

<<哪种工作适合你>>

图书基本信息

<<哪种工作适合你>>

前言

做好准备 最近在香港一个讨论班上，我提议所有参加者在五分钟内尽可能详细地对自己进行一番描绘，却遭到一位美国经理人员的激烈反对。

他示威似的坐在那里，双臂交叉，说：“我从来不思考自己，我不喜欢思考自己，现在我也不想这么做。”

把这种态度与斯德哥尔摩的一个由高级管理顾问组成的团队进行比较。

他们把“自我”当作关键的关系之一(仅次于客户和员工)。

从多年的实际经验中，他们知道自我认识是多么重要。

在今天的知识经济中，人是唯一的资源，自我认识实际上已经成为个人和组织转变的关键。

我在斯德哥尔摩的经历突出地表明了两个无可辩驳的理由，说明为什么现在是阅读本书的最好时机。

第一个理由是：认识你自己是形成自己的个性特征、创造社会对你的不断增长的需求的关键，这将成为你个人的品牌。

为此，你需要清楚自己的信念、价值、情感和梦想，了解自我认可、自信和自我表现的水平，对自己独特贡献的评价和理解有所认识。

第二个理由是全球商界所持有的一个新共识。

它大约在1995年肇始于美国，后来越过大西洋传到欧洲，最近则落地亚洲。

无论如何裁减、紧缩、重组，股东们和公司领导追求的都是以更少的投入换取更多的产出。

他们一致认为，利润的源泉是自己员工未曾开发的巨大潜力，这种一致并非巧合。

他们发现答案就在内部，而非来自外部。

推进组织发展完全在于提高个人和团队思考、学习和交流的能力。

其中，自我认识是基本的因素。

所以无论从哪方面看，从现在开始，更好地了解自己都会在职业生涯塑造中起十分重要的作用。

我们曾经问过许多公司的领导人，什么使他们彻夜难眠。

他们的回答总结起来就是图0.1所示的商务平台。

处理通信、文化、变化、革新和绩效领域的问题在概念上与着眼于诸如生产、分配、市场营销、管理和财务方面问题的功能性领域十分不同。

令人痛心的是，当今的培训业竭尽全力发展极其需要的团队绩效，已远远落后了。

培训基本上着眼于为功能性领域服务的技术能力和方法。

这种来自传统教育体制的残余重左脑的发展，完全忽视了我们每个人所具有的大脑整体的非凡潜力。

解放这种个人潜能，团队的绩效就会成几何级数增长。

如果你想得到真正的知识，那就必须有智力和情感两方面的激励，否则你的唯一收获仅仅是无需动脑的背诵材料。

那么，这对你意味着什么？你该如何去做？为了回答这个问题，我们必须看一看另一个巨大的商业趋势。

今天领导潮流的商务活动方式是以项目和网络为基础的。

不同层次和职业的人们来到一起，组成快捷和灵活的团队，完成他们的项目，分享他们的知识，然后解散再加入其他团队。

有些人甚至同时在几个团队中工作。

尽管如此，每年仍有数百万的钱花在团队建设上，而其着眼点仅仅是团队罢了。

参与者学到的关于他们自己的知识纯粹是一种附带的结果。

幸运的是，随着对大脑的最新研究成果应用于商务，这种状况也在改变。

现在的焦点集中在建立多学科、跨文化和跨职业的团队时如何发展各人的自我知识。

这样做的理由很简单，你越了解自己，就越能更好地理解他人、与他人交往。

交往的基础是信任，团队要解决的就是这个。

<<哪种工作适合你>>

<<哪种工作适合你>>

内容概要

我在斯德哥尔摩的经历突出地表明了两个无可辩驳的理由，说明为什么现在是阅读《哪种工作适合你：成功职业的自我测试》的最好时机。

第一个理由是：认识你自己是形成自己的个性特征、创造社会对你的不断增长的需求的关键，这将成为你个人的品牌。

为此，你需要清楚自己的信念、价值、情感和梦想，了解自我认可、自信和自我表现的水平，对自己独特贡献的评价和理解有所认识。

第二个理由是全球商界所持有的一个新共识。

它大约在1995年肇始于美国，后来越过大西洋传到欧洲，最近则落地亚洲。

无论如何裁减、紧缩、重组，股东们和公司领导追求的都是以 更少的投入换取更多的产出。

他们一致认为，利润的源泉是自己员工未曾开发的巨大潜力，这种一致并非巧合。

他们发现答案就在内部，而非来自外部。

<<哪种工作适合你>>

作者简介

理查德·伊斯雷尔独立撰写并且与人合著过诸多著作，包括《销售天才》、《智慧的领导》、《超级推销》、《远见》和《头脑推销》，其中《头脑推销》已经被译成12种语言。他的作品受到包括《商业周刊》、《成功杂志》、《培训与发展》、《迈阿密先驱报》和《纽约星期天时报》等国际媒体的称赞。

理查德把智力的前沿研究和他的销售与市场营销的经验结合起来创造了一种持续取得显著成绩的销售模式。

他是王位在世界各地商业和培训会议上颇受欢迎的演讲者，也曾无数次地出现在广播电视节目中。

理查德还是内在造型学说（Inner Modeling）的创始人，创建了一种用于改变行为模式和转变信仰体系的学习过程。

四大洲超过150万人使用他的材料进行培训。

目前，他是内在造型培训公司（Inner Modeling）的总裁，多蒂诺咨询集团公司（Dottino Consulting Group Inc）的副总裁，水银集团（Quicksilver Group）的合伙人，佛罗里达大西洋大学的副教授。

<<哪种工作适合你>>

书籍目录

作者介绍前言1. 为什么阅读这本书?第一部分 你怎样成为今天的你2. 信念产生行动3. 审视思维4. 情感智力5. 你的行为动机?6. 行动比言语更有说服力第二部分 谁在领航?7. 你的成功故事8. 你有多种智力9. 压力罐10. 工作关系11. 从差异中寻求价值12. 脑对脑交流13. 会议: 你的商务引擎第三部分 展望未来14. 关注未来15. 前面的路16. 平衡的途径17. 自我意识附录 30天计划

<<哪种工作适合你>>

章节摘录

在你的情感智力工具箱中保存上面这些建议的缩写词(OVERTOYOU), 下一次遇到问题的时候, 你可以使用它们把精神集中到积极的结果上来。

视觉想象是一项强有力的方法, 因为它可以通过建立起你达到目标时的画面和感觉来影响你的大脑, 想象达到目标时的状况。

这将帮助你通过想象与成功相连的自信、振奋的感情来改变你的情绪。

积极的视觉想象从你的大脑视觉皮层发出信号改变你的生物化学的成分, 释放内啡肽到你的身体系统中。

内啡肽是与快乐的情感相关连的。

因此, 如果你在工作时处在困难的境况中, 那么就创造一个自我感觉每一天好一点的想象影像。

在你的心目中建立起生活怎样得以改善的图景、思想和感情。

尽可能常常想到这一点, 它将发展你的大脑神经网络以支持你的行动。

务必使你的语言也有利于实现目标。

有时候害怕失败会影响人们消极或轻蔑地谈论他们想获得的东西。

例如, 你听到某人说“我决不去学法语”——虽然他们很想学法语, 因为他们被调往法国的一个办事处工作。

因此, 要调整你的语言使之与你的目标相一致, 也有助于你的想法。

使你周围的人明确地认识到你正在努力的目标, 也许他们能帮助你和支持你。

你的心灵是你处理情感的工具。

你可以通过回忆、想象和改变想法来帮助你实现目标, 即使环境本身无法改变, 你也能够每天享有一些更积极的体验。

时间不够用的想法可能给你造成压力从而使你采取冲动的行为, 或者也可能使你失去力量什么也不做! 在决策时, 拥有控制时间的意识和优先考虑关键的任务是很重要的。

关于这一点, 你将在第16章“一个平衡的方法”中找到更详细的内容, 在现阶段要考虑到尽管一天当中只有这么多时间, 但是花费时间的方法是很不一样的。

想一想, 当你在等待一个未来的客户给你打电话时, 时间过得多么慢; 而当你有大量的工作要做时, 时间又会过得多么快。

再一次运用五步思考模式, 你可以对时间进行不同的考虑, 这将帮助你安排好时间。

正像我们在五步思维体系中展示的那样, 消极的和不合逻辑的想法自身就会成为压力的来源。

伦敦的压力控制中心将紧张定义为: 当一个人感觉到压力超出他的能力所能驾御的范围时, 就会产生紧张。

<<哪种工作适合你>>

媒体关注与评论

前言 做好准备 最近在香港一个讨论班上,我提议所有参加者在五分钟内尽可能详细地对自己进行一番描绘,却遭到一位美国经理人员的激烈反对。他示威似的坐在那里,双臂交叉,说:“我从来不想自己,我不喜欢思考自己,现在我也不想这么做。”

把这种态度与斯德哥尔摩的一个由高级管理顾问组成的团队进行比较。

他们把“自我”当作关键的关系之一(仅次于客户和员工)。

从多年的实际经验中,他们知道自我认识是多么重要。

在今天的知识经济中,人是唯一的资源,自我认识实际上已经成为个人和组织转变的关键。

我在斯德哥尔摩的经历突出地表明了两个无可辩驳的理由,说明为什么现在是阅读本书的最好时机。

第一个理由是:认识你自己是形成自己的个性特征、创造社会对你的不断增长的需求的关键,这将成为你个人的品牌。

为此,你需要清楚自己的信念、价值、情感和梦想,了解自我认可、自信和自我表现的水平,对自己独特贡献的评价和理解有所认识。

第二个理由是全球商界所持有的一个新共识。

它大约在1995年肇始于美国,后来越过大西洋传到欧洲,最近则落地亚洲。

无论如何裁减、紧缩、重组,股东们和公司领导追求的都是以更少的投入换取更多的产出。

他们一致认为,利润的源泉是自己员工未曾开发的巨大潜力,这种一致并非巧合。

他们发现答案就在内部,而非来自外部。

推进组织发展完全在于提高个人和团队思考、学习和交流的能力。

其中,自我认识是基本的因素。

所以无论从哪方面看,从现在开始,更好地了解自己都会在职业生涯塑造中起十分重要的作用。

我们曾经问过许多公司的领导人,什么使他们彻夜难眠。

他们的回答总结起来就是图0.1所示的商务平台。

处理通信、文化、变化、革新和绩效领域的问题在概念上与着眼于诸如生产、分配、市场营销、管理和财务方面问题的功能性领域十分不同。

令人痛心的是,当今的培训业竭尽全力发展极其需要的团队绩效,已远远落后了。

培训基本上着眼于为功能性领域服务的技术能力和方法。

这种来自传统教育体制的残余重左脑的发展,完全忽视了我们每个人所具有的大脑整体的非凡潜力。

解放这种个人潜能,团队的绩效就会成几何级数增长。

如果你想得到真正的知识,那就必须有智力和情感两方面的激励,否则你的唯一收获仅仅是无需动脑的背诵材料。

那么,这对你意味着什么?你该如何去做?为了回答这个问题,我们必须看一看另一个巨大的商业趋势。

今天领导潮流的商务活动方式是以项目和网络为基础的。

不同层次和职业的人们来到一起,组成快捷和灵活的团队,完成他们的项目,分享他们的知识,然后解散再加入其他团队。

有些人甚至同时在几个团队中工作。

尽管如此,每年仍有数百万的钱花在团队建设上,而其着眼点仅仅是团队罢了。

参与者学到的关于他们自己的知识纯粹是一种附带的结果。

幸运的是,随着对大脑的最新研究成果应用于商务,这种状况也在改变。

现在的焦点集中在建立多学科、跨文化和跨职业的团队时如何发展各人的自我知识。

这样做的理由很简单,你越了解自己,就越能更好地理解他人、与他人交往。

交往的基础是信任,团队要解决的就是这个。

.....

<<哪种工作适合你>>

<<哪种工作适合你>>

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>