

行动与拖延

“无论你认为或者相信自己能做什么，行动起来。行动拥有魔力、魅力和力量。”

—歌德

为了实现目标，我们必须做好准备、乐意采取行动并能够采取行动。没有始终如一和坚持不懈的行动，目标是不可能实现的。正是由于这个原因，行动是Coaching的核心。行动在词典里是这样被描述的“为了达到目的而做某事的过程。”行动极其有力，是Coaching中产生变革的催化剂。没有行动不可能产生结果，意识到这一点是很重要的。在我们生活中，为了获得不同的结果，我们必须采取不同的行动。

为了在我们生活中产生变革和在实现目标的道路上不断前进，我们必须采取行动。我们可以用自己的一生去梦想、思考、计划以及为实现目标做准备，但是缺乏行动，那些目标永远只能是一种愿望。的确，在我们行动之前，我们必须首先明确要实现的目标，但是，从A点到B点，我们的成功的基本是根据我们的知识和计划，采取必要的措施不断前进。通过行动，我们创造了实现目标所需的推动力。

如果我们把行动看作是推动我们前进的力量，我们也能把拖延看作是阻碍我们前进的力量。拖延和行动产生相反的效果。很多因素滋生着这两种力量。一个美国印地安人的故事描述了这种想法：

一位美国印地安人的长者曾经这样向他的一位朋友描述自己内心的斗争：

“我内心有两只狗，
恶狗愤怒而且自私，
好狗和蔼而且仁慈，
恶狗整天和好狗打架。”

当朋友问长者哪只狗赢了时，老者沉思一会儿，然后答道，“我喂得最多的那只。”

正如故事中那只恶狗和那只好狗打架，拖延反对行动或者和行动斗争。我们越能减少拖延的阻碍力量，就能获得越多的前进动力。

自我应用

有时我们感觉一直在行动中会令人疲惫不堪，甚至不可能。有多少次你曾经听别人讲他们不能一直在行动中，甚至这并不是自然的。我们可能说服自己是不可能一直在行动中的。到底“在行动中”是怎么样呢？在行动中并不意味着跑马拉松、登山、兼并其它企业或找一个合伙人。有时我们认为行动应该很巨大，因此必然和实际活动有关，并且这个行动必然非常巨大，否则我们就没有取得成功或者没有前进。事实上并不是这样的。一个小小的想法可以产生巨大的转变从而可以改变我们的一生。这就是行动。阅读、思考、沉思、反省、写作、谈话、Coaching、步行、担任良师益友——所有这些步骤都产生活动，活动就是行动。当然我们可以一直讨论着但是不前进，然而对于一名教练，这是不可能的。这些步骤要求我们想要前进，并且准备随时前进。之后它们都成了前进的活动。这就是行动。

但是我们经常把行动和目标的实现或者目标的结果混淆。以上提到的巨大的成就，像马拉松等等，并不单是一个行动步骤。它们涵盖了很多行动步骤。你并不是醒来、走到跑道然后取得一场马拉松比赛的胜利。赢得这场比赛的胜利需要计划、训练和坚强的信念。当我们不在行动中的时候，我们经常把这些目标的结果看作是下一个步骤，因此我们并没有真正开始。最终的结果并不是现在就要进行的行动。我们把那个最终的结果看作一个指南、一个愿景、一个梦想、一个目标，但不是一个行动步骤。想象一下养育的作用，你就会明白行动的作用。一个婴儿出生了。父母首先希望婴儿健康，而不是希望他能立即走路或者讲话。接下来那几年，婴儿的一个微笑、咧嘴而笑、第一口食物等等的成长都得到庆祝，每个步骤都被记载下来。直到很多年后这个小孩能够走路和讲话时也依然如此。但是作为成年人，我们可能希望在接下来短短的十分钟去实现几年的行动步骤。我们生活在一个急功近利的时代。我们想立刻就获得成功。

我们童年对于庆祝每一个步骤并把握现在享受当下的快乐的培训去了哪里？行动是一个过程，目标是结果。一旦进入过程，你就行动起来了。过程对于目标的实现是至关重要的。它是通往学习、成长、自尊和自信的路径。这就是行动。

拖延就是感到害怕、焦虑，感觉有很大的压力，感到紧张、不确定。行动就是确定。那么是什么引起拖延呢？如果我们知道行动带来想要的结果，那么我们为什么还要拖延事情呢？当人们的恐惧，受限的信念、承诺、判断或者潜在自发性承诺大于他们行动中前进的动力时，他们就会受阻。

恐惧一是恐惧给我们带来了阻碍，阻止我们前进。恐惧可能源于多种原因。有些人害怕失败，有些人害怕犯错误，有些人害怕成功或者改变。恐惧影响我们的方式是它确实冻结了我们。它把我们变成一个坚硬的、寒冷的冰块，不给我们丝毫的灵活性或者流动性。如果你继续依此类推，恐惧使我们冷漠、顽固并且静止不变。我们不敢改变温度或者环境，因为这可能导致彻底融化。但是我们必须前进，唯一的办法就是我们必须改变。我们必须张开双臂，不断前进。我们必须意识到恐惧大于改变。我们必须改变，必须向前迈一步。

受限的信念或者判断—我们自己受限的信念或者判断可能会阻止我们行动。例如，我们可能认为我们不应该去实现一个特别的目标，我们可能认为自己不够聪明，我们可能断定随成功而来的经济利益是“不道德的”，我们可能信仰无用论，因此我们抱着反正是没用，何苦去努力呢？我们可能认为自己成不了什么大器并且接受这种观点。要前进，我们首先需要明白自己的信念。它们是怎样影响我们的思维方式和信仰的？

承诺—如果我们没有承诺采取行动，我们就不会采取行动。你知道那个众所周知的“明天我将会去健身”的故事吧。但是却从来没有去。如果我们没有承诺去健身，我们是不会采取第一个去健身的行动步骤的。

明天来了，我们醒来然后给自己找出所有我们不应该去健身的理由。或许由于某种原因，我们逐渐意识到去健身应该是我们的目标。我们看着其他人健身，我们也明白它对我们有益，但是我们就是没有付诸行动。我们没有承诺去这样做。与其谴责自己为何没能健身，我们不如看一下我们前进所要采取的行动。

潜在自发性承诺或者行为举止—不论我们是否意识到，某种自发的行为举止可能会阻止我们采取行动。这种行为举止是我们的一部分，我们不能或者可能不能看到它。例如，一个潜在自发性承诺可能是失败者、感觉安全、不去承担责任或者为某事受批评；或者从开始就害怕失败因而不采取任何行动。只要记下一些我们采取行动时的行为举止就能帮助我们前进。另外一张列表可能包括我们拖延时所有的行为举止。

意识到拖延

拖延有很多形式。我们每个人在为自己的拖延行为找借口时都是富有创造性的。我们必须能够意识到拖延。拖延经常就是延迟——一直把事情推迟到临界点。当我们迟迟不采取行动时，我们就变得很被动，而不是采取积极主动的做法去先发制人。

采取行动—第一步

爱德华·德·博诺把采取行动看作是“运作能力”。他把运作能力描述为做的技能，它是前进和发展的一个重要目标。在制定一个新方案（一个行动策略）、制定一个如何落实该方案并且付诸行动的计划过程中获得的实用技能都是很重要的生活技能。运作能力是关于我们在创造性思维、制定行动计划、落实这些计划并且回顾行动效果的前进过程中的知识。这个过程让我们不断前进。

每日重生的习惯

养成一个能让你精力充沛、把你和你的目标联系起来并且激励你采取行动的每日重生

的习惯。有些人可能采取冥想的方式，有些人可能选择散步、游泳、跑步或者其它形式的单独运动，有些人可能选择记日记。只要这种每日重生的习惯鼓励你不断前进，它可以采取任何形式。

Coaching 应用

应对拖延的技巧

作为教练，我们知道有行动才有结果。我们的客户也明白这一点。但是仅仅明白是不够的。明白和付诸行动是两码事。对于客户来说，采取行动并不容易。大部分人知道他们需要做什么，正因为不做他们所需要做的事而阻止他们实现自己的抱负。那是什么阻止了客户呢？

对付恐惧

如果我们想要自己的生活有所变化，就不得不面对恐惧。唯一的方法就是度过恐惧。找出潜在的恐惧并且帮助客户产生一种给予力量的视角。帮助他们解决前进道路上所有的障碍，从而帮助他们克服恐惧。

对付潜在自发性承诺

有没有潜在自发性承诺妨碍一个既定目标？客户是不是致力于失败？避免失败？成功？或者为了“安全”而避开某事？要与客户讨论那些不能帮助客户采取行动的潜在自发性承诺。

转变观点

帮助客户产生一种新的、不同的看待问题的方法。你可以通过问他们问题、提出不同的观点或一个具有说服力的愿景来帮助他们。

另外一个我们可以和客户探讨的给予力量的观点就是相信不适和恐惧是随变化而来的自然情绪反应。当这些感情出现时，帮助客户认识到它们并且把它们看作是件好事，因为这说明正在发生变化，这也能够帮助我们的客户接受并度过这些令人不适的情绪反应。这些令人不适的情绪反应甚至可能激励我们的客户不断前进因为它意味着他们正在进展。

下面是一些帮助客户转移观念的想法：

- 如果你现在带上勇气的帽子，你将会怎么做？
- 为了前进，今天你采取的的第一个步骤是什么？
- 当你处于行动中时，你看起来是什么样的？

对付拖延只是这个难题的一半。在Coaching中，有时客户唯一需要的就是采取行动。行动本身就是很有力的。这种力量具有双重性。我们已经知道没有行动，就不会有任何结果。行动中和行动本身使得行动极其强大。但是行动同样能产生动力，从而激励我们不断前进。仅仅付诸行动就能让生活活动流畅起来。

采取行动的技巧

下面是一些帮助你的客户从不作为或者拖延转向行动的技巧。

制定目标和细节

有时所缺的就是一个鼓舞人心的目标或者一条前进的道路。帮助客户勾画出一个令人激动的未来，或许他们就会为此而前进。如果客户能够明白需要采取的主要步骤和从哪里开始，行动起来就更加容易—这甚至使目标看起来可行或者可以实现。

策略性提问

提问问题和促进思考是帮助客户前进的另外一种方式。策略性提问能够带来活动，培养创造力。它们不受限制，能够促进新的想法，带来行动策略。策略性提问可以是一个给人力量的过程，帮助客户用逻辑顺序化焦虑为行动。

使用工具

为了让客户付诸行动，我们有很多可以运用的工具。必须牢记这些只是工具，并不能处理我们的信念或者挣扎。一个工具可以产生一个方法从而帮助你coach。如果我们不是正在前进，我们需要看一下是什么在耽搁我们。我们需要和客户谈一谈，帮助他们行动起来，不断前进。众所周知，前进能让我们充满信心，给我们力量跨出下一步。

思考

1. 目前你在生活的哪个方面没有采取行动，为什么？
2. 当你没有采取行动时，感觉怎么样？
3. 为了实现一个目标，你采取了哪些措施？你能够把这些措施继续运用到另外一个目标上吗？
4. 作为一名教练，为了帮助你的客户付诸行动，你可以问他哪些有力的问题？
5. 为了帮助你围绕行动进行Coaching，你可以运用哪些工具？