

成就 最好的自己

心灵自由指导手册

BE YOUR
OWN GURU

[英] 奥利维亚·斯蒂芬妮诺 (Olivia Stefanino) 著
冯涛 译



東方出版社

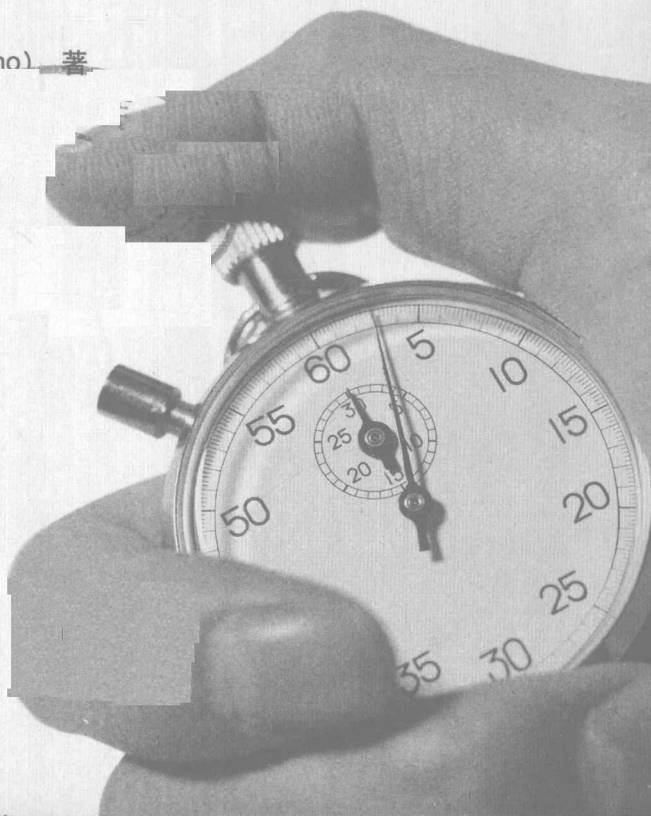


成就 最好的自己

心灵自由指导手册

BE YOUR
OWN GURU

[英] 奥利维亚·斯蒂芬妮诺 (Olivia Stefanino) 著
冯涛 译



東方出版社


WILEY

图书在版编目 (CIP) 数据

成就最好的自己 / [英] 奥利维亚·斯蒂芬妮诺 著, 冯涛 译. —北京: 东方出版社, 2009. 1

ISBN 978-7-5060-3381-7

I. 成… II. ①斯… ②冯… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 205967 号

Be your Own Guru; Personal and Business Enlightenment in Just 3 Days!

by Olivia Stefanino.

Copyright © 2007 by Olivia Stefanino.

Published by John Wiley & Sons International Inc.

Chinese translation copyright © 2009 by Oriental Press.

All Rights Reserved.

本书由约翰威利国际出版公司授权出版
中文简体字版版权属东方出版社所有
著作权合同登记号 图字: 01-2008-1041 号

成就最好的自己

作 者: [英] 奥利维亚·斯蒂芬妮诺

译 者: 冯 涛

责任编辑: 黄 娟

出 版: 东方出版社

发 行: 东方出版社 东方音像电子出版社

地 址: 北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码: 100706

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

版 次: 2009 年 1 月第 1 版

印 次: 2009 年 1 月第 1 次印刷

开 本: 710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张: 13.5

书 号: ISBN 978-7-5060-3381-7

定 价: 29.00 元

发行电话: (010) 65257256 65245857 65276861

团购电话: (010) 65230553

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场

如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 65266204

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！

“做自己的巨人”的含义

当你发现该如何做自己的巨人时，你会更幸福、更健康
和更富有——我保证！

你还会拥有一种其他人无法企及的天生的智慧，这就
意味着你的人际关系（家庭和工作）会变得更牢固、更有
意义和更令人愉快！

另外，随着你个人力量和直觉意识的加强，最后当你
发现自己在生活中充当的是“原因”而不是“结果”时，
你就会发现生活开始变得更轻松自如了。

声

明

书中涉及的练习或工具都无意取代专业人士的建议
或治疗。如果你觉得必要，那还是得去咨询专业人士来
帮你解决生理、情绪和心理等方面的问题。

目录

前言 拯救你自己，做自己的巨人 / 001

“做自己的巨人”的含义 / 002

引子 我开发的课程被银行家看中 / 001

第一部分 我！我！我！ / 005

第一章 课程前的必备功课——与参与人员个别谈话 / 007

第二章 为何大多数培训都不起作用 / 010

第三章 珍妮甩掉了她的情感包袱 / 017

第四章 抚平过去的伤痛是保证获得美好未来的唯一方法 / 030

第五章 皮特将压力转向了他的优点 / 043

第六章 了解压力的真正原因 / 048

第七章 马特找到了童年手抖的原因 / 052

第八章 学会处理消极情绪 / 061

第二部分 自由！自由！自由！ / 073

第九章 探索潜意识的强大力量 / 075

第十章 控制你做事的动机 / 082

第十一章 体验心灵和身体的感应 / 104



- 第十二章 用身体阅读精神 / 112
- 第十三章 学会交谈 / 120
- 第十四章 注意你的语言 / 127
- 第十五章 死亡是我们的导师 / 134
- 第十六章 只有能面对死亡，才能准备好生活 / 141
- 第十七章 你只是想象吗 / 147
- 第十八章 你是否沉溺于过去 / 153

第三部分 你！你！你！ / 159

- 第十九章 不同的观点，同一个世界 / 161
- 第二十章 是我们的不同才使生活更加丰富多彩 / 168
- 第二十一章 用直觉和精神来建立非凡的人际关系 / 176
- 第二十二章 银行家宣布试点项目的结果 / 188

第四部分 工具！工具！工具！ / 191

- 第二十三章 做自己的巨人个人评估工具 / 193
- 第二十四章 自我之旅（使用 PEAR 过程） / 198
- 第二十五章 人际关系之旅（使用 PEAR 过程） / 201
- 第二十六章 心灵之旅 / 205

我开发的课程被银行家看中



在2月的一个阴冷潮湿的下午，刚过两点半，一阵急促的电话铃声打破了寂静。

“好吧，”一个具有如巧克力般丝滑的声音说道，“我们可以做笔交易……”

“我们对你开发的课程很感兴趣，不过你需要证明它能起作用才行，但这不能只是短期效益。实际上，我们想评估9个月周期内的结果，你感兴趣吗？”

我当然感兴趣了，不只是感兴趣，这简直让我狂喜。我用尽可能平静的声音问道：“那么你们要如何检测结果呢？”

“我们会把地区的高级商业银行团队分为两组——有半数的人会使用你的课程，其余的人会组成控制小组与使用你的课程的人进行对比。我们担心这也许不是很公平，我们将把看起来不能达到我们期望的水平的人交给你。他们有着不错的知识和经验，但出于某些原因，他们也许会比不上他们的同事——甚至比不上那些刚在银行开始工作的人。无论如何，计划都将在9个月的周期后结束，我们将把使用你的课程的那组的销售结果与他们以前的业绩和控制小组的业绩进行比较。”

“哦，还有一件事，你只有三天时间来使用你开发的课程。”

对话结束后，电话“咔嗒”一声就被挂断了。

喜悦和恐惧同时涌上了我的心头，让我感到欣慰的是我能以一种科学和可信的方式来验证自己开发的课程。然而，让我感到不安的是，如果验证结果失败了，那可能会让我的第二个职业在还没有开始前就宣告结束……

低沉、巧克力般的声音属于一个那样看重银行业工作的人，以至于很多人怀疑他是否将灵魂出卖给了野心。野心很难让他感到温暖——然而，我却必须给他温暖，因为他有勇气。并不是所有人都会给我一个机会让我展示自己。但不久我就渐渐理解了，那就是如果银行家不认为自己能够成功的话，他就不会那样冒险了。

在我们的电话交流之后，又经历了大约6个月的联系，那段时间我们建立了一种能够让人们对保持活力的方法感兴趣的关系。因为从一开始我就知道他有很强的自我意识，所以我选择称他为“银行家”——一个似乎能设法对他进行恰当总结的头衔。坦白地说，他似乎很享受这种称谓。

即使他的超然态度让人有点不愉快，但他确实很幽默，却又不喜形于色，对此我常以不怀好意地激怒他为乐。

此外，他希望我仅在三天内完成课程简直就是不按拳击规则进行比赛。实际上，这太荒谬了。我想知道如果我拒绝了他的提议，这是否意味着我会做出更好的判断，但那不是我的风格——我的一生似乎都在接受表面上不可能完成的挑战，而且这又是难得的好机会。我必须想办法完成在三天内不可能完成的任务！

这位银行家后来承认之所以被我的课程所吸引，是因为它所预示的结果打动了它。他也对我的前一个职业是新闻记者颇有好感——这个职业曾使我对人生产生了一些困惑。他知道我不会将自己的名字用在不可靠的事情上——而且过去我们都常常嘲笑某些在当时似乎很流行的“女人气”的个人发展意识形态。

投资回报是银行家眼中成功的关键，而且在那段时间与他谈话

我一直都很小心。“利润是每个公司成功的指标，我并不在乎任何人说关心员工的重要性——除非对账本底线有了可以衡量的进步，否则那就是浪费时间。最终，公司都会以增加的利润来衡量成功。”

“我们每年都要在‘人际互动’的人员发展上花费几百万美元，”他说，“但大部分都只是在浪费时间，公司认为这看起来会很有面子——但在我看来，每年都有新的培训风潮这一事实恰恰表明大多数培训长期以来都是不起作用的。”

然后，这位银行家以一种具有喜剧化的阴谋家嗓音补充道，“如果你想知道真相的话……我认为大多数培训师都只是……寄生虫！”这让我吃了一惊。

破口大骂之后，这位银行家突然停了下来，他似乎想起了我曾经干的也是培训师的营生。或许是出于善意但更可能是出于窘迫，他突然闭上了嘴巴，很快平息了余下即将喷涌而出的怒火。

在片刻的沉默过后，我微笑着说：“实际上，在某种程度上我同意你的看法。”

这位银行家什么也没说，只是惊喜地抬了抬左边的眉毛。

“我曾经遇到的大部分培训师看起来都不会衡量其工作的效率，”我继续说，“似乎每个人都会对培训做出口头承诺，但这也只不过是走过场罢了。”

“的确如此，”他嘟囔着，并小心地从他笔挺的裤子上取下了一根绒毛。

我继续说道：“我经常好奇公司为何在没有抓住问题所在的情况下花费那么多的时间和精力来处理其‘人员问题’的症状，这有点像西药和中药。在西方，我们擅长应付事故和紧急情况——但在东方，医生似乎对保持人们的健康更感兴趣，而不是等到他们生病才有所作为。”

银行家对这种比喻哑然失笑。

“我认为关心雇员就必须采用同样的方法，”我想让我的主题生动起来，“最后，这被归结为个人领导力。对我来说，除非某人感到与其人生中的‘更高目标’有关，否则他们永远也不会全身心地投入到其工作中。这不仅关乎目标，还关乎拥有个人愿景，我们应当了解如何才能将愿景与雇员的需求结合在一起，如何将一些只会阻挡个人成功发展的情感包袱抛开。”

当我们的对话即将结束时，我们都表达了对“个人崇拜”精神的厌恶，这似乎与个人发展世界中的某些“大人物”也有联系。“当然，”我说道，“关键是鼓励人们做自己的巨人，而不是必须依靠其他人来提供所有的答案。”

曾梵“这当然是教化的最好方法”。银行家冷淡地回答道。

第一部分
我！我！我！

如果不了解自己，你谈何知道自己想过哪种生活？

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，我并不知道如何如何才能成功。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

显得乌黑发亮。

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，手里把玩着一小绺头发，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，就轮到我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。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。