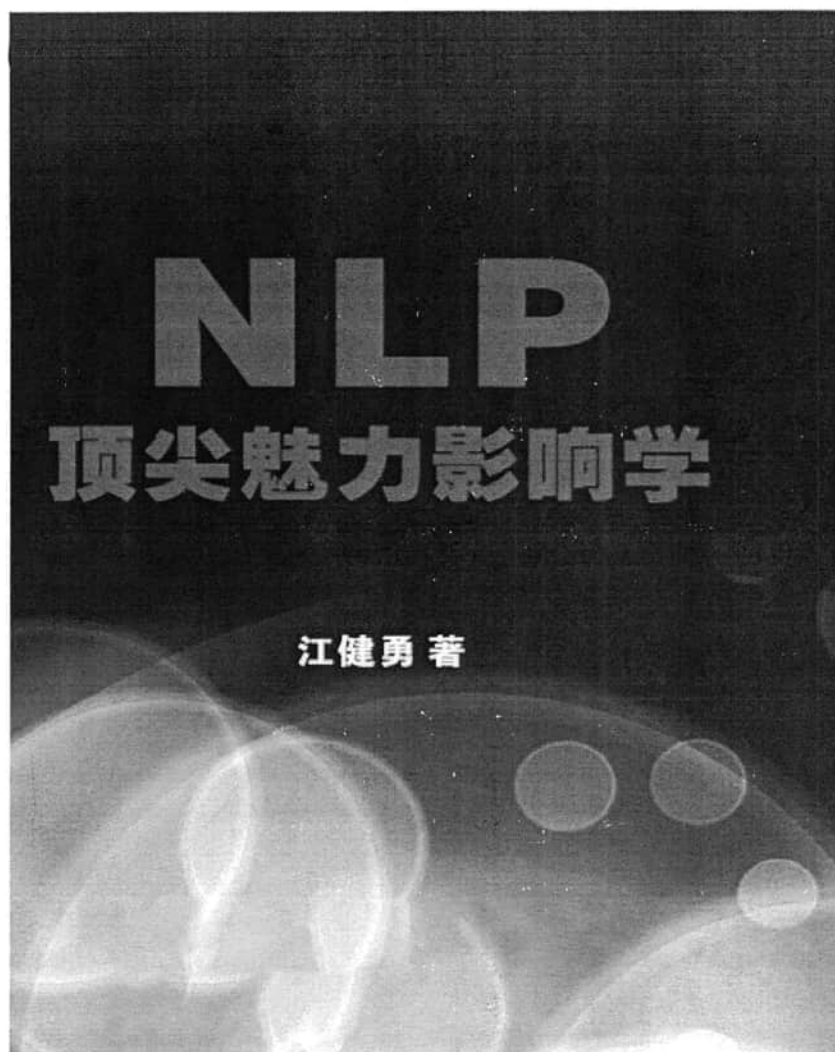






目录

第一部分 毒辣 NLP 讲义.....	1
NLP 成功模式.....	1
眼睛解读线索.....	2
感官用词.....	2
观察力.....	3
眼神的运用.....	3
亲和力.....	4
言谈模仿.....	4
同步和引导.....	5
三种基本的声调.....	7
隐晦命令.....	7
假设布局成交.....	10
超级影响话题方程式~最实用的言谈催眠法.....	11
讲故事的催眠术.....	11
价值观和准则的引出.....	13
影响全体的~普遍经验.....	14
价值观的灌输.....含意装置法.....	16
消除抗拒.....	18
帮助他人改变.....	18
未来引导的程序.....	19
成为 NLP 大师的终极心法.....	19
附录 1: 简单有效的 NLP 影响方程式.....	19
附录 2: 催眠话题分析.....	20
附录 3: 催眠话题分析.....	21
附录 4: 催眠话题分析.....	21
附录 5: 催眠话题分析.....	22
附录 6: 心理状态引出法.....	22
附录 7: 和陌生人谈天练习.....	23
第二部分 极速掌握毒辣 NLP.....	25
第一天 (毒辣 NLP 毒辣表情应用).....	25
第二天 (毒辣 NLP 引导技巧使用).....	25
第三天 (毒辣 NLP 含意装置故事播种技巧).....	29
第三部分 毒辣 NLP 课程实录.....	35



NLP 介绍.....	35
观察力	38
眼睛解读线索	48
眼睛线索练习	50
亲和力	65
言谈模仿	79
开放问题与封闭问题	85
同步与引导	100
怎么样做印象心锚	112
感官用词	113
心锚电影示范：露露	121
三种声调	123
隐晦命令	130
心锚	138
假设成交	141
讲故事	149
电影示范：幸福终点站片段	156
影响策略	159
隐喻	167



第一部分 毒辣 NLP 讲义

NLP 成功模式

1、明确知道自己的目标

除了知道不要是什么，一定要知道“我要的是什么？”

2、采取行动

假设自己已经达到目标，从目标的立场，推理出所有的过程。“我要采取什么行动才可以达到这目标？”

最少推理出三个选择。

3、观察是否接近目标

假如观察到偏离目标，重复第 2 个步骤。

假如观察到接近目标，保持所采取的行动。

4、灵活性的调整所采取的行动直到达到目标

在合法及没有伤到任何人的情况下，不择手段。

思想形态认证

特点	视觉型	听觉型	触觉型
语速	快	中	慢
语调	高	变化	沉
呼吸	上部	中部	下部
动作	大	普通	触摸
视线	上	旁	下



毒辣 nlp



图 · 眼睛解读线索

眼睛解读线索

V^R : 记忆中的视觉意象：以前看过的意象，以这个方式来回想第一次看见时的景象。

V^c : 建构的视觉意象：对以前没有看过的事物的想象或意象。

A^R : 记忆中的听觉声音：以前听过的话语或声音。

A^c : 建构的听觉声音：以前没有以这种方式听过的声音或话语。

A^D : 听觉性的对话：和自己或别人进行对话。

K : 触觉性的：感受、感觉和情绪。

感官用词

当你听出对方谈话中所运用的字眼类型，你就用回同一类型的字眼来与对方沟通。

视觉型	听觉型	触觉型	不定型
观察	听到	觉得	察觉
看法	说法	感觉	理解
清楚	讨论	掌握	领悟
观点	回应	接触	知道



明显	吵闹	冷淡	明白
看看	谈谈	乏味	记得
回顾	安静	痛心	相信
模糊	问答	稳定	想法
注目	解答	沉重	注意

观察力

身体的角度

头部的角度

手足的动作和位置

表情变化：眉、眼、瞳孔大小、视线移动、鼻、嘴、脸色、极微表情等。

声音：速度、调、音量、常用字、感官用词

呼吸：速度、位置

初学者每次见到一个人有表情变化时，内心开始描述他的表情。

谈话中，请常留意对方的“极微表情”。

眼神的运用

基本方法：

- 看着对方两眼中间的鼻梁。

讲价钱、提出要求、或拍马屁时，一定要保持眼神稳定的接触，不可看其他的地方或眨眼。

诚意眼神

保持眼神稳定的接触，然后头部轻微的向旁边倾斜。会使对方觉得你有诚意或关心他。

也可以让一个陌生人觉得你有真诚的友善。



亲和力

瞬间与任何人建立亲切感和倍增。怎么快速的拉近彼此的关系。让别人更加尊敬和喜欢你。

任何可以观察到的行为都可以模仿。

直接模仿：将自己变成如对方的镜影。

间接模仿：用自己的一个行为来模仿对方的另外一个行为。

你的功课——第一阶段，一交涉就马上直接模仿对方的头部动作，身体、手足等，要慢几秒才模仿，

第二阶段，以上第一阶段，再加上模仿对方的表情，声音，呼吸。

第三阶段，以上两个阶段，再加上模仿对方的一些无意识细微动作。

- 初学者，最好练习模仿一个你不需要跟他讲话的陌生人或模仿一位你不需要回愿他的人，当你能够很自然的模仿时，就开始练习同时模仿兼说话回应。

- 初学者刚开始练习模仿时，模仿得越接近越好。当你能够很自然的模仿时，就开始练习模仿得越来越细微。

言谈模仿

在一问一答言谈间，运用对方所注重的用词，回应对方。然后再进一步将对方所注重的用词，逐步分解，重点在于不断重复回应和分解两个步骤，这是一个可以深入了解对方的技巧，同时可以很快的建立投契感。假如不用言谈模仿而不断问问题，会让对方有被盘问的感觉。

注意的用词的重点——语气特别、重复次数、表情动作。

回应：用对方的重点用词来问一个问题，对方将很自然的认同。

分解：以问题来问对方，其重点用词是什么意思。

你：其实你们是需要一个怎样的人才会觉得满意呢？

他：最重要的是他一定要有责任感。

你：你认为最重要的是一定要有责任感？（回应求证）



他：当然！责任感非常重要。（求证成功）

你：我同意，责任感是非常重要的。那么我想知道一下，道个人要怎样才可以表现出他有责任感呢（第一层分解）

他：最起码他一定要完全明白我们的要求。

你：哦！他一定要明白你们的要求？（回应求证）

他：对！（求证成功）

你：我赞成你的说法。但是要完全明白一个人的要求是不容易的。你认为一个人要怎样才可以完全明白你们的要求呢？（第二层分解）

他：至少，有不太明白的地方一定要问清楚。

你：哦！至少他一定要问清楚？（回应求证）

他：对！（求证成功）

你的功课

第一阶段，别管自己要怎样回答。只管找出对方的重点用词，同时把对方所用的重点用词，尽量记起。

第二阶段，开始将对方的重点用词，作出回应求证和分解。

第三阶段，在影响过程中，尽量用上对方的重点用词。

言谈模仿的好处：

让对方觉得我确实有在听，因为我用对方的语言心锚来应对对方。

让对方不断认同你，因为我用对方的语言心锚来应对对方。

制造亲切感，因为对方觉得我有听，同时对方又不断肯定我。

减少误会。

同步和引导

同步=不可否认的事实。或者是听众的目前状况。用同步的目的就是要让对方进入认同的状况。可以用 tag question，是不是？对不对？不是吗？来让对方点头。其中一种惯用的方法是发表正反面对比意见。



毒辣 nlp

引导=想要对方接受的意见。

说服力强的人，通常会先两个同步，然后一个引导。沟通能力弱的人，通常不惯用同步，而一开始就用引导。

我知道你是不可能现在就完全接受我的说法。（同步）因为每个人对**都会有个人的看法（同步）所以今天，我希望能够了解你对**的看法。同时我也要求你花些时间了解我的看法。

每个人都希望作出最好的选择。（同步）有些事情对你来说，可能不是很重要的。但是有些呢却非常重要。（同步）那么我们这次见面的目的，其实就帮你了解**的重要性。（引导）

当你第一次见到一个人的时候，你不知道是否可以相信他。（同步）但是当他跟你讲话的时候，你发现这个人的某些优点，（同步）然后你就开始知道你会越来越喜欢这个跟你讲着话的人。（引导，暗示着现在我就是那个跟着你讲话的人。）

我知道我不认识你，你也还不认识我，当然在这样情况下开始我们的合作，未必是最好的选择，但是我在这一领域，是已经拥有多年的经验……

互动式的同步和引导

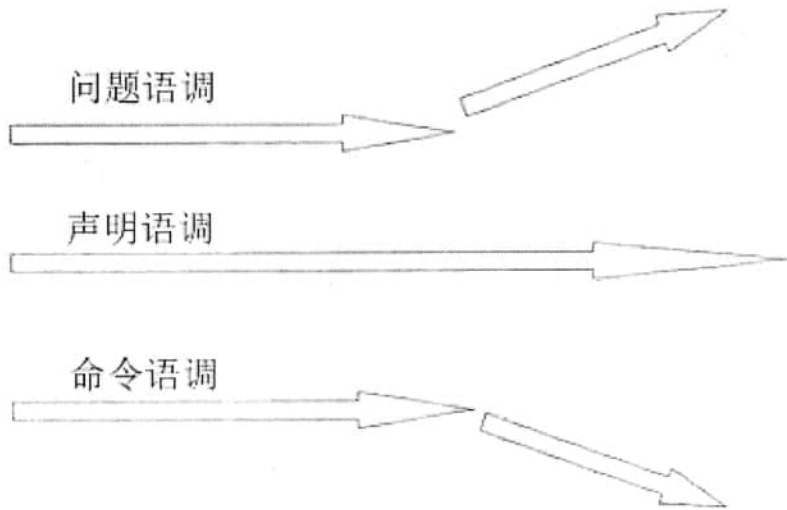
	方法	目的
1	运用言谈模仿来问出关于对方所面临的挑战或问题。	
2	把对方的挑战，以更详尽的方式，讲回给他听。	
3	给对方建议。	



以同步和引导消除抗拒

	方法	目的
1	列出对方所有抗拒你的原因。	
2	列出对方应该接受你所有的原因。	

三种基本的声调



隐晦命令

运用语调、手势、表情，将一个命令隐藏在一句话中，对他人作出潜意识的影响。它可以让你：

- *超越他人的理性防线。
- *将信息直接植入他人的潜意识中，快速影响其决定。

米尔顿 艾瑞克森医生通常会在隐晦命令的前后稍微停顿。当发出命令时，可以把声调放沉，放慢，或放入适当的情绪。

当一个人听到一些他很有兴趣的事情时，通常都会很容易的……完全被吸引着。（同步，隐晦命令）

很多人会……马上做**。其实你没有必要……现在做。除非……你觉得



毒辣 nlp

非常好。那么到时你才……选择也是可以的。

有很多人认为，当你听着这种音乐时，你会很容易的变得轻松。

当一个人已经知道这个产品的好处，只要公司有足够的预算，是可以……马上跟我们订购的。

命令例子		
这是你要的	你想要	你觉得满意
越来越喜欢	用心的听	觉得很舒服
马上行动	采取行动	时常认同我
完全肯定	被吸引着	看到他的益处
觉得有需要	越来越兴奋	让自己完全相信
这个难得的机会	你有兴趣	相信我
时常想着	这是最好的	有很好的感觉
看起来很好	听起来很好	这是很重要的
把握这个机会	决定要这一个	现在就买
现在选择	把犹豫放下	改变你的想法
越来越有利	把自己打开	很有吸引力
觉得非要不可	这是你的梦想/理想	觉得很熟悉

引用词	隐晦命令
当你……	对（……）觉得很兴奋
你可以……	……很留心的听……
你有没有曾经……	……很全神贯注……
你有没有试过……	对……觉得很有兴趣
你有没有想过……	对……有很好的感觉
我不知道你可以变快……	……完全相信……



你或者会……	……时常想着一个人……
你可能会……	……觉得有需要……
有些人……	……越来越喜欢……
很多人……	……把握这个机会……
你没有必要……	……马上行动……
你不必……	……觉得很满意……
有人说……	……完全认同一个人……

最重要的催眠命令功课

将“感觉很好”“有很好的感觉”“觉得非常好”等指令运用在以下的日常生活中：

- 1、刚认识新朋友时
- 2、在收银处付钱时
- 3、面对服务员或销售员时
- 4、称赞别人时

可以把以上的指令放在隐晦命令、反面命令或引述命令等方法里把它写成种种可以在以上日常生活中，适合运用的句子。一有机会就马上练习。同时又可以让人有好的感觉，实为一石二鸟之策。

另外一种设心锚的方法，是不需要问问题的。只是在说话的过程中做之。
*代表一个特定的动作，&是另外一个特定的动作。

每个人都想作出最好的决定*。当你作出一个选择的时候，你会开始比较。比较一下有那些事情是不重要的&，有那些事情是很重要的*。有些是很琐碎的&，有些却是你已经寻找了很久的*。那些不重要的可能是一些很普通的事情&，那么那些很重要的可能是一些你一定要*又很特别的*。假如有一些人（向外指）是讲一些不重要的事情&，你会觉得好像要应付他。但是当一个人（自指）是跟你讲些你认为是很重要的事情*，你会很自然就……全神贯注，对不对？那么今天我跟你介绍我们公司的服务*。当然，我不能肯定我们公司的服务*，对你来说是不是很重要。但是，我相信我们公司的服务*有几个特别的地方，是你还没知道的……（适当的地方，讲到优点时，启动心锚*）那么我知道你当然现在用着其他公司的服务&，我也相信你现在所采用的服务&，在



毒辣 nlp

某些方面也可以帮到你。只是我自己……对我们公司的服务*……非常有信心，所以才向你推荐我们公司的服务*。

假设布局成交

时间上的假设：

在还没有 X 之前，你要不要 Y？X=你想要的，Y=局

在还没签约之前，你需不需要我再将这一部分解释多一次？（认定了会签约，问题是签约之前要不要多解释多一次而已。）

在我们还没有见面之前，你想不想我把我们公司的资料传真给你？（认定了会见面，问题是要不要先传真给你）

二选一的假设：

你想要 X 或者是 Y 呢？X 和 Y 都是局。

你想现在就签约呢还是回去和家人商讨后才签约？（认定了会签约，问题是现在或是回去后而已）

假如我们……安排见面的话，（隐晦命令）你认为是这个星期见面还是下个星期见面比较好呢？（认定了见面，问题是这个或下个星期而已）

知觉性的假设：

知道、明白、了解、发觉等。

你知不知道我们的公司在同行之中，是可以给到最合理的价钱？（认定了本公司给最合理的价钱，问题是你知不知道而已）

我知道你不可能……现在就改变你的想法。（反面，隐晦命令）但是你有没有发觉到，我所提出的几个要点，其实是很有道理的？（认定了我提出的要点是很有道理的，问题是你有没有发觉到而已）

简单假设：

用完全正面的句子：



你可以几时作出决定？Vs 你要多久才可以作出决定？

你会不会方便告诉我？Vs 你会不会介意告诉我？

请相信我 Vs 我不会骗你

超级影响话题方程式~最实用的言谈催眠法

预设话题法：

- 1、回想一下有什么主题是常围绕着你工作上，或生活上的话题。
- 2、把话题写出第一个草稿。
- 3、你希望如何影响对方？
 - *你要对方作出什么行为？签约、决定、买卖、行动。
 - *你要对方进入什么心理状况？开心、讨厌、兴奋、紧急、喜欢。
- 4、重读草稿时，加入 nlp 间接催眠暗示技巧：隐晦命令、心锚、假设、同步引导等。请依 3 所决定的方向来设计你的间接暗示。
- 5、重写原稿。
- 6、自我演练。

讲故事的催眠术

讲故事的催眠影响术分两种：个人故事法与隐喻法。

个人故事法：

- 1、从自己的人生经验中，记录下所有的精彩和感性的故事。（长度是半分钟到 3、5 分钟）
- 2、剪接：1）把所有不重要的资讯细节剪去，只要剪掉后的故事还是能够明白。2）松紧交替、散播勾魂。3）加强示高价值，剪去示低价值。
- 3、补缺：故事是否太过戏剧化？太过完美？
- 4、意境成事实的结论法则：把故事中的意境，设下“心锚字眼”，再复



毒辣 nlp

制到目前的互动，如此“意境”和“环境”就结合了。

5、策略性印象播种：问自己要在对方脑中种下什么印象？诚实、有趣、创意、克服万难、联系、爱心、孝顺、尊敬……

隐喻法：

1、找出“问题”的主要题材。

2、找出要达到什么“目标”。

3、找出“引导”对方从“问题”达到“目标”的“过程”。

4、设计一个相关的隐喻故事。可从奇幻故事、人生经验、个人经验、传说等找题材。隐喻故事的内容其实就是一个间接的同步和引导。同步就是所谓的“问题”，借用隐喻的方法来间接“引导”对方潜意识的“过程”。加强隐喻故事戏剧化和情绪化的效果。（可以从好的电影，或好的故事中找出方法。）

5、设计出一个终极的大挑战、大危机来成为故事中的终极转换点。

6、故事中的角色因为经历了终极转换点而有了新的观点、领悟或行为。进而达到了“目标”。

Federal Express 是一个每天做上亿的生意。

在总行的输送器有一天不能够动，叫了很多专家来修理都没修好，每天损失上亿的生意。

后来听说有一个在这行里的修理专家之神，很辛苦找到他，很机缘巧合找到他，总裁 Fred Smith 跟他说钱不是问题，最重要是能够修好。

他看了公司的蓝图、输送器蓝图、问了公司里的工程师，走到总行里的其中一根柱子，往上一看，看到了一个电路盒子。叫人拿了楼梯，然后爬了上去。打开了盒子，找到其中一个螺丝，把那螺丝扭了一下，在扭第二下时，轰！总行里的所以输送器，全部开始运作了。

总裁 Fred Smith 整个人就松弛下来了，很开心的跟这位专家说“谢谢你，我们要给你多少钱？”

专家说“十万元是一个公道的价钱。”



总裁说：“啊！有没有搞错。请你跟我解释一下为什么这是一个公道的价钱？”专家拿出一张纸，在上面写了几个字，交了给总裁。

总裁拿过来一看，笑得很大声然后说“原来如此，我们马上就给你钱。”

纸上写着：扭螺丝收 1¥，知道扭那一颗螺丝收 ¥99999.00

价值观和准则的引出

价值观：我们想要的或我们以为自己想要的。

准则：我们对自己的价值观所下的定义和标准。

可以引出价值观的问题：

你认为 X 最重要的是什么？

X 可以是：

一段美满的感情

聘请一个人/经理/……

你购买一部车/时

你理想中的（男朋友/女朋友/伴侣/职员/经理等等）

你最（喜欢/欣赏/羡慕）的（同上……）

记得运用言谈模仿（backtracking）的开放式问题和封闭式问题两种技巧来引出对方的价值观。运用开放式问题来让对方讲出自己的重点用词，运用封闭式问题来得到更多的重点用词 和加深共鸣。为了不要让对方觉得你不断重复对方的重点用词，有时候你不用封闭式，只是讲些话来认同对方，而这些认同的话中却可以采用他提供的重点用词。

然后问准则问题来找出对方价值观的定义：

你怎样知道 Y 或你怎么才知道 Y？

Y 是对方所用的重点用词。

不断的重复问什么和怎样这两个问题来引出对方的价值观和准则。记得



毒辣 nlp

把自己的故事和价值观也加插其中。

尽量将价值观和准则的重点用词记起来。把这些重点用词放进你要讲的话、催眠剧本、话题、故事、隐喻中等等，甚至可以针对性的以这些价值观来设心锚。假如你的产品或服务不符合对方的价值观和准备，千万不要将之联系到自己的产品或服务上。后果自负。

以下的这个例子是在应征时，用来引出对方聘请人的价值观和准则。须注意在你还没引出他的价值观和准则前，你已经暗地里影响着对方认为你就是他们要的人。

应征时：我知道你已经看过了我的履历，同时你也跟其他的应征者见过面了。所以，在你的脑海中也应该有了一个理想的人选，一位你想找的人，一个你想聘请的理想（经理/行销员等）。我想问一下的是，当你想到这个你想聘请的人时，你认为这个人需要拥有最重要的条件是什么？

影响全体的~普遍经验

普遍经验是一些近乎每个人都有的经验。通常它也是非常好的同步。当对方听到普遍经验时，除了会认同你之外，还会进入相关的心理状况或经验。

高素质的普遍经验通常都自己不小心用上，或从别人口中听到，或从书本或电影电视中得到。请随身携带小笔记本把这些难得的普遍经验记下。

例子：

你有没试过见到一些人（指外）时，你就知道没有办法和这种人沟通。但是你见到另外一种人（指自）时，很奇怪的，你却会很喜欢他们，你会有一种一见如故的感觉。

你有没试过在小时候，你发觉到有一些东西（心锚）是你很想要的，或者是一些很重要的东西（心锚）。然后你就开始想象要买这个东西。你开始存钱，存下了好多的零用钱。最后你用了你所存下的钱来把这个东西（心锚）买下。



请写出一些适当的普遍经验是能够启动以下的心理状况：

很想要买一样东西。

完全相信一个人

很想帮一个人

兴奋

强烈的需要

一些你一定要做的事情

一些你已经不相信的事情

一些不做就会一世后悔的事情

普遍	你知不知道当你对一样东西很有兴趣或很有需要时，你自然就肯对这样东西付出和投资？
仔细	就好像有些女人，因为爱美的关系，就很舍得花钱在美容或化妆的产品。 就好像有些人，因为很喜欢车的关系，就很舍得花钱。 就好像有些男人，因为喜欢上一个女人，就很舍得花钱在这个人的身上。 就好像你小时候，你对一样东西很有兴趣时，你就开始把你的零用钱存起来，你不舍得吃，也不舍得喝。最后把你所存得的钱都花在这个东西上。

普遍	你知不知道有些事情我们会很容易记得，但是有些东西却很容易的一下子就会忘记掉了？
仔细	就好像你刚刚起床时，你知道你做了一个梦，但是你却没办法记得起来。而且你越想它时，你会忘得更一干二净。 就如你见到一个人时，你知道你有见过他，但是你就是没办法记起他的名字。



毒辣 nlp

	就好像你一直不断的提醒自己你一定要记得一些东西，但是偏偏到时候你却忘记了。
--	---------------------------------------

普遍	你有没有试有些东西是你小时候相信的，但是当你长大后就不再相信它了呢？ 你有没有试有些东西是你以前相信的，但是现在你却不再相信它了呢？
细节	就好像你小的时候，很多人都告诉你，只要考到好的文凭和有好的教育，就可以将来赚到很多钱。但是今天我们都知道那不是真的。

以上的例子都是以“普遍”的问题来开始，紧接着以“仔细”的描述来加强对方的反应，甚至还可以再接自己的一些相关的故事来强化它。

记得，你在问“普遍”问题时，你的目的不是真的为了要得到对方的答案，你的目的是透过问问题的假动作来启动对方脑中的经验和状态。

普遍经验的程序

- 1、用问“普遍”问题的方式或隐晦命令等的技巧来将对方的意念开始导向一个特定的方向。
- 2、当你问这个问题时，你自己必须先稍微进入该心理状态。
- 3、用“仔细”来推动对方相关的心理状态。
- 4、运用其他 nlp 技巧、五官用词和情绪化的描述来加强对方的心理状态。
- 5、当对方进入状态时，或在特定的“字眼”处，记得要设心锚，以备将来需要时，能够随时启动相同的状态。

价值观的灌输……含意装置法

运用故事法、话题法将特定的价值观和准则置入对方的内心，这就是……播种。然后，你将一些你有办法触发的准则联系到对方特定的价值观上，目的就是为对方重新定义一个价值观。



简单的例子：我告诉你：“我的父亲曾跟我说一个好的讲师（指自），通常在讲课后，都会给机会你问问题。”然后我开始讲课，讲完课后，我就会跟你说：“现在讲完课后，我会给机会你们问问题。你们有什么问题吗？”如此，我在你的潜意识里，很间接的就是一个好的讲师。因为……我给机会你问问题。

一般做法是：1、引述一个报告、书、文章。2、引述一个人家的故事、话题。3、引述自己的故事、话题。但，这两三个“引述”中，所灌输的价值观是一贯的。

例子：

我曾问过我的学生：“为什么你一定要参加我的课程？”他们都告诉我，当时他们决定要参加我的课程时，他们就好像你们一样，来到听我这个免费的讲座时，我会讲很多新的技巧。每次他们听到一个新的技巧时，他们都会有新的想法。可能是他们看到一些东西（指脸），或是听到一些东西（指口）。当他们有了新的想法时，他们就会有新的兴趣，然后就会有新的承诺要学这个新的学问。

或者我说：“我曾问过很多人为什么他们会要参加一个课程，他们告诉我通常上课的理由有两个：1、有新的东西学；2、这个新的东西跟你生命有关。因为若毫无相关的话，就算是新东西，学来干嘛？”

以上的例子是运用隐喻、隐晦命令等来做含意装置。当我讲完以上的剧本后，我就开始我的讲座。每次我讲完一个新的技巧时，我就会问：“有没有学到新的想法？”来让听众承认他们有学到新的想法。为什么呢？因为我所装置的含意是：学到新的想法——有新的兴趣——有新的承诺要学——参加课程。

在我的隐喻里面，我先播的种是“新东西”会最后牵连到要参加课程。所以，之后的我只要现在不断的激发“新的想法”，教“新东西”就可以了。

*假设你是一个很幽默的人，你可以很随意使别人笑，你会如何装置含意来让对方喜欢你？



毒辣 nlp

*如何装置使人觉得你是一个信得过的人？

*假设你为对方的某个心理状态设了一个特定的心锚，如一个开心的心锚，你会如何装置含意来让对方喜欢你？完全相信你？

消除抗拒

- 1、引出对方的价值观和准则，设下心锚 x。每次讲到你产品的好处时就触发心锚 X。
- 2、每当对方提出抗拒的理由时，设下另外一个心锚 Y。
- 3、消除抗拒的心锚 Y，加强价值观和准则的心锚 X。

例如：

我很了解你的现况。而且我也很高兴知道你是一个非常小心的客户，因为这表示你不是一个乱作决定的人。通常在这个时候，很多人都会根据自己过去的经验。来决定什么东西 Y 要放下。什么东西 X 要注意。当你发觉这些东西 Y 是不必要的时候，你可能会……放弃它 Y 或忘记它 Y。但是当你发现到某些东西 X 是和你过去经验符合时，你可能就会……接受它 X 也很自然的 需要它 X。我想知道一下，你过去有没有……

帮助他人改变

江老师如何帮助一位空姐忘掉前任男友的痛苦经验。

- 1、每次讲起对前任男友的愤怒和烦恼时，我以右拳设下伤痛的（心锚 1）
- 2、当她告诉我在她还没认识前任男友前，她是一个开心果时，我就不断的问得越来越仔细。当我见到她进入良好状态时，我会以言谈模仿的方式，重复她的开心重点用词，同时以左手无名指在沙发上刮了一下。如此就设下了开心（心锚 3）
- 3、两种心锚设了多次后，我开始作未来引导说：“在不久的将来，可能几天，几个礼拜或几个月内。你可能会想到你的前任男友（心锚 1），他打电



话给你（心锚 1），或你可能会见到他时（心锚 1）……你可能会开始……（我举起双手大喊一声吓她，此为头脑空白的心锚 2）……你会想到其它一些更重要的东西（心锚 3）”

4、我久不久就会连续的触发心锚 1→心锚 2→心锚 3。目的是让他的头脑不断很下意识的演练（一见到前任男友）→（头脑一片空白）→（回忆起自己是个开心的人）多次。

未来引导的程序

- 1、设心锚。
- 2、透过“策略性模糊”的描述，把对方的念头带到未来。
- 3、讲出对方“特定”会看到、听到、感觉到、想到的可能性情景，这些情景将会变成对方环境中的……“触机”。
- 4、启动心锚而讲“策略性模糊”的描述，引导对方到你想要的地方。因为你把“心锚”复印到对方未来的环境中，以后他的环境中只要出现你预设的“触机”，你现在所设下的心锚就会被启动了。

成为 NLP 大师的终极心法

不要全部的招式一齐练习，要把一招练到熟练了，才练习另一招。
不要期待效果，不要完美的预计，你要的效果就是不断的练习

附录 1：简单有效的 NLP 影响方程式

这一页是这份讲义中，最重要的精华。

一般情况：

- 1、眼睛观察肢体表情等，耳朵听对方的语调和重点词句。
- 2、模仿对方肢体、表情、语调和重点词句。



毒辣 nlp

3、以言谈模仿来使对方产生认同。凡是有正面话题的认同就设一个心锚。凡是有负面话题的认同就设另外一个心锚。设越多越好。

4、然后以同步和引导的方式来开始影响对方。特别是当你做到“引导”的那部分时，记得同时触发之前所设的正面心锚。

5、当对方提起抗拒的理由时，你就马上触发之前所设的负面心锚。

男女情爱：

1、眼睛观察肢体表情等，耳朵听对方的语调和重点词句。

2、模仿对方肢体、表情、语调和重点词句。

3、以言谈模仿来使对方产生认同。凡是有正面话题的认同就设一个心锚。凡是有负面话题的认同就设另外一个心锚。设越多越好。

4、话题中尽量加入如“喜欢我”“爱上我”等的隐晦命令、反面命令或引述命令。发出此等催眠命令时，记得同时触发之前所设的正面心锚。或者讲到如“喜欢一个人”“爱上一个人”时，就记得指一指自己和同时触发之前所设的正面心锚。

5、视你个人价值观而定，如果对方一提起你的情敌的话，你就马上触发之前所设的负面心锚。

附录 2：催眠话题分析

今天我来到这里，不是要你跟我买，而且，也不是每一个人都需要这个产品。我今天来这里的目的，最重要是教育你。

意思是说，客户是最怕做错决定。所以在你还没有决定跟任何人买，就算是要跟我买之前，我们要确定你已经得到足够的相关资讯。

有一些人，他们根本不管你是否买到一个你需要的产品。

而另外的一些人呢，就算你没有需要，他们都要想尽办法说服你买越多越好。

但是，最重要的是，你是客户，主控权在你的手上，我认为身为客户，你多多少少是知道你需要的是什么。

而当你跟一个人买东西时，是因为你发觉到这个产品的好处，很符合你



个人的需要，甚至你能想象到它未来怎样帮到你。

其实，钱，每个人都想赚，但是我最想要的顾客，是那一种跟我们买了好多年过后，还是继续的觉得满意。

所以假如你认为有一个产品是不能够符合你的需要，请告诉我，我若知道其他地方有更适合你的产品，我会告诉你。

附录 3：催眠话题分析

今天我来到这里，不是要你跟我买。而且，也不是每一个人都需要这个产品。我今天来这里的目的，最重要是教育你。

意思是说，客户是最怕做错决定。所以在你还没有决定跟任何人买，就算是要跟我买之前，我们一确定你已经得到足够的相关资讯。

因为销售员有两种，第一种销售员是他们也怕一样东西……他们怕你怀疑他，怀疑他的产品。但是如果他们只是怕你怀疑他的话，这种销售员是有问题的。

说实的，我也怕客户怀疑我，也怕人家不相信我，但我更怕我的客户买了后会后悔。

其实，钱，每个人都想赚，但是我最想要的顾客，是那一种跟我们买了好多年过后，还是继续的觉得满意。

所以假如你认为有一个产品是不能够符合你的需要，请告诉我，我若知道其他地方有更适合你的产品，我会告诉你。

附录 4：催眠话题分析

我的经验告诉我，我是没有办法强逼一个人喜欢我或爱上我。

我唯一可以做到的，是让自己成为一个对方可以爱上的人。

那么他们是否要跟我在一起，完全是他们自由的决定。

爱情火花这种东西，如果是没有的话，就算你常跟那个人见面，还是不可能。但如果你跟一个人有火花的话，就算那么不能见面，你也会不断的想起他。



毒辣 nlp

因为当我们爱上一个人的时候，不只是因为你看到这个人，或听到这个人的声音，而让你有一种很好的感觉。更重要的是，你的直觉告诉你什么？

每一个人的内心都有一把直觉的声音，当你这一把内心的声音，不断在重复的告诉你：“哦！这就是你一直都在寻找的。”你就会有一种终于明白的感觉。

我，也有这一种声音，我记得有一次……

附录 5：催眠话题分析

我知道很多人说客户是买产品，这个是不认同的，我认为不管你买什么，你是要买一个“结果”。

我可以把产品好处和功能讲完给你听，但是如果这些好处所带来的“结果”不是你要的，就算我讲出八千个产品的好处，都没用。

所以一个客人要买东西的时候，是第一他知道了产品的结果。第二，除了知道结果，他还知道结果和自己的密切关系。

买东西的人分成看痛苦和看快乐的两种人，第一种就是你想知道你买了后可以解决什么问题，第二个就是你想知道买了后你可以得到什么。

举例，我买车是为了解决交通问题，但一些人买车是为了得到一些东西，如享受、地位。有些人买书是为了应付一些问题，但我买书是为了要得到享受，那么你买东西的时候，你觉得你是哪一种？

附录 6：心理状态引出法

你可以透过问问题、普遍经验的描述、讲故事或对对方作出一些事情的种种方式，来引出你想要对方进入的心理状态。

问问题的方式

以引出价值观和准则的问题来引出对方的心理状态，记得把每一个价值观都设在同一个心锚上。然后把对方所有的价值观都列出来，再问对方如果他真的能够享有这些所有的价值观的话，他会觉得如何。对方你反应时就马上设心锚。



假设你是卖房子的话，当你和客户在屋子里时，你可以跟你的客户说：我有很多客户都说，当你进入一所和你有缘的屋子时，你很可能会…有些特别的感觉（触发之前所设的心锚）…请问…

针对对方的某一种经验，以言谈模仿的问题，不断仔细的问下去。目的是要对方也以很仔细的方式描述他的经验。记得看准时机设下心锚。

假设你是以言谈模仿的问问题技巧，不断使对方仔细的描述他最甜蜜的恋爱经验。设下心锚后，可以对他说：“其实有些时候，你对某个人（指自己）时，忽然莫名其妙的开始……有些特别的感觉（触发之前所设的心锚），你可能会很好奇想知道为什么你会喜欢这个人。”

附录 7：和陌生人谈天练习

1、任何时候，身旁的单独陌生人，就是你增加 NLP 功力的好机会。

2、我通常是用“双重普遍”问题来打开话题。例如在飞机上我会问“是你去 KL 呢，还是回 KL？”他们肯定是不会答 NO，而会答他们是去还是回。如果他们看起来是蛮年轻的话，我下一个问题就是“那么你是读着书呢还是工作？”如果他们看起来像是工作的话，我就会问：“那么是你在公司上班呢还是拥有自己的生意？”

3、用言谈模仿来找出他们的价值观或他们所有最喜欢的话题，记得要设心锚。

4、接下来就是要运用所设的心锚：

问一问对方目前有没有面对一些挑战。让他描述。让他描述着时，你就不断的触发心锚。

你也可以给对方你的名片，然后说：“在不久的将来，你可能几天，几个礼拜或几个月内，每一次你想到你需要 X 时，或当你知道你的朋友需要 X 时，你可以……打电话给我……我或者可以帮到你。”

如果你想要得到对方的电话，临走前就说：“不如你……给我你的电话……我还有些东西想告诉你。”



关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



第二部分 极速掌握毒辣 NLP

第一天（毒辣 NLP 毒辣表情应用）

电眼神功：先有眼神接触，然后微笑，同时略微偏头露出脖子，这样的眼神和表情会让人觉得被关心和有诚意。

坚定的眼神：眼睛盯住眉心的位置，这样讲出话的时候会让对方觉得你的观点很坚定不容易被动摇

诚意手势：讲话的时候将手放在胸口会让人觉得你是在讲实话和有诚意。

男子汉眼神：将两手食指伸出，与两眉同宽，想象两根手指间有一条线连起来，然后移动到两眉处，想象关联两眉处的肌肉运动，分别左手向右顺着眉毛的方向反复运动，右手向左顺着眉毛的方向反复运动。这样肌肉受到手指的暗示后会加大眉毛处肌肉的紧绷程度，看起来会有一种男子汉的感觉。刘德华就很善用男子汉眼神。

亲和力眼神：将两手食指伸出，与两眼中间部同宽，想象两根手指间有一条线连起来，然后将两手指移动到鼻前两侧，顺着鼻子两侧的斜线，分向左下右下反复移动，眼部下方肌肉受到手指移动的暗示会加强脸部肌肉的松弛，松弛后的表情和眼神看起来是很友善的。

第二天（毒辣 NLP 引导技巧使用）

言谈模仿

先提出一个开放式的问题，再用一个封闭是的问题来回应对方。

比如：你觉得一个好产品应该是怎样的？（开放式），我想应该是耐用和



毒辣 nlp

价格便宜吧，还要有很好的售后。哦，假如现在这个产品是耐用和价格便宜，而且又有很好的售后，你会觉得他是个好产品吗，对不对？（封闭式）言谈模仿会让对方觉得你有在听，并且用对方的价值观回应，会迅速拉近彼此的距离。

同步引导

同步=不可否认的事实。或者用一个封闭式的问题来回应对方。

引导=想要对方接受的意见。

比如：我知道你现在不可能完全同意我的看法。（同步）因为每个人对某些事都有不同的角度去看待（再同步），所以今天我希望我们能理智的谈谈这件事，同时也请你认真的考虑下我的意见。

重要的是：两个同步一个引导。

隐晦命令

运用语调，手势，表情，将一个命令隐藏在一句话中，对他人作出潜意识的影响。它可以让你超越他人的理性防线，将信息直接植入他人的潜意识中，快速影响其决定。

心理医生通常会在隐晦命令的前后稍微停顿。当发出命令时，可以把声调放慢，放沉，后放入适当的情绪。

比如：当一个人听到一些他很有兴趣的事情时，通常都会很容易（完全被吸引着）。完全被吸引着就是隐晦命令当一个人已经知道这个产品的好处，只要公司有足够的预算，是可以（马上跟我们订购的）。马上跟我们订购的就是隐晦命令

如何设计隐晦命令：明确目的，然后写出需要对方执行的指令。

（可以先写指令，然后用宏观说话术模拟出目的）尽量让多个命令在一起使用，命令越多，威力越大，同时不要影响句子的完整性。将命令融入宏观的话术中。

假设布局成交（有兴趣，喜欢+假设=成交默认）



时间上的假设：

没有签约之前，你需不需要我再将这一部分解释多一次呢？

我们还没有见面之前，你想不想我把我们公司的资料传真给你？

二选一的假设：

你想要 X 或是 Y 呢？

你想现在就签约呢还是回去和家人商讨后才签约？

假如我们。。。安排见面的话，你认为是这个星期见面还是下个星期见面比较好？

动作假设成交：

卖葡萄的故事

4 块一斤，报价的同时就装葡萄，称好份量问你，2 斤够吗，然后直接交到你手上。

知觉性的假设：

知道，明白，了解，发觉我知道你不可能。。（现在就改变你的想方法）。

（反面，隐晦命令）

但是你有没有发觉到，我所提出的几个要点，其实是很有道理的？

简单假设

你会不会方便告诉我？

请相信我

价值观和准则的引出

价值观：我们想要的或我们以为自己想要的。

准则：我们对自己的价值观所下的定义和准则。



毒辣 nlp

可以引出价值观的问题：

（你认为（X）最重要的是什么？）

X 可以是：

一段美满的感情

聘请一个人或经理

购买一部车

一个有意义的人生

你最（喜欢、羡慕）的

运用言谈模仿的（开放问题）和（封闭问题）两种技巧来引出对方的价值观。运用（开放问题）来让对方讲出自己的重点词，运用（封闭问题）来得到更多的重点词和加深共鸣。为了不要让对方觉得你不断重复对方的重点用词，有时候你不用（封闭式），只是讲些话来认同对方，而这些认同的话中却可以采用他提供的（重点用词）。

然后问（准则）问题来找出对方价值观的定义：

【你怎样知道（Y）？】或【你怎样才知道（Y）？】

Y 是对方所用的重点词。

不断的重复问（什么）和【怎样】这两个问题来引出对方的价值观和准则。记得把自己的故事和价值观也加插其中。

尽量将价值观和准则的重点用词记下来。把这些重点用词放进你要讲的话，催眠剧本，话题，故事，隐喻中等等，甚至可以针对性的以这些（价值观）设心锚。假如你的产品或服务不符合对方的价值观和准则，千万不要将之联系到自己的产品或服务上。后果自负。

普遍经验

你有没有发现，其实好像全世界的婆婆和儿媳妇都有仇似的？

你有没有试过，有些人其实第一次见他的时候就觉得很亲切，而另外有些人，却不由自主的讨厌他？

关注微信公众号：【²⁸重构文字】获取更多女性成长的内容



夫妻之间的物质生活水平，通常是由收入较高的一方来决定；夫妇之间的精神生活水平，往往是由素质较低的一方来决定。一个女人能有多美，通常是由与她相伴的男人来决定；一个男人能走多远，往往是由与他相随的女人来决定。

你是否注意到，现今的推销与多年前已有不同？以前所用的技巧，（例如高压及迅速成交），不再合适现今的企业环境。消费者和顾客更精明，也世故多了。他们的要求更多，多年前似乎无往不利的推销方式已经不起作用。+【同步引导】消费者进步了，我们与消费者互动的方式也需要进步。人们变得精明，我们也应该更有技巧。更关心客户，了解他们各种层次的需求，才能影响他们，作成采购的决策。

你可能有过这样的经验，走进一家餐厅，女侍不情愿的问，“只有一位？”

普遍经验有层级之分，处在不同层级的人会有不同的普遍经验，在于平时的积累。

第三天（毒辣 NLP 含意装置故事播种技巧）

含义装置（装置+启动）

运用（故事法）（话题法）将特定的价值观和准则置入对方的内心，这就是播种，然后，你将一些有办法触发的（准则）联系到对方的特定的价值观上，目的就是让对方重新定义一个价值观。

比如：通常比较厉害的催眠师，他们看到对方使用一些方法的时候，是有办法立刻讲出那个架构给你知道。然后等一下，再讲出，刚刚那个人讲的故事中，其实是有在播种……（后面备有详细案例）

毒辣 NLP 讲故事

故事有两种：小插曲，三分钟故事

剪辑故事的时候去掉低价值的部分。

故事 1：配合【含义装置】

【装置】：长久以来，购买双方之间，由于咄咄逼人，短视近利，只顾及



毒辣 nlp

卖方的利益，而不顾及买方的需要，而形成藩篱。

引用：约翰纳斯比特在《大时尚》一书中，利用一整章比较在企业还礼和公司理念方面，长期和短期的差异。销售和行销并无不同。

（装置）现今企业的成功，大多由于客户长期的满意，建立口碑，重复购买，而使采购的周期很长。

个人故事：例如，不久之前，我要买一部安全的好车。（讲故事要分清主题与副题，这个故事的主题是比较长期销售与短期销售的差异，而副题则是炫耀自己买了一部 XX 车）我看上一步高价位、豪华的美制柴油车。业务员向我保证，那部车的性能非常好，引擎保用一万五千里，几乎不需要维修。

结果，在第一年之内，十四度造访维修厂（包括四次拖吊），证明那部车的性能一点也不好。每次送厂维修，我对那名业务员及经销商的愤怒，成等比级数增加，最后我终于换购性能良好的外国车。购买新车时，业务员花费很多时间，了解我不只是注重车子的安全性，还要兼具豪华与性能。业务员细心的之处，由于车子的性能良好，每一套系统都有支援的系统，顾及家人和我自己的安全。业务员还说，由于双重的安全系统，及高性能的因素，我在一年之内可能需要数度进厂维修。他说的对，第一年车子进厂维修十几次。但是，每次维修都增强了对他们兼顾安全与性能的观念。

【启动】：他们所采用的方法，使我觉得收到关心，安心的享用这部车，觉得自己买对了。你认为哪一家汽车公司，可以使我重复购买，继续做我的生意？

（故事中没有该汽车的品牌和价格，取而代之的是像“安全性”“豪华”等标准，还有对一些细节的描写，如：每一套系统都有支援系统。和数次维修。都能让人觉得作者的经济实力很强，却没有炫耀的嫌疑）

故事衔接：长期使顾客满意的重要性，从麦当劳成功的例子可见一斑。（让故事不停的讲下去）雷克拉克的麦当劳王国，建立在品质、服务、整洁及价值的基础，这些都是长期的付出。一份炸鸡太老，他宁可丢弃。热狗被手指按了一个凹痕，他也宁可丢弃，而不会端出去。

他知道从 Newark 的麦当劳供应的汉堡，可以看出世界各地的分店水准。他的行销内容，不知是今天卖给顾客的一份炸鸡或汉堡。（简单描述麦当劳的故事，掩饰启动时候的棱角）。



隐喻：

人生有时候就好像拉大便，其实很多时候你已经很努力了，但结果可能只是个屁。

心锚：

偷印象：当我们讲到对方心中的偶像，或理想中的对象，或对你任何有利的形象时，策略性的指指自己，策略性的意思是用比较隐秘的手势，如自指神功一般，我没法在文字里说明，就算我说了，可能很多读者也看不太明白而误导您用错，讲一个大概的方向，就是双手竖起来时，两个拇指自然而然的指向自己的胸口位置。

破坏印象：当我们谈到一些不好的人，令对方反感的事物时，我们可以策略性的指向那些你不喜欢的人，用整个手掌向外推出去，推向那个人的方向。若当时那人不在场，您可以谈到对方反感的内容时策略性的伸出一根手指，（千万不要竖中指出来）每当讲到的时候，就做同样的动作，之后您在谈起其他您不喜欢的人时，可以同时伸出那根手指，这样就把坏印象和对方链接到了一起，也是 NLP 心锚中十分毒辣的用法之一，在您不讲对方一句坏话的同时，破坏了对方的印象。

种心锚：当我们讲到一些美好的事物时，如破坏印象般的伸出一根手指，但不要是同样的手指，最好不是同一只手，这样就比较容易区分，之后每每讲到您的产品或您希望给对方好感的東西上，伸出那根手指，就把好的感觉链接上了。一个温馨的提示：当您种心锚的时候要掌握好时机，通常要超过 3 次以上，重复的次数多的时候，成功率就越高，这区别于传统 NLP 中心锚需要等到情绪的启动，而毒辣 NLP 是不完全借助情绪也能启动的。

未来引导（时间扭曲）

比如，其实未来引导非常的简单，我一讲你就明白了。

透过【策略性模糊】的描述，把对方的念头带到未来。

讲出对方【特定】会看到，听到，感受到，想到的可能情景，这些情景会变成对方环境中的……（启动开关）



毒辣 nlp

以后你一看到这只铅笔，就不自觉的会想起我。你曾说这是我们的歌，你一听到这首歌的时候，你就会想起我，我也会想起你。

我送你的这只表，当你晚上听见它的滴答声时就会想起我，同时我也会想起你。

时间扭曲要配合其他的技巧运用，尤其是要配合好心锚的运用。然后通过讲话，让一个人策略性的去想象未来发生的某事，连接之前的这个心锚，让女生在这个在未来发生的特定事件时启动心锚，达成时间扭曲

时间扭曲案例示范

比如你正和某女生聊得火热，这个时候，你可以将自己心爱的某样东西比如戒指，眼镜，或是一支钢笔，送给她。告诉她，以后你看到这东西，就好像看到我一样，会好像我就陪在你身边，你也会想起我们在一起的美好时光，那个时候我想你肯定特想打电话给我，想我立刻就能出现在你身边，但我不是悟空，可能要等一会才会出现，我觉得这样才是爱的感觉，我很享受。

含义装置法应用案例

含义装置的 结构是 装置+启动

装置=一个复合相等的句式，比如：通常孝顺父母的人一有时间就会回家多陪陪父母，会给父母买些他们爱吃的东西。

启动=讲一个陪父母的故事或给他们买吃的的故事。

或者直接用行动表现出来比如我会告诉你 这周我不用加班了，已经给爸妈打过电话，周六回去，然后住一晚。

这样就把孝顺父母和你联系了在一起。

你=孝顺父母。完整的案例：

其实我觉得孝敬父母的人一有时间就会陪在他们身边，而不是自顾自的逍遥自在，还会给他们买些爱吃的东西。我发现很多人只是给父母钱花，其实他们并不知道父母真正的需要是孩子能多陪在身边。有一次中秋节，我就记得因为要加班和约好了同事去玩，但后来我打电话回家，才知道爸妈早就准备好了等我回家吃饭，虽然他们嘴上说让我忙自己的事，但我从电话里可



以听得出他们的思念，你知道那种感觉。后来我又打电话和同事讲明，他们也十分理解，并且也要回家陪父母，我记得那次，我还买了老爸最爱吃的烤鸭。其实父母要求的真不多，能看到你就心满意足了。

假设成交布局法应用案例

下面我给出三个假设布局的例子

假设布局有个前提，是对方有兴趣+默认=成交

方法包括：双选~ 例如，你要 A 还是要 B

用到我销售书的时候 可以这样用， 你是先打款还是下载附件后再打款？

加入隐晦命令后：

我不太确定你已经下定决心……现在就买下来，所以方便问你几个问题吗？（问问题的目的是假设布局）我是用支付宝交易的，你是知道的吧？（知道）你知道如何交易流程吧？（是的）（如果不知，我就告知如何交易）最后问对方是先打款还是下载附件后再打款？

假设布局还包括： 当你去过我的课程之后，你就会……完全明白，因为我可以现场表演给你看，你就能更快的掌握，之后反复演练，直到熟悉为止，一旦你熟悉了一个技巧之后，你就能让后面的练习更顺畅和更快速，只要一有机会就出招，这些技巧是可以在短时间内……完全掌握的

另外还有一个内容是知觉上的假设

比如，你知不知道这些技巧全部都是经过验证并且是真实有效的？（这里无论是知道还是不知道，我都是以这些技巧是经过验证并真实有效为前提（看到这里我相信你已经完全学会了毒辣 NLP 的所有技巧，未来的今天你可能已经把这些技巧用在你的生活中和人际关系中，同时你肯定因为运用这些技巧找到了自己喜欢的美女，此时你已经庆幸自己的选择是多么的明智，当你使用这些技巧的同时你会想起那些在你生命中帮助过你的人，你用技巧用的越多，你就会越想感激他们）



毒辣 nlp



第三部分 毒辣 NLP 课程实录

NLP 介绍

江老师：这两天你们学的东西主要是讲怎么样去影响一个人，部分的影响技巧是比较明确的，明确的就是对方也知道你想在影响他，大部分的技巧是不明确的，不明确的意思是我们有很间接的手段来做这个影响。你们会学到些什么东西呢？这边多少个是 OK 的。

其实有看到我们那个部落格的人，就有看到在我们有些学员我觉得学 NLP 最著名的就是怎么样去弄人家分手。看我那个部落格，比方这个分手 3 天、那个 5 天，以为这个是 NLP 最出名的。其实弄人家分手也不是最特别的地方，最特别的地方是与那个人分手，但是没有讲到分手，这是它最特别的地方。可以跟那个人聊着天、风花雪夜、谈情、谈政治、谈狗、谈人、谈什么……谈这些话题的时候，然后那个人要觉得看来我们还是要分手。这个是 **NLP 最出名的地方，就是破坏一个人的那个信念**，NLP 就是很强。

那么在我们的书，那个第一本还有那个《冷血救市》里面，有讲到我有一个朋友的弟弟就是本来要出家，就是要加入一个宗教组织。那么我当时出手，我不想，本来是不想弄他离开那个宗教，我只要他问多一点问题而已。当时，在我的个人立场上认为那个宗教在浪费人家的时间。它不是坏，它不是教坏一个人，它只是浪费一个人的时间而已。那么，我只是弄这个朋友的弟弟怀疑那个宗教，怀疑他们的教主。但是我没有把那些不好的东西放进去他的头脑，马上是说这个教是坏的，是骗人的。这个东西没有，完全没有放进去，我只是叫他思考多一点，去想！而且把他的教主不要看得太重，这个是我放下去的东西。当时他的那个弟弟就开始想，一个半小时过后，他决定不要出家了。第二，他决定是看一看其它的书。因为当时在我朋友的家，当时是这样的我不是在那个弟弟自己的家去影响他，而是在另一个朋友的家我和他去聊天。那么另外一个朋友家里就有一系列的书，有各种佛家教派的，那个弟弟本来是其它教的，书都是不看的，只看自己教的，其它全都是不看的。那一天，他哥哥之后说是这个事突破了，这个弟弟就问了我另外那个朋友这个书还有那个书能不能借给他看，那两本全不是他教派的。这个我们看到是一个好的现象。之后那么我们就没有联系，再过了几个月之后，他已



毒辣 nlp

经肯定是不出家了。我都已经觉得是‘CASE’我要做的东西已经做到了。今年我再见到我那个朋友，他告诉我他那个弟弟已经没有跟那个宗教有任何的联系了。这个不是我本来要出的手，那么到最后也延伸到这样子，当然我是觉得那个宗教是有问题的。不过当时我是要弄他把整个过程加快或者是把时间缩短肯定是可以做到的是看我放什么东西下去。

这是在NLP里面是你们肯定会学到的，就是你们看着来办，不要看到人家就是婚姻美满，然后就你婚姻很美满对不对，那就试试看？当时主要是他们比方说，除非你觉得她老公打老婆，又拿老婆的钱，要救那个女性朋友，那个你要去救可以去救。

你的身边假如有一些朋友，假如你觉得这个是你们自己要做判断的，那个男的可能是男朋友或是老公，对那个女的是很坏，或者那个老婆或者是女朋友真的对那个男的是很坏，那么你觉得他和她在一起是真的是浪费他的时间，同时也会受伤害，那么你大发慈悲要救他的话，也可以顺便拿他来练练你的招式。就何乐而不为。

你可以这样子来做，或者你有些朋友，举例，我们以前有一个学员，他的身边有一个朋友认识那些“大耳朵”，他很尊重那些“大耳朵”的头目，把他们当做是他的偶像，要跟他做小弟。我那个朋友就问他有没有搞错，要加入黑社会这个样子。我就教他出招，也是一个礼拜左右，那个人一讲起偶像的时候就没有反应……这个好像讲起偶像、好像谈恋爱一样，当时出招一次。见面一次，讲一句，弄一个动作。出招一式的话，目前我也要大概一个小时，通常我出招也是一个小时一个，也不需要出招出的很准确，你出的很乱但是中间加个一个动作，你就可以看到效果。

我们最近有个女学员她讲她用心锚，她是卖那些投资的，资金投资，她设的心锚过后也是设的笨手笨脚，但是还是有那个效果，她讲她遇到的这个人很有钱，有钱人会干什么捏？会货比三家。她已经知道了她所提出的回报不够头一家公司的。那个人已经知道了但是她聊得时候设的心锚过后，那个人就说要考虑考虑，大概过了两个礼拜，那个人打电话说一切OK了，然后就给了那个女学员马币30万。那么，那个女学员的出招我有问过她，其实她也是出的有点笨手笨脚，但是在那几个地方那几个地带是对的，她的手弄了几个动作，这些全部你们都会学到。你们不需要想很完美，这个招式是很简单的。

在我的部落格有一篇封锁的文章，因为是有人问我，所以我才把方法写出



来，我会去判断写出来对还是不对的，因为是个女学员，是个第三者，她说怎样才可以让他跟他老婆离婚？然后我给了一个方向，但是可不可以不用来跟老婆离婚，可不可以用来投资，其实只不过是同样的一个技巧，既然你过来问我了，你是我的徒弟，我就有责任教你，我没有责任讲什么是对什么是错，这是你的责任。当然我写出来的目的是有这个技巧，你明白了过后用不用是你的事，你知道以后有没有人对你出招。你弄得人家分手后，想想在你的那个行业有没有人很迷信某个产品，你该怎样去摧毁他的信念，以及随后的各种可能性，你都可以写下。

讲完课一周以后你到我的部落格留言，讲明你的全名，然后我把你加入你才能看到那些文章。

好，我们在那个《心魔行销》有讲这样的一个比喻，这边假如是吉隆坡，这边是宾申，宾申是马来西亚北部的一个小岛，我们坐飞机去宾申方向是向北，但是飞机一定不会在那个航线上，因为飞机会被气流吹离航线，飞机要不断的调，不断的调，最后才到这里，大部分的人有些人向你推销，他口口声声说是为了你好，但你看到他的眼睛时候，你觉得他不是为了你好，他是为了赚钱。不仅是男人对女人讲我只是想跟你做朋友而已，但是那个人讲我这个只是为了帮你或者跟你做朋友，但是他的眼睛是看着这里。就好像我说个比喻，马来西亚吉隆坡这里两个最高的建筑物双峰，吉隆坡最高的建筑物，当你驾着车到双峰的时候，你的眼睛是看着哪里，你不是看着双峰，而是知道双峰的方向就行了，一直看着双峰跑的结果是什么？是撞了。

你在说服人的时候不能一直看着结果，你要知道方向在哪里，最后那个人会怎么样，最后的那个人会给钱、会投资在我的公司、会聘请我、会做的女朋友、做我的男朋友……但是最后的结果你只需要知道方向就够了，你不要担心这个，你要担心的是目前你在哪里。我们假设我用销售或者推销或是谈判，开始的时候这边我们讲平常心，平常心的意思是说你见一个客人，你不认识他，他也不喜欢你，也不讨厌你，我们讲平常心。最后是在这里，对方成交，但是还没达成成交之前有很多小小的细节要做到，有了平常心过后对方开始信赖你，信赖的意思是说他知道你不过来害她，你讲的东西不是过来骗他，一个很大的谎话来得到对方的认同，第三可能是有好感，就是对方觉得你这个人不错，觉得你这个人很好，第四可能是兴奋，你推销的某种东西他开始觉得兴奋，可能第一步是承诺，最后才是成交，就是你要注意你目前在哪里，下一步我要做到



毒辣 nlp

什么，一步一步的迈过去。

所以一个飞机师在航线上的时候捏，他用什么知道飞机是不是偏离航线的？看什么？不就是GPS，雷达等之类的东西，同样的你在沟通的时候，我们也是有雷达、GPS的，我们的GPS系统是我们的眼睛还有耳朵，这个就是我们的GPS。

所以在中国人有一句话叫聪明，聪明的意思是耳聪目明，就是眼睛和耳朵用的很好的话，你的头脑会很好。

观察力

第一个练习：就是4—5个人坐成一个圆圈，然后我们是要修炼你眼睛和耳朵。现在开始（桌子椅子移动声……）好！现在开始，请你伸出一根手指，指你们组员其中一个人，谁有最多被手指的就是该组的受害者，准备好1、2、3指！好，OK。有受害者，接下来我要解释这个游戏的过程和怎样玩的，有三个步骤：

第一个步骤：受害者先闭上眼睛，想象一个你喜欢的一个人，或者你喜欢的狗也可以，总之你想的时候你会很开心，那你闭上眼睛想刘德华也好，章子怡也好，想清楚了以后你就点点头，不要告诉人，没有人需要知道你的秘密。点头过后的目的是告诉你的朋友我现在想着，因为有些人三心两意的，一会儿章子怡，一会儿范冰冰，所以想清楚了以后你就点点头，你的朋友就知道你已经想到了，你尽量只是想着那个人，想着那个开心的感觉。

然后你的组员才开始观察，噢，原来想一个人的样貌是这个样子的。你要注意每个细节，什么细节你要留意捏？

你要看他的那个眉毛，是平的，这个叫平，散还是紧，还是松，OK？

你要注意他的那个眼圈旁边的那个肌肉，是紧还是松？

注意眼球移动的速度，这个眼球没有动，那个眼球开始动？它动得快还是慢？

注意他的脸颊，一个人的脸颊稍微上一点，稍微下一点就会给人很大的不同的感觉。所以现在这边我用我的手指这样子来弄，12345，我每出一根手指我的脸颊就慢慢上来，OK？所以你们注意一下那个分别，现在是平的，我不讲话是因为我一讲话就会移动到这里，平了……

关注微信公众号：【**重构文字**】获取更多女性成长的内容



你知道什么是脸黑黑、脸臭臭，脸臭臭的意思是本来它上来忽然间停下了，注意一下，上了……然后你讲一句话，忽然间停了下来，所以它有小小那个移动，就可以看看给你很大的不同，所以你去看他的脸颊有没有上隆，有没有向下，你要去注意。

注意他的脸色有没有变，有些人想到开心呢，他很兴奋，血液快了一点冲上他的脸部，脸色会变就像一个死尸忽然变成关公一样的脸色，这是不可能的，是稍微变得有点红，而且有些人脸色变红不是整个脸变红，只是部分的脸，我曾经试过我有个朋友，当时她跟她的男友分手，一讲到她的男友捏她就会用右手的拳头压着胸口，就是我很心痛，很烦，这是她的一个动作。第二，我们注意到她的这里这里这两部分会变红，其他的不会变红，只有这两个部分，当不再讲她的男朋友的时候，她的手就不在那边，身体开始变得好点了，然后我就跟我的朋友开始讲话，很明显的，过了几分钟我们再讲她的男友，她的脸色又开始变红，同样的地方开始变红。

所以你们去留意，注意他的鼻孔，他有时候想着他的爱人时，他可能很爽，他可能会吸了一口气，吸得时候鼻子会胀大，也许你们会讲为什么鼻孔胀大我们也要注意？鼻孔胀大得时候捏通常是跟吸气强的时候有关，那么为什么吸气强我们也要看捏？因为呼吸跟情绪是息息相关的。

一个人的情绪有很大变化的时候捏，呼吸是一定变化的。好了，为什么要看呼吸捏？因为情绪是看不到的。我们要从他不是一下子变得时候用我们刚才讲的再去推断，然后我们再做测试。这就是我们为什么要看呼吸。

然后你要看他的嘴角，他的嘴角是向上弯的，就是笑的向上弯，或者是平，或是向下弯，向下弯也就是嘴唇的中部，下唇的中间往上推，所以他的嘴唇会向下弯。有些人的嘴唇会绷紧，绷紧的时候是变薄的，绷紧先后拉，变厚是什么意思。放松，放松的时候变厚，绷紧变薄，那么有些人捏她的嘴唇边的肌肉锁紧，弄得那个嘴捏有点璞出来，那么这个表情是开心还是不开心？所以我有跟我的一些学员讲，假如你的伴侣男（女）朋友还木有结婚，OK？你平常的时候偷偷看他，比方说你约她到哪个咖啡厅见面，然后你在偷偷在旁边看着他，他在那边看着报纸，也不是开心也不是不开心，他放松的时候假如他的嘴唇还是有这样的表情捏，是表示这个人平常习惯了这个表情。

一个人长期生活在压力之下，他的眉头会怎么样？会有很细微的一点点紧，不断地带着那一点点紧。假如那个人长期习惯了那个嘴就表示这个人就像去（好



毒辣 nlp

像是酒吧)会有那种背景音乐,那么这个人情绪上的背景音乐是什么捏?开心还是不开心?他是习惯了那个不开心,所以他就会有这个。那么假如跟那些男士讲,你注意到你女朋友很漂亮的,但是她平常的时候她会这样。通常很漂亮的会有很多男人去献殷勤,要去附和她,但她还是会这样的,还是很不开心的,通常是有很多问题,同时我刚才讲不要走妖娆,这是个人经验啊。

你们要自己下判断,注意那个人的颈的肌肉的松紧,去留意他的呼吸。通常很浅的呼吸肩膀会动,你们看到这是浅的呼吸……你看我的肩膀很轻微的上下,肩膀动了呼吸要浅,稍微深一点的胸部会胀缩,再深一点的肚子会胀缩,所以你要留意他的呼吸是在肩膀还是胸部还是在肚子,注意他的呼吸的快慢,为什么要注意他的上下快慢?因为呼吸是跟情绪息息相关的,所以你要看。

注意他其他的小动作,有些人想东西的时候会咬一下他的口,或者有些人手指会动一下,曾经有一次在咖啡厅我看到一对男女,看情形是男女朋友,男的这样这样坐,脚是交叉的,塞在椅子下面的。那个女的是坐在这里,她的上半身尽量霸占这个空间,好像很轻松的样子,但是倾向那个女的来跟他讲话,那个女的是这样的(向后),好还是不好?你们现在当然说不好,轮到你是那个男的时候,看看你有没有办法留意到,上NLP的其中的一个价值是你跟别人讲这个话,你不小心做了这个动作,对方有了这个小小的移动,你察觉shit,对方开始回避了。那个时候不要再这个样子,我要向后要去模仿对方,这就是NLP的价值。但是那个男的一直这个样子,那个女的就这样跟他聊,那我们注意到那个男的很过瘾,那个男的一讲话左脚就像响尾蛇一样摇,他一讲话脚就开始晃,然后等到女的讲话男的没在摇了,他听了过后开始讲,脚就又开始摇,这个现象我们讲这是这个人紧张的时候小反应,有些人是手,有些人是脚,其他的小动作你全都要留意。那么这个只是第一回合。

第二回合闭上眼睛,受害者去想一个你讨厌的人或是不喜欢的一个人,再或是你不讨厌这个人但你总要回避他,想那个人的样子,想清楚后点点头,你朋友就知道了,讨厌人的时候是这个模样的,每个细节都要看。

第三也是最重要的就是测试,是这样的受害者闭上你眼睛随便选一个可以是喜欢的可以是讨厌的,两个都可以,但是你不要讲出来,想清楚后点点头然后继续的想,然后你组员就去做比较到底是像什么,喜欢的还是讨厌的,这一环节第三回合注意那些组员们不要讲话,因为你一讲话就会影响到受害者,像一看就知道是喜欢了,我觉得是讨厌等等。



好的保持安静，我一说stop，就是下注了，就是所有的组员都要下注，就是你要买大还是买小，然后你们跟受害者讲你的答案，然后受害者听完你们所有的答案，受害者才把正确的答案讲出来，那些看错的人就要跟你组员分享他的区别在哪里，就是喜欢还是讨厌的分别在哪里。

注意受害者不要太过有创意，为什么不要太过有创意？这个游戏的目的是帮你组员，不是帮你。我的意思说你要帮你的组员学习怎样去看那些细节。所以你不要像和尚一样打坐，全部空着，我们的目的是帮人学习的，投入地去想，因为这个秘密是不需要讲出来的，你结了婚想另外一个女人，没问题，没有人知道，你是男人想另外一个男人也是没有人管的。没有知道你在干什么，所以我的目的是受害者不要刻意的弄得人家看不出来，反正你要投入一点，要让组员们看出来，这是其一。

其二受害者我们从第一个回合进入第二个回合之间，我叫你张开了眼睛，你要把之前的状态甩掉，不然你想一分钟，之前的没有完全甩掉，这个就会受污染，同样的做测试也是一样的，也是你要甩掉不然做测试的时候，喜欢中夹杂着讨厌让人分不清，所以我们要很干净的去想这个东西。

不要紧我会带领大家做的，受害者准备好，受害者闭上眼睛，我要你想一个你喜欢的人，一个你很喜欢的一个，或者一个你很尊敬的一个人，当你想清楚了过后，你就点点头，点完头过后你就继续闭上眼睛，继续的去想这个你喜欢或者你爱的人，想一想那些开心的时间，想一想这个人的优点，你为什么这么喜欢他，把那些开心的感觉带出来，组员们去做记录。好，睁开眼睛，把他甩掉，要动一下全身，要动一动把他甩掉。

好，受害者继续闭上你眼睛，然后去想一个你讨厌的一个人，就是你不喜欢的一个人，想清楚了过后你就点点头，点了头后继续的去想，想一想这个到底怎么对不起你，还有哪些是你忍受不了的，组员们把细节记录下来。睁开眼睛，把他甩掉。

受害者在闭上你的眼睛，准备随便选一个可以是喜欢的可以是讨厌的，随便选一个，你想清楚了过后你就点点头，点了头过后继续的闭着眼睛，继续的想，组员们去做比较……好，睁开眼睛，下注……好，暂停一下，我想听一听一些组员的分享，就是我要给大家做个比较，喜欢和讨厌的分别在哪里？我随便指指，这一组你们看到的喜欢的讨厌的分别在哪里，要大家讲。

学员：喜欢的时候捏，我们看这里嘴角，会微微往上。



毒辣 nlp

老师：向上，喜欢的时候。

学员：对，讨厌的时候下面了。

老师：向下。

学员：脸颊是放松喜欢的时候。

老师：喜欢的时候就会放松。

学员：对呀，不喜欢的时候是很紧。

老师：很紧。

学员：对。

老师：好，这一组就是你们这一组，跟大家讲一讲喜欢和讨厌的分别，谁将都不要紧，受害者不要。

学员：他喜欢的时候他的嘴角有一点向上弯，他的左边的嘴角会动一下。

老师：喜欢的时候左边的嘴角会动一下。

学员：动一下。

老师：动一下而已。

学员：脸颊会高一点。

老师：脸颊会高一点。

学员：其他的我就看不出了，至于讨厌的时候，他嘴唇那边是弯的。

老师：向下弯。

学员：脸颊就是向下。

老师：脸颊就是向下。

学员：左边嘴角是没有动的，完全没有动。

老师：左边嘴角是没有动的，完全没有动，那有没有人是看到呼吸的，有没有哪一组，OK，好那一组分享一下。

学员：喜欢的时候呼吸是比较平稳。

老师：喜欢的时候呼吸是比较平稳。

学员：对，然后假设想到不开心的东西时呼吸时不平稳的。

老师：不开心的时候是深呼吸。

学员：对。

关注微信公众号：【⁴²重构文字】获取更多女性成长的内容



老师：好。那你们还注意些什么？

学员：开心的时候嘴角是上扬的。

老师：好，你看，每个人注意的地方都是不同的？初学的时候细节你们可能是分开来看，你看到呼吸，那你看到头和脚，你就看到嘴角，刚开始不要紧，以后你学的时候是全部一起看的。全部一起看的时候，你要注意，你是用你的边缘视线来看的，你是整体。整体的意思是刚才不是只叫你看眼睛，刚开始不要紧不用每个细节都要看，但是以后，你要相信你是全部一下子全部看的。这个意思是说书里讲的用边缘视线来看，你可能是看着她的眼睛跟一个人讲话的时候，但是你的边缘视线是他的整体你都看进去。所以他的头的角度，走路的那个方向啊，你全部一下子都了解清楚了，然后我们现在听另一组的分享。

学员：开心的时候眼球会动。

老师：开心的时候眼球会动。

学员：眉头会皱。

老师：眉头会皱，还有看到其他的东西吗？

学员：呼吸在开心的时候比较平稳。

老师：开心的时候比较平稳，然后不开心的时候？

学员：不开心的时候会深呼吸，胸部有大的起伏。

老师：深呼吸，胸部有大的起伏。好，现在我们选择的第二个受害者，不可以选第一个，要指另外一个人，来 123，指……好，第二回合我们把整个游戏弄得更有难度，是这样的，听我讲，受害者第一个回合，你还是想你喜欢的，你还是注意第一次玩的这个正面的还是负面的，这样我们把距离缩小，所以第一回合，也好想你喜欢的人。

第二回合想空的玻璃杯，透明的玻璃杯，空的，换一句话说，这一个是正面的，这一个是空的，中性的，既不是喜欢的也不是讨厌的，除非你想玻璃杯的时候你很兴奋。第三回合我们做测试，明白吗？

现在开始，受害者准备啊，受害者闭上你的眼睛，想一个你喜欢的人……想的清楚的时候你就点点头给你朋友知道，点完头过后继续去想，而组员们去留意那些细节……OK，好，睁开眼睛，甩掉，闭上眼睛，受害者想一个空的玻璃杯……想清楚过后你就点点头，点完头后继续想你的玻璃杯，然后你



毒辣 nlp

的朋友去留意那些细节……好，睁开眼睛，甩掉。受害者闭上你的眼睛，随便选一个可以是喜欢的人可以使空的玻璃杯……好，下注……

好，暂停，你们已经分享完了。现在选第三个受害者，准备好 123，指……OK，好，我们现在把这个难度再提升，第一回合你想红色，闭着眼睛想着一大片红色，什么东西都是红的，就像一栋墙壁都是红色，鲜红色，这是第一个回合。

第二回合蓝色。第三回合我们就测试，好，受害者闭上眼睛，受害者想一片红色，自己眼前是一片红色，非常鲜红，好像血一样，鲜红的，想清楚了过后就点点头……点完头后继续想这个红色……好，睁开眼睛，甩掉，受害者闭上眼睛，现在想想你的眼前是一片蓝色，怎么样的蓝，浅蓝也好，深蓝也好，是一片蓝色，想清楚了过后你就点点头……睁开眼睛，甩掉，现在受害者闭上你眼睛，随便选一个可以是红色也可以是蓝色，想清楚了过后就点点头，点了头之后继续的去想……好，下注……

好。第四个受害者 123 指，这一次是完全不同的，是训练我们的耳朵，这个游戏是所有人都闭上眼睛除了受害者，先听我讲，我解释一次，这个游戏我们不能带你们做，只能你们组员之间做，受害者第一个回合保持笑脸，然后讲一句话，这句话是我很喜欢吃榴莲，保持那个笑脸来讲。微笑讲我很喜欢吃榴莲，第二个回合皱眉讲我很喜欢吃榴莲，第三回合随使用一个表情来讲，受害者讲这句话一共讲三次，第一次保持微笑讲，第二次保持皱眉讲，第三次随便保持讲，当第三次讲完后睁开眼睛讲第三次它是用什么表情讲的，明白了吗？现在开始……好，坐回原位，转动你的椅子向前面……好，有没有什么问题？对于刚才我们这个练习你们有什么问题？

学员：红色和蓝色有什么差别？

老师：想知道红色和蓝色有什么差别，是有分别。我是要告诉你们每一个念头，每一个情绪，都会影响你的表情，甚至你的呼吸，甚至其他的，像刚才我只是随便看看，就是他做红色和蓝色的时候，他红色是这样的，蓝色是这样的，我这是夸张给你们看的，他本人是比较小，但是有这个意境，红色是比较投入，蓝色头是比较向上一点，我的意思是你每一个念头都会影响到身体上的变化，看你看不看得出来。所以你的念头、表情、情绪、肢体语言、呼吸、声调全部是一体的，所以你改变一个人其他的都会改变。刚才有个人举手。

关注微信公众号：【重构文学】获取更多女性成长的内容



学员：有没可能看不到蓝色、或者红色？

老师：这个看个人，有些人可能没有想过红色或者蓝色，或者他的是视觉上不是那么好，所以想的比较辛苦，这是个人的，但是我们这个练习的目的是要你看到这个东西。肯定的，你的客户，你的朋友不会像刚才那样想清楚后告诉你，不可能的，但是你们是初学者，所以我们把每一个细节单独给你看。

等到下午，我们训练的观察力就是互动的，互动的时候去观察，聊着天去观察，而且聊着天的时候表情就没有这么定下来，动的很快你要把他们看出来，但是我们是刚开始所以我们这么做，那么观察人的训练是永无止尽的，从我第一天学 NLP 那是 1996 年到今天也没有停过，因为你会发现越看你会发现越多东西给你看，我有讲过书里面写过我的师傅打锣鼓的人和没打锣鼓的人手脚是分开来动的，因为我那个师傅是讲法国话的，他当初来加拿大时候讲他能看出白种人那些人是由小到大是讲法国话的，就是一个白人，一个不会讲，一个会讲，其中一个是从小就去学法文，他看出这两个哪个是学法文的，那么怎么看的出来？他说那个嘴角捏的肌肉有点不同，我看不出来，因为法国人讲了几十年的话，像含着一个猪肉丸子讲话，我反正是看不出来，所以观察人是永无止尽的。

没有真的看得出女病人是不是有婚外情，坐下来的姿态，那个资讯我是没有找到，怎样从她的坐下的姿态上知道她有没有婚外情。其他的比方说我是做演讲的，所以我变成演讲的过程注意每个人的反应，那个人有没有兴趣这种细节我会很快看出来，因为我们男人看女孩子，比方说一对男女谁对谁有兴趣很快就可以看得出来，因为这是我有兴趣去发展的，你就看你的兴趣是什么，然后去发展。

我本来看那些走路，因为很多东西可以从一个人的走路的姿态上看出来，我还在不断的探测，举个例子，听到有些人讲那个人走起路来好像很有方向，很有目的，其实捏你怎么知道那些人是不是很有方向，普遍都是看不出，但是你可以想象男人试着跟你的女人去 shopping 的话，你是没有方向感的，你不想去但你要陪你的老婆一起去，那你只能这边看一下那边看一下没有方向感。据说有些人再没有方向感的人，走起路来捏很有方向感，尿急的时候，大声说：“厕所在哪里？”

然后我还有看过，我不小心判断过有一次我在银行刚巧旁边有个女的，



毒辣 nlp

20岁很年轻，我的边缘视线留意到她有个头部的动作，她头部的动作是这样的，她转的时候捏我，用我的手做那个动作，那个线条，这是我转法。这个女的转的时候我发现她的线条是这样的，有时会上，有时会下，很小的一点点，线条是不平的，这个我当然没有跟他了解他的人生是怎么样的，但这个跟着人稳定不稳定有关系。

记得我们其中一本书讲李老师把我的录影带跟别人的录音带作对比的时候，他发现我的头部的动作是比较小的，给你人家是一种很稳定的感觉，是因为头部的动作小，特别是转的时候捏我看那些稳定的人转的时候是比较平稳的，不稳定的年轻点或是嚼大麻的头部就会上下动，跟你们讲边缘视线察觉移动时敏感与你的直观视线的，你这样看他时候，因为你是集中看他的，你会忽略他的一些移动，但边缘视线往往会对移动比较敏感。有些时候你可以尝试用边缘视线来留意一个人，这个是很好的一个练习，这个是我目前还观察到但没有下判断，就是你注意一下你身边的朋友，有些是很有方向感的有些是么有方向感的，请注意一下他的脚，我还没有下判断，因为我只看到一两个而已，就是比较有方向感的人走路脚尖比较向前，比较没方向感的脚尖比较开，这个我还木有下判断，目前我注意到一点点而已，你们看一看是不是然后给我一个回话，其他问题刚才有个人举手。

学员：观察的速度是慢，还是快？

老师：视线其实越看越快的，初学的人我可以给你慢慢看，过一段时间你要让自己越看越快，我自己越看越快的方法捏，是这样的，比方说在这边喝着咖啡，有个人一进来，看一眼闭上眼睛，凭我的记忆去看刚才那个感觉，我不要一直看着那个人，这是我训练的一个方法，就是那个人一走路，咋，那个姿态，然后我就看看那个感觉，凭刚才的记忆去看那个感觉，以后你要训练到很快可以看出来，有时候你看这个人你越判断越久捏，有时候未必是准的。所以要自己越看越快，你可以之后再去做分析，初学你可以看的久一点，学久了你就要尝试越看越快，其他问题。

学员：边缘视线跟主观视线怎么分离？

老师：就是好像书里面讲过，你在喝着咖啡的时候，看着一点，你看整个咖啡厅得人在做什么，自己学，自己去练习，或者走路的时候，看着那些危险的东西比方说大便什么的，你看着这一点来走，注意身边的那些人，你用边缘视线去注意他的脚，右左、右左。



学员：边缘视线看不清楚怎么办？

老师：边缘视线要注意不会看到很清楚的东西，就好像 X 光，医生看 x 光不像我们普通人什么都看不到，医生会看到一团模糊的东西，你的边缘视线永远看不到很清楚的东西，这是坑爹做不到的。

学员：边缘视线跟下意识有没联系？

老师：我们通常注意的那个？？，通常跟我们的表面意识有关，边缘视线是跟我们的下意识，有没有听说女人是有第六感的，其实不是第六感，而是女的边缘视线比较宽，女的左右脑连接比较粗，男人的左右脑连接只有这么大而已，女人是比拇指再粗一点，所以女人一看一对男女在那里互动的时候，她有一个感觉这个人信不信得过，这人怎么样，其实她看的一些东西，她是讲不出来的，她有一个感觉脑中的信息一下子就过去，男人不会像我们这样每个细节都要去学，这样说我们女人不用学 NLP。不对，因为女人是下意识的，所以女人不去学的话她的境界就一直保留在这个境界。

你要突破这个境界你就要重新去看，以后你再去相信你的潜意识，以后你再去学，刚才我讲要学的越来越快，以后你是可以很快下判断的，就是你跟一个人讲话的时候，有几个东西你会很快注意到，眼神一讲到这边就看回来。假如我讲这个他有闪开，这个很明显，可以用直接视线看到，边缘视线的目的是一些你不小心没有留意到的，那个时候你的边缘视线你平常有练习到了，你的边缘视线会告诉你有个感觉要留意一下，你不需要说我需要看一看他。

专注，现在不要专注了，全是边缘，不需要这样子，直接看，但是你要开放你的边缘视线就是去吸收，你要信得过自己，你有一些觉得感觉不对，那时候你要留一下，为什么我会有那个感觉，你在讲一个话题同样一个话题，对方身体向后一点，你想：哦，向后一点。那一刻你就知道那就是咨询不对称，明白？很好玩的这个，相信我很好玩的。

假如有伴侣的就不要太过嚣张了，嚣张的意思是我学 NLP 了，我可以看人啦！不要太过嚣张，之前有个女学员上了课，她跟她的老公看电视的时候，看一个节目，她老公也说他上了 NLP，她说一个男明星，她说他刚讲的话是骗人的，她老公说是不是啊，最后其实那个男的讲我刚才说的不是真的，你要讲得这么明确后，那以后你老公有没有讲老实话还是骗话就很难看了，因为她都知道了。



毒辣 nlp

所以你自己去下判断，常跟你在一起的人你要不演讲这么明确你有这个能力。有些人是可以分享的，你自己去判断，比如你的老公或老婆怀疑心很强或是怎么样的，你要考虑要不要跟他讲这些，你要跟他讲很多东西，但是这一部分不要太过强调，自己要小心一点，。

其他问题有没有？我们之前有个女学员她是故意要嚣张的，因为她看不惯他的一个同事，她说她的老公跟他在一起，同事和同事的老公也在一起，她就说最近我上了一个 NLP，我就观察的很明确了，那个男的有没有叫鸡我都知道了，他它是刻意的弄她同事的老公，除非你是要这样子。

眼睛解读线索

这是一个很著名拿了很多奖的一个特优生，他专写法评剧，在我们的书里讲到跟人在沟通和互动的时候，眼神的接触是很重要的。心魔行销里面讲到你讲价钱的时候要怎么样，要肯定地看着对方的眼睛中间。根据一个统计，我们发现在一个比较正式或者官方的互动，大部分的眼神是眼睛中间这个部位。比方说你去面试的时候，看着这里，或者是一个老板，他下命令的时候，他往往也是盯着你的眼睛这个部分。

在一些社交场合，大家只是交交朋友，轻松的环境，范围就大一点儿，三角形的脸。那么这个三角形意思说他不是讲话的时候眼睛一直看着对方这里，这样移动，比较轻松，比较社交。假如是在亲密一点关系的时候，男女关系，也是一个三角形左眼右眼注意角伸到哪里呢，胸口这个部位，这个不是男人会看女人胸口，女人也会看男人的胸口，这是交谈的一方面，亲密感就出来了。曾经我试过一帮朋友在一起，有一个男的讲他的初恋的故事之类，讲到最感人的那个部分，其中一个女的一直看着他，最感人的部分女人本来看他的眼睛，然后就看他的胸口，再看他的脸，所以男人会看女人，女人也会看男人。就变成你在谈生意的时候，或者面试的时候，就不要随便看人家的胸口，除非你要转达不同的讯息了。这个是你做生意的方法。

有个学员做试验是不是真的，上完课他从吉隆坡坐飞机飞到北部，上飞机的时候他跟空姐讲 Welcome，看着她的眼睛，（看看）空姐什么反映？你去试一下。

曾经问过他，有个女人准备要 KISS 的时候，她可以看你的嘴巴，另外一个她也会看你的胸口，女人是要很近。很远的时候看见哪里你都不知道，接

关注微信公众号：【⁴⁸重构文字】获取更多女性成长的内容



近的时候看嘴巴，你给他讲什么话的时候，其实人家亲密到了一个程度，就可以给 KISS 了。讲出了其中一个就是嘴巴厚度增加就是会充血，所以会增加，这个也是女的会用那个唇膏划下去，比较光滑看起来好像充血。我试过一次跟女性朋友，我讲我初吻的故事。讲到吻的那个部分的时候，那个女的看一看我的嘴，她还动动嘴。所以这个没有骗你们。

看着这个脸社交时候可以用，或者有些父母上我的课时，他说他的孩子有时候没办法给他们沟通，就是他的孩子不跟他分享他的痛苦，有什么心事不跟妈妈讲，问题是很多父母习惯了父母那个地位，来给孩子沟通，高向低，我来问你们：你们是向谁诉苦，是向高的人，还是平的人？平向的，高未必是你很尊敬的，而不是权利上，而是你尊敬他，假如不是很尊敬很敬仰的话，对方权威高过你，你不会向他诉苦，你会向朋友诉苦。大部分的妈妈，做父母的，习惯命令孩子的时候，眼睛是看哪里？中间，看孩子眼睛中间这里，好像大老板，总司令样子，有什么痛苦就跟妈妈讲。

有个学员上过课后，发现自己跟自己女儿讲，一直看着对方这里。之后给他女儿讲话就看看左眼看看右眼，看看鼻子，看看脸颊，看看嘴，稍微笑一笑，稍微动一动，他说整个讲话的气氛都不同。他的女儿就肯跟他讲一些心事之类的东西。看你的目的是什么。

现在我们做一个练习，两个人一组，开始移动，两个人一组，面对面坐着以后，我要你问我“你的课程多少钱？”你问了。我说 5000 元，再问一次，别笑的这么开心。我要问你两次，普通的方式，你的课程多少钱，5000，再多问一次，江老师，你的课程多少钱，5000。分别在哪里？我在讲 5000 元时候是闪开来讲，闪开就是有一点点不好意思了。特别是你在问多少钱的时候，永远记得不可以怎么样，不可以闪。

刚刚出道的时候讲上这个课多少钱，公开讲了，就有人来问我们很多人来有没有折扣，我就解释没有折扣，他听了就点点头，但是他也没有很大的反应。后来，我有经验。假如我们公司派很多人来，然后我说没有折扣。因为我们这个，你要很稳定，所以我的意思是说，你不要跟我讲，我没有想好要多少钱。对方一问就乱了阵脚，讲不出来，不能够这样子。

要准备好，特别是你去面试的时候，你讲要 5000 元还是多少钱呢。你讲 5000 元……讲到没有感觉了。原因是这样：当你跟对方要求一样东西的时候，你觉得是办不了的事情、你觉得你心虚，对方也觉得你心虚。



毒辣 nlp

这价钱好像很贵，对方感觉还可以再去谈判，你肢体语言不小心传达了一些讯息出去。刚讲你问我 5000 元的时候能不能够眨眼睛，我给你 5000 而已。你的眼睛不需要刻意张的很大，你放松就可以了。

之前有一个人，他推销一样东西给我。假装没听进去，假装，没听他的样子。忽然问他，我要跟你做的话要多少钱，忽然问是有原因的，大部分人讲完了我要准备好的东西，才讲我讲的价钱，他准备要讲的时候不能控制这个。我可以让他控制得到，假装没听进去，然后我请做的话多少钱。你这个情况之下刷没刷卡，应该是这个价钱，你说我相信他吗。当时我不相信他。

所以你讲的时候看着对方的眼睛，发现我讲的话一直有眨眼睛的，这是我小时候到 3 岁、4 岁养成的坏习惯，一直眨。不过人家问我价钱的时候是不眨眼睛，可以区别出来。不眨眼睛 5000。好的，你的女朋友问你：你爱不爱我？眨眼睛说：爱。明白了？

眼睛线索练习

下面做的练习很简单的。你们其中一个人是师傅，另外一个徒弟，师傅是负责问问题的，你问他这个东西多少钱？或者你假装你是面试方，职位你要求多少薪水，做徒弟第一次答师傅的时候，我要你的眼睛看着这里。你看师傅的脸颊，再看他的眼睛，讲完 5000 再看看他的眼睛，这是第一回合。

第二回合师傅问同样一个问题，你要多少薪水，第二次徒弟看着这里讲，眼睛下面的脸颊，看着那里讲。

第三回合师傅问同样问题，徒弟看着哪里？眼部中间。那么这个练习的目的是师傅你要帮你的徒弟调整，因为有些人，他说他不眨眼睛，他是眨了一半，那也是不及格，怎么眨了一半，5000，眨了不及格。或者他的眼睛移动一点儿，也是不及格，师傅要帮徒弟，学员、徒弟让师傅帮你做调整，这是其一。

其二，师傅学到什么，这个是没有看着我的脸来讲，这个看着脸颊，看着中间，师傅也会学到练到观察力。

好，暂停。哪一个部位是最好的。还没有完。完了去做第二部了。还没完的东西尽快做完，第二部师傅问徒弟同样一个问题。这个要多少钱，第一次看着中间面颊，5000，讲完了眼睛就错开，调一下，徒弟看着师傅眼睛中



间，讲 5000，心里一算 1,2,3 才闪开。第一和第二中间在哪里。

继续。好，暂停。哪一个会比较好？有停顿的那个就会怎样。是不是他讲的这个价钱是很稳定。看着中间这里。讲了过后不停和停了二秒才走，分别很大。

之前有一个学员，他是在印度街，印度人，他去买东西，他就讲跟店长在那里聊聊，聊差不多时候，他忽然间就看着他的中间就讲“这个给我再便宜 5 元。”这是最好的教训。对方就再给他五块钱的折扣。谢谢。再聊聊聊，然后又说一句能不能再减。注意没有表情只看中间。他说是店价调整。最多两次，不可能有第三次，因为那样对方也觉得有点儿过份了。最高可以求两次。大部分一次就可以做到。你甚至试试看，在夜市买东西的时候，有时候要求减价。不看着对方讲，有的看着对方讲。

自己去做这个练习。有没有什么问题？说来。保持平衡，这个多少钱？5000。第二次，这个多少钱？5000。眉毛上有什么后果。很假。眉毛上来问问题的时候来用的。注意这样，5000。如果你问我这个东西多少钱。我问我自己 5000。眉毛不要上，要平。要保持平。眉毛上，让对方继续讲，你不是减价钱，你是要对方讲那个问题。就用你的眉毛看着对方。他就问还有吗？对方就继续讲下去。

要对方把那句话讲出来的时候，可以用眉毛。但是你讲价钱的时候不可以。就让眉毛不要动。说价钱的时候头可以点吗？头可不可以点呢？不是不可以，但是要小。等会儿我给你讲点头的东西。不可以一直点。很小的动作点一下不要紧，但是不可以一直点头。

其他问题有没有。你传达有承诺，传达也有自信。你的老板问你这个计划可以几时做。就算你不知道，你也要讲两个礼拜。看着对方眼睛中间讲，给对方一个承诺。看着中间。训练有诚意的眼神，就算你没有诚意，一个动作做完，感觉上你好像有诚意。现在就我做一个示范，我就选你，你不需要讲话。我要你们留意。

我们诚意眼神是什么时候用的呢？就是你要讲一些坏话的时候。举一个例子，不用某个价钱的产品，长远下来会有一些那个不好的后果，你要跟人家讲不好的后果时候，对方有两种反映。

第一种他觉得你在恐吓他，你不买的话自己留着吧。他以为你在恐吓他，这是一。



毒辣 nlp

第二对方觉得你关心他，所以才讲那个不好听的话。我们要对方觉得关心不是恐吓。

看到的问题，公司用了这个产品亏了钱怎么办。这是第一个。再看第二个。公司因为这个产品亏了钱怎么办？这第二个。哪一个比较好。

你用了他们公司的产品，到时候你们公司亏了钱怎么办？这是第一。你用了他们公司的产品，最后你们公司亏了钱怎么办？这是第二。分别在哪里？

头部稍微斜了一点点，表示你是关心他。你可以想象一下，你很要好的朋友，在医院开刀手术什么，你去看望他。你注意一下你的头一定会怎么样？你关心他，你觉得怎么样？头会稍微倾斜。为什么你倾斜的时候会让他觉得你关心他。颈的部分是坚硬的部分还是软弱的部分。坚硬还是软弱？软弱。要打架的时候你要不要这样。

所以我的意思是说，你把这个软弱的部分暴露出来，希望对方觉得你没有东西要隐藏，把软弱的部分给暴露出来。倾斜的时候，哪一个方向，左还是右，左右都不要紧，假如对方头是直的，左右都不紧。对方头弯了，举个例子，你完全不要动，头部向哪里，头部是稍向右，我跟他讲的时候头向哪里倾斜？往左。对方是直的话，向左向右都不要紧。长头发怎么样，不要紧，你有倾斜就可以了。你也不要说，比方说这样子做，OK？头是倾向他右的，对不对？我就这样子做，（示范做动作，同学们笑声……）

OK，你们自己适当尝试去调整一下，倾斜的时机，滞前也不对，滞后也不对，滞前就是一早试图进行倾斜，一直这样倾斜，也不要置后是很奇怪，你用了他们公司的产品，最后你们亏了钱怎么办？（笑声……）

很奇怪，注意一下我是什么时候在倾斜的，我用我的手来试验一下，你用了他们的产品最后你们公司亏了钱怎么办？我是什么时候讲，讲那句坏话的时候头才慢慢倾斜，那一刻才斜，明白吗？眼神怎么样？保持看着对方的眼睛，就看中间，讲，讲到坏话那一句话的时候就稍微倾斜，眼神但是还是要保持看着对方的眼睛，你不要一倾斜眼睛就看着对方的眼睛。或者倾斜，但是还是看着对方的眼睛，你要这样子来做。OK，现在做练习，

要讲两次，我认识你这么多年，你能不能帮我一个忙？第一次头一直都是直的；第二次，我认识你这么多年，你能不能够帮我一个忙？讲“你能不能帮我一个忙”的时候呢，要倾斜。



（学生做练习中……）

老师：OK，好，暂停！嘘……OK，你讲，那个动作是大还是小？

学生：是大吧？

老师：小，小，不要太大，不要太大，不要太大，太大是什么时候才运用呢？那些街边做销售的人，她怕你不接受，一早就看到你：“先生……”怕你不接受才会这样子，所以不需要太大，要小，一点点就行，不需要太大。什么时候可以大一点儿呢？这个是……假如说你是上司，或者要求朋友帮你一个忙，你是站这儿的，他也是站这儿的，你倾斜的，你跟他做一个要求，他讲一个借口来推开你，他讲的有点儿不好意思，我觉得我不会看太…看还是怎么样，其实他立场还是不稳定，一讲到他的理由你就得再站近一点点，把私人空间拉近，按着他的身体一肩膀，你的倾斜就在那个时候才大，你讲：“请你帮我一个忙”平常我真的不需要，那个时候大一点，平常阵的不需要帮忙的，记得尽量大一点儿。

这就是在很多年前在南马的时候，跟李老师做那个签书会，要打那个计程车去机场，因为我们有一班飞机要飞吉隆坡的，马来西亚那些计程车司机是可以拒绝载你的，因为他们有这个权利，（笑声）我对他说：“去机场。”他说：“嗯嗯嗯，不要不要……”

我就再等有一会儿，没有人上他的车，我就敲一敲，他就说：“什么事？”我看着他就说：“帮个忙啊。”倾斜了，“只有半个钟头了我真的是需要赶那班飞机”记得倾斜眼睛是要看着对方，提出你的要求。看着我“哎！OK…”

所以在我们的BLOG 部落格上面有一个学员被警察抓到他超速的时候，就是用这个方法：“帮个忙！”你们自己去想，什么地方可以用。

学生提问：很小有没有问题？

老师：OK，轻轻地，你讲了。因为很小，就不奇怪，你很大的话，“你能不能帮我一个忙”这就很奇怪。所以小就没问题。为什么讲到小，其他问题有没有？”

学生提问：我对他提出要求，他不看我，怎么办？

老师：你对他提出要求的时候，他不看着你的时候，或者是你还没有勾着他的魂，你讲的东西他根本一直都没有兴趣听，或者他才不看着你，所以你要勾他的魂，或者你要触摸按他的肩膀还是怎么样，让他看过来。当然按



毒辣 nlp

肩膀就看情况，有些可以做，有些不可以做，面对一个很大的老板，地位高过你，高得很厉害，他可以碰你，你不可以碰他，你见总统，见我们国家的首相，他可以碰你：“觉得怎么样啊？最近？”

学生：很好啊（同学们齐声笑…）

老师：你不可以碰他的，他可以碰你，所以这个就…这个是你自己要看情况，特别是地位不同的时候。其他问题？

学生：提要求的时候，身体要前倾？

老师：身体需不需要前倾？不需要，就像我刚才讲，除非你求了第一次，要求对方帮你一个忙，他给一个借口，时候你才前倾，进去，触摸，平常不需要前倾，保持平常就可以了。

这个头倾斜也可以用来比如说认识陌生朋友，比方说你在一个舞会，在一个晚宴要认识陌生朋友，这是一个让人家觉得你很友善的方法，比如说男人，特别是男人喜欢看女生，男人看女生通常走两个极端，一个极端就是像死鱼一样，（示范…伴随笑声）这是一个极端，另外一个极端就是眼睛动得太厉害，因为女生，就是看女生的就是（示范……）前后左右上下全部要看，一个动得太厉害一个完全不动，最安全的方法就是让对方觉得你是很友善的，很 OPEN，方法就是倾斜，要倾斜，怎么样做呢？你的眼睛环扫的那个房间，当眼睛接触那一刻你才开始动，不要这样子（示范…）你的头是直的，看到她的眼神跟你接触的那一刻，你才轻微的怎么样？本来是直的，倾斜。

举个例子，你坐在那边，我就看看看看看，她一看过来，我才微微的怎么样？本来是直的，她一看过来，才开始怎么样，倾斜，这样就让人家觉得这个人是友善的。这个你们可以做试验，在那些有服务业的地方，有侍应有 waiter 的地方，她只要眼睛跟你接触，你就看着她，，她就会走过来，就算你不出声，她也会走过来。头稍微倾，我做示范，

（老师示范动作中……）

老师：OK，明白吗？看看看，眼睛定了，你不要定了就马上这样子，看那个女的，眼神接触了，然后才倾，坐在这一个方向的人，你们看到我，眼神接触后再倾，你们的感受是什么？这个人是什么样的？对那个有兴趣，对那个有兴趣，要想怎么样？小孩子听一些很好奇的東西的时候，用一些好奇的声音，给一些很奇奇怪怪的东西给小孩子看，小孩子很好奇很有兴趣的时



候头部会有什么动作？就是倾斜，你就是做的这一步。

今天所讲的是完全两个不同的系统，刚才问的认识陌生人不一定是搭讪女生，认识所有的陌生人，我们有些学员在那些商会，比如说青创会，比方说某个大人物，很多学员的做法是先模仿，他先偷偷模仿，模仿那个人的目的是制造什么？制造亲切感，他制造亲切感，下意识制造亲切感，然后呢，那个人刚一看过来的时候，他就倾斜，OK？然后有时候倾斜呢他就会走过来，有时候就会这样，当你倾斜然后点点头，然后就过去认识人家，可以这样来做，OK。

学生：倾斜的时候笑有什么区别？

老师：看情况，很陌生的时候不要笑得太过猖狂，太过猖狂人家会觉得这个是什么…OK？

学生：认识陌生人的时候，就是这样子

老师：他刚眼神跟你接触，接触了过后他看到你了，他已经知道他看到你，那个时候你才微微的倾斜。

学生：如果他不看你的话你盯着他。

老师：他不看着你，一直盯着他所以没有什么效果，是看了过后有倾斜，对方才认为这个人好像很友善有兴趣，OK？

假如纯粹不认识那个人，不要笑得太过灿烂就可以，微微的很微的那种笑，不要见到牙齿，不要见到牙齿了，你可以点点头，OK？不要太过灿烂，你笑得太过灿烂，特别是在城市，在城市的人，在城市长大的人，陌生人你对他笑得很灿烂他是很怕，他以为你有什么东西要卖给他。

已经很熟了就不需要做这个东西了，你熟了你可以，做什么都不要紧，就这个也可以不需要，你比如说什么其他的那个反应，OK？

学生：假如是别的都认识的呢，打一个招呼怎么办？

老师：打招呼就已经认识了，作为你平常打招呼就可以了，我现在刚才讲了讲，是要认识陌生人的时候这是一个方法，或者你要给一个陌生人觉得你这个人是很开放，很开通或者开明的，就是很 OPEN 的，就是你不会说封闭了自己的，你可以用这个清闲的方法。给对方知道你存在了，友善了你再走过去，这个是 NLP 里面用来认识朋友，是跟距离感的搭讪的成果完全不同，一个是用箭来射人和另外一个是用炸弹和枪这样子来射，那是九月份的时候



毒辣 nlp

才交。所以，不要把这两个东西混淆了，认识朋友可以用这个方法来做，只是纯粹认识朋友可以用这个方法，OK！

好，你跟你这个师父做以下这个动作，你要跟你的师父讲四句话，四句话啊，你要注意我头部的动作，第一句话是：相信我，第一句啊，第二句：相信我，第三句，你不需要相信我，第四句你不需要相信我，再重复啊。相信我，相信我，你不需要相信我，你不需要相信我，OK？

好，为什么我要你们做这个头部点头和摇头的动作呢？原因是大部分的人点头和摇头是不受控制的，是自然的反映，我要你们去控制它是有原因，要清醒是有原因的，因为有时候有人问着你这一个问题，你头脑里面想着其他的東西，你回答的时候可能会传出混淆了那个讯号出去，可能不小心一讲相信我，但是你同时又摇头，你要起码马上知道，oh,shit，刚才我摇了头，你在等候两分钟你再跟对方讲，你要相信我，再点头，OK？

好，点头是大还是要小？小，要小。摇头是要大还是要小？也是小，要小，所以这个要你师父要帮你控制了，OK？然后点头点多少次？这个是我算过了，真的点头是半次到两次半中间，这个就是真的点头，超过了两次半或者一直不断地点头通常是应酬，一个人你在一直说服他这个怎么好怎么好，他一直点头，这个不是在点头，这个是在应酬你，他不是点头，OK，明白了？真正的点头是两次半，两次半的意思是他点了两次，最后的那半次是他慢慢很自然慢慢停下来，所以要有两次半，两次半的意思是这样的，你讲一样东西我，最后那半次是不清楚的，那叫两次半，什么叫作半次呢？你讲了一段小话，一个话题，对方的头只是，只是这样子而已，看到我刚才很轻易的动一动，那是点头来的，为什么这么小的点头也要咋咋？这个是很重要的，举例，你讲这个话题主题 A 主题 B、C 还有 D，你讲到 C 的时候那个听众点头半次表示什么？那个是他认同，这种点半式的他摇，摇篮式的好像轻轻摇动一下，这种点头我们叫作下意识的点头，这种点头才是真的，OK？

假如你跟人讲话，比方说有老板有经理有秘书，你讲 ABCDE 五个话题，你讲到 C 的时候老板的头轻微点一点，讲到 B 的时候经理点一点，好了，那么你接下来你要怎么做？你拿到这个秩序呢假如你要说服他们，谁是做决定的？老板，你要放大哪一个主题，就是刚才你讲到 C 的他认同了，你就把那边马上放大，OK？

有些人摇头了，轻微的摇，他只是摇半个头，这样子一个他只是轻微上



的转一转，OK？其实也是摇头，这个其实他已经说了 NO 了，他只是什么？身体上先反应给你看，然后他口才讲出来，OK？

所以现在你要和你的师父，你的师父是帮忙你的，调整原因，因为现在你要刻意地点头或摇头，有些人会作得夸张，OK？所以师父要帮你调到很小，点头有分上点头和下点头，哪一个才是正确的？下点和上点哪一个是正确的？相信我，相信我，哪一个才是真的，向下，所以师父要把那些东西要调整出来，OK？现在开始。

老师：好，暂停。好，这个点头和摇头还可以怎样用呢？OK，举个例子，有些可能做销售的要谈的是利润，他有时候可能是你的老板是需要你招待你的客人，就是去请他喝酒，请他吃饭，OK？你请他客户去喝酒，你们招呼了五六瓶了，然后你问他：诶，喝完了，你还要不要？

学生：要。

老师：你还要不要？可能这是最后一杯酒。轻微的两下就够了，不要……，轻微的你不要再叫酒，OK？吃饭的时候还要不要再多一点，摇头了，还要不要再叫多一点 OK？你是告诉对方是要这样还是不要这样？不要，ok。或者你讲这些东西，礼貌上你要问他什么问题，你有没有什么问题？有没有什么问题？有没有什么问题？

我有见过有一个外国讲师，他是这样子讲，有没有什么问题？Else question OK？所以有时候我们有讲过嘛，文字的重要性是 7 个 percent，语气 38 个 percent，肢体动作 55 个 percent，口是讲有没有什么问题？但是我的手势告诉你什么？不要问，传达的那个讯息就是不要问，这个是不问传达，OK？

好，这个都是用肢体语言。所以说为什么要用那个头部要小呢？很简单，举例，你看我们那个印象洗脑里面有讲，阴阳二分法，记得吗？这样啊，长的有两种，怎么有两种？你的客户跟你聊了过后，然后你要告诉他你的公司的这个情况，你有两个叫作配套他是可以买，配套 A 和配套 B，但是 B 比较贵，A 比较便宜，OK？

我现在假设你觉得 B 虽然比较贵，但是其实对他的公司是好的，这个是理论推的，那么你要推一个是 B，但是你讲的时候呢，假如你一直讲 B 好 A 不好，B 好 A 不好，对方会怎么样？客户会觉得怎么样？是不是？贵的你就讲好？便宜的就讲不好，客户反而会开始怎么样？不相信你，OK？



所以之前我试过，我去家那个店，那个弹跳床，小的那个弹跳床，他又分成几个，我说这个和这个有什么区别？他说这个比较硬，跳的时候弹的时候不是高，这个就很软，而这一个它的那个铁下面的那个是塑胶，就是普通的塑胶，跳的久了那个塑胶会穿，然后那个铁会弄到你的那个地会烂，那个了塑胶就很强，就不会烂。然后我心想这个全部是不好，这个不好摆出来干嘛，然后我就这样子说，哦，这个真的很不好了，按理说我相信他。

所以有些时候你讲你不能一直讲这个不好，那个好这个不好，你要讲公道的，这个好处坏处是什么，这个好处坏处是很公道的讲出来，但是你可以用你的肢体语言去很下意识影响对方。比方说，客户先生你的这个情况通常有两个塑胶，塑胶 A 还有塑胶 B（加肢体动作），然后塑胶 A 了你就开始谨慎的，讲的时候了久不久，然后他的好处呢，他的坏处呢，久不久摇一下，久不久摇一下，然后我们还有塑胶 B，那么久久的点两下，你传到是 A 主要是 A 不要，A 不要不要，B 要，BBBB 要，你这样子来传。我不能说你用这个方法对方就啥啥的，这个你是影响他的主意，OK，明白了吗？

好，有什么问题没有？换你这个肢体语言。

他说我讲 A 的时候需要不需要多眨眼睛，OK，他假如你眨眼睛的时候，你放他些眨眼睛的时候呢是对方不知道信不信任你，你讲 A 的坏处和好处是什么，他不知道信不信得过你，不一定，你讲 A 的坏处你就眨眼睛，那他心想到底也不应该相信你，所以就不需要多眨眼睛，你只要轻微的摇头就可以了。

那么你可以不可以问我这个可不可以讲 A 的时候稍微皱眉？讲 B 的时候稍微有笑脸？可以，但是要记得，要很小，要皱得越小越好，不可以做那么大，可以有 A，还有 B，人家马上知道你在弄虚，要很小的表情，不可以太大，OK？

好，然后你可以把那些东西可以再加起来，OK？你们可以看看我，我这样子来做，OK？如果这样子来讲相信我，这是第一个，和第二个，相信我，哪个你会比较相信？

学生：第二个。

老师：第二个，然后你再看第三个和第二个我们再对比，相信我，第三个第二个哪个好？第三个好吗？

学生：第二个。



老师：注意要这样，相信我，第四个和第三个呢？第四个，再来看看，相信我。你可以把几个东西加起来，OK？

好，记不记得我们书里面讲那个权威的那个手指呢？你讲这个很权威的东西的时候，你手要做什么？要指着对方说，我们很权威的一样东西，你这个权威可以跟对方讲，我跟你讲过的什么你一定要，你可以带出的层次感，第一你有权威，第二你是关心对方的，又关心又有权威，你可以这样子来做，有时候有些东西是可以加起来的，OK？

好，问题有没有？关于肢体语言的，刚才那些，主要你们要用的就是那个看着眼睛中间，这两个最常用了，看着眼睛中间，或者是倾斜，倾斜就是软的，看眼睛中间就是硬的，就是你很坚定的跟对方讲，它的中间，你要软的，对方吃软不吃硬的时候，就用软的方式，你帮我一个忙，去倾斜这样子跟对方讲，这样子来做。OK？

老师：OK，眼睛是笑。这一个是，这个眼睛笑还有其它的笑法，这个真的是我这么有创意的。第一个要讲的叫蒙娜丽莎的那个笑容，蒙娜丽莎的笑容就是她笑到好像我知道了你的秘密，但是你又不知道我知道你什么秘密，那种微笑，那个做法初学的人要用手势来帮，用手势来做，以后就不需要。基本上跟气功那个道理是很接近。

你的手不要摸这里的脸，要离开你的脸，你像气功里一直在上面说那个气会在手上，那个脉，还是怎么样会走啊，想象，也只想象力。你是想象他的气在你脸上这样子来走，从这里好像那个胡须那个须的那个地方，这边也转上去。你用手来弄，不要摸到，要用手来迎挡那个气的那个流动。我现在做一次给你看，现在我的脸是平的，蒙娜丽莎的脸是有点似笑非笑，她是这样子来做的，我现在是平的。

前面的人看的到吗？这里的有没有看到有什么小分别？这一边有没有看到？刚才，我再弄一次。这是平的，完全平，有一点点了，一点点，其实表情难的地方是小，不是大，厉害的演员他们通常最厉害的这个表情不是大喊大叫大笑大哭这样子，实际上是很小的一种，那些才是最有意境的，笑也是，你要很小，这个叫蒙娜丽莎的微笑，你刚开始要用手来对着镜子这样的做几次，你没发现这个脸这边这个脸颊至少会有一点点上。你这样子来做，你对着你的师傅做，哦上来了上来了，你就感觉上来了上来了，上来了上来了，然后你对师傅做，师傅对徒弟做。



你们注意一下，假如你没有学过气功的话你不会有什麼感觉，你不会说有气在上面动，你是想象当真有一股能量在脸这边，皮肉里面这样子来走，走几次，你这样重复弄几次，你这样子来弄的时候你的这个脸部的这个肌肉是不小，它会很下意识的受影响，它会开始慢慢上，它只上一点点而已，我们要我们知道就一点点，是不是上来一点点了，那个就是似笑非笑，那是蒙娜丽莎的微笑，OK？

老师：以后你弄到了以后呢，第二步的时候已经弄到了，因为你只想象你的手在那边，咚，你的脸就开始上了，第三步的时候手也不需要，你想象手也不需要，你只想象那个气在上面咚的一下，你的脸就往上来，第四步的境界是以后是不需要想那个气了，你注意你的脸，然后你要做那个蒙娜丽莎随时就可以做蒙娜丽莎。好，开始。

学生：蒙娜丽莎的微笑能给我们带来什麼好处？

老师：要确保还没弄之前是平的，然后再弄，那么你们师父可以看到那个对比。你们不要弄太快，有些人我看弄太快，你弄慢一点你感受一下那个肌肉的拉力变动，动慢一点。那个我不会动那个，这边这个等下再讲。行，继续弄，嘴巴合着，嘴巴合着。

好，停，暂停。好，这一个刚才有些人说你的动作太快，做慢一点，小一点，真的在脸上面离开可能只是一个两个的样子，慢慢的这样子来弄，不要碰到，但是也不要，就这样子来做。那么你通常你做了两三次你会发觉这里的肌肉会微微的紧起来，我们就是要捕抓那微微的那种感觉，那微微的笑。

似笑非笑有个好处，特别是在你要让对方觉得你是大将之风，你可以用这种似笑非笑的动作，这种似笑非笑有时候也会让人家，我们讲，他会让那些陌生人错觉是认识他，就是他一直保持那个似笑非笑，然后那个人一看，不认识他。但是你笑的太明显了人家看就会怎么样？但是这个似笑非笑可以让那个人起码会以为认识，然后才知道是不认识，OK？这是一个。

好，另外一个就是那个眉间，这个叫那个很MAN的那个表情，很MAN的那个表情。很MAN的表情有两个，一个是我做不到，做不到我就不教，我只教我做到的那一个。这个很MAN的，女士讲这么MAN干嘛？我说女人为什麼要这么MAN？这是个MAN的动作会让人觉得你思想很尖锐，我们英文的意思是sharp，sharp的意思呢不是说那种会伤害的尖锐，是很明确，知道自己要什麼那种尖锐。什么时候有用呢？当然男人做的时候看起来好像很



MAN，是一个领袖，女人做要什么时候做，工作上，你要说服人的时候，那时候你要用很 sharp 的那个表情来跟人家讲，人家才能相信你。

好，这个很 MAN 的表情可以参考任达华的一些广告，拍的那些平面广告，任达华他是有那种男人味。其实他的每一个面是微微的皱，但是不是皱的很厉害，只是微微一点点皱而已，然后脸上带着一点笑容，看起来就英文就说，就是这个人有风度的男人味。

好，那么气功的做法呢？你的那个线条是这样的，来中间这里，换句话说现在我的眉这个眉是双皱的，想象那个气。

那么你做了几次以后是不需要做这个，我是不需要用动作的，你以后就得想象手指头动 3 下，眉就微微的皱了，因为普通人刻意地去皱吗？通常是过度了，这个不是 sharp，有压力了，甚至讨厌对方，你是很微细的那个 sharp。那么当然你要玩的话还可以这样，把这两个动作结合，这边微微的蒙娜丽莎的笑，然后这边很 sharp，你可以这样子来做。你可以试试看你的师父不要搞这么多，先搞那个眉的 sharp 中间连动三次，先放松了师父看了一次，这个是松了眉，然后弄三次过后，有没有稍微紧了一点点。你可以跟师父说，师父对你说。既然慢一点不要让他动作太快，慢一点。

暂停一下，我再示范这一次，因为有人要看多一次了，跟我再示范做一次，我先示范那个笑脸。这个是没有笑脸的，没有笑脸啊。前面这边看不看得住，可能太远了你看不到了，可能太远你看不到了，所以你要看的话就休息时间再来找我，前面是看到了，轻微的一点点，好那么眉的中间是没有的，这个是松的。气宇非凡呐。明白啊，目标用手势可以弄了，你想象就可以了，我用想象了，现在没有啊，蒙娜丽莎。蒙娜丽莎弄了 3 次了（这里他在示范）。

现在我弄那个眉啊，现在是没有，我不用弄那个动作，现在是松了。其实我已经不需要再用那个手弄了，就是我是直接，不一定要点的，不一定，我刚才是要给我给你们看了。眼睛要笑，这个是我 07 年才给我想出来的。07 年十二月份的时候我才想出来的。眼睛笑就是说那个美国连续剧 LOST 迷失里面有三个主角，男主角，他的眼睛是会笑。我注意到了眼睛会笑的演员，在香港一个都没有看到，我不知道为什么。一个都没有看到，在日本没有见过，日本一些连续剧有看到，眼睛会笑的没有看过，美国的连续剧有很多男演员都有眼睛笑。

然后，刚开始我以为可能是跟他们脸型有关，还是他的眼睛是怎么样，



毒辣 nlp

后来我发现不是，因为那个很出名那个男主角他眼睛真的会笑，我相信现场有女人看他的话，就会越看越爽，然后就会可能他叫你了，我们继续喝茶，你就有可能接受他的邀请，他的眼睛看起来很舒服，但是这个演员又可以眼睛不笑，他生气的时候又不笑，他平常的时候又可以很冷静，那么我猜测，应该就是不关脸型的问题，是可以弄出来的。

那么因为我开始玩这个呢，最后就给我有一天就给我试了一条路线出来，那个眼睛笑的路线，最后终于被我破解了，眼睛笑的那个路线和蒙娜丽莎有一点点接近啊，眼睛笑是可以嘴巴完全不笑眼睛都可以笑，他的路线是这里，这边，这样子上去。好，我再示范一下。这样又是什么东西都没有了。我先弄第一次。我刚才弄第二次的时候有一点了，再弄一次，前面的人看的可能比较清楚一点，现在完全没有了。

你们看的时候是看到眼睛，你们是看不到这边，你们是看到眼睛，这个人眼睛不同，但是其实是这边的肌肉不同，而让这个眼神有点不同。

你自己再弄一下，找你师父再弄一下。没有，这个眼睛是要这样觉得就是很开心，是一种很稳定，隐隐约约的那种开心，就是人家跟你在一起的时候他跟你讲话，他觉得很开心，他不知道为什么，他只是觉得有点不同，或者他只是觉得这个人的眼神好像很友善，其实不是，只是那个肌肉变了而已。

不一定是比较小，只是一点点的，你们自己可以试试看，你们一做的时候，那个眼睛我只觉得眼睛好像是凸了一点点，是因为这边的肌肉把它推上去，那种笑脸是有点不同的。

这一个我接下来讲的这个资讯，你要保守这个秘密，这个是讲给马来西亚的人听的，吉隆坡的学员才有机会见到，就是李老师，李老师的眼睛是会笑的，是看什么时候，他进入那状态的时候呢。

那我们每个月是有见面的嘛，我们每个月是有见面的，见面的时候你可以留意一下。李老师的眼睛会笑的时候，通常笑得最快的时候，就是他在跟你学员互动，互动是在问问题，一直问答的时候，那个时候他才进入状态了，第二还有这样一个元素你会很快看到，就是现场中有女生，所以不要讲，你讲了这边你李老师，江老师讲你眼睛会笑了，我还没有跟他讲，你不要讲，因为你要学东西，你就去那边看。

李老师的眼睛是会笑的，特别是他讲那些讲权谋讲历史，一讲的话进入状态，就是他一直在讲话，他讲的很威风的时候，现场有女生在听的话呢眼

关注微信公众号：【**重构文学**】获取更多女性成长的内容



睛很快会笑，他是很自然的，我反正没有他这么自然，我反而没有他这么厉害，他很自然就做到了，我们其中一个部落格上面一个学员叫做 XX，你去他的部落，他的部落有一张照片，那照片就是我们当时我和李老师在签书会的时候他站在后面和我们合照的，李老师的眼睛是笑的，是笑的，他是自然做到，很自然就会做到。他一笑起来你看到是很舒服，你会觉得很舒服，但是有人问你眼睛笑出来做什么？让人家觉得你很舒服。这是这样子来做，那么既然这资讯，你要学东西的话就不要跟李老师讲，因为你没有机会看到一个，以后有机会跟李老师在一起的时候，互动，这样把女的弄旁边，注意一下他的眼睛是开始笑，而且李老师眼睛笑的时间，我的意思是说他次数会多过我，我也不是常常会这样子，我本身是很内向一个人，但是李老师的眼睛会笑，那是他怎么样学这个我不知道，但是这个是我留意的，刚开始的时候不是我留意，是我们一个朋友，是一个演员，李老师讲着李敖的一些书的内容，一讲他讲的进入状态的时候，那么我的眼帘对这种表情是很敏感的，他说你这个笑看起来很舒服，我注意一下，我不明白是什么，我也认同看起来很舒服，之后我开始明白眼睛笑的时候呢我们再看李老师的时候，有女孩子在的时候才会这样子。

他不是对那个女人有意思，是有女的听众，有女的，然后有人跟他互动，一讲到很威风的时候呢眼睛就开始这样，笑得很明确。

那些美国的演员就是他可以练习到随时他会要有就有，要没有就没有，你看你的目的是什么。比方说可能你是第一次见客人，你要让人家觉得你很舒服，你不是那么几次才进去，不能简化，或者在社交的场合你要让人家觉得你是一个就是很受尊重的一个人，那么你就用这个方法。我本身这些东西我都没有做了，我只是研究出来完了，我教了一些人，他们做的有效，那么我就丢下了就算了，除非我真的需要的时候，我才这样子来弄一弄。

好，那么你们也可以问，你们要学会我的思考的方法，我的思考的方法是这样的，既然这样子做的时候会很 sharp，倒转过来做呢？你们要学我这样子来想，我的脸花过很多次，这样子又这样子，然后又这样子。你这样子弄的时候，倒转过来做的时候你的眉太……会微微的向上，这个眼神是让人家觉得你很 OPEN，很友善，不要紧，微微的向上，微微一点点，他的最难拿捏的地方就是一点点，做一点点。

好，还有问题吗？



毒辣 nlp

学生：为什么不是这样？已经是感觉很帅，如果是相反的，表达一定是相反的吗？

老师：不是，就是很友善，微微的。

学生：

老师：不是不是不是，太过的是 OK，你注意一下啊，那个眉微微紧的时候是 sharp，这个是 sharp，紧一点点 OK，松，第二和刚才第一个比起来哪一个更有效一点？这个。哪一个友善？

我们再看多一点，这第三个，有点微微向上的，我这个是松，这是放松，放松和这一个哪一个友善一点，第二个，因为这个开了一点点。所以这个是 sharp，这个是我的那张十年前拍的照，这个是这样子 sharp 来拍的，那个是 sharp 那个表情。所以看你的那个目的是什么？女生是需要男人跟你搭讪的话，不是 sharp，是做什么？做开点的，女生这个眼神是女人做才可以，男人做什么效果？这是另外一个，是不是你的眉除了开，然后中间遮眉的里面的部位微微的一点点向上，一点点而已，不可以太多，太多的时候变成什么？太多的向上会变成什么？愁嘛对不对？

听说西施什么，西施捧心，痛的时候就皱眉，然后就是实在太漂亮了，男人是喜欢看女人痛苦的样子，微微的痛苦，不是很大的，微微一点点的痛，痛的时候微微的一点点，那一点点呢。这个什么西施捧心，这个成语他没有描述错。

我曾经在我去美国的时候在那个成田机场，这是东京成田机场等着，过了不久就看到，我们等我们的飞机来，那么就前面不远有一个东方女性，我不知道她是台湾还是香港，应该不是日本，她坐在那边，样貌中上，说是漂亮是中上，然后就坐在旁边有一个老外，那老外坐了不少就开始和她聊天，聊天的时候，我一看老外的动作，她应该会给他拿电话号码。这是我一开始看到的，真的，飞机来了，然后男的向她拿，我不知道是拿 email 还是拿什么就给他拿，完了那个女的就上同样一架飞机上去，女的其实就坐在我这个方向，离开 10 多 20 尺，不远，她坐那边，飞机起飞不久，那个女的是坐在座位上。另外一边那个，另外一个老外又跟她讲话，这个女的这么多老外跟他讲话跟她聊天，聊聊聊……聊天，搭讪聊天，然后那个女的去洗手间那边等洗手间的时候，另外一个黑鬼，黑人又和她讲话，我说他妈的这么多人跟她讲话，然后我其实这个女的到底是模特儿，你说她不错，是有一些样貌，但

关注微信公众号：【⁶⁴重构文字】获取更多女性成长的内容



是不自余，就是漂亮到人家看到有冲动的那一种。

好了，那么我去看的时候，下飞机的时候我再去留意她，不是跟着，我再看看她的表情，她的表情是有微微的苦瓜脸，就是这一种，她的眉毛一点点，微微的就是她有。那么这一种女的她有这种表情了，我相信她是不小心学会，所以她就有办法做到非常的吸引人，通常有时候会比较多男的会跟她搭讪，会有这样的东西，不过有句话说了：这种表情假如是在工作上就不稳重了，你没有那种命令人那种信服力，不是幸福，是信服。所以在工作的时候，这一个苦瓜脸，微微苦瓜脸，女生的话就不要做了，你去夜店喝酒的时候可以做，或者认识男性朋友可以做这个脸，但是在工作特别是面对面试的时候呢，也看情况啦，面试的时候有些男人是很好色的，可能可以用这一个，看情况啦，看情况，我不敢讲。

但是你两片肉会动？两片肉会动，我没有研究，因为我不喜欢哭，包括那个《Lost》里面那个两片肉都会动那个我没有去研究那个，我没有去研究怎样去做。

吸引，OK，吸引，OK，你要看到，男人可以做两种表情，你要做那个 sharp 就可以，看情况，做 sharp 只是让人家觉得这个人好像让人家觉得很稳定，你可以做。那么要，比方说在社交的时候呢，男的其实眉毛要开一点，不要苦瓜，人家以为你是 gay 啦，是要开，但是不需要苦瓜。社交的时候，男人也是可以稍微开一点的。那个笑脸这个可以做。可以做这个，眼睛要笑，可以做。

亲和力

好，我们书里面有讲到，就是那个，刚刚我们这个表情。肢体语言的影响力的影响力 55%，语气 38%，文字是 7%。那么书里我们也讲过了，也就是说，当一个人讲话讲得快的时候，你就要怎样？你就要跟着他快，他讲得慢，你就跟他慢。他大声你要跟他大声，他小声你也小声。动作上呢，你要不要配合呢？也是要配合的，动作上也是要配合的，这个配合的方法呢，就叫做“模仿”。

“模仿”的意思就是要变成对方身体的一面镜子。假如 4 个人坐在一起，我如何做一面镜子呢？他右脚在左脚上，我就要左脚在右脚上，就像一面镜子。如果对方讲话的时候向前，你就向前，他向后你也向后。就像早上讲得



毒辣 nlp

那个女的闪开那个男的也要闪开，你要记得自己是一面镜子，就不会错。当然，不需要那么夸张，比如对方右手用筷子，你用左手用筷子就不需要了，没有这个必要。大部分的时候，尽量做成一面镜子。

下面我要做示范，做示范我就要有一名志愿者上来，我需要两张椅子，这里的这张椅子我要用到。那边还有一张椅子也帮我拿上来。因为我要做示范了。我会找几个不同的人上来了，要一个一个轮流上来。有谁是想来这边给我模仿呢？我要连续换几个人，我要给人看我是怎么样去模仿。请坐，请坐。OK，不要移动那个脚，那个脚会挡住这个脚就可以了。坐在后面的人如果看不到的话就站起来，因为我要你看全身的，不要只是看我们的上半身，要看全身。前面的人尽量坐下。如果后面的人还看不到，就来到前边坐到地上也可以。

后面，好，我们模仿的时候呢，我是尽量模仿全身，OK，模仿的时候，脚是有一些动作，我是直接模仿，也有我是等了一下才模仿的，我会等了大概3秒钟我才开始模仿，我有时候把那个动作收起来，OK。你们等一下跟我讲话的时候就自然地动，因为你完全不动的话，我很容易模仿你，因为你完全不动，很容易模仿。但是对他们来讲他们学的东西就少。你尽量有一些自己的动作，OK。暂停一下，我模仿的什么？再早一点，身体，再早一点点，眼镜，对，眼镜怎么样？我模仿他的什么动作？要看两个，要看两个，因为我还没坐下的时候，他弄他的衣服，所以我一坐下来的时候，我就弄我的眼镜，我没有弄我的衣服，我弄我的眼镜，我不需要他弄衣服，我就……这个就很奇怪了，明白啊？所以他弄他的衣服，我呢？就弄我的眼镜，OK。

好，那么基本上身体上的那个角度搭建差不多一样了，大家是做得差不多，不好意思，有什么问题？你是从事什么行业？我模仿的是什么东西？我的脚怎么样模仿？他左在右上面，我呢？右在左上面，我没有完全和他一模一样，不需要，这个我们叫做“discount”打折扣，你完全一样的话，很容易给人家看到，所以就怎么样？缩小。我有没有马上去做？他一这样我就马上这样子。我等了，心理大概算了1、2、3。3秒多，我才，我才这样子。你有“discount”还有“delay”就是double“D”。笑什么？OK，discount and delay。Discount就是缩小、打折扣，delay是什么？放慢。对方就很难观察出来你是在模仿他，OK。

你目前读的是什麼？

关注微信公众号：【⁶⁶重构文字】获取更多女性成长的内容



男学员：我读商科。

老师：打算出来过后是要做些什么工作？

暂停一下，模仿什么？他向后了，我是不是马上向后了？慢慢来，不需要这么急，等了几秒钟哦。打算那个时候我才开始。我是弄一点点而已，OK，但是

老师：打算出来以后是要做些什么东西？

男学员：应该是接手爸爸的公司。

老师：爸爸的公司。

模仿什么？刚才他……我就用我的左手来弄这里，你帮我选一个女的出来，因为我要用一个女的用一个男的，随便选一个女的出来，就这位可以。好，请坐。我要模仿不同的男男女女，给你们看一下，不同的人要怎么去模仿，OK。

老师：好，怎么称呼你？

女学员 A：淑灵。

老师：淑灵是从事什么行业？

女学员 A：sales 销售

老师：做了多久？

女学员 A：一年多吧。

老师：做了一年多，就是你觉得，你进入这家公司最初，最大的挑战是什么？刚刚加入的时候，你觉得最难做的，或者是最大的挑战是什么？

女学员 A：找客户。

老师：暂停一下，很容易模仿，只是脚的动作而已，不需要用你的边缘视线去察觉，脚动了，你就稍微动一下就可以了，也不需要跟她完全一样，也不需要马上，因为你是要 delay 的，OK，她的手就放在这边，我也是大概放在这边，OK，好，这样子。

老师：那么你做了这一年多，你觉得你以后还会不会去其他的公司，还是这一家公司你会……你以后会去找另一份工作，你理想中你想找什么样的工作？

女学员 A：暂时还没有想到。



毒辣 nlp

老师：暂时还没有想到，OK。这样子，啊，你做 sales 时，哪一种，不好意思，你不需要跟着我，这样子你这一年多的工作，有哪一种客户你是比较喜欢，哪一种客户你觉得是比较喜欢见到。

女学员 A：没有什么计较。

老师：没有什么计较的那一种，OK，这样子，请问你们公司是卖些什么东西的？

女学员 A：产品啊。

老师：我们的公司是做生意的。你喜欢怎么样的男人？男人啦！OK，这样子不要讲，这样子平常有没有看书。喜不喜欢看书？哪一类型的书？除了我的，我知道你喜欢看我的书。除了我们的书以外，哪个系列的书你会喜欢看呢？

女学员 A：心理的。

老师：心理的哪一种？可以给一个例子吗？哪一种，就是讲些什么题材的？比方说，心理是讲些什么东西？到底有没有看书啊？

老师：OK，那么我模仿了什么？她刚刚弄头发，不需要完全一样，不需要她弄头发我也一样，就要像他刚才弄衣服，我弄眼镜。你帮我选一个男的上来。选哪一个？

老师：你是旧学员还是新学员？

男学员 B：新学员，第一次。

老师：新学员，好，我不需要模仿旧学员，旧学员大家这么熟了，OK。

老师：怎么称呼？

男学员 B：杰克。

老师：你上这个课的目的是什么？

男学员 B：抓人家的心理。

老师：抓人家的心理的意思是……

男学员 B：知道人家心理。

老师：OK，就是你觉得，跟人沟通的时候，你觉得你跟人家沟通的时候，你最大的挑战是什么？就是你常常遇到最大的问题是什么？

男学员 B：就是对方讲得资讯是我所不知道的。

关注微信公众号：【⁶⁸重构文字】获取更多女性成长的内容



老师：不知道是什么意思？

男学员 B：对方给我的资讯是我没听过的。

老师：你不知道的资讯，你会觉得怎么样？

男学员 B：我觉得很好啊，可以学到很多东西啊。

老师：这样子跟抓到人家的心理有什么关系？我的意思是说，我想知道，你抓心理和你听人家讲资讯那个关系在哪里？

男学员 B：抓心理是一个代名词嘛，就是跟那个人有一种亲切感。

老师：-就是跟那个人有一种联系？

老师：暂停一下，模仿什么？他的右手那时候“亲切感”，我呢？左手，OK，我说人与人之间，这叫什么？然后他点头，好像我了解，其实我不了解，我只是把他用的字重复讲给他听，然后动作跟他做重复的一样，这样子来回回应他。他会错觉，诶？这个家伙好像明白我在讲什么。其实我什么都没讲。我只是把他讲的重重复讲一次给他听，我用了他刚刚的动作，重复做给他看。你要注意，他做讲话动作，你听的人就不要一直听，这个很奇怪，是不是轮到你回应的时候，你才怎么样？用回他刚刚的动作来做就对了。所以这个是根本不需要用脑，他讲话用很多动作，然后，轮到你讲的时候，你用回刚才他讲话的动作来讲，就可以了。那么，当然有一天你会做到我这个境界，是怎么样的呢？他的动作和哪一个字是配合起来的，你有办法做到这些情节的话，这个境界的话，就更厉害了。暂时不需要。

老师：除了就是要人与人之间的那个沟通的话，你还希望能够达到些什么效果？

男学员 B：达到什么效果？

老师：除了这一个以外，你还要达到什么效果？

这个家伙很鬼祟。你不要模仿我，因为我模仿你，你又模仿我的话，就很难再模仿下去了。你是说希望学到什么东西，

男学员 B：打个比方，有一些长期客户，有个很好的服务对象。

老师：对方有另外一个 sales。

老师：因为他刚才讲的，他只是右手，他的动作很小。他只是说对方的那个什么，我要取代，用右手。他动作小的时候，你就不用加 discount，他已



毒辣 nlp

经 discount 这么小了,我再 discount 就不能了,他要是我的话,我就做了什么?我放大了,因为我不能 discount 所以我就怎么样?放大了。明白了?再叫一个女的上来。好,上来这边。这是最后一个,我模仿的,等一下你们就是你们做练习的时候,又讲了工作,不讲这些,讲其他东西,好,这样子。

老师:平常的时候,假如是没有工作的时候,有没有什么兴趣?

女学员 B: 看戏。

老师:喜欢看什么戏?去喜欢看戏。

老师:停一下,我模仿了什么?大家都看到了,我有模仿他的呼吸,有没有看到?因为我一讲“喜欢看什么戏呢?”她吸了一口气,然后才讲,然后那一刻她吸气的时候我是有模仿的。所以等一下呢,她一有吸气的时候,你们就不要给我的动作干扰到,我手动一下,就表示她刚好在吸气了,然后你就注意一下我怎么用我的吸气来模仿她。

老师:那么,这样子,喜欢看哪一类型的戏?

女学员 B: 好多部呢。

老师:你不要看,再来一次,喜欢看哪一类型的戏?

女学员 B: 恐怖片。

老师:恐怖片,最近有没有哪一部是你觉得可以介绍的?

老师:她要回答的时候,那一刻怎么样?她一吸,我就稍微动一动,我的手有动没?那么你们给手的动作,干扰到看到我模仿他。

我要问再深入一点,作个假设,假如有一天,你赚够了钱,你赚钱已经赚了很多了。

我模仿了她的脚,有没有看到?我也是跟着她一直动,所以不需要看人家的脚,一直讲一直模仿就对了。

假设赚完所有的钱,已经有很多钱了,之后,你最想做的是什麼?

看到她呼吸吗?通常假如你真的要看一个人呼吸的时候,问那些比较深入的问题,对方要答你的话呢,因为她进去很深入的时候,呼吸就会变。刚才她有时候我觉得我跟着她吸气,OK。模仿呼吸有个好处,只要一个人跟一个人那个呼吸是配合的时候呢,那个亲切感很快就可以建立起来,OK,明白吗?好,有没有什么问题?



女学员 B：怕不怕人家看到你在模仿他？

老师：OK，他的问题是，怕不怕人家看到你在模仿他，好，谢谢你。所以你要注意那两个 double D，discount and delay，对方就很难看出来。好，这么巧，对方又学过 NLP 呢？到今天为止，我还没有遇到，你们谁有遇到？又一次有个女的，因为你模仿人的时候，一旦有了共鸣了，对方会模仿回你了，对方反而会跟回你，这就表示，有共鸣了。

有一次，我们有个女学员，和一个男士聊天的时候，她模仿那个男的，过了不久，那个男的会跟她，这样跟，这样跟，完了，其实，没有一个人是有，就算你模仿一个人，直到有了共鸣，对方是不可能他的动作百分百跟着你，这是不可能的，百分百跟着你这是代表什么？他是会 NLP。他也是用 NLP 的时候才可能百分百，正常的时候是不可能百分百的，OK，所以，你们怀疑对方是学过 NLP 的话，你有时候跟，有时候不跟，就变成了对方很难下判断，特别是谈判的时候，你怀疑对方有学过 NLP 吗？你模仿一下又不模仿，模仿一下又不模仿，那么对方就很难下判断了。

我们这个女的就怀疑那个男的是学过 NLP 的，她就开始不模仿对方，她就用口头上来做模仿，用问问题的方式来做模仿，对方照样还是中招，没上过我的课，就容易中招。这个男的最后就一直把自己的秘密讲出来，一直讲出来，讲到最后的时候，我们女学员还问，你有没有听过一个课程叫做 NLP 的？有啊，这个课程很好的，我有上过。

去透过言谈上来模仿对方，还是可以做到。你怀疑对方有学过 NLP 的话，有时候模仿，有时候不模仿，对方眼睛真的这么厉，我还真的没有见过这样一个人，对方如果真的这么厉的话，或者是他没有学过 NLP，但是他那天是不小心看到你的动作和他一样，不知道为什么。“为什么你要想一直模仿，一直跟着我？”怎么办？你要有演技，你要很惊讶，你讲“我就猜你要讲同样一句话，为什么你一直跟着我呢？”，你讲“你为什么一直跟着我，只是我慢了一步讲这个。”然后，你就开始有时候模仿有时候不模仿，明白了？

学生：呼吸要一直模仿吗？

老师：呼吸不需要一直模仿，有时候模仿，有时候不模仿就可以了。呼吸，我看到对方有明确的信息，我就去模仿，或者讲到某些地方，他会呼气，我就会呼一口气。

凡是下意识的动作，什么叫下意识？吞口水、呼吸、表情、头部的角度，



毒辣 nlp

往往是很下意识的，对方不容易察觉，你可以直接模仿。下意识的动作，直接模仿的话，是很快可以制造亲切感的。

眨眼睛可以模仿，因为眨眼睛是表层意识还是下意识呢？下意识可以直接模仿。眨眼睛的模仿，你们可以玩一玩这个游戏，跟一些陌生人玩这个游戏，你可能在地铁里面，或者在喝咖啡、等朋友的时候，看到一个陌生人，你可以试一试的。你模仿他眨眼睛，你稍微看一看他的眼睛，看他眨了两下，然后你不要看他，因为你一直看着他，人家就会知道，你看旁边，用你的边缘视线去察觉他的眼睛有没有眨，一眨的时候你就跟，他一眨你就跟。你一直模仿他 2、3 分钟以上，模仿了 3 分钟过后呢，忽然间，你眨得很快，然后你看一下会有什么反映，估计对方已经故意掉下来，通常对方会不断地看过来，或者他不知道为什么，他可能会很下意识的机械反映被你打破了，所以他才会有那个反映。其他问题。

学生：模仿其他人的心情呢？

老师：OK，很简单呢，你模仿到人家的的心情的时候，你的动作和呼吸、表情就会怎么样？

你可以也不要太多开，你注意一下，有些那些叫人家做销售的，比如说一些激励课程会讲，说“一个人的热情是可以感染其他人的”，你要看什么情况，你感染的太厉害的时候呢，对方反而会封闭了。那两个人在那边喝着茶，你要去搭讪人家的话。“怎么样？今天心情好不好？”他是很奇怪。好，我们不要讲了。讲销售啊，你要见的那个客户，当天他最喜欢的狗死了，他心情非常低落，你一进来，“老板，今天好不好？”你的那个热情不可以和人家离得太远，要和对方有一些接近，要跟他接近。然后从那边去带动对方去动，带动他更热情或带动他更不热情，要跟他先去配合了，然后再去带动。我跟你这样子来做。

学生：看一个有没说谎，是不是只看他眼睛转向？

老师：OK，那个五十五十，不完全是对的那个，不完全是对的。要看一个人有没有骗你，不可以只看他的眼视线看那一边，不可以。有些人，他跟你讲话的时候，这个是 NLP 里面的一些，他们很相信，但是我是觉得不要相信完。

NLP 是说一个人假如是用右手的，你问他一个问题，他向左边看的话，眼睛往左边看，表示他拿记忆，你问他一些没有看过的东西，他的眼睛就有

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



可能看去右边。这是 NLP 里边的一个，有人有看过有这样的东西。

但是，不一定，可能一半的人是这样，另外一半的人可能是乱看的。每个人，我发觉呢，视觉、听觉还有触觉，这个确实是真的，视觉会看上，触觉比较会看下，这个确实是真的。但是左右和他的过去和未来，不一定，所以有一些就讲，你问他，昨天晚上 8 点钟你在哪里？他看了左边，然后再讲，那么 NLP 里有些人就再讲了，这个人在讲真话，当你问了他，昨天晚上 8 点钟你在哪里？他看右边，有些人讲他讲骗话。不一定哦，有时候可能真的是骗，有时候他要包装他的那个讯息，然后再讲给你听。包装是一回事，包装有可能是骗，包装也有可能不一定是骗。所以，不能只是从眼睛是看左看右，来判断那个人是不是讲真话讲假话。

学生：很多人在一起的时候，要模仿谁？

老师：OK，一对多的时候，你要模仿谁？OK，加入那一组人里面，有领袖的话，你就模仿领袖，有老板，模仿老板，这是一个做法。假如组员里面没有一个领袖，你跟谁讲着话，去模仿那一个人，我跟这个讲就模仿他，跟他讲的时候就模仿他。OK，你就这样子来做。

学生：他不动的时候，怎么办？

老师：因为他不动，我可以也不动，但我可以这样子来做。我刚才我只要注意他有一些小动作，做到了我就模仿给你看就对了。你要注意，你跟一个人讲话的时候呢，并不代表你不可以有自己的自信，你可以有的。你可以有自己的动作，但是其中一部分你要模仿对方就够了，不需要完全跟他完。discount 还有什么？Delay。不需要完全跟他完。OK，刚才你举手。

学生：有一类人讲话时候动作很小，怎么模仿？

老师：这个人是跟你讲话还是不跟你讲话？

学生：如果有讲话呢？

老师：有讲话就一直跟他讲，然后模仿他，因为他，就算一个人再怎么样不动都好，他还是会有一些小动作的。他可能还是会可能前倾，可能呼吸会有变化，还是照样可以模仿的。一个人看似完全不动，可以模仿吗？更容易模仿。他的脚怎么摆，你就这样子跟着他，模仿他的步型，那个还是可以模仿的。

模仿的话，你们一练习的话都可以进入些什么状态呢？我在加拿大的时



毒辣 nlp

候，就是那一段时间就是那种疯狂的出招的时候，疯狂的练习。基本上是这样的，我要先给你们一个很简单的一个概念，你要用这些招式出招来影响人，不需要完美的，明白吗？

不需要做到最好，你乱乱出招，也会见效。当时我在练习的时候就乱来了，一看到陌生人我就模仿，模仿了之后就不断模仿。曾经有一次是有一个女的，坐在这个角度，她是看着那个方向，我也是看这个方向，离开我大概是七八尺以外，我就一直模仿她，模仿模仿。模仿到差不多的时候呢，忽然间，我觉得，我的额头痒，然后她就开始抓她的额头。那我就心想，哇，这么厉害的。其实不是什么特异功能，是因为我不断地模仿呼吸呀，很多细节我都模仿，我基本上很下意识地已经跟着她的肢体语言已经跟她动了。好了，她的身体，某一个部分开始要痒，现在我可以其中一个解释。她某一部分开始要痒，要痒之前，她的身体的其他部位会有一些很小的改变，那些改变我已经不小心模仿了，所以我的身体就感觉到，这里会痒。

假如，另外一个可能性就是，她本来是没有痒的，因为我一直模仿她，至少有共鸣过，她也开始模仿我了，当我这里痒的时候，她就怎么样呢？我的身体也会改变，一改变的时候，她就怎么样？她跟，所以她的手就不自觉的怎么样？就抓她的头。所以很细的那些东西，你有办法怎么样呢？捕捉的到的。

我在我的那个 NLP 的训练，在 98 年的时候，98 年是拿了个第二层次的，Master 资格，拿的时候呢其中一个功课，我是要模仿我们上课的其中一个人，我是要整天模仿那个人的。模仿到什么程度呢？模仿到是这样子的，我是这样的，我平时很少，我是不去卡拉 OK 的，我应该有在部落格上写，我是不去卡拉 OK，很讨厌去卡拉 OK 的。假如是我追着的美女要去，我就勉为其难会去。但是其他的时候，我是不可能去卡拉 OK 的。我不喜欢唱歌，我喜欢听着音乐，是卡拉 OK 唱不到的，不可能唱到的那一种。我平常也很少自己会哼一首歌。

那天，我模仿的那个人呢，一到休息时间，他上厕所，出去了，他回来的时候呢？回来之前呢，我就开始哼歌……，他一回来的时候他就开始……。因为他不知道我在模仿他，我自己惊讶，唉？为什么这么巧呢，而且更巧的是呢，我说我既然是这么的话，下一次的休息时间呢，我再试一试，下一次我是怎么样？他出去了，厕所，回来的时候，他的脚的交叉跟我是一样的。



他出去了，我就交叉了，他一回来，一坐下，他模仿我。是可以做到这样子的。

但是这些不是什么神奇的东西，是你不小心捕捉到对方肢体语言上的一些细节，所以才有办法这样子做得到。而且我们之前，我部落格最近有写一篇文章，是我见到一个刚刚受训 NLP 认证的，十天课程一个老外，教他了。刚才你们做的那个练习，红色啊、黄色啊，通背啊，爱人啊……他们上课十天完全没有做过这样的练习。所以他问我，我看到你的书，然后你说那个观察力，然后我上了我那个老师的课，我问他，为什么你没教他们这些，他说，我教了，我就一直讲，一直让他们观察啊。就这样子而已，然后我就跟他讲，我们是这样子来训练的，然后他说，我们的老师完全没有做到。模仿也是模仿到很细的，很细的时候呢，这个练习我们绝对是没有时间的，一做的话呢，会花整个半天的时间才可以做到这个练习。

我们以前受训的时候，是做到和一个人聊天的时候，聊到一半，一个人一讲 Stop，那人要站起来，慢慢站起来，转去一边，转哪里都不要紧，我们第一次看到了，他坐下来再继续跟他去聊天，然后差不多一个人一讲 stop，然后那个人就停了，慢慢站起来，他已经想了要去哪一边，但是我们要在他还没转之前就要讲他转去哪里，要讲中。在第三个层次的时候呢？讲 Stop，他停了，还没站起来，我们就要讲他要转去哪里了，他不可以之前就想好要转，是要讲到人家一讲 stop，然后他心里边一想，要转右还是转左？他想的时候，我们就要讲。这些全部是透过模仿整个半天以上才做到的，是有可能做到的，OK。不是特异功能，是有可能做到的，但是要花很长的时间。

好了，你对你的客户，不需要进入这么深层的，OK，我只叫你们足够于让你的客户跟你聊天的时候，觉得很舒服，把他的秘密告诉你，或者可以跟陌生人聊天的时候，他觉得很多东西可以跟你分享。这个就可以对你们有很大的帮助了。现在你们就可以做那个练习了。找一个师父，不要找一样，找另外一个人，两个人一组，现在开始两个人一组。

好，面对面坐着，其中一个师父，一个是徒弟。徒弟模仿师父，两个人聊天，一直聊天，徒弟要好像一面镜子，模仿你的师父，那么记得，师父绝对不要模仿徒弟，两个互相模仿会有什么后果？我等你动，你等我动。师父就自然地一直讲一直动就对了，因为师父，你的动作是这样的，你一直跟他讲，讲得差不多的时候，你的脚交叉，一交叉的时候，5 秒钟里面，对方的



毒辣 nlp

脚就要怎么样呢？

现在我是师父，我左在右上面，5秒钟里面，你就要右搭在左，可能 discount，可能做大的动作也不要紧，但是你要模仿，等到他讲，讲到差不多的时候，那个师父就可能抓抓他的头，那么在5秒钟里面呢，如果是用右手抓头的话，徒弟就要用左手，5秒钟里面，要 discount，5秒钟里面用左手做一些东西，不一定要抓头，可以弄弄那个衣领，或者抓抓哪里，都不要紧。可能过了不久，他的师父就可能，他的手就可能这样子，讲话的时候手指这样子动了一下，5秒钟里面，徒弟忘记观察到这一点，他也没有动到呢，师父只要5秒钟徒弟没有跟的话，师父马上跟他讲，你不要等他滞后，刚才我手指动你没有模仿，他完全忘掉了。这是师父是帮忙徒弟一直讲他一直观察。所以假如5秒钟他没有观察的话呢，你就指，师父刚开始动的时候你可以大一点，但是动作就越做越小，越改越小，这样子，徒弟也要看出来。当差不多的时候，你的身体会向前，继续讲下去，5秒钟以内，对方身体没有任何移动的话呢，看看我身体向前。所以你越做越小，明白吗？

或者你可以讲话的时候，讲到差不多的时候，我觉得人生最重要的就是快乐，眉毛动一下。然后，5秒钟里面，对方眉毛没有动的话，马上提醒他，明白吗？你一直做，做到我讲换人，你们才对换，OK。现在开始。

好，有没有什么问题？关于这个模仿的，因为已经一点零五分了，我要放你们去吃午餐了，答好了我的问题，我再放你们出去。你是等你回应的时候你才做那个动作，而且不要做到他这么大就对了。discount，他讲话动作，是轮到你回应的时候才做，那么他动作太大了，你不需要跟他玩了。你回应的时候，你就只是用小动作来模仿他。换句话说，刚开始的时候，你的那个对手，假设一下，这就是她的那个动作，那个动作呢是，我们叫100%。

初学的人可能用70%来模仿，70%的动作。其实呢，你学得越好的时候，你可以慢慢把他拉下来。最后的时候你是可以用一个5%的动作来模仿呢，100个 percent，你弄到这个的时候，对方基本上是看不出的。

举个例子，我要你站上来，让你站起来就可以了，我要你每3秒钟呢，我要你用你的手弄你的头发一下，站起来弄。你要看我怎么样去模仿他，你们要两个人都看到哦。我就站过来这里，方便你们可以看到。

好，我们现在开始，用很小的一个动作来模仿那一个，这样子模仿也是可以做到的。我当时试过有一次在，我去朋友的家，当他刚回来马来西亚的

关注微信公众号：【⁷⁶重构文字】获取更多女性成长的内容



时候，那个朋友问有关 NLP 的时候，在他的家。他的妹妹，就和他妹妹的朋友在那边聊着天，坐在这里，不是很远，我就看着电视。我说，诶，我就模仿你妹妹哦，他妹妹就弄头发，一直弄头发，她每次一弄头发，我就弄，我大概可能模仿了 7、8 次吧，7、8 次的话我就试试看喽，在他的妹妹还没有弄头发之前呢，我就先弄。你弄了，再过 2 秒，他妹妹就弄头发了。再来一次，他妹妹又再弄她的头发，这个就变成现在我开始领导她了。这些东西是很容易可以做到的，人与人之间是有这种可以互相的这种模仿能力。那些人有曾经试过开会的时候，开了很久，其中一个人，过了不久，10 秒钟以内应该会有另外一个人，也会这样子来做，来传达。这个是很正常的一件事情。

学生：为什么他会模仿你呢？他没有注意你吗？

老师：他的边缘视线有看到。

学生：他是潜意识地看到吗？

老师：对，他的边缘视线是有，你注意，你的模仿不可以在人家的后面模仿，要在他边缘视线的范围里模仿，有效。

学生：你刚刚好哼着歌的时候，他……

老师：对，那个是因为整天模仿，这个人呢，我不知道可能是模仿他的一些肌肉的，这个人可能是休息的时候，他要唱歌，或者他觉得有压力的时候，他上洗手间就会唱唱歌。我可能不小心模仿了他的 muscle captain，就变成了，他上洗手间，他一回来呢，有时候，回来之前，我就开始哼着歌，我的意思是说，这个人可能要上洗手间之前，下意识里面已经想哼歌了，我不小心模仿了。

约翰·格瑞德，另外一个 NLP 创办人理查·班德勒，这个是我的师父跟我讲，他一种训练的方法，他是要上场训练怎么学习，所以他其中一个环节，是训练要学那个叫做非洲舞，一种奇怪的非洲舞蹈的那种步伐。有个人一直学都学不到，那么过了不久呢，约翰就忽然一走过来，用手一摸那个人的背后，然后说“跳”，那个人就会跳了，哇，这么厉害呢。你把什么功力传个他，他说不是，他模仿了他一个小时，John 看他一直学不会那个非洲舞，他模仿了他整一个小时，一直模仿，模仿到最后的时候，他自己弄一些动作，那个人就会跟了。一碰那个人呢，那个人看着他，看着他，会怎么样？因为已经模仿了一个小时，那个人就下意识跟着 John 了，对不对？John 搭着他肩膀，他一开始一跳，那个人就……为什么我会跳了？可以做到。



听说 John 在早期的时候呢，有一个病人，是医生检查了他神经系统，没有问题，但是就不能够走。那个脚完全没有力量，不可以站起来。这个故事不知是真是假，那么 John 就假扮医生，和另外一群医生一起去看这个病人，忽然间就走过去，get up（站起来），那个人就站起来了。那些人，哇，这么厉害了，据说，也是模仿了他很久了。一直模仿，一直模仿，一直模仿，忽然间就给他声音，一个能量，get up，那个人就站起来了，但是之前已经是模仿他。但是那个人是心理障碍的人，医生检查过，肌肉没问题，神经线也没问题，是心理障碍，所以他才有办法做到。

学生：对方要是驾车的时候，我们要怎样模仿他？

老师：对方驾车，是在另外一辆车，还是同一辆？呼吸、身体和动作、表情，手就不需要了，其他可以模仿的，你都模仿了。

学生：有时你在模仿的时候，你讲话会模仿话题。

老师：不是没有方法，是你只练习，练习到可以做到为止。就好像你练习驾车一样，那些知道怎么驾车的人，第一次学驾车的时候辛苦不辛苦，就是你没驾过车，你要学的话，你又要看前面，又要看后面，但是又不可以看太久，后面，要看那个镜子，然后又要进那个档，第一档、第二档，然后又要踩这个、踩那个，辛苦不辛苦？好像很多东西要做啊，好了，你学会了驾车之后，今天你需不需要想呢？自然就做出来。

所以，刚开始的时候，你模仿一个人，你可能一跟他讲话就忘记观察，观察到了又忘记自己讲什么。或者是模仿他，又忘记对方讲了什么。刚开始时很正常的。所以初学的其中一个方法来帮助自己过关，是这样子，初学的人可以模仿陌生人，不需要讲话，他坐在你的旁边，坐在你的对面，地铁上坐在对面还是怎么样。因为不需要讲话，你就很纯粹去观察，去模仿。你模仿到不需要想，就是很自然，他脚一动，看都不需要看，你的脚就会动。已经做到这样了，然后你再跟一个跟你互动这个人，再去模仿就容易一点。刚开始是很正常的，久了就不需要想就可以模仿了。在台上我模仿的时候呢，那个人的哪一个动作跟哪一个声调，跟哪一个字是结合的，我也是有把它记起来。这个学久了，弄久了，你就有办法察觉到。其他问题，有没有，有没有？

学生：动作、表情、呼吸，哪一些比较容易会让对方感觉到共鸣？

老师：感觉共鸣最强的就是下意识的动作。呼吸的。OK。表情的。呼吸

关注微信公众号：【**重构文学**】获取更多女性成长的内容



和表情，这些是很快的，特别是呼吸。

学生：可以坐在那里边，就是讲说，discount 和 delay，你抓胡子我就不能抓胡子。

老师：刚才他弄头发，我不一定要弄头发，有一些频率和他一样。

学生：做类似的动作？

老师：做类似的动作，频率一样

学生：频率？

老师：简单一点，你记着我所讲的，好像一面镜子，记着我所讲的，好像一面镜子，然后那个频率有模仿到。就已经是做到了，那个频率。他可能一直弄头发，每隔 1 分钟就弄弄头发，用手，然后越弄越多，越弄越多。你不需要他弄头发你也弄头发，他第一次弄头发，你弄眼镜，他第二次弄头发，你擦擦鼻子，他第三次弄头发，我调整一下我的衣领，不一定要完全一样，那个频率大概一样就对了。

学生：如果他摇脚呢？

老师：你可以轻微地摇脚，不能够小的话，你就摇手来模仿那个摇脚，这个也是可以做到的。就像刚才我是用肩膀来模仿他弄头发。你坐在一张桌子，下半身看不到了，下半身就不需要模仿了。你没有必要看看他下半身做什么动作，然后再模仿，因为看不到，就不需要模仿。其他问题，有没有？现在是一点十五分。

言谈模仿

这个模仿呢，你怎么样知道你模仿到那个效果呢？传统的 NLP 里面，它是说你要模仿到，你弄一个动作他也会跟，这个叫做匹配，我们下意识已经有了，那个叫做，英文叫做 pacing（共鸣？），就是那个共鸣。好了，但是，就算他会跟你了，那也不是每一个动作都跟，那是不可能的，他只是一些特定的动作会跟。

你不可能模仿那个女的穿的非常华贵的，你模仿了她一个小时过后，你可以这样子（示范，笑），那个女的也不可能会这样子，这是不可能的，你做一些小的动作，我在书中有讲的，就是说咬一下下唇，这是一个做法，看对方会不会跟。其它一些，就是，可能呼吸，模仿的差不多的时候了，我吸气



毒辣 nlp

一下，看对方会不会跟，或者我身体稍微向前倾，看对方会不会跟，他有跟了一次，我就算了。他已经有共鸣了，因为他是不会每个动作都跟回你。这是一个看法。

那么第二，假如他动作没有跟回你的话，讲话的时候，他的那些字眼，有没有模仿回你，他有没有用回你的口头禅。举例，你常常出去跟朋友讲话的时候，一直讲：oh，要勾魂，勾魂是什么，你解释什么叫勾魂，然后你一直讲话你一直就讲，这个人有勾魂，这个人没勾魂。然后你看一个新朋友，跟你互动了一段时间后，他会不会也用你的那些字眼，特定的字眼，口头禅，他会的话，有了那个叫做共鸣，这是第二个看法。第三个呢，基本上就是讲，靠感觉，就是模仿的差不多的时候，你就觉得大家谈的很融洽，你讲什么东西，他都会认同，大家互相认同，那个也就是共鸣。

那么我本身，基本上是很懒的，我是模仿了，我最早期的时候了，是疯狂的去测试的时候，我就去看，弄到那个人模仿回我了为止，那个时候我试过，弄得最慢的是45分钟，对方才跟回我的动作，最快的那个不算数的，那个2秒钟而已，其实那个不是用动，是用眼神，那个女的被我电到了，然后我就用我的左手，就这样子抓我右边的眼镜，那个女的啊也是用她的右手，在这种情况下，用左手还是右手方便呢，右手。我就这样子弄一弄，她也跟着我，也这样子来弄，那是最快的，2秒钟而已。但是这个叫做引导，不可以把它归纳入进去那个叫做 leading，这个是很特别的情况才出现。大部分的人呢，假如你模仿的对，基本上那个动作你都有模仿的话，应该是5到10分钟，对方就会觉得跟这个人谈着蛮舒服的。

同学：你说的你那个电眼是怎么回事？

老师：电眼是怎么回事？没有什么电不电的，就是，看一看我最新的那本书，还没写完，那里我会写明确一点，那些眼神，那些东西。电眼的那个，你们不需要学太多了。你今天所学的有诚意的那个眼神，已经够用了。至于其它的那个电眼呢，我书上写的就是接着下来写的那本书，我会讲到那个眼神，我会写到很厉害。看的人会觉得，学到一个绝招，哇，但是我会告诉你，是假。哦，呵呵，不是假的，是真的东西你去做，绝对会有书里面讲的那些效果，全部都会出现。

但是假如男人为了搭讪而学那一个的话呢，你会爽，但是你的方向错了，因为不上课的人，不给钱上课的人，是该死的（大笑）。明白？我写的东西是



没有错，是没有骗人啊，书里面有讲，你这样盯，那种眼神，什么性感眼神，全部都会在书里写出来，这个是写给男人看的，看的会很爽，原来还可以这样子电女孩，就只是电而已。所以，正式的情况是不需要电这么久，但是看过那本书的人，和没上课的呢？他们会以为跟人家电，要电很久，他可以玩这个电眼呢，玩到入迷，那么他的方向就开始错了（大笑），我最近的那本书就这样子来写。所以基本上，假如这边有单身男孩，你又不打算上我那追女班的话呢，你那眼神就只是，刚才有讲了，那个诚意的，上去认识对方，就跟对方讲话，就这样子，不要想一直电，一直电，那个是不需要的，这样子。

同学：你说有种姿势是很吸引人的，是什么？

老师：吸引人？哪本书有讲？

同学：应该是《财色战场》。

老师：没有，那个就是讲，香港的男明星，和那个好莱坞那个男明星的对白，这个表情，我做不到，以后假如我是在网上找到那个照片呢，我看我放在部落格上面给你们看，那个表情我做不到。是很奇怪的，又是有一点皱眉，又是有一点这边中间又有一点点向上，我是这样子做不到，所以我就，不要误导你，给钱上课的人我是不误导的（大笑），买书的人可能是会误导的，但是会误导的很爽的（笑），那个技巧真的，接下来我那本书呢，那些人看了过后，他跟着那个方法来看女生，女生真的会中电的，但是假如他沉迷了下去呢，就开始犯错误了，所以，只是给几十块和几千块是有分别的（笑），所以你来上课，你问那个电眼，我会告诉你，不要太沉迷那个电眼了，你只需要最简单的诚意眼神，跟人家讲话，就够了。好，没问题了。

上完课的人去看，现在你知道了，这个东西是，这个不是真相啊，它有它的效果，但这个效果其实是那些，单身男士想追求女士的话，你跟着这样做的话，是浪费你的时间的，因为你不能够一直看着女生的，一直看有什么后果？你只是眼神跟人家性交是没有用的（笑），一点用处都没用，上过追女班的就知道了，这个不能够做的，什么看啊，这个就不需要了，那个是另外一个系统，Ok，给了钱上课的人，你问我要不要学电眼呢？我会坦白告诉你，不需要学那些，你已经知道了，我未来要写的那本书，你去练习一下，但这个假相，不要一直沉迷下去，因为你玩那个眼神，你可以玩到走火入魔，我是走火入魔过的，就是各种不同的眼神，我都练习过，这样子来电，这样子来电，然后跟一个女模特在公众场合，眼神性交两个小时，意思就是那种。



毒辣 nlp

我的朋友，男性朋友坐在旁边看到会（演示），（笑）一点用处都没有，刚才有另外一个人提问，没有啊？ok，好，午餐之前呢，我们有讲到，那个模仿自己的，我还有提到，模仿那个讲话，Ok，我做一个简单的练习。这边是有谁喜欢车得，请举手！

Ok，你就坐那里，不需要出来，我这边问你问题，你答我就可以了。

老师：有些时候呢，你去那些餐厅，你跟那个侍应，讲你要某一些食物，你讲：我要那个什么牛扒，要冰激凌。你跟她讲了过后呢，对方不是写了就走，对方通常会做什么举动？

同学：是

老师：牛扒？先生，你是要多少生哦；我要5成熟。你要牛扒5成熟？还有冰激凌？然后你说：是。她才去，ok，这是告诉对方，我听到你在讲什么。

同样的在工作的时候，有时候我们在工作中的有些时候是要重复，对方讲的话我们要重复，就是重复，你要重复给对方听。首先我会做一个复述，做二次的，问一些问题，关于你喜欢的车，你要答我，然后我会把你的答案记录下来。好，理想之中，你已经有了很多的钱的时候，你最希望拥有的车是什么？“劳克斯”？？

学员：“没有我不喜欢车”

“劳克斯 你喜欢摩登还是什么？”

学员：“DL 还行”

“你觉得劳克斯，你喜欢他最特别的地方是什么？”

学员：“完美。”

“OK”“你所指完美是什么意思了。”

学员：“很棒”

“你看到了什么，或者看到什么，觉得他最棒吗？”

学员：“它的外型。”

“你觉他的外型是一个怎么样的外形，跟其他的车比起来的话，是怎么样的一个外型。”

学员：“就是……”



“OK 除了他的外型以外，劳克斯还有什么东西是你喜欢的？”

学员：“性能。”

“OK，你说的性能是什么意思？”

学员：“快”

“到什么程度？”

学员：“3.9 秒”

“什么时候你觉得快？”

学员：“你不要大统就是一个喜欢。”

“他是这跟车完全没有资讯的。是从什么？”

学员：“0 到 100 码 3.9 秒，OK？”

“好现在就是在讲车除了外型完美和性能的话，还有什么东西是你觉得劳克斯你觉得适上手的。就是这二样。那么你觉得通常，那些喜欢劳克斯，喜欢牛牛劳克斯通常是他们一些什么人？”

学员：“是能够拥有这种车的人。”

会给人一个什么样的印象，你不知道。假如你要买的话，希望他是什么颜色？

学员：“黄色”

“黄色，OK！为什么选黄色，你觉得黄色代表什么？”

学员：“黄色酷，黄色的才是最酷的。”

好，我现在就问你一次，那么这一次了，我现在先不重复你讲的。好不好我问你问题的时候，我指到那一个答案，你就答我。指那里你就答那里。

你最喜欢的车啊，最希望拥有的车是什么？那一个型号？为什么？

学员：先讲外型。外型。

外型怎么样？除了外型之外你还喜欢劳克斯什么？”

学员：“我喜欢性能。”

“OK，那么你要买什么颜色？”

学员：“黄色。”

“为什么黄色？”



毒辣 nlp

学员：“因为酷。”

第二次的时候听起来像什么？

学员：就像盘问犯人，好像盘问犯人。

第一个就是我时候我问喜欢他的外型，我反问给他，他说是的，你觉得他外型怎么样，我觉得完美，我尽量的夸他，夸他是什么意思了，我尽量的重复他，用他的词语，我重复的时候，发我重复的时候比方说他说，我喜欢劳克斯，我一重复，你喜欢，你喜欢我问他，他也回答我，你觉得他最特别的地方是什么，你喜欢他的外型，他的外型是什么了，他不会说 NO，他是一定说 YES 他说是完美，他说每一个我都会有重复的，每一个有重复的时候，就不是盘问，变成了是什么，变成是什么现在，每一个有重复的时候，是沟通，是反问，我刚刚的第一个版本就是反问，反问的意思是我问你，你答我，为了继续反问下去，我会把你丢给我的资讯重新问过你一次来求证，这样子的时候你的头就会点头，你会觉得我了解你，跟你更容易的交流，假如我跟你互不认识，是陌生人，我没有重咋你用到的字眼。

用第二个版本，好像盘问犯人，你觉得会怎样，黄色，为什么是黄色的，因为你陌生人，你听了会怎么样，关你什么事，为什么会聊他，关你什么事，心里就会抗拒。

沟通的意思就是用反问的模式，不过中间加插一些自己的故事，加插一些你自己个人的意见下去，变成是双向。盘问和反问有一个共同点，就是资讯的流动的方向从谁流到谁身上。对方流到你的身上，你先拿人家来资讯，到时候反问，盘问。

沟通的意思是什么？双向的，就是你拿他的资讯，然后你自己也要怎么样了，丢出你自己的资讯。所以我刚刚讲到快的时候，就加插一些废话，人家说开跑车的人危险，其实我不觉得危险，我觉得开跑车的人快，反而是安全，因为你快得逃避呀，怎么是危险了。讲个废话就对了。你要讲的废话多了，再问下一个问题这样子的时候就变成沟通了，就不是一直不断的盘问是错了，反问也是错，在为对方觉得很奇怪为什么你一直重复我讲的，反问的中间加插一些个人的资讯，意见和故事丢上去，对方就会怎么样，就会简单的认知。



开放问题与封闭问题

基本上刚才我只问了二种问题而以，一个叫做开放式问题，一个叫做封闭式的问题，开放式问题是怎么问的了，用英语文来说就是 WHY, HOW, WHAT, WHO, WHERE, 就是对方就不能用 YES 或 NO 来回答我，他一定要讲出他的看法，封闭式问题是怎样答的呢，YES 或 NO。

当发生在这个情况他不能用 NO 来答我。当我问封闭式的时候，为什么，因为我用回他的字眼来做什么，来问回他，他的封闭问题他，所以这个封闭问题，他一定要答 YES，所以我第一个问题了是开放的，你最喜欢的是什么车，劳克斯的，喔你喜欢劳克斯，劳克斯那一个模车呢，刚才在一直不断的重复，我先讲的是反问，我刚才这样子做的时候，短短的二分钟里面，总共有，一，二，三，四，五，六，七，八，八个意思，就是我跟他互动的时候，他点头了八次，他会有一个错觉就是这个人了解他的，这个人是一样去了解他，而且也会了解他。怎么加插了其他那些叫做故事呀，或者说个人就变成很正常很顺畅的个人的互动。就是二种问题，开放、封闭，开放、封闭，你要注意，假如完全不封闭了，就变成什么，盘问，盘问对方。

也见过一些人，就只问封闭性问题，而且，是盘问，昨天睡得好吗？“睡得好，”只是问封闭性的问题是很闷的，沟通，假如完全封闭就变成什么，封闭式问题，吃饱没，吃饱没，只是问封闭式问题是很闷的，我们是要开放，加上盘问，这两个是要相结合的。两个加起来结合。

现在我们做一个例子，这个例子很简单，我要你们来问我，开放互动，记得你封闭我的时候，一定要用我刚刚用过的字眼，一定要用我刚刚用过的字眼，你要捕抓那些字眼了，你听我讲的时候你看一下，那一个字眼是常常出现很多次，那么这个字眼了，就需要重复，为什么这个字眼，那个人肯定是不不断地讲，表示什么这个字对他重不重要，会有起码的重要。

之前我跟一个女性朋友讲，也是聊天的时候，她是这样子讲的，我认识这个女孩了最近认识一个男的，那个男的是驾某种车，而这个男的是推销保险，她讲了一次了，过了几分钟，他又说我最近认识一个男的，这个男的几多岁，他驾另一某一种车，这个人也是推销保险，她不打自招的讲了二次了。她这样子讲，我就问她，那你喜不喜欢被迫？我很讨厌被迫的我。

事实的情况是过了一段时间，我又遇到几个朋友，那是讲她对被迫是又怕又恨。这是情绪上的问题，她才会不打自招，重复说出来。这些字你就要



毒辣 nlp

听，她重复多次的话，你就要听，或者她讲到某一个字眼的时候，她会加重他的语气，举个例子，假如对有人提问，你喜欢怎样的男的？我喜欢有安全感的，有钱的，有火花，当然还要爱我，那一个字最重要的，“火花”。这样讲火花的时候，她加重。大概你就会这样问下去，你所指的火花是什么？这样问下去，加重语气，她会重复多次的话。就表示那个字对他很重要了，重复问过他，来求证，就变得你很了解她了，这种求证了，不要自作聪明把那个字改了。

举个例子了，有个人要买样东西，他说我要考虑考虑了，最近我用广东话来说就是手紧，手紧是什么意思，缺钱，就好像没钱的意思，你不要重复。最近你很穷，就是手紧。所以你就用回他的那个词，我再问你们，快乐和开心是一样还是不一样？“一样的。”一样还是不一样，多少人觉得一样，多少人觉得不一样？那到底是一样还是不一样？每个人都对，也每个人都错。因为这个是你的个人价值观。有些人，在价值观里面，快乐和开心是同一样东西。有些人，他就不一样了，刚才那些举手，那些不一样的，不一样的，你觉得在比较兴奋的程度上是快乐比较兴奋，还是开心比较兴奋，多少人觉太开心是快乐的请举手，多少个人觉得，我又忘记了。“兴奋是……”，快乐是比开心更兴奋的举手，然后每个人的讲法又是不同了，所以你不需要去多猜，因为你永远也猜不到，你直接他讲什么字，你就第二个字回去，用回那个字，这是最重要的一点。

明白吗？我记得就是，马来西亚这边有一家公司是教人家英文的，叫做“ARK”在马来西亚是蛮出名的，做的是往公司进军，那这个企业家，是自己创业的，这个ARK这个人了，他在我刚回到马来西亚来的时候，应该是99年的时候，有一个创业家的一个演讲，他自己就是一个创业家，他上台后就讲，噢，很多创业就是看到人家赚钱他就跟着做，他说这个不叫做创业，真正成功的创业家，他说，你的嗅觉要很强，他讲在商机还没有完全正式成型之前已经嗅到那个商机，你要有那种猎杀动物那种猎杀的本能，有这种本能你才会有办法成功。他就讲，我听他演讲的时候，因为有百把二百个人，我就是其中一个而以，当时我还不是很出名的，听他这样子讲，在为他重复了几次（02：15：05）。

好了到了2005年的时候，几年了，5、6年后哈，这个人认识一个人认识我，那个这个ARK，行销就要做训练，然后那个人就提议找我，所以就来



找我，然后就讲，大家寒暄了几句，然后他就说，近来马来西亚来有很多教英文的那些区域开始，竞争很大，他就这样大概讲讲，然后说他们公司的那些开国功臣，老臣子就开始有点懒了。然后我就认同他，我说这个是真的，因为在做销售的几乎没有多余的话，我真的觉得自己很虚伪，没有效果的话很快就死了。

然后他就眼睛张得很大，YES，就是嘛，老板把他的苦水都吐出来。现在你知道教英文，多大竞争吗？其他的公司派的销售员，纯粹是没有薪水，只是拿那个稿费。我的公司有底薪金给他的，他们现在就开始懒，人家没有薪金的反到我们公司楼下，看到客户进来之前就拉着他们走。你看我们怎么跟他们搞。他就说，你看，我这过程之前只是讲到那一个字，懒。我只讲这一个字，他就说 YES，因此我们这样就很容易了，我们你听对方的那个字。

记起来，没办法记的时候，在你手机那里说，想办法把他的字眼记下来，记录了后就跟他们聊天进候就可以把那个字眼拿出来，你们的问，你想像一下，刚才的那个 AR 那个创办人，他为什么会这么兴奋了，当我在讲课的时候，现在他会不会觉得我在尝试说服他，不是我在说服他，自己说服自己，他不觉得。我是在想是推动他去上我的那堂课，他觉得这个人就是其实就是我要找的，他没有推到我，其实我推他，我只是用他的字眼在跟他讲，变成了他只听到我在他在用自己的头脑在跟他讲，所以他的情绪激动。

所以这个听，重复的次数，声调，然后你重复给对方。好现在就是训练，这个训练就是你们一组人问我就是做这个开放封闭，就是当自己聊天，好像大家交朋友聊天，你问我问题，然后就是开放封闭，开放封闭，这样子来模仿，模仿。

来一个人，就像聊天一样，大家在一起认识了，在一个咖啡厅进了面了，就要聊天去问我一些问题，来，任何一个人就可以，快点快点，我要你们讲出来，因为你讲出我就马上更正。直接问就可以，快，“什么？”“你几公斤？”，“我几公斤？”，公斤，你知道多少吗？218 公斤，注意一下，他这个问题是开放还是封闭，开放，表面上是开放，你多少公斤是开放，实际这是封闭，因为，我自己讲事，答案只有一层而以，多少公斤，我 218。你不能问 218，怎么样 218，所以只有一层，假如只有一层是叫做开放还是封闭，所以是封闭的，像问那个人，你在这个公司多少年了，开放还是封闭，封闭，听起来好像是开放，但是其实是封闭，因为他不再开下去。



再来，“你喜欢听什么音乐”“噢，喜欢听什么音乐，鼓的，有一种音乐叫跳 K，东欧，还有 DDK,DDK 是我蛮喜欢听的，通常是一些快的歌，这就是我喜欢听的歌。刚刚他问的什么问题，你爱听的歌是什么？不不，你马上就开放了，你要先封闭了我，再问那个问题，对不对？这都是开放的。刚才我讲了这么多，我要封闭的问题，封闭是最简单的。“你喜欢听什么的快歌”。这还是开放。

封闭是什么意思，刚刚我讲的那些歌，然后要怎样，封闭是最简单的，当我讲我喜欢，布鲁时，你喜欢布鲁时，当我讲 BBK,你喜欢 BBK，不一定要讲什么模式，然后再来再来。

“你喜欢妹妹是那一种类型？”

“啊，就是那一种是女人味强的，不一定是最漂亮，但看起来是最舒服，这一种。第二种就是比较泼辣型，这二种就是会吸引到我去看，年轻那种，就是少女呀，清纯的，看我样子就知道了，不是找清纯的了，就是这两种我就比较喜欢。

“所以你最喜欢的是女人味类型的。”

因为你刚才问的那个问题你问到有一点，你刚才问的时候有点疑了，我的反应，我刚才是比较想控制的，但我不要你会因此受影响，所以我就用迟疑的方式来答，因为你刚才提问的时候，所以喜欢女人味的，那么用一个正常人听你这样讲的话，他就会看，看你的一个反应，到底你还会什么还会问一些什么，我就会样，迟疑的回答，我让你的语调来引导我，刚才你讲稍为讲快一点点了，这样之所以的意思，你喜欢有女人味的，对你来讲女人会外表重要、女人味差一点点，女人味会比那些清纯的少女，就一定要讲，当你讲外表重要吗？你就会讲到外表。

“你是不是喜欢清纯的少女？”因为当时我可以讲外表，但你讲外表重要，你是不是喜欢清纯少女型，对，我不喜欢，再来，通常只是讲了几句，怎么样再讲第二句了，因为我越讲越深的时候，我的情绪还没动了，你知道吧，就像别人问你喜欢的颜色，黄色，我的情绪还没动，你问我这两种，我的情绪还是不会动，你要问到我的情绪动了，你才能够了解了。女人味是什么意思？或者那一种女孩子你是觉得有女人味的。举一些例子，那么我越讲越细的时候我的情绪就会讲入那个状态，那就是开放。

“为什么你这么胖了？”



“怎么你这么胖，因为我吃很多东西，可以讲喜欢吃东西。”

“那你喜欢吃什么，什么类型？”

“其实我不是很挑食，不是很有味道的，不是很难吃的，我都吃，像最近的牛扒我会喜欢吃，或者说在书里面讲过一个酒店里面的小笼包，那个味道是很有汁的，所以我会比较喜欢吃，只是口味很淡，所以你喜欢吃小笼包是吗？那一个小笼包确实喜欢吃，不要用所以了，再来，就是你说你喜欢吃油炸的食物，不是说喜欢，我的意思是说那些让我有印象的那些食物了，就是他的味道，就是吃的时候会像书里说所写的比较淡的，会品尝到呢，有那个螃蟹的味道，因为他那个味道不是下得很重，我们就有办法能品尝得出来，就能品尝菜的味，找到那个螃蟹的味，找到那个猪肉的味道，就能品尝的味道，就会慢慢的去吃，就会有印象。”

刚讲了一大堆的封闭，以上封闭为什么会这么重要，举个例子，你在飞机上跟一个陌生人聊天，你不会开放封闭，封闭错误了。我是第一次去吉隆坡。

你是去吉隆坡？

不是。

去办公事？

不是，是吉隆坡旅游，玩？

不是，我是去工作。

所以他一句连续都说不是的话，所以说是封闭，封闭错误了，接下去估计也是难，要聊的顺畅，刚开始聊的时候，是要讲一些，我想交朋友，交朋友和审判是不同的，交朋友是要让对方刚开始的时候很容易。对方很容易，也会让你很容易，你问的那些问题让对方觉得他不认同，所以我才要你们这样子来，刚才你们会问我一些开放式的问题。问开放式的问题问得多，你要怎么样的封闭我，再问第二层的开放，大部分你们问的都是第几层，第一层啦，还没到第二层。

所以我刚才是要讲，要是公众的时候要怎么样呢？而且我不要你讲你的废话，正式的情况，开放封闭的中间要加些什么东西，自己的废话，就会变得对方会觉得你，因为一直在重复地问，当时一定今天你到这里上课就是要听我讲废话，我讲我不要你问问题，你讲废话的时候，当时一句话很长，我



毒辣 nlp

只要你们自己做开放封闭，就尝试直接对着我说好了，我要你们就兴趣做反问，你们在家里的叫做咨询意见。

OK，再来，要听到：“老师，除了宗教，你本身是研究历史吗？”，历史呀，很少，我的历史都是研究宗教历史。

“老师都是研究宗教在史，这是开放还是封闭呀？”

“开”，初学的人了，我帮助你们就是用这种重复来帮你们，假如在正式的情况，你们可以讲一讲废话，然后你们在，也不是这么多人喜欢的历史，不过你的意思就是你喜欢宗教的历史，我就觉得比较自由，我给你们做，因为你们是初学，其他的历史我会少研究，但是宗教的历史，我会研究。

假如是在正式的情况，你们可以讲个黑话，再“其实也不是这么多人喜欢那个历史，不过……”你的意思就是封掉你以前的历史，我就可以知道。我给你一个教程来做，因为你们是初学。其他的历史，我比较少研究，但是宗教的历史，我有研究。

学生：为什么你会比较多研究宗教的历史，你对哪些地方有兴趣？

老师：这个是第几层？第二层。我去研究宗教的历史是因为我想看，宗教的人，本身他们讲的那个故事是一个版本，历史记载的那个版本又是另外一个。而且有些宗教的信仰，比方说，这个人信仰观音还是哪一个菩萨，他的那个来源，当时他出现的时候，整个文化背景是怎么样，文化背景与信仰会变成主流，这些东西我是想知道，所以我才想这样子研究下去。

学生：老师，既然你喜欢研究宗教信仰，那你是不是……

老师：封闭了我刚才的，你不说你刚才封闭，你挑出了另外一些封闭了，你直接问我是不是……，你刚刚封闭了我讲的东西。

想一下我刚才用的字，我刚才用了什么字？某一个新娘在什么文化背景之下，他可以封闭我？

学生：所以你研究宗教的历史是因为你看一下世界的文化背景……

老师：勉强……来我们做第三层，现在做了两层，我们再来做第三层。

这个是封闭，我可能会讲漏，当然你也可以这样子问，在正常的情况之下，你可以随便这样子问，我只会讲一次，不会把整篇流畅的程度会打乱，老师，我要你们学会可以起码不能讲话让对方一直这样子捏手，你刚才问我

关注微信公众号：【重构文字⁹⁰】获取更多女性成长的内容



会不会出家，正常的答案是不会，我要你用我刚才的字眼，因为你一用那些字眼，我逼不得已要怎样，我就要说 yes。再来，在某个城市，我的研究没有讲满意，没有讲不满意，因为研究这个东西不是说满意不满意的，我研究的东西到底比谁更厉害，我比那些比如那些学者更厉害，其实这个没有什么满意不满意的。你看，他封闭我的时候，没有讲到教他的那个字，我可以漏掉。你想象一下，假如你们俩是同一个人，你刚才第一个封闭我，你这么喜欢研究宗教的历史，是不是想出家，而不是我会想到出家，然后第二个问题就是你那个问题，你研究的问题满意不满意呢，不能讲满意，也不能讲不满意，因为跟满意不满意是无关的。好，现在我们讲话的流畅度开始不稳定了，我才要你们刻意得选我用过的字来问问题。

所有的宗教都是剥削的，宗教界的人都会长大，把你吃掉，宗教界的人都会想很多理由来解释那个是有理的，大部分都是，现在已经讲到三层了。举个例子，我可以讲佛教的一些例子，例子举出来，那个就是变成第四层了，讲到第三层以上，那个对谈就有味道了。你没有讲到三层以下的，两层好一点，但是是不够的，好的要在三层以上，那个时候对谈就有味道了。

你们耳朵听得出来吗？他第一讲的时候说的 不是全部的宗教都是剥削的，我只是指出来，你继续。神棍的意思是他知道这个事是假的，然后他也认为是假的，但是他……讲个黑话……宗教里的传教人，当然有些人知道是剥削的，但是大部分宗教界里的人，他给了自己一个合理化的解释，那个时候，他就不认为是剥削的，这个我们就不能讲做神棍了，因为他也是相信了那个故事。神棍是他自己也知道是剥削，事实上也是剥削。这个是我的那两个的区分。神棍知道自己讲的是屁话，但还是来剥削。这个练习是很重要的，因为这个练习等到我们迟一点讲新毛的时候，新毛要跟这个刚刚的封闭要结合。每一个我交的东西是可以全部串起来，而且串起来的效应才是最好的。有没有问题？

很简单的，你听我讲，不只是我一个人回应你的时候，你听，哪些字眼出现的次数，注意次数，次数多了的话，就是你要重复的，这是第一，第二，就是有没有加重，第三，你真的耳朵又不够聪，眼睛又不够明，很简单，那个人讲了一大堆的废话，找那个废话当中的最后几个字的字眼，来巩固，你的记忆是最新鲜的，你应该是记得的，拿最后几个字来重复。加重的意思是分两种，可以是听觉的，也可以是声调，声调，可以是视觉的。你要加入一



毒辣 nlp

家公司是怎样的？我加入的公司是稳定的，老板是爱他的下属的，照顾他的下属的，而且有成长空间的，表情变大了，放大了，就是他比较关心的那种。你可以从听，也可以是听觉，也可以是视觉。所以今天早上我训练你们做表情，听那个人的声调，这些全部都是有关联的，全部都是有关联的。还有其他的问题吗？没有的话，我就播放一些东西给你们看。这个是英文的记录片，我把它拷贝下来。

暂停一下，书本上没有讲过的，讲的是下半部，会有动作，上半部比较长，他是很快出现，很快消失，真的笑容是波浪形的，消失的时候是过两天消失，而不是“唰”不见了。你们看看这三张图片，哪一张图片是有真的笑容的。哪一个是真的笑容？这一个，眼睛，其他的人嘴有笑，眼睛的那个有笑，其他的眼睛没有笑的。

暂停一下，有些人英文不是很好，他是讲有个人在大学做了一个统计，那些人在 20 岁的时候拍了一张照片，看他笑得真不真和这个人之后的命运，开心不开心，怎么面对自己的命运，信号能不能看出，预测出来。刚刚有三张图片，就是这些人。

暂停一下，他们是看两个地方，一个是嘴角，第二个是眼圈旁边的肌肉，看有没有笑，所以今天早上讲的眼睛笑的，那个是用一些气功，看眼圈旁边的肌肉，本来是不受控制的，现在是受控制的。现在看这三个女人呢，大家想一想，结构是什么，笑容是真的和那个心态，她大学毕业过后，去跟她初恋人，也是大学里的同学，结婚一直到今天，她有儿子在做什么，女儿在做什么，她的人生观是半杯空，这是她这样形容自己。中间的那个女人，外国的女人，她毕业过后，很快就结婚，但也是很快的离婚，她的感情生活是起起落落的，起起落落，起起落落…这样子的。第三个的那个东方女人呢，她的情绪就是这一天过得非常好，过个两天，跌倒谷底，这个人呢，到今天都还没有结婚，到现在都是单身。接下来，我要你们看的就是电视机里有一个电视机，就是电视机的荧幕里有另外一个的荧幕，荧幕里的荧幕，一个课程里面有另外一个课程。荧幕里的荧幕里有一个人，他的额头有一些皱纹，那个纹间出现的很快，但是画面很快得就消失了，我指给你看，你们留意一下他出现的这个速度，看不清楚的话，就到前面这里来看，荧幕里的荧幕。

平常的那个表情是半秒到两三秒，他们那边做的实验呢就是，问了一些人，给了一些人一样东西，里面讲两个话，一个是讲正话，一个是讲片话，

关注微信公众号：【重构文学⁹²】获取更多女性成长的内容



说谎的时候要讲完全相反的。然后他们做的实验就是，看你认不认同死刑，有些人是选择讲真话，有人是选择讲的假话，他们就研究讲假的人的表情，你们看到的那个，他说他是认同死刑。如果他是讲真话呢，这个东西就不会出现了。

接下来给你们看的是伟哥的总裁，伟哥那个药厂的总裁，美国的那些药厂是很有钱的，有钱到可以影响国家的政策，所以这个访问者就问这个人，他捐钱，就是你们伟哥的公司有没有捐钱到政治，那些政党里的那些人呢？对方一说有，那个人就问他，你们的目的是什么？然后那个人就说目的是，这个只是支持国家的那个民族，民族的制度，那个是对国家有帮助的，我们用钱来帮帮他。这个是一段对话，那个反问者，问这个伟哥的总裁，问到那个叫做明党问题的时候，你们留意一下，这个总裁是怎样答，他答的时候有几个东西是可以看到的，越来越高的，通常语调越来越高的时候是表示那个人紧张，第二，他讲的那个流畅感呢，之前是讲的流畅的，讲到那里后就断断续续的，断断续续的……

暂停一下，这里是讲的比较官方的那个发表，接下来是那个总裁的讲话，你们注意一下，那个人是怎么样的问他。他这里是说我们捐钱是没有要求有回报的。注意这个声调是越讲越高，这个我不能说他是，不能说他的意思是骗的，你们看到几个东西，几个信号，我很肯定他是骗人的，药厂是常常捐钱来影响这个国家政策的，我的意思是假如你没有干扰，你只看这一个人，他这样子来答你，你注意一下刚才他的回答，他讲的是模棱两可，声调又越来越高，第三个是什么呢，断断续续的，他本来是讲得很流畅的，后来是断断续续的，那么这一个我们可以肯定的是说他有隐瞒，他肯定有一些东西不想讲，不能够说他一定是骗人的，有隐瞒也可能是有骗的，但是不完全是相等的，明白？有没有什么问题？再给你们看一些美女。对了，药厂，全世界的药厂都是影响国家的，所以捐了很多钱，从全国的角度，药厂捐了这么多的钱给政府，难道他真的不要求回报吗？肯定是要回报的。从这个角度想，他肯定是骗的。撇开这两个角度，看一个人，我们都知道他是伟哥的总裁，一个普通人，他有隐瞒，但不一定是骗。接下来就是，现在这里有4个小姐，选美的，你们注意第一位和第三位，这是我播你们看的第一位和第三位，这两位是有问题的，你们看到的，你们用广东话来讲，不一定是广东话，就是这一个。



毒辣 nlp

暂停一下，我就录了两次，她第一次出现的时候用了广东话，我们玩的心理测试只是把个人的缺点讲出来，刚开始的时候她不知道，我问她你讨厌哪一个人？她说了什么？要跟这个人讲什么话。做了这个测试之后，我跟她讲，其实你讨厌的人的理由就是，你也有会有这个习惯，这样子来讲，所以她讨厌的东西，刚才主持人说我跟你讨厌他的是一样的东西吗？然后就问，这个是不是你的写照？这个是不是你？那个女人就怎样？做这个动作，推上去，她不能够一直很生气的样子，在电视上要保持那个仪态怎么样的，这是第一次。第二次的时候呢，那个主持人就问她，你和你家人的关系是怎样的？这个女的就讲的好像很倔，他们很爱我的，我是最年轻，她们很爱我的，讲话Q，这是假扮的，这是希望把情绪带到好的那一方面，那个主持人就问，怎么他们对你很好，但是你呢？敏感问题来了，那个女人的嘴角向后绷紧，其实这种绷紧呢，是她想跟那个人有一点距离，如果动作大一点的话，一个人讲到一个敏感问题，她可能会身体后退，身体不能后退或后面有东西挡着，或者有很多人看着他不能后退了，他会头部后退，而头部也不能后退，嘴巴就要后退，再给你们看一次。

接下来就是假的笑容，书本上有讲过一个女生假笑。第三位她不认同我们做的那个判断，她把麦交到下一个小姐的时候，那个假笑容，你们可以看得很明确。

再来一次，再来看第二次。接下来就是我要给你们做一个练习，五个人一个圆圈，我数到1，2，3的时候，你们选一个说话者出来。1，2，3，说话者。说话者做到这边，其他人做到这边，可以看到全身。因为昨天有朋友是从香港，台湾过来的，所以喝了不少酒，醉了，在这个过程中要提醒，这个是题外话。就是用你的手指捏你的耳朵，往外拉，戳，用力得往外拉。第二个的时候，稍微下一点点，换句话说，你的耳朵，第一次是从这里往外拉，第二次是按摩按摩，这样子可以给睡眠不足的提起精神，这样子，要用力的，夹着，这样子拉，从上面拉到下面，再从上面拉到下面。

大概重复几次，上下做几次之后，你们感觉到了什么？除了耳朵痛以外，你们感觉到了什么？有没有感觉到头部有点热，是不是有点热，拉的时候这里有点热，起码半个小时到四十五分钟左右就会有提神提得半个小时到四十五分钟，自己觉得训练不够的可以做一做那个动作。

好。接下来，我们回到我们这个练习，组员们可以问问题，问这个说话

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



者，问两种问题，喜欢什么和讨厌什么？他喜欢的东西，然后说一个我刚刚教的那个开放和封闭，现在就很重要，我要你们怎么样，拉进去，一直拉上去。拉进去之后对方的反面情绪才会出现。他喜欢什么，三层，讨厌什么，三层，问了喜欢，问了讨厌，又在问他是不是还喜欢其他的东西呢，讨厌什么呢，什么样的理由呢，如何呢，怎么样呢，给我一个例子呢，所以你一直重复喜欢，讨厌，又喜欢，又讨厌，你这样一直问下去，不是同一个问题，是不同的问题。但是要，这样子，不断的喜欢，讨厌，来做对比，我的目的在于希望你们看出喜欢和讨厌的区别，这个是很重要的，有一些什么东西呢？今天早上你们看到的那些细节，全部都要看。

第二，看别人的眼睛在怎么样的动，但是有个问题啊，讲过去是看左边，讲未来是看右边，不一定啊，有些人你问他喜欢的东西呢，他会看左上角，不喜欢的东西呢，是看右下角，另外一个人，你问他喜欢的东西，左上角，讨厌的，可能是左下角；另外一个人，你问他喜欢的东西，左上角，讨厌的，也是左上角，只不过区域不同而已。这个你要仔细看才看得出来，区域不同的意思是说，喜欢的时候是看到这里，讨厌的时候是看到很远，只能看到他一边，所以你要仔细看。你就是要从这几种情况后看出来他在看哪里？什么时候看呢？你问了他那个问题，他在答你之前，他的眼睛看哪里，或者是在答你一半的时候，他的眼睛忽然就看去哪一边，好像在想东西，注意他的眼有没有一个模式。问到讨厌，看到一个特定的地方，注意他的手势，他的手势会讲讨厌，会有一边的手势，讲不讨厌是另外一边，或者是讲讨厌的时候，他的手会抓紧，讲不讨厌的时候，他的手会多动一点，你们要去看出来。

我们以前就试过有一个人，他讲他的过去的时候，他的手会指向这一边，以前我怎么样，以后我怎么样，他的手就这样子来做，后来我问他几个问题，你小时候怎么样？

“哦，年轻的时候……”年轻的时候是以前，年轻的时候他的手就放在一边，所以你要看手势，要注意。有时候身体的动作也要看一看。

举一个例子，我讲我的过去的时候，关注我的左手，会这样子动，好像我的过去在左后角，这是我的过去，假如我的手不能动，拿着东西，我讲我的过去，看电视看到的，就是我讲我的过去的时候，我在看呢，“哦，我以前的女朋友……”我的头朝这个方向动了，对于我的心理状态里面呢，这一个方向是过去，每个人是不同的，所以你要看出来他的眼睛会不会动，手会不



毒辣 nlp

会动，还有那些细微表情，刚刚我给你们看的是细微的表情，讲讨厌的时候，就有什么表情，讲喜欢有什么表情，要看大家特别细微的表情。

曾经有一个人他讲了，他讲他的公司的前景的时候呢，一讲，之前，皱的眉一下“唰”不见了，讲的都是讲的正面的，他的学员就问他，你刚刚讲的时候之前就皱了一下，那个老板就说他的公司其实有一个领域遇到瓶颈，一个人讲他的兴趣的时候，嘴角是向上的还是向下的。你看那个人有点向下的，那个人就是有毛病的，兴趣是向上的，开心的东西，本来是他没有时间做，或者是他的环境不允许他做，你都可以看得出来。不管他是讲开心还是讨厌，都是笑着跟你讲的，那个人肯定有礼貌的，什么东西都是笑着讲的，我们之前有个学员就是这样，喜欢的人，讨厌的人，他都是很开心得在跟你讲，不过我有看到他的小分点，因为他讲讨厌的人，还没讲之前的那半秒，嘴唇向下沉，沉了半秒，才笑，我最讨厌那种了，所以你们每一个细节都要看到，所以就变成了问的那个人，其实每个人都可以问，但是你不是问的那个人，我要你们不断地留意说话人的细小的反应，尽可能记起来。

现在是那个规矩，第一个规矩，问的人不要把它当做科学实验这样子，要问到他封闭好像是聊天的这样子，不要一问，就过去看，不要这样子，要自然一点，这是第一。第二，每个人都可以问问题，不过那个问问题的人他要控制自己的表情，他要控制自己的表情，你不要这样子来问，“能不能告诉我关于你的老板的一些事情？”和“能不能告诉我关于你的老板的一些事情？”同样一句话，但是一个是重脸，一个是笑脸，会影响到你要告诉我的东西，所以你不要有太过的表情，也不要这样子，“你喜欢足球？”对方就会应酬“你也喜欢啊”这样子，这个要你自己去控制，自己去控制，还有你看到你的说话者有反应了，喜欢或者讨厌的环境，不要马上告诉他，不要马上告诉他，你一告诉他，他就开始要控制了，你不要“哦，你是讲讨厌的东西呢，你的左眼眨了，挤了一下……”他就会这样“有吗？”所以你不要告诉他，直到我说“stop”的时候，组员才可以跟说话者分享你看到的東西，准备好了没有？好，开始。

好，暂停。我想听听一些组的分享，不是每一组，不需要每一组都分享，我只是选几组过来分享下你看到说话者的喜欢的和讨厌的分别，那一组，对，就是你们，你们这一组喜欢和讨厌是什么？

喜欢会眼睛会眨得比较快，其他的有没有看到什么？可以加上去的，讨

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



厌呢？不需要站起来，直接坐在那边讲就可以了。讲到喜欢的时候，动作会比较大，然后不喜欢的呢？

老师：动作比较大。Ok，然后，不喜欢呢

你和客人讲话的时候，将一段时间看这两个信号对你有没有帮助，有帮助吗？ok，我看看啊你们刚才后面那一组，你们后面那一组，喜欢和讨厌那个信号

老师：兴奋是什么意思？

学员：看上去会很高兴，可是……

老师：高兴是什么意思？哈哈哈哈哈（全体大笑）。

老师：你不要被我这个循环……放屁……（在音频里听不懂说什么，30秒38分），很害羞哦，很兴奋哦，高兴哦！

学员：在细节上的东西它东西从表面看起来……

老师：哎呦对，这个就是我要听的。每个细节你要讲出来，ok

学员：然后因为我们不是开……受到影响。

老师：怕受到你们影响，还是你受到他影响

ok，好。有没有注意到其他的东西，有没有注意到他眼睛看哪一边的，有没有注意到那一组遇到他讲喜欢还是讨厌他的眼睛看某一个特定的方向，有，有的请举手，有的，ok，你们这一组，他喜欢的他看哪里？

学员：他喜欢的，他讲喜欢的时候他眼神目无光彩，他讨论问题时……

老师：ok，就是喜欢的时候没有什么大的特别反应，讨厌的时候他先看下颚然后再讲。Ok，有没有其他的组看到他眼神视线的移动。

左右，一直左右的晃。有没有另外一组看到，有没有人看到那种行为表情的，很小的表情，有没有人看到？

讲到什么时候眉头会皱一下，不喜欢会皱。有没有去注意，为什么要你们注意看呢？刚才就是其中的一个理由。我们之前在那个行家热本公司做训练的时候，就是ABC，ABC里面有个热本，他们去讲习惯的东西的时候喜欢指手画脚，讨厌的时候也是指手画脚，指手画脚的速度是一模一样的，没有人看的出来，只有一个女的，这个女的看出来，原来喜欢的指手画脚，指头是朝上的，讨厌的指手画脚指头是朝下的。



这时候你要展示讲明这个热本能，你要讲明某个计划要怎么做，他说“噢这个是很好的”，指头朝下，那么你就知道如何影响到他，你就要改变你的那个方法，就好像飞机飞片的时候怎么办？飞机要掉了，所以就改变另外一个方法，来，再看。讲到对方的指头开始，指手画脚是朝上，这是告诉你们那一组，有没有注意到，喜欢的时候他的动作会大幅度。那么你讲一些东西要买个他的时候，他讲这个东西不错哦，很静态，和讲的时候他会这样，那么你就知道你有没有推销到，你要判断出这两个信号。所以我们再给那个再做一个回合。

老师：好，暂停，这个东西你们可以怎样去运用呢。有几个角度。好，之前我们有一个，又一次在课堂当中有一个印度人，我们就询问他讨厌什么，在讲讨厌的时候他的手就很自然去做这个动作，最讨厌塞车，他就会掐揉做这个动作。好，我们假设，看到这个动作了，追问其他的，也有其他的动作，这是他头脑里面记录讨厌的那个动作。常常出现掐揉的那个动作，好，知道这个动作，我是可以利用这个动作。

举个例子，这个印度人，我希望他来上我的课，然后他说，XXX，就是我的另外一个讲座的课程，有人说，陈老师，我们怎么让印度人 XXX，然后比方说 XXX，然后我要怎么说？我就用了同样一个动作，我也听过 XXX 的课，一讲到 XXX 时我的手就做什么？做这个举动，原因是因为这个动作他头脑里面不断的运用，不断的运用，这个在 nlp 叫偷人家的语言，偷人家的本来用热的肢体语言来影响对方。

或者有某个人在讲其他最尊敬的偶像他的手会这样子，那你就要想做体力活一样有一点点动作时。比方说你是老板的那么这个人，很讨厌 abc 健身，那么你希望他和 abc 健身之间关系会好一点，你就用这个动作，你重复一次，他说对对对，你讲我知道你是讨厌 abc 健身，你不用做到完全一模一样，有一点点。我知道你讨厌 abc，你不用做到完全一模一样，因为你不可能 XX，但是，你要知道在公司里面呢，每个人有他的职位，你的职位是什么呢，ABC 的职位又是什么。

我记得我怎么说，我用过他本来他崇拜的肢体语言来讲他不仅讨厌，我的目的是综合他头脑里面讨厌的那个成分，明白了吗？记得是要在现实的情况下，是要求证，求证就是我们英文说的 double check，你讲一些话，对方身体我们注意一下，曾经就是有一次一般朋友我们聊天的时候，我讲某一个话



题，坐我旁边有个女的，我一讲这个话题的时候，她的身体离开我大概一寸，漂移，你说眼睛看去另外一个角度，看在那边不出声两秒钟，然后才觉不正常。

好了，离开一点点，看那边，通常是好还是不好，通常是不好，但是还不能确定，有可能她腰部她需要运动或者她屁股有些摇摆发作还是怎么，要移动一下怎么，我们不能够肯定，去要怎么样再重复，大概五到十分钟，我再提一提那个话，一提她也是同样的动作，你看我说她去另外一边，不出声大概两秒，然后再会过来。好了，就确定应该是不好了，我就确定这个话题不再讲。过一段时间，她才讲出来，其实我没有问她，她一讲出来，因为我刚刚之前讲到话题是说男人就是喜欢很多女人喜欢很多女人爱上他啊，我讲这个话题，她身体就稍微动动一次，再讲，过了不久再讲，你男人不就很花心，喜欢更多的女孩子。又来一次，应该是不好，那我就不再讲了，不过过了一段时间，她才自己透露了出来，她之前的男朋友是马来西亚的羽毛球国手，你是国手的时候他就很多 funs，女 funs 有时候就会寄情信给他，他就给她看，又有个女的喜欢我，又有个女的喜欢我，这个女的就讨厌男朋友的做这个举动，她的这个反应，跟我刚才一讲的时候，她的身体离开一寸有没有关系？就有关系。就是书本上里面说的 EQ，要同比人家，要怎么同比，你要了解人家，要有同语境，然后你问他怎么同语境法，就说要用心来沟通啊，看他的反应，看他过后再做测试。应该说两次都有同样的反应，有 80 到 90 分的像是会的，我可以学他的语境，你要想办法，有没有需要问的问题？

最后一个问题，因为我要给你们查点的时间。哦，不是，你看表情的时候，那你最终要看表情的目的是要看住对方对于那一个话题喜欢还是不喜欢。之前有些人在做练习的时候呢，他一直在问那人喜欢什么，喜欢足球，喜欢足球哪一个队伍，就一直问了下去，最后的时候他就喜欢做运动，他说对我喜欢做运动，然后那个人就问下一个问题的时候问你喜欢去什么地方喝酒，他一问这个问题呢，那个人还没答还没开口之前，嘴就向下沉了一下，很快沉了一下，然后他就讲我是不喝酒，我是不喝酒，但是这个人还没讲之前他的表情就透露了两点你们知道吗，所以我一直说你看那些行为表情的目的是用来确定那个人讲的时候，他跟他内心的世界，一致不一致，口讲的和内心想的一致不一致，不一致的时候，就会有些差异，很小的差异，一看出来了，然后你就要，因为他讲的东西你不要完全相信，然后第二你就讲其他



毒辣 nlp

的话题。

老师：呃……甚至也是可以不要讲，不要讲。因为你只是发表自己的意见，？还有什么问题？

没有，这是你有时候就像我刚才给你讲的有时候模仿有时候不模仿，你看到他看穿了他就觉得自己不对称，不需要他讲出来，看到不对称的时候举个例子啊，你要一个人做一个决定，他不对称的时候呢，你再强逼下就是没用，他不对称的时候可能就讲出他内心所关心的东西，一看到，诶，他迟疑了，你就用等下我们会讲的同步引导的技巧，把他引导到他可以讲出来，因为你知道他内心已经有条刺，你要把那个刺拿出来，问题是你的观察力不好，看不到人家有那条刺，那个时候你继续的推销下去，就有问题了。

老板也是一样。我们那一代的其实就已经残缺了，就是我的那一代，90年的时候，已经开始残缺了，啊……现在呢，我上个礼拜跟一个人在国外的一个教授谈，更残缺，比我们那时候更残缺。据说，我70那一代人，考试是很厉害的，就是他们做的一些东西把我吓到了，其实没有考试就是我的师父要跟他的师父去吃东西，在餐馆吃东西，吃完了，刷了卡，叫那人来收钱，刷了卡，然后那个朋友要去，然后他忘记已经给了钱，回来问你还没有给钱，然后你就拿账单拿给他看，他就说，怎么我不知道呢？这是你，你是负责我们这一排的，你刷卡了吗？哦，对，sorry，sorry我忘记了，不好意思。这样子才及格。这是我的师父之前那一代的才这样子。所以我是一直鼓励，大家就是学习技巧，疯狂的去做试验，疯狂的去试验。以前的考试是很辛苦的，现在的是几乎每个人都及格的。

每个人都会及格，所以现实之中，大学文凭，在现实世界是不值钱的，这个文凭是在知识的圈子里面是及格的。所以那些，像刚才你讲的那些好像说辅导技巧不错。但是实际在现实中，面对人的时候，方法是有残缺的。

同步与引导

马来西亚好几年前捏有个广告，一系列的广告，是那个北弄银行他们弄得广告，那个广告弄得不错，其中我最有印象的是它有四个镜头：第一个镜头，就是拍一个小女孩看着那个秋千，她笑的很开心，然后镜头有笑脸转去蓝天白云，然后打出一个字“幸福”；第二个镜头它拍一个老人家躺在一艘船上睡觉，睡着午觉上面有清晰地阳光照着，脸上带着笑脸。接着打出第二个

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



字“安详”。第三个镜头老公老婆在户外，老公在洗车，老婆在弄园艺，弄那些花花草草，然后微微一笑转身深情款款的看着老公，在那一刻打出一个字“爱”。最后一个镜头也是最关键的，打出了那个商标那个 logo 之后是幸运。请问这个银行是不是信得过捏？看情况啊，有时候信得过有时候信不过。他这个广告的最后一个镜头要是放在第一个的话效果就不好了，你打出第一个我们是有信用的银行，观众的第一反应会比较抗拒，他是可以摆在最后一个镜头。

他是用第一个镜头小女孩荡秋千笑的很开心，是不是幸福？是，老人家睡午觉脸上带着笑脸是不是安详？是，老婆深情款款地看着老公的眼睛是不是爱？是，那这个是不是信得过……嘿嘿，你们现在清醒了，但是我的意思是说小女孩荡秋千是不是很开心？是，这个是不是安详？对啊，这个是不是爱？对啊，这个信不信的过？信得过，只要这句话不要太夸张就可以了，你要是跳得太远对方就开始反抗。所以这三个部分我们称他为同步，这个部分我们称他为引导。

好，那些讲话有说服力得人他们喜欢同步，同步到你点了头大概 3 次，然后引导，引导就是他让你相信的那句话。假设我要同步你们的话，我会这样子讲，你们今天来到这里捏你们都有你们个人的理由，是还是不是？是吧，你注意下我另外一个讲错的同步，你们今天来到这里的目的是要学习如何销售，有些是有一些不是。

同步就是要讲到有点模棱两可，除非你很了解对方你知道他的底细痛苦和快乐，你有办法弄到一个很完美的同步，假如你是不认识对方的，你跟他的同步就要模棱两可，你跟他在一起就要把模棱两可越讲越细，让对方开始越来越认同。之后你在用第一个引导。

同步和引导，刚才我怎么同步你们的，你们今天来都有你们个人的理由，是还是不是？是，我想你们在过去学了很多东西，有些很没有用有些很有用，（这是废话来着）。同样你们来到这里这些时间你们学到很多技巧，有些你们很明确知道怎么用，但是有些你还不是很清楚，是还是不是？是，所以（我开始引导），我建议大家在这两天的课程你拿一招你认为是最容易的，然后对很多人开始疯狂的练习，不管有没有效，你就去做，一直到有效果的时候你就会知道其实 nlp 的技巧是有它的效应的，有些人做了同步才做引导，我刚才的引导里面是有些小逻辑的，他是你拿一个小技巧开始用，疯狂的用，用到



毒辣 nlp

有效果的时候你就知道 nlp 是有它的效应的，最后那句话是小逻辑的，但是这是你听到前面的 yes yes yes，最后一句才会容易接受。你用到有效了捏，我的宗旨是有效过后你就会开始解释 nlp 是有效益的，这个就是同步在做引导。

如果我是推销一门宗教我会讲，我们大家都是人，那人一定都会死。大部分的人都不知道什么时候会死，更明显的是没有一个人百分百告诉你人死了以后会是什么模样，所以我们这个教然后什么什么好处……同步之后做引导。刚才的对白可以用在保险上面吗？大家都是人，那人一定都会死。大部分的人都不知道什么时候会死，更明显的是没有一个人百分百告诉你人死了以后会是什么模样，所以有了这个保单以后……这是个简化版的。

刚才那个宗教的也是简化版的，所以先同步在做引导，算命师他们也是做很多同步引导的，讲一些模棱两可的话，可能有人问千禧问屈跟同步引导有什么区别？千禧问屈是有很多角度的，同步引导只有两个而已，讲模棱两可一对就开始销售，千禧问屈的角度是比较多，所以千禧问屈可以把人捧成神，同步引导的目的时推销一个东西，让人认同一句话。算命师看相时，一个人来找算命师时，90%的事情是好的还是不好的？通常是不好的，所以讲我看你这个样子以前是大富大贵，后来遇到什么……对于积极寻找答案的人他对于这些废话好像是针对他的，因为他那时候很急，他听到后觉得很有意义，不急的时候你们会觉得我是空穴来风。然后我就可能讲，我看到你身上的这个黑色的气影响到你的财运和气运，再者影响你的感情，看相的人一般离不开的就是财还是色，这两个东西，而我讲不是影响你的财运就是你的事业，不是影响你的感情就是你的人际，所以当我讲影响你的财运你本有什么反应，讲到感情时你有点不一样的时候，80%可能性是什么？感情，感情有问题了？你不要这么快讲出来，来，我看看你手掌，然后一秒钟你就丢掉，感情有问题是不是？然后对方哇的一声，这个算命师真厉害看掌一秒钟就是看出来了，是不是看得很准？他表演的时候是看了一秒钟，其实之前是看了很久了，他之前做了同步，模棱两可的同步，一旦客户相信你的那个庙有月老，拜月老的话捏可以让你感情越来越好。

拜月老捏我们有 3 个步骤，接下来开始推销了，也是先同步后引导。好，翻书看看第十页，同步引导的例子我们是放到那些方格子里面的，你看第一个例子，我知道你是不可能完全接受我的说法的，我们假设大家第一天见面的话捏，这个你认同吗？大家第一天见面，你是不可能完全接受我的说法，



这是第一同步，因为每个人对 nlp 都有他的看法，这也是模棱两可的话，也是个同步，所以今天我希望了解你对 nlp 的看法，同时你花一些时间了解我的看法，先做两个同步再做引导。看第二个，每个人都希望做最好的选择，有些事不是很重，有些事是非常非常的重要，今天我们见面的目的是为了了解 nlp 的重要性，来看下一页，当你第一见到一个人的时候捏，你不知道会不会相信他，是还是不是？当你跟他讲着话的时候捏，你会发现他的优点（随便一点），然后你会发现你会喜欢跟你讲话的这个人。

我讲这话是有双重的意思的，第一重的意思是当你第一见到一个人的时候捏，你不知道会不会相信他，听众会讲对啊，过去的经验啊，第一次见面我不知道相不相信他，当你跟他接触一段时间以后捏，你会留意他的优点，你脑子里想有一次留意他的优点，然后你们开始喜欢跟你讲话这个人，两个意思，第一个意思是听众头脑里的例子，第二个意思是什么？是谁在讲这话？我再跟你讲这话，这是同步引导的时候讲出双重意思，可以是他头脑的例子，也可以是现实。

曾今我看到一套越剧，你们看电视的时候有可能那个电视就是你的课程，就是免费上堂课懂不懂？因为你通过上这几天的课程你会明白你有机会看电视电影时上 nlp 课程的，然后看到这招厉害然后记下来，当时我看到那个越剧，男女主角男的坐在女的旁边，他说人生最要紧最爱你的人在你身边，你旁边的人关心你就行了，那个男的在旁边。所以之前有个女的，我追她的时候，追她的过程有这样的状态，她遇到一些事情会哭，我们讲头三四个次擦不出火花，以后就很难了。前两次木有什么感觉，第三次看到她已经是哭过的，眼角有泪痕，你又不可能这么不给面子的来说什么开心激情的话，我就暂时不讲兴奋的是很淡定的问他有什么事等等，她的心都在那一边的，我心里想再放的话第三次机会就过去了，又不可以做辅导，作辅导就麻烦了，所以想办法不做辅导的情况下做辅导，要讲的非常的模棱两可。

当时学 nlp 的常常有一种状态，你危险时候 nlp 上身了，如果自己没有出招会打自己的，我只是将两三句话她就哭出来，我完全没讲什么东西她就哭了，然后我再将一些废话都是同步引导的，她又在哭，旁边的人看着我还以为有什么事，过一会儿就没事了，但我们离开以后我心里不放心，所以我记起那个连续剧，然后我跟她讲其实捏人生的道路上你要珍惜跟你走的那个人，事后她跟我在一起只是后来有一些客观条件不能够继续，好，这种同步引导



毒辣 nlp

是一种讲废话，是引导对方过去的例子。

在第一本书勾魂那本，原先那个版本没有，后来有的是讲那个传教士引述圣经的话的时候捏，讲上帝说除了我之外没有第二个神，有两重意思，第一是圣经的意思，第二个是什么？是讲这话的人也是一个我，就是这两个重叠了，所以传教界为什么传销的人可以吸引到很多人来跟着他，因为他们往往引述书上很多的经典，看他是怎么策略性的引述，有些是无意的，有些策略性的会引导群众开始把他当做上帝。

那种人你要用心锚，而且要长期种，你要长期见他，一直不断地做，就想你要长期种心锚来影响这个人戒烟，你让他忘记一个人易于忘记烟啊毒品啊，这种的上瘾的人你要常常出招，到现在我没有跟有毒瘾烟瘾的做这个招式，我有那个招式的方向，我在我的 nlp 补习班里有一篇往事讲，因为有人问起，要一个人戒烟，我给他们一个方向，这是你们要做的，这个方面我就没有练习，有些朋友抽烟，我也没有刻意管过，说什么不要抽烟什么的，我不能说的，所以我没有个人的经验，我把方向写出来你们去试，但是用心锚去影响她的情人跟他分手是容易与让他戒烟的，这是我个人的理论。

好，你们看第二个中间的例子，这个例子捏我知道我不能是你，你不能是我，这个是我看电视看过来的，这个电影是由两个影帝演的，两个都是小偷，其中一个是很出名的小偷，另一个是不出名的小偷，也就是小贼，小贼捏要找出名的小偷去偷很著名东西，那个人拒绝了他，然后那个人去到他的家里，说我不认识你不认识我在这种情况下合作不是很好的方法，多少个 yes？三个，但是我的个人记录是很好的，你可以去问某某检察我偷过什么东西，最后一个部分才是引导，先同步再引导，所以我抄下来，你跟别人做生意，你不认识我，我不认识你，这种情况下是最好的方法，你要同步就是要把对方所关心的或者知道的东西讲出来。

所以曾经有个朋友刚刚离婚，心情很低落，就是朋友之间我不做引导的，就是不要看不开什么的，后来我带这个朋友去了一家咖啡厅，我们在外面坐下聊了一会，这时候我看到里面有个女的，我看出朋友对他有兴趣，然后我点点头他也点点头，然后我就庆祝你离婚，因为我带他去咖啡厅的其中一个理由是告诉他你失去一棵树，还有很多的森林。然后我看到那个女的桌子上是没有饮料的，她应该是等朋友在咖啡厅，如果在酒吧我就知道了，有可能是妓女什么的。在咖啡厅等朋友所以没有饮料。所以我过去讲，你是不是

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



等一个朋友？她说是，我说我可不可以问一个问题？她说可以，我说我先前坐外面的，我看到你坐在这里，我知道我不认识你，你不认识我。在这种情况下，我认识你不是最好的方法，但是我捏不趁这个机会上来认识你，她点头，然后开始聊天。聊到他开始笑的时候，我看可以了，我就招手叫我的朋友来，我来介绍，因为我的其他朋友在那边，所以我陪那边的朋友，然后我那个朋友就开始搭讪了。

我要你们用笔在同步引导这个第十页上面打上一颗星，因为同步引导是一个最重要的技巧，假如你真的木有其他技巧了，就用这个，你遇到什么难题没有招了就用同步引导，把对方心里的话讲出来然后再引导。刚才有人问起跟一个人有心结了，他心里有抗拒，之前你对他做了对不起他的事什么的，道理都是一样，你要讲出来之前的事，我知道我之前做的东西你肯定是不认同的，你把他内心的感受讲出来，而且我也不会要求你原谅我，因为错误就是错误，你要跟他讲要原谅我会服吗？你讲出他的痛苦，证明给他看你有办法了解到了，然后将出其他的理由，我们要合作做什么东西，要引起对方的兴趣，然后讲我也不会要求你原谅我，因为错误就是错误，道歉我会道歉，但是你不原谅我，我是完全可以接受的。对方会想我原谅你是怎样的，假如你将我知道我错了，这一次你一定要原谅我，对方一定不会原谅你，所以你没有什么方法捏你就用同步引导。

好，我要看看互动式的同步引导，第一步骤运用言谈模仿来问出对方的表障和问题。言谈模仿是运用哪两种问问题的方法捏？开放和封闭，你问出对方的痛苦还有烦恼还有问题，你用开放封闭式方法对方比较容易回答你，他有共鸣了他会回答你，你有没有目的？重点的是就是好像去见 hr，问你你希望公司是什么样的？然后你说我希望公司是有成长空间，成长空间就是重点词，你问问题收集对方的重点词。假设这个花十分钟。第二个步骤重复的对方的烦恼问题，怎样重复？重点词来重复，重复的时间是 15 到 20 分钟，那你会想为什么要 15 至 20 分钟，我拿到那个重点词还要去猜还有没有别的重点词，而且猜出来的东西不会差多少，把他的痛苦放大。第一个步骤找到对方的伤口，第二的步骤是撒盐。目的是同步。

第三个步骤你才给你的建议，你决定给建议的时间，这个目的是什么？引导。先收集对方的重点词，然后重复，之后加点你的观点然后放大，因为很多销售员可以做第一步，也有办法讲产品有什么好处，但他没办法证明他



毒辣 nlp

了解客户的痛苦，客户有时候怀疑你是不是真的理解我的问题，就是向他证明你了解他的痛苦。

这三个步骤在做推销可以用，做辅导可以用。但是男女关系要小心，你要面对你的太太或是女友要小心，通常第一和第二做了就够了，第三看情况。为什么？因为老婆投诉不一定是为了解决问题，这是女人的头脑，你不用问为什么，你接受就行了，不要去了解。接受，女人有时候就是这样子的，有老婆的或是有女友的都会了解女人投诉的时候不代表是解决问题的，因为男性角度男人跟男人比方说他追不到女孩是因为对方找的男的是有钱又靓仔，这时候朋友说去上江老师的课程（哈哈），这是男对男的时候，男对女的时候，有些就误会了，男对男可以这样，男对女怎么就不会捏？老婆投诉老板怎么不好，那个同事怎么对不起我，有些老公说就这么做怎样，这时候发现老婆说这么多只是为了发泄，既然只是发泄就很简单了，只要做到第二步就行了，你讲出他的痛苦，然后找出他之前有木有什么经验，然后重复这个重点词就够了，说的难听点你是不需要了解你的老婆，你只要重复到她觉得你了解他，她就会发泄完毕。除非你的老婆直接问你给怎么做，这时候才有可能解决问题，大部分讲这个不好那个不好不是解决问题的。所以要看情况。

现在做这个练习，邻座的一个师傅一个徒弟，徒弟问师傅关于他面对的一个挑战，可能是工作上的可能是学习上的可能是生活上的，什么都不要紧，你用开放和封闭来找出对方的重点词找出对方的痛苦，时间 2-3 分钟，过后重复把这个痛苦串联起来，就是用废话把这痛苦放大，证明给他看你了解他的痛苦，特别是什么时候会有强烈的亲切感捏？我给你讲的痛苦，你给我讲出来的时候发现有些是我没讲出来但是是经历过的，你有办法讲出来我内心没法讲出来的话，那个时候感情会更加的融洽。所以你用你收集到的重点词去推断你有些痛苦是你没讲出来的，然后放大，之后给他一些建议，建议是什么都不要紧，找一个师傅然后 123 开始对调。因为同步引导是没有办法后采用的办法，所以以后要常时间的练习。你做完了才对调，现在开始……好，停，我想听到你们被人家出招的这 3 个步骤心里有什么感想？

其实不难了解，他只是把你的字重复给你听，所以听的人会有一个错觉，就像我去年见一家公司的总裁，我就人家的字，我还记得我们在一家餐厅吃火锅，他在中间频频 yes。在其中的过程里我是限定了他的演讲并知道了对方的重点词是什么，所以你刚遇到一个人你用开放封闭的方式获得对方的重点

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



词，在用他的字讲回给他，因为你是用他的字也是用他的价值观，同步是 80% 至 90% 是正确的，然后迟一些讲心锚的时候，再配合这个，就可做很多动作，很多稀奇古怪的动作。还有什么问题？

如果遇到一个对手，有可能你还没有问到那些重点词等各种不同的可能性，一个客户你问的问题有可能是他不关心的。有可能心情不好，有可能他看到你是销售员就马上封闭了，所以你要先去勾魂，勾魂之后再去做这个技巧。

好，刚才的同步引导能不能结合模仿捏？就是一直模仿一直用，刚开始聊一些家常便饭，过一会让他觉得跟你是有共同语言的，是有亲切感的，然后去问你的问题。有些时候你问的问题是对方完全不关心的，举个例子，比方说你问我你对车什么要求？你就会得到我的很简单的回答，我对车其实没什么要求的。我就是想要最便宜最大的车，你在问我有什么要求，我说没有要求，我就没办法再讲下去，有一种可能是对方对那个领域他没有刻意的想过，所以他没办法回答你，我这是说他没有封闭的情况下，是他没有正式的去想过这个问题。

我相信我们书里面有时候男性朋友说他们喜欢看美女，我说怎样的美法，有些是答不出的。其实很多人是没有认真想过这个问题的，所以你有些时候是没办法逼出来，逼出来也是一些例子，一些可能性，这就是投石问路，你说是因为她的屁股是不是比较翘，他说对对，这个时候你拿到他的反应去设心锚，这个是没办法的办法，丢出一些例子让他选择。还有些方法比方我问他们喜欢什么样的男人或女人，他们有些讲不出，那这样你身边的朋友大部分喜欢什么样的女人或女人，有些是将自己讲不出讲别人讲得头头是道，那讲别人的时候其实是不是讲自己的？是，有时候我会从几个角度测试，我会去问他喜欢什么样的男人或女人，然后然后慢慢讲。有问题？

学生：可是是不同阶层的人捏，会不会有不同的，比方说一个是底层的人，一个是社会上有些地位的人，例如律师，医生。

老师：律师、会计师等他们是通过很大的努力才有这些，所以他们有那种自豪感。所以人有自豪感的时候你去用他的自尊这种会有太大的麻痹，他依旧认为他是真正的有料的和有实力的人，因为花了很长的时间才做到那个位子你可以用高姿态的跟他讲。基本上假如你跟他随便的聊天，你是可以用我们说的模仿那些是会让对方不会讨厌你，肯定对房子和你聊天的时候很舒服，能不能吸引看他就看之后的技巧模仿肯定是可做到的在和对方聊天让对



毒辣 nlp

方很舒服的。

我有不少的学员一学模仿跟别人聊天的时候别人什么秘密都告诉他的，而且还学了以后他去做那个促销展览的，旁边有一个另外公司的过去跟他聊天结果模仿，他们那天晚上去吃饭两个人就那个女的是结了婚的跟他讲说其实我也不知道为什么要跟你吃为的结婚的，结婚过后我就没有任何以外的男人单独吃饭，也不知道为什么会你单独吃饭，他很想笑但是他忍着后来她又说不我觉得和讲话有亲切感，模仿是有办法做到人家是对你有亲切感的，亲切有时候不够的地方就是你只是用亲切感其他的东西你没有用到，所以需要你用同步引导你要把他的那些价值观挖出你还要学会如何设心锚。

明天我们讲 1、要怎么样去讲故事；2、要通过讲故事的时候来带出一些信息；3、在故事里面怎么设心锚。

同步引导在最原始的 NLP 技巧是用来做催眠的，就是催眠师要给一个人催眠的时候他讲一些话出来客户没办法不认同的他一定要认同的。举个例子假如那个人坐在椅子上，那个催眠师就这样讲：你现在坐在椅子上你可以认真听着我的声音，甚至乎会察觉附近有其他什么声音和其他事情这一切都不重要的。你听到什么声音和什么知道什么想法都会让你更加的放松。

大家留意我刚刚说话的之间都是有同步的，甚至乎催眠师讲假如你的身体忽然间移动了一下，催眠师马上把移动加进他的那个催眠语言里面。这个是在极端自我就是王里面有讲到催眠那些人看前世那个催眠就会问你看到什么东西了继续引导他。假如给他催眠的那个人呢？任何一刻有什么改变或者有什么变化呢？催眠师是可以把他的变化加进去他的同步的，原因是变成我现在讲的话就是目前你所经历的事实所以你就不能拒绝。

举例假如我是催眠师，在催眠着你，突然间可能你听到我这样讲话你会偷笑，那么催眠师不能够假装你没有偷笑，催眠师会说：“噢……笑是很正常的，让这个开心感觉，让你变的越来越放松。”你注意到你有什么反应？好催眠师都四两拨千斤，把你的这个反应讲回给你听给你一个指令，在你的反应解释成一种让你进入更放松的状态。

我的一个同学和出现在一次学习米尔顿催眠的时候他这样讲，他讲到开心的时候在这边 讲伤心的时候在另一边。然后的当他想催眠的时候就站在开心的那边，假如他在笑就说让你这个开心的感觉让你更加放松。他所用的技术跟所有的感觉同步然后让你进入催眠状态，所用这个同步引导也变成另外

关注微信公众号：【**重构文字**】获取更多女性成长的内容



一招就是叫做重新定义。

其实 NLP 的换框就是重新定义的意思，要是悲伤有了一个反应你就把那个反应讲出来，讲出来以后在从那个反应在去解释这个就是最简单的同步引导。甚至乎我们的 NLP 创办人之一约翰格瑞德他在教课的呢？现场发生任何的一些反应有什么声音，或者有人说话他就借那个东西在你现场的人一个指令，每一个东西他都借，借了后就这样子引导你进入催眠状态，这也是同步引导。

或者，忽然一声，澎……的声音他假装没有发生有什么后果？其实现场人的心已经被拉掉了，但是我假装没有事，你的心里面也会假装听，但是你心里面那个刺还在，所以平常我的每一次这些有来常复习过很多次的或者以前有听过我的课程的学员应该有看到我有一个习惯的，现在有人打断的话或有一些事情然后接回去的时候我会假装我忘记我讲到哪里了，我不知道老学员有没有留意到每一次都是这样的。经常有人电话嘟嘟响了这个时候就打断了对不对，假如我当着没有发生继续讲下去你们的心情是没有准备好的。

我的方法就是刚才讲到哪里了，有些人就说讲哪里 哪里呢？当然这需要演技，假如你们以后有复习可以留意一下假如已有突发事情呢我是会假装忘记我们讲到哪里了今天你们就可以留意到我假装了几次，原因是为什么我——这样子讲的时候由你们的口里讲出来。噢……刚才我讲到哪里？我假装我忘记哪里了你们去想，然后你们自己就接会刚才的状态了我就不需要强逼你们回去了那就结的很顺畅了。

假如现在有人发神经病了啊啊的乱叫，这个时候我们处于混乱状态了处理好他我就算直接说我们刚才讲到哪里了？

学员：怎么样破坏印象。

这是跟心锚的技巧，心锚的方法有很多种变化多端，之前有叫做权谋份子，他来上 NLP 他就一直问明天我会把他搞到怎么从疯癫？那种心锚的技巧可以运用到什么恐怖的程度。

心锚的技巧是几乎是无穷无尽的。当我明天讲的你们就会知道他的那个发展的空间有多大。基本玩法我今天先将一些简单的，简单的需要做一些示范，我需要一个人上来配合我：首先最简单的心锚就是触觉了，触觉的讲法就是，我在跟他讲话的时候讲到某一个环节他认同我的时候我就触摸一下手肘这样做，所以这边是认同这边是反对，举个例子假如我问他：有没有一



毒辣 nlp

些课程你上过觉得是很好的（学员回答：没有）另外一个，除了我们的书有一本书你觉得是很好的。换一个目前你的工作是什么？（学员：房屋贷款。）做了多久？（学员回答：两年多。）喜欢不喜欢这个工作呢？（学员回答：还好。）你觉得这个工作最好的地方在哪里？总结：总之认同摸右边手肘反对摸左边的手肘。所以触摸这里给他做开心的感觉做记号。

很多人来（加重音做隐晦命令）上我的课程的时候然后就是开始讲废话，各位注意的当我讲到哪里我触碰了他，（现场学员：来）（对当我讲到来的隐晦命令同时加上刚才做已经做到触摸认同的信号）。

现在做那个不触摸的那个心锚假如你要找一个的女朋友哪一种女孩子你会喜欢，（学员回答：乖巧的）你说的乖巧的，有没有那个女明星你觉得是乖巧的，你说你和乖巧的女孩子在一起那种感受是什么样的？为什么你会喜欢乖巧的女孩子？（学员回答：比较孝顺的。）

哪一种身材的女孩子让你看起来你会有冲动的感觉的。换问题了：

那一种女孩子你是最不能接受的？

学员：衣服穿的太暴露的。

为什么你的觉得穿暴露的女孩子是你不能接受的了？除了这个还有其他什么不能接受的呢？

学员：比较粗鲁。

那么那一种女人你是最不能接受的？

学员：邋遢的。

假如我现在要介绍一个女人给他认识我要怎么给他设心锚呢：把我要介绍的女和他好的心锚做连接。

假设他目前一个很想追的女生是我又不想让他追就问那个女的不好是一面然后做反对心锚连接我的目的就是要他对他目前想追的这个女人给他减分。

换话题电影：

- 1 你最喜欢看的什么电影？
- 2 你觉得他最好看的地方在哪里？

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



3 除了这个你还有其他什么你喜欢看的电影？

换反对的

1 那一类电影你绝对是不会买票去看的。

2 那你认为你最不喜欢的原因是什么？

总结：设心锚的时候动作小只需要在对方的边缘视线可以看到的就好了

问题 1 电话怎么设心锚？

江：电话用声音音调做心锚，客户讲到一些负面的事情做皱眉重复他刚刚讲的开放封闭，讲到开心的东西你用笑脸重复他刚才讲的话，你这样重复在他脑海里面讲话对方大脑潜意识已经有那个记忆了，那么下次打电话给你客户的时候呢，你用同步引导前面讲到过在，完了以后，当顾客讲正面的事情你用笑脸做回应，当他讲负面的是用皱眉做回应。这是听觉做心锚的方法。

另一种方法就很简单了打电话的时候，讲开心的话筒离嘴巴近一点，讲不开心的拿远一点。有没有分别呢？有分别的开心，不开心都可以变成一个心锚。

另外一个做法就看你开放封闭的功力了，之前我追一个女孩子的时候呢这个女孩子还不能忘记他的前男友，有没有试过以前有的本来你是很喜欢他的不过后来了不知道发生了什么事情，然后你开始觉得不是在那么喜欢他了同时已经开始把慢慢淡忘掉的人。注意这句是废话讲的很模棱两可的废话，有没有试过以前有认识过一些人刚开始可能你是很喜欢的然后了不知道做了什么事情不再那么喜欢他了，甚至最后了开始忘记了他。（女回答：她说有，这样说的原因是把他记忆里面的某个，他喜欢的人的经验习惯拿出来。）江魔问：是谁？（女回答：是他前任男朋友。）发生了什么事情让你对他有这样的感觉？你前任男朋友有什么不喜欢吃的？（女回答：猪肉。）江回答：哦，猪肉。（注意声调 回答猪肉的时候加重音稍微拖长一些。）

总结：在回答所有负面的做回应的时候声调都做重复加深加重音稍微拖长一些。设几次心锚之后。江魔问：你忘不了哪前男朋友叫什么名字呀。女回答：XX（在女说完 XX 之后）江魔：在此回应前男朋友的名字 XX----注意在回应前男朋友名字的要加重音稍微拖长一些和前面他不喜欢猪肉的连接



毒辣 nlp

起来把所有不好的东西加在一起)

备注：在自己运用的时候可以多寻找他讨厌的东西做心锚连接 最好是视觉 听觉 感觉一起出现越多越好。

学员：要多少个心锚

江魔：回答传统 NLP 是设三个以上，比如三个开心，三个讨厌。

毒辣 NLP 之所以毒就是越多越好，我个人习惯五个，在聊到更夸张的东西又可以设的心锚之后马上连接，连接他的公司，连接他的宗教，连接他的男/女朋友，比如一讲到他男朋友就做刚才那个声调加重或者手势动作。

学员：当你做心锚记号是开心的要是他放屁的时候他嘿嘿的笑然后就是设了心锚。

怎么样做印象心锚

在我们第五书有提到把那个克林顿的那个做法：我们美国现在失业率非常的低，经济非常的好，没有打仗，当然美国有这么多好的东西，不是一个人的功劳。（说好的功劳的时候克林顿把手掌放在自己胸前）。但是美国还很多问题说（很多问题的把手指向他的一个对手），安东尼罗宾就是直接用手拍，我不知道你信不相信上帝（说上帝的时候收指向自己）。不管信不信。

我以前做说明会的时候经常用一招。我一进场就问一些问题：我就问你有没有试过有一些人你一见面不管他的样子多好看，讲话讲的多么的好听，你还是不相信他，（手指向别人或者做一个不长用的手势做视觉心锚）。但是有另外有一些人，他才和你第一次见面，开口讲了两三句话，你觉得你跟这个人有一见如故的感觉。有没有试过？假如我现在教你一个方法可以让人家一件如故你要不要学（要点：说到好的时候指向自己或者做心锚）

偷印象：假如你发现一个最好男朋友的时候你觉得这个人要怎么样他有什么条件才可以堪称这个人是你最好的男朋友了，注意对方要是热恋期的男朋友是没有用。

学员：在对方好的感受的时候做个表情，当做视觉心锚可以吗？

只是一个表情是不够强的，作用最好就是你同时设心锚，告诉的时候设心锚然后讲那个名字触动心锚，表情加动作，就可以重叠了。另一个就是通过问问题的时候找到里面的价值观设记号，再跟他的名字重叠在一起。只是

关注微信公众号：**【重构文字】**获取更多女性成长的内容



靠笑容力量是不够的，因为太多人笑的，除非你的笑容是很特别的。

你将一些很过瘾的笑话，你讲到哪里，对方很开心，然后你用那个很奇怪的是笑容做记号就可以了。在对方笑的时候，你在讲某一个人的名字，就可以让你这个人的名字做连接。做这个可以帮助旁边的朋友。但是你搞一个人喜欢一样东西是很难的。一个人讨厌一个东西的话很快。破坏是永远建立很快的，假如你搞一个喜欢一个宗教是很难的但是你搞一个人让讨厌一个宗教是很容易的，

电视上的广告会用一些很感动情节来引起的习惯心锚，一般都是美女帅哥一看产品出来了美女也出来了重叠久而久之那个人就对那个产品产生感觉了。

学员：怎么样在一个十秒的广告里面做心锚？

通常时间太短就不要设心锚了，但是可以制造好奇。正常的人有情绪反应就是设心锚了。

学员：可以不可以自己给自己设心锚？

江魔：可以不过很难的要设很多次才可以的

感官用词

昨天我所做的那个示范，其中一个现象是因为我要节省时间，我要节省大家的时间，所以就变成是我问，你讲。平常的时候，你讲什么废话都不要紧，就是你可以认同对方，你半认同半不认同也可以。你就说，甚至你一个人讲，有时候，你也不直接的。昨天我给你们的那个模式，我给你们练习的模式就是。一个排放就一个空地，一个排放就一个空地。现实的情况能有时候，就不一定是完全这样。

我是你昨天我让你们一直跟着这样的原因是因为，很多人往往要问问题的时候，他是完全有空地的。他只是一直问，就是说开放式地问。因为他们说我要了解人家的需求。要了解人家头脑里面的意见是什么？所以他只是一直问，不断地问。像这样的，开放的，开放一直这样的问下去。但是她不小心就做到了什么？就是盘问，盘问，把对方好像当成了一个犯人这样子。所以昨天我才要你们是怎样？怎样都好，你就是一定要封闭我。我要你有了这种就是这样的习惯。大部份，那个正常的叫做那个口头上沟通的部分。



不一定就完全是开放就有封闭。但是，一定有接近五十个 percent 的时候。是有开放有封闭。何况，那个 team 和你互动的人。就会觉得你有要去了解他。你也要去了解他。那么有些你不一定需要去刻意的去重复了。

举个例子昨天有人问我怎么问啊？一些很简单的问题比如说。比方说啊你这一行多少年了？十年了。然后你就讲为什么这一行啊？然后我就讲当年那什么什么讲一大堆东西出来。比较长的那些答案。你就选其中的一些那个重点词。repeat 一下重复一下。一些比较简单的你就不需要怎么重复。

昨天我要你们一直的重复我的原因是我要你们很快的进去多少层？三层。很快的三层。三层一直问下去就是说。你为什么研究宗教的历史。为什么？又怎么样？有什么例子？我要你们这样问三层，因为很快的进去三层的时候。中间有没有求证一下，求证就是问他一个封闭式的问题。就会变的是好像是你真的是在怎么样？你研究宗教历史啊！为什么研究宗教历史。研究来做什么？就变成是好像盘问一个人，所以我让你们要求证。要用封闭式来求证。介于这个情况之下有一些。答案就是很简单的就是不需要怎么样？就是不需要封闭他了。现实的时候是这样子。

那么，假如我说。例如讲你只是加一些，中间你加一些自己的意见，讲一些自己的故事啊！或者是一些普通的废话，普通的废话。就很简单了，比如说我觉得他这个学习，就是上了这个课程过后，最重要就是要自己出去练习。然后所谓的废话就是其实你不是马上求证。我也觉得很认同因为假如一个人学习过后如果没有业绩的话，那就只是知道。知道和做到是两回事。讲了句废话。就是你认同他一下。就是我也觉得练习是很重要的。然后你再去讲那么其实你你觉得练习的意思是怎么？在往第二层。讲什么废话都不要紧。好。甚至你讲哪个废话里面你有用到对方的那些重点词，听起来就很自然。因为你，第一，你认同对方。你认同他那些废话里面用他的重点词。我现在来做一个示范了。因为我看到你们眼睛这样，就这样子我都想走。

我再做一个示范了简单点的。好，你随便讲。我们就讲看书。你觉得看书要看到有价值的话最重要是什么？最重要就是，最重要是要？？？。我先认为昨天所教的。最最最，看的多了一定要有自己的思想。这就是求证。然后你看过的一本书过后了，你怎么样知道自己有思想。会有自己的思想呢？就是在，或者有些结论，或者有些记录。是对的。这样子我就是二层了哦，这样子，这样子。写那些结论的时候。这样你写那些结论的时候，你通常写



到怎么样的时候呢？你才知道自己有了一个自己的想法，就是有交流了。现在你听他刚才三层的答案呢？第一层。是说要有自己的思想。第二，就是要写部落格。有他的结论。然后第三就是跟别人交流。三层。我现在做另外一种讲法。

另外一种讲法。你最大的兴趣是什么？我们就用刚才的答。（看书。）看书。这样子，你怎么知道看书有时候会看到有价值呢？（有自己的想法。）第二层是什么？（自己写部落格。）那个叫做结论，也是你的结论。然后呢？（第三就是交流，和别人交流。）就是讲一个人不管是看书还是上课，看了过后，上了课过后，怎么就没有自己的想法呢？这样子呢我就是觉得变得他没办法消化那个。听到我又讲废话？我是在认同他，我认同他的同时。我用回一个什么？他的那几个字。用了那几个字？好，那么我再问第二层。你怎么知道？你怎么知道你看过书后会有自己的想法。假如我就认同他。两次，就过来，不对，就连去三次都是说，我也很认同。因为看书就是跟朋友聊天了，有些时候自己会写下来一些东西。我现在连续认同他两次。那个人就会觉得为什么这个人他就会认同我。还就会觉得有点呢，有点警钟，就是那个 warning。两次，假如第三次。我又说，这样子额，你怎么样写部落格的时候呢才写到你是说，你知道自己有想法，我认同。明白吗？

虽然我是讲废话，但是连续三次我讲废话的时候呢！怪不怪呢，就是很奇怪。好了，就是我们用回刚才第一个讲法。连续三次都是只是回应他，也是怪的。所以怎么样？你就是正常的做好怎么样？掺杂起来一起用。那是正常人的做法。所以说刚才那示范是有两套做法。一个就是拍，蹦，一拍一蹦，一拍一蹦。第一次那个示范是一拍一蹦的。第二次的示范是，拍，蹦，认同，同时认同的时候也是什么？废话。然后又又是这样子，一边拍一边蹦，然后来说。就是第二个给大家的示范。

正常的情况了是这两个模式。是怎么样子的？掺杂起来一起用。就是有时候有认同。有时候呢，只是求证。有时候呢，你就直接讲自己的故事就完了。这是正常，互动聊天的那个模式。就是你聊天呢，叫做就是有火花。有那个深度了，正常的就是这个样子的。好掺杂起来一起用。有什么其他的问题。

学生：那个我想请问一下就是。老师昨天讲的东西还蛮精彩的。我回去也想了还蛮精彩的。老师昨天讲的课还蛮精彩的。您讲的东西也蛮精彩的。



毒辣 nlp

但是有一些东西。老师好像没有比较深刻的指教。比如说，感官用词呢，或者说。

感官用词这比方说视觉听觉触觉。这个我不深入的去讲这个的理由，这个就是市场上最多 NLP 的资讯有讲到的。就是说一个人是属于哪一个类型的。视觉听觉或者是触觉。书里面我只选择哪一个？眼睛，看上，是什么？记不记得？视觉。看旁边呢？听觉，那下边，触觉。那么 NLP 里面呢，还有再分到下面。下面就是一个右手的人呢？他说看右边下是触觉。左边下是自我对话。这是 NLP 的一个，这个东西有多真我不清楚。不过。李老师思考的时候，是看这里的。这么巧，跟他 NLP 讲的东西呢，是对着的。

李老师的自我对话，这是他思考的方式。如果以后你们有机会上他的权谋课程，见到李老师问问题的时候，你问他一个问题是刺激到他，他思考的时候，他不需要用自己本来的那个机械式反应来答你。

什么叫机械式反应呢？就是说，很多学员问过。他已经知道怎么答了？就是机械式了，你问的时候他就直接答你了。你问到机械式反应以外的问题呢？你问到我的话。我通常看这样我是怎么看呢？我要看上面。李老师就是看下面。好了，那么通常你一问到李老师头脑一动，就动到机械式以外的时间。他看着下面不讲话，这个时候你不要打断他，他在思考中。通常是静静这样子的，他一思考完了，他就开始这样，这是他的反应。那么李老师他本身确实，确实是有很多内心对话的。你是说看他本身，他自己写的那两本书，特别是第一本，第一本更明确一点，里面有很多问题了，有没有，有没有发现到，跟奸的好人系列对比起来，那个有结论的篇章是有比较多的问题的，为什么啊，你有没有思考过这个，很多是内心对话。

所以在台湾有一个论坛就是说，有的那些人一看到李老师的片段的那种书，他的太太有翻来看，翻来看有说这本书很惨，很大声，弄到我睡不着。就怎么样，其实不是，那本书呢你一直读的时候，它有很多那个问题。那个问题是李老师自我对话的写作的模式。所以看的那个人就给那个文章影响到自己。开始做什么，自我对话，内心的那个自己跟自己的对话。那个女人就可能觉得自己很惨，因为她不断的怎么样，一直心里面在讲话。

那么，所以这个看上，旁和下，在 NLP 的圈子里面我不认同，上视觉，旁听觉，下触觉。不过，昨天我有提到就是 NLP 所讲的，左边是什么，过去，右边是未来，这个我不一定认同。那么这个字，这边你们看讲义第四页。这

关注微信公众号：【重构文学】获取更多女性成长的内容



边讲感官这个字也是，我只是写给你们适当的，就是大概说，不要视觉型的人利用哪一些字眼是跟视觉是有关的，听觉，或者是触觉。好了，传统的 NLP 里会花很多时间去讲这样的东西的，但是，我是觉得呢是这几样东西不是最重要的。

NLP 里面也有讲就是用就是视觉的时候，你就跟着他的视觉的那个话来讲话。这一个，我还认同。他如果全部是用视觉的话，你就用视觉的话来跟他沟通，那个人全部讲感觉的，就是说你的太太跟你讲，女人最喜欢讲感觉了，就是跟你讲啊，说，她讲“we need to talk”，we need to talk 就是要讲感觉上的东西了，你这样子来做，我感觉怎么样，我感觉这个，感觉到，一直这样感觉，然后这个老公讲，你没有看到我已经很爱你。就是他一直讲看然后另外一个讲感觉，一个讲看另外一个讲感觉，然后好，这个就是有点叫做不配合。

这一个部分呢，我认同，不过 NLP 呢，他再深入一点，有一个就是很夸张的，叫做策略，策略的意思是说他问一个人本来他选的这个思考的策略，方法，是以前用来做辅导。

比方说一个病人说，他说紧张。

然后那个 NLP 治疗师就会问他，你通常是怎么样才知道自己开始紧张？第一件事情是看到了什么东西？还是听到？还是感觉到什么东西？他这样子来问。

对方说：我看到我老板的那个生气的样子哦，那时我就开始紧张了。

然后催眠师就会再问他，第二个事情是什么？是看到？是听到？是感觉到？就这样子问下去，他要问，其实当时我学的时候也是，我也觉得很奇怪，他说要问三层。

那个人的讲述：我看到我爸爸的那个样子，然后我感觉到他是要骂我，然后我心里面就跟我自己讲，这是惨了，这是很惨。

所以这个人的策略是视觉，然后感觉，然后听觉。好，然后这个催眠师就明白了他这个策略过后有几种做法，一就是打破它这个策略，二以后我要这个人紧张的时候，我讲话的时候，我用的就是视觉、感觉，然后听觉，这样不断的用的时候，这个人不断的进入这个策略。这个是 NLP 的一个，他们一个信仰。



毒辣 nlp

那么问题是，大部分的人讲话的时候是视觉。上一次紧张是视觉感觉听觉，这一次紧张是视觉听觉然后又视觉又听觉又视觉然后才感觉，所以你要模仿的话，辛苦不辛苦呢？很辛苦。好，那么 NLP 讲的这个策略性的思考，是不是完全没有根据呢？这个也不是。

我记得我其中的一个女朋友，以前的一个女朋友。我问她说你怎么知道自己爱上了一个人呢？她很明显的是听听听听、感觉，听多少次我不知道，总归就是一直听听听，最后一定是有一个感觉，这就是她的策略。有一次我问她你第二个男朋友什么样？她也是听听听听听，到最后的时候才是，感觉。不是完全没有他的那个根据。

不过 NLP 里面讲述的那一套方法，对常人来做的话，你去面试，你去销售，你去社交，你用这个找出人家的思考策略，再去模仿人家的，是很奇怪的。这个我以前做过，我以为我吃错了药，我会觉得我哎？讲废话人家可以接受，但是你的废话要讲到，你注意一下，特地要讲你看到听到感觉，刻意要这样讲的话会很辛苦。所以那我就没有特意去很深入的去教这个东西。

NLP 的那个圈子里面呢，是有这个叫做讲故事，是有这个方法的。但是我觉得是适合就是说辅导的时候用。现在还是有教 NLP 的一些讲故事的方式，因为我们在讲里面有一些 NLP 的一些执行师，我可以告诉你们 NLP 里面有一些讲故事的模式是适合在做训练的时候用，适合在做辅导的时候用，但是不适合在现实的时候用。

等一下我们在讲如何讲故事的时候，我会停一停。这个是 NLP 圈子里面，他一直很迷信，他一定要这样来讲故事，迷信到他们认为用这个讲故事的方法来做销售，他们也要这样子来做。其实是不可以，因为我试过，我试过的原因是因为我是在做那个，叫做说明会的时候，我用了那故事的方法。我没有看到他那个本来的效果。所以等一下我在做讲故事的那个方法的时候，我会把那个，把那个 NLP 里面的一些我觉得有矛盾的地方我来讲过。刚才另外一个问题是？

学生：老师我问你，呃，我们讲前倾，我们是不是失去主控权？

老师：对方的问题是说，根据那个思想就是说，我们讲到主控权，就是你很快的像一个人家，人家觉得你需要他。好，但是你现在的问题是对方前倾了，现在是他先前倾，所以你才怎么样，前倾。好这个问题问得好，这是第一个，第一个解决的方法。第二，假如你还是要让对方觉得你不需要他，

关注微信公众号：【重构文学】获取更多女性成长的内容



你还是要让对方觉得你有足够的主控权，你不需要他。但是同一时候呢，你又要模仿他，怎么办呢？你前倾的小一点。

举个例子，我希望后面的可以看到，你现在后倾，你身体后倾，你完全后倾，我也向后倾。现在你，很大动作的前倾，那前倾。我就感到一二三，小，我用一个小的前倾，来模仿一个什么，很大的前倾，这还是模仿。但是对方，假如对方没有受过 NLP 训练的话，这个东西还是看不出来，我还是可以让他觉得呢，我不是很需要他，同一时候呢，我又有，模仿了他。可以这样子来做。

学生：那你那个看瞳孔变大。

老师：看瞳孔变大是要有那个距离的，假如你坐的这么远是不可能看得到的。要那个就是那个近距离的。然后假如你是跟那个外国人讲话的时候，外国人的眼睛假如是蓝色的或者是金色的那一种，远一点点，可能你都看得到。但是假如是东方人的话呢，不可以太远，大概可能是。当然还要看那个光线了，因为我们的眼睛是茶色，黑色的那个瞳孔呢，分别不是很大，但是瞳孔张大你们有时候是不小心看到的。

比如你和朋友坐在一个桌子吃饭的时候，你讲了某一个话题，你跟你的朋友讲的话，你讲了某一个话题，你发现他的眼睛，有点东西不同了，但是他眼睛又没有这样子张大，也没有这样子缩小。但是你觉得眼球里面，好像有点，好像有点有个东西，东西动了一下，你觉得眼神变了一下，但是眼睛没有动大的。那就应该就是所谓的那种，瞳孔豁然间怎么样？张大了。你讲的某些话题，让他的眼球里面动了一下。跟华人，就是东方人距离不可以这么远，距离大概就那个手以外有一点点。可能你光线足够大，可能还可以看到，瞳孔就是里面。你等一下可以试试跟你的朋友聊天的时候，就是看一下要站离开多远，才看不到他的瞳孔，一个手应该是看得到，肯定是可以看得到的，一个手以外，光线足够的话呢，还是可以看到我们华人之间的瞳孔的，还是可以看到，这个就要这样子来看了。

学生：老师是否可以来示范一次，这个感官用词。

老师：就是我问你一个问题的时候，举例好像，我不要一直问你了，我就问，你一直坐在那一边，我就讲，你怎么样知道？你平常有上课，对不对？你怎么知道一个课程或者一个老师呢是值得你去投资的？回去之后我觉得我会用他的一种的教法，用在自己的身上，感觉到有帮助到我。他用到什么词，



毒辣 nlp

感觉，觉得感觉，那么假如你要模仿他的话呢？

学生：这样是不是我是感觉型的。

老师：不是，只是这一个领域。你要决定哪一个课程要去投资，你是用感觉的，只是这一个领域而已。买车的时候，买车进入视觉，不一定是全部都是这样子，只是这一个领域。我要模仿他的话呢，刚才就是言谈上的模仿。

两种做法的，第一就是用感官动词，就是你觉得所以你看看到一个东西的时候，你感觉的会去运用，我可以这样来模仿就是用感觉。或者第二，我推销我的课程的时候就是说，那些人来上我的课程的时候他们都是感觉的，用感觉，用感觉，尽量用感觉的那个词来销售，但是问题是大部分的人没有她讲得那么清楚，你知道吗？很多人是掺杂起来讲的，而且很多人是用来怎么样，不定性。

你看看第四页。有些是很明确是视觉，有些听觉有些是触觉的，不定性是什么意思呢？没有了，就是我知道那个课程对我有帮助，我就去上，那么这是三个管道的哪一个管道呢？他没有讲明是哪一个管道，当他用到这一种字的时候“我察觉到，我了解，我知道，我明白”呢，这一种字呢就没有讲明是哪一种管道。

那么讲了在 NLP 的圈子里面，那个人讲这一种不定性的字的时候，我们要看他的眼睛，就看他的眼球转动。所以，这个没有的话就要看他的眼睛，看他的哪里呢？然后我在教些更详细更麻烦的东西，有些人讲感觉，眼睛向上看的。所以这个就是为什么我不教的原因，其中一个我不教，就是你大概知道就够了，因为那几个管道不是最重要的。因为更重要的是那个人那些的重点词。他的那个价值观，从价值观入手去模仿对方的话，我会觉得那个效果会大过用那三个管道。

因为 NLP 里面有讲了，看和讲，假如讲是感觉，看是视觉的话，NLP 里面有一个词叫做就是表象系统，然后他的那个什么 system 就是感觉，大概就是这样，我现在，现在已经没有碰这个表象系统了，换句话说，口讲的那个是表层意思的，眼睛看的那个是他的潜意识的，就越讲越麻烦。然后又有，矮油干嘛呢你，（笑），看的那个就是常常看的那个，怎么讲呢，他会惯用的那个管道，然后就有另外的一个管道是他最少用的，那么他们就有讲，他最少用到的那个管道，就是你要设心锚的时候，就是要在最少用的那个管道去设。所以就会越讲就会越麻烦，所以我就本身这些太过麻烦太过细节的东

关注微信公众号：【重构文学】获取更多女性成长的内容



西，我自己也没有用，我自己本身出招的时候呢，也不是根据这个方法来做，我只是写给你们知道，有这样的东西而已。好，有没有问题？

学生：是不是，好像，以前卖产品，是不是像有些无形的课程或者卖保险，看不到东西的？是不是一般的都用感觉的，有一些有形的像汽车、屋子，就是用视觉是吗？

老师：不，是看那个人，在那一个领域的时候，他的那个习惯是什么？举个例子啊，我刚才讲我以前的那个女朋友，她的那个喜欢的人一定是那个什么，听听听听，感觉。但是那个她其它的那个东西是看的，有些东西她是看的，所以有些人买车是要看，有些人买车是要感觉。他叫那个车，他感觉到了他才可以做那个决定。不一定就是看不到的东西他就要去感觉。所以每一个人都是不同的。

我是比较专注于就是说，你找出那个人要买那个东西，就是决定要投资的时候，他的价值观是什么？这个人投资的价值观是什么，或者我们找出那一个人他之前做决定买这个房子的时候，他的那个记忆，还有他的感觉。昨天有人问起那个，我们讲那个信保的时候，举个例子，假如你是要卖房子的话，你要问那个人，就是你之前有没有买到或者买过一些房子是你觉得很满意的，或者是之前那个房子你是怎么样决定买的？为什么决定要买这样的房子？让他描述他当初的决定，他描述的时候他的精神就进入哪一个状态，决定的状态。进入的时候，我们做什么？什么？心锚！把那个记忆挖出来，然后去和我们现在的东西结合，这样就有效果了。这个是我习惯用的那个简单的方法，这样子来做。刚才的那个思想策略，是可以用的，但是我本身是没有用那一招，是有人问起我就告诉你们是有那样的东西的，你们要做的话可以去试试看。

心锚电影示范：露露

（备注视频名称：露露，在游牧人奸的好人读书群 273809120 文件共享）

好，给你们看看哪一个片段呢？这个是一个外语片，我不知道是讲西班牙话还是意大利话我不是很清楚，但是可能是西班牙，这个有华文字幕，就是比较小，后面一排的人如果看不到可以坐到前面来或者站在哪里。我要给你们看的部分，这边有一个男的和一个女的，然后他们就约会，第一次约会，那个女的是很年轻的，那个男的呢，过程之中，就不小心设了一个心锚。过



毒辣 nlp

后了他就不小心也开始用那个心锚，来去控制那个女生的一些反应。

我要停机讲给你们听，他的那个对白。（视频）他们只是约会，然后男的开始打起雨伞，然后就开始下雨，他们就要回去了。（视频）他们去到车，约会完毕了。（视频）暂停一下，我要停机讲给你们听了，那个女的问他我们现在要去哪里？那个男的就问她你是不是要回家？那个女的就说什么？摇头，说我不要回家，那个女的就这样摇头啊。你们要记得这一部分，因为这是不小心设的一个心锚啊，等一下你们就知道了。（视频）这一个是不可能的，因为拍摄的时候是不可能太，这个是导演跟她讲要拍到你，你要看。

第二集也没有东西看啊，没有东西看（笑），然后就他们亲吻。那个男的就要那个女的就是跟他口交，是弄坏点看对不对？（视频）他抓她的手，去摸下体，（视频）我给你们看这个女的第一次拒绝他的时候，主要看到那一个部分，（视频），我们来看下那个女的口交，我们可以看到这个真的只是拍到男的那个臀部而已，（视频），那个记忆就是说啊，那个女的说 no no no no no 不可以，不可以啊，什么都可以，就是这个不可以。那个女的跟他口交了一下，然后说不可以不可以，接下来你们看这个男的不小心设了一个心锚。

（视频）然后那个男的就讲？？？应该是西班牙语，意思是明白，可以了解，然后，暂停一下。那个男的开始开车了，然后那个女的就问他，做什么，那个男的就想什么呢？我们回家。“不然呢？我们就回家喽。”不然呢？我们看男的这样讲。那个女的呢？就是这一刻，应该她就是迟疑了，因为之前那个女的说她不要回家。那个女，那个男的弄那个女的跟他口交，女的说不可以。然后那个男的，哦我明白没问题，就开车了，然后那个女的问他做什么，我们回家喽，不然做什么。然后那个女的就，ok，所以就，吸口气（笑），然后这只是他一次不小心设的一个心锚，然后给你看，他第二次有开始用心锚。

那个女的去到他的家。（视频）到他的家坐到他的大腿上面，在那聊天（视频），ok，暂停，这个我需要停机一下，那个男的之前就是问这个女的有没有自慰过，就是那个手淫。有没有自慰过？那个女的就是说，有。她说她有试过，就是很不好意思的讲，有。那个男的就让他讲自己的故事就是讲怎么样自慰，然后那个女的就是讲，就是用，好像没讲，还没讲，对那个女的本来想讲。但是后来那个她一迟疑，就不不不不。她就离开那个男的，我不想讲，她觉得不舒服。

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



好，（视频），那个男的，你猜他跟她讲什么？你听着，不然的话，差不多就是这样，不然的话呢我就，怎么样？占有你。（视频）那个女的就是开始讲，她只是讲说她自慰的那个故事，这个男的这一扎，这个心锚呢就会在这个位置。（视频），这个男的就只是给她剃毛而已。

好，这一边的，应该是这个女的就跟他讲，你在干嘛？！然后呢这个主角就讲，嘘！不然的话我就送你回去！ok，明白了？忽然感觉你们好像没有心情上课了，（笑）第一次这个女的说她不想回家，第一次这个女的一拒绝这个男的的时候，这个男的就提醒他，怎么样，我送你回去。那么那个女的当时她不想，这就是第一次这个心锚成型，这是不小心成型。然后这个男的回到家的时候呢，就让这个女的讲她的那个，分享她的性经验出来的时候呢，女的一不想分享，这个男的就跟她讲，你听着，大概就是，你听着，不讲话我就送你回去。跟之前的那种，怎么样呢，那个状态，又提出来那个女人又要怎么样？又听他讲。最后那个地方那个女的说，干嘛啊？他又讲，嘘！不然的话我就送你回去。

这心锚是快乐还是痛苦呢？痛苦的，是一个痛苦的心锚。在我们的那个勾魂夺心洗脑里面有讲那个。

三种声调

我们的声调，我们的声调大概是有三种，有一种就是，那个讲话的时候，讲到最后的时候声调是往上。第二种有些就是完全是平的，到最后也是平的。第三种有一些到最后是往下。往上的这个名称，这个叫做问问题。这个声调（平），这个叫做发表声明。第三种叫命令，隐喻命令（下）。

举个例子呢，比如我说，小明他走了过去（声调往上）？小明他走了过去（声调往上）？我会问你，小明他是不是走了过去？

比如我说，小明他走了过去（平），注意我的声调，小明他走了过去（平）。我是告诉你呢，小明他，已经走了过去。那么这一个，小明他走过去（声调往下）。我是命令小明怎么？走过去。

在我们目前的这个社会，比较多的女生，是受训的，就是用这一种声调，然后就是走往上的。男的是怎么？比较用这一个，命令的语调。很多时候，女人就是讲男人为什么不听我讲，就是叫他洗碗他不洗碗，我叫他买钻石他



毒辣 nlp

不买钻石。因为你是问他能不能够洗碗，一个是问，一个是命令。那他们在那些大公司里面也做过这样一个统计。通常是在领导层的人和不是领导层，其中的一个变化就是身体上的那个睾酮素。领导层上的那个睾酮素会比较高，睾酮素一高就是其中一个就是会影响你的声调，会受影响，会变得比较沉。所以，假如你是在某些时候你是做领袖，或者你就算不是做领袖，你是要命令一个人，叫一个人做一些事情，你要用哪一个声调呢？命令。讲价钱，人家问你这一个东西是多少钱？是用哪一个声调？不是命令，价钱的时候你要告诉对方一个事实，不是命令。你命令，比方说，你问我，你的课程多少钱，你现在问我。

学生：（你的课程多少钱？）

老师：五千（声调往上？ok？那你再问一次？

学生：（你的课程多少钱？）

老师：五千（声调往下）！好奇怪哦，因为五千，不这样，五千！他命令你相信，是五千。甚至是这样讲，五千！那么还是那个讲价钱。我问问题的时候，当然就是这样子。用这一个声调，有一些人，他跟我讲，他问了那个问题但是对方人好像没有答他。原因是他问问题用了这一个声调。那么对方不知道他是不是在问。有些人在想东西，就顺口讲了一些东西出来了，他不知道你是在问他，因为你用错了那个声调。

好了，命令，举个例子哦，你让人家把那个水壶拿给我，我让我的朋友把那个水壶拿给我，我可以用问问题，你能不能把那个水壶拿给我？这是问问题的方式，能不能够拿给我。这个问题好像是告诉他，你能不能拿给我。另外一个做法是，是问问题，但是声调是用（敲黑板）命令的。你能不能够把那个水壶拿给我（往下）。这个就是命令了。整个的句子是很有礼貌的，好像是问你~~能不能拿给我~~，但是里面的声调是命令，最后的拿部分特别呢，就是要他拿给我那部分应该是怎样呢？应该是，拿、给、我（往下）。拿、给、我（往下）。这个就是那个命令。这个东西是可以结合，是可以结合起来的。

你怎么样知道你的那个声调是用对了呢？现在我要你做一个很简单的实验，你用你其中一个手，放在胸口之下，肚子之上，那么你跟着我发出这个声音，啊（上）？（啊（平）？）啊（下）——（啊——）啊！（啊！）再来一次啊，啊？（啊？）啊——（啊——）啊！（啊！）第三个的声音“啊！”下去的时候呢，有没有感觉这边的震动或者这边的感觉会比较强？他会感觉比

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



较强，那个“啊！”的感觉就是你的那个，命令的语调。有命令的语调这部分是会有一些，这个震动是最强的。“啊！”注意一下。那，我？（我？）我。（我。）我！（我！）再来一次啊，我？（我？）我。（我。）我！（我！）再来一次啊，相信我？（相信我。）相信我！

好，然后你跟你旁边的那位朋友，你跟他做一次，然后他跟你做一次。听的人闭上眼睛来听，他三个声调是要有分别的。因为有些人呢，他是这样的啊，很多人可以做这一个疑问，也有很多人可以做这一个陈述，有一些人是做不到这一个命令。我不知道，可能他一生人可能不习惯命令人家。有些人是做不到这一个的。说命令的时候你知道他怎么说么？他说“相信我？”“相信我。”“相信我！（大声喊）”他是喊出来。喊，不代表你是有命令道，命令是不需要大声。明白吗？你对你的师傅做，你的师傅跟你做一次。现在开始。

（练习声）暂停一下！声调是可以控制，是可以改变。声调是可以改变的，假如是你的声调是那个没办法改变的话，但是你的工作是需要你呢，有这种权威，但是你的声调，一直没办法做那个，命令的语调。那这样你是可以练习一下你的声音怎么样式可以“啊——↓”你讲话的时候是不需要那么厉害的，相——信——我——，是有点夸张，但是你可以自己这样练习。或者你觉得你的声调不够沉，不够沉的时候呢，其中有一个方法你知道哆来咪么？“哒哒哒哒哒哒哒哒——”然后倒着过来“哒哒哒哒哒哒哒哒——”这个是你的极限呐？通常是下到最底的时候呢，再上来五个，它就是你目前，目前最自然的声音。这个又不是我讲，这是那些 voice couch，那些讲话的教练讲的，你弄那个“哒哒哒哒哒哒哒哒——”最低了，ok，上来，五个（笑），“哒哒哒哒哒哒哒哒——”这里就是我跟大家讲话的声音。你做到最低，然后你再上来五个，这个就是目前你最自然的声音。好，假如你要弄到更沉的话你每天就是，“哒哒哒哒哒哒哒哒——”每天不断地念，念久了，这个要练多少个月我不清楚，声调就开始变的比较沉。

我是可以这样讲一讲，因为，我们今天这里是联合国，就是有，不同国家有香港，有台湾的，马来西亚。我可以这样子讲，马来西亚的华人的讲话声音是偏高的，跟台湾，跟香港的人比起来的话，马来西亚的人讲话的声调是偏高的。举个例子，香港人就是二十多岁，跟我们马来西亚的人二十多岁，比起来就是，通常是马来西亚的二十岁的学生声调是很高的。这个是我在国外住过了回来，我一听，我的耳朵是很敏感的，台湾的有没有？这里是台湾



毒辣 nlp

的，就是坦白点不要紧，你们这些人讲话的时候是偏高还是偏低？（比较高一点）比较高，是比较高的。

我刚刚回到马来西亚，我忍受不了。我九年都呆在加拿大，回到这里的时候，我一听每个人讲话的时候，特别是女人讲话的时候，（模仿），（笑），人真的是受不了。

一个朋友叫我去一个 club，那个 club 就是有两层，就是上层我就看到个女生在那边，然后我就上去我就是跟他对电了，眼神那边过电，电啊电了大概六次的时候，我就上去认识她，我就上去了转过来认识她，她一电我我就，嘘——，（笑）我就上去，我就跟她讲话，首先就用英文，那马来西亚的搭讪麻烦的地方就是这样子，（笑），最麻烦的就是这样，有时候她们会讲普通话的不会讲广东话，会讲广东话普通话可能不好，会讲华文可能不会讲英文，会讲英文可能不会讲华文，很~鬼麻烦就是这样子。（笑）所以上去的时候首先先用英文，you can speak english? ok，然后她一点点头就笑，然后我就，会不会讲广东话？然后我就一直讲，然后我在下面看到你在上面然后我就上来，然后就一直讲她就一直笑，然后又没有讲话，然后我就这样，到底你是不是广东人会不会讲广东话，“啊我不是呀~”（笑）那个女的好像那个谁啊，好像那个……香港的那个那些无线电视的那女演员，我现在忘记她的名字了。（笑）那么就，我看到，我上去，我本来给她眼神电到，但是一讲话的时候我就是，很辛苦，就是没办法，就是那分数马上就飙破了飙最高分。刚开始的时候，一旦处下去我就没办法接受这个事实。就是声调，马来西亚人的声调是偏高的。马来西亚女人的声调，更偏高，更加偏高。这个就是，我其中的一个猜测，只是我的猜测而已。

马来西亚的华人，普遍来讲是会几种语言，要会一些马来文，要会一些英文，又要会广东话，又要会普通话，可能你用某一个籍贯的话又要会福建话又要会客家话，通常呢，很多 makao（笑）她那个声调，我讲不就够了，还要有声调还要有层次感，这么麻烦。这个是我的猜测。

我的声调没有去加拿大之前也是偏高的，也是偏高。不过这个真的是潜移默化，身边的朋友，这个我发现单一语言的国家，除了就是东南亚，泰国不要讲，泰国缅甸他们讲话的声调也是偏高的。我不知道为什么，他们也是单一语言，但是他们声调也是偏高的。我发现其他的地方单一语言的国家的那个声音，跟音调的变化会比较大点。马来西亚的华人呢，音调的变化是非

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



常非常的平，而且还，而且也偏高。我是在加拿大，不知道多少年后，看到香港的好朋友，看到台湾的朋友，看到那些老外那些好朋友，长期的相处呢，他们这三种人的声调，都是怎么，比较低的。久而久之我的声音才开始变得比较沉，声音是可以改变的。样子你要改变就很难，要做手术。身材要改变很容易，声音要改变，也可以改变的到。

西藏，他们那边有些念经比赛，念经的那些人他们的声音，就是可以呃呃呃，变得很沉。据说在西藏的山跟庙，就是比较极限的楼上，他们就是每年就有比赛的。去年我在印度学赞歌的时候我在那试过，那时候不是出家人，就是在家人，他跟我说他们在那比赛，其中一年拿冠军的那个，他说那是一个杯，一个有水还有一个盖子，他一说，那个杯，那个盖子就嗡嗡嗡~~那个我做不到，那就是这么厉害。这么厉害的我没有见过，当年在加拿大去过一些那个西藏的佛教中心，那个有一个喇嘛跟我们很 friend，他不知道我们是什么？？他就是一个喇嘛，跟我们很 friend，他就是在附近一念，那你一听，就是就可以整个人就可以静下来。他声音就是沉到很舒服，也很沉，而且他这个人一讲话，他在这个角落小小声讲话，你在那个角落都能听到的。他不是大声，他是小声，你在那边听到的时候听到也是小声。不过你不知道为什么这么远都听得到。这是他的那种声音的那种变化。

所以去年我在英国的时候我就问那些喇嘛，因为有一天有个喇嘛在那边“呃呃呃”，我就跟他“呃呃呃~~”（笑），然后我就跟他们交流一些资讯，我就跟他们交流一些哆来咪呢，我就（模仿声音），他们就全部跟我一起念（模仿声音），然后我就问他你们怎么弄到这个声音哦，然后他说在他们喇嘛间有一个做法，这个我没有试过，这个你们要试的话你们自己试，死了不关我的事~（笑）。

他说买一块肉，煮熟的肉呢，买一条绳子，绑着，然后吞下去，吞下去，拉出来，吞下去，拉出来。我不知道他的原因是什么，我不知道是不是要把那个喉咙弄大，或者，弄伤了，伤了那个喉咙一点点，那个声音的那个级数就会变。

另外一个安全一点的方法是肯定行得通，就是没有那么快，就是我不知道要花多长时间，你每个礼拜呢，就去 club 就是那种很吵的地方或者那种没有人的地方，大声喊，喊破喉咙。喊到你的声音就，咳咳咳，这样子了。当你的声音恢复，一定会恢复。复原，回复正常的时候，我们的这个喉咙，其



实跟我们的这个瘦身是一样的，我们玩那个健身的时候，为什么它一直练习？这边会越来越大，你知道什么理由么？其实它一弄的时候呢，又很重，刚开始的时候，那个肌肉是怎么样？撕破了，复原的时候呢？那个疤痕，就变大了。然后你又弄破它呢？复原，当然你不是一天就练成的，一段不知道多少个月的时间，所以你越练就越大。那么这个喉咙，也是声带伤了一点点，它再复原，它再伤你再复原，你的声量会越来越大，会越来越沉。但是你要小心，你要问自己，你要去到多沉。

所以说有那些，我会看到那些女人，她们在那些酒吧工作，你会发现她们平常那些讲话是怎么样，很粗，很沉，有可能是喝了很多酒，但是也有一个可能性是他们在酒吧里面，太吵，他们要怎样讲话呢？喊惯了，喊破了喉咙，所以她声带就开始改变了。当然这个是她的工作，所以她长年累月，声音就改变到很夸张。如果你假如你是女人，但是声调太高了的话，没有那种分量，你就可以那种喊破了，再回复的时候听自己的声音怎么样，可以觉得好不好，不需要一直练习下去，练习到某一个程度，你觉得可以接受了，就好。ok，那个喊破喉咙的方法是行得通的，但是也不是一朝一夕的，是要练习的。好，有没有问题，关于那个声调的。ok，好，把这一句话抄下来。（抄写）

学生：（老师，鼓励的话是属于哪一个阶层）

老师：什么？鼓励的话，你要鼓励一个人？呃~你要给我一个例子。

学生：比如鼓励他们一起来参加老师的课。

老师：那个就是命令了，那个不是鼓励。你要命令他们来上课之前的鼓励，鼓励就是情绪上的东西。就看你当时要讲的那个情绪是什么，你就把那个情绪表演出来。举个例子，我要命令你拿一个东西给我，能不能够把那个水壶，拿、给、我。声调是这样子。但是如果我要让你感觉到放松，或者我要你感觉到开心的话呢，我不能够这样子讲，我要你开心，不是，我要你放松，这个是命令么？命令当中能不能？不能。

我讲，我要你放松，我讲放松时候我是怎么样？我是讲的不要放松，我不能够讲，做人最重要的是开心，做人最重要的是开心，你要演出来。那个才是正确的那种。所以你讲的那个你要去思考，就是演技的那些课程更有帮助。呃，会有，会有这方面的。这个也是东方人的演技是比较差一点的。我不是说你，演员，当然是很肯定了，好莱坞的演员呢，就讲好莱坞，好莱坞



那种一半，就是那种没有机会上到电视上的那种演员的那种演技，很多也比东方的那些明星，那些上到电视上到银幕当中的那些更好，那些我都见过。

但是我不是讲演员，是我认识的朋友，通常我在加拿大的时候，我的朋友之间，就是那些国外长大的，我们一个普通人，讲话的时候的演技，会好过东方社会当中普通人讲话的演技。我的朋友，就是西方人他们在讲话的时候，他们过来讲话会进入一个角色，那个人跟我讲呢，啊啊啊你快点，他就是很自然。华人的社会里面呢我们会很少见到沟通的模式，他讲话的时候会变一个角色出来。好，有变角色呢有什么好处，就是，讲话的时候你层次感就多了。可以啊，会有些帮助。

这句话抄下来过后，我要你用你的笔呢，在这里画一条线。然后用你的笔画一个小圈，我们只看这一句话，只看前面那一句，只看前半句。怎么遇到那条线。就用普通的竹板就是说，你不需要现在给钱，就是普通的那几句话。我们用隐晦命令的读法是怎么样呢？你看到圆圈的时候停一停，然后把声音变成，你不需要现在给钱。你不需要，你不需要，现在给钱。假如你的声音变不到的话，我告诉你一个很简单的技巧。你读到这个圆圈的时候呢，你用你的下巴微微压着你的颈，压一点点就够了，你的声音是一定会变的。你不需要现在给钱，那么那个命令是什么？（给钱）现在给钱。你就把这一句话呢，怎么样？勾了起来。那么假如你不要这样子做，这样也可以了，你不需要现在，给钱我。这个也是可以，只不过，我喜欢现在。可以吗？（笑）好吧你这句话就长一点。下半句还要在哪里画线呢？下半句你要在哪里画圆圈圈，给我（给我/记得给我）。记得也可以，假如你要他记得的话呢，就讲，你不需要现在给钱我，你只要，记得，月尾给我就可以了。或者，你不需要现在给钱我，你只需要记得月尾，给我，就可以。也是可以。那么我本身，比较实际一点我要他做什么呢？给我。这里又画了一层，ok，好。现在呢，我要你这样子。

学生：（老师，刚才有提到这部分在普通话讲话的时候也有，噢，噢？噢！噢（四种拼音音调）四种，主要是四种。那你刚才主要提到的问题是，主要提到的是你现在给钱我，那我是现在给我钱，能不能示范一下。）你现在给我钱（对，因为钱是这样，钱，这样子。）

老师：哦，好好，不要紧，ok，你发音的那个声调，和声音的层，是两回事了。你在声音的层里面呢，怎么样，阴阳上去还是可以做到的。所以那



毒辣 nlp

个问题就这样，ok。我可以做到给我钱也是可以的，你不需要现在，你不需要现在给我钱。一样的。你不需要现在，给钱我。一样的。ok，还是可以把它成这样。所以我要让你跟你的师父做一次，是怎么样做呢，师父要闭上眼睛听，你要听出就是，你的徒弟画线的地方的声调是沉了下来，没有画线的地方的声调是怎么样呢？是稍微高的。徒弟就用的方法就是，你不需要先，你不需要？现在，给钱我。你只要记得月尾，给我，就可以了，你跟你的师父做了一次了。（练习声）

那么问题是，我们这个差别多大？有一些小的分别就可以了。不过，初学的人我是鼓励你们夸张一点的。夸张的过程中再慢慢把它减小，最后减小到，它的那个分别不是很明显。最后就成这样子。因为大部分的人就是怎么讲呢，如果你一开始就要弄到很细很细的话，他做的不是很好，初学的人刚开始夸张一点点没关系，然后再从那边再缩小。

然后以前，以前那个，我在加拿大的朋友也是学那个 NLP，刚刚开始学的时候，也是夸张式的运用，夸张怎么夸张法，于是我们吃饭的时候有一个女的坐在他旁边，那个女的对他就是一直有好感，那个女的问长问短，对他很了解。然后我这个朋友是香港人，他就要刻意的练习一下他的那个隐晦命令，就是说，我不知道，你有没有一些时候会爱上一样东西哦？（笑）然后那个女的那边，她没有讲出来啊，我就听到她说 shit，（笑），然后那个女的就，就应酬他一下，就不再理他了，ok，不要紧，像他这样这一种，夸张一点也不要紧。

学生：（老师那你说，你要给现款，还是 credit card 这句话要怎样讲？）

老师：啊，看你是要给 credit card 还是要给现款，举个例子。我不知道你是要给 credit card 还是你要给现款。这是我要他给现款，这是一个做法，另外一个做法是这样的，我不知道你通常买东西是怎样给钱，不过我们的客户有些是给 credit card，有些是给现款。我是讲人家的故事，不过里面的命令是怎样？

隐晦命令

艾瑞克森以前是这样，因为他以前是小儿麻痹，两次，他人生中中过两次那个小儿麻痹，年纪老的时候又中过一次。所以年老的时候，他已经部分讲话的能力已经消失了。艾瑞克森是坚强的一个人，就是他对于声调是完全

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



听不出来的。他的隐晦命令是怎么样呢，他只是讲话的时候，只是讲到要命令的时候，就停一停。然后再讲，讲完他的命令过后，就停一停，再接。他只是用这个方法。然后米尔顿他还有一个做法，就是假如他面对群众的时候就是那个给你命令的方法是这样，他讲话的时候，因为有些他的学生有讲，他讲话的时候不看着人。他就看着地上，因为他坐在轮椅上，他就看着地上讲。然后有时候呢，我们上课的时候呢，最重要就是学。不过他们听了之后，就是学了之后，最重要还是要出去练习。我看着某一个人，那么变成他的那个命令是针对性的怎么样？给某一个人。或者你对着几个人讲话的时候，就是你讲普通话你讲到你的命令的那一刻，你要怎么样？眼睛怎么样，看着那一个特定的人你要给他命令。看着他的眼睛，就讲到那个什么给钱我，是爱上我。还是怎么样。就这样子来做。

隐晦命令不只是可以用声调来做，还可以用动作来做。举个例子，我们在那个印象洗脑有讲到那个权威的手指，对不对？你可以加，这个可以加在一起的，就是说你不需要现在给钱我。你只要记得月尾给我就可以了。这个也是可以。也可以用点头来做这一套，你不需要现在给钱我，你只要记得月尾给我就可以了。点头也是可以，很多种。你要用笑脸来做也不是不可以，但是你要控制的很小，非常非常的小，因为大的时候就很奇怪。你不需要现在给钱我，你只要记得月尾给我就可以了，所以你必须控制的很小。你才可以用表情来做。如果你控制不了表情，我的建议你就是用声调，再就是用你的肢体语言来做。

好，明白了？你们看这个隐性命令，十三还有十四，这个隐性命令。这边我给的一些例子，只是一些很普通的例子。那个，你注意一下，我不是直接命令那个人要完全被我吸引着，有些人他听到这个就会很容易完全被吸引。我要你注意我的声音，通常他很容易的就会，有一点完全被吸引着，那么你注意，我的隐晦命令是不是有什么不同，我是跟一个师傅学的。你有没有注意到我的隐晦命令就是有一些节奏感。完全被吸引着。或者你听一下啊，有很多人人为，当你听着音乐的时候，你就会很容易的变得轻松，这个是我的做法，你不一定要跟的。

所以隐晦命令有很多很多做法，我用的那个有节奏感的命令呢，是因为我的其中一个催眠老师，他是听觉型的人。他讲话的时候是很有节奏感的。他讲话，他平常讲话的时候，都是很有节奏感的。



他这个人，以前在美国的时候是因为那个淡定，然后因为他那个射击，射击很准，然后他的那个评分非常的高，然后他们就有做过一些心理测试过后，美国政府就训练他成为 highker，长距离，狙击手，就是有另外一个人，就是要拿一个东西来，咋，然后计算那个风向，然后很远呢然后就，噗，射到那个人。他曾经去过越南那边打仗的。他就讲过当时那个因为他跟过很多的不同的那个军队，就是那个陆军基地，在里面住过。

然后他那个朋友是驾那个很贵的那种战斗机的。那种很贵的战斗机里面，特别是越贵的那一种，它是有那种电脑系统，比如说它是有某一个引擎，某一个部分，然后方程就是有一些故障的时候，会报告给那个飞行师听，就是他可以马上知道。他就马上采取行动，或者是你要跳啊，就是跳离那个机，通常那种机器，非常贵重那种机器。他用的那个声音，通常是用女人的那个声音。为什么用女人（喜欢听），大部分的飞行师是男的，他是用有，就是性，不是性感，不是那个“叮~啊呀你的飞机着火啦”（笑），不是这样子的，他是用那个一种很平静，很稳定的声音，就是他开飞机的时候呢，某一个引擎一着火了，“嘞，your left wing is on fire”，你注意到她的声调是很有节奏感的。your left wing is on fire。所以听呢，因为他们飞行师这种战斗机呢，一定是要很冷静的。飞得快呢，因为他们一定要很冷静，所以他们不能够，就是“oh shit! you are fire!”它不能够这样子，所以她就要用这样的那种声音，然后他就是用这一种声音，他发现用这样的一种声音过后，让人听了是一种很舒服的感觉。所以以后他做催眠的时候呢，他全部是用那种声调。

有一种电影，有一种这种听起来很舒服，很有节奏感的这种声调，你们可以查一下，他是英文片，就是《i robot》，知道那个电影么？就是威尔史密斯，还有那个机器人，你不是要学威尔。要学谁？他那个机器人。他就是跟他讲话的那个机器人，它跟他讲话的声音，听起来是很舒服的。就是有节奏感的，非常非常舒服。那个可以看一下。

那么我的隐晦命令的那个模式，就是掺杂这种有节奏感的那种。那么这个你看的第十四页，那么我这边，给一个命令的例子，有一些命令是要对方采取行动的，但是有一些命令是要对方进入一些状态的。

采取行动，这个比如说，把握这个机会，这个是行动？还是情绪？（行动）行动。那么假如我讲，把握这个机会，这个语调，依旧是命令的这个语调，再重要就是沉。假如是说，越来越喜欢呢？当然你也可以用那种啊，节



奏感的。不过我会鼓励，建议你用演员的模式。你讲喜欢的时候，就怎么样，就把那个喜欢的情绪放进去。我跟你讲，很紧急，你就把紧急的那个情绪，放进去。

隐晦命令有两种，一种是行动，一种是情绪上的。所以你看你是下哪一种的命令，你是下情绪的，你就演出来，不是下情绪的，你就怎么样呢？你就用那个命令的语调来做。这个就是啊那个，隐晦命令。隐晦命令就是你看十五页。

我这边有给你们一个很简单的功课，这个功课是这样的：大部分的日常生活，你是要应酬性的跟人家讲一些话，比方说你去叫你的职务的时候，或者你公司有那个某一个接待生，每天早上进来的时候，你就跟他打招呼，你是怎么样，你就拿这些人，来当你的那个练习的对象。因为他们既然是在那边，你还是要跟他们讲那些废话的，就拿他们来练习。

举个例子，比如说认识新朋友，在有些场合你不想去，你又逼不得已要去，有一个人来认识你，他也是礼貌上才认识你的，那么你也不觉得他有什么特别，你不觉得你想跟这个人有长期的交往，你也是一种应酬。既然是应酬的话，那你就把他来做练习的。他问你，你是从事什么行业的？我以前也有练习过，就是有些人用英文问我 how do you do, my jobs ATFO, do you? 然后停了，然后他就一定会很好奇，因为勾魂，再去问 and excetlly what do you do, 事实上你是做什么？然后你随便讲什么都不要紧，然后再去弄厕所，厕所又弄好了，every one feel good。（笑）反正大家都是应酬，你喊他们来练习。去趟麦当劳，问你要什么？i want something feel cool。（笑）就是练习啊，客户永远是什么，对的。你跟他讲，他不会，他不会投诉你的。你就拿他们来练习。

我以前在加拿大，我刚拿到我的那个 NLP 专证的时候，我就是在那个加拿大的便利嘛，地铁站的那个便利店，干的工作，那么每天有人来买东西的时候一定要找钱，找回的那个零钱，英文叫什么，change, change 有两个意思，一个就是找的那个零钱，另外一个是什么，改变。所以我就常常跟他们这样子玩，那个人一买，比如我要找一块半给他 one fifty, this is your, 我就看着他的眼睛，this is your change。然后我看没问题。下一次再联系的时候，this is your change now。然后看到他还是没问题啊，然后呢，我就每天这样子练习啊，反正我就是要 this is your change, this is your 停一停，change（声调下沉，上



下同理)。不断这样子的练习。

我发现有三种人。第一种人，他根本听不到我在讲什么，他一拿到钱，他就走掉了。第二种，就是很过瘾，我说 *this is your change now*，那就拿了钱，然后看着我，然后就走了。第三种，是最过瘾的，*this is your change now*，我给了他，他拿了钱，他就看着我，然后他笑，他不是笑我，你有时候讲他讲很怪，但是就是，怎么这么怪呢？然后就是取笑你，他不是，他那种笑呢，是一种会心的微笑，好像明白了的样子。但是他也不知道自己明白了什么，他拿钱的时候他笑，就是有 *change* 到他。他有拿钱，（示范演示，大家笑），然后就走，他好像明白，但是又不知道明白了些什么。第三种人，这个是我没有办法分清，我怀疑，我怀疑而已，这第三种人，他应该，他这一段时间，他应该想过了，想过要改变。有些事情他要改变，他已经想过了一段时间。但是没有采取行动，那不小心 *feel* 了 *change*，这种东西 *feel* 到他的时候，跟他的潜意识，价值观，开始怎么样，能够配的到他，所以他才有那个会心的微笑，ok 才会这样子。明白了么？

好，所以其中我们有一个女学员了，跟她曾经是跟他的那个学股票经济学，跟股票有关的人。还有就是跟她的那个男朋友，她男朋友睡着的时候，她给他一个命令，在他耳边给他一个命令。据她描述，那个男的当时已经睡下都已经（学打鼾）已经这样，已经睡到很熟了，睡得这么熟，应该是时候可以下命令了，她就讲某某某，你会很爱我，就讲自己的名字，你会很爱某某某，就讲自己的名字，一讲，她讲的很小声，因为她非常怕弄醒他，她一讲啊，她男朋友就什么事？醒了，哦没有事没有事，她说，这么容易醒，她就想好像做了亏心事，她没有想让他知道。

第二次他们一起睡觉的时候呢，这个女人就会这样，就讲某某某，你会越来越照顾我。这次这个男的没有醒，他差一点醒了，半醒，她讲的时候呢，这个男的眼睛忽然间开了，但是没有醒过来，翻转了一下，又睡了过去，然后这个女生才开始跟我讲，她说她跟她男朋友下这个命令的时候，她说这男的第一次会醒过来，我一听，这是我的第一个，那个感觉。我就跟她讲，男的跟女人的那个，内心的价值观是不同的。女人很重要的一个价值观，这个是跟大家生理上的不同是有关系的，女人比较多的是催产素，男人比较多的什么？睾酮素。男人那睾酮素，不是，男人的那个催产素，最高的时候呢，都比不上女人最低的那个催产素（录音是睾酮素，不过应该是口误，我觉得



应该是催产素)。同一时候，女人最高的那个睾酮素，也比不上一个男人最低的什么，睾酮素。所以，我们的价值观跟我们的荷尔蒙是有一些关联的。男人你跟他讲什么爱，什么的，在他的头脑里面这个字是一个虚的壳子。就是他没有一个，一个实际的这样的，他只是一个空的杯子，他只是有一个外在的形象。里面的那个东西不一定是有，因为这个跟我们男人的那个价值观，不能够吻合。所以，不能够吻合的时候，或者，我们猜测那个男的之前可能谈恋爱，一直谈恋爱，然后失恋，失恋完了他可能对爱情怎么样？失望了。是绝望，他可能觉得爱情完全是骗人，是怎么样，他完全不想再爱上一个人。

所以他睡着，那个女的给他一个指令，那个指令是什么，他越来越会爱上我。他一听到那个爱字，是怎么样，那个爱字跟他的价值观是完全怎么样，相反的。一相反的时候就会？就会反弹。所以催眠师呢？是这样子，催眠一个人进入催眠状态，是很容易的。非常非常，要说催眠的话，是非常容易。进入了催眠状态过后，给的指令，就难了，那个是最难。

很多催眠师就讲，进入催眠状态过后，我的指令他会照单全收，不是这样的。我们里面还有价值观，我们给的指令，要和这个人的价值观吻合的时候，完全吻合的话，他可能就完全的改变了，而且他改变是会永久。换句话说，我的意思是说，每一个人，我不管你知不知道你人生的价值观，是知道是不知道，但是每一个人，他的人生里面肯定有一个最重要的价值观，是什么事？有些人可能是爱，有些人可能是赚钱，有些人可能是照顾家人，有些人可能是中奖。不管是什么人你肯定有一个最重要的那个价值观。这个价值观，要跟那个指令结合。那个指令才可以完全怎么样，被吸收。

所以刚才我讲第三种人，那个人要走人的时候，我讲 **change now** 的时候，是我讲那个 **change**，和那个人的价值观怎么样，吻合了。所以这个人才怎么样，好像领悟了什么东西这样子，所以我才猜测他可能真的会改变。这是我刚才的猜测。所以后来呢，我就跟这个女学员讲，不要跟你的男朋友讲，爱上我，因为他的头脑里面爱这个字未必跟你头脑里面的定义是一样的。价值他是不同的，大部分的男，你觉得他是怎样爱上一个女人呢？男人是怎样爱上一个女人？

学生：（外表，？？？）。

老师：女人通常上是情绪上的，感情上，那个有感情。男人通常不是有感情建的，是欲望建的。有了欲望过后，男人和女人之间，那个性别，是性



和爱可以分开的，不说都可以两个都分得开，两个性别都可以分得开，但是我的意思是说，这两个性别里面，哪个性别是比较可以分得开。男的，女的是比较难。但是，这个部分当然是部分跟我们那个荷尔蒙是有关系。但是跟我们这个社会是怎么样，洗脑的东西也是有关系的。

所以大部分的男人，就算他是最有道德的男人，他爱上了一个女人的时候，他的口会讲我爱上了她，他的行为我一看的时候，或者你们已经学了两天的 NLP，你们一看的时候，是很肯定的知道，你不是爱上了她，你是先怎么样，看到了她的身材她的样貌，你有了那个欲望，欲望一出现，然后才挑起你的爱。因为这个是什么，这个是整个社会风气灌输你的。他会把那东西带出来，所以，有了那个欲望，才带出那个爱。

女人通常是哪一个？是怎么样，是跟男士相反，是她有了那个感情，那个感情激发了那个火花，她的欲望就开始怎么样？被带出来。所以男女是不同的。所以女人要入手的话，是爱情那边，要入手，男的呢？那一边入手？用爱情来入手可以么？因为爱情是他相反的东西来，男人入手要用什么？欲望。我就告诉那个女学员了，你不要劝他，不要劝他爱上你，你确定他什么？我是这样给她讲，大概这有些太久了，大概我是跟她说，她跟那个男的讲，以后不管你在哪里，你看到其他的女人，或者是有欲望的时候，我要你想起我。大概我忘记了，我忘记了事实上是怎么讲。我自己有抄下来，但是我不记得我放在哪里了。我大概记得只是这样子而已，就是你一有欲望的时候，你就把方向转向哪里，转向我身上。那么她一用这个方法，男就没有醒。因为跟他的价值观，完全怎么样，吻合。那他下了这个指令过后一时间，那个男的有一天下午就打电话给这个女的过来，那么这个女的就很奇怪，因为这个男的从来不能够在下午打这个电话给这个女的，因为这个男的的公司是很忙的，公司非常忙，两个人不可能在一起，office hour，打电话不好。打电话呢，那女的，为什么打电话来呢？没有啊，就刚才会议结束了，我就上上网啊，就看那些，sex 哦，然后我想起你了。（笑）。

好，这一个就是什么，你下的那个指令要跟那个价值观接近。所以假如，你本身，举个例子。有些人想改变，比如说，有些人想减肥，有些人可能是想我想更努力的去工作，有些人想做这个做那个，你决定了要做的那个事情，跟你的那个价值观不结合的话，你最多只能强迫你做一段时间，然后就开始怎么样？又变为平常的那个你。所以有些人，想要去减肥，又变的平常，想



要减肥，又变得平常。又或者他想努力做一个工作，努力一段时间，又变得平常，因为他做的那个决定，跟他的那个价值观，没有办法怎么样？结合。

所以你们要改变的时候，你们要知道你们生命之中，你自己本身，你的那个价值观是什么。然后再了解你看能不能够解。明白了？所以，好，你从今天开始，你到麦当劳，你就要做什么？拿他来练习嘛，反正钱已经给了，所以你说，我为什么要拿那些空姐来练习呢？除了样貌之外我是拿她那个，而且我是客户永远是对的，钱也已经给了，就拿她们来做练习喽。

女人对男人下手，要对那个欲望，那么男对女呢？爱啊，亲切啊，什么 closes 啊，亲密感，用那一种的字眼。这一种的字眼是适合女性的那个价值观的。男人是很肤浅，你们知道嘛？希望你们知道，我知道，这是起码，我知道自己肤浅，但是有些男士肤浅不知道自己肤浅。男士很笨，但是很多男士不知道自己笨。我也是笨，但是我不同的地方是？我知道自己笨。我就不会做出很多有些更、更笨、笨的事出来。

当你有爱的感觉想起我，或者是，你甚至乎不要讲这个爱的感觉，我当时跟这个女的学员就是讲，就是因为男人是常常有性幻想的，示爱过剩，性幻想。那性幻想很快，有时候根本没有具体他想出来的，他一看这个女的（笑）你就知道，太多那个幻想，一下子就很多性幻想，所以我才跟那个女的讲，因为男的很多时候看到另外一个女的，就会有些幻想。或者他，自己另外的一个女性朋友，他就会有些幻想。就把那些幻想的能量，就怎么样，转移来自己的身上。

女人反而就不会常常有，这个女人也会有性幻想，但是没有男人这么多。所以我就男人对女人下手，比如说你要对女人下手的话，就不一定是讲就是说，你怎么讲，你有爱的时候你看。因为她平常是有未必是有爱的感觉的。她只是平常是这样，平常只是这样普通的生活着，也不一定感受到爱，还是怎么样。男人就不同，一个男人就算他再穷，再没钱，在街上看到一个美女，他就算再没有钱，他在那边（笑），所以你可以用这个方法，他一想到性的时候你就转过来就，你对女人的话你就不一定你想到爱你就转过来。你直接就讲你就是说，你可能讲你会越来越爱我，或者说你知道你那女朋友最近又在看，就是爱看那种爱情片，看写的那种爱情小说，那个爱情片，你就说你在平常看那个爱情片，你看到那个感动的时候，你就把那个感动的能量，怎么样？你就把那个感动，转移在我身上。你对女人的话就这样子下手。



毒辣 nlp

就是你要用那些夸张的那用法，我就等一下我再透露，就是一些，很危险那些心锚那些技巧。等一下我就会讲。你可以让那个女人，她回到家，看到家里面挂着的那幅画，那突然间想到你。可以做的到，我会等一下跟你们讲。

不一定，睡觉的时候不一定要隐晦命令了，你就直接讲就可以。小小声讲，不需要重复很多，重复三次就够了。你就这样子讲，某某某，你会怎么样怎么样怎么样，这样子讲，就可以了。

学生：（我有一个儿子，他很讨厌做功课的哦，在他睡觉的时候讲要他喜欢做功课要怎么讲？）

老师：你就跟他讲你会越来越喜欢做功课。你最好就是在部落格上你跟我沟通，你跟我讲你看你用了哪一句的效果，好的话你跟我报告，然后我再帮你调整那一个句子。

学生：（他才五岁，没有什么价值观。）

老师：不要紧，不要紧，你可以跟他讲，甚至不用他睡觉的时候跟他讲，我一会会讲心锚，你可以用心锚的技巧跟他讲，来影响你的孩子越来越喜欢做功课。心锚这个技巧也可以做的到。我举个例子，你的孩子很喜欢看卡通片，你用心锚把那个卡通片的能量转移到做功课啊，可以做，没问题！所以很多时候可能你们就会想啊。

现在是不是那个时候你们应该出去吃你们那个什么，十五分钟的那个……

心锚

翻到第 17 页，那个心锚很简单的一个做法。这个对白呢，你们自己回去做做功课，不过我先示范给你们看，大概是怎么样做。看我的手，当一个人要做决定的时候，通常会做比较，比较一下什么东西是好的，什么东西是不好的。通常好的东西是寻找了很久，一直也找不到，不好的东西是很普通的，常常都能找的到的，常常不用办法都能找到的。这一种找了很久的东西，当它一出现的时候，是很难得的一个机会，这个机会要好好去把握，这个机会比别人很强调的，那另外一种东西呢，东西出现了，强调的。我今天说了什么？好的，不好的，重要的，不重要的。

关注微信公众号：【重构文学】获取更多女性成长的内容



假如我在推销的我的公司的时候，当你加入我们公司的时候，怎么怎么，你讲到另一家公司的时候，那一家公司我也听过。昨天在课程后问了几个问题，我就要给你们知道几个技巧，我们这个学员卖？？，他有一次跟公司的同事，一个女的，跟他一起出去见一个客人，见客人的时候，他就看到那个女的用她的心锚，这个学员后来问我，这个女的是不是我训练出来的，我说我不知道，因为学员太多了，那个女的是这样子，她把名贵的品牌拿着，手机电话摆在桌子上。他就那个人推销，就是讲投资啊，好像有两种，开始讲好的投资怎样，右手就拿着笔咬一咬，通常好的投资就怎么样怎么样，你要知道回馈是多少的才叫做好的投资；一讲到不好的投资，就这样。

她设了很多次后，当那个老板讲的话是认同这个女的，比方说，我是这个女的，我要推销这个产品的话，老板的话只要是认同这个产品或者是对我有利的时候，女人理财推销员会说，对，你讲的很对，讲到认同的时候就咬一咬笔，加强那个老板认同这个产品。当老板一提到其他的朋友也介绍他另外一种东西，她就讲些认同性的废话，但是把他的负面情绪给带出来了，这可能是个不好的投资，重复着这样一直做，做到最后，跟那个老板聊天，这个东西最多最多多少钱，然后回扣是多少多少，多少年，讲完了，就问有什么问题？

注意我讲的话，是有假设的，有两种问法，第一个，你对这个东西有什么问题吗？这是第一个，第二个呢，你对这个投资这个东西有没有什么问题？第一个只是你对这个东西有没有什么问题，第二个是你对我们的投资有没有什么问题。第二个可以用隐晦，也假设了他也是要投资的，明白吗？

就比如说我跟你讲想酸的柠檬，你就想到了什么？想到了柠檬汁的味道，我只是跟你讲，对于这个东西，你有没有什么问题，你只是想到这个东西，第二个讲法，你对投资我们的公司有没有什么问题，你的想法是什么？投资我们的公司，这个念头就带出来了，那么老板就会讲了，你有什么问题，这个销售员很聪明，他就说，拿着笔说你在纸上签个名就可以了，把笔交给那个老板，因为他把所有的感觉都放在那个纸上面了，老板拿着那支笔，很爽的感觉，对不对？所以他就觉得签的是个很好的。那个女销售员，一个下午如果我没记错的话，起码做了一百到两百万的投资，因为她的客户很大的。

学员：如果那个老板说，这个产品不好的时候，你会设哪个心锚？

老师：我觉得你这个产品不好，不是产品设心锚，是理由设心锚，这是



个很细的分别，因为它的 ABC 我不认同，我是讲 ABC 的时候转，不是讲这个产品的时候转，这样就错了，我是要他提出抗拒理由的时候，转这个东西。我要让他觉得痛苦，所以你要把他细分出来，换位思考。好，这一种设心锚的方法呢，跟昨天做的示范，昨天做的示范有个互动，我现在给你们看的第 17 页，这个需不需要互动。做演讲的时候可以设这个信号，好的指一边，不好的指另一边。有些人一见到就说不喜欢，怎么讲都不会相信。有些人，还没讲完就相信他，这也是心锚。

我在印象洗脑讲过，有一个神父，牧师，是把印象种在自己的下体，（示范）曾经我试过有一次在财色战场的时候，里面有个故事是说，我们约了两个女人出来，没有给钱，记不记得那个故事？那个故事还有下部，下半部是用没有写出来的，当时我们是三个男的，两个女的，三个男的坐这里，一个朋友坐这里，另外一个朋友坐那里，她们坐对面，这两个男的，我教过 NLP 技巧，她们尝试出招，差不多的时候，我只是负责讲，就像台上的肖像，过了不久，两个女的讲到了巧克力，我就做了个实验，我要示范两个朋友，你最喜欢吃哪种巧克力，我忘记讲到哪个地方了，就假设那种很贵的那种，有时候你可以想象一下，你很喜欢吃那个东西，你已经有整 6 个月没有吃过那个东西，你很想吃了。或者有一天，终于看到那个东西，你买了，你准备回家吃（笑），因为你这么久没吃了，你在买的时候就可以想象把东西放在嘴里的味道，我注意到一个事情，那两个女的，我一讲的巧克力的时候，她们就……我一讲，就吧唧，看到的时候还没有开始吃，请开始想象把他放进口中，感觉那个味道，我一讲呢，两个女的，同一时候，注意我的动作（演示）。一扭，哇哦，有个女的脸就红了，一直跟我有眼睛对看，没有要再进一步的，我这样子出招，会不会有什么事发生？不会的，因为我什么都没有做，我只是做了那一个部分，她是有幻想，但不一定代表她一定会。（笑）如果要有其他的发生的话，我还是要追，我还是要做其他的事情。

假如看到有男生跟女生讲话，那么就on知道是上过课的（笑），那你就问他：你是哪一期的，就知道上过我的课了。你有没有试过一些东西，你要他动，他不动，你要他不动，他偏偏要动（大笑）。目前在 NLP 圈子里，在美国会有人教，在华人的圈子里很少，我是第一个教这个的，这一种东西是说其中一个最早期的口语课，班德勒前妻，最初做治疗其中他们发现那些伴侣有婚外情的那一种，往往很容易会用味觉来形容异性。



比如一个男的看到一个女的，那个曲线啊怎样，这是用什么用法呢？视觉。或者那个女的说那个男的声音让我觉得温馨的感觉？听觉和感觉。有一些人会用味觉，比如说那个女的像一瓶老酒，老酒是什么？味觉。或者说，我有一个朋友，常搞一夜情，他只是想找一个，你怎么样找猎物，要一种味道，描述是要有野味，味觉，就变成了，刚刚说到了巧克力的食物，把味觉联系到一起的时候，性器官，性和味觉就重叠了，有没有注意到，特别是女的讲吃的时候会很兴奋，你跟她讲吃的时候，她听得时候就很兴奋。我见过一个女的，吃的巧克力蛋糕，她说：“哇哦，那种巧克力蛋糕……”我看到之后就“哇哦”，看到她吃的蛋糕，好爽的样子，很热很热，形容那种爽的样子。

我猜测这个讲巧克力或吃的时候，跟性器官做联系的时候，两个管道，触觉和味觉重叠起来，身体上会有感觉，所以我刚刚讲吃巧克力的时候，那个女的做了什么动作，女的一走呢，就“有没有看到，有没有看到……”这个部位是跟什么有关呢？是跟性有关。所以以后要追求异性，就自己看着来用，别对每个女人来用。女人对男人做，应该也可以。我只对过女人做，所以我还不知到女人对男人做，男人会有什么反应，目前还没有听到，在坐的女生，上过这个课，你有兴趣，你可以对你喜欢的男生或老公说什么，你男朋友如果有不同的改变，你可以留言给我，不需要留名，所以你们用了过后，你们告诉我，对男人有没有用。

在博客里留言“老师，我想要我男友把房和钱都给我”我可能会回应你，也可能不会回应你，因为有些人是没有上过课的，不会额外指导你的，我会看你是 NLP 补习班的人，我才会额外的指导你，读者是另一回事。

这个是没有特别的人去研究，他的一本书有提出来。被某个异性吸引到的时候，会用味觉来描述他，所以当你的老公，老婆，男朋友，女朋友，习惯用味觉来称呼某个异性的时候，你要小心了。有两种做法，一种是当他对性有冲动的时候，你要想办法转回到你的身上来，还有一种是对性有冲动的时候，会痛苦。

假设成交

我们看看第 18 页，假设成交，方法有 20 种，常用有 7 种还是 9 种，我本身是用到了 7 种，这三种是用的比较多的，我就教我本身的常用。第一种



毒辣 nlp

是时间上的假设，举个例子，这还没有签约之前，你还需不需要我解释多一次，假如你要解释后？

学员：解释过后签约

老师：解释过后就签约，解释后不要？不要解释。不要太开心，这只是播种，对方要答你的问题，他为了要你明白的问题，他就会假设。他会假设你签约，要连续假设很多个，其中一些，比方说你是卖车的，在你决定要不要买的时候呢，你要不要开始 drive 一次，他说要，你就要。他就说，不需要啊，这样可以来播种子，不是说只播一个，要播连续个。

在早期我们接触的时候，我们做了一个广告在电视上，就有一个人打电话来找我，打电话来啊，他接电话后，很麻烦，一直问长问短，问了很多问题，“这个老师是谁啊”，“背景是什么啊”，“你们免费办这个讲座，肯定会有课程，这个课程多少钱啊？”还没有应征这个说明会，你就跟他讲这个多少钱，这个有没有这个效果？没有，他没来听不知道这个课程的价值，问这个课的价钱的话，他会有一个很快的判断。我就没有，原因是我一接电话，是我先问问题，我不是等客人问问题，他说一打电话来，是我先过去说话，是我先问他，他一问“是不是平凡”我一讲“是”的时候，我就问问题，不是以前我问对方“有什么事吗？”，而是我问“你们是不是看到了那个广告？”“是啊，是啊”“你是看到哪一份报纸的呢？”我只是登了一份报纸而已。“我是看那个《新周刊》”“哦，《新周刊》。在你还没来应征我们的讲座之前，我能不能先问你几个问题？”“好，可以。”假设的什么？来听了讲座。

“你能不能帮我一个忙？”“可以”“你是看了我们登的哪份报纸的广告啊？”我再讲，“我们这个讲座在中华大会堂，你知道中华大会堂在哪里吗？”“哦，是不是一个白色的建筑物，上面有个喷水池啊？”我说：“对，7点半之前。请问会有多少个人会过来呢？”“只有我一个人过来”“那请问你的名字是什么呢？”“陈先生”“好，陈先生，在晚上7点半之前在中华大会堂，只有你一个人过来，Ok？”他就“ok”现在接电话没有一个不是放在最后核对信息的。因为我是有个主导权。一直不断的问。

学员：有没有人是不愿意来的？

老师：肯定是有人不愿意来的，只是打个电话进来看看，我就假设了什么，我只是播了一个种，我把我的几率提高了，当然，我最厉害的还是写广告，我们现在我们不需要用广告来招生了，直接是书本上。有些广告写了之

关注微信公众号：【重构文学】获取更多女性成长的内容



后，很多同行看了不认同我们的做法，很古老，够邪派，够争议性，够夸张，有同行跟我讲，看了之后，就说……我其中有一张照片，我们两个不是看着镜头，是看着天空，教育水平不高的人，……然后一直骂……教育水平不高的人，根本是不会去听讲座，虽然他会骂你，但不会去听讲座。广告确实是有吸引力，然后打电话过来的时候，再通过一些假设，就比较容易让人怎么样呢？过来。

2 选 1 的假设，这是最多人用的，举一个例子，我做催眠的话，你来到我的办公室，你要坐在椅子上或者是沙发上来给我催眠，不管你是选择哪一个，是沙发上还是椅子上，结果是什么？被催眠。我要坐在椅子上，你是希望你张着眼睛给我催眠，还是闭着眼睛给我催眠？不管你选择什么，最后还是催眠。后来我问他，你是要我现在就开始，还是要你准备好后，我再来催眠呢？不管是现在，还是等一下，最后的结果是什么？还是被催眠。这叫 2 选 1，通常选的时候，x 或 y，这个，是要容易一点，你就问对方你要选择哪一个，把不容易选的放在后面，有用处的，因为一句话，你讲完之后人家还是记得的，你要把容易的那个，放在这里。这叫 2 选 1，曾经有教过一家，有的学员做传销，卖些保健品，当他推销到很兴奋的时候，他讲“你呢，是要加入我们公司成为会员过后才买我们的产品，因为比较便宜，或者你要吃了过后，觉得效果不错，再加入我们的会员？”这个是什么？这个是结合 2 选 1 和时间，这个注意，他第一个选择是什么？加入会员才买产品，二个选择呢？吃了产品再加入会员，这个是两个重叠了，重叠的时候效率会高。

再看第 19 页，知觉性的假设，我再问你一个问题，你知不知道我的 NLP 课程是全东南亚，全亚洲最厉害的？假如你说知道，代表了什么？不知道呢？其实你是认同了，只不过你还不知道。就像你知不知道其实你是很爱我的，不知道。不知道是什么意思？我是爱你的，只不过我不知道你是不是爱我的。这是知觉性的假设。不管他怎么样讲，总体是什么？他是爱你的。不同的假设。对这个假设有什么问题？

看是什么时候讲那句话，就好像那个 2 选一的，做传销的那个学员，假如他做的听众完全没有反应，根本情绪没有爆发，最后你要跟他讲是加入会员后再买东西，还是买了试了之后觉得不错再加入会员，他根本就没有兴趣，他就根本不会认同，情绪动呢，再讲才会有效果。刚才的问题是跟那个女生说，其实你知道你是喜欢我的，看你什么时候讲。我无端端走近一个女生，



我不认识她，跟她说，你知不知道其实你很喜欢我。我知道你是个神经。那如果擦出了火花，再来讲呢，效果就不同了。有没有关于假设的问题？

没有的话，我们来看看第 20 页，刚才实践的时候，有个人问我，初学的时候是不是要自己写那个剧本？我说是，我以前就是这样子的。我有五六十本的那种东西，我喜欢没有线条的，因为可以画，乱写都可以这是我的做法。你想到什么心得可以写下来，你怎么样去影响你的客户，你的朋友。对白像剧本一样，要怎么讲，讲到这里呢，要隐晦命令，那里呢，做什么动作，讲到这里要指自己，讲到这里要讲巧克力，写了过后，自己练习一下，跟朋友过过招，我是这样子。我这边是给你的大概的方向，你自己可以想下怎么设主角，什么场景，你把这个写个主题，打个草稿，大致得写出来，然后你就要问你自己的了，我希望怎么样演讲这个，你要进入什么状态，要采取什么行为，你决定过后，把你的稿子再改，把调味料再加上去，隐晦，心锚，同步引导都加进去。

看后面有个例子，在第 37 页，这个只是一个大致的草稿，有些地方可能夸张了点，你看，不是每个人都需要这个产品，这里可以放许多进去。而且不是每个人都需要这个产品，来这里的目的是跟我买，隐晦命令，来这里的目的是教育你，就不用。这个是 37 页，给你们 3 分钟时间，看下哪里可以变成自己的命令，哪里可以心锚，看哪里可以指自己，画下去，我本身，我自己用的符号是这样的（演示），这是我的做法，我会在那边打一个符号，指外面呢？指内，我的那个剧本。我设一个心锚是这样的，两个心锚呢，符号就会变成是这样子的。给你们 3 分钟的时间，在 37 页弄一弄自己的剧本。

好了没有？在这个地方，设一个心锚，客户最怕做决定了，有时候，昨天有个人问我，能不能只设一个正面的信号，或者是一个负面的信号，或者正面反面两面都设？都可以，只不过有时候你设的，对方有个不好的，有负面的反应，用不上，只放在一边，你备着不时之用，如果你觉得效果没达到，可以用这个信号。不过，初学的人先不要想太多，我昨天已经说过了，先设好了一个，一个设好了，才可以一个一个得再设。“

在你还没决定跟人买之前，我该做什么？跟我买做隐晦命令，先画线，不要在跟我买的时候指自己，你要注意，指自己的时候是这样的，有些人你看上去很讨厌，但是我是好人，太明显，太明确的时候会被人马上忽略掉。你是一看上去很讨厌，但是另一个是喜欢的，我没有这样子，所以你头脑



里面会去过滤。但是手指向自己，自己播一个种下去，那什么时候指呢？“在你还没决定跟人买之前”“任何的人”可以指一下自己。

有些人，根本不管你买不买你要的产品，这时候做什么？这是一个做法；另外一些人，就算你不需要，但是他还是想尽办法说服你买得越多越好，你可以到那个隐晦命令，你可以看到他想尽办法让你买的越多越好，你会发现。但是最重要的是，你是客户主动权在你手上，我的问题是，客户需要是什么？假如你的产品是摆在你前面的，你会怎么做？你是客户主动权在你手上，多多少少你会知道你的是需要什么，稍微指一下那个产品，当你跟一个人买的时候，你会做什么呢？当说“买”的时候指向自己，买东西时是因为这个产品有好处，很符合你个人的需要，那你想下在未来他会怎么样帮到你，这里要怎么做？指一下产品，说自己很需要。其实钱是很多人都想赚的，其实我最想要的顾客呢，是我卖一种东西卖了很多年过后，觉得还是很满意，隐晦命令，所以继续来买。假如这个产品不适合你，你可以告诉我，提早去适应你的地方。

我们来看看第 39 页，上面有段话，最后一句话，删除掉。那段话跟整个东西是没关系的。我的经历是告诉我，我没有办法讲出第一句话，我是爱上我的。爱上我，喜欢我，隐晦命令。我唯一可以做到的是让自己成为让对方爱上我的人，不一定讲对方，两种做法，你可以讲对方，他就是对方，假如我是女的，我成为对方爱上的人，这是一种做法。另外一个做法，你可以让对方改变声调，可以爱上我。我种的种子是她可以爱上，这是一个做法。有两种做法，一种是我可以做到让自己成为对方爱上我的人，这是一种，另外一种是我可以成为让对方可以爱上我，隐晦命令，指自己，它就是变成我，我是那个可以爱上的人。

我是怕你突然觉得很怪。他们跟我在一起，完全看我们自己的决定，用隐晦命令，爱情火花这个东西，如果是没有的话，你常跟他见面，还是不可能的，如果有火花的话，就算你们不能见面，也会还是想起他。有些人就明白，一个是没火花的心锚，一个是有火花的。假如一个女人一提出来哪个男的再追她，我怎么说呢？就触动了没有火花的那个心锚。“因为我们爱上一个人不仅仅是看到这个人，听到这个人的声音而让你有一种很好的感觉，更重要的是你的直觉告诉你什么是好的”，这时候该做什么手势？这里可以出什么招式？“爱上一个人，指自己，不仅仅是看到这个人，听到这个人的声音”



而让你有一种很好的感觉，更重要的是你的直觉告诉你什么是好的”这该怎么做？“不只是因为看到这个人”这是我的做法，我故意做的这样子，“看到这个人或听到这个人的声音”好像在讲“看”，可以指着我的脸，“不只是看到这个人或听到这个人的声音”，为什么指口呢？是我的声音吗？“而让你有种很好的感觉”“很好的感觉”就是看情况啦，比如这个人坐得很近的时候“看到这个人，听到这个人的声音而让你有一种很好的感觉”我的手一碰下去，碰到她手的时候，这样做就很奇怪，“很好的感觉”是哪一种感觉？是两个感觉，爱情很好的感觉，同时触觉是不是感觉？所以，这一个感觉就跟爱上一个人的看到，听到，感觉到的是在一个心锚上，明白？

我在选择很好的感觉碰下去的时候是有目的的，因为是两重意思，双重意思来同步引导你之后，有时候，在你人生的战场上，你会看到舞台上的那个人，现在不是同步，在每个人的战场上都有一个舞台，当你看到那个舞台上的那个人是你最尊敬的那个人的时候，你就想象你就怎么样变成那个人，现在我在讲什么东西，这么巧我又是坐在舞台上，但是我用这个比喻是说什么呢，你人生的战场上，一定要有一个舞台，“那么巧，我有坐在舞台上，那个舞台上的那个人是你最尊敬的那个人”两重意思，到底是头脑里的那个比喻呢，还是江老师坐在舞台上，这两个东西就开始重叠了，所以你爱上一个人的时候，有时候是你看到这个人或听到这个人的声音而让你有很好的感觉，一讲到感觉的时候，就碰下去，那对方就觉得怎么样呢？到底是这一个感觉呢，还是爱上了的感觉，还是这两个怎么样，重叠了。“更重要的是你的直觉告诉你什么”我们来看一看这一段，“因为每个人的心里都有一把直觉的声音，当你把这个内心的声音放出来之后，这就是你找的，你就有一种你终于明白的感觉”

好，你们告诉我这个要怎么讲？这个应该不容易讲出来，这个学过催眠的人，学到我这么精才能讲出来的，注意我做？看我的手啊，“因为每个人的心里都有一把直觉的声音，当你内心的这一把声音在不断地重复告诉你”为什么我要指我的口？指的目的是什么？讲到这里的目的是什么？把我这一把声音变成什么？对方内心的声音，把我的声音变成对方的心声。“当你内心的这一把声音在不断地重复告诉你，哦，这就是你一直寻找的”这个要怎么做呢？“这指自己，你会有一种终于明白的感觉，我也有这一把声音”这有什么意思？我也有这个生意，这个有两个意思，我也有这个意思代表什么？表



面上代表什么？我也有这个声音，另一层呢？代表什么？我也有这一段声音，嘴呢，指也可以，不指也可以，因为这一句话是两种意思已经重叠了。这就是我给你们两个，一个是做销售的，一个男女关系的，你们可以从这边去研究，一个很好用的，这个练习很简单的，拿我们的书随便翻一页，然后看到文字，这里可以放什么，那里可以放什么，自己练习。你也可以随便拿一张报纸，一个专栏来看，我要跟一个朋友分享这个专栏，哪里可以放隐晦，哪里可以做什么，哪里可以做什么。明白了就先写自己的剧本，还有没有哪里有问题？

学员：触碰那个手的时候，是否有爱的感觉？下一次，女生会不会有同样的反应？

我昨天已经讲了，设心锚的时候，往往过后，假如你不做连接的时候，那个心锚容易被污染。所以设那个心锚过后，你要马上做一个转移，讲到自己的时候，碰她的手啊，或者说有时候，有些人，有些女生才刚认识我不久，就跟我讲，老师，你有没有想过跟我在一起？我那这一句话是用隐晦命令来做，碰触她的手，隐晦命令和感觉一结合。

未必是对的，是一碰的时候，那个感觉出来了，但是未必是连接在那个身上，你碰了过后，要连接在自己身上，或者是给的那个命令，你们不要怕那个心锚哦，有些人一碰，爱上她怎么办呢？不是这样的，心锚是不断的被环境触碰到的，你看一下爱情的，恐怖的电影，很多心锚就被触发掉了，并不是说你看了过后，你看你旁边的那个家伙就会爱上她了，不是这个意思，心锚还要跟命令做连接，才可以有那个效果和反应，好，其他问题。

同学：隐晦命令是短短的几个字。

老师：对，不要太长。

同学：比如一段话里面有，比如说，前面有，后面有爱上我。

老师：你可以，就好像我在讲那个朋友哦，会不会，爱上我，连接（示范），你爱上我，或（笑），你要这样子做是可以的，但是，通常我选择简单一点的，短的，隐晦命令那一段就是一个命令，而不是把那个命令拆开，可以这样子做，拆开的话，那个写剧本的能力要更强，你用的那个字要更小心，我就简单一点，一个命令就是一个隐晦，你可以这样子来做。

同学：假如我是写剧本的，一段段跟人家聊天的话，怎么播种？



毒辣 nlp

老师：你播的那个种，你要注意了，昨天我要你们打三个星星，同步引导，和隐晦那个重要？同步引导，隐晦命令不是这么重要，是调味，是加强，但是，假如你的同步做的不好，或者本身你承现的那个内容不够吸引人，那个情况下你加隐晦就没有用，调味就像加在鸡和大便上，一点用处都没用，但是加在大便上，一点用都没用，所以，隐晦不是最强的，是调味的，所以有人问我，要不要在些 EMAIL 的时候，用那个隐晦命令，可以，把那个字弄大，弄粗，变颜色，都可以，但是假如你卖一篇文章，那个 EMAL，根本是不吸引人的，那些隐晦命令就没有用了，明白？最重要的是那个，是写的那个讯息本身才能吸引人，昨天我讲了，那个同步引导呢，很重要的，就是这个意思，其他问题？

同学：假如在考场，我们是用笔的写的，画线的杯发现，怎么办？

老师：记得，最重要的不是隐晦命令，最重要的是内容写的好，你先集中把内容写好了，那个隐晦命令才有用，我不知道考场啊，不过，你一直一直画了，就给人感觉，考官就会感觉奇怪啊，还是太乱啊，这个我不清楚。

同学：如果我只是画线，会不会有影响？

老师：画线，隐晦命令是可以，比如那些 EMAIL，广告，你可以用画线来做隐晦命令，绝对能帮到你。

同学：刚才那个男女关系的例子，开始就把那好的感觉连接在一个动作上，最后还连接在自己身上，会不会更好点？

老师：可以，你要连接在自己身上。一，直接指自己。二，设了一个动作过后，在连接在自己身上的时候，语言上久要灵活了，等下你要跟她讲废话的时候，你的名字指自己的时候才触动那个心锚。

同学：那如果指自己的话，就不用设很多次了。

老师：就是一直讲好的，就指自己。就好像说，你最喜欢的男人是怎么样？她就讲啊，高大的？假如我不高啊，你说：哦你喜欢高的啊，假如一个高的男人，你一见到他（演示），注意啊，我不是在讲高的时候指自己，我指自己的话，是不进去的，特别是那个女的觉得我矮的话，讲：你这高的男人呢，讲高的时候指自己了，她就不感觉高了。说：假如你一见到一个高的男人，这一个人，你看，我分开两句：你这一个高的男人，是一个人呢，给你带来什么感觉呢？回保护我咯，安全感咯，其实换句话说，高或者其他，有

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



些女人喜欢高，有些女人喜欢警察，是因为这个人给你们带来安全感，会保护你，明白吗？你是这样子来设。其他问题？

讲故事

他是把自己的那个，你整篇隐喻的某个颜色放那个比较深的，其他浅的，举个例子，我隐晦给你知道我很有钱，就算我跟你加强那句话，我很有钱，不错，我是隐晦，但这个不是命令来着，我直接告诉你，那个人听了这句，他的潜意识，要做什么？所以那已经没有用了，那个男人跟女人讲：我下面很长，so，没有任何的行动了，这样就不重要了，你要放隐晦命令，你看那些：之前并请我的客户，你加深的话，反而比之前说，我有这个，我有这个要好，但也不会好到哪里去，只是对比起来，好一些。

好，给你们看一看，第 20 页。昨天讲的那个故事。基本上，我认为是这样的，你们每一个人都是很吸引人的，原因是这样的，只不过你们没有办法把自己的人生经历，剪接出来，假如有一个很厉害的导演，把你人生的故事写出来，再把它接起来过后，应该，我认为会拍出来一部电影，是不会亏钱的，每一个人过去人生经验，只要满 20 岁以上，应该发生过很多精彩的，感性的事情都有发生，看你怎么样去剪接了，加起来，看起来就会很好了。问题是你见客人的时候，或看看这些朋友，那些人没有时间去认识你，可能要认识你很久，才知道你是个孝顺的人，很久才知道你是怎么样怎么样的人，其中一个，我们是说不完这个过程，人的头脑是，相信故事多过相信资讯，比起来，故事容易记起来，人过去的几万年，每一个文化的历史是怎样传下去，通过讲故事，所以头脑记故事容易。

好了，假如有一人跟你讲一个笑话，你会讲了这个笑话，真的很好笑，假如有一人连续讲了十个笑话，你很开心，你会怎样回应？你这个人很好笑？一个，你觉得这个笑话很好笑，十个呢？你觉得这个人很好笑，这个叫做印象了，所以从故事里面，都可以带出你想要的印象。在香港，台湾有报纸是 NO. 1，是什么？？？日报，最出名的是什么，八卦。就算是那些很差的报纸，在马来西亚，英文叫？？？这些小报是很赚钱的，为什么呢？里面包含的东西，很多人是不会相信的，不过那些人还是要看，他们还是要看，为什么？因为够八卦。

人是喜欢八卦的东西，精彩的故事，你有方法把自己的精彩的部分告诉



毒辣 nlp

人家，听的人会对你下个判断，为什么要用精彩的故事？是你自己的，听的人才能把对你的印象种在头脑里，举个例子，假如我讲一个笑话，你觉得很好笑，我讲了十个，你觉得这个人很好笑。我讲一个很好的故事，他觉得精彩，连续五个呢？你们头脑会下个判断，你的判断是错的，错的会是这个人很精彩，而且机械式反应，有一次就有二次，三次，过后就成机械式反应，只要你讲了3,5个故事以上，他的头脑里就会机械式反应，这个人是精彩的，他就用见到精彩的人的那种行为来跟你互动，所以为什么要你们要准备起码一个精彩的故事，我本身就有把精彩的故事记录下来，记录当时有写下来，精彩的故事有40多个写下来的，感性的故事大概有30多个，但是其实不只40多个，其实很多个，每个人都很多个，只不过你们不习惯写下来，只不过你们没有留意到，其实人生是很精彩的，Ok，明白？每个人都是很精彩的，要知道这一点。

那么什么事精彩的故事呢？短的，因为人的注意的长还是短？很短，所以你的故事，差不多3分钟里面就要讲完，当我学这种讲故事的时候，其中有一次我约我前任女朋友，第一本书里面有看到，跟她聊起，我最近学的那个讲故事的，她说，其实我第一次见你讲的故事，所以我才对你有印象，其实我已经忘记了。

她说她是，星象教育，她是真的，我说你去英国读过，很特别哦，这样子，你去英国的时候有没有遇到过，她说她知道，（英文），这个字什么意思呢？有没有人知道？是正式学术的那个信仰的。我就问她，我说我在加拿大的时候，我去过一个教堂，多伦多有个，我现在已经忘记，应该是在sofa附近那边，当时有个人介绍。

我当时去的时候，跟她聊天的时候，5分钟里面就讲了这一个故事，就让她对我有一个很深刻的印象，所以故事大概是这样子讲。我当时我跟我的朋友，说我是马来西亚的，有多少马来西亚人有机会进教堂，没有什么机会的，所以我香港的朋友，这么巧，是一个庆典，所以当时我们排队，进去一个礼堂，是很黑暗的，里面有一张小桌子点了一些蜡烛，我们一进去到的时候，那个门口有一个丑男，有4个女的站在那边，我是第一个走进去的，一进去，第一个女孩是个少女，穿的一些奇怪的服装，拿着一些花，在那吟诗。过后，就拿了一朵花就交给我，东方人的仪式。第二个是个20多岁的女生，蛮漂亮的，我是夏天，我就这样子咯（笑），我一弄得时候，她就讲不出来了，（大

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



笑)，我是夏天，我代表什么，拿了一块？？给我们吃，秋天我忘了，最后一个女生是个老太婆，头发银白的，长长的，吟诗？给了一块冰块，拿了四块礼物后，进到门口，有两个女生蹲在地上，叫我脱掉鞋子，把脚放在盆里面，倒热水，另外一个女的就跟我洗脚，洗完脚后，另外一个给我擦干我的脚，跟我讲，第二个脚放进去，就跨过那个盆，顺时针走，到这边，就坐下，最后 80 多个人就坐下来了，我坐在这里，我香港朋友做在我旁边，他们就开始了，其实没什么大不了的，跟什么一样，唱的歌不同而已。

然后，最后的时候呢？中间那个小桌子呢，有蜡烛有些东西，有个女的就拿着那个香槟，很大的，有红色的那个意义在里面。就在那边擦，捏什么，我的朋友就问我：不知道是什么，80 多人，80 多口水，喝不喝？我说我不知道，然后那女的擦的差不多的时候呢，向这个方向走过来，因为在门口这边有个人，服装很奇怪，盖着自己的头，我猜测，他就是第一个人喝的，这个人呢，他喝的时候，我拿在我的手上，我不敢喝，我只是（笑）。

暂停一下，这个故事当时就是我见我女朋友的时候，前 5 分钟就讲出来的故事。假设一下，你刚认识一个朋友，听到这样讲，你会下个什么判断？这是一个什么人？很冒险的？还有呢？会下什么判断？当然，可能那个基督教徒，那个也不是我要的那种，我讲的这个故事，你想一下，有一个人跟你这样讲，你会觉得这是个什么人？冒险？好奇？探险的一个人？

这个前女友，分手过后才跟我讲，当时听你讲这个故事呢，她的感觉就是：她是主动把电话给我。当他人听了这个故事，会有很多个印象的种子。好，那么这一种所谓很精彩的故事呢？我可以举一些例子，这些是真实发生在我身上的故事，其中一个是我在地铁里面坐着火车，在我旁边，有一个样貌很清秀的女生，她打电话，讲的很甜蜜的那种呢，很甜蜜的，甜蜜到身边的人都觉得，我也觉得很甜蜜，因为是女的，我也觉得很甜蜜（模仿，大笑），但是女的，我没问题的，我听了很舒服，我心想，电话一盖上的时候，我就顺便跟她讲：我估计那个男的，聊了不久，另外一个电话，她一接：什么事？Ok,再见，当时那个是我老公。好，刚才多久讲完？其实一分钟都不到，我是拉长了一点，我算过，30 多秒，是要短的，有一些东西，是你没想到的，这些所谓精彩的，你自己呢，准备一些关于这些这样的，以后，认识新朋友的时候了，就讲一讲，听了一个不过瘾，第二个，又很过瘾，第三个又很过瘾呢，他潜意识的机械式反应，3 次后，精彩的印象就种下来了。



那么这种精彩的故事呢，你们要问问自己了，你的故事要怎么样去做剪接，一个故事呢，要做的好，放一个图片给你们看，这个是情绪，这边是松，这边是紧，紧是可以是正面也可以是负面，大部分的好故事呢，不好听的故事是这样子的，全部是资讯，资讯，时间越久得话，听的人越来越闷，没有任何情绪，叫不好的故事。

好的故事通常是怎么样的呢，紧，然后？松，一紧一松，一紧一松，这就是好的故事，松紧交替的。能不能够一直不断的紧下去呢？不能，刚开始是很紧张，完全是不一样的，有一个电影，那是我头一次看科幻电影睡着（笑），它一直制造了很多紧张。你能不能够看半个小时。打一下，紧，再换其他的，松紧松紧，就可以一直看下去，一直松，一直紧，都不好。好看的电影，好听的故事，它一定是又紧又松的。

举个例子：有个电影是儿童电影，叫猫捉老鼠。一个小老鼠讲话，我是在电影业看的这个，我是顾面子得一个人，这么大一个男人去看，我就抄写了那个对白，那个时候还没有 DVD，后来才有。开头的时候是有同步引导的人，引导那两个人去，里面有一幕，很经典的就是，又紧又松，任何好莱坞电影都可以看到，那些卖座的。那个小老鼠，叫着车，去到纽约的公园，晚上到那边的时候，小车一下子抛锚，不能动的时候，镜头就看到一些猫的影子，情绪会怎样？紧张。（笑）那老鼠下车，就弄车，越来越紧张。紧张过后，猫还没有走过来的时候，老鼠弄好了，就进去，关了门，现在情绪怎样？松？它就驾车走了，那些猫越追越近，又紧，差不多的时候，那个车一跑到，嘭，冲到一个悬崖，跌在一个水，跌下去，开始紧了，车浮上来，小老鼠没事，那猫不可能跳下去，就一直喵啊，然后就松了，但是我问你们？瀑布（大笑），又紧又紧，又没事。

ok，明白呢？就算是一个废话的故事，没有内容的故事，你有办法弄到又松又紧，听的人就不能够控制自己，就一定会听下去，明白吗？ok，所以，你的故事你准备好了吗？你跟人家讲的时候，假如你一直讲，发现对方的反应，他没有集中精神听，他没有追问你，表示他们没有动情绪，所以你就要做剪接，要改，注意一下，你不是做记者，记者就是报道事实，但是我的意思是，传统的记者是要报道事实的，你的工作不是记者，你要的是讲到故事过后，制造一个印象，制造情绪上反应，这是你们的目的，所以你们的故事要剪接，太长，不起情绪就要剪掉，把它们情绪化。



我举个例子，在第一本书，还记得跟一个空姐拿电话，跟她讲：有诚意
的话，就交换电话。还有前半部呢，是，那一个事情之前的六个月，从滨城
飞回吉隆坡，那个空姐，在起飞过后，她就开始讲那个安全的，她坐在那边，
我坐在第三的样子，所以能看到她的样子，只看到她的半个脸，读的差不多的
时候，就看看乘客，读到，看过我那边过后会有什么后果？电她，她一看
过来，我就盯过她，一指呢，她停了下去，再开始读，下飞机的时候呢，我
就跟她讲，我用隐晦命令英文跟她讲。是有前半部的，才又后半部的，才拿
电话的时候，称赞她，过后才拿的电话，假如我写文章写到那里的时候，把
两个故事，前因后果都讲，这个流程就是什么呢？明白吗？你要问自己，
我写那篇文章的目的是什么？就把那些不重要的那些资讯全部剪掉，只要你
不要剪到一听是不逻辑的，就可以了，剪接太多久不好了，只要还有逻辑，
就剪接下去。

那一个资讯，剪了过后，入门之前，我还要让他抱一个男人。其实那不
剪也可以，因为那个笑话，他是胡须，他不是百人，也不是黑人，叫什么人
呢？他买了一些香油呢，就点一些什么，点一点我们的额头，要报告刚才我
讲了就把他剪接出来，ok，我还可以剪了，再出来，就吃很多东西，吃东西
的时候，真的就，完了过后，那些电影，他们吃东西的时候，摆什么羊腿啊，
长长的桌子，摆什么羊腿，摆很多食物，当然有人切，摆在那边，好像吃自
助餐一样。

刚才讲的就是剪的，进去的时候，整个过程就没有剪了，因为洗脚那个，
是精彩，你刚才听我讲故事的时候，少女给我一朵花，一听到夏天的那个女
生，她忘记了，因为我电她，情绪起一起，老太婆，起一点点，洗脚的时候，
坐下来，唱歌，情绪没有起，红色的液体，好像是要起了，我的朋友问我：
80 个人的口水，紧张，她走过来交给那个人呢，松，我心里就想，传过来，
tmd，ok，你要注意那个故事，我是特意不讲出来吃东西，是有理由的，整个故
事最高潮是哪里？是饿了，喊另外一边，那个是罪高潮，所以过后就要停，
不要讲，再讲的话，情绪就要下了，明白了？

这样子来讲：80 多个人的口水，但是我讲那个故事的时候，我的内心的
想法。第二个想法是：那个人一喝，我心里就想，逆时针传。那么这两个那
个有情绪。希望他传给我，结果传那一边，80 多个人口水的味道，这个就变
得很好笑。所以，最好笑的时候，最好就要停，因为之后我讲吃东西，我再



毒辣 nlp

讲精彩，不能够精彩的过程，那边最好笑的时候，这个就是讲故事的时候最要领会的。

不需要讲，他问就不要紧，他问你可以讲一些资讯上的，但是那个故事，在那边一定要告一个段落，不然的话，你这样子讲下去，讲到吃东西，才告一段落，那个情绪已经是跌了下来，你要讲到最高潮的时候，停一停，那个人才有期待存在。

当我讲这个故事的时候，很多人把很多印象呢，这个人很精彩啊，就讲那些很过瘾的故事给我听，这是其一，其二，有些人会比较笑，会笑，就会哇，会笑，有些人就会皱眉头，这样子得女孩子都有？我不知道，所以她就会很生气的，没有想到有这样一个结果，这就叫做精彩。那个故事，场白是真的，我当时确实想过这样子来跟他讲。

我现在这样子讲那个女的时候呢，会不会把那个女人偷情的印象，种在我的身上呢？除非我这样子讲，我很认同这个女的，或者，讲了这个故事过后，给一个结论是什么？其实呢？人就是这样的咯，男人，女人在一起，就是我骗你一下，你骗我一下，这个就种在我身上咯，就算我不下这样结论，我就把那个东西种在自己身上，不然只是精彩的八卦而已，有些人皱眉头，她不是皱眉头我，是皱那个女的，但是，不是对那个精彩不精彩的，还是精彩的，她只不过是道德上，不能接受那个女的这样子。

就是有一个，很精彩的故事，怎么样去打乱他，他讲了一半，你要打乱，你要有一个理由，你要直接去挑战他的，你看你的身份，看那个场合，适合不适合。你这样子说：电话一打肯定会打乱这个东西，假如那个人是上过我的课，打乱了，怎样做呢？（示范，笑）但是，我回去那个原？？真的是要打乱的。你要这样子来做。那么为什么要讲感性的故事，精彩的是吸引人的，感性的故事呢，特别是你要卖出一种特定的印象，其中有个故事就是在，心魔行销里面，我有提示到，但是没有讲出来，里面讲到李老师有讲有狗的故事，那天我就提示了，提示的目的，就是让别人来上我课，说我的那个故事就是我的杀手锏，这个狗的故事呢，是当时我用的之后，才吸引人的，我发现是怎样的呢？

假如我是跟女生约会的话，没有讲这个故事呢，或者没有其他擦火花，通常就是见过3次，就没有戏了，我不是靠样貌的，通常讲？？就有效了，假如我不小心讲这个狗的故事，通常跟这个女生，就会一直想见我，我讲这

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



个故事的时候，里面的那个结论改一改，我下这个结论的话，那个女的就会跟我就会有那个事情发生。这个结论要怎么样来讲呢？上过追女班的，听过那个故事，不过没有讲这个结论怎么讲，因为这个结论是 NLP 里。

那故事是这样的，也是真实的，发生在加拿大，我人生见过最美丽的东西，我问那女的，有没有见过最美丽的东西呢？我见过最美丽的东西，发生在加拿大的时候，有一天，下着雪，我在巴士上，在前面是一个女的和她的孩子，一个非常可爱的小男孩，戴着手套，一个是，另外一个是这样，那么久，当时就过了不久，有个男人上了巴士，他一座下来，他把他的衣服一拉下来的时候，里面有两只小狗，很小的小狗，那小狗可能是第一次上巴士，所以那小狗非常非常的兴奋，这个男人，他是失业汗，没有工作，他家里收了很多小狗，他就问那个妈妈，要不要买只小狗，给这个小男孩呢？就跟小孩讲，可能那小孩是第一次见这么可爱的小生命，很兴奋，然后这个小狗可能一生也没有见过这么小的人，小狗也很兴奋，这两个这么可爱的生命呢，那么久需要引导他们，就抱在一起，那个小狗就舔那个 BABY 的脸，刚开始那个小男孩就笑的很开心，这幅画面，是 Nlp 的招式，是我人生中见过最美丽最美丽的东西，但是我觉得这两个美女呢，但是我可以很好的告诉你，这一副画面，我肯定会永远永远都记得。（哦，哦……大笑）刚才讲的时候，我还没有放情绪进去，因为我现在是讲这个，做老师有老师的责任的。

我不放情绪，放下去就会蛮经典的，这个一讲呢，刚才是用心锚来做的，心锚怎么来做呢？这一副画面是哪一副呢？两个意思，一个意思，是狗和小男孩的画面，另一个，我现在从心锚的层面来给你们解释这个招，换个角度，不要从心锚，我们从播种，那个印象播种那个层次来解释，我播的什么印象，你听我讲这个故事的时候，觉得我是什么样的？喜欢小孩？还有？爱心，这个就是人的头脑里面笨的地方，为什么笨？很多人就会认为你喜欢狗，喜欢小孩，你就不会坏到哪里去。老实说，喜欢小孩和狗是两回事，是不是好人，是不是一回事呢？不一定。我是好人！（笑），但是我的意思是说，就是要告诉你们，就算那个人是好还是坏，喜不喜欢狗，和有没有爱心，是两回事，人很喜欢断章取义。

我确实当时那一副画面是真实的，这个样子，我也有讲到，这个是真实的，不过真实的讲一些故事的时候，我发现人对我的反应是不同的，男人对这个故事有反应，和女人的反应哪个大呢？女人。之后不小心就对女人就讲



毒辣 nlp

这个故事，原来我讲这个故事是播什么种，才有这个效果，之后我在开始系统的用这个故事，策略性的用这个故事，怎么样讲呢？要靠一点点演技，不是完全一摸一样的，是说，当那个狗舔小孩子的脸的时候，笑的非常开心，当时那副画面呢，是我人生中见过最美丽的东西，我觉得是最完美的，假如我跟一个女的在一起的话，不过呢，假如当时你的？？也在那边的话，这幅画面才是真正的完美。（笑）这一种，你一讲这个结论呢，那女的通常就会跟我就会发生哪些感情上的东西，另外一个女生，我讲同样一个故事，最后的时候，这女的时候笑的时候，是非常非常的真，我趁讲了这个故事过后，过来几分钟，她一笑的时候，我记得你的笑脸，就让我想起那个狗和小孩，因为之前刚讲了故事，那小孩子给狗舔脸的时候，那种笑脸很真，又会发生感情了，我是把那个故事的意境跟这个人的互动，开始连接在一起了，Ok,简单的就变成了，就变成了意境，变成了现实，明白吗？

电影示范：幸福终点站片段

（备注：游牧人奸的好人读书群文件共享里）

看一看电影的那个情节，我是没办法把那个就是，字幕已经坏了，那个声音，我希望你听的清除，这一套电影呢，是幸福终点站。

这一幕呢，有没有有些人是看过这部电影的呢？我要解释一下：这一个东欧的某一个国家的人，他要去纽约。去纽约的时候，他的国家的政府就倒台了，倒台了过后，他就成了一个没有国籍的人，他的护照不受承认的，所以纽约的机场海关的人，不给他入境，也不能送他回去，就在那个机场活了9个月。

在过程当中，就认识了一个空姐，他们就开始有一些互动，有一些火花，然后呢，那个他就没有跟空姐讲，他其实是无家可归。后来知道了他这个秘密，就问他：为什么骗，不给我讲呢？这一段时间，我只是以为这么巧的见到你了，然后就问他，为什么我会看到你拿着一个花生的那个罐头，铁罐头，因为是有有人报告给她，神秘的罐头一直拿着不给人的，就想知道他是啥，到底有什么秘密。我要给你们看的那一幕呢，就是他拿着罐头出来，讲一个故事，你要听这个故事，这个故事的情绪是很厉害的，是电影的一个高潮点，然后，这个故事一讲完的时候，我要你们看了，他怎么样把这个故事的意境转移向的，这个现实的互动。

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



暂停一下，他开罐头，拿出来一个纸，这个就是杰斯音乐，他说在多少年得时候，看到一个报纸，他说在报纸上看到杰斯音乐团的那些照片，他一直看，看了整七天，她就问他，是谁，他有讲一些杰斯音乐家的那些名字出来，那个看了之后，他要写信给全世界的那些音乐，纽约还是哪里。人家这些修女帮他写信，假如是看戏的话，就会把那情绪中断，我们是来上课的，不是看戏的，所以我要中断来解释，真正看戏的这边的情绪第一次久会爆满，他说把信寄给全世界的那些音乐家的地方，他就开始等，一个礼拜，一个月，一年，他等啊等，等了 40 年，情绪就开始，观众第一时间就会动，他说那些音乐家就签了名，寄过来给他，这边情绪又是再动了，然后就？？？一直等，会不会？你要记得，因为等一下了，他会用？？的这个字来把故事的意境结合，而且他是用那个？？的原因，之前他等着一个，有夫之妇，等着她的男人跟她离婚，是什么呢？你注意这几个字，他是怎么样把那几个字重叠起来。

（继续电影）

他说怎么样？他爸妈已经死了，签名还没寄回来，看他怎么样播那个种。

（继续）

他说去纽约拿最后的一个签名，刚才那个罐子，Ok。

（继续）

那女的就问他：你是不是为了你爸爸妈妈做这个的？他说：可能是？？？差不多是这个意思，英文的翻译不能够完全的。

（继续）

他这边是讲：你常说，你一直等这些事情的发生，每一个人等的事情呢？

（继续）

在等什么？这个就是，故事的意境开始怎么样呢？变成现实了，这一点的时候，那边意境就变成现实了，我是等，是等什么？等你。那故事本来是跟她有没有关系的？现在变成好像有关系了，因为这个等的这个字了，她之前听了很感动了，他是一个怎样的人？孝顺，有承诺，把承诺的事情死要做给女人，又有印象，又很感动，这个东西结合，就变成了他们之间的那个什么？互动。KISS 这个东西，明白吗？

关于 NLP，刚刚这个情节，有没有问题呢？所以，我是鼓励，我是喜欢



看电影，美国电影，其中除了欣赏，享受这种好的故事，我本身拿它们做为我的教材来讲，把它们里面的招式变成我们平常可以用的，我看那个电影叫做？？？他是一个雇佣兵，日本人透过一个美国人雇佣了他，但是雇佣他的那个老板很讨厌那个人的，有一天呢那个老板就取笑他，就讲他怎么怎么，他很生气的，不过他是老板，他不可以骂他，当时我在电影里面，他就跟老板说：我是雇佣兵，只要人家给了我 500 块美金，这个很多年前，他们要我帮他们杀谁呢，我就帮他们杀，他要上，你给我 500 块的话，要我帮你杀黑人，我帮你杀，你给我 500 块的话，要我帮你杀黄皮肤的我也帮你杀，你要我杀？？的人，我也帮你杀，只要你给我 500 块，不过呢，要是有人要我杀你的话，免费的，（笑），电影里，用这种笔记簿，就抽了出来，翻了有一页，是没有写东西的，就拿出笔凭记忆在记，然后才 TMD 知道有 DVD（大笑），之后才知道不需要那么辛苦，不过翻版的那个对白呢是全部错乱的，全部是翻译错误的，所以鼓励看的时候就这样子来抄，抄那个对白，看那个故事的意境怎样去改，这一种，你们要学这种讲故事的话，等下午茶过后，会给你们一些练习，怎么样来讲这些故事，不过假如你们是想看这些电影，角色是讲很多故事的呢，你们可以买，这是课外话题，刚刚的故事，有什么特别的？就是这宇宙有好的外星人，有不好的外星人，战争，人类在中间就有矛盾，故事很普通，不过它最特别的地方是每一个角色都很会讲故事，其中一个角色是一个医生，当时的故事是这样的：

太空上，他们一入口的那些的食物，他们全部是要检查，那个医生呢，医生就跟那个保安队长讲：你的血压已经高了，这些肥胖的食物不可以再吃了，这个保安队长就走私一种食物，就是橄榄油，因为之前有一个故事，那个保安队长跟那个医生说：- 我的爸爸是一个很会讲话的人，不过每一年爸爸就就是一公斤的橄榄油，一半的牛油，煮，然后拿走面包，沾那个牛油，这样子来吃，医生就讲，你不可以吃这样的东西了。当时我的爸爸，每一年就会煮这个东西给我们吃，可能是他想用这个方法来告诉我们他爱我们，因为他不是很喜欢讲话，他就这样子来做，这个镜头放去一边，到进入结尾的时候，医生发现，这个队长走私了牛油和橄榄油，医生就问，你为什么这样子，他说没有，因为最近打仗，大家都很辛苦，之前我有受伤，你有照顾到我，其实我是想煮给你吃，（笑）明白吗？

这个故事的意境开始怎么样了？你想像一下，这个人的感情就怎么样



呢？就加强了，ok，那么这个？？其中有个故事也是很过瘾的，他说他小时候很喜欢听下雨的声音，一听到就会睡的很舒服，他说他当时有一个很重要的考试，之前呢很紧张，睡不着，这么巧那一天晚上下雨，他说哇，我真的很棒，今天下雨了，我会睡的很舒服，第二天起来就会很精神，去到考场的时候，看到每一个朋友就会很憔悴的，很辛苦的，别人问：你怎么今天这么精神啊？他说：没有啊，我昨天睡的很舒服，下了一场雨。朋友说：昨天没有下雨啊。他说：奇怪啊。他回家的时候才知道，他的爸爸昨天做了什么？拿了个水龙头射在窗口那边，一直这样射，不知道射了多少个小时，他才睡着。这整个那个剧的故事是普通的而已，每一个角色讲的故事呢，我一听就：oh,shit！妈的，又一个故事。就这样子来抄，当时是英文的，有机会的话，可以去这个是收藏，我想问台湾的朋友，是不是有一些书把那些连续剧的英文是给写成书的，有没有其他人知道？

假如下一次你们再来上课的话，可能是念力的，或者其他什么样的，你给我一个 EMAIL，还是怎么样，因为我要哪一些剧你呢，你帮我带一个过来，我会给钱你。

影响策略

我是越冷门的我就越去掌握这些资讯，以后写这些东西关于。举个列子，基督教里面那个有一个人是给耶稣用来复活，死而复活，那么很多人就认为耶稣把他能弄复活。当时他经典的计算是有问题的，是因为不知道什么世纪的时候，他的教众是因为要改那篇文章，他邀请了教会的学者帮他改，然后那个学者说这个是上帝的文字，不能够乱改。然后那个教众为什么要改呢？那是因为忘记了那篇新约圣经，我忘记了，他在坟墓里面，当时有人经过坟墓的时候呢，听到拉撒哭泣，在那边哭。那么死了怎么还哭？都已经死了，怎么还能哭？

那个学者去研究在看以前文化的时候死是有两个意思的，1：一个人真死 2：人心中已死，人心死的意思是一个宗教不接受你。在宗教里叫 non-acceptance 他不接受这个人是我们这个教里面 non-acceptance。在宗教的立场那个人就是怎么样死了，那么他说耶稣把那个人救活了的意思是什么，他跟那个教会的人谈判然后怎么样，慢慢教会的人再接受回那个拉撒就叫死而复活，这是其中一个学者的一个解释。



毒辣 nlp

另外处女生孩子，有另外一个版本。处女生孩子的意思是在古代的修士或修女，不错是保持独身主意的，不可以有性行为的，不过每三年会搞一次。就是他们有文典记录，原因是她们要生出一个孩子，这个人，是以前跟她们 church，她是要传给这个有修士的学童，或者祭祀的学童的人才可以承接那个庙。你是王族的学童你承接那个王宫。

处女的意思呢，另外处女是可以形容谁呢？所有修女她们都是用处女来形容的，处女生孩子是什么意思呢？一个修女还不到第三年的时候中间跟一个人搞了，生了孩子所以叫处女生孩子。所有历史是很过瘾，不同角度来解释，这些东西我们很有兴趣，这是越奇怪的越有争议性的东西越有兴趣。

有些人讲 NLP 是一门宗教，我的看法是什么？任何一个团体里面都有很迷信的要研究，保险是一个事业也是一个什么？宗教。宗教都有些？传教也可能是宗教里面？NLP 里面确实是有人把 NLP 当成宗教，什么东西都是要用 NLP 才可以解释的到，什么东西都是 NLP，也有人是这样子，不过这一个假如有人这样做了的话，其实是违反了 NLP 当时的创办人的原意。

当时的创办人是说任何一个，我们遇到一样东西的时候，起码有多少个选择，可以有三个选择，他说 NLP 只是其中一个选择，就是其中一个思考模式，另外一个思考模式可能叫权谋，另外一个思考模式可能叫做宗教，另外一个思考模式可能叫做其它东西。假如他说一个人只有一个思考模式的时候，那个人的那个行为就变的不灵活，那么选择也不灵活，本来 NLP 那个最主要的那个一个思想就是说人是要有多过三个选择以上才有机会做人。那这种是一种选择。

所有假如有人把 NLP 当成是一个宗教的时候，确实是这个违反了 NLP 创办者当初的原意，从另外一个角度来讲，NLP 确实可以解释不少东西，所有当一个人用它来又是解释这个又是解释那个的时候，错觉上会感觉有点像宗教。当然它还是有个领域的，它不能用 NLP 来解释为什么会有海啸，这是解释不到，宗教可以解释的到，上帝不开心。所有现在对地球不好了，这全部都是解释，宗教有宗教的解释，NLP 是做什么？所以假如是从这个角度，我们又不能讲 NLP 宗教，因为它不能解释所有的东西，宗教是什么样呢，它的解释是包山？包海，什么鬼都包了就是宗教。

同学：老师，如果我们是做销售员，我们要在我们人家不到第一次的见面成交不到，那我们要怎样在最短的时间，当顾客和我们离开的时候，留下

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



一句最美的话语。

老师：你之前要看这人对你的反应怎么样呢？你觉得他当时反应呢，他好像他把那个叫做兴趣不大，承诺感不大的那一次你不一定要成交，那一次你讲到最高潮的时候，最兴奋的时候讲一个理由，我还有下一个客人，一会再不去的话会塞车，找不着他，我觉得你现在还没准备好，不如下次我发个样本给你吧。最高潮的时候走，他才有那个叫做期待，叫他记住你。我们讲故事讲到最高潮时候就要停，不然的话就破坏了整个的气氛，所有你是讲到最低潮时候你才走，他有没有兴趣再接触你呢？没有。

其中一个很简单的方法就是，有些人跟我说他跟他女朋友不能常常见面，他不知道要怎么维持，他说他只可以在电话上跟那个人沟通，说怎么办。那是不可在电话上跟他讲话，讲到最兴奋的时候最爽的时候走，讲一个理由出来要大便，找个理由，就是在最兴奋的时候走，她才有期待去接你下一个电话，就不要等到，特别是有些人，他可能是很需要对方的时候，他一直跟对方在电话上聊，然后很兴奋，很兴奋的时候他希望继续保持兴奋下去，继续保持兴奋，人的兴奋是有一个限度，他可不能不断地兴奋下去，兴奋差不多的时候他开始微笑，那么你想再把他推上一点点那就要开始下了，那么你等到下了，之前那边对比是注意到了，这里你才终止对话的时候。奇怪感就不像样，所有最好是上，上，上，他的情绪也是动着的，你不一定上到最大，因为你永远也不知道最高是在哪里，上上上上到差不多了，还是上着的时候，他就哎呀可以了，朋友叫我出去了，可以出去了，我约了朋友？下次我们再谈。这个是有些客户也是这样子，没办法开始没办法成交的话，在最高潮的时候走。

这一对夫妻要领养一个孩子，看到很多小孩他们不知道选谁，然后他们一坐下来心里很爽不知道选谁，坐在这里，有一个小老鼠它会讲话，刚开始小老鼠是推销其他的孩子。然后那个小老鼠就开始做，他逐步引导做的非常好。刚才那夫妻讲的话是老公讲一句，基本上是他还没讲完老婆就讲，老婆讲一句，那个字还没讲出来老公就讲了，这一个就是假如模仿一个人的时候，模仿有共鸣，有些人可以做到。

在我的那个第一本书有讲过我模仿一个那个台湾的小姐，勾魂夺心洗脑，刚刚看了 NLP 的书我就模仿，模仿两个月了就拿她模仿，其中一个理由她很放心把她很多秘密告诉我，其中的秘密还跟就是她的性有关的，她肯告诉我



毒辣 nlp

呢，是因为我们聊天的时候出现了那种状态她讲一句话出来，他说在她的学校她是学钢琴的，她说她们学校里面有个韩国的男生，好像对他有意思，不过那男的跟她互动的不是很好，我就讲了一句话，我说你觉得他是一个 jeer（混蛋）是一个英文字，“混蛋？”差不多是这个意思。我就把她头脑里面拿出来讲，所有她才会觉得对我呢有互动的感觉，所以刚才的这个互动是有可能做到得，假如你模仿很深入的时候，这种会出现。这个是题外话，主题还是推销小孩。

还是这边开始推销其他的小孩，你不需要担心选哪一个。因为每一次都是一样的，每一次来选都是一样的。现在就开始它的逐步引导，它说你会觉得很紧张你又不知道做什么，它现在是做的哪一部分？同步，因为这对夫妻不知道选谁，这个小老鼠就说，也不知道选谁也不知道怎么做？同步刚才的感受，声调开始改变，刚开始很紧张不知道选谁，然后你遇到其中一个，遇到一个它成交下来了，你跟他讲话选谁都可以。就跟老鼠讲话，双重的意思是怎么样？然后呢不知道为什么这个就是你想要的，有没有人不明白刚刚的老鼠。

同学：它是要这两夫妻领养它。

老师：它没有这么奸，你看看它的样子多可爱，这老鼠如果上了我们的课，这个对白就恨完美了。它也没有假设自己，它只是同步引导那对夫妻，它说刚开始的时候你不知道选谁很紧张，然后你见到其中一个，哪一个呢它没有讲，然后你就讲你就跟它讲话，刚开始不知道为什么？你跟它讲话去认识它，然后呢？不知道什么原因，你知道那个就是了，它声音改变。这么巧谁想跟谁讲错话，两个夫妻讲错话，两个意识重叠了，所以不要小看了这些电影，也有东西学的。你跟你的组员做那个练习是很紧张的，跟你的组员讲出你的故事，可以是精彩的可以是感性的都不要紧。听的人？三个人不够前后一起六个人，多几个人来帮你听你的故事，直接的告诉你，假如你听着讲故事的人，他讲的时候你的情绪动也不动的话你要怎么样？最起码讲故事的知道，我以为觉得很有趣的东西别人是觉得是没趣，那就要把那个故事要怎么样呢？（英文：qie s ↓）ok，明白了？

你跟你那个组员那边六个人一组，不要讲的太长。组员给你回应就是说太长太怎么样或这些都讲的很好，你要给他一个回应。那么不要太过给面子，如果你听到很闷的话，你回他说不错啊，不要这样子来做，如果你真觉得是

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



闷的话，在这个教室，拿着你的准证指名道姓讲他讲的很烂（笑），因为你们来的目的就是要大家学到。好，你们 6 个人一组，我来解说。

（练习中……）

老师：好，暂停，我想听听哪一组哪一个人是想分享他的故事的？然后我现场帮你们剪接，那么你们就很快知道我的那个模式是怎样的，有哪一组或者哪一个人是要分享的呢？

（粤语分享……）

老师翻讲：他讲的故事有多少个事听不到的，OK，勉强翻译一下：一只狗，我不喜欢那只狗啊（都笑），他讲又一次游泳的时候有一个水泡，那只狗以为我要淹死了，那只狗就跑过来就咬着那个水泡，就拉那个水泡，他很生气，就踢了那只狗，后来有一次呢他们那有个人很喜欢偷东西的，那个人就来到他们家附近，有一个晚上就在那边偷看，就看到那个狗被铁链绑着，所以那个人就爬进来，那只狗呢就挣扎，铁链挣扎脱了，就去咬那个人，那个人就后来就到那些动物不知道什么协会的人就说这只狗呢，主人没有好好照顾这只狗，没有把它戴口罩，这只狗是有危险的。然后那只狗呢？（有插音，听不清）所以就要拿去人道毁灭，他做的那个结论就说没有珍惜那只狗？那个结论有些勉强，那个结论就是忽然间跳，跳，跳了几步。

你要加强的那个地方了就是，昨天讲（甜点？）那边不要讲太长，你是说你有只狗呢，我不是很喜欢它的，就是将那个水泡的那个，水泡那个可以讲，就是这样子来拉你，然后你要加强的地方，Ok，整个故事前面说水沟拉你的那个要尽快讲完，因为那边的情绪起动不大，尽快的讲，精彩的那个地方是那个人要进来偷东西那边，你要这样子来形容，你要加强的地方是，是那个狗是带铁链的？它是挣扎到颈部流了血，明白吗？然后你再讲这只狗呢你很舍不得它？这样就有道理了，明白吗？所以你那故事前半段尽量缩短，而讲人家进来偷东西的时候那个狗呢挣扎一直挣扎，挣扎到那个皮破血流，但是那个狗呢还是很生气要去咬那个人？还是那种好像要保护你的那个样子，这样子然后呢抓取人道毁灭（？），这样子你很舍不得它，就有理由了，所以那边要加强，前面要缩短。

同学：（粤语）

老师：结论是可以这样的，讲完了这故事，有些时候你会发现有些人为你做一些东西其是你不知道（同学大笑），明白了？这是其中一个结论。所有



毒辣 nlp

很多时候要你珍惜身边的人，因为有时他们为你做的事情你们不知道。后面那一组有人举手，ok，站那边大声讲究可以了。

同学：我是宾城人，上个星期来 K11（一个地方，听不清）找了一个房间，然后我去（什么地方）碰到个女孩子，她说：那么上个礼拜就来到这个房间，走进去我是没有任何那个人，然后出来迎接我的是另外一个女人。

老师：长的很像日本人？

同学：像日本人？当时订的还是那个房间，是一个混血儿。那蛮性感的。

老师：那女的以转身就跑？（大笑）继续，继续。

我意思是说，你要尽快把那个前半部讲的很出的那个没问题，骂你 shit，这个都可以讲，就是讲到自己取笑自己，这个是没有问题的。后半部讲那个上 NLP，当然你是来上 NLP 的，你讲你是来上 NLP 之后会怎样？这也是可以讲，假如是对换你呢？不需要讲上完 NLP 后过后又怎么样，但是其他场的那个部分是不需要，你只需要说后来，哪一天她如果找我，那一个你可以加一些谈话（笑）然后我就讲：应该可以的。

然后说对你很温柔，你用那个后面的那个高潮点你弄弱了一点点，我不知道你们听的时候会怎样，后面的高潮一下子弱了一点点。我现在还找不到那个关键点，那个关键点是，你说她的房间里面有另外一个女人，你讲了就变成之后那些人讲你所读那个名字的时候的话，那这个张力就不强。这是一个可能性，第二个可能性那就是说我要在想想，你这个是个很好的故事，只是前后需要改一改，假如我想到得话，你这个故事是 OK 的，但是我只是觉得后面有一些地方出了一个很小的错误？所以变成，

我不敢讲是不是不讲就会有惊讶，因为当时已经讲了那边空白的地方。我不知道那个时候是以为，我听你讲的时候我已经想到，可能是那个，什么 讲讲 讲讲讲，一讲同性恋，我没有那个惊讶的感觉，看的时候开始有那个感觉，好像你要讲是那个女的。

女同学：他是否可以这样子来操作。她很正啊，他就走过去叫那个女孩子的时候刚巧门是没有关的？（大笑）

不是不可以，只是有些戏剧化了。

同学：他说门是不能关的

你可以，我想出几个可能性那个结尾的方法，就是 1：假如这个故事有没

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



有已经剪接了昨天照着完整版本，其中一个做法呢就是，你看着那一天她是 DELING（？同性恋？）然后你走进那边房间。我还没有想到一个更好的，等下想到得时候再跟你们讲，这个故事是 OK 的，只是后面那边可能不要讲 DELING，在这个房间里，这是其一，其二是，刚才你的故事那边了，本来你制造说，她穿很性感的衣服，变得就是怎么讲？很斯文，很温柔，那边你是制造了很多想象，这个女的是不是现在要过脱衣服？，你制造了这个东西出来了，不过后来了我一看，她是女同性恋者，就变成这个故事有几个东西，你是没有解释到得，本来是处，现在是温柔，因为他们两个本来就是住在一起的？假如两个本来是处就是处，是温柔就是温柔，为什么本来是处，儿现在又变成温柔？然后那个，假如是没有那个同性恋的部分呢？我们这个故事可以讲，可以解释到为什么忽然间变温柔，因为她想引诱你，现在你解释成她们是同性恋，这个故事有些东西还可以讲，除非你看到，你说，哦，哎呀（叹息感），然后你自己就那个（大笑），然后呢？(ti na, 就是普通？？就是 ti na)，然后你睡着了，晚上的时候，可以偷偷出来，这就制造了故事的矛盾。

就是她出来的时候，好像有引诱你，那个时候你有内心的挣扎，就是应不应该，她的女朋友在里面，她在外面这里，然后你在外面这里，你们应不应该搞，你可以制造一个这样的故事出来，（大笑）因为我的意思是这样：假如是没有同性恋的那一部分呢，我这个故事改如何发展呢？女同性恋的部分，她突然间对你很温柔，好像就有理由，就是有道理，但是她是女同性恋，这个故事还可以讲完，就是到底怎么一回事呢？为什么突然间又穿的这么性感，又对你这么温柔，到底要做什么，所以假如我要用你的那个故事在接下去的话，我要想出来要给她一个合理一点的空间，就是可能她又想跟你又想跟她，就是想找你劈腿。然后你的结论就是说虽然她是女同性恋者，但是我觉得呢这样也是一个背叛，所以呢我就拒绝了她。然后我就自己来了（大笑），我的意思是说，假如你用我刚刚这个结局了，你要卖的那个印象就是说，你面对这种人家对你要劈腿的时候呢，你的那个叫做道德上的挣扎。你从这边你就卖出了你这个人有道德还是没道德？ok,你就这样子来卖。假如我要用你的那个故事，那个 ti na 要出来在引诱你，我还没有讲出来。因为那边有个空白地带出现，她是同性恋但是为什么穿这么性感，又对你这么好？那个空白地带我现在还没有办法接到，OK,另外我们要。OK。

空姐叫他们系上安全带，气流很厉害的，那些空姐就不见了，过了一段



毒辣 nlp

时间空姐又出现，空姐就派纸要那些人些东西，要剪的部分是空姐不见了，那部分是跟故事的结局没有关系的，可以剪掉，剪了不影响故事的就可以剪，剪了过后若影响那个故事的逻辑性呢，那就不可以剪。刚才那个做法有几个重点，第一：刚才讲他很紧张的气流的时候不可以用他那种很平静的方式这样来讲太平静了，就是你讲的太不稳定的时候，听的人没有办法进去那个状态感受到一点点，你要感受到这是？？，因为他最后的结局是说，刚开始派纸叫写东西的时候呢，你以为是要写什么？

同学：遗书。

老师：这一个呢你要弄到很强的对比的话，就是之前紧张的部分，很紧急的部分你要描述到很怎么样，要够紧急不能够太平静，就是他在描述当时气流很震动，当时空姐就叫我们绑安全带，然后我们就坐下，然后不知道为什么她又会不见了。我很紧张听的人就没有办法进入那个状态，所有那个时候你可以讲，然后本来那个我的手上有一个开水壶，一震的时候开水就怎样，就是你要描述那些细节出来，让听的人觉得这个是，旁边有人好像，就讲你自己感觉到心跳的很厉害。然后你又看见有些人抱着那个椅子要哭这个这样子，你描述到真的好像要发生事情，然后空姐就很紧急的派，派派，派派派，然后就有人报告说要写东西，报告的时候这个故事就不能够有逻辑，然后他就一直传一直传，然后你又看到，又传笔，然后你又听到旁边人在讲：难道是写遗书？

然后你自己要想啊：你要讲出当时要写遗书的那个感受是什么，刚才他的那个部分要加强，他没有加强到就是说我要写什么呢，当时你没有描述到细节呢。听的人就没有办法进入要领写遗书之前的感觉是什么样的，这一部分刚才没有营造出来？所以你要营造，要写遗书之前呢我在想像到原来人死之前有很多东西要写，做决定哪一个是先写第一行字是最难的？然后我爸爸，妈妈，女朋友呢还是怎样呢？你可以描述的很矛盾，那么听众就有办法就觉得好像在写遗书？然后拿过来一看：妈的，没结论，这个故事精彩了。这个故事如果不要做结论，就是一个精彩故事。如果要做结论是要在写遗书的那一刻做结论，就是人之将死（笑），那里做结论，明白吗？

那是一个很好的转折，人家就对你很有印象了，假如你的人之将死的那个感觉你描述的很强，描述的话人死的时候最重要跟家人在一起才不会有遗憾呢还是怎么样？当时我要写的时候了，我就已经有这种要哭，要哭了，我

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



只是上面写了：爸爸，妈妈，花花，我爱你们（笑），很可惜不能够和你们在一起，大概那种简单点的，描述那种强的听的人就觉得这好像有人生意义的，一个转折，听的人反而对之前你讲的那句话会很有印象，也对你有印象，为什么呢？《印象洗脑》有讲，层次感，一个层次感是什么样，明白到人生道理，一个经历过死而复活的人呢，一定会明白人生道理，当时这个人又怎么样，很搞笑。

写什么，打开一看是一只鸡，然后，这要我们写什么，写你要吃的东西。（笑）这样子就有那个对比。假如以后你有某个故事你是要我看的，在我的那个 NLP 补习班，我的部落格留言，写明什么，把你的姓名，你的故事等等，我帮你看，那些删除的等等……过后你就去用，用了有什么效果，你就向我回报就可以了。我之前讲过，你要写对白的话，像写剧本一样的把它写下来，写故事也是，我是把那些讲的精彩故事，感性故事记录下来，过后会帮助你呢再去回忆其他那些精彩故事或感情故事，会越来越好。

隐喻

那么讲故事呢，还有另外一种讲法了就是，在 22 页，这个隐喻。隐喻呢在 NLP 在术语面上来说（黑板示范），意思是说，大概是有平行的，举个例子假如这个是四方行，而我画作三个形状在它的附近，这个跟这个平行不平行呢，这个就不平行。这个跟这个呢，四边虽然小点但是还是四边，还是平行，还是 ok。

米尔顿艾瑞克森他本身他在做辅导的时候，他最擅长的武器呢就是透过讲故事来影响一个人改变，他的改变的原因是通常是当一个人讲故事的时候，我们有理性的头脑和感性的头脑，听故事时你是用理性来听还是感性来听呢，通常是用感性，也就是那右脑了。所有的创意也是跟感性的部分有比较直接的关系。大部分的人要你解决问题，他是透过理性来讲到你明白。问题是明白是一回事，做不做了到呢是另外一回事。

曾经有一次就有一对夫妻来见米尔顿，就是他们性关系上面有一些问题，老公就是直接上床前戏不要做，做的越少越好，老婆就是很想老公多点前戏。就变成他们之间就有不调节，那么他们来米尔顿的时候，就给他们讲一个故事。那个故事就说有对夫妻很喜欢去那间名贵餐厅吃饭，那么老婆呢喜欢叫开胃餐，老公呢很喜欢主餐，他们每次叫食物的时候往往很多辩论，骂架，



毒辣 nlp

这个要叫这个不要叫。你听这样子讲的时候，有没有注意到跟刚讲的故事跟刚两对夫妻问题有没有平行，这个是现实的，（黑板演示）这个是那个故事，现实的情况里面，然后那就什么性行为有问题，性行为的问题是什么呢？女的要前戏，男的就是要直接的性交，不调节，大部分的人呢，假如要帮忙这对夫妻的话做法是什么样的呢？就跟那个男的说你是男人，你要爱你老婆的，你要明白了女人是慢热的，你要跟你老婆搞的更好点你就要前戏多点。然后就跟那个女的讲你是女人，你应该知道男人是很快的，所以男的就喜欢这样，当然了你们两对夫妻呢要一人让一步，老公和老婆听了明白不明白呢？

同学：明白。

做不做了到呢？

同学：是另外一回事。

米尔顿做法是这样的，夫妻是夫妻，性是什么？吃饭。（黑板演示）前戏？开胃菜。性交？主菜。性行为不调节变成什么？就是为什么吵架。还记不记得我昨天要你们打3颗星星的是什么，逐步引导，米尔顿讲的这一部分是什么，全部是同步的。米尔顿就不要在他的那个理性方面做出建议，他要在感性方面做出建议，换句话说这个故事要有一个结论，那么结论最后让这两对夫妻的头脑里面自己选择适合的方法来改变他们的那个问题。这边我忘记那故事怎么讲的，大概就是说老婆也觉得主菜里有很多也是很好吃的，老公也学会了开胃菜里面也有很多味道是很特别的，然后两夫妻以后在叫食物的时候，有时多叫开胃菜，有时多叫主菜。从这边讲，是在这里给建议，而不是在那里，这一部分叫什么呢，引导。

还有另外一个故事，也是一个现实的故事，就是发生在一个NLP的一个创办者，当时在很多年前有一个大学生打了个电话就是我需要你的辅导，他说什么事。我女朋友我追她追的很辛苦，当时第一次追到的时候追了两个多三个月，她最终决定当我的女朋友，我们成为男女朋友过后的两个月，她不要我了，我心里面觉得很失落，在追她求她，求了一整个月，她又在接受我，然后一个月后她又不要我了，当时我心里很失落，很悲伤，我又再求，求，求，最后又整两个月她又再接受我，之后的两个礼拜，她又过来收不能够跟我在一起，我现在吃饭又吃不到，睡觉也睡不着，工作也没法工作，我现在怎么办，你能不能帮帮我？

那这样子咯，你要我帮你的话，那你就来我这里咯，但是那个大学生住

关注微信公众号：【重构文宇】获取更多女性成长的内容



很远，驾车过去那边要走可能七天的时间，才能到那边，最后那个学生真的驾车到这里来了，现在我不需要你的帮忙了，不好意思，现在我要告诉你了，我来这的过程我女朋友又接受我回了我。

他就跟他讲，这样子，你不要这么急，已经来了，我讲一个故事给你听，他说，很久以前，但是我要给你们看到，他是怎么样做那个，叫做平行，就是有一个小男生跟他的爷爷到市场上做 shopping，后来呢这个小男生看到有匹马，很喜欢那匹马很想要，就问爷爷能不能买，爷爷说买给你咯，买了这匹马呢，回去后就把马放到那个马栏里面，小男生看见那匹马实在是太漂亮了，就跟爷爷借了一个马鞍，放在马背上就开始骑，那个马就慢慢地走，出了那个农场走到山坡，走到那个山脚，马忽然间弹跳，小男孩就从马背上跌下来了，那个马就跑回去，小男孩就拿着马鞍就追回去，把它放在马背，又再骑上去，这一次离开那个农场不远的地方呢，那个马一弹，嘭，那小男孩又掉下来了，他还是不死心，拿着马鞍回去，又放在马背上，又再骑，这一次呢，这马还没离开农场，它就一弹，就是一些马路上，地很硬，摔的很痛，爷爷过来就马上把他抱上床，叫医生来检查，医生检查了过后就跟她的爷爷讲了，你的孙子是没事，ok，爷爷就跟他讲：不过呢，医生，我想你帮我一个忙，我想你骗骗我的孙子，你跟他讲，他目前了还不能够走路，然后给他一个轮椅。医生讲：假如你要的话，我帮你编这个骗话，ok，医生给他个轮椅。小孩子坐在轮椅上，就一直推，推到那个马栏里，看那个马，因为他还是很怀念那匹马，真可惜，那只马这么漂亮，就只能在这里吃吃草，那个小男孩看看看，因为那个栏杆挡着，就在那边推，就这样子来看，看不清楚，忽然间呢，那个马转过头来跑到那个栏杆，这么一跳，吓到那个小男孩，蹦，就倒在地上了，那个马跨过了栏杆，脚一直践踏着那个地，那小男孩就：哇，一直闪，一直闪，怕那个马打到他，这一刻那个小孩子有一个想法：他妈的，这只马真的是要杀死我，他一情急之下，站起来就跑，跑到爷爷的房间呢，很紧急的哭泣的跟爷爷讲：爷爷，能不能买回另外一只马？

（黑板演示）ok，大学生，女学生，变成情人，然后又怎样，分手。然后又变情人，然后分手。然后又变情人，过后又分手，第三次分手的时候那个，大学生怎么样？不能够吃饭，睡觉，工作，都做不到了。

那个人的故事，大学生是谁呢？小男生。女呢？马。情人呢？骑马。分手呢？掉马。所以骑马，掉下来，又骑又掉下来，又骑又掉下来，第三次的



时候，不能吃不能睡不能工作，变成什么？在轮椅上不能动。到目前的这一个部分，都还做着什么？同步。那到底引导是怎么做的呢？推动轮椅，看那个马，那个马忽然间跳过来，践踏着他，那一刻那个小孩子有个什么？马杀小孩子，就是那个马要杀小男生，跳过来，你们有没有注意到，他有没有说，那小男孩当时有想法：他妈的，这只马真的是要杀死我。他这样讲是有目的的，他终于明白这只马要杀死我，他很怕，他弹跳起来，跑，开始跑了，然后找到爷爷，问爷爷什么呢？另外一只马。这就是他的引导，现在我们从引导这个故事，这个部分呢，反过来，现实的时候，那么我可以告诉你，这个故事是有引导这个大学生呢？回去要见他的女朋友的时候，女朋友过了两个礼拜又怎样？分手。一分手的时候，那个大学生有一个反应是之前没有的，他之前女朋友一分手，就很低落，很紧张很低落很紧张，这一次女人一分手，这个男的很生气，是有不同的，好，这个生气是从哪里变回来的？马要杀死我了，从那里变回来的，ok，跑，就变成什么了呢？离开，不一定是离开。跑，是和什么东西有关系的呢？本来是不可以跑的，本来是在轮椅上不能动，他可以跑的，所以本来他是怎样？现在跑的话就表示他可以什么？正常回来了，明白吗？同步引导，这个是很重要的。

哪一块是？呢，很明显了这个。不一定要全部，爷爷是谁呢？导师。还有，进一步的，这个大学生呢，发现，由那一刻开始，他原来跟其他的家人的关系其实跟这只马的关系，差不多一样的，就是他身边的人会怎样，有些人会需要他又不需要他的，需要他的时候就用他，不需要的时候就丢了他，家人也有这样的，他对家里某一个亲人这样长期利用他，他也很生气，所以那一刻了，他的性格上有一个转变。这个就叫做 leading（英文，感觉是同步引导的意思）。那么，这一个呢，是做辅导的，你平常跟朋友这样讲话时很奇怪的，除非你的朋友很尊敬你，你可以这样子讲。

那么之前有一个印度人，印度学员，他也有试过这样的方式，他说他一对夫妻的朋友，他们家里面的车不见了，他们心情非常非常的低落，然后，但是这一对夫妻是很尊敬这个学员的。那么这个学员了就因为大家都是印度人，印度教徒，他就讲了一个故事：唉，你们有没有听过那个（十王名夜是什么故事不知道，发音接近）故事，就是说印度那种僧，那种和尚，那么是什么故事：

他就讲有一天，很久以前，有一对夫妻，他们有一只牛，那只牛在帮他



们家帮了很多，又耕田，又给奶他们喝，过了一段时间，这对夫妻当这只牛是家族里面的一份子，后来这只牛死了，所以这一对夫妻就非常非常失落很伤心，老公老婆就非常的伤心，后来有天晚上睡觉的时候，梦到上帝跟他讲话，那么上帝就显现出一个和尚的样子，就跟他们讲他说其实呢你们是不需要伤心的，这只牛现在已经到了天堂了，梦里面看到那只牛了在天堂那边很开心的样子，有效。那对夫妻终于就明白，车没什么大不了的，但是那个问题是这对夫妻对我们这个学员是很尊敬的，这样子讲没有问题。

我现在要给你们看一看这个片段，英文的，我要给你们做解释的，这一个呢是我看过，所以，为什么我会强力推荐那些学 NLP 的人要学讲故事要看 ET（英文）就是这些角色一段段的讲一个故事是很经典的，非常非常经典，好，这个家伙是一个外星人，这一种外星人呢叫做 ET，等一下你看到一个地球人出现在这边，他的名字叫做尼克。他的前任女朋友当时是在火星上，但是火星发生暴乱，所有的工具全部剪断，他担心自己的前女友生死未卜。不知道她是生还是死？他很伤心，他一直想办法找，找不到很伤心，这一个外星人他就过来，然后就讲一个故事。刚刚那个外星人跟地球人讲什么呢？他讲的一些家常话，发现这个人没有反应，他就观察这个人到底怎么样？哦，他心情不好。他说我年轻的时候呢，我们民族，我对我们民族的女人的身体很沉迷，我去所有那些夜店看脱衣服，每个地方我都去，我很喜欢看。

有一天，我很生气，情绪非常非常不好，他这么说怎么样呢？同步，就跟这个人同步了。他说虽然我很生气，但是我还是坐下来，现在谁坐下来，那个地球人也是在那个酒吧，坐下来，我看那个表演。我视而不见，我看也没有看。我坐那边闷闷不乐的，忽然间台上那个脱衣舞了，突然向前，看住我的眼睛，ok,好，暂停一下，他刚才讲的那个部分就是说，女脱衣舞员向前倾，忽然间跟他讲呢，不管再怎么不好，并不是这么惨。他用了一个声调来讲，同步？他又来讲脱衣舞的这个样子，那就是他要做引导的时候，做引导的时候，记不记得这句话？那个马要杀死我，同样的那一天呢，这个外星人就讲了那个女的脱衣舞员呢就跟他讲什么呢？不管它是什么事，不是你想象中这么惨。忽然间这个外星人呢？就叫那个人的名字，用回那个脱衣舞员得声调来说，（一句英文），他是把整个故事的什么，意境，拉进来，现在这两个人的互动，这个时间很短的，一下子就做了同步，然后引导，很快就做到了，就是有方法把这个情绪改过来。



毒辣 nlp

有一个故事是我曾经在那些说明会的时候有用到的，我是说那个班禅的故事，有谁听过这个故事？有多少是听过的？有没有？ok，我说我通常在那个说明会的时候，我会讲：我会很喜欢看一套电影，很喜欢看一套戏的，我有个故事要跟你们分享，就是那个？？？（电影名）我说这一集我是印象很深刻，因为那个（KAI PU DUN）他第一天上任，注意我有没有设心锚，他去到太空站的时候，这个人站在前面，然后其他人坐在椅子上，很用心的听着这个人讲话，这个人站在，我跟他心理的结成结咯，就在前面，然后所有的其他的人在椅子上，很留心听着这个人的讲话，因为是第一次的见面，演讲，所有他们很专心的听，他就讲了一个故事，这个故事就是我要跟你们分享的。

他说他年轻的时候，他到过地球上，见过那一个年代的班禅，然后我就问：你知道班禅是谁吗？班禅是西藏的精神领袖，西藏人相信班禅这一个人是菩萨的转世，那么当然在下面他是菩萨。他从小到大有一个愿望，是说他有钱，有时间的话，在有生之年，找很伟大的人来找他们学习，其中一个就选择了班禅。

他们一见面的时候了就坐在桌子上，桌子上有两个空的茶杯，一个茶壶，班禅就拿起那个茶壶，倒，倒，倒满了过后，就停，在自己的杯上到，到满了过后，停，放下茶壶，然后很用心的看着茶壶。很用心的看着他，问：你明白，不明白？

然后他的第一个反应是：明白什么？然后我就看现场的反应，假如有些人笑的话，比如说喊班禅，就笑一笑，微笑，问，你明白不明白？经常有些人身体动的时候，就说班禅，身体动一动，再问：你到底明白不明白？说：哦，这样就好。然后他就讲，好，好什么，这样有什么好得，我做了什么？

然后班禅就说了：任何一个时候任何一个人只要你很坦白的告诉自己你不明白这个事情的话，就表示你要明白那一件事情的第一步已经做到了。有些人就开始点头，然后我就这样讲：你们明不明白？不明白。有些人就会笑，哦，我不明白。

我现在分析我的故事，刚开始的时候我的身份是和谁重叠的？（CAI PU DUN），讲到最后的时候呢就变成怎么样呢？班禅讲了一句浪漫废话，当你很坦白的告诉自己你不明白这个事情的话，就表示你要明白那一件事情的第一步已经做到了。

我就指一指是自己，然后我看着观众，我就问：这样子，你明白不明白？

关注微信公众号：【重构文字】获取更多女性成长的内容



这句话本来是谁讲的，本来是班禅讲的，所以我又这样子讲，问回你们，现在你们的身份变成什么呢？cai pu dun。那我呢？班禅。那么讲的那句话就很有滋味了那种。刚才我所讲的，有些人也已经中招了，所以班禅厉害的地方就在这里，你很坦白的告诉自己你不明白这个事情的话呢，就表示你要明白那一件事情的第一步已经做到了。（笑），然后我一退一步，我一讲呢，明白不明白？整个故事的意境就怎样呢？

同学：这一步有意义吗？

这一步是有原因的，特别是演讲的时候呢，我要退一步是要让你知道现在我要用另一种身份来讲，我不要你误会那个故事还在讲着，不然我就会问你明白不明白？我退了一步就表示刚才站在这边的我呢是讲故事的我，退了一步呢，现在不是讲故事了，我对你们讲，明白不明白，就把故事的意境和我们现在互动的意境就怎么样呢？安插在一起，明白不明白？没有，这个是问你明白不明白（笑）。

同学：问题是你没有解释你退一步的原因都不懂。

老师：你们当然不懂，所以你们来上课，来解答里为什么要退一步，假如你不是退一步的，你是坐在椅子上呢你的身体就要动一动，或者你本来是向前讲的，讲到最后的那一句话，你就要怎么样？看着你的听众，这样子，你们明白不明白？你的听众才知道你现在，哦，是在跟我们讲话，而不是在讲故事，你的身体没有向后退的话他以为你怎么样，你的故事还没讲完，他不知道要怎么去反应。明白不明白？刚故事我做了什么东西。印象中已经做了，然后你听我讲，明白不明白？这一讲的时候很多人就笑了，那些人听了就好像很有道理一样，他就觉得我讲话很有道德，好的，这种浪漫废话制造什么印象？大师，大师的印象。而且我觉得大师的印象的效果加强了，因为我加了一个好像取向，然后我退一步一讲，你们明不明白？

同学：不明白。

因为我要教的东西呢有一些地方你们一听的时候，你们觉得很神奇。你们觉得很神奇的原因呢是因为你们还没有正式受过一个人的训练，所以才觉得神奇，你才觉得不明白，这个就是我的那个做法？其实我将那个达赖赖马的故事的时候呢，我说明白，第一波不是指自己的，看我当时做说明会的时候，到一个摊位摆在哪里？（笑）摆在那一边的话，我就会讲：你要明白那一件事情，第一步，已经做到了，只去那一边，因为讲到最后，让他们报名



毒辣 nlp

的时候呢，请去外边，拿表格，做什么，写什么，这样子这样子，全部是有串联起来，明白？

