

<<方法总比问题多>>

图书基本信息

书名：<<方法总比问题多>>

13位ISBN编号：9787215068834

10位ISBN编号：7215068838

出版时间：2009-7

出版时间：河南人民出版社

作者：何淑涛 编

页数：272

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<方法总比问题多>>

内容概要

任何问题都有解决的方法，方法总比问题多，关键是我们对待问题的态度。当遇到问题时，平庸的人不是主动去找方法解决问题，而是千方百计找借口回避问题，而优秀的人则是把问题当成机遇，积极寻找解决问题的方法，在问题中发掘成功的契机。

《方法总比问题多》既有理论的阐述，又有具体方法的讲解，启发你以积极的心态去面对问题，遇到问题时能够运用相应的思维技巧，突破思维定式，通过具体有效的方法，以最快的速度解决问题，从而顺利走向成功。

<<方法总比问题多>>

书籍目录

第一章 方法成就卓越——重视方法是卓越者的必经之路

一、卓越者找方法，平庸者找理由
最成功的人，一定是最重视方法的人 巧用名人效应，成功有方法 方法，处处留心处处有
超越平庸，追求卓越 二、方法成就卓越，方法改变人生 卓越者都是重视方法的人 卓越者
总会有自己的独特方法 成功，不走寻常路 只为成功找方法，不为问题找理由 三、世上无
难事，只要找方法 勇敢面对困难 镇静，才能在困难中找到方法 把负变成正的力量 坚
韧不拔，方法让你成功 四、主动找方法，挑战一切问题 迎接问题，解决问题 寻求突破，
“把冰卖给爱斯基摩人” 尽一切方法接近完美 勇于行动常常与收获结伴而行 第二章
做一个方法型员工——寻找方法是优秀员工的好习惯 一、遇到问题找方法，保持积极的心态
不为问题找理由，不为问题推责任 遇到问题很正常，找到方法很重要 遇到问题要主动，方法
总比问题多 积极主动，问题才会迎刃而解 二、挑战困难，勇于突破自我 挑战困难，一切
变得简单 突破自我，解决问题不是梦 带着思考，主动工作 不经历风雨，就没有彩虹
三、寻找方法让你更优秀，逃避问题让你更平庸 没有做不好的工作，只有不会想方法的员工
方法，优秀员工的法宝 四、开拓多样思路，做方法型员工 打破常规，推开虚掩的门 换一
种思维，换一片天地 匠心独具，凸显独特之处 第三章 打造方法型团队——创造方法是优
秀团队的优良传统 一、个人离不开团队，与团队一起找方法 没有完美的个人，只有完美的团
队 寻找方法，从团队合作开始 二、好的方法——团队意识的结晶 海豚的智慧 天堂与
地狱 合在一起的优势 野狗猎捕斑马 三、合作才是最高明的方法 蚂蚁团队智慧，找出
最完美的方法 团结合作，成功不可或缺的方法 四、寻找方法，让团队更团结 大雁南飞的
启示 1 的温暖 清除团队中的“烂苹果” 经销商的感谢信 第四章 做一个方法型
领导——方法至上是优秀领导的作风 一、率先主动，用全部的热情找方法 好的方法，一定要采
纳 主动承担责任，更快地找方法弥补损失 以身作则，让不找借口找方法成为你的作风 员
工爱找借口怎么办 二、善于发现问题，善于找方法 用行动告诉员工怎么做 主动承担责任
，责任成就事业 让方法成为你的领导魅力 三、培养强烈的方法意识 只要找方法，没有什
么不可能 思路决定出路，方法铸就成功 第五章 创建方法文化——方法意识是优秀企业的
灵魂 一、创建解决问题的方法机制 积极寻找方法——良好机制的关键 有想法，更要有行
动 鼓励创新，让方法成为一种需要 不要让你的潜能酣睡 二、明确寻找方法的重要性
方法——企业的生存之本 方法简化解决问题的过程 三、让寻找方法成为企业文化的一部分
寻找方法，以创新来解决问题 积极寻找方法，竭尽全力找方法 没有笨死的牛，只有愚死的
汉 四、只有淡季的思想，没有淡季的市场 除了妻儿，一切都要变 只有淡季的思想，没有
淡季的市场 松下“魔鬼考核”的启示 索尼“方法”突破销售“瓶颈” 第六章 主动寻
找方法，挑战一切问题 一、心理制胜：战胜自己才能战胜问题 想移动巨石，先搬开自己心头的
巨石 用脚走不通的路，用头走 当两条路摆在面前时，选择第三条路 有所取舍，不再吃
烂苹果 学会“以脚做梦” 二、只要精神在，方法定乾坤 只要精神不滑坡，方法总比问题
多 积极的态度是解决问题的法宝 工欲善其事，必先利其器 战胜自我，挑战极限 三、
只为成功找方法 问题当前，用最直接、最简单的方法 抓住要点、抓住根本才能解决问题
善于借力，不可一味蛮干 汽车“过敏”，用真诚和耐心解惑 找问题，问5次“为什么”
四、不为问题找借口 借口是失败的温床，方法是成功的阶梯 勿以事小而不为，勿以错小而为
之 不幸的人，总是有一万个困难 当事情做不好时，找出解决问题的方法 第七章 思路
决定方法，创新突破问题 一、思路决定方法 改变一个想法，造就一份成功 没有做不到，
只有想不到 别让心智老去，变通解决问题 方法制胜，以不变应万变 以退为进，是进还是
退 二、创新思路才能想出更好的方法 好的思路，创造好的方法 非凡的智慧，缔造非凡的
业绩 勇于创新，用头脑开辟企业的“蓝海” 三、只有用“心”，才能创“新”方法 只有
好的思路，才能想出好的方法 换一种方法，不一样的结果 创新源于细心——“拍立得”相机
的诞生 四、只有破旧，才能立新 打破旧思维，才能创造新方法 没有突破，哪来创新
反其道而行——世界地图的别样拼法 发散思维创新——只做风的生意 打破常规，才能创新

<<方法总比问题多>>

第八章 变问题为机遇·成功一定有方法

一、方法制胜，困境中求发展 顺水推舟，变劣势为优势 忍辱负重，在困境中为生存、求发展 糊涂制胜，方法改变困难 二、激流勇进，危机也是良机 破釜沉舟，面对问题勇敢前行 困境也是机遇——李嘉诚的腾飞 三、企业有危机，方法来转变 危机=危险+机遇 卡特莱特：从危机中寻找机遇 现代城事件：借势造势，转危为机 肯德基“苏丹红”事件：巧妙转移，化危机于无形 四、变劣势为优势，变问题为机遇 危险与机遇并存 危机是把双刃剑，于风险处求生存 危机衍生机遇，方法转化危机

第九章 好的方法重要，落实更重要

一、落实不力的警示 一个马钉，失去社稷 疏忽大意是落实的死敌 巴西“环大西洋号”海轮的沉没 小短路引发北美大停电 二、打造团队落实力 方法是保证，落实是关键 坚持不懈，落实每一天 认真负责，落实要从小事做起 用100%的热情做1%的事 落实百分百 三、只为落实找方法 只为落实找方法，不为错误找借口 工作，是用生命去做的事情 超越危机，杰出落实

<<方法总比问题多>>

章节摘录

每一个成功者，他之所以成功，不仅仅是因为他的辛勤和汗水，更重要的就是凡事要讲方法，有策略，这样才能真正地把一件事做好。

有很多人，他们也付出了很多心血和汗水，但还是没能成功，这就需要从自身做事的方法来找原因了。

一个成功的人，必定是懂得寻找方法，而且重视方法的人。

谁能把斧子卖给总统 2001年5月20日，美国的一位推销员，把一把斧子成功地推销给了布什总统。他的名字叫乔治·赫伯特。

布鲁金斯学会听说这一消息后，把刻有“最伟大推销员”的一只金靴子授予了他。

这是自1975年该学会的一名学员把一台微型录音机成功地卖给尼克松以来，又一学员获得了这项荣誉。

布鲁金斯学会成立于1927年，以培养世界上最杰出的推销员而著称于世。

它有一个传统，就是在每期学员毕业时，设计一道最能体现推销员能力的题目，让学生们想办法去完成。

在克林顿当政期间，他们出了这样一个题目：请设法把一条三角裤推销给现任总统。

8年来，无数个学员为此绞尽脑汁，却都无功而返。

克林顿卸任之后，布鲁金斯学会把题目换成：请把一把斧子推销给布什总统。

鉴于前8年的失败和教训，许多，学员都知难而退。

甚至有个别学员认为，这道毕业实习题将会和克林顿任职期间一样毫无结果，因为当今的总统什么都不缺，即便缺什么，也用不着他亲自购买；退一步讲，就算他亲自购买，也不一定正碰上你去推销的时候。

可是，乔治·赫伯特却成功了，并且没有用多少工夫。

他在接受采访时说：“我认为，把一把斧子推销给布什总统不是没有可能的，因为据我了解，得克萨斯州有一处农场是属于布什总统的，他在那儿种了很多树。

于是我就给他写了一封信，信上的内容是：有一回，我有幸去参观了您的农场，结果发现农场里种着很多矢菊树，可是有些已经死掉，木质都已变得松软。

我猜想，您一定需要一把小斧子，可是从您目前的体质来看，小斧头太轻了，所以您可能需要一把不太锋利的老斧头，它是我祖父留下来的，特别适合砍伐枯树。

如果您有兴趣的话，请按照这封信所留的信箱，予以回复……最后他真的就给我寄来了15美元。

” 在乔治。

赫伯特成功将斧子推销给总统后，布鲁金斯学会在对他的进行表彰的时候说，金靴子奖已经空置了26年。

在这26年间，布鲁金斯学会培养了不计其数的推销员，成就了数以百计的富翁，之所以没有授予他们金靴子奖，是因为我们一直想找到这么一个人：这个人不会因为说某一目标不能实现而放弃；也不会因为某件事情难以办到而丧失自信。

P2-3

<<方法总比问题多>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>