

向前看

(美)约瑟夫·马泽拉 夏建清编译



小时候,我们家旁边有条铁路,每当火车飞驰而过时,整个房子都有强烈的震动感,这些火车是运输煤炭的。夏天的傍晚时分,我最喜欢在铁轨上走来走去。要在铁轨上行走自如,可不容易,记得第一次在上面走时,我怎么都平衡不了自己,钢轨很窄,上面被车轮磨得锃亮,很滑,走不了一两步就掉下去。于是我改变方法,伸出双臂,以保持身体平衡,低头看着脚尖,以保证每跨出

一步都很稳当,不至于滑下铁轨,可是走个三两步后,我便掉下。于是再重新开始,我试着往前看,双眼平视,凭感觉将一只脚伸到另一脚之前,就这样一步一步地走下去,竟好久没有掉下,我来来回回走了许久,越走越轻松,越走越自如,我整个心田被成功的喜悦占据。

现在回过头来想想,其实生活也是如此。人生中,如果你谨慎地注视着你所走的每一步、担心着你所做的

每一个决定,你很快就会“掉下铁轨”,你是走不远的。如果你老是回头看,那情况会更加糟糕,你根本看不清前面的路,你会一直在后悔中挣扎。只有向前看,你才能好好地前进,你才能看清楚你想要的生活,你才能看清楚你想要得到的爱,你才能看清楚你所需要的阳光,于是你的每一步,你的每一个决定,才会充满爱、充满阳光。

语言创造世界

(美国)丽莎·麦克劳德 陈音编译

团队领导的话对团队有着极大的影响。语言创造世界。如果你是一位领导者,你的言语会告诉你的员工他们应该如何感觉你的组织。我在这里是有意地使用“感觉”这个词的。最有效的领导者会利用他们与团队在一起的时间,为自己的组织注入一种使命感和意义。这里有4种方法,可以让你为工作场所注入意义,使其感觉更有意义。

1.在演讲厅讲述对客户有影响的故事。没有什么比一个领导者站在讲台上讲述你的组织对你的客户能产生的影响更强有力了。不要深挖那些季度销售数据,而是提供一个最重要的总结,然后讲述一个对客户有影响的故事:一个简短的具体故事,即你的解决方案是如何改善了客户的生活。

史蒂夫·约翰逊是人工智能和机器人公司巴克夏格雷公司的总裁兼首席运营官,他认为:“说我们的产品是甲乙丙丁,这很容易,但定义并不能说明全部情况。当你听到一个关于实现你的目标的故事时,这个故事就会闭合整个循环,让一切都变得更容易理解——也更有意义。”一个对客户有影响的故事会给你的团队这样一个信息:我们不仅仅是一个交易型组织。我们的工作很重要。

2.团队会议开始时就提出目标。我们的一位客户的CEO在每月的高管团队会议开始时,就宣读了她公司的目标报告。如果目标报告很短并反映出你对客户的最高期望,那么它就能把人心集中起来。如果没有目标报告的话,可以用一个简短的句子描述你给客户带来

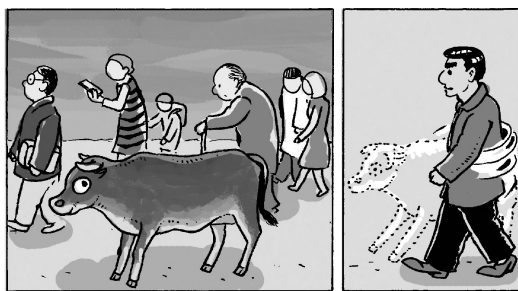
的不同影响,以此来开始你的会议。

这位CEO的高管团队表示,听到他们崇高的目标,“就像学校的铃声或教堂的钟声,它召唤人们来到这个世界,提醒我们为什么会在这里。”

领导团队开会时,脑子里想的都是自己的职能领域,重复一下以客户为中心的宗旨,可以增加一致性,并能把客户的眼光放在所有的职能领域上。

3.将客户的声音带入战略研讨会议中。当老板问:“这个选择对我们的目标将有何影响”时,你可以改变一下你的框架。新的举措应该能进一步提高你的目标。当你的预算着眼于实现你的目标时,你就会做出更好的战略决策。请考虑一下,是问“这对我们的预算将有何影响?”还是问“这对我们的客户和我们更大的目标将有何影响”?第一个问题是交易性的。第二个问题是战略性的,它将帮助你创建一个更加差异化的组织。

4.在走廊的随意对话中注入意义。在没有预料到的情况下遇到你的老板、她的老板或CEO是很尴尬的。此时人会感到紧张。作为领导,就要让它变得简单和有趣。我



原形与本性

编绘:刘晓亮

无论外星如何幻化,本性显现正式原形毕露的时候。

们的一位CEO客户就喜欢说:“又是改变生活的一天,有什么好的客户故事讲给我听吗?”他总是在寻找他们的公司如何给客户带来改变的故事。如果他的团队没有这种故事,他手头上总是备有一个。他的团队成员可能会开玩笑地翻白眼,但他们肯定知道对他来说什么是重要的。

语言创造世界。作为一名领导者,在正常的业务节奏中,这些日常时刻就是你与你的团队建立信任、使他们信任你的公司以及相信你的公司所做的事情很重要的时刻。请将你的目标带入日常的对话中吧,你的话很重要,要让你的团队知道,你是一位有目标的领导者,值得追随。

有人问我现代人缺乏什么?

应该说,是耐心倾听,倾听以便能认知和理解,这可能是最平常的一种技能,许多人对此似乎感到惊讶。不过这是真的。每个人似乎都认为自己是专心的听众,但很少有人真的这样做。

为什么这种情况经常发生呢?首先,我们大多数人都有解决问题的思维,我们不会关注一个人在说什么,以及她的感受。

其次,我们缩短了注意力的持续时间。即时新闻环境已经影响了我们,致使我们无法长时间

保持专注。例如,我注意到在会议中,仅仅几分钟,人们就会低头看他们的腿——他们的智能手机就放在那里。他们一边心不在焉地听着,一边在翻看各种信息。

我承认,我自己也有这种倾向。

我为我的客户、朋友和我自己制定了一个愿望清单,以便能实现耐心倾听以及怎样才能更有效地成为一名领导等目标。

愿望清单

陈荣生编译

1.要提高我们倾听、认知和理解的能力。

2.要慢下来,从所有的忙碌中抽身出来,和身边的人联系。问问别人的想法,问问他们是否需要帮助,感谢他们所做的一切。

3.要解决问题,特别是难题。如果我们允许负能量存在,我们就会失去团队成员的尊重。

4.要进行更多的对话,是真正的对话。分享我们的想法和感受,把对话时间的80%放在倾听上面,20%放在说话上面。

5.要跟进,而且是全程跟进,还要说到做到。重点是,解决我们的优先事项。

6.要拿起电话打电话。要意识到,通过电子邮件和微信联系并没有那么有效。

我的愿望清单上还有一个更重要的目标。很多和我一起工作的人告诉我,他们觉得,如果他们有更强大的内心自信,就会更有效率,有时候,他们会处于不知是否要把自己的想法说出来,或是否应该分享自己的真实想法的状况,这让他们很受限。我完全同意这种内心自信的需要。我有幸与之相伴的人都是很有才华和能力的,但他们自己却不接受这一点,不接受他们已经是真正的领导者,就像不接受他们自己那样。

马比骆驼更受欢迎

班超编译

在没有水的情况下,骆驼能比马行走更长时间。

骆驼还比马能驮更重的东西。

在受到惊吓后,骆驼不像马似地脱缰逃跑。

骆驼不需要钉马掌,所以,养骆驼比养马也便宜。

但是,人所周知,骆驼的性子比马难捉摸、乖戾、固执。

所以,人们还是更喜欢马一些。

在职场,或者其他任何组织,不管你资格多高、能力多强、效率多高、知识多广,实际却并不是最重要的。

如果你脾气火爆、易怒、乖戾、好辩、固执、消极、喜怒无常、情绪让人捉摸不透,人们宁愿选择容易相处的人一起共事。

如果你想自己在事业上顺风顺水,或者成为一位更优秀的推销员、更有影响力的领导者,要记住人们更喜欢马而非骆驼。