

<<把问题变成机会>>

图书基本信息

书名：<<把问题变成机会>>

13位ISBN编号：9787507425222

10位ISBN编号：7507425223

出版时间：2012-1

出版时间：钟祖斌 中国城市出版社 (2012-01出版)

作者：钟祖斌

页数：259

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>

<<把问题变成机会>>

前言

生活中，我们不可避免地会遇到很多的问题，而在工作中，所遇到的问题并不比生活当中的少。但是工作中的问题，既是一个麻烦，又是一次考验自己才学与经验的一次机会，甚至还是一次能够升迁的机遇。

松下幸之助说：“工作就是不断发现问题，分析问题，最终解决问题的一个过程——晋升之门永远为那些随时解决问题的人敞开着。

”许多时候，问题就是成长的机会。

不管是企业还是员工，都是在面对问题和矛盾中成长起来的。

有时发现问题、提出问题、解决问题，会成为企业、个人抓住改变自己和超越竞争对手的机遇。

而且是问题越多，机遇越多；问题越大，机遇也就越大。

如果我们满足于发展的现状，不积极地去发现在工作过程中出现的各种问题，我们是很难成长的——问题还是问题，解决不了问题就只能在原地踏步，甚至是倒退。

有的员工惧怕问题的出现，就是因为他们把问题和机遇隔离看待，他们总是会被日常的问题琐事缠住了身，导致错过许多机遇。

他们不敢发现问题，一旦遇到了问题便不知道如何去解决，就算遇到小问题也手忙脚乱，结果直接影响了工作的状态和效率。

问题等于零，机遇就等于零；不善于发现问题的人，就有可能失去身边的机遇；不善于寻找并且解决在工作过程中出现的各种问题，就得不到应有的发展。

优秀的员工在工作过程中总是善于发现一些小问题，并且通过小问题找到发展的大机遇。

问题就相当于“出路”，你能够发现、提出的问题越多，你的路就越多。

抓住机遇就相当于“选路”，在路多的情况下，才有更多的选择。

A国和B国两家皮鞋工厂的推销员，同时被派到某个岛屿去开辟新的市场。

两个推销员到达后，同时给自己的老板回电。

B国推销员的回电是这个岛屿上没有一个人穿鞋子，肯定没有人买鞋子，并准备就此返回公司。

而A国的推销员给了公司一个很惊喜的消息，因为这座岛上没有人穿鞋子，是一块没有人开辟过的市场。

这名推销员计划第二天就要开辟这个新市场。

两人看到同样的情况，为什么会有两种不同的结论呢？

原因就在于一个仅仅看到了问题本身，而另一个看到了问题背后的机遇。

问题与机遇并存，而且问题与机遇并不冲突。

在工作中，新的问题有时候会带来新的机遇，而机遇同样也会以问题的面目出现。

如何变问题为机遇，在机遇出现时又能将问题处理好才是工作的关键。

聪明的员工往往善于在问题中寻找机会，他们在问题中看到的机遇要比他们在其他地方看到的机遇多。

罗伯特·怀尔特是美国一位著名的新闻记者。

他曾说：“任何人都能在商店里看时装，在博物馆里看历史，但只有具有创造性的开拓者才能在五金店里看历史，在飞机场上看时装。

”面对同样一个问题，有的人就只看到问题本身，有的人却能看到问题背后的机会。

对待问题的两种截然不同的态度，导致不同个体的发展机遇截然不同。

在工作中，出现问题时不要仅仅抓住问题本身不放，透过问题表面，我们可以发掘更多的机遇。

本书告诉你如何把问题看作成长的机会，在面对问题时如何打开我们的思路，激发我们的潜藏力量，唤醒我们的沉睡智慧，最终愉快地迎接问题，勇敢地挑战问题，顺利地解决问题，从而帮助我们实现能力的飞跃，成长为一个最善于解决问题的优秀员工。

<<把问题变成机会>>

内容概要

《把问题变成机会（畅销金版）》告诉你如何把问题看作成长的机会，在面对问题时如何打开我们的思路，激发我们的潜能力量，唤醒我们的沉睡智慧，最终愉快地迎接问题，勇敢地挑战问题，顺利地解决问题，从而帮助我们实现能力的飞跃，成长为一个最善于解决问题的优秀员工。

<<把问题变成机会>>

书籍目录

第一章有问题，为什么要先从自己身上找原因 1.1对问题的态度，决定在职场的成败 1.1.1优秀的人之所以优秀，是因为他们最重视方法 1.1.2主动解决问题的人，脱颖而出是迟早的事 1.1.3害怕与回避问题，只会让问题变得难以解决 1.1.4审视自己的内心，看清是不能干还是不愿干 1.1.5人生就是由问题组成的，人生的价值在于解决 1.2发现问题很重要，没有发现就没有突破 1.2.1你是做问题员工，还是做解决问题的员工 1.2.2连问题都发现不了，又何谈解决 1.2.3用心思考，才能不断提高工作品质 1.2.4问题大于答案，突破在于不断提出问题 1.3让问题到此为止，把解决问题的能力掌握在自己手中 1.3.1做自己的职场教练，培养自我指导的能力很重要 1.3.2别说没办法，想办法才会有办法 1.3.3借口永远不受欢迎，找方法胜过找借口 1.3.4工作的挫折其实是一种过程，一种历练 1.3.5挑战就是机会，挑战越大机遇也就越大 1.3.6成功是一颗钻石，是成长结出的一颗硕果 第二章公司的问题是你加薪晋升的机会 2.1公司的问题越多，机会才越多 2.1.1有问题是正常的，没有问题才是不正常的 2.1.2不要想公司能给我什么，而应该问我能为公司做什么 2.1.3不应被动抱怨问题的存在，要以主动的态度解决问题 2.2把公司的问题当作自己的问题 2.2.1自动自发地工作，把公司的事当作自己的事 2.2.2工作不是谋生的一种手段，而是必须争取的一种荣誉 2.2.3满足公司的员工，才可能满足自己 2.2.4业绩是安身立命的根本，是出人入地的入场券 2.2.5不为薪水而工作的员工，可以积累起比薪水更重要的财富 2.2.6每遇到一个问题，都看做是一次机会 2.3解决问题的能力决定我们在公司的位置 2.3.1找准了问题到底是什么，等于找准了应该瞄准的“靶心” 2.3.2化整为零地分解问题，等于把大难题变成小难题 2.3.3找准解决问题的关键点，才能取得事半功倍的效果 2.3.4对症下药，找到问题的症结 2.3.5问题是不断变化的，解决问题的方法也应是不断变化的 2.3.6以合理化的建议，凸显自己的工作价值 第三章上司的问题是你赢得信任的机会 3.1读懂上司，摸清问题的真实情况 3.1.1把上司的难题，看作是培养锻炼自己的机会 3.1.2感谢上司对你的折磨，是他让你快速进步 3.1.3协助上司，尽职尽责地完成下属工作 3.1.4上司的期望就是下属快速成长的通道 3.1.5设身处地为上司着想，培养自己做上司的素质和能力 3.2是什么决定你上司心目中的位置 3.2.1在任何位置，都要有做公司主人的心态 3.2.2把问题解决在自己手里，有问题绝不上交 3.2.3谁解决问题的能力更强，谁就是职场最需要的人 3.2.4糊弄工作的人，就等于糊弄自己 3.2.5上司最希望得到，是既能干又肯干的人 3.2.6工作要积极主动，能够为上司独当一面 3.3正确处理与上司的关系问题 3.3.1只有做好合格的下属，才有机会做领导 3.3.2调整好心态，与上司冲突时不能过激 3.3.3不动声色地给上司一点面子 3.3.4让上司心里舒服，增加和上司的好感度 第四章同事的问题是你建立人脉的机会 4.1与什么样的同事，都要学会面对和相处 4.1.1尊重你的同事，让人际关系得心应手 4.1.2别人对待你的尺度，往往就是你对待他人的尺度 4.1.3与同事为善，是友好相处的基础 4.1.4用点心思，应酬其实是一门艺术 4.1.5人脉很重要，它是获得晋升的关键力量 4.2一叶孤舟难以远航，失去合作的人难成大事 4.2.1帮助别人解决问题，就是帮助自己解决问题 4.2.2要有全局观意识，这是团队的基本素质 4.2.3合作产生力量，它是解决问题的重要保障 4.2.4同事有难，要及时伸出援手 4.2.5主动帮助同事，是累积人际资产的双赢方法 4.2.6世界没有全才，与别人绑在一起才能发挥自己 4.3没有对手病上心头，良性竞争是前进的动力 4.3.1比干劲拼能力，是同事竞争的核心所在 4.3.2不管你是否愿意，你都要参与竞争 4.3.3讲手段不讲道德的竞争，得不到人心的支持 4.3.4体谅同事是一种很重要的职业素养 4.3.5以清醒的处世态度，将同事间的摩擦降到最低 第五章客户的问题是你促进销售的机会 5.1不重视客户的人，也不会被客户重视 5.1.1客户才是企业和员工的“衣食父母” 5.1.2销售的不只是产品，还有态度 5.1.3不把赚钱放在第一位，重要的是解决客户的问题 5.1.4清楚客户需要什么，才能明确自己要做什么 5.1.5客户最看重的是创新服务与超值服务 5.1.6即使对待最挑剔的客户，也要让他们满意而归 5.1.7诚实无欺，赢得客户的尊重和信赖 5.2为客户着想，是销售的最高境界 5.2.1抓住客户的利益就抓住了客户的心 5.2.2投其所好，了解客户的心理 5.2.3帮助客户解决问题，其实就是在建立自己的口碑 5.2.4信守承诺，是职业道德的基本要求 5.2.5细节决定成败，客户的事无小事 第六章责任的问题是你提升忠诚的机会 6.1责任是我们对工作的一种态度，一种认识 6.1.1工作是人生的一种需要，是人生中不可或缺的一部分 6.1.2责任和热情，会给你一双发现问题的慧眼 6.1.3明确自己的责任，多在自己身上找问题 6.1.4履行责任自然而然，让责任感发自内心而生 6.2忠诚于公司，就是忠诚于自己 6.2.1忠诚可以让我们自觉地解决问题 6.2.2忠诚是我们在企业的立身之本，立事之根 6.2.3人生价值的境界在于，能够为荣誉而工作

<<把问题变成机会>>

6.2.4忠诚不但是美德，它更赢得信任的一种人格魅力 6.3敬业是成就事业不可缺少的一种职业素质 6.3.1敬业是一种踏实的人生态度，关系职业生涯的兴衰 6.3.2敬业的人不会失去更多，不敬业的人会失去更多 6.3.3敬业者永远水到渠成，废业者必将枉度一生 6.3.4敬业是公司的需求，也是对自己的厚爱 第七章绩效的问题是你加强管理的机会 7.1没有效率，工作就是一种重复与浪费 7.1.1没有效率的忙碌，是时间与生命的杀手 7.1.2成功的尺度不是做了多少工作，而是做出多少成果 7.1.3勤奋是种美德，只有手脑都勤奋的人才能获得成功 7.1.4要努力的工作，更要聪明地工作 7.1.5只有分清主次，工作才会井井有条卓有成效 7.1.6认真做事把事情做对，用心做事把事情做好 7.2差一点成功就是失败，千万要把工作做到位 7.2.1差一点意味着差很多，最后的百分之一至关重要 7.2.2不到位的工作只会造成低效与浪费 7.2.3拖延不能使问题消失和容易，只会让情况不断恶化 7.2.4投机取巧或许得到一时的便利，但却埋下长久的隐患 7.2.5在工作中培养激情，在激情中愉快工作 7.3拿业绩说话，业绩才是硬道理 7.3.1成绩是学生的命根，业绩是员工的命根 7.3.2工作结果是一个标杆，一个方向，一种价值体现 7.3.3没有落实力，就没有战斗力 7.3.4没有复命，一切等于零 7.3.5问题愈复杂，解决的办法愈是要简单

<<把问题变成机会>>

章节摘录

版权页：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。

纵观李嘉诚的奋斗历史，其实就是一个遇到问题寻找方法改变命运的过程：把问题当成机会，问题就不是困难而成了奋斗的动力；把问题变成机会，问题就不是挫折，反而架起了成功的阶梯。

在一个公司里，上至高层领导，下至基层员工，不论他的工作是简单是复杂，不管他的职位是高还是低，问题总是避免不了的。

这个世界上不存在一份没有工作的问题，或者说，只要有人的地方，就永远有问题存在。

遇到问题不可能因为我们的回避而自动消失：问题得不到解决，我们的发展就会受到一定程度的阻碍。

所以，当我们遇到问题时，我们要做的不是抱怨、不是逃避，而是去面对、去学习、去钻研，找到解决问题的方法，使问题迎刃而解。

【解决问题经验谈】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，而且总是会有更好的方法。

只有不断解决问题，不断找到更多、更好地解决问题的方法，才能不断进步，能够使我们更快地到达成功的彼岸。

在工作中，对待问题常常有是这样两种态度：一种是碰见困难避而远之的态度；另一种则是迎难而上，主动寻求解决方法的态度。

可以说，主动寻找方法解决问题的人，是职场中的稀有资源，更是经济社会的珍宝。

福特汽车公司是美国创立最早、最大的汽车公司之一。

1956年，该公司推出了一款新车。

尽管这款汽车式样、功能都很好，价格也不高，但奇怪的是，竟然销路平平，和公司预期的情况完全相反。

公司高层急得像热锅上的蚂蚁，但绞尽脑汁也找不到让产品畅销的方法。

这时，在福特公司里，有一位刚刚毕业的大学生对这个问题产生了浓厚的兴趣，他叫艾柯卡。

艾柯卡是福特汽车公司的一位见习工程师，本来与汽车的销售工作并没有直接关系。

但是，老板因为这款汽车滞销而着急的神情，却深深地印在他的脑海里。

他开始不停地琢磨：我能不能想办法让这款汽车畅销起来呢？

终于有一天，他灵光一闪，于是径直来到总经理办公室，向总经理提出了一个方案：“我们应该在报纸上登广告，内容为花56元买一辆56型福特。

”这个创意的具体做法是：谁想买一辆1956年生产的福特汽车，只需先付20%的货款，余下部分可按

<<把问题变成机会>>

每月付56美元的办法支付，直到全部付清。

他的建议最终被采纳，“花56元买一辆56型福特”的广告引起了人们极大的兴趣。

“花56元买一辆56型福特”，不但打消了很多人对车价的顾虑，还给人留下了“每个月才花56元就可以买辆车，实在是太划算了”的印象。

<<把问题变成机会>>

编辑推荐

《把问题变成机会:优秀员工都是通过解决问题成长起来的(畅销金版)》主要讲述的是：生活中，我们不可避免地会遇到很多的问题，而在工作中，所遇到的问题并不比生活当中的少。但是工作中的问题，既是一个麻烦，又是一次考验自己才学与经验的一次机会，甚至还是一次能够升迁的机遇。

松下幸之助说：“工作就是不断发现问题，分析问题，最终解决问题的一个过程——晋升之门永远为那些随时解决问题的人敞开着。

”

<<把问题变成机会>>

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>