

！完善心智模式，成就智慧人生，实战型企业教练助您登上成功巅峰！

做企业教练感悟 智慧^的自己

黎鸿◎著

运用教练技术达成有效沟通
调适心态，帮他人快速成长
授人以渔，让更多企业拿到金牌

黎鸿◎著

做企业教练感悟
天启慧的自己

图书在版编目 (CIP) 数据

做智慧的自己：企业教练感悟/黎鸿 著. —厦门：鹭江出版社，
2008. 12

ISBN 978 -7 -80671 -098 -2

I. 做… II. 黎… III. 企业管理—通俗读物 IV. F270 -49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 171402 号

做智慧的自己——企业教练感悟

黎 鸿 著

责任编辑 / 杨 葳

特约编辑 / 刘 倩

出 版 / 鹭江出版社

地 址 / 厦门市湖明路 22 号

邮 编 / 361004

电 话 / 0592 - 5046666 0591 - 87539330 010 - 62376499

印 刷 / 北京富生印刷厂

规 格 / 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 / 10.25

字 数 / 109 千字

版 次 / 2009 年 2 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978 -7 -80671 -098 -2/I · 218

定 价 / 25.00 元

(如有印刷错误, 请寄印刷厂调换或致电鹭江出版社)

授人以鱼，不如授人以渔

授人以鱼，不如授人以渔。作为作者的好友，我深知他对这份事业的执著与热爱、努力与奉献。

书中的每一个故事都是作者精心挑选和仔细斟酌的成果。简练精到的标题，真真切切的情节，活灵活现的内容，会让你从这些看似平凡的小事中明白管理的精髓，参悟人生的哲理，解开困惑的谜团。

通过故事解读出深刻的道理是需要智慧的。如果你是一位教导型企业家，就一定会发现这些故事就发生在你身边，拨云见日的感觉正是你需要的感觉，这本书将带你步入这种境界，体会教练技术带给你的畅快。

行动成功国际教育集团总裁



启迪智慧，激扬人生

我认识的导师里，最会学习、最愿意学习的人，那就是黎鸿。认识黎鸿好多年了，他学习不仅仅是靠投入金钱，生活中的某个片刻发生的某些事情在他看来都是可以用来学习和借鉴的。

用佛家的话说，黎鸿比较有慧根。我们在聊天时，他甚至会有一些感悟用 PDA（掌上电脑）或者本子记录下来。

我所认识的黎鸿不仅仅如此。

每次我们聊天时，他还总是毫无保留地把他的许多体会和感悟与我分享。而这样的分享使我一次次受到启发，也使我有所进步和成长。

听说他的书要出版了，我异常激动和开心，作为多年的朋友，总是希望他可以把自己的成果总结出来分享给更多的人。我连夜看了黎鸿发来的稿子，每一篇都是通过一种新奇的方式谈论我们熟悉的主题。这些课题可以让读者知晓我们的生活以及企业经营的许多方面。

我非常乐意为这本书做序，因为书中的任何一篇文章都有可

能改变一个人的看法，积极地影响一个人的生命轨迹，而且这些
发生在企业里的真实案例还可能直接推动企业的成长！

让我们一起开始本书的阅读之旅吧！

华夏菁英全国教育机构首席导师
畅销书《谁把事情搞复杂了》作者

郭峰超

清除“沙粒”，收获成功

有一次，我与几个朋友去一家餐厅吃饭，墙上的一段话引起了所有人的叫好：“阻挡你前进道路的，往往不是前面的高山，而是你鞋中的沙粒！”

作为一个心态教练，我有一个信念：每一个人都可以做得比现在更好！心态决定行动，行动创造成果！我的工作就是支持我的客户和学员通过调整心态，完善心智模式，从而采取行动取得自己想要的成果。在这个过程中，教练需要去留意学员固有的模式中有哪些已经妨碍了他们的发展，而这些妨碍学员发展的模式就是阻碍他们前进的“鞋中的沙粒”！

几百场的企业员工心态培训，数千小时的企业教练服务，就是一个不断地为服务对象清除“鞋中沙粒”的过程！在这个过程中，我能感受到“鞋中的沙粒”给学员带来的困惑与痛苦，也能感受到学员想通之后发自内心的喜悦之情！这个过程，需要勇气，需要爱心，更需要智慧！这就是古人为什么在“智、仁、勇”中把“智”放在第一位的原因！因为：人从表面上看好像有诸多的问题，其实只有一个问题，那就是智慧不足的问题！

成功不是轰轰烈烈、一蹴而就的，而是一点一滴的获取与积累，本书收集的，不是大理论、大概念，而是我平时从事企业员工心态培训和生活中感悟到的点点滴滴！就像露珠，体积虽小，但却可以折射出世间万象；就像星星，光线虽弱，照样能够映射人的心空！

其实你很有力量；

其实你很有智慧；

其实你有办法做得更好；

其实你能明白；

其实你一样很棒……

我坚信，每个人都愿意并且能够**做智慧**的自己。



目 录

Contents

教练心法一

你一定可以做得更好



- 引言 /3
- “九牛”定律 /5
- 美女“救”英雄 /8
- 命好不如习惯好 /11
- 那是你的特点 /13
- 进门槛策略 /16
- 你也可以“放下屠刀，立地成佛” /19
- “救火”与“防火” /27
- 最好的待人处事之道 /30
- 以愿景为驱动 /34
- 篮球架子高度的奥秘 /36
- 挑剔与欣赏的差别 /38
- 你为什么被辞退 /41
- 一辆车的通途 /45

教练心法二

做负责任的人



- 引言 /49
- 负责任就像鸟儿负重的翅膀 /51
- 遇到麻烦之后 /57
- 谁是主人，谁做主 /60
- 湖中的一把盐 /63
- 都是他的错 /65
- 把握正确的说话时机 /68
- 委屈——促人成长的肥料 /71
- 受国之垢，为社稷主 /75

教练心法三

区分就是力量



- 引言 /81
- 信任的六种区分 /83
- 好习惯只须坚持一天就够 /91
- 区分的力量 /94
- 打工者与爱工者 /98
- 你到底要什么 /100
- 跟错误谈场恋爱 /103
- 圆的螺帽方的刀 /106

教练心法四

假设不等于真相



- 引言 /111
- 万事俱备，只欠资金 /113
- 假设的代价 /116
- “自我假设”的陷阱 /119
- 不要怀疑，去了解真相 /122
- 被自己误会了 /125
- 我要跳出去拿燃料 /128
- 学会用心聆听 /130

教练心法五

沟通当下的感受



- 引言 /135
- 你可知“鱼”的感受 /136
- 最好的礼物 /138
- 让沟通更出彩 /141
- 谁是你生命中的贵人 /144

附录



- 黎鸿：让更多企业去拿金牌 /147



教练心法

一

你一定可以做得更好

引言

作为助人成长的专业教练，我体会到：任何事情皆可以更完美。

事情无论做得多好，多么完美，都必定还有进步的空间，可以做得更好。人的事业发展也是一样，顶峰之后还会有更高的顶峰，即使身处美国政坛最高峰的总统，也须聘用私人教练，助他再攀另一高峰。教练的目的是帮助当事人提高工作、生活的标准，找到更高的目标，并想方设法去实现它。

要让人有进步的动力，必须要让他知道世上有更好的东西存在，从而把标准提高。

从教练的角度看，人大致可以分为三类：约5%的人是创新者，会积极主动寻求改变；亦有约5%的人是死硬派，绝对不肯作丝毫变更；其余90%的人虽然不会主动寻求改变，但如果得到适当的激励，他们也是乐于改变的。教练工作的对象就是这90%中的绝大多数。

事实上，大部分人在远低于潜能上限的地段运作：

很多人饱食终日，无所事事；

很多人在不断重复着同一种错误，机械地重复费力而又无效的事情；

很多人在自设的框框里转来转去，无法自拔；

很多人终日迷惘，不知如何是好……

因为他们不知道除此之外，其实还有更好的选择。教练就是帮助当事人发现还有什么事情可以做，有什么更好的选择。当知道这世间还有更好的事情可以做时，人们便会有新的行动，便会出现改变。无论从事什么岗位，扮演什么角色，每一个人都想在自己的岗位上或者领域中做到最好，每一个决定和行动都是出于良好的动机。

在潜能极限之下就是所谓的安全舒适区，在这里运作是最舒服的，人们往往会停留在这里不想离开，所以很多人都不会有新的进步。

具体来讲，人不再进步了，主要有以下几点原因：

- (1) 缺乏支持；
- (2) 缺乏机会；
- (3) 不知道用什么方法；
- (4) 缺乏信息、知识或技能。

安全舒适区容易使人沉沦，使人停滞不前。教练就是帮人们超越这个舒适地带，进入到更高的境界。教练应帮助人们发掘资源，尽量协助当事人找机会、找方法和给予足够的支持，这样，他们才会有足够的动力来冲出安全舒适区。

“九牛”定律

一位学员把自己的妹妹从老家带进公司，想让她学习怎么做生意。当他把一个比较关键的项目交给妹妹负责时，她做得并不好，很多细节考虑不周，常出问题，做哥哥的总是需要做一些收尾工作。为此这位学员很烦恼，觉得自己“收留”了她，给她机会，她自己却不用心。

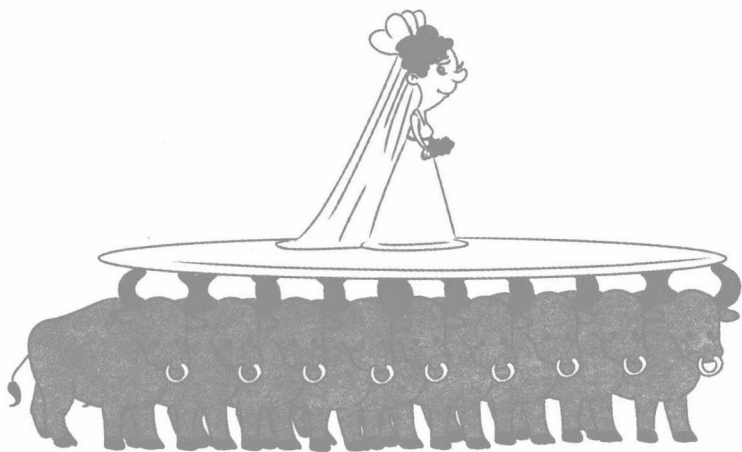
经过教练技术培训后，他突然想到“九牛之人”的故事，并因此转变了自己的观念：她没有做好一定是因为我少做了什么，我还是该多付出点儿。

从此以后，这位哥哥开始以欣赏的眼光去看待自己的妹妹，同时相信自己一定能引导她将事情做好。当她失败时，用负责任的心态同她一起总结原因，再激励她坚持，直到做成功。最后她果真取得了巨大的进步，经过一段时间的沟通、合作，现在她已经可以独当一面了。

我在培训中也喜欢讲这个“九牛之人”的故事。

有两个兄弟生活在一个岛上，哥俩到了适婚的年龄却一直没

有找到心仪的姑娘。于是，他俩商量一起出海远航去寻找自己的心仪之人。兄弟俩到了很多地方，找了很长时间，也没找到中意的人。有一天，他们来到一个岛上，哥哥看见一个姑娘，眼睛马上亮了，对弟弟说：“她就是我要找的人。”弟弟看了看那个姑娘，心想：哥哥可能是太着急结婚了，这个姑娘实在是一般呀。不过他还是对哥哥说：“那你留下吧，我要继续去寻找我的心上人。”



于是哥哥留下来准备去那个姑娘家提亲。他向当地人打听这里的风俗，才知道这个村庄一直流传下来这样一个习俗：女孩到了待嫁的年龄，人们就会以牛来衡量她的身价。要知道那个时候牛是主要的生产工具，是当货币来使用的。如果女孩长得丑，又很笨，那么你用一头牛就可以娶到她；如果她长得还过得去，又不是那么笨，还能够干活，那么你要用三头牛来娶她；如果她很漂亮，又聪明又善良，上得厅堂，下得厨房，那么你要用村子里最高的规格——九头牛来迎娶她。不过，一直以来，人们多用三头牛作为聘礼。