

朝4时起专の仕事術

4点起床



最养生和高效的时间管理

半天干完全天活，从此睡到自然醒！
你信或不信，人生的顺遂就从早上4点开始！

[日]中岛孝志著
曹逸冰译



吉林出版集团

如果你不知道读什么书，
就关注这个微信号。

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多
免费电子书请加小编微信或QQ：2338856113 小编也和结交
一些喜欢读书的朋友 或者关注行行个人微信公众号名称：幸
福的味道 id：d716-716 为了方便书友朋友找书和看书，
小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为
：周读 网址：<http://www.ireadweek.com>



加行行微信，一起读书



加行行公众号，查看更多分
类图书和搜书

公众号名称：幸福的味道

公众号ID：d716-716

小编：行行：微信号和QQ：2338856113

为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站名称：周读 网址：www.ireadweek.com 小编也和结交一些喜欢读书的朋友

“幸福的味道”已提供120个不同类型的书单

1、 25岁前一定要读的25本书

2、 20世纪最优秀的100部中文小说

3、 10部豆瓣高评分的温情治愈系小说

4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著

5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当

代名著

6、 美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本

7、 30个领域30本不容错过的入门书

8、 这20本书，是各领域的巅峰之作

9、 这7本书，教你如何高效读书

10、 80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

.....

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单

如果你不知道读什么书，就关注这个微信号。

朝4时起专の仕事術

4点起床



最养生和高效的
时间管理

半天干完全天活，从此睡到自然醒！
你信或不信，人生的顺遂就从早上4点开始！

[日]中岛孝志著
曹逸冰译



印刷工业出版社

4点起床.最养生和高效的时间管理

(日)中岛孝志

zhouhuche制作

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ：2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众账号名称：幸福的味道 id：d716-716 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读 网址：<http://www.ireadweek.com>

目录

[前言](#)

[第一章](#)

[颠覆“早晨”的常识](#)

[让我四点起床的原因](#)

[没想到工作效率这么高](#)

[四点起床，拥有早饭前的自由时光](#)

[“3-8式”活法](#)

[早上荷尔蒙分泌更旺盛](#)

[各行各业的时间是怎么用的](#)

[睡眠时间越来越短](#)

[能缩短睡眠时间的是"JOB"不是"WORK"](#)

[用三小时为大脑休息充电](#)

这样睡不用睡足八小时

这样做就不会起不来

闹钟是破坏脑子的毒品

清晨一小时竟是大宝矿

第二章

早起半小时，地铁变书房

早上第一声问候预示一天的状态

早会是共享信息的最佳时机

不要被表面的成本迷惑

一大早确认最应该做的事情

用“艾维李金点子”安排你的一天

让业绩v形反转的优先级策略

三分钟早晨汇报法

三行字展现汇报要点

[听汇报也要全神贯注](#)

[第三章](#)

[“7-11式”生活让人越活越累](#)

[挑战“保洁大叔”的广告精英](#)

[你知道脑子变聪明的时间段吗](#)

[成功人士热爱早起](#)

[一大早推销逆转败局](#)

[善用“早餐会议”拓展人脉](#)

[向早起的政治家学什么](#)

[各式各样的晨间学习会](#)

[在晨间学习会上构筑发达人脉](#)

[没有酒精的谈话效率高](#)

[第一个到公司让你自然而然拓展人脉](#)

[四点起床不会被裁员](#)

第四章

一大早学习，让你变身精英

一大早是改变自己的最好机会

想做的事情要一大早先做

清晨让写书轻而易举

用才能技巧而非财务技巧赚取50%年收入

入

不勉强自己做不喜欢的事

“不做就糟糕了”是最强的动机

怎样从一大早的报纸中收集信息

质疑“这新闻是真的吗？”

一大早的电视节目最有激情

一大早看书是与作者的“战斗”

一大早要看什么书

外语学习由环境决定

同时学六国语言记起来比较快

无障碍英语须知

听和说是学外语的重点

促进大脑运转的运动

第五章

用一大早的行动熬过降职

一大早是构筑信誉的关键

一大早的答谢构筑人际关系

不要一大早就惹恼上司

一大早回邮件的妙处

红白喜事也讲优先顺序

找到活用一大早的对手

前言

如果有人让你将工作效率翻倍，你会怎么做呢？

方法有很多，但究其根本，必须改变工作的质与量，否则效率翻倍只是痴人说梦。方法有两种：提高质量，或是增加工作量。

只要做到这两点，别说是翻倍了，三四倍，不，五倍到十倍也是有可能的。

“改变工作质量=创新”，而“改变工作量=调整时间”。只要在同样的时间里完成两倍的工作量，便能将工作效率翻倍。工作的效率，总是和时间有着千丝万缕的联系。

在此，我想向大家推荐一种将工作效率翻倍的工作方法。这就是我经过长期实践归纳出的“四点起床”工作法。

人们常说，一日之计在于晨。事实是否真的如此？早上的一小时真的能相当于晚上的两三个小时吗？如果早晨真的如此重要，为什么大家都不充分利用早晨的时间呢？

每天有二十四小时。无论是能干的人，还是不能干的入，一天二十四小时的事实都不会改变。而如何使用这二十四小时，决定了你的工作效率。

比如，我每天早上四点起床，上午就能工作八个小时，下午也能工作八个小时。以中午十二点为界，正好上、下午各八小时，能够专心致志地工作。当然，我的睡眠时间也有六到八个小时，也就是说我把一天的二十四小时均分成三份。当年诸葛亮曾向刘备提议“三分天下”，我的三分法也有点这个意思。

我为什么要坚持“早上四点起床”呢？

这是为了在上午完成所有工作，在下午开始新的工作。我总是在上午完成别人交给我的工作（过去的工作），然后在下午开始铺垫新工作（未来的工作）。我将每天分成两部分，分别完成这两类工作。“人生两季”是我的信条，别人可能会觉得我是个工作狂，但我自己并没有整天埋头工作的感觉。

我会看书、去茶馆听相声、拿着数码相机和纸质笔记本到附近的商业街瞎转悠、和人见面，为未来的工作作铺垫。当然，有时我也会接到报

社或电台要求采访、谈话、讲演等的邀请，但大部分时间里，我会选择利用下午到晚上这段时间为未来的工作作准备。

坚持“一日三分法”，让我的工作效率大幅度提高！

我曾拥有三个身份：上班族、记者与培训业者。离开公司自立门户之后，我还涉猎过出版社、物流、生产经营顾问，在大学与商科学校执教，以及在电视节目中担任评论员等，工作范围不断扩大，但我完全没有时间不够用的感觉。

“四点起床”工作法不仅适合我这样时间相对自由的人，也适用于所有商务人士。

回顾我在企业任职的时候，我发现自己的确是个“早起的鸟儿”，但我当时利用时间的效率，真比现在高吗？

上班族开始工作的平均时间为上午九点。也就是说上午只有三个小时的工作时间。即便算上上班路上的通勤时间，也只有四小时左右。“一日之计在于晨”话虽如此——可大家在现实生活中并不那么重视早晨。

可是我认为，能否灵活运用“一大早”的时间，却是能干的人与不能干的人之间的分水岭。对上班族来说，充分利用早晨尤为重要。关键并不在于“早起”，而是重新审视“早晨的灵活用法”，让你的工作方法焕然一新。

越是忙碌的人，越应该巧妙利用早上这段有限的时间。四点起床，上午就能工作八个小时。下午的八小时就当是“白捡的”，可以工作，可以用在兴趣爱好上，更可以投资到学习上。只要早上四点起床，就能将时间表向前推。

如果能将每天早上的起床时间从六点提前两个小时，如果能将一天的开始提早两个小时，不仅能提？工作效率，还能在信息、学习、晋升、财富和人脉上都大获成功。而成功的秘诀便是“四点起床”！

中岛孝志

第一章

借力自然！

最适合在清晨做的事竟有这么多

成功人士一旦发现别人的好习惯，就会立刻将这个习惯变成自己的？

在早晨采取怎样的行动，养成怎样的习惯，是做抢先一步的人，还是做落后一步的人——其中的差距决定胜负。

颠覆“早晨”的常识

提到早晨”，大家会联想到什么呢？

我召开了一个学习会，里面有一百多名成员。我向他们提出这个问题之后，答案五花八门：“黎明”“卖牵牛花”“薄雾”“阳光”“豆浆油条”……除了这些富有诗意的答案之外，还有商务人士给出的答案：“报纸”“拥挤的公交车”“鱼市竞价”“董事会”“早餐会议”“乱哄哄的一天的开始”……每个人的答案，都与他们的工作有着千丝万缕的联系。

“卖牵牛花”，让人联想到平民区的商店店主，“乱哄哄的一天的开始”“拥挤的公交车”则让人联想到普通的上班族。

联想到“乱哄哄”的人，绝对做不到每天早起，也不可能慢慢悠悠地喝上一杯清晨的咖啡。他们会一边嚷嚷着“哎呀，又要错过这趟公交车了，我怎么不早点起来呢”，一边冲出家门。

只有联想到“黎明”“卖牵牛花”“豆浆油条”的人，才有可能早起。因为这些都是只有早起的人才能体验到的事，可以说是“早起的象征”。

我自己已经坚持早晨四点起床整整十几年了。我的一天从步行锻炼开始，之后则是写书、学习、搜集信息、调查……总之就是工作。没错，早上是最适合工作的时间段。

有人会说：“我们上班族也是从一大早就开始工作了。”是吗？说是早上上班，可大多数公司都是九点才打卡。假设通勤时间需要一个小时，那员工们就是六点半到七点半起床，喜欢赖床的人，则会睡到八点多。

我最初推荐大家养成“早晨四点起床”的习惯时，大家的意见不小。

“下班回家已经很晚了，早上根本起不来。”

“这么早起来也没事情可做啊。”

“还想多睡会儿呢！”

然而，大多数“能干的人”与“成功人士”，都是早上四五点就起床工作。我们只要借鉴他们的经验，就有可能成为“能干的人”或“成功人士”，至少能成为比较成功的上班族吧。

“成功人士”与“不成功人士”之间只有一个区别，那就是成功人士一旦发现别人的好习惯，就会立刻将这个习惯变成自己的。而“不成功人士”则会觉得：“习惯虽好，可那是别人的，我可

不想照搬。”所以他们永远都不会成功，工作能力也不强。

不成功人士想要成功，就必须彻底改变自己的思维模式。

如果你认为早晨是用来睡觉和休息的，那你就需要给脑子重装一遍系统，安装一个新软件——“早上才是工作、学习和自我投资的最佳时间”。

一切从早起开始。

让我四点起床的原因

我是从十二年前开始四点起床的。我曾经换过一次工作，在新公司干了三年后，自立门户，几个月后就养成了这个习惯。

换工作之前我是销售部的，需要早起，每天七点半就去公司。虽然在公司上班的时候我也起得很早，但并没有到“四点起床”的地步。新公司采用弹性工作制，不过我仍会一大早就去公司旁边的健身俱乐部锻炼身体，比普通上班族早起很多。

那么，我是怎么想到要四点起床的呢？

自己创业后，有一次我年幼的儿子带着邻居家的小朋友来家里玩。邻居家的小朋友见到我还在睡觉，就问我儿子说：“咦，你爸爸还在家啊？怎么还睡觉啊，他不用上班吗？”的确，普通的上班族一大早就去上班了，开店的人也去店里帮忙了，不会像我这样，太阳升得老高了，还躺在床上鼾声大作。

“你爸爸是干什么的呀？”

“我爸爸？嗯，他是小偷。”

什么？听到这话，我立刻跳了起来。只见我儿子满脸笑容。要是这话在街坊邻居间传开了可怎么办？

“胡说，爸爸昨天晚上熬夜了，一直工作到半夜，所以才睡到现在。爸爸可不是小偷哦！”

.....

儿子看的图画书里，只有小偷才会昼伏夜出，半夜“工作”，于是他便认定：“小偷跟爸爸一样，原来我爸爸是小偷啊！”

我吓唬他：“你可不能开这种玩笑，不然别人会笑话你是小偷的孩子！”

虽然嘴上这么教育儿子，可我仔细想想，创业之后，我的生活模式的确和小偷差不多。

在公司上班的时候，我每天都很早起床，可一旦成了“自由职业者”，过不了几天，我就成了个彻头彻尾的夜猫子。当时我还没有自己的工作室，在家里工作，只有夜深人静的时候才能安安静静地工作。至少，我当时一直觉得只有半夜才能安心工作。

然而，儿子无意间的一句话，成了我改变生

活模式的导火线。在那之前，我和家人的交流时间只有傍晚和晚上，吃晚饭的时候，听孩子谈谈当天在学校里发生的事情。但是，我提早起床之后，就能和家人同步生活了。早餐、晚餐都能和家人一起吃，交流的时间多了不少。

没想到工作效率这么高

从工作效率来看，早晨工作与半夜工作也是天差地别。只要从早晨开始工作，所有工作都能“提前”进行。

提前完成工作和拖延工作，结果会完全不同。拖延工作，工作就会越积越多，有百害而无一利。万一有紧急工作找上门，也来不及应付，最终只能眼睁睁地看着机会从眼前溜走。我刚创业的时候就是这样，丧失了不少机会。

如果能提前完成工作，就能快刀斩乱麻，“那也能做”“这也能做”“那也行”“这也行”，有多少工作都能完成。就像工厂只有运转起来了才能接新订单一样。我改变了生活模式之后，工作状态也变得更积极了。

我从早上开始工作，到中午就能把这一天的工作做完，下午就能用来完成新工作，出门营销或是谈新项目。我还会利用下午的时间制作介绍公司的小册子，宣传公司的服务种类、以往的业绩，等等。我不仅重视已经有了业务往来的客户（主要是出版社），也致力于开拓新客户。

我虽然曾是记者，但我认为“酒香不怕巷子深”的时代已经结束了，于是开始进行自我推销。不知不觉中，我的工作越来越多，与著名报社、出版社之间的交流也越发广泛和深入。总而言之，我构筑起了一张强大的人际关系网。

这会起到什么效果呢？

我原本是个写书的，可现在却做着投机企业、新兴企业老板们的顾问，还作公关、宣传方面的咨询，将许多公司推向了市场。其中有一家成立三十多年来一直负债经营的公司，在我的宣传之下扭亏为盈，一年之内就还清了债务！

这样的成功实例越积越多，有一天突然就“爆发”了——这可能就是所谓的“厚积薄发”吧。打那之后，“充分利用媒体宣传”就成了我公司的一大卖点。

如果我一直保持“夜猫子”的作息习惯，情况会是什么样呢？恐怕我不会从事咨询业的工作。因为夜猫子的工作时间和普通公司的工作时间完全错开了。和报社、出版社的磋商，都是在上午或下午进行，很少有半夜开会的时候（至少我是没遇到过）。这只能说明，生活方式的变化，将我的工作范畴拓宽了。

四点起床，拥有早饭前的自由时光

想必有很多人觉得“还是晚上效率高”。他们觉得，泡完澡之后神清气爽，学习、想主意、查东西的效率都很高，而且晚上还很安静。只要在前一天晚上把准备工作做好，第二天早上就不用手忙脚乱，自己还是抢先一步。

“如果要趁家人睡觉的时候工作，就只有晚上了。”

事实果真如此吗？稍后我会提到，其实从大脑的工作效率，也就是脑子的灵活程度来看，早晨要比晚上好得多。

请大家好好想想：你的脑子已经因为工作辛苦了一整天，大半夜了你还要让它继续工作，是不是也太难为它了？所以我觉得，早上工作比晚上工作更好！

如果说“泡完澡之后神清气爽”，那每天早晨四点起床之后，先散步一个小时，再冲个热水澡，整个人会更爽快，毕竟在那之前你已经美美地睡过一觉。而且，做完运动之后喝的果汁，可真是人间美味。淋浴的时候还能顺便整理睡歪了的头发或剃一剃胡须。

整个人焕然一新之后，先在家里完成一些工作。早饭可以等到家人起床后和他们一块儿吃。然后花上一个小时去公司，正式开始一天的工作。

如果你晚上十一点多回家后，还要调查这个、调查那个，一想到“明天还要早起，一定要快点睡觉才行”，这样不是会更慌张吗？那还不如干脆早晨四点起床，这样效率更高。

家人睡觉的时间——是商务人士能够独自使用的自由时间。然而，大家仔细想想就会发现，只有早晨四点起床，才能真正充分利用这段时间。

我的妻子平时六点半起床。在她起床之前的两个半小时里，我都能集中精力工作。两个半小时，几乎就是一天二十四小时的十分之一，有这么多专心工作的时间，难道还不够吗？再不满足，你实在太贪心了。

我们再仔细想想这两个半小时。商务人士大多是早上九点开始上班，一直干到中午，也不过三个小时。中间若是喝喝咖啡，开个晨会，开个小组会……一转眼三十分钟就过去了，剩下的也不过两个半小时而已。

没错，只要早晨四点起床，就能集中注意力做自己想做的事，**这两个半小时相当于普通商务人士一个上午的工作时间！**你完全可以用上班前的这段时间学习充电，研究自己的兴趣爱好。我自己则会早起学习、写书。其实早起学习的性质，和打工送报纸的性质是一样的。

毋庸置疑，早晨四点起床后，工作效率也会提高不少。

“3-8式”活法

我们再进一步说说早晨四点钟起床这件事。

“为什么非要四点起床，而不是五点或六点呢？”大家必会产生这种疑问。

答案很简单：我将一天分成了三块，上午八小时，下午八小时，晚上睡眠八小时。

普通商务人士的工作时间大概是几个小时呢？如前所述，上午三小时（搞不好也就两个半小时），下午五小时。早上的效率比下午高，早上五小时、下午三小时比早上四小时、下午四小时更合理，但一般企业却都是早上三小时、下午五小时。

我们假设一个人一天醒着的时间是十六小时到十八小时（工作日），那上午的工作时间就占到了总清醒时间的16%-18%，下午则是27%-31%，总共是44%-50%。请大家仔细想想，为什么企业不干脆将工作时间设定成上午四小时，下午四小时呢？这样正午不就正好是中间点了吗？莫非是因为下午的效率比较高？

不。

其实有许多小地方的工厂都是早上七点上班，下午四点下班。因为员工住的地方离工厂很近，二三十分钟就能到。许多女员工也希望早些上班，这样就能早些回去，照顾家里。所以许多工厂应这些女员工的要求，提前了工作时间。

可大城市就不能这样了。从家里到单位需要花很长时间，如果是早上七点开始上班，有很多人坐头班车都来不及。即便来得及，天天赶早也很辛苦。况且，即便你的公司是早上七点上班，可你的生意伙伴都是九点上班，想谈生意也找不到人。所以，大多数公司都选择从九点开始上班。因此，弹性工作时间制兴起后，许多企业都把上班时间往后调，却很少有往前调的。

早上荷尔蒙分泌更旺盛

在东京的一套公寓里，我和学习会的同僚们一起出钱租了一间工作室。我们每周会在那里举行一两次学习会，研究企业经营、市场营销、人才开发等课题。冰箱是东芝的营业部部长送的，啤酒、果汁也是啤酒公司的干部送来的。我们就躲在这间小公寓里，一起学习，互相交换信息。学习会的成员都是为公寓出资的人。讲课的人是我们自己找的，有时我们自己就是讲师。这个学习会就是我们这群商务人士的“课外活动”。

如果某天有学习会，我就会利用灵活的工作时间，早上一大早就上班处理公司的事，下午早早收工，参加与同行的学习会。

当年，学习会里的所有成员都是基层商务人士，他们在自己的公司都以“作风勇猛”著称，业绩名列前茅。他们身在企业，却能巧妙利用自己的时间，为学习会留出时间。此外还要从工资里掏钱支付学习会的运营费用和公寓的房租，进行各种学习……

但有趣的是，他们现在大多成了投机企业的社长，在自己的领域独占鳌头；有两家公司已经

上市了；还有人一边经营体育方面的业务，一边在大学教书，两头兼顾。

我当年把写稿子当做兴趣，没想到现在却成了我的全职工作。现在我每个月至少要写六个专栏，每个月还会出版一本图书，同时还在大学和商科学校教书，在电视上当评论员……而我做梦都没想到自己会涉足咨询行业。

现在想想，我之所以会变成这样，多亏了当时在学习会构筑起的人脉。我一边工作，一边尽可能在工作中实现自我价值，还努力提高自己的能力，展开各种活动。当时，我对未来并没有太多构想，只是脚踏实地，积极地学习，积极地认识不同的人，接受各种正面的刺激。我无意识地拓宽了自己的道路。

这一切都归功于“早上四点起床”给我省出的时间。

可是，为什么早上的时间能发挥这么大的作用呢？

从生理学的角度看，这和我们身体分泌的荷尔蒙有关。肾上腺髓质分泌的“肾上腺素”，与肾上腺皮质分泌的“肾上腺皮质类脂醇”，是两种让

人精力充沛的荷尔蒙。肾上腺从黎明开始分泌这两种荷尔蒙，分泌？{ 峰期正好是早上七点左右。当然，深夜也会分泌荷尔蒙，但和分泌高峰期比起来，分泌量差得远了，只有高峰期的三分之一左右。这就是早上效率高的原因。夜晚是身心休息的时间，所以身体为了让我们能够平心静气地睡眠，抑制了荷尔蒙的分泌。

所以，从生理学的角度看，人应该晚上八点多睡觉，早上四点起来——这才是对身心最理想的生活节奏。这种节奏，是人类在漫长的进化历程中逐渐形成的。我们甚至可以说，这种节奏已经写进了人类的DNA里。总之，我们的身体很适合在早上活动。可现代人，尤其是现代的商务人士，却硬将自己改造成了夜猫子，身体自然叫苦不迭。

你有没有想过，有一种工作的节奏，从几千年前、几百年前到现代一直没有变过，恐怕今后也不会发生变化——那就是农业。无论农业技术变得如何先进，如何现代化，农业的工作节奏都不会发生改变。务农的人至今仍保持早晨四点起床的习惯，日出而作，日落而息。

早晨四点起床，对商务人士来说可能有些奇怪，可对从事农业的人来说，却是理所当然

的生活模式。

各行各业的时间是怎么用的

有一份关于日本各行各业的时间分配统计数据，耐人寻味。这就是“NHK国民生活时间调查”，它从1960年开始，每五年举行一次。

这项调查清楚地显示出不同工种的劳动时间、睡眠时间与上班通勤时间。劳动时长如表1-1所示。

表1-1 NHK国民劳动时间调查表

工种	劳动时间
农林渔业	5小时26分
个体户	6小时57分
销售业、服务业	6小时25分
技能类、操作类	8小时13分

文职类、技术类	8小时22分
经营类、管理层	8小时23分
专门职务、自由职业、其他	6小时41分

“经营类、管理层”与“农林渔业者”的劳动时长足足相差三个小时！而且，农林渔业者中10%是早上六点多开始工作，有90%是下午六点多结束工作。过去的农耕民族都是这么过日子的。

“文职类、技术类”中90%都是早上八点到九点开始工作，很晚才下班。晚上九点多了还有10%的人在工作。这就是典型的现代商务人士的工作时间。

“专门职务、自由职业、其他（艺术家、律师、大学教授等）”开始工作的时间晚，有10%的人要一直工作到深夜。

让我们再看看表1-2中列出的工作日、周六和周日的工作比例吧。与双休日制度关系最密切的是“文职类、技术类”，而农林渔业者与双休日

几乎无关。

表1-2工作日与双休日的工作比例

	工作日	周六	周日
农林渔业者	88%	78%	85%
文职类，技术类	95%	41%	60%
专门职务、自由职业、其他	85%	60%	44%

日本人的平均上班通勤时间为1小时6分。当然，不同地区的通勤时间各不相同。比如千叶县为1小时31分、神奈川县为1小时30分、埼玉县为1小时24分、东京为1小时24分、奈良县为1小时23分。东京和大阪等大城市周围的县都需要花很长时间通勤。通勤时间最短的是宫崎县（42分）。

当然，不同工种的通勤时间也不一样，比如个体户和农林渔业者就很少需要通勤，他们的通

勤时间极短。

睡眠时间越来越短

日本全体国民（从新生儿到老年人）的人均睡眠时间为7小时23分，周六为7小时38分，周日为8小时9分。详细数据如表1-3所列。

表1-3工作日的平均睡眠时间表

	男性	女性
20-29岁	7小时20分	7小时14分
30-39岁	6小时57分	6小时56分
40-49岁	7小时11分	6小时47分
50-59岁	7小时16分	6小时58分

观察上述统计数据就会发现一个惊人的结果：20-29岁的人原来是睡得最多的！

然而，这一现象产生的理由却着实让人心寒。这个年龄段的人，有许多还是学生，有许多则是“飞特族”（飞特族，就是没有固定工作的人）。没有固定工作，睡眠时间自然就长了。30-39岁的男性与女性的睡眠时间都很短，这是因为他们又要忙工作，又要带孩子，还要玩，一天二十四小时根本不够用。

而且，所有年龄段的女性，都比男性睡得少。这是因为女性不仅是主妇，还是母亲，还要工作。40-49岁的女性和50-59岁的女性与男性的睡眠时间分别有24分钟和18分钟的差距。女人吃了这么多苦，等丈夫退休之后，忍无可忍提出离婚，看来也情有可原。

接下来，我们再来看看用餐时间。

表1-4工作日的用餐时间表

	男性	女性
20-29岁	1小时18分	1小时30分

30-39岁	1小时20分	1小时37分
40-49岁	1小时28分	1小时28分
50-59岁	1小时30分	1小时34分

表1-4中的用餐时间是一整天用餐时间的总和，也就是说吃一餐饭平均只花30分钟左右。日本人不在吃饭上花时间的民族特性暴露无遗。

比较这四十多年的生活时间调查数据，就会发现一大特征：人们的睡眠时间越来越少了。

能缩短睡眠时间的是"JOB"不是"WORK"

再怎么忙，都不能压缩睡眠时间！熬一两个晚上也就算了，要是熬整整一个礼拜，或是长期熬夜，就会身心俱疲，工作效率和质量都会降低。

请大家好好想想，能用"时间量"换来的，只有"作业量"。单纯作业的生产"量"，的确与时间"量"成正比，但完成这种工作的时候根本不动脑子，就像机器人一样。

工作大致分两种，而区分的标准，就是"质与量"。比如，只能用时间量衡量的工作，用英语说就是"job"，也就是所谓的"简单操作"。而那些事业有成者的工作，则不是"job"，而是"work"，这才是真正的"工作"，不是"操作"。

所谓的"work"，就是要动脑子完成的工作，别人关注的是你的工作"质量"。当然，也就是你的时间"质量"。

要是无法得到充足的睡眠，大脑就不能进行逻辑思考， α 波就不会活跃起来，你的直觉也会陷入停滞。逻辑思维发挥不了作用，右脑和直觉

也无法代替它发挥作用。人一累，左脑和右脑的功能都会受到影响，这时就必须通过睡眠来补充能量。只有让大脑恢复灵活，才能想出独特的点子。

人类的身体非常神奇，有一种保持体内平衡的机制，身体疲劳之后，肉体 and 头脑都会自动罢工，大脑会向全身的细胞发出指令，提醒你“赶紧休息”“快去睡觉”！

最悲惨的是，有许多人硬逼着自己做不喜欢的工作。明明潜意识在说：“我不想干了。”可显意识却告诉你：“不行，不干就要被炒鱿鱼了。”你的身心夹在中间，进退维谷。过劳死大多产生在这种情况下。

心不甘情不愿地工作，效率怎么可能高得起来？更不可能想出划时代的创意与点子。我作为企业顾问，经常参加企业的会议。如果与会人员提不出好点子，那我就会猜：“这些人都不喜欢这份工作。”而我的猜测，一般都是对的。

如果你对手头的工作喜欢得不得了，大脑就会分泌出一种叫 β -内啡肽的物质，即使你不睡觉也能支撑一段时间。打麻将打到眼红的时候就是这个状态。当然，要是熬的时间太长了，就会开

始输牌，因为你集中不了注意力了。

工作的时候需要我们全神贯注。遗憾的是，注意力是一种爆发力，无法长期持续下去。我的注意力最多只能坚持十分钟。要是睡眠不足，脑子就不灵光了。

用三小时为大脑休息充电

芝加哥大学生理学教室的两位研究人员克雷特曼与德门特提出了一个有关睡眠的划时代见解。他们观察熟睡中的实验对象，发现了一个不可思议的现象。他们紧闭的眼皮底下，眼球在来回运动。身子虽然一动不动，但脑子却是醒着的，还在做梦呢。这就是所谓的“快速眼动（rapid eye movement）”，它的英文缩写就是著名的“REM睡眠（快速眼动睡眠）”。当然，并非所有睡眠都是快速眼动睡眠，还有“Non-REM睡眠（非快速眼动睡眠）”。

快速眼动睡眠非常重要，它是联系清醒状态与意识、体温低下的睡眠状态的桥梁。非快速眼动睡眠是大脑进行休息的时间，而快速眼动睡眠则为人们“睡醒”作了准备。健康的成年人大多是1.5小时快速眼动睡眠，1.5小时非快速眼动睡眠，不断切换。最初的两个单位时间，也就是睡着之后的三个小时中，会进行高质量的睡眠（深度非快速眼动睡眠=熟睡）。之后则是浅层非快速眼动睡眠与快速眼动睡眠的组合。

我充分掌握了这一睡眠模式。半夜睡熟之后，我会知道自己突然翻了个身，睁眼一看，一

一般都是入睡三小时后。所以我工作忙的时候，就会在翻身的时候起床。如果不是很忙，就再睡一个轮回，也就是睡4.5个小时，或是干脆在6个小时后起来。

大家也可以试试看，这样一来就根本用不着闹钟了。熟睡后的第一个节点是3小时后，下一个节点则是4.5小时，之后是6小时，最后是7.5小时。换句话说，如果在这些节点起床，就会觉得神清气爽。反之，就会觉得浑身不舒服。当然这只是平均数据，每个人的体质、习惯不尽相同，也许会有例外情况。

但是，只要知道了这一模式，忙得需要熬夜时，就能在短时间内快速为大脑充电。

“我今天很忙，要熬夜，之前我要先睡一觉，千万别来吵我啊。”

“‘熬夜’不是不睡觉，一直工作到第二天早上的意思吗？”家人很是惊讶，不过对我来说，“熬夜”是“短时间睡眠之后，一直工作到早上”的意思。工作忙的时候，我还会在东京到大阪的新干线上小睡一会儿。

如果不睡一会儿就熬夜，可就完蛋了。睡眠

不足会导致次日疲惫不堪，工作效率很低。我的工作并不是单纯的体力劳动，只要熬夜增加工作时间就能提高工作量。况且熬夜的负面影响会持续到第二天，总的算来就是两天的损失。熬半天的夜，会损失两天时间，而损失的时间，再也拿不回来了。所以我将三小时的睡眠时间视为一种投资，每次熬夜之前都先小睡一会儿。

大家别小看这三个小时，小睡之后再熬夜，熬完之后也会神清气爽，完全看不出你熬过夜。熬夜前的三小时小睡，就是避免身体和头脑疲惫的“预防药”。

这不是大脑的“急速充电”，而是“休息充电”。

这样睡不用睡足八小时

熬夜前的三小时睡眠，既是我的“健康熬夜法”，也是我提高工作效率的诀窍。熬夜之后也不会很累，不让熬夜的恶果波及第二天。

历史上著名的“少睡人士”当属拿破仑与爱迪生。他们之所以觉得“只睡三小时就够了”，也许正是因为他们也养成了我这样的睡眠方法。拿破仑会在马背上打一会儿瞌睡，爱迪生则会在研究室的躺椅上小憩片刻。光看这两位姿势，外人难以判断他们是在沉思还是在熟睡。但他们也是人，总得安排出时间睡觉。

前面我提到，我的三小时睡眠法不用闹钟。我压根儿就没用过闹钟。因为熟睡三小时之后，人会有感觉，人体的生物钟会发挥作用。

每个人体内都有一座生物钟。有人说：“啊，我知道，一到中午就会肚子饿嘛！”非也非也。生物钟的意思是，人的身体节律并不是根据外界的钟表来进行，而是根据你自身的时钟进行，也就是因人而异。

比如，肯定有不少人觉得“必须睡足八小

时，不睡饱身体就会不舒服”。但这其实是错觉，不，应该说是一种误会。睡八小时足够了，但并不是非睡满八小时不可。当然，有些人必须睡上十个小时。

某个团体曾就睡眠时间进行过调查，发现需要睡六小时到七小时的人最多，占25%，五小时到六小时的为13%，十小时的有2%，八小时的有4%，只睡四小时就够的人也有4%。我们只能说，每个人需要的睡眠时间各不相同，而睡眠的效果更是千差万别。

所以，“八小时睡眠绝对论”只是一种思维定势。换言之就是自我暗示，也就是常识对我们的洗脑。一旦被洗脑，就很难再摆脱了。

最麻烦的是，大家总是觉得：平均睡眠时间是八小时，可我只能睡五小时，难怪我这么累，头脑也不清醒。

“昨天晚上只睡了五个小时，今天的效率肯定很低。”

要是事情果真没谈好，大家就会对“八小时睡眠理论”更加深信不疑——要是昨天晚上多睡会儿就好了，这样就能满脸笑容，给对方好印

象，睡眠不足可真要命啊。于是，大家就会把一切责任都推卸给“睡眠不足”。然而，这种想法是完全错误的。假如你今天睡得比平时少，只睡了五个小时，但你的生物钟却判断你今天醒得很是时候，那就行了。“睡三小时就能熬夜了”，这就是我的生物钟告诉我的。

睡眠的质量不应该用“时间”标准去衡量，而是应该根据“熟睡了多久。醒的时候是否神清气爽”来判断。质比量重要，模拟比数字重要，关键是自己舒不舒服。体内生物钟比闹钟更靠谱。

这样做就不会起不来

我从来没用过闹钟。不是因为妻子会叫我起床，也不是因为我是自由职业者，用不着闹钟。我在公司做上班族的时候，也从来不用。

我干得最长的一份工作是销售。包里装满各种商品，在全国各地跑来跑去。通过这份工作，我了解到各地的风土人情，学到了许多东西。都道府县的酒店，我几乎都住了个遍。

现在我去各地讲演时，经常会住到以前跑业务时住过的酒店。讲演前一天，主办方常会借着讨论讲演事宜的名头，招呼我出去吃饭。他们总会问我：“您想吃些什么？”我便熟练地报出自己熟悉的小店名字。“那家店很不错哦！”那些小店价廉物美，对主办方来说，这比那些格调高雅但价格昂贵的大饭店要划算得多。

“这家店您是怎么知道的？连我们这些当地人都不知道！”

“因为以前我跑业务的时候来过好几次。”

“哦，原来是这样啊。”

当年我去各地出差的时候不用闹钟，现在自然也不会用（即便在新干线上睡着了也不会睡过头，到站前五分钟肯定会醒）。这是因为养成了“四点起床”的习惯吗？不。我在公司上班的时候，其实不会每天这么早起。不过有个方法每个人都能做到：那就是利用体内生物钟，也就是“体感时钟”。

那要怎么利用生物钟呢？很简单，拉开窗帘就行了。早上，太阳会升起。见到阳光，起床就好。夏天的早晨，七点过后阳光就很强烈了，十分炫目，根本睡不着。秋、冬两季的阳光没有那么强烈，天亮时间也晚，但白天要比晚上亮很多，对比效果比夏天更甚，所以就更容易醒了。
只要睡觉前拉开窗帘，就能让阳光把你叫醒。

你不仅能在酒店用这个方法，也能在家里用。我从小就不喜欢睡床，而是喜欢打地铺，我每次总会选择靠近窗边、能晒到太阳的地方铺床，也算一种“窗边族”吧。

幸运的是，我窗边的树上，总会有几只小鸟，一到早上就会吱吱地叫，唤我起床。连黄莺都来了，“啾啾”“吱吱”“啾啾”——在这样的多重奏中，我自然而然就醒了。只要不下大雨，鸟儿都会来。

这究竟是我家附近的个别现象，还是全国小鸟在早上进行的交流大会？还有待进一步研究。反正我就是通过这种方法，十分从容地做到早上四点起床的。

闹钟是破坏脑子的毒品

要是家住高楼，窗外没有小鸟，别说是鸟了，连只鸡也没有，那你也许就只能用闹钟了。然而，我必须各位解释一下闹钟的本质，及其可怕的弊端。

其实，闹钟是典型的有百害而无一利的机器。现代商务人士为了准时起床，付出了健康的巨大代价。比如，有些人会准备两三个闹钟，它们不是同时响起，而是采取时间差攻势，响铃的时间错开三分钟。可人总有想多睡会儿的本能，不知不觉中就伸手把闹钟按掉了。为了防止自己睡过头，他们只能买音量更大的闹钟，放在自己伸手够不到的地方。大家想要起床的意志真是令我五体投地。然而，这是一种极不健康的习惯，只能说是在“用健康换取准点起床”。我建议这些人别再花心思叫自己起床，而是想方设法早些睡觉。请大家仔细想想，上闹钟，就意味着你会在酣睡之时被“叮铃铃”的刺耳响声吵醒，硬逼着自己的大脑转动起来。还有比闹钟更毒的毒品吗？

其实我家也有闹钟。哆啦A梦或蜡笔小新形状的闹钟，会用“喂，起床了，天亮了！”的声音叫醒你。而且为了防止你睡回笼觉，它们还有一

个“体贴”的功能，那就是闹钟响过一分钟过后，又会再喊你一次，声音越来越大，最后一直对你吼个不停，总之非常缠人。一旦被它们盯上，就再也逃脱不了“魔爪”，简直与“终结者”无异！

请大家记住：闹钟一定会在你的脑子里引发一场地震。不管你处在快速眼动睡眠还是非快速眼动睡眠，闹钟都会不顾一切地把你吵醒，是一种非常手段。时间到了，闹钟就会把手伸进你的脑子里。这对大脑来说必是一大压力，你的潜意识会被搅得一团糟。因为你是被闹钟吵醒的，大脑深处其实还睡着。明明睡了八个小时，可总觉得没睡饱。整个人昏昏沉沉的，甚至会在公交车里睡着。“喂！用豆浆洗洗脸去！”被上司如此责骂，便是使用闹钟的风险。

睡八小时后自然而然醒来，就不会产生这样的问题，定会神清气爽。正因为人们总是忽视生物钟，也就是体感时钟，才会让身心备受压力。商务人士的压力本来就大，每天一大早还要给自己加压，这日子还怎么过啊！

每天早上伴随着小鸟的歌声自然醒来。要是窗外没有小鸟，那就自己养一只嘛！它们天性早起，是不折不扣的“早起的鸟儿”。据说英语中的云雀（skylark）就代表“早起”，而猫头鹰

（owl）则是“夜猫子”的象征。大家千万别用猫头鹰当闹钟哈！“我把家里的闹钟铃声设定成鸟叫了，每个钟点有不同的鸟叫声。”我有位朋友如此说道。面对越来越差的自然环境，这也是无可奈何之举。

清晨一小时竟是大宝矿

一个人完成工作的方法能体现出他的性格与习惯。

能干的人干活特别麻利，这并非因为他们生来能干，而是因为他们觉得不把活干完就浑身难受。**能塑造一个人的是性格而非能力。**我将生活和工作周期调整到“四点起床”之后，才注意到了这一事实。早上一到公司，先喝杯咖啡，再抽根烟的人与一到公司就立刻进入工作状态的人，谁的工作成就更高？显而易见。

有一家名叫“日本电产”的企业，规模达一亿日元，总公司位于京都，创始人永守重信先生是领头羊。他收购了一家企业，准备进行重组，却发现那里的员工完全没有工作的意识。比如，他们总是在八点半卡着点上班，在更衣室换好工作服，来到工作间的时候，已经八点四十了。之后他们再打开机器开关，机器还需要十五分钟预热，于是每天的工作总是从九点才真正开始。那这段时间里，员工们究竟在干什么呢？当然是抽烟打发时间。而临近下班的时候，他们就更加过分了。一到四点半，员工们就会停下机器，而距离下班时间还有半个多小时。

这便是那家公司的常态——每天前前后后浪费了一小时的工作时间。积少成多，每天浪费八小时里的一小时，就意味着产量少了八分之一。这样的公司还经营得下去吗？无论是什么老板接手重组，只要让工作状态进入正常状态，就能立刻提高七分之一的工作效率。

永守先生说：“我让他们做的事情很简单：每天都来上班，提早十五分钟到公司，在换衣服之前先把机器开好，在空闲时间里打扫环境卫生，每天干到五点。就这些。”

他拍着胸脯保证，只要做到这一点，企业就一定能扭亏为盈。那家公司的员工当然不相信。他们激烈反驳道：“赢利哪儿有这么容易？”

“就当是我骗你们好了。一年后要是情况没有好转，我就自掏腰包，付你们提早上班的工钱！”

可是，永守先生没有自掏腰包。因为业绩真的好转了！

他山之石可以攻玉。商务人士若是不能在一大早就进入工作模式，就会落于人后。

我给一些公司担任顾问的时候，常会参加面试，其中有面向应届生的，也有面向跳槽者的。我最重视的只有一条：早上有没有精神，也就是这个人能不能早起。早上的习惯，会对人一生的习惯产生重要影响。

在早晨采取怎样的行动，养成怎样的习惯，是做抢先一步的人，还是做落后一步的人——其中的差距决定胜负。

第二章

举重若轻

一大早化解一整天的难题

重要的是让谁，在什么时候，做什么。列出这些信息之后，再根据重要程度编号。

不会决定工作优先顺序，是致命的弱点！

早起半小时，地铁变书房

“能干的人”都有自己的“基本工作时间”。

比如我的一位朋友轻部征夫先生是大学教授（东京工科大学仿生学院院长、东京大学名誉教授），他就是个典型的早起人士，喜欢一大早开始干活。

“需要‘起创力’（轻部先生自造的词）的工作，我都会放在早上完成。用两个三十分钟，集中精力，让头脑发挥出所有潜力，这样大脑就会分泌出大量乙酰胆碱与多巴胺。下午三点前做需要‘起创力’的工作，之后则用来会客、开会，从傍晚到晚上则完成常规性的工作。”

每个人都有独特的生物节律。上班族不是自由职业者，很难自由分配时间，但大家要是明确知道自己的能力会在哪个时间段充分发挥出来，就能事半功倍。

如果你在早上状态最好，那就尽量把重要的商谈放在上午。早上没精打采的人，最好把商谈放在傍晚。养成高效使用时间的习惯，就能让一天二十四小时超值利用，所以清楚地认识自己的“基本工作时间”是非常重要的。

我现在的的生活节奏是每天四点起床，但就像我在第一章提到的那样，我在公司上班的时候，其实并不是那么早起。只是每天早上为了避开上班高峰，坐上空荡荡的电车，我会很早起出门。为什么呢？因为我讨厌挤满人的地铁车厢。想必大家都一样吧？

可是，世界上有许多人宁愿挤地铁也不愿早起——否则地铁就不会那么挤了。在拥挤的车厢里，不仅不能看报纸，有时候连气也喘不过来。我可不想在这样的车厢里摇摇晃晃地去公司。

在上班族的职业生涯中，究竟要在挤满人的车厢里度过多少时间呢？假设坐车去公司要一个小时，光是周一到周五，一年就是260天，也就是260小时。持续30年，就是7800小时，换算成天数就是325天，几乎快满一年了。要是来回都要挤公交车，这个数字还要翻倍，远不止一年。

也就是说，上班族要将自己职业生涯 $1/30$ 的时间花在拥挤不堪的车厢世界中。想到这儿，你有没有感到毛骨悚然？

我并不是让大家都四点起床。只要提前十分钟出门，就能坐上更空一点的地铁，这样就能看书、看报纸，要是能坐上座位就更舒服了。

我从家里到第一个单位，要步行十五分钟加一小时车程。跳槽了之后，通勤时间又延长了十分钟。

塞翁失马，焉知非福，没想到单位变远了，我反而能在电车上坐到位子了。为什么？原因很简单：始发站。只要不是始发站，都会拥挤不堪。有些人上车的时候明明拿着包，可熬到下车的时候，包却跑到隔壁车厢去了！——大家可以想象车厢里有多么拥挤了吧。

东京的“通勤地狱”闻名世界——不，是臭名远扬。只要来日本出过差的外国人，都会异口同声地说：“那拥挤的车厢我是再也不想挤了！”也难怪，要和素不相识的陌生人“亲密接触”，的确不是件舒坦的事情。

可是只要你坐下来，情况就完全不同了。要多舒服有多舒服，简直是天堂与地狱的区别！

我在二十多岁的时候出版了处女作（准确地说应该是“处男作”），这本书就是我在通勤的车厢里写出来的。对我来说，通勤地铁就是一间“移动书房”。

早起一些坐上空车的人，能充分利用通勤的

时间。这年头，都有人敢在地铁里公开地化妆了！只有想不到，没有做不到。但是，如果你上了一节拥挤的车厢，除了忍耐什么也干不了。

我现在也经常看见有人像我当年那样在车厢里写书，听录音学外语的人更是随处可见。手拿从MP4或手机看电影或读小说也不在少数。当然，也可以用这段时间预习工作，为一天的工作作准备。

早上第一声问候预示一天的状态

公司是工作的地方，但不仅仅是工作的地方。

无论你在哪一行，要是无法与周围人搞好关系，你负责的工作就无法顺利展开。

如果你是领导，搞好人际关系就更重要了。虚有其表、没有团队协作的组织不胜枚举。从上司、同事、部下，到有关部门、商业伙伴，横、竖、斜向的复杂人际关系都需要你用心维系，这种能力也会成为你的核心能力，将你武装起来。

乍看之下，“专家”似乎是就业市场的香饽饽，其实不然。无论在哪个时代，市场所需要的都是“有团队协作精神的专家”。只懂专业知识、不会协调的人，等知识一过期，就没有用武之地了。

所以，无论你是下属还是上司，向周围人问一声好，观察对方“今天的心情如何”，都是非常重要的。

而最有用的，就是早上的第一声问候。

问候是心灵的窗户，能让别人看透你在想什么，说可怕也有些可怕。车站、门口、电梯、办公室……在不同地方问候的态度、声音的状态，都会让别人看透你的心思。“咦？今天好像很精神嘛！”“好像无精打采啊……”“出什么事了吧？”“和别人吵架了吧？”“莫非在为了家里的事情烦恼？”这些都能从问候里听出来。

对职场人士来说，同事有时比家人更重要。毕竟每天和同事待在一起的时间，要比和家人在一起的时间长得多。也可以说，同事之间都在相互进行“定点观测”。稍被化，就会被人发现。

不仅如此，如果你是小辈，就更应该打起精神与人打招呼。要是你一大早就拉长着脸，会吃大亏。你在做什么，总有人在看。“他好阴沉，一大早就拉着个脸。”“她总是精力充沛，真希望她能来我们部门调动气氛啊！”一声问候，就能将人的印象分成二六九等。

我在这方面深有体会。我很喜欢销售工作，干活的时候总是精神抖擞。其他部门的负责人看到我这副样子，就对他的部下说：“那人遇到困难也面不改色，肯定是个很坚强的家伙。”我的结论是：光是直属上司认同你还不够，要是其他部门的上司也认可了你，那你才能称得上一个合

格的职场人。

如果你是负责人或领导，希望你能好好观察部下的表情，并好好揣摩他们的心理活动。你可对他们进行“定点观测”，短短一句问候，应该就能感受到他们的变化。如果你感受不到，那只能说明你没有资格当领导。

“今天他怎么没精打采的？过会儿去打听打听情况吧。”

现在的上下级关系比以前淡了许多。有许多部下不喜欢下了班还陪上司去路边摊喝酒，可这只是因为上司没有魅力，因为部下总是希望上司可能成为自己的指南针和榜样。

“开什么玩笑，我和他只是工作上的关系，不然谁要和他一起喝酒啊！”

这样的上司实在太失败了。

早会是共享信息的最佳时机

近年来，越来越多的公司废除了弹性工作时间制。企业希望员工能从早干到晚，埋头干活。

这项制度，原本是从德国、英国、法国引进的。这些国家见日本经济一枝独秀，便批评日本人“干活太卖力”，为了解决这一问题就提出了这一制度。日本企业使用这项制度减少了员工的工作时间，可提出这项制度的国家反而加大了劳动强度，不知不觉中，日本的上班族竟成了“懒汉”。

在十多年的经济不景气中，日本人终于发现，不拼命工作，就没法站在世界前列。

人们对日本式管理方式丧失了自信，满目疮痍的金融机构就更不用说了。但我认为，我们可以从日式管理方式中学到很多，尤其是生产商（工厂）的管理方式，值得借鉴。比如“早会”。

生产商制造商品时分工明确，尤其注重团队合作。工厂是不能使用弹性工作时间制的。要是员工零零散散地来上班，那流水线就无法正常运转了。

于是，在每天工作之前，先把大家聚集起来，进行准备工作，让大家明确“接下来要开始工作了”。这就是“早会”。我自己曾在大型家电生产商的子公司工作过，即便那是一家出版社，大家也要身着制服，每天早上做广播体操，唱社歌，朗读社训，开早会。

早会的好处只是让全体员工产生集体意识吗？这当然是好处之一。在同一时刻、同一地点集合，做同样的事情，这意味着大家站在同一条起跑线上。可最重要的并不是这个，而是进行充分的交流。因为只要大家在同一时刻聚集到同一地点，就会自然而然地进行交谈与交流。大家热热闹闹地聊上一会儿，就会得到相同的信息。之后每个小组再分别召开会议。

“今天的工作重点是……”小组全体成员都会再次确认当天工作的重点，之后再确认各自的工作安排。只要小组成员了解各自的工作情况，就能明白自己在组里发挥什么作用，也能明白每个组员在工作上的关联性。这样一来，万一工作过程中出现了漏洞，或是工作量太大，流水线上积压了工作，大家就能在一起齐心协力地解决问题。

这就是团队合作，也是日本企业真正的优

势所在。

然而，在国外，尤其是在美国，“分工”的概念早已深入人心，“这事不归我管”的思想是理所当然的。如果身边的同事帮某人把工作干了，此人就没有存在的意义。毕竟，能一个人完成的工作，老板为什么要花钱雇两个人干呢？企业宁可提高一个人的工资，也不会雇两个人。这样员工自然会面临裁员的危险。

在美国的企业中，无论经营状况好坏，裁员都是家常便饭。企业总是要求员工有更好的表现，如果你旁边的人能完成你的工作，公司就会支付他1.5倍的薪水，而把你裁掉。这样能省出不少人员成本。

在国外的企业中，工作就是“你争我抢”。

不要被表面的成本迷惑

上司与下属的关系也是如此。

这层关系在英语中被称为“report line”，意为部下向上司单方面汇报情况而上司不用向部下汇报。准确地说就是上司独占信息。

在日本，召开会议的时候，很多上司会带着下属去。因为部下是实际负责这项工作的人，他们掌握着更准确的情报，而且带部下去开会也能向其他人“推销”自己的部下。

然而在美国，很少有上司会让部下同自己一起去开会。即便你提议他带着部下一起去，他也会拒绝。这种情况总是令我惊讶。即便我强烈要求项目负责人出席会议，因为他们掌握着更详细的情报，可上司就是不答应。为什么？因为会议上有许多高层出席，要是他们发现部下比上司更优秀，上司被取代就只是时间问题。

在美国，上司与部下是竞争对手的关系，上司必须时刻小心自己的部下“以下犯上”。而部下的人事权并不是掌握在人事部手中，也不在社长手里，而是在直属上司手中，这样上司才能成为

真正的“头儿”。

日本则不然。你培养的部下越出色，你就晋升得越快。所以，日本企业中的信息总是在公司内共享的，从上到下，不漏下一个人。要是不共享信息，上司就要犯愁了。因此，虽然日本也有“**report line**”，但日本的**line**（路径）是双向的，并非美国式的单向汇报。这正是日本企业最大的优势。

而最容易共享信息的地方，就是早会。所以早上一到公司，就应该先开早会，与员工确认公司的方向与部门的方针，让大家分部门、分小组地讨论每个人的工作安排、本周或本月的工作计划与提案等。如果部下的工作计划不佳，上司还能提议：“咱们再重新研究研究工作计划吧。”如果不让部下发表他们的意见，不管你是多么优秀的领导，也无法对部下作出评估。

我在做销售的时候，每天早上都会召集部下开小组会议。开会时，我会同大家一起阅读五百字长的商务小短文。先让部下读一遍，问问他们有什么感想，然后我再点评一句，再让部下点评我的点评。我们每天早上都要进行五分钟的讨论。

我的部下通过早会，每天都在进步。

在这个互联网时代，有些公司的项目小组每周只碰面一次。这样一来能节省不少交通费和时间，看上去的确挺划算。可我并不这么想。人的心理，还是得通过见到面、听到声音、用肌肤接触对方来揣摩。人的心思本来就难以捉摸，不见面就更捉摸不透了。

经营状况较好的公司，都会不惜代价组织员工当面交换情报。比如，伊藤洋华堂会每周举行业务改革会议，召集全国各地的店长和现场顾问进行讨论。

所以，一大早来到公司后，应该首先进行小组交流。

一大早确认最应该做的事情

曾经有一段时间，东芝陷入了与卡洛斯·戈恩走马上任前的日产（Nissan）相同的窘境。为了重振雄风，财界派出了土光敏夫先生（时任石川岛播磨重工业社长、经团联原会长）进入东芝。

土光敏夫先生人称“沙丁鱼串土光”，还有人利用他姓氏的谐音给他起了个外号叫“怒号先生”。他是位非常著名的企业家，也是日本全国临时行政改革审议会的委员长，活跃在社会各界。他也是个喜欢“四点起床”的早起之士。而且，据说他为了节省经费，一直坐公交和地铁上班。

一天，土光先生在地铁车厢里偶遇一位正在看报纸的东芝高层。土光先生与他四目相对后，怒气冲冲地喊道：“报纸给我回家看！在地铁里给我好好想想今天一天要做什么工作，要给下属什么指示！”

土光先生不仅会看《朝日》、《日经》等主流报刊，还会在家中浏览《电气新闻》等行业报刊。谁让他每天四点起床呢！诵读经文、打理花园是他每天的必修课。早上吃完沙丁鱼串之后，

他就会埋头收集情报。上了地铁之后，他则开始思考当天一天的工作要如何安排，要向干部们下达哪些指示。

今天做什么？本周、本月的重点是什么？应该向谁下达什么指令？最重要的是，要决定工作的先后顺序。

应该养成记笔记的习惯，“好记性不如烂笔头”。人的忘性很大，即便你的记忆力再好，一旦发生突发事件，注意力也会转走。

“今天就按这个计划展开工作好了。”

“向他下达xx指示，向她下达xx指示。”

.....

遗憾的是，即便你在脑子里想好了，一个突发事件就能打乱你的计划。有些人喜欢在记事本上整理好一天的安排，但其实只要一张“N次贴”就够了。

重要的是让谁，在什么时候，做什么。列出这些信息之后，再根据重要程度编号。之后再根据工作是否顺利完成，以及工作的进度逐一打钩。

你可以在通勤的地铁里做笔记，也可以作为每天的最后一项工作，整理好之后贴在办公桌上。要是不事先整理清楚，一旦遭遇突发事件，脑子里会一片混乱。而突发事件的典型代表，就是“投诉”？

工作大体分为三类：

①重要事项；

②紧急事项；

③日常事项。

三种工作中，最重要的应该是“重要事项”。可是突然降临的突然事件，总会妨碍到重要事项的进程。想必各位都有过这样的经验。

“糟了，正要去客户那儿呢，没想到A公司来投诉了，这可怎么办啊？”

最现实的选项是，优先处理A公司的投诉（当然也要视投诉内容而定）。我在当销售的时候，也会优先处理投诉——对方已经很生气了，要是处理速度不够快，只会火上浇油。

处理投诉是面向过去的工作。照理说投诉是不应该出现的，可是既然发生了，就只能接受现实。重要的是，要一次性解决问题，防止投诉扩大为“二次灾害”。

用“艾维李金点子”安排你的一天

有一个例子能充分说明决定工作优先级的重要性。

某位经营顾问曾与伯利恒钢铁公司的总经理查尔斯·舒瓦普有过一段对话。当时他们做梦也没有想到，这番话让舒瓦普的公司成了世界第一，也把他推向了世界首富的宝座。

以下便是两人的对话。

“我保证，只要让我当企业顾问，业绩就一定能提升。”

“不，当务之急并不是引进新知识，而是实践。有些事情脑子里挺明白的，可就是做不到。但是做了就一定会有效果。如果你有这方面的好方法，能不能告诉我？”

“好吧，我有个方法，能把你的效率提高50%以上。”

“真的吗？”

“这里有一张纸，请你在上面写上六件明天

一定要完成的工作。”

“好。”“接着根据工作的重要程度编号。”

“好。”

“OK，把这张纸放在口袋里。明天最先完成①号工作，做完了再做②号工作，然后再做③号、④号，直到时间用完为止。也许你只完成了一两件工作，但不用灰心，因为你已经完成了当天最重要的工作。”

“好。”

“重要的是坚持下来。根据重要程度为工作排序，决定优先级，在笔记本上做好笔记，之后只要照着笔记做就行。要让员工也这么做。要是这个方法有效，就付给我相应的酬金吧。”

“好，没问题。”

几个星期之后，舒瓦普寄了一封感谢信给这位顾问，还随信附上了两万五千美元的支票。这笔钱究竟有多值钱？在当时，这笔钱足够买十辆福特T型轿车，相当于今天的六十万美元。

舒瓦普将上述方法普及到全公司之后，他的

公司成了世界上最大的钢铁公司。当然，他也成了当时的世界首富。这就是著名的“艾维李两万五千美元金点子”。

商务人士应该在一大早根据上述方法决定工作的优先顺序，要点如下。

①“重要的工作”有哪些？

也就是应该一大早着手进行的工作。比如向最大的客户推销产品。

②“紧急的工作”有哪些？

紧急工作总是突然降临，干等着也是白搭。一旦发生，就只能用临战态势迅速处理。紧急即危机，只能来一个解决一个。平日里应该优先完成的总是“重要的工作”。

③“能拖的工作”有哪些？

在工作中，总有些能往后拖的活儿。比如大扫除之类，半年一次，或是一年一次即可。事前定好日子，大家一起动手就行。

让业绩v形反转的优先级策略

我们再来深入看看优先级问题。

我有一位朋友是著名的“企业重建达人”，他的方法就是明确工作的优先顺序，再根据这一顺序，有条不紊地进行工作。就这么简单。只要按他的方法进行工作，无论是多么糟糕的公司和组织，都能重振旗鼓。

光是这么说，大家可能很难理解，那我接下来就详细介绍一下其中的过程。

①掌握客观事实

首先，将你的客户全部列出来，在电脑上调出各家公司的销售额。

②区分重要度

接着，要严格根据数字甄别客户（这样也许对客户不太厚道）。可以运用经营学中常用的“ABC分类法”。至于分类的比例，需要根据当时的情况而定，在此，我们将关注点投向销售额，根据“帕雷托法则——80 / 20法则”进行区分。将排名前20%的公司设为A组，中间的60%为B

组，最后的20%为c组。

下一步才是最关键的。

③区别对待客户

这一步不仅仅停留在“区分”这个层面上，而是要完完全全地区别对待。现在就连一直坚持“护送船队方式”的日本的银行，都开始区别对待客户了。

A组客户，要每天一大早去拜访。无论有无商品交纳或合同问题，每天早上都要雷打不动地去。B组客户，对方来电话叫你去，你再去，不用主动打电话过去。那c组呢？完全无视！“无视人家也太过分了吧？”的确有些过分。所以把c组的公司交给其他公司去招呼就行了，干脆让给竞争对手也行。为什么？因为和这些公司做生意没有任何好处，只会浪费成本。而让竞争对手接手，只能让对手白费力气，还能消磨他们的实力，效果显著！

在此期间，公司应该集中资源，派出销售人员，加大宣传、销售力度，专攻A组，将A组的销售额提高两三倍。B组的公司不赚不赔，应该用多余的时间与营销人员去应付。而越交易越亏的

c组公司，即便打来电话，也要用一句话打发他们走：“对不起，我们已经把业务移交给x x了，请您打电话到那边去吧。”

也许有不少人会冠冕堂皇地反驳：“这怎么得了？做生意，难道不是共存共荣吗？”可是请大家注意，共存共荣并非“相互依靠”“相互依存”。只有“双赢（Win-Win）关系”才能长久。

这种做法看似残酷，但只有这样才合“利”，也合“理”。“商场即战场”——请大家牢记这句话。

三分钟早晨汇报法

对商务人士来说，能否决定工作的优先顺序尤为重要。因为给工作排序，是一项需要判断力的事情。

关键时刻，你能否作出准确的判断？该往右的时候你却往左，你就无法取得成功。往左还是往右，前进还是后退，亦或是止步不前？这些都需要你来考虑。

关键时刻的判断有误，一切都会被打乱。

仔细想来，人生也好，工作也好，都是由一个接一个的判断和选择组成的。我不否认运气也是很重要的决定因素，但更重要的是你能否在分岔口选择正确的路。

所以，不会决定工作优先顺序，是致命的弱点！

比如，你一大早向上司汇报销售成果时，会怎么汇报呢？

“在商品A的发表会上，铃木社长也出席了，平时老爱插嘴的山田部长也听得很认真。如此顺

利的发表会还是头一遭。有社长参加的会议就是不一样，干部们也听得认真多了！”

“……结果呢？”

“结果吗？他们决定每月购买商品B一百台。”

“哦，那费用怎么支付？”

“跟往常一样，进货后第二个月用现金支付。”

“知道了，辛苦了。”

如此汇报工作，只是浪费时间。早晨总是最忙碌的，周一早晨的经营会议上还要汇报具体数字，只会更加忙碌。在这种情况下进行冗长无味的汇报，只能让上司失去耐心。

部下特地前来汇报，上司虽然觉得对方啰唆，可还是强忍着不打断对方，焦急地等候他说出要点。实在等得不耐烦了，才会主动提问。一旦出现上司主动提问的现象，便说明他对你汇报的方式很是不满，需要加倍小心了。

在上述例子中，上司最想知道的是结论：业

务开展得是否顺利，取得了多少成果，之后又要如何处理，最重要的是，货物的费用如何支付。要是你的汇报里没有这些要素，就会给人留下虎头蛇尾的印象。

工作是为了赚钱存在的。什么时候签合同，什么时候变成现金——要是不抓住这些重点，工作就失去了意义。

战争结束的时候，人们最关心的莫过于“谁输谁赢”。战争的经过与荣辱，都可留待以后再说。

三行字展现汇报要点

作汇报有几个要点需要注意。

比如，作汇报之前最好确认一下：“请问能占用您多少时间？”短短一句话，却是一种重要的礼节。每个人都有自己的安排，绝不能无视对方的安排，擅自打乱上司的日程表。

“我有两件关于x x的事情想向您汇报，请问能占用您五分钟吗？”

这句话有两个作用：一是防止其他同事打断自己的汇报，二是暗示上司在这段时间里仔细听取自己的汇报。

要是不确认对方有没有时间就开始汇报，对方就会心烦：你要说到什么时候啊？我还要出差呢，再不出门就来不及了。

“不好意思，我再不走就赶不上新干线了，有事就给我发短信吧。”

于是，你便被贴上了“不会察言观色”的标签。

还有一点：坏消息要尽早汇报。商场之中，不可能总是好消息，也有许多难以启齿的坏消息。每个人都想尽快将好消息汇报给上司，而尽可能把坏消息往后拖，能拖多久是多久。

可是，大多数坏消息，才是有可能引发紧急事态的重要消息。**汇报坏消息，正是紧急又重要的任务。**

大家一定要分好轻重缓急。“很顺利”“成功了”这类消息，拖一会儿也不要紧。但“顾客发火了”之类的投诉，或是“发生食物中毒了”“破产了”这类突发事件，若是不能立刻汇报，便会危及公司的性命。近来有不少大型公司因为没有处理好这类情况，导致经营状况恶化，股价越下跌，例子不胜枚举。

所以，请大家一定要小心汇报时的优先顺序。

一大早来到公司，上司还有可能要求你进行书面汇报。我也曾被书面汇报搞得焦头烂额过。可是，上司需要在董事会上进行汇报，他不仅要掌握业务的结果，还需要知道准确的来龙去脉。所以，没有提前做好汇报书，只能怪你自己。

如果你只是向上司一个人汇报，那口头汇报一下也就够了，可是正式场合的汇报，还是得用书面形式进行。

书面汇报的关键也是决定其中的优先顺序。美国前总统里根曾吩咐手下，**无论是多么重要、多么冗长的报告，都要将结论及其三条最重要的理由归纳出来，写在第一页纸上。**这张纸上的内容，便是厚厚的报告书上的精华。这也说明，无论何事都能归纳成三条。

最糟糕的报告书，就是读到最后都找不到结论的报告。这种报告，要来何用？

“如果只有一页我还会看看，超过一页，我就会让秘书丢进垃圾桶里！”

这是“二战”时担任英国首相的温斯顿·丘吉尔的名言。

报告中如果写了无用的内容，上司也不得不去看。写的人在浪费时间，看的人更是浪费时间。**从结论写起，是商务人士的写作常识。**

让我们来总结一下报告书的写作要点。

写报告的时候，要尽量将要点归纳在第一页

上。至于得出这个结论的原因或根据，最多只能列三条。原因也许会有很多，但重要的原因顶多也就三点。有了这三点，就能把握住这件事的大致轮廓。列出原因的时候，也要从最重要的原因开始写起，不能胡乱排序。

听汇报也要全神贯注

汇报不仅仅是部下对上司。日本的“report line”是双向的。比如你在听完部下汇报之后，答应他说：“好，我会告诉社长的。”即便只是口头约定，你也应该将汇报社长的过程与结果转达给部下。若非如此，部下就会怀疑你究竟有没有将他汇报的事情转达给上头。

“我跟社长提过了，可他没同意，因为……”

得到了否定的结论后就此作罢，那可就太小儿科了。上司的工作是帮助部下实现自己的价值。所以，当社长否定提案的时候，上司有义务询问社长是对哪里不满意，为什么不同意。

其实，社长关注的焦点，有时并非是部下的汇报，而是上司有没有干劲。社长会觉得：“你一点儿干劲也没有，让我一个人硬撑怎么测。”

让人生大放异彩的沟通诀窍，就是“侧耳倾听”。如果部下来找你商量事情，你就放下手头的工作，拿出听他倾诉的态度来。如果你正在写策划书，就停止写作。如果你正在打电话，就示意部下在附近的椅子上坐下等一会儿。光是这

样的态度，就能让部下安慰不少。

重要的事情，就更是应该全神贯注地聆听。上司与部下，或是同事之间的对话，都是一对一的关系，也是“一期一会”的瞬间。要是你的视线总是飘往有响声的地方，没有倾听的姿态，部下就会对你失去信心。

即便部下的汇报方法不好，你也不能打断对方，而是应该耐心听取。“你想说的就是x x吧？”你还可以像这样整理归纳一下他的问题所在。也可以反问他：“那么你究竟准备怎么做呢？”部下向你提问的时候，你不要立刻急于回答，而是要让部下自己再好好思考一下。

部下就是在这样的过程中一点点成长起来的。

第三章

成败一线！

早早上班，事业指数迅速上扬

凡事能够抢先一步的人，自然能够成功。

标榜实力主义、成果主义的美国人，也很看重“关系”。

“7-11式”生活让人越活越累

“会成功的人”与“不会成功的人”的区别只有一个。

那就是，“会成功的人”发现了别人的好习惯，就会努力让自己也养成那样的习惯。可“不会成功的人”，即便知道那是好习惯，也懒得去养成。所以他们永远也不会有进步，也永远不会成功。

有不少商务人士都过着“7-11”的生活。也就是每天早上七点上班，晚上十一点才回家。半夜回到家里，最多只能吃碗泡饭了事，洗个澡就上床睡觉了。第二天六点半起床，自然顾不上吃早饭。这样还有什么精力去完成艰巨的工作呢？不仅如此，这样的生活对身体也是有百害而无一利。

晚饭吃得晚对胃不好，一吃完就睡觉还容易造成肥胖。到了早上，胃里的东西也没消化完，自然没有心情吃早饭，最多只能喝杯咖啡再上班。早晨我总能在地铁站台上见到有人一手牛奶一手面包。这还算好的。

据我调查，每天吃完早饭再上班的人只有三成。大多数人对早餐敷衍了事，要么干脆不吃。他们觉得早晨就是用来睡觉的，宁可不吃早饭，也要多睡一会儿。天天“春眠不觉晓”的大有人在。

为什么会变成这样？因为他们太累了。为什么会累？因为晚上回家太晚。为什么会这么晚回家？因为工作干不完。

工作本来就够多了，还要带着部下出去喝酒，或是招待客户，一天有四十八小时都不够用啊。大家总以为晚上有的是时间，于是就把事情拖到了晚上。

晚上真的有很多时间吗？从天黑到天亮的这段时间的确很长。从天亮到起床的这段时间也很长。可是这段时间是用来熟睡解乏的，是我们的身体用来休息的时间，牺牲了这段宝贵的时间，就会让你把“好累啊，好累啊”挂在嘴边。

人的身体是很诚实的。疲劳的时候就不想动，脑子也转不起来。这是自主神经在发挥作用。

要是你明明很累，却感觉不到累，精神十

足，这并不是因为你的身体很能扛，而是感知疲惫的“天线”失灵了。这也是自主神经出问题的证据。请你立刻去医院就诊。

语言真是种神奇的东西。成天挂在嘴边的话，即便是谎言，也会让听到的人信以为真。讽刺的是，发牢骚的最佳听众，不是别人，正是你自己。所以，你要是把“好累啊，好累啊”当成口头禅，你的身心就会越来越累。

挑战“保洁大叔”的广告精英

那么，如何缓解疲劳才好呢？按摩、反射疗法、针灸、维生素片……这些方法怎么样？

遗憾的是，这些方法只能治标，而不治本。

要从根本上缓解疲劳，只有“改变生活方式”这一种办法，说白了就是“早上四点起床”。只要四点起床，自然就无法在晚上出去应酬——无论是带着部下去喝酒，还是应酬客人。

说老实话，现在这年头，被请的人也好，请客的人也好，其实都未必喜欢应酬。大家都是上班族，早上都要早起上班。大家都希望能速战速决，回到家里好好休息。公司也不想支付多出的招待费和打车钱。

同事结伴喝酒，或是请部下喝酒，都需要自掏腰包，无论是请客的人还是被请的人都不想老出去吃饭。年轻的部下为了考证晋级，说不定还报了培训班，你请他去喝酒反而给他添了麻烦。为了大家的健康，晚上最好还是少喝点酒。

有一个人就通过早上四点起床，完全改变了

自己的体质。

他就是《办公室的垃圾知晓一切》的作者铃木将夫先生。他原本是大型广告公司博报堂的人力资源部长、分社长和事务局长。退休之后，他就成了大楼的清洁工，也就是所谓的“保洁大叔”。三年时间里，他从未旷工过一天。《办公室的垃圾知晓一切》中写到了他在工作中体会到的垃圾问题、环境问题与工作问题。

成为清洁工之后，铃木先生的生活方式发生了180度大转变。退休前，他是个典型的商务人士，早上起得晚，晚上睡得晚。可现在，他每天四点半就起床，五点吃早饭，五点半出门，六点到公司，花两个小时汗流浹背地工作。这么早出门，地铁里自然是空空荡荡的。

打扫的工作结束之后，他就是自由人了。白天，他从事自己擅长的和肖像画有关的工作，或是在“健健康康一百岁”俱乐部里当志愿者。他还在NHK（日本广播协会）、三越的文化中心开讲座，题为“豆先生的肖像画笔记”。肖像画是他的兴趣爱好，经过钻研，现在已经能给别人上课了。“豆先生”是他的昵称。他还办培训班、在公司内组织围棋协会、当同学会的干事、OB会的事务局长……别人不愿意干的事情，他也一把揽下

来，性格认真又踏实。由于日语中的“认真”与“豆”发音相同，于是便有了“豆先生”的昵称。之后，他再回到家里吃晚饭，晚上十点睡觉。与原来的生活规律完全倒了个个儿。他的身材也因此变好，成了“早起减肥法”的始祖。

有些人退休之后，觉得“日日是周日”。可是铃木先生在退休之后，思索着自己在这一年里要做什么，最终选择了清洁工这份工作。他用两小时工作，剩下的时间则花在自己的兴趣爱好上，过得甚是悠然。

铃木先生有效利用了退休这一契机，将生活节奏调整为“每天早上四点起床”，让退休后的生活变得更有意义了。

你知道脑子变聪明的时间段吗

你知道吗，工作的效率与时间之间，存在着一种不可思议的关联。只要掌握这种关联，就能事半功倍。

之前我们提到了肾上腺素与肾上腺皮质类固醇这两种荷尔蒙。它们分泌的峰值在上午七点前后出现。半夜零点到凌晨三点的分泌量不到峰值的三分之一。

也就是说，“干劲模式”和“工作模式”的峰值，就是早晨七点前后。这段时间的我总工作在兴头上，效率非常高。要是你在这段时间去会周公，可就吃大亏了。

还有一点：众所周知，大脑的营养源是葡萄糖。大脑“吃到”了葡萄糖，记忆力、理解力就会提高。大脑生理学的研究结果显示，葡萄糖输送量最大的时间段，早起的人为四个小时，而夜猫子只有三小时。

饮食对工作效率的影响也很大。比如，早上六点起床，洗脸刷牙，优哉游哉去上班的商务人士，就会好好吃早饭。所以他们的大脑能充分吸

收到营养，工作效率也就提高了。如果前一天晚上因为应酬喝酒喝到很晚，搞得消化不良，就肯定没心思吃早饭。

吃不吃早饭，对工作效率起着决定性影响。大脑在饭后一小时最灵活，三个到四个小时后状态就会回落，不到峰值时的千分之一。要是不吃早饭，大脑的状态就更差了。大脑的营养不良，对商务人士来说是致命的。

我不要求大家都早上四点起床，但只要稍微早起一些，就能好好吃早、午、晚饭，这样一来，大脑就会在早、午、晚各迎来一次峰值状态。长期不吃早饭的人，必须等到吃午饭的时候才能为大脑补充营养，所以直到下午脑子才能转起来。

这么说也许有些极端，但是不吃早饭的话，上午的效率会很低。我有位做投资业的朋友会检查员工有没有好好吃早饭。因为他深信，大脑能否灵活转动，与早饭有分不开的关系。他严格要求员工吃早饭，要是上午的效率不高，他还会扣员工的奖金。换言之就是“我只付给你下午的工钱”。

分析人类的生活方式就会发现，我们的基因

中早已定好什么时候让大脑全力运转。

比如，我们大多会在早上六点到七点吃早饭。一小时后，大脑的运转速度便会迎来峰值，而在四个小时后降到谷底。没有能量了，就需要充电，于是我们会在正午时分吃午饭。吃了午饭，人体便将葡萄糖输送给大脑，于是大脑又充满了电，全力完成下午的工作。之后再吃晚饭，为晚上的活动作准备。

从大脑生理学的观点来看，午饭后的峰值在下午两点到四点出现。这段时间的大脑能得到丰富的葡萄糖，灵活程度是最高的。这段时间里应该做什么呢？当然是最难的工作，尤其是需要动脑子的工作。

要是不了解这一节律，就会在头脑不灵活的时候做难度高的工作；反之，在大脑非常灵活的时候，却做些日常性的工作。这样使用大脑，效率会很低。记住这样的时间规律，你在工作上就更易取得好成绩。

成功人士热爱早起

我曾见过三万多位企业经营者与成功商业人士，发现成功商业人士的共同点就是：早起！

比如，我有一位企业家朋友，今年五十岁了。无论前一天晚上多晚睡觉，他都会在第二天早上第一个来到公司。他开公司之后，几乎每天都要应酬到半夜一两点才回家，想想都觉得他肯定身心俱疲了，可不知道他是身体特别强健，还是感知疲惫的探测器坏了，反正无论他多么疲惫，都会在第二天头一个到公司。

那家公司是他三十五岁前后从一家大企业独立出去的。部下们本着对事业的责任感，一直跟随他至今。他觉得必须要对员工们负责，也特别热爱自己的工作。否则也不可能拖着疲惫的身躯，一大早高高兴兴地去上班。

“要是都像他那么拼命，人人都能成功。”他的努力没有白费，独立创业后的第十年，他终于实现了公司上市的梦想。作为企业家的第一个目标实现了，他现在正朝着第二个目标迈进，谋求如何让公司继续发展下去。

这位社长的早起带有以下三种含义。

①想早点开始工作

“为什么要这么早去公司啊？”

“越早到公司，就能越早开始工作啊！”

一点儿没错。我自己总是提前一小时到公司，这也是因为我喜欢工作。喜欢工作，不仅意味着工作本身很愉快，也说明工作的环境很舒适。

如果你喜欢工作，就会像那位社长一样，无论前一天工作到多晚，第二天一早都能醒来，打起精神，“好嘞，上班去！”

如果你讨厌工作，或是为职场的人际关系所苦恼，你自然不想去上班，早上也不愿意起床了。

喜欢工作，对商务人士来说是非常重要的。

有一个几年前很火的词叫“工作中毒”，专门用来讽刺那些每天加班到很晚的商务人士。可是喜欢工作、喜欢职场的人，想要在公司多留一会

儿，不是人之常情吗？

要不得的是不情愿地加班，或是看别人都没回家就“陪着加班”。对热爱工作的人来说，职场就跟度假天堂一样，要多开心有多开心。这样的人自然而然会早起。而讨厌工作的人，是不可能一大早去公司上班的。

即便要加班，也没必要在公司留到很晚，完全可以先回家好好休息休息，第二天一大早再来公司解决干净。我就是这样的，从来没有在出勤表上写过“加班”二字。加班不会是无休止的工作，总能算出大概需要多少时间。那为何不在早上，尤其是在吃早饭之前解决掉呢？

早晨早些上班，做完前一天晚上留下的工作。这样还能为当天的工作热身，慢慢进入工作状态，之后的效率也会很高。而用这样的方式工作的人，必然很容易取得成功。

②追回落后的差距

工作如果能顺利展开，自然万事大吉，可要是比原计划晚了一些，或是难度较高，花了很多时间，又该怎么办？利用早上的时间进行调整就行了！

一天只有二十四小时，人人如此。你当然也可以选择在公司加班到很晚，但人类的大脑在傍晚到晚上这段时间会变得稀里糊涂，很不灵活。甚至有销售人员瞅准这一点，故意在夜里推销产品。一到晚上，人就很难进行逻辑思维，很容易由着性子签合同。而一到早上，就会幡然醒悟，后悔地说：“昨天晚上的事情就当我没说过。”

总之，只要下手早，就能追回落后的差距，即便发生了突发事件与纠纷，也能尽早处理，在期限之前完成工作。凡事能够抢先一步的人，自然能够成功。

如果不能提前一步下手，处理问题就不够及时。“下手太迟而失败”的例子，要远远多过“下手太快而失败”的情况。

③一早上班已经成了习惯

金融界人士，尤其是操盘手们都会养成早起的习惯。因为他们要关注的市场分布在全球各地，一年三百六十五天，一天二十四小时，总有某个地方的市场在进行交易。举个例子：外汇操盘手为了随时随地掌握外汇交易情报，会随身携带信息接收器，晚上睡觉的时候也会放在枕边。从事这种职业的人，自然会养成早起的习惯。正

因为如此，他们才能成为专业的金融业人士。

一大早推销逆转败局

营销类的工作，总是需要不分昼夜地进行。不少公司要求员工工作到深夜，可最有效果的，还是一大早去推销。

比如，我有一位朋友，他的公司已经上市了。为了扩大业务规模，他决定在东京的中心地带设一间新办公室。

三位办公室电子器械的推销人员不知从哪儿听到了消息，立刻找上门。其中两家是大企业，一家是小企业。他们分别介绍了自己公司的产品，但总务部还是觉得“大公司的保修比较靠得住”，于是决定从两家大企业中选择一家。

那家小司的销售人员虽然很热情，可遗憾的是，他还是察觉到“生意要丢了”，于是他断定，如果不直接找社长交涉，就难以拿下这笔生意。但是，决定购买哪家公司器械的是总务部的负责人，即便他想向社长推销，也会被秘书拦下，连见面的时间都约不到。所以，他只能自己直接去找社长。

于是，这位推销人员找了个相熟的员工打听

情况。

“社长每天什么时候来公司啊？”

“我们社长来得可早了，是我们公司来得最早的，七点半左右就到了吧。”

“是吗？那我想见社长，只要七点半来就行了，是吧？”

“那时他已经开始工作了，可没时间听你推销啊。”

“是吗……可是我掌握着一条很不错的情报，他一定有兴趣。”

“是吗？那你不如在七点多的时候去站前的咖啡厅看看？我们社长每天都是在那儿喝了咖啡再来上班的。”

“那我明天就去碰碰运气。”

第二天早上六点半，那位推销员就跑去咖啡厅耐心等候。七点过后，社长果然像总务部的员工说的一样，来店里喝咖啡了。

“社长您早！”

“哦，你是……”

“我是xx商社的xx，因为新办公器械的事情，和贵公司的总务部有些联系。”

“啊，这样啊，那事儿定下来了？”

“还没，我听总务部的员工说，您每天一大早就来这儿喝咖啡……”

“哦，你是来等我的啊？你可真有干劲啊。真希望我们公司也有你这样废寝忘食工作的员工。”

“像我们这样的小公司，不得不拼命啊。要是员工不拼命，就说明公司沾染了大企业的贵族病。”

“的确……对了，选哪家公司的器械，我已经交给总务部全权处理了。”

“是的，可是那样总归是大企业占优势。从企业规模优势，或者是品牌优势来看，我们根本比不上A公司或B公司。”

“嗯……那么？”

“可是我们小公司也有小公司的好处。比如，小公司很少会有人事变动，所以和贵公司签约、安装器械、售后服务都是我一个人负责。A公司、B公司那样的大公司有足够的人手，会安排不同的人负责不同的机器，但我们没那么多人手，所以无论什么机器出了故障，都会由我来修理。我对自己的脚力还是很有信心的，无论何时，我都会立刻上门服务。”

“那还真不错。”

“社长，您还可以试试看，让各家公司拿一份预算书过来。我肯定会亲自上门，可大公司的推销员肯定会发个传真了事。不是都说“见微知著”吗？我不仅会负责修理复印机，还会为提高贵公司办公室的效率提出各种建议。请您一定给我一个机会！”

“好，我跟总务的人说说。”

两三天后，这位推销员接到了一通电话：“请到总务部来一趟，签个合同吧。”他跑到总务部，负责人告诉他说：“早晨开会的时候，我们被社长教训了一顿，‘别因为公司规模大了一点就翘尾巴，世界上优秀的推销员多的是！正因为他们的公司规模小，他们才会拼命，用汗水和

智慧去争取。可我们呢？明明还是中小企业，却摆出一副大公司的臭架子来。’你一大早去咖啡厅候着社长，让他想起了销售工作的原点。”

和下午、傍晚作推销比起来，一大早去推销的效果与众不同。因为你会给人留下这样的第一印象：“一大早就来了，这个人肯定很拼命！”从而感受到你的诚意。

善用“早餐会议”拓展人脉

早晨与销售有分不开的关系。

对欧美的商务人士来说，“工作早餐会”是一种常识。fast原是“禁食”的意思，break则是“打破、破坏”的意思这两个词拼起来，就成了“早餐”breakfast。

国外的精英商务人士把早餐的时间用在商谈和开发人脉上，在忙碌的生活中，采取了高效的方法来利用时间——晚上开派对，中午开午餐会，最终连早餐的时间也不放过。

“一大早就开始推销？这也太辛苦了吧，我可办不到。”

也许有许多人拒绝这样做。可是请大家好好想想，这并不意味着欧美的商务人士一天到晚都在忙着做生意。

在美国，越是精英的商务人士，早上起来得越早，无论哪一行都是如此。所以，大家才会想充分利用早上的时间来做生意。

精英们的下班时间也很早。要是坐在办公桌

前埋头苦干，会给人留下一种“我的工作效率很低”的印象，所以有许多人会把工作带回家去做。（当然这仅限于单身的人，大多数已婚人士还是很重视家庭的。）他们并不是工作狂，也想和家人多待一会儿。正因为他们也想早点回家，享受天伦之乐，所以才把早晨的时间用在工作上。于是“早餐会议”就成了解决这一矛盾的重要方法。

如今，日本越来越多的推销人员开始一大早推销，并活用“早餐会议”这种方法。会谈双方如果都是企业家，那就更适合开早餐会议了。比如，股票、房产投资顾问就会选择在吃早饭的时候，与大企业和中小企业的老板进行交流，或是一边喝喝咖啡一边谈事情。

“为什么不在公司谈啊？”也许有人会产生这样的疑问。但这样的谈话，内容比较私密，算不上商谈，又不想让秘书知道，于是就只能在公司外“偷偷”见面了。

除此之外，借“早餐会议”之名举办培训也很常见。业界、企业集团或是经营顾问公司就会举办这样的会议，大家吃着简单的三明治，听外聘的讲师授课。会议前后还能与相熟的企业家们进行交流。

“那件事怎么样了？”

“哎呀，不太顺利啊。”

“要我帮忙吗？”

“那就拜托啦！今天下午我会派负责人过去的，多谢了！”

“嗯，知道了。”

高层对话总是言简意赅，只要几分钟就能敲定一件大事。早餐会议之所以如此盛行，是因为它提供了与人见面的机会。“只要去了那儿，就能见到那位社长，可以找他商量商量那件事。”

向早起的政治家学什么

日本的政党，尤其是执政党，会在每天早上七点前后，邀请官员或专家担任讲师，分小组学习。

政治家为了学习，在各个小组之间来回奔走。他们不用自己去查资料，而是单方面听课。多听，懂的自然也多，也能就政策发表更多意见。

这类学习会都是在早晨举行的。因为政治家也好，官员也好，都有本职工作要做，晚上也很忙，只能利用一大早的时间了。重要的是“听取”知识。专家的授课是知识的源泉，不知不觉中，你就能对相关政策发表意见了。

我们为何不好好运用这一方法呢？

如果你想学习经济，就可以参加有关经济的晨间学习班。想学管理，就参加有关管理的学习班。想学更现实的赚钱方法，或是想考取某种资格证，就参加相应的学习班，吸收专家的知识。

无论互联网如何发达，光靠一个人的力量，

仍然无法查出大量的资料，也难以达到独当一面的水平。在学习中最重要的就是如何尽快获得准确而高效的情报。最简单的方法，就是从这一领域的专家身上获取知识。

当然，这一方法需要付出成本。是就此放弃，还是将其视做自我投资，将会决定你三年，五年，乃至十年后的命运。

发展势头良好的企业，大多不是想法单一的集团，而是多元化的“桃太郎型集团”。什么叫桃太郎型集团？就是集团中包含有各种各样的元素——嗅觉灵敏，跑得飞快，视角比人类低的狗；在空中飞翔，俯瞰大地的雄鹰；能爬到人类无法爬到的地方的猴子。

企业从没有像今天这样需要革命性的思维。没有创意，就无法打破僵局。我个人觉得，要改变目前的工作方式，就得来个“大换血”，否则破产会来得更快。就好比打“双扣”时，要有勇气把手中的牌全部换掉。

我们至少应该怀着诚恳与谦虚的态度，参考其他行业的做法，并怀着毫不动摇的决心去执行。开发出“宅急便”业务的大和运输前任老总小仓昌男先生曾说过：“吉野家的牛肉盖饭给了我

开发新事业的灵感。”他发现，如果只有一种服务，管理起来相对比较容易，将业务拓展到全国各地的难度也会更低。于是他舍弃了“综合运输业”的招牌，专攻宅急便业务。他正是学习了不同行业的经营方法，并将其彻底运用到了自己的事业中。

同样类型的人聚在一起，是无论如何都想不出新点子的。因为五个、十个、一百个同样类型的人，掌握的情报都是相同的，这些情报的价值就只有1。上司也好，部下也好，如果大家的思维都一样，无论有几个人，总和都不会超过1。让那些只会说“同上”的人想出什么划时代的点子，也是强人所难。可要是公司里的人都是不同类型的，那想出好点子的可能性就会大出许多。

当然，“ $1+1+1+\dots=0$ ”的危险性也并非不存在，但答案变为100、1000的可能性也同样存在。

组织本来就是“将平凡人聚在一起，创造非凡结果的系统”，即便组织中的人很普通，但只要他们是不同类型的，就能催生出金点子与好创意。如果企业长期以来都只喜欢找同样类型的人，结果就只能培养出平凡、不爱冒险、追求稳

妥的员工，他们自然只会提出迂腐陈旧的主意。

我们要充分利用早上的时间，多和“其他流派”过招。

各式各样的晨间学习会

早起的不只是政治家。企业家起得更早！

以前的企业高层，总是优哉游哉地来到公司，在办公室里练习高尔夫球。现在，这样的做法行不通了。企业家们想早点开始一天的工作，也想多学习些知识，拓宽人脉，成为员工的表率。

企业家爱早起，商务人士也爱早起。

我习惯每天早上四点起床开始工作，许多人也习惯在早上五六点的时候聚在一起学习。

社团法人Skole家庭教育振兴协会（理事长：永池荣吉先生）就会在每天早上五点举行学习会，时间长度在三十分钟到一个小时不等。参加者大多为女性，围绕着自我启发、终生教育、家庭教育等主题进行学习。会场地点由负责人决定，每天早上五点在全国一千多个地方同时召开学习会，场面甚为壮观。

为什么要这么早开始学习会呢？因为五点钟开始，六点前就能结束，主妇们六点回到家也不

会影响家务与工作。每次会议的时间虽然很短，但每天早上都会举行，只要坚持下来，就能积少成多，效果很好。所以有许多人持之以恒，每天参加，还有的夫妻俩一起去学习。

在学习会上，大家就自己烦恼的问题进行交流，说出自己的想法，给别人提建议。表达力提高了，也知道烦恼的不只自己一个人，心里会轻松很多。大家相互鼓励，人际关系网变得更大，人脉广泛，得到更多朋友。

同样，商务人士也会参加一大早举办的学习会。这样的学习会大致分为两种。

一种是由商科学校举办的，专门请讲师教授有关管理和营销方面的知识，参加者再根据授课内容进行讨论。商科学校当然也是要做生意的，所以学费不菲。每次授课一个小时左右。

另一种就是学习会成员轮番为大家授课的“晨间学习会”。与会者可以讲述和自己工作有关的内容，发表自己的感想，分享最近看过的书也可以，话题多种多样，只要有个讨论的“话头”就行了。这样的学习大约进行十分钟。开销也不大，如果是在酒店举办，就是房费，如果是在咖啡厅举办，就是饮料费，而且大多数情况下

都是AA制。

不管是哪一种学习会，参加的人都有本职工作要做，必须先定好学习会结束的时间。无论讨论得如何激烈，都要在一小时之内结束。

我自己就举办过一场“早上四点集合”的学习会，请大家注意，不是“早上四点起床”哦。我制订了“一日游”计划，与大家一同参观有“日本厨房”之称的筑地鱼市。导游是我的一位朋友，专门做金枪鱼生意。

当时我还在出版社上班，参加者也都是企业经营者或商务人士，所以我一开始就定好这趟旅程要在八小时前结束。参加人数总共二十人。因为早上四点就要集合，所以有不少人都在筑地附近的商务酒店开了房间，也有人一大早让妻子开车送的。

在导游朋友的带领下，我们参观了金枪鱼的“解体秀”，视察了整个市场，还听取了工会成员介绍的市场历史。学习会的尾声还有一场“寿司派对”，加上派对，学习会也没有拖到八点以后。参观结束后大家优哉游哉地去公司，完全能赶在八点半之前到岗。

在晨间学习会上构筑发达人脉

前文所述的这类晨间学习会在日本各地到处可见，在网上一查就能查出很多来。

比如，我的一位朋友（丸山敏秋先生）担任理事长的“伦理研究所”，就会每周定期举办面向经营者或商务人士的晨间学习会。

二十多岁的时候，我曾偶然去过一趟札幌，这才听说了这个团体的学习会。起因是某天我和北海道的企业经营者和商务人士们聊到很晚，没想到其中一个人第二天早上五点多就跑来酒店找我，接着我就被他半拖半拉地去了那个学习会。

这家团体的学习会有各种形式，我当时参加的会议并不是从东京邀请著名的企业家、评论家或作家前来授课，而是由事先决定好的“值日生”抛出与自己的生意有关的话题，之后大家一边吃自助早餐一边深入讨论。

当时参加的有四十多人，像我这样由老成员介绍来的新成员有不少。我光顾着交换名片，几乎没空吃早饭。

参加这样的会议，一定要认清“人”才是最棒的美味佳肴。所有参加者都牢记这句话，压根儿没人吃饭，大家都忙着交换信息。

早晨的学习会与傍晚的学习会相比，有“限制时间”与“不喝酒”这两个特点。如果是傍晚开始的学习会，大家总会有一种错觉——“晚上的时间是用不完的”，于是有人就会理直气壮地迟到，还有人觉得中途参加进来也没什么关系。甚至有人专门参加“二次会”，天知道他是来学习的，还是来找狐朋狗友的。有人迟到，有人晚来，学习会的开始时间就这么被延后了，准点来的人自然会心生不满。“下次干脆晚点来好了……”于是学习会开始的时间就会越来越晚，比如说好一点集合，大家都不约而同地两点才到。

可是早上就不同了，一共就一个小时时间，绝对不能迟到。迟到还不如不去呢！学习会就会准点开始，否则就会影响所有参加者的日程，这一点大家都心中有数。

而且因为时间有限，讨论的内容也会浓缩。“不在这儿说就没机会了！”大家自然而然会提起精神来。

正因为大家在上述几点上达成了共识，晨间学习会的参加者在态度上都认真而诚恳。

没有酒精的谈话效率高

晨间学习会的又一大优势，是“不喝酒”！

与傍晚的聚会一比，两者的差别一目了然。举一个企业家聚会的例子。这家团体是个全国性组织，各分会独自进行企划和运营，选出各自的代表。表面上它是个由企业家组成的亲善团体，具有相互钻研、学习的性质，每月也会举办聚会。其中有定期举办的会议，也有听取前辈企业家经验的学习会。

可是，却有不少“富二代”“富三代”把这样的会议当成饮酒作乐的场所。“只要去明天的例会，就能见到x x和x x了，之后找个地方喝一顿吧！”大家脑子里只把学习会当成“俱乐部活动”。我曾受邀参加过那个团体的学习会，在里头也有不少熟人和朋友。可在听课过程中，居然有人在做手势讨论晚上去哪儿喝酒。

这便是“喝酒学习会”的危险之处。“喝酒=玩乐，玩乐=随便，随便=胡来”。没有任何效率的学习会，只会陷入这样的恶性循环。

对日本人来说，酒精的确有让人“无拘无

束”“不讲礼数”“敞开心扉”的作用。然而，要是大家混得太熟，就有可能饮酒误事，随口许诺。

“我说过这话吗？”

“嘴上扯得更好听了，这可怎么办啊……”

“答应了要介绍那人给他，可我都还没问他有什么事儿……”

在聚会上认识的人，总会给你一种亲切感，即便你对他不是很熟悉，也会下意识地说出这样的话：“我把客户介绍给你认识吧！”“我买你的东西，明天来一趟吧！”这是非常危险的行为。很少有人会在这样的聚会上喝醉，但只要身体里有那么一点点酒精，判断力便会下降。我把这种现象称为“酒精判断”。

不喝酒的第二个好处就是“省钱”。

啤酒、威士忌等酒类都不便宜。喝了一杯，当然就要喝第二杯、第三杯……开销就好像出租车的计价器一样不断往上跳。而且光喝酒肯定不行，还得配点下酒菜，于是开销就更大了。下酒菜吃了还容易发胖呢。如果不喝酒，就不用点菜下酒了。当然，“咖啡派对”上可能会有点心、蛋

糕什么的，但这些也要比吃下酒菜健康得多。

对于不喝酒就不能开怀畅谈的聚会不参加也罢。

我推荐大家参加晨间学习会的最重要的原因，是希望大家睁大眼睛看看，想“一大早”就开始学习的都是些什么人。这些比听取优秀讲师的授课更为重要。

他们拥有怎样的人生哲学、实践哲学？平时学习些什么？参加什么聚会？……都值得大家好好琢磨。大家一定会发现，他们是学习狂人，也是自我启发的狂人。不然怎么会从一大早就开始学习呢？这说明他们的斗志与努力非同一般，早起已经成了他们的习惯。我认为，他们才是真正的“人上人”。

请大家回忆一下本章开头的几句话：

“会成功的人”发现了别人的好习惯，就会努力让自己也养成那样的习惯。可“不会成功的人”，即便知道那是好习惯，也懒得去养成。“一大早学习”就是个好习惯，希望大家也能够养成这样的习惯。

第一个到公司让你自然而然拓展人脉

我在公司上班的时候，总是每天第一个到公司。公司的上班时间是八点半，但我总是提前一小时到。所以我坐的总是头班公交车和六点半以前的地铁。

没人规定我这么做。但我只是不想挤地铁罢了。况且，只要稍微早起一点，就能在车厢里优哉游哉地看书了。要是坐到位置，那就更舒服了，简直与办公室和书房无异。只要早起，就能将地狱变为天国，那我干嘛不选择通往天国的康庄大道呢？

可放眼车厢，那些和我一样坐着的人，也有不少人把车厢当做卧室的延长线。

“看来他们想把早起的时间睡回来……”

没错。先早起，抢到位子，再把那儿当成第二张床、睡袋或卧铺，而不是办公室或书房。这也是一种选项。

在车厢里打盹的人有两种。一种是每天工作到很晚的人，早上要很早上班，只能抓紧时间多

睡一会儿。另一种则是在车厢里无事可做的人。他们不想看报看书，也不想听CD学外语，那就只能睡觉了。

前者还算无可奈何，后者就只能说是在浪费时间了。正如我之前提到的那样，车厢里的时间有各种活用方法，好处多多。作为上班族，必须充分意识到车厢里的这段时间有多么重要。要是你明白了，就不会舍酿车厢里睡觉。

在此我想再重申一次：我之所以提前一小时上班，主要是不想挤地铁。反过来说，就是我想让车厢里的这段时间变得更有意义。况且我还有个更现实的理由：在空无一人的“办公室”里办公效率更高。

其实，早去公司的好处还不仅于此。如果你刚进公司或是面临裁员危机，那请你一定要早点到公司。

只要你坚持第一个到公司，就会发现你的人脉自然而然就宽了——在组织中生存的关键，是公司内的人脉。

大家总以为外资企业，尤其是美国企业看重实力大过人脉，其实不然。进公司靠关系与实

力，升职也靠关系与实力。其实，**标榜实力主义、成果主义的美国人，也很看重“关系”**。比如，有些人明明没什么能力，可他就能坐稳高层的交椅。原来他私底下经常给上司送礼，或是请上司去自己家做客，人际关系搞得很好。

于是，在其他员工面临裁员危机的时候，他总能立于不败之地。当然，要是上司换了人，他的地位就难保平安了，不过到时候他只要拍新上司的马屁就行。可见，处理好人际关系，也是在组织中生存的必备能力。

四点起床不会被裁员

我们可不能小视拍上司马屁的人。他们才是人精。这样的人深知玩转人际关系的诀窍。

日本企业的裁员，即炒鱿鱼，并不只是炒没有工作能力的人。当然，能干的人、要肩负起公司未来的候补领导是不会被裁员的。要是没了这样的人才，公司的未来会一片黑暗。

那什么样的人会成为裁员的对象呢？

那就是：在公司里没有人脉的人。换言之，便是孤立的人。**狮子不会随随便便袭击斑马群，它们会挑落单的斑马下手。**裁员者也是如此，他们专门袭击“没有朋友的人”与“关键时刻无人出手相助的人”。

于是，那些有一定工作能力，但总和高层冲突，不肯让步，没有协调性与团队合作精神的“独行侠”，就成了裁员浪潮的受害者。

如果你觉得我是在胡说八道，那就请你仔细回想一下身边被裁掉的人。或是换位思考一下，如果你成了负责裁员的人，你会怎么挑人呢？

“把他裁掉也不会有人提意见。因为周围人都不把他当自己人。”

“他虽然没什么能力，但很受欢迎，在其他部门很吃得开，把他裁了，可能会招人非议。姑且不裁他好了，等到人数凑不够的时候再说。”

只要在公司内发展人脉，就能让人事部门的人觉得：“天知道他和什么人有关联，说不定和社长、董事都有关系呢，要是把他裁了可就糟了，这次还是放过他吧。”

要拓展人脉，只能头一个到公司。

“他总是很早来！”于是你就会受到大家的尊敬。即便对方和你没有说过话，但肯定会在脑中留下印象。这一点至关重要。而且，如果你能提早一小时去上班，那些同样早起的人就会接近你，主动搭话说：“要不要喝个咖啡？”“这个月怎么样？情况如何？”这些人大多是部长级别的，甚至可能是其他部门的负责人。——这些都是我的经验之谈。

明明只是讨厌挤地铁，没想到却靠着每天第一个去公司，避免了被裁员的风险，真是意外的收获！不仅如此，还能给人以这样的美好错

觉：“他对工作很有热情，总是一大早来！”于是你的口碑也回越来越好。

让我们充分利用清晨时光，好好塑造自己的光辉职业形象吧！

第四章

随性而动！

一大早学习事半功倍

当今社会，天知道公司能否顺利发展下去，也不知道自己能不能一直在公司里待下去。无论工作如何繁忙，都必须坚持在职学习。

一大早学习，让你变身精英

早睡早起曾是日本人崇尚的好习惯。然而，这一习惯正面临着日渐消失的危险。

长年倡导“早睡早起健康法”的税所弘先生（早睡早起身心医学研究所所长、医学博士）曾说过，“现代日本人的平均起床时间为六点三十七分”。而十年前为六点二十七分，二十年前则是六点十七分。

也就是说，日本人的平时间平均每年都会推迟一分钟！

看看我们周围的社会环境，便能清楚地意识到这一点。便利店、小饭馆、网吧……二十四小时营业的店铺越来越多，互联网大行其道。昼夜的区别越来越模糊了。

起床时间晚一分钟，睡觉的时间也会相应推迟一分钟。也就是说人们正在向“夜猫子”靠拢。

从工作效率与生产能力的角度来看，早晨与晚上的差别其实很大。大脑生理学的研究结果显示，晚上能够集中注意力的时间不及早上的三

成。无论是注意力还是策划力，都是早上优于晚上。

众所周知，大脑的能量源为葡萄糖。研究显示，葡萄糖输送到大脑之后，记忆力与理解能力会提高不少。早起的人在饭后一小时内迎来脑力的峰值，四小时后脑力降到谷底。可夜猫子们的峰值只能持续三小时。与早起的人相比，夜猫子只能集中注意力三小时，少了整整一个小时。夜猫子晚上精力充沛，可早上就蔫了。大多数夜猫子都不爱吃早饭，不给大脑“加油”，脑子自然转动不起来。

这就是我反对减肥（准确地说是“节食减肥”）的原因。减肥不仅会切断给赘肉的营养，也会切断大脑最重要的能量源，脑子会变得很不灵活。

“我早上昏昏沉沉的，总也起不来。”

长此以往，脑子岂不是会生锈？这样你就浪费了一天之中最适合学习的时间。

在一大早做些什么、怎么做，这决定了你的职业生涯是丰富多彩，还是暗淡无光。

一大早是改变自己的最好机会

“我究竟该怎么办呢？”

不管是二十多岁的职场后辈，还是退了休的前辈，都会发出这样的疑问。

自己都不知道的事情，局外人又怎么可能明白？拿这种问题来问别人，简直是荒诞无稽。这说明他们已经走投无路，也说明他们压根儿就没有独立思考的习惯。

我去出版社和编辑讨论完事情之后，有时也会听他们倒苦水，给他们出谋划策。以前我曾在女性杂志当过一段时间“知心叔叔”，所以能抱着轻松的心态给他们提意见。

“我负责的杂志马上就要停刊了，我想借此机会离开这一行。”

“我还以为只要进了出版社，就能看到无数自己想看的书，可发现在出版社工作根本看不了书，我想换一份工作。”

杂志停刊的确是件令人震惊的事情，可是你完全可以选择卷土重来，把下一份杂志办得更好

啊。“有意思的活儿没了，所以要辞职”——这是门外汉的想法，“业内人士”怎能如此天真。

再者，出版社要打造的是“读者想看的书”，而不是“编辑想看的书”，不然还做什么生意啊？从业余变成职业，就是这个意思。

照理说，入职之前应该把脑子里的杂念清空才对，不过也有许多人是稀里糊涂地走进了社会。其实，我自己也是如此，所以能够理解他们的心情。从某种意义上讲，这是一种老也长不大的“彼得潘症候群”，也是不知道自己该做些什么的“青鸟症候群”。

我究竟想做些什么呢？

当然，我们可以埋头苦干，让自己没时间胡思乱想。但我建议大家多去受点刺激。学习、信息、人……这些都是刺激。接受的刺激越多，自然会产生这样那样的憧憬：“我想成为那样的人！”“我想从事那样的工作！”有些人能找到明确的目标，有些人则会发现目标的模糊轮廓。

无论你属于上述哪种情况，都能在不断接受刺激（我把它称为“打击”）的过程中，逐渐将自己的目标具体化，这才是重中之重。

大家可以充分利用业余时间。比如像我在前一章介绍的那样，参加学习会，接触不同行业、不同年龄的人。也可以通过杂志、报纸、电视、网络、交流活动等各种媒体进行学习。当今社会乃是信息社会，刺激自己的机遇如空中繁星，数不胜数。

请大家充分利用早晨，找到自己“想做的事”，并实现它。

想做的事情要一大早先做

那么，你想做的事情究竟是什么呢？

“这年头，GDP没有CPI涨得快，房子买不起，车子油费涨，孩子开销大。”为了打破这一窘境，当今的商务人士应该有两三种收入来源！

没错，开辟副业。

我曾在新潟县安塚町担任特派员，在那座小镇里，每位居民都身兼数职。这是町长矢野学先生提倡的“一技员工，一技居民”的成果。每位居民将自己的特长登记在小镇的专用软件中，一有机会就可以打打零工。小镇还出版了《特长手册》，如果你有想学的技艺，就联系相应的人求教。

新潟县地处北方，“擅长滑雪”的居民到了冬季就会成为滑雪教练。不只是普通居民，就连小镇的公务员们到了双休日也会去滑雪场打零工，按小时赚取收入。

如果你上下班准时，何不在家里办个补习班？将自己的应试技巧传授给下一代不是很好

吗？

凭借《我是什么》一书荣获芥川奖的作家三田诚广先生，就将陪伴自己的孩子度过应考生活时学到的经验与技巧写成了《爸爸是补习班班长——父子齐心考中学》一书。我自己在学生时代也为应考的小学、初中、高中生补过课，轮到自己儿子应考的时候就不再焦头烂额了。我尤其擅长英语，现在去补习班教英语也没什么问题。

如果你曾在贸易公司任职，或是在外资企业上过班，在世界各地当过“空中飞人”，那你就可以试试翻译这份工作。这也是一份相当洒脱的副业。

然而，翻译这一行也没那么轻巧。我也曾出版过好几本译作，深知此行的艰辛。如果你翻译不了太难的，可以只做简单的翻译，让水平更高的人来审校。有些作品会请著名作家挂个“校译”的名头。如果这位作家负责任，他会好好校对别人翻译好的东西。翻译人才看似很多，实则紧俏。

翻译这份工作非常有趣，即便书卖不出去，活儿总归还是有的。要是书卖得好，还有可能拿到源源不断的版税。如果你梦想成为翻译家，就

去出版社推销自己吧！

清晨让写书轻而易举

对商务人士来说，最方便的莫过于写书了。只要你愿意，利用早饭前的时间就能写成。

我一直担任一家出版社的顾问。这家出版社凭借自费出版而出名，现在它的势头比最具代表性的老牌出版社还要旺，可见需求量之大，也说明想要出书的人是越来越多。

有一次，那家出版社拜托我开一场特训班，讲讲“怎么写书、怎么写策划案、怎么写文章”。这次培训班在日经新闻上做了广告，一进会场就能看见不少“满员通知”。不过我感兴趣的只有一点（我也是因为这一好奇心才接受出版社的委托）：究竟会有什么样的人来听课？

没想到走进会场一看，我傻眼了：原来，前来听课的人都是正当壮年的商务人士！

我原以为想出书的人都是退休了的人，想总结一下自己的前半生。不料这竟是我的主观臆断。

“各位都是在职的商务人士吧？请问大家准

备在什么时间写书呢？”

回答“晚上写”的人占到一半（50%），回答“早上写”的人占了四分之一（25%），剩下的（25%）则回答“在休息日写”。

然而，从现实角度来看，在晚上写书几乎是不可能的。

为什么？因为他们是在职的商务人士啊！一整天的疲惫工作之后，哪儿还有精力再去写书呢？之前我还提到“晚上人的脑子不灵活，容易上当受骗”不是吗？再者，大家都是有家庭的人，大晚上很难找到时间独处。当然，双休日写写书还是有可能的。

我觉得，还是在早晨写书比较靠谱。充分利用好一大早的时间，每天三十分钟就够了。早起一些，坐在书桌前一门心思地写。我的写作窍门是：

“不要在正好告一段落的地方搁笔！最好在半途停下来。”

为什么呢？如果你写完一个章节停了下来，那你下次动笔的时候，就要重新开头，这需要花

时间构思。对职业作家来说，这并不是什么难事，可第一次写书的人很容易在这种地方卡住，弄不好还会导致写作中途夭折。

要是故意在中间停下来，第二天就能接着写下去，还能乘胜追击，下笔如有神。这就是我这个写书人的建议。

至于他们出版书本的目的，简直是因人而异。有的是想在自己自立门户做企业顾问的时候拿书来宣传；有些年轻的销售人员野心勃勃，想试试自己的营销理论能否为大家所接受；有些热心的银行从业人员则归纳了一些投资的基础知识。

总而言之，他们都想根据自己作为商务人士的经验来写书。我对此深表敬佩，同时也为世间能有如此多积极向上的商务人士而欣喜。

大家看看书店的书架便会发现，与商务有关的书籍，大多是大公司的经营者、评论家、顾问，或是大学教授写成的。要是能有更多根据实际经历写成的“真家伙”就好了。

遗憾的是，大多数商务人士在退休之后，就把自己的技巧、知识与宝贵的经验封存了起来，

甚至带进了棺材。这实在太可惜了。熬过“人间炼狱”的商务人士在头脑和身体中刻满了宝贵的经验教训。这既是一种财产，更是一种“资产”。

我认为，在商场跌打滚爬十年以上的人才，都具备写书的资格与能力。所以我才会同意担任那家出版社的讲座顾问。

如果你是销售人员，可以写有关销售技巧的书。如果你是财会人员，可以写财务或会计方面的书。如果你是总务人员，可以写一本有关企业法务的专业书。

其实，我更希望大家能每天早上坐在书桌前，构思书本的框架，磨练自己的表达力，将想法传达给第三者（读者），并在工作的过程中汲取经验。这样一来，每天的工作就成了写作资料的宝库，也成了“案例分析”。积累经验会成为一大乐事。

用才能技巧而非财务技巧赚取50%年收入

书的内容不一定非要和你的工作内容有关。只要专注于某一领域，就能出书。

如果你特别喜欢吃拉面，每次出差都去探寻当地的拉面馆，那你就可以在享受美食的同时，带上照相机和笔记本一同前往。带这两样东西干什么？那就是拍下拉面馆的照片，记录下对拉面的感想与点评。

还真有人出了一本有关全日本各地拉面馆的书。电视台搞拉面特辑的时候请过他去当客座评论员，客户对他的评价也越来越好，公司的宣传报刊还请他写专栏。他就这样成了公司里的明星。

还有人对《海螺太太》（日本著名长寿动画片）非常了解，只要是有关这部动画片的东西，他都知道得一清二楚。敢问各位读者，你们知道海螺太太一家人的年龄吗？

正确答案是：“海螺二十七岁，船四十八岁，波平五十四岁。”要是你对《海螺太太》的造诣很深，你就可以出版《海螺太太的秘密》、

《矶野家之谜》这样的书。同样，哆啦A梦、水户黄门、小丸子、长岛茂雄也可以是研究的对象。这类书籍已经出版了五十多本，每本都是畅销书。

我的朋友曾编辑过一本名叫《奥特曼研究学说》的书籍，卖了大概三十万本。这样能赚到多少稿酬呢？工薪族一辈子收入的20%就能靠这本书赚回来。

自费出版得先自掏腰包，但出版社要是看上了你的创意，就能收获稿费。

如果书的定价是30元人民币，印刷了1万册，大概能得到3万元的收入。要是能保证一年出版两本的速度，不就保证了一年6万的收入吗？这相当于普通上班族一年的收入了。要是书卖得好，靠稿费买一套房子也是有可能的，不愧是：作家=制作一个家。

这种副业是“才能技巧”，而不是“财务技巧”。而且，写书能用笔名，不用担心被公司的人发现；若用法人的名义出书，还能进行税务申报。

“我哪儿有这种能力啊.....”也许大家会打退

堂鼓。其实，每个人都是从初学者做起的，没必要担心。请大家先想想自己能说些什么。要是连这都想不出来，跳槽面试的时候就会被人刷下去。

“作为商务人士，请大家先盘点盘点自己的存货。”

在跳槽培训课上，讲师总会将这句话作为开场白。这必须建立在仔细分析自己职业生涯的基础上。而且，你要是不把自己的经验传达给第三者（面试官），就无法得到满意的职位。

如果你写书，分析自己的步骤就能在写书的过程中完成。在写书的同时，客观地回顾自己的职场经历，岂不是一举两得？

不勉强自己做不喜欢的事

——大早学习的重点，是不勉强自己做不喜欢的事情。

人的动机分为内因与外因两种。

内因就是“很喜欢很喜欢，喜欢得不得了”，想要做好某件事的愿望在你心中点燃了熊熊烈火。而外因则是周围人要求你做某件事，或是情势所迫，你不得不去做某件事。

这两种原因都能成为人的动机，但哪种动力的动力更强呢？自然是废寝忘食热爱学习这样的内因了。

所以，我才建议大家不要勉强自己做不喜欢的事情。毕竟早起还是很辛苦的。“我才不喜欢学习呢，真想多睡一会儿！”会这样想的不仅仅是孩子，大人也如此。人们都不想做自己讨厌的事情，如果是自己喜欢的事情，即使没人让你做，你也会主动去做。

假设你决定随大流，学英语。如果你有“具体的用途”，比如，下个月要去留学，或是下个

礼拜要去美国工作，那就是另一码事了。可你现在学英语，却不知道什么时候才能派上用场，也许就没必要提前去学。

我保证，如果你的智商处于平均水平，只要你需要，就能立刻掌握好英语。因此，等你真正需要使用英语了再去学，也来得及。也许有人会反驳：“那还学个什么劲啊？”但只要你喜欢学习，喜欢得不得了，那就行了。如果你学英语只是为了“以防万一”这种抽象的理由，这样的动机能坚持多久？在这种情况下，知识无法牢记到脑中。

人类的大脑进化得十分巧妙，面临“关键时刻”，或是有“具体的理由”时，就能超水平发挥。可你要是不知道自己学的东西什么时候才能派上用场，自然拿不出干劲来。我甚至可以断言，这样的学习只是浪费时间。

“我就是集中不了注意力。”

“我的记性太差了，以前不是这样的……”

我可以明确告诉大家，这绝不是注意力或记忆力的问题，只是“事情不够紧迫”“理由不够具体”罢了。凡事都是如此，请大家牢记这条道

理。

“下个月之前要是不学好英语，家里人就
没命了！”如果情况是这样，那你肯定会拼命
学习，也绝对能掌握英语。

我有一位朋友，本来一句英语都不会说。可是他很尊敬的一位上司被外资企业挖走了，他也要跟随这位上司一起去美国任职。原本他只是上司的小跟班，可半年之后，他已经能用熟练的英语跟美国人谈生意了。可见“事出紧迫”与“具体的理由”能发挥出多么惊人的力量。

如果你满足“事出紧迫”和“具体的理由”这两个条件，那你就应该充分利用这一机会。只要稍加努力，就能让大脑全速运转起来。

牢记人类的这项本能，就能提高学习效率。

“不做就糟糕了”是最强的动机

除了“事出紧迫”与“具体的理由”，还有一个强大的动机，那就是“不做就糟糕了”。这个动机只要用得好，也能事半功倍。

什么叫“不做就糟糕了”呢？

我有一位朋友，是中小企业的中层经理，不仅要完成自己的任务，还要负责培养部下。家中有两个年纪尚小的孩子，单位离家里又特别远，简直是头顶“三座大山”，可他在如此困难的情况下，竟然考到了“税务师资格证”。

“现在公司里裁员成风，光有会计资格证根本不够用。要是能有税务师资格证，就能成为真正的会计专家，周围人对我的评价会更好，跳槽、独立创业的时候也会更给力。要是不考证，到时候一家四口只能喝西北风了。”

这就是所谓的“不做就糟糕了”的动机，也就是所谓的“火烧眉毛”。

我一开始觉得他的头脑肯定非同一般，可打听下来才发现，最关键的还是努力的程度。只要

功夫深，铁杵磨成针。

“税务师资格证”考试分为必修科目与选修科目，总共五门，采取科目合格制。有的人一年考一门，花五年时间才把证件考出来。然而，五年后情况会变成什么样子谁也说不准，所以总想尽快把它考出来。可是一年时间肯定不够用的，所以我的经理朋友只给了自己三年时间。

他利用早晨与晚上学习，尤其是早上。他每天要花四个多小时在上班通勤上，这原本是一段地狱般的路程，但他明智地将这段时间用在了学习上。早起让他来回都能坐到位子，于是便把车厢当成了移动书房。

最终，他在第二年考过了第一门，在第三年考完了剩下的四门课，成功拿到了“税务师的资格证”。

多亏了这张证，他不仅免去了裁员之灾，还增加了不少收入。别人看重的不仅仅是他手中的资格证，更是他努力考证的态度。当然，周围人看待他的眼光也不一样了。原本他在众人眼里只是个诚恳老实的人，可现在摇身一变，成了拼命三郎和会计专家。因为他擅长数学，公司的经营计划也请他来制订，他就这样成了公司高层的接班

人。

这样一来，他还用得着考虑独立创业吗？自立门户的风脸很大，并非有一张证书就能走遍天下。有些人通过创业取得成功，也有些人通过辅助老板成就事业，我这位朋友便是典型的后者。自立门户的事情，完全可以等退休之后再考虑。这才是“资格证的灵活用途”。

怎样从一大早的报纸中收集信息

接下来我想谈谈一大早的学习方法和信息收集法，尤其想向大家介绍一下其他书中不曾提到过的学习要点。

据日本新闻协会研究所调查，日本人花在报纸上的平均阅读时间是每天四十分钟。可见，大家都是以“扫视”的方式看报纸的。

其实，看报纸用扫视就够了。为什么呢？

因为只要是你感兴趣的东西，你自然会仔细阅读。没有兴趣的东西，或是无关紧要的信息，就会略过不看。否则，你除了看报纸，就干不了其他事了。公司付钱给你，可不是为了让你看报纸。

新闻报道的标题大小、位置、字体大小、标题分成几行、位于第几版，决定了新闻（信息）的重要程度。所以，**报纸原本就是设计成方便大家“扫视”的。**只要牢记这一点，就能大幅度提高看报纸的速度。

“今天早上的头版写了些什么？”你有把握正

确回答出这个问题吗？

恐怕只有半数人答得出来。

为什么？

因为没兴趣。兴趣是人类最好的老师。没有兴趣的事情，打死都不想干。人就是这么一种动物。而动物会根据本能行动。人类天生如此。只要是你有兴趣的内容，无论是多小一块“豆腐干”，你都会记得清清楚楚。

然而，头版头条的报道是报社编辑部选出来的，他们觉得那是“大部分读者都关心的事情”。如果你只对NBA感兴趣，无论头版头条写的是什
么，也会看过即忘。

这便是信息的本质。

没必要浏览所有信息。大家完全可以把不想看的页面丢掉，只读那些精挑细选的部分。

“不看报纸就无法获取最新的信息。”其实不然。知晓所有信息又有何用？把报纸的每一页都看过一遍的人只是少数，比如报社的人或电视台的评论员之类。

质疑“这新闻是真的吗？”

作为评论员，我经常参加电视台的一档晨间节目（上午五点二十五分开始）。这档节目非常受欢迎，节目时长只有五分钟。专门面向商务人士，在他们上班前向其简单易懂地解说与经济有关的新闻。

短短五分钟节目，录制时间却长达一两个小时。而且，两位播音员的台词，以及用于讲解的小题板内容都是我们从这些评论员的发言中提取出来的。

我在从事这份工作之后有了什么变化？那就是看报刊杂志的时候，会把信息挖得更深一些。

以前我只看和自己的工作有关的信息，可现在我会阅读不同的报刊，思索“外汇”“战争”“股价”“破产”“选举”等现象与经济的关系，并不断质疑这些现象，也就是不断提问：“这是假的吧？”“不是这样的吧？”我发现，以往自己只是囫圇吞枣接收信息，而采取质疑式的阅读方法之后，能够更接近事实的真相。对我来说这也是一大发现。

大家没有必要像我这样什么消息都看。不过收集信息的时候，希望大家能够质疑报道的内容。“事实真的是这样吗？”用这样的方式探究记者没有写出的真相。光是记住新闻的内容，称不上是学习。“这是真的吗？”“我是这么想的。”——培养出自己独特的阅读方式才是真正的“学习”。

当然，报纸上也有不少对商务人士有用的消息，比如其他行业的成功范例与失败教训。不过，报道总会或多或少带有记者的主观色彩，如果你在那家公司认识人，最好问问实际情况究竟如何。“我看了那篇报道，上面说的是不是真的啊？”这样一来，你既能了解事实真相，也能学到成功与失败的细节，将其他行业的经验用到自己的工作中。“把这个运用到我们公司……”希望大家都能养成这样的习惯，深层次挖掘新闻报道的价值。

一大早的电视节目最有激情

最近，我比较关注晨间节目的扩充趋势。

提起收视率，大家都会想到晚上七点到十点的黄金档、白金档，其实一大早的电视节目也是电视台你争我夺的战场。我自己与晨间电视节目有关联，深知其中的内幕。

目前在所有晨间节目中，当属日本电视台的“ZOOM IN SUPER”一家独大。

这档节目本来是早上六点开播，但不知不觉中播放时间就变成了早上五点半到八点半。原因很简单：其他电视台为了打压“ZOOM IN SUPER”，纷纷提早了播出时间。TBS、富士、朝日，就连NHK也不例外（唯一没有在这一时间段和日本电视台对着干的就是东京电视台）。各家电视台争相提前几分钟播出节目，争夺观众，于是播出时间变得越来越早。

我平时经常看的节目是每天早上四点五十分开始的“一大早！看热闹”和六点开始的“看热闹+”（两者都是朝日电视台的节目）。当然，我也想看看自己上电视的样子。

以前的“看热闹”新闻会介绍各家报刊的头版头条和各种有趣的报道，请客座解说员进行点评。由于这档节目太受欢迎了，各家电视台纷纷效仿。

不可思议的是，各家电视台播出的内容大同小异，让人感觉他们都在循环使用同样的信息。我个人觉得，与其比较全日本的报纸（包括体育报纸），还不如介绍一下发售前的周刊杂志或外国报刊。而比较各家报刊的不同，正是“ZOOM IN SUPER”的拿手好戏。在三十分钟时间里，观众不仅能听到政治、经济、国际新闻的相关情报，还能网罗体育、娱乐界的信息，非常适合那些想在一大早学习杂学、收集信息的人。

“ZOOM IN SUPER”之所以如此受欢迎，不仅仅因为它介绍新闻。顾名思义，它的每一期节目都会聚焦人与事。比如，电视台会利用各个地方台收集信息，或是搞些“潜入美国动漫制作公司”之类的特别策划，完全超出了传统晨间节目的内容范畴。而且，这档节目总会给人带来“感动”，仿佛在忙碌的清晨吹进一丝凉风。

一大早的电视节目中充满了各种“杂学”。你要是没有时间，也可以一边吃早饭一边看。如果节目的播出时间和你上班的时间撞车，你也可以

买个能接收电视信号的小收音机，在公交车里听节目。我自己就经常如此。虽说不了解杂学也不会影响到生活，但学一些总不会吃亏。

大家可以把这样的电视节目当成时钟，一边吃饭一边看。想必电视台在策划节目的时候也下了一番工夫，让大家不动脑子就能听进信息。

一大早看书是与作者的“战斗”

我是个公认的“读书狂”，也是“购书狂”，每年要购买将近三千册图书。

“这些书你都看过吗？”我还真的都看了一遍。

也许有读者担心：“那你什么时候睡觉啊？”可我能够保证一天六小时的睡眠时间。其实，我还真想废寝忘食地读书，可这样一来，第二天的日程安排就乱了，只得作罢。我的书有七成是从网上书店买的，剩下的三成则是从旧书店里淘来的。

我妻子觉得买书是个陋习，可我觉得买书是好的学习习惯。我们在这方面的意见好比两条平行线。

对我来说，书籍是提供刺激的“好搭档”。书桌上自不用说，包里、口袋里、门口、床铺、厕所、浴室……我所到之处都放着N次贴。准确地说，是到处都丢着N次贴。

大家做个简单的除法就会发现，我平均每天

要看八本书，看书的速度肯定比普通人快。但看书不像看报纸，不能“扫视”。我也去速读教室上过课，据说那些速读达人真的能一目十行。可是不行。真正的速读达人看书就像拍照一样，翻开书页，扫一眼，内容就进了脑子里。对我来说这简直就是痴人说梦。我必须一字一句地看。不过看的速度比较快，所以才能在短时间里看完这么多书。

看了这么多书，读书速度自然而然就快了。我曾去因转指运动出名的栗田昌弘老师（东京大学附属医院内科医师）的培训班上过十次速读课，可是也没有学成。第一次上课时，我的速读成绩相当不错，令人吃惊，可上到最后一节课时，却没有任何进步，成了不折不扣的“吊车尾”。于是我只能用自己的方法来看书。

其实，我也觉得没必要买这么多书。我买书的时候没有预算，毫无计划性可言，几乎都是冲动购物。我几乎不看那些摆在显眼位置的畅销书，而是专挑那些放在犄角旮旯的书。我担心错过了这次机会就再也找不到这本书了，所以总是难以抑制自己的购买欲。

看书的时候，我还会用N次贴作批注。为什么呢？有两个原因。一是记录我的意见与书中意

见有哪些不同，或是书中的意见有没有需要改进的地方；二是收集数据。

对我来说，书本是用来刺激我产生新点子、新策划、新思路的工具。让我觉得“深有同感”“所言极是”的内容是没有必要去看的。人云亦云有什么意思？同样的东西，完全可以无视。

相反，“不对”“应该这么想才对”“思维太浅薄了”“例子太旧了”……这样的反对意见，才能催生出新的工作来。

举个例子，假设我读了一本商务类书籍，其中写到，作判断的重点是“注重当下”，也就是说作决定的时候要看看对当下的自己有没有好处。在犹豫午饭吃什么的时候，这样的做法自然没有问题，可是在解决工作中遭遇的问题时，这样的做法能派上用场吗？

所以，我会在这一部分贴上N次贴，写上：“以现在、未来、过去中的哪一个为坐标？是追求自己、对方、还是第三者的利益最大化？是否应该以这两点为坐标轴进行考量？”当我执笔有关“决定”的书籍时，就能用上这张N次贴上面的内容了。没有新意，就没有任何价值。

我手中还有一个例子证明“炒冷饭”没有任何好处。我曾经受出版社之托，写了一本和畅销书同样主题的书，而且两本书还是同一家出版社出的。出版社的理由是：“那个作家随便一写就成了畅销书，您写得这么认真，肯定能卖得更好。”然而，编辑的如意算盘落空了。

创新的利益掌握在创业者手中。炒冷饭的人炒得再好，终究还是比不上创业的人。俗话说“天上龙，地上蛇”。随身听就是“Walkman”好，其他厂家再怎么为产品添加附加价值，到头来都是增加“Walkman”的销量而已。所以关键在于“求异”。这也可以说是策划人的生命线。

所以对我来说，看书并非接受作者的意见，而是寻找书本的弱点，与作者展开一场战斗。

一大早要看什么书

书的读法千差万别。而我总是同时阅读五本以上的书。

其中包括小说、散文、纪实文学、商务、古典、外国书籍，等等。比如，我今天看的书就有：《生死朗读》、《吞没色街》、《欧·亨利著作集》、《卡西诺》和《会计战略创意法》。除此之外，我因为工作的关系，还在同时看三十多本有关“注意力”的书籍。

我怎么能同时看这么多不同种类的书呢？因为我买的书多啊。亚马逊的快递员每天要来我家两次，家里的书多得数也数不清。

想必我这样的购书狂终究是少数，“我才不会买这么多书呢”——这么想的人应该更多才对。出版社的调查数据显示，人们在书籍上的平均开销是：20-29岁的人2000-3000日元，30-39岁的人3000-4000日元，40-49岁的人则是4000-5000日元。如果你买了我这本书，那这个月的预算就只够你买1-3本书了。这说明大家买书的钱真的不多。

所以，如果你没有我这样的“生活习惯病”，那就一定要充分利用图书馆。其实我的办公室就在图书馆对面，可我买书的速度总是超过图书馆。我这个人脾气比较急，没有耐心等，就像是瘾君子抽不上毒品会浑身难受一样。我把买书当成心理治疗的一部分。

如果每个月只看一本，那还能一本本看起来，可我的“读书中毒”已经病入膏肓，按照顺序看的话，一天下来根本看不了八本书。

那我究竟是怎么看书的呢？当然不是从头看到尾，而是注意其中的平衡。这和吃饭是一个道理，不能偏食。比如，看会计书的时候，我还会同时看看有关风俗习惯的书调剂一下。

出门商谈、去书店作市场调研、出去吃饭、出差……我总会随身携带文库本书籍。在电车里也只看文库本，因为只有文库本才能放进包里。我总把厚重的书本当做“印着文字的累赘”。不过我会把这类精装硬皮本或全集放在办公室，自家则放些能一边喝啤酒一边看的小说和娱乐书籍。总之，我会在不同的地方看不同的书。

那早上应该看些什么书呢？

看自己喜欢看的书就好。不要看“对工作有用的书”，因为这样从心理卫生角度看不太好。看了自己喜欢的书，让眼睛习惯了铅字之后，再看与工作有关的书比较好。速读也是需要训练“眼感”的。

比如我曾去栗田老师的速读教室上课，一开始训练一目两行（就是同时看两行），然后是一目四行，一目八行，一目一页，一目两页……看书的速度越来越快。原本只能一次看一行，但要是能一次看两行、四行，阅读速度不就能提高两倍、四倍了吗？

所以，一大早应该看你特别想看的书，当做热身运动，想看多少就看多少。有趣的是，商务人士总觉得要是把时间全花在自己喜欢看的书上太浪费了，于是看过一会儿“闲书”之后，就会看和自己的工作有关的书来。做过热身运动之后，眼睛已习惯了，再加上“要把时间追回来”的负罪感，看书的速度自然更快了。

大家还可以参考我的网站主页。

（<http://www.keymannet.co.jp>），每周我会招本书写进“通勤快读”专栏推荐给大家，看书的方法也一目了然。大家看过之后，就能明白我都能从书中学到些什么了。

外语学习由环境决定

说到一大早学习，大家首先想到的肯定是学外语。外语是热门科目。

很久很久以前，我也曾通过广播讲座、电视讲座学习过外语。我刚从大学毕业的侄子（去过牛津大学留学）、上高中的儿子，甚至连我妻子都会看NHK的英语节目学习英语。可见这一学习方式广受各个年龄段的人欢迎。《工作的教室》一书在读者问卷中有这样的问题：“你觉得学习英语会话最有效的方法是什么？”回答“电视与广播”的人遥遥领先。

请大家看看报纸的节目预告栏。一大早简直是外语学习节目的天下。光是英语就有“英语会话”“基础英语”“商务英语”好几种。除此之外还有法语、德语、意大利语、西班牙语、韩语、汉语、俄语……每天变着花样来。看电视还不是唯一的学习手段，在学习外语方面，广播比电视更好。电台也会从一大早就开始播放外语节目。

有人会说：“看电视的学习效率比听广播更高。”可我不这么想。眼睛是一种很随便的器官，你以为你懂了，其实不然。可耳朵就能集中

注意力了。况且托业（Test of English for International Communication）和托福（Test of English as a Foreign Language）都得靠听力，在这两种考试中，听力与阅读占据了很大的比重，通过广播来学习真是再好不过了。

有趣的是，外语讲座都是每年四月开始，配套教材也是四月卖得最好。五月卖得少一点，六月、七月的生意就更差了。据我推测，如果四月的销量是100本，那其他各月的销量都会相应减少20本。

总之，最适合在早上学的就是外语了。NHK教育频道将外语学习节目列为每天的第一档节目就是最好的证据。当然，晚上也有这样的节目，但主角还是早上的那些。

这类节目本来是面向商务人士的，可出人意料的是，它也很受学生欢迎。我上中学的时候，有两个同班同学就会一集不漏地看，双双拿下英语检定一级证书。

他们的学习热情很高，而且是全家一起看。他们不光看，在家里还贯彻了这样一条方针：早上出门之前绝对不用日语交谈。在我等平庸之辈还在做梦的时候，他们已经开始学习了。后来，

他们一个考上了东京大学的医学院，一个考上了京都大学的医学院。他们都是学理科的，自然很擅长数学，同时英语成绩也非常优秀。

俗话说“坚持就是力量”，可他们的经历让我深刻地体会到，创造一个能够让人不断学习的环境，也非常重要。

同时学六国语言记起来比较快

提起“学外语”，大多数人肯定会联想到英语。

的确，英语已经成了世界通行语。日产汽车的卡洛斯·戈恩先生（法国人）向部下下令的时候，不是用法语，而是用英语。

可是，学外语时没必要只学英语，完全可以借助电视节目，多学几门语言！比如，你学英语时可能需要买配套教材，而学意大利语、法语时就光看电视。

为什么我推荐大家同时学不同的语言呢？实不相瞒，我这几年在学西班牙语时发现，在学英语的时候，如果你脑子里能有些关于其他外语的知识，掌握语言的速度会变快许多。

西班牙语和英语看似风马牛不相及，其实两者还是很相似的。比如“重要”，在英语里是“important”，西班牙语也是“important”，只是念法不一样罢了。

刚开始学西班牙语的时候，老师跟我

说：“只要把英语用念罗马字母的方法念出来，就变成西班牙语了。”这种说法有些笼统，但很适合初学者。打那之后，我每次碰到西班牙语单词，就会去查查它在英语里怎么说。在寿司店，“toro”代表金枪鱼，而西班牙语的“toro”则是“牛”的意思。这种文字游戏看起来很傻，但作为增加词汇量的一种手段却很有趣。

有些电子字典里包含六国语言词典。要是我们能充分利用它们，就能同时学到两三种语言。“这个单词在英语里是这样的，在西班牙语、意大利语里是那样的。”这样还有助于中老年人锻炼记忆力呢。

背单词本是个“无意义记忆”的过程，但通过西班牙语、意大利语的“处理”之后，就成了“意义记忆”了。看似绕了两三个弯，却能让你更容易地掌握外语。大家有机会一定要试试。

无障碍英语须知

“不和外国人说说话，就不知道自己说的外语别人能不能听懂。”

那是自然。

如果双方都是日本人，也许能“参透”对方想说什么。可对方如果是外国人，发音、语法，尤其是语音、语调出了问题，对方就听不懂你在说什么了。在英语教学中，我们总是要求学生将一句话从后往前翻译，可有哪个美国人会从后面开始听你说话呢？交流的时候，总是从头听起。

以英语为母语的人听到再长的单词都能理解，正是因为语音语调。“啊，是那个单词吧！”他们会如此推测，这在我们看来是很不可思议的。要是语音语调错了，外国人就完全听不懂了。

比如我有位朋友，在NHK的商务英语节目中当了很长时间的讲师，英语水平可想而知。可是他以前去美国出差的时候，就曾因为语音语调吃过苦头。当时，他想利用双休日去林肯演说过的葛底士堡（Gettysburg），于是就租了辆车，可

开到一半却迷路了。他走进路旁的小餐馆，反复问道：“我想去葛底士堡，请问该怎么走？”可别人就是听不懂。“这么简单的英语都说不通吗……”他觉得十分气馁。不料，坐在副驾驶座上的同事一问，对方立刻就懂了，说道：“OK，OK！”还耐心地给他们指路。

究竟是哪儿出了问题？原来关键就在语调上。Gettysburg的重音在第一个“e”上，可我的朋友却把重音放在了“u”上，所以对方就听不懂了。

我还有一位朋友去夏威夷旅游，回来之后愤愤不平地说：“那儿有人种歧视！连冰激凌都不给我吃！”仔细打听之后才知道，他点菜的时候要了个香草（vanilla）冰激凌，可这个词的重音在正中间的“i”上，而不是在第一个上。他说了好几次，店员都没听懂，最终还是没吃上冰激凌，搞得他误会夏威夷人有种族歧视。这也是语音语调带来的误会。

不过，要是说不通，干吗不用手势比画呢？我觉得这已经不是会不会说英语的问题了，想必大家也有同感吧？

听和说是学外语的重点

英语的语音语调很重要，日语也不例外。

“桥（haShi）”与“筷子（Hashi）”的意思完全不同，但发音相似。不过听者能通过上下文推测出来，不会搞错。我们不可能“过筷子”，也不可能“用桥吃饭”。所以，说日语的时候，即使语音语调有点问题，也不会出现大的误会。可外语就不同了。

所以请大家在学外语的时候，多使用录音机，听听自己的发音，看看自己的话在别人耳中是什么样的。这个方法很有用。我每年会举办好几场演讲会，演讲结束几天后，我回过头来听当时的录音，就会发现有许多自己没有察觉到的口误。在餐厅点菜的时候，服务员常会让我再重复一遍，我听了录音才发现，自己有越说越小声的毛病。

其实我们很难了解自己平时是怎么说话的。如果说的是外语，就更不用说了。为什么跟外国人说不通呢？一听录音才发现，难怪，这么小的声音，别说是外国人了，本国人也听不清。

母语者说完之后，立刻跟着学发音。这种方法叫“跟读（shadowing）”，通过这种方法，能在比较之中客观地理解自己与母语者的区别。关注的焦点不用多，自然是语音语调。

学外语，就是要学习“听”与“说”。跟读和棒球里的挥棒练习一样，一个人练习也是可以的，可听力就不一样了。如果不能正确理解对方在说什么，就无法进行交流。

那该怎么办呢？最实惠的方法就是交个外国朋友。如果你公司里有外国员工，就可以用小礼物，或是请对方吃饭，让对方成为你的“语伴”。虽然对方可能会以“不想公私混杂”的理由拒绝你，可是他也有可能以欢迎的态度接受你的要求（其实这种可能性更大）。凡事都要勇于尝试！

“这么厚脸皮的事情我可做不出来。”这类人也可以用钱来解决问题——报名昂贵的一对一外语口语班。

当今社会，天知道公司能否顺利发展下去，也不知道自己能不能一直在公司里待下去。无论工作如何繁忙，都必须坚持在职学习。

促进大脑运转的运动

“送牛奶的人比喝牛奶的人更健康！”

这听上去像是玩笑话，却是不争的事实。无论你是否努力学习，光用脑子是无法提高记忆力与注意力的。

那我们究竟该怎么办呢？

答案就是运动。医学研究证明，一定程度的运动有助于缓解工作的疲劳，甚至有解除压力的功效。

虽说运动有好处，可商务人士本来就已经疲惫不堪，再让他们进行拳击这样的剧烈运动实在有些强人所难。他们应该做些对身体负担小、能够缓解疲劳与压力并对大脑有好处的运动。

那就是“散步”。我的“步龄”已有二十年，以前总是三天打鱼，两天晒网，五年前才开始真正坚持散步。慢跑对心脏和膝盖的负担很大，可散步的负担就要小得多，运动不多的人从散步开始是再好不过了。

人体约有四百块肌肉，使用一半以上肌肉的

运动称为“全身运动”。散步时需要动用六成肌肉，是真正的全身运动。

肌肉能大致分为“速肌”与“迟肌”两种。速肌就是进行快速运动时使用的肌肉，而迟肌则能发挥出强有力的耐力，迟肌大多分布于下半身。

散步能刺激大脑运转。从古至今，无数伟人在散步时想到了划时代的点子。

那我是怎么散步的呢？起床之后先吃块巧克力，然后喝五百毫升海洋深层水，再喝“VAAM”（明治乳业）或“amino VITAL”（味之素）。这些都是为了加快脂肪燃烧。

之后，我穿上运动装，开始走路。夏天走三分钟、冬天走十五分钟就会出汗。重要的是，运动衣如果不太透气，最好在里面加一件长袖内衣，这样汗水就不会黏在身上。走十分钟后，把外套脱掉，让上半身从缺氧的状态中解放出来，非常爽快。不过，大家千万不要在盛夏的大太阳底下走路，脱水和中暑无异于自杀。

众所周知，燃烧脂肪并非易事。脂肪是不会在剧烈运动中燃烧的。只有长时间、舒缓的运动才能燃烧脂肪。所以至少要走二十分钟，这样碳

水化合物才会用尽，开始燃烧脂肪。

我总是去办公室附近的公园散步。那里原本是个赛马场，一圈正好一千米，每圈走十分钟，走上五圈，这样的节奏算是比较快的。其间，我会休息好几次，做体操和深呼吸，不会一口气走完五圈。

心无杂念、一门心思地走是不错的。不过，我走路的时候总会在小包里装上相声的MD，边走边听。听完两个段子，大概是一小时。不过，一个人一边走一边笑，会让人觉得你有点变态，所以我并不推荐大家听相声，听听音乐就不错。

第五章

礼尚往来！

清晨的问候让人脉稳固

你必须让上头的人拉你一把，再让下头的人推你一下。没有这两方面的帮助，你就无法成为上司或领导。

降职是认识新朋友的绝佳机会。

用一大早的行动熬过降职

大清早总想神清气爽地打个招呼。早晨是一天的开始，不是说“良好的开始是成功的一半”吗？

每年新员工入职的时候，我总希望他们即便在工作上略逊一筹，也应该打好每一个招呼。公司给他们的工钱，与他们实力并不相称。其实公司希望他们能发挥出“调动气氛”的作用。如果你一大早就拉长个脸，一脸阴云，怎么能满足公司的期待呢？

有些人比较内向，总觉得：“不能像个傻子一样整天笑呵呵吧？”可我至少希望大家能每天第一个到公司，向周围人表现出自己的干劲。即便你还没有熟悉工作，也应该摆出一副“我想早点熟悉业务”的态度来。这样整个团队都会充满干劲。干劲是一种“波”，会在人与人之间传递，绝不可轻视。

假设你公司来了个新人。如果他能每天早上第一个来上班，周围的前辈就会被他的干劲所打动。可要是他每天都掐着点儿来上班呢？

“你这人，工作不行也就算了，难道就不会早点来上班，看看前辈老师们都是怎么工作的吗？”

想必大家会忍不住这样想。无论你是应届毕业生，还是中途跳槽的人，都适用这条规则。人事调动、调职、跳槽.....无论你属于哪种情况，都应该一大早到公司，与同事打招呼。

尤其是当你遭遇不称心的人事变动与调职，也就是所谓的降职时，就更应该这么做了。因为公司里的传闻速度比光速还快。大家都在故作平静。你是以什么态度赴任的，又是怎么工作的，用什么态度对待周围的人.....其实大家对这些都兴趣盎然。

我自己也有过被降职的经历，因此很有发言权。

自暴自弃、对周围人态度恶劣的人，谦虚谨慎、希望尽快融入新集体中的人，卧薪尝胆、誓要重回岗位的人.....每个人的表现不尽相同。请大家牢记，此时的态度，百分之百决定了你未来的职业生涯。有些人能通过人事变动、调职与跳槽取得巨大的发展，可有些人则一蹶不振。

那些取得巨大成就的人，都会在工作调动之后给人留下这样的感觉：“怎么能将他降职呢？肯定是上头的人没眼光。”反之，那些一蹶不振的人则会让人觉得：“他果然如传闻中一样没用。”

我曾因为和上司吵架被贬去销售部门。那时，我每天第一个去上班，想早点开始工作，尽快学会销售技巧。因为我想尽快在新的职场做出成绩，获得“多亏了他，让我们的业绩提升了这么多”的效果。万幸的是，销售工作就看数字，人们也会用数字来评价你。不用我多作宣传，大家只要看墙上的销售业绩图表就一目了然。

而且我也不想让敌人幸灾乐祸。他们肯定会觉得：“他被贬职了，肯定很失落吧，活该！”可我要是在新的地方如鱼得水地工作，就能制造出“贬职是个错误”的事实。

半年后，我就成了公司最好的销售员，我也真正喜欢上了销售这份工作。这次人事调动，完全开发出了我的潜能，我现在还心存感激。

意识的变化，是造成这种效果的关键。大部分人在遭遇人事变动时，都会顾影自怜，难以走出阴影。可我却不然，坚信“时间会解决一切”，

坚持每天第一个上班，等候同事与前辈，虚心求教。要与人搞好关系，最重要的就是交流。要交流，最好的方法就是提问，光是等待对方教你怎么工作是不行的。

“请问这个该怎么弄啊？”

“我不是很明白这个……”

我们应该利用自己不懂的地方积极提问。提问有增进交流的效果，能拉近与对方的距离。这样一来，你的伙伴就会越来越多。后来我创立事业部时，得到了各个部门的帮助，当时许多人都惊讶于我怎会如此吃得开，其实秘诀就在于我在被降职的时候，和公司里的人搞好了关系。

降职是认识新朋友的绝佳机会。

一大早是构筑信誉的关键

俗话说，人与人的相会是“一期一会”。

没有人比销售人员更能体会这句话的含义了。你的态度既能带来长久的交易，也能让客户与你只有“一面之缘”。

正如我之前提到的那样，投诉是最紧急也最重要的事，必须分秒必争地处理。如果别人投诉后一个星期你才去道歉，别人肯定不会让你进门。

“事到如今，你还来干吗！”

我当过很长时间的销售，深知其中奥妙。

十五年前，曾有一家大阪的公司气势汹汹地找我投诉，原因是商品发错了货。我立刻打电话过去道歉，也用快递发出了致歉函。其实做到这里已经足够了，可我想到今后还要和那家公司做买卖，礼貌起见，最好亲自去大阪跑一趟。于是我立刻推掉了其他工作。

当时我人在东京，即使第二天早上坐最早的新干线出发，也要九点半左右才能到对方公司。

我也没有提前和对方约时间，虽然明知道自己有可能扑空。因为即使我说“明天早晨我会亲自上门拜访”，对方也不一定会等我。况且事先约好时间，就是束缚了对方的行动，而我并不想那么做。我就是想亲自过去一趟，向对方表达我道歉的诚意，让他知道：“我是推掉其他工作来的！”

所幸我九点半到达对方公司时，对方正好在办公室里。我站在接待处等候，见他带着惊讶的表情冲了过来。

“哎呀，你不用特地过来呀！真是辛苦了！真不用这样的……”他一边接过我当天早上在东京车站买的糕点，一边说道。态度与昨天在电话里判若两人。聊着聊着，他又说：“我原本打算中止交易关系的。”看来我这趟真没白跑。

正因为我一大早跑了过去，才能让对方看出我的“诚意”。如果我是下午到的，效果就要打折扣了。要是是一个礼拜之后再搭理人家就更不用说了。最有效的，还是早上。

早晨不仅有利于表现你的干劲，更能帮助你表达诚意。

美国的营销公司老板约翰·戈德曼曾提出有

关cs（顾客满意度）的“戈德曼三大法则”。

①投诉的顾客如果对店家的处理态度满意，他会更容易成为这种商品或服务的回头客，其概率高于心存不满却不投诉的客人。

②对处理态度心存不满的客人写出的点评所造成的影响，是满意的客人的点评造成的影响的两倍。

③顾客若是对这家公司的cs满意，就会信赖这家企业，并有助于提高企业的营业额。

如果你是客人，而对方又妥善处理好了你的投诉，你肯定会为他的态度所感动，赞叹他“真了不起”。反之，你原本是这家店铺的忠实顾客，可你的投诉却被店家忽视，你肯定会向周围宣传说：“这种店我以后再也不去了！”

如果你想成为一个有作为的人，就应该采取实际行动，拿出诚意，将投诉客变为你的铁杆粉丝。请大家记住：处理投诉的时候，正是考验你真正人性的时刻。

一大早的答谢构筑人际关系

能干的人能够得到上司的赏识。这是全世界通用的事实。

作为上班族，即使你再怎么有实力，也无法独自平步青云。你必须让上头的人拉你一把，再让下头的人推你一下。没有这两方面的帮助，你就无法成为上司或领导。

然而，要走到这一步，必须经过重重关卡。只有克服了这座难关，你才能让周围人感叹：“你真是个厉害角色！”

第一关如下。

假设上司或前辈带着新人去路边小吃摊吃饭。虽然不是高级饭店，但你吃得很开心。临走之前，你说了一句“今天真是太感谢了”，然后回家。这样没有任何不妥。

关键在第二天。你应该一大早到公司，等上司或前辈到来后，再次道谢：“谢谢您昨天请我吃饭。”这样一来，你就跨过了第一道难关。

至于是在周围有人的时候说，还是在没人的

时候说，并不重要。只要你一大早说就行。不过，如果有昨天没去吃饭的人在场，你最好不要明说，就说：“昨天真是太感谢了。”只要他明白你在说什么就好。这一句话，能让你航的人际关系变得更棒。

如果你不说，会有什么后果呢？“那家伙真不懂礼貌，以后再也不叫他去了。”对方肯定会怀疑你受的是什么家教。如果你是销售人员，上司肯定会提醒你，绝对不能带着这种态度去见客户。

我以前有个部下就是这样。客户请他吃了饭，他也不去道谢，我过了很久才听说这件事，赶紧帮他打电话去致谢。

成年人之间的关系是建立在礼貌上的。要是你第二天早上迟到了，或是掐着点来上班，就会被人打上“不合格”的烙印。

“那家伙怎么一喝酒就这副样子啊？”

如果你前一天晚上喝了酒，那第二天最好提前一些上班。唯有养成这样的习惯，才能跨过作为上班族的第一道坎。

不要一大早就惹恼上司

十多年前，我有一位朋友从美国远道而来进行企业视察。他告诉我说：“有件事情我怎么想都想不通。为什么效率低的人拿的工资要比效率高的人还要多？”

我问他：“怎么会呢？”刚一说完，我就立刻明白了——他说的是“加班费”。

一直留在公司里加班，加班费就会像出租车计价器上的数字那样水涨船高。以前我曾见过一个工资比课长还多的普通员工，仔细打听，果然是拿了很多加班费。

我很理解为什么我的朋友理解不了这项制度。如果公司不按照工作内容（工作的密度与责任），而是按照单纯的劳动时间来计算人的价值，那还不如找机器人来干呢。这项制度确实有问题。

“应该惩罚那些效率低的员工，把加班算进规定外劳动里，让他们付电脑和电灯的电费和电话费！”我的朋友语出惊人，想必企业老板听到这话定会拍案叫绝。

无论你是否能干，一天都只有二十四小时。时间对每个人来说都是公平的，只是有些人效率太低，所以干什么都比较花时间。

为什么效率低？因为他们不明白工作的框架结构。比如，上司交给你一份工作之后，你应该立刻计算出这份工作需要花费多少时间，需要多少能力、劳力与成本。为此，我们需要养成一种从截止日期倒推来考虑工作步骤的习惯。

这种方法被称为“Backcast法”，back是“后”的意思，cast代表“抛”。所以，应该先定好工作的截止日期，之后再倒过来安排工作的每一步。Backcast反过来就是Forcast，而这个词代表“预知未来”的意思，是从“向前抛”引申出来的。

我希望大家能养成这种“倒推”的习惯。这样一来，你就能在瞬间掌握工作的条理，统筹小组、顾客、相关部门、相关企业的关系。**只要掌握倒推的方法，就能成为能干的人。**工作能力不强的人，是看不到这种“条理”的。

看不到“条理”的人，只会浪费时间。在你所处的职场上，应该也有不少白白浪费时间的人吧。

比如计算出差费用。有些人喜欢在早上计算，甚至有人把整个上午的时间都花在这种无聊的工作上。每每看见这种人，我都纳闷：“这人知不知道自己拿了多少工资啊？”计算出差费的确是一项重要的工作，但把宝贵的时间用在这种面向过去的工作上，岂不是太浪费了吗？为什么不家里算好，或是早点来公司算呢？

有些公司报销出差费的时候，需要上司盖章过目才行。要是部下慢条斯理地计算，上司就得花时间等。上司们可不想做这些效率极低的工作。

整理策划书也是如此。我是多家出版社的顾问，发现有些编辑喜欢把整个上午花在策划案上，嘴里念念有词，时而吞云吐雾，时而仰天长叹，时而站在窗边远眺风景……他们觉得构思策划案是最重要的工作，自然需要花些时间。可我觉得这是本末倒置。**想策划案是一项一年三百六十五天、一天二十四小时毫不间断的工作。**我推荐大家随身携带一本“策划笔记本”，并在脑中详细描绘出策划案的框架。

要想的并不是抽象的“印象”，而是把策划案当做具体的构想、剧本或故事情节来想。构思成熟之后，再把它从脑子里拿出来，变成文字，归

纳成“策划案”。

也许是我对时间的使用方法太较真了吧，反正我是不会让那些在工作时间构思策划案的人来参加会议的。

一大早回邮件的妙处

近年来，随着手机、网络的普及，商界也迎来了电子邮件的全盛期。比如我的办公室一年之中收到传真的次数寥寥可数，而我压根就不主动发传真。可电子邮件就不同了，每天收到的邮件数量数不胜数。

电子邮件已经成了一种重要的交流工具。如何使用电子邮件，决定了你的人际关系质量，请大家一定要小心。

我有四个邮箱，分别用在工作、大学、顾问和朋友交往上。而最近我深切地体会到，不应该在晚上回邮件。

因为晚上的邮件用词，要比下午刻薄，跟早上一比，差距就更大了，很容易伤害到对方。我常在发完邮件之后反省：“有句话我好像说得太过分了。”

我想这就是早晨与晚上的不同之处。白天的工作已经让你绞尽脑汁，到了晚上，人的判断力就会变弱。而你在这种状态下，在家中或公司检查邮件，为一天的工作收尾。要是看到令人恼

火的邮件，难免怒火中烧，有一句说一句。虽然事后你会后悔，可信已经发出去了，后悔也没用，电子邮件是收不回来的。躺到床上还在想刚才那封邮件，翻来覆去，终于还是慌张地爬起来，发一封“追加邮件”。

“早知如此，就应该在早上写邮件……”我不知为此后悔了多少次。即便在晚上写好了，也应该等到早上检查一遍之后再发出去。只要过个夜，脑子就能自然而然地冷静下来，从大局看待问题。

“还是一大早回邮件的好，晚上还是别发了。”

如果邮件中有斥责、拒绝、批评对方的内容，就不要立刻发送，最好等到第二天早晨再说。反正对方正睡着呢。如果不是特别紧急的事情，等几个小时，到第二天早晨再发也不要紧。

我正是凭着这种方法小心地维系着人际关系，不知熬过了多少次危机。要是在半夜发了出去，对方肯定会大受打击，也会影响到我们之间的感情。睡过一觉之后，大脑的效率会更高，更容易给出准确的意见。只要在一大早写邮件，就能用更委婉的语句表达自己的意思。

电子邮件不像电话，能通过语音语调来表达感情。邮件里只有文字，你写出来的东西就表达了你的意思。用嘴说时听上去挺婉转的话，写出来变得很僵硬。同样的内容，语气总归是温和一点的好。关系再好，礼貌总归是要讲的。

半夜发邮件，口气难免有些强硬，但早上的邮件则会比较委婉。这就是早晨与夜晚的区别。

红白喜事也讲优先顺序

什么重要，什么不重要，决定其中的优先顺序，对商务人士来说简直是家常便饭。比如，两项日程撞车的时候。

经常有人邀请我去参加婚礼，撞车之事时有发生。如果能调整好时间，两头不耽误，那是最好的，可事情有时候并没有那么如意。

我最近就碰上了一次撞车：一边是亲戚的婚礼，一边是朋友的婚礼。照理说我可以参加一边的开头，再赶去参加另一边的结尾，可是有一对新人决定在船上办婚礼，害得我只能二选二。

对商务人士来说，需要抉择的不仅仅是婚礼，还有各种红白喜事。请大家牢记，红白喜事也是有优先顺序的。

当然，每个人的判断标准各不相同，归纳一下大概有以下几种。

①**现实派**：“去对自己的未来有利的那一边。”

②**实务派**：“先答应哪边就去哪边。”

③仁义派：“去交情深、对自己有恩的那一边。”

④血脉派：“亲戚重于客户和朋友。”

⑤外交派：“客户和朋友重于亲戚。”

在前面那个“撞车”的例子中，我采取了仁义派与外交派折中的做法。我先去亲戚那儿打了一圈招呼，接着再飞车赶往码头上船。

如果婚礼和守夜、葬礼撞车了怎么办？

当然，这与交情深浅有关。如果你与双方的交情相差甚远，那么面对两场婚礼，你就应该选择和自己交情较好的那一方。对方肯定也会事先跟你口头打招呼的，到时候你当面拒绝便是。如果当时没发现，你也可以跟对方解释清楚。可能的话，最好向被你放鸽子的那对新人致一封结婚贺电，配上结婚礼物。这是构筑成熟人际关系时必需的心思。

但守夜、葬礼就是另一回事了。我总会选择葬礼而非婚礼。这个习惯从我二十多岁的时候开始，至今仍未改变。原因很简单：葬礼是你见到故人的最后一次机会。

也许有些人因为公事缠身，无法到场，那你可以择日上门拜访。别以为只要送了花圈就够了，必须亲口诉说你对故人的“哀悼”才行。

如果不注意这一点，人际关系便会出现裂痕。反过来说，只要你做好了这一点，人际关系就会坚如磐石。

“那人生前跟他关系这么好，他怎么没来参加葬礼啊？”

“还真是，大概是工作太忙了吧。”

“工作再忙，葬礼也该来露个面啊！”

“是啊……可见他就是这么个不念旧情的人。”

我经常在葬礼上听到这样的对话。如此一来，你的价值便会一落千丈。

“有劳你千里迢迢过来……”

“哪里哪里，生前一直受她照顾……”

“车呢？”

“等在外头呢。”

“那你赶紧去烧个香吧。真是太感谢了！”

有一回，一家外地公司老板的母亲去世了。当天我乘新干线赶去了告别会现场。之所以让出租车等在门外，是为了赶末班车，好坐上最后一班新干线回东京去。对方也明白我的难处，让我插队先烧香。公司的董事和员工没想到我会去，还郑重其事地把我送出了门。

实不相瞒，打那以后，我与那位老板的关系变得更紧密，成了肝胆相照的好朋友。

更不可思议的是，红白喜事成了人们聚集的一次机会，你也许会遇见好多年未见的熟人与朋友，也许其他前来吊唁的人会把自己的熟人介绍给你。“原来他和他是朋友啊！”我常在葬礼上大吃一惊。

对商务人士来说，参加红白喜事乃是拓宽、加深和延长人际关系的良机。

找到活用一大早的对手

以前，在一家名为“日本长期信用银行”的银行里，有着众多称不上优秀，但十分独特的人才。

这家银行因为愚蠢的老行长、老会长和老顾问而宣告破产。之后被外资基金收购，以新生银行的姿态重新出现在世人面前。其实这家银行本是名门，诞生过两位明星经济学家。

他们便是竹内宏先生（竹内经济工房代表）与日下公人先生（东京财团理事长）。

两位先生是同一年进入银行的，而且还出身于东京大学经济学部的同一个学习班，竞争意识肯定都很强。竹内先生将目光投向柏青哥产业（柏青哥是日本一种具有娱乐和博彩功能的弹珠机），发表著作《小弄堂里的经济学》，而日下先生则发表了《文化产业论》。两本书都是畅销书，两人不分伯仲。

其实，两人的竞争还延伸到了“早起”上。竹内先生写经济学方面的论文时，总是晚上十点睡觉，早上三点起床，一边泡澡一边看书，就这样

写出了一本又一本独具特色的经济学著作。

另一位日下先生也不示弱。在早起这方面，他丝毫不会输给竹下先生。他对晚宴的厌恶人尽皆知，觉得有这闲工夫参加宴会，还不如多看看书。

这年头有不少人喜欢参加宴会。他们误以为，只要参加宴会，就能借机发名片拓展人脉。于是有不少商务人士总是忙着赶场。

而这两位前辈却选择利用这些时间来学习和思考，借此丰富自己的商务生涯。

除了参加我自己主办的学习会的宴会，我发现自己成为商务人士之后，几乎没有参加过任何宴会。这都是因为我特别看重早上的时间。要是晚上睡得晚，早上自然也起得晚。所以，我为了不打乱自己的作息时间表，尽可能避免参加晚宴。根据我的经验，晚上商谈的效率极低，日后产生纠纷的案例倒是数不胜数。

要是喝了酒，那晚上学习的计划就完全泡汤了。那还不如事先定好回家的时间，到点就走人呢。要是没有这样的意志力，就会被大流影响，最终一事无成。

如果你想要充分利用早上的时间，那就请效仿上述两位先生，找到一位好竞争对手吧。这样一来，早晨的“密度”会变得更大，生活节奏险些要被打乱的时候，对方也会成为你的指路人。

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ: 2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称：幸福的味道 id: d716-716 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读 网址：<http://www.ireadweek.com>

Table of Contents

[前言](#)

[第一章](#)

[颠覆“早晨”的常识](#)

[让我四点起床的原因](#)

[没想到工作效率这么高](#)

[四点起床，拥有早饭前的自由时光](#)

[“3-8式”活法](#)

[早上荷尔蒙分泌更旺盛](#)

[各行各业的时间是怎么用的](#)

[睡眠时间越来越短](#)

[能缩短睡眠时间的是"JOB"不是"WORK"](#)

[用三小时为大脑休息充电](#)

[这样睡不用睡足八小时](#)

[这样做就不会起不来](#)

[闹钟是破坏脑子的毒品](#)

[清晨一小时竟是大宝矿](#)

[第二章](#)

[早起半小时，地铁变书房](#)

[早上第一声问候预示一天的状态](#)

[早会是共享信息的最佳时机](#)

[不要被表面的成本迷惑](#)

[一大早确认最应该做的事情](#)

[用“艾维李金点子”安排你的一天](#)

[让业绩V形反转的优先级策略](#)

[三分钟早晨汇报法](#)

[三行字展现汇报要点](#)

[听汇报也要全神贯注](#)

[第三章](#)

[“7-11式”生活让人越活越累](#)

[挑战“保洁大叔”的广告精英](#)

[你知道脑子变聪明的时间段吗](#)

[成功人士热爱早起](#)

[一大早推销逆转败局](#)

[善用“早餐会议”拓展人脉](#)

[向早起的政治家学什么](#)

[各式各样的晨间学习会](#)

[在晨间学习会上构筑发达人脉](#)

[没有酒精的谈话效率高](#)

[第一个到公司让你自然而然拓展人脉](#)

[四点起床不会被裁员](#)

[第四章](#)

[一大早学习，让你变身精英](#)

[一大早是改变自己的最好机会](#)

[想做的事情要一大早先做](#)

[清晨让写书轻而易举](#)

[用才能技巧而非财务技巧赚取50%年收入](#)

[不勉强自己做不喜欢的事](#)

[“不做就糟糕了”是最强的动机](#)
[怎样从一大早的报纸中收集信息](#)
[质疑“这新闻是真的吗？”](#)
[一大早的电视节目最有激情](#)
[一大早看书是与作者的“战斗”](#)
[一大早要看什么书](#)
[外语学习由环境决定](#)
[同时学六国语言记起来比较快](#)
[无障碍英语须知](#)
[听和说是学外语的重点](#)
[促进大脑运转的运动](#)
[第五章](#)
[用一大早的行动熬过降职](#)
[一大早是构筑信誉的关键](#)
[一大早的答谢构筑人际关系](#)
[不要一大早就惹恼上司](#)
[一大早回邮件的妙处](#)
[红白喜事也讲优先顺序](#)
[找到活用一大早的对手](#)

如果你不知道读什么书，
就关注这个微信号。

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多
免费电子书请加小编微信或QQ：2338856113 小编也和结交
一些喜欢读书的朋友 或者关注行行个人微信公众号名称：幸
福的味道 id：d716-716 为了方便书友朋友找书和看书，
小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为
：周读 网址：<http://www.ireadweek.com>



加行行微信，一起读书



加行行公众号，查看更多分
类图书和搜书

公众号名称：幸福的味道

公众号ID：d716-716

小编：行行：微信号和QQ：2338856113

为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站名称：周读 网址：www.ireadweek.com 小编也和结交一些喜欢读书的朋友

“幸福的味道”已提供120个不同类型的书单

1、 25岁前一定要读的25本书

2、 20世纪最优秀的100部中文小说

3、 10部豆瓣高评分的温情治愈系小说

4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著

5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当

代名著

6、 美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本

7、 30个领域30本不容错过的入门书

8、 这20本书，是各领域的巅峰之作

9、 这7本书，教你如何高效读书

10、 80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

.....

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单

如果你不知道读什么书，就关注这个微信号。