

轻松阅读 每天充电



五项管理 效率专家

TEN MINUTES
MORNING READING

晨读



十分钟

第六册



李践 主编 五项管理效率专家团 组编

240个职场提升方案
人有方法最强悍



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

TEN MINUTES
MORNING READING

晨读



十分钟

第六册



李践 主编 五项管理效率专家团 组编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

职场人士如何在工作中实现高效率，从而提升自身的职场竞争力？本书从这一问题出发，通过48周的十分钟晨读，给职场人士以感触，用最实用、便捷的效率工具，改善工作状况和职场命运；并且通过晨读，培养成功基因，改进工作方式，改善人生状况，为工作提速，为成功加码，让优秀成为一种习惯，让效率成就一种别样人生，让晨读成为一种需要，让坚持成为一种扭转命运的力量。

图书在版编目（CIP）数据

晨读十分钟 / 李践主编：五项管理效率专家团组编
—北京：机械工业出版社，2012.9
ISBN 978-7-111-39653-6

I. ①晨… II. ①李… ②五… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2012）第 209690 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

策划编辑：贾秋萍

责任编辑：贾秋萍 杨 勋

版式设计：张 璐

责任印制：杨 曦

保定市中华美凯印刷有限公司印刷

2012 年 9 月第 1 版·第 1 次印刷

130mm×210mm·17.375 印张·370 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-39653-6

定价：96.00 元（共六册）

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心：(010) 88361066

教材网：<http://www.cmpedu.com>

销售一部：(010) 68326294

机工官网：<http://www.cmpbook.com>

销售二部：(010) 88379649

机工官博：<http://weibo.com/cmp1952>

读者购书热线：(010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

前言

人对了，事就对了

企业是什么？

企业为了营利吗？

当然，营利是企业存在的先决条件，但在管理大师彼得·德鲁克眼中，企业的目的不在于自身，而在于企业之外、社会之中。

的确，不论老板还是员工，我们都要通过企业这个平台，获得生存资料和自我价值的实现。作为中国唯一研究企业“效率”的机构，我们每天都要面对很多成长中的企业、胸怀梦想的领导人、渴望成就的员工，每一个人都迫切希望达成自己对美好人生的设想。

这就是企业存在的意义。

而现状是，几乎所有的老板都有一个苦恼：**为什么企业里就没有人才可培养呢？**而所有的员工也在抱怨：**为什么自己的工作总是那么难以得到认可呢？**

就在这样的认知错位下，职场一再应验那句老话：铁打的营盘流水的兵。企业因不停换人耗费了太多精力和财力，阻碍了长足的发展；员工因不断跳槽，心态不够稳定，更难以实现经验和资源的积累。

而对于整个社会来说，这都是一种低效和浪费。

基于这样的现状，我们把“效率”回归到职场素养这个原点上来，根据每年与数万家企业接触并进入企业内部培训而收集到的职场问题，加上实战派管理专家李践先生和五项管理效率专家团的解决方案，为企业和职场人士精编了这套《晨读十分钟》，希望这套职场素养攻略，能够让职场人士轻轻松松每天进步一点点，读完之后成为企业的一流员工，最终帮助企业建立一流团队。

我们提倡企业和个人：

每天早晨开始工作前，用十分钟朗读或阅读本系列书中的一个职场故事，想一想自己的职场表现，再学习效率专家给出的解决方案。

一年 240 个工作日，每天十分钟，碎片成系统。

同时，这套书的出版，也得益于机械工业出版社贾秋萍女士的支持，世纪慧泉文化传播公司李世正先生的协助，在此对他们表示感谢！其中，文字的整理得到了黄伟芳女士和雷娟女士的鼎力帮助，也对她们的付出表示感谢！

用好这套完全攻略，每天十分钟的学习将转化成我们做事出成果的习惯，学一点，用一点，将让我们的学习真正转化为业绩。

希望这本书为企业和职场人士带来向上的力量！

李 践

2012 年 8 月

目 录

前言 人对了，事就对了

► 第41周

周一	不要像受害者一样工作	1
周二	业绩是目标唯一的衡量标准	3
周三	奥卡姆剃刀定律	5
周四	提升思考力	7
周五	提高职场“能见度”	9

► 第42周

周一	持续的自我激励	11
周二	目标是决策的依据	13
周三	普瑞玛法则	15
周四	向同行学习	17
周五	把同事当成“内部客户”	19

► 第43周

周一	责任是根	21
周二	不要过度规划你的目标	23
周三	“下一步行动”清单	25
周四	自我开发	27
周五	学会和上司相处	29

► 第44周

周一	心态归零	31
周二	预估实现目标的危机点	33
周三	逆势操作法	35
周四	持续学习培养行业感	37
周五	演讲训练术	39

第45周

周一	走出“自闭症”怪圈	41
周二	保持计划的弹性	43
周三	柳比歇夫时间事件记录法	45
周四	碎片化经验系统化	47
周五	创意的源头是顾客需求	49

第46周

周一	用100%的激情做1%的事	51
周二	用目标锻炼大脑	53
周三	应用80/20法则	55
周四	头脑风暴法	57
周五	别让自己成为“破窗”	59

第47周

周一	忠诚是最好的职场策略	61
周二	为不达标设置电网	63
周三	做“晨型人”	65
周四	强化定律	67
周五	三思而后行	69

第48周

周一	肯定自己才能看得见成功	71
周二	挖掘目标背后的“深海”	73
周三	“10+2”法	75
周四	学无止境	77
周五	写好年终总结	79

先看 ▶ 不要像受害者一样工作

小高总觉得自己是个“受害者”。她所在的项目组原本有3个人，去年年底的时候，项目组里的一位同事离职了，当时正值淡季，经理觉得他们两个人完全可以把这些活搞定，也就没向人力资源部申请招人。这下子，原本需要3个人完成的工作全都落到了她和另一名女同事身上。又恰逢这位女同事刚生完孩子，孩子正是离不开妈妈的时候，因此，小高不得不承担了更多的工作。

为了不拖慢项目进度，小高只能牺牲周末休息时间加班加点，勉强扛过了淡季。

很快就进入了旺季，小高每天加班加点，但项目却越来越多。她恨不得自己长有三头六臂，但现实的问题让她疲惫不堪，小高终于禁不住发牢骚：“每天都有加不完的班，每天都有干不完的活儿，还让不让人活了？”“3个人的活让两个人干，怎么不给我们多发一些工资呢？”虽然牢骚满腹，问题还是没有得到解决，她依然要在疲劳战中煎熬。

开始，同事还对她的遭遇报以同情，劝说她向上汇报，让公司再招人。但小高总觉得，当初不打算招人，现在也不可能招人，自己要再反映反而会影响到自己在上司心目中的形象。

然而，疲劳战的结果却不尽如人意，小高的项目质量和周期都大打折扣，被经理在部门会议上点名批评了一顿。

委屈的小高在会后冲进了经理的办公室，描述了项目组的现状，要求加派人手。

得知这个情况以后，经理很吃惊：“你怎么早不跟我汇报呢？我一直以为你们的项目只要两个人就够了。”

一个星期以后，项目组调来了一位新同事，小高的脸上终于露出了久违的笑容。

后想 ▶ 最有效的学习就是边学边反省：

1. 听了小高的故事，你受到什么启发？
2. 如何在工作中避免出现“受害者”心态？



世界上最伟大的 CEO 杰克·韦尔奇曾经说过：“视自己为受害者，这种态度会断送你所有的出路，甚至是生涯死亡漩涡的开端。”工作中，总有一些人把自己当成“受害者”，他们不但自己生活在负面情绪中，还会把这种坏情绪传染给身边的人。受害者心态让我们难以找到工作中真正的问题之所在，当然也找不到正确的解决方法；破坏我们与同事之间的关系，让我们只看到自己受到的不公正待遇，看不到别人的优势；不仅不能促使我们进步，反而会使我们停滞不前。

要改变“受害者”心态，需要对症下药：

1

保持正面态度，看到挫折背后的成长。当成绩被别人抢了的时候，我们要意识到：工作中的任何一项成绩都来源于团队的共同努力，我们是团队的一分子，有时我们在工作中所作出的贡献可能没有得到重视和回报，但不能因此磨灭了他人的功劳，但我们在努力的过程中收获相应的成长，这也是我们的成功。

2

保持一种自省的思维方式。发现自己思维的盲点，避免主观地从单一角度来判断事情。当无能的同事反被提拔时，问问自己，对方真的“无能”吗？也许我们并没有发现他所具备的才能，有时候，我们会放大别人的缺点，缩小甚至忽略其长处。

先看 业绩是目标唯一的衡量标准

从名不见经传的小职员到赫赫有名的集团总裁，夏雨峰的职业经历一下子实现了“三级跳”。他的职场之路看起来似乎一路坦途，但在这份荣耀的背后却隐藏着许多鲜为人知的辛酸与苦楚。

2003年，夏雨峰经过几轮面试以后加入到了全国知名的教育培训机构，成为了一名市场专员，每月工资只有4000块钱。这份工资对于很多本科应届生来说，也许已经不低了，但是作为一名MBA毕业生，这样的工资对于夏雨峰来说并不理想。但尽管如此，夏雨峰依然对这份工作投入了百分之百的汗水与心血。工作起来常常废寝忘食，经常主动留下来加班，力求把自己手头的工作做到尽善尽美。

很快，他的努力就有了回报。一年后，因为他开发的新课程通过了试运营，他成为新课程项目的负责人。公司有许多培训中心，各个培训中心之间是竞争关系，为了获得更好的业绩，各分部的校长们之间往往会互相比拼，谁也不肯让谁。但是夏雨峰却把其他校长视为自己的朋友，常常毫无保留地把自己在工作过程中总结出来的经验拿出来与其他有竞争关系的培训中心分享，还尽己所能帮助他们。看起来，夏雨峰好像是吃了亏，其实不然。他的所作所为都被企业的领导者看在眼里，记在心里。半年多后，他的上司也就是培训中心的副总裁，推荐夏雨峰的课程成立分校，并且由他担任分校校长。

只用了不到3年的时间，夏雨峰就靠自己的努力完成了从小职员到管理层的飞跃，用业绩画出了自己的职场升迁图。

后想 最有效的学习就是边学边反省：

1. 读了夏雨峰的传奇经历，你有什么感想？
2. 如何才能完美地画出自己的职场升迁图？



升职加薪，是每个身在职场的人都心向往之的。然而，很多人总是会目光短浅，还没有做出什么成绩，就先想“为什么还不提拔我？”殊不知，掌握晋升的密码其实在于“你贡献了什么？”衡量贡献的唯一标准是达标，而衡量达标的唯一方法是业绩。

要想达成自己的职场目标，业绩是绕不过去的关口，要成功闯关，关键在于弄清楚两个问题：

1

老板为什么提拔你？很多人认为，提拔是对员工的一种褒奖，其实不然，老板之所以提拔你，不是因为你过去的出色表现，而是因为他相信你有能力为公司作出更大的贡献。

2

决定贡献的唯一指标——业绩。业绩就是职场目标的核心。对于营销部门而言，就是销售额，对于专业性来讲，就是最终创造的产品或提供的服务。

先看 ▶ 奥卡姆剃刀定律

小梁是办公室里出了名的大忙人。其实，同在一个项目组，领导安排给大家的工作量都差不多，可是，小梁却把自己的工作摊子铺得比所有同事都大。走进他们的办公室，那个桌子上摆得最满的工位一定是小梁的。他的电话也总是最多的，同事们经常会看到他拿着电话在说话，刚挂断，另一个又打过来了。

时间一长，大家才发现小梁为什么这么忙。根源就在于他的坏习惯。比如，有人来找他，他总是先告诉对方自己现在很忙，过段时间再找他，然后又忍不住问对方到底有什么事情。就这样来往半天，结果通常是事情没有讲清楚，他的时间也浪费掉了。再比如接电话，他总是没弄清楚谁打来的电话就抱怨连天，最后才弄清楚对方是保险推销员。其实，他原本可以接起来先弄清楚对方是谁，再马上对对方说自己对此不感兴趣然后挂断的。

如果用“奥卡姆剃刀”来审视小梁的工作，你就会发现，他的效率原本可以更高的。例如，他在打电话之前可以先想清楚要表达的观点，用简短的一两句话交代清楚，不说废话不闲聊。有人在工作时间找他的时候，可以请对方先回去，等到忙完手头的工作再去询问对方为何事而来，然后重点解决这件事。

后想 ▶ 最有效的学习就是边学边反省：

1. 你是否也有过小梁这样的经历？
2. 如何用“奥卡姆剃刀”梳理一下自己的工作？

再听 专家支招



“奥卡姆剃刀”定律告诉我们：在工作中，要以最简单的流程做最重要的事情，用最快捷的途径来获得最大的成果。一项工作，如果你有两个解决方案，那就选择最简单可行的那个。一个问题，如果能用一句话讲清楚，就别浪费说第二句话的时间。将影响工作效率的所有障碍都毫不犹豫地“剃”掉，尽可能简化工作，才能以最低的成本、最高的效率实现最大的效益。

“奥卡姆剃刀”的使用方法：

1

找到不必要的任务或步骤，将其从你的工作中剔除。

2

合并那些可以一起做的任务或者步骤。

3

进一步细分任务或步骤。

4

对工作流程进行再安排，选择更有效的步骤。

先看 ▶ 提升思考力

小李是一家快递公司的快递员。他所在的快递公司主要是为商业区的写字楼服务的，这些写字楼主要集聚在地铁沿线地带，因此快递员们一直是以地铁为交通工具来进行物品投递的。但这种方式的成本太高，因为地铁的票价相对其他交通工具来说有点儿贵。因此，怎样能既保证良好的服务，又尽可能地降低成本，就成了快递公司必须解决的问题。

一般的快递员很少会去思考这个问题，对他们而言，只要把快递按时送达就可以了，交通费虽然高，但是由公司承担，也没什么。但小李却不同，他想，每天坐地铁，一次两块钱，光交通费就是一笔不小的数目。要是有好办法来解决这个问题，公司的成本就降低了，竞争力也就提高了。

一天，他送完了快递坐在地铁车厢里，看到有人背着包向乘客们兜售报纸，他想这可真不错，只要不出站，只花两块钱就能在地铁上卖一天。这时他忽然灵机一动：快递也可以这样！

第二天，他找到了经理，告诉他自己的想法：“经理，我们为什么不再在地铁上专设几个快递员呢？这些快递员可以在地铁出入口和地面上的快递员进行交接，不用出站，这样不就可以省下大量的交通费了吗？”

经理一听，立刻竖起了大拇指：“这个主意不错！小伙子，你是怎么琢磨出这个主意来的？”

小李摸摸头，羞赧地说：“我没事的时候就在想怎么砍掉公司的成本。”

经理赞许地点了点头。

很快，公司就实施了小李的这种方法，果然，每月的交通费开支被削减了很多。对于小李这样一个愿意思考从而找到更好的工作方法的员工，公司自然也不会亏待他，当即给予他升职加薪的奖励。

后想 ▶ 最有效的学习就是边学边反省：

1. 听了小李的事迹，你有什么触动？
2. 你打算如何提升自己的思考力？



再听 专家支招

大前研一曾经说过：“比别人多花两倍时间思考的人，就可以拥有十倍于别人的收入。比别人多花三倍时间思考的人，就能比别人多赚百倍的利润。”思考的力量是巨大的，如果你每天都能花上10分钟思考某个问题，坚持10年，你就一定会成为这个领域里的专家。

要提升自己的思考力，关键在于：

1

刺激大脑思考。常常对自己提问，然后努力寻求答案。比如你可以从路上遇到的一个广告牌展开思考：“什么形式的广告最能吸引人们的注意？”在思考的过程中，不要对自己的思维有任何束缚。不要在一个问题的第一个答案上停下来，答案越多越好，直到产生60个想法之后再停下来。把你的想法全都写出来并进行排名，从中筛选出可以开发或者挖掘的好创意。

2

摆脱大脑模式化。让大脑接触不同的景色和改变习惯。比如，改变自己写字的顺序，或者每天走不同的路上下班或散步。

3

拥有一个甚至更多个相互否定的朋友。这样的朋友会习惯推翻假设，以此让自己进入更深的思考。

先看 提高职场“能见度”

小徐在一家公司默默无闻地工作了快5年了，但一直没有得到升职的机会。他一想起这件事就唉声叹气的，慨叹自己怀才不遇。

一天，小徐在家里抱怨自己的领导“不识千里马”，爸爸听到了就放下手中的报纸，问他：“孩子，爸爸知道你的能力是不错的，但是为什么你一直没有得到提拔呢？你想过其中的原因吗？”

“我这人性子直，从来不会拍领导的马屁，领导当然不重视我！”

爸爸说：“对！这就是问题的症结所在！”

“爸爸，你怎么也喜欢这一套？”小徐惊讶地看着爸爸。

“不，你理解错我的意思了，”爸爸说，“我所说的‘拍马屁’，不是让你去领导面前巴结他，而是要你主动展示自己的才能，也就是学会给自己脸上‘贴金’。你不给自己脸上‘贴金’，谁知道你肚子里有货呢？领导又怎么会重视你？”

接着，爸爸给小徐讲了一个故事：一次，世界著名男高音歌唱家帕瓦罗蒂来北京音乐学院选学生，这个消息令音乐学院的学生们都十分振奋：这是多么难得的机会啊！于是，大家都“八仙过海，各显神通”，有关系的托关系，有门路的就走后门。一个从农村来的学生既没钱也没有门路，于是他就想：这可怎么办呢？但是他也有自己的优点，那就是他的歌唱水平非常高。于是，等到考试的那天，这个学生就在考场外唱了一首《今夜无人入眠》，高亢的男高音一直传到了考场里，传到了帕瓦罗蒂的耳朵里。帕瓦罗蒂一听，激动万分：是谁在唱歌？快把他带进来！就这样，这个穷学生就成了帕瓦罗蒂的弟子。后来，在帕瓦罗蒂的指点下，他成为了奥地利皇家歌剧院的首席歌唱家。

爸爸语重心长地说：“就算你的能力再大，也要多表现自己，这样才会有人知道你的优势并重用你。”

后想 最有效的学习就是边学边反省：

1. 听了小徐的故事，你有什么启发？
2. 如何才能提升自己的职场“能见度”？



是金子总会发光吗？不一定。美国某顾问公司的研究数据表明，职场“能见度”占个人影响力的60%。在职场上，如果你不懂得展示自己的才能，不懂得适时地把自己的专业能力和综合素质展现给上司和同事，是不可能在职场发光的。对于职场人来说，提高自己的“能见度”对于个人职业发展必不可少。

通过两个简单的方法就可以提高你的职场“能见度”：

1

及时汇报工作。在项目执行的过程中，及时给上司汇报自己的工作进度，一方面可以充分展现成果，另一方面也可以得到上司的专业建议，对于项目推进有很大的指导意义。定期发送工作总结、抄送重要工作邮件，也是很好的“成果表现”方式。

2

会议中积极主动地提出建议，承担责任。及时申请授权，向上司表达自己的看法，都是一种可信任和上进的表现，很容易争取到上司给你的机会。