

# 少给别人提建议

胡燕燕



当看到温州樊登读书会微信群,发起《高绩效教练》线下读书分享会时,我本无意参加。单看书名,似乎是管理类。而我从事的工作与教练/教育/管理无关,手下更无员工可供派遣。但因主持当晚分享会的是我同事F,我于是报名,当做体验一回新事物。

分享会在悦创空间举行,场地明亮干净,绿植架、书架、吧台、投影大屏幕,还有一张矩形木桌,可以围坐20多人,来自各行各业的书友,刚好一人一座,满座。

在F的简单介绍后,屏幕上开始放映樊登老师对这本书的解说视频:当别人问你怎么办时,你只要给他建议,对方第一反应一定是找出各种不能实现建议的理由。我们对员工/孩子/家人一遍遍地教训和指点,收效总是不大。最大原因在于,他根本没有觉得,这是他自己应该要去解决的问题。而教练的目的,是帮助人们建立觉察感、目标和自信,而不是站在自己的立场判断对方,给出看似不错的建议。《高绩效教练》提出

GROW(目标 goal、现状 reality,选择 option,意愿 will)教练模型。即在对方寻求帮助时,不要贸然论断和建议,而要用提问方式逐渐引导:明确目标是什么,分析现状,为改变现状能做什么或者正在做什么,直到对方自己明白该怎么做。

主持人让大家分组模拟GROW教练模式,由一人提问,其他人充当教练,引导他解决。大家的问题五花八门:要帮助孩子长高,可是孩子总是不愿意完成交代的长跑和跳绳任务;想要减肥,可总是难见成效;从事教师职业的书友,还代学生提问,上课老师讲的都听得懂,一到做作业或考试,就全忘记了该怎么办?

我们小心翼翼按照GROW模型,按照上述步骤引导对方,可是,说着说着,总是会变成:你要怎么样,要孩子长高,还要注意营养嘛,要想减肥,很简单,管住嘴,迈开腿嘛;上课都听懂,作业不会做,说理解还不透彻,多想多

做,熟能生巧嘛。

我们很容易陷入论断别人、对别人指手画脚的惯性思维中。殊不知,每人面临情况千差万别,自己经验给别人未必适用,或者说,自认为的经验,其实并没有想象中那么好。我忽然想起孟子的话,人之患在好为人师,这与《高绩效教练》中提出的不要站在自己的立场去为对方解决问题类似。

我默默反省,觉得自己也很喜欢说:你要怎么怎么样之类的话,总是习惯很草率地判断问题,并自以为是地给出建议。我们满足了肆意指点的畅快,对解决问题却于事无补。不如就像《高绩效教练》所言,仔细听听对方目标和诉求,静待对方理顺思路,做出适合自己的选择。当然,这样会很花时间,但是,好办法总要用时间和精力换来的。

平时,我大约不会去读《高绩效教练》这类书籍,也不会对自己习以为常的表达方式做反思,线下读书分享会挺好,帮助自己消灭一个认知上的盲区。

# 善意的谎言

陈旭滨

给父母买了一些时令水果,二老追问价钱,我犹豫一下,报出个折扣数字。老人说:还不贵!才放心品尝。

家有老人的,都有类似经历吧。给老人买的菜肴食品,必须是物美价廉,给老人送的衣服,谎称是打折便宜货,陪老人看病,对诊断结果作了必要的隐瞒。

好友给其母过生日,买了件羊绒大衣。母亲询问多少钱?回答说是熟人店里的处理品,才二三百元。母亲满心欢喜,穿着这件价格被严重缩水的新衣裳,到邻居家串门,直夸闺女孝顺。邻居大妈听说衣服便宜,委托代买一件,谎言不攻自破。

走过艰难岁月的老人们,始终保持着简朴善良的优良品德。节俭观念根深蒂固,即使生活条件改善了,还是富日子穷过,贵的东西不会买,好的衣服不舍得穿。当儿女的,无法改变老人习惯,只好变着法子孝顺,善意的撒谎成了孝敬的常用工具。

中央台有一则著名的公益广告《老爸的谎言》,老父亲接到女儿的问候电话,谎称妈妈跳舞去了,让女儿别担心,放下电话,立即赶往医院陪护住院的老伴。在现实生活里,这种现象比比皆是。我们每天给父母电话问候,回答

都是好着呢,别惦记。其实,老人们往往是有病自己扛着,有困难自己熬着。老人也说谎,那是因为他们不愿拖累儿女,不想影响晚辈的工作、生活。

谎言是虚假、骗人的,说谎固然是不诚实表现,当我们为了他人希望、快乐和幸福时,适时适度地撒一些小谎,谎言即变为理解、尊重和宽容。善意的谎言是一种处世方式,是一种替人着想的无私品质,它让人从心里燃起希望之火,也让人确信世界上有爱、有信任、有感动。师长一句善意谎言,可以修剪掉孩童生命树上自卑的枝条,让自信在阳光下恣意伸展;夫妻间一句善意谎言,可以化解家庭矛盾,让婚姻散发出真正的魅力;子女一句善意谎言,可以让年迈的父母精神愉悦,延年益寿;医生一句善意谎言,会让失望和绝望的病人配合治疗,走出困境,绝处逢生。诚然,说谎终究要被戳穿的,当真相大白后,大家还会指责这种善意的谎言吗?

捷克教育家夸美纽斯说:一颗善良的心,就是一席永恒的筵席。只要我们心怀善念,为了我们所爱的人,为了需要帮助的人,编织一点善意谎言又何妨?

# 车位认购

金洁

几经周折,新房终于交付使用。紧接着,车位抽签认购工作有序展开。为能够抽到理想的车位,儿子事先到实地勘察,然后与老公达成共识,将重点目标锁定离电梯口最近的C 101。

那是个独立车位,周边相对较空旷,更主要的是从我家底层侧门出去,直接面对这块宝地,方便自不必说。我禁不住在心里默默祈祷,但愿心想事成,顺利抽到这个好车位!

根据以往经验,我的手气貌似不错,所以儿子把抽签任务交给我。我信心满满拍着胸脯说:等着,瞧我的吧!

抽签分两轮进行,先抓阄取得顺序号牌,再按号牌先后顺序依次抽取认购序号。理论上讲,第一轮顺序号牌没有好坏之分,第二轮认购序号才是关键。第一轮我的心态很平和,不慌不忙伸手从纸盒里抽出一个红包,打开一看

18号。哇,好吉利的数字!我很开心,感觉这是个好征兆,似乎看到好运已向我的手

第二轮开始,气氛明显不如刚才轻松。有人神情凝重,口中念念有词,有人拿起又放下,一时不知如何取舍。我一个朋友第一轮抽到4号,第二轮抽到3号,高兴得手舞足蹈。可不是每个业主都那么

幸运,一些顺序号比较靠前的,这会儿抽到的也不理想,可谓几家欢喜几家愁。轮到我时,好多小数字序号还在里面,其中包括1号。因为我太想拥有C 101车位了,而如果英雄所见略同的话,估计只有抽到1号才有可能如愿,因此此刻我是多么希望自己能一手

揪出那个1号!深呼吸之后,命令自己淡定再淡定,然后看似随意地抽出红包,再迫不及待拿出里面的号码

25号。天哪,总共才34个号,而我竟抽到25号,落差太大了吧?真叫人哭笑不得!

抽签完毕后,大家去现场确认车位。那个人人看好的C 101瞬间名花有主,其他一些较好位置也先后被认走。我看在眼里,急在心里,一个劲抱怨自己手气太差。儿子语重心长地安慰我说:

凡事别太追求完美,有时候留点瑕疵反而更好,何况这些车位原本都挺好,最多只是相对远那么一点点,有什么大不了?平时缺乏锻炼,没准每天下车后多走几步还是好事,此乃塞翁失马也。这小子总能在情绪低落时给我打气,经他这么一开导,心中的阴霾顿时烟消云散。

随后,我们综合考虑,退而求其次,选中的车位虽非十全十美,总体还算不错。

## 瑞安锦湖街道房产拍卖公告

本公司受委托,定于2016年8月31日下午3时,在瑞安市沿江东路209号二楼拍卖厅,对以下标的进行公开拍卖:

### 一、拍卖标的物:

序号	房产坐落	建筑面积(m <sup>2</sup> )	起拍价(万元)	保证金(万元)
1	瑞安市锦湖街道万松西路2号	75.6	369	70
	瑞安市锦湖街道万松西路3号	118.17		
	瑞安市锦湖街道万松西路4号	130.72		
2	瑞安市锦湖街道万松西路5号、6号	248.91	366	70
	瑞安市锦湖街道万松西路7号	75.6		
3	瑞安市锦湖街道锦湖路87-2号	19.21	69	15
4	瑞安市锦湖街道锦湖路87-6号	19.21	69	15
5	瑞安市锦湖街道锦湖路87-7号	21.13	73	15

注:1.标的1带租拍卖(出租的房屋建筑面积约75m<sup>2</sup>,现由十足超市承租),承租人在同等条件下享有优先购买权。

2.标的1、标的2的土地使用权类型为划拨,地类(用途)为商业用地。

3.标的3、标的4、标的5土地使用权类型为出让,地类(用途)为商业用地。

### 二、转让方式:

1.有二位或二位以上报名者参与一个标的竞买,通过拍卖方式以价高者得原则确定买受人。

2.只有一位报名者参与一个标的竞买,则以起拍价协议转让。

三、报名、看样时间:2016年8月16日起至2016年8月30日下午4时止

四、报名地点:瑞安市沿江东路209号二楼205室

五、看样地点:标的所在地

六、咨询电话:65903978 65903958

七、踏勘联系电话:65666841

八、工商监督电话:0577-65611172

九、网址:www.wzauction.com

十、保证金交纳账户:温州拍卖行有限公司

开户行:招商银行温州滨江支行

账号:577902529210806

十一、有意竞买者在报名截止时间之前将保证金汇入以上指定账户,企业携带营业执照副本原件、公章、法定代表人身份证明,个人凭本人身份证到报名地点办理报名手续。保证金不可他人代缴,如委托他人代理报名、竞拍的,凭公证后的委托书和代理人身份证办理报名手续后参加竞拍。拍卖成交者,保证金冲减成交款;不成交者,保证金于2016年8月31日起三个工作日内无息退还。

温州拍卖行有限公司

2016年8月16日