



邢群麟 张艳红◎编著

Working With Wisdom

带着 思想来工作

拥有好的思路，就能够在迷雾中看清目标，
在众多资源中发现自己的独特优势。

企业的竞争是思想观念的竞争，金牌员工的成长在于思维境界的较量

华夏出版社



带着 思想来工作

邢群麟 张艳红 编著

华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

带着思想来工作 / 邢群麟, 张艳红编著. —北京: 华夏出版社,
2008.4

(金牌员工智慧点拨系列丛书)

ISBN 978-7-5080-4597-9

I. 带… II. ①邢…②张… III. 工作方法—通俗读物
IV. B026-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 029478 号



出品策划

网 址 <http://www.xinhua bookstore.com>

策划统筹 新华文轩

带着思想来工作

作 者 邢群麟 张艳红

责任编辑 武春玲

出版发行 华夏出版社

(北京市东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

总 经 销 四川新华文轩连锁股份有限公司

印 刷 北京通州皇家印刷厂

开 本 787 × 1092 1/16

印 张 9.25

字 数 180千字

版 次 2008年5月第1版 2008年5月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5080-4597-9

定 价 24.80元

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换

前言

无论是工作中还是生活中，常常会出现这样的现象：两个人一起到同一家公司工作，同样的起点，同样的岗位，但是，几年之后两个人之间却产生了巨大的差距。一个人成为公司的核心员工，受到老板的器重；而另一个人却一直在原地踏步，工作上碌碌无为，总是不见起色……

众所周知，除了少数天才之外，大多数人的禀赋都相差无几。那么，是什么原因造成了两个人如此巨大的差距呢？是思想！一个人在工作中所取得的所有成就都是他自己思想所成就的最直接的结果。在一个已经被各种条条框框所规范的世界里，失去思想的进步与突破将意味着彻底毁灭。

美国经营大师巴菲特曾说过这样的话：“榨出我 1 克脑汁，再加上 16000 元，我就可以创造出 1000 万的价值。”可见会思想具有何等重大的价值。

一个人没有技能，可以拜师学艺；没有知识，可以求学问道；没有金钱，可以筹借贷款……但一个人如果不善于思想，一切都无从谈起。

思想即头脑、思想即智慧、思想即用心……人之所以比机器高明，就是因为人在工作过程中自始至终有自己的思想，包括想法、创意、挑战、主动，等等，正是这一区别成就了人在工作中特有的价值。

过去，大多数企业里的工作都是一些体力活，只要员工动手工作就可以了。而现在，企业的发展不仅需要传统的熟练工人，更需要能够适应新的形势，带着自己的思想去工作的新型员工。

一位成功的企业家对他的员工说：“我们的工作，并不是要你去拼体力，而是需要你带着你的思想来工作。”的确，一名优秀员工绝不是那种只知勤勤恳恳、循规蹈矩工作的人，而是带着自己的思想、善于运用自己的头脑去工作的人。

随着新经济时代的到来，员工仅仅做到本本分分地完成工作，尽职尽责地维护企业的利益已经远远不够。新时代企业对员工提出了更高的要求 and 期待，只有在工作中充分发挥思想的作用，不断转换自己的思维模式与观念，才会为企业创

造更多的价值，才是受企业欢迎的金牌员工。

因此，带着思想来工作，已经成为知识经济时代的必然要求。如果一个企业的员工缺乏思想、缺乏创意、缺乏头脑，就创造不出高质量的产品，满足不了高效率的要求，甚至也不会给自己带来职场上的任何业绩，终将被淘汰出局。

本书围绕“带着思想来工作”这个中心，选择了几个较为重要的关键问题，从理念和实践两个方面进行双向推演和论证。在你仔细阅读后，相信你会发现无论是对于公司内部培训还是公司员工个人成长，本书都是最佳的范本与参考工具书。希望本书能够激发出你的思想力量，在人生和职场生涯中助你披荆斩棘，创造辉煌！

目 录

第一章 带着思想来工作

- 工作是要人们用灵魂去做的事 / 002
- 会思想的大脑比千万资金更重要 / 004
- 带着思想来工作 / 007
- 企业需要用智慧工作的员工 / 009
- 优秀员工必是善于动脑之人 / 012
- 不断挖掘出你的智慧 / 014

第二章 思想决定一切，不换脑袋就换人

- 是你需要工作，而不是工作需要你 / 018
- 工作的结果是由思想决定的 / 020
- 不换脑袋就换人 / 022
- 迫切需要改变的是我们自己 / 024
- 思想是通往目标的指南针 / 026
- 带着自己的思想，主动工作 / 028

第三章 用力只能做到称职，用心才能做到优秀

- 用心工作即用思想工作 / 032
- 用力只能做到称职，用心才能做到优秀 / 033

用心工作是你走向成功的法则 / 035
不要只做老板告诉你去做的事 / 037
在工作中投入你的激情 / 039
一盎司的魅力：多做一点令你更出色 / 042

第四章 勤奋未必能成功，拓展思想找方法

员工要敬业，更要找方法 / 048
正确的方法比执著的态度更重要 / 050
主动找方法，获得最佳成效 / 052
方法比勤奋更重要 / 054
实干加巧干，才能获得成功 / 056

第五章 换一种思想，换一片天地

换一种思想，换一片天地 / 062
山不过来，我就过去 / 064
变通是一种不可缺少的智慧 / 066
没有做不到，只怕想不到 / 068
培养正确的思想方法 / 070

第六章 高效是一种思想，拖延是一种恶习

追求高效能，而非高效率 / 076
专注于有效的工作 / 078
一次只做一件事 / 080
抓住问题的关键点 / 082
挖掘高效背后的最佳思想 / 085

第七章 激活创新思想，用智慧塑造完美

成功，不走寻常路 / 090

让创新智慧为你的发展提速 / 093

将创新思想融入工作中 / 096

创新思维是创造活动的前提 / 098

培养和运用创造性思维 / 101

第八章 主宰自己的思想，充分释放人生潜能

主动晋升，绝不安于现状 / 106

在工作中不断为自己“充值” / 110

要做就做到最好 / 114

刻苦钻研，成为“专家”型员工 / 117

勇于向高难度的工作挑战 / 119

第九章 思想力激发行动力，“不可能”绝非永远

有大思想，才有大事业 / 124

“不可能”绝非永远 / 126

在工作中注入勇气 / 129

在思想上要敢于冒险 / 132

坚忍不拔，终会成功 / 134

第一章 帶着思想來工作

Working With Wisdom

工作是要人们用灵魂去做的事

对于一个人来说，生命中最重要的活动就是工作，只有认真对待自己的工作，用自己的灵魂去工作，才会有精彩的人生。

生活中，我们每个人都会遇到这样一个问题：你首先要生存，要养活自己及家人，在这个前提下才能谈到个人的愿望和追求，才能过上自己想要过的生活。

你在这个世界上选择什么样的工作？为什么工作？如何对待工作？从根本上说，这不是一个关于做什么事和得多少报酬的问题，而是一个关乎生命意义的问题。对于一个人来说，生命中最重要的活动就是工作，只有认真对待自己的工作，用自己的灵魂去工作，才会有精彩的人生。

尼尔·卡尼曼是一位诺贝尔经济学奖得主，他特别迷恋美式足球，是一位铁杆球迷，他从不错过每年1月份的季后赛。原本一场60分钟的比赛，少不了犯规、换场、中场休息、伤停补时、教练叫停等，这样要耗费很多时间。花这么长的时间在电视机前看比赛，尼尔·卡尼曼感到很浪费时间，甚至产生了罪恶感。然而，球赛又不能不看，为了在心理上找到平衡，他决定给自己找点事干。

他记得自己曾经从后院捡了两大桶核桃，于是就把这些核桃搬到客厅里，一边看电视，一边敲核桃，这样或许能让自己心安理得一些。

尼尔·卡尼曼边看球边敲核桃，还在不停地思考：为什么自己长时间坐在电视机前会有罪恶感？为什么自己这么一会儿没工作就觉得不踏实？尼尔·卡尼曼在不断地敲核桃的过程中悟出一个道理：社会赞许工作，工作不仅对个人有好处，对其他他人也有好处。如果一个人饱食终日，无所事事，那么除了他自己的得失之外，别人也享受不到他从事生产带来的“交换价值”。

我们赞成尼尔·卡尼曼的观点：社会对工作赋予道德上正面的价值，直接或间接地促进了社会的发展和进步。如果有一天人类停止了劳动，那就意味着人类

社会自身的毁灭。除了为赚钱而劳动之外，凭借每天的工作，人们还可以满足心理上的欲望，并借此肯定自己人生的价值，实现人生质的飞跃。从这个意义上说，工作是要我们用灵魂去做的事，努力工作的人才是快乐的。

大自然有它自己的安排，在这种天意的支配下，万物生灵都有了属于自己的职责。蜜蜂要辛勤地采花酿蜜，蚂蚁要不停地筑巢觅食，候鸟总要南北来回迁徙，而看家狗则必须忠诚地看守主人的家门。

而人，是造物主的杰作，是万物之灵，更要担负起自己的职责，履行自己的使命。人来到这个世界上，本来就是有目的的，不是为了享受安逸，而是为了接受造物主为人作出的安排，那就是你的使命——工作。

人们赞许工作、崇尚工作，工作不仅对自身有好处，对他人也有好处。这个世界只对那些热忱工作的人进行奖赏。如果你总是应付自己的工作，不认真对待它，那么你不仅会在工作上失去很多，在精神上也会失去很多。有些人认为没有工作生活会更美好，他们将工作视为生活的一种负担，仅仅把工作当做一种糊口的手段，这种认识对于一个人的职业发展是非常不利的。

有个老乞丐某天遇到了上帝，他请求上帝满足他三个愿望，上帝答应了他。

老乞丐的第一个愿望就是要变成一位有钱人，上帝立刻满足了他。成为有钱人后，老乞丐又希望自己能年轻四十岁，上帝挥挥手，老乞丐就变成了二十多岁的小伙子。

乞丐兴奋极了，接着又向上帝提出第三个愿望：一辈子不要工作。上帝又答应了他，但是这次乞丐立刻又变回了原来的他——一个整天待在路边街角的又老又脏的乞丐。乞丐很是不解地问上帝：“这是为什么？我为何又一无所有了？”

上帝说：“工作是我能给你的最大恩赐了。想一想，如果你什么都不做，整天无所事事，那将是多么可怕！只有不断投入工作，才有生命的活力。现在你居然把我给你的最大恩赐都扔掉了，当然就像以前那样一无所有了。”

我们可能不会像乞丐那样一贫如洗，那样渴望成为有钱的闲人，但不可否认的是，每个人都或多或少地有着过不劳而获的安逸生活的欲望，这种想法的本质就是轻视劳动，忽视了职业在生命历程中的重要性。

工作是要人们用灵魂去做的事。高尚的劳动是值得人们尊重的，也是人生的目的。美国石油大王约翰·洛克菲勒曾说过：“……除了工作，没有哪项活动能提供如此高度地充实自我、表达自我的机会，也没有哪项活动能提供如此强的个人

使命感和一种活着的理由。工作的质量往往决定生活的质量。”从这个意义上来说，工作就是充实自我、表达自我、成就自我，是需要人们用灵魂去做的事情。

会思想的大脑比千万资金更重要

一个人没有技能，可以拜师学艺；没有知识，可以求学问道；没有金钱，可以筹借贷款……但一个人如果不善于思想，一切都无从谈起。

成功始于思想，成于思想。会思想的大脑比千万资金更加重要。

美国经营大师巴菲特曾说过这样的话：“榨出我1克脑汁，再加上16000元，我就可以创造出1000万的价值。”可见会思想具有何等重大的价值。

一个人没有技能，可以拜师学艺；没有知识，可以求学问道；没有金钱，可以筹借贷款……但一个人如果不善于思想，一切都无从谈起。多换思想少换人是一种商业智慧，是认识智力资本巨大价值的创新行为。有智者事竟成，无智又不肯动脑的人，终其一生也只能平庸地度过。

有这样一则故事：

有个饭店老板开了一家餐厅，他手下的3个伙计都是自己家乡过来的同乡，因此，老板对待这3名同乡自然也是非常好。开始的时候，饭店的生意非常火爆，这些伙计都能够按月得到相应的报酬，他们都很高兴，觉得这一生能这样已经很不错了。

但是好景不长，后来由于竞争越来越激烈，加上饭店内部经营管理不善，很快生意就开始走下坡路，于是老板开始慢慢减少伙计们的报酬，有时候甚至加班都没有加班费。伙计们对于老板的做法心中多少产生了一些不满。

终于有一天，老板对伙计们说：“现在饭店的生意越来越难做了，我很难过地告诉大家，现在我决定宣布破产。大家对于饭店的发展都做出过很大的贡献，我想在大家都离开之前，给大家一些补偿。希望这点钱能够为你们的生计起到一点作用，你们都自谋生路吧。”于是，这3名伙计每个人都得到了1万元。

第一名伙计拿到钱之后，非常开心，他觉得凭借这些钱就可以解决自己以后的出路问题了。他思前想后，觉得还是找一份稳定的工作比较好。正好他看到出租车公司在招聘司机，于是就先用这些钱学会了开车，并且考了驾照。他去出租车公司应聘，顺利地成为一名出租车司机，报酬比以前在饭店的时候要高一些，但是开出租车很辛苦，需要经常加班，有时候还要跑长途，紧张的时候一天到晚都没有休息的时间。然而有这样一份工作比没有工作要好得多，于是他觉得自己的生活过得很成功了。后来他在这座城市里结婚生子，日子过得也算可以了。

第二名伙计拿到钱以后，觉得自己什么技术也不会，还不如继续干自己原来的行当。于是他苦苦寻觅，在这座城市终于找到一个招聘饭店伙计的招聘信息，他欣喜若狂。但是前去应聘的人有很多，竞争很激烈，于是他就花钱买了一些贵重礼品送给饭店里的负责人，经过一些周折，最后终于成为这家饭店的伙计。在这里，他对业务比较熟悉，所以干活还能够得到老板的肯定，但是由于餐饮业的不景气，他的报酬比原来那家饭店的报酬要低一些。他觉得能够在这座城市里混一口饭吃就已经不错了，于是就这样过着日子。

第三名伙计得到钱之后，他看到原来的老板之所以破产是因为经营管理有问题，所以他决定自己也开一家饭店。他自己租了一个铺子，由于自己的资金不够用，于是就托一位朋友的关系向银行贷款，找朋友借钱，在各方面的支持下，饭店终于开张了。他精心设计了店铺的装潢，虽然不是很高贵典雅，但是让人觉得非常干净、非常舒服。他自己一个人是忙不过来的，于是就开始雇用一些伙计为他做事。开始的时候，只有附近的一些人前来就餐，对饭店的口味评价比较好，他很满意。后来，他根据顾客们的建议，设立了几道特色菜作为饭店的亮点，于是顾客又多了一点。现在他觉得应该扩大自己饭店的知名度了，于是他找到几家媒体，想要通过广告的形式来扩大饭店的知名度，这一次他花了不少钱，也比较成功。他的饭店的知名度很快就提高了，客人络绎不绝，他自己的腰包自然是一天天鼓了起来。在自己的饭店发展得很兴盛的时候，他还联合其他的饭店，互相开展特色菜联合展览。

有一天，一位出租车司机前来就餐，想尝尝这家饭店的特色菜，但是由于客人太多，于是老板打电话让自己的合作饭店送过来。那家饭店的伙计送过菜来，这才发现，原来这个饭店的老板和订餐的出租车司机就是当年曾一起工作的伙计，想不到几年过后，大家竟有了这么大的变化。

这个故事给我们的思考很多，最重要的一点就是：不同的道路必然走向不同

的结果。而作出不同道路选择的原因即是3个人的思想不同、思维方式不同：一个伙计的思维已经固化，将自己始终定位于给人打工，于是选择继续当伙计，现在还是伙计；一个伙计对自己的前途有所思考、规划，认识到做伙计这一行的职业危机，于是选择改行，谋求更好的职业，选择开车，成为一名出租车司机，相对于以前有所提升；第三位伙计是个有思想的人，是一位边工作边思考的人，所以能发现以前老板的许多不足，进而提出自己的一些想法，于是在失业之后选择创业，现在就成了老板！

在市场经济中，企业之间的竞争尤为激烈。从经济发展的过程来看，企业竞争的重点不断发生转移，并且出现了三个不同的竞争阶段。

在第一阶段，企业的规模都比较小，它们重点进行的是物质领域的竞争，争原料、争设备、争市场。因为这些东西与企业效益有直接联系，一旦竞争成功，效果会立竿见影地显现出来。

在第二阶段，企业看到了“物”是死的，而人是活的，企业有了人才能迅速发展。于是人才竞争成为企业竞争的重点，许多大公司用尽一切方法招揽人才。比如美国通用公司为了得到一位优秀的电气工程师，在多次“挖墙脚”没有成功的情况下，不惜花费巨资，把那位工程师所在的公司整个买了过来。

在第三阶段，企业认识到“人才”分为两种，一种是技术型的，另一种是思想型的。前者请来就能用，马上见效益，而后者尽管投资大、收效慢，却能够对企业的整体效益和长远发展产生无法估量的价值。于是，思想型人才在市场上成为竞争热点，咨询、策划、顾问之类也成了时髦的行当，而“点子大王”一时也成为社会的热门话题。

公司的老板们直接在竞争的第一线搏杀，他们深谙“有‘智’者事竟成”的道理，因此，他们对善于思考、具有超凡思想的人，求贤若渴。因为他们中的许多都是智者，他们也正是因为具有比一般人高的思想，才能成就一般人无法成就的事业。

掌管着美国好乐公司30亿美元资产的副总裁艾丽莎·巴伦，20岁时曾当过一家糖果店的店员。来店的顾客特别喜欢她，总是等着她给自己售货。有人好奇地问艾丽莎：“为什么顾客都喜欢找你，而不找别的小姐，是你给得特别多吗？”艾丽莎摇摇头说：“我绝对没有多给他们，只是别的小姐称糖时，起初都拿得太多，然后再一点点地从磅秤上往下拿。而我是先拿得不够，然后再一点点地往上加，顾客自然就喜欢我了。”

大量的事例都说明，现在之所以智囊辈出、创新如潮，就是因为许多人都有创新思想。社会以各种形式奖励那些有创新思想的人，不断激励着个人和企业想办法、出主意、巧策划。

带着思想来工作

思想决定成败，头脑决定成败。有思想、有头脑的员工是最有价值、最有发展前途的员工。带着思想工作，带着智慧工作，带着想法工作，已经成为当今时代的必然要求。

在最具实力的世界 500 强企业当中，因为每家公司所从事的领域和特点不同，在招聘员工时侧重点也就不一样。

但是即使这样，各公司在对新员工进行考核时，有一点是不谋而合的，那就是都喜欢聘用肯用脑工作的员工。

那么，怎样做才是带着思想工作呢？

一次，美国通用公司招聘业务经理，吸引了很多有学问、有能力的人前来应聘。在众多应聘者中，有三个人表现极为突出，一个是博士 A，一个是硕士 B，另一个是刚走出大学校门的本科生 C。公司最后给这三个人出了这样一道题：

有一个商人出门送货，不巧正赶上下雨天，而且离目的地还有一段山路要走，商人就去牲口棚挑了一头驴和一匹马上路。

路非常难走。驴不堪劳累，就央求马替它驮一些货物，可是马不愿意帮忙，最后驴终于因为体力不支而死。商人只得将驴背上的货物移到马身上，马就有些后悔。

又走了一段路程，马实在吃不消背上的重量了，就央求主人替它分担一些货物，此时的主人非常生气地说：“如果你替驴分担一点，现在就不会这么累了，这都是你自找的，活该！”

没多久，马同驴一样也累死在路上，商人只好自己背着货物去买主家。

应聘者需要回答的问题是：商人在途中应该怎样才能让牲口把货物驮往目的地？

A 说：把驴身上的货物减轻一些，让马来驮，这样就都不会累死。

B 说：应该把驴身上的货物卸下一部分让马来背，再卸下一部分自己来背。

C 说：下雨天路很滑，又是山路，所以根本就不应该用驴和马，应该选用能吃苦耐劳且有力气的骡子去驮货物。商人根本就没有想过这个问题，所以造成了重大损失。

结果，C 被通用公司聘为业务经理。

A 和 B 虽然都有较高的学历，但是遇事不能仔细思考，最后还是以失败告终。C 虽然没有很高的学历，但是他遇到问题不拘泥原有的思维模式，善于运用自己的思想，灵活多变，所以他成功了。

C 就是一个肯用思想工作的人。

简单地说，带着思想工作实际上就是在工作中要有自己的想法，要勤于动脑，勇于打破常规。

用自己的思想工作的人才能提出革新性的问题，工作才能有所突破，业绩才会不断创新。

美国家用电器大王休斯原来是一家报社的记者，由于和主编积怨太深，他一气之下辞职不干了。

有一天，休斯应邀到新婚不久的朋友索斯特家吃饭。吃菜时，他尝到菜里有一股很浓的煤油味，简直没法下咽。但碍于情面，他又不好说什么。索斯特不可能吃不出那怪味道，但他也无可奈何，他新婚的妻子是用煤油炉做饭的，那时候大家都用那种炉子，很容易把煤油溅到锅里。他当着朋友的面也不好说妻子什么，只好对着煤油炉抱怨：“这该死的炉子真讨厌，三天两头出毛病，你急用时它偏要熄灭，每次修都弄一手油……”

最后索斯特又若有所思地说：“要是能有一种简便、卫生、实用的炉子就好了。”

说者无意，听者有心。索斯特的话对休斯的触动很大。“对呀，为何不生产一种全新的炉具投放市场呢？”有了这一想法后，他开始重新设计自己的人生目标，全身心地投入研制新型家用电器上。经过不懈的努力，他终于在 1904 年成功地研制出一系列新型的电锅、电水壶等家用电器，成了闻名于世的实业家。

今天的社会，是一个充满竞争，也充满机会的社会。受大环境的影响，企业的环境也总是处于不断的变化和竞争之中。在这种残酷的环境中，每个公司必须时刻以增长为目标才能生存。

任何人都不是万能的，都有自己的弱项和局限性，单凭一个人的力量不可能把企业带上一座座高峰。所有成功的企业老板都喜欢其他的人能多给自己一些有益的建议，以弥补自身的不足，促进企业的发展。这就是为什么老板们都喜欢用思想工作的员工的原因。

思想决定成败，头脑决定成败，有思想、有头脑的员工是最有价值、最有发展前途的员工。带着思想工作，带着智慧工作，带着想法工作，已经成为当今时代的必然要求。

企业需要用智慧工作的员工

现在，企业的发展不仅需要传统的熟练工人，更需要能够适应新的形势，用大脑、用智慧工作的新型员工。

过去，大多数企业里的工作都是一些体力活，只要员工动手工作就可以了。而现在，企业的发展不仅需要传统的熟练工人，更需要能够适应新的形势，用大脑、用智慧工作的新型员工。

一个知名企业家曾经对他的员工说：“我们的工作，并不是要你去拼体力，而需要你带着你的思想来工作。”从中我们可以得出结论，一个优秀的员工应该勤于思考，善于动脑分析问题和解决问题。

然而，在公司里，有些员工缺乏思考问题的能力，也缺乏解决问题的能力。他们在遇到问题时，不是去多问几个“为什么”，多提几个“怎么办”，而是逃避问题，这样的员工不仅不受企业的欢迎，在职场上也难以取得发展。

有个老人的故事就很能说明问题。

海默先生在他 65 岁退休时，有一份丰厚的退休金以及社会保险金，然而他