

柏宏军 / 编著

工作 一定有 方法

实现企业与员工双赢的捷径

掌握高效的工作方法，多做有价值的工作，考虑如何与企业的目标有效地联结起来，将工作重点转移到追求共同利益上来！

J  B
STANT TO MEANS

 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



柏宏军/编著

工作 一定有 方法

实现企业与员工双赢的捷径

掌握高效的工作方法，多做有价值的工作，考虑如何与企业的目标有效地联结起来，将工作重点转移到追求共同利益上来！

JOB
STANT TO MEANS



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

高效优秀的员工队伍不是天生的！这有赖于对其进行工作理念、方法的系统培训。本书介绍了各种帮助管理者与员工提高自身工作能力与效率的思路与方法。将这些方法付诸于实践，可以提升经营水平，打造高效率的企业团队，花更省的力量与更少的时间做成更多的工作，从而找到双赢捷径，实现企业与员工的共同发展，成就卓越伟业！

图书在版编目(CIP)数据

工作一定有方法：实现企业与员工双赢的捷径/柏宏
军编著. —北京：机械工业出版社，2005.3

ISBN 7-111-16243-9

I. 工… II. 柏… III. 企业—职工—工作方法
IV. F272.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 018162 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑：陈海娟 责任印制：陶 湛

北京铭成印刷有限公司印刷·新华书店北京发行所发行

2005 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

890mm × 1240mm A5 · 6.125 印张 · 85 千字

00 001—10 000 册

定价：19.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换
本社购书热线电话(010)68326294

封面无防伪标均为盗版



序 言

在正式向你推荐工作方法之前，请确信，企业与员工在利益追求上是共同的。

企业的存在与发展，离不开高效能人士的努力工作。在今天这样忙碌的社会中，工作和杂务占据了生活的主要部分。有形和无形的“效率杀手”，就像细菌一样，每天都围绕着我们伺机而动。要解决这种难耐的苦恼，除了掌握卓越、高效的工作方法，别无他途。

美国著名的效率专家史塔达，常年致力于世界500强企业卓越工作方法研究，他得出如下结论：



“只有与公司共命运，用饱满的激情尽职尽责地高效工作，最大化地为公司发光发热，掌握卓越工作方法的员工，才会得到老板的赏识，实现与企业双赢的伟大目标。”

他的研究案例中有这样一个故事：

为公司要出差的业务员买车票，这看似很简单的一件事，却可以反映出不同的人对工作的态度及其工作能力，也可以大概推测出其今后工作的前途。

有这样两位秘书，一位将车票买来，就那么一大把地交上去，杂乱无章，易丢失，不易查清时刻；另一位却将车票装进几个不同信封，并且在信封上写明列车车次、座位号及起程、到达时刻。后一位秘书虽然只是注意了几个细节处，只在信封上写上几个字，却使人省事不少。

按照命令去买车票，这只是“一个平常人”的工作，但是一个会工作的人，一定会想到该怎么做，要怎么做，才会令人更满意、更方便。

优秀的工作成果，是由于对一件工作重视的态度而产生的。对再细小的事也不掉以轻心，专注地去做才能将工作做得更好。那些能够获得成功的人，即使



要他去收发室做整理信件的工作，他也会干得不同凡响。

——这就是工作方法的真谛。

“工欲善其事，必先利其器”。方法和工具自然是重要的，正如同专业知识和职业技能对每个人来说都是重要的一样。但这些东西是供人掌握和使用的，它能否发挥作用，发挥到什么程度，却是由人的意识决定的。为此建议：

首先，多做有价值的工作，考虑如何与企业目标有效地联结起来，将工作重点转移到追求共同利益上来。

至今还没有找到专属于自己的高效能工作方法，你就永远是一名“新兵”，需要无条件地接受这方面的技能训练。因而不要对本书草略读过便束之交阁，而要把好的部分摘录下来，加深体会，从中发现一条捷径，然后善加利用，这会使你的工作进展更快，效率大大提高；

其次，有能力的员工才能运营好公司业务，使企业赢利；员工必须依赖老板提供平台，才能发挥自己的聪明才智。由此可见，两者切身利益是一致的，即



通过共同努力实现这个美好的愿景——双赢。而在这种双赢的实践中，老板往往充当着重要的引导角色。

在诺基亚，雇主和员工之间的伙伴关系寻求的是互相发展，互相满意。诺基亚奉行企业对员工不仅是雇佣关系更是合作关系的原则，就是因为诺基亚充分认识到，和谐的合作关系不仅仅有利于企业员工个体的发展，事实上它也加速了企业前进的步伐！

结果能否令双方如愿以偿，老板起着至关重要的作用。因此有必要通读本书，了解全书精要。这是一套系统完整、语义深刻的方法学体系。若能够静下心来，认真学习本书中提倡的理念，然后应用于实际工作中去，不但能提高管理水平，花更少的力量与时间去做更多的事情，更重要的是，你将找到双赢捷径，成就卓越伟业！

“在此，一切尽善尽美！”



目 录

目 录

VII

序言

I 第1章 方法的真谛

忠诚与方法同样重要	3
正确的方法比执着的态度重要	8
效率比完美更重要	12
集中力量在重要的事情上	17
最需要做到的就是精通	22
树立正确的工作动机	29
让热情成为工作的好帮手	35
避免重复作业及减少错误的机会	41
提高工作效率比延长工作时间更有效	48
“如果有什么事情值得去做,就得把它做好”	54

II 第2章 方法成就高效

追求简单,解决效率低下问题	61
事情如何变简单	67



用同样的时间干更多的事情	70
把隐藏的时间找出来	75
优先完成任务的四个秘诀	82
成大事者必重细节	90
时断时续是效率低下的“罪魁祸首”	96
专注：高效能第一要素	101
不要让突发事件影响你	107
与同事密切合作完成工作	110

III 第3章 如何活用他人的方法

及时更新老板对你的期望	117
成为上司的好帮手	121
世界一流人脉关系专家是如何吸引顾客的	125
自信是成功的必备因素	128
加入健康行动，提高工作效率	131
寻求解决不良情绪的办法	135
改掉“这不是我份内工作”的坏习惯	142
善于创造性地工作	146
永远主动做事	150
授权与尽责	155
提升解决问题的能力	159

IV 第4章 方法总比问题多

学会说“不”	169
--------------	-----



掌握反败为胜的成功秘诀	172
正面的期望	176

V 第5章 最后的忠告

警惕“方法中毒”	181
谨防职业倦怠症	183
一定要熟读所有关于工作的法律及规则	184
参考文献	185

目

录

IX

工
作

Chapter 1

第 1 章

方法的真谛

定
有
方
法



忠诚与方法同样重要

恪守忠诚的规则，忠诚企业，无私奉献，将个人的命运与企业发展密切相联。然而，有的人几年过后发现，自己比谁都忠诚，但成就却远远落后于他人，这是为什么？不要抱怨，而应该先问自己，问题到底出现在哪儿？

一般而言，忠诚于企业的员工都在努力工作，会积极地为公司献计献策，尽心尽力地去做每一件事。然而，尽心尽力就一定做好吗？我有两个朋友，他们的故事对我们要研究的问题或许有所启迪。为了便于讨论，暂且称他们为大S先生和小S先生吧。

大学毕业后，他们同时被一家商场录用。一年后，大S受到青睐，一再被提升，小S却像被遗忘了



一般，还在底层工作。同事们都为小 S 感到惋惜，因为，如果说忠诚的话，小 S 比大 S 更称职。也就是说，更有提升的理由。第三年，大 S 已经被提到部门经理的位子上去了。终于，小 S 忍无可忍，向总经理递交了辞职信……

总经理了解小 S 是个对企业忠诚的员工，但似乎又缺少了点什么，缺什么呢？三言两语说不清楚，说清楚了他也不服，看来……他忽然有了个主意，找来了小 S。

“小 S，” 总经理说：“你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

小 S 很快从集市上回来说，刚才集市上只有一个农民在卖土豆。

“他大概有多少土豆？” 总经理问。

小 S 又跑去，回来后高兴地说：“有 30 袋。”

“他卖多少钱一斤？”

小 S 的高兴劲一下子全没了，说：“我再次跑一次吧。”

总经理望着早已跑得气喘吁吁的他说，“还是休息一会儿吧，看看大 S 是怎么做的。” 说完叫来大 S：



“你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

大 S 很快从集市回来了，汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，共 30 袋，质量很好，据他看价格还公道，可以进一些货，所以带了几个回来让总经理看。

这个故事告诉我们，小 S 忠诚于老板，忠诚于企业，尽心尽力地去做，但尽心尽力地去做并不等于就做好了。这是问题的关键。诚如总经理最后对大 S 所说的那样：“质量很好，价格还公道，可以进一些货”，大 S 跑一趟就将所的问题都弄清楚了，既省时省力，又有工作效率。掌握好的工作方法，忠诚会显现出更大的价值。这就是大 S 获得提升的真正原因。

事实上，小 S 得不到提升的困惑，是看不到方法重要性的单一思维的恶果。忠诚的员工，面对工作压力，有时也难免会产生消极的想法。当你心中出现怀疑本身力量的消极想法时，要驱逐这种想法，必须设法发掘积极的想法并将它具体说出来。这个时候要做的是，重新给自己定位，给自己的工作定位，找着合适自己发展的空间，把自己的职业和企业的需要紧密



联系起来。

重中之重，是要搞清楚你的工作与整个公司赢利计划之间的关系。这就是高效能人士的卓越方法。你必须去和那些使用你们产品或者服务的人进行交谈，并了解他们的需要，通过怎样的转变，可以使你们的产品和服务对于他们来说更划算，更有价值。这样，你就会对你的任务、你的工作有一个更深程度的了解，从而使你的服务、产品更加接近标准化，使你的工作变得更重要，达到彻底消除泛滥你心中的消极的想法，铺就实现与企业双赢的通道。

6

一天，日本有名的琴师铃木，被邀到一个琴厂去讲演。厂长说：“我并不是说他们不忠诚，但说实在的，厂里有30人左右手指尖反应太慢，工作效率极低，您能帮助想想办法吗？”铃木略加思考后，建议工人们每天提前1小时下班去练打乒乓球。半年以后，厂长给铃木送来了感谢信，说工人们的工作效率大大提高了，真是太感谢了！

铃木之所以成功，是因为他发现了一条永恒的真理：化忠诚为高效能，达到卓越工作的最佳境界，中间必不可少方法的“酵母”作用。打乒乓球可以锻



炼身体和头脑同时协调工作，用手指尖劳动的员工经过不懈的训练后，自然有利于上班时“手快起来”。要忠诚，也要方法。在我们的实际工作中，找对方法很重要！