

<<做全新的自己>>

图书基本信息

书名：<<做全新的自己>>

13位ISBN编号：9787508836423

10位ISBN编号：7508836421

出版时间：2012-6

出版单位：龙门书局

作者：尼库拉·库克

页数：228

字数：148000

译者：徐丽

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>

## &lt;&lt;做全新的自己&gt;&gt;

## 前言

各位读者，面对人生你是否怀有诸多不满？也许你一直怀揣梦想，无奈久久不能得志；抑或你期盼更多“精彩”，不禁暗自思忖如何才能成就“精彩”人生。

本书作者将指引你，发现无限可能，实现人生梦想。不管你的人生遭遇如何，本书都值得你一读。你是否觉得自己在工作中不被赏识，被一份不喜欢的工作绑住了手脚，你是否觉得男女之间失去了来电悸动的感觉，找到灵魂伴侣的希望渺然无望？

你是否总对自己不满意，缺乏足够的自信！

你是否觉得自己的人生不如你所期待的精彩圆满？

大多数人有过这种纯真浪漫的想法：只要我们挥挥手里的魔法棒，一切问题都能摆平，一切困难都会过去；我们可以重新开始别样的人生。我们可以让时光倒流，弥补过错。

我们不禁好奇，如果我们成为了别人（通常想象成长得更好看、拥有更多财富、事业更成功、个性更自信、生活更快乐云云），生活会变成什么样。

不论你境况如何、心情如何，扮演别人不能解决问题。

原因很简单——你是世界上独一无二的个体。

是的，即使有时候你不能明白这一点，或者你从未明白这一点。

但是，请相信我说的。

如果我们可以发扬长处，去除短处，丢掉沉重的心理包袱，跨过阻碍前行的巨石，重塑自我，那该多好呀！我相信这些完全可以做到。

读者朋友们，且听我娓娓道来。

夯实基础 成功的人生80%取决于心理，20%取决于正确的方法及技巧。

一味强调寻找成功之道，是毫无裨益的。

只有当你真正期望改变境遇且以正确心境对待时，才算迈出了走向成功的第一步。

据此，本书分为两篇阐述。

第一篇帮助大家树立对待成功的正确心态。

明确起点——你是谁（不，更准确地说，你究竟是谁），如何改变心态，创造一个适合自己的舞台，获得成功，享受人生。

第二篇介绍各种策略，详述实用技巧，助你在人生的各个领域获得成功。

从大局着想，从小处入手。那些试图改变人生却徒劳而返的人有着一个共同的行事模式：不满于生活的某个方面，并决定改变；采取激进的方法改变，急于求成；希望立即获得明显的成效，却发现事与愿违；灰心丧气，于是放弃改变，待到下次不满情绪再次抬头……这种消极的抗争循环往复。

这种模式有其存在道理。

就好比火箭发射需要大量燃料、推动力和能量，可能量供给是不可持续的。

当火箭冲出地球大气层，燃料耗尽后，火箭便绕着地球轨道漫无目的地航行或返回地球。

这同你付出努力却不能马上看到成果就放弃改变的行为模式如出一辙。

同样地，每年成百上千的人信誓旦旦地节食减肥，可往往进行不到几周就半途而废。

因为他们觉得太饿、太痛苦，难以坚持。

也许你踌躇满志，可一旦短期内需要作出的改变过大，就会令你失去动力，狠狠地吃个大败仗！

然而，我们可以另辟蹊径，选择一条可持续发展的道路。

慢慢地作出微调，并长期坚持下去，这种方法几乎无往不利。

比方说，现在的你负债累累，为了改变财务状况需要作出选择。

你可以把希望寄托在周六乐透开奖，多半每每失望而归。

或者你可以改变自己的花钱习惯，每天还一点点。

比起从天而降的幸运大奖，这种积少成多的方法或许要花去更多时间。

但是，我保证，采取这种有意义的、持续的行动，你必能达成目标。

更重要的是，你知道自己正在作积极努力，不会陷入绝望无助。

如果因现状和自己的期待值相差甚远而感到无助，这不要紧。

## <<做全新的自己>>

小改变一长战线的方法将助你一臂之力。

人生中的任何问题都可以用这种方法解决。

不管你是需要减肥，还是修补破裂感情，抑或寻找自身优势驰骋职场，请一步步慢慢来。

你只需着眼长期目标，每天坚持，必将由此受益一生。

小改变一长战线是行之有效的方法。

所以，“正确的心态”应该是长期坚持采取正确行动——这也是本书中着重阐述的。

有了正确心态，一切都水到渠成。

无须激进行动，无须忧心忡忡。

那种不满现状，一鼓作气，希望干出一番大事的冲动无济于事。

只要潜心下来，坚持小改变一长战线的思路，不久后，大家会发现(包括你自己)一个崭新的你。

不管什么让你沮丧，不管你觉得多么迷茫、无力，请大家借鉴本书中的哲学及方法，它能帮助大家走出困境，让小改变形成大影响，不久你就会发现自己已经改变。

## <<做全新的自己>>

### 内容概要

面对人生你是否怀有诸多不满？

也许你一直怀揣梦想，无奈久不能得志？

又或者你期盼更多“精彩”，不禁暗自思忖如何才能“精彩”人生呢？

本书作者、全球著名心理专家——尼库拉·库克将指引你，发现无限可能，实现人生梦想！

本书分为两部分阐述。

第一部分帮助大家树立对待成功的正确心态。

明确起点—你是谁（不，更准确地说，你究竟是谁）；如何改变心态，创造一个适合自己的舞台，获得成功，享受人生！

第二部分介绍各种策略，详述实用技巧，助你在人生的各个领域获得成功。

不管什么让你沮丧、不管你觉得多么迷茫、无力，都请你借鉴本书中的哲学及方法。

它能明确地教你如何使小的变化，随着时间的推移，对你的生活产生巨大的和持久的影响，并且提供了一套细致的、可实现的和可操作的步骤，让小改变形成大影响。

不久你就会发现自己已经悄悄发生改变。

## <<做全新的自己>>

### 作者简介

尼库拉·库克，培生集团UK公司三大激励大师之一，全球著名的心理专家和个人发展专家，广播电台的常任撰稿人。

她拥有18年丰富的从业经验，为多家世界500强企业的员工或个人进行过一对一的心理辅导。

她热情忘我的风格使其成为世界上备受推崇的女性励志演说家之一。

## <<做全新的自己>>

### 书籍目录

序?准备好了吗

第一篇 树立正确态度

第1章?明确目前的位置—新起点的力量

你知道自己的起点吗

问题背后的答案

反思

愿望与理想

与物质无关

第2章?打破连锁反应——选择的力量

跟着感觉走

找到你的情感驱动

自助与自私的区分

重获力量

直面问题

第3章?你是谁—真实的力量

随波逐流

发现生活热情

将你的热情最大化

真实生活

我尚未发现自己的能力所在

痛苦与快乐

第4章?洞察力=现实—改变观点的力量

大脑遮阳镜

你是Tigger还是Eeyore?

以全新的视角看现在

用快乐放飞过去

得多热你才从厨房里出来

重复乃学习之本

第5章?消除犹豫不决—重获内心的力量

我是该留还是该走

第6章?相信自己取得成功—自信的力量

什么是信念R

规划愿景Rq

走进“alpha区”

解决你的问题

第7章?定义全新的自我——发现真我的力量

就在今天，成为被后人缅怀的人”

通向成功的八个步骤

名字蕴涵的力量

享受过程

鸟瞰风景

第二篇 学习正确技巧

第8章?沟通的艺术——语义的力量

沟通中的语义功能

<<做全新的自己>>

第9章?积极关系—联系的力最  
与伴侣建立完美的关系  
与所有人建立良好关系  
第10章?成为影响者—说服的力量  
说服的力量——一个新的定义  
掌握你的信念  
掌握你的情绪  
可我不是天生的影响者  
第11章?激励与领导—指挥的力量  
你敬佩哪些领导者  
改变它  
跨越界限  
一贯性与期望值  
小事情大影响  
究其根本领导者就是服务者  
第12章?适应你的生活—无穷能量的力量  
什么是健康  
毒素进入人们身体的方式  
治疗病症找到病源  
做你应该做的  
从内到外重建你的健康  
保持长久健康的简单策略  
第13章?坚持——“全新的自我”的新习惯  
可持续性改变  
不断的刺激  
良师益友  
这些真的管用吗

## &lt;&lt;做全新的自己&gt;&gt;

## 章节摘录

第9章 积极关系——联系的力量最近我看了一部名为《走进荒蛮》的影片。

电影讲述了主人公克里斯多夫两年的生活经历。

这位年轻人毕业后便决定用新身份开始一段波希米亚式的不羁生活。

他住在马路上，不受任何人或物的羁绊；唯一的理想便是在阿拉斯加一片荒蛮中历险，获得所谓的终极自由。

克里斯多夫做到了，同时影片记录了一个特别深刻的情节：达成目标后，他在自己的日志中写道“生活应与他人分享”。

在那一刻，克里斯多夫意识到自己是多么想念朋友们。

人生经验，究其根本，就是人与人的联系。

如何建立人们之间坚固有益的联系是我们需要掌握的重要技巧，同时也是我们很少得到的指点。

本章我们将看看两方面的关系建立：第一，如何与另一半建立良好关系（如尚未步入婚姻，如何吸引你的另一半）；第二，如何与陌生人建立良好关系。

让我们从最重要的关系开始。

与伴侣建立完美的关系或许目前步入婚姻不在你的日程之内（尤其是你自己选择单身），但最终找到一个共度一生的人，不仅能够让你取得更大的成功，更能给你带来感情愉悦。

如果你正阅读此章，且已结婚，那么请将注意力集中在如何让夫妇感情更好些。

如果你是单身，且希望结束单身生活，那么本章可为你建立完美关系做好准备。

人们常犯的一个重大错误便是，在进入一段婚姻关系之前，并不首先确定自己想要的类型，而是在碰巧遇到某人的情况下义无反顾地陷入情网！

刚开始，他们戴着玫瑰色眼镜，被蒙蔽的双眼使他们相信对方就是那个完美的人生伴侣。

可6个月过后，当他们已经在情感上投入更多时，有色眼镜滑落，他们突然意识到，对方并非那个“对的人”。

先决定，再吸引建立完美婚姻关系的第一步是确定自己希望从婚姻中得到什么——把自己的期待写下来。

尽量具体点，记下对你重要的所有东西。

这段婚姻将给你带来什么样的感受？

年龄对你重要吗？

这个人的生活境况、直系亲属、信仰、职业、经济状况、生活目标如何？

如果你很在意长相，将具体的相貌要求列出来。

明确求偶标准不代表肤浅，这只能说明你很清楚自己的底线。

举例说，我有一位个子很高的女性朋友，大概有一米八吧，对她来说，找到一位个子不低于她的伴侣相当重要。

我的另一位朋友自己不想生孩子，但是希望与一位已经有孩子的人结婚，只要对方的孩子不会一直与他们夫妇住在一起就行。

建立完美婚姻关系的第一步是确定自己希望从婚姻中得到什么。

然而，当你写下自己的期待时，请注意写下理想伴侣的本质，他们是哪种人：因为生活的境况会变，但人的本质不会。

如果你的另一半拥有与你同样的人生信念、类似的人生理想或相濡以沫的决心，那么你们的婚姻关系将更为和睦。

在相亲路上摸爬滚打多年之后，我列出了自己的求偶要求。

之后不到三周，我就遇到了完美的另一半，这个人后来成了我的丈夫。

当我回顾之前列出的那些要求时，他几乎符合我的所有期待。

唯独长相与我的理想尚存出入。

这不是说他长得不好，而是之前我总在合适类型和淘汰类型之间划分出一条明显的界限（你知道自己母亲希望你与什么样的人共度一生）。



## &lt;&lt;做全新的自己&gt;&gt;

我认识凯文时，他正在从事体力工作，看上去并没有什么前途——而这绝对属于淘汰类型！

但我回想过去，这点并未列在我的清单上。

显然他从事何种工作对我并不是那么重要。

有趣的是，5年后他从事了一份完全不同的职业，但是我喜爱他的那些本质依然没变。

你需要成为什么样的人完善亲密关系的第二步便是，考虑自己需要成为什么样的人，才能让另一半发挥他们的优势。

婚姻关系是人们生命中最重要关系，同时也是人们很少倾注精力的关系。

我们对自己真心爱护的人大发脾气，如果他们回击，我们就会变得咄咄逼人；如果他们回避，我们就会觉得十分失望。

相反，你可以选择成为对方的完美伴侣。

他们需要什么？

当你无私给予对方的同时，也将收获对方的回报。

当你觉得不能得到自己希望的，那么请不要纠结于得不到的东西，将你的眼光放在对方的需要上。

想想那个灯泡的比方：你希望生命中的另一半为你发光，同时你也用自己的灯光照亮对方、温暖对方。

发现他们的情感需求如果你的目标是让自己的另一半开心，那么你就需要弄清楚如何去做。

你可以通过观察对方的行为弄清楚他的情感需求（记住，人们处于压力之下时，常常会增加行为的强度，这样你就能得到更多提示）。

弄清楚如何通过自己的行为满足对方的需求是很重要的。

这样你和你的另一半都会觉得得到了满足。

每个人都期望在婚姻中享受被爱的感觉。

现在你们两人生活在一起，可以观察揣度对方的情感需求，或者干脆直接问对方。

如果你想为谈话创造合适的氛围，那么当孩子周围乱跑，或你俩拖着一身疲惫归来时，都绝不是合适的时机。

你可以安排外出吃饭，在席间谈谈如何让两人的感情更加融洽。

你可以问问另一半：“我做什么/怎样做才能让你感觉更幸福？”

我记得自己是在度假时和丈夫进行了这番谈话。

当时我们坐在海滨一家漂亮的餐馆里，我刚刚倾吐了自己的心声，“我喜欢你送我小礼物或留小字条，这些都让我很惊喜，觉得受人疼爱”，“我喜欢你带着儿子出门，腾出一两小时让我安静地在浴缸里泡个澡”，等等。

但是，轮到我问丈夫时，他的回答却令我呆若木鸡。

他简单回答道：“接电话。”

“我继续问：“还有呢？”

“他接着说：“老实说，就这么多。”

只要电话响的时候，你能去接电话，我就会感到浓浓的爱意。

“那时，凯文在外工作专门处理打进来的电话。

碰巧，在家里他最喜欢的座位在电话旁边。

所以之前，无论何时电话响，我都会戳着他的肋骨说：“快接电话！”

“不论我自认为多么了解他，如果不是他亲口说出来，我是无法弄清楚他的真正需要的。

所以，现在每当家里电话响起时，我就会跳起身来，边跑过去接电话边叫道，“我来接”。

看到丈夫脸上洋溢着的笑容，真是太棒了。

协商界限建立完美婚姻关系的最后一个关键是，事先协商双方重视的界限，这样才能建立互信与尊重。

比方说，你向对方报告是否可以晚归。

有些人与朋友们社交时会把手机关掉，这样就不会看到对方源源不断发来询问自己在哪儿的信息。

这种做法我不赞同。

你应该考虑考虑对方的感受，让他知道你在哪儿，如果真是走不开身，你可以晚归。

## &lt;&lt;做全新的自己&gt;&gt;

双方沟通发生分歧时什么是底线？

你俩都可以朝对方破口大骂，过后又真心道歉弥补吗？

或者你俩同意绝不大声吵架吗？

最后关键的一点是要定期反省。

一段感情的变质无须多长时间。

多数人都只会把头埋在沙子里逃避问题，希望问题会自动得到解决。

实际上，如果你自己不采取行动，缓和双方的关系，婚姻只能往一个方向走去——那就是失败。

你只是与不同的人重复同样的失败婚姻。

婚姻或许为你提供了了解自己的最佳机会。

如果由于某种原因婚姻关系难以维系的话，在你开始下一段婚姻之前，先反省自己，看看自己对整件事负有什么责任，在下一段婚姻中能够作出怎样的改变。

否则，你只是与不同的人重复同样的失败婚姻罢了。

与所有人建立良好关系我们相信有些人天生具备（或不具备）一种能力——第一次与人相识便快速建立稳固联系的能力。

有个好消息要告诉大家，不管你觉得与人建立联系难易与否，有些简单的技巧可以用来与任何人沟通、建立联系。

如果每个人只需与自己真心喜欢的人打交道，那该多好呀！

再没有难以处理的家庭关系，再没有要求苛刻的客户申诉，再没有剑拔弩张的同僚关系。

显然这种好事不可能发生。

所以我们必须学习如何与人打交道——不管这些人是谁，是做什么的，来自哪里。

那么你该如何做呢？

正如大多数“生存技巧”一样，既然你已经具备了与自己喜欢的人打交道的能力，那么只需重新温习这些技巧，然后将其运用在那些更具挑战性的关系上即可。

与他人建立联系时有四点需牢记在心。

1. 期盼的结果你希望通过建立关系达到什么目的？

比方说，你干销售这行，希望与一位客户建立联系，你心里或许会想：“我怎样才能从这笔订单中搜刮更多的利润，拿到自己那份奖金呢？”

而不是这样想：“我怎样才能为客户和我自己带来最大利益？”

我们在上一章讲过，不管你的意图是什么，客户都会察觉到。

他们通过自己的各种直觉捕捉到你的意图；如果觉得你的意图纯粹是自私自利的，他们就不太愿意与你打交道。

2. 竖起尖耳朵此时，一定要竖起你的尖耳朵，仔细倾听周围的变化动静。

如果你想与某人建立更融洽的关系，就必须打开身体内所有的感官，接收对方的信号及反馈。

如果想知道他们如何理解你的行为，你的尖耳朵会告诉你一切。

3. 灵活变通如果对方的反应与你的期待存在出入，那你就应该调整自己的方案。

记住，如果你的意图纯洁，态度积极，加之灵活变通，这样就一定能取得最佳效果。

4. 培养健康的好奇心理对他人、他人的想法以及行为持健康的好奇心理，而不是一味的审判心理。

如果事情不顺利或你无法理解，不代表事情是错的——这只是说它与你之前碰到的事不一样罢了。

如果你认为我们是环境的产物，那么来自不同背景、文化、教育及宗教的人拥有不同的观点与见解也是可以理解的。

如果你的意图是为了与人建立联系，那么从你用审视的眼光判断那个人的一刻开始，你就是在将他、他的行为与你的的是非观进行比对（你的有色眼镜又开始作祟了）。

对他人及他人的意见抱有健康的好奇心理，这意味着你需要乐于听取他人的意见。

可这不是说，你非得同意对方的观点或改变自己的观点，你只是尊重他人拥有不一样的观点。

一旦你以审视的眼光看待别人，那就等于失去了与人建立联系的能力。

可事情总是说起来轻巧做起来难。

我记得在美国时，我的两位朋友发誓绝不再以审视的眼光判断别人。

## &lt;&lt;做全新的自己&gt;&gt;

我喜欢宇宙之神拿着大棒考验人的时刻！

在你刚刚许下承诺之后，它就急着要给你来上一棒，好像在说：“得了吧，你是认真的吗？我不妨考验考验你吧。”

”发誓后的第二天，他们就看到一个东方人长相的男人在马路上开车逆行，造成了严重的交通堵塞，显然这个愚蠢的举动威胁到了他本人及其周围人的人身安危。

看到这样的举动，通常这两位朋友会尖刻地大骂一通，甚至连这个人的种族也不放过。

但是，因为有言在先，他们没有评判驾车人，相反，他们示意他停车。

后来他们弄清楚了这个人并非美国人，而是来自日本的商人。

日本的行车方向与美国恰好相反。

不同的道路设计、交通信号及英语路标让这位先生昏了头，情绪十分沮丧。

如果我的两位朋友对这个日本人持批评审判的态度，那么他们就不可能与之好好沟通。

现在，好奇心理让他们发现了别人的困难，并指引他走到了安全地带，这对驾车人与其他人都只有好处。

世界上没有坏人，只有不好的行为。

对他人的行为保持好奇心理，不要急于根据行为给人贴上坏的标签。

建立和谐关系什么是和谐？

一些人会把它描述成一种感觉——你与某人“对上眼”时的感觉。

我们似乎与某些人（通常是我们喜欢的人）存在自然的和谐关系，而和另一些人相处却觉得不自然、不舒服。

那么我们为什么更容易与自己喜欢的人融洽相处呢？

因为物以类聚，人以群分。

观察酒吧或俱乐部里互相调情的人。

两人渐渐熟络之后，你就会注意到一些细微的变化。

他们会采取同样的站姿，同时举起酒杯啜饮。

下意识地，他们在给对方传递微妙的信号，这些暗示会让对方感觉舒适，最终建立联系。

人们易对与自己相像的人产生亲密感。

所以，下意识地与对方站姿相同，或模仿对方的行为，就是在给对方传送这样一个信息，“嘿，看，我和你是同道中人”。

或许你也曾目睹过这样的情形，当某人意欲接触对方，与对方建立融洽关系时，对方却回以“冷肩膀”，明显表明不愿与之相交。

世界上没有坏人，只有不好的行为。

建立和谐关系是人们在潜意识里熟谙已久的事情。

人们只是需要意识到自己是如何做到的。

当你想主动在商业环境或社交场合与陌生人建立和谐关系时，只需要复制这些技巧即可。

建立和谐关系最简单的技巧便是配合与模仿——效仿或回应对方微妙的暗示或信号。

记住，你已经掌握了如何与他人和谐相处的方法，唯一需要做的就是将其运用到那些你希望用的地方。

。

<<做全新的自己>>

编辑推荐

<<做全新的自己>>

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>