

第3章 工作堆積如山？讀解孫子9訣竅，抓對重點

訣竅3：想事事搶得先機，就看你是否先蒐集資訊

明君賢將所以動而勝人，成功出於眾者，先知也。——《孫子·用間篇》

【讀解】

賢明君主、優秀將領一出兵必能戰勝敵人，且成就超群，是因為「先知」（交戰前率先知悉或使人知悉敵情）。

【問題】被每個月的數字目標追著跑，無法建立有系統的行動模式

擔任銷售人員的人，每個月初一定都會收到一份業績配額或數字目標。「這個月的目標是四百萬日圓，所以一個人最少要有八十萬日圓的業績喔！」

然而，自己卻很難達到這個目標。這個月也一樣，到了月底依然沒能達成目標，於是為了多少增加一點業績，落入拜託親戚或自己購買商品的窘境。

每個月都做這種臨陣磨槍、敷衍搪塞的事，是不會有未來的。為了脫離這樣的惡性循環，好想擬出一套系統化做法，讓自己能夠採取適當的策略，但……

【孫子這麼做】搶得先機

被工作追趕、順其自然地應對處置，只能應應急。

過去時常聽聞，郵局人員因為沒能達到賀年卡的銷售目標，必須自行買下負責的配額。若是欠缺實務經驗和訣竅的年輕人，常會碰到這樣的事。再加上被工作追著跑，也無暇思考「屬於自己的必勝法」。這樣將永遠無法跳脫敷衍搪塞的惡性循環。

那麼，請先參考《孫子·軍爭篇》(5)「臨機應變」的謀略智慧，因應實際狀況，採取有效的行動模式。

「其疾如風，其徐如林，侵掠如火，不動如山，難知如陰，動如雷震。」若能如此高效且妥善地處理工作，就能空出時間，琢磨出屬於自己的必勝法。「現在這麼做，這個月就可以○○，也能在充裕的時間內達到業績目標！」只要採取適當的策略，你就能向敷衍搪塞告別。

想迅速達到這個目標，方法就是《孫子·用間篇》(1)「智慧即是力量」裡所提到的蒐集情報，搶得先機。

打個比方，如果事先看過天氣預報，知道「雖然現在是晴天，但接下來會下雨」，就能帶傘出門，這樣就算突然下起雨來，也不需要著急了吧？

同樣的道理，在商店裡接待客人時，事先分析客人的喜好和個性：「如果向 A 先生提出這樣的話題，他會很高興，也比較容易買下商品」、「買了○○的客人經常會連△△一起買，所以一起推薦給他吧！」。接下來只要 A 客人走進店裡，你就試著依照先前的推測接待對方。

此外，除了報紙或電視，你也可以蒐集在社群網站、業界媒體蔚為話題的資訊，切入客人未曾留意的需求。這樣不僅能有效銷售，提升營業額的可能性，同時也能節省時間，創造自我思考的空間。

為此，對於自己的工作、行業和顧客，平時就要研究其特性或傾向，這一點相當重要。或許你會覺得這麼做很麻煩，但如此努力研究的人未來都將有亮眼的工作表現，也能夠邁向成功。

孫子非常重視運用間諜的情報戰。如今，網路、電話等通訊方式都有長足進步，但在兩千五百年前，他們都是讓真人實際奔走，再從遠方操縱，使其潛入敵軍。只要想想那種辛勞，就覺得現今蒐集情報真是輕而易舉。

【小故事大啟示】

南北朝時代，北周的韋孝寬將間諜派遣至各地，使自己能夠迅速獲得各式各樣的情報。因此當武將許盆企圖叛變時，他便能事前獲悉此消息，避免嚴重情事的發生。

訣竅 6：想更快達成工作目標，你得先執行重點項目

此五者，知勝之道也。故曰：知彼知己，百戰不殆。——《孫子·謀攻篇》

【讀解】

以上這五大要素是判知勝負的方法。因此在軍事領域裡，只要瞭解對手、知悉己方，無論如何戰鬥也不致陷入危機。

【問題】這個月才剛結束，就被交派下個月的業績目標，於是拚死拚活地工作

你心想：「到了月底，好不容易達成這個月的業績，真是讓人鬆了口氣」，分店長就在隔天朝會上對你說：「這個月的業績目標是五件成交的合約，絕對要給我拿到啊！要是沒賺頭，就算我想付你薪水也付不出來，不是嗎？巧婦難為無米之炊嘛！」

簡直可說是黑心企業了！但的確，沒有獲利就無法支付人事費用。

無論如何，這是高難度的業績目標，所以只好立刻著手工作。但上個月也加班八十個小時，現在又有這麼艱鉅的任務，真擔心自己會因為過勞而倒下。

【孫子這麼做】讓工作有效率！

孫子認為，迎接毫無勝算的戰爭是愚昧之舉。既然業績目標艱難，又無法從中逃脫，就別再一直開發新業務，而是將重點擺在有勝算之處，謀求有效率的成果。

若能在勝算較高的地方投注心力、有效率地採取行動，便能空出更多時間來處理講究品質的工作。如此一來，不僅能夠稍微降低業績目標的難度，也能減輕對過勞的擔憂。

想讓工作有效率，請利用《孫子·謀攻篇》(4)「細心無差錯，有備無幻」中的謀略智慧。其關鍵有以下五點。

一、知可以戰與不可以戰者勝——判斷可否迎戰。如同俗諺「萬物均有好時節」，看準時機再採取行動才能成功。比方說，拜訪客戶不應選在企業決算期、元旦期間或是「五十日」(譯註：意指每個月的五日、十日、十五日、二十日、二十五日及三十日〔或當月最後一日〕)。許多企業在這些日子進行付款作業，因此金融機構特別繁忙，交通格外擁塞)這類忙碌時節，而是要選擇對方比較有空的時間，再前往拜訪、進行推銷，才容易讓對方願意聆聽。

二、識眾寡之用者勝——判斷該採取人海戰術，或出動精銳部隊迎戰？任何事物都應依據用途來區分使用，這一點非常重要。例如，在搬運大量物品時，作業員人數較多雖然能提升效率，但要是作業空間狹窄，就會造成壅塞便會，因此減少人數才是較有效率的做法。另外，業務員以「量優於質」的攻勢進行地毯式轟炸，或是追蹤過去半年接觸起來感覺還不錯、頗有希望的客戶，視情況轉換跑業務的方式。

三、上下同欲者勝——凝聚萬眾為一心。當所有人團結一致、相互合作，事情將一帆風順。若是獨自處理，就全神貫注，也能讓工作進展得更加順利。

四、以虞待不虞者勝——確實戒備，瞄準敵方破綻。如同諺語：「八分準備，兩分行動」，只要事前確實做好準備，正式工作順利進行的機率就會提高。

五、將能而君不御者勝——將帥有才，而君主不出言干預。只要委託過一次，後續便全交由當事人處理，就能使一切順利進行。當身邊有人對自己的工作多嘴，若能參考就加以參考，但最要緊的還是堅持「我的事我自己決定」的信念，不受閒言閒語的干擾。

請試著將以上重點套用在實際情況上，思考如何讓自己的工作更有效率。我相信，多少都會有些改善。

【小故事大啟示】

五胡十六國時代，前燕的慕容恪率領大軍圍攻叛軍之城。此時，某位武將向慕容恪進言，希望他能將任務交付給自己，以便一舉將敵城攻下，但慕容恪說：「若勉強進攻，我軍的犧牲人數就會增加。比起犧牲，不如進攻敵軍糧倉，等待他們兵力衰弱而自取滅亡。」果不其然，敵軍就此勢力削弱，最後自然滅亡，可說是效率極高地打贏了這場仗。