

一本不得不看的经验之书
一套给予千万人成功信念的训练方法

心灵财富教练

李胜杰◎著

个人与企业成功的全新模式

用心灵经营的未来



深圳出版发行集团
海天出版社

一本不得不看的经验之书
一套给予千万人成功信念的训练方法

心灵财富教练

李胜杰◎著

个人与企业成功的全新模式

用心灵经营的未来



深圳出版发行集团
海天出版社

图书在版编目(CIP)数据

心灵财富教练/李胜杰著. —深圳: 海天出版社, 2008
(心灵财富丛书)
ISBN 978-7-80747-273-5

I. 心… II. 李… III. 成功心理学—通俗读物 IV.
B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第101472号

心灵财富教练

Xin Ling Cai Fu Jiao Lian

出品人 陈锦涛
出版策划 毛世屏
责任编辑 王 颖
责任技编 钟愉琼
执行策划 陈龙海
封面设计 王国宝

出版发行 海天出版社
地 址 深圳市彩田南路海天大厦(518033)
网 址 www.htph.com.cn
订购电话 0755-83460137(批发) 83460397(邮购)
印 刷 深圳市希望印务有限公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 18.25
字 数 230千
版 次 2008年11月第1版
印 次 2008年11月第1次
印 数 1-8000册
定 价 35.00元

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

自序

我们都知道“教练”这个词，每一个运动员都需要教练来帮助自己获得更优秀的成绩。李永波、蔡振华、陈忠和、孙海平等都是国内赫赫有名的运动员教练，他们的科学训练让队员们取得了辉煌的成绩。但是，你对“人本教练”、“企业教练”这样的名称可能会感到陌生。实际上，在 20 世纪 80 年代，体育教练让运动员获得金牌的模式已经开始被商界所采用，特别是在美国。

一个好的运动员，一定离不开好的教练；而在商业竞技场中角逐的企业和企业家，身边也一定需要一个好的教练。正因为如此，企业教练已经成为一个快速发展的产业，在美国，其增长速度仅次于 IT 产业。

教练的诞生是源于一个最基本的认识：人是最重要的资源，无论是企业管理也好，个人成功也好，人的心态、内心的信念影响着他的行为模式，从而会带来不同的结果，所以，教练就是要通过一些手段来改变人的信念，来达到改变自我、改善行为的目的。

欧美企业家十几年的实践已经证明，不需要增加投资或扩充硬件，掌握简单实用有效的教练技巧就可以有效而迅速地激发人的潜能，调动出人的智慧，从而大幅度提高生产力。很多优秀的成功人士、商界领袖、政界风云人物，也是经过教练的辅导才创造了辉煌的人生。

之前，我已经讲过很多次我的故事。当年我是一个把精力全部放在美术事业上的业余画家，屡屡的失败和挫折让我反省自己：我到底为什么到

现在还一无所有，一事无成？最后，我的朋友警醒了我：你看不到你身上的许多屏障！你有太多的负面观念！

从那之后，我参加了教练技术的培训课，看到自己身上其实有很多盲点，换个角度之后，许多问题就迎刃而解。我的面貌焕然一新，于是我决定弃画从商，创建心灵财富训练模式，致力于让更多的人通过训练来获得心灵的洗礼，改变自己的思维方式和行为模式，进而改变自己的人生轨迹，获得梦寐以求的成功。

心灵财富教练技术就是通过改善被教练者的心智模式，来发挥其潜能和提升效率的管理技术。教练通过一系列有方向性、有策略的过程，洞察被教练者的心智模式，向内挖掘潜能，向外发现可能性，利用教练技术反映学员的心态，提供一面镜子，使学员洞悉自己，厘清自己的状态和情绪，并就其表现给予直接的回应，令学员及时调整心态认清目标，以最佳状态创造成果，使被教练者有效达到目标。

1. 心灵财富教练可以帮助团队创造高绩效

现代新型的企业领导需转换角色，成为企业教练，成为沟通、牵引、变革的高手。理解团队，将自己融入成员的角色，实现有效授权及目标激励，深层次挖掘企业员工潜能，主动引导员工面对挑战，激发员工的活力与创造力，使企业获得持续发展的动力。

心灵财富课程强调团队中因为信任、合作、沟通、负责任，从而使团队有更多的创新，更大的生产力，更大的凝聚力，让团队走向更高的目标。

2. 心灵财富教练可以帮助个人成长

个人的成就是来自观念、思想、心态、行动的结果，一切皆以心为根。心理学家发现，“自我意象”是左右一个人的个性和行为的关键，它

划定了一个人的成就界限，决定你能做什么，不能做什么。改变自我意象，就能从根本上改变你自己。心灵财富教练的一切都是为了重新塑造成功创富的自我意象，建立新的成功“心智模式”，它是成功者的基本功修炼，它将带给你飞跃式的进步，令你的人生发生奇迹。掌握心灵财富，可以超越自我，创造从物质到精神更加富有的生活。

3. 心灵财富教练可以让你生活的各个方面得到提升

心灵财富课程通过一系列的对话，来增加你心灵的财富，让你创建成功企业、幸福家庭、和谐人际关系。

它发掘你对合作、相互信任、有效沟通及负责任的理解和感受；让你抛弃固有的想法，在起伏的体验冲击中出现突破，同时建立自己创新、自信、乐观的心态；发掘你在解决问题、工作方式及方法上的创造潜能，使你看到以往固有的信念及假设是如何限制自己的思维。

和体育界的教练相似的是，教练就是要队员们去赢，去争取金牌，更重要的是，心灵财富教练是从拓宽人的信念入手，着眼于挖掘人的潜能和发现更多的可能性，并通过与当事人的交流沟通来提供一面镜子，使当事人洞悉自己，厘清自己的状态和情绪，从而发现盲点，调整心态，认清目标，以最佳的状态去创造想要的成果。

本书适合企业领导者、高层管理人员来学习；也适合那些想成为专业企业教练的商界成功人士和想成为企业教练的顾问、咨询师和培训机构的人员；或者任何一个想成为教练的人，哪怕现在你只是最最普通的人，都可以从本书中获得教练技术的精髓。

本书提供的是系统的学习工具，一套完整的模式和一套浅显但很少人能悟到的理念，从逻辑到行文，都通俗易懂，清晰流畅，一方面没有深奥

晦涩的理论，脱离实际的说教；另一方面也没有使教练模式的阐述流于肤浅，而是逻辑严密，理论完善。

本书内容来源于我在“心灵财富”长期的教练实践中的经验总结，若有不当之处，还望读者来信来电批评指正。

李胜杰

2008 年 8 月于北京

目录

CONTENTS

第一章 什么是心灵财富教练/1

第一节 企业教练的由来/3

第二节 教练的信念原则/6

第三节 教练与其他名称的区分/9

第四节 何为心灵财富教练/15

第二章 心灵财富教练的核心原理/17

第一节 心灵财富教练：我们的焦点在于“人”/19

第二节 心灵财富教练：着眼于完善心智模式/26

第三节 心灵财富教练：改变信念，改善成果/29

第四节 心灵财富教练：隐形的引路人/31

第五节 心灵财富教练：我们的互动模式/40

第三章 四步教练技巧/43

第一节 教练技术一：厘清目标/45

第二节 教练技术二：反映真相/49

第三节 教练技术三：迁善心态/52

第四节 教练技术四：行动计划/54

第五节 教练技术五：聆听/57

第六节 教练技术六：发问/65

第七节 教练技术七：区分/71

第八节 教练技术八：回应/73

第四章 建立教练关系/79

第一节 教练的十种素质能力/81

第二节 从企业中的人入手/95

第三节 调适，而不是改变/99

第四节 教练关系中的基本态度/101

第五章 教练的实用工具/107

第一节 身心语言技术/109

第二节 九型人格技巧/114

第三节 教练的常见模式/128

第六章 心灵财富十种领袖特质/133

第一节 心灵财富领袖特质一：激情/135

第二节 心灵财富领袖特质二：信任/141

第三节 心灵财富领袖特质三：责任/149

第四节 心灵财富领袖特质四：承诺/154

- 第五节 心灵财富领袖特质五：欣赏/158
- 第六节 心灵财富领袖特质六：付出/163
- 第七节 心灵财富领袖特质七：共赢/169
- 第八节 心灵财富领袖特质八：感召/176
- 第九节 心灵财富领袖特质九：可能性/180
- 第十节 心灵财富领袖特质十：静心/182

第七章 个人成长：解开内心的困惑/189

- 第一节 被迫与选择/191
- 第二节 受害者/195
- 第三节 爱的力量/201
- 第四节 宽 恕/207
- 第五节 改 变/211
- 第六节 幸 福/216

第八章 和谐关系：换个角度看自己/221

- 第一节 苛 求/223
- 第二节 分 享/230
- 第三节 尊 重/238
- 第四节 接 纳/241

第九章 跨越自我：成功其实很简单/247

- 第一节 相信自己/249
- 第二节 捕捉机遇/254



财富教练

XINLING
CAIFUJIAOLIAN

第三节 智慧选择/258

第四节 突破创新/261

第五节 必胜信念/266

第六节 持之以恒/272

附录 心灵财富训练课程简介/277

第一章

心灵财富教练

什么是心灵财富教练



第一节 企业教练的由来

每个运动员都有自己的教练，就算是世界上最好的高尔夫球手泰格·伍兹，也需要教练，因为他懂得教练的价值，教练可以指出他看不见的盲点，而且可以激励和挑战他最大限度地发挥潜能。史上最伟大的篮球运动员乔丹，曾经被踢出高校篮球队，幸运的是，他遇到了教练菲尔·杰克逊，结果成为了最棒的篮球运动员。

其实，人生旅途上，也是一场一场的竞赛，如果像运动员一样，也有一位教练陪伴着我们，相信我们能摘取更多的人生金牌。同时，如果我们能懂得教练的技术，像教练一样带领我们的团队、企业，则我们的团队自然可以创造更多的辉煌成绩。

谈到企业教练的起源，就一定要讲一个叫添·高威的美国人，他在无意之中把教练技术引入了企业界。

添·高威少年时是一个优秀的网球运动员，曾经拿过全美青少年网球比赛第七名的好成绩。哈佛毕业以后，他当过老师，创办过艺术学院，当过海军军官。从1971年开始，他一边教网球，一边做研究工作。1975年，作为网球教练的添·高威宣称自己找到了一个不用“教”就可以让任何人更快地学会打网球的办法，并且出版了一本书《网球的内在诀窍》（The Inner Game of Tennis）。当时，许多人对他的话存有怀疑，认为一个人不可能不学习就能掌握一种技巧。后来，电视台打算替公众提出质疑，他们组织了20个从来没有打过网球的人作为试验者，要求添·高威在20分钟以

内教他们学会打网球，并现场跟踪拍摄纪录。

这一天，20个从来没有碰过网球的人懒洋洋地来到网球场。他们不相信天下居然有这样的美事：可以在20分钟内学会打网球。其中一位叫Molly的女人竟然穿了一条像木桶一样的长裙。她有170磅，已经多年不运动了，她赶来是想说自己不参加了，结果，她成了第一个被教练的对象。

观众们都瞪大了眼睛，看一个穿裙子的胖女人，一个从来没有上过电视的人，拿着球拍，像任何一位第一次上电视的人一样，紧张、担心、惴惴不安。添·高威会怎么教她？

添·高威很从容，一点都不介意选手太胖。只见他轻松地挥着球拍，告诉Molly，不要担心自己的姿势和步伐是否标准，不要一副全力以赴的样子。其实很简单，当球飞过来的时候，用球拍去接就行了。接中了就说“击中”，如果球落在地上，就说“飞弹”。

Molly就照着他的话去做，一副很无所谓的样子，反正不是击中就是飞弹，一切易如反掌。添·高威接着告诉Molly，留意球飞来的弧线，留意聆听球的声音，把焦点集中在球上。在这样的留意中，人们早从电视中看到，Molly击中的机会明显多了。

最后只有3分钟了。添·高威开始教练Molly网球中最难的部分——发球。添·高威说，想想你是怎么跳舞的，哼着音乐也可以。闭上眼睛，想象跳舞的样子，然后睁开眼睛，随着节奏发球！

所有的电视观众都看呆了，在最后一分钟里，穿着裙子的Molly在场上跑来跑去，虽然很笨拙，但是能很自如地打网球了！

事后，Molly说：“如果老是想怎么动反而打不好了。”而教练就是鼓

励她集中精神去做事，把恐惧抛在一边，结果他和她都成功了！

几天后，AT&T 公司的一位副总经理 Archine McGill 飞到洛杉矶找添·高威，要求添·高威为他们公司的市场销售人员上网球课，并一起和他探讨如何改变 AT&T 的企业文化。他说：“我们如果再不改变，不能打破竞争对手的垄断的话，我们将无法在通信行业中生存！”

面对这样一个大的课题，添·高威坦诚地表示自己对企业内部管理一无所知，但是他可以把销售人员当做运动员来看，可以把公司的客户当做网球来对待。结果，奇迹出现了，课堂结束后，Archine McGill 发现自己的经理们居然把学习网球的技巧运用到了企业管理当中，他们的笔记上居然全是密密麻麻的企业管理的內容。原来，AT&T 的管理者们已经将运动场上的教练方式转移到企业管理上来了。于是，一种崭新的管理技术——企业教练技术诞生了！

在随后的 20 多年里，添·高威从一个网球教练转型为一个企业教练，他把激发人的内在激情、消除恐惧作为一种理念来运用到企业管理中来。美国《公共人事管理》对企业只采用培训与采用培训加教练的效果调查比较，普通培训能增加 22.4% 的生产力，而培训加教练可以提高 88% 的生产力。

如今，美国大约有 5000 名专业教练，有 10 万名美国人请过私人教练或接受过教练培训，特别是一些大企业的 CEO 愿意聘请私人教练；克林顿总统在位期间亦聘请私人教练以辅助自己的事业；全球第一 CEO 杰克·韦尔奇是最出色的企业教练，他退休后仍热衷于做一名企业教练。可见，教练技术成为提升自我的有效手段。

国际教练联合会（International Coach Federation）对“教练”下的定

义：教练（Coaching）是教练（Coach）与自愿被教练者（Coachee）在人格深层次的信念、价值观和愿景方面相互联结的一种协作伙伴关系。通过一个持续的流程，“挖掘、目标设定、明确行动步骤”，实现卓越的成果。教练也是知识的载体，是“专注于发展人的潜能”的一种技术和形式。教练是教练与被教练者彼此共同发展的互动过程。

上面的定义可能比较专业，教练实际上是一种在教练和被教练者之间进行有效的对话，这种对话是一种可能性的对话，令被教练者发现问题，发现疏漏，发现答案；这种对话是一种扩展性的对话，令被教练者看到更多机会，更多选择；这种对话也是一种动力对话，激发教练与被教练者朝向预期的目标，并不断挑战自己，提高业绩，力争创造非凡的表现。

教练的过程比任何其他的方法能更快、更有效，也能更轻易地去支持被教练者达到他们设定的事业及个人目标。

第二节 教练的信念原则

教练工作的实质就是带出当事人强项，移除存在于当事人心中的障碍，使当事人顺利地达成目标。教练在改变别人之前，他自己要相信一些信念，才能以此为前提，针对当事人做出教练行为。这些信念是：

每个人都是独一无二的，他们可以自己做出选择

每个人在世上只有一个，独一无二，没有任何一套模式适用于所有的