

# 《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

出版社：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以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.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》

## 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(畅销金版)》的作者是钟祖斌。

## 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，是出人头地的入场券
  - 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是什么决定你在上司心目中的位置
  - 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，这是团队成员的基本素质
    - 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主动地解决问题
  - 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
  - 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》

## 精彩短评

- 1、 客服问题，转变思路，
- 2、 看了一点书的内容，感觉非常的好，谢谢作者的作品！
- 3、 代同事买的一本书，没看过，应该挺不错的。

# 《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:[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)