

COACH NEWSLETTER

教练期刊

第三十七期（月刊）2015.12

P.E.M.I.

哲道行

ACSTH

ACTP

CCE



教练是一种与客户建立伙伴关系，在这种关系中，教练通过激发思考、创造性的过程，去激励客户最大限度地挖掘其个人及职业上的潜能。

目 录

SPECIAL COLUMNS 教练专栏 03-13

- | | |
|----|--------------|
| 03 | 如何激发自我潜能 |
| 06 | NLP 教你如何复制卓越 |
| 10 | 自我暗示的力量 |
| 13 | NLP 之柠檬法则 |

THE COACH INTERVIEW 教练访谈 14-15

- | | |
|----|--|
| 14 | Ms. Suzi Smith 解说为何教练技术与 NLP 两者结合更有效 |
| 15 | 成为 ICF ACC 认证教练必修之课——2016 年 4、5 月 10 天《NLP 专业教练文凭课程》 |

SPECIAL PROJECT 特别计划 16

- | | |
|----|----------------|
| 16 | 2016 年公开课计划总览表 |
|----|----------------|

如何激发自我潜能

潜能开发大师安东尼·罗宾说，人的大脑换成电脑的话，那是一部 280 亿位元的超级电脑，一秒钟可以处理 300 亿个指令，但这么一部超级电脑需要好的指令，才能发挥我们渴望的力量。每天我们都为潜意识输入程式。输入好的程式，就能得到好的结果；输入普通的程式，就只能得到普通的结果；输入坏的程式，固然得到坏的结果。正如催眠大师马修·史维所言：潜意识最可怕的地方，无论讯号是正面或负面，它都照单全收。

潜意识好比一部万能机，但是它不会自己开动，只有你的信念，能使它运转。我们常常误以为人生就是那么糟，殊不知其实是我们不知道如何运用这部超级电脑，来完成我们渴望的结果。看看自己目前的生活，就

可以洞悉过去 5 年，你替自己输入什么程式？

一个善用潜意识能量的人，将会快速获得各种领域的巅峰成就，拥有更美好更快乐的人生。为此，我们应通过各种让身体放松的方法（如催眠、静坐、祈祷、冥想、NLP 技巧等等）与潜意识联结，然后用最好的程序与如下指令，使大脑朝着对自己最有利的方向运转，使它发挥最大功效。

1. 信仰

一个人不怕不成功，就怕不信自己能成功。

若要感受潜意识的无穷智慧和力量，首要条件就要信任它。当对某件事抱着百分百的信念，心中明确相信所期望的事情会发生，就会获得奇迹性的效果，它最后也就变成事实。因此，当你想拥有什么美好的事物，就静下心来，把愿望化成简单的文句（如经典经文或激动短句），在内心虔诚地祈祷，像唱摇篮曲般反复朗诵，全心全意在心中描绘着祈祷被实现的情境。

“你们祈求，就给你们；寻找就寻见，叩门就给他开门。”只要我们真心相信，祈愿一定会如愿以偿，



潜在的巨大能量就能发挥出来。

其实，不难发现各宗教常会有奇迹发生，信徒们最能感受这些不可思议的体验。虽然激发潜意识的方法和过程各有不同，但只要有坚定的信心，一切都可能出现奇迹。特别是当一个人的心中充满宗教情操时，意识会暂时停止活动，使潜意识浮出表面，而直接发挥其最大功用。

2. 想像

想像力是刺激潜意识的工具，也是人类潜能的开发机。爱因斯坦说：“全世界最伟大的力量，就是想像力。”成功励志大师拿破仑和希尔也说过：“想像是你意念的基地，它能使你的意念能量转换成财富和成就。”潜意识需要通过视觉、听觉、感觉的输入（可藉 NLP “改变经验元素”的技巧有效加强）激发力量，不断地自我催眠，并在脑海中形成一个“真实存在”、“栩栩如生”的画面。视觉化是输入潜意识指令最快的方法。

成功最大的阻碍，就是不能彻底说服与催眠自己。视觉化催眠的做法，就是让梦想随时、随处可见，久而久之形成一种自我心像。它能无形中不断扩大你的格局、提升你的勇

气、增加你的渴望，更神奇的是会强化你的自信和行动力。

成功者总是能在脑中勾勒出他们“成功的画面”，这就是成功人士与失败者最大的差别！

3. 愿景

人类大脑是全世界最棒的超级电脑，提了一道问题，它却回复一堆答案。你要成为什么样的人，做什么样的事，都是问与答的结果。固，我们应不断地与自我对话、建构思考模式。所谓的思考，就是问与答的过程。我们要养成问好问题的习惯，引导潜意识往积极、正面方向成长，渴望已久的梦想才能修成正果。不要问：“这个产品能卖得出去吗？”要问：“要怎么让这个产品，卖出 100 万份？”不要问：“为什么他不再爱我！”要问：“我如何能使他像初恋时那样爱我？”

下次当你开始抱怨枕边人，或是觉得“为什么我的命这么苦，老公都不爱与我谈话！”前，试想自己有可能是问错问题，或是重复问他或自己“为什么你不出声？”为什么你不再幽默，只会沉默？”而引发了他的负面反应，造成关系上的恶性循环。

请记得，除非他真的无药可救，否

则很可能你的命苦、他的沉默，都是因为你不断的负面催眠所造成的。不如先改变自己，试以一个认可、赞赏的口吻与语气，给他一些积极正面的讯息：“为什么你懂得这么多东西？”“为什么你说话这么幽默？”你的好问题，也会启动对方的超级电脑，找到更好的答案，让他的自信心愈来愈多，他就会对你愈来愈好，进而建立互动的良性循环（不妨来参加新路的夫妻互动技巧班）。

4. 暗示

暗示是开发潜能的一种有效的方式，它是思想观念和外在行为两者之间的桥梁。

催眠效果主要是通过语言的引导和暗示而完成的。每个人都有先入为主的想法或假设，使到心灵的潜能受到一定程度的限制。NLP 催眠可以帮助我们清除潜意识里的负面信念，提升启动潜意识能力。当“暗示”被内心接受时，人往往会不自觉地按照所建议的方向去思想和行动。暗示的力量之所以巨大，甚至近乎不可思议，使人的心境、

兴趣、情绪、爱好、心愿、生理功能、健康状况、工作能力等等发生变化，增强信心及行动力。人生为了产生积极性和创造性，必须广泛地活用自我暗示。如有好事发生，无论多小你都可以马上双手握拳，摆出胜利的动作说“YES”，然后赞美自己和潜意识“好棒！就是这样。”

（当场合不宜时，你甚至也可以在脑海里做。）

类似的自我暗示甚至可以在睡眠中，利用录音带或 CD 重复播放，不断强化目标，给大脑明确指令，大脑会自然搜寻可能达成的目标方法。特别在睡觉前与起床前的十五分钟，脑电波此时最强，很容易给潜意识输入积极且正面的信念，也最容易接受自己所渴望的指令，并让目标达成。

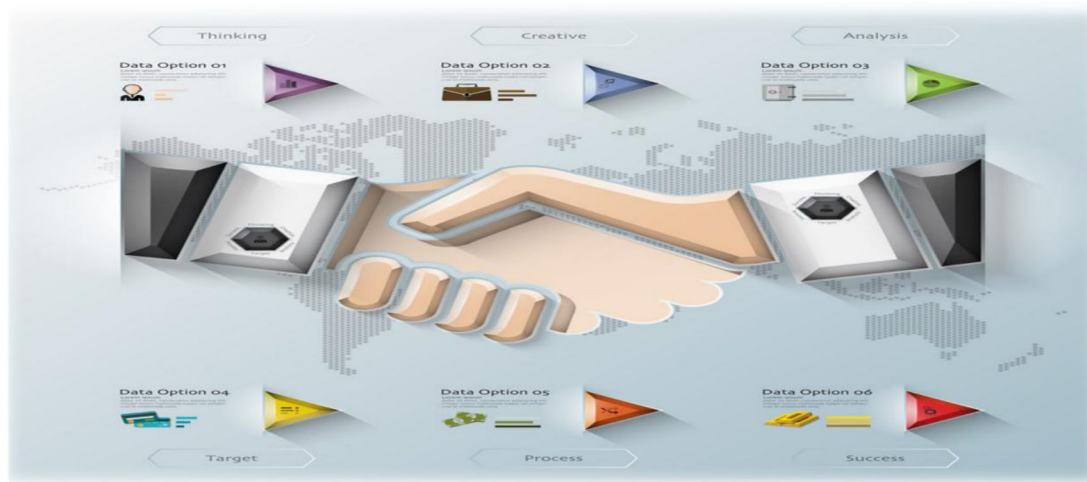
每天用最好的程式，改造自己的潜意识。早上打开双眼的那刻，学习用乐观、开朗、积极的态度，去迎接太阳的升起，并且不断地暗示自己：“今天最美好的事情，将会不断发生在我身上。”

——摘自网络，作者：程光辉

NLP 教你如何复制卓越

1971 年，美国语言学家约翰格林德与数学家、程序员理查德班德勒在位于加利福尼亚山区的一栋小木屋中为他们研究大脑工作方式的成果想出了一个奇妙的名字，于是便有了“神经语言程式”（NLP）的诞生。而舒先生从发现、迷恋到最后走上研究和推广 NLP 之路的过程便是对这一帮助人们走向成功的方法“魔力”的最好注解。早年在高校中从事思想政治教育工作的经验告诉他，对于外界相同的刺激，不同的学生会有绝然不同的行为反应模式，发现和利用这种主观上的差异对改变学生的行为和心理状况十分重要。在从事心理咨询和治疗的三年多的实践中，他尝

统的方法或多或少存在著治疗时间长、疗效不巩固、成效不肯定等缺点。1995 年一个偶然的机会，他参加了台湾一位 NLP 高级执行师在内地举办的 NLP 研讨班，这一方法的独特魅力简直让他感到欣喜若狂，以至他不断问自己为什么会这么幸运地碰上它？而内地在这一领域内的研究与开发的空白又困扰著他，于是他便开始了系统钻研与应用 NLP 的历程。在谈及 NLP 的特色时，舒先生给记者举了这样一个例子：他过去进行长跑锻炼常常半途而废，学习了 NLP 的复制卓越模式之后，他有意识地运用这种模式对那些乐在长跑的“卓越者”进行研究，他发现，那些人



试了各种传统心理咨询与治疗技术来促进来访者改变，但他发现传

和他在主观经验上有一些明显的区别，其中一点是，乐在长跑的人



在跑步时会在脑海中看到自己健康和强壮的身体，从而产生一种美好的感觉，这种美好的感觉让他们有足够的动力跑下去。而自己在脑海中浮现的都是气喘吁吁的景象，自然越跑越累，无法坚持。找到这些差别后，他也照著以“卓越者”同样的方式去做，现在他每天晚上都会很轻松地跑上几公里。所以舒先生指出，NLP 是一门复制卓越的系统科学，与其他更加关注研究共性的成功学所不同的是，它重研究个体主观经验的差异。而且它本身带有很大的技术性，是一种体验的艺术，人们应用 NLP 的法则和练习去做，就能改变自己的结果也说明它具有很强的工具性。用舒先生的话说：“NLP 不是教别人改变什么东西，而是帮助别人利用自己现有的资源去改变。许多改变之所以痛苦，无法持续，关键在于很多人不

知道改变的办法，更有效率的方法。许多人想都没有想到，只是简单地改变自己大脑中观想的画面的特质，就能够影响自己的行为。内在改变了，外在也就改变了。信念、价值观、情感、感受改变了，行为也就改变了。而且这种改变对个人来说没什么痛苦，这就是 NLP 独特的地方。”什么是神经语言程式？舒先生认为，NLP 是为那些有追求的卓越人士提供的强有力的学习成功者的方法，这种方法就是去复制成功者的价值观、信念和心灵地图。他还对“神经语言程式”这几个字作出了这样通俗的解释：神经是指我们的神经系统，研究它也就是研究我们的主观经验、处理信息的方法途径，研究差异性是怎么产生的等等。通过对次感元技术的研究发现，视觉、听觉、触觉、嗅觉、味觉五种感官经验的改变都可能

导致人们心理的改变。那么看到一个情景，通过对它的感元进行处理，比如动态与静态的转换、离近还是推远的转化、清晰与模糊的转化等等，都会给人们心理带来影响。语言是指我们使用文字的能力，以及运用单词和句子等反映并影响我们内心世界的模式。语言包括我们的姿态、表情、手势及行为习惯等可以表达我们思想形态、信念的“身体语言”。虽然在人们的沟通中语言所占的比例很小，只有 7%，但它的影响却是很大的，语言背后的主观经验往往是不容易被我们所了解的。程式是指我们单纯的思想、感觉和行动等反映模式，它可以被重新设置和改变。也就是说，我们所有的行为都是被设定的，比如说购买决策每个人是不一样的，同一个人对购买大件、小件东西的决策态度也是不一样的。如果你能找到一个人购买大件物品的决策模式，下次你就有可能说服他再去购买某个大件物品。所以舒先生指出，NLP 是种最广义上的沟通，而且是跟自己的沟通。NLP 的主要思想是什么？舒先生指出，NLP 是研究复制卓越的科学，因此它所研究的对象是各行各业最优秀的人。

这门复制人类卓越的科学是建立在和其他行为科学完全不同的前提上，NLP 有一套系统的假设，比如经验有一个结构，我们不需要改变经验，只要改变经验的结构就能改变对这个经验的感受。比如 NLP 认为心灵跟身体是同一系统的不同部分，身体改变了心灵也就改变了，作为一个讲师，如果你认同这个假设，那么你就会采用完全不同的培训技术和培训方法。又比如，NLP 认为每个人总是作出他们所能作出的最好选择。舒先生还就沟通的问题举了这样一个例子，他说很多中层管理人员听到自己的下属说做某事很困难时会认为下属在找借口，因为他们认为做某件事很容易，他们不了解，他们觉得容易是因为他们拥有比下属多得多的经验和资源。如果你接受了 NLP 的这个假设：每个人做事情都是作出最好的选择。当下属告诉你工作中的问题时，你就不会先入为主，认为下属工作态度有问题，而是会比较有耐心地发现下属的困难所在，教导他们新的工作方法。

你只有接受了这个假设，你的做法才会不同，处理问题的方式也才会有改变。NLP 的一些实用方法 NLP

的应用十分广泛，教育培训、沟通、销售、治疗、管理，并发展出一整套系统的方法，下面举一些运用在沟通上的方法。

方法一：认知叠加。舒先生在其新著《构建心灵宽带网——NLP 超级沟通模式》一书中指出，认知叠加是指“在谈话的过程中，使别人能够看见、听到和感觉到我们要他们体验到的那个意见的好处，从而使对方增加对此意见的接纳程度。”这种方法就是在推销员训练中采用的“描述性图像”，它有利于扩展沟通对象的经验，比如你的上司是一个听觉型的沟通者，他习惯于以听觉来处理资讯，那么你为了让他能听进意见，就应以他习惯的方式——比如用柔和、有亲和力、有韵律的声音进入他的内心世界进行沟通的同时，增加他在视觉和触觉方面的了解，这样就拓展了他的经验范围，无形中增加了他对你意

见的接纳力。

方法二：设置心锚。舒先生坦言，这种由 NLP 创始人发明的方法应用在很多人身上都产生了积极的效果，包括他自己在内，通过设立强烈的自信心和兴奋的心锚让自己感到能够轻松地面对工作上的压力。他在书中这样写道：“心锚是一种表现描述——它要不是内在的，伴随著感受的画面，就是外在的，伴随著声音和碰撞——它是会引起一种感应的一种状态。换句话说来说，它是一种感官的刺激伴随著一种反应，或是某种特殊的状态。”而我们的生活中有意或无意地会设置很多的心锚，从翻阅家人照片时的快乐记忆，闻到旧书味道时对童年时光的怀想，到一听到英文歌曲时或快乐或感伤的滋味，它们都可以成为一种有力的工具，当你一次性成功地设置心锚之后，你就可以无数次地获得相同的行为和反应。比如当赞美、微笑、夸奖成为对学习新知的一种奖赏之后，你就可以复制它以激励自己获得新知。

——文章摘自网络 作者：鲍云帆



自我暗示的力量

意识就像是一个看门人，它能够防止潜意识被错误的观念污染。这一点是非常重要的，因为潜意识对于暗示非常敏感，它从来不做任何推理或比较这类理性的认知活动，而是把这些理智的活动交给了意识。一旦意识认同了某种观念，潜意识就会毫不犹豫地接受。所以，暗示是一种非常强大的力量。想象你此时正站在一艘船的甲板上，海浪轻轻起伏，你感到有些轻微的摇晃。这时你对一位看上去有些害羞的女乘客说：“天啊！你一定很不舒服吧！你的脸已经发绿了！你是不是有点晕船？要不要我扶你到船舱里去？”这位乘客的脸马上就会变得毫无血色，你的暗示同她自身的恐惧和不安产生了共鸣，这一切已经足以让她相信自己有些晕船了，于是她同意你扶她回到船舱。就这样，你的口头暗示变成了现实。

对暗示的不同反应类型

不同的人对同样的暗示有不同的反应，这是因为他们的潜意识状态不同。比方说，你如果不是选择了一位害羞的女士进行上述实验，而

是选择了对一位老船员说：“嗨，老兄！你看上去有点不舒服吧！是不是晕船了？”听到这话，对方即使不嘲笑你，也会礼貌地告诉你弄错了。这种暗示对于老船员来说是没有效果的，因为他的潜意识已经坚定地对晕船产生了免疫。所以，当你说这话的时候，他非但没有受到你的影响变得虚弱，反而变得倍加自信起来。就字面意义而言，“暗示”指的是把某种观念灌输到内心的行为或者举止。暗示一定得借助于某种心理过程，所以暗示绝对不可能超越意识的力量。换句话说，意识完全有能力拒绝暗示的干扰。船员对于晕船无所畏惧，因为他早就确信自己对晕船的免疫力，所以你的暗示完全不能唤醒船员的恐惧之心。但是其他的乘客却早就暗自担心晕船，所以只要你一说出口，他们就相信了。

我们每个人的内心中都有某种特别的恐惧、信仰或者观念。这些内心预定的规则统治了我们的生活。所以，自我暗示要发挥作用，首先得获得你自己的承认。当你的内心真正接受了暗示所传递的观念，自

我暗示才会发挥作用。

以把和谐、祝福、鼓舞和启发性的



他为什么没有了手臂

许多年以来，我一直都在伦敦的卡克斯顿大厅（Caxton Hall）定期举办名为“伦敦真理论坛”的讲座。活动主管伊芙琳·弗里特博士跟我说过一位经常参加论坛的父亲的故事故。他的女儿被严重的风湿性关节炎和牛皮癣折磨，容貌也完全毁了。他们尝试了各种治疗手段，但是全都难以奏效。这位父亲几近绝望，他曾无数次对自己和周围的朋友说：“如果我女儿的病能够治好，哪怕没了右手我都愿意。”

弗里特博士告诉我，这家人有一天驱车外出，结果轿车迎头撞上了另外的车辆。这位父亲的右手从肩膀处折断了，当他从医院出来时，发现他女儿的关节炎和皮肤病竟然全都消失了。

所以，你一定要特别注意，你只可

观念灌输到潜意识之中。千万记住，你的潜意识可不懂“开玩笑”是怎么回事儿，它只按照你观念的表面含义行事。

用自我暗示驱赶恐惧

所谓“自我暗示”，是指意识把某种确定和具体的观念输送给自己的过程。自我暗示是一把双刃剑，如果使用不当就会对自己造成伤害，但是只要你应用恰当，许多问题都会迎刃而解。

珍妮特是一位非常年轻的天才歌唱家，她被唱片公司邀请出演一出歌剧。她非常看重这次机会，但是心中却一直惴惴不安。此前，她一共有三次在导演面前试唱失败的痛苦经历。每次失败都加重了她内心的恐惧，使得她在下一次试唱时背负更大的压力。珍妮特的嗓音棒极了，可是她每次都对自己说：“轮

到我试唱时，我总是唱得一塌糊涂。我始终不能入戏，导演一点也不喜欢我。他们一定在想，这种破嗓子也好意思丢人现眼。我只好灰溜溜地独自回家。”

她的潜意识接受了这种消极的自我暗示，并把它当作命令一样地去执行。潜意识调控她的身体，让她在演唱时不知不觉地就把这种观念变成了现实。她的恐惧化成糟糕的表演情绪，主观设想变成了现实。这位年轻的歌唱家最后终于克服了消极自我暗示带来的影响，她的方法就是：用积极的自我暗示来对抗消极的自我暗示。她每天三次把自己关在一间安静的小屋里，小屋的中央有一把非常舒服的椅子。她坐在上面，放松身体，闭上眼睛，身体和心灵都在这一刻归于平静。因为生理上的低兴奋水平可以让心灵更容易接受自我暗示。她对自己说道：“我的歌声优美而动听，

智又冷静。”她说这番话的时候，语速非常慢，语气也十分柔和，这样一共说上 5~10 次。

在正式去试唱前的一个星期时间里，她每天进行三次这样的自我暗示：两次是在白天，一次是在晚上入睡之前。不知不觉的，她就变得沉着而自信起来。关键的试唱中，她在导演面前展现了婉转动听的歌喉，并最终赢得了歌剧中的这个角色。

如果你的内心也有负面的自我暗示，那么立即开始制定一个纠正它的计划。

绝不要对自己说“我不行”。当恐惧的时候，你应该对自己说：“运用我潜意识的力量，我能够达成一切目标。”

——文章出处：《潜意识的力量》

作者：约瑟夫·墨菲



我的仪态优雅而自信，我的心智机

NLP 之柠檬法则

一个很简单的实验：闭上眼，想像眼前有个黄色的柠檬；将它拿近鼻子嗅嗅，能否闻到一些柠檬香味？用刀将它切开，是否看到里面的鲜柠檬肉？是否闻到多些柠檬味？现在深深咬入柠檬肉，让柠檬汁流遍你的口腔，柠檬汁是否很酸呢？仔细想像此情景，越逼真越好？好，暂停！打开眼睛，看看自己口腔内是否多了口水分泌？如果是的话，你的想像便很成功，因为你的潜意识已相信你正在吃柠檬，十分酸，于识便通知唾液腺分泌多些口水，中和口腔的酸度。

没有判断是非能力

我们的潜意识并不能分辨经验的真假。潜意识不懂得自己去思考，没有原因或逻辑，没有批判性或准则的。潜意识只有黑或白、是或非，它就像一位“忠仆”，单为你的最佳利益打算，只接受正面词语。所以你要有所选择，更不要让负面讯

息随意进入，要从积极正面的角度来培养它。

潜意识永远不会有伤害本人的动机，虽然有时那些行为效果不理想甚至造成反效果。因此不要让负面的情绪及思想占据你的心灵，因潜意识没有判断敌我、明辨善恶的能力。例如对别人的憎恨和嫉妒对别人毫无影响，反而日久天长在你的心腐蚀了自己的心灵。

更多从正面思考

我们的潜意识就是这样，你越是多想惨的或负面的，它就令你越惨，甚至会摧毁你的生命（还记得纳粹德军利用潜意识力量杀人吗？）。相反若你多想好的事情，多鼓励自己，则潜意识便施展它的威力，助你达成目标



Ms. Suzi Smith 解说为何教练技术与 NLP 两者结合更有效

专访



苏茜.史密斯女士 MS. Suzi Smith
NLP 国际排名前五名大师之一
NLP 第二代传人

我想和大家聊一聊，为什么 NLP 可以在教练领域中产生那么多不同？以及为什么 NLP 教练过程会如此的有力。

NLP 是通过从那些真正的优雅沟通者，那些可以用他人的语言来帮助他人做出改变的人们的模仿中而诞生。因此由于 NLP 起源于对那些确实有效的沟通典范的模仿。所以它赋予教练一个额外的纬度，并且在我看来是非常必须的。NLP 为人们提供了一些或许在其它地方无法获得的技巧，这些技巧让人们可以真正地与他人建立起深度的信任，而这个在教练环境中十分重要。（NLP 提供了）一些方法，教会人们如何去思考，如何去觉察他们的想法，哪些是有效的，哪些对于他们是无效的。如何去关注到他们身体所有的那些情绪。当这些情绪没有给他们想要的结果时，她们学习如何去改变他们，并且用一些更有力量的，更灵活的情绪来替换这些旧情绪。所以，NLP 是一个用来创造不同的不同。NLP 实际上是教会了人们如何去做出改变。人们经常听到：“你应该做这个”，“你应该做那个”，但是他们也一定知道如何去做。NLP 帮助人们知道如何去改变。并且它还教会他们如何与他人建立深厚的信任以及亲和力。除了这些以外，在过往的那么多年中，NLP 将很多的过程做成了模型，这些模型确保能帮助到人们，用快速而又容易的方法来做出改变。而这些是我们在教练中所寻找的，让人们在他们的生活中，能够往前进步，在设立目标时需要如何思考，并不只是告诉你需要设立目标，而是你需要如何设立目标。NLP 提供了这些特制的东西让教练很容易地变得更为有效，更为有力。当我在这里教授这个 NLP 的教练课程，我从学员中听到了很多关于 NLP 在帮助他们进行转换后发生了什么，因为他们正在学习这一强有力的过程。这里有很多诸如此类的案例，并且让人很兴奋地得知他们珍在人们的生活中创造了不同。所以 NLP 赋予了教练技术另外一种纬度，从而使得教练更为强大有力。如果你也想学习成为一个强有力的教练，那么这个课程就是你所想要的。

成为 ICF ACC 认证教练必修之课——2016 年 4、5 月 10 天《NLP 专业教练文凭课程》

导师：叶世夫



- 国际教练联合会认证的PCC专业教练
- 国际教练联合会（ICF）会员
- 专长于组织人才发展与高管领导力发展教练及培训，拥有16年企业高级管理工作经验
- 国内企业家专属教练

对于个人，不管你处于何种人生状态，你都可以：



- 从更高、更远的视角看待世界，活出轻松幸福的自己；
- 探索并发现自己无限的可能；
- 掌握实现人生生活、事业目标的最佳途径；

对于企业：以效果为导向的教练技术可以帮助你：



- 懂得如何跨越障碍达成目标，
- 知道如何有效地激发团队的最佳状态；
- 探索发挥团队最佳绩效的途径

对于专业教练：



- 掌握快速突破的教练技巧，收获一套高效的教练工具；
- 系统专业地帮助他人及团队进行内在探索和快速提升；
- 掌握教练行业的国际标准、行为模式和操守要求；



课程目标

课程大纲

学员反馈：

制药企业培训副总监 Grace G:

从此以后我与我的孩子有了更加亲密的连结，我的改变能够让我的孩子有更加灿烂美好的人生和未来。

外语培训机构校长 Joanna H:

作为一个老板在决策的过程当中，我更愿意，和更耐心地去聆听我的团队，对这样子的一个决策是什么样子的一个想法。这个非常有利地帮助到我，对企业也好，对团队中的每一个人也好，我们怎样的决策是最有利并且最有效的。

2016 年公开课计划总览表

课程	时间	老师	地点	费用
教练魅力之旅	1 月 17 日 3 月 11 日 4 月 7 日 6 月 17 日 7 月 15 日 8 月 4 日 11 月 18 日 12 月 16 日	Juhree Zimmerman 讲师 讲师 讲师 讲师 讲师 讲师 讲师 讲师	上海天钥桥路327号G座502室 上海天钥桥路327号G座502室 上海天钥桥路327号G座502室 上海天钥桥路327号G座502室 上海天钥桥路327号G座502室 上海天钥桥路327号G座502室 上海天钥桥路327号G座502室 上海天钥桥路327号G座502室	免费
第三届 NLP 专业 教练 ICF 资格文 凭课程 (60 ACSTH)	4 月 14 日至 4 月 17 日 5 月 1 日至 5 月 3 日 5 月 27 日至 5 月 29 日	Steven Ye (叶世夫讲师)	上海康柏苑大酒店	29800 元 /人(不含 食宿)
教练式经理人 (18 CCE)	6 月 16 日至 19 日	Damian Goldvarg (戴米安·葛德瓦讲师)	上海康柏苑大酒店	9,800 元 /人(不含 食宿)
第十二届 NLP 专 业教练 ICF 资格 文凭课程 (130.5 ACSTH)	8 月 11 日至 8 月 18 日 (8 月 14 日休息) 9 月 16 日至 9 月 22 日 (9 月 19 日休息) 10 月 20 日至 10 月 27 日 (10 月 23 日休息)	Ms.Juhree Zimmerman (朱丽尔·齐默尔曼讲师) Ms. Suzi Smith (苏茜·史密夫讲师) Ms. Meryl Moritz (梅莉尔·莫里茨讲师)	上海康柏苑大酒店	45800 元 /人(不含 食宿)
教练技术如何 让企业产生利 润/业绩 (CCE)	10 月 29 日至 10 月 30 日	Ms. Meryl Moritz (梅莉尔·莫里茨讲师)	上海康柏苑大酒店	6500 元/ 人(不含 食宿)
更多信息请联系： 朵拉：13817874408 电话：021-62278391 E-mail：zdx@zhedaoxing.com				