

咨询的奥秘[续]——咨询师的百宝箱

作者：[美]温伯格（Gerald M. Weinberg）

版权信息

书名：咨询的奥秘（续）

作者：Gerald M. Weinberg

译者：劳佳

ISBN：978-7-115-37672-5

本书由北京图灵文化发展有限公司发行数字版。版权所有，侵权必究。

您购买的图灵电子书仅供您个人使用，未经授权，不得以任何方式复制和传播本书内容。

我们愿意相信读者具有这样的良知和觉悟，与我们共同保护知识产权。

如果购买者有侵权行为，我们可能对该用户实施包括但不限于关闭该帐号等维权措施，并可能追究法律责任。

图灵社区会员 ptpress（libowen@ptpress.com.cn） 专享 尊重版权

[版权声明](#)

[译者序](#)

[萨提尔序1](#)

[序言](#)

[第1章 我能打败树莓酱定律吗](#)

[草莓酱定律](#)

[葡萄冻定律](#)

[团块定律](#)

[萨提尔的自尊工具箱](#)

[第2章 智慧盒](#)

[雷丁读书法则](#)

[加里的垃圾警告](#)

[弗里伯的直觉筛](#)

[智慧还是记忆](#)

[智慧盒也犯错](#)

[适度理性](#)

[当心合理化](#)

[避免错误推理](#)

[了解你的局限](#)

[定期检查自己的智慧盒](#)

[第3章 金钥匙](#)

[刨根问底也是好事](#)

[波兰斯基指针](#)

[金锁](#)

[锁语](#)

[催眠语](#)

[应](#)

[就](#)

[尽快](#)

[很](#)

[固定陈述](#)

[第4章 勇气棒](#)

[懦夫信条](#)

[如何使用勇气棒](#)

[胆小鬼公式](#)

[讨论不能讨论的问题](#)

[不说别人想听的](#)

[尽信书不如无书](#)

[面对无法满足的要求](#)

[自省的勇气](#)

[第5章 祈愿杖](#)

[人们想要什么](#)

[祈愿杖能为你做什么](#)

[合同谈判的悲惨定理](#)

[快乐定理](#)

[合同应该签多长](#)

[第6章 侦探帽与放大镜](#)

[放大镜的例子：1969年的暴风雪](#)

[避免数据偏向](#)

[铁路悖论](#)

[铁路逆悖论](#)

[家庭主妇假设](#)

[观察中的选择偏向](#)

[三角偏向](#)

[锤子定律](#)

[幻想偏向](#)

[危机偏向](#)

[建立你的侦探网络](#)

[侦探帽的例子：从糟糕的面试中汲取营养](#)

[侦探第一法则](#)

[侦探第二法则](#)

[金黄法则](#)

[侦探第三法则](#)

[侦探第四法则](#)

[戴帽子的抚慰效应](#)

[侦探第五法则](#)

[第 7 章 是非符](#)

[地狱之章](#)

[萨提尔的软钉子](#)

[戈登初次咨询定律](#)

[简单地说“是”或说“不”](#)

[是、否和生存规则](#)

[转变“是”的规则](#)

[转变“否”的规则](#)

[卡住的是非符——规则冲突](#)

[第 8 章 心](#)

[心的问题](#)

[好心办坏事](#)

[智慧的心](#)

[盲目一致与平行悖论](#)

[怜悯咨询](#)

[崇高的承诺](#)

[第 9 章 镜子](#)

[作为镜子](#)

[斯威尼小签名法则](#)

[帮助模式与卡尔的建设性推论](#)

[肯尼修车定律](#)

[萨提尔的三个普适问题](#)

[我是怎么来到这里的（过去）](#)

[我在这里感觉如何（现在）](#)

[我希望发生什么（将来）](#)

[利用你自己的“全局”](#)

[第 10 章 望远镜](#)

[别人的“全局”是什么](#)

[用望远镜看萨提尔的问题](#)

[他们是怎么来到这里的（过去）](#)

[他们在这里感觉如何（现在）](#)

[他们希望发生什么（将来）](#)

[回应模式](#)

[望远镜聚焦清单](#)

[第 11 章 鱼眼镜头](#)

[伊莎贝尔最初的暗示](#)

[无可避免的纷繁特殊性定律](#)

[优秀咨询第一定律](#)

[唐氏偏差推导](#)

[（不）分离变量法](#)

[背景障眼](#)

[前景幻想](#)

[五分钟法则](#)

[萨提尔的三个普适问题](#)

[他们是怎么来到这里的（过去）](#)

[他们在这里感觉如何（现在）](#)

[他们希望发生什么（将来）](#)

[疑眼镜头](#)

[扭曲信道疏通器](#)

[第 12 章 陀螺仪](#)

[生活平衡与身心协调](#)

[过程，而非位置](#)

[完美姿态悖论](#)

[内心信息](#)

[恐惧议会](#)

[体脑指示](#)

[帕森怪异原理](#)

[做出调整](#)

[接触对方](#)

[等待对方回应](#)

[协调对顾问意味着什么](#)

[协调的困难](#)

[输、赢还是学习](#)

[越牛越沉默的困境](#)

[斯塔尔代理综合征](#)

[内欧米的知识印象](#)

[第 13 章 蛋、登山扣和羽毛](#)

[蛋](#)

[登山扣](#)

[创造力和免于恐惧](#)

[神奇的双重枷锁](#)

[打破枷锁](#)

[有效利用失败](#)

[羽毛](#)

[费莉西蒂的羽毛哲学](#)

[第 14 章 沙漏](#)

[高效沙漏的零件](#)

[杰里的项目生活铁律](#)

[又快又好](#)

[清醒经验](#)

[正确起步](#)

[适时停止](#)

[第 15 章 氧气面罩](#)

[我们为什么会倦怠](#)

[可怕的“应该”](#)

[能者多疲](#)

[与混乱为友](#)

[让混乱发挥最大作用](#)

[结束语](#)

[流动的工具箱](#)

[定律、法则和原理](#)

[人名表](#)

[参考文献](#)

版权声明

Original English language edition, entitled More Secrets of Consulting: The Consultant's Tool Kit, copyright © 2010 by Gerald M. Weinberg. All rights reserved. Translation published by arrangement with Dorset House Publishing Co., Inc. (www.dorsethouse.com), through the Chinese Connection Agency, a division of The Yao Enterprises, LLC.

本书中文简体字版由Dorset House出版公司授权人民邮电出版社独家出版，未经出版者书面许可，不得以任何方式复制或抄袭本书内容。

版权所有，侵权必究。

译者序

在经典著作《咨询的奥秘：寻求和提出建议的智慧》出版16年后，作者温伯格又写下了续篇《咨询师的百宝箱》。相比市面上大量讲述案例分析、管理咨询框架或者具体软件实施的书，温伯格的《咨询的奥秘》及续篇没有去谈这些技术细节，而是把目光投向了咨询中最重要的方面——人：人的能力、人的态度、人的自尊，因为“永远是人的问题”。

在本书中，作者已经不拘于总结个别的经验和定理，而是将咨询的智慧进一步锤炼升华，从更高的观点俯视咨询工作，归纳并揭示了我们自身已经拥有却往往浑然不觉的诸多潜力。而这些值得我们认识、关注、运用和锻炼的种种“法宝”，就组成了咨询顾问的“百宝箱”。

本书与前篇一脉相承而又独立成篇，自然少不了一贯精心设计的幽默故事，还有精到而易诵的法则。我有幸承担了这两本书的翻译工作，也希望能够将作者的笔力稍许传达给读者。然而限于水平，译文仍难尽如人意，还请读者批评指正。

在本书成稿过程中，图灵李松峰老师、编辑岳新欣、李静等诸位老师付出了许多心血，让文字大为增色。感谢原作者温伯格先生回答了翻译过程中遇到的若干疑问。最后，我深深地感谢我的妻子和父母，本书背后有你们太多的付出。

劳佳

2014年11月

萨提尔序1

1由于《咨询的奥秘》和续篇都有很多内容源自于萨提尔的工作，我在两本书中都收录了她的序。

阅读《咨询的奥秘》是一场非常特别的体验。本书唤起了我的幽默感，让我意识到了人性的弱点，了解了人体系统是如何运转的。最特别的是，本书拓展了我的视野，让我知道变化是如何发生的，以及一名顾问怎样才能所处的环境中做到卓有成效。

本书思想深刻，表述幽默而生动。杰拉尔德·温伯格的风格就是在分享他的经验和知识时，让我感到备受启发，而不会充满戒备。阅读本书的时候，我能和他笔下的人及问题产生共鸣，快乐地自嘲，并从适用于自己的情景中学到知识。

本书远不只是一本顾问手册，它实际上在告诉人们如何才能掌控自己的成长。作为家庭治疗师，我发现，如果与由父亲、母亲和孩子构成的家庭关系联系起来，将有助于我们理解人的行为以及顾问和客户之间的关系。父亲和母亲自然已经成年，孩子则完全依赖成人。我们从出生到成年所学的东西都与此息息相关。虽然很多东西我们都是在无意中学到的，但这个过程还是让我们认识了自己以及自己对于世界的重要性。它也培养了我们应对问题的能力，而这正是顾问所强调的。

不管有没有意识到，也无论我们是客户还是顾问，童年时期学到的基础知识还在发挥着作用。这些在强大潜意识中的知识有时会阻碍我们获得希望的结果，温伯格经常为此善意地戏弄一下读者或者自嘲。例如，我们每个人都需要他人赞赏和公开认可我们的成功。儿子自豪地骑着自行车，说道：“快看，妈妈，我不用手扶也能骑车！”他希望妈妈会笑一笑。可如果妈妈没有，孩子的需要就没有得到满足。直到成年，他可能仍然在寻找那份笑容，只不过身边早已物是人非。

我们当中很多人既希望和需要求知，同时又害怕表达需求后遭到拒绝。我们心想：“说到底，如果我够聪明，应该已经无所不知，也能够很好地处理每一个情况。如果我没能做到，那就表明我软弱、愚蠢、荒谬或无能。我无法承认这样的缺陷。”一旦作出了这样的自我解释，大多数人就会开始躲闪，要么隐藏自己的真实感受，要么把这种感受转嫁到他人身上，比如心里想：“我并不需要你。如果看似需要，那大概是你看走眼了。”

给予帮助、提供新的应对办法是顾问的工作，但顾问要想成功，工作时就要考虑到上述的客户顾虑。客户请顾问来帮忙，实际上就是在有声或无声地说：“我需要你，但我不能说得太直接，所以请找到一种方法来帮我，同时不要让我否定自我价值。”睿智的顾问在回答时，既能认可客户的自我价值，也不会降低他自己的价值。否则，就不会有什么真正或持久的变化发生。

作为睿智的顾问，温伯格在许多不同的环境下说明了这关键的一点。他指出了应对客户顾虑的有效又有趣的方式，并且经常称赞那些知道何时应向谁求助的客户，认为他们这样做是智慧而非无能的表现。在这种情况下，客户和顾问都在学习中成长，大家都感觉很好。

说到底，咨询的奥秘，讲的不就是成长、能力和良好的人际关系吗？换句话说，就是让我们对自己和别人都感觉很好，也让我们感到希望和目标都得到了满足。

萨提尔

Avanta Network培训部主任

1985年10月于加州帕洛阿尔托市

欢迎访问：电子书学习和下载网站（<https://www.shgis.cn>）

文档名称：《咨询的奥秘[续]——咨询师的百宝箱》[美]温伯格（Gerald M. Weinberg） 著.ep

请登录 <https://shgis.cn/post/431.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

