

<<成就最好的自己>>

图书基本信息

书名：<<成就最好的自己>>

13位ISBN编号：9787506033817

10位ISBN编号：750603381X

出版时间：2009-1

出版时间：东方出版社

作者：奥利维亚·斯蒂芬妮诺

页数：206

译者：冯涛

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>

## <<成就最好的自己>>

### 前言

拯救你自己。

做自己的巨人 本书是基于一个真实的故事。

尽管角色皮特、珍妮和马特等人完全是虚构的，但他们的角色是基于很多经历过“做自己的巨人”领导艺术培训课程的学员的综合（及其真实的生活经历）。

尽管为保护主角的隐私而对其名字和身份细节进行了修改，但书中描写的所有逸闻趣事也完全是真实的。

这就是说拯救世界的最好方法就是拯救你自己。

只有当我们因为“原因”而不是“结果”而活时——并开始对我们所做的选择负责——我们才真正有机会改进我们将自我、彼此和世界看作一个整体的方式。

在我看来，现在世界的力量存在于商业世界中。

有些公司现在为远远超过一些国家的国民生产总值而自豪，越来越明显地可以看出我们的未来不再单一地掌握在政客的手中，而是掌握在善于赚钱的人手中。

那也许并不是坏事。

我们中的大多数人都得工作——无论我们由其他人雇用或经营自己的公司。

可以说没有员工，公司什么也不是，是人规划着公司。

本书通过唤醒我们内心对目标的感觉并将其与我们个人的力量合在一起，让我们每个人都为创造未来而发挥作用！

## <<成就最好的自己>>

### 内容概要

《成就最好的自己》引入了已经历经时间反复考验的测量情绪和精神智商的方法，已在个人幸福和公司利润等方面产生显著、持续和可计量的改进。

这不仅能够制订有关行动计划，而且还可以产生一种全新的思维和存在方式——能用于任何情况的技能。

《成就最好的自己》穿插了故事和解释，包含了练习、未察觉的观察者个案研究和使人畏惧的奇闻等内容。

在这强大的内容组合中，本书提供了一种能确保你牢牢把握工作和生活方向的独特的方式。

因此，采用三天的课程，看《成就最好的自己》如何能帮助您挖掘自己隐藏的潜力。

## <<成就最好的自己>>

### 作者简介

奥利维亚·斯蒂芬妮诺（Olivia Stefanino）花费了近10年的时间用她作为辅导员、顾问和培训师的才能帮助个人和公司实现卓越。

1990年，当奥利维亚在编辑和出版她自己的商业杂志时，就开始研究领导艺术和成功学的命题——那使她对心灵的力量进行了大量的研究。

她的研究内容既包括传统的西方观点，也包括更深奥的东方观点。

作为研究成果，奥利维亚开始认识到协同使用情绪和精神智商是实现成功的领导艺术和个人卓越的关键。

奥利维亚的个人经历已经使她变成了灵气大师。

由于获得了神经语言程序、催眠、时间线治疗和心理辅导（Time line Therapy and Counselling）等资格认证，奥利维亚开始将公司管理与个人技能结合起来，并在20世纪晚期开发了个人领导艺术、团队卓越和商业策略等培训课程。

作为The Prince's Trust以及公共演讲者协会（Public Speakers Assosiation）和个人发展（Personnel Devolopment）的会员，奥利维亚是合格的情商顾问。

她还作为定期客座专栏作家，曾在英国、美国及网络出版物上出版了多部作品，并且曾在Natural Health and Wellbeing、Positive Health、Red Magazine和Yoga Magazine上发表过特色文章。

## <<成就最好的自己>>

### 书籍目录

前言 拯救你自己，做自己的巨人 “做自己的巨人”的含义 引子 我开发的课程被银行家看中 第一部分 我！  
我！  
我！  
第一章 课程前的必备功课——与参与人员个别谈话 第二章 为何大多数培训都不起作用 第三章 珍妮甩掉了她的情感包袱 第四章 抚平过去的伤痛是保证获得美好未来的唯一方法 第五章 皮特将压力转向了他的优点 第六章 了解压力的真正原因 第七章 马特找到了童年手抖的原因 第八章 学会处理消极情绪 第二部分 自由！  
自由！  
自由！  
第九章 探索潜意识的强大力量 第十章 控制你做事的动机 第十一章 体验心灵和身体的感应 第十二章 用身体阅读精神 第十三章 学会交谈 第十四章 注意你的语言 第十五章 死亡是我们的导师 第十六章 只有能面对死亡，才能准备好生活 第十七章 你只是想象吗 第十八章 你是否沉溺于过去 第三部分 你！  
你！  
你！  
第十九章 不同的观点，同一个世界 第二十章 是我们的不同才使生活更加丰富多彩 第二十一章 用直觉和精神来建立非凡的人际关系 第二十二章 银行家宣布试点项目的结果 第四部分 工具！  
工具！  
工具！  
第二十三章 做自己的巨人个人评估工具 第二十四章 自我之旅（使用PEAR过程） 第二十五章 人际关系之旅（使用PEAR过程） 第二十六章 心灵之旅

## &lt;&lt;成就最好的自己&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 课程前的必备功课——与参与人员个别谈话 三天内完成不可能做到的事情，这时间对我们来说太仓促了——但对我有利的是，我已经与银行家协商过每个代表都应该在三天中享有同样多的时间，我还设法劝说他把白天的时间尽可能地延长到晚上，这给了我一些回旋的余地。我的计划是与每个代表进行课前2小时的谈话，接下来是为期两天的培训——每隔两个月再举行三个单独的训练期进行强化。

这样会很紧张，但我相信自己能够做到。

银行家已经邀请了9个业务主管到会议室喝咖啡，他们已经被挑选进入了我的培训小组。

在我和银行家等待他们到来的时候，我并不知道如何成功。

在我的沉思中一个腼腆、苗条的女人珍妮推门而入，她一头灰褐色的短发，看上去仿佛是20世纪30年代初的人。

她朝我快速地微微一笑并温柔地握了一下我伸出的手。

“您好！”

”她说道，“我能给您倒一杯咖啡吗？”

”话音刚落，其他人就开始鱼贯而入。

银行家说得没错：“我的”商业银行高级职员小组真的是一个“杂牌军”。

除了珍妮之外，我还立即对她的两个同事产生了好感。

皮特是小组中年龄最大的，他看上去有些愤世嫉俗，一双炯炯有神的眼睛，很吸引人，他是属于“好叔叔”的那种人。

我的注意力还被吸引到了一个严肃的年轻人马特身上，他的马尾辫在大量啫喱水的帮助下显得乌黑光亮。

喝完咖啡之后，我们坐在擦得非常干净的橡木桌边等着银行家讲话。

他只是简短地说了几句，首先介绍了我，然后略述了我们试验计划的限定因素以及评测方法。

我环顾桌子四周，观察他们的各种反应，年轻人好像对自己的入选感到兴奋和好奇，尤其是马特。

珍妮专注地看着桌下，手里把玩着一小捋头发，皮特具有早已看透的傲慢表情，但他的礼貌掩盖了他的怀疑。

正式的介绍结束之后，就轮到向大家说明计划该如何进行了。

“我只有三天的时间，”我看了看银行家，然后说道，“在这段时间里我们要做很多事。

首先，你们中的每个人都将与我进行一次两小时的谈话……”一声窃笑突然从桌子的远端发了出来。

我没有理会，继续说道，“谈话的目的有三个，首先，它会给我们提供一个平台来了解对方；第二，它会帮助我制订两天的领导艺术课程；第三点是最重要的，它会给你们一个机会花些时间来想想自己！”

哦，当然我应该说我们所有的一对一谈话将会完全保密。

”“对我来说，这听起来更像一个心理治疗的谈话。

”马特笑道。

“是的，”我微笑着回答道，“对某些人来说，最初的谈话确实像一个心理治疗谈话，我并不会为那进行辩解。

每个人的谈话都将是完全不同的，但从我以前的经验来看，我保证你们不会觉得那是在浪费时间！”

”我知道我们不能从长篇大论中赢得什么，但他们必须看到自己谈话的价值。

接下来我花了5分钟的时间来说明两天的领导艺术课程将如何把重点放在“自我管理”和“关系技巧”上。

“两天的培训课程之后，接下来你们将有机会每隔两个月进行一次三个后续训练课程——你们感兴趣吗？”

”每个人都点了点头，我性格中略微玩世不恭的因子涌现了出来，我怀疑他们之所以同意参加课程，只是想把那当作逃避白天工作的手段罢了。

“留给我们的时间不多了——那么我建议我们就直接开始最初的谈话吧。”

## &lt;&lt;成就最好的自己&gt;&gt;

谁想第一个来？

”我环顾了一下桌边的人问道。

突然人们的注意力似乎集中到了光亮的桌子若隐若现的光芒上，通过深入分析判断那似乎是来自代表的恳求。

让我十分惊喜（我后来发现是让她很惊喜）的是，珍妮举起了手说道：“我，我先来。”

第二章 为何大多数培训都不起作用 哈佛大学法学教授德里克·博克曾经说：“如果你认为培训费很昂贵，那么就试着糊涂一些”。

没有人会怀疑持续不断的个人和业务发展在变革愈加快速的世界中的必要性。

然而，由于大多数公司依然是将利润作为成功的衡量标准，因此在培训活动中取得良好的投资回报就是“必须的”。

悲哀的是，在很多公司中，培训已经变成了某种肮脏的字眼——主要是从以往的经历来看，它代表了很差（或者至少是不确定）的投资回报。

对于很多公司来说，在人力资源审核表的培训一栏打钩就足够了。

但对其他更进步的公司来说，获得能真正增加账本底线的那种人员与神秘的搜寻圣杯行动有点类似。

当然，培训费用是来自利润而不是营业额——这就是在困难时期培训像是奢侈品的原因。

在压缩利润时，第一个扔进储钱罐的就是标有“培训”标签的那个。

很多公司口头上把“人”当作其重要的资产，实际上压倒一切的重点一直是只发展那些同等素质的“人”，从而确保公司达到其自己的目标。

巨人成功提示 如果你想要有所创新，那么请记住你要改造的人需要了解创新的意义！

但是当心，“人们”正在开始反抗！

如果你正在运作一个公司，你要获得的效果是寻求发展而不是变革，那么你最好迅速理解一个事实，那就是你的员工需要（并且想要）了解发展对他们来说意味着什么。

如果你在他人的公司中工作，你依然拥有所有能获得突出成功的机会——但只有当你明确了个人“目标”，并已经找到根据老板的需要对它进行调整的方法时才会成功。

由于城市里有钱有势的人还在继续赚大钱，并且公司股东沉迷于充当必须不断得到满足的现代救世主的角色，所以雇员的情感需求（我还敢说是精神需求）时常被忽视。

但如果我们全身心地投入到工作中，就需要了解除了完成为我们设定的工作目标之外，我们还能满足自己渴望的东西。

换句话说，对于所有感觉工作有意义的人来说，需要明白职业不仅能描绘人生更大的画卷，它还能铺就展示梦想的道路。

虽然你可能没有时间停下来想这些事情，但工作为我们承载了比保持温饱更多的意义。

我们倾向于通过职业来证明自己——如果你不相信，那就看看下次你遇到某个新人时对话会如何进行吧！

我们之所以对人们谋生的职业感兴趣，不只是因为它能使我们找到一些共同点，还因为有关我们职业的讨论成为了一种形式。

只使用这个关键的信息片断，我们就能总结其他人的状态，并确定我们是否有足够多的共同点而使这种关系得到肯定。

当然，这可能在政治上不完全正确的，但无论我们做什么，目的都倾向于此。

悲哀的是，与其他人对比来衡量我们的成功也是人类的天性——不知道为什么，当你了解了我们该如何适应在社会权势等级中所处的地位时，你会产生一种安全感。

攀爬“事业成功”的滑梯 我们中的大多数人都希望提升在工作中的“食物链”等级——因此那就支持了如果我们期望赢得更多，那么我们必须设法确保我们的价值会更高的观点。

从传统上讲，工作场所中的培训重点在于提高技能，而个人发展则更倾向于注重态度和个人领导力。

大多数公司都倾向于投资人员培训，认为需要让劳动力变得更有技能——但技能只是冰山一角。

更重要的是习惯，隐含的习惯就是你的个人动机。

你的想法会指挥你的行动——你的行动又会指挥结果。

因此要十分仔细地思考你想要什么，而不是你不想要什么！

## <<成就最好的自己>>

坦白地说，一些公司的培训还是相当不错的（能让你学到一些周围最好的专业知识），但大多数的培训都是相当“苍白”的，会让你在第一个早晨开课半小时后就想午饭该吃什么了！

然而，在工作场所，个人发展却更难获得。

因为衡量投资上的回报不太容易，所以只有较少的机构才会优先考虑培训。

但没有什么能阻止你投资于未来。

其他人谁会对你的事业如何成功更有兴趣呢？

如果你是你自己的HR经理，你会如何规划你的人生？

你是对你自己的事业负责，而不是对你的老板负责，也不是对你的父母和同辈负责。

所有一切都在于你的表现。

正如我在从事新闻业时所发现的那样，掌控你自己的事业是成长的唯一方法。

为了进步，我不得不创建我自己的“升级之梯”，方法是申请处于我舒适区域之外的工作，但这远比被动地坐在那等我梦想的工作到来更能发展自己！

有时，这会有助于你把自己看作是自主经营，当你不再这样想时，你就是独立的了——不要管税务人员可能会对此说些什么！



<<成就最好的自己>>

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>