

高效做事的**必备手册** 增加财富的**枕边宝典**

小老板

高效做事

邢妍◎编著

36

计



掌控高效节奏，培养习惯，抢占先机
摸准市场脉搏，抓住机遇，持之以恒

北京工业大学出版社

小老板

高效做事

邢妍◎编著

36计

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

小老板高效做事 36 计/邢妍编著. —北京: 北京
工业大学出版社, 2010. 12
ISBN 978 - 7 - 5639 - 2582 - 7

I. ①小… II. ①邢… III. ①工作方法 - 通俗读物
IV. ①B026 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 235022 号

小老板高效做事 36 计

编 著: 邢 妍

责任编辑: 杜曼丽

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010 - 67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本: 700 mm × 1000 mm 1/16

印 张: 18

字 数: 306 千字

版 次: 2010 年 12 月第 1 版

印 次: 2010 年 12 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2582 - 7

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010 - 67391106)

前言

FOREWORD

提高办事的效率，通晓为人的精明之道，是小老板在当前处处充满着机遇与挑战的环境中，适应社会不断发展的前提下要做到的。如果小老板不想在快速更新的知识和极大丰富的物质面前显得无所适从，在琐碎繁杂、无从着手的人际交往中束手无策，就应该掌握高效做事的方法。

小老板在工作中做任何事情都要有目标和方向。当你有了目标和方向后，就要坚决执行，并学会在执行过程中克服各种困难。在做事时要讲究方法和效率，还要对自己的行为经常反思、总结。一丝不苟地做好每一件“小事”，才能为做“大事”积累资源。无论做什么事情，小老板都要自己动脑筋，掌握科学的方法。人遭遇不成功，往往不是事情多么难办，而可能是方法不对头。

在当今的社会里，要想更好地生存和发展，首先必须学会做人之道、处事之规。

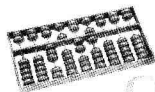
古今成大事者，无不是以智慧之头脑，娴熟地运用办事之技巧。因而小老板在办事的过程中，要懂得巧妙地运用智慧，针对不同的人，面对不同的事情，就要采

取不同的方法。因为有时候一个小小的细节就可能决定了整个事情的成败。

本书结构严谨、脉络清晰、蕴涵深广，结合事例针对如何做人、做事进行了多方位、深层次的透析。本书从“确立目标：有目标才能有方向”、“做好计划：计划是实现目标的保证”、“抓住关键：抓好重点，以点带面”等36个方面为你献计。本书借鉴和汲取了诸多处事智慧的精华，结合当今社会人际关系的特点和规律，理论与实践并重，配以生动的事例，阐述了种种办事的方法、手段和技巧。

本书语言平实、优美，所述方法有极强的可操作性。如果你是渴望成功的小老板，阅读本书，一定会大有裨益。

编 者



目录

CONTENTS

◎第1计 确立目标:有目标才能有方向/ 1

- 确立目标是成功的第一步 / 2
- 最有价值的目标只有一个 / 3
- 用行动来实现目标 / 5

◎第2计 做好计划:计划是实现目标的保证/ 7

- 好计划使实现目标事半功倍 / 8
- 做好规划,步步为营 / 10
- 没有条理难成大事 / 12

◎第3计 抓住关键:抓好重点,以点带面/ 15

- 抓住关键才能效率高 / 16
- 解决问题抓关键 / 17
- 先做重要而紧迫的事 / 19

◎第4计 方法制胜:方法比努力更重要/ 23

- 找出方法更重要 / 24
- 用理性的眼光看问题 / 26
- 抓住最好的时机 / 28



◎第5计 培养习惯:好习惯让你做事更高效/ 31

- 好习惯是成功的开始 / 32
- 习惯决定命运 / 34
- 微笑可以将事办好 / 36

◎第6计 抢占先机:凡事都要抢在别人的前面/ 39

- 敢为人先能成功 / 40
- 速度是制胜的关键 / 41
- 快鱼永远吃慢鱼 / 43

◎第7计 拒绝拖延:今日之事今日毕/ 47

- 改变拖延的陋习 / 48
- 今日之事今日毕 / 49
- 犹豫不决难成事 / 51

◎第8计 敢于尝试:敢做第一个吃螃蟹的人/ 55

- 告诉自己:我可以 / 56
- 年少本就应“发狂” / 57
- “野心”是所有奇迹的萌发点 / 59

◎第9计 注重细节:细节决定成败/ 61

- 不可忽视小细节 / 62
- 心思细密才能成事 / 63
- 追求细节上的完美 / 65

◎第10计 随机应变:灵活应对突发问题/ 69

- 有变化就有机会 / 70

- 随机应变,灵活办事 / 71
- 创新求变才能不败 / 74

◎第11计 巧借外力:借来东风好行舟/ 77

- 善于借助他人的力量 / 78
- 借名牌之风,行自己之船 / 79
- 大树底下好乘凉 / 81

◎第12计 善抓机遇:抓住稍纵即逝的机会/ 85

- 别人的需要正是我的机会 / 86
- 把节日变成“商日” / 88
- 从不起眼处找商机 / 89

◎第13计 转变思路:此路不通寻他途/ 93

- 用逆向思维来思考和做事 / 94
- 换个角度看问题 / 95
- 曲径通幽,迂回前进 / 97

◎第14计 珍惜时间:分秒必争才能效率高/ 99

- 时间无限,生命有限 / 100
- 管理时间是成功的基石 / 101
- 合理利用各种时间 / 103

◎第15计 减少应酬:莫让交际拖累你/ 105

- 君子之交淡如水 / 106
- 将应酬控制在合理范围内 / 107
- 学会婉转拒绝 / 109



◎第16计 不找借口:莫为失败找借口/ 111

- 借口是高效的死敌 / 112
- 成功者找方法,失败者找借口 / 113
- 任何借口都是推卸责任 / 115

◎第17计 克制情绪:莫让情绪左右你/ 119

- 学会控制自己的情绪 / 120
- 提高情绪管理能力 / 122
- 别让坏情绪蔓延 / 124

◎第18计 目标专注:一次做好一件事/ 127

- 一次只做一件事 / 128
- 一生做好一件事 / 129
- 如何才能集中精神 / 131

◎第19计 脚踏实地:踏实肯干出效益/ 135

- 脚踏实地,不好高骛远 / 136
- 为成功夯实基础 / 137
- 勤奋是走向成功的根本 / 139

◎第20计:删繁就简:简化环节效率高/ 143

- 化繁为简,让工作更加顺手 / 144
- 培养简捷高效的作风 / 145
- 让会议更加简短有效 / 147

◎第21计 自我加压:有压力才能有动力/ 151

- 想象自己背后有只狼 / 152



- 有压力才能有动力 / 153
- 充满危机感才能长久生存 / 155

◎第22计 善于总结:用经验和教训指导你做事/ 157

- 用经验来指导前行 / 158
- 从失败中吸取教训 / 159
- 失败也是一种有益的经历 / 160

◎第23计 捕捉信息:搜集信息指导工作/ 163

- 保持对信息的高度敏感 / 164
- 从信息感知商机 / 166
- 搜集信息,练就慧眼 / 168

◎第24计 营造环境:营造有利于做事的良好环境/ 171

- 为员工创造一个自由的环境 / 172
- 营造良好的办公环境 / 173
- 大师的经验 / 175

◎第25计 持之以恒:坚持到底就是胜利/ 177

- 坚持就是胜利 / 178
- 梅花香自苦寒来 / 180
- 跌倒后再爬起来 / 182

◎第26计 满怀激情:有激情才会有活力/ 185

- 激情是成功的秘密武器 / 186
- 用好心态感染每个人 / 188
- 把你的脸迎向阳光 / 189



◎第27计 集思广益:让员工来帮你出主意/ 193

- 集思广益好处多 / 194
- 不能对员工的意见置之不理 / 196
- 让员工参与决策 / 198

◎第28计 善于用人:善于用人才来做事/ 201

- 不拘一格用人才 / 202
- 在没人才的地方找人才 / 204
- 不信任是最大的浪费 / 205

◎第29计 善于授权:抛弃事必躬亲的坏习惯/ 209

- 抓住重点,善于授权 / 210
- 让人人都成为责任人 / 212
- 授权是能力的扩展和延伸 / 213

◎第30计 善用工具:利用现代工具提高效率/ 217

- 用科学指导事业 / 218
- 用清单、控制表等简化工作 / 219
- 让电子邮件变得更简单 / 222

◎第31计 善用奖励:重赏之下有勇夫/ 225

- 给员工一点动力 / 226
- 不要吝啬你的赞美 / 228
- 有功必赏,有过必罚 / 230

◎第32计 打造团队:群策群力效率高/ 233

- 单打独斗已过时 / 234

- 共享团队和谐 / 236
- 打造企业的“梦之队” / 238

◎第33计 善于合作:利用合作保双赢/ 241

- 学会合作成大事 / 242
- 在合作中达成双赢 / 243
- 找到最得力的合作伙伴 / 245

◎第34计 善用计谋:开动脑筋轻松做事/ 249

- 开动脑筋勤思考 / 250
- 多动心思,轻松工作 / 252
- 大事小事事前谋 / 254

◎第35计 善找捷径:寻找捷径出奇制胜/ 257

- 出奇兵,走捷径 / 258
- 标新立异,独领风骚 / 260
- 做事不能墨守成规 / 262

◎第36计 避开陷阱:不要踏进做事的误区/ 265

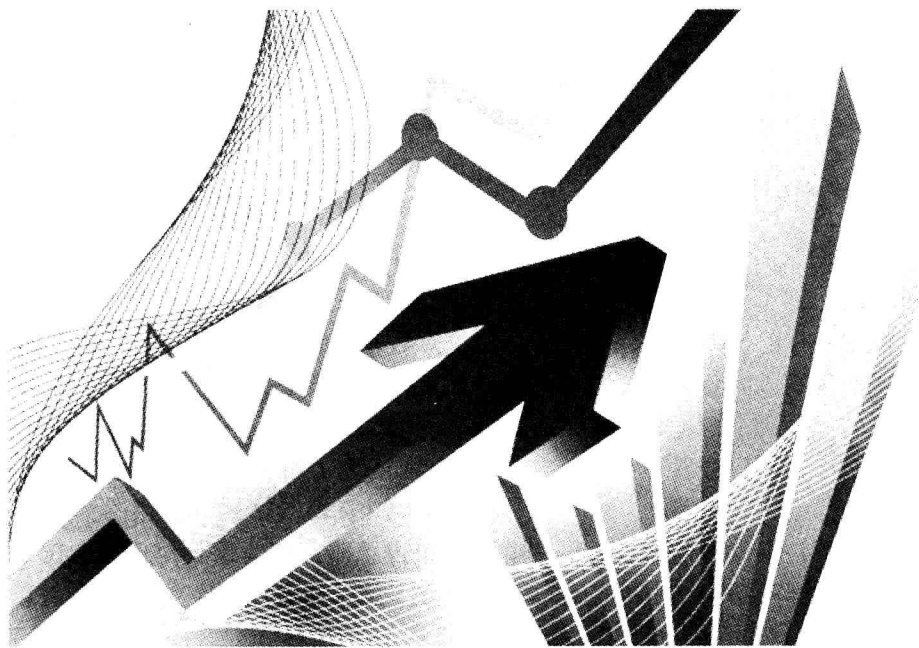
- 心急吃不了热豆腐 / 266
- 不要过于追求完美 / 268
- 小老板最忌一味贪大 / 269



第①计

确立目标：有目标才能有方向

俗话说：“有目标未必成功，但是没有目标就一定不会成功。”如果没有目标也不采取行动，就不可能成就任何事情。因此，作为一个小老板，一旦确立目标，就要持之以恒，坚持执行下去，只有这样才能够不断进步。成功大师伯恩·崔西说：“成功就是目标的达成，其他都是这句话的注解。”





确立目标是成功的第一步

很多成功人士都有这样的切身感受：明确的目标能给自己带来激情的火花，它如同成功的助推器，能推动自己向目标靠近。一个人如果没有明确的目标，就会失去崇高的使命感，同时也就丧失了进取的活力，这也是很多人失败的原因。

明确的目标能够激发我们的斗志、开发我们的潜能。就好比一位跳高运动员，倘若不在他的前面放一根横杆，而让他漫无目的地自由跳高，他就永远也无法跳出好成绩来，只有在他面前放置一根横杆，让他明确目标，才能让他不断超越，横杆不断升高，成绩也不断提高。

作为一个小老板如何制定最具可行性的、最稳固持久的目标呢？关键在于：发现你内心的真正需要。你想过怎样的生活？你的价值观怎样？必须对此进行权衡，才能找到真正的、可以持久为之奋斗的目标。有这样一句话：“重要的不是你本身的能力，而是你所作出的选择。”这句话是很有道理的。

很多成功人士，在行动之前就会认真地思考：“我到底想要什么？”到底想过上一种怎样的生活？一旦想好了，有了自己的选择，就会果断地去行动。例如比尔·盖茨，当他觉得自己的目标是想创业时，就果断地从哈佛大学退了学。

然而在生活中，大多数人都不知道自己真正想要什么，也不曾花时间来思考这个问题。有时候我们过于随波逐流，走一步算一步；有时候我们总是太在意别人（例如父母、配偶）对我们的要求，或者被花花世界的各种诱惑迷惑了双眼，以至于迷失了自己最初的追求，努力过后才发现自己的需求一样都没能满足，等到明白这一点时，已经悔之晚矣。

不仅别人的意见会影响着我们的需要，我们自己本身的欲望也是变幻莫测的。“我到底想要什么？”这真是一个很难回答的问题。所以，在你作决定之前，不要轻易下结论，一定要先真正地了解自己。请看下面这个例子：

李军是某家国外知名公司在中国的销售总监，他为该公司占领中国市场立下了汗马功劳，也因此取得了巨大的成功。有记者采访他：“你可以透露一下成功的秘诀吗？”



李军回答说：“没什么秘诀。我从1983年开始在这家公司工作，后来我越来越喜欢这份工作，我发现我最大的愿望就是能在这家公司干出一番成就。多年来，我心中只有这一个念头，我知道这是我的目标。”

可见，只有发现自己内心的真正需要，做自己想做的事、喜欢的事，才能以最高的效率来获得成功。倘若不是自己想要的东西，即使在别人看来是成功的，自己也总有厌倦的一天。即使勉强去做，也难以获得最好的效果。所以，不如在行动之前，先冷静地选择。

一位父亲带着三个孩子，到沙漠去猎杀骆驼。到达目的地后，父亲问老大：“你看到了什么呢？”老大回答：“我看到了猎枪、骆驼，还有一望无际的沙漠。”

父亲摇摇头说：“不对。”

父亲以相同的问题问老二，老二回答：“我看到爸爸、大哥、弟弟、猎枪、骆驼，还有一望无际的沙漠。”

父亲又摇摇头说：“不对。”

父亲又以相同的问题问老三，老三回答：“我只看到了骆驼。”

父亲高兴地点点头说：“答对了。”

一位成功学大师说过：“人的头脑具有一种像导弹一样的自动导航功能，一旦人有了明确清楚的目标后，头脑就会自动发挥它无限的能力、产生强大的推动力，并不断地瞄准目标，修正人的行为，自然地引导向目标的方向前进。”对于想要成功的小老板，在头脑进行这种运动的过程时最重要的不仅是设定一个明确的目标，而是要十分明确达成这个目标的“原因”，毕竟原因主导一切，也只有这个原因才是让人持续朝目标前进的原动力。

有人研究了90位美国最杰出的领导者，发现他们有四种共有的能力：令人折服的远见和目标意识；能清晰表达这一目标，使下属明确理解；对这一目标的追求表现出一致性和全身心的投入；了解自己的实力并以此作为资本。可见，确立目标的能力对小老板来说十分重要。



最有价值的目标只有一个

每个人都有自己的终极目标，但是真正能实现这一终极目标的人却并不多。导致他们失败的原因有很多种：有的人急于求成，结果欲速则不



达；有的人虎头蛇尾，结果有始无终；有的人捡了芝麻，丢了西瓜，分不清孰轻孰重……他们之所以失败，并不说明他们没有能力去做，只是他们对待目标不够坚定，一遇到困难挫折便产生了动摇，迟迟不敢继续前行。

坚定的目标不仅是奋斗的方向，更是对自己的一种鞭策。目标坚定，就会变得积极和热情，也就有了使命感。一旦明确了自己人生的目标，就要朝着目标，坚定地付诸行动，不要轻易动摇。不畏艰难险阻，迎难而上，才能到达成功的彼岸。

一位中年人请三个小男孩在雪地上玩一个游戏，他说：“待会儿等我发出信号后，你们就开始跑。谁留在雪地上的脚印最直，谁就是比赛的胜利者，可以拿到我手中的奖品。”说完，将手中的奖品在小男孩们面前晃了几晃。

比赛开始了。第一个小男孩从迈出的第一步开始，眼光就紧紧地盯着自己的双脚，以确保自己的脚印更直。第二个小男孩一直在左顾右盼，观察着同伴是如何做的。第三个小男孩最终赢得了这场比赛，他的眼睛一直盯着站在对面的那位中年男子，更确切地说，是一直盯着他手中拿着的奖品。

这则故事说明：只有那些能够将目光坚定不移地聚集在人生目标上的人，才会少走弯路，最终到达成功的彼岸。

回顾我们的学生时代，不难发现：在升学考试时，我们总觉得自己有莫大的能量，时间似乎被3倍、5倍甚至十几倍地利用了。很多人都抱怨说：“我如果能有读书时的一半冲劲，现在肯定不是这个样子”，这是为什么呢？答案就是：目标！读书时，我们的目标只有一个，那就是考高分、上大学。而现在，目标被分散了、精力被分散了，思路也因此变得混乱了，所以时间的利用率也大大降低。这样时间虽然花了不少，却未能取得任何成就，这实在是很可惜。

有的人或许会说：“我现在头脑里一团糟，今天对这个感兴趣，明天对那个感兴趣。今天有这样一个念头，明天又冒出那样一个念头。我实在是不知道该确定一个怎样的目标。”没错，在前进的道路上，我们通常都会不时改变自己的目标，一个人有几个目标是很平常的事。不过，仔细审视一下就会发现：在这些目标里，总有一个是最想实现的；总有一个是最有可能实现的。那么，这个目标对我们来说才是最有价值的。

我们必须明白：人的精力是有限的，不可能面面俱到。无论工作或学习，其实道理是一样的。即使有很多的目标，但若是一个也实现不了，这就等于没目标，那么我们做的所有的事都是毫无意义的。

中国的篮球巨星姚明初到NBA时，只是一个技术一般、身体单薄的“菜鸟”。当时的他，不但要遭受来自媒体的质疑，还要受到来自对手的嘲



笑、讥讽以及队友的戏弄。当时 NBA 的球员纷纷想在他头上来一个暴扣，以此羞辱他。对此，姚明没有退缩，他坚定地为自己在 NBA 打出一片天下的目标而努力。他从基本功开始重新学起，苦练力量。最终，他在球场上以优异的表现征服了挑剔的媒体和对手，赢得了队友和教练的信任和尊重。

作为一个小老板，或许你有很多目标，但在你的目标中，辅助的目标都要向一个主要目标靠拢。对你来说，真正有价值的目标只有一个。不过，虽说目标一经确定，就不要轻易动摇。但是，也不能盲目自信、骄傲自大，甚至刚愎自用、一意孤行。那些听不进逆耳之言、项羽式的过分自信之人，最终只能换来“垓下”惨败。

坚定自己的目标不动摇，敢于勇往直前，就是在确立一个目标之后，坚定不移地走自己的路，能够为此付出不懈的努力，并适时地调整自己的方向，以便更快更好地达到目标。就好比航船，一旦确定了航行的目的地，即使再大的风浪也要勇敢地去面对。

因此，当我们明确了自己人生的目标之后，更重要的是要坚定自己的目标，不让其动摇，三天两头更换目标的人，终究会一无所获。



用行动来实现目标

在我们的内心深处，都会有一个自己的目标，有的人将它明确，有的人将它模糊，甚至有的人将它淡忘。那些目标模糊的人，他们得过且过，那些淡忘目标的人，他们最终只能绝望，而只有那些有着明确目标的人，才会真正付出行动。

作为一个小老板，制定自己的人生目标很容易，但要真正实施起来却不是容易之事。很多人都有这样的经验：在刚制定目标的那一刻，有着磨刀霍霍的干劲，可随着时间的流逝渐渐失去了往日的激情与执著，实现目标的信心也早已荡然无存。因此，当拟定好自己的目标后，还要根据目标确定行动的步骤，并按照步骤一步一步行动起来。

在远古的时候，有两个朋友，相伴一起去遥远的地方寻找人生的幸福和快乐，他们一路上风餐露宿，在即将达成目标的时候，遇到了一片风急浪高的大海，而海的彼岸就是幸福和快乐的天堂。关于如何渡过这片海，两人产生了不同的意见，一个建议采伐附近的树木造成一条木船渡过海去，另一个则认为无论哪种办法都不可能渡过这片海，与其自寻烦恼和死