

更聪明地工作，而不是更辛苦地工作 --给中国读者

大家好！

现在的我正在飞机上，飞行在中国和美国加州之间的某个上空。这应该是一个不错的地方--写下这段序言。

1995 年，我在普林斯顿大学第一次上中文课。一周 8 节课，超强的语音训练，最终导致我的咽喉严重发炎，而我对中国的兴趣则愈发浓厚。正是这种兴趣把我带到了北京。我在北京师范大学学习了两个月，接着又在首都经济贸易大学做了 3 个月的研究。在接下来的 3 年里，我的足迹遍及中国，现在我还能记得我 1995 年的想法：15 年后，中国会成为一个强国。

1995 年以后，中国发生了巨大的变化--这条龙不但苏醒了而且正在腾飞。2008 年北京奥运会将是一个新的标志，自行车会被奥迪替代，巴菲特（Buffett）和盖茨（Gates）之类的名字很快会被"周某"和"王某"等替代。

中国已经准备好要崛起于世界，中国人天生就比美国人勤奋。这既是优点也是缺点。什么？这怎么可能是缺点？人们习惯把工作放在第一，但是过度工作反而会导致没有重点，并且无法持续。由此而来的毁灭性是令人惊讶的。更多的工作时间并不是解决的办法。现在美





effective load)。

D: 尽早退休或者年轻时就退休。

NR: 定期分配一生的休整期和冒险期（即迷你退休）。意识到完全的休息并不是目标，做令人兴奋的事情才是真正的目标。

D: 买自己想要的一切。

NR: 做自己想做的一切，成为自己想成为的一切。如果中间需要使用一些工具和手段，那么照样使用，但记住，它们不过是达到最终目标的途径甚或意外收获，而不是重点。

D: 想当老板不再做员工，成为掌权者。

NR: 既不当老板也不做员工，只做拥有者。就好比拥有一辆火车并雇请别人来确保火车的按时运营。

D: 赚很多钱。

NR: 赚很多钱，但是要有具体的缘由和明确的目的，也要有时间安排和工作步骤。一定要明白，你是为了什么而工作。

D: 拥有更多。

NR: 拥有更好：更好的品质而非更多的数量。拥有大量资金储备，但同时意识到：大多数物质需求只是为了在不紧要的事物上消磨时间提供一个借口罢了，包括买东西和准备买东西。你曾经为了一辆崭新的英菲尼迪跑车花两周时间跟代理商谈判从而得到 1 万美金的折

扣？太了不起了。你有自己的人生目标吗，你是否对这个世界有所贡献，还是只不过每天翻几下报纸、敲几下键盘、周末喝得酩酊大醉回到家里？

D：获取巨大的利益，无论是股票上市、买进还是撤资，或者其他什么利益。

NR：目标宏远但是确保每天稳定的进账：现金流动第一，日进斗金其次。

D：从不喜欢的事情中解脱出来。

NR：除了从不喜欢的事情中解脱出来，还要有追逐梦想的自由和决心，不再为了工作而工作。经年累月的重复劳动之后，你需要经常努力挖掘自己的激情，重新调整自己的梦想，重拾淡去的昔日爱好。不是简单地拒绝那些令你空虚的负面事务，而是去追求并体验世界上最好的事情。

钱赚够了就收手。不要像旅鼠一样无方向。盲目地追求金钱是愚蠢的举动。

我曾包下私人飞机翱翔在安第斯山脉的上空，曾在世界一流的滑雪跑道上尽情享受世界上最棒的葡萄酒，也曾懒洋洋地躺在私人别墅的巨型游泳池里，过着国王一般奢侈的生活。有一个我很少提及的小秘密：所有这些都比美国的房租还便宜。如果能自由支配时间和空间，你的钱将自动升值 3~10 倍。

这和货币汇率无关。拥有很多的金钱和能够像百万富翁一样真正享受生活根本就是两回事。

生活中你所控制的"W"的数目决定着你手头金钱实际价值的增长：做什么（What），什么时候（When），在哪里（Where），和谁（Whom）一起做。我称之为"自由的增效器"（freedom multiplier）。





从日本到摩纳哥，从环游世界的单身妈妈到拥有百万家产的赛车手，所有的成功新贵的基本准则都惊人的一致，同时，又与其他人群的基本准则有着明显的差异。

下面就是这些异类者的规则，阅读时请大家谨记在心。

#### 1. 退休是预防出现最坏情况的保险。

退休计划就像人寿保险，它只是预防出现最坏情况的一个保障而已：这时，身体已无力工作，你需要借助储蓄生存下去。

以退休为目标，或者把退休当成终极回报，都是错误的，有以下三条有力的理由：

a. 退休就是承认这样一个事实：你不喜欢自己在人生最年富力强的岁月中所从事的工作。这种人一开始就失去成功的希望了--这样的牺牲完全不值得。

b. 大多数人的退休生活甚至都不可能永远保持温饱水平。在这样一个世界里--退休生活平均有二三十年之久，而通货膨胀则导致购买力每年平均要下降 2%~4%--即使是 100 万，价值也会大大缩水。原先的预算根本不够。4 期盼已久的黄金岁月变成了中低阶层生活的回味。这可是一个亦悲亦喜的结局。

c. 如果原先的储备够用，那表明你是一台雄心勃勃、勤奋肯干的机器。假如情况是这样的话，会怎么样呢？退休一个星期，你就会感到无聊透顶、闲得发慌。极有可能你会去找一个新工作或者开一家新公司。如果这样，你等了一辈子的退休不就失去了意义吗？







做对，当然也不会都顺你的意。各种环境条件永远不可能达到完美。"总有那么一天"，这个借口会像疾病一样，将你的梦想和你一起带入坟墓。不断地权衡利弊也没有意义。如果这对你来说很重要，而且"最终"你会这么做，那么现在就做吧，边做边调整。

#### 5. 寻求宽恕，而不是寻求许可。

如果事情并不至于毁掉你周围的一切，那么就试着去做，然后证明它是正确的。人们--无论是父母、伴侣还是老板--情感和本能上也许会拒绝，但是事后，他们会学着慢慢接受。如果事情造成的损失不太大或者有可能弥补，就不要给别人说不的机会。大多数人习惯在你动手做之前就来劝阻，但是一旦你开始做了，他们的阻挠就变得犹豫了。要学会做一个麻烦制造者，真正搞砸的时候也要学会说对不起。

#### 6. 要强调优势，而不是弥补弱势。

大多数人通常只擅长小部分事情，而在其他大部分事情上做得非常糟糕。我就只在产品创意和产品销售方面比较有优势，但在大多数方面就非常差。

我的体质生来就适合举重和投掷，事实上正是如此。但是我一直没有意识到这一点。我尝试过游泳，但看上去像只快要淹死的猴子。我尝试过打篮球，但看上去像个石器时代的野人。这之后，我才成为了一名搏击手，并且一举成功。

相比修理盔甲上的所有裂口，发挥自身的强项则更为有效也有趣得多。选择是：利用强项的倍增效应，而不是持续改进弱项，后者最多也不过是达到中等水平。集中精力充分发挥自己的特长而不是总去对弱项修修补补。



## 第 12 页 共 49 页



绝对收入 (absolute income) 只有一个神圣而不变的衡量指标：原始却无所不能的美元。比如珍妮每年挣 10 万美元，而约翰每年赚 5 万美元，这样珍妮赚的就是约翰的两倍。

相对收入 (relative income) 有两个变量：美元和时间，一般以小时计算。"每年"这样的概念太笼统了，很容易蒙蔽人。让我们来看一看实例。珍妮每年赚 10 万美元，每年 50 周，每周赚 2000 美元，每周工作 80 个小时。这样算下来珍妮每小时赚 25 美元。而约翰每年赚 5 万美元，每年 50 周，每周 1000 美元，但是他每周只工作 10 小时，因此算下来他每小时能赚 100 美元。从相对收入角度比较，约翰比珍妮富有 4 倍之多。

当然，相对收入还得和实现目标所必需的最小数额一起考虑。假定我每小时赚 100 美元但是每周只工作 1 小时，我就不可能活得像明星一样潇洒。假定绝对收入的总和是实现我的梦想的保证（并不是和同层次的人去任意比较），相对收入则是对新贵财富的最真实的衡量指标。

最顶尖的新贵牛人每小时至少能赚 5000 美元。而我刚出校门时，只有每小时 5 美元的报酬。这里，我将带你靠近前者。

#### 10. 负面压力是有害的，良性压力则是有益的。

大多数只爱享乐的人并不知道，并不是所有的压力都是坏事。相反，新贵并不打算消除所有的压力，想都没想过。有两种截然不同的压力，就比如兴高采烈和它所对应的烦躁不安之间的差别一样，后者一般不常被提及。

负面压力 (distress) 指的就是让你变得更脆弱、更不自信和更无能的有害刺激。毁灭性的批评、恶言恶语的上司和当街被掴都是属于这一类。这些是我们尽力避免的事情。









帕雷托法则可以用一句话概括：80%的产出来自 20%的投入。根据不同的具体情况可以用不同的方式表达这句话：

80%的结果源于 20%的原因。

80%的成果来自 20%的时间和精力。

80%的公司收入来自 20%的产品和客户。

80%的股市盈利由 20%的投资者和 20%的个人投资来实现。

条目可以无限延续而且多种多样，而比例常常会不对称甚至加大：90/10、95/5、99/1 并不少见。但 80/20 是人们寻求的最低比例。

一天傍晚我偶尔翻到帕雷托的书，当时，我正陷在一周 7 天每天 15 小时繁重而无望的工作苦海中，凌晨就得打电话去英国处理事务，正常的朝九晚五工作时段则处理美国本土的工作，忙到午夜再打电话处理日本和新西兰的事务。我就像困在一列脱轨且没有刹车的货车上，因为没有选择所以只好不停地加马力。于是，出现了两种选择：要么筋疲力尽直到崩溃，要么尝试一下帕雷托的建议。我选择了后者。第二天早晨，我开始思考下面两个问题，重新审视我的工作和个人生活：

1. 到底是哪 20%的原因造成我 80%的问题和不快乐？
2. 到底是哪 20%的原因带给我 80%的理想成果和快乐？

整整一天，我把所有貌似紧急的事务都放在一边，尽可能全神贯注地进行我的审视分析，用这两个问题分析所有的事情，包括我的朋友、客户、广告以及休闲活动等等。做这些，不



是为了发现自己所有的事情都做得很对--事实常常相反。目的只是为了发现自己的低效之处，学会精简，找到自己的优势并充分地发挥它的效能。在接下来的 24 小时里，我做了一些简单但在情感上不容易做到的决定，从而真正地永久地改变了我的人生，让我能够拥有现在享受的生活方式。

**● [ ]**

我做的第一个决定很好地证明了这个分析精简的方法多么快速有效：我不再联系我 95% 的客户，而且彻底取消 2% 的客户名单。最后只留下 3% 的最优秀的生产商继续销售和生产。

120 多位批发客户中的 5 位就能带来 95% 的收入。而我 98% 的时间都用来与其余的客户们进行交涉。而前面提到的那 5 位客户全都是定期订货，不用打催促电话也不用费口舌说服。换句话说，我一直在忙碌，只是因为我觉得在上午 9 点到下午 5 点之间我应该做些什么。我并没有意识到每天从早上 9 点一直工作到下午 5 点并不是生活的目标，这只是大多数人的日常模式而已，不管是否必须如此。而我这种极端的情况就是为工作而工作，这是新贵词汇中最受鄙视的词语。

所有的问题和抱怨，我指的是百分之百，都来自于这些低效的大部分客户，除了两个大客户，他们做生意的一贯风格是典型的“我把事情搞砸了，你帮我收拾干净”。我把所有这些超低产出的客户都搁置一边：如果他们订货，那当然好--把订货单传真过来。如果他们不订货，我不会再追在他们身后，不再打电话，也不再发电子邮件，什么也不做。这样我只需要应付那两个大客户了。他们的生意一向很难谈，但是当时却占公司实际收入的 10% 左右。

总是这样，正是犹豫不决才造成各种各样的问题，而根本不是因为自怨自艾引起的。我将他们的恫吓、侮辱、费时的争论和辩解都当成做生意的一种代价。在应用 80/20 法则进行







来打发这段时间。因为有的是时间，所以时间就被浪费掉了。这是可以理解的。但现在，既然你的新目标不再是每月定时领工资，而是去商量要求远程工作，那么，面对同样的工作现状时，你就要变得有效率起来。最好的员工才有最大的谈判砝码。

对企业老板而言，浪费时间是一个不好的习惯，也是模仿的结果。我也不例外。大多数企业老板都曾做过员工，受到朝九晚五文化的影响。于是，他们会采用同样的日程表，无论他们设定的目标利润是否一定需要上午 9 点开工或者一天 8 小时的工作。这样的日程表是一份集体的社会契约，也是以数量定绩效的方式的古老的遗留物。怎么可能全世界所有人都正好需要 8 小时来完成工作？不可能。朝九晚五只是随意制定出来的规矩而已。

你没必要为了成为一位真正的百万富翁而每天工作 8 小时--更不用说只要活得像个百万富翁了。每周工作 8 小时都嫌多了，当然，我并不指望大家现在都相信我。我知道你怎么想，我自己有很长一段时间也那么想：一天的时间真的不够多。

那让我们来考虑一些有可能达成共识的事情。

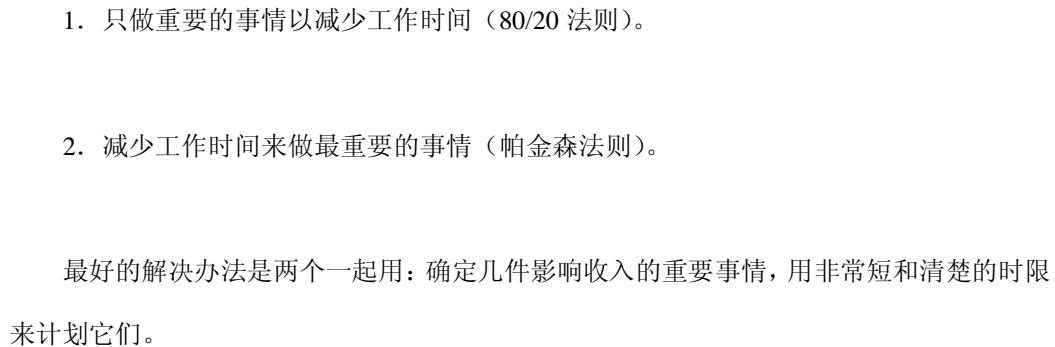
因为有 8 小时的时间要填满，我们才有满满 8 小时的工作。如果我们有 15 个小时，我们就会工作 15 个小时。如果有一件紧急的事情需要我们 2 小时后停止手头工作，而工作又不能拖延，神奇的是，我们往往会在 2 小时之内完成所有这些工作。

这与 2000 年春天爱德·兹肖告诉我的一个法则有关。

我忐忑不安地回到普林斯顿的课堂，但并不能专下心来。占学期分数 25% 的期末论文要在 24 小时之后上交。论文的选择之一，也就是我当初的选择，是采访一家刚创业的公司的主要负责人，然后写一篇关于该公司运营模式的深度报道。公司的主要领导在最后一刻决定，由于相关保密因素和公司挂牌上市之前的预防措施，我不能采访两位重要负责人，也不能使用该公司的信息。我觉得这事彻底没戏了。

[illegible]





如果还没有正确选定目标重要的任务，就莽撞地开始和结束，那些不重要的事情就会摇身变成重要的事情。即使你知道什么才是重要的事情，但如果没有设定完成任务的时限，那些强加到身上的（或突发的）次要事情就会不断地出现，不断占有你的时间，一天下来你会一事无成。除了去 UPS 寄一个包裹、预约几次会面 and 查阅电子邮件之外，朝九晚五的一整天还能干什么呢？不要感到难过。过去，我好几个月都在干这样那样的次要事情，感觉好像是在公司在管理我，而不是我在管理公司。

80/20 法则和帕金森法则是两个重要的基础概念，在这一部分里，我们还会看到它们的不同形式。大部分的投入都是无功功，浪费的时间与得到的时间成正比。

只有对高负荷工作量的有效限制，才会迎来优异的效率 and 时间的自由。



## 时间管理的终结：问题与行动

要有更多的时间，就要少做一些事情，有两种办法可以做到这一点，但必须同时使用：

- 1) 列一张简要的"要做事务清单" (to-do list)。2) 列一张"不要做事务清单" (not-to-do list)。

下面是一些帮助我们开始行动的假设情境：

1. 如果你有心脏病，每天只能工作 2 小时，你会做什么？

不是 5 小时，不是 4 小时，也不是 3 小时--只有 2 小时。这不是我给你画的终点，而是你的起点。另外，我已经听到你脑子里的嘀咕了：真是太好笑了。根本不可能！我知道，我知道。如果我告诉你，你让自己不停运转、每晚只睡 4 小时，只能活几个月的时间了，你会相信我吗？也许不会。尽管如此，仍有上百万的新生儿母亲一直在这样做。这个训练是必须的。医生警告过你，3 个心脏搭桥手术之后，如果在术后头 3 个月你不把工作量缩减到每天 2 小时，你就会死去。你会如何做呢？

2. 如果你第二次心脏病发，只能一周工作 2 小时，你会做什么？

3. 如果有一把枪指着你，要求你停止 4/5 的耗时工作，你会去掉哪一些工作？

要达到简洁就要做到不留情。如果你不得不停止 4/5 的耗时工作--电子邮件、电话、谈话、文件、会议、广告、客户、供货商、产品、服务等等--去掉哪些才可能保证收入影响最小化？可以每个月试一次，这种尝试既能保证你的健康，又能保持一切正常运营。

4. 我最经常做哪 3 件事情来填充时间而让自己挺有成就感？

这些事情通常被用来推迟其他更重要的行动（一般是一些令人不舒服的行动，因为重要的行动可能会遭遇失败或者被拒绝）。老实说，我们每个人都做过这种事情，想一想你常用哪些磨蹭性的事情来搪塞自己呢？

5. 学会问："如果这件事是我今天惟一完成的事情，我会对今天满意吗？"





--赫伯特·西蒙（Herbert Simon, 1916-2001,

诺贝尔经济学奖获得者 7 和 A. M. 图林奖

[计算机界的诺贝尔奖] 获得者)

一定年龄以后，阅读很容易使头脑由主动创新状态变为被动接收状态。任何一个阅读太多而动脑太少的人都会养成懒于思考的习惯。

--阿尔伯特·爱因斯坦（Albert Einstein, 1879-1955,

德裔美国物理学家，诺贝尔奖获得者)

我希望你好好坐下来。拿掉嘴里的三明治不要被噎住了。把小孩子的耳朵捂上。我将告诉你一些事实，这些事实会有相当一部分人无法接受。

我从来不看新闻，5 年里只在伦敦斯坦斯特德机场买过惟一的一份报纸，那也是为了买无糖百事可乐时打折。

我承认自己是个与世隔绝的阿米什人，但最后我发现，那里不卖百事可乐。

多恶心啊！这样也能号称见多识广、富有责任心的市民？不看新闻怎么了解最新时事？我会回答这一切问题，但是等等--事实比你们想像的要好些。我每周一会用差不多一个小时的时间查阅商务电子邮件，但我在国外的时候从来不查收语音邮件。从来不会。

但是，如果某人有紧急事件怎么办？这类事情还没有发生过。我的熟人们都知道我不会理睬那些紧急事件，所以紧急事件或者没有发生过或者发生了也不会来烦我。如果你把自己











不接触任何报纸、杂志、音像制品、非音乐电台。任何时间听音乐都没问题。

不上任何新闻门户网站。

不看任何电视，除了每天晚上可以看一小时纯娱乐性节目。

不阅读任何作品，除了本书，除了睡觉前消遣性阅读一小时小说。9

在这一周里，最忌任何无意义的阅读。

空出来的时间做什么呢？早晨原来读报的时间用来和爱人交谈，和孩子们沟通，或者学习本书的方法。在朝九晚五的时间里把每天都当成最后一天去完成自己最重要的工作。如果做完之后还有时间剩余，你可以进行本书中的训练。推荐本书看上去有点虚伪，但其实不然：书中的这些信息不仅非常重要，而且立即就可以应用，现在就用，而不是明天或者后天。

每天午餐之后，而不是吃饭之前，给自己 5 分钟的补习时间。问一位消息灵通的同事或者饭店的服务生："今天世界上有什么重要的事情发生吗？我今天没看报纸。"一旦发觉答案并不能引起自己的兴趣就立即打住。事实上，大多数人根本记不住自己早晨花一两个小时听到或看到了些什么。

自己要严格要求自己。我可以为你开出处方，但你得自己去做。

2. 养成习惯问自己："有什么紧急或者重要的事情我一定会用到这个信息吗？"

信息仅仅对某事有用是不够的--信息必须是对紧急或重要的事情有用。若非如此，就不要汲取这种信息。如果在重要的事情上用不上，或者在有机会用它之前就已经把它忘却了的



接下来他履行了他的承诺。办公室里喜欢交际的人不喜欢他，因为他雷厉风行，言辞无多，但是每一位员工都尊重他的时间。他从不无故发火，但是他非常直爽，在他身边工作的人也非常专注。有一些人并不觉得他有领导气质，但大家都认为他做事非常有效率。

我还记得第一次与他在办公室里的单独会面。刚从4年严格学术训练的大学毕业出来，我滔滔不绝：未来计划的讲解、已实践的特别策略、至今为止的反响，等等。为了塑造良好的第一印象，我至少花了两个小时准备。他微笑着倾听了不到两分钟，就举起手来。我停住了。他善意地笑了，然后说："Tim，我不想听故事。直接告诉我我们要做什么。"

接下来的几周里，他让我意识到，如果我不专注或者专注于错误的事情，那对于如何让公司最大的两三位客户签署购买订单根本没有好处。从此以后，我们的会面从未超过5分钟。

从此刻开始，下决心让你身边的人学会专注，避免各种没有明确目标的会议，无论是亲自出席的会议还是远程会议。这些可以通过技巧来解决，不过要做好准备，一些喜欢浪费时间的人在最初几次遭拒之后会感觉不快。一旦大家清楚了你的原则是做好事情，而且这个原则不会改变，他们会接受这个原则继续生活。最艰难的时刻就过去了。不要做愚蠢的事情，否则你也会成为傻子。

你有义务让身边的人变得有效率。其他人都不會为你这么做。下面是一些建议：

1. 假设大多数情况都不是紧急情况，你可以要求人们按以下方式交流，先后次序为：电子邮件、电话、会面。如果有人建议会面，可以要求对方先发一封电子邮件，必要时可以再通一次电话。拒绝时可以用其他紧急事务作为借口。
2. 尽可能使用电子邮件回复语音信箱。这会让人们的描述更为简洁。帮助他们养成这样的习惯。





如果你不喜欢用耳机，可以采取接听手机反问来者的方式，也能达到相同的效果："嗨，X。我正在做事。能为您做什么吗？"如果 30 秒之内对方仍然不清楚你的用意，就要求对方发一封相关的电子邮件，不要提出给对方先发电子邮件："我很乐意效劳，但是我必须先把这件事情完成。您能尽快给我发一封邮件提醒我吗？"如果对方仍然不能会意，就给对方一个自己的时限："好吧，我两分钟后要接一个电话，到底是什么情况，我能为您做什么吗？"这种方式也同样适用于电话中的交谈。

6. 使用"宠物狗策略" (Puppy Dog Close)，帮助老板和其他人养成不开会的习惯。销售行业的"宠物狗策略"命名是来自一种宠物店的销售模式：如果买主很喜欢某个小宠物，但还在为这次购买是否会改变自己的生活而犹豫不决，店主可以主动提出让买主把宠物带回家，并告诉买主如果他此后改变主意还可以把宠物送回店里。当然，送回来的情况很少发生。

当你遇到对方坚持不做永久改变的情况时，"宠物狗策略"非常有效。告诉对方"我们只试一次"，如果不行还可以恢复到过去的状态，这样可以让事情有所进展。

比较下面的对话：

我知道您很喜欢这个宠物。您会一直照顾它，直到 10 年后它死去。从此，您没有了无忧无虑的假期，还得戴上手套到处为它收拾粪便--您感觉如何？

和

我知道您很喜欢这个宠物。为什么不直接把它带回家，试试看会有什么感受？如果您改变主意，只要把它送回店里就行了。

现在想像自己正走向站在过道里的老板，拍拍他的肩膀。

我很愿意参加会议，但我有一个更好的主意。我们再也不要开会了，因为我们所做的只是浪费时间，得不到任何有用的结论。

和

我非常愿意去参加会议，但是我太忙了，确实有一些重要的事情要做。今天我能不能不参加？否则我会被会议弄得心烦意乱。我保证会后找同事 X 了解会议的重要内容。行吗？

第二种可供选择的版本看上去并不是永久性的要求，这正是它的目的。经常试用这个方法，让自己比别人少参加一些会议，不断在开会时消失，然后举出自己提高的工作成效为证，慢慢地，将这个暂时改变转变成固定下来的习惯。

学会模仿乖巧的小孩："就这一次！求求您！！保证我会去做 X 事的！"家长们接受了这一套，因为孩子们帮助大人进行自我欺骗。同样，这一套也适用于老板、供应商、客户和全世界。

学会使用它，但不要上它的当。如果老板要求你加班："就这一次。"他或者她将来也一定会这么要求的。

打造专家：如何在 4 周内成为顶尖专家

该除去专家身上的神圣光圈了。让专业界指责我吧。

首先，被看成专家和是专家是有区别的。在商业界，前者是售出产品的人，而后者，和你的"最小客户基础"有关，指的是创造优秀产品并能够防止退货的人。







人生不是通过加速就可以体味到更多的。

--莫罕达斯·甘地（Mohandas Gandhi, 1869-1948，也称"圣雄甘地"，

印度民族主义运动领袖，既是印度的国父，也是印度最伟大的政治家）

2004 年 2 月，工作非常辛苦，我也非常痛苦。

我最初计划的寻梦之旅是在 2004 年 3 月去哥斯达黎加进行为期 4 周的西班牙式休闲之旅。我需要为自己充充电，无论从哪点来说，4 周的时间看上去都非常"合理"。

一个对中美洲比较熟悉的朋友负责任地指出这个计划行不通，因为哥斯达黎加的雨季就要开始了。倾盆大雨和急流可不是我想要的放松方式，于是我改变计划，决定干脆直接到西班牙旅行，为期 4 周。尽管横跨大西洋的旅程很长，然而，西班牙和我一直想去的其他国家相邻。于是我很快就失去了"理性"，决定在西班牙呆 4 周之后，应该去斯堪的纳维亚（半岛）继续花整整 3 个月探索我的家族历史之根。

如果有什么定时炸弹或者迫近的灾难的话，一定早在前 4 周里就爆发了，因此，把旅行时间延长到 3 个月并不会增加额外的风险。3 个月，真是太棒了。

最后，3 个月变成了 15 个月，我开始问自己："为什么要把 20~30 年的退休时段整个放在最后，而不是把它重新分配到整个人生中去呢？"

疯狂旅行之外的其他选择

要感谢州际高速公路体系，现在从东海岸到西海岸的旅行几乎看不到任何东西。



退休则以循环为特点--它是一种生活方式。现在，我每年有三到四个迷你退休时段，而且我知道，有一些人也在和我做着同样的事情。

迷你退休的诞生和假日的消亡

2004 年 2 月，工作非常辛苦，我也非常痛苦。

我最初计划的寻梦之旅是在 2004 年 3 月去哥斯达黎加进行为期 4 周的西班牙式休闲之旅。我需要为自己充充电，无论从哪点来说，4 周的时间看上去都非常"合理"。

一个对中美洲比较熟悉的朋友负责任地指出这个计划行不通，因为哥斯达黎加的雨季就要开始了。倾盆大雨和急流可不是我想要的放松方式，于是我改变计划，决定干脆直接到西班牙旅行，为期 4 周。尽管横跨大西洋的旅程很长，然而，西班牙和我一直想去的其他国家相邻。于是我很快就失去了"理性"，决定在西班牙呆 4 周之后，应该去斯堪的纳维亚（半岛）继续花整整 3 个月探索我的家族历史之根。

如果有什么定时炸弹或者迫近的灾难的话，一定早在前 4 周里就爆发了，因此，把旅行时间延长到 3 个月并不会增加额外的风险。3 个月，真是太棒了。

最后，3 个月变成了 15 个月，我开始问自己："为什么要把 20~30 年的退休时段整个放在最后，而不是把它重新分配到整个人生中去呢？"

如果你已经习惯一年工作 50 周，那么即使创造了移动可能来进行长途旅行，这种惯性仍然会一路带领着你，14 天游览 10 个国家，最后疲惫地结束。就如同一只饿极了的狗进了一家全自助餐厅，它会把自己吃到撑死。

我把这 3 个月变为 15 个月的寻梦之旅，去了 7 个国家，还和一个好不容易请到 3 周假



期的朋友一起旅行了至少 20 个地方。整个旅程令人兴奋，不过有点像在看快速播放的人生。我们已经不太记得在哪个国家发生了哪些事情（除了阿姆斯特丹 65），大多数时间我们俩身体都不太好，而且有时因为已经提前订好航班而不得不离开某些地方，这令我们感到非常不舍。

**● 【**

我建议完全反着做。

疯狂旅行之外的其他选择--迷你退休--花 1~6 个月的时间去一个地方工作或者体验，然后才回家或者去往下一个地方。这是最积极意义上的反度假。尽管比较休闲，但是迷你退休不是为了逃避，而是为了重新审视你的生活--创建一个空白的平台。在精简和自控之后，你还要逃避什么呢？我们的目标是以能让世界改变我们的速度去亲身体验这个世界，而不是奔波于一个又一个熟悉而陌生的宾馆间通过照相机来观看这个世界。

这也不同于休息日。休息日通常更像退休：一次性的活动。当有时间的时候就休息。迷你退休则以循环为特点--它是一种生活方式。现在，我每年有三到四个迷你退休时段，而且我知道，有一些人也在和我做着同样的事情。

真正的自由并不仅仅是有足够的金钱和时间做自己想做的事情。有可能--实际上不是例外而是规律--你拥有了金钱和时间上的自由却依然困于激烈竞争的痛苦之中。在追求速度和规模的文化中，一个人不可能解除压力，除非他能先摆脱追求物质的习惯，摆脱时间饥荒的情绪，摆脱相互攀比的冲动。

这需要时间。效果不是累积的，再多的为期两周（two-week，也叫做"too weak（太无力）



3. 自己处理可以由外包工作者或者同事处理的事情。

4. 帮助外包工作者或者同事多次处理同一个问题，或者处理非紧急问题。给他们"如果-那么"的规则让他们解决所有非紧急和不重要的问题。给他们自由让他们在没有你的指示的情况下做事，书面设定自由权限，然后书面强调如果是自由权限和规则以内涵盖的问题，均不会得到你的回应和帮助。以我的例子而言，所有的外包工作者都可以自己判断并处理任何额度不超过 400 美元的问题。根据外包工作者的不同，我会在每一月末或者每一季度末检查他们的决策对利润的影响，并且随之调整相应的规则，通常都是根据他们的正确决策和创新性的解决思路放宽规则。

5. 当拥有了足够的现金流能够资助自己实现非盈利性的梦想时，仍然追在客户后面，尤其是那些不合格的或者海外的潜在客户。

6. 回复那些不会带来销售利润的电子邮件，或者回复那些可以通过常见问题解答或自动回复设置回答的电子邮件。如果需要将客户正确引导到合适的信息源和外包工作者处的自动回复样本，可以给 [info@brainquicken.com](mailto:info@brainquicken.com)发邮件。

7. 在自己生活、睡觉或者应该休息的地方工作。区分环境--专门设定一个工作的地方，在这个地方只是工作而已--否则你永远也无法逃离工作。

8. 没有以 2~4 周为周期，对自己的工作和个人生活做一个全面的 80/20 法则分析。

9. 无论是个人生活还是职业生活，都不停地追求无尽的完美，而不是只要达到不错或者良好。要明白，这只是为工作而工作的又一个借口。大多数的付出和努力就像学习一门外语一样：6 个月的强化集中训练就可以实现 95% 正确使用语言的能力，但需要 20~30 年才能达到 98% 正确使用语言的能力。专注于将一些事情做到优秀，其他的通通只要达到良好就



可以了。完美是一个不错的理想和方向，但是要明白完美的实质就是：一个不可能达到的目标。

10. 夸大琐事和小问题的重要性和比例，作为工作的借口。

11. 把非紧急的事情变得紧急起来，从而证明工作的意义。我说了多少遍了？不要关注银行里的存款，而要关注自己的生活，否则就会像开始阶段的资金空缺一样带来恐惧。如果你无法找到生活的意义，那你就要成为这个意义的创造者，无论是实现自己的梦想，还是找到能够给自己带来目标和自我价值的工作--理想的做法是把两者结合起来。

12. 把某个产品、某件事情或者某个项目当成最终的终点和人生存在的意义。人生很短，经不起浪费，但是对一个悲观主义者或者虚无主义者而言，它又很长。你现在无论在做什么，都只是通往下一个项目或者下一次冒险的踏脚石。你可以进入任何轨道之中也可以从任何轨道中走出。怀疑只不过是某种行动的信号。如果产生怀疑或者处于过度的状态，那么就休息一下，将 80/20 法则应用于自己的工作、行为和人际关系上。

13. 忽略了生活中的友情。你要结交那些微笑面对人生、非常乐观的非工作关系朋友。你可以独自寻找灵感，但不要独自生活。以友谊和爱的形式分享快乐，快乐就会翻倍。