

<<死努力PK巧方法>>

图书基本信息

书名：<<死努力PK巧方法>>

13位ISBN编号：9787544143776

10位ISBN编号：7544143775

出版时间：2011-1

出版时间：沈阳出版社

作者：秋实

页数：264

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>

## <<死努力PK巧方法>>

### 前言

在工作中，常常会听到“没有功劳也有苦劳”的话。特别是能力不够、不能解决问题的人，常用这句话来安慰自己，也随之成为抱怨的借口。他们认为，一项工作，只要努力做了，不管有没有结果，就应该算成绩。现在的社会是讲究效益和成果的时代，只有功劳，没有苦劳。就算一个人付出了百倍的努力，但是最后没有出成绩，人们也不会认可。因为没有效益的苦劳不但消耗了自己的时间，还浪费了公共的资源！成功的人讲究方法，讲究效率，而失败者往往忽略了这些，只是凭借着自己的想法蛮干。当人们反复抱怨问题的困难、处境的艰难时，有人放弃，有人坚持，有人莽撞苦干，有人讲究方法，这就造成了面对同样问题却有不同结果。每个人在现实中都会遇到各类问题，看一看自己的成长，再观察一下周围人的经历，其实并不难发现这样的规律，没有一个人可以不和问题为伍。在我们和问题的关系中，我们必须作出这样的选择——要么寻找更加富有价值的问题，要么被更低级的问题反复困扰，只有采用好方法的人才能真正解决问题，才能比一般人更优秀，才能最终获得成功。

因此，我们说方法比努力更重要！

本书将教你如何从改变思维方式入手，巧妙而精确地使用大脑，寻求正确的发展思路；如何改变工作态度，发现并主动寻找方法解决问题；如何应用科学的方法解决工作中的各种难题；如何激发自己的潜能，将问题转化为动力；如何利用各种社会资源帮助自己加快前进的步伐，付出最少，而收获最多。

好方法让你的工作更轻松、更愉快、更高效。

## <<死努力PK巧方法>>

### 内容概要

方法比努力更重要！

《死努力PK巧方法》将教你如何从改变思维方式入手，巧妙而精确地使用大脑，寻求正确的发展思路；如何改变工作态度，发现并主动寻找方法解决问题；如何应用科学的方法解决工作中的各种难题；如何激发自己的潜能，将问题转化为动力；如何利用各种社会资源帮助自己加快前进的步伐，付出最少，而收获最多。

好方法让你的工作更轻松、更愉快、更高效。

## <<死努力PK巧方法>>

### 书籍目录

第一章 聪明人的告诫：头脑灵光一点，做事灵活一点 第一节 人与人只有脖子以上的区别 1. 思维是最珍贵的资源 2. 拯救自己从思考开始 3. 思维方式的差别决定贫富的差别 第二节 少说点借口，多找些方法 1. 努力不一定成功，但成功一定需要努力 2. 要努力工作，更要巧妙工作 3. 思路是成功的指向灯 4. 穷人缺什么？  
缺的只是富人的思维 第三节 思考是一种能力，但并非人人都会 1. 鱼和熊掌真的不可兼得？  
2. 真正成功的人，身上流着叛逆的血 3. 思想有多远，你就能走多远第二章 优秀员工的经验：不思考问题的员工永远没有出路 第一节 你的身上究竟出现了什么问题？  
1. 不能主动把工作做到位 2. 过重的“依赖”思想 3. 分不清“想做的”与“应该做的”  
4. 最大的问题是“没有问题” 5. 问题决定“你是谁” 第二节 要有一双善于发现的眼睛 1. 请睁开你的“第三只眼睛” 2. 理性思考，才能拨云见日 3. 不做工作中的瞎子 4. 找准“标靶”：问题到底是什么 5. 蛇打七寸，问题抓核心 第三节 主动出击，勤思善悟，办法总比问题多  
1. 只有自己，才能解决自己的问题 2. “想办法”与“找理由” 3. 借口是行动的绊脚石 4. 有100个困难就有101个方法 第四节 千难万难，有了方法就不难 1. 认真只能把事做对，用心才能把事做好 2. 你能想到第几步 3. 多一盎司定律第三章 成大事者的秘诀：方法是最好的捷径 第一节 带着辩证的思维方法上路 1. 两点之间最短的距离不一定是直线 2. 80/20法则的有效运用——抓关键点 3. 全体一致多偏见——主观因素不容忽视 4. 眼见为实有误区——向“毋庸置疑”挑战 5. 实践才能出真知 6. 扁鹊治病的启示——预测重于治疗 7. “蝴蝶效应”——初始条件极其重要 第二节 问题错综复杂？  
“五大基本法则”助你一臂之力 1. 化繁为简法则：越简单越有效 2. 专泮法则：一箭中的的秘诀 3. 条理化法则：做每件事都须有条不紊 4. 时机法则：在适当的时候做正确的事 5. 满意原则：没有最好，只有更好 6. 变通法则：学会“换地方打井” 第三节 人人都是天才，“九种思维方法”让你轻松上阵 1. 类比法——学会举一反三 2. 逆向思维法——倒过来看问题 3. 立体思维——将一棵树栽在山顶上 4. 横向思维法——所罗门王的聪明裁决 5. 系统思维法——避免开无效会议 6. 创新思维法——怎样才是最好的木匠 7. 加减思维法——加减都可解决问题  
8. 发散思维法——奇迹诞生于想像之中 9. 收敛思维法——解决“中国百慕大”的疑问第四章 聪明人会迂回术：妙用潜规则，问题也能“软着陆” 第一节 待人办事潜规则 1. 见风使舵，随机应变 2. 察言观色，投其所好 3. 办事情“情”重于“理” 4. 与世沉浮，顺水行舟 5. 语言是行动之仆 6. 是信用也是道具 7. 料事知人，防患未然 8. 没必要凡事明察秋毫 第二节 职场商场潜规则 1. 做事先做人 2. 适时放弃竞争，成人之美 3. 不要唠叨做过什么 4. 枪打出头鸟，收敛你的锋芒 5. 无人向你点破的职场5大“忌讳” 6. 对职场潜规则的应对方法第五章 聪明人会自我激励：相信你的潜能价值黄金百万 第一节 你的信念与决心坚不可摧 1. 不是不可能，只是暂时没有找到方法 2. 我要，我就一定能 3. 没有想不到，只有做不到 第二节 将问题转化为动力的方法 1. 山不过来，我就过去 2. 打破成规，凡事都有解决的窍门 3. 想像力能创造奇迹 4. 将问题转化为创造力 5. 把压力转变为动力 6. 把危机转变为机会 第三节 面对自己挖掘潜能 1. 唤醒沉睡的巨人——潜能 2. 积极开发潜意识 3. 学会积极的心理暗示 4. 自我激励，全力以赴地做事第六章 聪明人有技巧：他山之石要为你所用 第一节 人生的杠杆原理 1. 杠杆原理与个人成长途径 2. 只有站在巨人的肩上，才能成为巨人 3. 借力而行，无往而不胜 4. 积极开发人际资源 5. 人脉决定命脉 第二节 “借”的方法与技巧 1. 空手也能套白狼 2. 借钱的价值 3. 善用别人的智慧 4. 借势而为，势不可挡 5. 财富都是朋友帮出来的  
6. 乡情亲情的魅力 7. 雪中送炭换来锦上添花

## <<死努力PK巧方法>>

### 章节摘录

这位盲人手中的灯笼所映照出的正是一种良好的思维方式。

米兰·昆德拉在他的《生命不能承受之轻》的序言里讲道：“人类一思考，上帝就发笑。

”人类历史的每一次进步，都源于人类的思考，其实，任何优秀民族的人民都是勤于思考的。

积极的思考，很多财富问题也会迎刃而解。

《世界是平的》的作者托马斯·弗雷曼在麻省理工学院回答学生提问时，讲了一个真实的案例，足以证明成功大师拿破仑·希尔的观点：思考可以致富。

几十年前印度很贫穷，但善于思考的HP让大家都致富了。

许多人可能已经注意到，这世界上有10亿人一天只花两三个美金，远比一天花一万或是一万五千美金的人多，而HP想到的是如何帮他们制造产品，并让他们获利。

于是，HP认养了一个印度村庄。

HP去那边整整花了6个月，只为了问清楚他们需要什么，他们最需要什么。

HP专家研究发现，人们真的很需要相机来拍照，他们需要照片来制作执照——有照片的执照。

HP看到人们有时为了拍张证照用的照片，必须走一整天到附近有摄影师的城镇去。

于是，为了帮助他们拍照，HP给了照相机和可以打印相片的打印机。

但接着是发现没有电，HP专家思考后，认为可以研发太阳能相机和相片打印机，并研发了一个机动的太阳能摄影工作室，包括相机和打印机，然后HP把这一系统送给了当地妇女。

的确，印度的村民就像所有人一样，喜欢拍照！

突然间，当地人想要家庭合照、结婚照、朋友拜访的照片，他们需要各种照片，这样一来，当地的妇女把它发展成一门很赚钱的生意。

一年之后，HP的专家回来了。

当HP专家看到当地妇女已经开发出一种赚钱的生意，就要求她们把相机还给HP。

但当地的妇女不干了，绝不允许任何人破坏她们好不容易开发出来的赚钱生意。

善于思考的HP专家知道有生意来了，说：“如果你们能提出经营计划，就可以保有这套相机。

”于是，一个十分诱人的理财计划就这样出笼了，即每个月付HP固定的一笔费用，以便支付机器租金和纸张的购买，而当地妇女真的就这样做到了，因而走上了一条可永续发展的致富之路。

正是思考，带来了合作共赢。

而不是颐指气使地说你们需要这些，HP专家真的是坐下来，放低姿态，设计出符合人们生活的解决方案。

如此一来，思考让HP和当地妇女都致富了。

财富观念创造新财富。

下面是流行商界的有关创新思维的案例。

为：一块铜，价值9美元；如果做成门柄，价值就增加为21美元；如果制成纪念碑，价值就应该增加为28万美元。

他的创意打动了华尔街的一位金融家，结果那块只值9美元的铜，被制成了一尊优美的铜像，成为一位成功人士的纪念碑，最后的价值增加为30万美元。

从9美元到30万美元之间的差距，可以归结为思考的结晶，创造力的体现，或者说这中间的差价，就是思维的价值、创造力的价值。

在现实生活中，善于思考问题，善于改变思路的人，总能给自己赢得让人们发现自己才华的机遇，在困境的时候创造出柳暗花明的奇迹。

刚毕业的女大学生李燕到一家公司应聘财会工作，面试时即遭到了拒绝，因为她太年轻，而公司需要的是有丰富工作经验的资深会计人员。

李燕没有气馁，一再坚持。

她对主考官说：“请再给我一次机会。

让我参加完笔试。

”主考官拗不过她，答应了她的请求。



## <<死努力PK巧方法>>

结果，她通过了笔试，面试则由人事经理亲自主持。

因她的笔试成绩最好，人事经理对李燕颇有好感。

不过。

得知李燕没有工作过。

人事经理决定收兵：“今天就到这里，如有消息我会电话通知你。

”李燕站起来向经理点点头，从口袋里掏出一块钱双手递给经理说：“不管是否被录取，请都给我打电话。

”经理呆了一下，问：“你怎么知道我不给没录用的人打电话？

”“您刚才说有消息就打，那言外之意就是没录取就不打了。

”经理对李燕产生了浓厚的兴趣，问：“如果你没被录用，你想知道什么呢？

”“请告诉我，我什么地方不能达到你们的要求，哪方面不够好，我好改进。

”“那这一块钱？

”李燕微笑着说：“给没有录用的人打电话不属于公司的正常开支，所以由我付电话费，请您一定打。

”经理也微笑着说：“请你把一块钱收回。

我不会打电话了。

我现在就通知你，你被录用了。

”就这样，李燕用一块钱叩开了机遇的大门。

一个很聪明的人未必就是一个高效能的成功者；再聪明的人，要是缺乏好的思路，也容易和成功失之交臂。

因为如果思路不对的话，再聪明再刻苦也是徒劳，此时他脑筋转得越快，往往也死得越快。

只有善于思考的人，只有好的思维方式才能引导你走向成功的快捷之路。

有位教授向学生出了这么一道考题：一个聋哑人到五金商店买钉子，先用左手捏着两只手指做持钉状，然后右手做捶打状。

售货员以为他要买锤子，便递过一把锤子。

聋哑人摇摇头，指了指自己做持钉状的两只手指（意思是想买钉子）。

售货员终于醒悟过来，递上钉子。

聋哑人高高兴兴地买到了自己想买的东西。

这时候，又来了一位盲人顾客。

他想买剪刀……教授说到这里，故意停顿一下，提出下面这个问题：“大家能否想象一下，盲人如何用最简单的方法买到剪刀？

”听过教授刚才的叙述，有个学生立即举手回答：“很简单。

他只要伸出两个手指头模仿剪刀剪东西就可以了。

”对于这位机敏学生的回答，全班都表示同意。

这时，只听教授微笑着说：“其实，盲人只要开口说一声就行了。

因为盲人并非聋哑人，自己能说话。

而如果用手指模仿剪刀剪东西，他自己反倒看不见。

”由此可见，思考的力量是多么的神奇，正如爱因斯坦所说：“学习知识要善于思考、思考、再思考，我就是靠这个学习方法成为科学家的。

”无数事实说明，赢得一切、拥抱成功的关键，就在于你能不能积极地思考，持续地思考，科学地思考。

不懂得运用思考的人，是难以挖掘出丰富的智慧矿藏的；不善于思考的人就不能举一反三，触类旁通，享受创新的乐趣。

而只要你将一半的时间用来思考，一半的时间用于行动，你就能成为一个高效能的成功者。

世界首富比尔·盖茨说过：“人与人之间的区别，主要是脖子以上的区别。

”美国著名行为学家皮鲁克斯也专门撰写了《拯救自己从思考开始》一书，并断言：“依靠别人的赐

## <<死努力PK巧方法>>

予，是无济于事的；只有自己动脑筋，才能拯救自己。

”如此看来，人们普遍认为思考很重要。

无数事实证明，一个优秀员工、成功的企业家首先是一个喜欢思考的人。

如果说性格真的决定了命运，那也是在强调善于思考的性格优于不善思考的性格。

有这样一个故事：两个工作不顺心的年轻人向师父请教：“师父，我们在办公室被人欺负，太痛苦了，求你指示，我们是不是该辞掉工作？”

”两个人一起问。

师父闭着眼睛，隔半天，吐出五个字：“不过一碗饭。

”之后，挥挥手，示意年轻人退下。

## <<死努力PK巧方法>>

### 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>