

对话就是管理、沟通、影响、开启和推动
我们所追求的，不是让人进入天堂，而是让天堂进入
人们的心里……

Ⅰ 《对话的艺术之问答生命》

Ⅱ 《对话的艺术之聆听幸福》

Ⅲ 《对话的艺术之洞见心灵》

对话的艺术 之 聆听 幸福

黄俊华 / 著
卿珂 / 绘画



非外借

SPM

南方出版传媒
广东人民出版社

对话的艺术

之

聆听 幸福

黄俊华 / 著
卿珂 / 绘画

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

· 广州 ·

图书在版编目（CIP）数据

对话的艺术之聆听幸福 / 黄俊华著；卿珂绘. —广州：广东经济出版社，2018. 4
ISBN 978-7-5454-6185-5

I. ①对… II. ①黄… ②卿… III. ①语言艺术—通俗读物 ②企业管理—通俗读物
IV. ① H019-49 ② F272-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2018）第 062526 号

出 版 人：姚丹林
责任编辑：易 伦 甘雪峰
责任技编：许伟斌
装帧设计：拉风美文

对话的艺术之聆听幸福
DUIHUADEYISHUZHILINGTINGXINGFU

出版	广东经济出版社（广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼）
发行	
经销	全国新华书店
印刷	北京嘉业印刷厂（北京市大兴区黄村镇李村）
开本	787 毫米 × 1092 毫米 1/16
印张	14
字数	213 000
版次	2018 年 7 月第 1 版
印次	2018 年 7 月第 1 次
书号	ISBN 978-7-5454-6185-5
定价	45. 00 元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。
广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师
• 版权所有 翻版必究 •

推荐序一

Recommendation

接触教练技术十多年，个人深刻感知到，要真正做到教练技术的知行合一是非常具有挑战性的。可以说，这是一项需要人们穷尽一生去不断觉悟、修为，并且永不会结束的工程。

聆听、区分和发问等教练能力，看似简单，但实际上，我们在工作和生活中真正去运用时，往往很难做到不带有自我主观意愿的完全抽离悬挂。尤其是每个人的感悟能力存在差异，有时我们甚至很难用语言去准确表达，这对于教练技术的推广也会有一定的阻滞和影响。

庆幸的是，在教练技术领域，有黄俊华先生这样有心、有力、有行动的专业人士，能够总结并分享出如此有功力又极具实战性的教练技术宝典。这对人们提升对己对人的心性理解力、共情力、觉知力方向做出了极大贡献，也让人们在教练技术知行合一的路上能有更清晰的方向和更具行动性的力量。

相信本书的出版对于教练技术的应用、推广，以及大转折时代人们的思维观念的颠覆都有深远的意义！

诺亚财富创始人、董事局主席

汪静波

推荐序二

Recommendation

我有一个在江苏经营物流公司的同学。2015 年年初，他想将公司发展壮大，于是投资 1000 万元参股北京的一家大型物流公司。但入资不到半年，他发现对方公司存在管理混乱、其下属公司股权不清晰等各种乱象，最终决定退出对这家公司的股权投资。经过协商，对方同意其退出投资，但表示暂时给不了资金，承诺三个月内分期付款。可是三个月后，对方仍然不能兑现承诺，我的同学多次通过各种方式和渠道催款都无效。为此，他一直很烦恼和痛苦，于是向我倾诉。

我让他把事件的来龙去脉告诉我，也询问了他是否采取过什么方法。他告诉我已经采用过各种方法，但都不能收回投资，对方也承认因为业务不好而无法给他资金。此时，我突然想到我师傅所写的一本书里有一个名为《尚方宝剑》的案例，和他的情况类似。于是，我将书中的案例分享给他听，同时按照师傅教的方式启发他：“既然自己也是做物流行业的，为什么你不帮助对方找到适合的业务呢？”这时，他想到可以给对方找运输业务，具体的操作由对方安排，而自己通过收取运费来冲抵对方的欠款。就这样，发现了一个破解困局的可能。现在，他预计年底就可以收回 1000 万元的投资了！

事情过去几个月后，同学很兴奋地打电话给我，感谢我给他这样的启发，让他找到了新的途径顺利收回投资！这件事也让我感受颇深，没想到师傅书本中的知识，挽救了一个人和一个公司，“对话艺术”可真是价值无限的宝藏啊！

上海海航工程物流有限公司 董事长

朱 进

序 言

Preface

在多年的教练工作中，我发现：当一个人愿意去做事的时候，就会去找一千种方法、一万个可能；而当他不愿意做事的时候，就会去找一千个借口、一万个理由。

从无效信念到有效信念之间，每个人都蕴含巨大潜力。我们内心的信念与心态决定了我们外在的财富和幸福。

心态要么成为阻力，要么成为助力。教练的作用就是要把心态中的阻力转化为助力。

这个转化的过程通过教练与被教练者的对话完成。

领导力专家唐·劳里指出：领导真正的工作之一就是促进对话。而且，他区分了辩论和对话的不同：辩论是通过使用争论这一手段，努力让另一个人接受自己的观点；对话是在迥然不同的意见之间进行严肃的交流，这种对话是为了达到启发的效果，而不一定非要对方同意。

在教练看来，对话就是管理、沟通、影响、开启和推动。

有的对话柔和，有的对话尖锐；有的对话充满挑战，有的对话富有激励性。

对话带有能量和智慧。

对话启迪反省和思考。

教练式的对话不仅传递事物的信息，更表达人的思想和情感。

在对话过程中，教练往往是提出问题而非给予答案，激发人而非解决事。

教练的对话直指人心。

从心对话，从心教练。

本丛书共三本，在第一次出版时名字叫《教练说》系列，第二版时改名为《对话的艺术》系列。第二版由第一版的 182 篇对话案例增加为 250 篇，原来的部分案例也做了一些调整和改动。此次再次修订，仍为《对话的艺术》系列，只在部分内容上做了调整。

这些对话案例都源于我们的生活和工作。有些案例的情况也许您没有经历过，但是不妨碍您从中学习。

愿每一篇案例都能像一面明镜，让您有所启发和收获。



前 言

Foreword

在一次企业教练的课堂上，一位老师对学生说：“请把你的耳朵给我。”意思是，请留意聆听，接下来的话会很重要。

在每一天生活的课堂上，有一位看不见的老师也在对我们说：“请把你的耳朵给我。”因为生活老师想要告诉我们的话，也很重要。

时代不断发展，物质极大丰富。越来越多的人已经从追求事业的成功转变为追求人生的幸福。据说，哈佛大学近年最受欢迎的一堂课就是“幸福学”。

幸福学——原来幸福也是一门学问，而且是一门人生的大学问。

幸福需要学习吗？是的。

书山有路，学海无涯——不仅幸福需要学习，一切都需要学习：领导需要学习，爱需要学习，对话的艺术需要学习，觉察自我也需要学习。

沟通决定我们的生活品质，决定我们的幸福指数，决定我们的经营成效。

沟通的关键在于聆听，不仅要听话，还要听音，更要听懂人心。对

于事业，得人心者得天下；对于生活，得人心者得幸福。

学习幸福的第一步就是学习聆听。人生的幸福需要我们细心聆听才能发现。反之，不幸福的原因往往是“说者有意，听者无心”。

风声雨声读书声，声声入耳。前提是这只耳朵是开放的，允许声音进来。

胸怀诗意的人能在城市的钢筋水泥丛林中“听取蛙声一片”，心有悟性的人能“于无声处听惊雷”。

听的境界就是心的境界。

善听者有福。

开放耳朵，让声音进来



目 录

Contents

前言

倾心方能倾听

	○	
002	征与服	
004	变态	
006	倾听与服从	
008	爱的方式	
010	耳朵的作用	
012	共识	
014	独立女性	
016	争什么	
019	激励的能力	
021	笨老公	
023	阴影	
027	婚姻与面子	
029	售后服务	

关心照亮关系

	○	
032		打破局限
035		错与对
037		收账
041		玻璃心
043		买房
046		原来的我
049		挑剔的女孩
052		圆满当下
054		男朋友
056		两个孩子
059		相信自己
061		师奶与怨男
064		小女人
066		项目与朋友

情义化解情结

	○	
070		房子与用心
073		负责任（一）
076		负责任（二）
078		上司哥哥（一）
080		上司哥哥（二）
082		定位
084		背叛
086		义气问题
089		影响力
092		黄金搭档
095		人性化
098		帮助的方式
101		过河修桥
104		功高震主

正人莫若正己

	○	
108		改什么
110		榜样
112		网虫
115		慈母严父
118		鼓励与诅咒
121		顺境与学习
124		严师出高徒
126		玩游戏的孩子
128		亲子教练
130		年轻的老板
132		孩子
134		购物狂
136		聪明与坚持
138		顶端

我爱温暖我家

	○	
142	·	挖掘
144	·	以爱筑家
146	·	心结
148	·	经营家庭
150	·	回家
152	·	家人和外人
154	·	孝子婚姻
157	·	选择性
159	·	最佳辩手
162	·	父亲与朋友
165	·	下一个英雄
167	·	铁汉柔情
169	·	感召与经营
171	·	本色

懂你胜于爱你

	○	
174		媒婆
176		交心
178		懂你
180		强势
182		伙伴还是下属
185		尊重
187		赌徒
190		感情与钱
192		哭的问题
194		正人君子
197		特产与特点
200		可爱的领导
204		公与私

后记

倾心方能倾听

童话大师安徒生说：活着就是童话。

在每一天，我们能听见就是幸福，无论听见的是鸟鸣还是雷声，

是欢歌笑语还是嬉笑怒骂，是肯定的赞美还是刺耳的批评。

能听见就是童话，因为这证明我们还活着，这是一件多么幸福的事情。

而要能有效倾听，先要倾心。

心打开，耳朵才真正打开。