

一部让你迅速获得升职、加薪机会的职场奇书



别以为 你有能力 就够了！

职场成功法则

◎年轻时你不知道的那些事

[职场九大成功法则]

必胜！世界500强培训师最诚挚作品！

新时代
最强职场
决胜版!!

徐慧丽 著

迅速获得职场主动权的制胜要诀

职场9大成功法则

如何获得领导认可及提拔，如何获得升职又加薪？世界500强培训师给你答案

贵州出版集团
贵州人民出版社

一部让你迅速获得升职、加薪机会的职场奇书

别以为你有能力 就够了！

徐慧丽 著

贵州出版集团
贵州人民出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

别以为你有能力就够了 / 徐慧丽著. — 贵阳: 贵州人民出版社, 2012.8

ISBN 978-7-221-10304-8

I . ①别… II . ①徐… III . ①成功心理—通俗读物
IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 174199 号

别以为你有能力就够了

Bie Yiwei Ni You Nengli Jiu Goule

作者 徐慧丽

责任编辑 武波 范春雪

贵州人民出版社出版发行

贵阳市中华北路 289 号 邮编 550004

发行热线: 010-59623775 010-59623767

北京诚信伟业印刷有限公司

2012 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

开本 710mm × 1020mm 1/16

字数 200 千字 印张 13

ISBN 978-7-221-10304-8

定价 26.00 元

版权所有·翻印必究 未经许可·不得转载
如发现图书印刷质量问题, 请与本社联系。

前言

最近我一直在想一个很微妙的词：怀才不遇。

不知道外国文字中有没有类似的俚语，我觉得中国文人们对这个词的塑造实在是……有些无耻。

这时估计会有读者朋友想要上板砖来拍我一下，因为我相信拿起这本书来读的，一定会有“怀才不遇”的群体。但我想先让各位冷静一下，如果你仔细分析这个词，就会发现这是多么推卸责任的一种说法。

你怀揣着满腹的才华和能力，只是，没有人发现，而已。

看看这是什么逻辑？

没有人有义务满世界地寻找那些被埋没了才华的人！

或者我们说得更现实一点，如果你觉得你的才干被埋没了，只能说，你空有一肚子伪能力。

什么叫能力？

我能够胜任一件事情，快速上手并且做得比其他人都好。

我能够领导一个团队，知人善任，大家一起出色地完成工作。

我能够主导一个项目，让业绩提升 30% 以上。

……

既然你可以，那就去达成这些成就啊，这该是多么令人欢欣鼓舞的事情！

可是……没有人给我这样的机会。没有和我一样有能力的人协助我完成这些工作。

看，显然，你所谓的能力还有些欠缺。

你没有足够的魅力吸引一个愿意和你一起打拼的团队。

你没有足够的眼力找到能决定你事业高度的贵人。

你没有足够的魄力担当起一个重大的项目。

你没有足够的体力承受工作和挑战带给你的巨大压力。

真相就是这个——不是你有工作能力就够了！

在培训课程中，我会告诉学员这样的道理：不要告诉我你有工作能力，然

后给我一个“但是”。这个世界上几乎所有的人都会寻找问题，这叫做聪明；然而，只有不到 30% 的人能够知道这些问题的解决方法，这叫做悟性；最终，只有 5% 的人用这些方法把问题解决，渐渐迈上成功的道路，这就是我们一直在追求的大智慧。

就像培训课程一样，这本书也许不能让你的生活和工作发生翻天覆地的改变，但是如果你在阅读的过程中有思考，有领悟，必定在某一个时刻，会有些类似灵感的东西突然间进入你的脑海，让你把事情做得更棒些。

然而，不是所有的人都适合这本书。

如果你是下述三类人，我想你可以继续读下去，否则，你可以放下它，寻找别的图书来学习或者消遣。

会有很多职场人来找我做心理咨询，他们通常睡眠质量都不好，压力巨大。不少 500 强企业的员工能通过当初层层面试筛选，不可谓没有工作能力，甚至很多人都有相当令人称羡的才华。但是他们胜任手头这份工作却似乎非常吃力。为着那些看起来不少但用起来不多的薪资如此这般辛苦，究竟是不是值得？

对于这些人，我想他们应当学会建立自己的人脉圈，笼络也好，培养也罢，至少身边能有和自己一样能干的人，共同来完成工作。越是有前途的事业，越是不需要单打独斗的个人英雄。可是总有一些人，他们能和自己相处，但是学不会面对其他人。对他们来说，有能力不够，还需要伙伴。

我有一个朋友，职业生涯相当纠结。要说影响力，放在哪里他都能让氛围热烈起来，成为众人的焦点——人脉，他不缺；要说知识和才干，他一直都是领导的得力助手，换过很多岗位很多部门，工作完成得也不错——能力，他也有；要说外表气质，如果我们不拿明星的标准来要求，也算是一个干练的职场标准白领——形象，他不差。可是，他的职位，似乎总是和他有那么一点点不匹配。

这可能是所有怀才不遇的人群中最冤枉的一类，我一直分析这种痛苦的根源。大多数的人眼光需要向远处看，往高处望，而这类朋友如果想要成功，他们也许更应当审视自己，好好地思考清楚，在工作及生活里，想要的东西到底是什么。他们迟迟没有更高成就的原因，或许只是因为他们没有敢于确认及承认自己内心最真实的渴望。对他们来说，有能力不够，还需要心灵有一次成长的质变。

身边更多的则是想要把工作和事业经营好，却理不出清晰的头绪，苦无成功方法的人。他们热衷阅读励志类的图书，积极参加成长型的培训，似乎学到了很多，却似乎还是没有办法搞清楚自己的问题到底出在哪里。

当一个人开始有这样的困惑的时候，就是离成功越来越接近的时候。

每个人的人生都要经历三个阶段。

第一阶段，重在模仿。就是“看山是山，看水是水”的状态。要的就是学习、复制，拼了命地想要充实自己。这样的人，能力对他们来说是最需要培养和巩固的东西。

当所有的学习和模仿到了一定的程度，就会觉得脑子里满满的。很多人开始认为自己能力有了，知识够了，却又好像有能力也不见得能够成功，于是迷惘和无助。恭喜你，你已经走向第二阶段，这个阶段，重在超越。你会发现自己开始“看山不是山，看水不是水”。诚如每天照镜子的人有时会觉得镜子里的人有点陌生，这其实是一个重新审视和整理自己的过程。一旦达到这个阶段，能力反而会成为他们的负担。这个时候，需要把所有让人自视甚高的所谓“能力”暂时放下。能够突破自己，就能进入第三个阶段；无法超越自己，就只不过是一个有些许能力的普通人，不是必然能够成功的。

这第三个阶段，重在领悟。诚如很多人拥有了显赫的财富和地位之后，经常会觉得平淡是福，貌似依然“看山还是山，看水仍是水”，但是心境却已迥然不同了。成功是个很有趣的悖论。有时候看结果，再怎么辉煌的计划书，没有签约的那一刻，都只是浮云。有时候却只看过程，眼睛一睁一闭，0.1秒一次，叫做眨眼；8小时一次，叫做睡眠；一辈子一次，叫做人生。往往那些能收获成功的人，对自己一定有非常好的规划，什么时候要结果，什么时候享受过程。

这个世界上有很多不够努力，或者有些能力但尚未成功的人，他们总有理由来为自己开脱。诸如钱是赚不完的，或者什么高处不胜寒，不如简简单单地生活……他们之所以不成功，不是能力不够，甚至不是努力不够，而是因为指导他们追求的信念和成功者是截然不同的。你尚未让自己和家人体验过富足的生活，就轻易说财富多少都是这么过的；你尚未享有过在高管的职位上的挑战和成就感，就轻易认为做普通人更幸福……其实你明明可以更成功，这样的放弃，是不是有些可惜呢？第一阶段和第三阶段乍看没有什么区别，却相差了一个异常精彩的过程。

所以，对大多数人来说，有能力不够，还要有梦想和使命感。

假如这时你已经清晰地了解到自己到底是属于哪一个人群，那么这本书多少少能够帮你去实现自己的愿望了。因为成功本来就是有方法的！

我们经常会发现那些成功人士，可能一开始连自己要什么都不太清楚，但身边总有些人和事会在某个时刻让他“开窍”或者“撞大运”，通常大家都说，

这些人是遇上了贵人。的确，人是社会性的动物，靠自己单独打拼，思维和资源都十分有限。就如同一餐饭，或许某个菜的营养价值特别高，但是我们不能只依赖这个菜，天天吃，月月吃，最终还是会营养不良。均衡发展的生活和事业，就好比吃一顿饭那样，丰富一点，挑选的余地就大。所以成功的第一步，你需要帮自己建立一个强大的人脉圈，那么即便现在你还不算太成功，但是，无论是你想要成功，还是有人希望你成功，他们都会帮助你在这条路上走得更顺畅。

然后，最关键的就是，你必须有足够的胆识，去确定一个让你能够心潮澎湃的目标，指引你前进的方向。达人秀和星光大道的舞台成就了许多的草根明星，互联网或者餐饮行业里诞生了不少的亿万富翁，他们在成功之前，和我们一样，都是普通人。可他们又注定和大多数人不一样，因为在他们的心里，装着太多人想都不敢想的目标。亨利·福特说，“无论你认为自己行还是不行，你总是对的。因此，当你开始觉得自己其实就应该成功的时候，成功已经在路的尽头盛装迎接你的到来了。”

同时你还需要为自己准备的，就是一个符合成功者的形象，一个让人能够被你感染的气场，以及一些与人沟通时候的技巧……而这些，你在这本书里都能够找到适合你的方法。只要你记住一件事情——不断地学习，你将会变得越来越优秀。

这个世界上大多数的人都不缺乏能力，只是需要找对适用自己能力的地方。即便缺乏些许能力，也可以慢慢培养。要成功，能力只是其中很小的一个部分。我和我的同行、我的学员，都在努力探求让人生更加成功、生活更加富足、幸福更加容易获得的方式。现在，我把培训课程上的心得放在这本书里和更多的人分享。

别以为你有能力就够了。这个事实，的确很残酷。

好在，我们最欠缺的，往往并不是能力。如果你能早一点明白，早一点培养自己，早一点成长，这不是更好吗？

目 录

第 1 章 目标有多远，就能走多远 / 1

奠基：好目标会指明成功的方向

规则：跳一跳才能捡到宝

计划：看三步走一步

细节：一子错满盘皆被动

追踪：成功就怕半途而废

思考：学会在错误的路上停下来

应变：做审时度势的俊杰

收获：大目标帮你赢得大丰收

第 2 章 你的形象价值何止百万 / 19

本我：从潜意识就开始让自己迷人

品味：不媚俗，不 out

气质：让人愿意对你用最美好的形容词

声音：快速增加魅力的绝美武器

笑容：你可以让空气都变得甜美

风格：每个人都是原创的、唯一的

第3章 打造一个黄金人脉圈 / 33

积极：山不近我，我往山去
积累：从泛泛之辈到超级大人物
名片：人脉圈里的优雅信用卡
赞美：最低成本结交最多朋友
互惠：帮助别人就是帮助自己
影响力：人脉圈里最有价值的特质
心态：决定你的人脉圈数量与质量
传递：轻松认识每一个人

第4章 这个时代属于有胆识的人 / 55

野心：懂得辨别机遇和诱惑
成本：没有什么比失去机会损失更大
选择：你的成功路可以走得更顺畅
判断：别人的意见不过是个参考
独霸：做制订游戏规则的人

第5章 让别人帮你一起打天下 / 67

拍档：高素质合作者提升你的效率
团队：高效智囊团塑造绝代明君
规则：凝聚一个团队的基础
领导力：掌控一个团队必需的能力
关键人物：锦上添花还是害群之马
精华：小而精的团队反而寡可敌众
经营：让团队持续稳健地成长

第6章 成功属于有强大控制力的人 / 85

眼界：成功没有统一的标准
暗示：有实力的低调是最有智慧的炫耀
保留：杀手锏是为了出奇制胜
观察：知人知面再知心
引导：成功是可以操控在你手中的
换位：没有局限以后更有洞察力
聆听：挖掘更多信息，赢得更大胜利
姿态：像一个大师那样生活

第7章 成功者的气场要够霸道 / 105

内省：审视你想要的和你所拥有的
行动：做好三件事，凝聚一个有力量的气场
呼吸：吞吐间改变世界
接纳：你的气度决定你的维度
珍视：当下的一切是你最宝贵的财富
节制：人生是不能透支的
信念：没有什么不可能
修炼：气场需要天赋，更需要呵护
清理：排除杂质让你的气场更加纯正

第8章 会沟通，钱途一路畅通 / 127

动因：学会沟通，知道你想得到什么
冲突：有碰撞就会有火花
方式：让你的沟通事半功倍
捷径：三招让谁都能学会沟通
误区：沟通不是我说你听
区分：不同的沟通达到不同的目的

第9章 学习是不断提升自己的终身事业 / 143

坦诚：承认不懂其实就是创造学习的机会
效率：你需要具备快速学习的能力
实用：你要当心老师和家长的纸上谈兵
潜规则：有些话领导不会告诉你
充电：只是也有通货膨胀
时机：不只是工作和学习的时候才能得到成长
T型人才：博学和专精缺一不可

附 录 / 161

后 记 / 197

别以为你有能力就够了

第 1 章

目标有多远，就能走多远

在通往错误的道路上停下脚步，就是向通往正确的道路上**前进**。

你见，或者不见我，我就在那里，不悲不喜。你找，或者不找我，路就在那里，不远不近。你追，或者不追我，梦就在那里，不舍不弃。投入我的怀里，或者从此忍受平庸的亲近。追逐，圆梦，瞄准，射击。

成功有时候是很诗意的，它一直在某处等待。只不过有些人找准了目标，一击即中，而迷失了方向的人，至今还彷徨在迷宫。

奠基：好目标会指明成功的方向

曾经在微博上看到一个相当值得思考的笑话。说有两个男生同时向一个女生表白，女生说等你们环游世界以后再来找我。其中一个男生马上收拾行装准备出发，执行力高得令人感动，的确也傻得可爱；另一个男生也即刻行动，却是惊人之举：他围绕女生走了一圈，然后说了一句：You are my world。

这是一个关于目标的很有意思的故事。男生们的目标是追求女生并获得其青睐，这个女生提出的要求，其实是他们在追求成功的过程中受到的干扰。通往成功的路上有两个岔道口，到底是坚定自己的目标，还是被一些小插曲分了心神，就是最终能否收获成功的差距所在。

目标对于成功的意义在于，不仅仅是知道往哪里走那么简单。如果说我们所渴望的成功是在自己的事业或者生活里建起一幢高耸入云的摩天大楼的话，目标就是这幢大楼赖以稳固的地基。不但要打得深，还要持久耐用。

有些人会觉得有没有很明确的目标，事情都还是一样在做，水到渠成的时候，就知道自己要什么了。或者有的时候，他们的目标一直在更换，一会儿是成为优秀企业家，一会儿是项目的盈利，一会儿又变成年收入三十万……只能说，这些人对成功的追求，没有那么高，那么远。当一个人的行程只有三五千米的时候，目标不管设立在哪里，都能落入眼角的余光里面，自然不在乎有没有目标。但是当这是一场长途跋涉旅程的时候，目标就能为成功奠定伟大的基础。

攀过山的人一定有体会，你必须知道这山的海拔有多高，有多少级台阶，这样攀爬上去，才能克服一切艰难和阻碍。因为当你觉得辛苦和难挨的时候，

你看到自己的目标，就可以这样给自己打气：离终点只有2000米了，再努力一点……只差1500米就到峰顶了，加油……最后800米……600米……300米……成功了！甚至，在半途中，你看看目标，再回顾起点，都有一种难以言喻的成就感。

再有经验的探险家对于沙漠也会充满敬畏之情。不见得是沙漠的气候环境真的比高峰恶劣多少，而是在沙漠里，当你身心俱疲时，你看不到终点在哪里；当你饥渴交加时，你找不到绿洲的方向。这种困惑，渐渐就会变成绝望。因为没有目标就没有盼头，从而，不知道自己有没有成功的可能。

目标在成功的过程中，是首要也是关键性的一个步骤。有好的目标，才会有好的过程。

目标让我们有渴望的方向。还记得高露洁广告那句台词吗？“我们的目标是——没有蛀牙！”一个品牌想要建立口碑，首先需要知道自己的定位。把牙膏做好不如明确目标：没有蛀牙。又如全国皆知、风评不一的“今年过节不收礼，收礼只收脑白金”，可能很多人不一定知道脑白金的味道，但是逢年过节，这个产品的销量一定不错。

目标让我们能不顾别人的质疑。已故肥姐的女儿郑欣宜，一度也是重量级的胖妹。由于她遗传到母亲天生的易胖体质，很多人觉得她能瘦下来是一个天方夜谭。但是她心中一直有个坚定的目标，就是能穿上比基尼式的泳装接拍广告。在四个月中，通过地狱式的训练，她从104公斤瘦至54公斤。瘦是很多女孩亘古不变的追求，但是瘦的目标到底在哪里，相信很多人自己也不清楚，而郑欣宜的目标明明白白——身材好到可以穿泳装。在这样的目标下，任何人的不相信和嘲讽都在她的世界之外，她只有一个信念、一个确定达到以后能让自己觉得满足的目标，结果她成功了。

目标让我们在挑战中获得成就感。由于目标的设立通常都伴随着成功的喜悦，所以这个过程中的一切都预示着最快乐的时刻马上就要到来。通往成功的道路上多少都会有坎坷，但是正因为有了目标的指引，面对每一个挑战，我们都充满这样的期盼——只要完成这个挑战，我们离目标就又近了一步。于是，挑战也成了成就。五月天在《倔强》里这么唱道：“逆风的方向，更适合飞翔，我不怕千万人阻挡只怕自己投降……就算失望，不能绝望。”只要有美好的前景可以企盼，过程中的每一个挑战都是迎风飞翔的机会。

一个一个目标的完成本身就是成功的享受。每个人都会有阶段性的目标和终极目标。而所谓最终的成功，是一个没有定论的东西。毕竟，人生在每个阶

段都会有不同的追求。每一个追求，其实都是一个细小的目标，每当完成这样的目标，心里都会涌起一种满足的感觉。很多人在追逐终极目标的时候往往会忽略阶段性小目标的成功，其实停下来好好体会和享受一下这种感觉，反而能更加懂得成功的真谛。成小事者只追结果，成大业者拥有整个过程并享有最终的收获。就好比攀登珠穆朗玛峰的勇士，他们拥有 8844 米高峰上的雪山暖阳，也享受了每攀登上一个高度的新的视野和风光。

现在很流行一个句体：下一站， $\times \times$ 。它是接下来的目标，也是永恒的追求。六个月后，下一站或许是一次加薪，而十年后，你将停靠在哪里呢？就从这一刻起，给自己确立下目标吧。

规则：跳一跳才能捡到宝

你被一个宏大的理想激励得热血沸腾，你充分相信自己将走向成功的彼岸。很好，你已经知道了目标的重要性，接下来你需要了解的就是，随便设立一个目标不但无法帮到你，可能还会给你带来不少麻烦。

在确立新年目标的时候，一个冲动下对自己说要做到年薪一百万。如果你清楚来年的客户资源能够帮你达成销售指标，拿到高薪和额外的分红，或许一百万也不算是不可能的任务。问题在于，很多人制订目标的时候，都不确定甚至不相信自己能达到。所以，你的目标的第一个要素就是——是你能看得见的目标。

为了让人有进步，我们建议制订目标的时候不要太轻易能达到，最好的状态是跳一跳才有机会摘到果实。但是，也不要觉得所有奇迹都能在自己身上发生，除非你足够确信。那些太远的目标常常由于让人看不见希望而丧失了努力的动力，结果，原本可以做到 90 分的你，却因为定了一个 300 分的目标，而绝望地停止在了 70 分上。那是多么得不偿失的事情啊！

当你为自己确立了有挑战性但是有极大可能达到的目标之后，请检查一下，它是不是满足这个条件——具体化的目标。目标的最大作用就是指引和激励，当它过于抽象的时候，作用自然也就大打折扣了。

你想要成为有钱人，不如定一个“四十岁之前资产达到 1000 万”的目标；你想要升职，那就告诉自己“三年之内我要成为一名部门主管”；你想要嫁一个好男人，就定义为“我的先生富有责任感，能兼顾家庭和事业，且有孝心”。你的目标越具体，你就越知道自己该往哪个方向去努力。中国人的语言习惯偏

向以概念来描述事物，很多人不适应甚至不会“具体化”自己的目标。那么我建议你先尝试用招聘广告或者失物招领的描述方式。原则很简单，就是当你在阐述这个目标的时候，让所有人都知道你想要的到底是什么。

接下来，为了离目标更近，你可以对目标再稍稍作一些修改——想象你的目标实现之后给你带来的感觉。经常会有一些人，在辛辛苦苦达到目标以后，突然会产生巨大的落差感，他们没有那种欣喜若狂的兴奋感，反而充满了迷惘。这其中最大的原因就是，没有发挥想象力检验是不是不小心确立了一个“虚假目标”。

很多时候，我们以为自己所要的，并不是内心真正的需求，这就会导致虚假目标的诞生。不满意这个工作，因为觉得薪水太低，其实内心最真实的声音可能是觉得不被重视，因为在你心里，薪资是受重视程度的最直接体现。这时，如果我们想象一下，自己依然在同样的岗位，依然面对同样的人，依然承受同样的对待，只是加薪20%。那个时候，我们也许会发现这个场景并不太令自己兴奋，从而要思考的就是，这个目标定得是不是有些偏了。

好的目标可能会造就一个成功者，其秘诀在于——目标就是你要努力才能到达的地方。目标和梦想最美的地方，就在于它们永远是被追逐的。你的憧憬在别人眼里或许是唾手可得的東西，但是没有关系，目标是自己设立的，而不是为其他任何人。正因为如此，它的获得，一定要伴随着一点点的艰辛和挑战，这一切对你来说才算是有意义。不必在乎别人会不会对你的目标不屑一顾，你经过努力以后所获得的，就是对你来说最棒的收获。天山上那朵雪莲的采摘是何等不易，长白山的人参又是怎样地弥足珍贵，可它们真值得付出生命的代价、冒如此大的风险吗？只有把它们握在手里、捧在怀中的人，才有资格回答这个问题吧。

曾经有人对那些制订目标特别出格的人做过评判：走在最前沿的，不一定是先驱，也可能是先烈。一个看起来非常诱惑的目标，不一定是你一个人追求的。你要确保——对于这个目标，你不是第一个，也不是最后一个到终点的人。

有时候人的确是需要一些冒险精神，比如想离开自己生活的地球去外太空看看，比如想逃离打工者的人潮自己创业做老板。但是“挑战者号”的悲剧和无数破产者的故事告诉我们，目标不是拍脑袋就能定下来的，你可以冲在最前面试运气，但这又不是百米赛跑，只有跑第一才有机会破纪录。我们的目标，是为了达成，而不是牺牲。只有当你完成了一个又一个平凡的目标时，你才有资格尝试更具挑战的任务。与此同时，如果你选择的是一个早已有千万人轻松

达成的目标，我也只能说，换了它吧。

管理学中 SMART 原则是一个相当经典的理论，你在制订目标的时候也可以参考这五个因素，做最后的检验。SMART 包含：

S：明确具体的（Specific），你是否知道自己要什么；

M：可衡量的（Measurable），你是否知道自己要多少；

A：可实现的（Attainable），你是否确定自己可以得到；

R：相关的（Relevant），你是否明白这个目标与其他目标有何相关性；

T：有时间限制的（Time-based），你是否了解何时得到。

到现在为止，你的目标已经趋近完美了，最后，让我们再来做一件事情——给自己补充达成目标的阶段性规划和细节。诚如前面所说的，目标的确立都是为了最后将它达成，所以伴随目标而来的，你还需要一个实现的计划。一个完善的、包含一切细节和周详考虑的规划，才能帮助你实现拟定的目标。

计划：看三步走一步

一个充满诱惑的目标，需要配合一个完备的计划，两者结合才是接近完美的成功方案。所以，你还在等什么？现在就开始为你想要达成的目标设置一个漂亮的计划吧。

对，这就是计划的第一个特点：迅速有效。

习惯于做计划的人，通常工作效率都会比较高。因为人的思维是具有相当强的发散性的，当我们没有为自己框定范围的时候，联想的能力极为惊人。假使我们的目标是一个月之内顺利签下合约，你或许觉得不一定需要制订什么计划，因为我们完全可以从结果倒推，看看达成这个目标的过程中有哪些事情是必须要做的，然后一一去完成就可以了。但是，如果没有一个计划来约束思想，告诉我们哪个阶段搜集对手报价，哪个时间再次和客户电话确认，你满脑子只有一个关键词——合约。它可能会衍生成签约之后的奖金、用奖金带女朋友去旅行、假期不知能否批下来、客户签约以后的客服问题……这些不见得会影响目标的达成，但是显然，如果没有这些混乱的思绪，我们把胡思乱想的时间省下来做点实事，会更快地达成目标。

你可能还会认为，在做一件事以前把所有细节都想好，不是更万无一失吗？而且，对结果的想象可以帮助自己更好地达成目标啊。这一切都没有问题。将想象力用在确立目标的时候就好，而所谓对细节的关注，不免有点舍本逐末。

在一个科学的计划里，我们的要求是——先求完成，再求完美。过多地纠缠于是否能做出一个完美的计划，会被很多原本不一定发生的事情牵绊住，从而导致结果迟迟无法达成。你想象画作的创作过程，画家们都是先打出框架，才能最终呈现一幅完美的作品。一开始就致力于精细地描绘人物的头发、天空中的某朵云彩，那都是外行的行径。

当你着手制订计划的时候，你关注的方向会直接影响计划的质量。你可以在计划中填充很多解释说明的内容，也可以直截了当地用几个动宾结构来指明下一步工作的方向。显然，后者是更为实用的。这就是计划的第二个特点：对实干的诉求。

在做计划的时候，你的阅读对象更多的是直接参与行动的人，这与总结报告或者工作指导是有本质差别的。因而，计划的最大作用就是让参与者明白，什么时候应当做什么事情。在这个过程中，我们关注的应当是各种影响计划实施的可能性事件，而不是具体操作。

比如你的个人当日工作计划，用半个小时的时间思考以下几个问题：

我今天要做哪几件事？

这些事情在今天要完成到什么程度？

完成这些事情需要哪些人的配合？

我大约在什么时间和他们沟通比较合适？

总结下来，就是：工作内容、联系对象、完成进度、时间节点。这四个项目都是可以具体注明的。当这样一个计划呈现出来的时候，你才能够看到自己完成任务的可能性。否则，要关注如果我要联系的人今天找不到会怎么样，如果今天有什么事情拖延的话下一步的进度怎么补，这些太过开放性的问题对完成当日的工作没有任何意义。按照四要素工作计划，联络不到的人可以记录在完成进度里，成为一个具体的数据，比如 60%；而今日未完成的工作在以后如何解决，就成为了时间节点所关注的，比如一周之内。

瞧，这样利落地制订计划，是不是会省出很多时间来做具体事情呢？大多效率低的人不是态度问题，而在于想得太多，做得太少。但真相只有一个——如果你不去做，计划就永远不会达成。

条条大路通罗马，同一个目标可以有不同的计划。一个将要参加英语 6 级考试的考生在半年之内要背出 2000 个单词，他可以每天背 12 个单词，180 天下来差不多正好背完；也可以前三个月每天背 25 个单词，后两个月每天巩固 35 个单词，最后一个月每天再巩固 60-70 个单词。两个复习计划，一个是简