

# NLP 教练领导力

## 前言：

NLP 教练领导力技术来源于埃里克森国际学院院长**玛丽莲·阿特金森博士**的传授，属于企业 NLP 教练技术，区别于国内汇才系的个人成长技术。

教练可以指出当事人看不见的，而且可以激励和挑战他最大限度的发挥潜能！

你忙、你累，是因为你总是在解决问题，而没有学习到发现核心问题，没有掌握如何经营人的动力和阻力。NLP 教练技术，让你洞察下属的动力和阻力状态，对症下药。让你可以从更多的具体工作中解脱出来，以更少的精力,更少的时间，更少的支出来达到同样的效果。

## 什么是 NLP 教练技术？

在 80-90 年代里，添·高威的发现引起了美国一批研究心理学的学者的兴趣，心理学 NLP（神经语言程式学）流派的权威人士 Tim Hallbom、Jan Elflin、Nick Le Force 等人用 NLP 的学问对教练技术不断丰富，结果，教练技术加上 NLP 技巧，就像把一箱汽油浇在熊熊的大火上，其效果是爆炸性的。

NLP 是一门专门研究人的语言与神经关系方面的学问，众所周知，NLP 在帮助人们改变缺点、处理伤痛、发掘潜能、实现梦想方面，快速而有效。一个懂得 NLP 学问的教练，将会更有效地帮助当事人扫除障碍，更快地达到目标，其效率比传统教练快几倍；对于某些问题，传统教练难以做出突破，而懂得 NLP 的专业教练则易如反掌，因为，NLP 的技巧能从人的潜意识层面去做改变。

经过 10 多年的发展，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：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 专业教练被誉为当今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。

## 课程收益：

- \* 掌握行动的奥秘，知道如何去推动自己和教练他人；
- \* 掌握思考的奥秘，知道如何思考和引导别人如何思考和脱困突破；
- \* 掌握的倾听和对话技巧，能有效提升你的沟通、同理能力，人际关系更圆融！

**参加对象：**企业主、企业内部讲师、教练、企业中高层管理者、培训师、训练导师、心理咨询师、关注个人心灵成长的各界优秀人士。

## 课程大纲：2-3天 6小时\天

### 一、什么是 NLP 教练

- 1、教练的定义
- 2、教练三心
- 3、教练的作用
- 4、教练以人为本
- 5、NLP 工具箱

### 二、NLP 教练四大步骤：

- \* 理清目标：清晰梦想和目标、成果和结果之间的关系
- \* 反映现状：你现在的位置，为什么你现在会在这个位置，什么障碍局限自己
- \* 积极选择：信念拓展、心态阳光的法宝
- \* 行动计划：具体落实到每一天的行动去拿到结果

### 三、NLP 教练四大能力

- \* 聆听：听话听音，听到话语背后的动机，出发点，情绪、假设、演绎和判断
- \* 区分：将自以为是的关系剥离，看清楚事实、演绎和真相的关系
- \* 发问：360 度全方位的发问，让人可以洞察一切
- \* 回应：直接、及时、真实的贡献自己的感受，让对方有机会看清楚自己的模式

### 四：NLP 教练四大心法：（选用）

- \* 时间线：清晰时间动力对人生全局的影响，设定新的澎湃生命动力目标。
- \* 感知位置：换位思考的具体运用技术，让人纵观全局，运筹帷幄。
- \* 行为冰山：了解任何行为背后的正面动机，更好的激励挑战，达成结果。
- \* 信念贯通法：身心合一的让人的每一个细胞都全力以赴做一件事情

### 五、NLP 教练关键技术强化（选用）

#### （一）同理心倾听技术：先跟后带

- 1、复述
- 2、重述
- 3、共情感受
- 4、反映动机

#### （二）NLP 回应技术：

- 1、海文的一致性沟通模型与演练：感知事实的表达、解读、感受、意图
- 2、NLP 的回应技巧：提问技巧
- 3、NLP 的回应技巧：描述性语言

#### （三）NLP 的理解层次模型及其应用：

- 1、6 个层次的内涵与关系：系统、身份、信念、能力、行为、环境

- 2、厘清个人价值观与信念
- 3、处理个人限制性信念
- 4、脑、心、身的整合

#### (四) NLP方法来提升自信心与内在力量

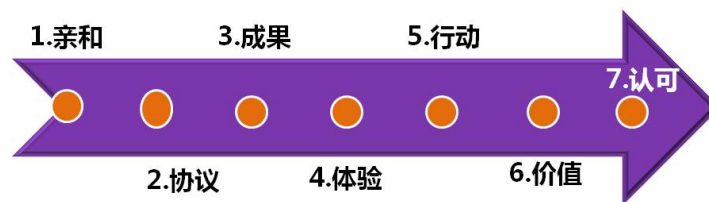
- 1、自我接纳练习
- 2、自我价值重塑练习
- 3、借力法练习
- 4、卓越模仿练习

#### (五) 补充技巧：

- 1、平衡轮
- 2、导师桌
- 3、迪斯尼策略
- 4、闪电式发问
- 5、练习：淳友支持圈（集体智慧）

#### 六、NLP 教练领导力（重点）

- 1、亲和
- 2、协议
- 3、成果
- 4、体验
- 5、行动
- 6、价值
- 7、认可



#### 七、教练实践