成这个过程。然而有时，在合适的时机有效设计的话语，可以大大促进某个状态的实现，或状态间的变动（即，从“想要相信”转向“开始接受”）。

除了生理反应、情绪反应、内在表象和次感元之外，语言也对内在状态有强大的影响。信念链接的技术证明，用回应术模式（意图和重新定义）来激发和支持某种内在状态、强化“开始接受”和“开始质疑”的体验，是多么简单易行。

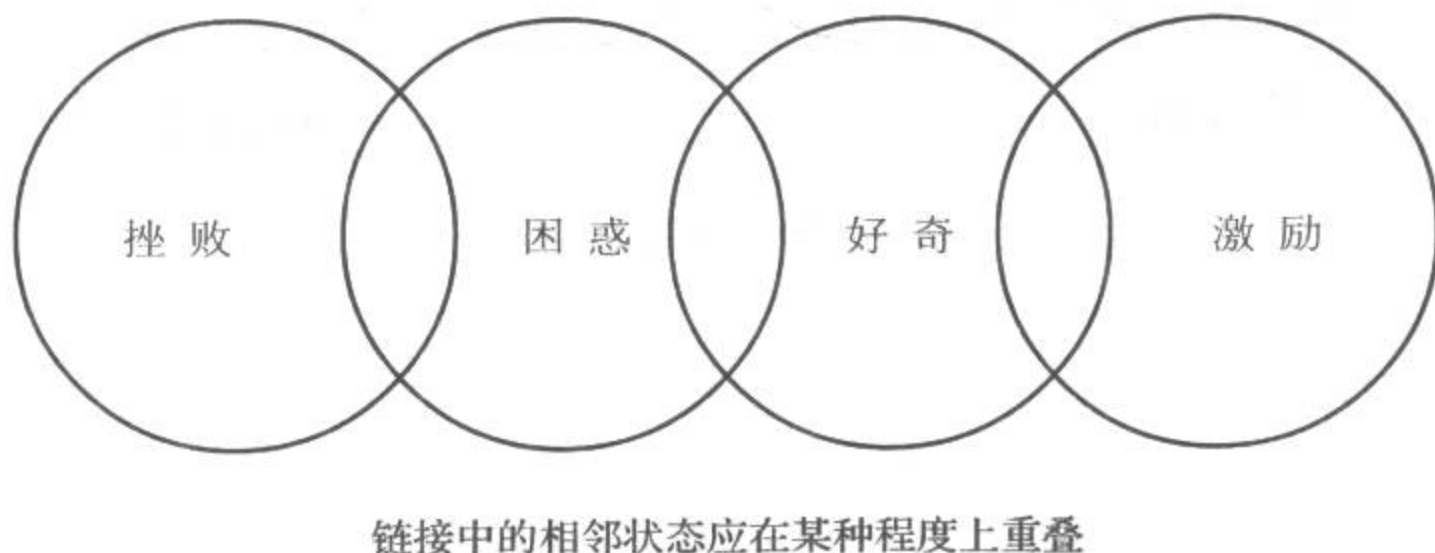
在NLP里，“链接”这个词指的是一种锚定：体验与从开始状态到渴求状态的特定次序连在一起。建立有效“链接”的关键要素，是选取连接问题状态与渴求状态的中间转换状态。这些转换状态作为垫脚石，帮助个体在朝向目标状态的方向上更容易前进。要直接跨过当前状态与某些渴求状态之间的鸿沟常常很难。例如，有人卡在了挫败感里，想要被激励去学习新东西。直接从挫败感转向自我激励很困难，很可能在试图强迫自己转变时产生紧张和冲突。链接则会在挫败与激励之间建立两三个中间步骤或中间状态。

最有效的链接，是从问题状态到目标状态间逐渐增强的先跟后带。如果问题状态是负面的，而渴求状态是正面的，链接过程意味着先从负面状态转向轻微负面的状态，例如困惑。之后，意义显著的一小步是从轻微负面的状态转向轻微正面的状态，好比说对将要发生什么感到好奇。而后从轻微正面的状态转向所渴求的正面状态，就相对容易了。当然，根据当前状态与渴求状态之间的生理或情绪差异，可能需要添加更多的中间状态。





在选择作为链接一部分的状态时，最好让相邻的状态之间有某种程度的生理、认知或情绪的重叠。例如，挫败和困惑有共有的特点。类似的，困惑和好奇也具备某些共同特征——例如它们都包含对结果的不确定。好奇和激励的相似处在于它们都想要进入特定的方向。

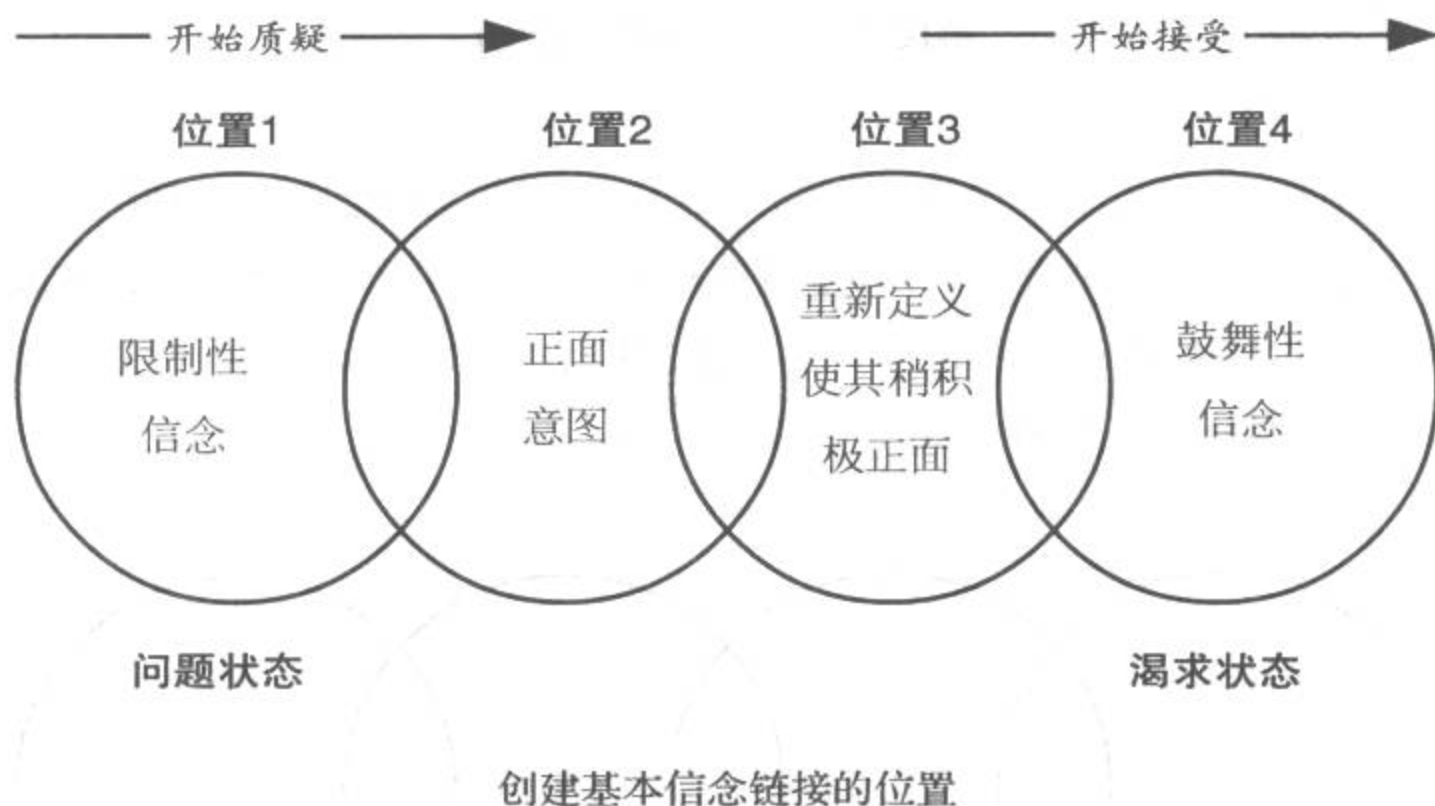


基本信念链接程式

通过锚定的过程，在链接中建立状态次序和连接两种状态会更加容易。历史上，NLP技术中的“链接锚”用过感觉锚定的方式。创建信念链接的方法之一，例如回应术模式所做的，是在感觉锚定的次序中加入语言特征。

例如，处理一个限制性信念时，你可以布置四个位置，加入两个中间状态，构成从问题状态（限制性信念）到渴求状态（更具鼓舞性的信念）的“链接”：

- a. 位置1：限制性信念（问题状态）
- b. 位置2：限制性信念的正面意图
- c. 位置3：重新定义限制性信念使之更积极和正面
- d. 位置4：正面意图和重新定义的结果所产生的鼓舞性信念（渴求状态）



1. 站在问题状态的位置，选一个你想处理的限制性信念（例：“我很难学习语言模式，因为字词让我又混乱又无聊。”）注意与限制性信念相连的内在状态。而后，走出这个位置改变你的状态，“摆脱”限制性信念的影响。
2. 现在，走到渴求状态的位置，进入你觉得“一致”和“聪慧”的内在状态。这时不需要知道伴随这一信念的鼓舞性信念。只要体验将要与其相连的正面内在状态就足够了。
3. 回到“问题状态”位置，走向链接的其他步骤，来感受从当前状态转向渴求状态的流动感。同样的，重要的是开始感受内在状态的改变。还不需要意识到信念的改变。
4. 回到限制性信念，走到代表“正面意图”的位置。探索限制性信念

背后的“正面意图”，尝试不同的表述，直到你找出真正让你的感受和内在状态变得更积极的表达方式。（例：“感到我和所学的东西有关联。”）

5. 再次向前，走到“重新定义”的位置。重述限制性信念，但要将关键词换成能更好地反映正面意图的字眼。探索言语换框如何带给你对信念的不同观点。同样的，尝试不同的表述，直到你找出能改变你感受的信念表达方式。（例：“在我感到混乱和无聊的时候，我很难注意语言模式，因为我只听到那些字句，没有注意我的感受和我跟其他人的关系。”）
6. 再次向前走，走到渴求状态的位置，形成一个积极的信念陈述，它合并了限制性信念的正面意图，并且内涵丰富、鼓舞人心。再次确定当你说的時候，这些用词真能触发正面的感觉。（例：“当我听到那些措辞，并与自己的感受和人际关系有关联时，我真的很享受语言模式的学习。”）
7. 反复走几次这个链接，重复与每个位置相关的陈述，直到在语言上和感觉上，都能感受到从当前状态向渴求状态的轻松而顺畅的流动。

非言语沟通的影响

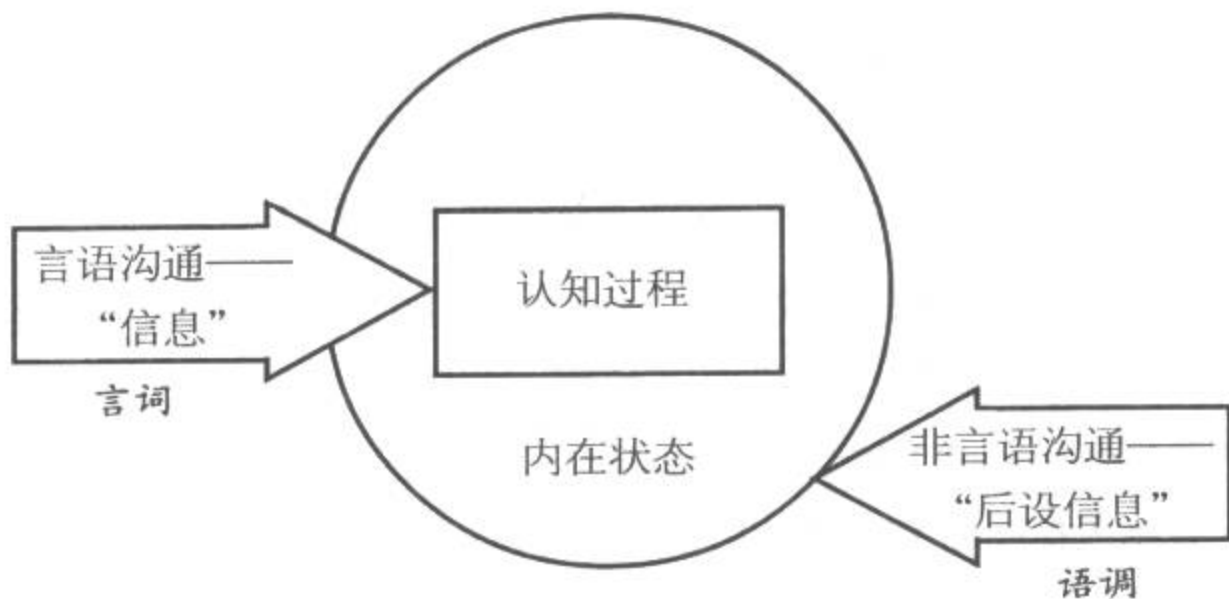
改变内在状态和用空间锚改变信念的效果，也引出了非言语沟通的重要性。言语信息或话语，只是人们彼此交流和影响的一种通路。人们还有很多方式通过肢体语言来互动和传递信息，比如眼神接触、点头、哭泣、通过语调强调和突出。非言语沟通至少也跟言语沟通同样重要。

根据葛利高里·贝特森的说法，交流互动中只有8%的信息是通过言词，即“数字”传递的。其余92%的信息则是通过“比喻”（analog）系统，以非言语行为来传递。沟通的“比喻”部分包括身体语言，以及从音调部分如嗓音、语速、音量等传达的信息。例如，说笑话的方式——语调、表情、停顿等等——通常比笑话中的措辞更能令笑话变得“可笑”。

非言语沟通包括下述方面的线索和信号：脸部表情、手势、身体姿势、音调语速的变化、眼动。非言语线索常常是一些“后设信息”，即关于所表述的话语内容的信息。通常是它们决定了人们如何接收和解释言语交流的内容。如果有人说“现在密切注意”，并且指着他/她的眼睛，这跟他/她说同样的话但指着自己的耳朵，所传达的信息完全不同。如果有人用讽刺的语调说“那很棒”，从非言语沟通部分，实际传出的是跟所说的话相反的含意。

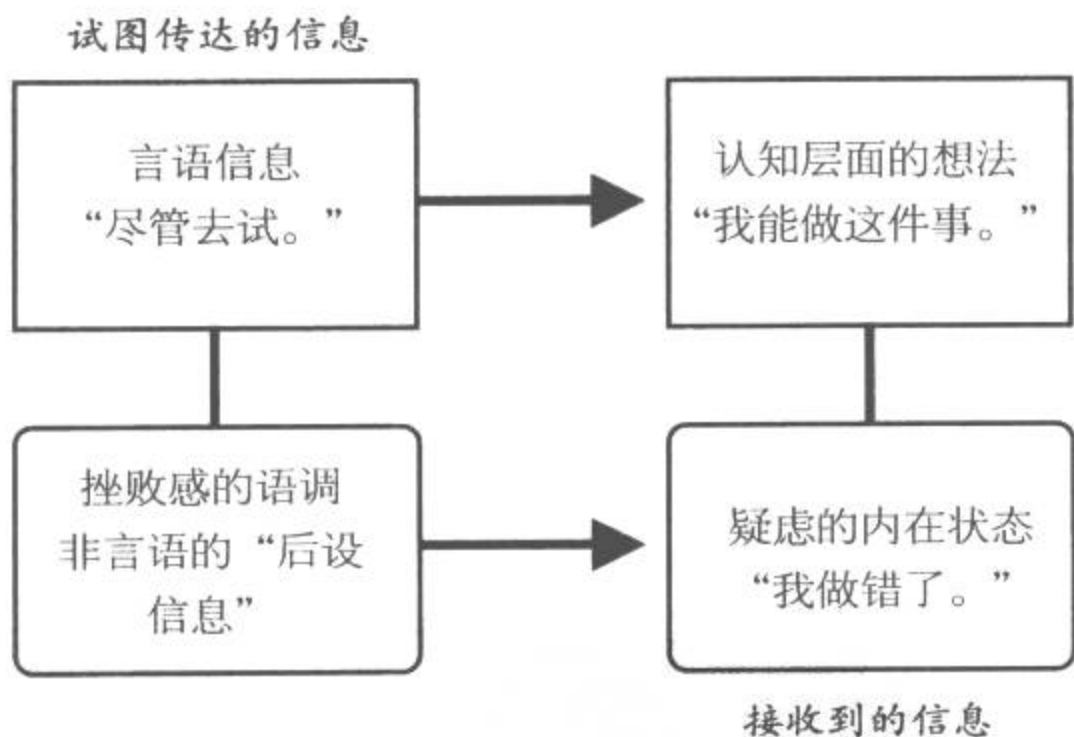
像表情、音调这些非言语信号，更能从情绪上影响我们，决定我们如何“感受”别人正在说的话。事实上，非言语信息倾向于反映和影响我们的内在状态，言语信息则主要跟认知过程相关。非言语沟通更为“原始”，也是其他动物彼此交流的主要方式（我们也是这样跟动物交流的）。如果我们用愤怒威胁的语调对一只狗说“好狗”，毫无疑问它会对语调而不是对言词做出第一反应。





沟通的非言语部分比语言交流更能反映和影响我们的内在状态

这样，我们说话时所用的语调，对他人如何“听取”和“接收”言语信息有极大的影响。用愤怒或挫败感的语气对人说“你能行”，触发出的疑虑可能跟激发的信心或信念一样多。



非言语的后设信息明显影响我们的内在状态和对言语信息的解读

人们常常只注意沟通中的语言，而忽略非言语沟通的部分。在使用回应术时，其本质在于注意伴随言词而来的非言语后设信息。正确的言词用错误的语调或错误的表情说出来，会带来意料之外的反效果。

非言语信息与言词的一致程度，来自于我们自己与所说内容的一致性，即，“信息”与“传递信息者”的一致性。这样，我们说话时的内在状态与倾听者的内在状态同样重要。学会观察非言语线索，密切关注自己的内在状态，可以大大提高你用回应术正面影响他人信念的效果。





第八章

思想病毒与信念的后设结构

信念的后设结构

本书中，我们探讨了经验受信念影响的各个维度，这些维度也涉及信念的形成和保持。

我们的**感官体验**，为我们建构自己的世界观提供了原材料。信念是来自于经验资料的归纳总结，并在经验中被更新和修正。信念作为经验的模型，会对经验所表征的各个方面加以删减和扭曲。这使得信念兼有限制和鼓舞我们的潜力。

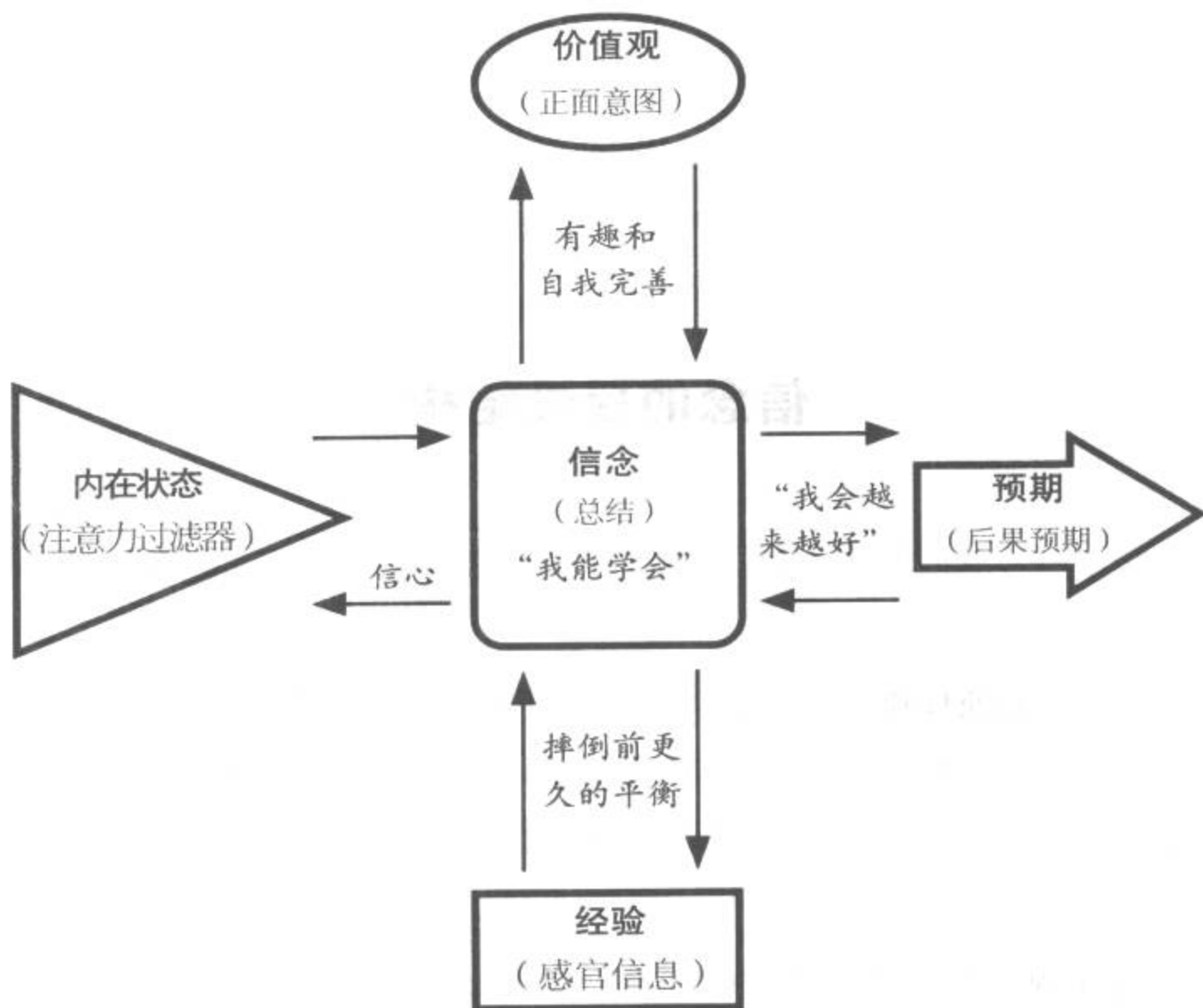
价值观为我们的信念和经验赋予意义。它们是构建信念支持或反映的更高层次的“正面意图”。信念通过“因果”或“复合等同”的陈述，把价值观和我们的经验连在一起。

预期激励我们保持某些归纳总结或信念。对事情后果的预期，来自我们持有的特定信念。信念或归纳总结产生的特定后果，决定了该信念的用途。

我们的**内在状态**，既是生活经验的过滤器，也是行动的驱动力。内在状态常常是支持特定信念或总结的容器和基础，也决定用来保持该信念的情绪能量。

正是我们生活经验中这些成分之间的内在联结，形成了理查德·班德勒所说的“现实建构”（*fabric of reality*）。信念的功能，是为这些组成我们世界观的基本元素，提供关键的连接。

例如，我们来看一个学骑自行车的孩子。类似“我能学会”这样的鼓舞性信念，会把“有趣”、“自我完善”这样的核心价值观与学习连在一起；与“满怀信心”的内在状态连在一起；与“我会学得越来越好”这样的预期连在一起。这会激励和推动这个孩子一直去尝试，虽然他/她可能经常摔倒。



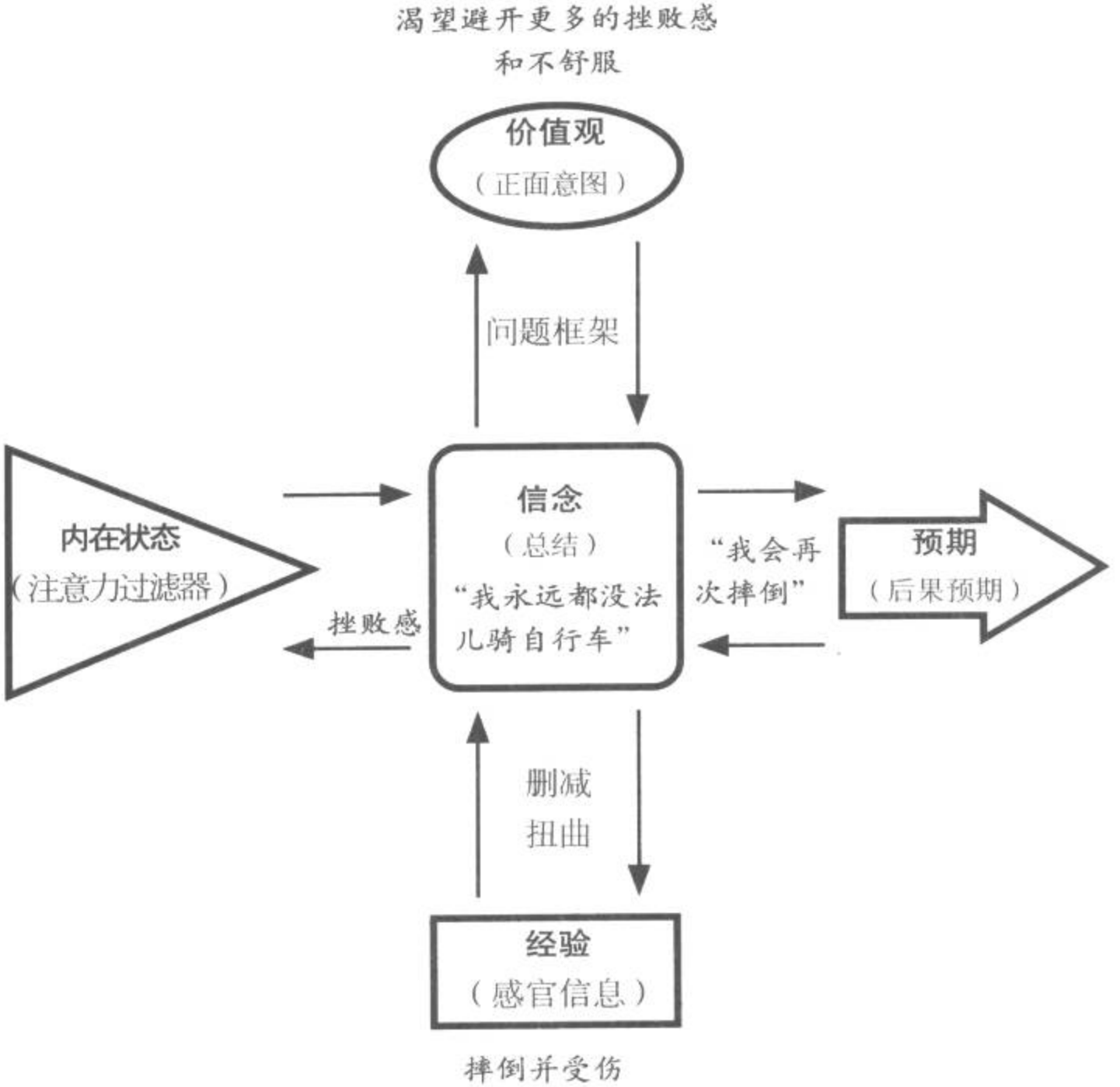
信念是将我们的经验、价值观、内在状态、预期连在一起的归纳总结，就此形成我们的现实建构

当这个孩子能够体验到在摔下来之前保持更久的平衡时，“我能学会”这一归纳总结得到了强化；信心状态和改善的预期和有趣、自我完善的价值观亦得到强化。

健康的信念与所有这些维度都保持着联结。当我们的价值观、预期、内在状态有变化，或者有了新的体验时，我们的信念会自然地改变和自我更新。

限制性信念的产生，则是上述成分的任何一个变为负面表述或“问题框架”的结果。限制性信念一旦建立，会对所有这些成分有影响。例如一个孩子学骑自行车，他有一个哥哥或姐姐已经很会骑车了。这可能激励这个孩子去学骑车，也可能他/她会有不适当的预期。孩子会希望骑车骑得跟哥哥姐姐一样好，并拿自己的表现跟大孩子做比较。由于小孩的表现达不到自己的预期，他会从问题框架或失败框架看问题，导致挫败感的内在状态。除了带来

不舒服的感觉之外，负面的内在状态也会影响孩子的表现，让他/她更频繁地摔倒。孩子可能也会建立这样的预期：“我会再次摔倒”，这会成为自我实现的预言。最后，为了避开更多的不舒服和挫败感，孩子会建立这样的信念：“我永远都没法儿骑自行车。”并从此不再做骑车的尝试。



限制性信念产生“问题框架”

当限制性信念和总结与产生它们的意图和经验保持联结时，我们会做删减和扭曲，并最终产生新的经验。不符合这一归纳总结的新资料或“反例”，会让人重新考虑他/她的限制性信念的正确性。

如果一个有了“我不能骑车”这一归纳总结的孩子，得到鼓励和支持继续尝试骑车（并能将他/她的“失败”当做“反馈”），他/她最终会学到保持平衡，获得某些成功。这会让孩子开始想：“哦，说不定我终归能学会。”随着成功的持续，孩子会颠覆他/她较早的信念，自己自然而然地换框。孩子会“开始接受”他/她能学会骑车，并“开始质疑”以往所感知的限制。

思想病毒

限制性信念产生于“问题框架”、“失败框架”或者“不可能框架”中的总结、删减和扭曲。当这些信念脱离了它们所起源的经验、价值观、内在状态和预期时，它们会变得更限制人、更难改变。这种情况下，这个信念会被当成某种孤立于现实的“真理”。这让人把信念看做“实景”而不再是“地图”，“地图”的本来目标是帮我们沿经验实景的一部分有效地前行。如果限制性信念不是从我们自己的经验中形成，而是他人灌输的，这种情况还会变得更严重。

NLP的基本假设之一是，每个人都有他/她自己的世界观。根据各人的背景、社会地位、文化、专业训练、个人历史的不同，人们的地图会千差万别。NLP的大部分的内容是关于人们如何处理世界观不同这一事实。我们生活中的一大挑战，是如何跟别人协调大家的世界观和地图。

例如，关于身体痊愈的能力和“应当做什么”、“可以做什么”来治愈自己和他人，人们有着截然不同的信念。人们有着什么可能治愈身体以及什么是治愈的地图，并且会根据自己的地图来生活。有时这些地图会很有限制性，带来信念的矛盾和冲突。

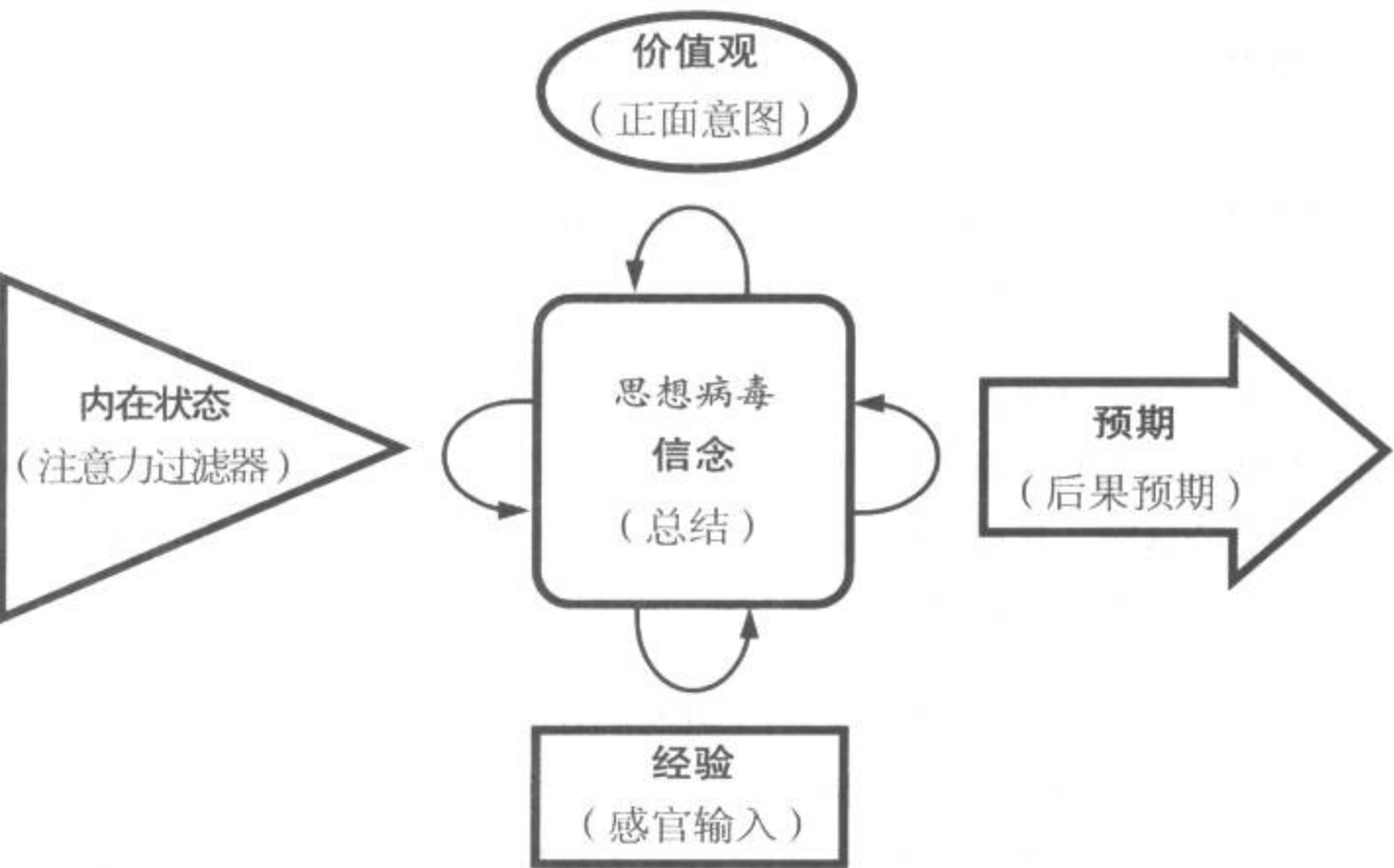
例如一名妇女，她发现自己得了乳腺癌并已转移，并开始寻求做些什么可以在精神上激励自己自我治愈。外科医生告诉她“所有的身心治疗的东西”都是“胡说八道”，可能只会“让你发疯”。这显然不是那位女士从自己的经验中得出的信念。但由于那个人是她的医生，他的信念对于做出关于她健康方面的决定大有影响。不管她愿不愿意，都要将医生的信念变成她自己信念系统的一个因素（就像一个人如果旁边有病人，他不得不应对周围有细菌的状况一样）。

注意那位医生所表达的信念是问题框架陈述，并且与任何特定的正面意图、感官信息、内在状态，或关于接受这个信念的预期或渴求结果，都没有关系。它只是简单地呈现为“就是这样”。那么这一信念的准确性和效用就难以检验。那位女士的处境就成了要么同意她的医生（这样就要接受这个限制性信念），要么跟他辩论——这对她的健康护理会有负面后果。

这种信念，尤其是用“正确的世界地图”的方式来呈现时，就成了所谓

的“思想病毒”。思想病毒是一种特别的限制性信念，会严重干扰自己或他人治愈或改善的努力。

本质上，思想病毒与周围的“后设结构”没有联结，而后设结构提供了信念的情境和目标，决定信念的整体性。思想病毒与典型的限制性信念不同，后者可以从经验中更新和修正，思想病毒却是基于未说明的假设（通常是其他的限制性信念）。这种情况下，思想病毒不再属于更大的现实，而是成为它本身的自我证明的“现实”。



“思想病毒”是与建立它的其他认知和体验过程都无联结的信念。

这样，思想病毒不易被经验中的新资料和反例修正或更新。被确定和变更的反而是建立思想病毒（或保持其合适位置）的其他信念和前提假设。然而，这些其他的信念和前提假设，在信念的表层结构中通常并不明显。

例如，前面提到的女士是名护士。雇佣她的医生没有像她的外科医生那样，说她会被愚弄，而是把她叫到一边告诉她说：“你知道，如果你真的关心你的家人，就不会让他们对你的离开毫无准备。”尽管这没有那位外科医生说得那么直白，但实际上比直接说“那是胡说八道”，更像潜在的思想病

毒。因为这话暗含的很多意思没有直说，这就让人更难认出“这只是他的意见。”你会想，“是的，我确实关心我的家人。是的，我也不想让他们对我的离开毫无准备。”但是，那句话中没有直接说，没有包含在表层结构中的，是“离开他们”意味着“死亡”。这句话的前提假设是“你就要死了。”这话暗示着她应当“停止这种无意义的做法，准备面对死亡”，否则那会让你的家人更难面对。如果你真的关心你的家人，你就不要尝试好转，因为他们很快会对你的离开毫无准备。

让它这么像潜在的思想病毒的，是这个暗示：要做善良的有爱心的母亲和妻子，唯一正确的方式，就是接受你快要死了的现实，这无可避免，你要帮你和你的家人做好准备。这暗示着在某人的垂死已经板上钉钉时，试图重获健康，是自私和不关心家人的表现。那样会建立起虚假的希望，可能浪费大量钱财，并且只会带来悲伤和失望。

这样的“思想病毒”会“感染”人们的心智和神经系统，就像生理上的病毒会感染躯体，计算机病毒会感染计算机系统一样，它们都会导致混乱和功能失调。如同计算机程序或整个计算机系统会被“计算机病毒”损坏那样，我们的神经系统也会被“思想病毒”感染和损害。

生物意义上，“病毒”实际是一小片基因材料。我们的基因编码是我们的生理“程序”。病毒是不完整的“程序”组块。它不是真实活着的生物。所以你难以杀死病毒。你无法杀死它、毒死它，因为它不是活着的。它会进入宿主的细胞，如果宿主对该病毒没有免疫，就会无意中给了病毒一个“家”，甚至帮助病毒自我复制，产生更多的病毒。

（这和“细菌”形成鲜明的对照：细菌其实是活着的细胞。例如，细菌可以被抗生素杀死。但抗生素对病毒没有作用。因为细菌是个别细胞，它们并不“侵袭”或取代我们的身体细胞。有些细菌是寄生的，如果细菌过多会有害。但多数细菌是有益的，实际上身体需要它们——例如用细菌来消化食物。）

“计算机病毒”与“生物病毒”的相似之处在于，它也不是完全的完整的程序。它不“了解”自己属于计算机的什么部位，哪里的存储位置是安全的，对它开放的；它对计算机的“整体平衡”全无概念。它对于自己与计算

机其他部分的特性也毫无理解。病毒的主要目标很简单，就是不断地自我复制，产生更多的病毒。由于它不会识别和考虑计算机里其他程序资料的界限，它会不加选择地改写、消除和取代它们。这会引起计算机功能失调，出现严重错误。

“思想病毒”与其他类型的病毒相似。它也不是完整的、一致的想法，完整的、一致的想法指符合并以健康的方式支持个体更大的理念和信念系统的想法。思想病毒是一种特定的能制造混乱和冲突的思想或信念。个别的思想和信念本身并没有什么“力量”。它们只在有人依照它们来行动时才获得“生命”。如果有人决定执行一个信念，或依照特定的思想指导他/她自己的行动，他/她就赋予了这个信念以“生命”，这一信念从而得以“自我实现”。

例如，前面提到的女士，比她的医生所预测的多活了12年，这主要是因为她没有内化医生的限制性信念。雇佣她的医生说，如果她幸运的话，或许能活2年，他甚至用月和星期来谈论她的存活时间。这位女士停止为该医生工作，在完全没有癌症症状的情况下活了很久。然而，她辞职数年后，那位医生自己得了重病（尽管他的病比那位女士要轻得多）。这位医生的反应是自寻了断。更有甚者，他要么说服了他的妻子一道自杀，要么没经她的同意就拉她陪死（这个情景已经无法查知真相了）。为什么？因为他相信他的死是毫无疑问不可避免的，他也不想“让她对他的离开毫无准备”。

重点在于，思想病毒和艾滋病病毒一样容易置人于死地。它可以像损害被其宿主感染的其他人一样很容易地杀死宿主。想想有多少人死于“种族净化”和“圣战”吧。甚至很大程度上，艾滋病病毒是通过伴随着它的思想病毒来杀人的。

这并不是在暗示那位女士的雇主医生是个坏蛋。根据NLP的观点，他本人不是问题，那个信念和“病毒”，才是问题。其实，他自杀的事实可以被看做是终极完整性的行动显现——如果一个人拥有他的信念的话。是那些信念需要被严肃审判，而不是那些人。

无法杀死思想病毒，只能识别它，中和掉，或从系统的其他部分中过滤掉。你无法杀死一个“想法”或“信念”，因为它不是“活的”。虽然杀死

基于这个想法或信念而行动的人，也不能杀死那个想法或信念。数百年的战争和种族屠杀证明了这一点。（化疗有点像战争，它杀死感染的细胞，但无法治愈躯体或保护躯体免受病毒的侵扰——这很不幸地造成躯体中相当多的健康细胞伤亡。）对待限制性信念和思想病毒，需要像身体应对生理病毒、计算机应对计算机病毒一样做出类似处理——识别出病毒，对其“免疫”，在系统中不给它留空间。

病毒不只影响“虚弱”、“愚笨”或“品质恶劣”的人或计算机。计算机病毒的电子宿主和生理病毒的生物宿主会被欺骗，因为病毒一开始就像是合适的、无害的。例如，我们的基因“编码”是一种程序，它的工作类似于“如果有A和B，那就做C”，或者“如果有些东西的结构是‘AAABACADAEAF’，那么它就属于那个位置。”我们的免疫系统的功能之一，是检查躯体各个部分的编码，和进入身体的东西，以确保它们是健康的，并确定它们属于那里。如果没有归属，它们就会被“驱逐”或者再回收。身体和免疫系统被病毒比如艾滋病病毒“欺骗”，是因为它的结构跟我们自己编码的细胞相似（一种细胞水平的“先跟后带”）。事实上，人类和黑猩猩是仅有的受害于艾滋病病毒的生灵，因为只有人类和黑猩猩的基因结构与艾滋病病毒的编码足够相近，以至于被病毒感染（“同步”）。

比如说一个人的基因编码是“AAABACADAEAF”模式。病毒的结构是“AAABAOAPAEAF”看上去跟个体自身的基因编码很相似。如果只检查头五个字母，这个病毒编码就会被确认，并被允许进入躯体。身体和免疫系统被病毒“欺骗”的另一种方式是，病毒进入身体时伪装有无害的蛋白质外衣（有点儿像特洛伊木马）。免疫系统无法识别出其中有诈。

某种意义上，这就像医生说的“如果你真的关心你的家人，就不会让他们毫无准备你就离开。”表面上这句话没什么有害的东西。其实它看上去很符合正面的价值观：“关心”，“准备”。是做陈述的情境，和没有说出但预设或假设了的东西，使得这个信念变得致命。

重要的是记住，生理的、计算机的或心理的病毒，其本身并没有关于所在系统的真正的智能或意图。例如，所说的信念只是一些言词，直到它从我们与这些言词有关的价值观、内在状态、预期和经验中获得生命。类似的，生理病毒只在身体允许它进入、并将病毒与自身混淆时才会有害。被病毒感

染并非机械的不可避免的。我们可能都有“暴露”于感冒病毒或流感病毒而没有感染的经验，因为我们“抵抗得住”。当一个人接种某种病毒的疫苗时，本质上他/她的免疫系统就学会了识别病毒，再利用病毒或从躯体中消除它。免疫系统并没有学到杀死病毒（因为病毒无法被杀死。的确所谓免疫系统的“杀手T细胞”能摧毁我们身体中被病毒感染的细胞和组织，但就像化疗一样，这更多的是针对症状而非原因。在完全免疫的情况下，细胞一开始就不会被感染。）例如计算机的“杀毒”程序，并不毁坏计算机自身的部分。而是识别出计算机病毒，将其从计算机的内存或硬盘中移开。通常，杀毒保护程序只是隔离“被感染的”磁盘，直到找出病毒，使计算机免于危险。

类似的，在对病毒免疫化的过程中，身体的免疫系统更好地被“教会”识别和挑选出病毒。就像小孩学习阅读，变得更能识别字母模式一样，免疫系统变得更能识别和挑选出病毒各种模式的基因编码。它能更彻底更深入地检查病毒的程式。例如，我们实质上在地球上已经消除了天花病毒，但这一点不是靠杀死天花病毒来做到的。病毒仍然存在。我们只是找到办法教我们的免疫系统识别它。你去接种疫苗，你的免疫系统马上意识到“哦，这个病毒不属于我”。就是这样。再说一遍，接种疫苗不会杀死病毒，它只是帮免疫系统更清楚什么是你什么不是你。什么属于身体，什么不属于身体。

根据类似的路子，在计算机磁盘中选择一个文件，移到垃圾箱里清除掉它，跟考虑“抵抗”或“杀死”病毒一样，是最终的但不是那么猛烈的方式。这也不只是为了保护计算机才做的事情。当旧程序升级，或被新版本取代，旧的过期资料也会被删除掉。

显然，这不是在建议寻访和试图“清除”掉每一个限制性信念。其实主要是强调，真正把握时机探求与症状的沟通或症状的正面意图。很多人只是简单地想消除症状或希望症状消失，他们遇到很大的困难，因为他们没有尝试倾听或理解他们的境遇。要识别和辨认“病毒”常常需要高度的智慧。

治愈“思想病毒”需要深化和丰富我们的心灵地图，以便拥有更多的选择和视野。持有唯一“正确”、“恰当”的世界观的话，产生不了智慧、道德和整体平衡，因为人们无法制造唯一。事实上，目标在于创造最丰富的地图，尊重自然系统，尊重我们和我们所生活的世界的整体平衡。当一个人的世界观得以拓展和更加丰富，他对于自己的身份和使命的认识也会更开阔更



丰富。身体的免疫系统是澄清和保持其生理身份完整性的机制。免疫的过程，在本质上是让免疫系统就哪些是身体的一部分哪些不是学到更多。类似的，对思想病毒免疫，是要澄清、结合和统一信念系统，信念系统是关于心理、精神的身份和使命的。

总而言之，像回应术这样的技术，让我们得以用更像免疫而不是化疗的方式，来应对限制性信念和思想病毒。很多NLP原理和技术——例如回应术模式中所包含的——都可以看做帮助人们的信念系统对某些“思想病毒”免疫的“接种疫苗”。它们将限制性信念和思想病毒与价值观、预期、内在状态、经验重新联结，从而让它消散，将其重新置于背景情境中让它自然更新。

前提假设

思想病毒不能被经验中的新资料和反例自然更新/修正，产生妨碍的一个重要因素，是信念的重要部分是被预设的，而不是信念所外在陈述的那些。要想改变，需要识别思想病毒建基于其上的其他信念和前提假设，让它们浮出水面，并加以检验。

前提假设与无意识信念或假设有关，这些信念或假设嵌入在说话方式、行动、其他信念的结构中，是它们产生意义所必需的。根据韦氏词典，前提假设指“预先假定的”，或“逻辑、事实中必需的先行条件”。“假设”（suppose）这个词来自拉丁文，字面意思是“放在……下面”，由sub（在下面）和ponere（放在）两个字根构成。

为了让某些陈述变得有意义，而需要接受某些信息或关系的真实存在时，语言上的前提假设便出现了。例如，要理解这个句子：“只要你别再破坏我们为治疗付出的努力，我们就能有所进展。”需要假定这句话所指向的人事实上已经在破坏治疗性努力了。这句话也假设了已经尝试了某种治疗性努力，并取得了一些进展。类似的，这句话：“既然他们让我们别无选择，我们只好诉诸武力了。”这其实假设了别无选择，以及是“他们”决定了有无选择的存在。

真实的语言前提假设，与假定和推论形成鲜明对照。语言的前提假设，要在陈述的主体中公开表达，这必须被“假设”或接受，才能让一句话或说话方式有意义。例如这个提问“你停止很规律地运动了吗？”用到“停止”这个词，意味着听者已经做了规律的练习。“你很规律地运动吗？”这个提问就没有这样的前提假设。

这些提问并没有预设“说话的人认为运动很重要”或者“说话的人不熟悉听者的运动习惯”这些结论。这些是我们可能就提问做出的假设或推论，但问题本身并不包含这些预设。

考虑下面两种陈述：

政府阻止了示威者的游行，因为他们害怕暴力。

政府阻止了示威者的游行，因为他们鼓吹暴力。

除了“害怕”和“鼓吹”这两个词不同外，这两句话的结构几乎一样。根据用词的不同，我们从而假设“他们”指的是“政府”还是“示威者”。我们倾向于认为是政府害怕暴力，是示威者鼓吹暴力，但陈述本身并没有预设这一点。这是我们这些听者假定的。而这两句话只是预设了有示威者在计划游行，如此而已。

与上述两个陈述有关的推论是，“示威者和政府不是同一群体”。推论与基于陈述所提供的信息和得出的逻辑结论有关。

由于特定陈述或信念的表层结构中，未显现前提假设、假定和推论，因而很难直接识别和确认它们。回想患癌症女士的例子中，所引用的两位医生的信念：

“所有的身心疗法的东西都是胡说八道，会让你发疯。”

“如果你真的关心你的家庭，你不会让他们毫无准备就离开他们。”

第一句话的本质判断和归纳总结就在表层结构里（即便产生这个总结和判断的那些意图、经验、预期和内部状态被删减了）。“复合等同”和“因果”陈述可以被直接否认或否定。意思是说，听者可以回应说：“那不是胡说八道，也不会让我发疯。”

第二句话里，基本总结和判断没有出现在句子的表层结构里，无法直接否认和否定。要直接否定这个陈述，你得这样说：“我不关心我的家庭，我会让他们毫无准备就离开。”这说出来会很奇怪，也没有击中让这一陈述成为限制性信念的假定和推论（即，你快要死了，你最好就等死，什么都别做，以免给别人添麻烦。）

要有效地击中第二句话，你需要先把前提假设、假定和推论带到表层结构。这时才能质疑它们，并探索、评估和“换框”形成这一信念的正面意图、预期、内在状态和经验。

例如，在两位医生的案例中，他们的女病人咨询了一位NLP咨询师，咨询师帮她寻求和回应医生话中的正面意图而不是陈述本身。她确定第一句“所有身心疗法的东西都是胡说八道，会让你发疯”的正面意图是“别傻了”。如果正面地说，意图就是“聪明、机智、稳健地行动。”女士思考认

为，寻找所有能找到的治疗方式，是不明智的，试用一些合理的替代疗法与其他治疗并不矛盾。她也意识到，医生不是根据自己试用和证明所有“身心疗法”无效的亲身经验这样说，而是出于外科医生的心理过滤才做出这样的回应。她意识到事实上他很可能完全不熟悉那些方法。于是这位女士推断：探索身心疗法是聪明而明智的，她实际上回应了医生表面的负面陈述中没有说出来的正面意图。

这位女士用类似方式回应第二位医生的陈述。她确定，“如果你真的关心你的家人，就不会让他们毫无准备你就离开”这一信念的正面意图，是最终接受自己的命运，并就家庭采取整体平衡的行动。她也意识到她的“命运”在她自己和上帝手中，而（不管他怎么想）那位医生不是上帝，并不真正知道她的命运。这位女士断定，帮助孩子们“准备好”应对重病的一种最好方式，就是做一个好榜样：如何一致而乐观地处理健康问题，而不是绝望或冷漠。

就像前面提到的，这位女士最后有了戏剧性的康复，远远超出任何人的预期。

有意思的是，我们得强调（既然已经谈到了思想病毒和前提假设），说第一句话的医生在几个月后又见到这位女士。他相当惊讶这位女士变得如此健康，于是说“老天，你看起来比我还健康。你做了什么？”因为她的病被认为太重了，他知道医疗措施没有用。女士回答说：“我知道你说过你不相信身心治疗，但我决定不管怎么说要试一试，我做了很多自省（*looking inside of myself*），并且在心里视觉化我越来越健康的样子。”医生说：“哦，我想我得相信你。因为我知道我们什么都没做。”9年后，因为小的美容手术，这位医生又见到这位女士，女士（她刚好是我妈妈）说他一开始的反应就像见了鬼一样。在做了很彻底的检查后，医生拍着她的肩膀说：“远离医生。”

像我说过的，另一位医生在对这位女士说过那番话的几年后，因为面临重病最终自杀，成为他自己的思想病毒和前提假设的牺牲品。

总而言之，句子里有越多的前提假设，就越容易成为潜在的“病毒”。然而，重要的是记住，并非所有病毒都有害。其实，现代的基因工程师甚至用特制的病毒来“接合”基因。类似的，前提假设和推论也可以传递正面信息。语言的前提假设只是简单地减少了直接做言语分析的能力。



例如，第一章开头的例子中引用的医生的话，他对病人说：“以后就看你的了。”也用了前提假设和推论。然而，这个例子的前提假设是“还有更多的事情可以促进你的康复，并且你有能力和责任去做。”这个前提假设对病人的行动有积极的影响。

在《米尔顿·艾瑞克森催眠技巧模式》（1975）一书中，NLP的创始人班德勒和葛瑞德，描述了这位传奇的催眠大师如何用言语前提假设来导入催眠状态，帮助病人更有效地处理症状。第一章开头所用的例子，精神科医生对自认为是耶稣基督的病人说：“我了解你做过木匠，”就是艾瑞克森如何治疗性应用前提假设的一个例子。艾瑞克森经常用预示了来访者某些行为和回应的陈述或建议，例如：

“你想现在告诉我什么在困扰你，还是愿意等一会儿再说？”（这已经假定了对方会说出什么在困扰他/她，只是何时开始的问题。）

“现在别放松太快。”（这假设了你已经放松，唯一的问题在于放松的速度。）

“你的症状消失之后，你会发现停留在你为生活方式所做改变的轨迹里，是多么容易。”（假设了你的症状将要消失。也预设了停留在你为生活方式所做改变的轨迹里很容易，唯一的问题是发现它。）

“既然你将要在新的水平的学习中获得那么多乐趣，你可以开始期望它。”（预设了你会在新的水平学习，并且这很有趣。也预设了你会期望它，唯一的问题只是何时开始。）

你可以自己练习做出前提假设陈述，用下列公式，并用渴求的行为或回应填写空白处：

你想现在还是待一会儿_____？

不需要_____太快。

你完成_____之后，你会意识到_____

是多么容易。

既然你_____，你可以（开始/结束）_____。

自我参考

让信念有可能成为思想病毒的第二个关键因素，是它开始循环往复或自我参考。自我参考的过程是指回到自身，或基于自身而运作。自我参考或自我组织的社会和心理系统，用内在自生的原则和规则建构自己的真实。“自我参考”的一个例子，可以是站在两面镜子中间，看着一面镜子在另一面镜子中的影像，产生“看见某人在看自己”的体验。

自我参考过程与外部参考形成对比。外部参考的过程是回应主要来自外界或过程与系统之外的规则和反馈。健康的系统通常有“自我参考”和“外部参考”（或“他人”参考）之间的平衡。当一个系统或过程中只剩下自我参考时，会产生病症和自相矛盾。例如，只使用内部参考的人，会显得以自我为中心或傲慢自大。癌症是生理系统中（或系统的一部分）过度自我参考的例子。癌细胞生长传播到破坏周围环境的地步。

循环论辩

自我参考式陈述常常造成一种循环逻辑。例如这个见解：“上帝是存在的，因为《圣经》这样告诉我们。我们知道《圣经》所说的一定属实，因为它记录了上帝的话”，用自己的论断来作为自己正确性的证据，这就形成了循环逻辑。另一个例子是关于小偷的故事，他在分配偷来的七颗珍珠。他递给左边的人两颗，又递给右边的人两颗，说：“我拿这三颗。”他右边的人说：“你凭什么拿三颗？”“因为我是头儿。”“你怎么是头儿呢？”“因为我的珍珠多。”又一次，辩论用一半来证实另一半的正确性。

有时候，自我参考或自我证实的陈述比较模糊，因为关键词稍微做了重新定义，比如这句话：“对言论自由的限制肯定对社会有好处，因为应该对自由表达加以约束这才有利于社会利益。”这根本是在说“对言论自由的限制肯定对社会有好处，因为对言论自由的限制肯定对社会有好处”。然而这一点不太明显，因为“对言论自由的限制”被重新定义为“对自由表达加以约束”，而“对社会有好处”被重新定义为“有利于社会利益”。这样的自我参考信念陈述，与周围的后设结构（即，其他经验、价值观、后果或内在状态）完全脱节，后设结构本可以确定其整体性或有用性。

当自我参考与信念结合时，便会产生一种言语病毒。看一会儿下面的陈述：

“你在我掌控之中，因为你必须读完我（read to the end of me）。”

这是心理语言学所说的“病毒式句子”（与“思想病毒”有关，但不一样）。注意它包含了许多有趣的前提假设和假定。这种病毒式句子的特征之一在于，它们是自我参考和自我确认的。这句话所指的唯一“实景”就是它自己。再无其他相反信息可以拿来核实。它看上去正确，因为我们确实要看到陈述的最后，来理解它所提出的因果论断。但这真的将我们置于“它的”控制下了吗？谁是那个控制我们的“我”？这个句子不是一个有身份的生命，它只是一组单词。这句话的原创作者现在可能已经死了。是他/她在“控制”我们吗？这真的跟控制有关吗？或者跟好奇、习惯、策略有关？再说一次，这个句子与任何类型的后设结构都无关联的事实，使得它可以自我证实。

矛盾和两难

自我参考式陈述也会推翻它们自己，像产生循环一样产生矛盾。例如，经典的逻辑悖论“这句话是假的”，就是自我参考陈述产生自相矛盾的结果的例子。如果这句话是真的，那它就是假的；如果它是假的，那它就真实。如此等等。另一个好例子是关于村里理发师的古老难题，他为村里所有不给自己刮脸的人刮脸。那他自己刮脸吗？如果他自己刮脸，那他就不是不给自己刮脸的男性的一员，因此他不能给自己刮脸。但如果他不自己刮脸，他就成了不给自己刮脸的男性的一个，因此他要给他自己刮脸。

自我参考矛盾的第三个例子是一个提问：“如果上帝是全能的，他能创造一块巨石，大到他自己都举不起来吗？”

“两难（double binds，又译双重束缚）”是矛盾的特殊形式，它会产生“必输”的情景，即“如果你去做，那你不对；如果你不做，那你也不对”的情形。很多两难都包含不同层面的历程，因此你为了在某个层面（生存、获得安全、保持诚实等等）必须做的事情，会威胁你在另一个层面的（生存、安全、诚实等等）。人类学家葛利高里·贝特森最早定义了两难，根据他的说法，这样的冲突既是创新也是精神病的本源（取决于人能否超越两难或被困其中。）

在这个意义上，两难与众所周知的“第22条军规”有关。“第22条军规”的概念来自约瑟夫·海勒（1961；电影1970）的同名小说。小说对军队官僚作风做了黑色幽默式的描写，写的是二战期间的美国空军。小说长篇大论描写飞行员尤萨林（Yossarian）试图逃脱恐怖战争。在他试图逃离战争时，触犯了“第22条军规”，一个神秘的规定，实际上就是循环逻辑。尤萨林发现，如果他能证明自己患有精神病，就不再具有执行飞行任务的标准。然而，为了以精神病为由不再为军队服务，他必须要求被解雇。问题的关键在于，如果一个人要求被解雇，那就预设了他是健全的，是因为健康的人不再愿意继续拿生命冒险。由于不愿意再执行飞行任务，尤萨林证明了自己的健康。

两难通常既有矛盾的特点，也有“第22条军规”所证实的循环性，它常会导致类似的混乱和无助感。考虑一下萨勒姆女巫审判的报告，看一个人是否为女巫的检测之一，是把她捆起来扔到水里。如果这个人能浮上来生还，就可以确认是女巫，要被处死。如果沉下去淹死了，那就证明她不是女巫，当然，一样也死了。

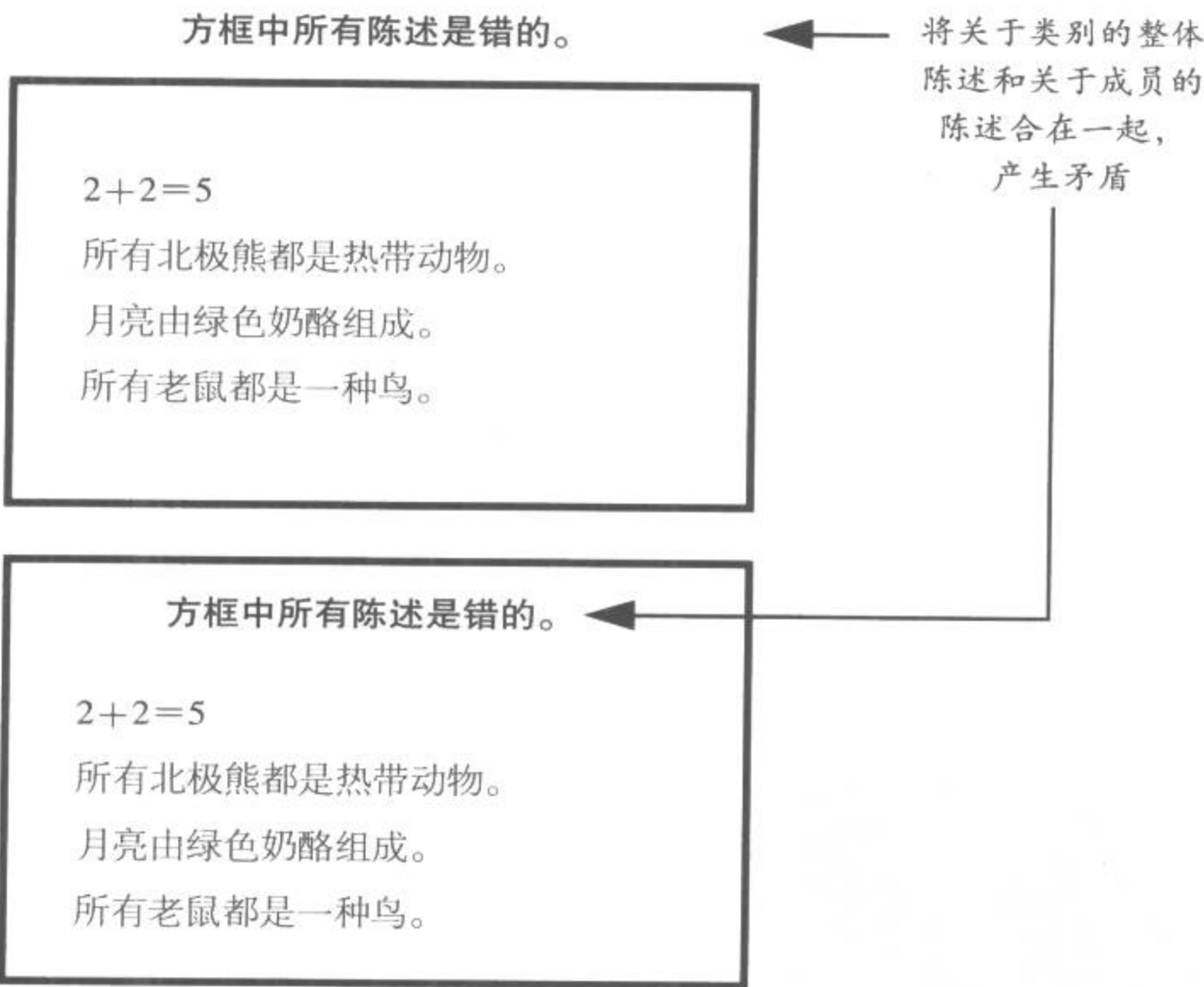
简短地说，自我参考可以是创意之源也可以是混乱之源，取决于它与系统内的其他历程如何取得平衡。根据它的结构和应用，它可以产生精神病，也可以产生智慧。



语言的魔力

逻辑类型理论

哲学家和数学家伯特兰·罗素，发展了“逻辑类型理论”，试图帮助解决由于自我参考矛盾和循环所产生的各种问题。根据葛利高里·贝特森（Steps to an Ecology of Mind, p. 202）所说，“[逻辑类型理论]的中心论题是，在某个类别及其所有成员之间有中断。这个类别不能是自身的一员，它的任何一个成员也不能等同于这个类别，因为用来指代这个类别的词，跟指代其成员的词在不同的层次上——属于不同的逻辑类型。”例如，马铃薯所属物种本身并不是一个马铃薯。这样，用于某类成员的规则和特征就不一定能用于这个类别本身（你可以把一个马铃薯削皮或捣碎，但你无法把马铃薯所属物种削皮或捣碎。）



根据罗素的逻辑类型理论，把类别作为自身成员之一就产生矛盾

罗素的逻辑类型理论，是一个在不同“操作”层面建立自我参考调节机制的例子。这些机制在“二级控制论”中成了研究焦点。二级控制论经常要处理“回归”环路和历程（例如自生系统autopoietic和自组织系统中所包含的）。回归是一种特殊的反馈回路，其运作或程序是自我参考式的——就是说，它把自己作为自身程序的一部分。“关于沟通的沟通”，“观察观察者”，“就反馈给予反馈”等等，都是回归、自我参考历程的例子。



对信念或归纳总结反击其身

回应术模式中的“反击其身”（*apply to self*），是一个口头应用自我参考过程的例子，用来帮助反省和重新评估某些信念陈述。对信念反击其身，是根据该信念所界定的总结或准则来评估信念陈述本身。例如，如果有人说：“口说无凭不能相信。”对其反击其身就可以这样说：“既然你说口说无凭不能相信，那我想你刚说的这个也不能信。”另一个例子，如果有人说：“以偏概全是不对的。”可以回应：“你确定你刚刚做的结论没错吗？”

对信念或总结反击其身的目的，是发现这个信念与其自身的归纳总结是否一致。这是一种信念的“黄金守则”：“归纳总结对他人的有效程度，与对它自己的有效程度相等。”例如，一个人可以说：“地图不是实景……这个信念也一样，它也只是是一个地图，别把它当成‘真相’。”

对限制性信念反击其身，通常会产生自相矛盾，这会暴露出该信念不适用的领域。这是一句老谚语“以毒攻毒”（*fight fire with fire*）的用法，有时候你就得以子之矛攻子之盾。

NLP研讨会上一位参与者的故事是用反击其身模式处理潜在思想病毒的一个好例子。这位先生希望在说话语调上更灵活而有弹性，但他总是遇到很多的内在阻抗。他的一部分知道嗓音更有弹性是“合适的”，但每当他尝试做点不同的事情时，总是会觉得很可笑。这种内在冲突让他每当试图练习就会意识到并且卡住。他在练习中的困难，导致越来越多的挫败感，不仅自己有挫败感，跟他一起参与练习的其他人也有。

课程的两位NLP训练师注意到他的问题，决定用混淆技术打破他的抗拒模式。于是让他做发音弹性练习的示范。很自然的，一开始做练习时，内在的抗拒和冲突马上出现了。这时，一个训练师说：“我了解你认为锻炼嗓音的弹性是合适的，但又担心这样做看起来会很可笑。我想知道你是否想要合适地可笑或可笑地合适？”这个提问一下子消除了年轻人的抗拒，他一时答不上来。另一个训练师借机说：“你让这个问题搞得混乱是合适的，因为问这样的问题太可笑了。”而后第一个训练师说：“但对一个可笑的问题合适地回应，难道不可笑吗？”另一个训练师回答：“是的。但在这种很可笑的

情景下，问一个可笑的问题很合适。”前一个训练师于是评论：“这事儿很可笑。我想只有当我们都处在可笑的情景下，并有必要合适地回应它，那才算合适。”第二个训练师反驳说：“我知道我说的东西很可笑，但我认为，要想表现得合适，我就得显得可笑。事实上，有些情况下，表现得合适会很可笑。”而后两个训练师转向那个年轻人，问他“你怎么看？”

这人完全迷糊了，眼神茫然了一会儿，开始大笑。这时，训练师说：“来做练习吧。”他便能够完成练习而毫无内部干扰了。某种意义上，混淆技术帮这个人某些字句的问题化解释脱敏了。这让他能够根据不同准则自由地做出反应。以后无论何时，他的行为触发任何关于“适宜性”和“可笑性”的议题，他都只会笑笑，能够以不同的、更有效的决策策略来做决定。

应用这一模式的另一个例子，是关于一位在生意上遇到困难年轻人。他发现自己揽上的事情总是远远超出他所能控制的。引发他的动机策略之后发现，但凡他的客户、朋友或有关系的人提出能否帮忙做点事情，他便马上试图构建自己在帮他们做那些事情的心像。如果他能看到自己在那样做，他就会告诉自己应该去做，并开始承担这件事，虽然这会干扰他正在做的其他事情。

当问及年轻人，能否看见他没有在做他看见自己在做的事情；由于年轻人的策略被“延后”了，他随后进入快速而意义深远的催眠状态。NLP咨询师教导年轻人从这种状态中获益，来对他的动机策略做一些更有效的测试和运用。

下面一段引自《新约·福音书》的约翰篇（8：3—11），是回应术模式的反击其身救了一个女人性命的例子，非常有力和感人。

抄写员和犹太法利赛教徒们（Pharisees）^①，带了一个通奸的女人到他面前。他们把她推到中间，对他说：主，这个女人正在通奸时被抓获。摩西戒律命令我们，要用石头砸死。你怎么说？

他们这样说，想试探他，想为难他。但耶稣弯下腰，用手指在地上书写，就像没有听见一样。

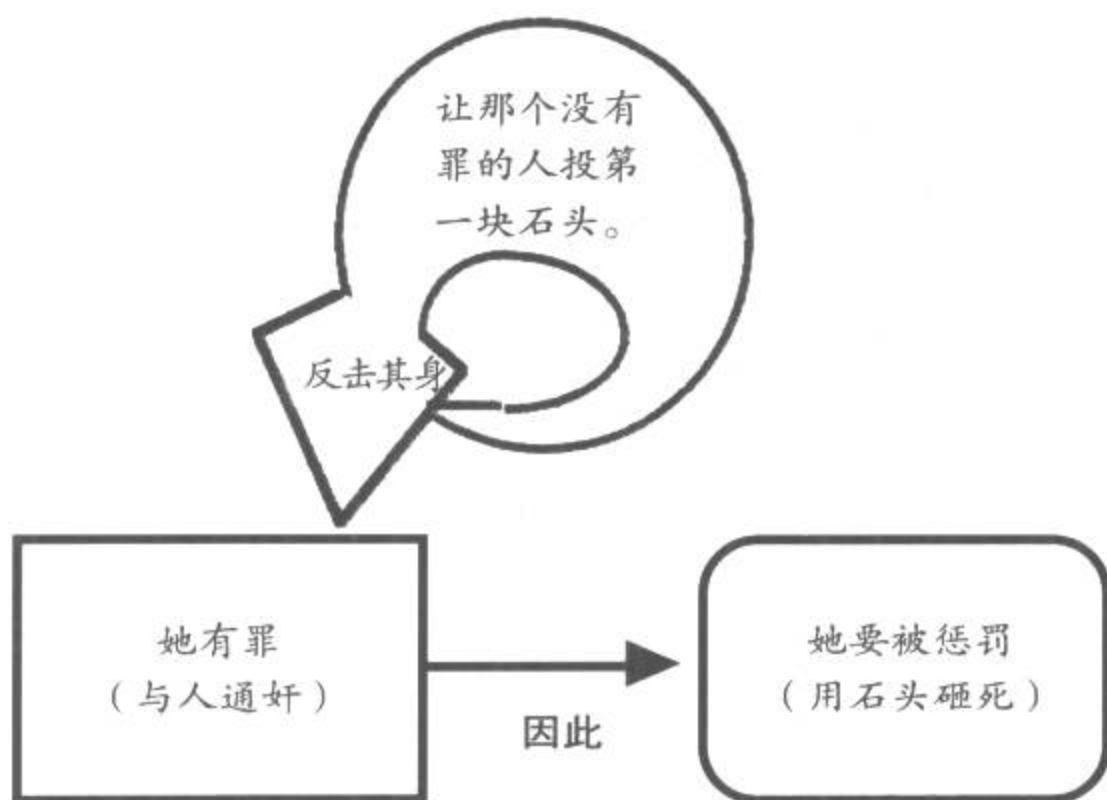
^① 该派标榜墨守传统礼仪，《圣经》中称他们为言行不一的伪善者。——译者注

当他们继续问他，他站起来说：你们当中谁没有罪的，向她投第一块石头吧。而后他又弯下腰，在地上书写。

他们听到这句话的，被自己的良知触动了罪感，一个接一个走了出去，先是最年长的，一直到最后一个。只剩下耶稣，还有那个女人站在中央。

当耶稣站起来，看到只有那个女人在面前，对她说：女人，你的那些控告者哪里去了？没有人谴责你了？她说：没有了，上帝。耶稣说：那我也不谴责你。走吧，不要再犯罪。

耶稣所说的：“你们当中谁没有罪的，向她投第一块石头”，是典型的用信念的价值判断来反击其身的例子。这样，耶稣先把“通奸”“向上归类”到“有罪”，而后让人群将同样的准则和后果用于自己的行为。



耶稣用“反击其身”救了一个女人的命

注意耶稣并没有挑战信念本身。但他“破框”了，使得群体改变了他们的感知位置，拓宽了他们关于情景的地图来将自身行为也包含进来。就你自己的一个信念试用这个模式。开始时，确认你用因果或复合等同来陈述这个信念：

信念：_____（是）_____因为_____。

例如：我学东西很慢，因为我要花时间去理解新的理念。

你如何根据这个信念所界定的总结或准则来评估这个信念？在什么方面它会是（或不是）自己的论断的例子？

例如：你花多长时间学到这个观念：你学东西很慢？

也许如果你花一些时间真正了解这个观念在不必要地限制你，你会开始内化你能够学习的新观念。

要对信念反击其身，有时你得能做非线性和非字面的思考。例如，如果有人说：“我买不起这个，太贵了。”你要反击其身，得从更加隐喻的层面来做。你可以说：“如果紧抱这个信念，最后可能要付出昂贵的代价。”或者说：“你确定你负担得起这么强烈地抱住这个信念吗？它会让你无法从重要机会中获益？”

类似的，如果有人这样说：“被诊断为癌症就像接到死亡通告一样。”要反击其身，可以说：“这个信念像癌细胞一样扩散了很多年了，也许它到了该死去的时候了。”



超越框架

对归纳总结反击其身，常常会把人引向对自己的思想信念的超然位置（meta position）。NLP中“超然位置”的概念，是一种方法，用自我参考过程来加快心理上的改变和成长。在超然位置上，人离开了自己的想法、行为和互动关系，并对自己的想法、行为、互动关系做出反应，从而获得新的洞察和理解，这会帮他采取更有效的行动。这有助于使人看清楚，信念就是一个“信念”，不必当成事实真相的唯一解释。

走到信念的超然位置有一种最直接方式，就是运用“超越框架”。使用超越框架是从现有的、个人化情境的框架之外，来评估信念——建立**关于信念**的信念。例如，我们可以相信，有些其他信念是错误的或者愚蠢的。“你只是想让我高兴才这样说”这句话，就是一个常见的例子：如何使用超越框架来贬损其他人的正面陈述或评估。

对信念反击其身，与超越框架之间的差别，是反击其身在用信念的内容（即，信念所表达的价值观和总结）来评估信念本身。而在超越框架中，关于另一信念的信念，其内容可以跟它所指的另一个信念完全不一样。

例如，考虑这个总结：“你得强壮才能活下来。”对这个信念反击其身的话，可以这样说：“我不知道这个信念是不是足够强壮，能活到下一个千年。”另一方面，从它的超越框架入手，就可以这样说：“那个信念更像是比较狭隘的、男权观点的反映，它没有看到生存中合作与弹性的重要性。”

超越框架是心理治疗和咨询中处理信念的常规策略，其间个人的信念会被置于他/她的个人历史或其他社会影响的超越框架中。西格蒙德·弗洛伊德的心理分析技术，是应用超越框架的典型例子。弗洛伊德将病人的抱怨放在他的理论框架中加以解释和“设立框架”。考虑下述引文，来自弗洛伊德对某个个案工作的说明，案主有关于老鼠的强迫幻想（这个案例被称为“鼠人”）：

我向他指出，他应当理性地认识到，从任何意义上他都无法对他的性格特质负责，因为所有这些被谴责的冲动，都来自他的幼年，并且只是他的无意识中潜存的幼年性格的派生物；他必须了解，不能将道德责任加在孩子身上。

弗洛伊德将案主的想法超越框架为来自“无意识中潜存的幼年性格”的“被谴责的冲动”。而后弗洛伊德暗示，由于“不能将道德责任加在孩子身上”，案主不应为强迫性冲动而自责。

超越框架将个人观点转换为他/她的心理过程的观察者的观点，借此通常会减弱限制性信念的影响。

就你自己的一个信念探索这个模式。想出一些限制你的信念、判断或总结。什么会是关于这个信念的信念，可以改变或丰富你对这个信念的理解？

信念：_____

我有这个信念是因为_____

像所有其他回应术模式一样，超越框架也可以用来支持或强化鼓舞性信念。例如，有人想要建立这个信念“我的聪慧和沟通能力会使我活下去。”支持性的超越框架可以是：“你持有这个信念，是因为你认识到了，信息时代会彻底改变生存所必需的因素。”



逻辑层次

回应术模式中的“反击其身”和“超越框架”，特点都是会触发注意力转向不同的思考层次。它们让我们更加意识到伯特兰·罗素所说的“逻辑类型”；以及一个事实：我们无法把类别与它的一个成员，放在同一层次上处理。人类学家和沟通理论家葛利高里·贝特森应用罗素的逻辑类型理论，作为解释与解决关于行为、学习和沟通的一系列议题的方法。根据贝特森的观点，不同逻辑类型的概念，是理解关于游戏、高层次学习和病理思维模式的本质所在。贝特森相信，主要是逻辑类型的混淆，造成了我们所说的“限制性信念”和“思想病毒”。

例如，贝特森指出，“游戏”包含着区分行为与信息不同逻辑类型。贝特森强调，当动物和人类“游戏”时，他们通常会显示出与攻击、性，以及生活其他更“严肃”的方面（比如动物“玩打架”；而孩子们“玩做医生”）相同的行为。不过，人和动物仍能分清，游戏行为主要是一种行为类型，而“不是真的”。根据贝特森的观点，区分行为的类别也要求有信息具有不同类别。贝特森把这些信息称为“后设信息”——关于其他信息的信息——它们跟特定沟通内容一样均属于不同的逻辑类型。他相信这些“较高层次”的信息（通常是在非言语沟通中使用），对于人和动物能够有效沟通和互动，至关紧要。

例如，动物游戏时，会用这样的信号来传递“这是游戏”的信息：摇尾巴，跳上跳下，或做一些其他事情来显示别把它们正做的事儿当真。它们的咬是游戏式的咬，不是真咬。对人类的研究显示，人类也会用某些信息让其他人了解是在玩儿，跟动物的方式很相似。人们会实际上说出来“元沟通”的内容，宣告“这只是个游戏”；或者大笑、用胳膊肘轻推，或挤眉弄眼表示在玩儿。

贝特森主张，许多问题和冲突，都是这些信息被混淆或被错误解释的结果。一个好例子，是来自不同文化背景的人，在解释各自沟通中细微的非言语行为时遇到的困难。

事实上，在《精神分裂症的流行病学》（*Epidemiology of a Schizophrenia*, 1955）一书中，贝特森再次强调，很多看似精神病的或“疯狂”的行为，其

根源在于无法正确地识别和解释后设信息、区分不同行为的类别或逻辑类型。贝特森引用了一个年轻心理病人的例子，病人来到医院的药房，柜台后的护士问他：“需要帮忙吗？”这个病人无法分清这个沟通是一个威胁；是一个性诱惑；是他走错了地方的警告；还是一个真实的询问等等。

贝特森主张，如果人无法做出这样的区分，他们极有可能最终对情境做出不合适的回应。他打比方说这就像电话转换系统，不能把“国家代码”跟“城市区号”以及“本地号码”区分开。结果转换系统就会把国家代码当成电话号码的一部分，或者把电话号码的一部分当成城市区号。这样的后果，极有可能是拨号者拨出“错误的号码”。虽然所有的数字（内容）都是对的，在数字的分类（形式）上混淆了，也会产生问题。

在《学习与沟通的逻辑分类》（*The Logical Categories of Learning and Communication*, 1964）一书中，贝特森拓展了逻辑类型的概念，来解释学习和沟通中的不同类型和现象。他界定了所有改变过程中必须考虑的学习的两种基本类型或层次：“学习Ⅰ”（刺激—反应型条件反射）和“学习Ⅱ”或者双重学习（*deutero learning*）（学习识别发生刺激的更大情境，以便正确解释它的意义）。学习Ⅱ的最基本的例子是设定学习，或者当动物成为“测试专家”时——就是说，实验动物在进入同类活动时，学习新的任务会越来越快。这跟学习的行为类别而不是单一孤立的行为有关。

例如，在躲避式条件反射训练中，动物会越来越快地学会各种躲避行为。然而，它在学习“回应式”条件反射行为（例如：听到铃声流口水）时，会比早先就学过这种条件反射行为的动物要慢。就是说，它能快速学会识别和远离可能会电击它的东西，但在学习听到铃响就流口水上会慢一些。另一方面，根据巴甫洛夫式条件反射训练的动物，可以快速学会对新的声音或颜色等等流口水，但学习躲避带电物体会比较慢。

贝特森指出，这种学习某种条件反射程序的模式与规则的能力，是学习方面的一个不同的“逻辑类型”，不适用于学习具体孤立行为时的同样简单的刺激—反应—强化次序。贝特森强调，例如用于老鼠的“探索”（学会学习的一种方式）的强化，与“测试”特定物体（探索的学习内容）的强化，有着不同的特性。他说道（*Steps to an Ecology of Mind* , p. 282）：

“你可以在一只老鼠学习了解特定的陌生物体时强化它（正强化或负强化），它会适当地学会该接近还是避开那个物体。但探索的真正目标是获得信息，什么样的物体该接近，什么样的物体要避开。发现某个物体很危险，就是获取信息方面的一次成功。这个成功不会阻碍老鼠以后去探索其他的陌生物体。”

探索能力、辨别任务学习、创造性，与组成这些能力的具体行为相比，是更高层次的学习——在这些较高层次上，改变的动力和规则是不一样的。

由于贝特森的角色和在NLP早期发展中的影响力，逻辑类型的概念也成了NLP中的重要概念。20世纪80年代，我采纳罗素和贝特森的观念，形成了人类行为和改变中的逻辑层次和“身心—逻辑层次”概念。借用贝特森的观点，层次模型提出：像过程的不同逻辑类型一样，在个体和群体中也有自然的层次级别。每一层次都综合、组织和指导着低于它的其他层次的特定活动。改变较高层次的一些东西，必然会向下“辐射”，促成较低层次的改变。但是，由于相邻的层次都属于整个历程的不同逻辑类型，改变较低层次的东西，不一定能影响到较高层次。例如，信念由不同的规则所组成、所改变，而不是行为的反映。奖赏或惩罚某种行为，不一定能改变一个人的信念，因为信念系统与行为属于不同类型的身心过程。

根据身心—逻辑层次模型，环境的影响是指我们的行为所发生的外部条件。然而，行为就像膝跳反射、习惯和仪式一样，没有任何内在的地图、计划或策略可以指导它们。在能力层次上，我们能够选择、改变或适应一种行为或者更广的外部情景。在信念/价值观层次上，我们会鼓励、限制或产生特定的策略、计划或思维方式。当然，自我认同巩固了整个信念/价值观系统，形成自我感。精神层次与某种归属感有关：我们自己是某些比我们更大的系统或认为我们所属的更大系统的一部分。尽管各个层次的具体的行为和感官体验越来越抽象，但它实际上会对我们的行为和体验有越来越广泛的影响。

- 环境因素确定了个体做出反应的外部机会或限制。回答了**何处（where）**和**何时（when）**的问题。
- 行为由环境中所采取的特定行动和反应组成。回答了**什么（what）**的问题。

- 能力通过心灵地图、计划或策略为行为和行动提供指导、引领方向。回答了**如何**（how）的问题
- 信念/价值观提供了支持或否认能力的强化物（激励和允许）。回答了**为什么**（why）的问题。
- 自我认同因素确定了整体目标（使命），并通过自我感塑造信念和价值观。回答了**谁**（who）的问题。
- 精神议题与这个事实有关：我们是超越我们自身的更大系统的一部分，就像个体之于家庭、社会或全球。回答了**为了谁**（for whom）、**为了什么**（for what）的问题。

根据NLP的观点，每一个过程都包含了不同层次的组织 and 动员（mobilizes），成为神经“线路”中相继深化的流通（mobilization）和投入。

有趣的是，这个模型的一些促进因素来自于教授别人回应术模式。开始我发现有些人会比别人更难掌握某些陈述类型，虽然所坚持的那种判断在本质上是一样的。例如，比较下面的陈述：

你环境中的那个物体很危险。
你在那种情境下的行动很危险。
你不能做出有效的判断，这很危险。
你相信和重视的东西是很危险的。
你这个人很危险。

在这类句式里，均判断某些东西“很危险”。然而，直觉上，大部分人会觉得每个句子所暗示的“空间”和“实景”越来越大，对每个句子的情绪感受会越来越强。

有人告诉你所做的某种行为反应很危险，这跟告诉你你是个“危险的人”，大不一样。我注意到，如果我就一个判断简单地不断更换用词，从环境、行为、能力、信念/价值观到自我认同，人们会越来越觉得被冒犯或被恭维，具体取决于判断的正面或负面特性。

自己尝试一下。想像有人对你说下面的每一句话：

你周围的环境很（愚蠢/难看/特别/美丽）。

那个情境下你的行为很（愚蠢/难看/特别/美丽）。

你真的有能力变得（愚蠢/难看/特别/美丽）。

你所相信和看重的很（愚蠢/难看/特别/美丽）。

你很（愚蠢/难看/特别/美丽）。

再说一次，注意每句话所做的评估是一样的。只是句子所指的人的某个特定方面在变化。

改变逻辑层次

最常用和有效的回应术技巧之一，是从一个逻辑层次到另一个逻辑层次，对特征或经验做重新分类（即，将一个人的自我认同与他的能力或行为分开）。负面的自我认同判断，常常来自把某些行为或者无法产生某些行为，解释为自我认同陈述。将负面的自我认同陈述，改成对行为或能力的陈述，就会极大地减小它对心理和情绪上的影响。

例如，有人可能为得了癌症而抑郁，并把自己当成“癌症受害者”。这可以用下述反应来“换框”：“你不是癌症受害者，你是一个尚未发展出足够的能力从身心联系中受益的正常人。”这会帮他/她改变与疾病的关系，开放其他的可能性，将他/她自己看作治疗过程的参与者。

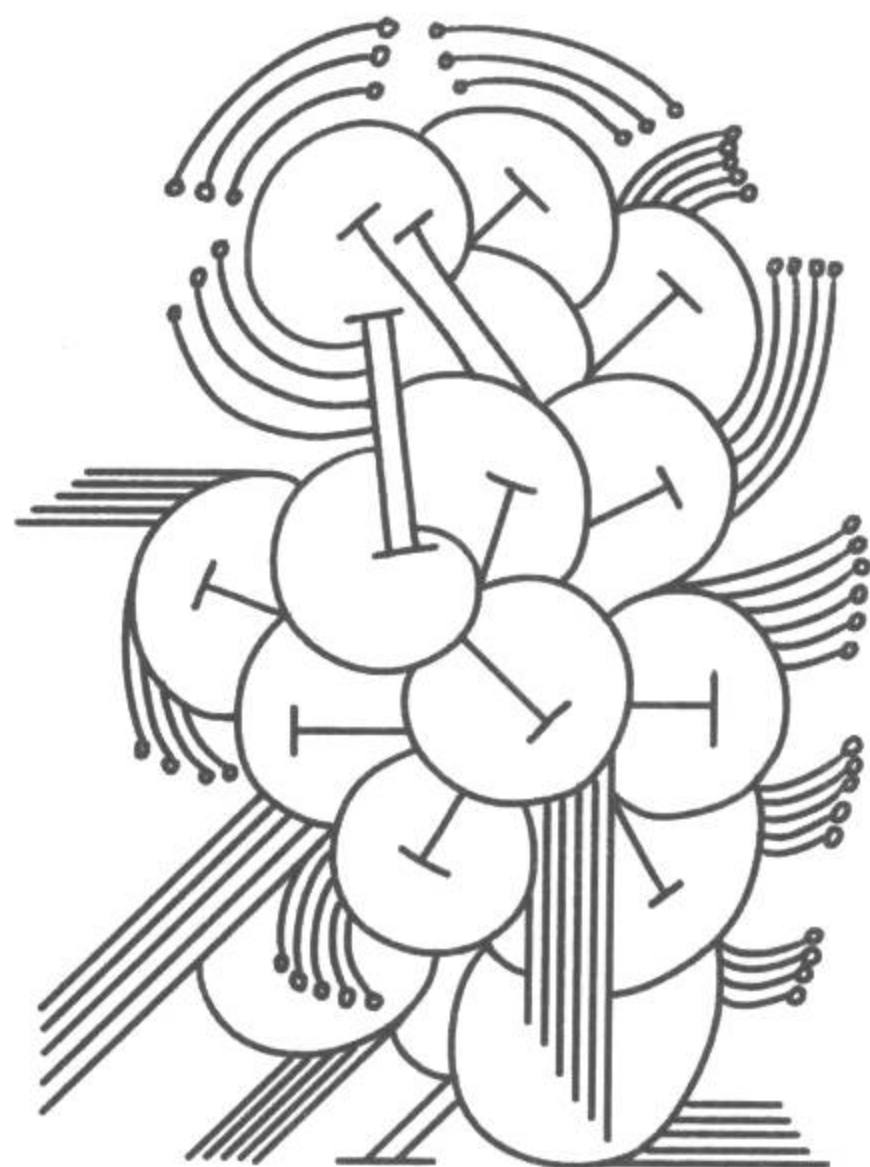
同样的换框可以用在类似“我是个失败者”的信念上。可以指出：“你不是‘失败’，你只是还没有掌握成功所需的所有要素。”这又一次把限制性的自我认同层次的判断，转回了更积极主动和解决取向的框架。

可以用下列步骤来设计这类换框：

- a. 识别负面的自我判断：_____我是（例如：“我是其他人的负担”。）
- b. 识别与自我判断中暗示的当前状态或渴求状态有关的能力或行为：
_____的能力（例如：“自己解决问题的能力”）。
- c. 用能力或行为替代负面的自我判断：

可能不在于你是_____（负面自我认同，如“其他人的负担”），而是你还没有掌握_____能力（特定的能力或行为，如“自己解决问题”）。

当然，为了促进鼓舞性信念的产生，可以倒转这个过程。可以提升行为和能力到自我认同层次的陈述。例如，可以说“在那种情境下有能力创新，表明你是创新型的人。”其他的例子包括：生存→生存者；保持健康→健康的人；成功→成功者等等。这种重新表述可以深化或强化人们的资源感。



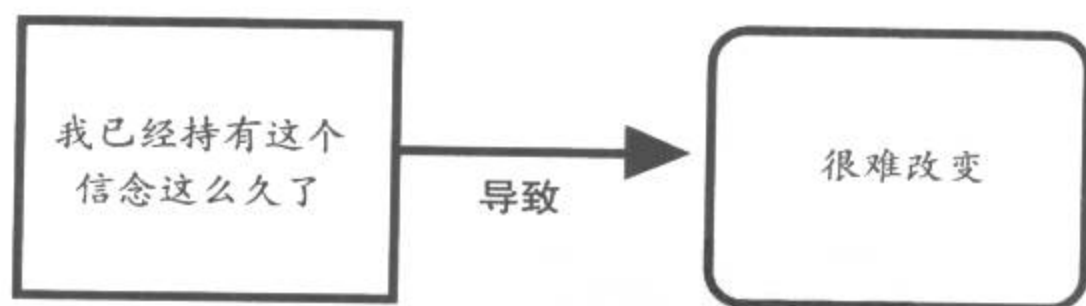
第九章

系统应用各种模式

回应术模式的定义和举例

本书中我们已经探讨了一系列具体的回应术模式，以及产生和应用模式的能力背后的原则和方法。本章的目的是用系统的特点来概括它们，这可以用于谈话、咨询或辩论，来帮助人们“开始质疑”限制性信念，而更加“开始接受”鼓舞性和有益的信念。有14种不同的回应术模式，可以帮助人们转移注意力，从各个方向上拓宽地图。

考虑这个信念：“我已经持有这个信念这么久了，很难改变。”这实际上是一个很常见的信念，很多人试图在生活中做出改变时都需要与它抗争。尽管它反映了一个正确的观点，但如果只看字面意义或做狭隘僵化的解释，它会相当限制人。（它也相当迷惑人，因为这是一个关于其他信念以及关于改变信念过程的信念。这种“自我参考”的特征强化了它形成“循环”和成为“思想病毒”的可能性。）应用各种回应术模式，可以加入新的观点，和拓宽关于这个信念的地图。



一个关于改变的限制性信念陈述的结构

下面是14种不同的回应术模式的定义，以及举例说明如何应用于这一信念。再次声明，记住回应术模式的目的是不是攻击某个人或某个信念，而是对信念换框，以此来拓展这个人的世界观，从而可以通过其他选择实现信念背后的正面意图。

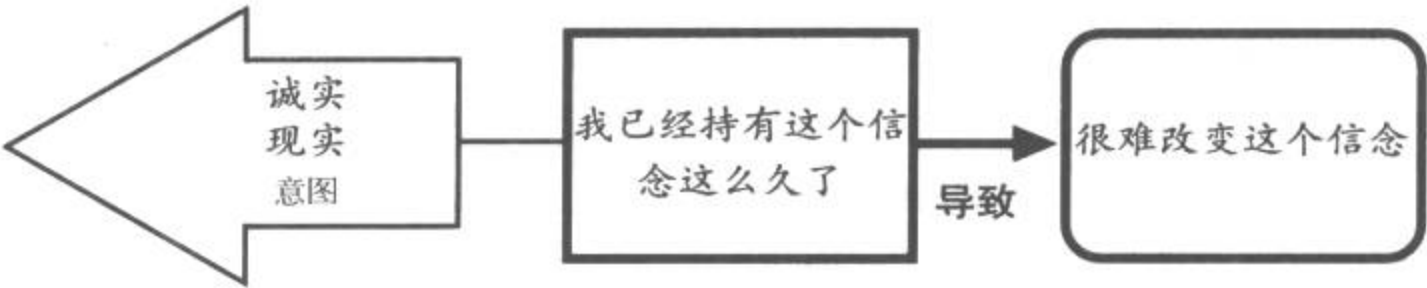
1. 意图：将注意力引向信念背后的目标或意图。（见第2章）

例如：“我非常赞赏和支持你對自己誠實的願望。”

正面意图 = “诚实”

“对改变信念持现实态度，这非常重要。我们来现实地看看这个信念，要改变它需要什么。”

正面意图 = “现实”



意图

2. 重新定义：用意思相近但含意不同的新词来替代信念陈述中所用的字眼。（见第2章）

例如：“是的，对于你抱住不放的某些东西，可以试着挑战自己放下它了。”

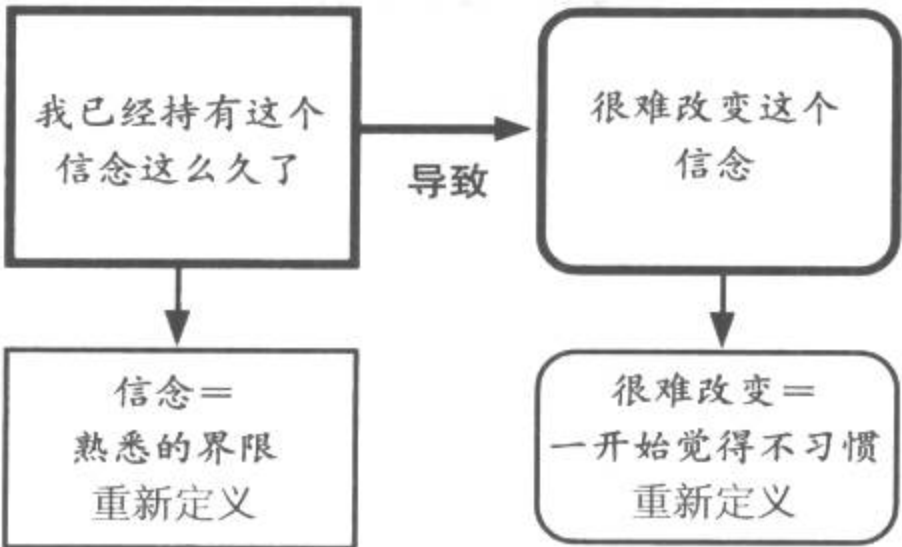
“相信了这么久” → “抱住不放”

“很难改变” → “试着挑战自己放下它”

“我同意要超越熟悉的界限一开始会觉得有些不习惯。”

“信念” → “熟悉的界限”

“很难改变” → “要超越，一开始会觉得不习惯”



重新定义

3. 后果：将注意力引向信念的（正面或负面）影响，或由信念所定义的总结如何改变（或者加强）信念。（见第5章）

例如：“预期某些事很难，你最后做的时候会发现其实容易得多。”

“真正承认我们的担心，会让我们能够放下它而专注于我们想要的。”



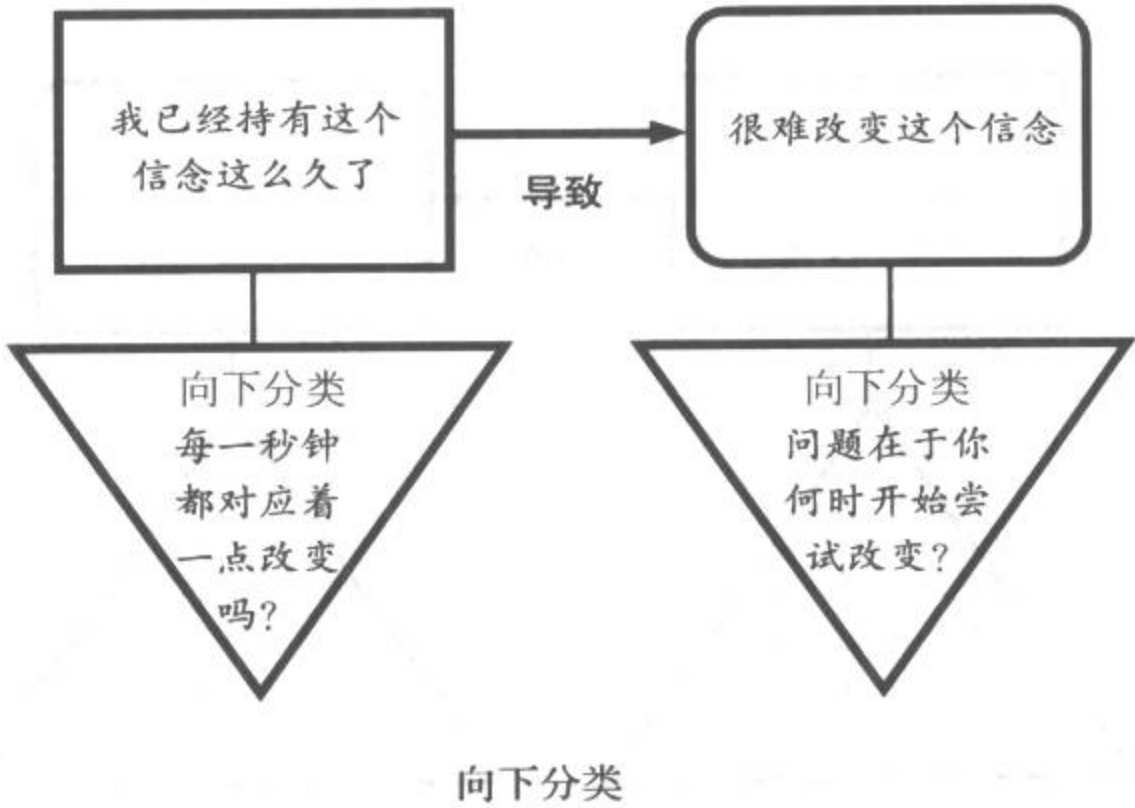
4. 向下分类：分解信念的组成元素，拆成更小的片段，从而改变（或强化）由信念所定义的总结。（见第3章）

例如：“既然持有一个信念的时间较短会更容易改变，也许你可以回想你刚刚习惯这个信念的时候是怎样的，想像你那时已经改变了它。”

“长时间” → 短时间

“或许，与其试图马上改变整个信念，不如一点一点地改变，那样更容易更有趣。”

“改变信念” → 一点一点地改变



5. 向上归类：将信念的某个要素总结和归类到更大的分类中，从而改变（或加强）由信念所定义的关系。（见第3章）

例如：“过去不一定能准确地预测未来。知识跟自然更新的过程重新联结时，可以快速发展。”

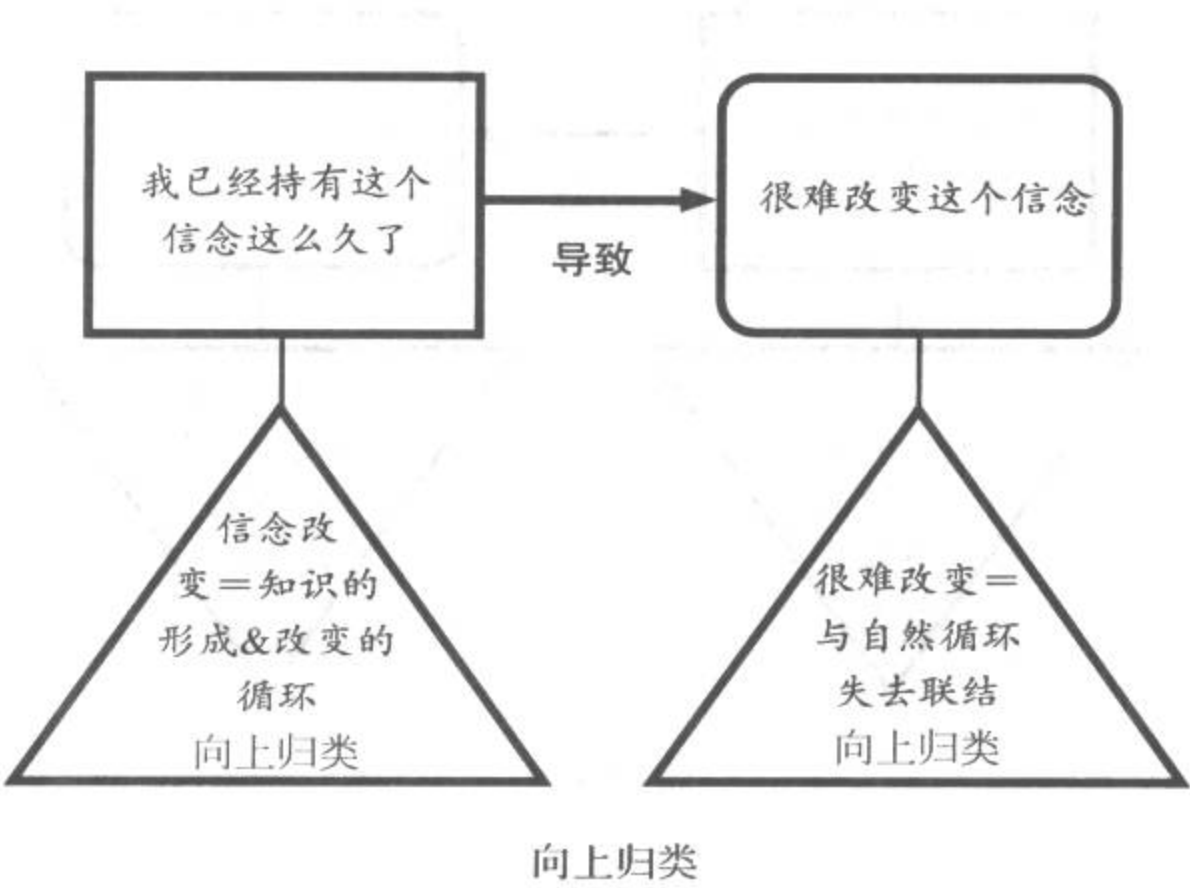
“持有它很久了” → 过去 “信念” → 一种知识

“很难” → “未来” “改变” → “与自然更新的过程联结”

“所有改变的过程都有自然的周期，没法飞跃。问题在于，你的这个信念，自然生命周期的长度是多少？”

“很难改变” → “无法飞跃自然周期”

“持有这个信念很久” → “信念的生命周期的长度”

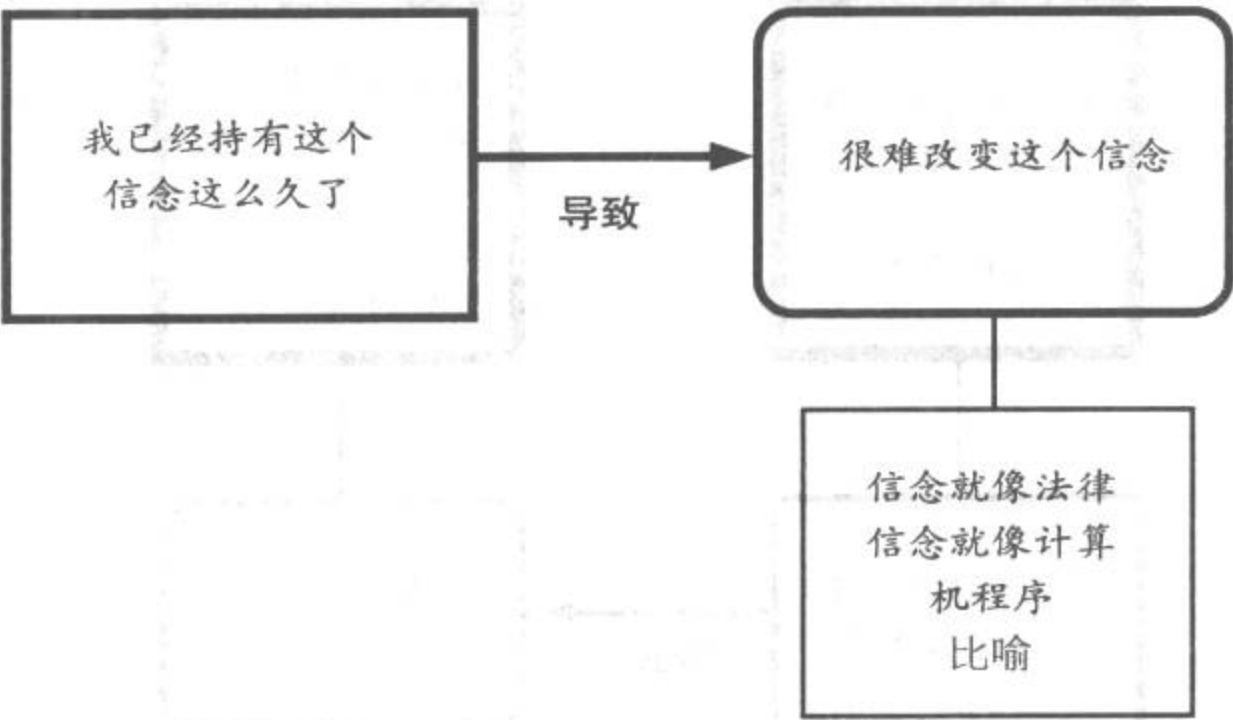


6. 比喻：找出由信念所定义的一个关系的比喻，这个类比可以挑战（或强化）信念所定义的总结。（见第3章）

例如：“信念就像法律一样。只要有足够多的人为新的东西投票，再老的法律也可以被迅速改变。”

“信念就像计算机程序一样。问题不在于程序有多老，而在于你是不是懂编程语言。”

“恐龙可能会为它们的世界变化之快吃惊，虽然它们已经存在了很长时间。”



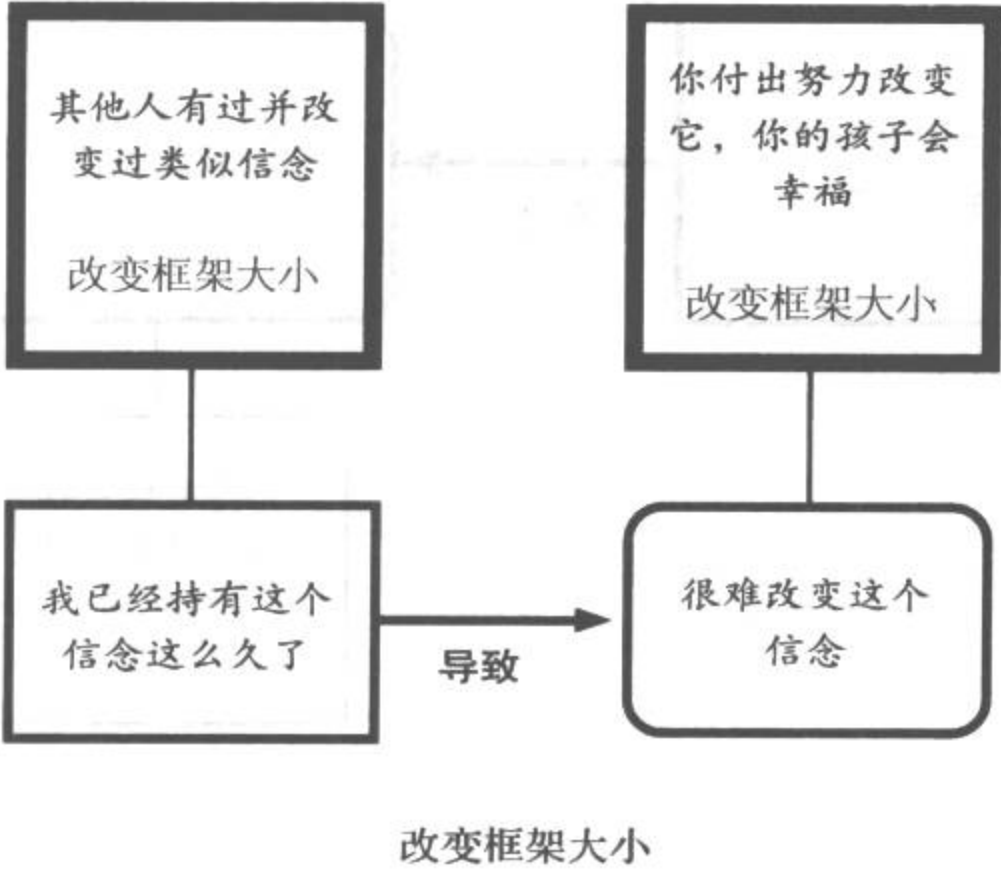
比 喻

7. 改变框架大小：从不同的情境重新评估（或强化）信念的含义，这些情境包括：更长（或更短）的时间框架、较大的人群（或个人观点）、更大的或更小的视野。（见第2章）

例如：“你可能不是第一个或唯一这样想的人。或许能够成功地改变这个想法的人越多，未来其他人就越容易改变这种信念。”

“若干年之后，你可能很难想起你有过这样的信念。”

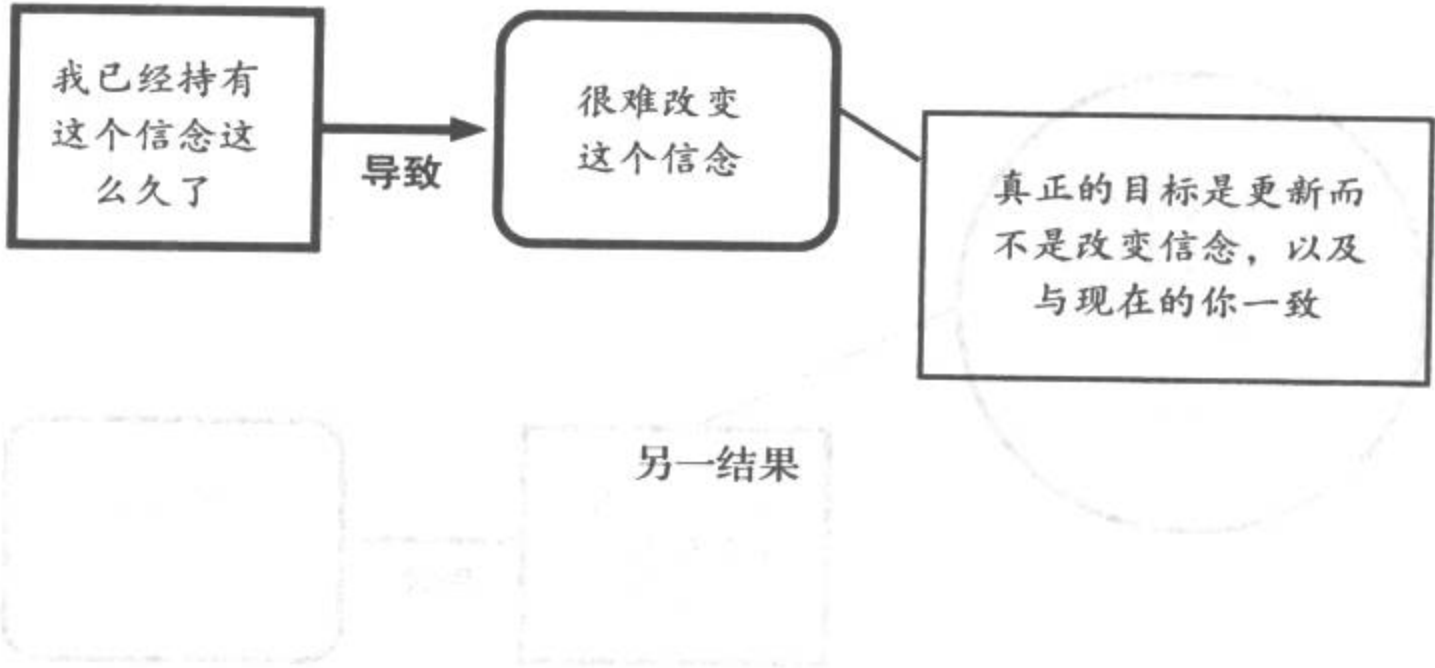
“我确信你的孩子会很欣赏你改变这个信念的努力，而不是把这个信念传给他们。”



8. 另一结果：转向一个不同的目标，而不是信念所确定或暗示的目标，以便挑战（或加强）信念的适宜性。（见第2章）

例如：“不需要改变信念。只要更新它就可以。”

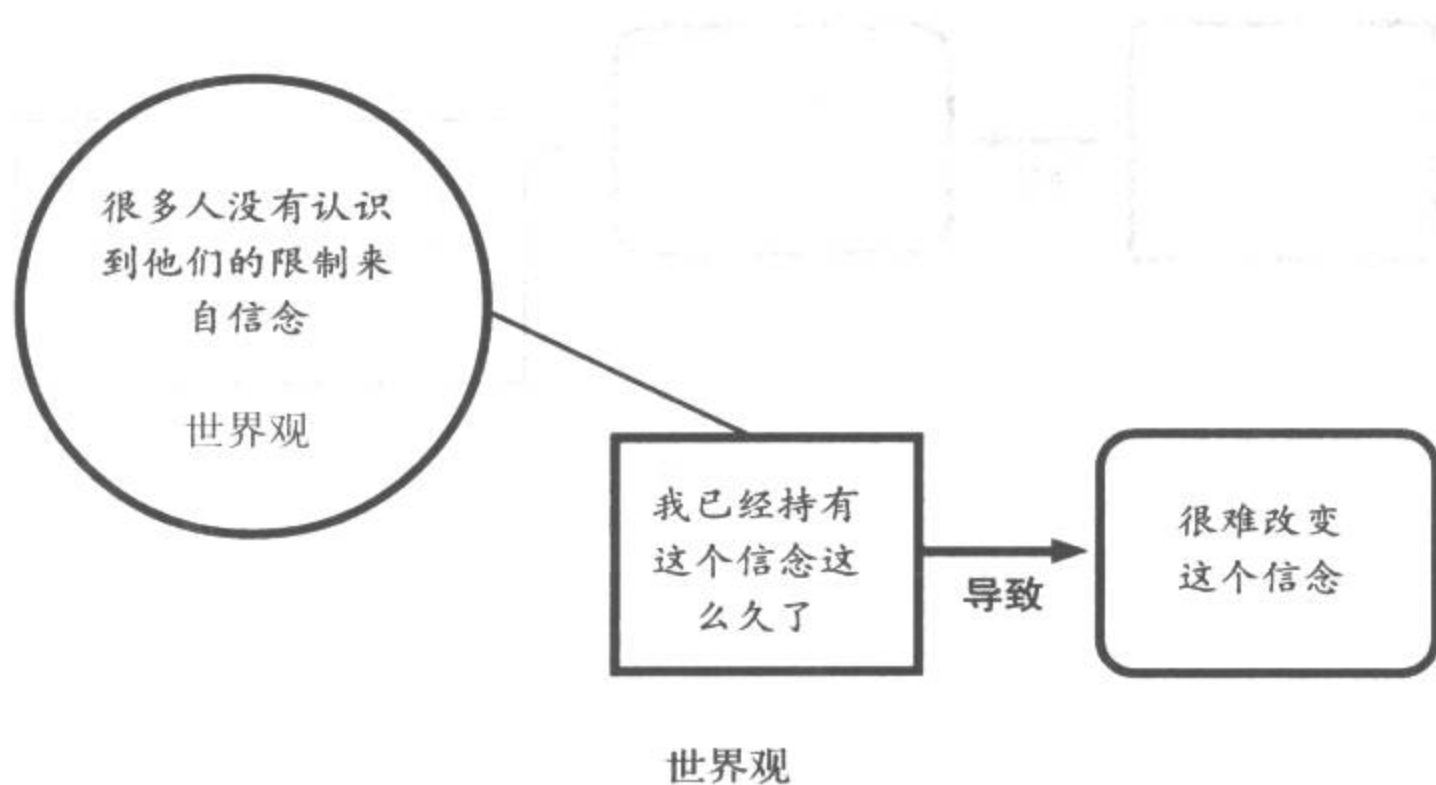
“问题主要不在于改变信念。而是让你的世界观与现在的你一致。”



9. 世界观：从不同的世界观的框架，重新评估（或强化）信念。（见第2章）

例如：“你很幸运。很多人没有认识到他们的限制是信念造成的，他们完全可以改变这些限制。你已经比他们超前很多了。”

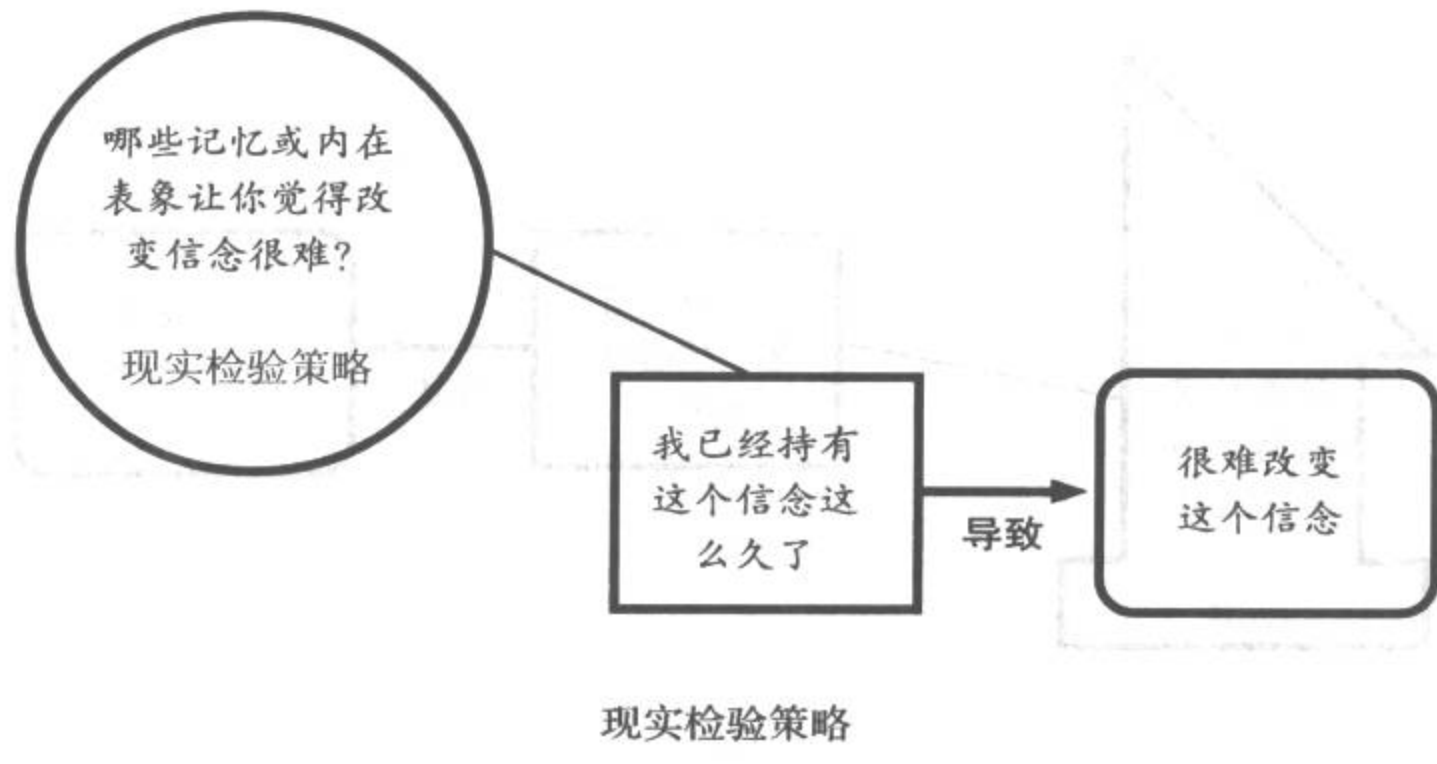
“艺术家经常把他们的内心挣扎变成创作灵感的源泉。我想知道，你改变信念的努力，可能给你带来哪种创新？”



10. 现实检验策略：重新评估（或强化）信念所说明的事实，人们从对世界的认知中提取出这个事实以便建立他们的信念。（见第4章）

例如：“详细说说，你是怎么知道你持有这个信念‘很长时间’了？”

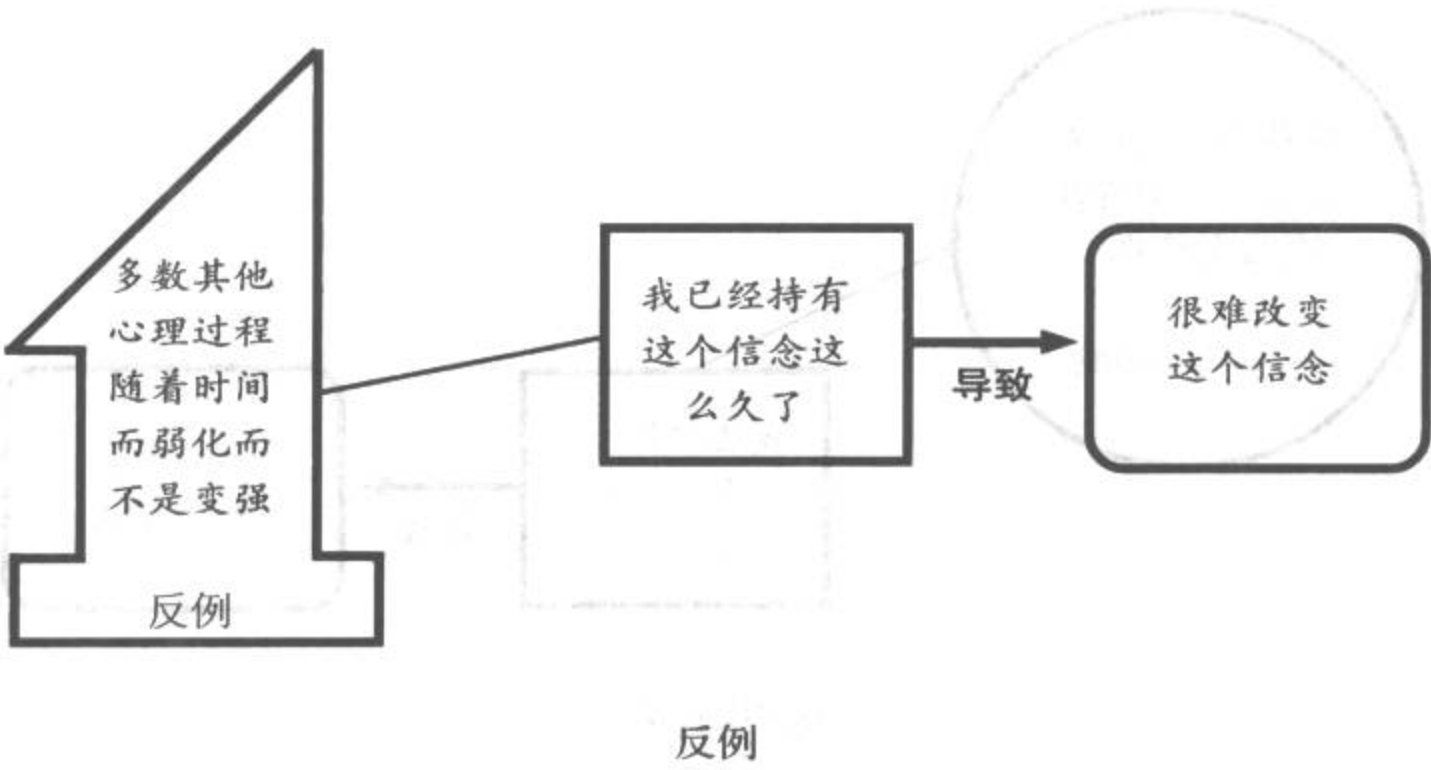
“当你想着改变这个信念时，会看到或听到什么，让改变显得很‘困难’？”



11.反例：找出一个例子或“违反规则的例外”，来挑战或丰富由信念所定义的总结。（见第6章）

例：“很多其他心理过程（例如记忆），我们拥有它越久，它就越弱越容易扭曲和改变。为什么记忆这么不同？”

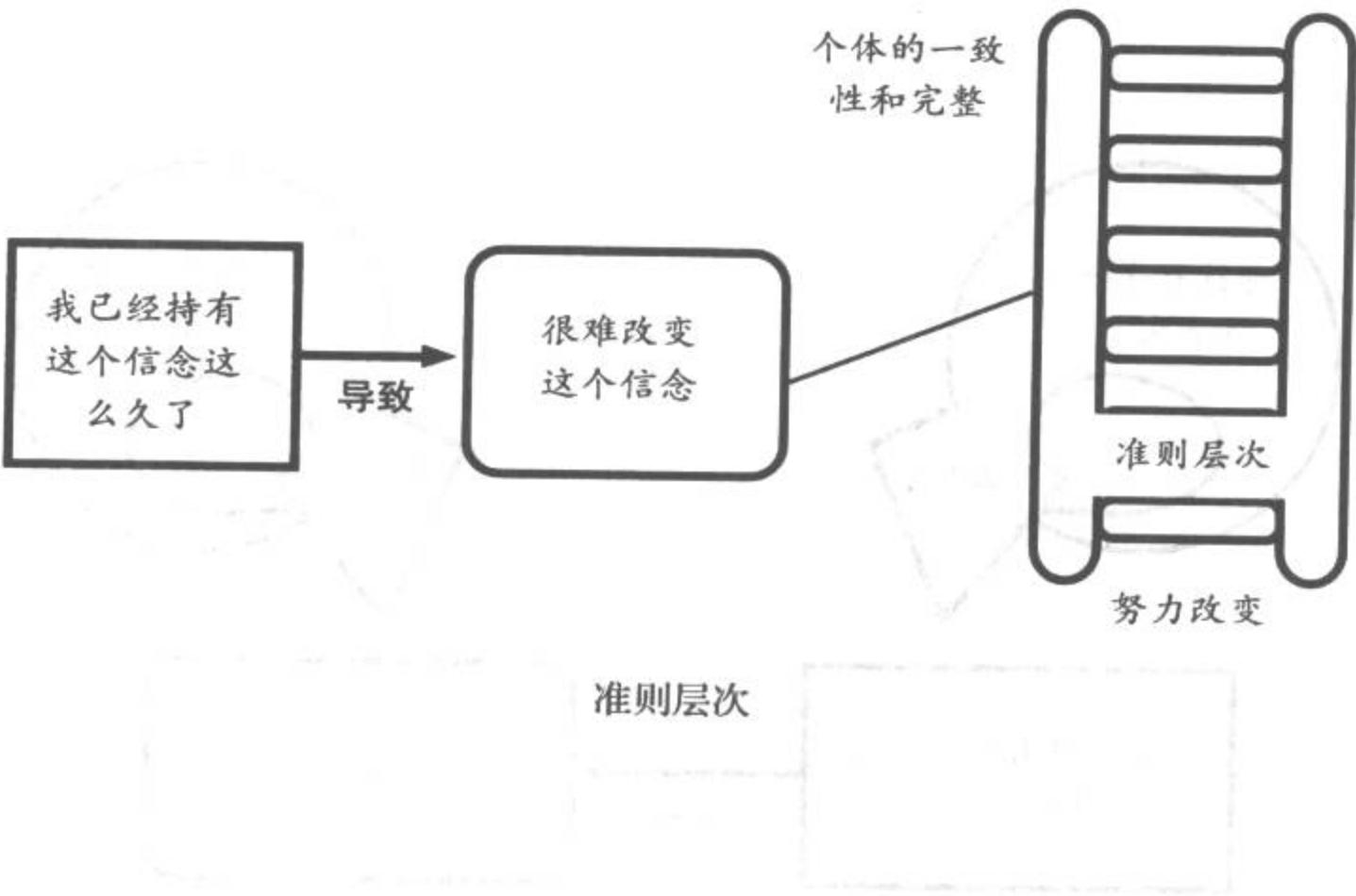
“我已经看到，当人们得到适宜的经验和支持，可以立刻建立和改变很多信念。”



12. 准则层次：找出信念所确认的准则，并根据比它更重要的其他准则来重新评估（或强化）信念。（见第4章）

例如：“信念适合和支持一个人的愿景与使命的程度，比有这个信念多久更加重要。”

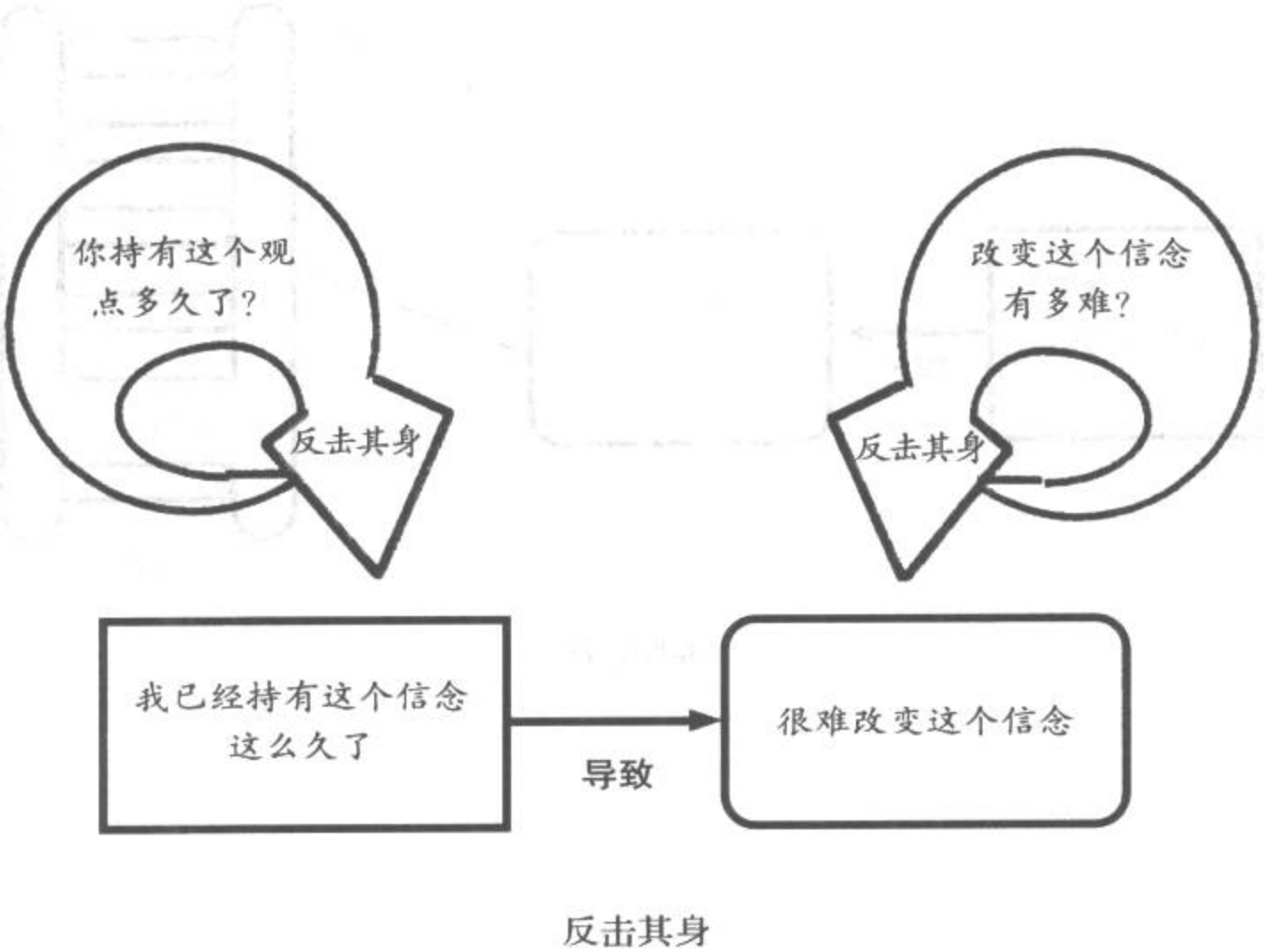
“个体的一致性和完整，值得我们付出任何努力去实现。”



13.反击其身：根据信念所定义的关系或准则，重新评估信念陈述本身。（见第8章）

例如：“改变信念的困难主要是时间问题，那你持有这个观点多久了？”

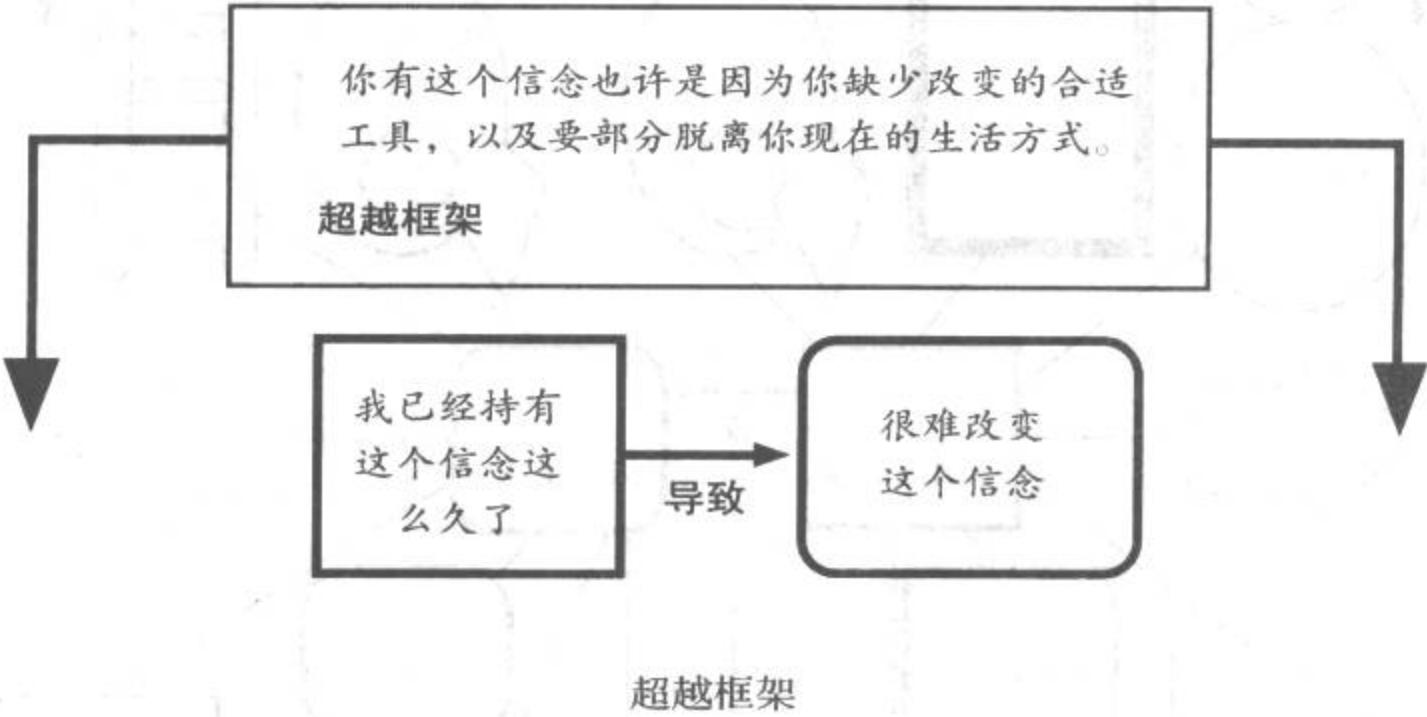
“时间长的归纳总结难以被改变，你觉得改变你这个信念有多难？”



14. 超越框架：从动态的、个人化情境的框架重新评估信念——建立关于信念的信念。（见第8章）

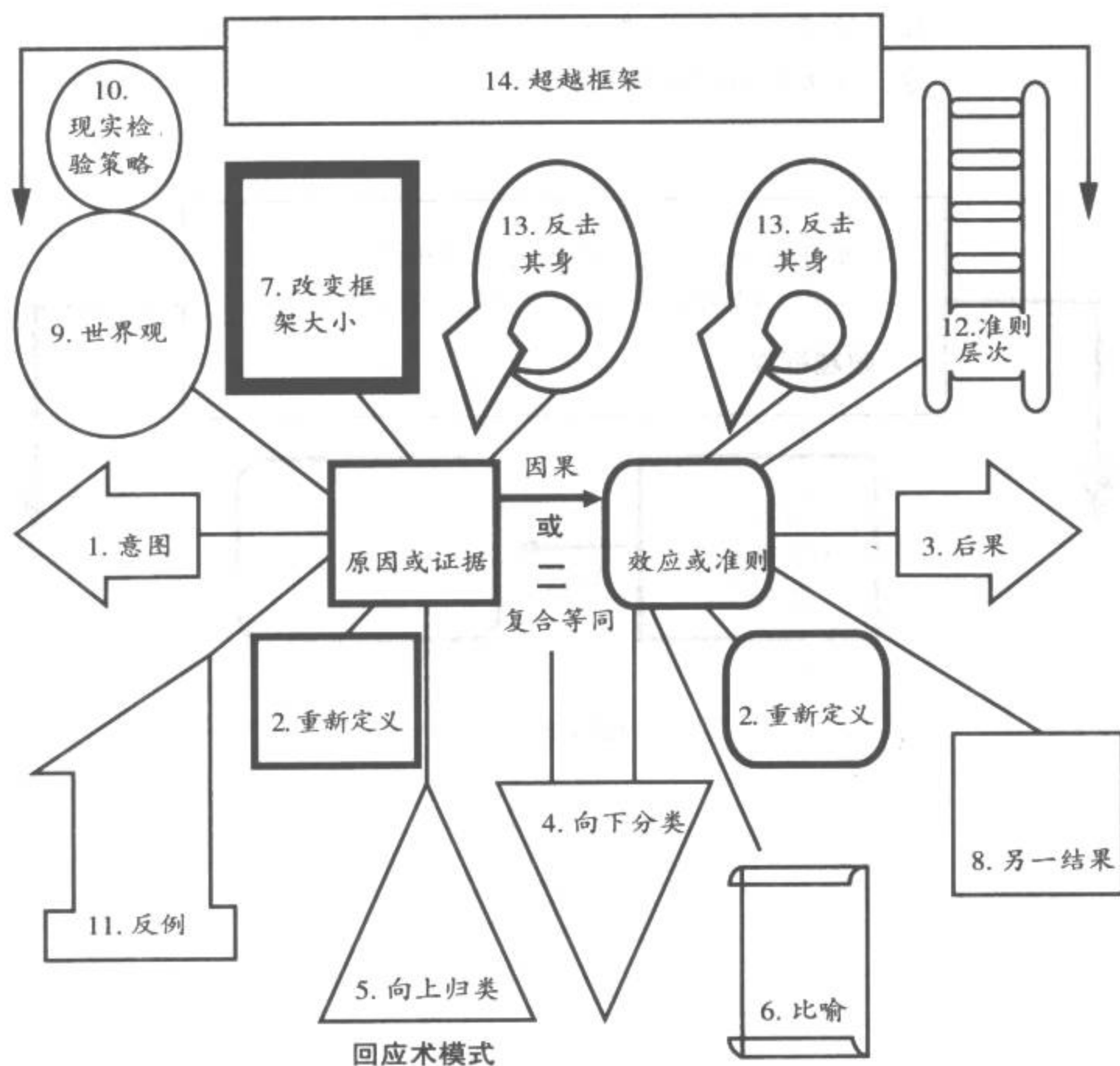
例：“或许你有很难改变信念这个想法，是因为以前你缺少轻松改变它们所需要的工具和认识。”

“也许对你来说，你的这个信念：将难以改变某个信念，是让你停留在这里的好借口？也许你现在的方​​式中有你喜欢的地方，或者有些部分你喜欢？”



回应术模式作为言语干预的一个系统

如下图所示，14种回应术模式组成了干预系统，可以用于信念根本立足点的因果和复合等同陈述，以便“开始质疑”或“开始接受”某些归纳总结。



回应术模式的完整系统^①

① Copyright©1987 by Robert B. Dilts.

将回应术用做系统模式

到现在为止，这本书中我们探讨了如何应用个别的回应术模式，来帮助人们更加“开始质疑”限制性信念限制性总结，更加“开始接受”鼓舞性信念鼓舞性总结。通常在改变人们的态度和回应上，一个简单的回应术陈述就可以带来很大的不同。考虑这个例子，一位女性刚刚得知她得了一种“罕见”的癌症，结果医生都不确定该怎么治疗。这种情况下，女士害怕出现最坏的后果，几乎要惊恐发狂。她咨询了NLP咨询师，咨询师告诉她：“在不寻常的环境下，通常会发生不寻常的事情。”（对总结反击其身）。这句简单的话，帮她改变了观点，可以将不确定看做可能有利，而不一定是问题。由于她的处境“不寻常”，这位女士开始采取更多“自我指导”的行动，也从她的医生那里得到更多自行做选择的自由。这位女士在医生的最小干预下获得了显著的康复（同样“不寻常”），最终完全重获健康。

然而，回应术干预经常要求几种模式合用，以便确定限制性信念的不同方面。在面对“思想病毒”时尤其如此。事实上，思想病毒本身的特点是牵制（**held in place**）回应术模式的应用，以避免改变它们的尝试。举一个例子，我第一次意识到各种回应术模式的结构是在1980年，我正在华盛顿与NLP创始人之一理查德·班德勒一道主持一个研讨会。那时班德勒正在探讨的一个现象是“跨越门槛”（**go over the threshold**）。当一个人处在与另一个人的浓烈而亲近的关系中时间过长，忽然断绝跟另一个人的所有接触，决定不再见面或者不再跟他/她说话时，会有跨越门槛（**crossing threshold**）的现象发生。这通常是由于另一个人越界了，越过了对他们的关系来说是“压死骆驼的最后稻草”（**last straw**）的界限。为了一劳永逸地合理断绝关系，人们常常需要删减或扭曲曾与另一个人共享的正面体验。在班德勒称之为“翻照片”的过程中，人们会就关于那段关系的记忆做负面换框。以前没注意到的有关另一个人的所有负面记忆、特点和习惯，都会进入人们意识中最醒目的位置，而正面的部分会隐退到背景中。

这个过程在结构上与“思想病毒”相似，它也不容易被经验或辩论推翻。人们会花大量精力在“问题框架”中保持他们对那段关系的记忆。班德勒开始探索有无可能在事发后“逆转”这个过程，以便有望为重新开始的更健康的关系创造可能性。

我们叫他“本”的一个人，志愿做示范来访者。本正挣扎于他的关系，已经想要跟女朋友分手。本想要为关系中的所有麻烦责怪女朋友，看上去想用“都是她的错”来结束这段关系。班德勒（那时他自己的婚姻也有麻烦）很有兴趣尝试帮本解决他的问题，说不定还能拯救这段关系。

结果发现，要说服本再给女友一次机会，给他们的关系一次机会，并不容易。虽然愿意做合作的示范来访者，本仍然非常善于阻碍班德勒所提出的，本可以用来对女友和他们的关系重做考虑的每一个选择、每一个可能性、每一个理由。本深信他关于这种情况的内在地图是正确的，宣称他已经一再地“测试过它”。

理查德没有觉得挫败，决定仍然以牙还牙，让本和其他听众象征性地进入女朋友的位置，来看看他们怎样解决这个问题。

研讨会在旅馆房间举行。像往常一样，理查德和本在一个临时舞台上共同工作，舞台由若干小的讲台拼成一个较大的讲台。然而，有一个小讲台的一条腿不太稳。班德勒第一次踩到它时，那个讲台歪了，他绊倒了。听众中的一个，我们可以叫他维克，冲过来扶住班德勒，并重新弄好了小讲台的腿。不幸的是，那条桌腿还是不行。班德勒与本互动之后一会儿，又走到舞台的这个位置时，讲台的那个角落又歪了，使得理查德再次绊倒。

当维克再次过来弄桌子腿时，班德勒对这个难以忍受的情景灵光一闪，发现有机会可以创造一个荒谬的情景，与本对他的女朋友所做的类似。理查德开始创建一种“偏执型”假定，认为他是被维克有意伤害的。为了保持他的偏执型“思想病毒”，班德勒以“问题框架”取向，应用了本书所涉及的很多原则和言语换框技术。

这场即兴剧大致如下：



记 录

理查德·班德勒：重搭这个台子的人出来。我再也不会相信你了。

（对本说）他有机会，但没有好好检查。我再不会信他了。看，他根本不关心我的未来。这是我对发生的事情所能做的唯一解释。他压根儿不关心我会不会摔断腿，是不是？我不会再让他为我做任何事。我是说，他把台子重新搭好，而我又受伤了，这样的事实你怎么理解。要么他无能、愚蠢，要么他是故意的。不管是哪种，我都不想再跟他有任何关系。那样我只会受到伤害。如果不是这样，那就还会有其他事儿。他怎么能这么对我？

（对维克说）你为什么要伤害我？嗯？

维克：我没有。

班德勒：那你为什么这样对我？

维克：哦，我……我把它重新弄好，好让你觉得现在它像岩石一样坚固。

班德勒：但如果不是呢，如果我跌倒了摔断腿呢？

维克：现在弄好了。像岩石一样坚固。

班德勒用因果和复合等同陈述建立了限制性信念，创立“失败框架”和“问题框架”：“维克令我几次受伤。他还会再这样做。这说明他有意伤害我，我不能再信任他。”

为了“合作”，维克直觉地试图将归纳总结与正面后果相连。

班德勒聚焦于维克的话的反例：夸大潜在的危險。

班德勒：所以你想让我走到那儿去，拿我的性命冒险。

维克：我先去冒生命危险，那行了吗？

班德勒：你知道跟你相比我得有多少次走在上面吗？上次我检查过它，就像是好的，然后我走上去，轰，我就摔那儿了。它又一次倒了。

维克：你踩在了右边。这个台子有点儿奇怪。

班德勒：是的，没错。我只是不明白。这对我没有任何意义。任何人对我这样做，都会打击我的内心。你看，你第一次做的时候，我以为你是来帮我的。你知道，一开始是那样。看上去每件事都很好。你想对我做什么，我一无所知。

听众1：以后你只要避开那个台子，就好了。

班德勒：瞧瞧，他想帮我。我从他那儿什么都得不到（指着维克）。他只会告诉我“再试一下。”是吗？但至少他（指着听众1）在告诉我要小心什么。而且，你知道，这可能不是我要担

班德勒将“受伤”的后果向上归类到“摔断腿”，和“冒生命危险”

维克试图“反击其身”

班德勒拓宽“框架大小”来维持“问题框架”，并重建负面反例的可能性。

维克“向下分类”，声明问题只跟舞台的一部分有关，试图对反例“破框”

班德勒重新向上归类到互动的整个次序，聚焦于维克的“意图”，这样做的效果是改变讨论所关注的“结果”。

听众1跟随了班德勒的“问题框架”并放大了框架大小。

班德勒将听众的话用做对问题框架和限制性信念的肯定，并拓宽“框架大小”把其他有“不良意图”的人包含进来。



忧的唯一问题，还会有其他的。

（对本说）他（听众1）是帮我的，嗯？

本：（理解了这个隐喻）：我想他是……我还不确定。

班德勒：好，他可能会让我做得过火，但他的用意是好的。而这个家伙维克，他想让我还到那儿去，你听见没有？他想让我到那边，再来一次。

本：哦，我有些惊讶他还是没有起来走到那上面。

班德勒：是的，我知道。我也注意到了。他根本没有去拿修补的东西和把台子移到一边儿去。现在我确实知道他想伤害我。你怎么想？这个家伙到我的研讨会上来，想杀掉我。他还在尝试。他还想说服我那不是机关陷阱。

本：你已经给了他所有的机会来向你证明他不是有心害你。

班德勒：是的，我给了他一次又一次机会去尝试做些事情。

班德勒继续聚焦于“良好”意图对“不良”意图的模式。

本也跟随了班德勒的问题框架，指出维克的行为是他说的话的反例：维克宣称没有负面意图，并且相信舞台像“岩石一样坚固。”

班德勒趁机用本对限制性信念的肯定，将维克“伤害我”的“负面意图”“向上归类”为“想杀掉我”，朝“自我认同”层次转换。

本继续跟随班德勒的信念陈述，将“反例”“向上归类”来挑战维克自称没有负面意图的声明。

班德勒继续向上归类。

本：而他什么也没做，只是坐在那儿。

听众2：你为什么认为他觉得该把那个修补的台子放回去而不是移到一边？

班德勒：我不知道他为什么那样做。也许他不喜欢我。也许他想伤害我。也许他刚才没有想以后怎么伤害我。也许他就没想过我真的会受伤。我不想再待在这种人旁边。

女听众1：是的，但如果他没有想过以后可能发生什么，那他兴许不是故意那么做的。

班德勒：如果他没有考虑我的未来，他就不会第二次还那样，他真的想把我拖进水深火热中去。

听众2：但你只有一个例子，没法儿那么确定。

班德勒：他做了两次！而且我给了他大把机会可以向我证明，他没打算伤害我。他说 he 可以先走到那上面“拿他的生命冒险”。他那么做了吗？没有。他没有做。我也建议他把那个台子拿走。他也没做。他压根儿不关心我。他该受谴责。他想把它放在那儿直到我踩上去摔倒。

反例被换框为“后果”，这确认了班德勒的负面信念。

听众2对班德勒的部分限制性信念采取“超越框架”，以指出可能的假设。

班德勒从维克的“负面意图”也包括他“受限制的世界观”来拓宽其行为可能的原因，以此维持问题框架。

女听众1想把班德勒的回应用做他对维克的负面意图信念的反例。

班德勒将焦点从“意图”转向“后果”来维持问题框架。

听众2试图以“向下分类”找出反例。

班德勒又一次“向上归类”——声称已经给了维克“大把机会”——并将维克的没有回应“重新定义”为维克“不关心”，又一次将其与负面后果相连（班德勒删减了事实：他告诉维克先到舞台上走一走不能“证明”维克的意图。）

女听众1：你们俩为何不去翻转那个讲台确认它可以用呢？让他跟你一起去检查一下。

班德勒：那么你想让我试着跟他一起工作，把台子翻过来，然后以后的三四天中我是那个必需站在上面的人。你是他那边的。我知道你一直帮他。看看你跟他坐在房间的同一边。

女听众1：那我跟他一道做……哦，你不信任我因为你觉得我们（她和维克）是同盟。

班德勒：哦，是的，想让我看上去在妄想，是吗？他（维克）让你这么干的，不是吗？

女听众2：这一刻你想要什么？

班德勒：我什么都不要。我不想把它（讲台）放回开始的位置。现在太晚了。

女听众2：你不想再给他一次机会了？

班德勒：他有过机会。他不只有过机会，我给了他大把机会。他没有好好把握。你怎么看？他只是

女听众1试图建立合作性的“反馈框架”，转向另一结果：“检查”讲台来确认它“可以用”。

班德勒再次拓宽框架大小（超越眼前的例子，提到“以后三四天”）来贬低潜在的解决方案。而后他将女听众寻求解决的尝试“超越框架”为她与维克共谋的证据（将他们坐在房间同一边的事实用做确定的后果。）

女听众1意识到，班德勒的“超越框架”的后果是潜在否決了她挑战他信念的任何进一步尝试。

班德勒断言女听众1的话的负面后果，深化了问题框架。

女听众2直接尝试建立结果框架，聚焦于下一刻的未来。

班德勒重新回到问题框架，将框架转回过去。

女听众2做了另一个直接尝试，这一次是建立反馈框架。

班德勒又“向上归类”，拓展了他的“偏执型”信念的后果。

不在乎。我不知道我会摔倒。我不知道他会在早上进来弄弯讲台的腿。我不知道这个家伙还会试图对我做些什么。把他赶出屋去。

听众1：我想你（班德勒）应该离开，因为他可能躲在外面。

班德勒：也许我应该躲起来。

听众3：什么使你认为你应当相信他（指听众1）？

班德勒：我会和他做同样的事情。

听众3：没准儿他（维克）是个傻子。这有可能。

班德勒：你为什么替他找借口？（看着表示异议的这个人）他们都在第一排，他们每一个人。

女听众2：这是集体行动。成群的人在聚众滋扰。

班德勒：哦。看哪，她也想让我显得在发狂。

女听众2：不是。我是关心为什么你觉得所有这些人都在针对你。

听众1跟随了班德勒的问题框架（加上他关于维克的负面意图的断言），并且拓宽问题框架包含进了维克的未来行为。

听众3转向“另一结果”，质疑听众1言语的真实性。

听众3提出了关于维克行为的更正面的“超越框架”。

班德勒将听众3的超越框架“重新定义”为给维克的行为找借口，继续拓宽偏执型问题框架。

女听众2试图“向上归类”并扩大框架大小以便夸大问题信念，将其归纳总结为问题。

班德勒将女听众2的话置于“超越框架”中，宣称她有负面意图。

女听众2试图重新定义她的意图是正面的。

班德勒：别跟我来这个。（对维克说）现在，看看你惹的这些麻烦。（向听众）我告诉过你们他想让大家互相伤害。（向维克）你是什么样的人啊？看看你让这两个人互相激战，逼得所有人都要选边站。

听众4：他用这样绕弯的方式来做，还真聪明。

班德勒：先生，他是个聪明人。

听众4：我们能比他聪明吗？

班德勒：我不知道。他害了我一次。害了我两次。天知道他还会害到谁。

听众4：如果你留心他，也许你可以利用他的魔鬼天赋。

班德勒：那不值得。我只想待在人群周围，对将要发生的事情感觉更安全一点。你知道，要没有那些糟心事儿，生活中会有无数的好东西。我该做什么？

听众4：只要他在这儿你就能看见他。

班德勒拓宽框架，将注意力转回维克，重新断言维克的负面意图及其行为的负面后果。

听众4建议转向可能发生的不同的注意焦点。

听众4试图转向，聚焦未来和结果框架。

班德勒将时间框架改为过去，拓宽框架把旁边的其他人包含进来。

听众4试图将维克的负面意图重新定义为“魔鬼天赋”，将它放在“可以利用”的结果框架中。

班德勒转向“另一结果”：关于他（班德勒的）自己的“安全”而不是维克的“聪明”，以便重建问题框架。

听众4试图把时间框架的大小缩小到当前情景，以便满足“安全”的结果。

班德勒：我正在看他。到底有完没完？

维克：我把它挪到这儿。（开始移开那个小讲台。）

班德勒：他为什么想让我看起来很蠢？瞧，现在他想把事情弄得假装什么都没有发生过。他就可以再做一次。他可以让其他人看上去他真的把那讲台安全地放回去了，什么都好好的了。我该做什么？我不信任他。我该只是断绝跟他的交往，永远不再跟他打交道吗？也许这是最好的做法？他可能再次对我做同样的事情。看，他甚至一直还坐在那儿。

女听众3：但你跟他之间没有正确的互动，所以无法相信他。

班德勒：我根本不想跟他有任何交流。

听众1：我不怪你。

维克试图顺从班德勒移开讲台的要求，以此建立对班德勒的归纳总结的反例。

班德勒将维克的行为超越框架为试图羞辱他和让人们觉得他很安全。班德勒用这个框架确认维克的负面意图，不能相信维克的理由，以及未来的潜在负面后果。

女听众3试图就班德勒的归纳总结建立另一超越框架，提出他的结论来自受限制的经验。

班德勒应用对女听众的超越框架措辞的结论，瓦解了这个超越框架，创立了一种“循环论辩”，即“我不相信他因为我跟他没有正确的互动；我不想跟他互动，因为我不相信他。”

班德勒：我是说……虽然拿来一个新的台子，我也只能安全一小会儿。也许他会把另一边的桌腿切断。我怎么会知道？

女听众3：你是怎么预先知道他会那么做呢？

班德勒：对，我不知道，但那不重要。重要的是他对我做过了，又把台子伪装起来好再来一次。虽然他不是有意这样想，但事情这样发生了。他就是这样让我觉得的。你看，我吓坏了。

女听众3：他是怎么让你这样感觉的？

班德勒：那不重要。重要的是我就是这样感觉的。如果他没做那些事，我不会感觉这么糟。现在我不得不仍然这样感觉。我试图给他机会去补救，但没有用。

女听众4：你能记起跟他在一起时你喜欢的事情吗？我是说，虽然你现在不喜欢他。

班德勒：是。那些事情肯定有。但以后再也不会有了。不会再有那样的感觉了，那不可能。我不能再跟他有任何接触了。我在过去6个月中改变了。

班德勒再次改变框架大小，将未来的长期负面后果包含进来，否决现在的任何解决方案。

女听众3试图就班德勒对维克的行为的总结建立“现实检验策略”。

班德勒不理睬这个提问，立刻转向“另一结果”，聚焦于维克的行为对他（班德勒的）内在状态的负面后果，而不提维克的意图。

女听众3再次试图对因果总结“让”做“向下分类”，建立班德勒用来形成总结的内在“等同”或策略。

班德勒转移焦点，从因果总结转向关于他的内在状态的后果。

女听众4试图引领班德勒就他的内在状态及与维克的互动，找出过去的正面反例。

班德勒将框架转向他当前的负面内在状态，及预期中状态对未来造成影响的负面后果（从行为层次转向自我认同层次）。

(向听众)你们打算怎么做,让我这样下去?因为如果你们不能修正我,我只好离开了。今天,明天,以后,我没法再主持任何工作坊。他可能会换个名字来参加其中一个。我再也不想遇到研讨会的参与者了。哦,上帝,别让我这样下去。

女听众3:这样是你喜欢的方式吗?

班德勒:我不想这样。我想回到我从前的样子。

女听众3:你以前是什么样?告诉我。

班德勒:我本来又自信又快乐。我喜欢人,相信人。我再也不是以前的样子了。看看他对我做了些什么?(向维克)看看你在对我做些什么?(向听众)但我别无办法。因为你们不帮我。

女听众3:你是说你别无办法还是你不想做点儿别的?

班德勒继续向上归类,拓宽框架大小,将情境重新定义为跟“修正我”有关,而不是确认维克的行动。

女听众3做另一尝试,直接建立更积极的未来取向的结果框架。

班德勒回到问题框架,将框架转向过去。

女听众3试图将过去作为资源建立结果框架。

班德勒从过去转向现在,以维持问题框架。

女听众3试图将“不能”重新定义为“不想”,暗示班德勒在能力层次比他所承认的有更多选择。

班德勒：那有什么差别？我不知道做什么。

听众4：他想对你做的，就是让你处在现在的状态。

班德勒：我知道。他只是想感觉比我优越。有很多“谋杀领导”的人。以前我以为我可以小心地照顾自己，保护自己，但人们可以设下这样的陷阱。我过去是那种以为每个人都有正面意图的人。过去我总是想每个人的好处，但今天我知道我错了。我受了伤，伤得比我想像得还要重，瞧瞧别人对我做了什么。现在我意识到有人想要伤害我。这真是不值。没人能帮我吗？

班德勒用一种“准则层次”断言，如果不知道“做什么”，那么有无选择都没有差别。

听众4试图将班德勒的“问题”从自我认同层次（“我不再是过去的样子”）重新定义（或‘链接’）为行为反应层次（“你现在的状态”）。

班德勒把问题重新带回自我认同层次（维克是个谋杀领导的人），并以此强烈地重建和扩大，或者说“向上归类”他的问题框架。

用回应术创立和维持“思想病毒”

班德勒和听众的这种对话进行了相当长的时间，而没有什么进展。显然，班德勒做示范的主要意图是不惜一切代价维持问题框架。他的回应不是真的基于他所选择的信念内容。他成功地“破框”了人们建议的每一个想帮他找出解决方案的尝试。

只要班德勒能控制这个“框架”，他就能决定互动的结果。他成功地把听众们拖进了两难中：“如果你不试着帮我，那你错了；但如果你试着帮我，那你也错了。”这让一些人痛苦，让另一些人感到挫败。（事实上，在回应班德勒的“没人能帮我吗”这个问题时，有女士最后说：“我给你拿些鸡汤来好吗？”）

然而，随着互动的持续，我开始意识到理查德所做的，有一个结构，一个我可以复制的结构。我意识到，尽管互动的内容不一样，但在“深层结构”的层次上，这个对话我以前在很多不同的人身上遇到过很多次。这是一种创造和维持“思想病毒”的方式，对于想把限制性信念放回结果框架、反馈框架或“就像”框架的每一个尝试，它都会做负面的换框和“破框”。

例如，我意识到，班德勒系统地改变框架和框架大小，来聚焦于听众的尝试干预中没有触及的部分。另一点也很明显，当人们尝试“跟随”问题框架，或信念背后意图的负面表述，来建立跟班德勒的“亲和感”时，这只会把他们带进更深的麻烦。

我也意识到班德勒在系统地（尽管是直觉地）运用一些语言模式，我在研究重要的历史和政治人物如苏格拉底、卡尔·马克思、亚伯拉罕·林肯、希特勒、甘地等人时，认识到这些模式。很明显，这些模式可以用来防卫或挑战特定的信念与总结。

这个新的认识把我带到了NLP模型中所说的“无意中领悟”（unconscious uptake）阶段的门槛。下一步是尝试阐明我开始理解的模式。在这样做之前，我需要有意识地自己尝试这些模式，看看我能否在某种程度上复制班德勒的成效。NLP中有效模仿的一个关键条件是，在阐明它的相关特性之前，我们必须先内化想要模仿的能力。否则，我们只是在做一个描述，反映的只是过程的“表面结构”，而不是建立产生相应能力所需的深层直觉模型。

一个月后我在芝加哥的NLP高级培训项目中遇到了机会。项目的第三天，我决定告知团体我要举例说明一套挑战性的新模式。下面是我模仿班德勒所做的我自己的舌灿莲花（tongue in cheek）的即兴剧的记录（带点评）：

罗伯特：谁给我系的这个麦克风？是吉姆吗？吉姆在哪儿？他在针对我。他在洗手间吗？没准儿他在那儿密谋反对我。他把这个东西系在我身上……你们都看见了它老是绊住我。他想让我绊倒让我受伤，丧失老师的信誉，让你们笑话我。他想陷害我。我是说，这很明显，不是吗？有人帮我吗？他一会儿就会回到这儿来。（建立限制性信念：“吉姆做了些事情使我可能受伤和受羞辱。因为它以前发生过，那它就会再次发生。他想要害我，我有危险。”）

听众1：如果他在针对你，你为什么要让他给你系麦克风？（反例：罗伯特所说的信念与行为的逻辑后果不一致。）

罗伯特：因为他知道你们都在这儿，如果我制止他给我安放这个麦克风，你们都会以为我很偏执，那他就成功地在你们所有人面前让我丢脸了。（超越框架：如果我制止他，会显得我很奇怪。后果：你们会认为我很偏执。）

听众1：那如果他没给你系麦克风他就不会愚弄你？（向上归类，将“在电线上绊倒失去信誉”重新定义为“被愚弄”。试图通过断言重新定义的信念陈述的后果，来触发对信念的重新评估：“既然安放麦克风使得你显得很傻，如果没有那电线，你就不会被愚弄了。”）

罗伯特：你为什么问这么多问题？（向其余听众）你们知道吗？他穿着蓝色的衬衣和蓝色的牛仔裤，吉姆穿的也是蓝色衬衣蓝色牛仔裤。你们站他那边吗？！他问我的那些问题让我开始紧张……系统应用各种模式来吧，你们得帮我，阴谋在加剧呢。（超越框架：你问那些问题试图挑战我的信念，因为你跟吉姆是同谋。）

听众2：我同意你说的。他可能想在所有人面前让你尴尬。（跟随问题框架。）

罗伯特：他就是那样！既然你们能够了解情况有多危险，那就帮帮我。好。我马上需要帮助。现在做点儿什么！（后果：“既然你同意我说的，你应该马上做些事。”）

听众2：你觉得吉姆想做什么？（试图找出正面意图。）

罗伯特：我已经告诉过你他想做什么了！他想害我！（重新聚焦于负面意图。）

听众2：你认为他的目标是？（进一步向上归类寻找正面意图。）

罗伯特：我告诉你了。他想要伤害我。他想嘲弄我。（将负面意图向上归类到自我认同层次“让我像个傻瓜”。）

听众2：那对他有什么好处？（转向另一结果寻找正面意图。）

罗伯特：我不知道他能有什么好处。这个人显然疯了。没准儿在他的世界观里，伤害别人就能抬高他自己。（用不同的世界观的框架，链接负面意图。）

听众2：那也许我们该联系医院。（聚焦于“疯了”这个判断的后果，以尝试建立结果框架。）

罗伯特：别光坐在那儿给我建议，去给医院打电话，让他们把他带走。（对信念反击其身的一个精微版本：向说话者指示信念的后果。这也向说话者偏转了结果框架，于是罗伯特可以维持问题框架。）

听众2：咱们一起打电话吧。（试图拓宽框架，将罗伯特包含进来。）

罗伯特：不，应该你来打。如果我给医院打电话，他们可能会以为我疯了。既然你了解我，我知道你会帮我给他们打电话的。（超越框架：第三方更为可信。他们会以为我偏执，因为我将说明它发生在我身上。）

听众2：什么会让他们觉得你疯了？（转向世界观并向下分类，以便找出可能的选择和反例。）

罗伯特：别傻了。你知道他们为什么会那么想！（以前提假设“你已经知道为什么”的方式，重新断言超越框架。）

听众2：我认为你没疯。（试图提供眼前的反例。）

罗伯特：这不重要。我这会儿需要帮助！（转向另一结果“我现在需要帮助。”）

听众3：如果你不再玩弄麦克风，会怎么样？（用信念所得出的因果总结，将注意力转向罗伯特自身行为的影响。）

罗伯特：（怀疑地）你让我这么做想干什么？（超越框架：“你暗示我应该改变行为，说明你反对我。”）

听众4：（大笑）她很奇怪。我也会小心她的。

罗伯特：是啊，吉姆戴眼镜，她也戴眼镜。我能做什么？没人帮我吗？（扩大框架大小。）

听众5：吉姆可以做些什么，你会不再认为他在针对你？（寻找基础以建立关于吉姆的限制性信念的反例。）

罗伯特：我不想改变对他的看法。我只想摆脱他。我已经知道他在针对我。看！这是证据！（拿起麦克风线）你看不见吗？你不否认这是铁证，对吧？证据就在这儿。帮帮我。（断言一个前提假设：吉姆有意害罗伯特，向下分类聚焦于麦克风线作为证据。）

听众6：好，我们先把你身上的麦克风拿掉。然后跟吉姆谈谈这事儿。你需要马上解决对吧？（试图建立关于麦克风线和吉姆的意图的结果框架。）

罗伯特：但是，如果我拿掉麦克风线，他还会做其他事情。这只能治标不能治本。他每天都给我安放这个东西。什么让你以为拿掉麦克风就能阻止得了他？（拓展时间框架来改变框架大小，以便重新聚焦于问题框架以及吉姆“负面意图”的后果。）

听众5：你需要什么才能了解他不是针对你？（试图向下分类，界定关于吉姆意图的信念的现实检验策略，并建立可能的反例。）

罗伯特：你们为什么一直想要说服我他没有在针对我？！我已经证明他在针对我了。我不想被说服他不是这样的。那只会让我陷入不幸。（超越框架：试图改变我的信念：他在针对我，这样会有负面后果。）

听众7：你想让我们帮你做到什么？（试图直接建立结果框架。）

罗伯特：我只是想被保护……不受他伤害。我自己没法做到这一点。我需要帮助。（用对于结果的轻微负面表达来维持问题框架。）

听众8：（激烈地）是的，但你注意到没有，这根电线一直在那儿。这是你可以保护自己安全的第一步！（用罗伯特的信念的后果，试图建立反馈框架——直接对信念反击其身——将罗伯特拉出“受害者”位置。）

罗伯特：有人开始冲我喊叫，这真让我紧张。（对听众的评论超越框架，将注意力放在罗伯特内在状态的非言语部分的后果上。）

听众7：你怎么样会知道何时才不会受到吉姆的伤害？（向下分类试图建立结果框架和反馈框架，并建立“安全”的标准等同。）

罗伯特：只要他在那儿，我就不可能安全。立刻让他走。（回到向上归类重新断言问题框架及其后果。）

听众9：你为什么仍然带着那根电线，虽然它很危险？（又向下分类，将注意力从吉姆转向“电线”，了解罗伯特的意图以便建立结果框架。“不安全”也被重新定义为“危险”。）

罗伯特：麦克风只有在我走动的时候才有危险。重要的是，这只是吉姆想要害我的另一种方式。（超越框架并改变框架大小，以便将注意力从麦克风线转回吉姆的负面意图。）

听众9：所以那根电线让你知道他试图害你？（向下分类做现实策略检验，电线与吉姆意图的总结是怎样连在一起的。）

罗伯特：电线不能让我明白任何事。我已经知道他针对我。你想要让我迷惑吗？（向听众）我想她疯了。（向听众9）我觉得很迷糊，你一定疯了……来吧，你们这些所谓的NLP咨询师。你们为什么不帮我？（完全集中注意于吉姆的负面意图就是“危险”的原因。在罗伯特的内在状态——“我很迷糊”，与对他人的判断——“你一定疯了”之间做了复合等同。同样的，罗伯特也把他的问题状态的责任归于听众。）

听众6（大笑）：我也开始害怕吉姆了。

罗伯特：那当然。（向听众）他是你们当中唯一有脑子的人。他将会帮我摆脱吉姆。（挑明了接受罗伯特的问题框架的问题后果。）

听众10：如果他给你系上麦克风就说明他针对你那么……（将麦克风问题重新定义为“系上”。）

罗伯特：不。你忽略了整个重点所在。他不是给我“系上”东西。他知道在整个课程中我最终会被线绊倒。（挑战重新定义。）

听众10：你能阻止这件事发生的唯一方式就是摆脱掉他吗？（检验反例。）

罗伯特：对！

听众10：那你旁边系着线可能是件好事，这样你不会发疯或杀掉他。（将“摆脱”重新定义为“杀掉”，来就电线建立正面后果。）

罗伯特：我不想杀他！我只想保护自己不被他伤害。你想做什么，把我变成谋杀犯吗？懂了吗？！吉姆做的那些羞辱我的事情起作用了。他已经让你以为我想去害他了。（超越框架：你把“摆脱他”重新定义为“杀掉他”强化了我的限制性信念和问题框架。）

像上述记录所例证的，我可以在某种程度上重述班德勒在华盛顿的项目中所做的事情。我是从那次研讨会回来之后，才清楚地表述了由14种模式构成的回应术模式系统，其基础就是我能够从班德勒的项目中直觉地内化的东西。

回应术与必需的多样性法则

这些关于回应术的最早体验，让我清楚地知道，无论保持特定信念还是对其破框，本质上是对信念系统的必需的多样性法则的应用。根据必需的多样性法则，如果你想始终如一地达成特定的目标状态，你必须增加实现目标的可能选择数的比例：达到系统中有潜在的可变性（包括可能的抗拒）的程度。意思是说，在达成目标的运作中，可变性很重要——虽然那些运作在过去产生了成功的结果——因为系统倾向于改变和变更。

“如果你一再重复过去的做法，你只会一再得到同样的结果”这句话被反复提出。但你都不一定能“一再得到同样的结果”。如果周围的系统变了，同样的做法不一定有同样的结果。很明显，如果你平常上班的路上交通堵塞或有修路工程，如果你“重复过去的做法”，你将无法准时到达。你需要找到替代路线。大城市中，如果常规路线遇到阻塞，出租车司机通常知道去机场或某个街道的多条路线。

我们身体的基本生物层面，就是“必需的多样性”有必要存在的最好证据。折磨我们的生物学杀手之所以危险，不是由于它们今天的强大，而是由于它们的“必需的多样性”，而我们缺少“必需的多样性”来控制它们。让癌症很危险的，是它的可变和适应性程度。癌细胞可以快速改变其细胞，使之能够很快适应不同环境。当我们的免疫系统无法产生识别和有效“吸收”不断繁殖的癌细胞所需要的变化调整时，癌症就开始威胁生命。肿瘤学领域在治疗癌症的尝试中备受困扰，因为相比试图用来摧毁癌细胞的强大的化学药物和放疗来说，癌细胞具有更强的必需的多样性。一开始，这些治疗能够有效地杀死很多癌细胞（不幸的是，同样杀死很多健康细胞。）然而，癌细胞是可变的，最终会对这些治疗产生抵抗力，导致癌症复发。试用更强更致命的化学方法，到某个程度会对病人产生生命威胁，医疗从而无能为力。

艾滋病病毒带来了类似的问题。像癌症一样，艾滋病病毒极其灵活而有适应性，因而很难用化学治疗来对付它。病毒本身会影响免疫系统，减少免疫系统的弹性。需要强调的是，艾滋病病毒并不摧毁人体的整个免疫系统，只是影响免疫系统的一部分。艾滋病病毒携带者每天仍会免于很多感染和疾病。艾滋病病毒所影响的，是免疫系统的适应性。近期的研究显示，健康人

身上，几乎一半的免疫系统细胞被“预编程”，可以对特定疾病做出反应。另一半没有被预先设定，只要它们能够适应新的挑战，就可以对任何特殊的东西做出反应。在艾滋病病毒携带者的身体里，这个比率变了，几乎80%的免疫细胞被“预编程”，只有20%的细胞是非特定的，可以自由地学习和适应新情况。被艾滋病毒所影响的细胞，是那些赋予了免疫系统“必需的多样性”的细胞。

必需的多样性法则的含义之一是，增强免疫系统的调整变化，可以最有效地应对疾病。健康的免疫系统，本质上是一个有效学习的组织。事实上，对艾滋病毒自然免疫的人，已经拥有了具有确认该病毒的“必需的多样性”的免疫系统。这样，问题不在于免疫系统的“力量”，而在于它做回应的灵活程度。

如果我们把这个比喻拓展到“思想病毒”的概念上，我们开始认识到最灵活的人最能主导互动的走向。这样，回应术模式是一种方式，帮助那些想要转换和治疗限制性信念与思想病毒，并强化和促进鼓舞性信念的人，增强“必需的多样性”。回应术模式提供了一种方法，来增强我们的心理“免疫系统”的灵活性。它们帮助我们更好地理解持有“思想病毒”的信念系统的结构，以及更有创造性的回应和“换框”有助于“吸收”与转换那些限制性信念。



用回应术换框和“破框”思想病毒

例如，一旦我们更加熟悉了持有潜在“思想病毒”的信念系统，我们便可以更好地找到有效换框方式，来将限制性信念放回结果框架或反馈框架中。各种回应术模式，可以帮我们以更策略（而不是保守）的态度接近限制性信念系统。

我们来考虑一下，如何用回应术模式的形式，来更有效地处理本章用做例子的偏执型“思想病毒”。这种思想病毒的基本限制性信念的本质类似于这样：

“某人X做了些事情，让我不止一次受伤。因为它以前发生过，它还会再次发生。X有意要伤害我，我有危险。”

学习和应用回应术的一种最好方式，是考虑关于各种回应术模式的关键问题。某种意义上，每一种回应术模式都可以看做关键问题的一个答案，它们会导向不同的观点和感知位置。下列例子证实了，如何用探索关键问题的答案，来识别和形成回应术换框。这些换框的目标，是找到一种方式，在说话者的自我认同和正面意图层次上再次肯定他/她；同时，以结果框架或反馈框架重新表达该信念。

限制性信念：“某人X做了些事情，让我不止一次受伤。因为它以前发生过，它还会再次发生。X有意要伤害我，我有危险。”

1. 意图：这个信念的正面目标或意图是什么？

当你关注你的安全时，有很多方式可以发展力量感和控制感。

（意图＝“发展力量感和控制感”）

尽你所能来确认人们行为正当、做的事情正确，这很重要。

（意图＝“尽你所能来确认人们行为正当、做的事情正确”）

2. 重新定义：信念陈述中所用的字，可以替换成其他什么意思相近但有着较正面含义的字？

我想你应当尽你所能来避免成为受害者。

(“X有意要伤害我，我有危险”→“我是受害者。”)

这是一个挑战，需要用勇气、支持和智慧去面对。

(“有危险”→“一个挑战”)

限制性信念：“某人X做了些事情，让我不止一次受伤。因为它以前发生过，它还会再次发生。X有意要伤害我，我有危险。”

3. 后果：这个信念或者由信念所定义的关系，有何正面影响？

只要你知道如何识别危险情境和要求帮助，未来就不太会再受到伤害。这是从受害者变成英雄的第一步。

了解你现在所知道的，以后会让你不再被人利用。

4. 向下分类：这个信念暗示了什么较小的要素或片段，同时它们有着比信念所定义的更为丰富或正面的关系？

要有效处理这种情况，重要的是要确定是否随着每次伤害，危险程度在加大，或者现在你仍处在跟你第一次受伤同样的危险程度之中。

当你说X“有意”要伤害你的时候，你是说X的头脑中有一个画面，关于做一些有害于你的事情吗？如果是，这个画面的哪一部分是最危险的，X会如何执行那个画面？你觉得是什么让X头脑里有这样的画面？

5. 向上归类：这个信念暗示了什么较大的要素或片段，同时它们有着比信念所定义的更为丰富或正面的关系？

紧张感通常是激励我们改变的基础。就像卡尔·荣格说的：“没有痛苦，我们觉悟不到任何事情。”

(“伤害”→“紧张感”，“痛苦”)

我们面临生活风险时应对不适情况的经验，是一种让我们成为更强大、更有能力的人的方式。



(“伤害” → “不适” “危险” → “生活风险”)

6. 比喻：什么是与信念所定义的关系相似（信念的隐喻）但有着不同含义的关系？

学会掌握人际关系，就像我们孩提时骑自行车摔倒了能学会自己站起来一样，尽管蹭破膝盖，我们仍决心继续尝试直到我们能够保持平衡。对自行车生气说它伤害了我们没什么好处。

应对别人的意图有点儿像斗牛士。为了安全起见，我们得知道什么会吸引公牛注意我们，我们要引导公牛的注意力，并且学会在看见它开始冲向我们的时候闪开。

限制性信念：“某人X做了些事情，让我不止一次受伤。因为它以前发生过，它还会再次发生。X有意要伤害我，我有危险。”

7. 改变框架大小：什么是更长（或更短）的时间框架、更大或更小的人群、较大或较小的视野，可以改变信念的意义让某些东西更为积极？

如何处理被人伤害的痛苦，仍然是我们需要确认和解决的最有挑战的问题之一。在全球和个人层面，都会持续有暴力、战争、种族屠杀，直到我们能够用智慧和慈悲来应对为止。

每个人都需要学会如何处理同伴的阴影面，我相信，当你在生命的尽头回顾这个事件，你会发现它只是你人生路上的小小颠簸而已。

8. 另一结果：有何其他结果或议题，比信念所陈述和暗示的这些更为相关？

结果不在于如何避免被同一个人再次伤害，而是发展你所需要的技能，以便不管别人想什么做什么，你都可以很安全。

对我来说，问题不在于一个人的意图是什么，而在于什么会让他/她改变意图。

9. 世界观：何种不同的世界观，可以提供对信念的不同观点？

社会生物学家会提出，你的危险的源头，是X的荷尔蒙的进化，而不是你或者他所相信的他的意图。

想像一下世界上所有那些要一直应对社会压迫的现实——比如受种族和宗教迫害的人。他们可能会很欢迎这样的情境：只需要应付单独一个确知的人的负面意图和行为。

10. 现实检验策略：建立这个信念需要对世界持有什么样的认知观点？人需要如何理解世界这个信念才会成真？

当你回顾每次伤害时，是分别回想每一个，还是混合在一起？你是从你自己的观点回忆它们，还是看到它们混杂在一起，就像在看关于你生活的一部电影？

已经结束的过去事件的记忆，和对未来可能发生也可能不发生的事件的想像，哪个让你觉得更危险？

限制性信念：“某人X做了些事情，让我不止一次受伤。因为它以前发生过，它还会再次发生。X有意要伤害我，我有危险。”

11. 反例：什么样的例子或体验，是由信念所定义的规则的例外情况？

假如以前没有发生过的事情我们就不用担心的逻辑可以成立。那我们可能正因为事情尚未发生而处在重大危险中，需要为任何可能性做好准备。

要想真正安全，重要的是得了解，那些有正面意图、也从未伤害过我们的人可能同样危险。想想所有那些因为交通事故在无意间杀人的人。还有那句谚语：“通往地狱的路是好意铺成的。”

12. 准则层次：比信念所确认的准则更为重要，但尚未考虑到的潜在准则是什么？

我总是发现，找出我需要怎样的资源能够成功地完成我所选择和承诺的路，比担心别人的意图带来的短暂伤害要重要得多。

难道你没想过，不要成为我们的恐惧的奴隶，比避开某些时候无法避免的伤害更重要吗？

13. 反击其身：如何根据信念所定义的关系或准则，来评估这个信念陈述本身？

既然负面意图这么有害和危险，那有一点很重要，我们要很清楚我们理解和执行自己意图的方式。你确定你的判断出自正面意图吗？当我们把自己对别人负面意图的信念作为判断依据，像他/她对待我们一样对待他/她，那我们就变得跟他/她一样了。

认为只是那些曾经伤害过我们的人有危险，这个想法本身就很危险。让内在信念驱使我们一遍又一遍重新体验过去的伤害，会产生跟所谓有不良意图的人带来的痛苦一样多。

14. 超越框架：关于这个信念的其他什么信念，可以改变或丰富这个信念的观点？

研究表明，人们害怕其他人和其他人的意图这很自然，直到我们能够发展出足够的自尊和对自身能力的自信。

只要你沉浸在保持关于X的行为和意图的“问题框架”中，你就注定要为后果受苦。当你为转向“结果框架”做准备时，你会开始发现很多可能的解决之道。

练习回应术

自己练习使用这些回应术的提问。下述工作表提供了提问范例：可以用来确定和形成回应术换框。先写下你想处理的一个限制性信念。确定这是一个完整的信念陈述，具有复合等同或者因果论断的形式。典型的结构会是：

<u>指代</u> （是）	<u>判断</u>	<u>因为</u>	<u>理由</u>
我	不好		复合等同
你	不能		因果
他们	不值得		
它	不可能		

记住，你回答的目标，是重新肯定持有该信念的人的自我认同、正面意图和其本人，同时以结果框架或反馈框架重新表达信念。

回应术工作表

限制性信念：_____意味着/导致

1. 意图：这个信念的正面目标或意图是什么？

2. 重新定义：信念陈述中所用的字，可以替换成其他意思相近但有着较正面含义的字吗？

3. 后果：这个信念或者由信念所定义的关系，有何正面影响？

4. 向下分类：这个信念暗示了什么较小的要素或片段，同时它们有着比信念所定义的更为丰富或正面的关系？

5. 向上归类：这个信念暗示了什么较大的要素或片段，同时它们有着比信念所定义的更为丰富或正面的关系？

6. 比喻：什么是与信念所定义的关系相似（信念的隐喻）但有着不同含义的关系？

7. 改变框架大小：什么是更长（或更短）的时间框架、更大或更小的人群、较大或较小的视野，可以改变信念的意义让某些东西更为积极？

8. 另一结果：有何其他结果或议题，比信念所陈述和暗示的这些更为相关？

9. 世界观：何种不同的世界观，可以提供对信念的不同观点？

10. 现实检验策略：建立这个信念需要具有对世界的什么样的认知观点？人需要如何理解世界这个信念才会成真？

11. 反例：什么样的例子或体验，是由信念所定义的规则的例外情况？

12. 准则层次：比信念所确认的准则更为重要，但尚未考虑到的潜在准则是什么？

13. 反击其身：如何根据信念所定义的关系或准则，来评估这个信念陈述本身？

14. 超越框架：关于这个信念的其他什么信念，可以改变或丰富这个信念的观点？

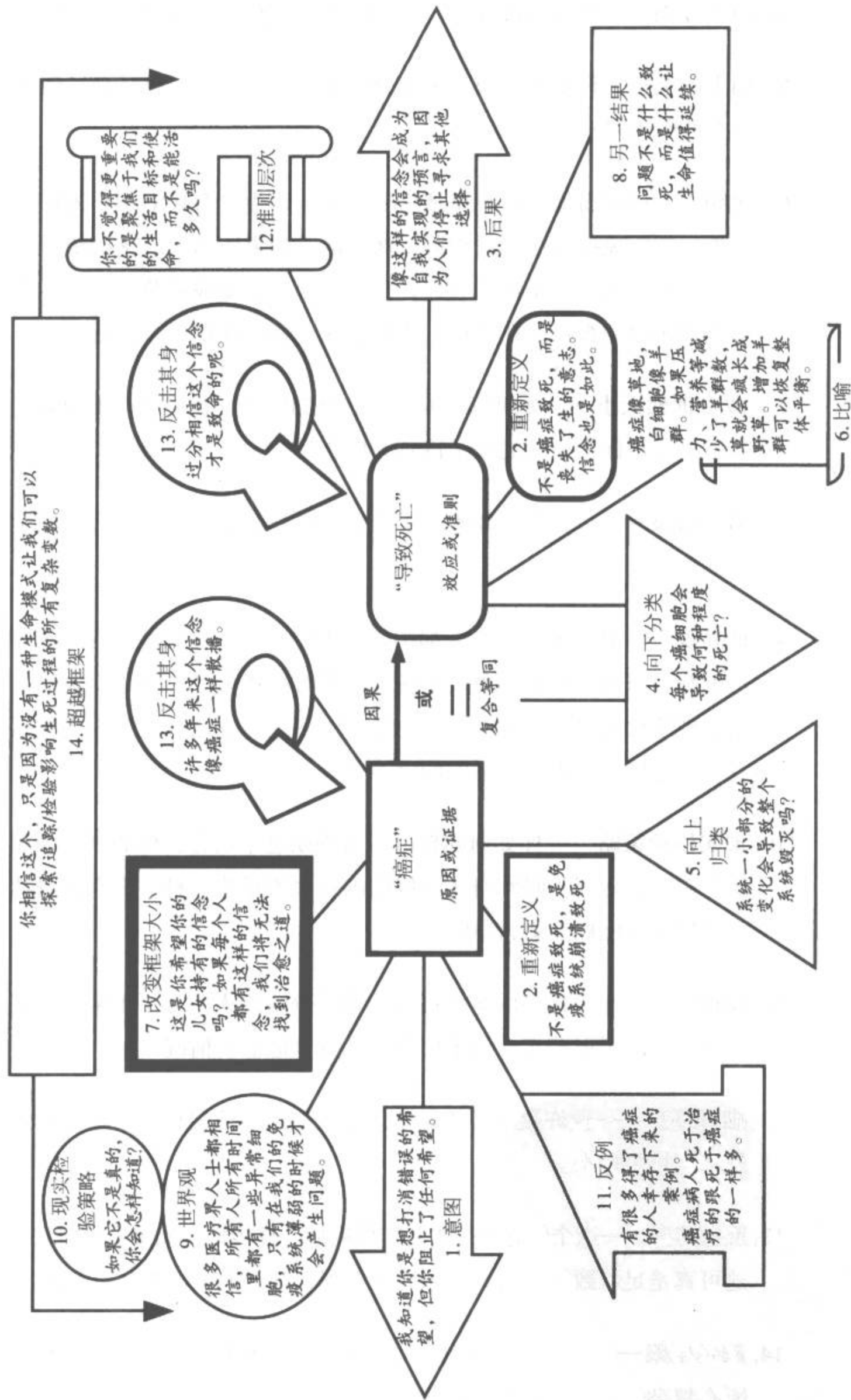
示例

例如看一个常见的限制性信念：“癌症导致死亡”。下面例证了如何用这些提问产生各种回应术干预，提供其他观点。记住：某种回应术陈述的最终效果，主要取决于说出它时的语音语调，以及说者和听者之间的亲和感程度。

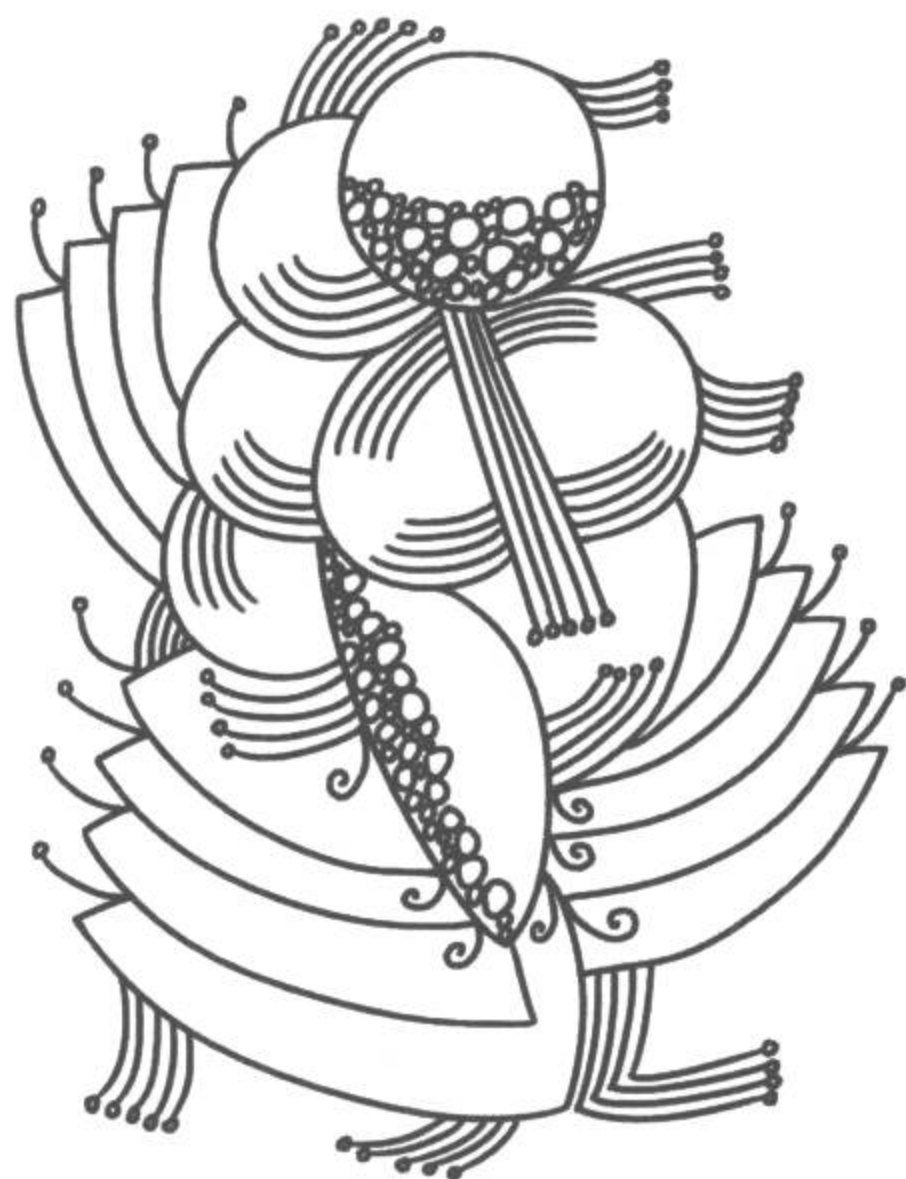
信念：“癌症导致死亡。”

1. 意图——我知道你想打消错误的希望，但你可能完全阻碍了所有希望。
2. 重新定义——最终不是癌症导致死亡，而是免疫系统的崩溃让人致死。咱们想想办法来改善免疫系统吧。
我们对癌症的理解肯定会导致恐惧和无望，这会让活下去变得更难。
3. 后果——不幸的是，像这样的信念很容易成为自我实现的预言，因为人们会停止寻找其他机会和选择。

4. 向下分类——我经常好奇，每个癌细胞里有多少部分“死亡”？
5. 向上归类——你是说系统一小部分的变化或者突变，总是会导致整个系统毁灭吗？
6. 比喻——癌症就像一块野草丛生的绿地，因为没有足够的羊来把草吃掉。你的免疫系统的白细胞就像羊群。如果压力、缺乏锻炼、营养不良等等减少了羊群的数目，草就会疯长，变成野草。如果你能够增加羊群的数目，在绿地上放牧，绿地就能恢复生态平衡。
7. 改变框架大小——如果每个人都有这样的信念，我们就找不到治愈者了。这是你希望你的孩子持有的信念吗？
8. 另一结果——真正的问题不在于什么导致死亡，而在于什么能使生命值得延续。
9. 世界观——很多医疗界人士都相信，所有人所有时间里都有一些异常细胞，只有在我们的免疫系统薄弱的时候才会产生问题。他们主张出现恶化只是决定寿命长短的复合因素之一，这些复合因素包括营养、态度、压力、合适的治疗等等。
10. 现实检验策略——你如何向自己具体描绘这个信念？你的画面中癌症是聪明的入侵者吗？身体回应的内在表象是哪一种？你看到身体和免疫系统比癌症更智慧吗？
11. 反例——有越来越多的案例证明，得了癌症的人生存了下来，而且很健康地活了很多年。这个信念怎么解释他们的情况？
12. 准则层次——也许更重要的是聚焦于我们的生活目标和使命，而不是我们能活多久。
13. 反击其身——这个信念在过去数年像癌症一样传播，如果太相信它，这可真是足以致死的信念。如果能看到它怎么消失，那会很有趣。
14. 超越框架——由于我们没有一个模式能探索和检验影响生死过程的所有复杂变数，才会兴起这样过分简化的信念。



回应术模式



第十章 结 论

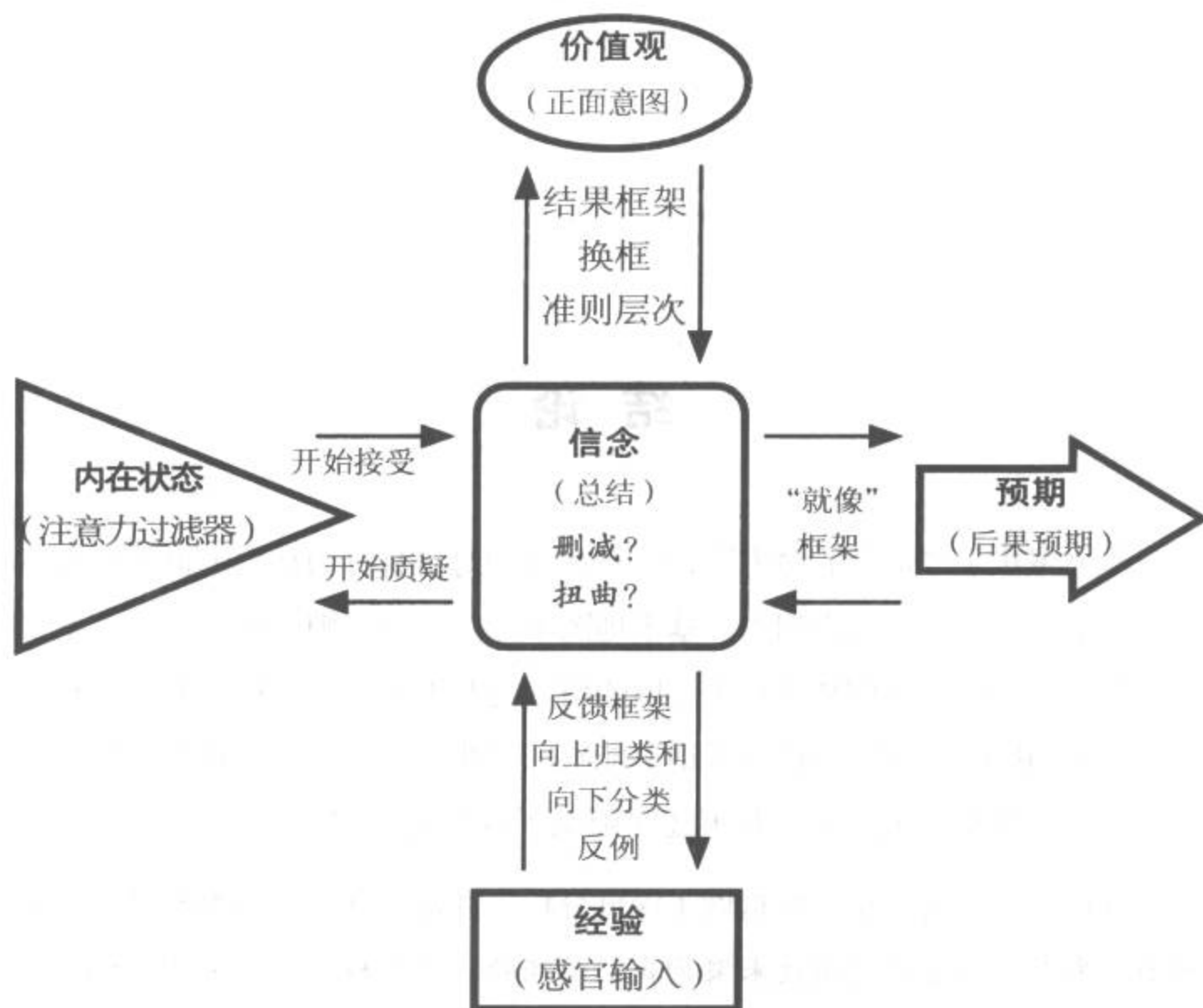
结 论

本书聚焦于“语言的魔力”，以及在我们对自身行为和周围世界的观点和态度上，话语产生的影响力。基于地图不是实景的原则，我们已经探索了语言对于经验以及我们从经验中提取的信念与归纳总结（包括限制性的和鼓舞性的）的影响。我们也检验了话语能够以哪些方式和模式对我们的感知设立框架或者换框，无论那是拓展还是限制了我们所认识到的可用选择。

我们也对信念的语言结构做了深度分析，并达成共识：限制性信念是从问题、失败、不可能的角度来架构我们的经验。当这样的信念成为我们建构世界观的主要框架时，它们会使得我们的生活和行动没有希望、无能为力和没有价值。在这点上，应用回应术模式的目标是要帮人们转换注意：

1. 从“问题”框架转向“结果”框架
2. 从“失败”框架转向“反馈”框架
3. 从“不可能”框架转向“就像”框架

回应术模式由14种不同的“换框”模式组成。这些模式的目标，是将我们的归纳总结、内心的世界观与我们的经验和其他方面重新联结，形成信念的“超越框架”：内在状态，预期和价值观。本书已做了每一种模式的定义和举例以及如何将各种模式作为一个系统运用。可以用这些模式来实现这样的结果，例如：对批评换框；平衡准则层次以建立动机，表现得“就像”如此来强化鼓舞性信念，找到更新的、更丰富的观点而更加“开始质疑”限制性信念。



回应术模式帮我们将信念与经验、价值观、预期和内在状态重新联结以更新信念

我们使用回应术模式所遵循的根本策略是：首先，识别限制性信念背后的正面意图和推动信念的价值观，而后找出其他满足正面意图的更合适和有益的方式。各种回应术模式给我们如下提示来做到这些：

- “重新标记”和“重新分类”我们的感知
- 识别和欣赏不同的观点和可选择的世界观
- 发现我们用来评估“现实”、形成信念、更新信念的内在策略。
- 探索我们通过形成预期、确定原因、对经验和周围的世界赋予意义而构建心灵地图的方式。
- 认识我们的内在状态对信念和态度的影响。
- 跟随信念改变的自然过程。

- 更好地理解语言和信念对经验的不同层次的影响。
- 更加认识潜在的“思想病毒”和默认的假定与前提假设。

在很多方面，本书所呈现的，只是回应术模式应用潜力的开始。回应术模式组成了强有力的语言模式系统，可以用来产生更为深远的改变。这些模式曾在人类整个历史中被用作激发和指导社会变革、发展我们的集体世界观的重要手段。例如，本书的下一卷，会考察历史人物（如苏格拉底、林肯、甘地、爱因斯坦等）如何用回应术模式塑造构成了现代世界的宗教、科学、政治、哲学体系。第二卷会探讨这些人如何设法确认和“破框”种族主义、暴力、经济和政治压迫等背后的思想病毒。

回应术的第二卷也会界定综合使用回应术模式和使用次序的基本策略，并探索我们形成和评估信念系统（例如乔治·波利亚的合情推理模式 **Patterns of Plausible Inference**）的信念结构或者“说服者”策略。第二卷也涵盖本书所探讨的有助于下述用途的原则、特征和模式：（a）识别和确认逻辑谬误、限制性信念与思想病毒；（b）管理预期和“班杜拉曲线”；（c）处理两难等等。

后 记

希望你喜欢对于回应术的探索。如果你有兴趣更深地探索这些模式，或者身心语言程序学的其他方面，本页介绍了进一步发展和应用这些特性、策略和技能的其他资源与工具。

NLP大学是为基础NLP技能和高级NLP技能提供高质量培训的组织，也促进NLP的新模式及其在健康、工商管理、创新与学习等领域的应用。每年夏天，NLP大学在加州大学的圣克鲁兹（**santa cruz**）有培训项目，提供关于NLP技能的延伸课程，包括高级语言模式如回应术。

更多信息请联系：

NLP University

P.O. Box 1112

Ben Lomond, California 95005

电话：（831）336—3457

传真：（831）336—5854

电邮：Teresanlp@aol.com

<http://www.nlpu.com>

除了NLP大学的培训项目外，我也做国际旅行，主持关于各种NLP与回应术主题的研讨会和专业项目。我也基于NLP的原则和特性写了若干书，制作了计算机软件和磁带。

例如，我最近完成了基于我的天才策略模式的一些软件工具：愿景到行动，假想策略，以及天才之旅历险记。

关于这些项目、我的研讨会日程表或其他NLP相关产品资源的更多信息，请联系：

Journey to Genius

P.O. Box 67448

Scotts Valley, CA95067-7448

电话：（831）438—8314

传真：（831）438—8571

电邮：info@journeytogenius.com

<http://www.journeytogenius.com>

参考文献

Bandler, R.; ***Using Your Brain***; Real People Press, Moab, UT, 1985.

Bandler, R. and Grinder, J.; ***The Structure of Magic, Volumes I & II***; Science and Behavior Books, Palo Alto, CA, 1975, 1976.

Bandler, R. and Grinder, J.; ***Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson, M.D., Volumes I & II***; Meta Publications, Capitola, CA, 1975, 1977.

Bandler R. and Grinder, J.; ***Frogs into Princes***; Real People Press, Moab, UT, 1979.

Bandler R. and Grinder, J.; ***Reframing***; Real People Press, Moab, UT, 1982.

Bandler, R. and LaValle, J.; ***Persuasion Engineering***; Meta Publications, Capitola, CA, 1996.

Bateson, G.; ***Steps to an Ecology of Mind***; Ballantine Books, New York, NY, 1972.

Bateson, G.; ***Mind and Nature***; E. P. Dutton, New York, NY, 1979.

Cameron-Bandler, L.; ***Solutions (They Lived Happily Ever After)***, FuturePace, San Rafael, CA, 1978.

Chomsky, N.; ***Syntactic Structures***, Mouton, The Hague, The Netherlands, 1957.

Chomsky, N., ***Language and Mind***, Harcourt Brace Jovanovich, Inc., New York, NY, 1968.

DeLozier, J. and Grinder, J.; ***Turtles All The Way Down***; Grinder, DeLozier & Associates, Santa Cruz, CA 1987.

Dilts, R., Grinder, J., Bandler, R. and DeLozier, J.; ***Neuro-Linguistic Programming: The Study of the Structure of Subjective Experience, Vol. I***; Meta Publications, Capitola, CA, 1980.

Dilts R., DeLozier, J. and Epstein, T.; ***The Encyclopedia of Systemic NLP***; NLP University Press, Ben Lomond, CA, 1999.

Dilts, R.; ***Modeling With NLP***; Meta Publications, Capitola, CA, 1998.

Dilts R.; ***Visionary Leadership Skills: Creating a World to which People Want to Belong***; Meta Publications, Capitola, CA, 1996.

Dilts R.; ***The Law of Requisite Variety***; NLP University Press, Ben Lomond, CA, 1998.

Dilts R.; ***Effective Presentation Skills***; Meta Publications, Capitola, CA, 1994.

Dilts R. with Bonissone, G.; ***Skills for the Future: Managing Creativity and Innovation***; Meta Publications, Capitola, CA, 1993.

Dilts, R. B., Epstein, T. and Dilts, R. W.; ***Tools for Dreamers: Strategies of Creativity and the Structure of Innovation***; Meta Publications, Capitola, Ca., 1991.

Dilts R.; ***Changing Belief Systems with NLP***; Meta Publications, Capitola, Ca., 1990.

Dilts R., Hallbom, T. and Smith, S.; ***Beliefs: Pathways to Health and Well-Being***; Metamorphous Press, Portland, OR, 1990.

Dilts, R.; ***Applications of NLP***; Meta Publications, Capitola, CA, 1983.

Dilts, R. & Epstein, T.; ***Dynamic Learning***; Meta Publications, Capitola, CA, 1995.

Dilts R.; ***Strategies of Genius, Volumes I, II & III***; Meta Publications, Capitola, CA, 1994-1995.

Dilts R.; ***NLP and Self-Organization Theory***; Anchor Point, June 1995, Anchor Point Assoc., Salt Lake City, UT.

Dilts R.; ***NLP, Self-Organization and Strategies of Change Management***; Anchor Point, July 1995, Anchor Point Associates, Salt Lake City, UT.

Dilts, R., "Let NLP Work for You", Real Estate Today, February, 1982, Vol. 15, No. 2.

Eicher, J.; ***Making the Message Clear: Communicating for Business***; Grinder, DeLozier & Associates, Santa Cruz, CA, 1987.

Erickson, M. H.; ***Advanced Techniques of Hypnosis and Therapy; Selected Papers of Milton H. Erickson, M.D.***, Haley, J. [Editor], Grune & Stratton Inc., New York, NY, 1967.

Gordon, D.; ***Therapeutic Metaphor***, Meta Publications, Capitola, CA, 1978.

Haley, J.; ***Uncommon Therapy; The Psychiatric Techniques of Milton H. Erickson M.D.***, W. W. Norton & Co., Inc., New York, NY, 1973.

Korzybski, A.; ***Science and Sanity***, The International Non-Aristotelian Library Publishing Company, Lakeville, CN, 1980.

Laborde, G.; ***Influencing With Integrity: Management Skills for Communication and Negotiation***; Syntony Inc., Palo Alto, CA, 1982.

Lofland, D.; ***Thought Viruses***, Harmony Books, New York, NY, 1997.

McMaster, M. and Grinder, J.; ***Precision: A New Approach to Communication***; Precision, Los Angeles, CA 1981.

Moine, D.; ***"Patterns of Persuasion"***; Personal Selling Journal, 1981, 1 (4), 3.

O'Connor, J. and Seymour, J.; ***Introducing Neuro-Linguistic Programming***; Aquarian Press, Cornwall, England, 1990.