

One Minute Manager

一分钟经理人

国际一流商学院MBA经典理念



时间管理

本书的主人公斯蒂芬综合了生活中多数人的影子，初出校门，他立志成才，渴望建功立业，但他碰到了我们都碰到过的困惑和问题，一度意志消沉。后来，斯蒂芬得到了“一分钟经理人”杰尔先生的指点和帮助，一步步走向卓越，成为杰出的职业经理。不是人人都能有斯蒂芬那幸运的奇遇，但你可以打开面前的这本书，在斯蒂芬的故事中寻找你需要的智慧和答案。

读故事 悟管理真谛

NO.1

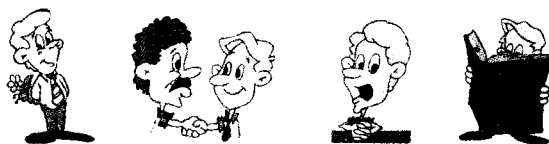
北京工业大学出版社

一分钟经理人

时 间 管 理

One Minute Manager
Time Management

姚常晓 编译



图书在版编目(CIP)数据

时间管理/姚常晓编译. —北京:北京工业大学出版社, 2002. 5

(一分钟经理人)

ISBN 7-5639-1120-0

I. 时… II. 姚… III. 企业管理—时间—管理
IV. F272

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 029758 号

一分钟经理人——时间管理

姚常晓 编译

*

北京工业大学出版社出版发行

邮编:100022 电话:(010)67392308

各地新华书店经销

华星印刷厂印刷

*

2002 年 5 月第 1 版 2002 年 5 月第 1 次印刷

880mm × 1230mm 24 开 9 印张 150 千字

印数:1-6000 册

ISBN 7-5639-1120-0/F·86

定价:18.00 元

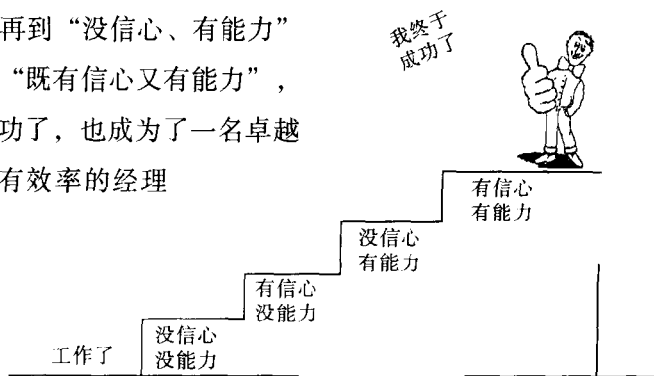
总 序

- 《一分钟经理人》系列，共四本书。
- 针对日常工作和生活中最让人感兴趣也最容易出问题的四个问题而写。
- 其中累积了人们生活和工作中最优秀的智慧。
- 四本书是一个完整的体系，同时也可以分开来单独阅读。

这个系列叫做《一分钟经理人》，共四本书，主要通过新颖的形式、形象而活泼的语言介绍了现代人日常工作和生活中在时间管理、销售、领导、决策上必须如何处理，怎样思维和行动才能获得成功的基本法则和经验。

本系列中的主人公是一位叫斯蒂芬的 MBA 学生，他综合了我们日常生活中绝大部分人的影子。从学校毕业之后，他立志成为一名非常优秀的人才，渴望在事业上建功立业。但是，在现实生活中他碰到了我们每一个人都可能碰到的许多困惑和问题，这些问题使他一度意志消沉……

强烈的事业心使他试图去解决它们，后来他遇到了一位叫杰尔先生的一分钟经理人，从他那里不断地学到新的知识和经验，并且成功地解决了自己在生活和工作中的困惑，不断地使自己一步一步地向前快速成长和发展。从“没信心、没能力”到“有信心、没能力”再到“没信心、有能力”最后“既有信心又有能力”，他成功了，也成为了一名卓越的、有效率的经理人。



《一分钟经理人》系列丛书言简意赅但是意义深远，它综合了现实生活中管理方面的成功经验，方法简单而行之有效。

用故事的形式来阐释管理学，来解答困惑，并且提出了一些管理方式，具有普遍的意义；本书中所提出的问题是日常性的，也许我们每天都会遇到，而提出的解答方式和观点也是常识性的，但往往也是最容易被我们所忽略的。

知识和经验是十分宝贵的。前人有过的错误，可以不必再犯；前人成功的案例，则可作为参考。我们编译本书希望它启迪人们的智慧，提高人们驾驭生活和工作的能力。我们相信：

人们只要手持一卷本书，用心学习其精粹以致用，不仅可以作为个人生涯、成长和事业发展的借鉴，受益无穷，而且完全可以成为极有效率的一分钟经理兼具有有效魅力的领导人。

符 号

S Y M B O L

一分钟经理人在这里是一个符号，
他代表着那些讲究技巧和效率的人。他们不忘每一天抽出一分钟的时间来反思自己的思维、行动方式与管理，并且认识到它们是自己走向成功最重要的元素。

前言

“任何财富都是时间与行动结合后的成果……”成功是在时间中进行的。时间与成功，有着密切的联系，人的才能要想得到充分的发挥，尽快踏上成功之路，若没有充分利用时间，提高工作效率的能力，那只是美好的愿望而已。

一分钟经理坦言：时间管理正是一分钟经理最首要的观点。时间是成功者前进的阶梯，任何人想成就一番事业，都不可能一蹴而就，必须踩着时间的阶梯一级一级攀登；时间是成功者的资本；时间是成功者胜利的筹码；时间是衡量成功者成就大小的标准；时间是鉴定成功者成就的最伟大的权威。

成功者总是从认识自己的时间开始，从计划自己的时间起步。

目录

总序

符号

前言

引子 1

斯蒂芬的烦恼 5

有效时间管理一：明确目标 11

树立你的时间观念 11

职业生涯设计 13

脚踏实地的短期目标 23

合理进行目标管理 26

有效时间管理二：分清轻重缓急 33

时间运筹的标准 33

只做最重要的事 40

帕累托原则运用的诀窍 43

有效时间管理三：制订计划表 50

2.5 万美金的方法 50

有效制定计划表	51
对待长期计划	56
如何推进计划	58
想象完成计划的喜悦	66
有效时间管理四：立即行动	71
不如立即开始行动	71
克服拖延	73
做就做到最好，不要有头无尾	74
重视今日	74
斯蒂芬的实践一：重视条理与节奏	83
注意生活节奏	83
形成自己的工作规律	85
紧张感有助于集中精神	89
让自己有一种成就感	91
养成有系统的习惯	94
斯蒂芬的实践二：使时间增效	102
更少的时间做更多的事	102
善于把握零碎时间	104
不被琐事缠身	112
增效法则	114

斯蒂芬的实践三：学会休息	127
学会搁置问题	129
多一点长远眼光	131
不要忘记休息的威力	133
斯蒂芬的实践四：时间管理总结	140
制定你的人生计划	140
伟大的人生取决于伟大的目标	140
动力从目标中来	144
关于“附”的思考	157
附一：好习惯是一种力量	158
附二：磨砺性格与习惯养成	166

引 子

马上就要毕业了，斯蒂芬还始终处于烦恼之中，看着周围的同学一个个找到了满意的工作，斯蒂芬的心里真不是滋味。

斯蒂芬是一所名牌院校的 MBA。刚进学校的时候，斯蒂芬就暗下决心，一定要在学校里学出个样来，争取在毕业的时候找到一份让自己满意的工作，也让原来的同事们看一看，他斯蒂芬不是一个甘于平庸的人。

很快的，三年的学习生涯结束了，斯蒂芬终于以全优的成绩毕业了，他对自己的未来也充满了信心，但此时的斯蒂芬与入学时相比，却发生了很大的变化。MBA 教育，让他真正认识了企业的管理知识富于挑战性，像“JIT 管理”、“EOQ 模式”等新鲜的概念，斯蒂芬都是在课堂上才第一次知道，特别是他在暑期进行企业调研的时候，更让斯蒂芬对从事企业工作产生了一种非常浓厚的兴趣，斯蒂芬在想：总有一天自己也会成为一名真正成功的企业家。从那以后，斯

一分钟经理人

备 忘 录

☒ MBA 是社会的精英，但是业务员同样也可以成为精英。



时 间 管 理

蒂芬总是在想，他为什么要进入这所名校读 MBA，仅仅是为了获得高薪吗？当然，以斯蒂芬现在的学习成绩，要想找一个体面而又有着很高收入的工作并不是很难。事实上，他周围的同学每人所谈论的都是如何进入通用、摩托罗拉这样的大公司进行工作，一开始，斯蒂芬也在积极地参与这些讨论，因为这也是他所向往的工作。

进入大企业，再找一个漂亮的老婆，这些目标已经随着毕业日期的临近离斯蒂芬越来越近了。斯蒂芬对找到这样的工作充满了渴望与信心，女朋友也有了，是被大家一致公认的“校花”，斯蒂芬想象着自己毕业时即将在高级写字楼里工作的情况，禁不住也暗暗得意起来。

但是，一个讲座改变了斯蒂芬的想法，那是在毕业前夕，斯蒂芬已经拿到了惠普公司和通用公司的“OFFER”，即将成为一名高级管理人员，这时处于选择中的斯蒂芬天天跟女朋友商量应该去哪家公司。女朋友的意见是去通用，因为这样不仅可以进入她十分喜爱的公司，而且可以发挥斯蒂芬的才干，但斯蒂芬的倾向是去惠普，斯蒂芬的意见是：在这样一个 IT 时代，不进入名牌 IT 公司，就意味着落伍。两个人谁也说服不了谁，好在一时也不用做出判断，因为离最后报到还有几天时间。

偶然的一天，斯蒂芬看到了一个海报，他所佩服的企业界传奇人物的拉菲尔先生要到他们学校进行演讲，斯蒂芬连

时 间 管 理

饭都没有吃完就急急忙忙跑去。演讲的主题是关于“学会从业务员做起”，学生们听得聚精会神，斯蒂芬也时不时地随着同学们拍出阵阵的掌声，演讲临要结束的时候，一位同学的提问引起了斯蒂芬的注意。

“拉菲尔先生，如果您处在现在这个年代，您还会选择从业务员做起吗？”

拉菲尔先生认真地思考了一下后，很肯定地回答：“是的，我想我还会选择从业务员干起，业务员并不可耻，比如说：MBA 是社会的精英，但是业务员同样也可以成为精英，我相信如果 MBA 去从业务员做起，那么也许他会获得更为快速的自我发展，所以我认为我们不应该只想着大公司，拿高薪，事实上，对一个有志向的青年人来说，应该学会从小事做起，或者选择去那些更能发挥你们才干的但在别人看来也许微不足道的业务员岗位干起……”

听完这段话，斯蒂芬只觉得自己脸上火辣辣的，似乎 K 先生的回答是说给他听的。回到宿舍的当天晚上，斯蒂芬开始了认真的思考，他想：“我为什么要选择 MBA，一个年轻人是否都该像 A 先生所说的那样，活得才更有意义呢？”

当天晚上，他失眠了，他不知道，一旦改变自己的毕业选择，女朋友会不会有意见？会不会把他“一脚踢开”？毕竟，不是每个人都能拿到通用和惠普的“OFFER”。

第二天，斯蒂芬犹豫着把自己的想法跟女朋友说了，果

备 忘 录

☐ 对一个有志向的青年人来说，应该学会从小事做起，或者选择去那些更能发挥你们才干的但在别人看来也许微不足道的业务员岗位干起。

一分钟经理人



时 间 管 理

然，正跟他想象的那样，女朋友一听就急了。

谈到最后，女朋友下了最后通牒，要么明天去报到，通用、惠普哪个都成；要么就去寻找你的“奶酪”，咱们各走各的路。

从内心里，斯蒂芬不想和女朋友闹翻，但“鱼和熊掌不可兼得”，斯蒂芬已经觉得自己内心的激情被演讲激发出来了，他意识到，自己之所以没有去通用或惠普报到，并不是因为选择的艰难，而是压根就没有触发他内心的激情，这才是最重要的。斯蒂芬觉得自己真是豁出去了，眼看着同学们一个个地去报到了，不是大企业就是大的银行什么的，斯蒂芬的心里真的不是滋味。但决心已下，他也不想再做改变了。毕竟，这次选择对他来说，是非常不容易的。

接下来，斯蒂芬联系了一家他很早就接触过的公司，斯蒂芬要求从公司的最普通业务员做起，斯蒂芬对公司的未来发展充满了信心，对于自己的实力，他也毫不怀疑。公司的董事长詹姆斯先生对他的加盟表示了最热烈的欢迎，但同时也告诉他，要做好吃苦的准备，公司打算把他先派去做销售员。

没有和任何同学打招呼，斯蒂芬一个人静悄悄地离开了学校。他暗暗发誓：一定要创造一个奇迹，不仅仅是为了个人的成长，也是为了证明自己的选择。

一
分
钟
经
理
人



斯蒂芬的烦恼

新的生活就这样开始了，斯蒂芬开始了忙碌而又充实的工作。作为最基本的业务员，首先要做的就是如何开拓市场，应该说，斯蒂芬的脑袋里也没有什么概念，因为课本里没有教给他。

公司里的同事告诉他，可以先从打电话做起。从电话本里，寻找目标客户，向他们讲解产品，然后再登门拜访。

很快的，斯蒂芬就找到了窍门，一天之内也可以联系上八九个客户，斯蒂芬将这些客户一一列在名单上，准备登门拜访。

斯蒂芬计划用一周的时间见一遍所有的客户，然后再选择有潜力的客户进行第二次、第三次的拜访，直至成交。

斯蒂芬希望能在尽短的时间内完成这个任务。

一周的时间很快过去了，斯蒂芬始终在一种忙碌中度过。他每天的日程都排得满满的，工作的劳碌让他忘记了失去女朋友的烦恼。斯蒂芬几乎每天都在疲于奔命中度过，但

一分钟
经理人

备 忘 录

☐工作敬业是应该的，但是也要劳逸结合，身体是本钱。



时 间 管 理

是让他苦恼的是，计划的顺利执行远比他想象的要来得艰难。往往是一天计划见五个客户，但是到了晚上一盘点白天的业绩，却是没有一次能实现，甚至有的时候，一天只能见一至二个客户，这让斯蒂芬常常感觉时间非常不够用，而且常常自己已经精疲力尽了，但是别人却不认为自己尽力了。这些委屈压在心里，深夜的时候常常让斯蒂芬感到非常痛苦和烦闷。特别一想爱姆士经理那张绷得越来越紧的脸，心中更觉得无奈。我的主人公陷入了他的工作之后的第一次危机，甚至对当初离开女朋友，放弃那么好的工作而从事这么卑微的业务员工作的信念发生了严重的动摇。

一
分
钟
经
理
人

但是虽然痛苦，斯蒂芬依然必须强迫自己进入睡眠，因为他明天必须去见一位非常重要的客户。

第二天一大早，斯蒂芬匆忙走出了家门。半个小时之后，斯蒂芬已经站在市中心最繁华地带的一家咖啡厅门前，看了看门口的招牌“星巴克”，不由叹了口气。

“我为什么会在这里，曾经我也是咖啡厅的常客，可现在我实在没有这个心情。还有很多客户要拜访，这个目的任务可能又要完不成，我已经忙得焦头烂额了，这样下去别说是当经理人，恐怕……，唉，有什么办法，谁叫约我来的人是我的前辈，还是我目前最大的客户呢！”

斯蒂芬的思绪回到了一个星期前。当他踏进 B 公司的大门时，无论如何也想不到自己有多少好运，但是，就在这一

