第一图书网, tushu007.com

<<方法总比困难多>>

图书基本信息

书名：<<方法总比困难多>>

13位ISBN编号：9787502151409

10位ISBN编号：7502151400

出版时间：2005-8

出版时间：石油工业

作者：宿春礼，邢群麟编

页数：181

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

内容概要

优秀员工核心的素质是：遇到问题和困难的时候，总是能够主动去找方法解决，而不是寻找各种各样的理由和借口。
每个领导也都需要找方法而不是找理由的员工！
鉴于此，《方法总比困难多》一书立足职场，将主动精神与工作方法完美演绎，充分阐释优秀员工的最佳工作理念和杰出价值观，是公司员工想要通过改善方法创造效益的首选读物，也是企业造就员工精神的经典培训读本。
同时也是一本优秀的青少年成功励志读物。

作者简介

宿春礼，大众文艺出版社职员。
笔名游一行、问道等。
生于山东青岛。
毕业于石油大学(北京)。
编著有《营销渠道管理丛书》、《比尔·盖茨给青少年的11条准则》、《领导语言艺术研究丛书》等。
邢群麟，高级经理人、图书策划人，北京华夏书网图书有限公司总经理。
曾从事记者、编辑、研究机构负责人等工作。
著有《狼性法则——强者的职场生存之道》、《思路决定出路》、《物理故事》等。

<<方法总比困难多>>

书籍目录

第1部分一流员工拢方法，末流员工怕困难／1只为成功找方法，不为困难找理由／3松下“魔鬼”考核的启示／3卓越者必是重视找方法之人／8只为成功找方法，不为失败找借口／10寻求突破，把冰卖给爱斯基摩人／12蔑视困难让你“不可阻挡”／15尽一切超越平庸，用方法达到完美／19末流员工的七宗罪／19烂苹果——无情剔除／25职场勇士与职场懦夫／27超越平庸，选择卓越／29尽一切办法接近完美／32第2部分生功寻找突破，挑战一切困难／35自我突破：主动寻求改变／37工作中的困境常常是自己造成的／37迫切需要改变的是我们自己／39像“飞行之王”一样挑战自我／41把主动工作当成一种习惯／43带着思考，主动工作／48心理制胜：方法比困难多／51惟一恐惧的是恐惧本身／51勇于向高难度的工作挑战／53镇静，才能在困境中找到方法／55专注，才会挖掘出自身的能量／58别让心智老去，方法总比困难多／60不必按牌理出牌／63激荡心灵的宝藏／65焕发力量：一切皆有可能／71把负变正的力量／71说做就做，坚决执行／73坚忍不拔，终会成功／75使“不能”成为“能”／79第3部分用对智慧做对事，克服困难更高效／83首先，打破一切常规／85打破常规，推开虚掩之门／85积极思考，把梳子卖给和尚／87换一种思维，换一片天地／91横切苹果，能看到里面美丽的图案／93匠心独运，凸显独特之处／96“离经叛道”之举应对困难／98马上，提高做事效率／101将难题进行分解／101第一时间面对困境／103智者找助力，愚者找阻力／105把问题扼杀在摇篮里／107在变化中粉碎困难／110高效思考的方法／113选择聪明地工作／118现在，引爆杰出头脑／120智慧就是金子／120具非常智，成非常事／122创新是新的生产力／126培养和运用创造性思维／129方法为王：让困难“灰飞烟灭”／133向细节要创意／142第4部分困难也能变机会，成功一定有方法／145困难也能变机会／147把困难当作机遇／147困境中孕育着顺境／149化压力为动力／152变危机为良机／153挫折是强者的起点／155奇迹的诞生：信念／157成功一定有方法163好思路，好人生／163成功，不走寻常路／165人人都能创新／169找到方法，“蚂蚁”也能变“大象”／172眼睛所到之处，是成功到达之地／175成与败都源于选择的力量／178

章节摘录

书摘卓越者，必是重视找方法之人。
在他们的世界里，不存在困难这样的字眼，他们相信凡事必有方法去解决，而且能够解决得最完美。
事实也一再证明，看似极其困难的事情，只要用心去寻找方法，必定有所突破。
2001年5月20日，美国一位名叫乔治·赫伯特的推销员，成功地把一把斧子推销给了小布什总统。
布鲁金斯学会得知这一消息，把刻有“最伟大的推销员”的一只金靴子赠予了他。
这是自1975年该学会的一名学员成功地把一台微型录音机卖给尼克松以来，又一学员登上了如此高的门槛。
布鲁金斯学会创建于1927年，以培养世界上最杰出的推销员著称于世。
它有一个传统，在每期学员毕业时，设计一道最能体现推销员能力的实习题，让学员去完成。
在克林顿当政期间，他们出了这么一道题：请把一条三角裤推销给现任总统。
八年间，有无数学员为此绞尽脑汁，可是，最后都无功而返。
克林顿卸任后，布鲁金斯学会把题目换成了“请把一把斧子推销给小布什总统”。
鉴于前8年的失败和教训，许多学员知难而退。
个别学员甚至认为，这道毕业实习题会和克林顿当政期间的那道题一样毫无结果，因为现任的总统什么都不缺少，再说即使缺少，也用不着他们亲自购买，再退一步说，即使他们亲自购买，也不一定正赶上你去推销的时候。
然而乔治·赫伯特却做到了，并且没有花多少工夫。
一位记者在采访他的时候，他是这样说的：我认为，把一把斧子推销给小布什总统是完全可能的。
因为，布什总统在得克萨斯州有一农场，那里长着许多树。
于是我给他写了一封信，说：“有一次，我有幸参观了您的农场，发现那里长着许多矢菊树，有些已经死掉，木质也已经变得松软。
我想．您一定需要一把小斧头，但是从您现在的体质来看，这种小斧头显然太轻，因此您仍然需要一把不甚锋利的老斧头。
现在我这儿正好有一把这样的斧头，它是我祖父留给我的，很适合砍伐枯树。
假若您有兴趣，请按这封信所留的信箱，给予回复……”最后他就给我汇来了15美元。
乔治·赫伯特成功后，布鲁金斯学会在表彰他的时候说：金靴子奖已空置了26年。
26年间，布鲁金斯学会培养了数以万计的推销员，造就了数以百计的百万富翁，这只金靴子之所以没有授予他们，是因为我们一直想寻找这么一个人。
这个人从不因有人说某一目标不能实现而放弃，从不因某件事情难以办到而不去寻找方法。
的确，不是有些事情难以做到，而是因为我们没有用心去找方法解决困难。
由此，让我们成为一个积极寻求方法的人吧。
这样会帮助我们在工作中尽快脱颖而出，成为一个真正卓越的人。
我们不妨再来看下面一个故事。
1793年，守卫土伦城的法国军队叛乱。
叛军在英国军队的援助下，将土伦城护卫得像铜墙铁壁。
前来平息这次叛乱的法国军队怎么也攻不下。
土伦城四面环水，且有三面是深水区。
英国军舰就在水面上巡弋着，只要前来攻城的法军一靠近，就猛烈开火。
法军的军舰远远不如英军的军舰，根本无计可施，法军指挥官急得团团转。
就在这时，在平息叛乱的队伍中，一位年仅24岁的炮兵上尉灵机一动，当即用鹅毛笔写下一张纸条，交给指挥官：“将军阁下：请急调100艘巨型木舰，装上陆战用的火炮代替舰炮，拦腰轰击英国军舰，以劣胜优！”　指挥官一看，连连称妙，赶快照办。
果然，这种“新式武器”一调来，英国舰艇无法阻挡。
仅仅两天时间，原来把土伦城护卫得严严实实的英军舰艇就被轰得七零八落，不得不狼狈逃走。
叛军见状，也很快缴械投降。

经历这一事件后，这位年轻的上尉被提升为炮兵准将。
你知道这位上尉是谁吗?他就是后来成为法国皇帝、威震世界的拿破仑。
和许多卓越的人一样，拿破仑的成功在相当程度上是在关键的时候开动了脑筋，为指挥官找到了突破困难的方法。
就这样，他才走上了一个有高度的新起点。
他后来每一步的升迁，几乎都和他善于运用智慧突破困难的惯常做法有关。
勿需多言，如果我们也想成为卓越的人，取得人生的辉煌事业，就请行动起来，运用智慧向前进路上的一个个困难挑战吧!（P8-10）

媒体关注与评论

书评在工作中，每个人都应该发挥自己最大的潜能。
努力地工作而不是浪费时间寻找借口。
要知道，公司安排你这个职位，是为了解决问题，而不是听你关于困难的长篇累牍的分析。
——杰克·韦尔奇　如果你有很强的责任感，能够接受别人不愿意接受的工作，并且从中体会出辛劳和乐趣，那你就能够克服困难，达到他人无法达到的境界，并得到应有的回报。
——比尔·盖茨　当你提出困难时，请你提出解决方法，然后告诉我哪个解决方法最好。
——李嘉诚　遇到困难和问题，我们应该学会改变思路。
思路一转变，原来那些难以解决的困难和问题，就会迎刃而解。
——洛克菲勒　良好的方法能使我们更好地发挥天赋的才能，而拙劣的方法则可能妨碍才能的发挥。
——贝尔纳　我成功，是因为我志在成功！　——拿破仑　如果你的工具只有一柄铁锤，你就可能认为所有的问题都是铁钉。
——马斯乐　懦夫在未死之前，已身历多次死亡的恐怖了。
——凯撒

编辑推荐

《方法总比困难多(造就主动和创新的智能型卓越员工)》一书立足职场，将主动精神与工作方法完美演绎，充分阐释优秀员工的最佳工作理念和杰出价值观，是公司员工想要通过改善方法创造效益的首选读物，也是企业造就员工精神的经典培训读本。
优秀员工核心的素质是：遇到问题和困难的时候，总是能够主动去找方法解决，而不是寻找各种各样的理由和借口。
每个领导也都需要找方法而不是找理由的员工!同时也是一本优秀的青少年成功励志读物。

第一图书网, tushu007.com

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