

# 目录

[封面](#Top_of_02_Title_Page_xhtml)

[版权](#Top_of_03_Copyright_xhtml)

[奉献精神](#Top_of_04_Dedication_xhtml)

[内容](#Top_of_05_Contents_xhtml)

[致谢](#Top_of_06_Acknowledgments_xhtml)

[简介：你可以做的和做的比你想象的要多得多](#Top_of_07_Introduction_You_Can)

[成功人士如何接近动机](#HOW_SUCCESSFUL_PEOPLE_APPROACH_M)

[幸福与成功的关系](#THE_RELATIONSHIP_BETWEEN_HAPPINE)

[第 1 章：动机不是火花](#Top_of_08_Chapter_1_Motivation)

[当你的积极性为 0% 时如何开始](#HOW_TO_START_WHEN_YOU_RE_0_PERCE)

[捷径永远不会带你去你真正想去的地方](#Shortcuts_Never_Get_You_Where_Yo)

[例行公事不是才华横溢（或无聊）的最后手段](#Routine_Is_Not_the_Last_Resort_o)

[你不需要其他人来支持你](#You_Don_t_Need_Other_People_to_S)

[其他人并非生来就有更强的意志力](#Other_People_Were_Not_Born_with)

[你绝对不需要先找到你的激情](#You_Absolutely_Don_t_Need_to_Fin)

[赢得奖牌的感觉并不好](#Winning_Medals_Doesn_t_Feel_That)

[第 2 章：你越专注，你成功的机会就越低](#Top_of_09_Chapter_2_The_Greater)

[要达到目标，不要专注于目标](#TO_REACH_A_GOAL__DON_T_FOCUS_ON)

[所以为了天哪，不要总是牢记你的目标](#So_for_Gosh_Sakes__Don_t_Always)

[绝对不要担心智能目标](#And_Definitely_Don_t_Worry_About)

[成功人士忘记目标](#Successful_People_Forget_About_t)

[忘记目标会释放反馈（和动机）的力量](#Forgetting_Your_Goal_Unleashes_t)

[我是如何得到的不仅仅是我妈妈阅读我公司的帖子](#HOW_I_GOT_MORE_THAN_JUST_MY_MOM)

[信不信由你，有一个建立良好关系的过程](#BELIEVE_IT_OR_NOT__THERE_IS_A_PR)

[1. 话不多。](#1__Don_t_talk_a_lot)

[2. 不要责备。](#2__Don_t_blame)

[3. 不要试图给人留下深刻印象。](#3__Don_t_try_to_impress)

[4. 不要打扰。](#4__Don_t_interrupt)

[5.不要控制。](#5__Don_t_control)

[6. 不要说教。](#6__Don_t_preach)

[7. 不要沉迷于过去。](#7__Don_t_dwell_on_the_past)

[忘记一个巨大目标的力量：杰里·宋飞如何成为杰里·宋飞](#THE_POWER_OF_FORGETTING_A_HUGE_G)

[第 3 章：您的目标必须始终选择您的过程](#Top_of_10_Chapter_3_Your_Goal_M)

[如何创建成功的流程](#HOW_TO_CREATE_A_SUCCESSFUL_PROCE)

[1. 设定你的目标。](#1__Set_your_goal)

[2. 抛开决策焦虑，选择一个合理的有希望的例程。](#2__Set_aside_decision_anxiety_an)

[3. 如有必要，定制您的流程，使其非常具体。](#3__If_necessary__customize_your)

[4. 重新制定你的日程安排。](#4__Rework_your_schedule)

[5. 制定你的每日计划。](#5__Map_out_your_daily_plan)

[6. 工作流程。](#6__Work_the_process)

[7. 修复您的日程安排问题。](#7__Fix_your_schedule_problems)

[8. 您的结果可能会有所不同，因此请做出相应调整。](#8__Your_results_may_vary__so_ada)

[想在 30 天内减掉 10 磅？你可以！](#WANT_TO_LOSE_TEN_POUNDS_IN_THIRT)

[1. 从禁食的一天开始。](#1__Start_with_a_fast_day)

[2.每天早上第一件事就是锻炼。](#2__Exercise_first_thing_every_mo)

[3. 每餐前十五分钟吃四个杏仁。](#3__Eat_four_almonds_fifteen_minu)

[4. 每顿饭前喝一杯水。](#4__Drink_a_glass_of_water_right)

[5.总是在你开始感到饱的那一刻停止进食。](#5__Always_stop_eating_the_moment)

[6.不要吃任何白色的东西。](#6__Don_t_eat_anything_white)

[7. 确保每一餐都是健康的。](#7__Make_sure_every_meal_is_healt)

[8. 加入点心。](#8__Toss_in_a_snack)

[9. 每天燃烧大约 500 卡路里。](#9__Burn_about_five_hundred_extra)

[10. 明智地作弊。](#10__Cheat_wisely)

[11. 写一份食物日记。](#11__Keep_a_food_journal)

[12. 检查过程中的每个步骤。](#12__Check_off_each_step_in_the_p)

[想致富吗？你可以！](#WANT_TO_GET_RICH__YOU_CAN)

[但你说你不相信国税局？](#But_You_Say_You_Don_t_Trust_the)

[“我不”是保持正轨的神奇词汇](#_I_DON_T__ARE_THE_MAGIC_WORDS_FO)

[第 4 章：连续成就者的幸福](#Top_of_11_Chapter_4_Happiness_C)

[好到什么程度才算好？](#HOW_GOOD_IS_GOOD_ENOUGH)

[做一只乌龟没关系](#It_s_Okay_to_Be_a_Tortoise)

[为什么你必须成为专业的连续成就者](#WHY_YOU_MUST_BE_A_PROFESSIONAL_S)

[为什么你还必须成为个人连续成就者](#WHY_YOU_MUST_ALSO_BE_A_PERSONAL)

[最好的目标消除遗憾的痛苦](#The_Best_Goals_Eliminate_the_Pai)

[连续成就让你无法控制、无法预测和无法定义](#SERIAL_ACHIEVEMENT_MAKES_YOU_UNC)

[这是关键问题：你快乐吗？](#HERE_S_THE_KEY_QUESTION__ARE_YOU)

[马斯洛真的有他的狗屎在一起](#MASLOW_REALLY_DID_HAVE_HIS_SHIT)

[1. 最好的目标让马斯洛（以及你）快乐。](#1__The_best_goals_make_Maslow__a)

[2. 你的目标必须在多个层面上使你受益。](#2__Your_goal_must_benefit_you_on)

[3. 你的目标必须是可衡量的。](#3__Your_goal_must_be_unquestiona)

[现在让我们选择你的目标](#NOW_LET_S_CHOOSE_YOUR_GOAL)

[第4.5章：希望和希望是最不切实际的方法](#Top_of_12_Chapter_4_5_Wishing_a)

[第五章：获得不可思议的意志力。 . .需要更少的意志力](#Top_of_13_Chapter_5_To_Gain_Inc)

[如何度过你最富有成效的一天](#HOW_TO_HAVE_YOUR_MOST_PRODUCTIVE)

[第 1 步：让每个人都知道您将无法使用。](#Step_1__Let_everyone_know_you_wo)

[第 2 步：决定您将工作多长时间。](#Step_2__Decide_how_long_you_will)

[第 3 步：完全承诺您决定工作多长时间。](#Step_3__Totally_commit_to_how_lo)

[第 4 步：在不寻常的时间启动您的 EPD。](#Step_4__Start_your_EPD_at_an_unu)

[第 5 步：延迟和分配奖励。](#Step_5__Delay_and_space_out_your)

[第 6 步：在您认为需要加油之前加油。](#Step_6__Refuel_before_you_think)

[第 7 步：进行富有成效的休息，而不是放松休息。](#Step_7__Take_productive_breaks)

[第 8 步：在违反直觉的时刻休息一下。](#Step_8__Take_your_breaks_at_a_co)

[第 9 步：在完成之前不要停下来——即使完成所需的时间比预期的要长。](#Step_9__Don_t_stop_until_you_re)

[如何度过你最富有成效的一周](#HOW_TO_HAVE_YOUR_MOST_PRODUCTIVE_1)

[第 1 步：每个星期天，规划你的一周。](#Step_1__Every_Sunday__map_out_yo)

[第二步：主动阻塞任务时间。](#Step_2__Actively_block_out_task)

[第 3 步：遵循现实的待办事项清单。](#Step_3__Follow_a_realistic_to_do)

[第 4 步：默认为 30 分钟会议。](#Step_4__Default_to_thirty_minute)

[第 5 步：停止多任务处理。](#Step_5__Stop_multitasking)

[第 6 步：执着于利用“边缘”时间。](#Step_6__Obsess_about_leveraging)

[第 7 步：跟踪您的时间。](#Step_7__Track_your_time)

[第8步：考虑午餐。](#Step_8__Be_thoughtful_about_lunc)

[第 9 步：保护您的家庭时间。](#Step_9__Protect_your_family_time)

[第 10 步：正确开始每一天。](#Step_10__Start_every_day_right)

[快速支线：如何拥有有史以来最高效的思维定势](#QUICK_SIDETRACK__HOW_TO_HAVE_THE)

[第 1 步：停止为少做事找借口。](#Step_1__Stop_making_excuses_for)

[第 2 步：停止让不赞成甚至蔑视成为你的阻碍。](#Step_2__Stop_letting_disapproval)

[第三步：停止让恐惧阻碍你。](#Step_3__Stop_letting_fear_hold_y)

[第 4 步：停止等待灵感。](#Step_4__Stop_waiting_for_inspira)

[第 5 步：停止拒绝您需要的帮助。](#Step_5__Stop_turning_down_the_he)

[第6步：停止停止。](#Step_6__Stop_stopping)

[如何走真正的额外里程，宋飞风格](#HOW_TO_GO_THE_TRUE_EXTRA_MILE__S)

[如何拥有意志力。 . .不需要意志力](#HOW_TO_HAVE_WILLPOWER_______WITH)

[第 1 步：消除尽可能多的选择。](#Step_1__Eliminate_as_many_choice)

[第 2 步：今晚做决定，这样你明天就不需要做决定了。](#Step_2__Make_decisions_tonight_s)

[第三步：先做最难的事情。](#Step_3__Do_the_hardest_things_yo)

[第 4 步：经常加油。](#Step_4__Refuel_often)

[第 5 步：创建有关您的长期目标的提醒。](#Step_5__Create_reminders_of_your)

[第 6 步：完全消除诱惑。](#Step_6__Remove_temptation_altoge)

[想要超越实用技巧？学习意志力的哲学](#WANT_TO_GO_BEYOND_PRACTICAL_TRIC)

[让你的过去影响你的未来——但不要让它定义你的未来](#Let_Your_Past_Inform_Your_Future)

[把你的生活和未来看在你的控制范围内](#See_Your_Life__and_Future__as_Wi)

[学会忽略你无法控制的事情](#Learn_to_Ignore_the_Things_You_H)

[不要只追求坚韧；以适应性为目标](#Don_t_Just_Aim_for_Tenacity__Aim)

[不要怨恨；庆祝他人的成功](#Don_t_Resent__Celebrate_the_Succ)

[抵制抱怨、批评或抱怨的诱惑](#Resist_the_Temptation_to_Complai)

[数数你的祝福](#Count_Your_Blessings)

[第 5.5 章：一个问题提供几乎所有答案](#Top_of_14_Chapter_5_5_One_Quest)

[目标越少，决心越大](#THE_FEWER_THE_GOALS__THE_GREATER)

[第 6 章：当您可以处理您的电话号码时，为什么要更聪明地工作？](#Top_of_15_Chapter_6_Why_Work_Sm)

[是的，我做了 100,000 个俯卧撑（这对你意味着什么）](#YES__I_DID_100_000_PUSH_UPS__AND)

[代表是重复的，但绝不能盲目](#REPS_ARE_REPETITIVE_BUT_MUST_NEV)

[如何做很多 REPS（虽然不是我们讨论过的那种）](#How_to_Do_a_Lot_of_REPS__Althoug)

[如果您发现自己处于 Rep Rut 中怎么办？](#What_If_You_Find_Yourself_in_a_R)

[如果理想的重复次数是“尽可能多”怎么办？](#WHAT_IF_THE_IDEAL_NUMBER_OF_REPS)

[第二个最有价值的工作号码：你拥有的号码](#THE_SECOND_MOST_REWARDING_NUMBER)

[第1步：克服公司名称的事情。](#Step_1__Get_over_the_company_nam)

[第 2 步：获取您的雇主识别号码 (EIN)。](#Step_2__Get_Your_Employer_Identi)

[第 3 步：注册您的商号。](#Step_3__Register_your_trade_name)

[第 4 步：获取您的营业执照。](#Step_4__Get_your_business_licens)

[第 5 步：填写企业个人财产税表（如有必要）。](#Step_5__Complete_a_business_pers)

[第 6 步：向您所在地区询问其他许可证。](#Step_6__Ask_your_locality_about)

[第 7 步：获取转售证书（如有必要）。](#Step_7__Get_a_certificate_of_res)

[第八步：开立商业银行账户。](#Step_8__Open_a_business_bank_acc)

[第 9 步：设置一个简单的会计电子表格。](#Step_9__Set_up_a_simple_accounti)

[工作最有价值的数字](#THE_MOST_REWARDING_NUMBER_TO_WOR)

[给予更大的自主权和独立性](#Give_Greater_Autonomy_and_Indepe)

[给出更明确的期望](#Give_Clearer_Expectations)

[给出更有意义的目标](#Give_More_Meaningful_Objectives)

[赋予更好的使命感](#Give_a_Better_Sense_of_Purpose)

[给予更多机会提供重要意见](#Give_More_Opportunities_to_Provi)

[提供更好的联系感](#Give_a_Better_Sense_of_Connectio)

[给予更大的一致性](#Give_Greater_Consistency)

[给予私人批评](#Give_Private_Criticism)

[公开表扬](#Give_Public_Praise)

[给每个人一个有意义的未来的机会](#Give_Everyone_a_Chance_for_a_Mea)

[虽然我们在它。 . .处理你的电话号码也很有趣](#WHILE_WE_RE_AT_IT_______WORKING)

[我的规则](#My_Rules)

[我的外卖](#My_Takeaways)

[第7章：你不需要教练；你需要一个专业人士](#Top_of_16_Chapter_7_You_Don_t_N)

[下沉的感觉意味着你在正确的轨道上](#THAT_SINKING_FEELING_MEANS_YOU_R)

[如何选择你的专业人士](#HOW_TO_PICK_YOUR_PRO)

[专业教练和励志教练之间的区别](#THE_DIFFERENCE_BETWEEN_PROS_AND)

[如何与您的专业人士联系](#HOW_TO_CONNECT_WITH_YOUR_PRO)

[安静地开始工作](#Start_Quietly_and_Just_Do_the_Wo)

[做最差工作的志愿者](#Volunteer_for_the_Worst_Jobs)

[只需要言语的帮助](#Ask_for_Help_That_Requires_Only)

[提供帮助的方式需要的不仅仅是言语](#Offer_to_Help_in_Ways_That_Requi)

[帮助其他人感受到他们的归属感](#Help_Other_People_Feel_They_Belo)

[你最大的限制是自我强加的——但这些限制是最容易克服的](#YOUR_BIGGEST_LIMITS_ARE_SELF_IMP)

[为了实现一个巨大的目标，去维京](#TO_ACCOMPLISH_A_HUGE_GOAL__GO_VI)

[第 8 章：少做多做](#Top_of_17_Chapter_8_Do_More_by)

[成为最大的鱼](#BE_THE_BIGGEST_FISH)

[禁毒广告是对的：说不](#THE_ANTIDRUG_COMMERCIALS_ARE_RIG)

[“这样做会对我有什么好处吗？”](#_Will_Doing_This_Benefit_Me_in_S)

[“这比我现在做的更重要吗？”](#_Is_This_More_Important_Than_Wha)

[要取得更多成就，请从少做多做开始](#TO_ACHIEVE_A_LOT_MORE__START_BY)

[消除一个“权限”](#Eliminate_One__Permission)

[杀死一个报告](#Kill_One_Report)

[杀死一个签收](#Kill_One_Sign_off)

[解雇一位客户](#Fire_One_Customer)

[修剪你的待办事项清单](#Prune_Your_To_Do_List)

[削减一项费用](#Cut_One_Expense)

[放弃一项个人承诺](#Drop_One_Personal_Commitment)

[简化您的午餐](#Streamline_Your_Lunch)

[创建反射窗口](#Create_a_Window_of_Reflection)

[消除整个类别的决策](#Eliminate_an_Entire_Category_of)

[1% 的优势](#THE_1_PERCENT_ADVANTAGE)

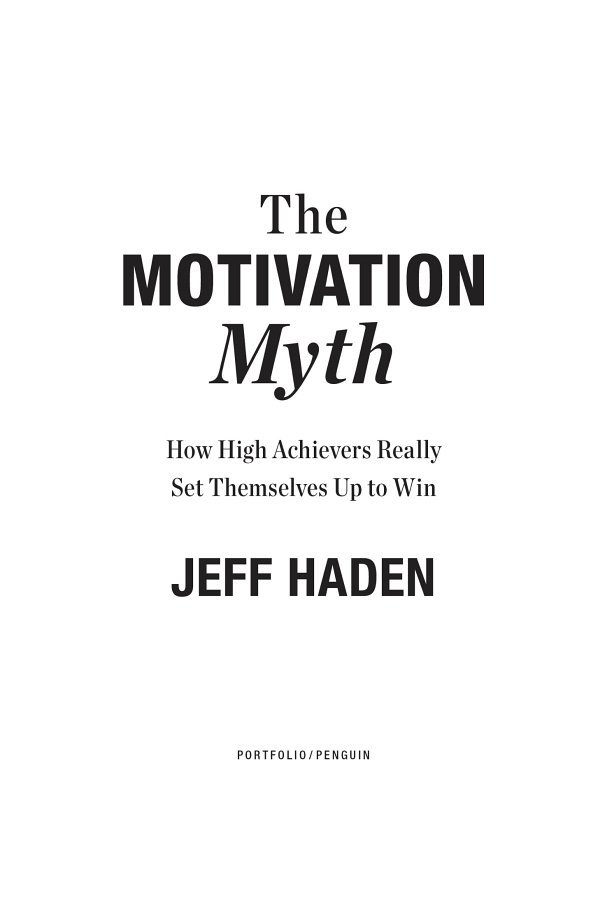
[如果你处于恋爱关系中，1% 的改善是可见的](#If_You_re_In_a_Relationship__1_P)

[如果它可以改善关系，想象一下 1% 的优势将如何在其他任何地方发挥作用](#If_It_Improves_a_Relationship__I)

[你可以把任何事情做得更好 1%](#You_Can_Do_Anything_1_Percent_Be)

[第 9 章：底线](#Top_of_18_Chapter_9_The_Bottom)

[指数](#Top_of_19_Index_xhtml)



portfolio_penguin_logo.jpg

投资组合/企鹅

Penguin Random House LLC 的印记

哈德逊街 375 号

纽约，纽约 10014

penguin-logo-for-copyright.jpg

版权所有 © 2018 杰夫·哈登

企鹅支持版权。版权激发创造力，鼓励不同的声音，促进言论自由，创造充满活力的文化。感谢您购买本书的授权版本，并遵守版权法，未经许可不得以任何形式复制、扫描或分发本书的任何部分。您正在支持作家并允许企鹅继续为每一位读者出版书籍。

大多数投资组合书籍在大量购买用于促销或企业用途时可享受折扣。大量购买时可以创建特别版，其中包括个性化的封面、摘录和公司印记。如需更多信息，请致电 (212) 572-2232 或发送电子邮件至 specialmarkets@penguinrandomhouse.com。您当地的书店还可以使用 Penguin Random House 企业对企业计划协助批量购买打折商品。如需帮助寻找参与的零售商，请发送电子邮件至 B2B@penguinrandomhouse.com。

ISBN：9780399563768（精装本）

ISBN：9780399563782（电子书）

本书的部分内容根据最初在 Inc.com 上发布的内容进行了修订。

版本\_1

致所有没有实现梦想的人——然而。

内容

[封面](#Top_of_02_Title_Page_xhtml)

[版权](#Top_of_03_Copyright_xhtml)

[奉献精神](#Top_of_04_Dedication_xhtml)

[致谢](#Top_of_06_Acknowledgments_xhtml)

[介绍](#Top_of_07_Introduction_You_Can)

[你能做的和做的比你想象的要多得多](#Top_of_07_Introduction_You_Can)

[第1章](#Top_of_08_Chapter_1_Motivation)

[动机不是火花](#Top_of_08_Chapter_1_Motivation)

[第2章](#Top_of_09_Chapter_2_The_Greater)

[你越专注，你成功的机会就越低](#Top_of_09_Chapter_2_The_Greater)

[第3章](#Top_of_10_Chapter_3_Your_Goal_M)

[您的目标必须始终选择您的流程](#Top_of_10_Chapter_3_Your_Goal_M)

[第 4 章](#Top_of_11_Chapter_4_Happiness_C)

[幸福来自连续成功者](#Top_of_11_Chapter_4_Happiness_C)

[第 4.5 章](#Top_of_12_Chapter_4_5_Wishing_a)

[希望和希望是最不切实际的方法](#Top_of_12_Chapter_4_5_Wishing_a)

[第 5 章](#Top_of_13_Chapter_5_To_Gain_Inc)

[获得难以置信的意志力。 . .需要更少的意志力](#Top_of_13_Chapter_5_To_Gain_Inc)

[第 5.5 章](#Top_of_14_Chapter_5_5_One_Quest)

[一个问题几乎可以提供所有答案](#Top_of_14_Chapter_5_5_One_Quest)

[第 6 章](#Top_of_15_Chapter_6_Why_Work_Sm)

[当您可以处理您的电话号码时，为什么要更聪明地工作？](#Top_of_15_Chapter_6_Why_Work_Sm)

[第七章](#Top_of_16_Chapter_7_You_Don_t_N)

[你不需要教练；你需要一个专业人士](#Top_of_16_Chapter_7_You_Don_t_N)

[第 8 章](#Top_of_17_Chapter_8_Do_More_by)

[少做多做多](#Top_of_17_Chapter_8_Do_More_by)

[第 9 章](#Top_of_18_Chapter_9_The_Bottom)

[底线](#Top_of_18_Chapter_9_The_Bottom)

[指数](#Top_of_19_Index_xhtml)

致谢

有句老话：“你永远不想遇到你钦佩的人，因为在现实生活中他们只会让他们失望。”在过去的几年里，我遇到了几十个非常成功的人，发现没有什么比事实更离谱的了。

饥肠辘辘的理查德布兰森为在我们的采访中送来的三明治道歉。然后他给了我一半，说他除非我加入他，否则我将无法进食。 Metallica 吉他手 Kirk Hammett 的管理代表告诉我，我们的面试时间最多为 20 分钟。柯克对我眨了眨眼，做了四十分钟的精彩表演。然后他闲逛并遇到了其他公司的员工。然后他邀请我和我的妻子去韦伯斯特音乐厅看乐队表演。 （有史以来最好的节目。）七届 NASCAR 冠军吉米约翰逊坐下来交谈，甚至尽管他比预定的出发时间晚了两个小时，因为他知道我已经等了。 （然后他让我和他的铁人三项教练 Jamey Yon 建立了联系。）

演员克莱夫·斯坦登（Clive Standen）忙于工作的每一刻，所以当他在家时，他就在家。他对成功的定义是成为一个好丈夫和好父亲。超级碗冠军教练和 NASCAR 冠军队老板乔吉布斯给了每一位成员视频工作人员的签名副本是他的“人生游戏计划”一书，因为他希望这会对人们的生活产生一点影响。与 Dwayne “The Rock” Johnson 共同创立了 Seven Bucks Productions 的 Dany Garcia 花了更多时间问我如何才能更加专注和高效，以及如何实现多个目标。她已经知道她所知道的；她想知道我所知道的。

金星威廉姆斯是。 . .好吧，金星绝对令人愉快。

马克·库班停下来和一个无薪实习生聊天，他在一个孤独的走廊尽头的椅子上呆了六个小时。 Eric Ripert 在拍摄视频后在 Le Bernardin 的厨房里闲逛，聊了聊店；后来，他为我和我的妻子提供了我们吃过的最好的一顿饭。兰斯·阿姆斯特朗（Lance Armstrong）是一个我很想和他一起喝几杯啤酒的人（而且我不喜欢啤酒）。演员罗伯特帕特里克回答了我所有的问题，然后花了半个小时来了解我。在得知我住在弗吉尼亚后，他说：“嘿，鲍比 [罗伯特] 杜瓦尔就住在那里。下次我这样起来的时候，让我们大家聚在一起。” （嘿，罗伯特：很高兴！） NASCAR 车队老板 Rick Hendrick（他还拥有一百多家汽车经销商）摇了摇头当我感谢他接受是时候说话了，说：“我现在没有什么比和你说话更重要的事情了。”我真的相信他是认真的。

Dale Earnhardt Jr. 重新安排了他拥挤的纽约市媒体日日程安排，以便我们可以一起拍摄视频采访。 Def Leppard 吉他手 Phil Collen 是一位伟大的音乐家，也是一个更好的人。如果有可能成为更多谦逊和自嘲的多白金艺术家和格莱美奖得主比 Zedd，我很想见到那个人。 Roger Penske 如此专注于小事，以至于您认为他只拥有一辆出租卡车，而不是年收入 260 亿美元的多家企业。如果我在玩“活着的或死去的三个人，你最想和哪三个人共进晚餐？”游戏，演员James Purefoy 在我的前三名中。 （嘿，詹姆斯：我会买的！）

感谢你们每一个人，以及其他不胜枚举的人，感谢你们如此慷慨地投入时间和洞察力。最重要的是，感谢您证明了许多人不幸选择不相信的事实：如果您愿意努力工作并坚持到底，那么您就足以成为真正的自己想成为。

还要感谢我的经纪人 Katie Kotchman 在我之前相信我。感谢我的编辑 Leah Trouwborst 做了我希望的事：她极大地改进了我最初的想法，更好的是，让我思考。企鹅兰登书屋令人难以置信的团队一次又一次地证明，我选择了世界上最好的出版社。

特别感谢 Eric Schurenberg， Inc.的总裁兼总编辑，我的在线家园，曾支持我风雨同舟。你可能是老板，但当我想到你的时候，第一个想到的词是“朋友”。如果没有 Eric 和Inc. 的每个人，这本书就不可能出版。

最重要的是，感谢我的孩子们，他们已经比我希望的更好，尤其是我的妻子辛西娅。也许“每个伟大的男人背后都有一个伟大的女人”这句老话有时是正确的，但在我的情况下并非如此。远远领先于这个绝对普通的男人是一个伟大的女人。对不起，你不得不拖着我走。 . .但我永远感激你这样做。

介绍

# 你能做的和做的比你想象的要多得多

W

当我在世界上最大的商业印刷商 RR Donnelley 的制造部门工作时，我拼命地——我的意思是拼命地——想成为一名工厂经理。我最接近的一次是为一家小型私营公司经营制造业务。我花了数年时间试图发表一篇——只是一篇——短篇小说。这我最接近的是。 . .好吧，我从来没有接近过。 （回想起来，当之无愧。）我的名字有几十次失败。我一次又一次地尝试并失败了。

更糟糕的是，我已经放弃了许多目标，甚至没有尝试实现它们。我想着他们，我梦想着他们，我想象着完成他们的感觉。 . .但我什至没有开始。

在这两种情况下，我都花了很多时间试图激励自己。有人告诉我，成功全在于心态，而我想要在橡胶遇到道路之前锁定最佳心理状态。无论是锻炼还是开始学习法语，我们都记得那些灵感迸发的时刻——我们还记得这种冲动是如何从未产生任何行动的。

我在抓地力一个阴险的神话。我认为动机是开始繁琐的学习过程的先决条件——激发我前进的必要火花。但动机确实是一个结果。动机是在你手动、痛苦地哄它存在之后开始燃烧的火焰，它以看到自己取得进步的满足感为食。等待动机罢工的问题在于，它几乎从来没有足够的电压来真正让你开始。

诚然，有时动力像锤子一样来袭。然而，几分钟或几小时后，你就失去了热情，部分原因是动力的闪电般爆发就像是糖浆：感觉很棒，但无法维持，当你下来时，你实际上感觉更糟。 Rah-rah 演讲和励志名言以及走火挑战（稍后会详细介绍）可能会帮助您想象自己站在山顶，胜利地举起双臂，但效果转瞬即逝。光芒消失后，您将独自站在同一座山的底部，被您需要攀登的所有步骤吓坏了。

所以你坐着，住，闷闷不乐，希望，希望，甚至可能考虑储蓄为托尼罗宾斯的下一次研讨会做准备。 . .但即使这样听起来也太难了。

## 成功的人如何接近动机

我遇到过很多成功人士。是的，他们中的许多人都很聪明。是的，其中一些很有创意。是的，他们通常很有才华。但这些特征都不是他们成功的关键。我们收到的基因卡只是一个起点；我认识的几乎所有成功人士从不利的优势开始。卑微的开始可以为成功创造完美的基础，因为从底层开始创造了几乎无穷无尽的机会来享受小成功。

使困惑？没关系。关键是要了解动机是如何起作用的。

获得动力的秘诀只有一个：成功。

具体来说，当我们观察自己时，我们得到的多巴胺取得进展。

不是巨大的，改变生活的成功。那些来得太少了，如果有的话。如果你想保持动力，如果你想保持正轨，如果你想在你希望实现的事情上不断进步，关键是享受微小的、看似微不足道的成功——但要定期。如果你想学习一门语言，当你意识到你可以数到二十时会很有趣。如果您正在尝试学习一种乐器，那么当您意识到您可以阅读简单的乐谱时会很有趣。如果您正在尝试学习编码，那么意识到您编写的那个愚蠢的小程序确实有效是很有趣的。小小的成功很有趣，也很有动力。

这就是为什么您已经拥有所需的一切。

这就是为什么动力不是你拥有的东西。动机是你从自己那里得到的东西，自动地，从对取得小小的成功感觉良好。

成功是一个过程。成功是可重复和可预测的。成功与其说是希望、祈祷和制定战略，不如说是勤奋地做（经过一点战略，当然）：做正确的事情，正确的方式，一遍又一遍。

回顾通往伟大的道路并假设每一个愿景都很容易很清楚，每一个计划都是完美的，每一步都执行得完美无缺，巨大的成功已成定局。

不是。我认识的每一个非常成功的人都从未期望过他们能取得如此多的成就。 （许多人仍然无法相信。）几乎一个人，有一天他们醒来，惊呆了，看看他们走了多远。

为什么他们对自己的成功如此惊讶？他们忙着做。他们没有专注于他们没有的东西。他们日复一日地专注于工作，以使他们到达他们希望去的地方。

当您始终如一地做正确的事情时，成功是可以预见的。成功是必然的。你只是不能想太多。不允许痴迷。

## 幸福与成功的关系

动机神话使我们不开心有两个原因。首先，它会导致犯罪。一个自认为失败的人，经常在到达终点线之前放弃，是一个长期不快乐的人。但这也导致了疏忽之罪。我们并没有专心地享受地球上最有价值的经历之一：慢慢地变得更强壮，或者更熟练，或者更聪明。

就像我爷爷买的时候一匹赛马。

我什至不是青少年，但即使我知道这是一个糟糕的决定。赛马是他和我祖母肯定买不起的奢侈品。但至少持续成本很低，因为他住在农场。这是一个理由，我敢肯定他是在我祖母身边飘来飘去的。

在接下来的一年里，他将凑齐报名费并在当地的小地方赛马，但收效甚微。轨道。一个不比被蹄子敲打的开阔地更好。另一个是播音员，他将他的扩音系统放在卡车的后部，并用一台几乎淹没了他声音的发电机为其供电。 （我还记得他说过，“你们都知道，在弗吉尼亚州，在赛马场下注是违法的......到那边那棵老橡树，我相信有人会很高兴为您服务。”我仍然记得我父亲脸上的肌肉紧绷着作为回应。）

然后有一天，不可能的事情发生了。在以某种方式说服一位更好的骑师骑他的马之后——“不知何故”肯定包括给他额外的 40 美元，一笔不小的费用——他的马放在在距离我祖父居住的地方不到十英里的县集市举行的古奇兰赛马比赛中获得第二名。

比赛结束后，他站在终点，举起小银盘让我们拍他的照片。然后我们牵着马绕着沙路回到谷仓区，栏杆外面的一些人向他表示祝贺。

我只是十二，但即使是我也能看出他走路的方式有明显的不同。在那些时刻，他站得更高，带着明显的成就感、尊严和自豪感。

直到几年后，我才意识到我祖父为什么要买这匹马。他迫切地想成为一个人。他想很重要。

这是我们所有人的共同愿望。在大多数情况下，这就是我们改变职业的原因，或者创业，或者演奏乐器，或者回到学校。这就是为什么我们竞选地方公职、在慈善机构做志愿者或积极参加教会活动的原因。

我们要重视。 . .但是当我们只专注于与他人的关系时——当我们专注于看到我们自己的反映时在他人眼中的价值——感觉在我们生活中的改变往往转瞬即逝。

当我们得到回到农场，我祖父的光彩已经褪去。当然，他仍然很高兴，但那次小小的成功带来的所有外在好处——微笑、祝贺的话语、朋友和陌生人的点头——都消失了。

在我祖父的赛车之旅结束时，无论我们取得了什么成就，无论有多少赞美或认可，他都留下了我们所有人都剩下的东西我们从其他人那里收到了。成就，无论多么惊人，都只是成就蛋糕上的一颗樱桃。

如果您的目标长期以来一直是建立一家销售额为 1000 万美元的企业，那么您在达到该目标的那一刻就会感到惊奇——但那一刻的成就只是一瞬间。如果你的目标一直是跑马拉松，那么当你越过终点的那一刻，你就会觉得很神奇线——但那一刻的成就只是一瞬间。

通往目标、目标或终点线的道路充满了无数小时的工作、决心和牺牲。 . .在此过程中的每一天，都有无数机会让您对自己所取得的成就感到满意。

在成就中可以找到满足感、满足感和幸福感。 . .但持续、持久幸福的真正源泉在于过程。我的祖父没有参与这个过程。诚然，他买了那匹马。 . .但是之后他跳到最后。他跳过了中间的所有步骤：训练马匹、调节马匹、缓慢而稳定地提高马匹的速度，不仅教它如何跑步，还教它如何比赛。

他没有给自己机会享受参与过程所带来的每日成就感。完成某件事，无论任务多小，都会让我们对自己感觉更好。这就是为什么待办事项列表如此受欢迎的原因。 （许多人写下非常简单的任务——或者他们已经完成的任务——只是为了方便他们从头开始。）

令人难以置信的成功人士设定目标，然后集中所有注意力关于实现该目标所需的过程。他们设定了一个目标，然后，令人惊讶的是，他们忘记了目标。

当然，目标还在。但他们最关心的是他们今天需要做的事情——当他们完成了这些，他们就会为今天感到高兴。他们今天感觉很好。

他们对自己感觉良好，因为他们已经完成了他们今天打算做的事情，而且成就感为他们提供了在明天到来时做他们需要做的事情所需的全部动力——因为成功，即使是微小的、渐进的成功，都是最好的激励工具。

当你细细品味小小的胜利时，你每天都会对自己感觉良好，因为你不再需要比较这里和那里的距离。你不必等待“总有一天”对自己感觉良好；如果你按照今天的计划去做，你就是赢家。

当我为长时间的自行车比赛进行训练时，我经常骑车山。我一直讨厌爬山。 . .但我喜欢完成它们，多年后我仍然喜欢知道我完成了它们。想想你做过的任何非常困难的事情，以及你后来的感受，你就会确切地知道我的意思是。

多年来，我错过了完成各种目标实现（实际上是目标失败）旅程中的所有小步骤所带来的快乐和满足感。

你不必。

但这并不容易。成功——持久、充实、有意义的成功——永远不会。

想创业？不要被在家工作的炒作所迷惑。开展成功的业务会让你想知道“空闲时间”这个词可能意味着什么。

想成为组织的高层吗？不要被工作与生活平衡的毛病所迷惑。需要巨大的努力和奉献精神。

想跑马拉松？忘记一些承诺从最少输入获得最大结果的 60 天捷径系统吧。生活不是这样运作的。

为了完成任何有价值的事情，尤其是要实现别人认为不可能的目标，你必须努力工作。没有捷径。唯一的方法是艰难的方法。

然而，有很多方法可以让这个过程变得有趣。有很多方法可以使过程令人振奋。有很多方法可以享受旅程的每一步。 . .以及走上个人讲台的最后一步。

想要更快乐？想要在您选择追求的一切方面更加成功吗？通往幸福和成功的道路是相同的。

你不需要等到你能找到更多的时间；你有你需要的所有时间。你不需要等到你能找到更多的钱；金钱永远不会推动成功。 （虽然如果你这样选择，金钱可以是成功的结果。）而且你绝对不需要更多的动力。

你不需要等待找到你的激情；如果你遵循本书的计划，你的热情——复数的意图，正如你很快就会看到的——会找到你的。

你会坚强。你不会退缩的。你不会退缩的。你会做出明智的决定。你不会专注于你没有的东西，因为你所拥有的——不管它看起来多么少——已经绰绰有余了。

你会发现这个过程，不仅结果，而且成为你曾经梦想过的东西所涉及的过程，也会让你对自己感觉很棒——每一天。

有些人是成功的。有些人很高兴。

你可以两者兼而有之。

这是如何做。

第1章

# 动机不是火花

一种

托尼罗宾斯的“释放内在力量”研讨会的关键时刻发生在参与者参加消防步行时。

（好吧，这更像是“有点热煤”走路，但“火”听起来更危险，更有男子气概和凯蒂佩里“咆哮”-y。毕竟，托尼确实对品牌有所了解。）

（实际上，托尼对品牌非常了解。）

（实际上，这是我最后一次对托尼开枪。我想。）

罗宾斯将火中漫步描述为“一种象征性的体验，证明如果你能穿过火，你就能穿过任何东西。” [\*](#__Falyn_Page___Tony_Robbins_Hot)前提听起来很棒：走过有点热的煤通过挖掘潜伏在你体内的惊人力量，给你持久的信心和动力。

实际上，它没有。

走火是一次性的活动。走火就像听励志演讲：回家时你会受到鼓舞、兴奋和兴奋。 . .但是你第二天醒来还是和前一天一样，因为你还没有真正完成任何事情。

（除了听。并支付研讨会费用。）

大多数人对动机的来源感到困惑。他们认为动力是自动产生持久渴望努力工作的火花；动机越大，你愿意付出的努力就越多。

实际上，动机是结果。动力是你对已经完成的工作的自豪感——它激发了你做更多工作的意愿。

这就是为什么关于如何感觉更有动力的提示往往不足。大多数建议可以归结为“你可以更有动力。你所要做的就是深入挖掘自己的内心，并从中找到动力。”

（并稍微烧伤你的脚。）

信心也是如此，信心与动机密切相关。想法是，“你可以更有信心。你所要做的就是决定变得更加自信。”很简单：抑制消极想法，抑制消极观点，重复一些非常酷的自我肯定陈述，并且。 . .快！我就像托尼·罗宾斯。

或不。

这两种情况的主要问题是我们思考动机的方式。

大多数“动机”的定义都包含一些短语，例如“导致某人做某事的力量或影响”。动机被视为火花、先决条件、先决条件、在我们开始之前需要一些东西。如果我们没有动力，我们就无法开始。如果我们没有动力，我们就做不到。

废话。

真正的动力来自于你开始之后。动力不是听演讲、看电影或擦鞋底的结果。动机不是被动的；动机是主动的。

## 当你的积极性为 0% 时如何开始

最好的获取方式动机是字面上或象征性地流汗。

开始通常是最难的部分。财务规划师经常建议先偿还小额债务，即使该账单上的余额可能是您所有债务中利率最低的。理性地说，这种方法是没有意义的：如果你在三张信用卡上有余额，你首先还清的那张信用卡应该成为一个利率最高的。但是，当您每月只能多花 200 美元时，想想还清 7,000 美元的余额。 . .啊。回报的时间范围太长——从字面上看——似乎不值得。 “非理性”方法通常效果更好：努力以最小的余额还清卡似乎更容易实现。一旦你开始，你可以看到不同之处。敲门800 美元的债务减 200 美元感觉就像你完成了一些事情。下个月之后，你就完成了一半！一旦你还清了那张卡，你就会有动力继续还清下一张卡。

想想你为什么有时会拖延。 （不要说你从不拖延。给我看一个不拖延的人，我会给你看一个机器人。每个人都会拖延。）

我肯定会拖延。

一个例子：我已经写了超过 700 万个已发表的文字。 （请把关于啰嗦的笑话留给自己。）然后你可能会认为我坐下来写作很容易，但有时它不是：我会打电话，处理行政任务，做一点“研究”（在我的工作中，任何阅读都是研究，对吧？），和猫一起玩。 . .我喜欢写作，但是有时写作的想法似乎令人生畏，尤其是在项目开始时，当我需要找到合适的声音和进入材料的最佳方式时。

除了猫，我可以合理地解释我的工作效率很高，但通常我只是在拖延。

另一个例子：我喜欢骑自行车。在过去的五六年里，我骑了大约 35,000 英里。我喜欢骑马，但有时我会做任何事不骑。

两者都没有道理，对吧？写作和骑马都是我喜欢做的事情，但有时我会想办法积极避免这样做。推迟我不喜欢的任务会更有意义。

我喜欢骑自行车，但有时骑自行车的想法似乎令人生畏，尤其是最初几英里，外面很冷，我的腿很僵硬我的心刚刚开始怦怦直跳。我气喘吁吁，想知道我为什么要骑那辆愚蠢的自行车。 . .但随后发生了一些神奇的事情。不知何故，一旦我出汗，我对“硬”的厌恶就会消失。

内啡肽开始起作用。我的腿热起来了。我为自己能做一些困难的事情而感到自豪，并且做得相当好。我总能感受到的那种满足感？ （你总能感受到的那种满足感当你开始做你已经推迟的事情时。 . .突然意识到它并不像你预期的那样令人生畏？）我知道那种感觉会来的。我已经训练自己预期那种自然的“高潮”。而不是想，“呃。这将很难，”我已经教自己思考，“我等不及当我从不活动到活动时我会感觉到的那种小高潮。我迫不及待地想感受那种匆忙我知道当我真正在做我计划做的事情时，我会感觉到。”

关键是要享受来自成功的感觉在一些小的方面有所改善。 . .然后冲洗并重复，一遍又一遍。

为什么？改进感觉很好。提高品种信心。提高会产生一种能力感，而能力会滋生自信。成功——在你的领域或有时在任何领域——孕育动机。改进的感觉很好。 . .所以你自然要不断进步。

你可能推迟了一项任务，终于开始了。 . .然后，一旦你开始，想，“我不知道为什么我一直推迟这个。进展非常顺利。结果并没有我想象的那么难。”

事情是这样的：从来都不是。

为什么？因为一旦你开始，一次你变得积极并开始做某事——不只是做任何事情，而是做一些你知道的事情会让你离目标更近一步——这个过程会变得更容易。动机开始了，因为你已经开始了。一个非常酷的良性循环——我们稍后会详细介绍——开始了。你感觉很好，因为你参与其中。

因为你采取了行动，你会感到有动力。动机是结果，不是前提。你不需要动力来流汗。出一身汗，你会感到有动力。

一旦开始，就很容易继续。走出家门去慢跑通常比实际跑你计划的五英里更难。坐在办公桌前开始写提案的行为通常比拼凑起来更难二十页的材料。拿起电话的行为通常比给 20 个潜在客户打电话更难。

开始很难，因为“动机”并不能让开始变得容易。开始提供完成的动力。

走火路不能提供持久的动力。流汗提供持久的动力。

演讲不能提供持久的动力。进步提供了持久的动力。

海报不能提供持久的动力。成功提供持久的动力。

如果你没有实现你的目标，缺乏动力或信心不是问题。缺乏动力或信心实际上是解决问题的手段。当你接受你的弱点时，当你接受你的缺点时，当你接受你的不完美时。 . .那是你可以激励自己去做的时候变化和改进。

隐藏你的弱点，你将永远是软弱的。接受你的弱点并努力改进它们，你最终会变得更强大——更有动力继续改进。

但是你必须做正确的事情才能做出真正的改进。在接下来的章节中，我将向您展示如何操作。

不过，在我们这样做之前，让我们揭穿其他一些困扰你的神话背部。

### 捷径永远不会带你去你真正想去的地方

您现在知道这一点，但需要重复一遍：灵感的闪电只会在电影中出现——或者在那些想要相信自己能够激励你的人的头脑中（当然，如果你为特权付费的话）。

等待突然迸发的灵感，你永远不会开始。 . .如果你确实能骑上它最初的抢糖浪潮，你永远不会坚持下去，因为抢糖永远不会持续。

寻求捷径也是如此。你不能“破解”你的成功之路。

我爱 Tim Ferriss，但不要自欺欺人：他工作非常努力。 The 4-Hour Workweek的真正前提是每小时将你的产出提高十倍。蒂姆是第一个承认努力工作没有问题的人——关键是把你的努力应用到正确的事情上。但不知何故，这个前提被扭曲成“我只需要找到导致立竿见影的成功的秘密（某事）。”

当然，没有黑客。当然，你可以更有效地学习剥香蕉（谢谢，蒂姆！），但真正的成功，有意义的成功，从来都不是一蹴而就的。你绝对应该寻找更好、更有效的实现目标的方法——我将向你展示几种——但没有捷径可走。

绝对没有适合我的。

我和我认识的任何人一样缺乏安全感。在哪里感到自信和自信的人有关，从一到一百，一百是奥普拉，我是一。

所以几年前，当我被邀请向大约 1000 人的听众演讲时，我的第一个想法是“是的！”我的第二个想法是“哦，不！”我从未与超过 150 人的听众交谈过。另外，我被要求就一个不熟悉的话题发表演讲。

即便如此，机会也太好了，不容错过。所以我环顾四周，发现了一些关于如何吸引大量观众的文章；似乎我需要做的就是使用一些大的非语言手势，并在某些时候大声说话对别人轻声细语，然后轰隆隆：我会杀了。

没有。我轰炸了。

当然，每个人都告诉我我做得很好。 （对于演讲者来说，被告知你“很好”就像一个青少年被告知他的性格很好。）当然，我想相信他们。我拼命地想忽略我的无能、失望和失败的感觉。

然后我意识到，如果我不这样做，我永远不会变得更好 (1)接受我失败的事实，（2）努力提高。所以我又回到了绘图板上。我为当地公民团体的邀请进行了争论。我与当地大学的学生交谈。我强迫自己在驾驶室以外的话题上发表演讲，这样我就可以学习制作一个很棒的钩子和一个很棒的故事的机制。

有时我做得很好，有时我做得很差，但随着时间的推移，我得到了能力和技能。

在一大群人面前走出来之前，我还紧张吗？哦，该死的。我是一团不安全感。但我可以克服这些感觉，不是因为我进行了很多快乐的胡说八道的自言自语和走火入魔的虚张声势，而是因为我知道我曾经去过那里，做到了，并且可以再做一次。我有信心，因为我口袋里有成功。我有信心，因为我已经完成了工作。

信心来自准备。犹豫、焦虑、恐惧。 . .这些感觉并非来自你内心深处、黑暗、非理性的地方。你感到的焦虑——你感到缺乏自信——来自于没有准备好。一旦你意识到你可以为自己做好准备，你可以发展技术来做任何你想要做好的事情，无论你希望达到什么目标归根结底是一门手艺，你可以学习做得越来越好，任何你目前缺乏的技能都可以学习，当你准备得更充分时，你自然会变得更加自信。

以杰米·利特尔（Jamie Little）为例，她是 Fox Sports 的现场记者，也是第一位完成多项赛车运动广播里程碑的女性。

“当我妈妈和我搬到拉斯维加斯时，”她说，“我遇到了凯莉Hart [越野摩托车赛车手，自由式越野摩托车选手，嫁给了 Pink]。他对我影响很大。我认为他是有史以来最酷的人。我已经有了摩托车的东西，而且我通过他了解了 Supercross。我会带着越野车杂志和我一起上课。 . . .我爱它。那是我的快乐世界。

“我在一场比赛中去找一个为 ESPN 工作的人说，‘我该如何开始？他让我在没有报酬的情况下闲逛了两年，这样我就可以知道我的工作了。我学会了写作；我学会了采访运动员。 . . .这是一个很棒的训练场。我没有得到报酬，但没关系。”

但这并不意味着她的道路一帆风顺。当 Jamie 开始为 ESPN 报道 NASCAR 比赛时，挑战只会增加。

“我认为没有什么比我更难的了比在那个级别上覆盖 NASCAR，”她说。 “我回首往事，想知道我的勇气是从哪里来的。我正要进入这个车库；在我之前没有很多人这样做过，尤其是女性。 . . .我必须自己解决问题，这是最好的方法，也是最具挑战性的方法。

“我的信心来自过度准备。我还是准备过度。一世为每位车手整理一页笔记，与赛道上的车手和乘务长交谈。 . .然后我用所有这些来帮助我将脂肪减少到最相关的事实和最佳角度，以便在广播期间与观众分享。我在其他形式的比赛中使用相同的方法。感觉准备充分让我感到自信和自然。”

驱动器需要在哪里帮你准备从哪里来？成功——小的、频繁的、重复的成功。

这确实是一个良性循环。

信心是一种感觉，但最终的信心是知道你不仅愿意做这项工作，而且你确实会做这项工作的结果。你不会试图破解你的成功之路。

当你需要执行一个简单的任务时，黑客是很棒的。黑客攻击毫无价值当你需要掌握一项复杂的技能或完成一个巨大的目标时。此外，黑客技术并不能像获得技能和专业知识那样提供动力。黑客并不能帮助你对自己实现其他大目标的能力获得信心——而在一项追求中真正取得成功可以在生活的其他领域产生更大的信心和动力。

再带我一次：第一个主要的Gran Fondo我骑的自行车（Gran Fondo 是一项大众参与的自行车赛事）长 100 英里，爬过四座山超过 11000 英尺。其中两次攀登是在泥土和碎石路上。它很长。这是无止境的。这在身体和情感上都比我做过的任何事情都要难。但我完成了。

几周后，我感到更加自信。我不太担心人们对我的看法。我做了一件大事，至少对我来说是这样，对那成就的记忆让我久久不能忘怀。

当然，乘坐 Gran Fondo 与走火路相反。虽然这似乎是一次性事件，但那一天也是数月辛勤工作的结晶。我没有闭上眼睛并在半热煤上冲刺。我的眼睛是每天都敞开心扉，为遵循正确的例行程序所付出的努力、牺牲和决心敞开心扉，让我实现自己的目标。

这就是为什么在你生活的一个方面获得的动力和信心会溢出到你生活的其他方面。当你以某种方式自我感觉良好时——当你在生活的某一方面取得一定程度的成功时——你往往会觉得更好地了解你生活的其他部分。毕竟，如果你能做好一件事，你就能做好很多事情。您意识到您所要做的就是找到正确的流程，按照流程进行工作，并享受成功的感觉以及从不断改进中获得的动力（因为如果您遵循正确的流程，您将不断改进）。

另外，许多捷径束缚你用额外的风险来换取生产力。

例如，在音乐行业，艺术家们最终会后悔他们的第一份合同条款几乎是必然的。艺术家们很高兴能签约——并获得预付款——他们几乎会签任何东西。 （汤姆佩蒂对他的第一份合同非常不满，他起诉了他的标签并冒着失去职业生涯的风险，而不是继续在它的条款。）

乔·萨特里亚尼（Joe Satriani）采取了不同的做法。 Joe 已售出数百万张广受好评的个人专辑，与 Mick Jagger、Deep Purple 和 Chickenfoot 一起巡回演出，创造了标志性的吉他和设备系列，创立了自己的长期音乐会系列 G3。 . .而且，哦，是的，他被提名十四次格莱美奖。

乔告诉我为什么他决定对每个部分都拥有个人所有权发布过程。 1980 年代初期，他加入了一个名为 Squares 的乐队。

“我们的排练空间与 Nolo Press 位于同一栋大楼内，这家公司为各种法律情况制作带有可撕页的操作手册。他们的垃圾箱就在门外，我们会在那里闲逛，在练习之间抽烟喝酒，而且总是堆满损坏的书籍。所以我们在那里想知道我们将如何在音乐界取得成功并开始心不在焉地翻阅书籍。其中一位展示了如何开展各种业务。

“我把它带回家并着迷。我认为乐队即将到来的假期对我来说是一个“做书”的机会。我得到了这本书的真实副本，并决定我需要自己开始出版公司和我自己的唱片公司然后做唱片。我只是按照书中的建议，填写表格，去奥克兰法院支付了我的 12 美元，突然间我成了唱片公司的老板。”

乔最终录制了一张不寻常的、前卫的唱片，没有贝斯、鼓或键盘。他意识到他“不必出去追逐实体店权力。”这是在一个音乐行业没有像现在这样平等获得机会的时代。 “那个挑战是什么给了我追求未来的能量，我在那本小错版书《如何开始自己的事业》中瞥见， ”乔说。

“有一天我在乐队排练中，我们的贝斯手说，‘嘿，我想他们回顾了你的吉他唱片球员杂志。'”

带着新的自信，乔慢慢地为自己赢得了名声。更好的是，他说，“我是一个不能被利用的音乐家。这就是为什么我最终拥有了自己所有的出版物，并达成了一项对新的独唱艺术家非常有利的交易。”

如果乔找到了一个被唱片公司签约的方法，他可能会缓解一些短期的财务压力，但他几乎肯定会放弃他的出版权、他对艺术的控制以及他获得长期财务成功的机会。

即使走捷径可能会带来短期的成功，但你常常会后悔曾经走过它。

### 例行公事不是才华横溢（或无聊）的最后手段

过程得到一个坏名声。努力工作，持续努力，长时间工作。 . .这就是没有天赋的愚蠢的人所做的，对吧？

嗯，没有。

以迈克尔·奥维茨为例，他将 Creative Artists Agency (CAA) 打造成为最大、最强大的组织在好莱坞。他从当时镇上最大的机构威廉莫里斯的收发室开始。以下是他在出色的著作《 Powerhouse》中告诉詹姆斯·安德鲁·米勒的话： 好莱坞创意的不为人知的故事艺人经纪公司。

当我去威廉莫里斯时，我决定我必须做一些具有破坏性的事情。我和大约二十个人在收发室。他们九点进来，所以我七点进来。他们六点走，我晚上十点走。有几天我提前离开了，因为那时我也在晚上上学去读我的商业硕士。我努力工作——阅读一切都可以阅读。我是一个拾荒者。那些家伙正等着吃东西；我去找东西了。我认为收发室是一门教育课程，而且很快就会影响到每个人。我自愿参加每项工作，并且非常积极进取。

培训三个月后，我开始注意到公司总裁经常回来晚饭后到办公室，其他人都离开了，所以我确保在那里，成为唯一一个坐在一楼办公桌前的人。我猜他会的，他问我能不能帮他一个忙。我帮他做的太好了，他让我再为他工作。我每天晚上都这样做，直到他最终让我成为他的助手。

奥维茨非常聪明。奥维茨几乎继续彻底改变人才代理业务的运作方式——以及好莱坞的运作方式。

然而，奥维茨认为，取得成功的最佳方式是制定一套惯例，然后坚持下去。他做了别人不会做的事。他不只是依靠他的智慧和才能取得成功。他没有等到老板“发现”他的才能。他没有等到升职——而且随之而来的加薪——更努力地工作，更多地牺牲。奥维茨依靠他的过程。

### 你不需要其他人来支持你

假设您有一个想要完成的宏伟目标：一个巨大的、大胆的、极具挑战性的、最终值得的目标。你想着那个目标，梦想着那个目标，痴迷于那个目标。 . .并与您的朋友和家人谈论它。

最后一部分有时可能是一个大错误。

诚然，从表面上看，寻求支持是有道理的。大多数人认为他们应该谈论自己的梦想和目标才能获得鼓励。即使积极的强化不起作用，那么消极的强化和额外的动力呢？你无疑会从想要在公众面前跟进意向说明？当时代变得艰难时，这肯定会让你继续前进，就像时代不可避免的那样？

没有。

科学同意我的看法。研究（看？我有时实际上是在进行研究，而不仅仅是拖延）表明，谈论他们的意图的人不太可能遵循这些意图。或者，如果您更喜欢研究人员的说法，“身份相关的行为与那些被忽视的意图相比，其他人注意到的意图转化为行动的力度要小得多。” [\*](#__Peter_M__Gollwitzer_et_al____W) （我知道：你不喜欢研究人员说话。）

这是一个例子。假设您想徒步穿越阿巴拉契亚小径，这是从乔治亚州到缅因州的 5 到 7 个月艰苦跋涉。你正在和朋友共进晚餐并告诉他们你决定走完整个 2,200英里。

“哦，哇！”一个惊呼。 “这听起来很神奇。不过会不会超级难？”

“确实，它会的，”你的声音中多了一些低音。你分享你所知道的关于帐篷地点、避难所、不经常淋浴的知识，以及你一定会得到的酷小径名称。 （小径名称是徒步旅行者的昵称——或者自命不凡的人试图给自己取的昵称——部分出于传统和部分原因是“睡猫”比“玛莎”更容易让陌生人记住。）

你喜欢谈论小径。沉浸在钦佩你愿意接受如此巨大挑战的人们的光芒中，感觉真棒。即使你坐在餐厅里，感觉就像你已经在路上了。

这也意味着你不太可能有朝一日真正走上正轨，因为“当其他人注意到个人与身份相关的行为意图时，这会给个人带来过早的感觉，即拥有渴望的身份。” [\*](#__Gollwitzer_et_al____When_Inten)

或者用非研究人员的话来说：你已经被人们认为你是徒步旅行者的人激怒了。 . .所以现在你没有动力去真正成为一名徒步旅行者。

听起来违反直觉，对吧？不是我们应该分享我们的意图，以便其他人可以帮助支持和激励我们？

该研究的作者之一、纽约大学心理学家彼得·戈尔维策（Peter Gollwitzer）表示，情况并非如此。

Gollwitzer 认为问题在于我们的认同感。我们每个人都想成为某些东西，我们自然而然地宣布那些意图，即使我们还没有成为那些东西。看看推特不信的话bios成千上万的人充满动力、创新、创造力、热情和独特——更不用说大师、忍者、策展人和鉴赏家了。

描述我打算如何跑马拉松以及我如何购买跑鞋和跑步机（因为外面真的很热，而且整个出汗的东西都很恶心）并加入了健身房和肯定在网上找到了这个很酷的培训计划让我感觉很好。 . .但这也让我觉得我已经到了终点线的一半，即使我没有慢跑一步。

宣布我们想成为什么样的人以及我们将如何到达那里会让我们觉得我们在成为我们想成为的人的道路上走得更远——即使我们实际上除了谈话什么也没做。 [\*](#__The_way_to_avoid_this_phenomen)

你以前做过吗？我有。

其他人无法激励我们，不是真的，而且绝对不会长久。那是因为我们无法激励自己，不是真的，而且显然不会持续很长时间——否则我们会实现我们设定的每一个目标。

问题也不在于缺乏意志力，尽管传统智慧会让我们认为更大的意志力是成就者与梦想家的区别。

### 其他人并非生来就有更强的意志力

当你听到一个朋友刚减掉 20 磅时，你会感叹。 “这太棒了，”你想。 “我希望我有这样的意志力。但我没有。”

或者，当你听说你的嫂子刚刚获得 MBA 学位，同时全职工作并抚养两个孩子时，你会摇头。 “这太棒了，”你想。 “我希望我有这样的动力和决心。但我没有。”

或者你听说过我的妻子，她获得了 MBA 和护士麻醉硕士学位，并在养家糊口的同时成为了一名护士麻醉医生。 （我的妻子踢屁股。）“这太棒了，”你想。 “我希望我有这样的动力和决心。但我没有。”

你说得对。

你错了。

非凡的意志力并不是你与生俱来的品质，比如双关节拇指。

当然，有些人可能比你更自律。但他们不太可能天生就有某种特殊的东西——相反，他们已经找到了不需要意志力和决心的方法来做出决定。

他们似乎拥有非凡的意志力，但并不是因为他们实际上拥有更多。相反，他们已经学会了如何最好地利用他们所拥有的。结果，他们拥有安吉拉·达克沃斯（Angela Duckworth）叫砂砾。 （她的书《毅力：激情和毅力的力量》非常出色。）达克沃斯说，真正推动成功的不是“天才”，而是激情和长期毅力的结合。

我对“毅力”的定义是：努力工作并灵活应对失败和逆境的能力；使个人能够努力工作并坚持长期激情的内在品质和目标。

这个定义几乎完美地描述了每个成功人士所拥有的品质，因为坚韧不拔的精神为长期成功奠定了基础。成功人士擅长延迟满足。成功的人非常善于抵抗诱惑。成功的人很擅长克服恐惧来做他们需要做的事情。 （当然，这并不意味着他们不害怕；这意味着他们很勇敢。有很大的不同。）成功的人不只是优先考虑；他们始终坚持做他们认为最重要的事情。

所有这些品质都需要看似不可思议的意志力——但话说回来，它们不需要。

听起来不可能？它不是。稍后我将向您展示如何避免锻炼几乎任何意志力。

### 你绝对不需要先找到你的激情

我知道你在想什么。

“精彩的。您已经与大型团体交谈过。你骑过Gran Fondo。没关系 。 . .但是如果我的目标是一个巨大的目标呢？那么，大男孩呢？”

好问题。

假装你是柯克·哈米特。 （是的，我对吉他手很着迷。起诉我。）你为 Metallica 演奏主音吉他，这支乐队的销量更高超过 1.1 亿张专辑。并且已经赢了八次格莱美奖。尽管乐队已经成立了 30 年，但它仍然非常受欢迎：2016 年，Metallica 在明尼阿波利斯的美国银行体育场举办了第一场摇滚音乐会，十分钟内就售罄了所有 66,000 多个座位。 Metallica 可以说是有史以来最成功的硬摇滚乐队。

所以如果你是柯克，你会说什么我问你是怎么开始的？

“我并没有被很多可能激励人们的东西所激励，比如名誉或财富等等，”他说。 “我的动力来自想要把吉他弹好。”

柯克不想成为摇滚明星。他想弹吉他。奇怪的是，目标实际上是过程。

“所以有一天，”他说，“我把吉他从柜子里拿出来它在那儿坐了一会儿，说：“我要学着玩你。”我像每个人一样挣扎，但后来我学会了玩一些东西，我从中获得了很大的乐趣。

“这让我想继续学习。随着时间的推移，所有这些小小的成功都建立起来了，不久之后我想做的就是弹吉他并尽可能地学习如何弹奏它，我知道如果我继续工作，我会变得更好。”

哦，是的：Kirk 在滚石杂志的“100 位最伟大的吉他手”名单中排名第 11 位。

柯克这样总结道：“真正需要的是继续做下去的愿望。找到激情来自于坚持，当您努力工作以不断进步时，这很容易。不久之后，你意识到你已经得到对激情充满热情。”

柯克关于激情的观点很重要。当你为自己缺乏成功合理化时，假设成功人士具有一些你不具备的无形品质——想法、才能、动力、技能、创造力等——很容易，而且极具诱惑力。

事实上，这很少是真的。人才通常只会在事后才显露出来。

永远不会保证成功。只有在实现之后才显得不可避免。

当然，其他人可能拥有你不具备的技能——至少现在还没有——但你拥有其他人不具备的技能。你不需要礼物。你只需要你自己和愿意付出大量的努力、努力和毅力，因为这就是人才的来源。

### 赢得奖牌的感觉并不好

我曾经问过兰斯·阿姆斯特朗（Lance Armstrong）对成为职业自行车手的怀念。

“作为一名职业自行车手，我真正喜欢的一件事就是过程，”他说。 “不是荣誉，不是金钱，不是领奖台。 . .我想念你可以站在最重要的一步的过程。

“我想念那些独自度过的时光，痛苦和努力达到我可以获胜的地步。我爱过过程。我喜欢所有的思考，所有的合作，所有的计划和努力，以及与伟大的人一起工作。我觉得我得到报酬是为了参加比赛，履行赞助商的义务。 . . .这就是他们付钱给我的。我会免费训练的。

“我真的没有错过结果。我想念工作。”

当你投入时间和努力，当你做出改进，当你获得一定的技能水平，你成为你想要达到的目标。

“成为”感觉很棒，因为你已经赢得了它。

假设你是一个部门的经理；起初你会考虑管理，但随着时间的推移，你会认为自己是一名经理。领导不再只是你做的事情；领导就是你。或者说你是柯克·哈米特。起初你会弹吉他，但随着时间的推移，你会想到作为音乐家的自己。

任何追求都是如此；随着时间的推移，你“成为”你所做的事情。如果你刚开始慢跑，你永远不会称自己为跑步者，但随着时间的推移——随着进步——你开始感觉自己好像属于跑步社区。 . .这就像您允许自己不将自己视为跑步者，而是将自己视为跑步者。

你不只是创业;你是一个企业家。你不只是写；你是作家。

你不只是为成功而奋斗；你成功了。

奇怪的是，即使“成为”是难以置信的激励，当你将自己转变为领导者、企业家、跑步者、音乐家或任何你希望成为的人时，你不再需要激励。

你不必找到动力或意志力；你做你需要做的，因为这就是你。

希望你能看到这是怎么回事。每一个小小的成功都是鼓舞人心的。每一个小小的成功都会给你信心。小成功的积累使这个过程，嗯，也许并不有趣，但绝对是有益的——这就是你继续前进所需要的一切。

不知何故，没有注意到它何时发生，你停止思考关于遵循您的常规三个月或六个月或一年。你只是想着那一天和那一天你会做什么。不知何故，没有注意到它何时发生，你接受了常规而不是目标。每天你都会对自己感觉良好，这种成就感和成就感会激励你第二天再做一遍。

简而言之，这个过程看起来像这：

成功→动力→更多成功→更多动力→更多成功=成为

知道你已经完成了你打算做的事情，无论它多么小——或多么愚蠢——都可以利用你内心已经拥有的动力仓库。

获得的成功是最好的激励工具。那种感觉，那种知识，非常有活力，因为它不是基于希望和希望和梦想，但在一个现实——一个你创造的现实。

所以忘记走火吧。忘记自言自语。忘记寻找或支付正确的动机。托尼在一方面是对的：你需要的所有动力都已经在你的内心。但是你不会通过抓住一个瞬间的灵感来利用它。你不会因为经历了“啊哈！”而保持动力。片刻。

你会当您找到您信任的流程并承诺在短短一周内完成该流程时，请保持积极性。忘记你需要走多远才能达到目标；只需承诺遵循该过程一周即可。

到那一周结束时，你会有一个小小的进步：你可以跑得更远，或者举起更多的重量，或者更自信地说话，或者完成一项任务更有效。无论您设定什么目标，您都离实现该目标更近了几步。

永远不要忘记，我们都缺乏信心。我们都缺乏动力。我们都有不安全感、怀疑、恐惧。我们所有人。我们都说我们想要实现目标，但我们并不是真的想要实现它们，除非我们愿意采取必要的步骤来实现我们所说的我们想要的。

想要糟糕的事情还不够。无论你多么想实现某件事，比“为什么”的力量更重要——更重要的是——“如何”的力量。

我们将谈论很多关于“如何”的问题。现在，只要知道，当你遵循正确的例行程序并获得一小部分——甚至是非常小的——技能，你的动力就会增长，你的信心会增长，你的快乐也会增长，而这些品质会让你很容易继续遵循正确的程序，不断改进，不断获得技能、信心和动力。 . .因为你会赢得这些感觉。

并且随着时间的推移，你将成为你打算成为的任何人。

所以，是的，虽然我爱托尼。 . .他妈的火走。

第2章

# 你越专注，你成功的机会就越低

大号

比如说，最初的火花——或者有点热的煤——确实让你开始了。你为什么不继续走？为什么活动、开始、流汗的力量没有激发你继续前进的动力？

您的流程可能有问题；遵循不会产生短期结果的过程，更不用说长期结果了，令人难以置信的沮丧。我们将在接下来的章节中讨论这个问题。

但你也可能陷入专注神话的牺牲品，该神话说成为高成就者的唯一方法是定期提醒、强迫和折磨自己付出努力。

让我们退后一步。你今天准时上班吗？你让孩子们参加他们的活动吗准时？你有没有在餐桌上吃晚饭、割草、洗衣服和所有其他你需要做的事情？

你当然做到了。

为什么？你真的别无选择。

选择是实现我们目标的巨大障碍。它们耗尽了我们选择长期满足而不是短期满足的意志力。正如 Travis Bradberry 博士，《情商》的作者2.0，写道：“尽管我们并不总是意识到这一点，但随着时间的推移，我们越来越难以实现自我控制和专注于我们的工作。随着自控力的减弱，我们会感到疲倦，发现任务变得更加困难，我们的情绪也会变得糟糕。” [\*](#__Dr__Travis_Bradberry___11_Twea)

选择太多也是一个问题。在一项经典研究中，心理学家希娜·艾扬格和马克·莱珀用 24 个高档食品市场上的各种美味果酱。那些对价差进行抽样的人会收到一张任何果酱一美元的优惠券。另一天，购物者看到了一张类似的桌子，只是展示了六种果酱。大显示器比小显示器更吸引人。 . .但是到了购买的时候，看过大屏的人的可能性是原来的十分之一像看过小显示器的人一样去买。 [\*](#__Barry_Schwartz___More_Isn_t_Al)

选择是个问题，因为选择迫使你决定你想做什么。

当你把“我想”变成“我必须”时会发生什么？你让它准时工作。准时是不可谈判的。准时上班不是目标；这是一项任务。做晚饭也是如此；你没有选择。照顾你的孩子也是如此；这是不可谈判的。

另一方面，去健身房是一个目标。我们可能想解决。 . .但我们不必努力。你不能去健身房，因为你可以谈判，即使只有自己，也可以做出其他选择。

这就是为什么常规的力量（我们稍后会详细讨论）如此重要的原因。当您创建例程时，接受该例程并查看该例程的结果，你停止与自己谈判。您以最好的方式将您的日常工作视为一项任务：您的日常工作不是您选择做的事情；这就是你所做的。你停止做出不支持你的目标的选择。

最重要的是，您不必回头再想知道为什么您没有按照计划执行——以及为什么您仍然被困在原来的地方。

## 到达成目标，不要专注于目标

让我们再次以我为例。 （我是经验教训和警示故事的典型代表。）

我喜欢设定远大的目标。不幸的是，我的远大目标并不总是爱我。

在我二十多岁的时候，我认为跑马拉松会很酷。我没有成为跑步者的强烈愿望。我只是想象一下我会收到的所有钦佩的目光我用我的纽约马拉松故事取悦人们。

“训练”的第一天，我慢跑了大约两英里。第二天，我慢跑了两英里。第三天真的很热，当我有态度地避开一只吉娃娃时，我扭伤了脚踝，终于一瘸一拐地回家后，我扑通一声倒在自家门前的台阶上，心想：“废话。我几乎跑不了两英里。我将如何运行二十六英里？这不可能。”

我放弃了。

当然，你可以说我退出是因为我的目标没有足够的个人意义，在某些方面你是对的。当你不够关心时（或者更糟糕的是，当你最关心的是别人会怎么想的时候），真的很难克服挑战和挫折。

但关怀虽然很重要，但很少是足够的。数以百万计的人真诚地关心他们的职业、健康、家庭、环境、政治或社会事业，但他们仍然在实现有意义的目标之前很久就放弃了。

相反，设定远大目标的主要问题不在于关心，而在于两个简单的词：“这里”和“那里”。

这里开始的距离，到那里，你有朝一日想去的地方，太棒了，尤其是在开始的时候。

例如：

* 如果你的目标是减掉 40 磅，而这周你只减掉了 1 磅，那有多失败？从这里到那里的距离太远了。
* 如果你的目标是为退休存100万美元，而这个月你只存了100美元，那是多么的失败就是它？从这里到那里的距离太远了。
* 如果你的目标是回到学校转行，而你只成功完成了一门课程以获得学位，那有多失败？从这里到那里的距离太远了。

你的梦想和你现在的严峻现实之间的距离令人难以置信的沮丧——难怪你放弃了那个目标。

很遗憾，这是一个我已经重复了好几次的循环。

### 所以为了天哪，不要总是牢记你的目标

考虑目标就像考虑中彩票：你可以梦想成真，想象自己过着完全不同的生活。

梦想真的很重要。他们使我们成为人。我们敢于设定几乎不可能的目标。

然而，所有这些想象都毫无价值帮助我们实现这些目标的过程。一个梦想，一旦诞生，很快就死去，没有一个过程来支持它。

然后梦想变成了遗憾——我们所有人都已经拥有太多这样的遗憾了。

关键是要设定一个目标，把它作为一个目标，帮助你制定一个实现它的计划。 . .然后尽最大努力忘记那个目标。正如我从该主题的主要思想家 James Clear 那里了解到的，目标的最佳用途是告知您将遵循的过程来实现它。

目标和过程有什么区别？

* 如果你是一名经理，你的目标是培养你的员工。您的过程是您如何确定需要改进的领域、制定实施计划、跟进培训、指导和反馈的方式。你的过程就是你为实现目标所做的事情。
* 如果你是一名教师，你的目标是帮助你的学生发挥他们的潜力。你的过程就是你如何制作你的讲座、制作幻灯片和辅助材料、找到激励个别学生的方法。你的过程就是你为实现目标所做的事情。
* 如果您是父母，您的目标是养育健康、快乐的孩子。你的过程就是你如何建立孩子的自信心和自尊，培育他们的梦想，灌输重要的价值观。你的过程就是你为实现目标所做的事情。

以阿诺德施瓦辛格为例。在成为电影明星和后来的加利福尼亚州州长之前，阿诺德是六次奥林匹亚先生（健美运动的最高成就）。

十几岁时，他决定要赢得奥林匹亚先生比赛，但每天他只关心代表。在他看来，每重复一次练习，他就离成为奥林匹亚先生更近了一步。在健身房，他并没有专注于赢得比赛。他只关心做代表、做工作、做必要的事情来让他实现自己的目标。

当然，他想成为奥林匹亚先生。他设定了那个目标。 . .然后他忘记了那个目标，专注于代表，代表等等代表。 [\*](#___Arnold_Schwarzenegger_s_BlueP)

每个人都有目标。真正实现目标的人会创造惯例。他们建立系统。他们始终如一地采取措施，及时确保他们达到最终目标。

他们不希望。他们不希望。

他们只是按照他们的计划行事，始终如一且没有失败。

他们忘记了目标，只关注过程。 （我们会聊很多——我会意义重大——关于稍后的流程。）

### 绝对不要担心智能目标

本章的重点是揭穿这样一种观点，即保持对最终目标的高度关注既是激励因素，也是最终成功的必要条件。

但是还有另一个设定目标的前提也会阻碍你，尤其是当你试图实现一个主要目标时。传统智慧——和一大堆书籍和文章——说我们应该建立“SMART”目标：每个目标都应该是具体的、有意义的、可实现的、现实的和有时限的。

我对“具体”很满意。每个目标都应该是具体的。如果你不知道你要去哪里，你怎么知道你已经到了？您将如何遵循正确的流程实现目标？

“有意义”是个问题。没有目标可以变得有意义。目标要么有意义，要么没有意义。你越是努力寻找、设计或制造某种意义感，你实现目标的可能性就越小。

在特定目标中“找到”意义是不可能的。虽然有时确实会发生——如果你真的很幸运的话——一个有意义的目标会找到你，但大多数时候目标的意义是让自己沉浸在日常生活中的结果和一组任务。正如您从反复的小成功中获得动力一样，您也会从这些成功中找到意义。

“时限”也是一个问题。设定完成日期很重要，但这绝不会帮助您集中注意力。大多数目标往往会使本已复杂的生活变得更加复杂。想想你上次写一份商业或个人目标清单是什么时候。当你完成时，你有没有想过，“哇，这太棒了，因为我有一个明确的方向和目的”，或者你有没有想过，“哦，废话，我怎么才能完成这一切”？

我猜你会想到后者——如果不是马上，肯定在一两天后。

“可达到”也是一个问题。一个可实现的目标没有什么鼓舞人心的。可实现的目标是目标，而不是目标。 “我会给二十个潜在客户打个电话今天”是一个目标；只要拿起电话二十次，你就达到了目标。如果它可以帮助您实现销售配额，这可能是一个重要的目标，但它远非鼓舞人心。

可以这样想：你的老板让你在中午之前完成一份报告。这是具体的、有意义的（嗯，有点）、可实现的和有时间限制的；你的老板已经提供了“伟大”的大部分“重要”方面目标。”但是你的老板要求你做的任何事情都是一项任务，而不是一个目标。

只有你可以设定一个目标。

然后，只有你可以忘记那个目标。

### 成功人士忘记目标

如果您曾经对一项庞大的体力任务感到不知所措并将其分解为小部分，那么您就知道它有效。也许你在远足时意识到在你到达山顶之前你还有三英里的路程，你决定只专注于在小径上的下一个转弯，然后是下一个，然后是下一个。从本质上讲，您忘记了目标并将其分解为更小的步骤。

或者你正在粉刷你的房子，意识到你还有七个房间要走，你决定只专注于粉刷这面墙，然后是下一面墙。 . .

或者，也许您必须创建一个 70 页的销售建议并决定只专注于一次完成一个部分，然后继续下一个部分。在每种情况下，从这里到那里的距离似乎都如此之大，以至于您决定忘记最终目标，而只专注于过程。

有效。

它会再次起作用。

你该怎么办？这很容易：

远大的梦想。

设定一个宏大的目标。

致力于你的宏伟目标。

创建确保您可以实现目标的过程。

然后忘记你的远大目标，转而按照你的流程工作。

在目标方面，让这成为你的口头禅：“我会设定它。 . .然后我就会忘记它。”

以我的马拉松为例，这个目标出现在成千上万的遗愿清单上。要真正跑马拉松，总有一天你需要跑 26 英里多一点——但是如果你刚刚开始，你今天不需要跑那么远。一旦你设定了目标，就创建一个可以帮助你实现目标的过程。 （请记住，目标的主要目的是建立正确的流程和例程来实现该目标。）

假设您的状态不是特别好，因此您的流程要求您在第一天跑一英里。虽然今天你不能跑马拉松，你可以跑一英里。

因为今天跑完那一英里就是你需要完成的，你会自然而然地对自己感觉良好。你做的正是你打算做的——这会激励你明天再次跑步。

在某些时候，您的过程可能需要您跑 1.5 英里。跑得更远会更困难吗？当然可以，但你可以做到。 （如果你每天跑一英里，连续几次几周，相信我：你将能够跑 1.5 英里。）在你这样做之后，你自然会再次对自己感觉良好。

另外，与你开始的地方相比，你已经有了进步——而且进步的感觉也很棒。

与跑 26 英里相比，仅能跑 1.5 英里的感觉简直不要太棒了。但谁在乎？现在你没有专注于 26 英里。你不必须到那里。你只需要关心今天。

因此，您的宏伟目标不再重要。你的过程很重要——你的过程是成功的。

在接下来的一周中的某些日子，您可能需要跑得更远。或者你可能不会；你需要做什么取决于你已经建立的常规。不管怎样，重要的不是你现在的样子与您的最终目标进行比较。重要的是你每天坚持你的过程，做你打算做的事情。

如果你全身心地投入到你的过程中，你就会取得进步。成功是必然的。

有一天你会醒来，意识到你可以跑五英里。 . .然后是十。 . .然后二十。 . .因为你每天都把自己与你需要什么来实现这一点 一天，而不是有一天你需要实现的目标。

按照你的过程，总有一天你会跑马拉松。你会从这里走到那里——几乎没有想到那里。

不知何故，几乎神奇地，你会保持动力和热情。

那是怎么发生的？

### 忘记目标会释放反馈的力量（和动机）

两个基本真理：

我们没有人收到足够的积极反馈。

我们每个人都是我们自己最糟糕的批评者。

反馈主要基于某种形式的比较。如果你的老板说，“你做得很好”，一个隐含的比较在起作用：与标准的、口头或不说话的人相比，你的表现相对较好。 （不是相对地如“有点”，而是相对地如“比较”有一个标准。”）

当你给自己反馈时也是如此。实际上，您将刚刚所做的与您对自己的期望进行比较。但是，如果您根据最终目标来衡量自己，您将永远不会对所看到的内容感到满意。你不会堆积起来。你不能叠加。

你会觉得自己很糟糕。

不过，专注于过程，以及坚持的每一天在你的日常生活中，你会对自己感觉良好。

例如：

* 如果您今天计划吃三顿健康餐，并且您确实吃了三顿健康餐。 . .惊人的！你值得去感受太棒了——这种成就感会激励你为明天的计划进行长途跋涉。
* 如果您计划本月节省 200 美元，而您确实节省了 200 美元。 . .惊人的！你值得拍靠自己——这种成就感会激励你存下你计划下个月存的 220 美元。
* 如果你本学期计划完成一门课，你不仅完成了，而且在这门课上得了 A。 . .双棒！你应该感到自豪——你的成功将激励你完成下学期计划参加的两门课程。

减掉四十磅？算了吧，至少现在是这样。节省一百万美元？算了吧，至少现在是这样。获得学士学位？算了吧，至少现在是这样。

这些是你的目标。你设置了它们，但现在你必须忘记它们，因为当你不断地将自己与最终目标进行比较时，你将永远无法给自己积极的反馈。

你将永远是你最糟糕的批评者，因为根据定义你永远达不到标准。

随着时间的推移，你会放弃。工作太辛苦，回报太少。

这就是为什么你需要忘记目标。重要的是过程。

如果您的流程旨在让您到达您想要的地方最终想要离开，你所要做的就是按照你的流程工作——当你创建自我强化的反馈时，坚持你的流程会容易得多成功→动机→更多成功→更多动机→更多成功的循环。

这就是我实现我的一个巨大目标的方式，即真正爱我。

## 我如何得到的不仅仅是我妈妈阅读我公司的帖子

如果搏击俱乐部的第一条规则是“你不要谈论搏击俱乐部”，那么代笔的第一条规则是“你不要谈论你的客户”。

就我而言，这当然是真的。我签名对我的第一个孩子如此严格的保密协议也可以作为担保人作出承诺。这就是业务的本质，但是当你不能谈论你已经完成的伟大项目或你工作过的著名客户时，推销自己就很有挑战性。

所以我开始为 Inc.com 写作，以便在一个享有盛誉的平台上以我的名义发表作品。那潜在客户可能会读到它并认为，“我真的很喜欢它。 . .嘿，他是个代笔作家。我需要一个代笔。”

然后我意识到我可以通过为Inc.写作获得报酬。如果我承诺每月发布一定数量的帖子，他们会为每篇帖子支付固定费用。不是很多，但因为我愿意免费写作（我认为“免费广告”是为那个特别的钱）我赚的任何钱都是肉汁。

Inc.写作获得很多报酬——只要我非常成功。我可以通过生成的页面浏览量获得报酬，而不是按帖子付费；观看次数越多，我会做的越多。

请记住，每个视图仅值 0.0095 美分；换句话说，我每千人赚 9.50 美元意见。为了赚大钱，我必须产生严肃的观点。每月薪酬上限为 10,000 美元，相当于 1,050,000 次观看，迄今为止，还没有人“上限”。

我想得越多，选择邮寄付款对我来说就越没有意义。收取固定费用是保守的做法，会限制我的潜在补偿。为什么不赌自己？

所以这成为了我的宏伟目标：每月产生 1,050,000 次页面浏览量。

即使我从零开始。

我早期的成功有限。在最初的几周里，我的大部分帖子的页面浏览量都不到一千。压抑？是的。从这里，少量的浏览量，到那里，超过一百万的浏览量，似乎是不可能跨越的距离。

所以我忘记了我的远大目标。一世专注于我可以控制的事情：我每天所做的事情。经过一些实验和深思熟虑，我确定了一个过程。

因为互联网从不睡觉，这就是我每天都在做的事情：

1. 写一个新帖子。万无一失。没有理由。
2. 建立关系。我联系了那天在推特上发我帖子的三个人，选择了看起来最有影响力、最值得关注的三个人，最“某事”（即使那个“某事”只是“深思熟虑的评论”）。然后我发了一封电子邮件——不是推文——并表示感谢。我的目标是建立真正的联系。
3. 建立我的网络。我联系了一个人，他可能是未来帖子的重要来源。我的目标很高：CEO、创始人、企业家名人。 . .具有即时可信度和参与度的人。许多人没有回应。但有些人做到了。有些人已经成为朋友并出现在这本书中。
4. 将另外三个项目添加到我的“重要标题列表”中。标题决定帖子的成败：标题糟糕的好帖子不会被阅读。所以我努力学习对其他人有用的东西——并调整他们的技术以供我自己使用。
5. 评估最近的结果。我查看了页面浏览量。我看了分享和喜欢和推文。我试图弄清楚读者的反应是什么，读者关心的是什么。为大量观众写作与取悦自己无关，一切都与取悦观众有关，而知道什么有效的唯一方法就是了解观众。
6. 忽略我的编辑。我喜欢我的编辑器。但我不想要她的意见，因为她只知道什么对被阅读的专栏作家有用每人最多 300,000 人月。我的目标是三倍，这意味着我需要以不同的方式做事。我们偶尔会意见不合，在早期我输掉了一些战斗。一旦我的数字开始攀升，我赢的次数就更多了，直到最终我能够做自己的事情。

听起来很简单，对吧？在某种程度上，因为我遵循了一个自我强化的过程：

* 经常发帖让我能够更快地提高我的技能，增加我写“本垒打”帖子的机会，这些帖子会像病毒一样传播开来，而且——并非偶然——建立了一个帖子库，供新读者有朝一日发现。
* 建立联系提供了一个不断扩大的优质内容来源列表。
* 经常尝试标题让我能够快速学会制作更好的标题，最终我形成了自己的风格（被广泛复制，所以我不得不不断适应，但没关系）。
* 我发布、连接和实验的越多，我可以评估的数据点就越多，我就越能理解读者的反应，这导致越来越多的人阅读我的帖子。

还有多少？第一个月，我的页面浏览量刚刚超过 35,000 次。 （呃——但是我低着头坚持过程。）接下来的一个月我做了将近100,000。 （酷。）接下来的一个月我做了超过 300,000。 （非常酷。）接下来的一个月，我的页面浏览量接近 900,000 次。 （非常非常酷。）

第五个月，我的一篇帖子是 LinkedIn 上分享最多的帖子。 . .那个月我的页面浏览量达到了 210 万次。 （在过去的几年里，我平均超过 150 万一个月的浏览量。）

从日常的角度来看，什么都没有改变：我仍然遵循相同的过程。

但改变的是我的结果，在某种程度上，还有我自己。遵循我的过程帮助我培养了技能、策略，同样重要的是，培养了实现我的宏伟目标所需的信心和毅力。

不过，您可能会想，“好吧，获得大量页面浏览量令人印象深刻——但这真的是一个巨大的目标吗？”

也许不吧。稍后，我们将看看一个人如何利用过程的力量来取得千载难逢的成就。

但首先让我们看看如何实现一个不切实际或基于数字的目标——但我们大多数人肯定希望实现的目标：变得更讨人喜欢。

## 信不信由你，有一个构建过程良好的关系

没有人有足够的朋友。 （我绝对不会。）

如果这还不足以成为讨人喜欢的理由，我们倾向于这样做与我们喜欢的人开展业务并建立专业关系。我们本能地被谦虚、随和、有礼貌、善良的人所吸引。 . .简而言之，对于真正讨人喜欢的人。

所以嘿，如果你不想仅仅为了更讨人喜欢建立更多更好的关系，这也是一门好生意，你是 A 型，对磨刀石，爬梯子的高成就者，你。

但是人们如何决定他们是否喜欢你，尤其是当他们对你有了更好的了解之后？

答案往往在于讨人喜欢的人不做的事情。

所以这里有一个清单。下次你要去参加社交聚会或社交活动或您将在相对随意的环境中与人互动的任何情况，请查看此列表。将其视为您不应该做的事情的清单。

同样，关键不是想“我希望人们喜欢我”。那是你的目标，但忘记你的目标，只遵循这个过程。

### 1. 话不多。

我知道这听起来很奇怪，因为友好的人往往是合群的和外向。这当然没有错——但友好和讨人喜欢之间有很大的区别。

讨人喜欢的人已经知道他们知道什么。他们想要知道别人知道什么。他们提出问题。他们询问细节。他们关心别人的想法，并通过倾听来表现出来。

这让他们遇到的人觉得自己很重要。它使他们的人见面觉得讨人喜欢。 （他们也应该这样做，因为他们是。）

这让他们遇到的人喜欢他们，因为他们让他们有这种感觉。

### 2. 不要责备。

朋友会犯错。员工没有达到预期。供应商不按时交货。我们很容易把我们的问题归咎于其他人。

但我们也有责任。也许我们没有提供足够的培训。也许我们没有内置足够的缓冲区。也许我们要求太多太早了。

当事情出错时承担责任而不是责备他人不是自虐狂；它是赋权——因为这样我们下一次就会专注于把事情做得更好或更聪明。

当我们变得更好或更聪明时，我们也会更讨人喜欢。

只要我们也。 . .

### 3. 不要试图给人留下深刻印象。

没有人喜欢我们的衣服，我们的汽车、我们的财产、我们的头衔或我们的成就。这些都是“东西”。人们可能喜欢我们的东西——但这并不意味着他们喜欢我们。

当然，表面上他们可能看起来，但表面上也是虚幻的，不基于实质的关系不是真正的关系。

建立真正关系的唯一方法是停止试图给人留下深刻印象。 . .和开始做你自己。

### 4. 不要打扰。

打断不仅仅是粗鲁。当我们打断某人时，我们真正想说的是“我在听你说话，不是为了听懂你在说什么；我在听你的，所以我可以决定我想说什么。”

想让人们喜欢你吗？听听他们怎么说。专注于他们所说的话。提出问题以确保您理解他们所说的内容。

他们会因此而爱你——而你会爱上这带给你的感觉。

### 5.不要控制。

在工作中，你可能是老板。你可能负责。降压可能会停止在你身上。

在其他任何地方，你真正能控制的只有你自己。试图控制他人的人——告诉他们应该做什么、应该想什么、应该有什么感受——已经决定了他们的目标、他们的梦想或即使只是他们的意见也比其他人的意见更重要。

人们喜欢乐于助人的人。不要告诉别人该做什么。询问他们如何帮助他们做他们想做的事。

他们不会因此而喜欢你。他们会因此而爱你。

### 6. 不要说教。

批评的人也倾向于讲道。并判断。

你升得越高，完成的越多，就越有可能你要认为你什么都知道——并且告诉人们你认为你知道的一切。

当你说话比基础更确定时，人们可能会听到你的声音——但他们不听。

想立刻讨人喜欢吗？做一个完成了很酷的事情的人。 . .但设法让其他人觉得他们是那些完成了非常酷的事情的人。

### 7.不要住关于过去。

过去是有价值的。我们都应该从错误中吸取教训。

然后我们应该放弃我们的错误。

说起来容易做起来难？这取决于你的注意力。当你遇到不好的事情时，把它看作是一个学习你不知道的东西的机会。当另一个人犯错时，将其视为善良、宽容和理解的机会。

过去只是训练；它没有定义你。想想哪里出了问题，但只考虑你将如何确保下次你能做对。

乐观——理性、理性、正当的乐观——具有传染性。

而且非常非常讨人喜欢。

试试吧。如果您想结交新朋友或结交更好的朋友，请不要专注于那个目标。专注于遵循上述过程。你会遇到更多的人并拥有比肤浅的谈话更实质性。你会让更多的人有机会分享他们的真实身份。 . .这让你有机会决定他们是否是你想要在你的生活中发挥更大作用的人。

另一方面，你会立刻变得更讨人喜欢，这会吸引人们来找你。最终你会建立更好的关系，因为这个过程确保您的注意力放在其他人身上，而不是放在自己身上。

你的目标——建立更多更好的关系——不会让你到达那里。变得更讨人喜欢会让你到达那里。

过程将带您到达那里。

即使您想完成几乎无法想象的事情。

## ：杰瑞·森菲尔如何成为杰瑞·森菲尔

想象一下，你想成为一名喜剧演员。这意味着你需要材料——很多很多的材料。你不能年复一年地做同样的事情。你不断需要新的笑话、新的见解、新的故事。

（就像达美乐不从事披萨业务，而是从事外卖业务一样，喜剧演员并不是真正从事表演业务——他们从事写作业务。如果达美乐不能始终如一地提供披萨，那就是它的披萨无关紧要。如果喜剧演员不能连贯地写作，他们的表演就无关紧要了。）

现在想象你是一个年轻的杰瑞·宋飞。想象一下，虽然你从不大声说出来，但你梦想成为一名喜剧演员。不知何故，你意识到成为一个更好的漫画的方法就是写出更好的笑话。 . .写出更好的笑话的唯一方法就是每天都写。

等待灵感？没有。等待闪电来袭？没有。等待一事无成。你需要每天都写。

所以你会得到一个大挂历，一个显示全年的挂历。你把它挂在你不能错过的地方。而且每天一次你已经完成了你的任务——记住，你的任务不是成为一个伟大的喜剧演员，你的任务是写新的材料——你在那个日期上加上一个红色的X。

“几天后，”宋飞告诉布拉德·艾萨克，“你会得到一条锁链。只要坚持下去，链条就会每天变长。你会喜欢看到这条链子，尤其是当你有几个星期的时间时。你唯一的工作就是不破坏链条。” [\*](#__Gina_Trapani___Jerry_Seinfeld)

你唯一的工作就是不破坏链条。

宋飞并没有专注于他的最终目标。他并没有专注于成为头条喜剧演员。他并没有专注于开发一部标志性的热门电视剧。据福布斯报道，他并没有专注于在一年内赚取 2.67 亿美元。

想成为你自己的杰里·宋飞吗？继续检查这些框。几天之内，你就会开始接受那些小小的成功。几周之内，您将无法想象以不同的方式做事。

有一天你会抬头并意识到 这里比你想象的更接近那里。

如果您遵循正确的流程，那就是。

第3章

# 您的目标必须始终选择您的流程

大号

在这本书中，我将列出一些策略来享受，有时甚至是爱，你需要做的事情才能成功。 （当你看到结果时，你的观点会发生怎样的变化，真是太神奇了。）

不过，现在，让我们从成功所需要做的事情开始。

让我们以步行阿巴拉契亚小径为例。创建计划每天走十二英里，坚持那个计划。 . . 180 多天后，您将实现您的目标。

或者假设你想减掉四十磅。制定一个计划，每天消耗的卡路里比你消耗的少三百卡路里，坚持这个计划。 . . 466 天后，您将实现您的目标。 （专注于 40 磅，或 466 天才能减掉它们，是一个完美的例子当你刚刚开始的时候，一个目标可能是多么可怕。）

假设你想写一本书。制定一个计划来写一个一天千字，坚持这个计划。 . .七十到八十天后（取决于你有多啰嗦）你会实现你的目标。

你觉得我是怎么写这本书的？如果我每天开始时都在想“我需要写一本书”，我会早就戒了。相反，我每天开始时都知道，例如，“今天我将写一篇关于不与他人分享你的目标实际上如何让你更有可能成功的部分。”我不担心总字数。我使用了 Seinfeld 技术。我的目标是引导我内心的 Fleetwood Mac，永远不要打破链条。我只担心我每天需要做的事情。

这就是为什么，在你的过程中，你不能选择你想做的事情。你可以选择你的目标——但在那之后，你想做什么就无关紧要了。重要的是你需要做什么来实现你的目标。你不可能每餐都吃甜点而减肥。 （嗯，理论上你可以......但是，天哪，这很难。）你不能不做就完成铁人三项大量的跑步、骑自行车和游泳。 （嗯，理论上你可以……只要他们给你一周的时间来完成比赛。）如果不比你周围的每个人都努力，你就无法升职。 （好吧，理论上你可以……但你不想通过政治手段获得这份工作吗？）

所以除非你真的愿意付出代价，否则不要开始。

## 如何创建一个成功的过程

您可能会想跳过本节。别。过程就是一切。

也许同样重要的是，创建一个成功的流程本身就具有巨大的动力。当您制定出您的流程时，您将非常有动力开始工作。如果你与拖延作斗争，你会从成功创建一个成功的过程中感受到动力的提升（我知道这听起来很俗气，但这是真的）会让你渴望开始。

严重地。试试吧。然后告诉我我错了。

这就是成功，无论多么渺小，都会为你做的。

现在，以下是创建成功流程的步骤：

### 1. 设定你的目标。

为方便起见，假设您决定参加马拉松比赛。 （我使用“简单”这个词是因为设计具有挑战性培养利基技能的例行公事。幸运的是，为了这个目标，训练计划很容易实现。谷歌“为马拉松训练”，你会立即得到几十个结果：一些适合初学者，一些适合中级跑步者，等等）

### 2. 抛开决策焦虑，选择一个合理的有希望的例程。

现在，只需选择一个与您当前的健康水平相匹配的过程。不要担心哪个培训计划是“最好的”，尤其是因为您无法知道哪个计划最适合您。 （在这种情况下，寻找“最好的”不仅是浪费时间的兔子洞，而且会自动确保你在训练变得困难的那一刻开始对你选择的计划进行第二次猜测。）

因此，只需选择一个计划，相信任何在搜索结果中排名靠前的计划都能找到它去那里是有原因的。

然后 。 . .

### 3. 如有必要，定制您的流程，使其非常具体。

在便利贴上写“这周去慢跑三天”并不意味着你有一个过程。 “去慢跑”是什么意思？你会跑哪几天？多远？多快？

而不是“去慢跑”，你的过程应该是这样的：

星期一：跑 1.5 英里。

星期二：伸展运动（列出不同的伸展运动）20 分钟。

星期三：跑 2 英里。

星期四：以每小时 3 英里的速度步行 45 分钟。

星期五： 。 . .

一个好的过程会准确地告诉您在此过程中的每一步都需要完成什么。这样，您就可以确切地知道该做什么，并且知道您何时真正完成了需要做的事情。

说你的目标是增加您的客户群。 “Cold Call 三个潜在客户”是一个具体的、可操作的计划。如果你的目标是升职，“跨部门改进团队的志愿者”是一个具体的、可操作的计划。如果您正在寻求学位，“学习两个小时并参加实践测试”是一个具体的、可操作的计划。

为每天的努力设定一个明确而具体的目标会自动支持反馈：要么你做了你计划做的事（太棒了！），要么你没有（嘘！）。

### 4. 重新制定你的日程安排。

马拉松训练需要大量的跑步，尤其是当你的体型变得更好并增强了实现目标所需的力量和耐力时。此外，您可能需要定期进行力量和柔韧性练习。你所有的训练自然需要时间，腾出时间意味着改变你目前的日常生活。

也许你会停止举重。也许你会早点起床。也许你会决定你不能再跟上卡戴珊的步伐了。无论如何，有些事情——也许是很多事情——将不得不改变。 （我重新制定了我的整个每日、每周和每月的日程安排——写作、演讲、咨询、锻炼、家庭时间、你命名它——为了写这本书。很多事情不得不改变。他们怎么可能没有？）

查看您创建的流程并确定您需要对当前的日常工作进行哪些更改，以便您可以可靠地执行该流程。

如果你不这样做，你永远不会成功。

### 5. 制定你的每日计划。

这是简单的部分。只需将您找到的培训计划放在日历上即可。

例如，您的第一周可能如下所示：

周日：步行 30 分钟

周一：休息

周二：1.5英里跑

周三：3英里跑

星期四：1.5英里跑

周五：休息

周六：3英里跑

然后根据你的新日常生活检查你的计划，以确保它有效。

### 6. 工作流程。

也许第一次三英里跑太难了，你不得不走路它的一部分。没关系;只要确保你完成了三英里。

更重要的是，不要拿自己和别人比较。不要担心你是否和你的邻居一样快；你可能不会。不要担心你是否像高中时那样健康；你绝对不会。唯一重要的是您可以勾选每天活动旁边的复选框。

这是您唯一关心的“比较”。

当您勾选每个复选框时，请花点时间祝贺自己。在这一点上，始终如一地执行计划是唯一重要的绩效标准。

但仅仅因为你设定了具体的目标并不意味着你应该谋杀任何人来完成它们。如果你打算跑三英里，跑到一半，你会感到一阵刺痛在你的腿筋，不要忍受疼痛。缩短你的跑步时间。虽然你没有跑三英里，但你确实跑了——而且你没有冒险伤害自己。

尽管总会有小挫折，但只要您不错过预定的跑步，从长远来看，您的状态会更好。因此，如果您确实感到那种刺痛并让谨慎成为勇气的更好部分，那么您让自己感觉好一倍：你没有错过锻炼，并且做出了一个明智的短期决定，支持你的长期目标。

双赢！

### 7. 修复您的日程安排问题。

无论你多么努力地预测未来，你重新制定的时间表在实践中可能并不总是有效。权衡一些家庭责任可能行不通。提前下班去健身房可能并不总是奏效。

有些东西行不通，当发生这种情况时，通常先给出什么？您的新流程。

与其放弃，不如解决任何出现的日程问题。总有办法的。

请记住，有时您可能必须在晚上 11:00 去跑步，或者将工作带回家或早起才能完成该项目。 . .因为你不会错过锻炼，你不会让同事失望，你不会让机会溜走。 （稍后会详细介绍。）

### 8. 您的结果可能会有所不同，因此请做出相应调整。

但是不要因为你累了、懒惰或无聊而改变你的过程——做出改变是因为这些改变增加了你最终成功的可能性。

例如，大多数人需要更多时间从运动中恢复随着年龄的增长；我们的身体不会从高强度或长时间的锻炼中恢复得那么快。因此，当我训练骑 Gran Fondo 时，我最初的计划——由世界级自行车手 Jeremiah Bishop 制定，我绝对不会与之争吵——指定每周休息三天。

一个月后，我们决定进行实验：我每周骑六天，连续几个星期。令我们惊讶的是，我的耐力和速度比原计划提高得更快。 （现在我知道为什么了：根据我所做的测试，我从运动中恢复的能力相对较高。）

归根结底，恢复是针对个人的。正如人们对身体或心理压力的反应不同一样，运动员对不同的恢复策略也有不同的反应。

我用更少的东西做得更好休息;其他人做得更好。

但我开始的时候并不知道。我开始的时候不知道。

你也不能。

在修改过程之前，请始终等到可以评估实际结果。不要假设你不知何故知道得更好——让数据告诉你什么是更好的。

如果你注意，它会的。

想要另一个例子吗？在下一节中，我们将看看一个数以百万计的人可以与之相关的——并且，我希望，从中受益。

但请记住，以下只是一个示例。也许你不是想减肥。没关系;我列出的是每日清单。对于某些人来说，每周的时间表效果最好。这样他们就可以根据需要进行调整和调整，以保持在正轨上。对于其他人来说，每日清单最有效：他们想确切地知道他们现在要做什么，然后是下一步，然后是下一步。遵循每日清单是保持完美状态的最佳方式。哪个适合您？

如果您不熟悉遵循流程的流程，请使用每日清单。这样，每次您勾选一个框时，您都会立即收到来自成功的反馈——您会为勾选下一个框而感到兴奋。

## 想在 30 天内减掉 10 磅吗？你可以！

让两千人住在一个房间里，至少有一半人会说他们想减肥。在一个房间里安排两千个精力充沛、积极进取的 A 型人物，他们中的许多人会说他们想快速减肥。

因此，虽然我很惊讶，但我可能不应该如此。

商务会议的组织者匆匆忙忙超过就在我上台之前。原定在我身后出现的演讲者未能成功，因为他的航班延误了。

“你能再走四十五分钟来填补时间吗？”他问。 “也许做个问答？”

我不是大规模问答环节的忠实拥护者，因为许多问题往往对个人来说过于具体，因此答案对团队来说完全无聊。所以我完成了我的演讲，并请观众提出主题。 A/V 人在我身后的大屏幕上发布了他们的意见，我让观众以掌声投票选出他们最喜欢的话题。

哪个科目赢了？不筹集资金。找不到投资者。没有更好地领导，或者更聪明地招聘，或者利用员工的创造力。

没有。这是压倒性的最爱： “我怎样才能在一个月内减掉十磅？”

正如我所说，也许我不应该感到惊讶。数以百万计的人尝试过减肥，但都失败了。

在我们开始之前：我不是营养师。我不是经过认证的运动专业人士。我没有官方证件。然而我知道以下方法很有效，因为在不到一个月的时间里，我的体重从 172 磅增加到了 161 磅。

以下是我分享的内容：

我的成功不仅仅基于程序或其细节。我没有想出一个时髦的新饮食，没有找到一些“欺骗”我的身体减肥的神奇方法，没有找到一些让减肥毫不费力的开创性新策略。 . .因为所有这些东西都只是感觉良好的快乐胡说八道。 （是的，我是一个南方男孩。）我的成功是基于创建一个我知道会只要我遵循这个过程，让我实现我的目标。

我不希望。我没有希望。我没有寻找简单的方法。 （简单的方法永远行不通。）我制定了一个有效的计划，一旦我做到了，成功是不可避免的。我所要做的就是坚持计划。

我设置它，我用它来通知我的流程，然后我忘记了它，每天只专注于我当天必须做的事情执行计划。

开始。

### 1. 从禁食的一天开始。

我通常不是一个快速/清洁型的人，但是 24 小时只喝清澈的液体是一个很好的方式来按你的正常习惯的重置按钮。我将我的开始日与预定的结肠镜检查结合起来；嘿，为什么不双浸？ （等等——听起来不太好。）另外，一些专家声称偶尔禁食是件好事为你。

最重要的是，你的胃会缩小，当你再次开始进食时，你会更快感到饱，因此会少吃。

今晚 8:00 停止进食，只喝清酒明天补充液体，第二天以健康的早餐开始。

认为你不能一天不吃东西吗？你可以。这并不难。你可能会减掉一磅在这个过程中，这会让你有一个好的心理开端。

### 2.每天早上第一件事就是锻炼。

是的，周六和周日也是。但你不必长时间锻炼。二十分钟中等强度的有氧运动就足够了。

你会让你的一天有一个好的开始，你以后不太可能暴饮暴食（因为你会知道暴饮暴食意味着你浪费了一些你付出的努力），并且学习表明 20 分钟的锻炼可以改善您长达 12 小时的情绪。双赢！

### 3. 每餐前十五分钟吃四个杏仁。

我确信这背后有科学依据，但我知道的是：当我在饭前十五分钟吃四个杏仁时，我总是不那么饿，因此吃得更少。

另外，一点健康的脂肪对你有好处。

### 4.喝一杯水就在每顿饭前。

一、多喝水对身体有好处。第二，你会部分填饱你的胃，并且会更快地感到饱。

### 5.总是在你开始感到饱的那一刻停止进食。

我们倾向于为口味而进食，这意味着我们吃东西已经过了饱腹感——这也是我们增加体重的原因之一。注意你身体的信号，一旦它告诉你你就停止进食满的。

当你吃得太快时，“吃饱”的信号会在你真正吃饱后到达你的大脑。为了帮助这个过程，吃得比平时慢。

几天后，你的胃会适应新的现实，你早期感到的任何饥饿感都会消失，你会重新设定“饱”的感觉。

### 6.不要吃任何白色的东西。

白面粉和白糖是敌人。这意味着像白面包、饼干、白意大利面、白米饭和白土豆这样的食物已经被淘汰了。 （黄油和全脂奶酪等“白色脂肪”也是如此。）

然后用蔬菜、水果和瘦肉蛋白代替白色的东西。

仅仅迈出这一步，你就会减掉几磅（至少）。

### 7. 确保每一餐都是健康的。

说起来容易做起来难，对吧？没有。轻松搞定。只需包括一份瘦肉蛋白（鱼、家禽、蛋清等）和两份蔬菜或一份蔬菜和水果。

这需要一点计划吗？当然会的。因此，每天都计划好第二天要吃什么，如果可能的话，提前购买甚至准备食物。然后到了吃饭的时候，你就不用做任何关于吃什么的决定——你只会吃你计划的东西。

请记住，决策是行为改变的杀手，因此尽可能多地消除决策。

注意你没有计算卡路里；我没有。如果你吃健康的饭菜，不添加大量的黄油、调料、浇头等，热量基本自理。此外，你已经知道你不应该吃的食物吃;你不需要卡路里应用程序来告诉你。

### 8. 加入点心。

每顿饭少吃点——并消除白色食物——会让你在一天中的奇怪时间感到饥饿。我吃了一块蛋白质棒作为午后点心：简单、方便、方便在旅途中吃。

请记住，有目的的吃零食是明智的。只是为了吃零食而吃零食不是。

### 9. 每天燃烧大约 500 卡路里。

请注意，我说的是“额外”。如果您已经锻炼了，那么这些卡路里已经计入您的日常生活并导致您当前的体重。所以你需要燃烧更多的卡路里。

如何？这取决于你。但请记住，除非你是一个高强度锻炼的傻瓜，否则你至少需要锻炼一个小时才能燃烧 500 卡路里。 （以每分钟 3.5 英里的速度行走一个小时只能燃烧 300 到 400 卡路里，具体取决于你的体重。）

骑自行车是我最喜欢的燃烧卡路里的运动：如果我平均每小时 16 到 18 英里并在一些体面的山坡上折腾，我每小时可以轻松燃烧 700 到 800 卡路里。

你做什么取决于你。 . .但你需要做任何你决定做的事情。燃烧一个每天额外的五百卡路里——只要你不增加你的卡路里摄入量——就会消失到月底大约 4 磅，你就不太可能在进餐时暴饮暴食，因为你不想破坏你付出的辛勤工作。

您可以使用很多运动计算器。选择一个，选择一些活动，然后开始工作。

### 10. 明智地作弊。

喜欢甜食？我也。但甜食讲究的是味觉，味觉可以很快得到满足。我让三四块巧克力片在我的嘴里融化，一次一块，在我吃过几顿饭后。

卡路里可以忽略不计，但味道很好。 . .我觉得有点不像一个食僧。

### 11. 写一份食物日记。

霍桑效应有效：当我们知道自己被观察时，我们会本能地改变自己的行为。在这种情况下，当然，你将是做观察的人。

另外，写下你吃的每样东西会让你不会做任何“无意识”的吃东西，也会让你不会低估——因为我们都低估了——你实际消费的东西。

所以把一切都写下来。然后在一天结束时计算你的卡路里。理想情况下，你会少吃四百到五百卡路里你在开始之前就这样做了，到月底将值四英镑左右。

### 12. 检查过程中的每个步骤。

请注意，我说的是“过程”，而不是“进步”。关键是不要专注于你的目标；关键是要专注于遵循您的流程。因此，为自己制作一张图表，并在每次遵循该过程时进行检查：

晨练：检查。

饭前吃杏仁：查看。

饭前一杯水：检查。

满时停止：检查。

没有白色食物：检查。

每顿饭都很健康：检查。

聪明的零食：检查。

燃烧 500 卡路里的额外热量：检查。

明智地作弊：检查。

如果您错过一两张支票怎么办？

这不是世界末日——但有理由调整你的日常生活，以确保明天你可以检查每一个选项。我很快意识到我需要在前一天晚上准备好所有的饭菜，所以我从来没有被抓到过。我也买了一盒蛋白质棒和一袋杏仁放在我的背包里，这样我就永远不会没有了。

而且因为我的日程安排和你一样，经常无法预测，我意识到我可以绝对确保每天锻炼的唯一方法就是早起并做第一件事。我用二十分钟的有氧运动作为热身，然后骑自行车或慢跑。虽然早起并不有趣，但总是完成这项任务很有趣。

我每天都对自己感觉良好，因为我完成了所有其他任务，并且在每一天结束时，我知道我遵循了我的过程并实现了那天我设定的一切。

减掉十磅一个月？几天后，这听起来不像是一个巨大的障碍。我知道只要我投入工作，我就会成功。每一天都让我更近一步。我所要做的就是制定计划，成功是不可避免的。

不可避免的成功是最好的成功——当你设定目标、忘记目标并专注于你的过程时，它就会发生。

当然，只要过程您创建的将切实帮助您实现目标。很容易陷入梦境而忽略你的方法必须是现实的事实。

例如，假设您想成为千万富翁。

## 想致富吗？你可以！

完成跑马拉松所需的所有步骤需要几个月的时间。在三十天内完成减掉十磅的所有步骤需要，嗯，三十天。

建立非凡的财富？这需要数年时间。致富——无论你如何定义“富有”——是一个令人难以置信的雄心勃勃的目标。

称之为人生目标。

你如何实现终生目标？假设你的目标是，哦，5000 万美元。完全不现实？

没有。目标并非不切实际。遗传学不发挥作用。经验、教育和人脉都很重要，但不是必需的。来自各行各业的数以万计的人达到了这样的财富水平。目标并非不切实际。 . .但对于数百万希望获得巨额财富的人来说，这种方法是不切实际的——而且是确保他们永远不会接近的方法。

当然，钱不是万能的。正如美国第一位亿万富翁约翰·D·洛克菲勒所说：“如果你的唯一目标是成为有钱，你永远也达不到。”他的观点很好：如果你只关心赚钱，那么无论你赚多少钱，都永远不够。尽管如此，尽管我们每个人对成功的定义和计算方式不同——我们也应该这样做——但我们大多数人都希望财富在某个地方成为我们的等式因素。

确定实现目标的正确流程的最佳方法人生目标是研究实际实现了这一目标的人。 （为什么要重新发明轮子？）从头开始，向后工作。

在这种情况下，我们将使用报告最大调整后总收入的前 400 名个人纳税申报表，这是 IRS 不定期发布的报告。阅读这份报告就像标题听起来一样令人兴奋——美国国税局收入统计部门显然是乐趣消亡的地方——但是如果您想致富，所有图表和表格中都隐藏着一些有趣的数据。

在撰写本文时，我能找到的最新报告是 2009 年的，对你和我来说似乎是很久以前的事了，但对政府来说显然是最新的。

2009 年，调整后的总收入为 7740 万美元，才进入前四百名。而这个数量只会让你破解名单。榜单上的平均收入为 2.024 亿美元。

有趣的是前四百名如何赚钱：

* 工资和薪水：8.6%
* 利息：6.6%
* 股息：13%
* 合作伙伴和公司：19.9%
* 资本收益：45.8%

前四百名的平均资本收益为 9260 万美元。这是 16%所有人报告的总资本收益 纳税人。 （算一算，几年前流行的百分之一的事情听起来像是高估了。）

明显的结论：

* 为薪水工作不会让你变得富有。
* 两者都不会只进行安全的“收入”投资。
* 也不会只投资于大公司。
* 拥有一个或多个企业，即使是部分或合伙拥有，不仅可以建立稳固的财富基础，而且有朝一日可以产生巨大的财务意外之财。

数据清楚地支持了最后一点。自 1992 年以来，共有 3,800 多名纳税人进入前 400 名，但只有 27% 的纳税人出现了不止一次，只有 2% 的人出现了 10 次或更多。

### 但你说你不相信国税局？

美好的。查看年度排名前十的人福布斯亿万富豪榜。

你找谁？普通嫌疑犯。比尔盖茨。沃伦·巴菲特。拉里·埃里森。大卫和查尔斯·科赫。沃尔玛沃尔顿的集合。 Sheldon Adelson（证明，好像你需要证明，除了赌场没有人在赌场赢）。所有企业家。我一直努力到两百人，当我仍然找不到员工时，我感到无聊并放弃了寻找。

显然，从财务角度来说，致富是投资于自己和他人、承担风险、做数百件正确的小事的结果。 . .然后做一两件大事，真的，真的是对的。

更快乐、更富裕

这是一个有趣的事情。我与数十位成功的企业家交谈过，他们都在做同样的事情。当我们谈论存在的财务方面时一个企业家——退出策略、收入、首次公开募股、流行的“兑现”——他们很感兴趣，但远没有生气。但是当我们谈论企业家的生活时，当我们谈论成为一名企业家的感觉时，他们每个人都亮了起来。他们热衷于挑战、责任感、使命感、目标感、成就感和兴奋感与一个真正的团队一起工作并为一个真正的团队工作，这种令人惊叹的授权和控制自己命运的感觉。

它每次都会发生。

那些拥有无限梦想但至少目前收入微不足道的创业者们开始发光。

成功的企业家——比如乔尔·加斯科因，他帮助将 Buffer 从一个个人项目扩展到一个拥有才华横溢的团队的蓬勃发展的企业，实际收入和大量投资资本——点亮。

像斯科特·多尔西（Scott Dorsey）这样非常成功的企业家，他帮助将 ExactTarget 走出车库，进行首次公开募股，然后被 Salesforce.com 收购。 HubSpot 的联合创始人 Dharmesh Shah 将他对营销未来的愿景变成了一家市值超过20亿美元，亮了。

当我们谈论成为一名企业家时，每个企业家都会发光，因为作为企业家，他们感到自己还活着。他们可以自由地规划自己的路线，做出自己的决定，犯自己的错误——让天空成为限制，不仅在经济上，而且（几乎总是更重要的是）个人。

他们取得了巨大的成功或几乎没有起步，他们还没有开始创业。他们变成了某种东西。他们已经成为企业家。

无论收入或财富如何，他们已经感到富有。

但是，如果他们希望在货币方面变得富有，那么他们就在正确的轨道上，因为除非出现任何人无法预见的金融闪电，否则除非你开始你的事业，否则无法积累数百万美元的财富。自己的事。

也许该企业正在销售产品或服务。也许该业务是日内交易。也许该业务正在成为演员或音乐家或艺人或作家或您从事业务的许多“职业”中的任何一个。 （演员被雇用来扮演角色，所以从技术上讲，他们为别人工作......但不是真的。从根本上来说，演员——就像音乐家一样和其他艺人——都是在做自己的事。）

致富的唯一方法是创办自己的企业，即使只是在边上。即使它只是，起初，一个稍微加强的爱好。

任何其他方法都不会让你变得富有。

如果你想积累巨额财富，但又不愿意放弃目前的工作——或者度过你的夜晚和周末建立一个具有相当大潜力的副业——你的方法就是问题所在。假设你的目标是拥有 200 万美元银行。如果你的年薪是 50,000 美元（非常不错的工资），而且你没有花一分钱，也设法不缴纳任何税款，那么仍然需要 40 年才能节省 200 万美元。

目标并非不切实际。方法——过程——是不现实的。

或者说你想积累数千万美元的财富。如果您不愿意努力创造新的和不同的东西，如果您不想做一些扎克伯格式的事情，那么您的目标就不是问题所在。你的方法是问题所在。如果您不愿意找到一种新方法来满足持续且几乎普遍的需求，如果您不愿意做一些 Netflixian 的事情，那么您的目标就不是问题。你的方法是问题所在。

你不能只开一家街角餐厅就希望成为超级富豪。你不能停在那里；你必须建立连锁餐厅。你不能只在市中心开一家小精品店。你不能停在那里；你必须建立一个在线服装帝国。

如果你觉得我刚刚写的所有东西听起来都令人沮丧，那我正在粉碎你的在你开始之前做梦，你错了。

我刚刚写的一切都是完全授权的。如果你想变得富有，有一种方法。如果你想实现一个宏大的目标，不管你的目标是什么，总有办法的。

尤其是当您使用语言的力量来帮助您保持正轨时。

## “我不”是保持正轨的神奇词汇

我知道你在想什么：“好吧. . .但是当我总是努力改变一天的饮食时，我怎么能坚持这个过程一个月呢？”

这是个好问题。改变你的行为——尤其是在做一些不同的事情时，基本上意味着对你通常做的事情说不——真的很难。

大多数人试图改变他们的饮食习惯和锻炼习惯会慢慢削弱他们自己的决心，直到他们风吹草动做他们不想做的事情。 . .因为他们最终无法对自己说不。

这是遵循流程、养成新习惯或尝试新的、困难的事情中最困难的部分之一：对自己说“不”。你想休息一天，你不能对自己说不。你想吃甜点，你不能对自己说不。你想跑更远，但你会感到疲倦，你会屈服，不要对自己说不。

你最终会做你不打算做的事情——或者不做你打算做的事情。

那么对自己说不的最好方法是什么？很简单：停止说“不能”，开始说“不要”。

有用。科学如此说。研究人员进行了一项研究：给一组人一个简单的诱惑，并告诉他们说，在面对这种诱惑，“我做不到（那个）。”另一组被告知说，“我不这样做（那个）。”

发生了什么？

* 被告知要说“我不能”的参与者在 61% 的时间里屈服于诱惑。
* 被告知要说“我不”的参与者在 36% 的时间里屈服于诱惑。

很酷，对吧？它变得更好了。

相同的研究人员进行了进一步的实验：参与者被告知要设定个人的长期健康目标。当他们最初的动机被标记时——就像最初的动机不可避免的那样——一组被告知说，“我不能错过我的锻炼。”另一组被告知说：“我不会错过我的锻炼。” （对照组没有给予诱惑回避策略。）

十天后，研究人员发现：

* 三出十名对照组成员坚持自己的目标。
* 十分之一的“我不能”小组成员坚持自己的目标。
* 十分之八的“我不”小组成员坚持自己的目标。

“我不能”不仅比“我不”更有效； “我做不到”的效果不如完全不使用策略。

为什么？根据研究人员的说法，“拒绝框架‘我不’比拒绝更有说服力框架“我不能”，因为前者意味着更高程度的信念。 . . .感知信念在拒绝框架对说服力的影响中起中介作用。” [\*](#__Vanessa_M__Patrick_and_Henrik)

或者用我们其他人理解的语言，当我们说“我不能”时，我们给了自己一条出路。 “我当然可以，但这次我选择不这样做。你知道，因为我不能。等待。唔。我可能不应该，但你知道，也许只是这一次。 . 。”

以下哪项听起来更有力量和肯定？

* “我今天不能跳过锻炼”或“我不会错过锻炼”？
* “我不能给你打折”或“我们不打折我们的产品”？
* “我抽不出时间，很抱歉”或“我的日历中没有一个空档”？

“我不能”听起来很薄，因为这是一个基于外部原因或原因。

“我不”听起来像一堵砖墙，因为它来自你的内心深处。这是你身份的一部分。这就是你。

“我不”的力量延伸到你的思维定势和你给别人的印象。

1. 你不能给自己找借口。

以“我不会错过锻炼”或“我不吃快餐”为例。

当你“不能”时，你会自动开始找借口，你可以的理由。当你“不”时，你会自动开始想方设法确保你这样做——因为那是你已经成为的人。

那就是你。

使用语言的力量来帮助将你想成为的人变成你自己。利用语言的力量为自己打造一个新的、更好的身份。

2. 你变得更加自信。

拿“我们不提供折扣。”

也许您真的不想提供折扣，因为您的利润会受到影响，而且价格竞争是您无法承受的滑坡。不要虚弱而抱歉地说“对不起，我们不能再降价了”，而是坚定而坚定地说，“我们不提供折扣。”

然后要么保持沉默，等待回应，要么转移谈论你愿意做的事情：提供一个更快的周转或延长付款期限或将大订单分解为小批量。

使用“我不”来确保必须不可协商的东西仍然不可协商。 . .然后转向你愿意谈判的条款。

3. 你的决议不会受到太大的影响。

以“我现在没有时间”为例。

说一个朋友的朋友说：“我很想在你的行业工作。我们可以见面喝杯咖啡，让我得到一些建议吗？”

你很想说是的，但有时这是不可能的。说“我很抱歉，但我不能”，不可避免地会导致对方说，“但我保证只需要一分钟，这对我来说意义重大。”然后你就被困住了。您要么同意见面，要么拒绝和显得粗鲁。

不管怎样，你输了。

而是说：“我很抱歉，但我在接下来的几周内没有时间。把你的卡给我，也许我们可以在路上做点什么。”然后，您可以根据自己的条件说“是”——如果你决定说“是”。

这是每个人都应该说的“不要”

“我不在乎别人怎么想。”大多数时候我们应该担心其他人思考 。 . .但如果它阻碍了我们真正想要过的生活，那就不会了。

我不管？见鬼。我不在乎。

你不应该在乎。这是你的生活，只有一个选择：按照自己的方式生活。

当然，自信和受人尊重始于决定你想成为什么样的人。 . .这意味着选择要实现的目标。毕竟，我们不是我们想的那样或愿望或梦想——我们就是我们所做的。

让我们弄清楚你想要什么做。

第 4 章

# 幸福来自连续成功者

乙

鼓励你过上最好的生活很容易。

帮助您决定应该追求和实现的目标以过上最好的生活要困难得多。 （简单，现在：我真的很喜欢奥普拉。）

这就是为什么没有人这样做。

但是我会。

不过，在我开始之前，让我们讨论一些其他的事情。

## 有多好才足够好？

第一的，让我们假设马尔科姆·格拉德威尔是对的，要成为具有挑战性的追求或领域的专家，大约需要一万小时的专注努力。 （实际上，首先让我们假设马尔科姆·格拉德威尔是第一个提出一万小时前提的人。）

如果格拉德威尔基本上是对的（除了刻薄的话，他总是这样——但我的头发更好，所以至少我已经做到了对我来说），那么普通人将需要每周投入大约 40 小时，持续五年，才能在他们选择的追求中取得高度成就。

但是我们大多数人每周没有四十个小时来完成一个巨大的目标，除非它与职业有关——在这种情况下，我们通常会花费大量时间来执行我们已经学会的技能，而不是开发新的技能将带领我们走向伟大。我们更有可能在职业追求中变得“出类拔萃”，不是世界一流，不是前 0.01%，但绝对比 95% 的人口更有技能。

这很酷。您不需要成为世界级运动员（陈词滥调）跑马拉松，但如果这是您设定的目标，并且您实现了该目标，那么您将完成 99.999百分之几的人永远不会。因为一般人可以在不到一年的时间内成功训练跑马拉松。 . .当你这样想的时候，达到“优秀”的等级是应用格拉德威尔努力水平的一个很好的选择。

除此之外，您不想在各种追求中成为世界一流。在一个地方表演是非常困难的在非常不同的——有时是相互冲突的——追求中达到极高的水平。

正如 Gladwell 在 Lance Armstrong 的The Forward播客中所说：

如果您是一家公司的 CEO，或者是一家公司的企业家，您无法针对任何一个属性进行优化。你这样做的那一刻，你就损害了你在另一个领域的高水平表现的能力。 . . .

运行复杂组织的工作或者创业是关于四五个没有共同点的不同事物。因此，成为一名优秀的经理，并优化公司任何方面的绩效，往往是矛盾的。 . . .成为一名优秀的经理意味着对你的员工说：“你来做。你承担责任，”尽管从定义上讲，他们并不像你那么擅长。

我在《纽约客》杂志的编辑，大卫·雷姆尼克 (David Remnick) 是一位比 95% 为他工作的人更好的作家。他经常处于不得不接受不如他自己写的文章好的文章的位置。如果他完全诚实地说，“我不能接受这个”，他就不会有杂志了。

这就是铁人三项的问题。在某些时候我不得不说，“我无法优化成为一个令人惊叹的跑步者，因为我不得不担心游泳或骑自行车。”

这就是你每天面临的同样问题。过分关注工作的任何一个方面，而其他方面会受到影响。在您的业务的一个领域工作太努力，而其他领域则受到影响。在你生活的任何一个方面工作太努力，其他方面就会受到影响。

这就是为什么在任何事情上都很难成为世界级的。 . .在几件事上要少得多。

这就是为什么你不需要成为世界级的。在任何追求中达到 90% 或 95% 的水平，你就会非常成功，并且对自己感觉非常好。绝对不需要完美。

在当今的专业领域中，通才胜过专家

事实上，追求完美是敌人。这甚至是真的专业水平。当前的专业领域重视通才而不是专家。变化很快发生。今天被重视的技能明天就会过时。管理者不能只擅长管理某个职能；他们需要成为优秀的领导者。员工不能只擅长执行某项职能；他们需要接受创业思维并不断改造自己。当特定知识越来越成为一种商品时——而且确实如此，因为信息比以往任何时候都更广泛可用——能够综合、融合并将广泛的技能基础应用于各种功能和问题的人是最重视。 （稍后会详细介绍。）

### 做一只乌龟没关系

但不要强调学习编码和掌握普通话同时。

退后一步，分阶段思考你的生活。如果你是三十岁，除非遇到任何无法预料的格拉德威尔头发，否则你应该活到八十岁左右——这意味着你还有八到十个五到七年的时间。

这意味着你有八到十个不同的人生阶段可以用来完成八到十个大目标。

为了争论起见，假设您可以在一两年内为马拉松训练，但您确实需要五到七年才能实现目标。这似乎很长一段时间——但事实并非如此。

即使完成每个目标需要五到七年的时间，你也有足够的时间成为一个连续的成就者：一个完成这个目标的人，然后那个，然后那个，然后那个。 . .同时努力在你的职业生涯中取得成功和进步。

这意味着你可以成为一个“和”：一个人就是这个，这个，这个，这个。

一个很好的例子是维纳斯·威廉姆斯。她是一位非常有成就的网球运动员，在三个不同的场合排名世界第一，七次大满贯单打冠军，冠军十四届大满贯双打冠军，四届奥运会金牌得主。 . .我可以继续下去。她作为史上网球巨星之一的遗产是有保证的。

你可能不知道的是，Venus 已经悄悄打造了成功的企业家生涯，推出了她的运动服品牌 ElleVen，该公司生产网球服和高性能女装，用于瑜伽、健身、跑步、和跳舞。

ElleVen 绝不是名人虚荣项目：Venus 大量参与设计、规划、运营、营销。 . .她甚至亲自打包一些订单（当她打包时，她会附上一张卡片，上面写着PACKED BY VENUS ）。

这使得维纳斯·威廉姆斯和许多非常成功的人一样，是一个连续成功的人。流行的说法是成功的道路在于专注于就一件事。 Venus 从来没有觉得她应该只专注于网球：她觉得她可以成为一名网球运动员和一名学生（她正在攻读室内建筑硕士学位） 、一名设计师和一名企业家。

因为大多数职业运动员只专注于他们的运动，我问她为什么她以不同的方式对待自己的生活。

“对我来说，这很正常，”她说。 “从小，我必须弄清楚如何在我所做的事情上表现出色，同时在学校表现出色。在我家，我们不被允许仅仅成为运动员。我们必须是学生。我们的父亲教我们成为企业家。

“我们会开车去某个地方参加网球比赛，他会放一个关于购买止赎房产的磁带。我们八九岁，我们不得不听如何在止赎上赚钱。显然我们对它了解的不多。这并不重要，因为我们的父亲正试图建立一种多任务处理、成为企业家、规划自己的道路的思维方式。 . . .所以对我来说，试图在多方面表现出色是很正常的。

“我也很早就意识到，即使是最长的运动员职业其实真的很短暂。当你是一个运动员，你在生命的早期就已经“完成”了，所以我决定不把这看作是一种限制，而是一种机会。所以我一直专注于网球以外的目标。”

我知道你在想什么：“这对金星来说很好。 . .但我只是没有时间做所有这些事情。”

嗯，胡说八道。是的你是。

## 为什么你必须是一个专业的串行成就者

想象有人问：“什么你会吗？”

你怎么回答？

也许你会说，“我拥有一家餐馆。”或者“我是一家制造工厂的主管。”或者“我是老师”。

不管你说什么，你的答案可能不包括“和”这个词。但它应该——即使经常有一个与成为“和”相关的耻辱。

带我去。 （不是因为这都是关于我的，而是因为我是唯一一个我知道很多的人。）我是代笔作家和作家。我是演讲者。我是提高生产力的顾问。直到最近，我还是一名婚礼摄影师。我不时接受身体挑战。

如果我可以这么说——我会说什么——我在所有这些事情上都很擅长（除了身体上的挑战）。

但这就是发生的事情。说我做演讲。总是有抱负的演讲者将之后让我转身谈谈演讲的事情。他们热衷于填写收入预测电子表格上的空白单元格，询问我做了多少演讲。

“我尽量不做超过一年二十左右，”我回答。

“只有二十个？哇——你必须为每场比赛获得很多报酬。”

“这取决于你如何定义'很多'，”我说。 “但我不想一年做超过二十个。”

“为什么不？如果你做更多的活动，你就不能赚更多的钱吗？”他们问。

“可能是这样，”我说，“但我也是一个代笔作家。”

“什么？”

“我是演讲者和代笔作家，”我说。

“哦，”他们说，随着他们对我的看法发生变化，他们的声音逐渐减弱。 （那是在我告诉他们我每年拍摄大约十场婚礼之前。）毕竟，成功的人只做一件事。不成功人们需要做各种各样的事情来维持生计。如果我是演说家、作家和摄影师，那么我肯定不会在这些追求中特别成功。

因此，无论他们对我作为演讲者的最初印象如何，无论活动有多大，无论听众多么老练，他们不再仅仅因为我不演讲而将我视为成功的演讲者在全职的基础上。

简而言之，我一定不够好，无法专攻。

代写也是如此。当我告诉别人我也做演讲演出，他们通常认为我必须承担这些活动，因为我是一个苦苦挣扎的作家，被迫寻找其他赚钱方式。

对大多数人来说，专业的“专业化”意味着成就和成功，而事实上反之亦然。你，我，我们所有人——我们也是 擅长专业。金星太好了，不能专攻。她的能力不仅仅是网球。她太好了，不能只做一件事。

我们都不应该只是一件事。我们都拥有或可以拥有各种技能——包括我们没有使用的技能。

不要说，“我不能把额外的时间花在‘和’上。”你不能不花时间。如果你的“和”是专业的，那么你就可以为经济衰退、市场条件的变化或失业提供缓冲。如果你的“和”是个人的，你可以为你的生活增添一点乐趣。

不要说，“我不知道从哪里开始，因为我不知道我想在哪里结束。”人们不开始做任何事情的最大原因之一是他们认为第一个步骤必须是全面宏伟计划的一个组成部分，其中每一步都被绘制出来，每一个里程碑都被确定。 . .因为他们没有那个计划，所以他们没有开始。

正如老鹰乐队的吉他手（和著名的哲学家）乔·沃尔什在纪录片《老鹰队的历史》中所说， “当你过着你的生活时，它似乎是无政府状态和混乱，以及随机事件、无关事件、粉碎互相纠缠并造成这种情况或那种情况，然后发生这种情况，这是压倒性的，看起来，世界到底发生了什么？后来，当你回头看它时，它看起来就像一本精心制作的小说。但当时，它没有[原文如此]。” [\*](#__Not_that_you_asked__but_my_fav)

请不要认为为时已晚。也许您足够聪明，可以阅读这本书并制定职业生涯计划你二十多岁。我不是。我没有头绪。乔也没有。阅读成功人士的故事，很容易认为他们拥有一些你没有的无形的东西——想法、才能、动力、技能、创造力等等。

没有。事后看来，成功是不可避免的。永远不会保证成功。计划从来都不是完美的。只有事后看来，它看起来是这样的。真正发生的是人们做事，尝试事，在事上成功，在事上失败，从失败中学习，从成功中学习。 . .在此过程中，他们抓住并创造了提升自己的机会，这样他们就可以过上让他们快乐的生活。

所以请继续。做一个专业的连续成就者。拥抱你的“和”。采取步骤，让您在描述的方式中包含“和”自己专业。

想想你做得好，或者想做得好，最重要的是，你会真正喜欢做什么。不要选择你认为应该选择的“和”。选择一个侧面喧嚣你的内心二十岁才会爱。成为一个连续的成功者是一个探索、钻研、扩展，甚至放纵的机会——但有一个目标。

也许在旁边开一家小企业会好玩。也许教学或咨询或兼职工作或志愿服务或回到学校会很有趣。你选择什么“和”并不重要，只要它是你真正想做的事情。

然后你可以充电和刷新，获得新的视角，并将某些技能带回你的主要角色。 . .或角色。

请记住，您不必开始全新的一面忙碌，或者拥抱一个全新的兴趣，成为一个“和”。您可以战略性地选择将新技能添加到您的技能集中。

如果你在一个充满数据分析巨星的办公室工作，你可以努力成为最好的沟通者——尤其是在会议中，熟练的沟通者最容易在大楼中脱颖而出。这样你就不会“只是”另一个数字运算者；你会的一个人不仅可以收集见解，还可以以将见解转化为行动的方式传达这些见解。 （毕竟，没有洞察力的数据只是数据。）

或者，也许您从事运营工作，仅凭数字和结果很难脱颖而出。好吧，努力提高你的销售知识，这样你就可以创建让销售团队的工作更轻松的项目：更快的周转，更小的生产批次，更多的产品选择等等。当销售人员站在你这边时，你是不可能被忽视的。

计划很棒，但没有行动的计划只是梦想。

选择你想做的事情并尝试一下。正如塞思·戈丁所说，一旦你不得不等待：被接受、被提升、被选中。 . .以某种方式被“发现”。不再。访问几乎是无限的；您可以通过社交媒体与几乎任何人联系。您可以发布自己的作品、分发自己的音乐、创建自己的产品或吸引自己的资金。

你几乎可以做任何你想做的事——而且你不需要等待别人来帮助你。

唯一阻碍你的是你——以及你愿意尝试。尝试一些东西。尝试任何东西。相信你很聪明足以决定它是否适合你——或者你如何才能让它适合你。

那么你将成为一个“和”。从头开始：那么您将成为专业的连续成就者。然后，您将在描述自己的方式中包含许多“和”。

我保证这将是值得的。毕竟，在大多数情况下，第一个“和”之后的内容将是您最喜欢做的事情之一。

## 为什么您还必须是个人系列成就者

除非您是信托基金的宝贝或不爱拥抱树木，否则专业的连续成就至关重要。我们都必须谋生，在某种程度上，金钱很重要。作为莱昂纳多·迪卡普里奥（作为霍华德休斯）在电影《飞行员》中对凯瑟琳赫本的家人说： “你说钱对你来说并不重要。 . .但那是因为你一直拥有它。”

当然，谋生的需要并不意味着你必须盲目地追求财务上的成功。 “成功”对不同的人意味着不同的东西。 （稍后我们将详细讨论您对成功的定义，因为确定成功是选择您决定追求的目标的关键因素。）

尽管如此，有些人认为他们唯一的主要目标应该是专业或财务自然。

不管怎样，为我做这件事：花点时间列出一些你一直想完成但没有完成的事情。选择你后悔从未做过的事情。选择让你感到渴望想象的东西。写下三四个。我会等。

现在告诉我：你刚刚写下的东西中有多少是职业目标？

如果你和大多数人一样，他们都不是。没有一个涉及职业或金钱。

相反，它们是个人目标。

你感到不那么满足是因为你没有实现它们。

总有一天，你会坐在你的门廊上，为你从未做过——也从未尝试过而深感遗憾。

### 最好的目标消除遗憾的痛苦

正如我们之前谈到的，你可以说的一些最糟糕的话是“如果我只有. . 。”想想你梦到的东西五年或十年前做但没有工作做的事情——想想如果你今天做了那件事你会做得多么好。想想你浪费的所有时间，再也回不来了。

现在投射到未来，想象你已经八十岁了，坐在前廊的摇椅上，反思你的生活，后悔自己从未尝试过做自己想做的事情。 . .现在你永远不会。

吉姆·罗恩（Jim Rohn）经常引用的一句话：生活中会经历两种痛苦：纪律的痛苦和后悔的痛苦。纪律重于盎司，而后悔重于吨。

当然，工作很辛苦。当然，这项工作是痛苦的——但它比回想永远不会发生的事情要痛苦得多。

这就是为什么第二步是想想你最后悔没有做过。请记住，该列表中的任何内容都不会包括工作。没有人在临终前会想，“要是我能在办公室多花点时间就好了。”你可能会后悔没有努力找到更充实或令人愉快的工作，但当你临终时，你不会后悔未能获得更重要的头衔或获得更酷的办公室或赚更多的钱钱。反而你会想什么会让你感到更快乐或更充实。

当你坐在那把摇椅上时，你会想你想成为什么样的人。

这就是为什么个人目标不仅要设定而且要实现很重要。实现个人目标，无论多么愚蠢、多么轻浮或多么不切实际，都是有益的。当你追求这些目标时，你会结识新朋友，建立新的联系，建立新的友谊，最重要的是，让自己感觉更好。

这些都是我们可以在生活中更多使用的东西。

## 连续的成就让你无法控制、无法预测和无法定义

连续成就的美妙之处在于，随着时间的推移，你变得不止一件事。您可以是网页设计师、音乐家和运动员。 . .然后你就可以成为某种东西其他方面也是如此，知道当您获得一定水平的技能或经验时，您可以努力实现其他目标。

此外，如果或当您继续追求另一项追求时，您获得的技能不会被浪费。除了不寻常的技能——比如技术技能，即使对于全职程序员和开发人员来说，这些技能也经常处于过时的边缘——你获得的技能将留在你的工具包。而随着时间的推移，你自然会失去一定程度的熟练度，您将始终保留核心技能，并在必要时能够快速重新调整自己。

这样想：第一次很难建立力量，但恢复失去的力量要容易得多。

即使你确实失去了很多技能，也没关系：自信和满足感您从所有辛勤工作和奉献中获得的收益本身将使您的努力变得有价值。你总是能够回头想，“我做到了。”

一瞬间的成就可能转瞬即逝，但满足却永远存在。

## 这是关键问题：你快乐吗？

如果我还没有说服你，成为连续成功者是过上充实、满足和成功的最佳方式职业生活和个人生活。 . .好吧，你没有希望了。

（好吧，有。总有希望。希望是任何人都无法从你身上夺走的东西。）

所以让我们花点时间谈谈幸福，因为目标的实现和幸福是密不可分的。

正如我之前所说，商业和生活中的“成功”对不同的人意味着不同的事情。它应该意味着不同的东西。每个人都是独一无二的，所以每个人的定义都应该是独一无二的。最终，你是否感到成功取决于如何你定义了成功——在你追求成功的定义时，你不仅愿意接受而且愿意接受的权衡取舍。

我们可以拥有很多，但不能拥有一切。

这就是为什么对于企业家或员工或父母或退休人员——对任何人来说——只有一种方法可以确定成功。答案在于一个问题：我有多幸福？

你觉得成功的程度完全取决于你对这个问题的回答——以及所需的权衡。

例如，非常成功——至少在传统商业成功方面——企业家工作时间超长，同时几乎完全专注于建设他们的生意。在许多情况下（有些人认为大多数情况下），他们的个人和家庭生活至少在某种程度上是这种关注的牺牲品。

这是一个公平的权衡吗？

“公平”或“不公平”无关紧要。取舍是不可避免的。

如果您赚了很多钱但仍然不开心，那么您还没有接受这样一个事实，即令人难以置信的商业成功通常会带来沉重的个人负担价钱。其他事情对你来说显然比赚钱更重要，这没关系。

另一方面，如果你每天四点钟离开，追求丰富多样的个人生活，但你仍然不快乐，那么你还没有接受这个事实——而且这是一个事实——你选择去做的事情做不会让你富有。个人满意度很重要，但对你来说还不够。 . .和那也没关系。

我们可以尝试划分我们想要的一切，但商业成功、家庭和朋友、个人追求，我们生活的任何一个方面都无法真正与其他方面分开。每个都是一个整体的永久部分，因此更多地关注一个区域会自动减少对另一个区域的关注。

想赚更多的钱吗？想要更多时间陪伴家人吗？想帮助别人？你可以，但必须给予其他东西。

你想赚的钱越多，你可能需要的快乐就越少。你想变得越快乐，你可能赚到的钱就越少。在一个完美的世界里，你可以对两者都有完整的度量。 . .但这不是一个完美的世界。

这种脱节导致这么多人终其一生都在想，“这就是全部吗？”那种脱节带领五十多岁的男人戴上金链子，解开一个太多的衬衫纽扣，驾驶他们的新克尔维特车顶朝下，即使外面有三十度。

问题不在于外部。问题不在于珠宝、衣服或汽车。

你不可能拥有一切。 . .但你可以拥有很多。

但首先你必须知道你真正想要什么。

不要自欺欺人。你是什么想为自己和家人实现吗？你在精神上、情感上或物质上最看重什么？你最想做的是什么？在什么环境，什么追求，你最开心？

但不要自动说你的家人和朋友是你生命中最重要的事情。如果他们是，那很好，但如果他们不是，但你花费了大部分时间和注意力在那些关系上，那么你只会欺骗自己，让自己失去更快乐的机会，专注于对你来说更重要的事情。

（我以“家人和朋友”为例是有原因的。我们习惯于这样说——或者我们认为这样说在社会上是正确的——但确实没有正确或错误的答案。如果你对职业上的成功比维持亲密的友谊，没关系。你不是坏人。你就是你。只有你的答案。）

不管你的答案是什么，这就是让你快乐的原因——如果你不这样做，你就不会快乐。

听起来太简单了？

可能是 。 . .但是想想你认识的所有抱怨他们明确选择的道路的结果的人。

例如，我们都知道至少一位高中老师经常抱怨工资低的人。我不怪他们。教师应该得到更多的报酬。他们有一项非常重要的工作。

但他们没有得到更多的报酬。除非发生戏剧性的事情，否则他们不会得到更多报酬。正如The Wire 的Marlo所说，“你希望它是一种方式。 . .但这是另一种方式。”教师的薪水可能低得可怜，但目前就是这样。

如果你是不开心，重新思考你对成功的定义。这你有一个不适合你。你不可能拥有一切。你不应该想要拥有这一切，因为这是结束不快乐和不满足的最好方式。

但你可以拥有比现在更多的东西，无论你想要更多的是职业成功还是个人成功。

所以开始追求那些会让你快乐的目标。

## 马斯洛真的有他的狗屎在一起

我附近的一个人想爬乞力马扎罗山。他每周有几天的时间达到两位数的英里数。他花了几个小时在 StairMaster 上。他随身携带装满水壶的背包，以模拟沉重的背包。他每周花 20 到 25 个小时来训练。

对他好，对吧？

并不真地。同一时间，他家搬家了进入止赎。

我认识另一个决定成为国际象棋大师的人。 （这个过程需要大量的学习，玩大量的游戏，并通过击败越来越好的对手来不断提高你的排名，直到你获得资格。）他绝对敬业：他几乎把所有的空闲时间都花在了成为少数，骄傲的，宗师。

对他好，对吧？

并不真地。他走近了。 . .但随后的组合体重三百多磅，一天抽两包烟，零运动赶上了他；他心脏病发作，需要双旁路，他的健康永远受到损害。

远大的目标是伟大的。我喜欢远大的目标。不寻常的目标很棒。我也喜欢他们。

目标其他人都认为很疯狂——不追求别人，但你可能认为值得——很棒。我们都是不同的，我们的目标也不同。

但在某一方面，我们都是一样的。我们都有一定的基本需求。马斯洛的需求层次提出了一个理论，即心理健康是建立在满足人类先天需求的基础上的。完成所有的“水平”和繁荣：你是自我实现的。我没有马斯洛聪明，所以我的层次结构更简单：我们都需要健康。我们都需要维持稳固的家庭关系。我们都需要足以满足我们需求的收入水平。 （不是想要，需要。）

这些事情是没有商量余地的。

这就是为什么这种逻辑上的飞跃根本不是飞跃：如果你目前不健康，不要对你的主要关系（或那些与你有这种关系的人对你感觉不好），并且没有赚到足够的钱，那么你就没有生意做任何不会让你生活中的这些领域变得更好的目标。如果你不照顾你的基本需求，就不可能感到满足和快乐。

而且不可能积极地追求一个不需要的目标照顾基本需求缺乏，因为你总是会因为花时间在上面而感到内疚。如果你没有带足够的钱来保持餐桌上的食物和头上的屋顶，如果你花时间训练攀登乞力马扎罗山，你会感到内疚和自私。如果你超重、身材走样并且难以完成正常的日常任务，你可能不会因为努力成为大师，但你应该。

有时很明显，我们很自私。其他时候，自私更难被发现。

带我去。我不是那种“去看医生”的人。我没有得到定期检查；仅当出于其他原因需要进行体检时，我才会进行体检。除非我的妻子让我，否则我不会去看医生。我认为时间可以治愈所有的伤口。我什至不想去心脏病发作时去医院。 （毕竟，心脏病发作的第一个迹象是否认。）幸运的是，我嫁给了一个比我聪明得多的人。

因此，在进行结肠镜检查的地方。 . .没门。这是我最不想做的事情，尽管结肠癌是癌症死亡的第二大原因。尽管建议人们一旦发现结肠癌筛查到了 50 岁——因为 90% 的新病例发生在 50 岁及以上的人身上——而我（咳嗽）54 岁。即使结直肠癌几乎总是从结肠癌前息肉发展而来。即使结肠镜检查允许医生在癌前息肉变成癌症之前检测并切除它们。

但我不想要一个。伊克。

然后我的妻子终于说：“我知道你是合理化你不需要结肠镜检查，但你很自私：有我，有我们的孩子，你现在有了孙子。很多人都希望你在身边很长一段时间。你这么一想，你真的是说做结肠镜检查太麻烦了吗？”

嗯，是的，这就是我一直在说的。

于是我做了肠镜。这是一个无关紧要的事件。 （禁食一天甚至很有趣。）

这是关于目标的另一件事，没有人告诉你。你可能希望它是一种方式——让你追求任何你想要的东西，而不考虑金钱、健康或人际关系——但它是另一种方式。

它永远都是。只要问任何忽视他生活中基础的人（几乎总是男人）去追求一个目标。 . .只要感到空虚和空虚，因为壁炉架上的“奖杯”代价太高。

幸福需要均衡地平衡你的多个不可协商的目标，并在适当的时候融入一个可协商的目标。 . .并且永远不要忘记在此过程中进行自我评估，以确保平衡永远不会失控。在短时间内，如果平衡关闭是可以的，但要长时间这样做，和一切都崩溃了：你的动力、你的信心、你的小成功——最终，你的幸福。

因为成功并不是真正的成功。 . .除非你开心。

嗯是的。马斯洛有他的狗屎在一起。

你也会。

完成我的布道，舒适地坐在合唱团里，让我们看看一个伟大目标的真正要求。

### 1.最好的目标让马斯洛（因此你）快乐。

为了简单起见，回答这两个问题。

#### 你在财务上舒服吗？

我知道：“舒适”对不同的人意味着不同的东西。现在，让我们将“舒适”定义为能够按时支付账单，吃健康（而不是奢侈，健康）的食物，满足家人的基本需求，并始终为退休留出一点钱。 “舒服”意味着你不会一直担心钱，也不会一直想钱。如果你经常担心或想着钱，你的首要目标一定是创造更多的收入，因为钱对你来说显然很重要。 （这绝对没有错。）

如果您在经济上感到舒适，那么。 . .

#### 你相对健康吗？

健身和健康是另一个主观类别。我的朋友 Jeremiah Bishop 是一名专业的山地车手，除非他赢得比赛，否则他会感觉不舒服。当然，这对我们大多数人来说是不现实的。现在，让我们用几个关键的方式来定义“适合”。

一，你的身体舒服吗？如果你拒绝在海滩上穿泳衣或比基尼，那你就感觉不合适。如果你不能表演您想要进行或曾经进行过的身体活动并让您感到困扰，那么您就会感觉不健康。如果你超重、身材走样，并且正面临严重的健康问题（虽然你可能很擅长把它抛在脑后，但如果你对自己诚实，你就知道那是你），那么你不是合身。

但是不要认为变得健康和健康是避免负面因素；认为变得健康和健康是一个巨大的积极因素。对自己的皮肤感到舒适并能够做自己想做的事情不仅很有趣，而且可以提供自信和自尊，这些自信和自尊会渗透到您生活的每个其他领域。

感觉健康和健康并不是一种奢侈。感觉健康和健康是基本需求。确保您首先满足您的基本需求 - 否则，无论你多么“想要”实现你选择的另一个目标，你都不会。你就没有精力了。如果这些基本需求之一没有得到满足，您将永远无法利用成功反馈循环的力量，其中每个小成功给了你继续前进的动力。那个良性循环，成功→动机→更多成功→更多动机→更多成功，永远不会开始转向，因为你会被更大的需求分心。

即使你没有分心，你也会因为在生活的一个方面付出如此多的努力而没有满足基本需求而感到内疚和自私。

让马斯洛快乐，你一定会更快乐。

### 2. 你的目标必须在多个层面上使你受益。

每个目标都应该支持您生活的多个方面。

假设您已决定需要更加活跃，但您的健康状况相对较差，您必须慢慢开始。并说你一直很喜欢园艺。你可以买一台跑步机，一边走路一边盯着墙看。 . .或者你可以种一个小花园。你可以在你的花园里工作。你可以去当地的植物园，沿着小路走，看看你想种什么。你可以花时间在外面而不是在里面。

你会喜欢锻炼的。你会期待练习的。你会在享受爱好的同时变得更加活跃。 . .成功的良性循环，无论是更加活跃还是看着你的花园茁壮成长，都会激励你做更多的事情。

我意识到这是一个简单的例子，所以让我们转到光谱的另一端。

柯克·哈米特，金属乐队吉他手，正在吃晚饭和他的朋友大卫卡伦。当 David 帮助 Kirk 为 Randall Amplifiers 设计他的标志性放大器系列时，他们正在回忆过去的合作。他们决定一起做一些新的事情，并选择创办一家效果器公司。 （吉他踏板改变了吉他发出的声音；想想 Keith Richards 在“Satisfaction”中的 Fuzz-Tone或者 Kirk 的哇音，嗯，几乎所有他的吉他独奏。）

“一起做些新鲜事”是一个伟大的目标，但它只是一个目标。 “创办一家效果器踏板公司”是一个不错的补充。但柯克进一步扩展了它。他不想只制作踏板——他喜欢梦想新声音并看到它们栩栩如生的过程。他喜欢向其他吉他手寻求反馈。他喜欢问别人吉他手们想听什么声音，然后想办法让这些声音变得栩栩如生。他喜欢将新的声音应用到 Metallica 制作的音乐中。创业也是一种表达他的创造力、与他人联系、更深入地研究他喜欢的东西——音乐的方式。

“我又完全迷上了踏板，”柯克告诉我。 “我想做的事是创建一个类似于哇音踏板或 Whammy 踏板的踏板——它成为特定声音的首选。这就是我想要找到的，我相信我们可以做到。”

想要获得更多的媒体机会？开发更好的交付和存在会有所帮助，但谁会获得媒体机会？专家。成为您所在领域的专家并你会有一些原创或有见地的东西可以说——你的交付和存在自然会提高。内容每次都胜过交付。当您是专家时，您会发现预订要容易得多——事实上，媒体会寻找您。

想建立一个惊人的网络？不要考虑建立网络。建立关键个人联系人列表。想想您的业务所依赖的每个关键领域：用品、产品、专业服务、营销、媒体等。然后努力在每个领域与一个人建立牢固的关系。与律师建立联系。一个会计师。供应商仓库的运输文员。您的联邦快递司机。有影响力的分析师。将在您业务的每个领域建立一个关键联系人作为您的目标——与一个不仅会回电话，而且也会很高兴收到您的来信——您自然会建立一个惊人的网络。

当您的目标仅以一种方式使您受益时，退出会容易得多，尤其是当您设定的目标是您想要但不需要做的事情时。当您的目标仅以一种方式使您受益时，您每天从小成功中获得的动力就会少得多。

当您的目标在多个层面上发挥作用时，您就会成为你做的事情要快得多，因为它影响了你生活的方方面面。

即使是最具体和不寻常的目标也可以通过多种方式使您受益；您所要做的就是寻找它们。

### 3. 你的目标必须是可衡量的。

出于一个简单的原因，我将这个要求留到最后。最好的目标通常始于一个模糊的愿望——获得更好的体型、减肥、使更多的钱，创业，改变职业，更快乐——但随后被提炼成一个明确的、具体的使命。

“变得更好”变成“完成格林斯伯勒斯巴达比赛”或“完成 Luray Sprint 铁人三项”或“获得南部地区 CrossFit 比赛的资格”或“参加 DC 马拉松”。

“减肥”变成了“减掉三十磅”。

“赚更多的钱”变成了，嗯，您希望达到的特定财务目标。

你明白了。最好的目标是二元的：它们非常具体，你不禁知道你是否实现了它们。它们也基于一项活动，而不是一种难以量化的心理状态或存在状态。 “更好的形状”毫无意义； “跑 DC 马拉松”意味着不只是跑任何马拉松——更容易或更难——而是跑海军陆战队军团马拉松在华盛顿特区举行

模糊的目标毫无意义。

最好的目标是您可以非常详细地看到、品尝和想象的目标，因为它们基于真正的成就，而不是模糊的意图陈述。

## 现在让我们选择你的目标

到目前为止，您可能已经选择了您的第一个目标。简单地思考设定目标的过程可能对您有所帮助解决你的问题。

如果没有，请花一些时间来决定首先要完成什么。请记住：如果您处于财务困境或身体状况相对较差，您的目标必须帮助您克服挑战。

如果你真的很挣扎，就回过头来选择一个你已经有很长时间的目标。然后你会得到一个双重目标：你不仅会实现一个巨大的目标，而且你也会消除你长久以来不那么珍惜的遗憾。

然后，一旦你有了你的目标，你就可以创建一个过程来确保你实现你的目标。

我有一个号码，你可以选择。

所有这些都有效。

第 4.5 章

# 希望和希望是最不切实际的方法

一世

知道。我说我们已经准备好停止谈话并开始做。

但是关于目标还有最后一件事是我们需要讨论的。它是如此重要，如此基础，值得拥有自己的篇章。

在字典中，“idea”一词被归类为名词。但“idea”应该是动词，因为idea确实在您将灵感转化为行动之前，它实际上并不存在。我应该知道。我有很多想法，但很少付诸实施。

例如，当我大学毕业时，健身热潮还处于起步阶段。 （我知道。我老了。但是，嘿，总有一天你也会老了。）当像 Nautilus 这样的公司推出第一台广泛使用的举重训练机时，力量训练开始了以获得对普通人的吸引力。参加有氧运动课程和复活节彩蛋氨纶组合，数百万人开始锻炼。

当我看到早期的 Nautilus 演示时，我在纽约。我记得当时在想，“嗯，这里有一个真正的机会。我应该开一家健身房。”我想了很多，寻找地点，与制造商和贷方交谈。 . .但思考和计划是我曾经做过的。

三十年过去了，每次去Planet Fitness，我仍然会感到一阵遗憾。

计算机也是如此。我拥有第一批 Kaypro II “便携式设备”之一。 （它重约 25 磅，但从技术上讲它是便携的。）

我远不是程序员，但我确实比很多人更了解计算机，当兼容 IBM 的计算机开始上市后，我认真考虑开一家零售店。 （请记住，这是在戴尔之前。）一家制造商甚至愿意承担大部分资金，因为该公司正试图建立店面分销渠道。

虽然回想起来，这个机会相对来说是短暂的，但在大约十年的时间里，这个业务可能已经蓬勃发展。 . .如果我做了更多想想看，就是这样。

名单还在继续。多年前，一位朋友决定家庭保健行业即将起飞。他要我跟他做生意。我想了很多，甚至帮助他充实了他的财务状况并完善了他的创业计划。 . .但我从来没有扣动扳机。

如今，他在十五个城市设有办事处。唯一的连接我有家康关心的是我有一天会成为客户。

当然，我可以通过认为后见之明是完美的来安慰自己。我可以安慰自己说我无法知道这些机会会如何发展。但这些合理化只是部分正确。即使在当时，我也确信这些都是很棒的想法。

不过，我没有采取行动，而是让“想法”成为名词。我没有让“想法”成为动词。健身、电脑和家庭保健并不是真正的想法，因为没有行动的想法就不是想法。

他们是遗憾。

每天，像我这样的人——像你这样的人——让犹豫和不确定性阻止他们按照一个想法行事。对未知的恐惧和对失败的恐惧是阻止我的原因，它们也可能是阻止你的原因。

想想你的一些想法，无论是新业务，新职业，甚至只是一份兼职工作。回想起来，你有多少想法可以得到很好的结果，尤其是如果你给了机会你最大的努力？一个体面的百分比结果会很好吗？

我的猜测是肯定的。这就是为什么你必须绝对相信你的分析、你的判断，甚至你的直觉——并根据这种信任采取行动。

你肯定不会总是把它弄对，但如果你让“idea”作为名词，你总是会弄错的。

如果您的方法是等待，您将永远无法实现您的目标。不要只是对行动有偏见。积极主动——积极做最有可能帮助你实现目标的事情。

如果您的目标是变得非常富有，那么就开始您的创业之旅吧。这不确定致富之路，却是最现实的。如果您的目标是提升您的职业生涯，请确定对您的组织最重要的事情，并开始寻找方法在业务的这方面产生数量上的差异。这不是一个确定的晋升途径，但它是最现实的。如果你的目标是减掉几磅，天哪，停止摄入比燃烧更多的卡路里。那是肯定的减肥之路。

设定一个目标。

然后看看实现这个目标需要什么。你需要做的可能不是你想做的，这没关系。让其他人采取不切实际的方法，然后想知道为什么他们没有取得更多成就。

当你设定一个目标时要“不切实际”，然后对你将如何实现这个目标保持现实。

然后你的目标就会变得现实，因为你有一个计划可以让你实现那个目标。

梦想随心所欲。然后确保您的计划符合您的梦想。

那么现在让我们开始吧！

第 5 章

# 获得难以置信的意志力。 . .需要更少的意志力

吨

本书的目的是帮助你实现巨大的目标。但是完成一个巨大的目标需要时间。

所以让我们从小事做起。成功→动机→更多成功→更多动机创造了一个非常好的良性循环，那么为什么不立即获得一些成功来激励你实现更大的目标呢？

当我们这样做的时候，让我们以一种方式来帮助你培养一种大多数人都觉得他们在挣扎的属性——意志力——并且在这个过程中，让意志力变得无关紧要。

我们是否试图一次完成多项任务？绝对地。最好的流程不仅可以让您实现近期目标，还可以帮助您获得实现其他目标的技能和信心。

那么让我们从简单开始，制定一个明天就可以开始使用的策略。

## 如何度过最高效的一天

如果你需要完成一个大项目怎么办？如果你需要处理你一直拖延的任务怎么办？如果您迫切需要在短时间内完成大量工作，但您似乎永远找不到时间怎么办？如果你需要整理你的房子或转动你的后院丛林变成了天堂或。 . .拍摄，您选择任务，专业或个人。

我们需要的是 Monster Energy Extreme Productivity Day TM 。 （好吧，它实际上没有注册商标，Monster Energy 目前也没有赞助我......但是，嘿，我总是对机会持开放态度。）

请记住，以下内容作为日常工作没有意义。尝试引导你的内心玛丽莎·梅耶尔，你会在几天内熄灭。但偶尔，极端生产力日（好吧，我已经放弃希望 Monster Energy 的人会打电话了）是“我永远不会完成这件事”流感的完美疗法。

假设您有一项重大任务需要十一到十二个小时才能完成。以下是一站式完成所有工作的步骤日。

### 第 1 步：让每个人都知道您将无法使用。

中断是生产力的杀手，所以让人们知道你正在做一些特别的事情并且一天都无法触及是绝对必须的。

至少告诉同事和家人，但不要忘记告诉重要客户或其他通常希望你回应他们的人。前几天发邮件你的环保署。说明那天你会很忙，第二天早上你会第一时间回复他们的电话、电子邮件等。

有些人会在您的 EPD 之前与您联系；其他人会在心里注意到您无法联系到您。不管怎样，这一切都很好。

告诉某些人你那天打算做什么，你会得到额外的好处。你看重其意见的人会知道你打算完成什么。 . .他们会知道你是否成功。同侪压力——当应用于完成一项短期任务而不是一个巨大的、阿巴拉契亚小径——有价值的目标时——可能是一个很好的动力。用它。

同侪压力不一定是压力

关于同伴压力的快速说明：他人对你的影响不必以压力的形式表现出来。凯瑟琳温尼克是电视连续剧维京人的明星。她扮演粉丝最喜欢的拉格莎女王，她也是制定计划的女王。 “我坚信人生计划，”她告诉我。 “我从十四岁起就一直在制定人生计划。我设定目标并将它们保存在我的桌面上，因此每当我打开它时，它们就在我面前。我曾经梦想的一些事情已经实现了。我是一名演员。我已经能够帮助女性；我正在与不同的慈善机构合作，以帮助支持年轻女孩和妇女。 . . .所有这些都是我人生计划的一部分。

“最近我什至举办了一个愿景板派对。我不知道那些是否存在；我只是请了一些朋友过来，他们每个人都用文字和图片来表达他们的梦想和目标。”

当我告诉我妻子凯瑟琳的愿景板派对（我忍不住分享，因为这是有史以来最酷的想法），她召集了一群朋友并拥有自己的。他们喜欢它——但她确保结果不仅仅是梦想，而是实现目标的具体计划。

### 第 2 步：决定您将工作多长时间。

不要基于“我会尽可能地工作”或“只要我觉得有效率就会工作”来制定计划。设定一个具体的目标。承诺工作十二个小时，或者你选择的时间框架有多长。

为什么？一方面，EPD 与您的感受无关。 EPD 是关于把事情做好，而不是因为你感到无聊或疲倦而退缩。第二，你设定的时间框架越长，凌晨的时间似乎越快。

当我在工厂工作时，我们通常轮班工作八小时。午餐时间前的几个小时拖了下来，每天最后几个小时总是感觉像死了一样。但是当我们轮班工作 12 小时时，早上的时间似乎飞逝了经过。知道自己会工作很长时间的事情可以让你停止查看时钟；就好像你自然而然地找到了你的禅宗（工作）场所。

当你知道自己要走很长一段路时，你的头脑会自动适应。相信我。有用。

### 第 3 步：完全承诺您决定工作多长时间。

你知道会发生什么：一旦你决定一项任务应该花费四个小时，它最终会花费四个小时，即使它实际上应该只花费两个小时。用“东西”来填补额外的时间是很自然的。 （把它想象成“大房子综合症”，我们不知何故设法填满了一个更大的房子与家具。 . .然后认为我们需要一个更大的房子。）

当最后期限似乎过于激进时，情况恰恰相反：我们想方设法去除不必要的东西，并以比我们想象的要快得多的速度完成工作。

不要只设定最后期限。完全致力于达到最后期限。

并随意玩任何有帮助的心理游戏。和别人打赌，或者和自己打赌（“输”意味着你必须做一些你真的不想做的事情）。简而言之，让赌注个人化。找到一种不仅在专业上而且在个人上投资于结果的方法。

### 第 4 步：在不寻常的时间启动您的 EPD。

你有没有坐过长途汽车在凌晨 3:00 或 4:00 离开？最初的几个小时总是匆匆而过，因为你走出去你的规范。同样的技巧适用于 EPD。从早上 4:00 开始，或者从下午 6:00 开始，尽情享受你内心的夜猫子，通宵工作。无论哪种方式，最初的几个小时都会过去。

环保署不是正常的一天。打破常规，为非典型做好准备。

### 第 5 步：延迟和分配奖励。

假设您喜欢在工作时听音乐。在一个环保署，在最初的几个小时内保持音乐关闭。这样，当你的动力开始减弱时，一点音乐就会极大地鼓舞你的士气。

无论您通常倾向于以何种方式“对待”自己，都将这些对待视为个人生产力子弹。如果您过早使用所有弹药，那么当您真正需要它时，您将一无所有。任何通常携带你的东西通过你的工作日，推迟一段时间。

延迟满足总是更好的满足——和更好的动力。

### 第 6 步：在您认为需要加油之前加油。

当你锻炼时，等到口渴再喝水意味着你已经脱水了。

工作时也是如此。计划比平时早一点吃饭或吃零食。如果你坐着工作，在你的屁股麻木之前站起来。如果您站立，请在腿开始疼痛之前坐很长时间。当你让自己感到不适时，你的动力和决心就会减弱——所以尽一切可能避免这种情况发生。

说到食物，明智地计划膳食。不要花一个小时的午休时间。准备可以快速食用的食物，无需大量组织或混乱。钥匙就是加油，充电。 . .并继续滚动。

记住艾萨克牛顿所说的：运动中的生产性物体往往会保持生产性运动。 （好吧，也许这不是直接引用，但仍然如此。）

这就是为什么你应该。 . .

### 第 7 步：进行富有成效的休息，而不是放松休息。

动量是 EPD 上的一切（以及每隔一天）。不要散步或看小电视或检查在 Facebook 上发布您朋友最新的谦虚自夸。你肯定需要休息一下，但这些休息应该加强你的活动感和成就。选择一些你喜欢执行的富有成效的任务——并从中获得成就感——然后将它们用于你的休息时间。

在无所事事的土地上花费几分钟甚至会削弱你的决心。

### 第 8 步：休息一下在一个违反直觉的时刻。

休息时，不要在完成特定任务时停下来。停在中间。

这种方法适用于 EPD 中间或工作日结束时。关键是休息一下——或者结束一天——给自己一个有趣的地方重新开始。

为什么？在做一些很棒的事情时停下来——或者在你开始做某事之前停下来真棒——确保你避免拖延的诱惑。停下来确保你会忽略所有在你的动力下降时不可避免地出现的诱人分心。当你继续你正在做的事情时，停下来让你立即集中注意力。您将无法立即投入，因为您会太兴奋，以及最初的热情将对您一天的其余时间产生积极影响。

这是一个例子。

假设你是 Kevin Jarre，你正在为电影《墓碑》写剧本。天色已晚，你刚刚结束写了怀亚特厄普告诉卧床不起的霍利迪医生（由偷电影的瓦尔基尔默扮演）他需要离开与约翰尼林戈摊牌的场景。

怀亚特知道他不是对手林戈。医生也是。 Doc拼命想帮忙，但显然病得太重了。怀亚特离开时，很明显他们知道他们再也见不到对方了。

如果你是凯文，你应该直接开始写下一个场景吗？射击，没有。你应该把它留到明天——因为那个场景一开始就是林戈注意到一个影子从树上走出来。 . .就像阳光照进来一样不知名人物的脸，他对林戈说，“我是你的越橘。”

令我们（和林戈）惊讶的是，这不是怀亚特。是医生。 （偷偷去 YouTube 看看那个场景。我会等的。）

如果你是凯文，你对写那个场景有多兴奋？你等不及了，因为这是一个将制作电影的场景（并定义了 Doc 的角色）。这些话只是从你身上倾泻而出。

如果你是凯文，你写 Doc 低头看着垂死的 Johnny Ringo 说：“恐怕他的压力已经超出了他的承受能力，”你知道你已经完成了一个很棒的场景。 . .这种成功让你想继续写作。

几分钟之内，成功就确保了你的一天——以及你的动力水平——完成了，这一切都是因为你在一个非常有趣的地方开始了你的一天。

如果你刚刚完成后停下来一些重要或重大的事情——如果你觉得自己已经越过终点线并且几乎用尽了——你会觉得继续前进非常困难无论您需要在几分钟、几小时甚至一天后完成，无论接下来是什么。

### 第 9 步：在完成之前不要停下来——即使完成所需的时间比预期的要长。

止损是一个容易养成的习惯。如果你这次退出，你会怎么做阻止你下次退出？ （答案：几乎没有。）戒烟是一种习惯。

坚持到底也是一种习惯。

确保您的第一个 EPD 是建立一个伟大新习惯的第一步：实现您想要实现的目标。

完成你开始的事情，实现你设定的目标，也会产生有趣的副作用。完成的比你想象的要多可能会无意识地重置您对输出的内部限制。我们内心都有一个小小的声音在说，“我已经做得够多了”或者“我已经筋疲力尽了。我不能再做更多了。”

但是那个小声音在说谎。我们总是可以做得更多。停止是一种选择。

不要只是从我这里拿走。以 Ray Care 为例，他 12 年的海军生涯包括 10 年的海豹突击队。 （海豹突击队是推动之王超出可能。基本的水下爆破/海豹突击队训练包括恰如其名的地狱周，这是一个艰苦的五天半训练，每个海豹突击队候选人总共只睡大约四个小时，跑两个多小时百英里，每天进行二十多个小时的体能训练。）

“事情就是这样，”雷告诉我，“关于‘完成’。当你真的一无所有坦克，你要么昏厥，昏倒，要么死亡。而已。否则你有更多的东西。这一切都是为了超越你的舒适区。我们的油箱里总是有更多的气体。我们只是不认为我们这样做，因为没有人想在预备队上跑。他们不想超越他们认为的极限。

“胜利是一种心态。拒绝放弃是一种心态。当你知道你可以做到在生活的一个方面，你可以比你想象的更多，你可以把它应用到你生活的每个其他领域。走出去，做一些困难的事情。拒绝退出。超越你的舒适区。随着时间的推移，这种能力将成为一种习惯——你会完成比你想象的要多得多的事情。成功是一场心理游戏。学会赢得心理游戏，你可以做任何事情。”

环保署助您一臂之力学会赢得心理游戏。 EPD 会自动将您的内部限制提高到更高的水平。在几次 EPD 之后——甚至可能只是一次——你也会在每个“正常”的日子里表现得更好，因为你会无意识地关闭你脑海中的那个小声音，并提高你自己的表现标准。

难道你的表现条不是唯一真正重要的衡量标准吗？

## 如何拥有您有史以来最高效的一周

现在让我们再大一点。让我们看看如何提高每周的工作效率。这一次，我们不听我的建议，而是遵循成功 CEO 的惯例。同样，您可以将此应用于任何情况，无论是专业的还是个人的；如果您是全职父母，那么您的家庭就是您的工作，可以说比任何“工作”都更重要。

吉姆怀特赫斯特红帽公司总裁兼首席执行官，红帽公司是最大和最成功的开源软件供应商之一。在此之前，他是达美航空公司的首席运营官。在此之前，他是波士顿咨询集团的董事和副总裁。所以，是的，他对个人生产力略知一二。 . .如果这是你的目标之一，如何攀登企业阶梯。

这是吉姆所做的，以及你应该尝试什么。

### 第 1 步：每个星期天，规划你的一周。

每个星期天晚上，吉姆都会坐下来列出本月和年度的重要目标清单。这些目标为即将到来的一周提供信息，并帮助他保持正轨。虽然长期目标可能不紧急，但它们很重要，如果你不小心，重要的很容易被紧急的事情推到一边。

然后他看起来在他一周的日历上。他知道什么时间被会议等所占用。然后他查看他想要完成的任务并将这些任务放入他的待办事项列表中。

关键是为你的一周创造结构和纪律。否则你会让事情发生在你身上，而不是让事情发生。否则，你会让“紧急”把真正重要的事情推到一边。

### 第2步：积极阻塞任务时间。

您已经安排了会议和约会。更进一步，抽出时间来完成特定任务。 “编写新提案”或“工艺演示”或“审查和批准营销材料”的时段。

如果你不主动阻止那个时间，这些任务就会滑倒。否则这些任务会被打断。否则你会失去焦点。不管是什么原因，重要的任务永远不会完成。

我喜欢大卫艾伦的“把事情做好”方法论，但成功并不是基于把事情做好。成功的基础是完成重要的事情。

### 第 3 步：遵循现实的待办事项清单。

曾几何时，吉姆创建了待办事项列表，但他没有为每项任务分配时间。发生了什么？他的待办事项清单上的项目总是比他能做的多完成，这把他的待办事项清单变成了愿望清单。如果你有六个小时的会议如果你安排了今天和你的待办事项清单上有八个小时的任务，这些任务将无法完成。

分配现实的时间框架会迫使您确定优先级。分配现实的时间框架也可以帮助您保持专注。当你知道一项任务只需要 30 分钟时，你会更加积极地除草出去并忽略分心。

### 第 4 步：默认为 30 分钟会议。

谁发明了日历软件中的一小时默认设置浪费了数百万人的时间。大多数题目可以在三十分钟内处理完。很多事情可以在十五分钟内处理完——尤其是如果参加的每个人都提前知道会议将只持续十五分钟。

不要成为默认的奴隶日历工具上的设置。仅当您绝对知道自己需要一个小时时才安排一个小时。

### 第 5 步：停止多任务处理。

在会议期间——尤其是一个小时的会议——很容易处理一些无脑的任务。 （谁没有在会议期间清理他们的收件箱？）问题是分散你的注意力会降低这些会议的效率。

即使你只是在做无脑的东西，你仍然分心。这会降低你的工作效率。

多任务处理是个人生产力的杀手。不要试图把两件事都做好。把一件事做的非常非常好。

### 第 6 步：执着于利用“边缘”时间。

可能和您一样，Jim 在工作日最大的停机时间是他开车去上班、开车回家和在机场的时候。

他非常专注于如何有效地利用这段时间。他几乎总是安排他开车上班的电话。很简单：他带孩子上学，并在特定时间送他们；然后他可以从八点到八点三十打个电话。他通常不安排开车回家的电话，因此他可以利用这段时间回电他白天错过的电话，尤其是那些位于西海岸。

在机场，他使用了一个下载文章的浏览器插件 Pocket。提前加载 10 篇文章可确保他在安检队列中等待时有大量阅读内容——他想阅读的内容很多。

看看你的一天。确定停机时间。然后安排在那段时间你可以做的富有成效的事情。称之为“边缘时间”——因为用好它可以创造一个主要的生产力优势。

### 第 7 步：跟踪您的时间。

一旦你开始跟踪你的时间，你会惊讶于你花了多少时间做没有效率的事情。 （您不必过于具体。您记录的信息可以是活动摘要，而不是每分钟的日记。）

跟踪时间对 Jim 来说是一次令人大开眼界的经历，而且确实帮助他集中注意力。

### 步8：对午餐要深思熟虑。

您的午餐可能需要一个小时。或者三十分钟。或者十分钟。无论需要多长时间，都要仔细考虑你所做的事情。

如果你喜欢在办公桌前吃饭并不停地吃东西，那就太好了。但是，如果您从利用休息时间充电中受益，那么午餐时间实际上是多任务处理的有效方式：您可以建立网络，建立联系，在人员和部门之间架起桥梁。但如果你每天都和同样的人出去吃午饭，那就不行了。

每周选择两天与你不熟悉的人出去。或者散步。或者做一些个人有成效的事情。

假设你每天花一个小时吃午饭；那是每周五个小时。考虑一下你是如何度过所有这些时间的。你不必工作，但你应该让你所做的一切为你工作。

### 第 9 步：保护你的家庭时间。

吉姆承认他是个工作狂。 （我认识的 CEO 很少——事实上，我不认识任何不是工作狂的 CEO。）所以他对他的晚上变得非常体贴。当他下班回家时，就是家庭时间：他们一家人共进晚餐，他和他的妻子帮助孩子们做作业。他完全关闭了工作：没有电话，没有电子邮件。

一般来说，吉姆孩子们需要准备睡觉前还有两个小时。那段时间他在那里。然后他可以重新打开。他很乐意在五点或五点三十下班，因为在八点或九点钟，他知道他将能够重新投入工作。

每个家庭都有其成员可以最好地互动的高峰期。如果您不主动腾出时间，您通常会重新投入工作模式。要么工作，要么回家陪家人。不要只是“在那里”。和你的家人在一起。

### 第 10 步：正确开始每一天。

吉姆早上第一件事就是锻炼身体，部分原因是为了保持健康，但也因为锻炼可以使人精力充沛。研究表明，适度的有氧运动可以在长达 12 小时内改善您的情绪——所以为什么不首先锻炼并充分利用好心情呢？剩下的一天的心情？研究还表明，运动增强能量；当您可能最需要它时，为什么不利用自然能量激增呢？

吉姆早早起床跑。然后他一边看报纸一边冷静下来，然后在他的孩子们之前下楼，这样他就可以和他们一起吃早餐了。

试试吧。不仅可以通过锻炼获得能量提升醒来，但早上的高效和高效将为您接下来的一天做好准备。立即完成一些富有成效的事情很有趣，而且很有动力。成功→动力→更多成功→更多动力。 . .那么为什么不立即开始您的良性循环呢？

## 快速偏离轨道：如何拥有最高效的思维定势

到目前为止，我们已经看过你的东西可以开始做以帮助您取得更多成就，并产生继续取得更多成就的动力。

但有时减法是最好的加法。有时，您停止做的事情可能与您开始做不同的事情一样有效。

想要比普通人做得更多？不要像普通人那样思考。

### 第 1 步：停止为少做事找借口。

诺曼梅勒说：“成为一名真正的作家意味着能够在糟糕的一天完成工作。”

假设你是经理。当你度过糟糕的一天时，你是一个伟大的领导者吗？如果没有，你就不是真正的领导者。或者说你是一名护士。当你度过糟糕的一天时，你是否同样专注、专注和关心？如果不是，那么你是一名护士，实际上不是。

如果你想成功，你不能找借口。砥砺前行。养成良好的习惯需要大量的时间和精力。成功和成就是一种习惯，通过让步，即使只是一次，也很容易立即养成一个坏习惯。

另外，当你为少做事找借口的那一刻，就是你停止动力的良性循环的那一刻。没有成就，就没有动力。

只有借口。

### 第 2 步：停止让不赞成甚至蔑视成为你的阻碍。

工作太努力，太努力，显得太雄心勃勃，试图在人群中脱颖而出。 . .将它卷起来以适应它要容易得多，也舒服得多。

取悦（平均表现）人群是您根本不用担心的事情。 （你可能会想，但是你必须继续推动向前。是的，我知道，这很难。我也很挣扎。）

要想成功，就得听批评、开枪、忍受笑声、嘲笑甚至敌意——坚持用自己的标准来衡量自己和自己的努力。

似乎每个成功的人都面临着巨大的批评和拒绝。斯蒂芬金的第一本书被三十个不同的出版商拒绝。宗一郎本田没有通过与丰田的面试，决定制造踏板车。表演老师告诉露西尔·鲍尔尝试另一种职业。如果你想做一些不同的事情——如果你想与众不同——其他人会认为你很奇怪。没关系。做你想做的事。

这是实现您想要实现的目标的唯一方法。

### 第三步：停止让恐惧阻碍你。

我的一个老客户是一部非常出色且非常成功的漫画。观众喜欢他。他疯了好。然而，在他上台之前，他仍然有惊恐发作。他知道他会崩溃，汗流浃背，胃不舒服，还有其他的一切。他就是这样。

所以就在他继续之前，他冲了个澡，穿上新衣服，喝了一瓶水，跳了起来和下来，并做了一点太极拳。他还是很害怕。他知道他永远都会害怕。他接受它作为过程的一部分。预演恐惧是交易的一部分。所以他管理它 - 并继续前进。

任何希望取得伟大成就的人都会感到紧张。任何试图取得伟大成就的人都会感到害怕。

要想成功，你不必比别人更勇敢；你只需要找到继续前进的力量。恐惧使人瘫痪，但行动可以创造信心和自信。

### 第 4 步：停止等待灵感。

大多数人都在等待一个想法。大多数人认为创造力会发生。他们期待着一位神圣的缪斯有一天会向他们展示一种新的方式、一种新的方法或一种新的概念。

他们等待，等待，等待。

偶尔，伟大的想法就来了给我们。然而，大多数情况下，创造力是努力的结果：辛勤、努力、完善、测试和试验。工作本身会产生灵感。

不要等待想法。不要等待灵感。伟大的想法通常来自于实践的人，而不是梦想的人。

### 第 5 步：停止拒绝您需要的帮助。

假装你去过一个陌生的国家，你只知道一个几句话的语言，你迷路了，有点害怕。你会寻求帮助吗？当然。

没有人知道一切。没有人擅长一切。然而，大多数人坚持并希望努力能够克服缺乏知识或技能的问题。它确实如此，但只是在一定程度上。

请求帮忙。寻求帮助是力量的象征，也是取得更多成就的关键。问联合创始人丹尼·加西亚与 Dwayne “The Rock” Johnson 的七块钱制作。 “德韦恩成功的关键之一是他可以完全脱离自我，只关心谁给出了最好的答案，”丹尼说。 “他非常善于训练。他真的很擅长摔跤；作为演员，他真的很受教。 . . .他完全脱离了决策的自我方面。当你有才华、可指导、愿意时找到最佳答案，无论是谁拥有或来自何处，都非常强大。”

退后一步，不要只决定你想去哪里。什么以及谁可以帮助您实现目标？

### 第6步：停止停止。

成功的人完成了——除非有一个非常非常好的理由不完成，当然，几乎从来没有。

## 如何走真正的额外里程，SEINFELD风格

我知道其中一些可能听起来很难。我知道其中一些听起来可能太难了，特别是因为很少有人将这种程度的专注和常规应用到他们的生活中。

但是退后一步，考虑下面的句子；尽管很明显，就像大多数老生常谈一样，它也很容易忘记。

成功的人之所以成功，是因为他们做事与其他人不同。

看？明显的。但也是真的。要取得不同的成就，您必须采取不同的行动。

再说一次，我知道这听起来很明显，但请环顾四周。你和多少人一起工作，他们九点上班（几乎所有人都进来），五点下班（几乎所有人都离开），像其他人一样午休，在会议和任务中半途而废和项目。 . .基本上做他们周围每个人都做的事？

你认识很多这样的人，对吧？

然而，他们还是因为没有机会、没有赚到足够的钱、没有得到晋升而抱怨的同一个人。 . .基本上是因为他们像其他员工一样受到对待。但他们的行为与其他所有员工一样。

为什么要区别对待？他们不一样。是的，他们都是个体，但从专业的角度来看，他们本质上是通用的。

每个人都说他们会加倍努力。不过，几乎没有人真正去那里。当有人真的去那里时，他们通常会想，“等等。没有其他人在这里。我为什么要这样做？”他们离开了，再也没有回来。

这就是为什么额外的英里是一个如此孤独的地方。

那也是为什么加倍努力是一个充满机会的地方。

努力工作是一个明显的区别，但还有其他的不同的方式。你不必早早来上班。你不必迟到。您可以拨打额外的电话。您可以发送额外的电子邮件。你可以做额外的研究。您可以在客户想问之前就帮助他们。你可以超越只是告诉你员工该做什么；您可以向他们展示该做什么并在他们旁边工作。

每次你做某事时，想想你可以做的另一件事——尤其是如果其他人没有做那一件事。

当然，这很难。但这会让你与众不同。

随着时间的推移，这将使您获得难以置信的成功。

例如，您可以采用 Jerry Seinfeld 方法。 （是的，另一个杰瑞的例子，为什么不呢？你可以做得比模仿有史以来最成功的喜剧演员更糟糕。）

好莱坞记者奖 Chatter播客的Scott Feinberg 采访时，Seinfeld 描述了他成功的关键——这并非巧合，是任何领域成功的三个关键。 [\*](#__Available_at__www_hollywoodrep)

对 Seinfeld 来说，成功是基于“工作、思考和准备”。这些是给定的。 （这些也是信心的基石。）

然后他又添加了三个元素：

#### 灵感

你有个主意。你想出一些新的东西，一些原创的东西，甚至只是对产品或服务的不同看法或观点。

“如果你是一个有创造力的人，这是最简单的一步，”Seinfeld 说。 “你有想法。他们只是来找你。你不能创建它们。 . . .你刚醒来，你的收件箱里有东西，你就走了，'哦，看看那个。'”

当然，正如我们所讨论的，没有行动的想法并不是真正的想法。这只是一个梦。所以接下来来了。 . .

#### 执行

“执行非常明显，”Seinfeld 说。 “你有这个想法；现在你执行这个想法。这是你想做的吗？这是那个想法的好版本吗曾是？”

根据 Seinfeld 的说法，执行阶段是大多数人停止的地方。 “他们有一个好主意，他们执行这个想法，然后他们交叉手指，”他说。 “而且他们真的希望它有效，并且当它不起作用时，他们准备了很多借口。”

但是然后呢？

#### 细节

“创意领域的第三个成功之处在于细节，”他解释道。 “令人着迷的细节。”

如果你想一想，每个领域的成功都需要一些创意水平。如果您没有提出新想法、新方法或新流程，那么您只是在做其他人已经在做的事情。

对 Seinfeld 来说，细节与灵感和执行力一样重要。它们是成功拼图的三个大小相同的部分。

“这每天晚上都会发生在每位喜剧演员身上，”他说。 “我有一点，我有笑话，它们很有效，他们从不错过，这是一个很好的笑话，人们喜欢它，每次我这样说它总是有效的。 . .但如果我只是在一个词的中间有一个轻微的卡顿，只是第一个音节中的那个小东西，它就消失了。它消失了。观众会说，‘发生了什么事？他紧张了吗？还是分心？有些不对劲。'

“在喜剧中，笑话是极其脆弱的东西，因为它们必须完全正确才能发挥作用。”

在每个职业中都是如此。执行很重要，但对细节的过分关注——确保每次都为每一位同事、老板或客户做对——是至关重要的。喜剧演员无法承受一个万无一失的笑话失败，就像企业无法承受其他可靠的流程或产品不合格。细节就是一切。

即使在一个不仅欣赏而且需要创造力的企业中也是如此。

“如果你是我节目的客串明星，并且你来了一个星期，”Seinfeld 说，“如果你在我们为你写的台词中漏掉了一个词——一个词，你会得到一个从我看。 . .因为这就是我们执行该系列的方式。”

你只是和今天一样出色，就在这里，此时此刻，此时此刻，这就是为什么细节与想法和执行一样重要，甚至更重要。只有当你难以置信地执行这个想法时，一个伟大的想法才是伟大的 好吧。

诚然，令人难以置信的执行力需要专注和自律——但如果你觉得自己缺乏意志力怎么办？如果您还没有利用成功的力量怎么办→动机→更多成功→更多动力？

如果您担心自己没有意志力提高一天或一周的工作效率，或者加倍努力怎么办？

从不畏惧。帮助在这里。

## 如何拥有意志力。 . .不需要意志力

意志力不是你拥有或没有的东西。

意志力有时是一种必要的功能。 （有很多事情你可以做的时候你的背靠在墙上，你觉得你别无选择。）

更多的时候，意志力是成功的一个功能。当你对自己正在完成的事情感觉良好时，很容易坚持到底。

意志力也是可以锻炼的肌肉；你锻炼得越多，它就会变得越强壮。

这很好，但是如果您需要帮助来做您现在需要做的事情怎么办？如果你等不及动力的良性循环开始了？

你很幸运。这里有一些你可以从今天开始使用的技巧来帮助你完成你想要完成的事情，而不需要拥有令人难以置信的意志力——或者，真的，任何意志力。

这个过程从设计你的生活开始，所以它支持你的目标。

### 第 1 步：消除尽可能多的选择。

我们都拥有有限的精神能量来锻炼自我控制。我们中的一些人拥有更少，一些人拥有更多。 . .但我们最终都会耗尽意志力。

这就是为什么我们在白天需要做出的选择越多，我们的大脑就越难选择——我们也就越开始寻找捷径。 （如果你愿意，可以称之为“哦，搞砸了”综合症。）然后我们就会冲动。然后我们变得鲁莽。然后我们做出我们知道我们不应该做出的决定。 . .但这就像我们似乎无法帮助自己。

事实上，我们无法自拔：我们已经耗尽了做出明智选择所需的精神能量。

这就是为什么您被迫做出的选择越少，当您确实需要做出决定时，您可以做出的选择就越聪明。

假设你想喝更多的水和更少的苏打水。简单：始终将三个水瓶放在办公桌上。然后你就不需要去冰箱里做选择了。

或者说您努力避免不断检查您的电子邮件。简单：关闭所有警报。或者关闭您的电子邮件，每小时只打开一次。或者把你的邮件程序从桌面上取下来，放在房间对面的笔记本电脑上。让检查变得困难——那么你就更多了可能不会。

或者说你想做出更明智的财务选择。简单：把你的信用卡放在抽屉里，这样你就不会冲动购买了。或者要求对超过一定金额的所有购买进行两次签字；那么您将不得不由其他人来执行这些决定（这可能意味着您在购买时会三思而后行，甚至懒得问）。

选择是敌人意志力的。轻松和方便也是如此。想想需要意志力的决定，然后把意志力完全排除在外。

### 第 2 步：今晚做决定，这样你明天就不需要做决定了。

当决定不在您面前时，做出明智的选择也更容易。选择那些明天会耗尽你意志力的简单决定，并在今晚做出决定。

例如，选择你要穿的衣服。 Buffer 的联合创始人 Leo Widrich 找到了一种让这个决定变得异常简单的方法：他每天都穿着牛仔裤和白色 T 恤。

或者决定你早餐吃什么。斯科特·多尔西前面提到的 ExactTarget 的联合创始人，每天早餐吃燕麦片和蓝莓。

也许你会选择决定你午餐吃什么。只要确保在前一天晚上准备好。或者，也许你会决定什么时候锻炼。只要确保在前一天晚上收拾好你的锻炼装备。

关键是在前一天晚上尽可能多地做出决定，因为这样可以节省明天的精神能量来做出真正重要的决定。目标是使某些动作自动化而不是决定，因为决定需要意志力。常规的力量不仅会让你更有效率，而且会让你更容易做出重要的决定。

当你不必做决定时，很容易避免决策疲劳。

无论您决定做出什么决定，您绝对应该决定以下一件事：您将首先做什么你开始工作。这样你就可以了。 . .

### 第三步：先做最难的事情。

清晨，你的精神能量最大。科学是这样说的：在美国国家科学院进行的一项具有里程碑意义的研究中，假释委员会的法官最有可能在清晨做出有利的裁决。只是午餐前，有利裁决的几率下降到几乎为零。 [\*](#__Shai_Danziger__Jonathan_Levav)

法官的决定是否应该受到法律以外的因素的影响？当然不是——但他们是。为什么？他们精神疲惫。他们经历了决策疲劳。

这就是为什么做出艰难决定的最佳时间是在一天的早些时候。这就是为什么做你需要做的最重要事情的最佳时间是在一天的早些时候。决定这些事情是什么并计划首先要解决它们。

我知道你在想什么。那一天剩下的时间呢？

### 第 4 步：经常加油。

尽管研究中的评委们在这一天开始时表现强劲，但他们的决策图表看起来就像过山车：上下，上下。为什么？他们定期休息吃东西或吃零食。午饭后，他们做出有利裁决的可能性飙升。同样举行在上午和下午的休息时间之后确实如此。

事实证明，葡萄糖是意志力的基础之一。虽然你的大脑在葡萄糖低时不会停止工作，它确实开始做一些事情并停止做其他事情：它对即时奖励的反应更强烈，而对长期结果的关注较少。

你怎么能避免呢？嗯，呃：吃健康的饭菜。吃健康的零食。你不仅会感觉更好，而且你也会做出更好的决定——而且你将能够在做出这些决定时运用更多的意志力。

当我们谈论长期结果时。 . .

### 第 5 步：创建有关您的长期目标的提醒。

你想建立一家更大的公司，但当你精神疲惫时，很容易合理化做不到最好的事情。或者你想输体重，但是当您精神疲倦时，很容易合理化明天开始锻炼计划更有意义。或者您想更好地与员工互动，但当您精神疲惫时，很容易合理化您确实需要处理该提案。

精神疲劳让你采取简单的方法——尽管简单的方法几乎总是让你错误道。

解决方案很简单：创建有形的提醒，旨在将您从冲动的边缘拉回来。例如，一位朋友将他的银行贷款副本贴在他的电脑显示器上，以不断提醒他必须履行的义务。另一个人在他体重增加了 50 磅时保留了一张自己的照片他的冰箱不断提醒着他再也不想成为那个人。另一个人在他的办公桌上放满了家庭照片，既是因为他喜欢看这些照片，也是为了提醒自己他希望供养的人。

想想你最有可能屈服于那些让你远离长期目标的冲动的时刻。然后使用这些长期目标的切实提醒来打断冲动并让您保持正轨。

### 第 6 步：消除诱惑共。

每次你不得不决定不做你想做的事情时——即使你想做的事情与你的目标背道而驰——只需重新设计你的环境，这样你就可以消除冲动的能力。

那么你就完全不需要运用任何意志力了。

把糖果罐从柜台上拿下来，放在柜子里。关闭所有社交媒体通知并且每隔几个小时检查一次您的帐户。采取不同的工作路线，这样你就不会想去星巴克了。

或者采取相反的方法。把跑步的衣服放在床边的地板上，这样如果你决定不参加晨跑，就必须把它们收起来。将你的待办事项列表放在你的工作堆上，这样你就不得不移动它——并且忽略它——如果你想工作的话在一些“紧急”但不重要的事情上。

寻找避免诱惑的方法是避免需要锻炼意志力的好方法。当你被要求采取身体行动以避免做出正确的选择时，你会感到内疚。 （如果你的孩子在看电视，很容易避免给她读故事……但如果她站在你面前，拿着一本书……哎哟。）

正如你现在知道，实现目标的关键是养成正确的习惯并遵循正确的例程。当您控制您的环境时，您就可以轻松地养成这些习惯——并且您可以尽可能接近自动地遵循正确的例程。

## 想要超越实用技巧？学习意志力的哲学

现在你知道我很重视流程，但我也很重视思维定势。思想确实是行为的父母。

那么，当您需要更大的意志力和毅力时，您能做些什么，而刚才描述的实用技巧之一无法让您克服决心的障碍？

退后一步，依靠透视的力量。

始终如一地做你需要做的事情以取得成功，全神贯注和决心，是非常困难的。这就是为什么能力努力工作并积极应对失败和逆境非常重要。决心、意志力和决心帮助成功人士努力工作并坚持他们的长期目标。

想培养这些品质吗？

接受以下思维定势。

### 让你的过去影响你的未来——但不要让它定义你的未来

过去是有价值的。从你的错误中学习。从错误中学习别人的。

然后放手。

说起来容易做起来难？正如我之前所说，一切都取决于你的观点。当你遇到不好的事情时，这是一个学习的机会。当另一个人犯错时，这是一个善良、宽容和理解的机会。

过去并没有定义你。只要确保下一次，你知道该怎么做不同的事情。

### 看你的生活——和未来——尽在您的掌控之中

有一句名言经常归功于洛约拉的圣依纳爵（你必须爱一个战斗的圣徒）：“祈祷，好像上帝会照顾所有人；就好像一切都取决于你一样。”

同样的前提也适用于运气。许多人认为运气与成功或失败有很大关系。如果他们成功了，运气对他们有利，如果他们失败了，运气对他们不利。

最成功的人们确实觉得好运在他们享受的成功中起了一定的作用。但他们不等待好运或担心关于厄运。他们表现得好像成功或失败完全在他们的控制范围内。如果他们成功了，那就是他们造成的。如果他们失败了，那是他们造成的。

通过不浪费精力担心可能发生在你身上的事情，你可以把所有的精力都放在让事情发生上。 （和如果你幸运的话。 . .嘿，更好。）

### 学会忽略你无法控制的事情

精神力量就像肌肉力量一样——没有人可以无限集中注意力。那么，为什么要把你的力量浪费在你无法控制的事情上呢？

对某些人来说，这是政治。对其他人来说，这是家庭。对于其他人来说，这是全球变暖。不管是什么，你关心，你希望别人关心。

美好的。做你可以做什么：投票。借一个倾听的耳朵。回收并减少您的碳足迹。做你能做的。做你自己的改变——但不要试图让其他人改变。

（他们不会。）

### 不要只追求坚韧；以适应性为目标

提到特种作战人员，首先想到的就是“服务”。 （如“感谢您的服务”，因为我们都我们要感谢军事人员。）

想到的下一个词可能是“坚韧”。海豹突击队、陆军游骑兵、绿色贝雷帽：他们的训练旨在确定无论如何都能坚持到底的人。

然而，坚韧并不是他们最重要的品质。从泰勒·格雷（Tyler Grey）那里拿走它，他曾两次部署到阿富汗，两次部署到伊拉克，然后被2005 年巴格达发生爆炸。

“在特殊行动中，”泰勒告诉我，“不是人在任何事情上都绝对最好，而是人在很多事情上都非常擅长。这意味着你必须具有适应能力，因为没有人擅长一切。

“人们倾向于认为达尔文说过，‘只有强者才能生存。’他不是这么说的。达尔文说第一生存能力是适应性。适应性将帮助您完成这些选择过程。适应性是识别系统的构造和工作机制，弄清楚它是如何工作的，适应它，然后让它适应你的需求和目标的能力。”

问题是，你不会总是成功，至少一开始不会。不是如果你想做一些困难的事情，一些具有挑战性的事情，值得的东西。那么你如何度过痛苦、挣扎和偶尔的失败呢？

“不舒服就是成长，”泰勒说。 “为了不断改进，变得更有弹性和适应能力，只要道路上有岔路，选择不适而不是舒适，你就会成长。我们习惯于选择舒适。我们习惯选择简单的大大地。然而，我们所有的成功和成长都来自于选择最困难和最不舒适的方式。假设您是一名企业家：您选择了放弃薪水并创办公司的不适。每一次成功都来自于更艰难的道路。

“我听过的最好的名言之一是，如果你想提高成功的水平，就需要提高失败的水平。放弃和失败是有区别的。我是失败一千次也没关系。只要你坚持下去，不放弃，你就没有真正失败。”

拥抱这种心态，你永远不会失败。你只是还没有成功——还没有。

### 不要怨恨；庆祝他人的成功

很多人——我保证你至少知道一些人——把成功看作是一场零和游戏：只有这么多事情要做。当别人发光时，他们认为这会减少来自星星的光。

怨恨会吸收大量的精神能量——能量更好地应用于其他地方。

当朋友做了很棒的事情时，这并不妨碍你做很棒的事情。事实上，就成功而言，轻而易举的人往往会聚集在一起——所以把你成功的朋友拉得更近。

不怨天尤人。创建并庆祝无论您在哪里找到它，都令人敬畏，并且随着时间的推移，您会在自己身上找到更多。

### 抵制抱怨、批评或抱怨的诱惑

你的话有力量——尤其是在你身上。喋喋不休地谈论你的问题总是让你感觉更糟，而不是更好。

如果出现问题，不要浪费时间抱怨。将这种精神能量用于改善情况。 （除非你想永远抱怨它，最终你必须让它变得更好。）

对你的朋友或同事也这样做。不要只是充当他们可以哭泣的肩膀。朋友不要让朋友发牢骚；朋友也帮助朋友改善生活。

### 数数你的祝福

在你每晚关灯之前，花点时间停止担心你没有什么。放弃担心别人有你没有的东西。

想想你有什么。你有很多值得感谢的地方。提醒自己你生活中的所有东西——如果它们被带走你会拼命想念的所有东西——感觉很棒吗？

对自己感觉更好是给精神电池充电的最好方法。

这是快乐的最好方式，因为当你欣赏你已经拥有的东西时，很容易找到幸福。

当然，快乐也存在于实现目标中，所以让我们看看另一种简单的策略，您可以使用它来实现需要一天或一周以上才能完成的目标。

第 5.5 章

# 一个问题几乎可以提供所有答案

乙

在我们这样做之前，开始问自己一个问题——一遍又一遍。

想想你想成为什么样的人。你想变得健康、苗条和健康。也许你想成为一名CEO。也许你想成为一名企业主。或者百万富翁。

只有你可以决定你想成为什么样的人。但是一旦你这样做了，你不能盲目地选择你想要的方式——如果你想成功的话。

要成为某件事——成为某件事——你必须做出能让你到达那里的决定。

幸运的是，做出正确的决定很容易。

只要问自己一个问题。

这就是西南航空公司的 CEO Herb Kelleher 每天做出如此多决定的方式。 Kelleher 应用了一个简单的框架对每个问题：“这将有助于西南航空成为成本最低的供应商？”如果是这样，答案是肯定的。如果没有，答案是否定的。

最有效率的人将相同的框架应用于他们做出的决定。 “这会帮助我实现目标吗？如果没有，我不会这样做。”

如果您觉得自己一直在努力做出决定，请退后一步。想想你的目标；你的目标会有所帮助你做决定。

这就是为什么最成功的人看起来如此果断。优柔寡断源于缺乏目标：当你知道自己真正想要什么时，你的大部分决定都可以——而且应该——几乎是自动的。

说你不只是想锻炼。说你想要健康。然后想象你出去吃晚饭，服务员问甜点。一个健康的人会吃甜点吗？可能不是。另一方面，如果你是一个健康的人，那天跑了 14 英里，燃烧了大量卡路里，今晚的甜点适合你的日常生活和过程，那么答案是肯定的。无论哪种方式，你都知道答案——不假思索。

这意味着你不需要依赖意志力或动力，因为你在选择出现之前就做出了选择。

漂亮很酷，对吧？

这是另一个例子。假设您正在存钱购买投资物业。那是你的目标。但是你开着一辆 2009 年的日产 Titan（就是我）显示出一些年龄的迹象，你会看到这个令人难以置信的时尚 Jaguar F-TYPE，您一直想要的汽车。 （又是我。）从技术上讲，你买得起。

你应该买吗？

一个人会存钱购买投资物业吗买一辆新捷豹？没有。简单。

示例列表还在继续。一个想成为主管、经理或 CEO 的人会以尊严和尊重以外的方式对待他人吗？不，因为这不是优秀领导者的行事方式。一个想成为好父母的人会因为花时间在社交媒体上更——尽管奇怪——更令人满意而忽视一个在学校里苦苦挣扎的孩子吗？不，因为这不是好父母的行为方式。

你想达到什么目标？你想成为谁？把自己放在那里。说：“我很健康。”说：“我是 CEO。”说：“我是百万富翁。”说，“我是一个伟大的父母。”

你会得到你需要的答案——你会继续努力成为你想成为的人。

## 目标越少，决心越大

当然，这种做法仅当您不需要问自己多个问题时才有效。

您一次尝试实现的目标越多，您需要问自己的问题就越多。更多的问题使决策变得更加模糊。更模糊的决策水域导致更大的决策疲劳，如您所知，克服决策疲劳需要意志力。意志力是一种有限的资源；你做的决定越少，需要较少的意志力。

创造合适的环境，甚至不需要意志力。

这意味着关键是限制您一次尝试实现的目标数量。记住，你可以成为一个连续的成就者：你可以实现这个目标，然后那个目标，然后那个目标。专注于一两个目标并不意味着你放弃了其他目标。专注于一两个目标意味着你更有可能实际实现这些目标——然后，稍后，你的其他目标中的一两个。

如果您有疑问，请改为这样做。问问自己，“这会让我无法遵循我的流程吗？”

如果会，请不要这样做。

过程就是一切。常规就是一切。

让任何事情都无法阻挡。

第 6 章

# 当您可以处理您的电话号码时，为什么要更聪明地工作？

○

有一天，我正在和一家相对成功的公司的两位联合创始人聊天。他们抱怨无法扩大客户群。

“这很糟糕，”一个人说。 “我们必须为我们实际登陆的每个客户打电话给十个潜在客户。”

我说：“嘿，那太好了。现在你知道该怎么做了。如果你需要五个新的客户一个月，创建一个系统，让你打电话给五十个潜在客户。只要你继续以十分之一的速度销售，你总会达到你的目标。”

“这很愚蠢，”另一个说。

我没有被吓到。我习惯于听到我的智力被衡量、衡量和发现不足。

“不，不是，”我回答。 “如果你必须每个月获得五个新客户，那就是你需要做什么。” （是的，我也拥有明显上尉的军衔。）“在此期间，你应该努力完善、修改和改进你的音调，希望有一天你能把十分之一变成七分之一或八分之一。但是现在你知道如何达到你的目标。你只需要这样做。”

像这两位联合创始人一样，我们经常知道或者可以轻松计算出我们的“数字”。我们只是不接受它，因为概率思维并不是自然而然的。 （我一直想在句子中使用“概率”。）

但是，当您以概率的方式思考时，您就会开始将成功视为真正的游戏。成功是掷骰子一定次数的结果。你拍摄的次数越多，击中目标的机会就越大。工作你的数字可以帮助您预测在通往成功的道路上可能会遇到多少失败。

为什么这很重要？失败是不可避免的，当然。 . .但失败也很糟糕。意外的失败更糟糕。但是当你知道你会失败一定次数时，那没关系——因为你也知道你会成功一定次数。

这就是伟大的销售人员如何超额完成的。那是伟大的投资者如何成功。伟大的作家、伟大的发明家、伟大的企业家、伟大的一切都是这样成功的。他们的成功基于技能，但也基于数字。

另外，使用您的电话号码几乎总能提高您的电话号码。当你投入工作时，你的回报率你的数量稳步增加。在尝试增加重复次数的同时每次重复的质量，是稳定和持久改进的基础。

即使你的目标有点愚蠢。

## 是的，我做了 100,000 次俯卧撑（这对你来说意味着什么）

工作你的号码是基于不断地做，一遍又一遍，对你的生活产生最大影响的事情。简而言之，努力工作就是磨砺：努力工作每天实现您的长期目标。

为了证明这一点——并向我自己证明——在 2016 年，我决定在正常锻炼之外总共做 100,000 个俯卧撑和 50,000 个仰卧起坐。

我不是特别喜欢俯卧撑。而且我绝对不喜欢仰卧起坐。 （仰卧起坐可以马上搞砸。）这部分是重点。你越喜欢你所做的事情，就越容易坚持下去。

那么，当这个目标涉及到做一些你真的不喜欢做的事情时，你如何实现一个巨大的目标呢？

好问题。

这是答案。之后正好 100,001 个俯卧撑（因为嘿，你总是可以再做一个）和 50,000 个仰卧起坐（因为这并不意味着你必须再做一个），答案是它非常容易。

诚然，我不是一天都做完的。我没有必须同时做 100,000 个俯卧撑；我只需要每天做 274 次就能达到 100,000 次。我不必一次做 50,000 个仰卧起坐；我只需要每天做 137 次就能达到 50,000 次。每天的数字仍然很大，但它们并没有那么大，尤其是与总数相比。每天的数字让这里和那里的距离显得很短。设置每日数量意思是“所有”我必须做的就是一天一天，一天一天，把它磨出来。

只要我坚持每天的例行公事，就可以保证成功。

这并不意味着每一天都像发条一样。大多数人都这样做了，但在此过程中，我有几次因为疾病或个人问题而落后。我并没有落后太多，因为大多数时候我会额外做 30 或 40 个俯卧撑和 20 或 30 个仰卧起坐为我知道我会错过的偶尔的日子建立缓冲。有一次我赶上了一大步：我一天做了 5000 个俯卧撑。 （结果如何？我有两个字要告诉你：太糟糕了。）不过，我没有在一天内做 2,500 个仰卧起坐。 （我不可能那样做。）相反，我在正常的每日总数中增加了 50 个仰卧起坐，直到我赶上。 （做 190 个仰卧起坐的好处连续几个星期是每天 140 次，当我回到每天 140 次时，我似乎相对较快地完成了当天的仰卧起坐。）

随着时间的推移，我也努力改进，因为处理你的电话号码也意味着寻求提高你的电话号码。起初我花了大约 30 分钟做 300 个俯卧撑和 160 个仰卧起坐。 （我总是四舍五入。）一个月内或所以，我敲了敲总时间减少了四五分钟。到年底，一天的课程只用了不到十五分钟，而这并没有逼迫我自己。我可以做所有的仰卧起坐而无需停下来休息。我可以毫无问题地做第一组 80 个俯卧撑，然后继续做 50 个组。

为了混合起来，努力改进，有时我一次做 30 个俯卧撑，用 20 秒中间休息，有时每组 50 次，中间有 40 秒的休息时间。毕竟，多样性确实是原本无聊的日常活动的调味品。

另外，这绝对是至关重要的，在任何方面进行改进总是很有趣。

## 代表是重复的，但绝不能无动于衷

多年前，第一个打破音障的人 Chuck Yeager 让我误入歧途。

好吧，也许是是我的错。我读了查克的自传，不知何故得出了一个（错误的）印象，即优秀的飞行员通过承担巨大的风险成为优秀的飞行员。似乎只有不断挑战极限，故意越过控制和潜在灾难之间的界限，然后将其卷回，才能获得卓越的技能。

我以为不仅要成为一辆好摩托车，还要成为一辆伟大的摩托车赛车手需要冒很大的风险。嘿，我想，我只是骑 WFO（宽-[咒骂]-开放），然后在边缘闲逛并在足够多的时间后退，我要么成为一名出色的骑手，要么。 . .好吧，我尽量不去想“或”。

最终——在远远超过它应该花费的时间之后——我被迫考虑“或”并意识到胆量与快速前进无关。也许它又骑了一个小时（正如我后来发现的）两个手腕骨折。或者，它以每小时 120 英里的速度将未加垫的膝盖接触到人行道上，并看到明显的视觉证据表明膝盖骨是由骨头制成的。或者也许是当我意识到我现在认为崩溃不是“如果”而是“何时”。

但我确实意识到，成功的人之所以成功，是因为他们以一致、系统、注重结果的方式进行学习。勇敢不是成功的必要条件。天赋不是成功的必要条件。有才华、高技能的人不会冒很大的风险。 . .但他们仍然学习完成大事。

如何？他们准备。他们训练。他们不断地试验、适应、改进、改进、改进。高成就的人获得优越感技能不是通过突破信封，而是通过接近，然后缓慢而渐进地扩展信封的边界。

学习的关键是做出小的、聪明的改变，评估结果，丢弃不起作用的东西，并进一步完善有效的东西。当你不断修改和完善你已经表现良好的技能时，你可以做得更好。

这里是成功人士学习的两种行之有效的方法。

### 如何做很多 REPS（虽然不是我们讨论过的那种）

Daniel Coyle 的The Little Book of Talent是一本很酷的书，里面充满了简单且行之有效的方法来学习做几乎任何事情。

这是一个例子。假设你想学习做某事。简单地通过练习动作几乎没有结果；关键是确保您使用遵循 Dan 的 REPS 方法的系统：

R：到达和重复

E：订婚

P：目的性

S：强烈、快速的反馈

让我们简要地看一下每一个。

#### 到达和重复

实践应该要求您在能力的边缘进行操作。简而言之，您必须始终如一地达到并不断重复。

您也可以使用这种方法教学生或培养员工。假设你正在主持一个培训课程。你应该 。 . .

* 拜访一个人，问一个问题，让他或她回答，或
* 先提出问题，然后随机选择一个人回答（甚至可能把练习变成游戏）？

第二种方法是最好的方法，因为每个人每次都必须到达——即使是那些没有到达的人拜访。在你问这个问题之前打电话给会计部门的约翰，我知道我不必回答。我可以坐下来，检查我的电子邮件，然后等到你最终打电话给我。我不必达到超过一次。始终将自己或您正在培训的人置于您或他们必须一遍又一遍地到达的位置。不要只做你已经知道该怎么做的事情。试着做你还不能做的事。你就是这样学习的。

#### 订婚

练习必须引起你的注意，让你在为一个目标而努力时感到投入了情感。假设您正在尝试完善演示文稿的幻灯片过渡。你应该 。 . .

* 浏览整个演示文稿十次，或
* 尝试完美地完成每个过渡，没有错误，在三个演示文稿中一排？

连续浏览你的演示文稿十次，大约运行五次就会感觉像死了一样。连续 3 次尝试完美，可以将锻炼变成你关心的游戏。

确保每次会议的结果都符合您的要求关心。你会更加努力，更加投入，你会进步得更快。

#### 目的性

练习必须直接连接到你想要建立的技能。 （听起来很明显，但通常我们练习的内容与我们需要完成的事情几乎没有关系。）

假设您在与一群人交谈时感到紧张和害怕。你应该 。 . .

* 独自在家排练，直到你完全了解你的材料，或者
* 练习在不太正式的场合（如会议）与一小群人交谈？

虽然单飞排练当然是有好处的，在站在观众面前的压力下，唯一能表现出色的方法就是在人们面前真正地说话。当房间里的每一只眼睛都盯着你时，再多的单独练习也无法让你做好准备。

#### 强大、快速的反馈

实践必须提供有关绩效的即时且一致的准确信息流。

假设您正在学习认证考试。您购买了样本测试指南。你应该 。 . .

* 做一个完整的测试，等到第二天看看你的表现如何，或者
* 完成一个部分并立即对你的答案进行评分，看看你哪里出错（和正确）？

分块进行测试。立即检查您的结果。即时反馈是最好的反馈。你会更好连接点，因为你在流程中。即使等待一天的反馈也会造成心理距离和难以克服的缺乏参与——这意味着你花在学习上的大部分时间都被浪费了。

很酷，对吧？

### 如果您发现自己处于 Rep Rut 中怎么办？

这是一个简单的出路——也是学习把任何事情做得更好的另一种方法。

尝试一个或全部这些：

慢得多。

强迫自己放慢脚步，你会发现阻碍你前进的技术或策略。此外，您可以尝试在正常速度下不明显的新技术。

走得更快。

强迫自己走得比平时快得多。你会搞砸的，在这个过程中你会适应并找到新的改进。

打破复杂的任务进入更小的部分。

几乎每个任务都包含一系列离散的步骤。选择一个步骤，解构它，掌握它。 . .然后将整个任务重新组合在一起。然后选择另一个组件来解构。逐步改进足够的步骤，整体改进可能是巨大的。

使用不同的指标。

选择与您通常用于分析您的绩效不同的衡量标准。例如，测量速度而不是准确度。或者使用视频或音频进行反馈。 （观看或倾听自己的声音并不是特别有趣——事实上，我讨厌它——但你很快就会发现许多可以改进的方法。）

## 如果代表的理想数量是“尽可能多”怎么办？

吉米约翰逊是七次 NASCAR 冠军（与理查德佩蒂和戴尔恩哈特并列获得最多胜利曾经）。但那是他完成的地方（尽管到目前为止，他肯定还没有完成），而不是他开始的地方。

“当你看到任何成功的商人或成功的运动员时，”他告诉我，“他们每个人都有职业道德。职业道德是必不可少的，但对我来说，这也是网络的力量。

“当我刚起步时，网络是我拥有的最强大的工具。我的父母不能带我参加比赛。我必须认识其他人，帮助其他人相信我，与人交谈，认识人，握手。 . . .整个网络过程让我有机会开车。然后我不得不担心做这项工作。

“我的印象是人才会带来机会，但实际上，人脉会带来机会。网络是第一位的——然后我有表明我可以做到。我总是告诉我的妻子，在很长一段时间里，我认识的人而不是我认识的人。一旦我有我的镜头，我必须知道我的东西，但我所知道的才是真正打开大门展示我能做什么的人。但我并不是在“推销”自己。我不擅长销售。

“当我十九或二十岁的时候，我正走在进入印地赛车领域的路上，突然发现如果我想在赛车运动中拥有未来，我需要搬到北卡罗来纳州并考虑 NASCAR。所以我买了一张去夏洛特的机票，住在别人的沙发上。

“我做的第一件事就是买带有我名字的名片和底部的“专业赛车手”。”他笑了。 “我发现了一些团队成员会在哪里吃午饭，每天我都会在十一点出现。当人们进来时，我会自我介绍，与他们握手，并给他们一张名片。我问我是否可以去他们的商店，环顾四周，了解汽车。 . . .这不是关于销售，而是关于学习：我是一名司机，我想学习。

“我参加了每个车展。我参加了我能找到的所有赞助活动。我分发了我的名片，我收到的每一张名片都寄出了给那个人的一封信说见到他们真好，我把他们放在我的传真清单上。 . .我设置了整个系统，试图让我的名字出现在人们面前。最终它得到了回报。”

吉米没有具体的每日工作号码。他每天都在工作，他的人数“每天都尽可能多”。他的号码是“给我遇到的每一个人写一封信”。

那是一个“工作你的数字”方法的修改版本，这种方法很适合实现每日重复次数至少部分超出你控制的目标。

例如，建立了一个庞大的航运集团的亚里士多德奥纳西斯总是带着一个笔记本。 “把一切都写下来，”他说。 “当你有想法时，把它写下来。当你遇到一个新人时，写下你所知道的一切关于他们。当你听到有趣的事情时，写下来下。写下来会让你付诸行动。如果你不把它写下来，你就会忘记它。” [\*](#__Drew_Hansen___Why_Richard_Bran)

理查德布兰森做了类似的事情，除了他没有写下他学到的东西，而是写下他对所学的一切的反应，更关心他能用所获得的知识做什么。

有时是正确的数字工作将“尽我所能”。

## 第二个最有价值的工作号码：你拥有的那个

如果你希望积累财富，你知道我对成为一名企业家的感受：创业是有机会积累大量财富的唯一途径。

帮自己一个忙，并使用“工作你的号码”方法开始实现该目标。每天，承诺做一个——或者更多，如果您选择 - 在列表完成之前选择以下内容。

完成后，您可能还没有蓬勃发展的业务，但您已经奠定了基础。你会因为做了很多人梦想但从未做过的事情而感觉很好。

就像我的邻居一样。他至少谈了六个月创业。每当我看到他时，这就是他所说的一切。最终我厌倦了它。

“你还在等什么？”我终于问了。

原来他认为创业的过程真的很复杂。 “我不想经历所有这些事情，”他说，“除非我绝对确定我的想法是完美的。”像许多潜在的企业家一样，他之所以停滞不前，是因为他被行政管理的明显复杂性吓倒了。和开办企业所涉及的法律任务。

而且他没有意识到“想法”应该始终是动词。

我和他打赌，我们可以在三个小时内搞定这一切。 （我赢了。）这意味着您绝对可以承诺每天完成以下一项或多项。请记住，我说的只是让自己做好做生意；我不说话关于编写商业计划、寻求融资、制定营销计划、实际销售产品或服务等。这里的目标是摆脱困境，开始做有趣的事情。

这是你的清单。

### 第1步：克服公司名称的事情。

很多人都在为想出一个完美的公司名称而苦恼不已。别。如果你等到你想出完美的名字，你也在等着开始赚钱。

相反，至少现在，忘记品牌和独特的销售命题和所有商业身份的东西。并且不用担心找到完美的 URL 或网站设计或宣传资料。你也把这些推车放在你的商业马之前。

只需选择一个名称，您就可以开始管理工作。

记住，您的企业可以使用与您的公司名称不同的名称运营。 （“做生意”表格或 DBA 大约需要一分钟来填写和归档。）如果您愿意，您可以稍后更改您的公司名称。

### 第 2 步：获取您的雇主识别号码 (EIN)。

EIN 是用于识别您的企业的联邦税号。除非您有员工或计划，否则您不需要 EIN组建合伙企业、有限责任公司或公司。

但是，即使您不需要 EIN，无论如何也要获得一个：它是免费的，只需几分钟，而且您可以将您的社会安全号码保密并减少身份盗用的机会，因为如果您没有 EIN，您的SSN 出于税收目的识别您的企业。

注意：如果您使用在线法律服务来设立有限责任公司或公司，请不要用它来获取您的 EIN。相反，请在 IRS 网站上在线申请。 （搜索“在线申请 EIN”并从结果中选择 IRS 网站。）您将在几分钟内获得您的 EIN。

有了这个，是时候前往您当地的行政办公室了。

### 第 3 步：注册您的商号。

如果您不以自己的名义经营，您所在地区可能会要求您注册交易姓名。在大多数情况下，您会当场获得批准（除非您尝试注册其他人已经注册的名称）。

### 第 4 步：获取您的营业执照。

您所在的县或市将需要营业执照。填写表格需要几分钟。使用您的 EIN 而不是您的社会安全号码来识别您的企业（出于隐私原因，如果没有别的原因）。

您可能会被要求估计年度总收入。尽你最大的努力准确估计，但不要为此苦恼。你只是提供一个估计。

### 第 5 步：填写企业个人财产税表（如有必要）。

企业对“个人”财产征税，就像许多州的个人一样。在我住的地方，企业成立的那一年不需要任何表格。

如果你需要要提交企业个人财产税表，并且您计划使用您已经拥有的计算机或工具在家工作，您不需要列出这些项目。

如果您在营业的第一年购买有形个人财产，您将在下一年提交营业个人财产税表时列出这些物品。 （如果您不确定，请花几分钟时间了解打电话给会计师。）

让我猜猜：这部分让你很紧张。不要让它。我不使用商业资金购买任何商业物品（电脑、移动设备、车辆、办公家具等）。我用个人资金购买所有这些东西。虽然这确实禁止我为这些费用申请减税，但它也让我的会计生活变得更加简单。我不必担心将任何商业资产专门用于商业目的，我不必担心出售或处置这些物品所涉及的任何会计问题。为了简单起见，我愿意用商业扣除额进行交易。

您是否选择这样做取决于您（和您的会计师），但要知道，当您开始时，您可以让事情变得非常简单。

### 第 6 步：询问您所在地区的其他信息许可。

每个地方都有不同的要求。例如，在我以前居住的地方，需要“家庭居住许可证”来验证任何基于家庭的企业是否符合分区要求。

您所在的地区可能需要其他许可。问。他们会告诉你的。

### 第 7 步：获取转售证书（如有必要）。

转售证书，也称为转售证书或卖方的许可证，允许您对销售的产品征收州销售税。 （在某些州，服务没有销售税。）

如果您要销售产品，您将需要卖方许可证。如果您决定在线申请，您所在州税务机关的网站上有完整的详细信息、表格等，但大多数地方都有预印表格，您可以在他们的行政办公室填写照顾其他任务。

### 第八步：开立商业银行账户。

刚才我提倡简单——但在这种情况下我不会。搞砸您的商业会计并可能与美国国税局发生冲突的最简单方法之一是将个人和企业资金（和交易）混合在一起。为所有业务交易使用业务帐户消除了这种可能性。

做生意使用您的公司名称和 EIN 的帐户，并且仅使用该帐户进行所有与业务相关的存款、取款和交易。选择方便的银行或信用合作社。花几分钟时间查看您当地的信用合作社；他们通常会提供比银行更好的交易。

### 第 9 步：设置一个简单的会计电子表格。

以后你可以担心商业会计软件，例如 QuickBooks。现在，只需创建一个电子表格，您就可以使用它来输入和跟踪您花费的钱和收到的钱。

簿记很简单，至少一开始是这样。您只需要收入和费用列；您可以随时添加订单项。而不是花几个小时玩会计软件，梦想潜在的费用和收入类别，创造幻想没有数据的报告，花时间创造收入。只要您在电子表格中记录您的收入和支出，以后创建一个更正式的系统将相当容易。它也会更有趣，因为这样您就可以输入真实数据。

更有趣的是，现在您将成为一名企业家，拥有所有文件来证明这一点。

现在你会被激励实际建立您刚刚建立的业务。

## 最有价值的工作数字

也许你还在努力思考你的“和”。也许您仍在努力确定要追求的目标。如果那是你，这里是“工作你的电话号码”的完美用法：专注于其他人。

这就是杰克韦尔奇的方法。

关于杰克·韦尔奇，你可以说很多话，而这就是其中之一：杰克绝对知道如何培养伟大的领导者。当他担任通用电气首席执行官时，情况就是如此，今天仍然如此。例如，杰克韦尔奇管理学院在线 MBA 课程被评为 LinkedIn 上最具影响力的教育品牌，并被Poets & Quants评为 2016 年“值得关注的商学院” 。

正如杰克告诉我的，“成功取决于人第一，战略第二。建立一个伟大的团队，您将完成超出您最疯狂梦想的事情。你从你的人民所反映的荣耀中成长。

“当你的团队交付时，你会享受成果。”

这就是为什么，如果你在努力想办法更好地取得成功，更好地脱颖而出，使用“工作你的数字”来取得更多成就，你应该专注于其他人。专注做一个每天的事情来培养你的一个人。每天专注于做一件事，帮助你周围的一个或多个人变得更好。专注于做一件事，帮助你更好地利用杰克所说的“慷慨基因”。

“在我职业生涯的早期，我希望我对我现在所说的慷慨基因有一个更好的定义，”杰克说。 “很长一段时间，我一直没有完全确定那个成分。如果一个领导者不拼命地想加薪，提拔别人，如果他从别人的成功中获得的满足感不如从自己的成功中获得的满足感。 . .我没有看到我应该看到的。

“我从来没有见过一个伟大的领导者没有慷慨基因。照顾你的人，让他们知道他们的立场，为他们加油，永远不要把功劳归于什么他们这样做，他们会为你去月球。”

当你这样想时，决定每天使用你的慷慨基因是处理你的数字的理想方式。

想要一些提示吗？

通过给予来工作你的号码。

### 给予更大的自主权和独立性

伟大的组织建立在流程和程序的优化之上。尽管如此，每项任务都不值得最佳实践或一种微观管理的方法。 （我在看着你，制造业。）参与度和满意度主要基于自主性和独立性。我在乎它什么时候是“我的”。我在乎我何时负责并感到有权做正确的事。

此外，自由孕育创新：即使是高度以流程为导向的职位也有不同方法的空间。 （还在看着你，制造业。）

只要有可能，让你周围的人自主和独立，以他们最好的方式工作。当你这样做时，他们几乎总能找到比你想象的更好的方法来完成他们的工作。

这适用于你的朋友；如果您向某人寻求帮助，请让他们决定如何交付您需要的东西。它绝对适用于您的孩子；告诉他们你想要什么他们去做，但给他们弄清楚如何去做的自由。每个父母的目标都是抚养孩子成为独立的成年人——所以现在就开始吧。

### 给出更明确的期望

虽然每项任务都应包括一定程度的独立性，但每项任务还需要对如何处理特定情况有基本的期望。

批评员工今天向愤怒的客户提供折扣，即使昨天那是标准做法，而你让那个员工的工作变得不可能。没有什么比不知道从一天到下一天会发生什么更让人紧张的了。

当您更改标准或指南时，请提前传达更改内容——如果无法做到，请花时间解释您做出决定的原因以及您对未来的期望。

是的，这个绝对适用于您的孩子。孩子们寻求独立，但他们也渴望结构和可预测性。两者都提供。

### 给出更有意义的目标

几乎每个人都具有竞争力；最优秀的员工通常都极具竞争力——尤其是他们自己。有意义的目标可以创造一种目标感，即使是最重复的任务也能增加一点意义。另外，目标好玩。没有一个有意义的目标去追求，工作就是工作。

没有人喜欢工作。

### 赋予更好的使命感

每个人都喜欢感受更大的事物的一部分。每个人都喜欢感受那种将一群人变成一个真正的团队的团队合作精神和团队精神。

最好的任务包括对你所服务的人的生活产生真正的影响。当人们你周围的人都知道他们的努力如何为业务、客户或社区做出贡献，因此工作具有更大的意义。当人们可以自由地创建自己的一两个任务时，尤其如此。

感受真正的目的始于知道要关心什么，更重要的是，知道为什么要关心。

### 给予更多机会提供重要意见

敬业的员工有想法；剥夺他们提出建议的机会，或者立即不考虑他们的想法，他们立即脱离。

让人们提供建议变得异常容易。问引导性问题。轻轻探测。帮助人们轻松提出完成工作的新方法。当一个想法不可行时，总是花时间解释为什么。

提出建议的员工关心公司，所以尽你所能确保他们知道他们的意见受到重视和赞赏。

这个前提更适用于家庭；毕竟，员工希望至少在部分时间内被告知要做什么。你的另一半有吗？你的孩子呢？

### 提供更好的联系感

员工为薪水工作（否则他们会做志愿者工作），但他们想要的不仅仅是薪水：他们想与他们尊重和钦佩的人一起工作，并为他们工作——以及尊重和钦佩他们的人。

一句客气的话、关于家庭的快速讨论、询问员工是否需要帮助的非正式对话——这些时刻比小组会议或正式评估重要得多。

真正的联系感是个人的。表明你看到并欣赏这个人，而不仅仅是工人。

### 给予更大的一致性

大多数人不介意老板要求严格、要求高且能迅速提供（并非总是积极的）反馈。 . .只要他或她也公平对待每一位员工。

（最好的老板对待每个员工都不同，同时也公平对待每个员工。千篇一律的区别很大和公平。）

一致性和公平性建立在沟通的基础上。员工越了解做出决定的原因，他们承担不公平待遇或偏袒的可能性就越小。

### 给予私人批评

没有员工是完美的。每个员工都需要建设性的反馈。每个员工都应该得到建设性的反馈。好的老板会给出反馈。

伟大的老板总是这样做私下里。伟大的合作伙伴和伟大的父母也是如此。

### 公开表扬

每个员工——即使是表现相对较差的员工——都做得很好。这就是为什么每位员工都值得表扬和赞赏的原因。识别和表扬最优秀的员工很容易，因为他们一直在做很棒的事情。 （可能是一致的认可是他们成为最佳员工的原因吗？东西想一想。）

您可能必须努力寻找理由来认可与您一起工作的人只是符合标准，但这没关系；几句话的认可——尤其是公众的认可——可能是普通表演者开始成为优秀表演者所需的全部推动力。

### 给每个人一个有意义的未来的机会

每项工作都应该有可能带来更大的成就。只要有可能，无论您是否是老板，都可以帮助其他员工获得技能或经验，以帮助他们找到有朝一日希望找到的工作，即使该工作是在另一家公司工作的。

虽然这听起来可能很奇怪，但培训人们在您的业务之外从事更大的事情通常是它在高端餐饮业的运作方式。以 Eric Ripert 为例，他是这家餐厅的厨师和共同所有人。著名的纽约市餐厅 Le Bernardin、作家、 Top Chef 的常客评委，以及长篇连续剧Avec Eric的主持人。 （如果你对名厨一无所知，你就知道 Eric。） 培训不仅会离开而且可能成为你的竞争对手的人，怎么说呢，Eric 餐厅的礼仪。 （这是我对他的法国传统的致敬。）

“最终那些年轻的厨师总有一天会变得比我们更好，”埃里克告诉我。我们看到的新一代已经显示出极端人才的迹象。这是一个合乎逻辑的进展代代相传：带来砖头，他们踩上去，他们走得更高。我这一代人从我们导师的才华和慷慨中学习，我们做了今天所做的事情，现在有了新一代。将会有许多代人效仿，他们会做同样的事情，这让我们感到高兴。

“这没什么好担心的，”埃里克说。 “这是生活中很自然的一部分。”

你怎么知道别人希望有一天会做什么？易：问。

如果你是老板，员工只有在你表现出关心他们之后才会关心你的公司。最好的方法之一是不仅要说，而且要表明，当您对公司的未来抱有希望的同时，您也对员工的未来抱有希望。

## 当我们在做的时候。 . .使用您的电话号码也很有趣

成功策略不必单独使用。你可以——也应该——将两个或更多组合在一起，这样做会带来更大的成功、更大的动力，甚至更大的成功。

例如，让我们结合极限生产力日使用特定时间的“工作你的号码”形式。让我们选择一个起初可能看起来很奇怪但证明你的数字可以应用于几乎任何事情的目标。

让我们以我的例子来学习一些不该做的事情。

我从一个简单的前提开始，几分钟前我们讨论过杰克·韦尔奇，慷慨基因，以及你可以给予更多的方式。这个想法是没有人得到足够的赞美。没有人得到足够的认可。我们中很少有人像我们应该经常赞美和认可人们。我知道我没有。

因此，本着挑战自我的精神，我决定一整天都赞美我遇到的每个人——即使我只是偶然遇到他们，即使我不认识他们，即使看起来并不社会上合适的。 . .即使我很难想到某事（想到任何事情），我也可以称赞他们。

虽然这听起来比做五千个俯卧撑要容易，但对我来说并非如此。我很害羞。我不会特意和不认识的人说话。 （你甚至可能会争辩说我特意不和我不认识的人说话。你可能会赢得那个论点。）

这就是那个小实验的结果。

### 我的规则

当你强加结构时，挑战最有效，帮助你保持正轨，减少失去决心的诱惑，合理化你应该在中途改变目标。

对于这个挑战，结构很简单：

* 如果我与某人进行眼神交流，我必须以某种方式赞美他们。
* 为了确保我从来没有胆怯出去，我不得不积极尝试进行眼神交流。我不能故意移开视线。
* 但我不必称赞那些已经在交谈、打电话或戴着耳机的人。 （我不想变得粗鲁。）
* 而且我整天都躲不开。我不得不去外面的世界至少四次。

所以考虑到这一点。 . .

#### 我的早晨

前几句赞美真的很容易。

我把垃圾桶滚到街上，看到了我的邻居。她收藏了大量的植物和花卉，所以我说：“我总是对你的植物多么美丽印象深刻。你有一份真正的礼物。”她的脸亮了起来。我不认为我让她过得愉快，但我确实认为我帮助她度过了一个良好的开端。

然后我在沙滩上快步走。因为这是秋天，我遇到的许多人都在遛狗或在海浪中扔球让狗找回。

“你有一只漂亮的狗，”我对第一个经过的人说。他笑了，但我意识到我赞美的是他的狗，而不是他。虽然很多狗主人看不出有什么不同。 . .不过，规则就是规则。

所以我接着说“她看起来很开心。你必须采取真的很好照顾她的。”他笑了，我意识到我是对的：赞美一个人的狗（或孩子或汽车或其他什么）很好，但赞美这个人会产生更大的影响。

所以这就是我所做的。我告诉一个人，他在训练他的狗方面做得非常出色。我称赞了一位女士对她的狗的修饰程度。

我在滚动。我觉得非常自鸣得意。这种“赞美你遇到的每一个人”的事情比我想象的要容易。

然后，在远处，我看到一个健康、漂亮、二十多岁的女人朝我走来。没有狗。没有第三人称的东西可以恭维。哦哦。

我不想成为那个人，那个年长的家伙，到处到处赞美年轻女性，结果令人毛骨悚然，而且，好，恶心。

我开始走得更慢了。我气急败坏地想。但我什么都没有。废话。

然后，在大约二十英尺外，她进行了眼神交流并微笑了。不是半笑，也不是自动的“早安”微笑，而是一个大大的、真诚的微笑。

我回以微笑，说：“谢谢。”

“为了什么？”她说。

“很多时候，当我走路时，人们甚至没有眼神交流。我总觉得这有点粗鲁。你跟我打招呼真是太好了。”

她笑得更大了，说： “当我在这里的时候，我怎么会不开心呢？祝你有美好的一天。”

我知道：我想出的是蹩脚的。但我喜欢认为她走开时对自己感觉良好，哪怕只是一两分钟，这就是练习的重点。

我对自己也感觉很好。 . .至少直到后来，当我遇到一个女人和她的孩子并带着“你的女儿真可爱”的时候，只是被告知，“谢谢你，但他是个男孩。”

那好吧。

#### 我的下午

除了一些失误，一切都很顺利。我学会了快速衡量人们的大小，并挑选出一些我可以称赞的明显的东西：他们如何照顾他们的动物，他们如何美化他们的院子，甚至他们如何穿着。

我什至设法弄出了一件“那件毛衣真漂亮——我希望我有你的时尚感觉。” （而且，令我惊讶的是，这位好女士接受得很好。）

然后我去了杂货店。

假设杂货店里没有人希望你路过并称赞他们——甚至是在那里工作的人。

让我们说“哇，你选择了完美的甜瓜”不是正确的方法。

也不是“你看起来像是在执行任务。你看起来非常好有组织的。”

而“我希望我能像你一样擅长选择合适的牛排”也很平淡。

让我们说我想放弃。在某些情况下，赞美不仅是意料之外的，也是不受欢迎的。

尽管如此，我还是决定再试一次，但有一点不同。我决定寻求帮助，因为寻求帮助是含蓄的补充。如果我向你寻求帮助，我会说你知道我不知道的事情，或者你可以做我做不到的事情。寻求帮助就像说，“我尊重你的（知识/技能/经验）。”

这就是我所做的。我在海鲜区，和一个三十多岁的女人进行了眼神交流。她没有微笑或点头（大口大口！），但我奋勇向前。

“我不擅长挑选合适的鲑鱼，”我说。 “我能打扰你吗？等一下，请你帮帮我？”她做到了。事实上，她似乎很享受。

我不得不说，“我真的很感激。谢谢你帮助我，谢谢你这么好。”

因此，虽然我确实经历了一些艰难的时刻——尤其是当我发现自己站在收银台的时候，站在一个极度疲惫的父亲身后，带着三个几乎失控的孩子，而他看起来最后一件事想要是一种随意的恭维——我从杂货店和停车场出来，我的恭维记录完好无损。

但我不得不承认，回到车里我松了一口气。

#### 我的夜晚

然后当我去健身房时，解脱变成了恐慌。

一方面，它更容易：大多数人在锻炼时都戴着耳机，这样就将它们从我的挑战中排除了。

另一方面，从长凳到器械再到自由重量意味着我几乎遇到了在健身房的每个人。

仍然。一个人为代表做 325 磅的卧推。轻松恭维。一个女人正在做劈叉，然后将她的躯干一直向前放在垫子上。另一个简单的赞美。一个人跳了进来，帮助一个明显的新人练习深蹲的姿势；冒昧的，是的，但也很友善，因为这家伙弯腰的方式很容易受伤。几分钟后，当我遇到好心人时，我很容易说：“你能帮助他，真是太好了。”

然后我发现自己在一个做坐姿划船的人附近做下拉。而我什么都没有。 . .直到我注意到他前臂上的纹身。

我进去了。“我真的很喜欢你的纹身，”我说。

他笑了笑，说了声谢谢，然后在接下来的五分钟里谈论了一切：他从哪里得到的，他是如何想到这个设计的，这对他意味着什么。 . .我意识到，有时最容易赞美的东西就是人们似乎希望你注意到或明显引以为豪的东西：纹身、穿孔、不寻常的头发颜色、保时捷、隼鸟、被骗的卡车. . .几乎每个人都有他们做、说或穿的东西，他们觉得代表了他们的内心。

您需要做的就是寻找它。

### 我的外卖

我不能说这很容易。赞美我遇到的每个人变得更容易，但从来都不容易。赞美你遇到的工作人员并不难：杂货店店员、经理、健身房的前台人员。 . .说谢谢并告诉他们他们做得很好一点也不难。

所需要的只是你记得实际去做。

赞美“随机”的人更难，但令人惊讶的回报。看着人们的脸亮起来很有趣。

试试吧。你也会这么想。每天，你周围的人都在做好事。大多数人不为你工作。事实上，他们中的大多数人都有与您没有任何关系，无论是专业的还是个人的。赞美他们最不期望的东西。

预期感觉不错。

意料之外的影响更大。

不要只相信我的话。

赞美尝试不同事物的人也很难。无论如何都要这样做。现状通常是安全的。冒险，无论多么小，都很难，尤其是在你没有安全感的情况下。不安全感会导致沉默，所以当你看到有人尝试不同的事情时要提及。称赞努力。赞美风险。

即使他们尝试过的方法不起作用，他们也会知道你注意到了。每个人都喜欢被关注。他们会知道，不管结果如何，你尊重他们的尝试。

最重要的是，让赞美变得个人化。赞美这个人的所作所为达到一定的结果，而不是结果本身。

永远不要害怕寻求帮助，因为寻求帮助的行为本身就是一种赞美——它让你有机会赞美那个人的知识和技能。

试一试。让明天成为一个极端生产力日，在那里你工作你的数字，并让这个数字得到表扬。承诺赞美五个人，或十个，甚至你遇到的每一个人。

其他人会欣赏它。研究表明，与其他任何原因相比，由于缺乏认可而离职的人更多。统计数据表明，当孩子们得到经常性的鼓励和具体的表扬时，他们会更快乐、更有动力、更成功。不需要科学就能知道，当你赞美他们。

然后你可以用那种满足感和满足感来激励你尝试下一个策略，因为虽然它有效，但绝对不容易。

为什么？因为你需要做专业人士所做的事情。

第七章

# 你不需要教练；你需要一个专业人士

吨

四分之三的美国人表示，他们经常经历由压力引起的生理和心理症状。研究表明，Z 一代尤其难以管理和应对压力：恐惧、恐惧和犹豫的感觉使他们无法尽其所能地表现。与 NASCAR 车手共进午餐Joey Logano 可能会为他们解决这个问题。它对我有用。

乔伊？乔伊喜欢压力。

事实上，乔伊认为压力是一种特权。

“我不考虑我可以把这件事搞砸的方法，或者这可能是我唯一的机会，”他告诉我。 “这不会是我唯一的机会。我才二十六岁。我还有时间。我会努力确保我得到更多这样的时刻。我喜欢那种生死攸关的时刻。”

做专家做的事：找一个挑战你的人。找一个人，他制定了一个如此艰巨、如此难以逾越的过程，一个在那里似乎无法逾越但这里也是如此的过程。 . .谁可以帮助您实现您从未梦想过的事情。

到现在为止，您可能已经厌倦了听我谈论 Jeremiah Bishop 以及我骑着他的 Gran Fondo 的时间。你可能是，但我不是。耶利米帮助我完成了一些非常困难的事情，并让我有信心尝试其他极具挑战性的事情。我如何尽可能多地将他的专业知识下载到我的脑力硬盘上？

## 下沉的感觉意味着你在正确的轨道上

你知道那种感觉。当一个想法最初响起时，你会感到内心深处的下沉感很好，但现在冰冷、严酷、可怕的现实已经来临。

我愿意。重要时刻。

我想实现一个巨大的目标。我想找一个人来帮助我完成一些我觉得不可能的事情，至少对我来说是这样。

所以我打电话给耶利米。

Jeremiah Bishop 之于山地自行车赛，就如同 NBA 全明星之于篮球。多年来，他一直是最全能和最有成就的人之一世界上的骑手。他赢得了泛美运动会，并在 2008 年赢得了双冠王美国短道越野和马拉松山地自行车全国锦标赛，曾十二次入选美国国家队。

我告诉他我正在寻找一个几乎不可能（至少对我而言）的身体挑战。也许我可以训练并参加群众参与活动，或者可能在一定时间内完成他为我设计的路线，或者其他什么？我不知道。我最近开始骑公路自行车以试图获得更好的体型，除了寻求与骑自行车有关的挑战之外，我没有任何真正的想法。

但他做到了：乘坐他的首个 Alpine Loop Gran Fondo。

起初，这个想法似乎还不错。 107 英里听起来很长，但至少在理论上是可控的。认真的自行车爱好者通常会完成 100 英里或更多的“世纪骑行”。

除了即使对于严肃的爱好者来说，他的活动也是野蛮的。这条路线遵循他最喜欢的硬核训练路线，包括两座山的铺砌攀登以及另外两座山的土路攀登。 （一次攀登使用了一条泥土/砾石防火通道，位于 Reddish Knob 的顶峰，海拔 4,400 英尺，其中一个弗吉尼亚州的最高点。）

正如耶利米告诉我的那样，“把它想象成完成一场马拉松，只要那场马拉松还包括跑上山和翻山越岭。”对于一个骑自行车不到一个月的人来说，这已经足够令人生畏了，但它变得更好（或更糟，取决于你的观点）：我有三个月多一点的时间来准备。

这就是我内心深处那种沉沦的感觉胃很快就成了我最好的朋友。

因为他已经同意成为我的职业选手，所以第一步是和 Jeremiah 搭车，这样他就可以评估我的健康状况和状态。

我们骑了几英里，然后耶利米选择了一个较短但相对陡峭的山坡来衡量我目前的健康水平。瞬间，我的心率飙升至每分钟 160 次，短暂地与 170 次调情，最后坚定地进入180年代。 （因为理论上我的最大心率应该不超过 170 左右，所以每分钟 184 次是运动生理学家通常所说的“高”。）

我的视野变窄了。我感到恶心和头晕，“我快要晕倒了，这对我来说真的很酷，因为躺在地上听起来真的，真的很吸引人”的感觉。不过，在我这样做之前，疲劳把我变成了懦夫，因为疲劳是不会发生的。 . .我在离山顶大约三十英尺的地方停了下来。

我在车把上下垂，设法侧身看了一眼耶利米的心率监测器。

它的读数为每分钟 125 次。

在那一刻，我又学到了三件事：

1. 拥有专业人士也意味着您的专业人士是（疯狂的）专业人士。
2. 当你认为你的专业人士在说话时对你来说，他可能实际上是在讲述他录制的关于你濒死状态的视频。
3. 您的专业人士可以将您带到您想去的地方，因为他不会溺爱您或告诉您您想听的内容；他会告诉你你需要听到什么和需要做什么。

那是因为你的专业人士通常会简单地列出其他非常成功的人为达到这种成功水平所做的事情——你将永远不会见面。例如，斯蒂芬·金每天写 2000 字，正如他在《论写作：工艺回忆录》一书中所说， “只有在极端情况下”，他才会允许自己在写完两千字之前停下来。 （是的，Kingster 工作他的号码。）如果你想成为一名作家，你可以做的比简单地做那个专业人士所做的更糟糕。

这就是为什么你不需要一位教练。你不需要有人鼓励你，溺爱你，让他们的知识、技能和专长适应你的能力。 . . .你需要有人说，“我就是这样做的”，然后让你去做。

教练教练，如果这是你想要的，他们很棒。但如果你想完成职业选手已经完成的事情，你不需要教练。你需要一个专业人士。所有你需要做的是选择那些完成了你希望完成的事情的人，并跟随他们的领导。

蓝图就在那里。如果你喜欢健身，锻炼计划比比皆是。如果你做生意，传记比比皆是。如果你想学习一项特定的技能，蓝图就在那里。只要愿意跟随他们。不要认为你可以以某种方式“破解”你的达到同样水平的成功。你不是那个聪明。我没那么聪明。也许蒂姆·费里斯（Tim Ferriss）那么聪明，但蒂姆·费里斯（Tim Ferriss）只有一个。问他。他会告诉你的。

（只是在玩，蒂姆。）

所以不，你不需要知道你模仿的专业人士。

## 如何选择您的专业人士

你选择崇拜谁——这是一种选择——更多地是关于你而不是那个人。我们倾向于钦佩某些人，因为我们在他们身上看到了自己的一些东西。我们喜欢认为他们所做的以及他们如何做表明如果有机会我们会做什么。

假设你是一名科技企业家。你可能会钦佩马克·扎克伯格坚持到底，据报道拒绝了雅虎 10 亿美元的报价，或者你可能会钦佩马克·库班，因为他通过将 Broadcast.com 出售给雅虎而套现。在共同创立几年后就获得了超过 50 亿美元公司。

也许你的英雄是 Spanx 的创始人 Sara Blakely，她正在抚养四个孩子——这更加困难。也许你钦佩雪莉·桑德伯格，因为她是一位成功的女商人，或者因为她孜孜不倦地帮助女性（和男性）找到过上更充实、更成功的生活的方法。 （或者也许你出于这两个原因钦佩她。）

也许你的英雄是理查德布兰森；如果你是一个亿万富翁，你也将成为一个寻求冒险、制造宣传的机器。

（但请记住，对于布兰森来说，体验冒险是主要目的。“基本上，这是不可抗拒的冒险，”他告诉我，“但维珍作为一个品牌变成了一个冒险品牌，还有一个副产品，一个性感的品牌，我认为其中一些冒险确实做到了帮助。今天，维珍是世界上最知名的品牌之一。与营业额和利润相比，它的重量远远超过其重量。我有很多乐趣，不可思议的冒险，从品牌的角度来看，副产品也是积极的。”）

或者，也许你会采取相反的方法，选择布拉德·凯利作为你的英雄。如果你是拥有的亿万富翁比罗德岛面积还要多的土地，你会确保没有人听说过你。

你崇拜谁并不重要。向谁寻求灵感并不重要。您正在寻求更多的成功蓝图。您选择谁很重要，因为他们的成功方法将帮助您实现目标。

您甚至可以采取违反直觉的方法并好好思考英雄箱外。想想一个非常成功但你通常做梦也想不到的人。

如果你害羞和矜持，那就选择一个无情的自我推销者。如果你喜欢从臀部射击，选择一个以全面分析而闻名的人。如果您总是寻求通过妥协建立共识，请选择经常采取大胆立场的人。

然后选择一个特定的技能，质量或属性，并以该人的方式做某事。不会舒服的。感觉不会很自然。但它会伸展你，带你去你永远不会去的地方。

然后，如果你到目前为止所做的事情还没有把你带到你想去的地方，那么在仿真目标上采取更大的摆动。尽可能多地了解那个人，并尽可能多地采用他们的尽可能地养成习惯和惯例。

## 专业教练和励志教练之间的区别

在我进行自行车训练的第一周，我的职业选手在意大利参加了 UCI 山地自行车马拉松世界锦标赛。

当然，我的情况有所不同，因为耶利米是一名职业运动员。但一般的自行车教练与远道而来的运动员一起工作，通过电子邮件发送训练计划，审查培训日志，远程签到等。

事实上，自行车教练是运动和生活的象征。责任完全在于骑自行车的人，而不是教练。自行车教练建议、指导和激励，但就像监督远程团队的主管或管理的企业主一样多个地点，他们不能也不会直接监督或执行。

我的专业人士的兴趣为零即使他有时间监督我。这就是他在这项运动中表现出色的原因之一：从他的角度来看，任何提出目标的人都必须自然愿意为实现该目标不惜一切代价。

这就是为什么有教练。 . .并且有优点。教练考虑让这个过程变得有趣和令人振奋。专业人士向您展示如何成功——并期望您承担全部责任为了自己的成功。

专业人士将帮助您停止相信进行一些小调整会以某种方式改变您的生活。专业人士会帮助你停止相信你可以多做一些你一直在做的事情，并且不知何故，微小的改变会产生巨大的影响。我不再试图积极思考。我不再只设定可达到的目标。我不再认为我能以某种方式“破解”我的成功之路。我没有做我们被告知要做的所有事情。 . .因为我们被告知要做的所有事情永远不会奏效。

采取不同的方法。问问那些去过那里并做过这件事的人——一个真正的专业人士——他们会在你的鞋子里做什么。

然后按照他们告诉你的去做，因为与大多数人不同，无论他们多么善意，专业人士都知道。

“我不敢相信我做到了那”是令人难以置信的强大。你开始渴望那种感觉。你开始渴望痛苦（无论是身体或精神），因为当你完成一天的日常工作时，你渴望那种成就感。你期待“痛苦”，因为随之而来的是成功的喜悦。

随着时间的推移，虽然您可能永远不会像您效仿的职业选手那样有成就，但您将成为俱乐部的一员。你会成为一个骑自行车的人。 . .或跑步者。 . .或领导者。 . .或企业家。 . .或慈善家。 . .或者无论你打算做什么。

这也让人感觉很神奇，因为当你成为某种东西时，你几乎不需要任何动力来保持你已经成为的样子。

这不再是你所做的。这就是你。

## 如何与您的专业人士联系

有些人不喜欢远距离效仿。有些人更喜欢直接接触和它赋予的联系感。这种方法意味着找到一位可以与您一起工作或指导您的专业人士。

这个过程首先要找到一种方法来融入你希望加入的社区：领导者、父母、企业家、健身爱好者等。

幸运的是，这是一种自然的冲动。我们都想感觉自己是社区的一部分，或者我们是比我们自己更大的事物的一部分。

但如果你像我一样，融入并不容易。一方面，我很害羞。我在非正式的团体环境中相当内向。 （虽然我完全不介意与人群交谈——尽可能多的内向的人知道，那是不同的。）我几乎没有天生的自信（除非我在正确的环境中；就像许多人一样人，我的自信很大程度上取决于情境）。

因此，当我意识到骑车骨瘦如柴（6 英尺高，150 磅）非常适合公路骑行但远非最健康的外表时，我加入了健身房。我开始举重。我感觉自己就像一条完全离开水的鱼。我曾经拥有的任何上半身力量早已不复存在。没有人举起的重量比我少。

我讨厌它。我感觉任何看着我的人都在评判我。没那么多人看。大多数人——尤其是大男孩——从我身边掠过，就好像我不在那里一样。

但我坚持了下来，变得更强壮了。我变大了一点。随着时间的推移，我能够举起更多的重量来做更多的代表和更多的组。这也帮助我变得更强壮了，也变得更大了。 （这就是它的工作原理。）

有一天，一个原型健身房的老鼠——剃光头，剪掉的衬衫，手臂上像绳子一样的静脉——正在做左右引体向上：双手并拢，沿着杆看而不是面对它，拉起并交替将头抬高右侧的栏，然后是左侧的栏。我一直在寻找不同的练习来做，我不确定是什么让我着迷，但是当他完成他的练习时，我说，“我从没见过引体向上那样做的。你在哪里感觉到它们？”

话一出口，我就想，“哦，太好了。他会把我吹走的。”

相反，他笑了。 “是的，这些真的很难，”他说。 “一世绝对能在我的背阔肌中感受到它们，但我喜欢它如何将我的核心带入其中。你应该试试看。”

我说了声谢谢，开始走开。

“嘿，”他说，“我注意到你经常变当你做俯卧撑时你的握距。这是为什么？”

那一刻，我的脑海里闪过几件事。一，我很惊讶他甚至注意到我是如何下水的。第二，我很震惊他向我征求意见。第三，在我一直感到有点不舒服和非常不安全的环境中，我显然开始适应了。

虽然听起来很俗气，但感觉真的很好的。 25 磅之后体脂百分比没有增加，我不再觉得自己不适应了。

我远非最大或最强，这从来都不是我的目标。但互相打招呼、互相点头、提问或提供一些建议真的很好。我已经成为一个有着共同兴趣和共同目标的小型社区的成员。

合身感觉好，即使是像小镇健身房这样相对无意义和微不足道的地方。

那么，当你觉得自己不属于自己时，无论是在一个团体、一个组织，甚至是一个工作场所，你怎么能适应呢？

它只是采用正确的方法：

### 安静地开始工作

我们都遇到过“那个人”（总是一个人）第一次出现并立即尝试的情况强行进群。

不要成为那个人。

假设您加入了一个行业组织。出现在每次会议上。以很小的方式做出贡献，但在其他方面则很低。表明你承认你是新人。表明在您证明自己是认真的之前，您不会期望被认真对待 - 并且长期参与其中。

### 做最差工作的志愿者

“那个家伙”试图越过他的方式梅花任务。有时他甚至设法做到了，但就归属感而言，成本很高。

相反，利用你低调的时间来找出你可以对团队中的人产生最大影响的地方。提示：只要想办法让他们的生活更轻松。志愿从事繁重的工作。自愿完成无荣耀的任务。自愿支付你的会费。

### 寻求帮助只需要单词

“那个人”参加了一个社交活动，在见到你之后，想要介绍给你认识的人，或者想要你去和你的一位客户争吵，或者想让你——嗯，你知道事情是怎么回事。我们都需要帮助。我们都需要帮助。但是，一旦你支付了一些会费，就要聪明一点，从小事做起。不要要求时间或精力。只是问一个问题。

### 提供帮助的方式需要的不仅仅是言语

“那个家伙”立即走过去告诉你你做错了什么。或者你可以做得更好。或者可以做不同的事情。或者，最有可能的是，你应该按照他的方式去做。

这种帮助更多的是关于“那个人”而不是关于你——更不用说你可能真正需要什么。

注意，这样你会注意到当其他人们在挣扎。然后想出具体的帮助方式——这样你就可以摆脱自动的“不，我很好”的回应。

很少有人在被问到之前就提供帮助，尽管大多数时候，一点帮助会产生最大的影响。只要确保您愿意卷起袖子并真正提供帮助-这是使他人真正与众不同的唯一方法人的一生。

### 帮助其他人感受到他们的归属感

这样想吧。无论公司多么欢迎和对新员工友好，最近雇用的员工经常觉得他们不断被权衡、衡量和发现缺乏。

也许是那个总是一个人吃午饭的船运人。也许是会计中的女士总是站在群体的边缘。很容易发现感到犹豫和格格不入的人。

选一个。打招呼。说点好的。说或做一些事情，让这个人感觉与公司、团队或只是与您的联系稍大一些。

达到你有信心帮助他人融入的程度，这就是你真正融入的时候——因为那时它不再是关于你：它是关于群体和群体中的人。

哪一个，当您考虑时，这是适合的完美定义。

当你想得更仔细的时候，正是问问你钦佩的人他们是如何获得他们所拥有的技能或专业知识的最佳时机——以及你是如何做到的。

我保证他们不会忽视你的要求，因为你已经证明自己是一个帮助他人的人。 . .这意味着人们会很乐意帮助你。

你向谁寻求灵感很重要，但真正重要的是他们的成功方法将帮助你实现目标。

他们的成功——以及他们实现成功的方法——将成为帮助你克服自我限制的榜样。

## 您的最大限制是自己设定的——但这些限制是最容易克服的

诚然，我们都有限制。有些限制是物理的。有些是精神上的。有些我们根本无能为力。

但在大多数情况下，我们的限制是自我强加的。

这是一个自我施加限制的例子：努力。很容易证明我们已经做得足够了。很容易认为我们已经尽力了，尤其是当我们累了的时候。所以我们停下来。

但那个小小的声音在说：有正确的动机，或低于在合适的情况下，我们总是可以做得更多。停止几乎总是一种选择。我们不必停下来；我们选择停止。

技能也是如此。一旦你达到一定的专业水平，你的进步速度通常会减慢。 . .很自然地假设你接近你的极限。

但你真的不是。你这么想是因为你开始比较现在的自己与你过去的自己，而不是与实际可能的东西。你已经开始回顾你已经走了多远，而不是期待看看你还能走多远。你假设你和你可能永远一样好。

因此，通常会在不知不觉中停止尝试。

这是一个很好的例子。

去年，我和一些 NASCAR 高管和三位实际赛车手：Alon Day，EuroNASCAR 系列车手和 2016 年以色列年度最佳运动员； Ty Majeski，2016 ARCA 中西部巡回赛冠军；还有罗斯查斯坦，Xfinity 系列车手，偶尔的卡车系列车手，全能好人。

我以前去过卡丁车赛道，与其他周末勇士相比，我通常完成得很好。但是对抗三位职业车手呢？在第一个练习圈他们都从我身边闪过，进入了一系列的S转弯。

我知道他们会很快，但他们的速度似乎超现实。我无法想象我会走得那么快。

但我安顿下来，试图找到最好的线路，最好的刹车点——实践就是试验。我尽了最大的努力，以十个人中第五快的时间完成了练习。

我大约半岁仅次于非赛车手。不错。除了阿隆、泰和罗斯快了近五秒。

啊。

当我们休息时，其他非赛车手互相聊天。我直接去找罗斯，问他怎么这么快。

他看了一会儿赛道。 “你是不是完全通过了S ？”他问。

“嗯，不，”我说，怀疑地眯起眼睛。踏板到狭窄轨道上的金属可能看起来很快，但通常不是。在赛道上的某些地方，你必须慢下来才能快。 “我不认为我可以。”

“当然可以，”他说。 “往宽走，点击第一圈的内角，然后点击下一圈最窄点之前的墙。这就是你想要采取的路线。后端可能会在最后一个出口处滑动一点转身，你可以亲吻墙壁，但没关系。”

“'好的'？”我想。 “你的 NASCAR 司机很容易说。”

不过，奇怪的是，我怀疑的屁股实际上很容易做到。在我的第一圈排位赛中，我使用了他推荐的路线，进入了第一个S弯。 . .并且永远不必抬起油门。仅这一点就让我跑得更快，因为我携带了额外的速度进入直道并通过下面的右手清扫车。

发生了什么变化？我的技能不是问题。我的自我限制是问题所在。我认为不可能一蹴而就。 . .所以不是。一旦我知道这是可能的，那就是可能的。

除了我的观点——以及因此，我的技能之外，什么都没有改变。

我已经不再考虑要快一点我早些时候就开始考虑尝试像罗斯一样快。我不再是我的基准。罗斯是我的基准。

在排位赛之后——并使用了罗斯给我的其他一些技巧大约其他几个转弯——我在 Alon、Ross 和 Ty 之后是第四快的。通过更多的练习，他们的单圈时间比练习赛提高了大约半秒。

我的单圈时间有所改善超过三秒。

在比赛中，我们按照排位赛的顺序排成一列，每辆卡丁车相隔十英尺。随着几圈的结束，阿隆、罗斯和泰逐渐向远方走去。除了一辆其他卡丁车外，我确实设法圈了所有其他卡丁车，并且没有被速度快的家伙圈住。

但在大多数情况下，我只是试图在赛道上比赛并以罗斯的方式驾驶。我当然不能——但是我试过了，因为他是我的基准。

这种心理转变让我跑得更快：我的最快圈速比排位赛最好的圈速快了近一秒，因为我忘记了自己设定的限制，而是专注于尝试实现实际可能的目标。

你也可以这样做。

停止与自己比较。停止将自己与周围的人进行比较。去看超级巨星在行动。无论是演讲者、音乐家、表演者、运动员还是企业家，都要找到一种方法让自己接触到非凡的技能、非凡的专业知识和非凡的才能。

我和职业自行车手一起骑过；这种体验虽然令人谦卑，但自动提高了我的绩效标准。我曾与一位数据分析女王合作过；体验，虽然谦卑，自动将我自己解决问题的期望提高了很多。

当你与超级巨星共度时光时，当你尝试做专业人士所做的事情时，这种体验会自动将你自己的内部限制提升到一个更高的水平。虽然你可能永远不会那么出色，但当超级明星的表现成为你的标准时，你会自动将目标定得更高——这会让你取得更多成就。停止比较现在的自己和过去的自己。

开始比较你现在的自己——不管你认为你已经走了多远——和实际可能的。

别回头了。开始期待，看看你还能走多远。

然后努力到达那里。做专业人士做的事。

您可能永远不会像您选择的领域或追求中的绝对最佳那样有才华，但您肯定会取得比你自己设定的限制更多的成就，让你认为这是可能的。

## 为了实现一个巨大的目标，去维京

在 NBC 节目Taken中扮演Vikings中的 Rollo 和 Bryan Mills 的演员。由于维京人，他似乎一夜成名，但在获得这个角色之前，他已经当了多年演员。他是怎么挂在那里的贫瘠的时代？

“我是一个丈夫，也是三个孩子的父亲，”他告诉我。 “我有把食物放在桌子上的压力。陈词滥调是当你有孩子时，你不再担心自己，但你真的这样做了。成为父母改变了我的一切。

“当事情进展不顺利时，你只需做任何事情。当我挣扎时，我对什么工作没有自豪感我会：我开货车，在街上分发东西，服务员，做酒吧工作，打扫房子。 . . .抵押贷款不会自行偿还。那是足够的动力。

“另一方面，有孩子会让你花更少的时间把食物放在桌子上。当你有孩子的时候，你认为你的时间会更少，但我实际上找到了更多的时间。我们在一天中浪费了这么多时间来拖延。如今，孩子们在学校的那些时间是我确保我用来完成工作的时间。 （我不想花时间和孩子们在一起。）我不浪费它；我用那个时间。作为父母，我发现自己做得更多，因为我抓住了这些机会。最终，我为我的家人做一切。即使意味着熬夜，你也要抽出时间。”

如果你在挣扎为了有效地管理您的时间，Clive's 是完美的方法。决定什么对你来说很重要，然后构建你的生活——以及你的过程——以确保你完成真正重要的事情。

“至于你所说的‘挂在那里’，”克莱夫继续说，“理查德·布赖尔斯来到我们的戏剧学校，我们问了他一个类似的问题。 '你怎么挂在那里？你是如何度过难关的困难时期？'

“他说，‘如果你真的、真的、真的、真的、真的、真的、真的、真的、真的、真的想演戏，就不要演。但如果你必须采取行动，那就行动吧。

“这并不像说‘好吧，这行不通，那我还擅长什么？’那么容易。这对我来说是另一个动力。没有什么比演戏更能满足我的饥饿感了。

“所以我没有有一个选择。我不得不挂在那里。”

你有选择吗？如果你的目标对你来说足够重要，那么你就没有。就这样行事。坚持下去并坚持到底将有助于激发您继续前进的动力。

但是如果你缺乏信心怎么办？如果这阻碍了你怎么办？效仿像Bones上的女演员 Tamara Taylor 这样的人。小时候，塔玛拉非常害羞。她做了什么它？为了克服恐惧，她决定尝试表演。尽管正如您将看到的那样，“克服”是错误的词，因为对于我们许多人来说，信心不仅仅是 Tamara 的开关，一旦翻转，就会永远保持下去。

每天都在赢得信心。 . .这个过程通常从你潜入并做你最害怕做的事情开始。

“我知道这听起来很疯狂，但它让对我来说很有意义，”塔玛拉告诉我。 “一个，我喜欢——喜欢——电影，而我那仍然安静的那部分认为，如果我尝试一下，我可能会擅长表演。但这也是最让我害怕的事情。我很害羞，几乎让我在社交场合瘫痪。正如害羞的人所知道的那样，这可能会变成一个恶性循环：你对周围的人感到越不舒服，你就越退缩，你就越害羞得到。

“幸运的是，我在世界上最好的朋友搬到了洛杉矶，并参加了一部热门电视节目，我想，‘如果我能做到这一点就好了。 . 。所以我上了表演课，因为它把我吓坏了。

“光荣的惊喜是我真的很喜欢表演。花了很多年的表演课才让自己感到很舒服，但这没关系。它对我个人帮助很大水平，更不用说专业了。”

Tamara 对坚持到底以及即使是最小的成功也有助于激发她的动力也有一个很棒的观点。

“我坚持不懈的关键是绝对热爱表演技巧，”她说。 “我只是想，如果我继续这样做，至少我的演技会更好。即使我没有取得巨大的成功，那么久因为我知道我正在进步并且越来越好，对我来说，这就是成功。成功的感觉是内在的，而不是外在的。

“史蒂夫·乔布斯（Steve Jobs）的名言说，那些疯狂到认为自己可以改变世界的人，才是真正做到的人。 . .当世界告诉你红灯是红灯时，它确实需要一点“疯狂”才能说灯是绿灯。世界告诉了很多人们的灯是红色的。你必须相信自己和说，“我认为灯是绿色的，我会继续这样做。”只要你坚持下去，你就会变得更好。当你变得更好时，你会获得更多的信心。对我来说，这就是成功。”

看？很容易找到可以效仿的专业人士。更难的是致力于做专业人士所做的事情——但当你意识到时，这并不难效果如何。接受挑战，接受“痛苦”，接受这样一个事实，即你会伸展并超越你的正常极限。 . .因为每次你这样做，你都会有动力再做一次。

随着时间的推移，你会发现自己过着自己想要的生活。

第 8 章

# 少做多做多

W

我谈了很多关于成功的事。我们谈了很多关于成就的事情。我们已经研究了很多非常有成就、甚至是名人的例子，以及他们是如何取得成功的。

他们真棒。

我们都梦想成为伟大的人。 . .但我们不可能在所有事情上都做得很好。

但我们可以在我们选择的事情上做到最好去做。

每个成功的人都是这样开始的。他们不知道自己会成为超级明星。他们不知道自己会成为世界级的。他们只知道他们想要尽可能好。

## 成为最大的鱼

假设你在一个活动上发言。您的目标是成为该活动中最好的演讲者。你不必像托尼·罗宾斯那样优秀，尽管我对他开玩笑，但他是一个了不起的人扬声器。你只需要成为那个活动中最好的演讲者。你需要从其他演讲者中脱颖而出。你需要在某些方面变得特别：更有趣、更聪明、更热情、更有洞察力。 . .您需要成为该活动中为观众提供最佳价值的人。

然后人们会记住你。然后人们会检查你的其他工作。然后其他会议会想要为您预订。成为最好的自然会创造更大的机会。

或者说你参加了一个会议。你的目标不是成为会议中的史蒂芬柯维；你的目标是做好最充分的准备、最准确、最有见识或最投入。你的目标是成为参加那次会议的最佳人选。

或者说你在客户服务部门工作。虽然您最终可能想要证明你有潜力担任更高级别的职位，你的直接目标是在你目前的工作中成为公司中最好的，或者在你工作的某些方面做到最好。

这就是你脱颖而出的方式。这就是你被注意到的方式。这就是你如何提升成就的阶梯。

这就是您获得技能、专业知识和经验的方式，如果你满足于平均水平。这也是你如何成为社区的一部分。 . .并成为你想成为的人。

这种“做到最好”的原则可以应用在任何地方。

带我去。我有时会和当地的骑手一起骑车，他们不仅年轻，而且是专业的自行车手。 （将其添加到成为我很糟糕的方式列表中。）当我和速度很快的人一起骑行时，我永远不会是最好的骑自行车的人。

但我可以成为旅途中最有帮助的人。我可以成为将最长的引出时间带入逆风的人。或者我可以是那种总是带额外的管子和 CO 2墨盒的人，以防其他人有一个单位但没有带他们的。或者我可以成为最好的“他很慢但他很有趣”的人。

所以这就是我所做的。我找到了一些成为最好的方法。它是对我和与我一起骑行的人来说更有趣。仅仅通过与速度快的人一起骑行，我就成为了一个更好的自行车手。

我在一个我永远不会觉得自己属于的环境中感到受欢迎。

我们都有自己的甜蜜点——但我们中的大多数人一天中的一小部分时间实际上是在我们的甜蜜点工作。关键是想办法委派或简化所有让你分心的任务你最擅长的事情，因为当你做更多你最擅长的事情时，你就会取得更多成就——你的事业、你的事业或你的个人生活自然会蓬勃发展。

您如何腾出时间，以便将其他成就策略应用于您最擅长的事情，并学习比您已经做得更好的事情？

这很难，因为如果你已经有点成功，那就成功了往往会造成混乱：更多的会议、更多的项目、更多的决定、更多的待办事项。但通常做得更多可能意味着获得更少。

这就是为什么减法可能是最好的加法，尤其是当您简化您的一天并在此过程中简化您的生活时。

最简单的方法就是开始说不。

## 抗药广告是对的：只要说不

作为员工，作为企业主，作为父母或朋友，您经常说“是”：机会，想法，您可以帮助他人并改变他们生活的事情。 . .说“是”是你成功的关键因素。

但说不也是如此。

事实上，如果你想实现一个宏伟的目标，并在所有其他职责中取得成功，你需要学习如何对你遇到的大多数事情说不。否则其他人——以及其他选择——会对你最宝贵的资源提出难以置信的要求：你的时间。

连续创业者和营销人员瑞安·罗宾逊 (Ryan Robinson) 使用一个简单的框架来决定是否同意。他问自己两个问题：

### “这样做会对我有什么好处吗？”

当然，“好处”有很多形式。好处可能是经济上的。好处可能是专业的。好处可能是更大的成就感、更大的满足感和行善的喜悦。正如“成功”的定义对每个人来说都是独一无二的，“利益”的定义也是如此。

这意味着只有您可以决定某个机会、活动或请求是否对您有利。

假设你被要求在一个事件。这可能是一个很酷的机会，但如果对你的唯一好处涉及你的自我呢？如果你没有更好的事情可做，那就去做吧。 . .但是你不应该利用这段时间做更多你最擅长的事情吗？

或者说你可以把你的名字放在帽子里，为你公司的员工野餐团队服务。 （是的，那些确实存在。）这可能是一个很酷的机会，但话又说回来，可能不是——你的时间最好专注于为您的组织带来真正价值的领域。无论您的业务是什么，一两件事都能真正推动结果。也许是质量。也许是服务。也许它是成本最低的供应商。也许这是与每个客户建立的个人联系。其他方面很重要，但对于每个企业来说，一两个方面绝对是成败攸关的。想成功吗？将所有时间都花在为您的业务带来真正价值的领域上。这样你才能脱颖而出。这就是你应该做的最好的事情——并且做得更多。

无情地评估你遇到的每一个“机会”。请记住，每次您说“是”时，您都会花时间做自己最擅长的事情。

确保“是”是真正值得的。

### “这更重要吗？比我现在在做什么？”

现在橡胶遇到了道路。

你已经有了不可协商的目标：满足基本财务需求、满足基本健康需求、照顾家人。 . .如果“机会”对这些事情产生负面影响，繁荣：自动“不”。

但是你的可协商目标呢？在这里它变得更粘——但不是真的。哪个对您更重要： “机会”还是您目前正在努力实现的目标？

答案总是比你想象的要容易。如果你决定，比如说，跑马拉松，并且你一直在努力工作并遵循你的日常生活，那么没有理由在中途改变健身目标。你将实现跑马拉松的目标，然后你可以戴上连续成就者的帽子，实现不同的目标——你会将您从实现马拉松目标中获得的信心和动力带到您的下一个追求中。

你所要做的就是平衡你目前正在做的事情反对你能做的。哪个更重要？哪个会引导你取得你希望取得的成功？哪个会让你感到更快乐和更充实？这将更好地确保您的“财务”和“幸福”图表线相交？

大多数时候你会发现你目前正在做的事情更重要。不要抓住每一个新的闪亮的东西，希望它会以某种方式让你更快乐。

这将帮助您处理未来的时间浪费，但是您目前处理的时间很糟糕呢？

让我们消除其中的一些。

## 要取得更多成就，请从少做多做开始

而不是做全面的专业或个人改造，最简单的方法是从小处着手。这里有一些基本的东西要消除，它们可以腾出大量时间，让你把更多的时间花在你最擅长的事情上。

### 消除一个“权限”

你可能不会这样想，但你所做的每一件事都会“训练”你周围的人以某种方式对待你。让员工打断你的因为“紧急情况”而开会或打电话，他们会随时打断你他们要。每次朋友打电话时放下你正在做的事情，那个人总是希望得到立即的关注。立即回复电子邮件，人们将学会期待立即回复。

简而言之，您的行为允许其他人阻止您按照自己的方式运作最好的。

你如何改变这种范式？一位朋友创建了一个“紧急”电子邮件帐户。他立即回复了这些电子邮件。他的员工知道他每天只查看几次“标准”电子邮件。他们采取相应的行动。除非他的妻子打来电话，否则我认识的一位全职爸爸只有在他的孩子打盹时才接听电话。人们知道他并不总是有空，他们会采取相应的行动。

弄清楚你如何运作得最好，然后“培训”你周围的人，让你尽可能地高效。

### 杀死一个报告

无论如何，您并没有阅读其中的大部分内容。其他人也不是。

### 杀死一个签收

我在一家制造厂工作，那里的主管必须在质量方面签字才能开始工作。这对我来说似乎很奇怪：我们信任运营商确保工作符合标准在整个运行过程中，为什么我们不能相信他们在开始运行之前就知道工作是否符合质量标准？

您可能至少有一个签收，因为在某个地方员工犯了一个重大错误，您不希望同样的错误再次发生。但是，在此过程中，您会降低员工的责任感感觉自己的工作，因为你的权威已经插入到过程中。

改为这样做：培训、解释、信任。 . .并将自己从不属于您的流程中移除。

这也适用于孩子们关心的地方。设定指导方针，然后让您的孩子在这些参数范围内做出决定。他们将学会更加负责任和独立，而你将重新获得一切那段时间你（徒劳地）对他们的生活进行微观管理。

### 解雇一位客户

你知道的一个：高维护，低收入，不存在利润之一。开始收取更多费用或提供更少费用。如果这不可能，请解雇该客户。

顺便说一句，对于你的“朋友”来说也是如此。有些人都是索取而不是给予。有些人会浪费你负担不起的时间和精力失去。正如吉姆·罗恩（Jim Rohn）所说，你是与你相处时间最长的五个人的平均值。解雇几个“朋友”并没有错，尤其是当他们不是真正的朋友时。

### 修剪你的待办事项清单

早些时候我们讨论了二十或三十项待办事项清单如何只是一个愿望清单。二十或三十项待办事项清单不仅令人沮丧，而且是不可能的。为什么开始时有你没有办法完成吗？你没有——而且你没有。

试试这个。创建一个实际的愿望清单。写下你能想到的所有想法、项目、任务等。让它成为一个“想做”的清单。

然后从该列表中选择将产生最大差异的三四个项目。选择最容易完成的任务，或回报最大的任务，或将消除的任务最痛苦。把它作为你的待办事项清单。把它做完。

然后，您可以返回并从您的愿望清单中再选择三四个项目。

### 削减一项费用

目前，您正在将钱花在您不需要或不想要的东西上。但是因为你买了它，你觉得你必须使用它。以前订阅各种杂志（因为订阅比买杂志便宜在报亭）。伟大的 。 . .但随后杂志出现在我的邮箱中。然后我觉得我必须阅读它们。当我不这样做时，他们围坐在一起，让我感到内疚。

所以我放弃了大部分。我不想念他们。

通常，削减开支时最大的节省并不涉及实际成本；最大的节省在于花在做、维护或消费任何事情上的时间费用代表。选择一项您可以消除的费用，这也将节省时间和精力。你会做更多你最擅长的事情。

### 放弃一项个人承诺

我们都只是因为我们觉得我们应该做的事情。也许你自愿是因为朋友要求你做的。 . .但你觉得与你支持的事业没有真正的联系。也许你每周和一些老朋友共进午餐。 . .但这感觉更像是一件苦差事而不是一种享受。或者，也许你只是因为开始学习法语而继续努力学习。 . .现在你不想觉得自己像个放弃者。

想想你出于习惯而做的一件事，或者因为你认为你应该这样做，或者仅仅因为你不知道如何摆脱它——然后找到一种摆脱它的方法。瞬间的痛苦——或者在某些情况下是对抗——下台、辍学或放手很快就会被巨大的解脱感所取代。

然后利用这段时间做一些真正有意义的事情。

### 简化您的午餐

你已经做出了足够多的决定。午餐吃什么不应该是其中之一。像我一样吃金枪鱼和一份小沙拉。选择一些健康的，简单的。

把决策留给那些真的很重要。

作为奖励，你会减轻一点体重并感觉好一点。

### 创建反射窗口

大多数人花在反应上的时间——对员工和同事、对客户的要求、对家人和朋友的需求等——比他们思考和反思的时间要多得多。通过创造一些安静的时间来消除二十到三十分钟的反应时间。关闭你的门和思考。更好的是，去散步。锻炼比思考更能促进思考；每周三天只走四十分钟，可以建立新的脑细胞并改善你的记忆功能。

不要担心在你离开时会发生不好的事情——大多数时候，你“避免”的问题会自行解决。

### 消除整个类别的决策

代替做出一系列决定，试着只做一个：决定谁来决定。

假设您经常需要决定是否由于正在进行的工作延误而加快发货。与其成为首选决策者，不如选择组织中的其他人来做出这些决定。提供指导、参数和建议，以及放开那个人。然后定期检查，看看他们是否需要更多方向。这样，您就可以花时间弄清楚如何消除延误，而不是处理后果。

几乎你目前做出的每一个决定都可以被你信任的人接管。你将如何学会信任他们？教学、培训、指导、验证。

正如我们所讨论的那样，您将赋予您的员工他们应得的权力和责任——这将使他们对自己的工作感觉更好。

说到精简，这里有一个非常简单但非常强大的策略。

## 百分之一的优势

很难在技能、表现和天赋上取得巨大的进步，尤其是在一夜之间。但是很容易做出微小的改变。

2009 年，英国自行车运动的前任主管戴夫·布雷斯福德爵士（Sir Dave Brailsford）正在为该项目寻求资金。他告诉英国政府，他可以通过使用一种他称之为“总边际收益”的策略，在四年内打造出第一个环法自行车赛冠军。他的计划是分解组成世界级自行车手和自行车队的每个单独组件，并将这些元素中的每一个提高 1%。

不是 5%、10% 或 20%，而是 1%。

三年后来天空队的布拉德利威金斯赢得了环法自行车赛和奥运会金牌。在接下来的四年里，天空车队的克里斯·弗鲁姆赢得了环法自行车赛的冠军。

“1% 的优势”非常有效，原因很简单：小的改进加起来就是一个重大的整体改进。稍微简化你早上的例行公事、处理电子邮件的方式、处理方式语音邮件，您安排约会的方式。 . .很快你就可以腾出一天中的 30 分钟，这样你就可以（你猜对了）做更多你最擅长的事情。

但是请记住这一点：大多数吹捧增量收益力量的目标设定建议都侧重于随着时间的推移在一项技能或追求中做出小的改进。例如，这周我会尝试做四个引体向上，然后下周我先打五分，然后六分。 . .但当然，我最终会遇到性能改进墙。

1% 的优势集中在分解追求的所有组成部分，然后对这些部分中的每一个部分进行微不足道但有意义的改进。你不必在一项任务上变得非常出色——你可以在许多任务上做得更好一点。

### 如果你处于恋爱关系中，1% 的改善是可见的

研究表明，你结婚的人会对你的工作满意度和事业成功产生巨大影响。但除了明智地选择你的另一半，你还可以做很多事情来帮助你的配偶更成功——更好的是，这些事情也可以让你们的关系更牢固。

请记住这句话的关键词是“做”。思考和感觉很棒，但行动——你所做的事情，其中很多很小，每一天——就是一切。而你所做的就是给予。

不拿，给。

以下是一些想要帮助他们的合作伙伴更成功，并使他们的关系更牢固的人，为彼此做的一些事情。在每个领域做出微小的改进，你就会对累积效应感到惊讶。

#### 寻求更多帮助

虽然在一些实用的事情上寻求帮助相对容易，但当你需要的帮助是个人的时，就更难了。但如您所知，当您寻求帮助时，会发生几件事。你含蓄地表明你尊重给出建议的人，你尊重他们的经验、技能和洞察力。你表明你相信这个人，因为通过寻求帮助，你会让自己变得脆弱。

寻求帮助向其他人表明你尊重和信任他们。这不是让人们感觉的好方法吗？

#### 树立一个更好的榜样

圣路易斯华盛顿大学的研究人员发现，拥有相对谨慎和可靠合作伙伴的人往往在工作中表现更好，获得更多晋升，赚更多的钱，对自己的工作更满意。

这对男人和女人都是如此。 “合作伙伴责任心”预测了未来的工作满意度、收入和晋升的可能性，即使在考虑了参与者的责任心水平之后也是如此。 [\*](#__Gerry_Everding___Spouse_s_Pers)稍微认真一点，不仅你会受益，你的伴侣也会受益。 . .和你的关系。

#### 更频繁地赞美、认可和赞美

很容易认出那些做出了不起的事情的人。但很可能一致的赞美是他们做出惊人事情的原因之一。

努力建立成功婚姻的人有时会在对方看到自己之前看到对方的优点——这可以提供可能帮助他们的伴侣的火花发挥他们真正的潜力。

#### 多一点空间和隐私

大家分享。每个人都喜欢和推文。生活变得越来越开放。随着时间的推移，我们开始觉得我们有权比以往任何时候都更多地了解他人。这包括我们重要的其他人。

但有时我们不需要知道。有时我们能给的最好的礼物就是隐私，不询问，不窥探——但始终可用，如果我们的重要他人确实想要或需要分享。不必为了关心而知道。

#### 花更多时间寻找您的合作伙伴错过的机会

我们都想进步、成长、成功。 . .但有时我们在树林里太深了，以至于没有注意到森林。

多拿一点是时候寻找您的伴侣可能错过的机会了。但是仅仅知道你的伴侣的目标是不够的；更加努力地帮助你的伴侣实现他或她的目标。有时这意味着帮助打开一扇原本可能一直关闭的门。

#### 在伴侣的成功中找到更多快乐

伟大的商业团队之所以获胜，是因为他们最有才华的成员愿意为了让别人快乐而牺牲。伟大的团队是由互相帮助、了解自己的角色、抛开个人目标并重视团队成功高于一切的员工组成的。

这正是良好关系的运作方式。

每个伟大的领导者都会回答这个问题：“你能做出选择，让你的幸福来自他人的成功吗？”用响亮的“是！”人们也一样希望他们的伴侣——以及他们的关系——成功的人。

#### 多一点真诚

口头上的服务很容易。有时很难对一个深思熟虑的姿态、一句好话或额外的努力表示真诚的赞赏。有时更难表现出真诚的失望——当然是对他人，但对自己也是如此。

想要更成功的关系？多庆祝一点。移情再来一点。多担心一点。简而言之，要多一点人性。你的伴侣爱上了一个人。做一个真实的人。

努力改变你伴侣的生活。

稍微权衡一下个人与实际。

通勤与爱有什么关系？

寻求职业上的成功会影响你婚姻的成功（反之亦然）。例如，根据一项研究，如果一对配偶通勤时间超过四十五分钟，那么这对夫妇离婚的可能性就会增加 40%。

（这个发现有一些警告。如果你已经花了五年或更长时间的通勤时间超过四十五分钟，那么与通勤时间短的夫妇相比，你离婚的可能性仅高出 1%——将其视为 1% 的劣势。在所有很可能，那是因为你已经解决了所涉及的实际和情感问题。另外，如果你们中的一个人在开始恋爱之前有很长的通勤时间，那么与在他们的关系中开始长途通勤的配偶相比，你离婚的可能性也小得多。） [\*](#__Erika_Sandow___Til_Work_Do_Us)

另外，实际上，长途通勤可能不值得。根据另一项研究，经济学家确定需要增加 40% 的工资才能使额外一小时的通勤时间得到回报，至少在个人满意度和成就感方面。 [\*](#__Alois_Stutzer_and_Bruno_S__Fre)如果你必须每天多开一个小时来挣钱，每小时多花几美元不会让你开心。

考虑到你的关系和个人考虑的潜在成本肯定会超过这个因素实际优势。

试着更努力地看待大局。职业成功只是幸福等式中的一个因素。确保你考虑到每一个因素——尤其是你们关系的健康。

### 如果它可以改善关系，想象一下 1% 的优势将如何在其他任何地方发挥作用

我知道。

“伙计，”你在想，如果你是个男人，“你刚刚花了一堆页面告诉我如何改善我的关系。天哪！”如果你是一个女人，你会想，“你只是花了所有的时间告诉我如何改善我的关系。伟大的！” （伙计们，那里有一个教训。）

是的，我做到了。但值得重申的是，你们的关系是幸福（或缺乏幸福）的最大驱动力之一。对于所有以结果为导向的人——你们的关系也往往是职业成功的最大驱动力之一：拥有相对谨慎和可靠合作伙伴的人往往在工作中表现更好，获得更多晋升，赚更多钱，对工作感到更满意。

所以在那里。

但是，为了让怀疑者开心，让我们看看一些相对简单的方法，你可以利用 1% 的优势来改善你的任何领域生活。

这是一个基本的流程改进练习：您完成一项任务，将其分解为各个组成部分，去除不必要的部分，并优化必要的部分。

例子？

部分： Likeable Local 的 CEO Dave Kerpen 每天在上班的火车上手写三张感谢卡。

对整体的好处： “当我的员工、客户、合作伙伴、投资者、媒体、和其他人收到我的感谢卡，”他说，“他们爱他们，这巩固了我与他们的关系。但我每天手写三张感谢卡的主要原因是它可以让我专注于他人，让我的心情从坏到好，从好到好，或者从好到欣喜若狂。你不能同时感到沮丧和感激，这种做法让我心情愉快——拥有美好的一天——每一天。”

部分： Road ID 的联合创始人 Edward Wimmer 穿着 T 恤上班。 . .但他熨烫它们。

对整体的好处： “是的，我熨烫我的 T 恤，”爱德华说。 “我用这个简单的例行程序来巧妙地提醒自己，Road ID 和每家公司一样，都需要一个领导者。即使在超级休闲的环境中，老板也应该看起来很重要。没有什么说“ buck stop here' 就像一件熨得整整齐齐的 T 恤。 . .正确的？”

部分：多个格莱美奖提名者乔·萨特里亚尼（Joe Satriani）通过回顾他的工作簿中的“想法”清单开始新的一天：歌曲创意、制作创意、新吉他技巧等。

对整体的好处： “名单上，”他说，“还有要阅读的书、要研究的主题、要承担的艺术项目、营销理念、有创造力的人伸出手。我仔细阅读列表，想象完成一些条目，添加新想法，并消除那些不再吸引我的东西。这有助于我感觉自己正在创造性地向前迈进，并明确我的优先事项。

“那我去上班！”

部分： Bullhorn 的创始人兼首席执行官 Art Papas 停下来向他在公司大厅看到的任何新人打招呼，询问如果他们得到了帮助，如果他们想要一杯咖啡。

对整体的好处： “当我们还是一家小公司并且没有接待员时，我就开始这样做了，”Art 说，“但随着我们的成长和雇用更多人，我注意到所有员工都开始这样做了——它实际上已成为我们文化的一部分。

“这是一件小事，但它确实定下了基调，让人感到非常欢迎。我绝对认为它帮助我们赢得了客户和新员工的青睐。”

部分：虽然这听起来可能与我的前提背道而驰，但工业和组织心理学家 Marla Gottschalk 博士经常遵循反过程。 “当一个话题引起我的兴趣时，我几乎变得痴迷，”她说。

对整体的好处： “尽管大多数人认为优先考虑最有效率然后坚持一个既定的时间表，”玛拉说。 “如果可能的话，我会很容易地调整我的一天，这样我就可以保持流畅。虽然进入“兔子洞”可能并不适合所有人，但它绝对适合我。

“幸运的是，我曾为那些说‘继续，花点时间探索一下’的人工作过，他们的理解是塑造我未来的礼物。”

1%的关键优势在于确定您想要完成什么以及您如何以最佳方式工作，然后进行小的改进，让您逐步提高您的关注点、您的流程和您的成功率。

所有这些都令人难以置信的激励——而且肯定也会让你更快乐。

### 你可以把任何事情做得更好 1%

现在轮到你了。

从解决一些简单的事情开始。如果你想要改善你早上准备好的时间（这最终会让你做更多你最擅长的事情），把你早上的例行公事分解成它的组成步骤。

从潜在的问题领域开始。你有时需要寻找你的车钥匙吗？找一个地方总是把它们放在那里，然后总是把它们放在那里。 （希望我的妻子正在读这篇文章。）如果您想减少去杂货店的次数，在手机上保留一份运行清单，并在购物时始终参考它。 （希望我正在重读这篇文章。）如果您有时会毫无准备地参加会议，请不要将每次会议都安排在您的日历上；设置一个 30 分钟的提醒，提醒你做些什么才能成为房间里最有准备和最聪明的人。

每一个当你做得不如你应该做的事情时，将其添加到你的 1% 改进列表中。更好的是，找出如何当场修复它并将修复添加到您的日常工作中。

然后积极主动。查看您最常执行的任务，将它们分解为组成部分，并就所需的每个步骤问自己两个问题：

* 我需要这样做吗？ （通常你别。但如果你这样做。 . .)
* 我认识一个做得更好的人吗？ （我保证你会的。）

然后将那个人视为专业人士并做他们所做的事情。忘记整个“我是独一无二的”的事情。忘记整个“但我需要表达自己作为一个个体”的事情。你仍然可以这样做。 . .但要以重要的方式去做。如果你能改进一件小事，还有一件小事，还有一件小事事情，很快你的成功将是你所需要的所有个性——因为你不会像其他人一样。

你会成为你——你真正想成为的你。

这将我们引向一个非常有趣的地方。

第 9 章

# 底线

吨

他的底线是动机神话的全部内容：超越绒毛和粉扑和火走，实现你想要实现的目标。

像大多数底线一样，这一底线干净而简单。

不要告诉我你的目标。不要告诉我你的梦想。

告诉我你的计划。

不要害怕梦想远大，因为现在你知道如何计划大的。

永远，永远不要忘记，即使是最成功的人也和你一样开始。

每个人都从底层开始。每个人都开始不安全、犹豫和不确定。非常成功的人和我们其他人之间的唯一区别是什么？他们找到了一种方法来抛开他们的不确定性。 . .并尝试。

如果你在做生意，请记住在阿玛尼下面和沃顿商学院和名不见经传的男人或女孩和你一样紧张和不安全。成功的象征往往是面具。竞争环境总是比看起来更公平。

近年来，我与 NASCAR 车手罗斯·查斯坦（Ross Chastain）进行的最有趣的对话之一（你之前遇到过罗斯）。

“我第一次去德克萨斯赛车场，”罗斯告诉我，“这是我在卡车系列赛中的第四场比赛。得克萨斯州是一条非常快的 1.5 英里赛道。我听说人们在得克萨斯州大放异彩。第一次在赛道上，我已经准备好全力奔跑了。 . .我举起。我就是忍不住。我进来，告诉车队卡车有点紧（意思是前端不想高速转弯），他们做了一些调整，然后我就出去了。

“我想，‘好吧，现在我需要跑了张大。'但是当我站起来伸展时，我的右腿开始颤抖。 . .所以我握住我的手，把我的腿往下推，以保持油门踏板踩到底。我基本上是一只手放在腿上跑完那一圈。”

这是一个今天在他的运动中几乎处于最高水平的人。 . .然而，当他第一次在大赛道上行驶时，他不得不将腿压低以防止自己抬起脚油门踏板。这听起来像是我会做的事情，但是一个大赛车手？

是的。大型赛车手也做到了。

如果你有疑虑或恐惧，你并不孤单。其他所有人都有或曾经有过同样的恐惧。在这个事实中振作起来 - 然后按住你的腿并继续充电。你会发现你有没什么好害怕的。 . .并且你可以克服你可能有的其他恐惧。

如果你是情绪低落，低下头，专注于你的过程。你会进步——你会获得你觉得缺乏的动力。

您的梦想很重要，但您的计划将使您实现目标并实现梦想。

不要等待动机。开始吧。工作你的计划。

当你这样做时，你会发现你所有的动力需要。

指数

本索引中的页码指的是本书的印刷版。提供的链接将带您到该打印页面的开头。您可能需要从该位置向前滚动才能在电子阅读器上找到相应的参考资料。

会计电子表格， [194](#pageMap_194)

适应性， [166](#pageMap_166) –68

阿德尔森，谢尔顿， [86 岁](#pageMap_86)

艾伦，大卫， [143](#pageMap_143)

杏仁, [77](#pageMap_77) , [83](#pageMap_83)

阿姆斯特朗，兰斯, [34](#pageMap_34) –35, [98](#pageMap_98) –99

陆军游骑兵， [167](#pageMap_167)

自治，给予， [196](#pageMap_196) –97

阿维克埃里克， [201](#pageMap_201)

飞行员， [108](#pageMap_108) –9

球，露西尔， [150](#pageMap_150)

银行账户， [193](#pageMap_193)

好处, 评估, [239](#pageMap_239)

最好的, 存在, [235](#pageMap_235) –38

耶利米主教, [73](#pageMap_73) , [212](#pageMap_212) –14, [218](#pageMap_218) –19

布莱克利，萨拉， [216](#pageMap_216)

责备， [59](#pageMap_59)

簿记， [194](#pageMap_194)

波士顿咨询集团， [142](#pageMap_142)

底线， [261](#pageMap_261) –62

布拉德伯里，特拉维斯， [40 岁](#pageMap_40)

布莱斯福德，戴夫， [247](#pageMap_247) –48

布兰森, 理查德, [188](#pageMap_188) , [216](#pageMap_216) –17

休息：

违反直觉的时间， [138](#pageMap_138) –40

高效与放松， [137](#pageMap_137) –38

布里尔斯，理查德， [231](#pageMap_231) –32

英国自行车， [247](#pageMap_247)

广播网, [216](#pageMap_216)

缓冲器, [87](#pageMap_87) , [159](#pageMap_159)

巴菲特，沃伦， [86 岁](#pageMap_86)

扩音器， [256](#pageMap_256)

商业银行账户， [193](#pageMap_193)

营业执照， [191](#pageMap_191)

企业个人财产税表， [191](#pageMap_191) –92

日历， [142](#pageMap_142) –43

日历工具， [144](#pageMap_144)

卡路里, [79](#pageMap_79) , [80](#pageMap_80) –81, [130](#pageMap_130)

“不能，” [90](#pageMap_90) –92

照顾，雷， [140](#pageMap_140) –41

职业：

前进, [69](#pageMap_69) , [101](#pageMap_101) , [130](#pageMap_130)

变化， [43](#pageMap_43)

技能， [98](#pageMap_98)

关怀, [42](#pageMap_42)

关心别人的想法， [95](#pageMap_95)

转售证明， [193](#pageMap_193)

链条, 不断裂, [64](#pageMap_64) , [66](#pageMap_66)

查斯坦, 罗斯, [227](#pageMap_227) –29, [262](#pageMap_262)

选择，查看决定和选择

克利尔，詹姆斯， [44 岁](#pageMap_44)

教练员， [215](#pageMap_215) , [218](#pageMap_218) –20

结肠镜检查, [76](#pageMap_76) , [118](#pageMap_118) –19

舒适区, [141](#pageMap_141) , [167](#pageMap_167) –68

承诺，个人， [245](#pageMap_245)

社区, [220](#pageMap_220) – 26, [237](#pageMap_237)

通勤, [252](#pageMap_252) –53

公司名称， [189](#pageMap_189) –90

比较, [51](#pageMap_51) , [71](#pageMap_71) , [226](#pageMap_226) , [229](#pageMap_229) , [230](#pageMap_230)

竞争, [197](#pageMap_197)

抱怨， [169](#pageMap_169)

赞美和表扬, [200](#pageMap_200) –1, [203](#pageMap_203) –10, [250](#pageMap_250)

电脑, [128](#pageMap_128) , [129](#pageMap_129)

置信度, [12](#pageMap_12) –13, [16](#pageMap_16) –23, [36](#pageMap_36) –38, [95](#pageMap_95) , [120](#pageMap_120) , [131](#pageMap_131) , [151](#pageMap_151) , [154](#pageMap_154) , [232](#pageMap_232)

和“不能”与“不要”， [93](#pageMap_93) –94

联系，让员工感受到， [199](#pageMap_199)

责任心, [250](#pageMap_250)

与员工的一致性， [200](#pageMap_200)

控制, [60](#pageMap_60) –61, [165](#pageMap_165) –66

公司, [190](#pageMap_190)

数数你的祝福， [169](#pageMap_169) –70

柯维，斯蒂芬， [236](#pageMap_236)

科伊尔，丹尼尔， [181](#pageMap_181)

创意艺术家机构 (CAA), [25](#pageMap_25) –27

创造力, [151](#pageMap_151) , [155](#pageMap_155) –56

批评：

给予, [61](#pageMap_61) , [169](#pageMap_169) , [197](#pageMap_197) , [200](#pageMap_200)

接收， [149](#pageMap_149) –50

古巴人，马克， [216](#pageMap_216)

客户, [243](#pageMap_243)

骑行, [8](#pageMap_8) –9, [14](#pageMap_14) –15, [34](#pageMap_34) –35, [73](#pageMap_73) , [80](#pageMap_80) , [218](#pageMap_218) –21, [229](#pageMap_229) , [237](#pageMap_237)

格兰丰多, [22](#pageMap_22) –23, [32](#pageMap_32) , [73](#pageMap_73) , [212](#pageMap_212) –14

环法自行车赛， [247](#pageMap_247) –48

每日计划：

用于锻炼， [70](#pageMap_70) –71

生产力， [132](#pageMap_132) –41

达尔文，查尔斯， [167](#pageMap_167)

戴，[阿隆](#pageMap_229)， [227，229](#pageMap_227)

截止日期， [135](#pageMap_135)

债务， [13-14](#pageMap_13)

决定和选择, [40](#pageMap_40) –41, [68](#pageMap_68) , [160](#pageMap_160) , [161](#pageMap_161) , [172](#pageMap_172) –73, [232](#pageMap_232)

分配负责, [246](#pageMap_246) –47

消除, [158](#pageMap_158) –59, [246](#pageMap_246) –47

目标， [172](#pageMap_172)

为第二天做准备， [159](#pageMap_159) –60

达美航空， [142](#pageMap_142)

细节， [155](#pageMap_155) –57

决心， [31](#pageMap_31)

不赞成和蔑视, [149](#pageMap_149) –50

纪律, [31](#pageMap_31) , [40](#pageMap_40) , [110](#pageMap_110)

分心和干扰, [133](#pageMap_133) , [144](#pageMap_144) , [241](#pageMap_241) –42

少做多做， [241](#pageMap_241) –47

“不要”， [90](#pageMap_90) –95

多尔西，斯科特， [87 岁](#pageMap_87)， [159](#pageMap_159) –60 岁

停机时间， [145](#pageMap_145)

开车， [31](#pageMap_31)

达克沃斯，安吉拉， [31岁](#pageMap_31)

老鹰队， [105](#pageMap_105)

戴尔恩哈特， [185](#pageMap_185)

“边缘”时间， [145](#pageMap_145)

十一， [101](#pageMap_101) –2

埃里森，拉里， [86 岁](#pageMap_86)

电子邮件, [159](#pageMap_159) , [242](#pageMap_242)

情商 2.0 (Bradberry), [40](#pageMap_40)

员工， [194 –](#pageMap_194) 202

属于和, [225](#pageMap_225) –26

决策和, [246](#pageMap_246) –47

给予, [196](#pageMap_196) –202, [203](#pageMap_203)

并签署工作， [242](#pageMap_242) –43

雇主识别号码 (EIN), [190](#pageMap_190) , [191](#pageMap_191)

订婚， [182](#pageMap_182) –83

创业思维， [100](#pageMap_100)

企业家, [86](#pageMap_86) –88, [99](#pageMap_99) , [101](#pageMap_101) , [102](#pageMap_102) , [113](#pageMap_113) , [130](#pageMap_130) , [168](#pageMap_168) , [188](#pageMap_188)

[188 –](#pageMap_188) 94年的创业、行政和法律任务

会计电子表格， [194](#pageMap_194)

商业银行账户， [193](#pageMap_193)

营业执照， [191](#pageMap_191)

企业个人财产税表， [191](#pageMap_191) –92

转售证明， [193](#pageMap_193)

公司名称， [189](#pageMap_189) –90

EIN, [190](#pageMap_190) , [191](#pageMap_191)

当地许可证， [192](#pageMap_192)

商品名， [191](#pageMap_191)

精确目标, [87](#pageMap_87) , [160](#pageMap_160)

借口, [93](#pageMap_93) , [149](#pageMap_149)

执行阶段， [155](#pageMap_155) –57

运动, [77](#pageMap_77) , [83](#pageMap_83) , [122](#pageMap_122) , [147](#pageMap_147) –48, [160](#pageMap_160) , [172](#pageMap_172) , [246](#pageMap_246)

期望， [197](#pageMap_197)

费用，切割， [244](#pageMap_244) –45

专家， [123](#pageMap_123) –24

加倍努力， [153](#pageMap_153) –57

极端生产力日 (EPD)， [132](#pageMap_132) –41

并使用您的号码， [202](#pageMap_202) –10

失败, [5](#pageMap_5) , [31](#pageMap_31) , [168](#pageMap_168) , [176](#pageMap_176)

害怕, [129](#pageMap_129)

运气和， [165](#pageMap_165) –66

公平， [200](#pageMap_200)

家人和朋友, [113](#pageMap_113) –15, [117](#pageMap_117) , [147](#pageMap_147) , [196](#pageMap_196) –97, [199](#pageMap_199) , [243](#pageMap_243)

配偶, [249](#pageMap_249) –54

禁食， [76](#pageMap_76) – 77

恐惧, [32](#pageMap_32) , [37](#pageMap_37) , [129](#pageMap_129) , [150](#pageMap_150) –51, [211](#pageMap_211) , [262](#pageMap_262) –63

反馈, [51](#pageMap_51) –53, [183](#pageMap_183) –84, [200](#pageMap_200)

斯科特·范伯格， [154 岁](#pageMap_154)

费里斯，蒂姆， [18 岁](#pageMap_18)， [216岁](#pageMap_216)

财务选择， [159](#pageMap_159)

财务目标, [109](#pageMap_109) , [125](#pageMap_125)

获得财富, [83](#pageMap_83) , [84](#pageMap_84) –89, [130](#pageMap_130)

经济上舒适， [120](#pageMap_120)

显成效债务， [13-14](#pageMap_13)

省钱, [43](#pageMap_43) , [52](#pageMap_52) , [172](#pageMap_172) –73

完成你开始的工作, [140](#pageMap_140) , [152](#pageMap_152)

健身行业, [127](#pageMap_127) –29

火走, [2](#pageMap_2) , [11](#pageMap_11) –12, [17](#pageMap_17) , [22](#pageMap_22) –23, [37](#pageMap_37) , [38](#pageMap_38)

焦点, [39](#pageMap_39) –43, [46](#pageMap_46) , [144](#pageMap_144) , [166](#pageMap_166) , [263](#pageMap_263)

食品杂志， [81](#pageMap_81)

食物, 白色, [78](#pageMap_78) –79

福布斯， [64](#pageMap_64) , [86](#pageMap_86)

Forward, The (podcast), [98](#pageMap_98) –99

每周工作 4 小时，The (Ferriss)， [18](#pageMap_18)

自由，给予， [196](#pageMap_196) –97

弗鲁姆，克里斯， [248](#pageMap_248)

未来， [165](#pageMap_165) –66

有意义，对员工来说， [201](#pageMap_201) –2

[152](#pageMap_152)岁的丹妮·加西亚

加斯科因，乔尔， [87 岁](#pageMap_87)

盖茨，比尔， [86 岁](#pageMap_86)

通用电气， [195](#pageMap_195)

Z世代， [211](#pageMap_211)

慷慨基因, [195](#pageMap_195) –96, [203](#pageMap_203)

天才， [31](#pageMap_31)

把事情做好（艾伦）， [143](#pageMap_143)

给予, [196](#pageMap_196) –202, [203](#pageMap_203) , [249](#pageMap_249)

格拉德威尔, 马尔科姆, [97](#pageMap_97) –99, [101](#pageMap_101)

葡萄糖， [161](#pageMap_161) –62

目标, [7](#pageMap_7) –9, [17](#pageMap_17) , [22](#pageMap_22) , [37](#pageMap_37) , [41](#pageMap_41) , [43](#pageMap_43) –44, [66](#pageMap_66) , [117](#pageMap_117) , [119](#pageMap_119) , [131](#pageMap_131) , [198](#pageMap_198) , [232](#pageMap_232) , [261](#pageMap_261)

可达到， [47](#pageMap_47)

余额和, [119](#pageMap_119) –20

基本需求和, [117](#pageMap_117) –18, [120](#pageMap_120) –22

选择, [126](#pageMap_126)

决定和， [172](#pageMap_172)

实现的距离， [42](#pageMap_42) –43

反馈和, [51](#pageMap_51) –53

专注于, [39](#pageMap_39) – 43, [46](#pageMap_46)

忘记, [48](#pageMap_48) –53

有意义的, [46](#pageMap_46) , [47](#pageMap_47)

[122 –](#pageMap_122) 24年的多项福利

数量， [173 –](#pageMap_173) 74

个人, [109](#pageMap_109) , [111](#pageMap_111)

过程和, [44](#pageMap_44) –46

现实的， [130](#pageMap_130)

遗憾消除， [110](#pageMap_110) –11, [126](#pageMap_126)

提醒， [162](#pageMap_162) –63

设置， [67](#pageMap_67)

[18](#pageMap_18) – 25、158 的快捷[方式](#pageMap_158)

“聪明” ， [46-47](#pageMap_46)

具体, [46](#pageMap_46) , [47](#pageMap_47) , [125](#pageMap_125)

意向声明和[27](#pageMap_27) –30

和他人的支持， [27](#pageMap_27) – 30

目标与[47](#pageMap_47)

任务 vs., [41](#pageMap_41) , [47](#pageMap_47)

时间[限制](#pageMap_47)， [46，47](#pageMap_46)

戈丁，赛斯， [108](#pageMap_108)

Gollwitzer，彼得， [29 岁](#pageMap_29)

戈特沙克，玛拉， [257](#pageMap_257)

格兰丰多, [22](#pageMap_22) –23, [32](#pageMap_32) , [73](#pageMap_73) , [212](#pageMap_212) –14

满足, [32](#pageMap_32) , [40](#pageMap_40) , [136](#pageMap_136)

感恩， [169](#pageMap_169) –70

绿色贝雷帽， [167](#pageMap_167)

格雷，泰勒， [167](#pageMap_167) –68 岁

研磨， [177](#pageMap_177)

砂砾， [31](#pageMap_31)

勇气：激情和毅力的力量（达克沃斯）， [31](#pageMap_31)

习惯, [90](#pageMap_90) , [140](#pageMap_140) , [141](#pageMap_141) , [149](#pageMap_149) , [164](#pageMap_164) , [245](#pageMap_245)

黑客攻击, [22](#pageMap_22) , [215](#pageMap_215) –16

[哈米特](#pageMap_35)，柯克， [32](#pageMap_32) –34、35、122 [–23](#pageMap_122)

幸福, [38](#pageMap_38) , [112](#pageMap_112) –16, [119](#pageMap_119) , [120](#pageMap_120) , [170](#pageMap_170)

合作伙伴的成功和, [251](#pageMap_251) –52

成功和, [5](#pageMap_5) –10, [113](#pageMap_113)

哈特，凯里， [20–21](#pageMap_20)

霍桑效应， [81](#pageMap_81)

健康和健身, [91](#pageMap_91) , [117](#pageMap_117) , [121](#pageMap_121) –22

健康饮食, [51](#pageMap_51) –52, [79](#pageMap_79)

运动, [77](#pageMap_77) , [83](#pageMap_83) , [122](#pageMap_122) , [147](#pageMap_147) –48, [160](#pageMap_160) , [172](#pageMap_172) , [246](#pageMap_246)

减肥，见减肥

医疗保健行业, [128](#pageMap_128) –29

帮助：

要求和接受, [151](#pageMap_151) –52, [223](#pageMap_223) –24, [249](#pageMap_249) –50

奉献, [224](#pageMap_224)

好莱坞记者奖喋喋不休（播客）， [154](#pageMap_154)

本田宗一郎[150](#pageMap_150)

中心点， [87](#pageMap_87)

“我不能，” [90](#pageMap_90) –92

想法, [127](#pageMap_127) –29, [155](#pageMap_155) –57, [188](#pageMap_188) –89

身份, [35](#pageMap_35) –36, [29](#pageMap_29) , [92](#pageMap_92) , [93](#pageMap_93) , [95](#pageMap_95) , [171](#pageMap_171) –73

身份盗窃， [190](#pageMap_190)

“我不知道，” [90](#pageMap_90) –95

洛约拉的伊格内修斯，圣， [165](#pageMap_165)

给别人留下深刻印象， [60](#pageMap_60)

改进和进步, [2](#pageMap_2) , [3](#pageMap_3) , [15](#pageMap_15) –17, [23](#pageMap_23) , [35](#pageMap_35) , [37](#pageMap_37) –38, [248](#pageMap_248) , [263](#pageMap_263)

公司， [53](#pageMap_53) –57

独立，给予， [196](#pageMap_196) –97

创新， [196](#pageMap_196)

投入，给予机会， [198](#pageMap_198) –99

灵感, [2](#pageMap_2) , [18](#pageMap_18) , [37](#pageMap_37) , [151](#pageMap_151) , [155](#pageMap_155)

意图，陈述， [27](#pageMap_27) – 30

打断别人， [60](#pageMap_60)

干扰和分心， [133](#pageMap_133) , [144](#pageMap_144) , [241](#pageMap_241) –42

国税局, [85](#pageMap_85) –86, [190](#pageMap_190) , [193](#pageMap_193)

艾萨克，布拉德， [64 岁](#pageMap_64)

艾扬格，希娜， [40](#pageMap_40)

杰克韦尔奇管理学院， [195](#pageMap_195)

贾尔，凯文， [138–39](#pageMap_138)

乔布斯，史蒂夫， [233](#pageMap_233)

强森，道恩“巨石”， [152](#pageMap_152)

约翰逊，吉米， [185](#pageMap_185) –87 岁

审判和讲道， [61](#pageMap_61)

卡伦，大卫， [123](#pageMap_123)

凯莱赫，香草， [171](#pageMap_171) –72

凯利，布拉德， [217](#pageMap_217)

克彭，戴夫， [255](#pageMap_255)

[金](#pageMap_215)，斯蒂芬， [150，215](#pageMap_150)

科赫、大卫和查尔斯， [86 岁](#pageMap_86)

语言, 力量, [90](#pageMap_90) –94, [169](#pageMap_169)

学习, [180](#pageMap_180) –88

解构任务， [185](#pageMap_185)

速度更快， [185](#pageMap_185)

慢一点， [184](#pageMap_184)

中的指标， [185](#pageMap_185)

[181 –](#pageMap_181) 84的 REPS 方法

勒伯纳丹， [201](#pageMap_201)

莱珀，马克， [40 岁](#pageMap_40)

生命阶段， [100](#pageMap_100) –1

可爱的本地人， [255](#pageMap_255)

限制， [226](#pageMap_226) –30

领英， [195](#pageMap_195)

听力, [59](#pageMap_59) , [60](#pageMap_60)

利特尔，杰米， [20-21 岁](#pageMap_20)

人才小册子， （科伊尔）， [181](#pageMap_181)

有限责任公司， [190](#pageMap_190)

洛加诺，乔伊， [211](#pageMap_211)

运气， [165](#pageMap_165) –66

午餐, [137](#pageMap_137) , [146](#pageMap_146) , [160](#pageMap_160) , [245](#pageMap_245) –46

梅勒，诺曼， [149](#pageMap_149)

马耶斯基, Ty, [227](#pageMap_227) , [229](#pageMap_229)

马拉松跑, [42](#pageMap_42) , [49](#pageMap_49) –50, [67](#pageMap_67) –72, [84](#pageMap_84) , [98](#pageMap_98) , [125](#pageMap_125)

婚姻， [249 –](#pageMap_249) 54

马斯洛, 亚伯拉罕, [117](#pageMap_117) , [120](#pageMap_120)

膳食, [159](#pageMap_159) –60, [162](#pageMap_162)

和感觉很饱， [78](#pageMap_78)

健康, [51](#pageMap_51) –52, [79](#pageMap_79)

午餐, [137](#pageMap_137) , [146](#pageMap_146) , [160](#pageMap_160) , [245](#pageMap_245) –46

规划, [137](#pageMap_137)

意思是, [46](#pageMap_46) , [47](#pageMap_47) , [245](#pageMap_245)

有意义的目标，给予， [197](#pageMap_197) –98

会议， [144](#pageMap_144)

精神能量和力量, [166](#pageMap_166) , [168](#pageMap_168) , [169](#pageMap_169)

金属乐队, [32](#pageMap_32) –33, [122](#pageMap_122) –23

指标， [185](#pageMap_185)

军事人员， [166](#pageMap_166) –67

米勒，詹姆斯安德鲁， [26 岁](#pageMap_26)

思维定势，富有成效， [148](#pageMap_148) –52

任务， [198](#pageMap_198)

钱, [108](#pageMap_108) –9, [117](#pageMap_117)

经济上舒适， [120](#pageMap_120)

选择和, [159](#pageMap_159)

削减开支， [244](#pageMap_244) –45

另见财务目标

早上例行公事， [147](#pageMap_147) –48, [159](#pageMap_159) –60, [257](#pageMap_257) –58

动机, [1](#pageMap_1) –2, [8](#pageMap_8) , [10](#pageMap_10) , [12](#pageMap_12) –13, [22](#pageMap_22) , [23](#pageMap_23) , [36](#pageMap_36) –38, [39](#pageMap_39) , [120](#pageMap_120) , [139](#pageMap_139) , [149](#pageMap_149) , [172](#pageMap_172) , [202](#pageMap_202) , [220](#pageMap_220) , [226](#pageMap_226) , [231](#pageMap_231) , [232](#pageMap_232) , [263](#pageMap_263)

忘记目标， [51](#pageMap_51) –53

开始没有, [13](#pageMap_13) –17

意向声明， [27](#pageMap_27) – 30

和成功，周期， [53](#pageMap_53) , [122](#pageMap_122) , [131](#pageMap_131) , [148](#pageMap_148) , [157](#pageMap_157)

人士的方法， [3-4](#pageMap_3)

多任务处理, [144](#pageMap_144) –45, [146](#pageMap_146)

音乐产业， [23-25](#pageMap_23)

美国国家科学院， [160–61](#pageMap_160)

鹦鹉螺， [127–28](#pageMap_127)

需求，基本， [117](#pageMap_117) –18, [120](#pageMap_120) –22

网络, [55](#pageMap_55) , [56](#pageMap_56) , [124](#pageMap_124) , [186](#pageMap_186)

牛顿，艾萨克， [137](#pageMap_137)

纽约人， 这， [99](#pageMap_99)

“不，”说：

对其他人， [238](#pageMap_238) –41

对自己， [90](#pageMap_90)

笔记本, 携带, [187](#pageMap_187) –88

奥纳西斯，亚里士多德， [187](#pageMap_187)

1% 的优势， [247](#pageMap_247) –58

关于写作：工艺回忆录（国王）， [215](#pageMap_215)

机会, [240](#pageMap_240) , [251](#pageMap_251)

乐观， [62](#pageMap_62)

奥维茨，迈克尔， [25–27](#pageMap_25)

爸爸，艺术， [256](#pageMap_256)

伙伴关系， [190](#pageMap_190)

激情, [10](#pageMap_10) , [31](#pageMap_31)

首先找到， [32](#pageMap_32) –34

过去, [61](#pageMap_61) –62, [165](#pageMap_165)

同伴压力， [30](#pageMap_30) n， [133](#pageMap_133) –34

完美， [100](#pageMap_100)

许可证，本地， [192](#pageMap_192)

毅力， [31](#pageMap_31)

个人目标, [109](#pageMap_109) , [111](#pageMap_111)

看法， [164](#pageMap_164) –65

理查德·佩蒂， [185](#pageMap_185)

佩蒂，汤姆， [23 岁](#pageMap_23)

取悦人群, [149](#pageMap_149) –50

诗人与量子， [195](#pageMap_195)

发电站：好莱坞创意艺术家机构(Miller) 的不为人知的故事， [26](#pageMap_26)

表扬和赞美, [200](#pageMap_200) –1, [203](#pageMap_203) –10, [250](#pageMap_250)

传道和审判， [61](#pageMap_61)

准备, [20](#pageMap_20) , [21](#pageMap_21)

隐私， [251](#pageMap_251)

专业人士， [211](#pageMap_211) –34

教练与, [215](#pageMap_215) , [218](#pageMap_218) –20

连接, [220](#pageMap_220) –26

限制和， [226](#pageMap_226) –30

采摘, [216](#pageMap_216) –18

过程, [10](#pageMap_10) , [23](#pageMap_23) , [34](#pageMap_34) –35, [37](#pageMap_37) , [39](#pageMap_39) , [49](#pageMap_49) , [52](#pageMap_52) –53, [64](#pageMap_64) , [66](#pageMap_66) , [174](#pageMap_174)

适应， [73](#pageMap_73) –74

定制, [68](#pageMap_68) –69

目标和， [44 -](#pageMap_44) 46

对于人际关系， [57](#pageMap_57) –62

例程, [25](#pageMap_25) –27, [30](#pageMap_30) n, [36](#pageMap_36) – 38、41、45、68、160、164、174、178 [\_](#pageMap_41) [\_](#pageMap_45) \_ [\_](#pageMap_68) \_ [\_](#pageMap_160) \_ [\_](#pageMap_164) \_ [\_](#pageMap_174) \_ [\_](#pageMap_178)

成功， [50](#pageMap_50)

成功的, 创造的, [67](#pageMap_67) –74

工作, [71](#pageMap_71) –72

拖延, [14](#pageMap_14) –15, [138](#pageMap_138)

生产率：

思维定势和, [148](#pageMap_148) –52

最多富有成效的一天， [132](#pageMap_132) –41

最富有成效的一周， [142](#pageMap_142) –48

进步和改进, [2](#pageMap_2) , [3](#pageMap_3) , [15](#pageMap_15) –17, [23](#pageMap_23) , [35](#pageMap_35) , [37](#pageMap_37) –38, [248](#pageMap_248) , [263](#pageMap_263)

目的，赋予意义， [198](#pageMap_198)

有目的性，在学习中， [183](#pageMap_183)

俯卧撑， [177](#pageMap_177) –79

戒烟, [140](#pageMap_140) –41, [168](#pageMap_168) , [226](#pageMap_226)

在训练中达到和重复[181](#pageMap_181) –82

识别, [200](#pageMap_200) –1, [203](#pageMap_203) –10, [250](#pageMap_250)

红帽， [142](#pageMap_142)

反思， [246](#pageMap_246)

加油, [137](#pageMap_137) , [161](#pageMap_161) –62

遗憾, [44](#pageMap_44) , [110](#pageMap_110) –11, [126](#pageMap_126) , [129](#pageMap_129)

拒绝， [149](#pageMap_149) –50

关系：

家人和朋友, [113](#pageMap_113) –15, [117](#pageMap_117) , [147](#pageMap_147) , [196](#pageMap_196) –97, [199](#pageMap_199) , [243](#pageMap_243) , [249](#pageMap_249) –54

网络, [55](#pageMap_55) , [56](#pageMap_56) , [124](#pageMap_124) , [186](#pageMap_186)

[57 –](#pageMap_57) 62岁的过程

配偶, [249](#pageMap_249) –54

[99](#pageMap_99)岁的大卫·雷姆尼克

报告， [242](#pageMap_242)

REPS 方法， [181](#pageMap_181) –84

转售证明， [193](#pageMap_193)

怨恨， [168](#pageMap_168)

决议，推迟， [94](#pageMap_94)

奖励, [136](#pageMap_136)

理查兹，基思， [123](#pageMap_123)

[里佩尔特](#pageMap_201)，埃里克， 201-2

冒险， [179](#pageMap_179) –80

道路编号， [255](#pageMap_255)

罗宾斯, 托尼, [2](#pageMap_2) , [11](#pageMap_11) –12, [13](#pageMap_13) , [37](#pageMap_37) , [38](#pageMap_38) , [236](#pageMap_236)

罗宾逊，瑞恩， [238](#pageMap_238) –39

洛克菲勒，约翰 D.， [84 岁](#pageMap_84)

罗恩, 吉姆, [110](#pageMap_110) , [243](#pageMap_243)

滚石， [33](#pageMap_33)

例程, [25](#pageMap_25) –27, [30](#pageMap_30) n, [36](#pageMap_36) – 38、41、45、68、160、164、174、178 [\_](#pageMap_41) [\_](#pageMap_45) \_ [\_](#pageMap_68) \_ [\_](#pageMap_160) \_ [\_](#pageMap_164) \_ [\_](#pageMap_174) \_ [\_](#pageMap_178)

RR唐纳利， [1](#pageMap_1)

跑马拉松, [42](#pageMap_42) , [49](#pageMap_49) –50, [67](#pageMap_67) –72, [84](#pageMap_84) , [98](#pageMap_98) , [125](#pageMap_125)

Salesforce.com， [87](#pageMap_87)

销售税， [193](#pageMap_193)

桑德伯格，雪莉， [216](#pageMap_216)

Satriani, 乔, [23](#pageMap_23) – 25, [256](#pageMap_256)

时间表， [142](#pageMap_142) –45

规划你的一周， [142](#pageMap_142) –43

马拉松训练示例, [69](#pageMap_69) –70, [72](#pageMap_72)

上学, [43](#pageMap_43) , [52](#pageMap_52) , [69](#pageMap_69)

施瓦辛格，阿诺德， [45 岁](#pageMap_45)

海豹突击队， [140](#pageMap_167) [–](#pageMap_140) 41、167

宋[飞](#pageMap_154)，杰瑞， [63-64、66、154-56](#pageMap_63) [\_](#pageMap_66)

自律, [31](#pageMap_31) , [40](#pageMap_40) , [110](#pageMap_110)

卖方许可证， [193](#pageMap_193)

系列成就, [101](#pageMap_101) –2, [111](#pageMap_111) –12, [174](#pageMap_174)

个人， [108](#pageMap_108) –9

专业的， [103](#pageMap_103) –8

七块钱制作， [152](#pageMap_152)

沙阿，达梅什， [87岁](#pageMap_87)

快捷方式, [18](#pageMap_18) –25, [158](#pageMap_158)

签收， [242](#pageMap_242) –43

诚意, [252](#pageMap_252)

仰卧起坐， [177](#pageMap_177) –79

技能, [22](#pageMap_22) , [34](#pageMap_34) , [35](#pageMap_35) , [38](#pageMap_38) , [56](#pageMap_56) , [111](#pageMap_111) –12, [131](#pageMap_131) , [226](#pageMap_226)

足够好， [97](#pageMap_97) –100

修改和提炼, [180](#pageMap_180)

专业和, [100](#pageMap_100) , [104](#pageMap_104) –5

零食, [80](#pageMap_80) , [137](#pageMap_137) , [161](#pageMap_161) , [162](#pageMap_162)

社会安全号码, [190](#pageMap_190) , [191](#pageMap_191)

西南航空公司， [171](#pageMap_171) –72

斯潘克斯， [216](#pageMap_216)

专业, [100](#pageMap_100) , [104](#pageMap_104) –5

特种作战人员， [166](#pageMap_166) –67

配偶, [249](#pageMap_249) –54

斯坦登，克莱夫， [230](#pageMap_230) –32

开始, [105](#pageMap_105) , [263](#pageMap_263)

当你没有动力时， [13](#pageMap_13) –17

短暂停顿, [140](#pageMap_140) –41, [152](#pageMap_152) , [226](#pageMap_226)

压力， [211](#pageMap_211)

成功, [16](#pageMap_16) –18, [22](#pageMap_22) , [36](#pageMap_36) , [50](#pageMap_50) , [106](#pageMap_106) , [112](#pageMap_112) –13, [168](#pageMap_168) , [176](#pageMap_176) , [262](#pageMap_262)

[202](#pageMap_202)的混合策略

定义, [112](#pageMap_112) –13, [115](#pageMap_115) –16

幸福和, [5](#pageMap_5) –10, [113](#pageMap_113)

运气和, [165](#pageMap_165) –66

和动机，周期， [53](#pageMap_53) , [122](#pageMap_122) , [131](#pageMap_131) , [148](#pageMap_148) , [157](#pageMap_157)

其他人, [168](#pageMap_168) –69, [251](#pageMap_251) –52

过程， [50](#pageMap_50)

宋飞， [154](#pageMap_154) –56

韦尔奇， [195](#pageMap_195)

意志力和, [157](#pageMap_157)

成功, 小, [3](#pageMap_3) , [4](#pageMap_4) , [8](#pageMap_8) , [21](#pageMap_21) , [33](#pageMap_33) , [36](#pageMap_36) , [120](#pageMap_120)

进步和改进, [2](#pageMap_2) , [3](#pageMap_3) , [15](#pageMap_15) –17, [23](#pageMap_23) , [35](#pageMap_35) , [37](#pageMap_37) –38, [248](#pageMap_248) , [263](#pageMap_263)

成功人士, [34](#pageMap_34) , [153](#pageMap_153) , [180](#pageMap_180)

作为决定性的， [172](#pageMap_172)

接近的目标， [48 –](#pageMap_48) 50

接近的动机由, [3](#pageMap_3) –4

意志力归因于， [30-32](#pageMap_30)

建议，给予机会， [198 –](#pageMap_198) 99

支持：

接受帮助, [151](#pageMap_151) –52, [223](#pageMap_223) –24, [249](#pageMap_249) –50

与他人谈论您的目标， [27](#pageMap_27) –30

糖果, [81](#pageMap_81)

采取， [230](#pageMap_230)

人才, [34](#pageMap_34)

话多， [58-59](#pageMap_58)

目标, [69](#pageMap_69) , [197](#pageMap_197) –98

进球数， [47](#pageMap_47)

任务：

分解成更小的部分, [48](#pageMap_48) , [185](#pageMap_185)

目标与[41](#pageMap_41) , [47](#pageMap_47)

多任务处理， [144](#pageMap_144) –45, [146](#pageMap_146)

时间， [143](#pageMap_143) –44

税收, [191](#pageMap_191) –92, [193](#pageMap_193)

泰勒，塔玛拉， [232–34](#pageMap_232)

诱惑, [32](#pageMap_32) , [90](#pageMap_90) –91

删除, [163](#pageMap_163) –64

坚韧， [166](#pageMap_166) –68

一万小时前提， [97 -](#pageMap_97) 98

时间：

任务所需的数量， [143](#pageMap_143) –44

和削减开支， [245](#pageMap_245)

“边缘”， [145](#pageMap_145)

追踪, [146](#pageMap_146)

不寻常的, 做事在, [136](#pageMap_136)

待办事项清单, [8](#pageMap_8) , [143](#pageMap_143) –44, [244](#pageMap_244)

墓碑， [138](#pageMap_138) –39

最佳厨师， [201](#pageMap_201)

报告最大调整后总收入的前 400 名个人纳税申报表， [85](#pageMap_85) –86

环法自行车赛， [247](#pageMap_247) –48

商品名， [191](#pageMap_191)

取舍， [113](#pageMap_113)

尝试， [108](#pageMap_108)

维京人， [133](#pageMap_133) , [230](#pageMap_230)

处女， [217](#pageMap_217)

愿景板派对， [134](#pageMap_134)

志愿服务, [223](#pageMap_223) , [245](#pageMap_245)

走阿巴拉契亚小径， [65](#pageMap_65)

沃尔玛， [86](#pageMap_86)

沃尔什，乔， [105–6](#pageMap_105)

华盛顿大学， [250](#pageMap_250)

水， [78](#pageMap_78)

弱点， [17](#pageMap_17)

一周，最高产， [142](#pageMap_142) –48

减肥, [43](#pageMap_43) , [52](#pageMap_52) , [65](#pageMap_65) , [66](#pageMap_66) , [74](#pageMap_74) –83, [84](#pageMap_84) , [125](#pageMap_125) , [130](#pageMap_130)

[76 –](#pageMap_76) 83岁的过程

韦尔奇，杰克， [194](#pageMap_194) – 95 岁， [203 岁](#pageMap_203)

抱怨， [169](#pageMap_169)

白色食品， [78 –](#pageMap_78) 79

怀特赫斯特，吉姆， [142](#pageMap_142) –48 岁

威德里奇，狮子座， [159岁](#pageMap_159)

威金斯，布拉德利， [248](#pageMap_248)

威廉莫里斯机构， [26 岁](#pageMap_26)

威廉姆斯，维纳斯， [101](#pageMap_101) –3

意志力, [30](#pageMap_30) –32, [36](#pageMap_36) , [40](#pageMap_40) , [131](#pageMap_131) , [157](#pageMap_157) –64, [172](#pageMap_172) , [174](#pageMap_174)

选择和， [158](#pageMap_158) –59

最难的事， [160](#pageMap_160) –61

并为第二天做决定， [159](#pageMap_159) –60

哲学, [164](#pageMap_164) –70

实用技巧， [159](#pageMap_159) –64

加油和, [161](#pageMap_161) –62

并提醒长期目标， [162](#pageMap_162) –63

除去试探， [163](#pageMap_163) –64

威默，爱德华， [255](#pageMap_255)

温尼克，凯瑟琳， [133–34](#pageMap_133)

电线，该， [115](#pageMap_115)

愿望清单, [143](#pageMap_143) , [244](#pageMap_244)

职业道德， [186](#pageMap_186)

工作时间， [134](#pageMap_134) –35

承诺， [135](#pageMap_135)

您的号码， [175](#pageMap_175) –79, [187](#pageMap_187) , [188](#pageMap_188) , [194](#pageMap_194) –96, [215](#pageMap_215)

极端生产力日和[202](#pageMap_202) –10

给予和, [196](#pageMap_196) –202

重复， [177](#pageMap_177)

写一本书， [65-66](#pageMap_65)

写下一切， [187](#pageMap_187) –88

雅虎！， [216](#pageMap_216)

耶格尔，查克， [179](#pageMap_179)

“是的，”说， [238](#pageMap_238) –40

扎克伯格，马克， [89 岁](#pageMap_89)， [216岁](#pageMap_216)

[\*](#) Falyn Page，“Tony Robbins Hot Coal Walk Injures Donzs, Authorities Say”，CNN，2016 年 6 月 27 日，www.cnn.com/2016/06/24/us/tony-robbins-hot-coal-walkers-burned/索引.html。

[\*](#_1) Peter M. Gollwitzer 等人，“当意图公开时：社会现实会扩大意图-行为差距吗？”心理科学20，没有。 5（2009 年 5 月 1 日）：612，http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1467-9280.2009.02336.x。

[\*](#_2) Gollwitzer 等人，“当意图公开时”，612。

[\*](#_3)避免这种现象并利用朋友的支持或同伴压力的方法是谈论您计划遵循的常规，而不是您的目标。说：“我计划在周一、周三和周五跑三英里。”那行得通。

[\*](#_4) Travis Bradberry 博士，“11 项调整您的早晨例行程序将使您的一整天更有效率”，TalentSmart，www.talentsmart.com/articles/11-Tweaks-to-Your-Morning-Routine-Routine-Will-Make-Your-一整天-More-Productive-527453707-p-1.html。

[\*](#_5) Barry Schwartz，“更多并不总是更好”，哈佛商业评论， 2006 年 6 月，https://hbr.org/2006/06/more-isnt-always-better。

[\*](#_6) “阿诺德施瓦辛格的蓝图切割：愿景”，Bodybuilding.com，2016 年 9 月 6 日，www.bodybuilding.com/fun/arnold-schwarzenegers-blueprint-to-cut-vision.html。

[\*](#_7) Gina Trapani，“Jerry Seinfeld 的生产力秘密”，Lifehacker，2007 年 7 月 24 日，https://lifehacker.com/281626/jerry-seinfelds-productivity-secret。

[\*](#_8) Vanessa M. Patrick 和 Henrik Hagtvedt，“'我不' 与'我不能'：当授权拒绝激发目标导向行为时，”消费者研究杂志， 39，第 3 期。 2（2012 年 8 月）：371–81，www.jstor.org/stable/10.1086/663212?seq=1#page\_scan\_tab\_contents。

[\*](#_9)不是你问的，而是纪录片中我最喜欢的 Joe Walsh 引用的名声：“发生的第一件事就是你得到了某种标签，你必须不辜负它，然后你就会陷入其中，我忘记了第二件事是什么。”

[\*](#_10)见：www.hollywoodreporter.com/race/awards-chatter-podcast-jerry-seinfeld-923565。

[\*](#_11) Shai Danziger、Jonathan Levav 和 Liora Avnaim-Pesso，“司法决策中的外部因素” ，美国国家科学院院刊108，第 1 期。 17（2011 年 4 月 26 日）：www.pnas.org/content/108/17/6889。

[\*](#_12) Drew Hansen，“为什么理查德布兰森和我总是带着记事本”，福布斯，2011 年 8 月 15 日，www.forbes.com/sites/drewhansen/2011/08/15/ why-richard-branson-and-i-always -随身携带记事本/#416ce5586bea。

[\*](#_13) Gerry Everding，“配偶的性格影响事业成功，研究发现” ，来源，2014 年 9 月 18 日，https://source.wustl.edu/2014/09/spouses-personality-influences-career-success-study-finds .

[\*](#_14) Erika Sandow，“Til Work Do Us Part：长途通勤的社会谬误”， Urban Studies 51，no. 3（2013 年 8 月 7 日）：526–43，http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0042098013498280。

[\*](#_15) Alois Stutzer 和 Bruno S. Frey，“无用的压力：通勤悖论” ，斯堪的纳维亚经济学杂志110，第 1 期。 2（2008 年 6 月）：339–66，http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9442.2008.00542.x/full。



阅读清单上的下一个是什么？

[发现你的下一个](http://links.penguinrandomhouse.com/type/prhebooklanding/isbn/9780399563782/display/1)  
[伟大的阅读！](http://links.penguinrandomhouse.com/type/prhebooklanding/isbn/9780399563782/display/1)

获取有关该作者的个性化图书精选和最新消息。

[立即注册。](http://links.penguinrandomhouse.com/type/prhebooklanding/isbn/9780399563782/display/2)