

<<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：9787111158806

10位ISBN编号：7111158806

出版时间：2005-1

出版时间：机械工业出版社

作者：吴甘霖

页数：190

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>>

### 前言

不找借口找方法一流人才的核心素质是：当遇到问题和困难的时候，他们总是能够主动去找方法解决，而不是找借口回避责任，找理由为失败辩解。

作为一个目前进行人员素质提升工作的职业培训师，近年来我在海内外进行各种培训与讲座中经常与众多的老总们探究一个现象：哪一种员工在老总的心中最有份量呢？在职场中，哪一种员工最能脱颖而出呢？回答无一例外：就是积极找方法解决问题和困难的员工。

我不由想探讨到底为什么大家如此认可主动找方法的员工呢？因为，只有积极找方法，才能最好地出效益；只有积极找方法的人，才能弥补领导的不足，成为老总们的左膀右臂。

主动找方法的人永远是职场的明星，他们在单位创造着主要的效益，是今日单位最器重的员工，是明日单位的领导乃至领袖。

十分幸运，这些年来，我认识了不少这样主动找方法的人。

当我写这本书的时候，他们的形象一一浮现在我的眼前。

我仿佛看见他们站成一排，然后，异口同声地向世界大声宣布——“只为成功找方法，不为失败找借口！”这是一流员工关于一流的宣言，有精神，有心态，有执着，有了不起的对事业与生活的把握！是的，找理由为自己的失败辩解只会加倍失败，只有去找方法才会有成功。

那么我们为何不选择找方法呢？在职场中也有不少人向我诉说：“我们也不想为失败找理由，可是我们找不到方法。

”我认为他们讲得非常道理。

站在他们上级的角度讲，我想每一个上级，也不应该只是要求自己的员工不找借口和理由，还应该让员工掌握更多的方法。

目前，人们常常把成功学的书等同于“励志”，但全面的成功，往往要超越“励志”。

光有励志，缺乏实际有效的方法，人们还不足以拥有成功。

中国最缺乏的教育之一，是方法论的教育。

不管是作为一个职业培训师，还是一个作者，我觉得给大家实际讲述方法是我的使命。

因此，这本摆在大家面前的书，它将从下面四方面进行阐述：(1)方法与“问题”的关系；(2)如何克服无法面对问题的心理障碍；(3)如何拥有解决问题的有效方法；(4)如何把问题变成机会。

假如你拥有这四个方面的认知和智慧，你就会有一种全新的工作态度；“不找借口找方法！方法总比问题多！”假如你拥有这四个方面的认知和智慧，你就不仅会带着自动自发的精神去努力工作，而且你还会因为掌握方法而创造非凡的业绩，并因此拥有越来越多的自信。

不仅如此，你将从此不怕问题，而且还会将所遭遇的问题，吴甘霖2005年1月

## <<方法总比问题多>>

### 内容概要

对于职场人士来说，当遇到问题和困难时，能否主动去找方法解决，而不是找借口回避责任，这一点，对他在职场中能否成功和发展具有决定性作用。

本书是一流人才工作方法的专著。

作者是享誉海内外的方法学家、国际职业培训师，他一步步教你怎样克服对于问题的恐惧，在遇到问题时怎样运用一些思维技巧，比如找准“标靶”、类比思考、巧妙转移问题等，不仅从心理上藐视问题，以方法克敌制胜，而且还能最终将问题和挑战转变为机遇。

这些不但对于员工，而且对于任何遭遇挑战，寻找人生发展突破的人都有很好的指导作用。

## <<方法总比问题多>>

### 作者简介

吴甘霖先生，享有国际声誉的方法学家、思维学家。  
曾历任香港中华文化传播集团副总裁、美国美中国国际创造力开发中心总裁兼中国区总裁等职，现为世界青年成功学会副会长、甘霖智慧国际培训机构理事长。  
针对中国方法教育、培训缺乏的情况，他将西方思维学与中国传统优秀

## <<方法总比问题多>>

### 书籍目录

序言 不找借口找方法

第一章 只为成功找方法，不为失败找借口

一流的人找方法，末流的人找借口

最优秀的人，是最重视找方法的人

主动找方法才能让你脱颖而出

不重过程重结果，不重苦劳重功劳

只要精神不滑坡，方法总比问题多

第二章 心理制胜：战胜对问题的畏惧

想办法才会有办法

先别说难，先问量是否竭尽全力

惟一值得恐惧的是恐惧本身

学会“以脚做梦”

现在不做等于永远不做

多走几步路

把“我不行”改为“我能行”

把“绝不可能”改为“绝对可能”

别害怕拒绝，不试哪知行不行

分解问题的压力

越想放弃越不能放弃

把问题想透彻

第三章 方法为王：让问题迎刃而解

找准“标靶”：问题到底是什么

学会“换地方打井”

以类比方法解决问题

以逆向方法来解决问题

以侧向方法来解决问题

以系统方法解决问题

以加减方法解决问题

以W型方法解决问题

以更简单的方法解决问题

将问题巧妙转换

要大智慧，不要小聪明

让更多的人帮你成功

抓要点，抓根本

当两条路摆在面前时，选择第三条

第四章 把问题变为机会

.....

打造职场培训精品图书

## &lt;&lt;方法总比问题多&gt;&gt;

## 章节摘录

最优秀的人，是最重视找方法的人 最优秀的人，是最重视找方法的人。  
他们相信凡事都会有方法解决，而且是总有更好的方法。

人人都能成为创造者！  
处处都是创造的良机！

外界的困难，不如意的条件，一个接一个的压力与挑战，怎么也无法吓倒一个优秀人士的雄心和创意。

我曾经在香港某集团担任副总裁，我很佩服我们的董事长。  
20年前，他带着仅有的30元港币、穿着一双拖鞋来到香港，先从街边小贩做起，越做越大，后来创办了两家上市公司。

在谈到成功的经验时，他说：“我之所以能有这样的发展，都源于我凡事都愿意找方法解决。我认识很多企业界的成功人士，从他们身上我发现了一个共同的规律：最优秀的人，往往是最重视找方法的人。

他们相信凡事都会有方法解决，而且是总有更好的方法。

” 作为华人首富，李嘉诚的名字可谓家喻户晓。  
他之所以能成为首富，也并非没有规律可循：从打工的时候起，他就是一个找方法解决问题的高手。

李嘉诚的父亲是位老师，他非常希望李嘉诚能够考个好大学。  
然而，父亲的突然去世，使得这个梦想破灭了：家庭的重担全部落到了才十多岁的李嘉诚身上，他不得不靠打工来维持整个家庭的生存。

他先是在茶楼做跑堂的伙计，后来应聘到一家企业当推销员。  
干推销员首先要能跑路，这一点难不倒他，以前在茶楼成天跑前跑后，早就练就了一副好脚板，可最重要的，还是怎样千方百计把产品推销出去。

有一次，李嘉诚去推销一种塑料洒水器，连走了好几家都无人问津。  
一上午过去了，一点收获都没有，如果下午还是毫无进展，回去将无法向老板交代。

尽管推销得不顺利，他还是不停地给自己打气，精神抖擞地走进了另一栋办公楼。  
他看到楼道上的灰尘很多，突然灵机一动，没有直接去推销产品，而是去洗手间，往洒水器里装了一些水，将水洒在楼道里。

十分神奇，经他这样一洒，原来很脏的楼道，一下变得干净起来。  
这一来，立即引起了主管办公楼的有关人士的兴趣，一下午，他就卖掉了十多台洒水器。

李嘉诚这次推销为什么成功了呢？  
原因在于把握了一个推销的诀窍：要让客户动心，就必须掌握他们如何受到影响的规律：“听别人说好，不如看到怎样好；看到怎样好，不如使用起来好。

”老讲自己的产品好，哪能比得上亲自示范、让大家看到使用后的效果呢？

在做推销员的整个过程中，李嘉诚都注意重视分析和总结。  
在干了一段时期的推销员之后，公司的老板发现：李嘉诚跑的地方比别的推销员都多，成交的也最多。

。 他是如何做到这点的呢？

原来，他将香港分成几片，对各片的人员结构进行分析，了解哪一片的潜在客户最多，有的放矢地去跑，重点攻击，这样一来，他获得的收益自然要比别人多。

.....

## &lt;&lt;方法总比问题多&gt;&gt;

## 后记

打造职场培训精品图书(代跋) 如果询问一个公司执行总裁长期面临的第一个令人头疼的问题是什么, 绝大多数人的答案是, 寻找能干, 有奉献精神, 有责任心的员工。

企业要发展, 一定要有一批优秀员工, 一批能够不断推动企业进步的员工。

有这样一则故事, 两个人在森林里, 遇到了一只大老虎, A赶紧从背后取下一双轻便的跑鞋换上。B急死了, 骂道: “你干嘛呢, 你再换鞋也跑不过老虎啊!” A说: “我只要跑得比你快就好了。”

打造优秀的员工, 就是企业领先别人一步, 在市场的生存竞争中最需要的那双“跑鞋”。

“跑鞋”没弄利落, 勉强走路都受掣肘, 更何况面对市场变局和激烈竞争。

“跑鞋”打造精良了, 这双跑鞋能变成哈里·波特的神奇扫把, 骑着它可以任君驰骋, 南征北战, 所向披靡。

如何才能拥有这么一双神奇的“跑鞋”? 培养员工具有一种对工作和使命尽职尽责、全力以赴的敬业精神是根本。

然而, 要实现最佳的企业发展目标, 单有一个崇高的理念和精神是不够的, 还应该格外重视教给员工实现目标的方法。

《方法总比问题多》一书, 正是体现了这一宗旨。

它一针见血地指出: 在许多情况下, “问题”是大多数人躲避责任、回避努力的第一借口。

但是, 一个一流的员工, 总是奉行这样的理念: 不找借口找方法, 方法总比问题多! 这是一个充满自信的理念, 也是一个更具建设性和创造性的理念。

它不仅强化了员工不找借口的重要性, 更帮助大家面对问题时如何去找方法、如何找到有效的方法, 并把问题变为机会。

这是一本讲述方法的著作, 对职场的员工而言, 其最大的价值是绝不就方法谈方法, 而是紧紧围绕单位的核心工作——创造业绩而展开。

任何单位的员工, 只要掌握书中的理论和方法, 就有可能创造连自己都想像不到的奇迹。

尤其值得一提的是, 本书作者是海内外著名的培训专家。

此书中的不少观点, 正是围绕解决职场员工的各种问题而展开, 具有很强的针对性。

不少具体的案例, 更是作者在不少机构做培训收集到的第一手资料, 它们不仅生动鲜明, 而且对促使员工综合素质的提升, 具有直接的借鉴作用。

“不找借口找方法、方法总比问题多”的理念, 是“没有任何借口”理念的进一步延伸和发展。

我们有充分的理由相信: 对一个一流的员工而言, “不找借口”和“去找方法”是他最应拥有的两大素质。

“不找借口”是他的内在之魂, 没有这一内在之魂, 一切都无从谈起。

“去找方法”是他外在的翅膀, 有了这样的翅膀, 他才能飞得更高、更远! 做一个不找借口找方法的员工吧! 这样, 更好的业绩与人生更大的辉煌一定会属于你!

## &lt;&lt;方法总比问题多&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

方法决定成败/《英才》记者 吴仕逵 读者的慧眼瞥一下书名,就知道该书对于职场弊端可谓一针见血。

不错,该书是机工社系列职业文化类畅销书中的一种。

因为一个特点,它可以名列英才速成班案例教材的第一名。

那就是它讲故事先不提故事的主角是谁,作者按下不表,先把精彩的故事讲完,让读者深有体会之后才说故事的主角就是拿破仑之类的人物,读者因为受到如此的愚弄而感激不已,杰出之人做出伟业不稀奇,稀奇的是有个人作了某事后,竟然成了杰出人物----读者感同身受,心有戚戚,这似乎才是真正的励志。

励志有道。

法国舶来的存在主义的励志法,连成年人都喜欢,是励志中最好的利器。

如今,会讲故事成了CEO商战的基本功,而本书作者让故事奏效的方法何其简单!

值得模仿。

其实,每个职场中人都需要讲述自己的故事,讲好自己的故事。

而事实上,许多人找不到讲述自己财富故事的方法,无数灰姑娘变公主的好故事从他们渴望的指缝间无声滑过。

职场里有天生的“主子”吗?

没有,只有天生的“奴才”。

“主子”不都是“奴才”变的吗?

从奴隶到将军最好的方法就能积累,引起质变。

比勤奋,永远是奴才的命,比方法,比技巧,就可能成为潜在的CEO。

财富时代之所赐,人和人的区别不在血统,一盎司的不同想法就可能使书生变成首富,泥腿子变成政协委员。

职场男女找借口是因为没有找到方法,他们找借口简直是天生的,找方法倒是后天逼出来的,他们是如此的可爱,只有真正找到解决问题的方法,才能杜绝找借口的最后冲动。

对于老板而言,如果事情没有最终解决,老板总是认定你没有尽心而在找借口拖延,人在江湖就得靠方法安身立命。

天下无贼还只是一个梦想,傻根的傻福是以断送了一个开始忏悔的生命为代价的。

那个牺牲者问得好,凭什么他就不能受到伤害?

就因为他傻吗?

偷固然不代表共同富裕的前进方向,傻也不代表。

职场人士脱贫致富的首要任务,就是找到方法。

但是,在没有找到方法之前,职场中人其实都是傻根。

老板希望员工把找十个借口的精力用来找一个方法,而对于可怜的员工,跳槽是最后的办法,该书是曹冲称象的内容提供商,教人四两拨千斤的招数,远离跳槽的尴尬。

培训师起家的作者吴甘霖,以推动中国方法教育的发展为己任,南来北往,东奔西走,慧根闪烁,影响深远。

如果你真正体会本书提供的汤药,并坚持监督自己去认真服用,总有一天,疗效到了,员工就不用跳槽了。

对于员工中的大多数尚未醒悟者来说,本书无疑是久旱逢甘露,将催生迟钝的根苗快快成长。

## <<方法总比问题多>>

### 编辑推荐

事找借口的员工，一定是单位最里不受欢迎的员工；凡事找方法的员工，一定是单位里优秀的员工！不错过方法智慧的三大理由：1、方法是效率之源 2、方法是解决问题的根本 3、掌握方法能极大的提升人的自信。

不错过《方法总比问题多》的三大理由：1、国内第一本通过全面改善方法创造效益的著作 2、将主动精神与工作方法完美结合，能够造就一流员工的职场培训读本 3、作者享有盛誉的培训课程，已经验证了书中理念和技巧深受各界欢迎。

《方法总比问题多》最适合三种人阅读：1、希望很快在单位里脱颖而出的人 2、敬业但缺乏方法提升业绩的人 3、希望很快成为解决问题高手的人。

<<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>