

<<赢在方法>>

图书基本信息

书名：<<赢在方法>>

13位ISBN编号：9787508045375

10位ISBN编号：7508045378

出版时间：2008-2

出版时间：华夏

作者：刘玮

页数：234

字数：250000

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>

<<赢在方法>>

内容概要

方法为王的先进理念日益为当下职场所认同，找对方法对于增强员工与团队执行力、提高工作效率、打造高效能组织、加强企业的市场竞争力有重大价值。

凡是优秀卓越的员工必是善于找出方法、善于变化视角、具备创新思维能力的人，好的方法是他们通向职业成功的敲门砖。

本书还介绍了成就方法高手的职业素养，工作中经典实用的效能工具，以及打造高效能组织的若干方法。

<<赢在方法>>

作者简介

刘玮，毕业于西南石油大学，长期进行企业文化的研究工作。
对优秀企业管理模式和企业文化有着深刻而独特有见解，多年来致力为中国企业提供解决现实问题的
操作方案。
在各种报刊杂志发表论文50余篇。

<<赢在方法>>

书籍目录

第一章 方法比什么都重要 方法是完美解决问题的敲门砖 方法对了，一切都对了 员工要敬业，更要懂方法 方法比勤奋更重要 找对方法，莫让功劳变苦劳

第二章 一流员工找方法，末流员工找借口 卓越者必是找方法之人 很多人不是不优秀，而是找不到方法 没有做不好的工作，只有找不到方法的人 没有笨死的牛，只有愚死的汉 所谓没有办法是没有找到新办法 成为企业的“关键员工”，而不是“问题员工”

第三章 积极思考，在自己身上找方法 斩断心中的“罗马结”：方法就在你自己身上 突破自我，才能够突破困境 带着思考，主动工作 工作中不是缺乏创意，而是缺乏想象 用方法改写工作中的“不可能” 心理制胜：只要思想不滑坡，方法总比困难多

第四章 方法为王“让问题迎刃而解 找准“标靶”：问题到底在哪里 此路不通就换方法 为问题找到更简单的办法 如果找不到解决办法，那就改变问题 分解难题，把大目标分解为小阶段 为问题多准备一套解决方案

第五章 成就方法高手的五大职业素养 善于观察——不放过任何一个细节 积极应对——从“危机”中找“转机” 灵活变通——以己变应万变 持续改进——把问题作为提升工作绩效的契机 主动反省——在问题中成长自我

第六章 转动思维，换个视角找方法 换一种思维，换一片天地 逆向思维——做一条逆向游泳的鱼 类比思维——举一反三，触类旁通 侧向思维——打开思维的一扇侧门 纵向思维——遇事多问几个为什么 逻辑思维——观瓶水之冰而知天下寒 平面思维——换个地方打口井 迂回思维——以退为进，迂回而行 加减思维——分解组合，变化无穷 系统思维——全面把握，各个击破 创新思维——面前有两条路，选择第三条

第七章 用方法化解工作中的问题 如何突破工作中的“瓶颈” 如何缓解心理压力 如何摆脱不良的工作情绪 如何保持最佳的工作状态 如何保持完美的职业形象 如何打造个人品牌 如何在竞争中夺取胜利 如何与他人协作 如何协调工作与生活 如何打造职场人脉 有效晋升的完美方略

第八章 用对方法做对事，把工作做到最完美 提高工作效率，而不是延长工作时间 追求高效能，而非高效率 专注于有效的工作，忙在点子上 第一次就把事情做对 发现问题，主动做好公司需要的事 团队比个人更有力量 问题在发展，方法要更新

第九章 工作中有用的效能工具 任务清单 工作计划表 信息过滤器 法则 合理授权 奥卡姆剃刀 史密斯法则

第十章 打造高效能组织的方法 剥洋葱法——目标管理法 PDCA循环法——高效质量管理法 OEC管理法——日事日毕，日清日高 一页备忘录——使工作简化的方法 VSAFE快速决策与科学决策法——合理决策法 沸腾效应与鲇鱼效应——提升企业活力的有效方法 从组织流程上下工夫——提升组织执行力的方法 透明化管理与员工参与计划——有效沟通的方法

第十一章 最后的忠告：走出认识误区，警惕方法“中毒” 方法是技巧，但不是投机取巧 重在实效，而不是流于形式 立足实际，灵活变通 行动至上——决策完美了，机会没有了 成功就是重复地做简单的事

<<赢在方法>>

章节摘录

第一章 方法比什么都重要 方法是完美解决问题的敲门砖 日本的火箭研制成功后，科学界选定A岛做发射基地。

经过长久的准备，当进入可以实际发射的阶段时，A岛的居民却群起反对火箭在此发射。

于是全体技术人员总动员，反复与岛上居民沟通、谈判，以寻求他们的理解。

可是，交涉却一直陷入泥淖状态，虽然最后终于说服了岛上的居民，可是前后却花费了3年的时间。

后来，大家重新检讨这件事情时，发现火箭的发射并不是非A岛不行，然而此前，却从来没有人发现这个问题。

当时只要把火箭运到别的地方，那么，3年前早就发射了。

由于当时太执著于如何说服岛民的问题上，所以连“换个地方”这么简单而容易的方法都没有想到。

在我们的工作和生活中，类似的例子屡见不鲜。

销售经理也经常对业务受挫的推销员说：“再多跑几家客户！”

”上司常对拼命工作的下属说：“再努力一些！”

”但是这些建议都有一个漏洞，那就是并没有提供给他切实可行的方法性指导，如果销售经理让业务员掌握了推销技巧，上司让下属了解该如何努力，他们的工作就不会长期不见起色。

从下面这个故事中我们就可以看到主人公是怎样用方法来完美解决问题的。

一次，一家贮藏水果的冷冻厂起火，等到人们把大火扑灭，才发现有18箱香蕉被火烤得有点发黄，皮上还沾满了小黑点。

水果店老板便把香蕉交到鲍洛奇的手中，让他降价出售。

那时，鲍洛奇的水果摊设在杜鲁茨城最繁华的街道上。

.....

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>