

<<像经营公司一样经营自己>>

图书基本信息

书名：<<像经营公司一样经营自己>>

13位ISBN编号：9787506033657

10位ISBN编号：7506033658

出版时间：2009-1

出版时间：东方出版社

作者：史考特·W·范特拉

页数：132

译者：孙艳平

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>

<<像经营公司一样经营自己>>

内容概要

本书的每一章都有一个具体的活动要完成，活动的设计旨在帮助你创建并执行你的“非凡生活计划”。你将写下对问题的回答，评估事情的优先级，确立目标，请朋友和家人做测试，并时不时地评价自己的表现。

鉴于这些活动对于实现梦想至关重要，我强烈建议你千万不要跳过。

有些活动只需要15分钟，有些则复杂些，需要花两个星期来完成。

书中有完成每个里程碑需要的时间要求，这是我的委托人和学生通常耗费的时间，希望带给你提示。

如果你不能精确地遵循时间安排，也用不着惊慌，你想花多少时间就花多少时间，随你的便。

不必为了完成人为设定的时间安排而仓促读完全书，重要的是你感到自己已经思考透彻了，并为自己确立了有意义的目标。

记住，目标是为了你能过上你的理想生活。

你才是自己的大管家！

当你准备好开始一个活动时，请给自己留出能全神贯注、安静思考的时间。

你可以拿支笔，拿张纸，坐下来；你也可以在计算机上做。

我的大多数委托人和学生喜欢用计算机，那样可以更轻松地编辑、复制、粘贴。

如果你乐此不疲，甚至可以使用Excel程序的表格功能。

重点是你要写下来，并保存到安全的地方，以便时不时地回顾对生活的初始评价，跟踪进步过程。

最后，你将拥有一个个人化的、详细的“非凡生活计划”。

你将能够把“自我股份有限公司”提升到全新的高度。

也就是说，你将生活在“目标地带”。

<<像经营公司一样经营自己>>

作者简介

史考特·W·范特拉是演说家、顾问兼SAI全球有限公司的执行副总裁。SAI全球有限公司是国际咨询公司，其客户包括众多财富500强企业的高级行政管理人员。范特拉也是福特汉姆大学工商管理学院的客座教授。

<<像经营公司一样经营自己>>

书籍目录

绪论：有目标地生活是的，你可以享有你一直梦想的非凡生活活动：生活质量指数第一阶段 明晰你想要什么以及为什么 里程碑1 燃烧的平台 第1周 说明转变的理由 活动：无效生活成本
里程碑2 我一直想成为…… 第2周 建立你的“铂金标准” 活动：大挖掘第二阶段 创建你的“非凡生活计划” 里程碑3 最重要的东西 第3周马上确定优先考虑的事情 活动：优先权金字塔 里程碑4 最重要的人 第4周 把他人吸收到你的计划 活动：顾客圈 里程碑5 达到并超越 第5周 确立一般目标和超级目标 活动：绞尽脑汁 里程碑6 你已经得到它 第6周 整合起来 活动：非凡生活计划第三阶段 把计划转化为现实 里程碑7 一图胜千言 第7-8周 知道什么有效，什么无效 活动：图像化 里程碑8 扑火 第9-10周 离开“危机地带” 活动：五个为什么 里程碑9 预期的艺术 第11周 赞赏你的顾客 活动：促脉检查 里程碑10 自由自在 第12-13周 授权自己及他人 活动：外包 里程碑11 顶级选手 第14-15周 步人“目标地带” 活动：自我增压 第四阶段 保持你的动力 里程碑12 生活中唯一恒定的是变化 第16周 拥抱不断改进的精神 活动：这就是你的生活结束语 你会听从你自己吗做一个领导者致谢词

<<像经营公司一样经营自己>>

章节摘录

第一阶段 明晰你想要什么以及为什么自我完善要求全面深入的承诺。

仅仅想想生活能好转有多棒是不够的——你必须内化转变的需求。

从认识个人内在转变动机开始，进而建立起对其的所有权。

承诺同时要求你做好迎接挑战的准备，尤其是在思想上做好准备。

这是你购买和开始阅读这本书的第一步！

可是，你究竟将要怎么去做呢？

只要跟着本书提供的简单步骤做就行了。

每完成一个里程碑，你就更加接近你的非凡生活。

在这最初的为期两周的阶段中，你将确定为什么你想改变目前的生存状况，你还将展望怎样是你理想化的未来生活方式。

里程碑1 燃烧的平台第1周 说明转变的理由61岁的罗丝离婚了，她感到自己已经失去了原有的自信。

。曾经的她每天大部分时间都用来抚养两个孩子，支持丈夫的事业，并为自己的工作操劳。

现在孩子们已经大学毕业，并在其他城市建立了各自的家庭。

而她却在两年前同丈夫分了手，独自过日子。

现在罗丝很快就要退休了。

无须操心工作和家庭，罗丝感到有些茫然，不知道要做些什么来打发时间。

“这些年来，我搁置了自己的生活，”她告诉我说，“我想重新发现自己的身份。

自大学毕业以来我就不是真正的‘我’了。

”罗丝认为除非她现在就设计一个生活计划，不然当职业结束时她会完全迷失。

她需要一个“非凡生活计划”来帮助她规划新生活——该计划在退休后做些怎样的志愿者工作，以及如何去认识新朋友，包括有趣的单身男士。

从某种意义上说，罗丝是幸运的。

毫无疑问，在人生的十字路口上，罗丝忧心忡忡。

但是在另一方面，她也清醒地知道自己需要开启一个计划，以便有目标地生活。

像她这样一位离了婚又退了休的女人，如果不马上采取行动，她将最终陷入“危机地带”。

可以说，罗丝有充分的转变理由。

变化是生活的实质；没有所谓的静止状态。

我们必须面对两类根本性变化——渐进式的和爆发式的。

在日常生活中，我们或多或少地都会经历渐进式的变化。

在大部分时间里，我们能坦然处之。

在生活的不同阶段，我们把“变化”看得见怪不怪。

但正是具有标志性意义的的变化往往会引起人们真正的恐慌和焦虑。

花时间来回想一下，在生活中某个时刻你有意识地作出怎样的转变？

那时发生了什么事？

你的生活方式是否发生了巨大的转变？

或只是个小转变？

或是介于两者之间？

我们都在生活的不同时期，为不同的理由，以不同的方式转变。

在你试图提高生活质量之际，为了更好地理解转变的作用，请思考一个你近期打算完成的项目或目标。

。不管是正式的还是非正式的，你最有可能会首先坐下来评估任务。

你也许会问自己以下的部分问题：（1）我力图实现什么？

（2）我将需要什么样的资源来完成任务？

（3）我的生活方式将要发生什么样的转变？

<<像经营公司一样经营自己>>

(4) 我具备条件吗？

(5) 从长期来看值得吗？

换句话说，你正在为自己寻找转变的理由。

一旦你评定出完成任务的能力并估算了价值，你就得下决心前行了。

转变对于公司和个人来说都是艰难的，因为大多数人都已经满足于安全且又可预知的状态。

如果不是万不得已，谁都不想去转变的。

这就像穿我们最喜爱穿的鞋子，坐最喜爱坐的椅子，每天吃同样的早餐那样，我们喜欢一切都确定、安乐又舒适。

已知事实让人感到安全可靠，这样的感觉真好。

因而，除非你理解到你能在生活中更加快乐，更加多产，更加平衡，否则你就不会有动机去采取行动，并为此付出努力。

你必须寻找一个能真正让你振作精神的原因，从而开始既具挑战性又富有价值的自我完善进程。

我把转变的催化剂叫做“燃烧的平台”。

这就好像你站在20英尺高的燃烧着的木平台上，你必须快速决断是去扑火，是喊救命，还是跳下去。

不管怎样选择，火焰都会带给你采取行动的紧迫感。

什么是你的“燃烧的平台”呢？

什么将是你转变的驱动力呢？

又是什么让你在习惯和日常模式中去进行具有里程碑式的转变，以获得非凡生活呢？

你是处于“自满地带”，还是“危机地带”？

也许你已经意识到一些事情：你的家庭对你漫长而频繁的出差感到不满，或你太过忙碌了而无法培养友谊，或你太过疲惫而无法贯彻医生让你保持的健康饮食，或你的工作不能满足你为世界作贡献的要求，或你因超重得太多而无法再进行你曾经喜爱的清晨散步，或你正遭受消沉或焦虑，或你正感到压力重重……无论是什么原因，请让它们成为你的转变动机。

提醒你自己，如果你想做一个不回家的人，婚姻最终会瓦解；如果懒于养生调理，你会得心脏病；如果你不留时间给朋友们，你就会失去他们。

如果你现在不转变，“自我股份有限公司”就会倒闭。

现在就是你采取行动的时刻，把握人生，开始享有你一直向往的非凡生活。

找到你的“燃烧的平台”，体会火烧眉毛的危机感，拥抱不惜一切代价来灭火的欲望吧！

活动：无效生活成本这是从企业借鉴而来的方法，它能帮助你建立“燃烧的平台”，并为你生活中的转变找到理由：计算你的“无效生活成本”（Cost of Inefficient Living, COIL）。

就像人一样，机构也需要动机来度过转行的艰难过程。

CEO们经常让我帮助他们落实旨在改进员工表现的新主意。

我告诉他们首先得明确他们的“燃烧的平台”——即转变的理由，让他们感到必须采取行动，否则他们就会被烧毁！

因为除非机构中的每一个人——从CEO到中层管理者到仓库的工作人员——都领会转变的迫切性，否则就没有主动性可言。

为了点燃转变之火，我喜欢测定“质量缺陷成本”。

我发现许多公司很少关注它们造成了多少浪费的问题，比如说不合格产品、不满意顾客、不快乐员工

。因而我分析了这类数据——顾客投诉、拒绝比例、周转时间、维修、报废等等——并测定其造成的成本。

相信我，这常常促使经理们快速改进做生意的方式。

这就是“燃烧的平台”！

无独有偶，我发现在个人生活中，我们大多数人过日子从不考虑自己因为懒惰、害怕、厌倦或自满所付出的高昂代价。

计算我们的“无效生活成本”能激励我们来思考因不作为而遭受的损失。

这可谓真正的转变驱动力！

<<像经营公司一样经营自己>>

达拉斯 (Dallas) 的病理学家贝克·怀特司 (Beck Weathers) 在差点丧命之后意识到自己需要剧烈地转变, 多关注家庭对他来说才是真正重要的东西。

以前贝克不仅是一个专注事业的专业人士, 还是个狂热的冒险者。

他攀登山峰、涉足偏远地方、四处游走。

平时, 贝克工作时间长, 勤勉努力; 休假时, 他就到野外探险。

这种生活方式自然使得他很少有时间与妻子以及两个孩子在一起。

贝克的顿悟发生在1996年5月10日。

当他试图攀登珠穆朗玛峰 (Mount Everest) 时, 很不幸, 贝克掉队了。

他独自一人, 几乎被冻僵 (从医学上说, 他处于低体温昏迷状态)。

他狠狠地反思了自己在生活中所做的抉择。

贝克恍惚中好像看到了家人, 感觉他们就站在他的面前。

想到自己没有说过“再见”和“我爱你”, 贝克感到极其悲伤。

在那个特殊情况下, 他意识到家庭对他来说比任何冒险或成就都要重要。

尽管他被冻伤了双手和大部分的鼻子, 然而活下去与家人团聚的意志却支撑着他生存了下来。

贝克的经历是一道耀眼的星光, 是转变的动机。

就某种意义来说, 他是被迫来计算他的“无效生活成本”的。

他意识到自己选择投入所有的时间来工作和登山, 代价是差点失去家庭, 他的妻子几乎要同他离婚。

这件事改变了他的生活, 挽救了他的婚姻, 也加固了他同孩子们的关系。

贝克现在是深受欢迎的演说家, 他在一份报纸上如是说: “对成功、目标和抱负的无尽追求消耗了生活中最珍贵的东西。

”提及曾经受到的伤害, 他继续说: “我用伤害双手和脸部的代价买回了对家庭的回归感, 我接受这个交易。

归根到底, 重要的是你心爱的人和心疼你的人。

”想想生活中的某个你打算改进的领域——你的职业、你的身体健康、你的精神生活或者你的亲属关系。

现在通读以下的列表来确定你的“无效生活成本”。

然后, 把你的回答和“生活质量指数”的回答记在同一个本子上, 或存入同一个计算机文件里, 这样今后你就能再回过头来看看你改进了多少。

请思考以下几个领域, 你目前的生活方式所消耗的总质量代价: · 财务成本 (比如因为你又忘了给油箱加油, 你的汽车没汽油了。

你要花多少钱来请人拖车, 或者打出租车来往于加油站)。

- 机会成本 (比如没有结识新朋友, 错过晋升)。
- 时间成本 (比如寻找找不到的东西, 让别人等候你)。
- 关系成本 (比如忽视、隔离、生疏、离异)。
- 情感成本 (比如沮丧、焦虑、愤怒、紧张、疲惫)。
- 身体成本 (比如疾病、旷工、头痛、胃部毛病)。

打个比方, 假如你要解决的问题是因财务管理不当而导致支票频频被退票。

显而易见的财务成本是25美元的退票费。

但其他领域的成本呢?

诸如: 损害了你在支票兑现人那里的信誉; 花费时间去矫正问题; 导致你的配偶恼火等。

诸如此类, 都是你的“无效生活成本”!

“无效生活成本”就像一座冰山: 部分显而易见的财务成本显露在顶端, 但更多的隐性成本则深藏于水底之中。

我们常常彻底忽略隐性成本, 然而隐性的成本就如同激怒所爱之人, 其后果可能是最严重的。

因此, 通读整个列表具有重要意义: 你要全面体验整座冰山的影响力。

这座冰山包含了你在生活中需要转变的一切内容。

你发现了你的“燃烧的平台”, 火就点着了。

<<像经营公司一样经营自己>>

在阅读下一章节前，请复习以下问题：（1）我是否满意目前的生活方式？
（2）我是否做好准备去改变生活？
（3）我是否拒绝改变？
无论是渐进式的还是爆发式的？
为什么？

<<像经营公司一样经营自己>>

媒体关注与评论

范特拉汲取了财富500强企业的最佳方案，他向你展示了如何把它们应用于另一个重要的投资领域——你！

你的生活像工作一样值得你花同样的心思。

请阅读这本书，把有限的人生建设成令人满意且富有意义的企业。

——肯·布兰佳《一分钟经理人》和《卓越领导力》的合著者书中的方案引领着我获得了比我以往所能想象的更巨大的个人成就、专业成就以及生活满足感！

——杰克·霍拉汉MobiTV广告与品牌合伙部副总裁13年前，我接受范特拉这个绝妙的建议，也见证了人们对范特拉理论好评如潮的场面。

本书的出版使范特拉得以向更多人揭示获得成功和幸福的生活的途径。

他的福特汉姆大学的学生们和行政管理辅导委托人多年来均采用这套方法，并获得卓越的成果。

——詹姆斯·A·F·斯通纳福特汉姆大学商学院教授本书提供了明确的实现目标、获得工作、健康生活这三者之间良好平衡的线路图。

范特拉的方法提出了取得控制权的有趣且有力的途径。

像创业那样严肃认真地对待生活抱负，你就能明晰思路，优化步骤，最终实现梦想。

范特拉是位高效绩辅导师。

就像所有的好老板那样，他不会让你盲目地为所欲为。

你想有所改变吗？

别再东张西望了，就看这本书吧！

——特丽·辛德勒帕特里克·戴维斯合作伙伴媒体顾问

<<像经营公司一样经营自己>>

编辑推荐

《像经营公司一样经营自己》作者范特拉汲取了财富500强企业的最佳方案，他向你展示了如何把它们应用于另一个重要的投资领域——你！

你的生活像工作一样值得你花同样的心思。

请阅读这本书，把有限的人生建设成令人满意且富有意义的企业。

——肯·布兰佳《一分钟经理人》和《卓越领导力》的合著者书中的方案引领着我获得了比我以往所能想象的更巨大的个人成就、专业成就以及生活满足感！

——杰克·霍拉汉MobiTV广告与品牌合伙部副总裁13年前，我接受范特拉这个绝妙的建议，也见证了人们对范特拉理论好评如潮的场面。

本书的出版使范特拉得以向更多人揭示获得成功和幸福的生活的途径。

他的福特汉姆大学的学生们和行政管理辅导委托人多年来均采用这套方法，并获得卓越的成果。

——詹姆斯·A·F·斯通纳福特汉姆大学商学院教授本书提供了明确的实现目标、获得工作、健康生活这三者之间良好平衡的线路图。

范特拉的方法提出了取得控制权的有趣且有力的途径。

像创业那样严肃认真地对待生活抱负，你就能明晰思路，优化步骤，最终实现梦想。

范特拉是位高效绩辅导员。

就像所有的好老板那样，他不会让你盲目地为所欲为。

你想有所改变吗？

别再东张西望了，就看这本书吧！

——特丽·辛德勒帕特里克·戴维斯合作伙伴媒体顾问

<<像经营公司一样经营自己>>

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>