

<<你喜欢吃榴莲吗>>

图书基本信息

书名：<<你喜欢吃榴莲吗>>

13位ISBN编号：9787806719411

10位ISBN编号：7806719415

出版时间：2008-8

出版时间：鹭江出版社

作者：黄俊华

页数：144

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<你喜欢吃榴莲吗>>

前言

作为华帝公司引入企业教练技术的教材，这套丛书对改变华帝、改变我和我的同事，产生了巨大的影响，使我们产生了以下强烈的感受：每个人、每个团队都会有目标，但目标能否实现则取决于人的作用。

成功当然有启迪，但在总结失败时人们往往将怨恨的目光投向别人或客观原因，很少问问自己该如何对失败负责，结果使自己永远得不到改进与提升，相反会尝到更多失败的苦果。

特别是一些人努力做了很多与目标相悖的事情，却仍然懵然不知！

黄俊华先生多年来苦心收集、整理生活中的故事，相信他看到了很多不知道自己应该如何去影响目标达成的人，他想用自己的创作来让他们透过这些生活中的镜子看到自己是如何做人、做事的，从而引发他们自省，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。

这本故事书让人们得以拨开“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其中成为主角——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、家庭及社会负责的态度。

当然，如果你没有把改变自己作为读这本书的目标，只是把它当做故事来读。

那么，你不会有什么变化，你依然会在对未来的憧憬与目标的期待中过着梦游一样的生活，你的目标，会永远只是目标。

黄启均 中山华帝燃具股份有限公司总经理

<<你喜欢吃榴莲吗>>

内容概要

教练是一种技术，也是一种能力。

当这本书快完成的时候，我真正成为了一名专业教练，去实践教练的酸甜苦辣、挑战与精彩。通过亲身体会，我完全明白本书不能尽述教练的丰富与生动。

它缺少那种现场感。

写作这本书，是想以生活化、趣味化的形式，让大家轻轻松松体验教练。

我想看到你打开它的时候起码获得阅读的愉悦感。

当然，如果它还能给你的生活、你的工作带来别的意外收获的话，我将衷心为你感到高兴，真的。

由于作者的取向与体裁的选择，本书重点呈现一些具有启示性的故事。

因此，它不是关于企业教练的标准教材，也不是企业教练的工具书。

我们将陆续推出教练文化的系列丛书，到时大家可以将丛书互动阅读、使用。

<<你喜欢吃榴莲吗>>

作者简介

黄俊华，黄先生接受过国际教练联合会（ICF）认证的训练，获得专业教练资格。他曾成功地教练华帝燃具等企业多名高层管理者。本套书籍，是黄先生原创的中国首部企业教练作品。

<<你喜欢吃榴莲吗>>

书籍目录

人与环境（一）人与环境（二）人与环境（三）狼与虎（一）狼与虎（二）下一个村庄 区分，一颗智慧心（一）区分，一颗智慧心（二）区分，一颗智慧心（三）区分，一颗智慧心（四）好男人与笨男人 答应与承诺 付出与投资 说服、推销与感召 你喜欢吃榴莲吗 不执著与不进取 做不到与不愿意 明白与学到 坚持 承诺 信不信任 关于信任 信任充值卡 商业化的问题 钱与朋友 价格与价值（一）价格与价值（二）听出来的财富 聆听听到什么 聆听心声 发问 学问 只问不答的Coach（一）只问不答的Coach（二）只问不答的Coach（三）蜘蛛无辜 另一只蜘蛛 天天圣诞 回应亲和 力镜子 教练如镜 镜子的作用 教练与扶贫 教练与应变 教练与顾问 过把教练瘾（一）过把教练瘾（二）枪打出头鸟 一题多解的教练案例 九型人格 瑞士军刀 木乃伊 汤与“怪诞节” 教练“身心语” 杯中禅 情绪管理 时间管理 以人为本（一）以人为本（二）对人不对事 人尽其才 人才流失（一）人才流失（二）企者人为上 “术”与“道” “爱” 这一个字不要信我 后记

<<你喜欢吃榴莲吗>>

章节摘录

人与环境（一）改变环境不如改变自己。

一位同事分享了一个很有意思的故事：古代印度有位国王，从小生活在宫廷里，当他第一次走出去巡逻国土的时候，发现道路上有太多硌脚的碎石。

于是他想了个办法。

命令全国大肆宰牛，用牛皮铺在路上，以保护脚。

但是宰光了全国的牛也铺不满全国的路。

国王别无良策。

后来有位智者对国王说：“不如把牛皮割一块下来裹住脚，这样走到哪里都不怕啦！”

国王照做了，果然如愿以偿。

据说，这就是皮鞋的来历。

我想你一定也看出来了吧，这个故事里包含了人与环境有效共处的哲理。

做教练的时候发现很多人总是抱怨身边的人——下属、客户、老公或老婆，觉得都是这些客观因素搞得自己失败或不开心。

有一位被教练者告诉教练，他有清晰的目标，也很愿意做事，但很多时候会遇到不确定因素，比如市场价格的变化、客户出现问题等。

教练当即给了他一个回应：“我听到你的意思是如果你完成目标的话。

一定要市场不变化、客户不出现问题才行。

这说明你对外部条件的要求很高，非要有很多的外部因素满足你，你才可以成功。

反过来说，你达到目标的能力很低。

”对外在条件的要求越高越证明自身的能力低。

这个世界不是专门为谁而设的，你不调适自己。

以为世界会自动来适应你吗？

不会。

所以，当你每天早起穿上皮鞋的时候，你可以想一想这个皮鞋的故事。

想一想是一种什么样的态度使我们今天可以潇洒、舒适地走遍世界。

人与环境（二）在一次聊天时，一位IT行业的朋友说，自己努力了这么多年才有现在的工作，才能买房，都是因为政府没有创造好的发展机会。

我对他说：“你做不到的部分，就认为是政府的原因。

你有了工作，又买了房子，这些成功的部分为什么不说是政府的功劳呢？

”我给了他一个回应：“你只是找了一些理由来说明你做不到是合情合理的。

”组织行为学的归因理论指出：人们习惯于将失败的原因归结于外部条件，而将成功的原因归结于自我。

在企业教练的教练过程中，有个很重要的心态上的区分：“操之在我”与“归罪于外”。

“归罪于外”的意思是环境有问题，环境需要改变来适应自己。

“操之在我”的意思是归因于内，百分之百地自己负责任。

看看在这件事中自己应该负的责任，或者说可以从中学到些什么，以后可以做得更好。

这类道理，很多书都在说，很多人都明白。

教练的作用就是针对被教练者当下的情况给予教练而不是概念，让被教练者清晰自我对环境因素的态度。

2003年4月的《新财富》杂志对选出的400位中国内地富豪进行了一系列统计，统计结果表明：400位富豪中除5名以外均属“白手起家”。

“白手起家”的意思就是在没有条件的情况下创造条件，在环境不配合的情况下创造环境。

你若想成功，捷径就是向成功者学习经验。

上述统计是一个参考——就算你现在是白手起家，你也可以问自己：“环境已经是这样了，我还有什么选择？

<<你喜欢吃榴莲吗>>

”人与环境（三）有一位总经理助理对教练抱怨说：“老板要求很高，而其他部门配合又不好，自己的工作计划实施有难度。

”教练就问他：“那你可以怎么影响他们，让其他部门愿意配合你呢？”

”这位总经理助理说：“我又不是他们的上司，怎么能影响他们呢？”

”教练反问：“比尔·盖茨不是美国总统，但你能否认他对当代的影响吗？”

”总经理助理：……教练说：“你的老板、其他部门的同事只不过代表你的环境因素。

我听到你指望环境因素改变来适应你。

这样也可以，但是这样的结果只是环境进步了，而你却没有进步啊。

换一个环境的话，同样的问题又可能出现。

但如果你有适应甚至影响环境的能力的话，你就不必依赖环境了。

”我们想要环境来适应自己。

但真实的情况是：环境有时可以给你你想要的，有时不能给你，因为环境不知道你想要什么。

人们常说“活该”或者“自作自受”——无论你得到什么都是你应得的。

你对环境做了些什么，环境就会回报你什么。

当然。

我们说自己可以影响环境也不是要跑到另一个极端，变成以自我为中心——你跟其他人同样重要。

不是环境比你大，也不是你比环境大，是一样大。

环境可以影响你，你也可以影响环境，这才是健康的互动。

实际上，我们每个人都是其他人的环境因素，你乐观也影响环境乐观，你悲观也影响环境悲观。

你想要改变他人的话，你可以先改变他们的环境因素，也就是你自己——那个全世界最听你的话的人。

狼与虎（一）小吴对教练说：“这么多年来我也有过很多目标，但总是有很多担心，前怕狼后怕虎的。

所以一直没有行动力，也一直没有成果。

”教练对他说：“其实你怕的不是狼和虎，你怕的是自己没有能力搞掂狼和虎。

如果你能搞得掂的话，你还怕什么？”

”这也是一种人与环境（也可以说是困难，总之是一种外部因素）的关系。

教练还跟小吴进一步地说明：“讲一个极端的例子。

香港的大耳窿（放高利贷者）为什么敢把钱借给你，他不是信任你。

他是信任自己。

他是相信自己在你不还钱时有办法搞得掂。

所以很多时候我们说，信任他人是在信任自己，不信任他人是不信任自己，就是这个道理。

”同样的，在管理上。

你不敢授权不是担心他人做错，更深层的担心是自己无法处理好他人可能出现的错。

这是教练看事情的角度。

是百分之百负责任的角度。

这也是向内学习的角度。

向内学习，才能拥有越来越强的能力，搞掂人生中避免不了的那些形形色色的狼与虎。

狼与虎（二）有一位教练跟我分享了他的一次自我教练的过程。

他说他对一位同事老是看不惯，觉得对方做事情有很多不到位的地方，于是每次跟对方沟通时都会有很多不满。

自然，沟通的效果也不理想。

反复几次之后，这位教练洞察到自己的无效之处。

他开始了自我教练。

“到底我不满意他的是什么？”

”——他有时候表现得很毛躁、不细致、给人感觉不用心，对自己要求不高。

“他有这些表现是否等于他的工作不好？”

<<你喜欢吃榴莲吗>>

”——不是。

他工作的成果还可以，最近刚搞掂三单业务，对公司的业绩提升帮助不小，应该说他在公司中还是发挥了正面作用的。

“那我到底为什么对他这么不满呢？”

”——挖掘一下的话，其实是我担心他现在是一个新手都是这种表现了，以后他是老手了会不会更严重呢？”

其实我是担心以后我搞不掂他。

“那你看到自己什么？”

”——看到自己心中有担心和假设，也看到自己不自信。

“看到这些，有什么新的可能？”

”——其实不用担心。

一来这是一个假设，未必真的发生，要相信对方是可以进步的；二来就算他不进步，他有成果也是可以接受的，他可以用他的方式做到，我最终想要的只不过是成果而已；第三，就算他不进步，我也可以进步，我进步之后，一定有能力更好地支持他进步。

这位教练说，经过这番自我教练之后，他的心情好了起来。

我能体会到他那种豁然开朗的心情，因为他已经降伏了内心的“狼与虎”，也就不会再怕外面的种种“猛兽”。

P1-10

<<你喜欢吃榴莲吗>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>