



Jack是谁？

W I S D O M B E H I N D C O A C H I N G

- * 教练的智慧是赢的智慧。把心打开，你就会开心。
- * 成功就是清晰目标，并保持行为与目标一致；努力工作，醒目工作。
- * 成功是一种健康的习惯；失败者寻找借口，成功者自己负责任。

“今天，
在管理领域最
热门的就是企业教练。”
(《财富》杂志)

中国首套原创企业教练作品，
荟萃多篇精彩小品，诸多见解令
人耳目一新，犹如醍醐灌顶。
或许，你会发现生活从此有了
全新的含义！



经济科学出版社

汇才企业教练文化丛书
教练的智慧系列

Jack 是谁？

黄俊华 著

曹国轩 绘

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

Jack 是谁? / 黄俊华著; 曹国轩绘. — 北京: 经济科学出版社, 2004. 8

(汇才企业教练文化丛书. 教练的智慧系列)

ISBN 7 - 5058 - 4372 - 9

I. J... II. ①黄... ②曹... III. ①企业管理 - 通俗读物 ②企业文化 - 通俗读物 IV. F270 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 077137 号

责任编辑：卢元孝 杨秀华

技术编辑：董永亭

Jack 是谁？

黄俊华 著

曹国轩 绘

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销
社址：北京海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036
总编部电话：88191217 发行电话：88191109

网址：[www. esp. com. cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件：[esp@ esp. com. cn](mailto:esp@esp.com.cn)

北京市平谷县玉福印刷厂印装

880 × 1230 32 开 4.75 印张 100000 字

2004 年 8 月第一版 2004 年 8 月第一次印刷

印数：00001—15000 册

ISBN 7 - 5058 - 4372 - 9/ F · 3644 定价：20.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

导 读

“企业教练是当今最新管理方式中的一种，是人力资源中最热门的形式之一，但它又不仅仅是人力资源管理。它处于飞速发展的阶段，正逐渐延伸至美国的知名企业，如 IBM、AT&T 及柯达的每个职员身上。”——《财富》杂志

有数十万美国人请过私人教练或接受过教练培训。美国《美国新闻与世界》公布的一项调查显示，教练是美国顾问业中呼声最高、增长最高的一个领域。而数以万计的中国企业人也正学习和运用企业教练技术来创造个人和企业的成功。中山华帝燃具在 2003 年“非典”期间引入教练文化后，4 月、5 月、6 月分别比上年同期增长 23.20%、50.20%、46.60%，全年增长 1.8 亿。本书作者黄俊华即是当时的教练之一。

教练是教练人的态度。这看似简单的智慧却导致了无数卓越的成就，而今天，传奇还在延续……

推荐文

这套书作为华帝公司引入企业教练技术的教材，它对改变华帝、改变我和我的同事，产生了很大的影响。这些故事使我们产生了以下强烈的感受：

每个人，每个团体都会有目标，目标有成功也有失败，但人对实现目标起着决定性作用，成功当然有启迪。往往总结失败的原因更具价值。事实上很多人面对失败时只是将怨恨的目光投向别人或客观原因上，很少问问自己该如何对失败负责，后果是自己永远得不到改进与提升。当然会尝到更多失败的苦果。更有甚者，很多人努力做了很多与目标相悖的事情，仍然懵然不知！

黄俊华先生多年来苦心收集整理生活中的故事，相信他看到了很多忘记了自己如何影响目标达成的人，他想用自己的创作来让他们能透过这些生活中的镜子看到自己是如何做人、做事的，从而引发自省，学会将外向的目光聚集于自身，看看自己为人处事的态度与模式。让人得以拨开“自以为是”的迷雾，清晰地通过自己的努力去拥抱成功。

每个故事，我们都可以把自己代入成主角，如果是我，我以前是怎样做的，现在我该如何处理？为什么？在这样的思考中认识自己，知道什么样的态度才是自己对目标、团队、家庭、社会负责的态度。当然，如果你没有把改变自我作为读这本书的目标，只是把它当故事来读，那么，你不会有什麼变化，你依然会在对未来的憧憬与目标的期待中过着梦游一般的生活，但你的目标，永远只是目标。

中山华帝燃具股份有限公司总经理

黄启均



好天一直在，只是有时飞得不够高，看不到。

目 录

好天一直在，只是有时		到底想要什么？（二）	44-45
飞得不够高，看不到		做自己想做的	46-47
前言	1	迁善	48
开心	2	迁善心态	49
生气	3	继续迁善	50-51
痛苦	4-5	努力与创新	52-53
忙	6-7	Being	54-55
累	8-9	Jack 是谁？	56-57
哭	10-11	转换角色	58-59
面子	12-13	赢的动力	60-61
道歉	14	赢得什么	62-63
怯场	15	共赢的误区	64-65
厘清目标（一）	16-17	健康的习惯	66-67
厘清目标（二）	18-19	习惯成自然	68-69
目标在前（一）	20-21	建立新习惯（一）	70-71
目标在前（二）	22-23	建立新习惯（二）	72-73
目标在前（三）	24-25	借口一箩筐（一）	74-75
目标在前（四）	26-27	借口一箩筐（二）	76-77
目标在前（五）	28	大王与小六	78-79
目标在前（六）	29	从理解到沟通	80-81
黑笔与蓝笔	30-31	直接沟通（一）	82-83
添·高威的工作诀窍	32-33	直接沟通（二）	84-85
焦点的运用	34-35	有效沟通（一）	86-87
只要找到路	36-37	有效沟通（二）	88-89
去你想去的地方	38-39	有效沟通（三）	90-91
对了又如何？	40-41	谁来负责任（一）	92-93
到底想要什么？（一）	42-43	谁来负责任（二）	94-95

版权所有，翻印必究

谁来负责任（三）	96-97
受害者	98-99
为什么受伤的总是我（一）	100-101
为什么受伤的总是我（二）	102-103
赢与快乐	104-105
还魂草	106-107
善待自己（一）	108
善待自己（二）	109
你可以做得更好	110-111
心情戒指	112-113
青春舞曲	114-115
团队精神	116-117
团队的价值	118-119
超越本分	120-121
关于规则	122-123
重视言语的力量	124-125
不把事情个人化	126
不要自定假设	127
做到最好	128-129
经营梦想	130-131
品尝生活	132-133
理想	134-135
后记	136-137

前言

本书的教练，指的是企业教练，态度的教练。

教练以人为本，教练帮助被教练者拿金牌。

然而，如果你没有承诺要实现目标，教练不能帮助你；

如果你拒绝更有效的方式，教练不能帮助你；

如果你已经在人生的比赛中退役，停止了进取的脚步，教练不能帮助你。

因为，教练的智慧其实是赢的智慧。

有哪些习惯阻碍了我们去赢，或者阻碍我们获得快乐、活得开心。

与人沟通的诀窍是什么？

什么是真正的负责任？

为什么迁善心态很重要？

你真的知道自己想要什么吗？

如果你对以上问题感兴趣，那么请你继续往下读，一群优秀的企业教练正在后面的 70 多篇故事中等着你。

开 心

很多时候，我问其他人：你想过什么样的生活？对方在思考片刻之后，常常回答：也没什么特别的要求，过得开心就好。

然而，如何可以过得开心呢？

在一次学习的过程中，有一位学员也问了教练同样的问题：教练，我常常觉得不开心，你能不能告诉我，我如何才能活得开心？

教练的回答是：你不开心，通常都是你活得没让别人活得开心。

你要开心，你先让别人开心，先让这个世界开心，你肯定开心。你要赢，先让你的员工赢，先让你的客户赢，你就会赢。

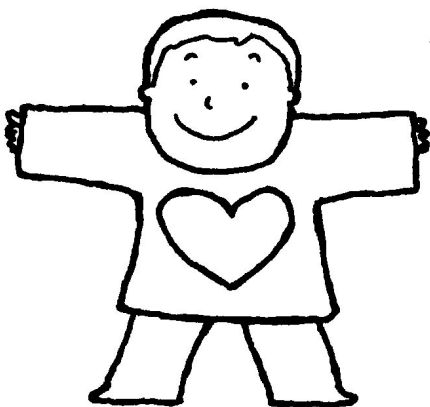
中国的文字在表达上是很准确的，同时蕴涵了很多人生的哲理。

比如，关于快乐这个词，钱钟书就解析过：快乐的“快”字已经决定了乐的本质——乐是很快会过去的。

我想补充的是：也可以很快再来，如果你愿意的话。

同样，“开心”这个词只有中国才有，外国是没有的。这个词在当初创造出来的时候已经表达了其中的秘诀，这个一目了然、简单而深刻，但是我们常常忽略的秘诀就是——当你把心打开，你就会得到开心。

把你的心打开。



生气

一位训练师朋友跟我讲述了一个禅师与兰花的故事。

有一个禅师很喜欢养兰花。有一次他外出云游，就把兰花交给徒弟料理。徒弟知道这是师父的至爱，所以悉心照料。没想到就在禅师回来的头一天，他不小心把兰花摔坏了。这个徒弟非常担心，害怕师父生气。

禅师回来得知之后，并没有生气，他只说了一句话：我当初种兰花就不是为了今天生气的。

这是智者的生活态度。

回想一下，我们平时有多少生气的时候？为什么而生气？为塞车、为天气、为股票、为别人的态度、为自己的遭遇……

有些人还常常生两次气。第一次是因为某人或某事而生气，第二次是生气刚才自己为什么要生气。

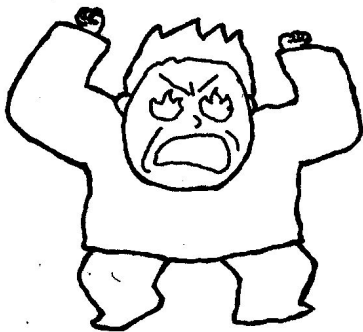
仿佛人生总有生不完的气。

要想不生气，就学一学那位禅师，想一想当初的目的是什么。这也是教练常用来管理情绪的方式——清晰目标。

那位训练师朋友还跟我说：从我知道这个故事后，我就告诉自己，别再生气。如果我今天生气，我就亏了；如果我今天开心，我就赚了。

你想赚还是亏呢？我猜我们的答案是一样的。

因为，当初我们来到这个世界上，本来就不是为了今天生气的。



为了我刚才又生气了。
所以我现在很生气。

痛苦

教练 Elsie 的儿子有一次闹肚子痛，于是去了医院。医生看完后说，要观察一个晚上，如果到了明天早上肚子还痛的话，就可能是盲肠炎，需要动手术了。Elsie 的儿子听了后马上哭了。Elsie 问他：哭什么？儿子说：因为怕打针。于是 Elsie 与他有了一番对话。

Elsie：“为什么怕打针？”

儿子：“痛。”

Elsie：“什么时候痛？是打进去痛呢还是整个过程都痛？”

Elsie：“不知道，反正是痛。”

Elsie：“既然不知道，不如研究一下，是什么时候痛，痛到什么程度。”

儿子：“好吧。”



打完针，儿子擎着手臂，说：“妈妈，我知道了。原来打针好像蚊咬一样。打进去的时候有点痛，中间不痛，拔出来的时候又有一点点痛。”

这种方式转移了孩子的注意力，使他关注的焦点不是放在怕痛上，而是放在研究上。痛的过程也变得有意义了，它成了一种学习。

有欢乐就有痛苦，这是人生的二元论。

但是教练对此有自己的积极看法：痛是一种生理反应，不可以回避。苦是一种态度，是你对于痛的态度。痛不痛无法选择，但苦不苦是可以选择的。

你可以选择痛苦，也可以选择痛快。不是有人说“痛并快乐着吗？”

区分出痛与苦的意义就在于：你可以痛，但不必苦。

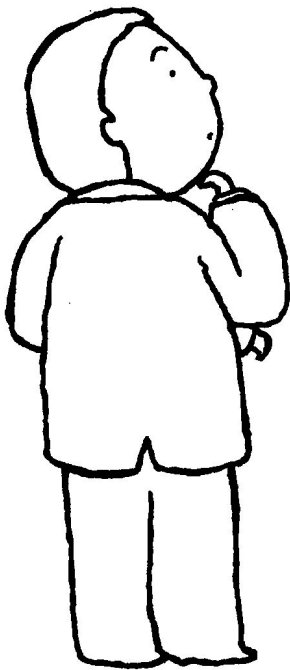
忙

我想很多人都有过这种经验：当你问其他人最近怎么样时，你会听到这样的回答——很忙。

在竞争日益激烈的现代社会，忙似乎成了人们每天的功课。到底人们在忙些什么？在“忙”字的背后我们又可以听到什么呢？

如果你善于聆听，你会听到“忙”字后面的种种含义。比如当有人对你说忙的时候，事实上他是说你没有他所忙的事情重要。

如果你的另一半老是跟你说忙的话，你也许应该考虑提升你的竞争力了——显然，有些事物比你更吸引他（她）。



到底“忙”的背后蕴藏的智慧是什么？

有时候人们说忙也是一种炫耀。比如当我们跟别人说我很忙的时候，其实是在说我的企业生意好，我的产品受欢迎、服务专业；意味着我很重要，很多事情没有我搞不掂。这一切都迫使我不得不忙。

忙在这里成了一种建立品牌和推销的手段。

有一篇文章甚至极端地用拆字法将“忙”字分解为“心亡。”

在我看来，可以有很多层意思：

比如某人对于他不愿忙的事情或人不感兴趣，觉得不重要，就等同于一种心死。他是在选择别的一些值得用心的事。

也可能这个人总是埋头于一些事物性的工作，已经迷失人生的目标或者忘记欣赏身边的人和事物。这也是一种心亡。这种忙的后边通常跟着的一个字就是——累。

作为一个企业管理者，可以反思的是：自己或者职员每天的忙，究竟忙出了什么成果？忙的时候有没有抓住重点？

先停一停，听听忙背后的声音，能听到这些后面的声音，或许你就可以开始听到你内心更为真实的声音，以及那些声音中蕴涵的智慧。

累

累是因为你还没有真正负责任。

教练问小孔的目标制定情况。

小孔说：定不出来。也有些想达到的目标，但是感觉要达到的话很累。

教练：那说明你不是定不出目标，只是怕累。

小孔：有时候也不知道怎么确定目标。我们贸易行业价格不稳定，我们公司又没有代理什么品牌产品，主要是靠关系做生意。

教练：你做这个行业多长时间了？

小孔：11年了。

教练：这些年有没有进步？

小孔：没有，好像还有退步。别人都说我的公司能生存到现在是一个奇迹。

教练：我听到你是根据现有条件来设定目标的，而不是设定目标创造条件去完成的。所以你当然没有进步啦——如果你要达到目标需要手上有品牌产品的话，就算你没有也可以去创造啊。

小孔：我也知道我可以这样做，但是我觉得太累。

教练：累，成了一个你习惯性的假设——你一想到要达到目标就觉得累。那这个目标是不是你想要的？

小孔：是。

教练：你愿意为你想要的这个目标而付出吗？

小孔：愿意，不过还是会觉得累。

教练：有什么方式是可以不累且能做到目标呢？

小孔：不知道。

教练：要想从很累地做到目标到很轻松地做到目标，你需要做什么？

小孔：需要学习，自我提升。

教练：你打算怎么做？