

A daily
methods
class



每天一堂 方法课

绞尽脑汁找借口 不如

为卓越找方法 不为平庸找借口

黄晓林 闫瑞娟 编著

每天一堂 方法课

A daily methods class

黄晓林 闫瑞娟 编著



新世界出版社

图书在版编目（CIP）数据

每天一堂方法课 / 黄晓林, 闫瑞娟编著. —北京:
新世界出版社, 2011.1
ISBN 978-7-5104-1548-7

I. ①每… II. ①黄… ②闫… 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258267号

每天一堂方法课

作 者: 黄晓林 闫瑞娟

责任编辑: 杨艳丽 梁素娟

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +86 10 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 北京中印联印务有限公司

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 301千字 **印张:** 19.75

版次: 2011年2月第1版 2011年2月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-1548-7

定价: 29.80元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

前言

人的一生就是一个不断发现问题、解决问题的过程，在工作中遇到问题更是在所难免。不过，问题再多、再难，总有解决之道，方法总比问题多。关键在于，在遇到一个问题时，你是偷懒或者怕麻烦而不去寻求解决之道，还是开动脑筋，积极探索，主动寻找方法。这决定了你能否在密密麻麻的问题丛林中自由穿梭，从而顺利到达成功的彼岸。

通用电气公司前CEO杰克·韦尔奇曾经说过：“在工作中，每一个人都应该发挥自己最大的潜能，努力工作，而不是耗费时间去寻找借口。因为公司安排你在某个岗位上，是为了让你解决问题，而不是听那些关于困难的长篇累牍的分析。”

罗斯福曾说过：“克服困难的办法就是找办法，而且，只要去找，就一定有办法。”我们每天至少会花8个小时的时间在工作上，甚至更多，会遇到来自不同方面的各种问题，到底是被问题击倒，还是积极想办法化解问题，不同的选择将导致不同的结果。

一个卓越的职场人士，在纷繁复杂的棘手难题中游刃有余，一路披荆斩棘，把不可能之事变为可能，轻松自由地驾驭人生。不善于找方法解决问题的人，在问题面前丢盔弃甲溃不成军，长此以往，在工作上庸庸碌碌很难有所作为。因此，一个人无论从事什么职业，身在何种职位，应对何种事情，在工作中寻找方法解决问题都是至关重要的一种能力。

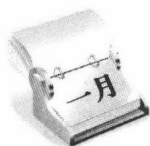
《每天一堂方法课》不仅提供了提高工作效能和培养高效工作习惯的

前言

具体方法，有效管理时间的方法、提升团队协作质量的方法、有效休闲的方法，还涉及如何进行创造性工作和转变思路内在动因。

它是一本职场人士高效工作的快乐指南，也是职场员工人手一本的便捷手册，拥有它就掌握了高效、快乐、轻松的工作之道。

最后，祝愿所有的朋友，都能够掌握这些巧妙的工作方法，借鉴本书的经验，成就自己的事业，实现自身价值，这也是本书的初衷。



不为失败找借口，只为成功找方法

第一周	方法成就企业和员工	2
第二周	只要思想不滑坡，方法总比问题多	7
第三周	做关键员工，不做问题员工	13
第四周	自己是解决问题的金钥匙	18
	价值观测试	23



改变观念，迎战问题

第一周	改变观念，击碎瓶颈	28
第二周	调整心态，积极面对问题	33
第三周	勇于突破，寻求自我改变	38
第四周	开启大脑，寻找方法	43
	进取心测试	49



转变思路，学会变通

第一周	首先需要改变的是自己	52
第二周	换一个思路，换一片天	57
第三周	思路决定出路	62
第四周	赢在变通	67
	创造性思维能力测试	73



发展一套合理的工作系统

第一周	看清当前情况，制订合理计划	77
第二周	不断完善工作计划	83
第三周	有效管理和提升工作质量	88
第四周	按部就班地进行工作	95
	学习能力测试	100



带着思考，创新工作

第一周	智慧做主，勇于创造	103
第二周	勤于思考，主动找方法	108
第三周	一个好创意胜过千万订单	113
第四周	做别人没有做过的事	118
	创造力测试	124



有重点思维，忙到点子上

第一周	集中精力，做最重要的事	127
第二周	抓住关键问题的关键所在	133
第三周	专注于有价值的工作	139
第四周	解决问题是关键	144
	专注力测试	150



做好时间管理

第一周	培养时间管理意识	153
第二周	掌握时间管理方法	159
第三周	提高时间的使用价值	165
第四周	惜时如金	170
	管理能力测试	177



提升工作效率

第一周	追求高效能，而非高效率	179
第二周	养成良好的工作习惯	184
第三周	掌握高效的工作方法	190
第四周	遵循明晰的工作条理	196
	工作效能测试	202



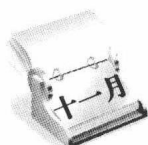
日事日清

第一周	借鉴海尔日清工作法	206
第二周	严格自律，增强自我控制力	213
第三周	把握当下，日事日清	218
第四周	远离抱怨，全力行动	224
	执行力测试	229



借力而行，协同作战

第一周	借人之长，补己之短	233
第二周	有效协作，才能克敌制胜	239
第三周	把握团队中的合作之道	244
第四周	团结就是力量	249
合作能力测试		254



保持自我平衡

第一周	缓解压力，舒适生存	257
第二周	运动保健康	262
第三周	有效地自我调适	268
第四周	保持一颗平常心	274
职业倦怠测试		280



打破思维定式，让问题迎刃而解

第一周	思维方法一	283
第二周	思维方法二	288
第三周	思维方法三	294
第四周	思维方法四	299
工作潜能测试		305



一月

January



不为失败找借口，只为成功找方法

第一周 方法成就企业和员工

方法VS借口=一流VS末流

员工课堂导读

“联想奖”是联想集团对个人的最高奖励，联想很多高管都曾获此殊荣，然而有一次它颁给了一名普通员工。

那是一个星期天，联想的一名员工去电脑城给自己买电脑。忽然传来一阵争吵声，仔细一听，争执的对象竟然是联想电脑。原来一位顾客买了一台联想电脑后，发现有些地方不满意，就来找销售商，销售商觉得这不是自己的责任，双方争执起来。

这名员工并没有走掉，而是认为自己作为联想的一分子就有责任不让联想的声誉受到损失。于是他走了过去，没想到，当他说自己是联想员工后，两个人都把矛头指向他，把他狠狠批评了一顿。他并没有生气，而是耐心地跟顾客解释，给联想有关部门打了几个电话，进行协调，几小时后将此事完全解决。

这件事过去了几天，杨元庆收到一封信，是电脑城的销售经理特意写的一封感谢信，这件事让杨元庆十分感动。鉴于这名员工其他方面的表现也非常突出，联想集团将“联想奖”颁给了他。



一流员工和末流员工的区别在于，遇到问题和困难的时候，能否主动地想办法解决。一流员工在遇到问题时，即使不是自己分内的事也会本着对公司、对自己负责的态度，积极找方法解

决，而末流员工总是借口理由一大堆。

企业的竞争归根结底还是人才的竞争。积极找方法解决问题的员工，能够为企业创造出效益，能够更好地弥补领导的不足，成为推动公司发展的关键力量。这类员工是企业最需要的人，也终将获得企业给予的丰厚待遇和良好的发展空间；而遇到困难不能够找方法解决的员工终将被企业淘汰。



课后总结

一名员工是不是把公司的事当做自己的事，尤其是面对困难时所表现出来的态度和素质，是他走向卓越或平庸的分水岭，也是企业区分一流员工和末流员工的重要标准。

方法提升企业执行力



员工课堂导读

美国一位女记者从纽约到日本东京旅游，在东京一家百货公司买了一台索尼牌唱机。等到家里打开试用时，不禁大吃一惊，原来没有内件，是一台空心唱机。她准备在第二天上午10时赶到百货公司进行交涉，但就在上午9点55分，百货公司打来了紧急电话，公司副经理立刻要送一台全新的唱机到她家里来。50分钟后，全新的唱机送来了。

原来，头天下午4点32分售货员发觉这个错误后，立即报告保安人员迅速寻找这位美国顾客，但为时已晚，遂报告监理员。监理员再向监督报告，接着又向副经理报告。百货公司当晚连续打了32次紧急电话向东京和四周的旅馆询问联系，但是毫无结果。打长途电话给纽约某杂志社打听，深夜接到回电，得知这位顾客在纽约父母家中的电话号码。当晚公司再打电话前去联系，她母亲告知了女记者在东京的电话号码。第二天早晨百货公司再打紧急电话，终于找到那名女记者。



假如我们遭遇上文记者遇到的情况，当看到企业的员工想尽办法、费尽周折地弥补他们的过失，一个晚上32次紧急致电只为送还顾客所买的商品时，我们也一定会被他们的执著和敬业精神所感动。遇到问题就能寻找方法在第一时间解决，这个企业高效的纠错能力彰显了整个企业卓越的执行力。员工们在思想意识上变“被动”为“主动”，积极地为企业解决问题，也就提升了整个企业的市场竞争力。



课后总结

企业是由个人组成的，企业的问题实际上就是人的问题，只有每一名员工能够站在企业立场上积极想办法，高效地执行，才能有效提升企业的竞争力。

员工找方法，企业变强大



员工课堂导读

海尔公司在美国开拓海外市场时，将主要消费群体定为学生。美国的学生是租房子住的，而在美国的很多地方，房价非常贵，所以学生们租的房子都非常小。海尔根据这个特点，把冰箱台面设计成一个小桌子，节约了很大一部分空间。

后来海尔采纳某些员工的建议，将小桌子改装成一个折叠的台面，方便放电脑，非常受学生欢迎。海尔集团主席张瑞敏曾说：“我们卖给消费者的，绝对不是一个产品，而是一个解决方案。”



员工的智慧是企业强盛的秘密宝库，每个人都挖掘一点自身的创造性财富，就能够有效地推动企业在市场上进步。每个人都为公司的发展献计献策，提出具有建设性的关键意见，企业就能与时俱进，永远充满活力。老板都喜欢能够提出新思想、在工作中主动找方

法的员工，这些员工不仅能够解决工作中的实际问题，使个人的工作“增值”，而且还能对企业的总目标作出贡献。



课后总结

创造性工作不仅提升员工的工作绩效，还将提升整个企业的竞争力。

做“资产”，而不是“负债”



员工课堂导读

国内某名牌大学的一个毕业生，在校成绩不错，但是工作5年来，他始终没有得到晋升，甚至在金融危机来临之际，还面临着失业的厄运。是什么导致了他这样的境遇？

刚进公司时，他其实是个非常有竞争优势的年轻人，但是，后来他发现现实与自己的理想有偏差，对工作、企业都产生了抱怨情绪。

在他喋喋不休的抱怨中，同事们对他有了看法，继而渐渐远离了他，上司也对他产生了看法。他却因此而更加愤恨自己的企业，对待工作更加漫不经心。



在企业中，老板需要的是能够为企业带来业绩并主动解决问题的员工。那些能够在工作中主动思考，寻找方法克服困难，为企业排忧解难的员工就是“企业的资产”；那些留下一大堆悬而未解的问题的员工则是不能为企业创造价值的“企业负债”。“资产”能够令公司增值，“负债”则常常给企业带来麻烦。



课后总结

面对工作中的种种困难和问题，用自己的行动和智慧为上司分忧解难，共同应对工作中的难题，这样才能获得上司的赞赏。



方法，双赢的助推器



员工课堂导读

北京某白酒厂员工铁亮平时工作不认真，但关键时刻肯动脑筋，公司根据他的这一特点派他去推销库存的白酒。铁亮望着库房中堆积成山的成品酒，心中盘算：这百年酒厂，素以质量取胜，深受各界欢迎，而今大量滞销，是因为主要市场北京及城郊各县消费水平不断提高，饮酒的口味发生变化，但一些较落后地区的白酒市场仍有待开发。于是，铁亮果断地带上10箱白酒，由一位朋友带领，北上通辽等地。铁亮每到一地，就请当地批发部门领导品酒，还自作主张，允诺可以赊销。

在打通主批发渠道后，他又将带来的酒瓶商标送给各小饭馆、旅店、零售店做招贴画。接着他又跑到各商店里，在烟酒柜台上摆放一些美观的玻璃容器，然后注满甘冽的白酒，顿时酒香满堂。许多消费者十分好奇，争相购买，很快各销售网点纷纷向批发部门进货，一时供不应求。这时铁亮要求批发部门以现金付款，同时提价5%。

公司领导了解到这些情况后，立即任命铁亮为东北、内蒙古地区销售经理，负责东北、内蒙古地区的产品销售。



方法是实现企业和员工双赢的助推器。在职场上有些员工遇到问题总能想出办法解决，他们不仅用硕果累累的业绩为企业创造了价值，赢得了老板的青睐，同时也为自己的发展创造了良好的条件，用出色的工作为自己铺就一条通往成功的大道。



课后总结

方法可以为企业创造效益，也可以为员工自身发展创造良好条件，是企业与员工实现双赢的捷径。

第二周 只要思想不滑坡，方法总比问题多

优秀的人善于找方法



员工课堂导读

有位年轻商人在纽约市的一个热闹地区租了一家店铺，满怀希望地做起保险柜的买卖。开业伊始，生意惨淡。虽然每天有成千上万的人在他店前走来走去，店里形形色色的保险柜也排得整整齐齐，店中销售人员更是彬彬有礼、服务周到，但是很少有人光顾，年轻商人不禁心中烦恼。最后他想来想去，终于想出了一个突破困境的好办法。

第二天，他匆匆忙忙前往警察局借来正在被通缉的盗窃犯的照片，并把照片放大好几倍，然后把它们贴在店铺的玻璃上，照片下面还附上文字说明。

照片贴出来以后，来来往往的行人都被照片吸引，纷纷驻足观看。人们看过逃犯的照片后，产生了一种恐惧心理，本来不想买保险柜的人，此时也有些犹豫，前思后想还是觉得买一个踏实。因此年轻商人的生意立即有了很大的改观，就这样，他的营业额突飞猛进，每月几乎都能卖出七八十个保险柜。

不仅如此，他的这一举动还帮助警察顺利地缉拿到案犯，因此，这位年轻商人荣幸地获得了警察局的表彰奖状，报纸也对此做了大量报道。他把表彰奖状连同报纸一并贴在店铺的玻璃窗上，从此，他的生意更加兴旺。



遇到了困境你是唉声叹气、怨天尤人，还是在困难面前改变自己的方式方法，想尽办法摆脱困境呢？不同的选择产生了不同的结果，逃避问题注定平庸，寻求突破则走向卓越。许多事情不是缺



少方法，而是缺少寻找方法的头脑。如果你想成为卓越的员工，取得事业辉煌的人生，就请行动起来，运用智慧，向前进路上的一个个困难发起挑战！



课后总结

工作的本质就是解决问题，当问题到来时能够找到解决之道的员工，才是企业需要的优秀员工。

主动找方法让你脱颖而出



员工课堂导读

某年的国际名酒博览会中，中国名酒茅台第一次展出。那时，茅台酒虽然在中国享有盛名，但在国际上还是一个无名小卒。

各国展出的名酒都有华丽高级的包装，茅台酒因为外表平凡，很少有人问津。展览会就要结束了，经过展示摊位的来宾，都是看一眼就匆匆离开，负责展示的人员个个心急如焚，不知如何是好。

这时一位工作人员灵机一动，“失手”打破了一瓶茅台酒，场内立刻香气四溢，许多来宾闻香而来，没过多久时间，摊位上就聚集了大批来宾。

展览会结束后，中国酒厂接到大批订单，茅台酒也从此出名。



每个人都渴望实现自我价值和发挥自己的最大潜能，怎么能做到这些呢？就是用智慧催生的方法引领成功。善于开动脑筋，主动寻找方法，不仅是一个企业旺盛竞争力的保障，还可以使员工更好地展示自己、发挥自身的能力，更多地获得晋升加薪的良机。



课后总结

善于寻找方法解决问题和困难，是一个人取胜的根本，主动寻找方法、挑战困难的员工是企业不可缺少的人。