

# COACH NEWSLETTER

教练期刊

第四十二期（月刊）2016.12



教练为不断帮助客户在私人及专业领域中创造满意结果的持续性伙伴关系。通过教练过程，客户深入学习，增进个人能力，及提升生活质量。

## 目 录

### SPECIAL COLUMNS 教练专栏 03-08

- |    |                      |
|----|----------------------|
| 03 | 教练陷阱                 |
| 04 | 5 步帮助教练训练减压          |
| 06 | 7 个简单步骤让你潜在的客户成为客户   |
| 08 | 新调查显示为什么你的教练事业需要数字营销 |

### THE COACH INTERVIEW 教练采访 9-12

- |    |                |
|----|----------------|
| 10 | 教练人物专访-姜颖远     |
| 13 | 2016 年公开课程精彩回顾 |

### SPECIAL PROJECT 特别计划 13

- |    |                |
|----|----------------|
| 14 | 2017 年公开课计划总览表 |
|----|----------------|



## 教练陷阱

虽然很多人说教练是不给予任何建议,但我还是听到很多教练承认他们有时会给予建议。我很想听到你的立场是什么?,我们教练做什么才是正确的?以下一个技巧是教练和被教练者发现都非常有用的。想象你教练的人描述自己陷入了一个两难的困境。他们终于说:“你认为我应该做些什么呢?”

试试以下三个步骤:

1. 把问题扔回去,“好吧,我想先听听你的想法。你怎么认为?”我称之为“先行地位”地直接射门。这些将积极主动进入他们的大脑,产生的解决方案,而不是消极地等待你转危为安。

2.然后你可以把它变成一个单

向的头脑风暴会议,通过问“你还能做什么呢?”一次又一次,根据需要改变你的措辞。你会发现发问后沉默会越来越长。这是因为他们的第一个答案是他们已经想好的。但是一旦他们讲出了现有的答案,他们将需要更多的时间来创造新想法因此沉默。很有可能他们会提出一些你在过程中已经想到的主意。

3.当他们最终不能想到别的,如果你仍然藏有一些想法,你可以问:“我有几个想法。你想让我分享吗?”这个问题,你给他们一个选择,这是很重要的。我通常的经验是被教练者不会希望在此时从我这得到任何想法,因为他们更愿意解决方案是他们自己提出的!你在这做了什么呢?你已经让被

教练者从寻求帮助和反射性地等待建议变为主动生成自己的解决方案。所以下次你在教练谈话过程被要求提出建议,试试这三个技巧让你的被教练者的自己寻找解决方案!



## 5 步帮助教练训练减压

当教练领导者和管理者,你会发现压力是不可避免的。对于那些尚未掌握的正念技能,情商和自我意识的客户。本文提供一种压力管理的“小抄”,你可以与他们分享。

### 使用正念减压

当我们在工作中遇到压力,它可以体现在许多方面,通常明显的表现在我们的行为和情绪那些看不见的决策上。通过解决压力才彻底解决,为我们和周围的人提

供一个更好的工作环境。

### 步骤 1: 确认

承认我们感到的压力或焦虑是得以控制的第一步。认识你的感觉并给他们强烈关注。这一步将会帮助你意识到你需要在这控制,去征服任何出现的恐慌和焦虑。

### 步骤 2: 停止

一旦你意识到你的压力上升,立即停止你正在做的事情。别担心,这只会花几分钟并不会对最后期限有任何影响。

- 深呼吸,专注于“现在”,听听你周围的声音。
- 问问自己什么是让你焦虑或压力。
- 试着尽可能诚实地回答这个问题。
- 一个解决方案。

### 步骤 3: 呼吸

注意自己的呼吸是我们可以减少焦虑和恐慌那些压力体现出来的

一个方法。慢慢吸气, 有意识让呼吸在旅行, 慢慢呼出, 再次让你的呼吸遍布全身。保持你的注意力集中在呼吸, 慢慢地, 轻轻地引导回到呼吸。可能你的注意力会从呼吸中抽离数十次甚至几秒钟, 这是正常的只这种注意力的小小损失。仅仅注意到呼吸, 它会轻轻地引导你的注意力。几分钟后, 你会发现, 你开始走向一个平静的心态。在艰难的一天中, 设置报警和花 2 - 3 分钟安静; 影响是累积的。

#### 步骤 4: 后退一步

花几分钟离开你当下的环境, 如果有可能的话, 去户外一会儿。当你走路时, 专注于每一个脚步, 真的感受到你与大地的联结。如果你愿意, 你行走时也可关注自己的呼吸。目的很简单: 摆脱你对过去的担心或对未来的焦虑, 回到当下你还可控的时刻。

#### 步骤 5: 讨论

如果压力已经成为每天很大一部分, 我总是鼓励讨论和分享的正念和情感。表达我们的感受并描述他们, 我们已经给了他们渴望的注意力, 这将更容易认识并释放我们的焦虑。这五个步骤涉及的是在工作中的压力, 每一个可以去扩展。然而, 在练习这五个基本步骤, 我们会发现, 通过承认面对焦虑, 压力和恐慌的感受, 我们已经减少了对我们日常生活的影响。每天练习正念已证明大大降低压力水平, 现在是头等大事。





## 7 个简单步骤让你潜在的 客户成为客户！

步骤 1 - 了解他们想要的东西：

开始对话时，问问他们想要什么及如何帮助。

例如问：你渴望什么？你想有什么不同？你要什么结果？什么阻止或妨碍你成功？

步骤 2 - 找到原因：

他想要改变什么，为什么是现在（而不是上周，去年或者下个月）。

由此挖出更深层的原因，然后帮助他们发现做出改变的价值。

**他们的“痛苦”在哪里？**例如问：什么让你还继续在那里？如。财务、时间、精力、感情或关系。

**改变带来的“快乐”是什么？**问：好处是什么？改变能给你什么？你

实现自己目标，你的感受是什么？

步骤 3——带他们进入一种可能性：

帮助他们看到他们想要的东西是可能的，他们已经有答案或可以找到答案。帮助他们发现他们需要做什么来实现他们的梦想。

问：你能为向前推进做些什么？

接下来的步骤是什么？第一步是什么？你需要在哪里开始？

步骤 4 - 反思和回顾：

做一面镜子，帮助他们看到自己没有看到的地方或自己的可能性。

例如：“这听起来像你既忙于商业运营又想要更多自由时间。你累了但又不想放弃。你知道你需要计划，但往往工作中又出现一些新的危机。你还想要更多与家



人相处的时间。你感觉累了,不知所措,沮丧,想要一些调整。我理解正确吗?”

步骤 5 - 让他们告诉你如何帮助他们:

让你的潜在客户确切地告诉哪里和需要什么帮助!

问:“你觉得究竟如何我能帮你?”或者“你需要我怎样帮你推进?”

步骤 6 - 总结和分享你的愿景:

现在你知道你可以帮助-怎么帮助-所以不用害羞!告诉他们你喜欢有价值的部分。最后,一定要总结,让他们知道你真想与他们合作。

这可能看起来像:“听说你想发展新的经营理念。但是目前工作是妨碍,你已经知道第一步是停下来。我可以帮你创造空间来进行创新,计划并向你的梦想行动。我也可以帮助你找到更多时间

投入家庭!正如你提到的,当事情变得棘手的时候,我将让你负起责任,保持诺言。我认为我们是伟大的团队,我喜欢和你一起工作!”

步骤 7 - 实现销售:

你的客户现在

- 1) 知道自己想要什么和为什么,
- 2), 他们能做到,
- 3), 你可以帮助他们。



但潜在客户变成客户必须实现销售。它不必是像你想象的那么讨厌的。试一试:

- ◆ 你喜欢什么时候开始?
- ◆ 和我工作前,还有什么你需要知道吗?

- ◆ 感觉我们很默契。你愿意给我教练吗?

然后只要等他们回答。

最后的提示:即使他们暂时没说“好”,有些人需要更多时间考虑。

所以,除非他们说明确的“不”,商定时间去跟进。

总而言之:

做销售是一种技能,你可以学习它。你已经有了一个伟大的开端—你的教练技术。



## 新调查显示为什么你的教练事业需要数字营销

半数以上的小企业没有数字营销,或忽视了它。根据最新的 B2B 调查机构 Clutch 研究显示,在这

些使用者中,82%认为这对于他们的成功是必要的。

2016 年一月,Clutch 调研了共计 352 家的美国中小企业主或管理者关于他们数字营销的效果,包括搜索引擎优化,社交媒体,线上付费广告,邮件营销,内容营销和公司网站或应用的使用。

73%的调研者是根据美国人口普查局数据划分的小企业即年营业收入低于 1 百万美金并拥有 1 到 10 个雇员。

调研结果显示,许多小企业不使用数字营销是因为缺乏相关费用和使用相关工具的策略及经验,但 Clutch 认为数字营销为小企业提供了许多优点,包括:

- **竞争优势。”**大部分的本地企业还不理解数字营销会导致他们的业务在竞争中被发现” Anghony Gaenzle, AG 整合营销策略公司企业主说



“就像披萨联合可能就拥有镇上最好的披萨，但如果你不进行网站或搜索优化，很有可能在竞争中被淡化。”

- **快速衡量策略有效性。**你几乎可以马上看到行动的效果，并且可以快速的改变或停止。70%的调研者说 2017 年开始实施数字营销。如果这样，Clutch 建议小企业家几点

1. 定义每个数字营销策略的独特性
2. 根据销售目标和成功率优先营销渠道
3. 清楚描述自己想要达到的目标
4. 知道如何判断成功
5. 运用专业的数字营销知识和计划



哲道行每次做期刊都会挑选在专业教练领域做的非常成功的并学习过 NLP 专业教练文凭课程的学员。

这次非常荣幸邀请上海思哲行商务咨询有限公司创始人姜颖远先生（ACC，高管教练）进行采访。



**Jerry ， 你好！听说你在学习 NLP 教练技术前后还有很多学习经历？**

对，在学习教练技术之前，我学习的工商管理硕士 MBA，2000 年以后 MBA 比较热门我学了市场战略方向的 MBA。对我的职业有很大的帮助。然后在我学习的 NLP 教练技术之后，由于教练这个职业需要我们去不断的去充实和完善自己，在一些教练同行的推荐和建议下，我又学习的一些课程，希望让自己在教练方面的“肌肉”更加结实。一个是国家二级心理咨询师证书，还有与教练相关的比如引导及发声声音的一些课程。基本上都是比较聚焦能够让教练更加专业，更加流动的学习。学习时永无止境的，关键是自己修心包括慈悲心、平等心、保持中正的状态，如何学会放下和无我等等。

**之前您还是在企业内部做高管，您又是如何想到自己做企业的呢？**

我原来是在企业里做高管。在我接触了教练技术之后就是发现，教练技术是在人的一个价值观、信念这个层面去跟企业的高管，团队或者是跟个人合作，它并不是在一个能力层面和一个行为层面影响到企业或个人，所以说我觉得这一点的话可以给企业带来很多的价值，也帮助到个人，这是第一点。第二点就是教练这行业比较符合我自己的价值观，自己创业的话相对比较自由，有创新和自我提升等元素。还有一个原因的话主要是教练技术这个行业是与

人相关的，这也同我自己终身学习的价值观相吻合，会让我自身能够不断的学习提升，这也是主要原因。所以说总结下来有上面三点原因。我可以不断的去完善这样的教练技术提升自己的能力同时也可以帮到企业和个人，这两方面可以得到相辅相成。

**您目前在自己做企业，您是如何运用教练技术去发展生意的？**

我想是从这几个方面来回答。首先学习的教练技术之后，让自己个人和企业，在使命、愿景和价值观这三个层面就会比较重视，看重这方面的个人和企业之间的连接和统一，是如何把自己的个人价值观和企业的价值观能够做一个整合，这样的话也做到身心合一。虽然我的企业也是刚刚起步，就如同一个人一样的，这个企业未来想成为什么样的公司，和我们自己想成为什么样的人其实是相通的。那无论是小公司还是大公司在这一点，必需有比较清晰的方向，这是第一点。除了专注的同时，我们也要学会多方面尝试在这两者之间的平衡，就是专注和尝试之间的一个平衡。一方面就是说，我们精力有限需要聚焦在教练这个方向，那么同时，创业的公司也需要多方面的做尝试，这时就必须注重这两点之间的平衡。还有就是如何把教练技术使用在这个公司的生意方面，我觉得教练技术里面有很多工具可以去使用，比如说像 Being Doing Having 的模型和 NLP 逻辑层次，这都是自我整合和公司整合的相关工具，做好自己的定位和公司的定位。

**谢谢 Jerry, 您还有什么分享给之后学习 NLP 专业教练技术的学员吗？**

好的，很高兴和大家分享一下。无论我们学习的教练技术是用于企业内部还是自己创业，在各行各业践行教练的这个理念，做好自己，做到自己的身心合一。我觉得这个比较重要。教练的理念可能又是一个新的话题。其他的话

还有就是有关教练状态，如不评判，比较中正，开放，资源的连接，还有自我的领导力等，还有我们相信教练伙伴，相信合作伙伴，相信客户，相信供应商相信我们周边所有的权益相关者的优势，他们已经有很多的资源来去实现自己的这样一个的目标。总而言之，教练中的很多理念可以用在日常生活的，亲子关系、夫妻关系与所有人的互动都可以用到教练的理念，并不单单在教练过程中、课程或工作坊中。另外，我们在自己做人生选择的时候，要兼顾到自己的优势和以往经验相关的因素，这样自己的个人品牌或者公司品牌就会具有一定的优势和差异性。最后，我还想分享就是有关于行动。有了很多的价值观也好，信念也好，心智模式也好，我们得到了一定的整合改变，但是最重要的话，如何能够带来成功呢？那还是需要行动，行动能够给我们带来更多的选择和可能性，在行动当中我们可以做一些微调，在行动当中，我们要把握自己的未来的那个方向，就是自己的初心。

谢谢大家！



## 2016 年哲道行公开课程已完美收官，让我们一起来回顾精彩花絮！

- 10 天 NLP 专业教练文凭课程



- 教练项目的设计与落地课程



- 20 天 NLP 专业教练文凭课程



- NLP 教练式父母课程



## 2017 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<br>(沙龙)                                                                                            | 2月23日<br>3月16日<br>4月7日<br>5月18日<br>6月15日<br>7月13日<br>8月17日 | 待定                                                                      | 待定     | 免费                 |
| 第四届 NLP 专业教练文凭课程<br>(10天)                                                                                 | 4月13-16日<br>5月1-3日<br>5月28-30日                             | Steven Ye (叶世夫讲师)                                                       | 康柏苑大酒店 | 29800元/人<br>(不含食宿) |
| 教练式经理人课程                                                                                                  | 6月2-4日                                                     | Damian Goldvarg<br>(戴米安·葛德瓦讲师)                                          | 康柏苑大酒店 | 9,800元/人<br>(不含食宿) |
| 第十四届 NLP 专业教练文凭课程<br>(20天)                                                                                | 9月7-14日(10日休)<br>10月05-11日(8日休)<br>11月9-16日(12日休)          | Jan Elfine (珍·雅芬讲师)<br>Suzi Smith (苏茜·史密夫讲师)<br>Meryl Moritz(梅莉尔·莫里茨讲师) | 康柏苑大酒店 | 45800元/人<br>(不含食宿) |
| 教练项目的设计与落地课程                                                                                              | 11月17-18日                                                  | Meryl Moritz<br>(梅莉尔·莫里茨讲师)                                             | 康柏苑大酒店 | 6500元/人<br>(不含食宿)  |
| NLP 教练式父母课程                                                                                               | 待定                                                         | Steven Ye (叶世夫讲师)                                                       | 康柏苑大酒店 | 待定                 |
| <b>更多信息请联系:</b><br><b>朵拉: 13817874408</b><br><b>电话: 021-62278391</b><br><b>E-mail: zdx@zhedaoxing.com</b> |                                                            |                                                                         |        |                    |