

成就伟大的 8个小习惯

总裁的职场圣经

小习惯影响着人生的精彩程度。
看似不经意的领悟和选择，成就了各领域的精英分子。

刘亚洲 邱恒明 著

成就伟大的 8 个习惯

刘亚洲

中华工商联合出版社

目 录

前言 火箭助推器与马屁股.....	3
第一章 习惯 1：无条件喜欢工作.....	4
第二章 习惯 2：把每壶水都烧开.....	12
第三章 习惯 3：每次向目标前进一寸.....	20
第四章 习惯 4：以打破常规为乐.....	30
第五章 习惯 5：幽默是救命稻草.....	38
第六章 习惯 6：我能为你做什么.....	48
第七章 习惯 7：保持改变的弹性.....	58
第八章 习惯 8：在没灯光的地方找钥匙.....	64

前言 火箭助推器与马屁股

知道现代铁路两条铁轨之间的标准距离是怎样形成的吗？

这要从古罗马说起了……

在古罗马时期，牵引一辆战车的两匹马屁股的宽度是四英尺又八点五英寸，因此，罗马人以四英尺又八点五英寸作为战车的轮距宽度。而在当时，罗马统治整个欧洲，甚至英国的长途老路都是罗马人为他们的军队所铺设的，因此，英国马路辙迹的宽度自然也成了四英尺又八点五英寸。任何其他的轮宽在这些路上行驶的话，轮子的寿命都不会很长。所以，如果马车用其他轮距，它的轮子很快会在英国的老路上撞坏。

最先造电车的人以前是造马车的，所以电车的标准是沿用马车的轮距标准。而早期的铁路是由造电车的人所设计的，因此，四英尺又八点五英寸成了现代铁路两条铁轨之间的标准距离。

更为奇妙的是，人们的这个习惯影响到了美国航天飞机燃料箱两旁的两个火箭推进器的宽度。这是因为这些推进器造好之后要用火车运送，路上又要通过一些隧道，而这些隧道的宽度只比火车轨宽一点，因此火箭助推器的宽度是由铁轨的宽度所决定的。

所以，最后的结论是：两千年前的两匹马屁股的宽度决定了美国航天飞机火箭助推器的宽度。

习惯就像是走路，人们如果选择了一条道路，就会沿着这条道路一直走下去。惯性的力量会使人们不自觉地强化自己的选择，并让你轻易走不出自己选择的道路。一个人的日常活动，90%都在不断重复原来的动作，在潜意识中转化为程序化的惯性。这些行为都是不用思考的自动运作。这种自动运作的力量，即习惯的力量。

成功人士的小习惯，正是本书探讨的主题。

第一章 习惯 1：无条件喜欢工作

我原本也像随处可见的小青年一样，兴趣多变，不善于将心思集中在一件事情上。那为什么后来能 50 年一心一意的专注于工作呢？

答案是：付出努力，接受当下，让自己喜欢上自己的工作。

——两家世界 500 强公司缔造者稻盛和夫

曾经有一位哲人这样说过：“播种行为，收获习惯；播种习惯，收获性格；播种性格，收获命运。”因此，我们说，好的习惯，是开启成功的钥匙。

习惯是人的行为倾向，而且是稳定的，甚至是自动化的行为。

习惯是人们在不经意间积累起来的思想行为，它默然无声地生长、发芽、开花、结果。

接受当下的习惯对初入社会的人尤其重要。哲学中最基本的精神原则，是对现状敞开心扉，而不是坚持人生必须是某种样子。大部分内心的挣扎都是出自我们想控制生活的欲望，坚持认为它应该是不同的样子。可是人生很少尽如人意，它就是这个样子。我们越面对现实，心中就越安宁。

当我们的生活有先入为主的见解后，它们就会干预我们享受或学习现状的机会。它阻止我们回味经历的一切，而这很可能是觉醒的大好时机。

接受正在发生的事，不介意时，更平和的感觉就会开始浮现，之后我们有提升，有创造，从而能做出卓越的成绩，商业社会伟大人群的许多人正是这么做的。

我们认为就商业社会的职场人生而言，接受当下有以下几种表现形式。

“工作”是种责任

“我与女朋友讨论过这事，她用微妙的方式使我明白，再读三年书对我对她都是很长的时间，而如果我坚持把现在的工作干下去，凭我出众的能力，就会有所提升。”

——证券分析之父本杰明·格雷厄姆

人可以不伟大，也可以清贫，但不可以没有责任。当一个人想要实现自己内心的梦想，下定决心改变自己的生活境况和人生境遇时，首先要改变的是自己的思想和认识。要学会从责任的角度入手。

从养家糊口角度考虑，先接受一份工作，先养活自己，这是一种责任，是接受当下的表现。家庭条件不允许的情况下，你不能奢望到国外修完硕士、博士，你不能奢望与顶尖学生，找到尽善尽美的工作。

巴菲特的导师本杰明·格雷厄姆大学毕业后意识到自己需要担负养育家庭的责任，最终放弃了读研究生的机会，开始了职场的打拼，他的案例很好的阐释了工作是一种人生义务。

本杰明·格雷厄姆本科毕业期间，获得了研究生的奖学金，但也有一些公司愿意聘用他。与女朋友商量之后，格雷厄姆觉得赚钱是第一位的，搭建家庭是第一位的。

对于优等生的格雷厄姆来说，大学毕业是荣誉考验战。格雷厄姆在哥伦比亚大学毕业前的最后一个月中发生了一连串的大事：“首先是哲学系主任邀请我到教师俱乐部共进午餐，他建议我留在哥伦比亚大学哲学系工作。紧接着，数学系的教授也向我发出同样的邀请，让人惊讶的是英语系教授认为我能成为一名英语系好老师。”

格雷厄姆洋洋得意，又困惑不安，便向校长敞开心扉。校长强烈地倾向于把优秀的大学毕业生送入商界，而不是将他们关在象牙塔里搞学术研究，于是建议他暂缓做出决定。

后来，纽约股票交易所一名会员邀请格雷厄姆去做债券推销商。那是 1914 年夏天，第一次世界大战已经开始，纽约证券交易所大门紧闭，这样的时期几乎算不上是格雷厄姆事业起步的有利时机。他在华尔街得到并保持一份工作，同时在一所夜校向外国人教英语，赚点钱作为补充。

这时，从哥伦比亚大学法学院收到一封正式通知信，我已获得学费奖学金，并且必须在一周内回信表示接受。这是个好消息，但它使我陷入困惑的境地。我应当像自己一直预期的那样去从事专门职业吗？我可以放弃华尔街的职业，物质上没有什么牺牲，并且经济上也不会减少。但是权衡下来，若去读书，将耽搁三年，我才能在生活中真正开始创业，而且相应地要花更多年才能考虑结婚。

我与女朋友讨论过这事，她用微妙的方式使我明白，再读三年书对我对她都是很长的时间，而如果我坚持把现在的工作干下去，凭我出众的能力，就会有所提升。

我写信给法学院，谢绝了这笔奖学金。

我也把决定告诉了校长，他写了封信给我表示同意，说随着证券交易所的歇业，许多无法适应形势的人肯定会退出华尔街，这样就留给有能力的人更多更好的机会。

我们的安排是这样的：我先在内勤办公室待上几个星期，跑跑腿，帮帮忙，从最基本的东西开始学习业务。做了四个星期的跑腿员后，我来到了债券部。

后来又意识到，我宁愿做一名“统计员”——也叫证券分析员，也不愿意做债券推销商。

之后，在 1920 年初，本杰明·格雷厄姆成为一家纽约证券交易所会员公司的初级合伙人。再之后，他完成了投资圣经《证券分析》一书……后来，更多人知道他，是因为他的得意弟子巴菲特成为了股神。

投身小企业

当时两个企业都准备录用我，一个外企，一个民企。我自认英文不好，不打算在外企工作，而另一家民企的老板，与我有乡亲之缘。最重要的是，这家是台湾第一家设置研发部门的公司，我可以将所学应用于研发工作之中，后来我成为了公司将研发产品商品化的第一人。我深切体会到：小企业也能有所作为。

——宏碁集团创办人施振荣

年轻人的目标是远大的，当然也是不切实际的。从小企业做起，在私营企业中谋一份差事，是大多数人必须接受的当下。大家都推崇跨国企业，都争相考取公务员，进大型国企。不过，我们应该清楚，社会上更多的是小公司、民营企业，进小公司是我们的大概率事件，大多大学毕业生都得到那里工作。

但是我们需要明白，任何一个产业都存在一个由核心企业、供应商、分销商、外包服务商、竞争对手、客户等组成的产业链，我们在核心企业之外学习成长，同样能有所成。更何况，在小公司打拼，是将来创业最好的铺垫。施振荣就是从小公司中寻找到自己的机会，学足了本领，后来创办了世界级计算机厂商——宏碁集团。

大学时代，施振荣的职业目标是担任台湾交通大学校长，因此，他打算念完电子工程研究所之后，继续攻读博士，然后留校任教。不过，在大二的时候，看到飞利浦、通用电气等跨国企业正式开始登陆台湾，到学校招募研究生，施振荣打消了攻读博士的念头，准备就业。他觉得跨国企业中充满着机会，当时的台湾充满着发展的机会，就业前景广阔。

施振荣获得两个工作机会，一个是设于高雄的飞利浦建元电子；另一个是竹北的环宇电子。这两处都有师兄在其中任职，经过衡量，施振荣选择了环宇。

“当时我自认英文不好，不打算在外企工作，而环宇是彰化望族林荣春投资的，与我有乡亲之缘。这个家族原以纱厂起家，在交大教授施敏与校友钱维翔鼓励下设立半导体装配业，

由交大师兄丘再兴主持。最重要的是，环宇是台湾第一家设置研发部门的公司，我可以将所学应用于研发工作之中。”

后来的发展证明了施振荣择业的正确。短短几年，他开发出台湾第一部科学用电子计算器。

施振荣并不是第一个开发科学用电子计算器的人，但却是首先将它商品化的人。“不同于其他同事的是，我除了设计电路，让机器会动之外，还有了包装和成本的概念。”

“我先请工业设计师设计外壳，并找制作招牌的师傅以压克力做出模型，将机器包装起来，再将所有材料的成本做成分析报表，这事如今看来平常，但 20 多年前却属罕见。”

“当我把这两项非技术工作成果往上呈报后，上级就决定将此开发案商品化，投资批量生产。”

因为这样的成绩，和自己提交的方案，施振荣从研发部门调到生产线，从一个研发工程师，变成领导 800 多人的主管，也就顺利的拥有自己良好的职业起步。

当然，这些尝试和升迁机会都与起初选择发展中的小公司息息相关。

无条件喜欢工作

我原本也像随处可见的小青年一样，兴趣多变，不善于将心思集中在一件事情上。那为什么后来能 50 年一心一意的专注于工作呢？

答案是：付出努力，接受当下，让自己喜欢上自己的工作。

——两家世界 500 强公司缔造者稻盛和夫

要想拥有一个充实的人生，只有两种选择：一是“从事自己喜欢的工作”；二是“让自己喜欢上工作”。一个人能够碰上自己喜欢的工作的几率恐怕不足万分之一。而且，即使进了自己所期望的公司，要能分配到自己所期望的职位、从事自己所期望的工作，这样幸运的机会也几乎没有。

大多数人初入社会，只能从“自己不喜欢工作”开始。

两家世界 500 强公司的创办者稻盛和夫也是从“不喜欢的工作”开始的，我们能从中得到许多启示，也能得到他如何接受当下的。后来，65 岁退出经营第一线后，稻盛和夫皈依佛门，更着力宣传他的接受当下的思想，并认为众人应尽早养成接受当下的习惯。

稻盛和夫写了几十本书，他在 2009 年出版的最新著作《干法》中，对工作兴趣靠培养这一命题，他有深刻的总结。

稻盛和夫第一份工作在京都一家小公司，那里的环境实在差强人意：薪水总是迟发，又没有奖金，工作内容又与自己的专业不符。因此，稻盛和夫很认真地考虑辞职的问题，结果辞职没成，只好硬着头皮撑着。“我原本也像随处可见的小青年一样，兴趣多变，不善于将心思集中在一件事情上。那为什么后来能 50 年一心一意的专注于工作呢？”

稻盛大师的答案是：付出努力，接受当下，让自己喜欢上自己的工作。

稻盛和夫辞职转行没有成功，只好留在从各方面衡量都不算好的公司。于是，“我决定改变自己的心态”。

“埋头到工作中去！”，这是自我说服的第一步。

第二步，即使一开始做不到很快就热爱工作，但至少要排除掉“厌恶工作”这种负面情绪。现在回想，这些就是稻盛和夫为了“喜欢工作”而做的努力。

稻盛和夫开始致力于研究，并最终有了惊人的成果。由于他专心钻研，竟然在短暂的时间里成功地开发出了新材料，第一份工作奠定了日后创办了京瓷公司的基础。

稻盛和夫承认，开始“喜欢工作”时，有一半是强迫自己，但不久就变得积极主动起来了，并喜欢上了自己的新型研究工作。培养自己的工作兴趣，稻盛和夫有一个诀窍，就是庆祝自己的每一个小小成功。“我的经验是，当研究工作进展顺利时就要直率地表达出快乐”，为每一个小小成功而开心，这种喜悦和感动能给我们的工作注入新的动力。

让成功推动成功，让喜悦增添工作中的乐趣。开始喜欢自己的工作之后，就会不断挖掘出工作所包含的重大意义，就能逐渐清晰地勾勒出可供长远发展的事业蓝图。

稻盛和夫总结说：与其寻找自己喜欢的工作，不如先喜欢上已有的工作，脚踏实地，从眼前开始。

在我的专著《总裁的第一份工作》中也有专门的章节论述“没有天生的工作兴趣”这一话题。文章是这样阐述的：你根本不了解的行业，就根本谈不上兴趣。你即使有一丁点儿兴趣，那也是流于肤浅的、表面的兴趣。

如果因为看了几部法庭戏的电影就想当律师，看到银行工作人员穿着漂亮、言谈得体、举动高雅，就认为自己对银行工作充满兴趣，这类兴趣是非常肤浅的，也极具职业毁灭性。

投资大师索罗斯年轻时的志向是做哲学家，施振荣想做大学校长……俗语“干一行爱一行”就是在工作中发现、培养兴趣的意思。任何工作，当你深入探索之后，几乎总能发现隐藏在它深处的奥妙和乐趣，这种乐趣可以是认识过程的乐趣，也可以是操作过程的乐趣。

真正的兴趣是我们融入工作以后，在工作中发现这个行业所特有的乐趣。

警惕薪水陷阱

你不能单凭赚钱多少来选择自己的职业。我当然希望能多赚钱，而且这份工作也的确给我带来了不错的收入，但如果只是按照赚钱数量来选择职业，我很可能会踏上一条完全不同的职业道路。

——广告巨头杨·罗必凯公司 CEO 安·傅洁

当前社会对物质成就的关注已经达到了前所未有的程度，各种诱惑和社会压力也迫使大多数人纷纷追求世人的认同，而不是去聆听自己内心的声音，相互攀比薪水就是恶习之一。接受当下的人，不过于在乎自己的薪水所得，而在乎自己的技能所得。

千万不要把金钱看得太重，如果在朋友间闲聊时你这样说，一定会被认为不真实，而且可能会让人觉得“站着说话不腰疼”。但是，当我们询问大多职场的成功人士，他们都会强调：薪水肯定是次要地位的东西。有时一个职位可能没给你提供很高的薪水，特别是在毕业时找的第一份工作，但如果在这个职位上能够学到东西，从做人做事各方面给你补充“营养”，就不应放弃，哪怕是最基层的入门工作。

有些时候为了学到工作经验，为了自己的理想，低于行业标准甚至是零薪水也可接受。出版大师汤姆·麦奇勒（英国最重要的出版人，在四十多年的出版生涯中，出版有加西亚·马尔克斯、多丽丝·莱辛、聂鲁达等十多位诺贝尔文学奖得主的作品）想进入出版业，只能挑中小出版社投简历，有面试机会时，面试官又说没有职位可以提供。这个时候，他说：“工资多少不是问题。”

于是，面试官让他下周一来上班。后来，他回顾这段经历坦言：职位很低，薪水很少也可以学到东西。

巴菲特想进入研究生导师格雷厄姆的公司，也提出愿意接受零薪水。

刚走上社会的人总愿意在薪水问题上过于纠结。我愿意借用《真北》一书作者，哈佛商学院管理学教授比尔·乔治的观点：太看重第一份工作的薪水有害职业前途。在比尔·乔治教授采访的所有卓越领导者中，没有一位领导者会在职业生涯早期接收一份赚大钱的工作，以便后来能够赚到足够的钱去做自己喜欢的事情。

比如，安·莫尔从商学院毕业后曾经有许多选择，但她最终还是选择了其中待遇最低的那家公司——时代集团。“虽然有许多助学贷款要还，但我还是选择了这份工作，因为我喜欢杂志。当时我的同学没有一个人理解我为什么会这样做，但 25 年后我们再次重聚的时候，他们彻底明白了。”同学重聚的时候，安·莫尔已经是时代集团的主席兼 CEO 了，成为了“杂志女皇”。

还有“掌上电脑之母”，Numenta 联合创始人兼 CEO 唐纳·杜宾斯基，她的职业起步是

从苹果电脑公司开始的，她接受苹果公司聘请的时候，收入只有她在一家专业服务公司的一半，和在哈佛读 MBA 时的同学们不一样的是，杜宾斯基毕业以后并没有到什么咨询公司去当金领，而是在苹果公司找了一份年薪 3 万美元的普通客户服务工作。此后几年中，她的头衔（还有薪水）都在涨了，而且她也逐渐成为了公司软件事业部 Claris 的负责人。“在那里我学会了很多东西。”她说。

广告巨头杨·罗必凯公司 CEO 安·傅洁从商学院毕业时也是接受了薪酬最低的工作。她解释说：“你不能单凭赚钱多少来选择自己的职业。我当然希望能多赚钱，而且这份工作也的确给我带来了不错的收入，但如果只是按照赚钱数量来选择职业，我很可能会踏上一条完全不同的职业道路。”

这些人能否成为我们的榜样呢？我认为，如果选择自己心爱的工作，不凡把薪水看淡些，因为现实中那么完美的事情很难发生。为了追求自己真正热爱的事业，许多人甚至会在职业生涯刚开始时便拒绝许多高薪工作。这样的人最终会成为真正的赢家，无论是心理满意度还是从物质待遇上来说都是如此，因为在做自己喜欢的事情时都会比较容易成功。

在职业生涯早期，金钱的积累可以在很大程度上改变我们的生活质量。但有些时候，金钱的积累并不会对我们的生活产生实质性的影响。事实上，购买的东西越多，我们的生活就会变得越复杂，而不是享受更多的东西。

很多商业领袖提醒年轻人留意不要陷入社会、同辈、父母用期待编织的陷阱。

不做“碰碰球”

很多人在工作过程中缺乏深度思考，缺乏方向感。他们的人生就好象碰碰球，滚来滚去，碰撞后就转弯，一不开心就大发脾气，动不动就辞职不干，这么一来，对工作没有兴趣，缺乏成就感，成为了“千年科员”。

——台湾联强国际公司总裁杜书伍

两撇招牌胡子，穿着永远整整齐齐，这是一派名士作风的台湾联强国际公司总裁杜书伍的标准装扮。台湾联强国际集团是联强国际集团是亚洲第一大电子产品专业渠道商，杜书伍从工程师、销售人员等基层岗位做起，三十岁就当上了子公司总经理，四年后又擢升为集团管理处副总经理，又过 4 年，公司改组，他成为联强国际集团总裁。可以说，杜书伍是台湾最优秀的职业经理人。

华文出版界著名出版人，大块文化出版公司董事长郝明义把不同阶段的职场中人用三种动物来比喻：鸟、骆驼与鲸鱼，对应的是：职场新人、中层干部与高层主管。杜书伍在新著《将才：让年轻人少奋斗 5 年》中，则把不同阶段的职场中人用兵、士、将来对应。总之，职场阶梯都要一步一个脚印，踏实向上。杜书伍认为所有的成就必然都需厚实的积累，具体到职场而言，专业才能的培养、心智的成熟与人生经验的积累都逐步完善，职场升迁路线图才能清晰画就：从组织基层的“兵”提升为带兵打仗的“士”，最后茁壮成长为运筹帷幄的“将”。

刚进入社会不久的职场新人，就像是一只鸟。一只刚刚孵化、开始学习飞翔的小鸟。小鸟的优势，在于还没有被环境、习惯、条件所局限，因此各种新奇的尝试与可能，都在双翼之下。那小鸟的劣势呢？作为职场新兵，遵照上司旨意是必要的，所以，杜书伍很在意的留下了两撇胡子。

不过，杜书伍更情真意切的建议是：职场新人切莫做“碰碰球”。

很多人在工作过程中缺乏深度思考，缺乏方向感。他们的人生就好象碰碰球，滚来滚去，碰撞后就转弯，一不开心就大发脾气，动不动就辞职不干。这么一来，对工作没有兴趣，缺乏成就感。随着时间消逝，专业实力没增加，由“兵”升级为“士”的阶段难以跨越。

随性而为，频繁换工作，做“碰碰球”带来的恶果是：三五年后当我们最终认清职场生态愿意安定时，往往已年过三十，浪费了至少 5 年“蹲马步”的时间。

当然，我们也要抓住转瞬即逝的机会，“机会是所有人的公交车，不会为了独独等你而停下来”。在《将才》书中，杜书伍用等公交车来比喻实力和机会的关系，他认为，我们在前往车站的途中，必须自始至终全速前进，因为车子走得比人快。自始至终全速前进就是积累实力、顽强拼搏的意思。

读郝明义职场励志书《工作 DNA》，我们能了解到鸟、骆驼与鲸鱼各自的生存法则。上升为主管的骆驼在茫茫的沙漠中行走着，上司，像是沙漠中头顶的烈日；属下，则是脚底滚烫的沙子。两相煎熬，你只能忍辱负重地行走，默默地行走。

主管如何能更进一步，成为公司的将才呢？杜书伍认为，优秀的“士”提升为“将”，关键在于“思考习惯”与“任事心态”。

“兵”需要做的是低头做事，做好手头工作；升任“士”后，要抬头望远，带领所属部门勇往直前；而成为“将领”，杜书伍用“独立积极，主动思考”来概括大将所需的特质。

大将需要具备全面的能力、成熟的人格特质，并已将扩大思考范畴与主动积极负责化为一种习惯。大将思考的是整个公司乃至整个产业的发展，积极开拓疆土，并能创造各部门勇往直前的工作任务。这些，都需要长时间能力的淬炼与赋予任务才能逐渐养成。

要想成为职场“将才”没有捷径，必须踏踏实实地打好根基，等待战场出现，积累战功。从杜书伍的职场经验来看，至少能带来以下启示。

1、警惕高薪陷阱

不当职场中的“碰碰球”，还意味着要警惕高薪陷阱。杜书伍工作四年后，工作业绩出色，有公司用双倍薪水挖他，这相当具有诱惑力。但当时的杜书伍这样思考：天下从来不会掉“馅饼”。这个人出手这么大方，代表他的行事作风不踏实。这笔钱能拿半年还是一年呢？最终他经受住了诱惑。

2、职场新人，唯有努力，努力，再努力。

杜书伍在台湾交通大学读的是信息科学专业，但大学期间选修了会计、管理、营销以及心理学课程，了解到技术以外的知识，能做工程师之外的工作。正因为这样的扎实基础，我们才能看到每4年，杜书伍都能迈出场一大步。

台湾联强国际集团是亚洲最大的集电子产品代理、销售、物流配送、仓储、售后服务为一体的企业，杜书伍从工程师、销售人员等基层岗位做起，三十岁就当上了子公司总经理，四年后又擢升为集团管理处副总经理，又过4年，公司改组，他成为联强国际集团总裁。在他的职业生涯中，每隔几年，都有一次大的飞跃。

读杜书伍的成长历程印象最深的是，在台湾CHEERS杂志总编辑卢智芳采访时，杜书伍在回答工作之余的娱乐问题时，坦白到：“工作头十年，我只看过两部电影。”

3、善待工作，就是善待生命

我一直牢记着郝明义在《工作 DNA》书中阐述的核心思想：善待工作，就是善待生命。

其逻辑是这样的：任何人一天都要为工作花掉至少十个小时，这十个小时是我们体能、精神质量最佳的十个小时。工作成败可以不必计较，但工作是否能自得其乐，却必须计较。所以，善待工作，就是善待生命。

杜书伍也愿意分享类似的观点，他认为，许多人根深蒂固地认为工作是痛苦的，休闲是快乐的，这是极大的错误。“你钻进工作中，那种知识的满足跟喜悦，完成一件事的成就感，才是真正的快乐。”

寻找坚持下来的理由

我总是找一个理由留下，用所罗门公司的新面貌来鼓励自己留下来。也可能我缺乏勇气去尝试新环境，也许因为我有寻求最佳的决心和远见。无论怎样，现在回想起来，留下总是正确的决定。

——彭博公司创办人迈克尔·布隆伯格

迈克尔·布隆伯格创造了从普通市民成长为常春藤精英的传奇，他的助理生涯重复琐碎得让人难以忍受，后来他创建了闻名世界的传媒帝国——彭博集团，以 40 亿美元身价竞选成为年薪 1 美元的纽约市市长而闻名全球。

作为一名霍普金斯和哈佛毕业生，在一个地板布磨损，椅子破旧的山房里做苦役，布隆伯格所要做的是：整天把小纸条按字母顺序排好，还要被应该尊敬却无法尊敬的上司责骂。

回忆这段职业历程，布隆伯格在自传中描述：“当朋友们问我工作具体内容是什么时，为顾全面子，我告诉他们我正在‘研究简化工作流程的方法和步骤’。别忘了，我的朋友们都是在舒适、有窗户、铺地毯的单间办公室的证券分析员或投资银行家，而我干的却是最底层的工作，我为什么还不辞职？”

“依旧是琐碎的事。我负责每天早晨在两个合伙人来的时候为他们准备好 6 支削尖的 2 号铅笔，另一个是 6 支削尖的 3 号铅笔。”

“我原打算在所罗门干一两年，没想到一直到 15 年后才离开。”

“我总是找一个理由留下，用所罗门公司的新面貌来鼓励自己留下来。也可能我缺乏勇气去尝试新环境，也许因为我有寻求最佳的决心和远见。无论怎样，现在回想起来，留下总是正确的决定。”

回忆起自己的职业经历，布隆伯格在自传中这样写道。

今天的年轻人在开始他们的事业时，对眼前的重复事务太没有耐性，却忽略了工作给他们的教益和机会，做助理工作同样蕴含着许多机会。

回去工作吧，忘掉今天的金钱，以后有很多时间搞钱。新手应该进到他们能进的最好的公司——然后就应该闭上嘴巴，学点自己还不知道的事情。

我发现生活遵循这样的规则：每天你都会遇到小而新奇的机会，有时你抓住一个就会使你走出很远。可在大部分情况下，这些机会只会把你往前带一小程。要成功，你必须把一点点增加的小进步串在一起，而不是寄希望于中一次头彩。

我们取得的成就并不全是我们打算做的事情。在发展过程中，事物常常不像我们预料的那样进行，我们的产品产生没有预料到的功用；有时出现我们没想到的顾客——恰恰跟我们假想的顾客相反。计划有一定作用，实际的思考过程有时会产生伟大的新观念，但你只能取得环境允许你取得的成就。

那么，无论你的想法是什么，你必须为了实现它，干得比其他人更多。

“我负责每天早晨在两个合伙人来的时候为他们准备好 6 支削尖的 2 号铅笔，另一个是 6 支削尖的 3 号铅笔。我原打算在所罗门干一两年，没想到一直到 15 年后才离开。”

迈克尔·布隆伯格说：“我总是找一个理由留下，用所罗门公司的新面貌来鼓励自己留下来。也可能我缺乏勇气去尝试新环境，也许因为我有寻求最佳的决心和远见。无论怎样，现在回想起来，留下总是正确的决定。”

成事的人是自我燃烧，并且还能把能量传递给周围的人，他们绝不是按照他人吩咐、等待他人命令后才开始行动的人，而是在指令到来以前，自己率先而为并成为别人的榜样，是富有能动性、积极性的人。

比尔·盖茨的 11 个建议？

- 1.人生是不公平的，习惯去接受它吧。
- 2.这个世界不会在乎你的自尊，这个世界期望你先做出成绩，再去强调自己的感受。
- 3.你不会一离开学校就有百万年薪，你不会马上就是拥有自己办公室的副总裁，二者你都必须靠努力赚来。
- 4.如果你觉得你的老板很凶，等你当了老板就知道了，老板是没有工作任期保障的。
- 5.在快餐店煎汉堡并不是作贱自己，你的祖父母对煎汉堡有完全不同的定义：机会！
- 6.如果你一事无成，不是你父母的错，所以不要只会对自己犯的错发牢骚，从错误中去

学习。

7.在你出生前，你的父母并不像现在这般无趣，他们变成这样是因为忙着付你的开销，洗你的衣服，听你吹嘘自己有多了不起。所以在你拯救被父母这代人破坏的热带雨林前，先整理一下自己的房间吧。

8.在学校里可能有赢家和输家，在人生中却还言之过早。学校可能会不断给你机会找到正确答案，真实人生中却完全不是这么回事。

9.人生不是学期制，人生没有寒暑假，没有哪个雇主有兴趣协助你找寻自我，请用自己的空暇做这件事吧。

10.电视上演得并不是真实的人生。真实人生中每个人都要离开咖啡厅去上班。

11.对书呆子好一点，你未来很可能就为其中一个。

第二章 习惯 2：把每壶水都烧开

我们无法在人间做大事。我们只能用大爱做小事。

——诺贝尔和平奖获得者德雷莎修女

不管你是多么身负才华的人，如果你在别人眼里，只是一个平庸之人，那么本来只要十分努力就可以做成的事，你也许需要一百分的努力才能做到。

特里萨修女是对的。我们无法改变世界，但是可以让它变成一个更明亮的地方。我们真正需要做的事情是专注在那些小善事上，那些我们现在就可以做的事。事业的成功同样在于一件件微小项目的成功，是每笔小业务的累积。

俗话说：“千里之行，始于足下”。任何伟大的工程都始于一砖一瓦的堆积，任何耀眼的成功也都是从一跬一步中开始的。

专注创造奇迹。据说，如果在一个人感兴趣的方面每天阅读 30 分钟，3 年之内就会闻名于所在社区。再加上 2 年也就是 5 年，一直都在这个相同的兴趣方面每天阅读 30 分钟，此人就会闻名于全国，最后，再加上 2 年，也就是 7 年，一直在这相同的兴趣方面每天阅读 30 分钟。此人就会在相关的专业领域闻名于世界。

为什么会这样呢？首先，98%的人做不到每天阅读 30 分钟，其次，98%的人根本无法坚持或者无法确定自己明确的兴趣或方向。

洛克菲勒烧开的第二壶开水

洛克菲勒研制出“38 滴型”焊接机，用这种焊接机，每罐盖比原先节约了一滴焊接剂。就这一滴焊接剂，一年下来却为公司节约出 5 亿美元的开支。

美国石油巨子约翰·洛克菲勒也是从沉闷的第一份工作中养成了优良工作习惯，开辟出新路。

约翰·洛克菲勒中学毕业后，便决定放弃升大学，而是到商界谋生。为了寻找工作，他在克利夫兰的街上跑了几个星期，拿定主意要找一个前程远大的职业。他的眼界颇高。他后来回忆道：“我上铁路公司、上银行、上批发商那儿去找工作，小铺小店我是不去的。我是要干大事的。”

后来，他在一家经营谷物的商行当上了会计办事员。不久之后，年轻的洛克菲勒初入石油公司工作时，既没有学历，又没有技术，因此被分配去检查石油罐盖有没有自动焊接好，这是整个公司最简单、枯燥的工序，人们戏称连 3 岁的孩子都能做。

每天，洛克菲勒看焊接剂自动滴下，沿着罐盖转一圈，再看着焊接好的罐盖被传送带移走。

半个月后，洛克菲勒忍无可忍，他找到主管申请改换其他工种，但被回绝了。无计可施的洛克菲勒只好重新回到了焊接机旁，下决心既然换不到更好的工作，那就把这个不好的工作做好再说。

于是，洛克菲勒开始认真观察罐盖的焊接质量，并仔细研究焊接剂的滴速与滴量。他发现，当时每焊接好一个罐盖，焊接剂要滴落 39 滴，而经过周密的计算，发现实际只要 38 滴焊接剂就可以将罐盖完全焊接好。

经过反复测试、实验，最后，洛克菲勒终于研制出“38 滴型”焊接机，这就是说，用这种焊接机，每罐盖比原先节约了一滴焊接剂。可是，就这一滴焊接剂，一年下来却为公司节约出 5 亿美元的开支。

年轻的洛克菲勒就此迈出了日后走向成功的第一步，直到成为世界石油大王。

我们认为，一次只专注做一件事，才能做好，做成它，同时能享受到过程中的快乐。不论是洗碗、打电话、开车，陪孩子还是跟下属谈心，都要把焦点集中在一件事情上面。

不论做什么事情都要专心、专注、集中精神。你会注意到养成这个习惯后，会发生两件事。第一，集中精力时，我们会对手边的事情发生兴趣，并慢慢享受正在做的事情；第二，将对自己的速度与效率感到不可思议。

马克思专注学习的好习惯一直为世人传诵。大英博物馆的一个座位下，留下了伟大的革命家马克思长期来此学习的两个脚印，由于他有着勤奋学习、善于钻研的习惯，才能有巨著《资本论》的问世。艺术家达·芬奇画蛋练习，画了成千上万个鸡蛋，才有了后来《蒙娜丽莎》的诞生。伟人与平凡人的差别其实很简单，是否专注地把一件件事干成。

与专注做成一件事的习惯相比，洛克菲勒的节约好习惯更为人知。话说，已是亿万富翁的洛克菲勒下班想搭公共汽车回家，就缺一美元，就向他的秘书借，并说：“你一定要提醒我还，免得我忘记了。”

秘书说：“请别介意，一美元算不了什么。”洛克菲勒听了十分严肃的说：“你怎么能说算不了什么呢？把这一美元存在银行里，要整整十年才有一美元的利息啊！”？在财富积累方面，讲究的是水滴石穿。在成就事业方面道理相同，专注做成一件件小事，最终必是大业有成。

希尔顿的马桶心经

就算一辈子洗马桶，也要做一个洗马桶最出色的人。

——希尔顿酒店帝国缔造者康拉德·希尔顿

许多年前，一个年轻人来到一家著名的酒店当服务员。这是他涉世之初的第一份工作，他将在这里正式步入社会，迈出他人生关键的第一步。因此他踌躇满志，暗下决心：一定要好好干！不辜负领导的信任！

谁知在新人受训期间，上司竟然安排他洗马桶，而且工作质量要求高得骇人：必须把马桶抹得光洁如新！他当然更知道自己不喜欢洗马桶这一工作，更不可能实现“光洁如新”这一高标准的质量要求。说实话，洗马桶在视觉上、嗅觉上都使他难以承受，心理暗示更是使他忍受不了。当他拿着抹布伸向马桶时，胃里翻江倒海，恶心得想呕吐却又呕吐不出来，令他每天战战兢兢如临深渊。

为此，他心灰意冷一蹶不振，他面临着人生第一步应该怎样走下去的选择：是继续干下去，还是另谋职业？继续干下去——难于上青天！另谋职业——知难而退？人生之路岂能打退堂鼓？他不甘心就这样败下阵来。

正在此关键时刻，同单位一位前辈及时地出现在他的面前，她帮他摆脱了困惑、苦恼，帮他迈好这人生第一步，更重要的是帮他认清了人生路应该如何走。

她并没有用空洞理论去说教，而是言传身教，身体力行，亲自洗马桶给他看了一遍。首先，她一遍遍地抹洗着马桶，直到抹洗得光洁如新；然后，她从马桶里盛了一杯水，一饮而尽！丝毫没有勉强。实际行动胜过万语千言，她以身作则告诉了他一个极为朴素、极为简单的真理：把马桶抹洗得“光洁如新”，这一点完全可以办得到。

同时，她送给他一个含蓄的、富有深意的微笑，送给他一束关注的、鼓励的目光。这已经够用了，因为他早已激动得不能自持，从身体到灵魂都在震颤。他目瞪口呆，热泪盈眶，恍然大悟，如梦初醒！这件事给他很大的启示，他警觉自己的工作态度出了问题，于是他痛下决心：“就算一辈子洗马桶，也要做一名洗马桶最出色的人！”

从此，他脱胎换骨成为一个全新的人；从此，他的工作质量也达到了无可挑剔的高水准：为了检验自己的自信心，为了证实自己的工作质量，也为了强化自己的敬业心，他也多次喝过厕水。他很漂亮地迈好了人生的第一步，他踏上了成功之旅，开始了他的不断走向成功的人生之旅。几十年光阴一晃而过，后来，他成为世界旅馆业大王。他就是康拉德·N·希尔顿后来建立了享誉全球的希尔顿酒店帝国。

希尔顿坚定不移的人生信念，表现为他强烈的自驱力：“就算一辈子洗马桶，也要做一个洗马桶最出色的人。”这就是他成功的奥秘所在。这是一个很朴实的道理，可是很多人不知道，知道了也不愿意努力去做。

“最”不是绝无仅有，没有人要求你必须成为一个首相、一个富翁或完美得没有一点瑕疵，那不是真实的活生生的人，而只是一个标本。

做到最好是人生的一种历程，努力地达到，便成为自己宝贵的人生经历。做一个最好的清洁员、做一个最好的父亲、做一个最好的上司，这本身不是一种目标，而是一种态度。在实现这个目标的过程中，我们会有收获和成功的快感，直到做得连自己都认为无可挑剔时，别人的眼光中就只有感动和敬佩了。

伊梅尔特：一辈子一公司

伊梅尔特 1982 年哈佛 MBA 毕业后，作为实习生进入通用电气公司，1981 年，后来有世界第一 CEO 尊称的杰克·韦尔奇刚刚接过董事长兼 CEO 的职位，20 年过去后。韦尔奇把 CEO 的权力棒传递给了伊梅尔特。

跳槽太多，意味着我们没有专注做好一件事。

剖析通用电气现任 CEO 伊梅尔特的职场成功之道。我的总结有三：1、长期驻守；2、业绩为先；3、公司文化。其中，伊梅尔特“1 辈子 1 公司”的现象给人印象最为深刻。由伊梅尔特的职场案例延伸出来的这类反思——我们是不是跳槽太多，尤其值得我们反思。

你可以想象这样的职场竞争场景吗？大学毕业后你进入了拥有 20 多万名同事的大集团公司，这家公司的 CEO 相当于一个王国的元首了。如果你觊觎 CEO 职位，想要让下届 CEO 之位属于自己，那如同你要从村长爬升到国家元首的职位。

想想都没有可能。

但奇迹还是发生了，小职员伊梅尔特做到了。

伊梅尔特 1982 年哈佛 MBA 毕业后，作为实习生进入通用电气公司，1981 年，后来有世界第一 CEO 尊称的杰克·韦尔奇刚刚接过董事长兼 CEO 的职位，20 年过去后。韦尔奇把 CEO 的权力棒传递给了伊梅尔特。

我们总结了伊梅尔特职场成功的重要原因，其中之一就是长期驻守

没有比长期驻守更简单的职场升迁之道了。长期驻守是职业成功的重要秘籍之一，在我的商业阅读中，许多世界知名 CEO 的职业历程也证明了这一点。

好几年前，翻阅《韦尔奇自传》的时候，感慨韦尔奇的执著。博士毕业即进入通用电气公司，21 年后成为了公司一把手。当我翻阅《伊梅尔特的通用之道》一书时，同样的感觉涌现了，又一次感受到长期驻守在职场生存中的特色魅力。

如果联想到韩国总统李明博在韩国现代公司的成长经历、《迷失与决断：我执掌索尼的十年》中记述的出井申之几十年在索尼公司的职场历程，这些案例都记录着从一而终，从初级适应生到公司最高职位退位的精彩职场故事，它们都能让你我重新反思自己的职业路径。

出井申之从 1960 年进入索尼，1999 年接任索尼公司 CEO；查理·贝尔 1976 年时只有 15 岁时加入麦当劳，从打扫厕所开始第一份工作，2004 年，45 岁的他成为麦当劳的 CEO。

《李明博自传》一书中记载：1941 年生于日本的李明博，24 岁时在现代工程公司谋到第一份工作，1977 年，年仅 36 岁的李明博成为现代建设公司的执行总裁，47 岁登上董事长的大座。成功当选韩国总统后，媒体称之为 CEO 总统。

普通人的职场环境中，当我看到每家公司的中坚分子、具备冲顶实力的都是那些长期驻守 8 年以上的员工，我深深震撼了。

记住“长期驻守”这一升迁基本原则了吗。

做成一件事是升迁的基石

不论是作为北美米其林的 CEO，还是跳槽到雷诺和日产做 CEO，开创新的事业没有什么先见之明，一切都是从一张白纸开始的。

——卡洛斯·戈恩

伊梅尔特职场成功的第二大支柱是，业绩为先

伊梅尔特哈佛 MBA 毕业要加入通用电气之时，摩根士丹利的一位合伙人试图拉拢伊梅尔特进入金融公司工作，便打击他说：如果你去通用电气上班，很可能要等上 10 年才可能见到杰克·韦尔奇，而如果加入摩根士丹利，六个月后就能见到他。

如果没业绩，这位摩根士丹利合伙人说的话是完全正确的。任何职场的升迁都离不开业绩，即便在非常普通的公司里，至少也要有拿出点能摆在台面的理由吧。

以伊梅尔特名校背景，好学上进之能，一年内升任主管，3 年后晋级区域销售总经理，都是理所应当之事，但要冲顶却远远不够。工作 5 年后，他已经非常出色，但也仅是 150 名潜质年轻经理人中的一位。

进入通用电气 7 年后的一天，伊梅尔特接到人力资源部们的调令，去家用电器事业部就任客服部担任总经理。这是一个烂摊子，这个部门处在大型产品回收的中期阶段，而且，伊梅尔特对家电一无所知。

但这却是必须打赢的硬仗。他将负责监管分布在各个领域的 7000 名员工，而之前他手下只有几百名销售和市场人员。后来，我们了解到韦尔奇的欲图，想从家用电器之外的部门找个人来处理棘手的问题，经过此类考验的人，必是公司管理的大才。

伊梅尔特抓住了机会并将其变成了一项职业生涯中的晋升经历。这让他结束了领导人员的学徒身份，他不再只是依靠在塑料事业部的销售经验了。后来他感慨到：

“33 岁的我还从来没有过这种经历。我之前只是负责销售和市场，而突然之间我就不得不去学习在一个分布式网络中管理别人，应对问题。”

伊梅尔特以杰出成绩成功通过了严厉的考验，作为对他的奖励，伊梅尔特成了塑料事业部的副总裁和总经理，负责管理 5000 名员工和 30 亿资产。

很多人以为职位提升要靠关系、运气，其实做出工作业绩最为根本。在我们的研究案例中，卡洛斯·戈恩的案例也颇为经典。

卡洛斯·戈恩近些年在日本被神化了，这位被不断探讨是巴西人？法国人？还是黎巴嫩人的明星 CEO 促成了雷诺和日产之间的合作，之后成为了雷诺和日产两家公司的 CEO。

卡洛斯·戈恩突破第一份工作，正是倚靠坚实的业绩表现。

大学毕业后，卡洛斯·戈恩成功应聘到米其林公司，在 6 个月的见习期，他表现优异：把一组旧的压力锅重新赋予了更合理的用途；很好解决了工地的一个安全问题。另外为了在下班之后再得到生产线一名工人的指教，他教授这名工人数学以作为交换。这些细节上的付出和业绩的取得无疑是他得以攀升的原因，一年多后，他被任命为这家分厂的厂长。

卡洛斯·戈恩抓住了每一个机会，并积极利用了它们且做到了最好。这里表现出了戈恩对公司积极负责、严格履行对领导承诺、无时无刻不在积累知识、真诚结交朋友的优良习惯，而他的经历也是由优良习惯获得巨大成功的一个标本。他将是更多知识青年的榜样-努力去做好手头上的每一份工作，成功就在不远处。这些细节上的付出无疑是他一步步得以攀升的原因。在担任最年轻的厂长，很快获得了产品部的经验之后，戈恩的大学毕业派上了用场，后来他接任了研发部主管一段时间。

在接受许多记者的提问时，戈恩这样总结自己一直以来开创的成就：“初来米其林时我

并没有确切的成功把握，我当时只是把自己当作一张崭新的白纸递交上去。后来不论是作为北美米其林的 CEO，还是跳槽到法国的雷诺和日本的日产都是相同的情形。开创新的事业没有什么先见之明，一切都是从一张白纸开始的。”

很多大学毕业生，一毕业就想当管理人员，很多人不明白：没有优良的业绩做后盾，老板又如何找到升迁你的理由呢？

扔掉桌上的报纸杂志

我们时常因为自己没有阅读完桌上的报纸杂志而感到内疚，这不是很可笑吗？世界并不会因为我们没有阅读这些东西而毁灭。

如何做到专注于做成一件事呢？我提供的一个小技巧，也是提高工作效率的小方法就是：尽快扔掉桌上的报纸杂志。

每天收到 5、6 本书，要翻看 6、7 份的报纸，加上每个月还有几十本的杂志，每天还需要到网上查找些东西，存起许多相关的文章。面对这么多的资料经常伤透脑筋，我经常不知所措，也就难以专注做成一件事。

我经常把一些重要的书籍、报纸、杂志聚集起来，计划好在下一个时间段认真阅读它们，有些还标注要做笔记。但几天下来，一堆新的资料就把它们淹没了，我根本无法顾及先前所谓的重点资料。有些时候，我会把工作拿回家做，也就是把一些资料带回家。可很快，家里的东西也满了。我真不知道怎么办才好。

相信很多人有和我类似的经历，“扔掉桌上的报纸杂志”是很好的解决之道。

当这些阅读材料在桌子上时，你要做的最重要的事情就是决定怎么处理它们。通常的办法是把它标上“正在阅读”的标签然后再也不看它。我们时常因为自己没有阅读这些杂志而感到内疚，这不是很可笑吗？世界并不会因为我们没有阅读这些东西而毁灭。我们很难承认堆放在桌上的大部分信息都是没有用的，但无论如何，当我们不知道自己错过了一些信息，我们照样过得很好。

假如你有一些几天前的报纸，扔了（或者回收）。假如杂志是一两星期前或者更旧一点的，那也扔了它们吧。这些信息带来的机遇已经过期了。对于大多数人来说，即使我们在第一次失去了某个信息，还有更多的方法获得这些信息。

扔了，这么简单的办法，你或也想过，但下决心了？真正做到了吗？理直气壮教你扔掉它们，不要因为没看完杂志而内疚，取而代之的是，应该集中精力处理好更重要的工作，把它完成得更好，并且按时完成。不要因为那些没有时间阅读的过期杂志和报纸而影响睡眠。这才是我们真正要做的，才是解决之道。

这其实涉及的就是时间管理的问题。时间管理的内涵遍及所有领域，大事情包括制定重要目标和最终目标，小事情包括节省打电话的时间和做好名片记录。许多人本身就特别讲究做事效率和做事方法，他们会根据自己所从事的工作性质，制定出一套提高时间利用率的工作方式，增强自己管理时间的技能。有专家列出时间管理十步骤，以上提到的“扔掉桌上的报纸杂志”是最基本的、整理办公桌中的一条小规则。

毫无疑问，在一间干净整洁的办公室里工作比杂乱无章的办公室工作效率高得多。因为你的所有东西已归类，找起来毫不费力。相反的方面，乱糟糟的桌子对整理头绪和保持注意力集中有很不利的影响。

以下整理办公桌的方法，值得借鉴：

◎把所有备忘录和笔记输入你的工作日志或记事本之后，将原件清理掉。

◎将你阅读过的文件、报告、档案整理出来，如果已没有什么作用，可以全部扔掉。

◎将你肯定没有时间阅读的文件、报告和档案整理出来，清理干净。

◎将所有需要保留或传阅的文档整理出来，挪到专门的地方安置。

在一次大学演讲中，有学生问巴菲特“你怎么变得比上帝还富有”这一有趣的问题时，