

# 《NLP 教练式员工辅导技巧》

互动体验式工作坊

## 课程背景：

NLP 教练技术=NLP+教练技术（Coaching）。

NLP 教练技术目前已逐渐成为一个新的行业和专业，它除了应用于企业管理外，还广泛应用于心态、态度、人格、情绪、素质、技能、人际关系、亲子教育等个人成长及家庭、社会生活等诸多领域。

它的核心内容是：教练通过独特的语言，运用聆听、观察、强有力的问题等专业教练技巧，帮助当事人清晰目标、激发潜能、发现可能性、充分利用可用资源，以最佳状态去达成目标。

NLP 教练技术被誉为本世界最具革命性和效能的管理技术，已成为当今欧美企业界提高生产力的最新、最有效的管理方法之一。

NLP 教练技术是 NLP 学问和教练技术的完美结合。

## 课程特色：

课程整合 NLP 感官学、教练技术、组织行为学、神经学及沟通学等的各项技巧与模式。是一套在个人成长、团队建设和心灵潜能激发方面最具权威性与代表性的课程，透过一系列有系统且规划周全的教学方式，将 NLP 的各项技巧与模式整合，透过电脑多媒体动画、示范、演练、5 个游戏活动（团队建设和管理类）、讨论、冥想及分享以达到最佳的学习效果；并且借由课程内容，同时適切地了解他人及自己的组织和团队，从而增进沟通效率，建立和谐的人际关系，开创美好的人生并达到卓越的成功。

## 本课程分三大模块

**觉醒（awake）** 可作醒悟，觉悟讲，指进入到一种清醒的或有觉知的新状态。很多觉醒者认为，觉醒便是唤起心中无条件的爱，将世界视为自己，如爱自己一般去关怀与爱这个世界，与万物一起进入一种完美的和谐之中。

直觉与思想，感觉与感受，都在影响我们的生活。有些人似乎有着较敏锐的直觉，然而它潜在的本能是每个人都具备的，只是有些人选择发挥直觉的能力，有些人选择否定它的存在而已。要发展与内在心灵的沟通，并接受它的智慧之指引，需要在练习中加强它的力量。

**疗愈**其实就是透过“共振”来转换人的电磁场中低频能量状态，这表示我们是可以通过一些方法来调高我们自己的能量，把粗糙笨重、密度大的能量，转化升华成精细轻快、密度小、振频高的能量。

共振可以应用在人体的各个层次上，在细胞层次上来说，我们可以将人体内堆积过多的自由基转换成为阴离子；在肉体上，可以将高度浓缩的肿瘤转换成密度较小的健康肌肉；在情绪上，我们可以将比重大的痛苦升华成比重小的快乐；在认知上，可以将负面的批判转换成正面的欣赏，将悲观的看法转为乐观的态度；在灵性上，可以将人的意识从原本只认同有形的肉体，提高到也能感觉无形灵体的状态，从而唤醒我们的灵性意识，重新和自性本体连结，最后达到和合为一体的状态。

**整合**人需要在自我觉察和自我探索的过程中通过对自我的不断学习和认知来重新审视自己的生活道路，做出更适合其人性本质的选择。在这个觉察→选择→行动→转化过程中，个人被卡住的心理和病理能量得到松动，开始流淌、减弱或转化，因而改善身体健康和增进精神福祉。这个过程，既涉及到一个人信念/信仰层面的再确认，也包括了诸如择偶、工作和人际关系等具体生活形态方面的转化。

整合就是把一些零散的东西通过某种方式而彼此衔接，从而实现信息系统的资源共享和协同工作。其主要的精髓在于将零散的要素组合在一起，并最终形成有价值有效率的一个整体。

不管是普遍意义上好的、坏的事物都有其存在的价值，把它们的价值有机的结合在一起，使本来无意义的事物变得有意义起来，让这些单一看来无意义或意义不大的事物获得超值的效果。

课程大纲：

## 第一讲 分认识 NLP

1. 什么是 NLP，NLP 的起源
2. NLP 的发展现状
3. NLP 的应用领域
4. 领导者与 NLP 的运用

## 第二讲 NLP 自我认知和修炼

1. 内在世界是什么？内在世界的作用

2. 认识人类大脑运作程序 DDG 模式
3. 找到人类智慧的藏身之处
4. 认识人类的潜意识及其作用
5. 内求修炼法：圆圈日与森林圆圈日
6. 自我催眠与自我暗示
7. 探求深藏于内的核心价值观
8. 矛盾因素存在的原因
9. 卡氏坐标的应用——消除矛盾
10. 领导者的思想层次
11. 认识内在的孩童、找回内在力量
12. 修炼身心合一

### **第三讲 NLP 教练技术基础：引领他人心灵**

1. 如何走进他人心灵
2. 位置感知法
3. 同步带领法
4. 结合抽离法
5. 如何形成你的团队慧能
6. 如何引领团队：教练式领导
7. 语言与发问技巧

8. 目标愿景视觉带领法
9. 了解他人的行为模式与深层动机
10. 领导是教练——“离场”管理法
11. 员工是老师——案例管理法
12. 问题即课题——现场培训法
13. 职场如道场——修炼自我与提升他人

#### 第四讲 **NLP 教练技术应用基础**

1. 语言的魅力：教练技术的核心；
2. 投契合拍：快速取得对方信任的技巧；
3. 行动引擎：推动一个人行动的核心；
4. 强有力的问题：引发客户思考和推动其行动的发问；
5. 隐喻：直接对潜意识说话的方法；
6. 生活中的平衡轮：清醒生活的法宝；
7. 行为模式：掌握一个人的普遍状态并知道如何改变；
8. 选择：使人乐意负责任的心态设定；
9. 焦点管理：把你的时间找回来；
10. 承诺：矢志不渝的深层动力；
11. 聚集能量：修补能量漏洞；
12. 挑战：推动人前进的有力武器；

13. 拓展：让你看到更多的可能性；
14. 脑地图：学习的有效工具。

## 第五讲 NLP 教练技巧

1. 信念贯通法：如何让人的每一个细胞都同意，并全力以赴做一件事情；
2. 状态管理法：如何让人保持良好的状态；
3. 教练的艺术：16 个实用的教练技巧；
4. 深层效果法：人是如何做决定的，什么影响人们的决定；
5. 整体平衡法：如何让人做一个不会后悔的决定；
6. 教练换框法：如何让人拓宽视野，看到更多的可能性；
7. 强有力问题发生器：一个能让你问出高水平问题的工具；
8. 理解层次贯通法：一种让人真正身心合一做事的方法；
9. 语言模式：用语言去改变自己与他人思想与行为的模式；
10. 说话中的假设：真正让你听懂别人说话背后的意思。

## 第六讲 NLP 团队激励

1. 成功者的信念
2. 行动力的来源：追求快乐与逃离痛苦
3. 如何激励自己：明确的工作目的与快乐的人生
4. 如何激励下属：激励自己带动下属，包含未来的下属
5. NIP 建立正面的神经链

6. 运用 NLP 技巧消除限制性的信念

## 第七讲 NLP 团队沟通与行动力

1. 完整的沟通过程---编码与译码的活动
2. 亲和力的建设---模仿(游戏)
3. 当你与上司或部属沟通时---三大问题值得思考?
4. 主管与部属沟通需注意的四大要点
5. 头脑风暴法---正确的决策来自那里? (活动)
6. 一个诸葛亮与三个臭皮匠的活动启发
7. 同理心的游戏—究竟是谁的错?(游戏)