

早上五分钟
一杯茶时间的
励志课

罗国芳

只有高效能的工作，
才能自由地生活！

云南出版集团公司
云南人民出版社

早上五分钟
一杯茶时间的

罗国芳



云南出版集团公司
云南人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

早上五分钟——一杯茶时间的励志课/罗国芳 著. —昆明: 云南人民出版社.
2011.1

ISBN 978-7-222-07185-8

I. ①早… II. ①罗… III. ①时间—管理—通俗读物
IV. ①C935-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第005457号

责任编辑: 段兴民 崔 洋

装帧设计: 肖杰书装

图 片: 吴建柏 邹秀红 罗国芳 等

责任印制: 施立青

书 名 早上五分钟——一杯茶时间的励志课
作 者 罗国芳 著
出 版 云南出版集团有限责任公司
云南人民出版社有限责任公司
发 行 云南人民出版社有限责任公司
社 址 昆明市环城西路609号
邮 编 650034
网 址 www.ynpph.com.cn
E-mail rmszbs@public.km.yn.cn
开 本 710×1000 1/16
印 张 17
字 数 232千字
版 次 2011年4月第1版第1次印刷
印 刷 北京中达兴雅印刷有限公司
书 号 ISBN 978-7-222-07185-8
定 价 29.80元

尊敬的读者: 若你购买的我社图书存在印装质量问题, 请与我社发行部联系调换。

发行部电话: (0871) 4191604 4107628 (邮购)



成功之路往往九曲回肠，在这条忍耐之路、坚持之路、泪水之路上，少有人与你同行。我们唯有珍惜时光，把握住每时每刻的际遇，方能登上山顶，迎接属于我们生命亮丽的日出。

一个普通职员要变身为优秀的成功人士，是一种化茧成蝶的过程。这个过程必然要求你拥有过人的眼光、深度的思维、良好的交际、流利的口才等等。获得这些“金刚钻”你就必须争分夺秒地向他人学习，善于利用你人生的每个五分钟。每个清晨像老板一样开始做事，摒弃那些为他人打工而患得患失的想法。过好短暂的每个五分钟，对于一天来说你就是最大的成功者。利用每一个可以学习的机会，向你的老板学习，一个有效率的五分钟，再来一个更有效率的五分钟，长此以往，你会发现自己已经被习惯改造成了高效能人士。时间是个公平的法官，只要你能抓住那关键的五分钟，你就会真正有所进步。

很多人进入职场多年，指缝间不知道流失过多少五分钟。慢慢地他们对此习以为常。那么时间对他们来说，平淡如水。这是一件非常可怕的事情，正是因为漠视了那些关键的五分钟，你才流失了每一个重要的清晨，流失了无数个昂贵的24小时。

3%的翘楚来自“30秒钟电梯理论”的彻悟，可以想见，有人能用30秒可以改变一件事情的结果，每个关键的五分钟也正在改变我们的生活。利用好你生活中的每个五分钟，让它在有限的光阴中实现我们腾飞梦想！



第一章 像老板一样开始每个早晨



- | | |
|------------------------|----|
| ① 为流失在指缝里的清晨祈祷 | 2 |
| ② 3%的翘楚来自“30秒钟电梯理论”的彻悟 | 6 |
| ③ 注意你使用时间的方式 | 11 |
| ④ 花更多时间思考，不在行动上浪费精力 | 15 |
| ⑤ 第一步：先跳出昨天的圈子 | 19 |
| ⑥ 第二步：用好上班8小时 | 24 |
| ⑦ 节省时间最好的方法——把决策权留给智慧 | 29 |

第二章 像挤牛奶一样挤出时间的办法



- | | |
|-------------------|----|
| ① 短短5分钟蕴含着巨大的能量 | 34 |
| ② 像挤牛奶一样挤出时间的办法 | 39 |
| ③ 更短时间更有效的记忆 | 43 |
| ④ 成就总是眷顾那些整洁有序的人 | 47 |
| ⑤ “优先级排序”是成功的万能定律 | 52 |
| ⑥ 闲谈不产生实效 | 56 |
| ⑦ 学会拒绝，勇敢说“No” | 60 |

第三章 过好每一天，就是在靠近目标



- 与其叹惜得失不如干好今天 66
- 分秒必争，胆大心细 70
- 何必在抱怨中虚度光阴 76
- 做到与时间零距离——会工作会生活 80
- 你需要多长时间与成功握手？ 84
- 想当然会让你浪费时间 89
- 看对手如何利用时间 93
- 分配时间的定律：成就和金钱该分多少 98

第四章 有效利用时间的诀窍



- 做一个“办公室小气鬼” 104
- 拖延5分钟却搭上了一生的时间 107
- 终止得失的纠缠，让每分钟产生实效 111
- 每天都会出现奇迹 115
- 时间的杀手——懒惰 119
- 苛求完美只会让有限的光阴浪费在无尽的虚无之中 123
- “凡事就怕认真”，每天用“世界末日法”提醒自己 128

第五章 用大师的力量来武装自己



- 复制成功只需要5分钟 134
- 当突发事件令计划泡汤 139
- 善于调配时间的催熟剂——压力 143
- 经营长处让你少耗费光阴 147
- 节约光阴，理想而非理想化 151
- 别在熟视无睹的事物上浪费时间 156
- 关键时刻决定成败——别太过聪明 161
- 书中自有黄金屋，但好书还要好好运用 166
- 安排好成功的日程，让智囊团发挥作用 170
- 寻找你生命中的贵人，缩短奋斗历程 175

第六章 今天要安排好明天的一切



- 下班后就是新一天的开始 180
- 放松要在周密的计划之后 183
- 停止窝里的患得患失 186
- 跑在时间前面你不累 190
- 永远遵守时间的约定 194
- 对时间怀着感恩的心 197
- 别做时间的奴隶，被工作“催”上 201

第七章 哪里都学不到的职场生存术



- 书籍——穿越平庸的时空飞船 206
- 能耐就是能够忍耐，蛰伏等待机遇 211
- 成功者的摇篮——“瓶颈” 215
- 想要生活不乏味首先自己不要乏味 220
- 只有谦虚和爱能让你度过难关 225
- 他人的需求就是你的资源 229
- 让信念带着你去创造最大的价值 233

第八章 有激情的人生是一枚火把



- 第一时间就能做出决策：冥思 240
- 被工作吸引才能获得高效 243
- 抛弃旧怨活在今天 247
- 充满激情地工作，还是为一顿饭而工作 252
- 三碗茶的启示，把握分秒不同的体悟 257
- 好心态是挽救时间的良药 261

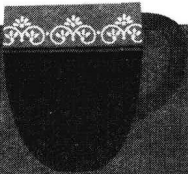
第一章



像老板一样开始每个早晨



1. 为流失在指缝里的清晨祈祷



我宁愿只睡5个小时，也要在早上5点或5点半起床，
好好把握我的时间，而不愿意多睡一会儿，然后整
天被时间控制。

——拿破仑·希尔

俗话说：“一天之际在于晨”、“早起的鸟儿有虫吃”，道理大家都懂，但生活中，真正善于把握早晨这段宝贵时光的人却少之又少。

对很多人来说，早起是一件非常痛苦的事情。当然这并不意味着他们不热爱自己的工作和事业，相反他们可能习惯于熬夜加班到很晚。然而，由于长期以来形成了错误的时间观念和时间习惯，以至于错失了早晨这段黄金时间，他们的工作效率往往与付出的努力、时间、精力等等不成正比。当然，如果你习惯于找借口，习惯在懒惰中沾沾自喜，以为“自己偷了懒而别人吃了亏”，那么你也只能在后来的日子里感叹上帝的不公——为什么别人既收获了时间又收获了劳动成果，而我除了收获懒惰之外一无所获？在此奉劝你一句：与其抱怨上帝，或者祈祷上帝给你幸福的生活和巨大的成就，你还不如及早面对现实，祈祷那些被荒废掉的早晨！

反观那些令人艳羡的成功人士，他们无一不是“早起的鸟儿”。他们习惯于并且喜欢在晨光中做运动、写东西、思考、做计划……对他们来说，清晨是个难得的安静时刻，是最不可或缺的热身时间。

成功学大师拿破仑·希尔说：“我宁愿只睡5个小时，也要在早上5点或5点半起床，好好把握我的时间，而不愿意多睡一会儿，然后整天被时间控制。”

无独有偶，曾经被誉为“美国最有权势的参议员”的赫尔·曼塔尔·梅奇，也是一个喜欢早起的人。有一次，一位记者请赫尔的秘书安排电话采访时间，秘书告诉他：“5点以后就可以给赫尔先生打电话了。”记者接着问：“是早上还是下午？”秘书回答：“是早上，赫尔先生很早就开始工作了。”话虽如此，但记者没敢在清晨5点就打电话过去，他耐心地等到了7点。他想，早晨5点太早了，秘书的话怎么能全信？不过，电话接通以后，立即便传来了赫尔神清气爽的声音。记者首先为这么早便打扰参议员先生致歉，但是赫尔告诉记者，他已经起床好几个小时了。赫尔进一步解释说，早在法学院念书时期，他便养成了早起的习惯，因为他知道，只有第一个到达图书馆，才能确保借到他想借的图书。

在世界知名的玫琳凯公司，很多业务员都是妈妈级的，她们每天早晨都要煮早餐、准备午餐，然后伺候小宝贝吃饭、上学。面对这些繁琐的家务事，她们如何做好接下来的销售工作呢？玫琳凯说：“每天早晨5点是一天的开始。要赶在太阳升起之前爬起来的确需要相当的毅力，但这样做好处颇多：没有干扰，气氛安详、宁静，让你有一种幸福的感觉，你会明白必须为了达到目标而努力工作，而且任何发生在你身上的好事都是你该得的。”玫琳凯建议她的业务员们好好利用这段安静、无干扰的时间检查库存量、下订单、写感谢函，然后计划好整天的工作。

“一天之计在于晨”，把握好了早晨，就等于为接下来的工作开了个好头。有了这个良好的基调，你会循着这种愉快的节奏顺利而充实地完成整天的工作。虽然这种情况并非绝对，但说到底，人类是一种高级别的有情感的动物，我们在具有惰性和习惯性的同时，还具有主观能动性。如果能够在起点，也就是每天早晨定好一天的节奏，我们的激情和潜能就会得到最大程度地激发，从而让我们更加轻松快乐地去接受并完成接下来的工作。

必须说明一点：早起的鸟儿也并不意味着一定会有虫吃！不客气地说，如果

早起的鸟儿没有吃上虫子，那么它还不如那些睡懒觉的鸟儿，至少后者可以做个美梦。可见这中间，关键是怎么吃到“虫”，即我们如何利用早晨的时间，最大程度地成就自己。

鲁迅先生说过：“浪费自己的时间等于慢性自杀，浪费别人的时间等于谋财害命。”在这里，我们抛开“自杀”与“谋杀”的重大话题不谈，因为相对于今时今日的我们来说，时间就是效率，就是成就我们的第一桶金。在这里，起得早固然重要，但惟有勤奋的早晨，才能赢得丰收的黄昏。放肆地荒废它，终有一日你会在夕阳的余晖中泪流满面。惟有及时把握它，你才能够在未来的日子里过得更好，也不至于为那些逝去的美好而难过。

然而，每当回忆起那些逝去的时光，又有几人能够无愧于心地说：我没有虚度年华。恐怕更多的人是在感慨“逝者如斯夫”的同时，频频抱怨上帝的不公：我起得比谁都早！为什么却没有取得相应的成就？

很显然，他们忽略了一个最简单的问题：能否取得成就，关键在于你用什么方式向早晨献礼。如果你没有利用清晨的宝贵时光去学习、去思考、去计划、去工作，那么早晨对你来说，与睡觉何异？反之，一个被珍惜的早晨，必然伴随着一颗成功的种子。

屠格涅夫说过：没有一种不幸可与失去时间相比。很多人都惊叹于我们的“深圳速度”，但与“东京速度”相比，那又算得了什么？更不要说比“深圳速度”还慢上数拍的内地节奏了。诚然，我们生活中的很多人都很敬业，往往是很早就来到公司。他们或许从来都没有迟到过，他们总是表现得那么“积极”。但他们又做了些什么呢？不是工作，而是闲聊：今天不堵车，真顺；呀，你今天的衣服真漂亮！等等。这样的人，又怎么有可能取得成就？因为工作对他们来说，只不过是谋生的方式而已。而提前上班，只是他们为了掩饰自己低效的无奈之举。我们完全有理由相信，如果他们能够切实地珍惜这段时光，其效率肯定不会那么平淡无奇，乃至惨不忍睹。

也许有人会说，童话大王郑渊洁不是说过吗？——早起的鸟儿有虫吃，早起的虫子被鸟吃——生活本来是不公平的，付出努力不一定能取得成就！或许，我就是那个早起的虫子。客观地说，人生在世，确实存在着一些无可回避的不公正的事实，但是我们不能就此否定勤奋的作用。有道是“态度决定一切”，早起的鸟儿有虫吃，提倡的就是一种积极进取的人生态度。即使你是一只虫子，即使你有可能被吃掉，但勤劳绝对不是一种罪过。只要你坚守着自己的追求，虽然你不能逃脱作为一只虫子的宿命，但是你终究会一步步走向成功。一万年太久，只争朝夕！请从现在开始，珍惜那些充满希望的早晨吧！

名家点金

与其在夕阳西下时幻想成功，不如在旭日初升时投身工作。每一个被珍惜的早晨，都伴随着一颗成功的种子。



2. 3%的翘楚来自 “30秒钟电梯理论”的彻悟



把复杂的问题简单化，把庞杂的问题主题化，把所有的问题结果化。

——麦肯锡公司

美国麦肯锡公司创立于1926年，是目前为止全球最大的企业战略管理咨询公司。经过近百年的发展，该公司形成了一整套的企业文化和经营理念，其中最著名的就是被无数企业家和职场翘楚奉为主臬的“麦肯锡30秒电梯理论”。

“30秒钟电梯理论”来自于麦肯锡公司的一次沉痛教训。20世纪70年代初，麦肯锡公司陷入了困境，很多客户被对手波士顿咨询公司抢走，公司负责人对此一筹莫展。不久后，该公司开始为一家重要的大客户做咨询。在咨询结束的时候，麦肯锡的项目负责人在电梯间里遇见了对方的董事长，该董事长问麦肯锡的项目负责人：“你能不能说一下现在的结果呢？”由于该项目负责人没有准备，而且即使有准备，也无法在电梯从30层到1层的30秒钟内把结果说清楚。最终，麦肯锡失去了这一重要客户。

痛定思痛。在此之后，麦肯锡要求他的每一个业务人员都必须具有在30秒钟内向客户介绍方案的能力，凡事都要直奔主题、直奔结果，把复杂的问题简单化，把庞杂的问题主题化，把所有的问题结果化。麦肯锡认为，一般情况下人们最多记得住一二三，记不住四五六，所以凡事要尽量归纳在3条以内。这就是如今在商界广泛流传的“30秒钟电梯理论”，亦称“电梯演讲”，它主要包括以下3个关键：

● 讲话能力。这是“30秒钟电梯理论”的基础。讲话谁都会,但是真正会讲话、讲的好的人并不多。一般来说,讲话者声音洪亮、抑扬顿挫,而且没有“这个、那个”之类的口头语,可以在最短时间内加强听者的接受效果。反之,如果你讲话的声音小得让人听不到、听不清,没有重点和主题,亦或是从头到尾“这个、那个”的口头语,势必会让你的讲话效果大打折扣。

● 分析能力。只有具备优秀的分析能力,才能抓住事物的重点,进而作出相应的反应。修炼自己的分析能力,应该尽量坚持每天完成一个案例分析训练,并且不断要求自己,从正面、反面、侧面对案例进行深入透彻地分析,从而练就理智、客观的头脑,以便在最短时间内作出准确无误的判断。

● 归纳能力。所谓归纳能力,是指一个人在对问题的分析的基础上,有条理的向对方说明自己对问题的思路、脉络、层次以及自己对问题的通盘考虑的能力。一般来说,一个人思路清晰、逻辑缜密、并且有理有据的话,很容易引起对方的认可和赞同。相反,如果对方听完之后仍然不知所云,那么你很可能已经浪费了这次宝贵的电梯之旅。为锻炼自己的归纳能力,要经常讲话之前,把接下来要讲的话在大脑中列一下提纲,然后按照提纲去讲。持之以恒,你的归纳能力自然会得到有效地提升。

机遇只留给有准备的头脑,掌握“30秒钟电梯理论”的核心,你就具备了随时争取到主动权的机会。其实好处还不仅仅如此:

简短的汇报流程,可以节省管理时间。简短的工作汇报,尤其是那些能够真正做到在30秒钟之内完成汇报,并在汇报的基础上加上具体分析的员工,无疑会给部门领导节约大量的听取汇报以及分析该汇报的时间,并且进一步节约部门领导与其他部门之间的汇报时间。这样一来,既可提高本部门的执行效率,又可减少中间环节的时间浪费。相反,如果部门内部的决策和讨论需要占去较多的时间,部门之间的讨论同样如此的话,那么该组织的整体效率势必会大打折扣。

熟练运用“30秒钟电梯理论”，可以有效提高一线销售部门的工作业绩。试想，我们原本要用一天的时间谈下一个客户，而现在却只用30秒的时间便可完成，那么我们在单位时间上所创造的工作效率何止高出百倍？这自然会对企业效率产生直接的积极的影响。

如果组织中的每一个成员都能够达到“30秒钟电梯理论”的要求，那么其对企业发展的贡献便会随组织规模的不断扩大而扩大。比如说，当组织中每一成员的执行效率每提高1%，在组织规模越大的情况下，执行效率也就越高。相应的，企业的发展速度也会越快。

不难看出，“30秒钟电梯理论”之所以备受业界人士推崇，关键就在于它阐释了这样一个众所周知，却又很少有人能够做到的道理：把握事物焦点，让事物简单化。对于那些习惯于把事情想得很复杂，以为只有复杂才显得自己有技术含量，才显得自己的才能有多高的人来说，这不啻当头棒喝。

很多业内人士都记得，在2007年11月15日那天，飞利浦公司曾经让全球将近13万名员工全部停工一天，进行关于“简单与我”的讨论。据估计，这一天的讨论，机会成本高达一亿美元。“简单”有什么好谈的？飞利浦为什么要这么做呢？带着这样的疑问，很多财经记者对飞利浦公司相关负责人进行了采访。

台湾飞利浦人力资源部蔡坤佑回答道：“因为‘简单化’已经成为了飞利浦全球兵团的必备能力和共通语言。”蔡坤佑解释说：“其实在过去3年时间里，我们已经在全球范围内举办了多场‘简约盛会’。在此过程中，公司高层发现，‘简单思考’绝不仅仅是设计部门和开发部门的事。随着组织的简化、目标的调整，所有飞利浦员工都需要换换脑子，用更简单、更快速的方式去和同事、客户沟通。这就需要每一个飞利浦员工在沟通时做到简单而又合理，真正达到‘电梯理论’所要求的‘即使给我30秒的上电梯的时间，我也能说服客户，拿到项目’的要求。也就是说，只有沟通内容简单而合理，才能确保赢得客户。”

接着，蔡坤佑引用麦肯锡公司资深董事麦可·瑞尼的话说：“‘在很多组织里，很多人都说着与绝症患者相类似的话：我没办法改变这个，它就是发生在我身上’。长期以来，他们养成了说‘我无能为力’的习惯，他们认为只有站在高处的领导才能改变事情，而对自己看不出问题显得理所当然，自然也就不会意识到其实凭他们自己的能力完全可以改变这些问题。我们要大家去练习‘简单思考’的目的，一来是挑战思维惯性，二来‘就是要把这些脱缰野马拉回来’。让他们意识到，个人也有能力改变一些事情。”

当然，“30 秒钟电梯理论”并不仅仅适用于企业界。如果一个人确实具备了“麦肯锡理论”所要求的非常优秀的总结和归纳能力，能够在最短时间内恰如其分地表达出自己的意见和看法，其个人和相应的组织的沟通就会畅通无阻，接下来的执行效率自然水涨船高。最重要的一点是，熟练掌握并运用“30 秒钟电梯理论”，还是一条百试不爽的让你轻轻松松脱颖而出的终极捷径。相关调查表明，近年来，随着“30 秒电梯理念”的广泛推行，相当一部分行业翘楚是通过这一途径向老板和公司高管提建议，并因此获得了提升和加薪。

我们都知道“毛遂自荐”的故事，现实生活中也是如此。很多年轻人不是没本事，而是不知道如何让老板知道自己有本事。要想成为行业精英，能力修炼固然重要，但是创造机会与老板接触，让老板知道你、了解你更加重要。我们知道，在任何组织中，越级都是最大的忌讳。因此，当你有了好建议却不能贸然敲开领导者的办公室的时候，你不妨活学活用“麦肯锡理论”创造机会，也即想办法与老板同乘一部电梯。假设你恰好在电梯里“巧遇”了老板，而且电梯里刚好只有你们俩，你就可以说，“您好，某总，我有一个建议，不知您现在有没有时间？”一般情况下，他都会给你机会。30 秒钟过后，如果他觉得你说的很有道理，他一定会说：“有时间跟您详谈。”接下来，你很快就会得到秘书的通知。

当然了，类似的方法很多，而且未必一定要在电梯里，环境不重要，关键