

只懂执行的人只能是平凡的人 会找方法的人一定是杰出的人

人生最大的问题就是抓错问题

问题就是答案

一切的问题都不是问题

方法比勤奋更重要

赢在方法

做问题的终结者

WINNING

翟鸿燊 李智/编著

做人不讲原则，任人摆布；做事不找方法，闷头执行，这样的人无异于蒙着黑布拉磨的驴。

找方法就是扯去挡住我们视线的黑布，让我们看得更远，让我们知道如何才能做好，如何做到最好。

先找方法，再谈执行；先有素质，才有成功。

成功者抓住机会，解决问题，达成目标
失败者抓错问题，放弃机会，丧失目标

只为成功找方法,不为失败找理由

赢在方法

方法不对成功擦肩而过;方法正确成功随手可握。

翟鸿燊 李智 编著

金城出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢在方法/翟鸿燊 李智编著. —北京: 金城出版社,
2006.1
ISBN 7-80084-809-4

I. 赢… II. ①翟… ②李… III. 成功心理学
IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 146274 号

金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话:(发行部)8425 4364 (总编室)6422 8516

(编辑部)6421 0080

中国电影出版社印刷厂

640×960mm 1/16 16 印张 209 千字

2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80084-809-4/B·157

定价:27.00 元

先讲两个古代的寓言故事：

一个是关于鲁国的草鞋匠故事。古时，鲁国有一位非常能干的草鞋匠，而他又有一位擅长织白绢的妻子，夫妇俩的手艺广受邻里乡亲的欢迎，靠着他们的手艺，他们一家人衣食无忧，令人羡慕。但有一天，他决定举家搬到越国去，因为他听说那里没有人会编草鞋，也没人织白绢，在那里应该可以赚更多的钱。草鞋匠不顾邻居亲人的挽留，执意搬到了越国。在这里，草鞋匠更加勤奋，他的妻子也从早到晚不停地织着白绢。很快，草鞋就装满了一大间屋子，白绢也堆满了床头。但让他们没有想到的是，当他们把草鞋和白绢拿到市场上去的时候，竟然无人问津，即使降到以前一半的价钱，别人也只是好奇地拿着看看。这是为什么呢？草鞋匠十分纳闷。后来一位好心邻居老人告诉草鞋匠夫妇说：“越国气候潮湿，这里的人从来就不穿鞋，而且越国人从小就喜欢披头散发，根本用不着扎头的白绢。”

另一个是关于宋国防冻药的故事。从前，在宋国有一家世代以洗衣为生的人，他们有一种祖传的防止手脚冻伤的药，非常有效。尤其在冬天，别人没办法洗衣服的时候，他们家的生意就特别好。一个冬天下来，一家人能挣上二两金子，足够一年的开销。一天，一位越国来的商人到他们家用六十两金子买下了药的配方，并将它献给了越王勾践。这年冬天，越国凭着这种神奇的冻伤药，有效地减少了非战斗的伤员，并使军心振奋，结果大胜吴国。越王大喜之下，赏了那个商人千两黄金、良田百亩，并给他封了官。

为什么那个鲁国的草鞋匠到了越国之后虽说倍加勤奋，却处境愈加艰难呢？为什么一个冻伤药的配方，在洗衣匠的手里只能辛辛苦苦赚个全家温饱，而那个越国商人却能

前言

够因此得赏金千两，并赐田加官呢？

原因就在于草鞋匠和洗衣匠只知道去努力编鞋、洗衣，却不懂得经营之道。用我们今天的话来说，就是他们只知道执行，却没有掌握更加合理有效的执行方法，结果他们的付出与回报并不成比例。他们只有眼睁睁看着别人飞黄腾达。

成功的人赢在方法！

要想成功，必须找到能达到最佳执行效果的方法，使自己能够脱颖而出，并迅速地超越对手，没有方法，一味地莽撞莽干，是无法超越对手的。成功的人都是一些既注重执行，又注重方法的人。

1953年，一位当时不太出名的时装设计师在巴黎举办了一次别开生面的时装展览会。他设计的服装，色彩鲜明，充满了浪漫情调，很符合巴黎人的口味。而伴随着优美的旋律，身穿各式时装的模特逐个登场，更是令全场的观众耳目一新。时装模特的精彩表演，使这次展示会获得了意外的成功，巴黎所有的报纸几乎都报道了这次展示会的盛况，订单雪片般地飞来。这批时装一上市，立即被抢购一空，如此巨大的轰动效应使整个巴黎时装界为之震动。这位设计师的名字也开始频频出现于报纸的显眼位置——他就是皮尔·卡丹。

毫无疑问，方法决定成败。皮尔·卡丹选择让青春靓丽、身材一流、最具魅力的女模特在舞台上将蕴含自己设计理念的各种式样、颜色、材质和搭配的服装集中公开展示，这种最具冲击力的方式抓住了最多的眼球，造成了最大的影响力，获得了最大的知名度。

2001年，盛大公司对网络游戏和网吧进行周密的市场调查后，决定选择网吧作为核心销售渠道。当时，70%游戏用户玩游戏是在网吧，而其中打局域网游戏的玩家又占大多数。但是，网吧的老板们除了赚点机时费外，就几乎无钱可赚了。盛大看准这点后，开始和各地

的网吧协会联系，说服网吧老板用互联网游戏代替局域网游戏，他们代卖点卡，利润分成。在现实的利益面前，天府热线控制的成都网吧首先接受了《传奇》。仅一年后，这次合作就让天府热线的年度收入翻一番。盛大也获益匪浅，凭借对一个城市几乎所有网吧的垄断，一举坐上了中国网络游戏运营的头把交椅。按照这一思路，上海、武汉等游戏重镇相继纷纷落入盛大囊中。到2003年，盛大在内地30余个大中城市开辟了41个服务区共231组游戏服务器群组，服务器总数超过3000台，所需要使用的带宽超过7000M，数千家分布全国各地的网吧分销商。之后，一路高歌猛进，2004年5月盛大公司在美国纳斯达克成功上市；8月10日公布二季度财务报表后，股价再创新高。盛大老板陈天桥所持股票市值达到了11亿美元（合90亿元人民币），一举成为中国新首富。

盛大的总裁陈天桥看到了网吧这一核心网络游戏渠道，以共享利益的方式赢得了网吧经营者的全力支持，为游戏者提供了便利，赢得了出人意料的成功和财富。

失败一定有原因，成功一定有方法。

在一个狼烟四起的市场中，唯有善于分析把握形势，勇于剖析和改变自己，应时而变，应势而变，独辟蹊径，才能事半功倍，赢得先机，得到主动权，进而超越对手。

在人才济济的职场中，唯有积极地找方法，用对方法，做对事，才能使我们的工作产生最大的效益，才能使我们变得更有“使用价值”，并成为领导的左膀右臂，成为单位不可或缺的人。

任何单位都需要有勤勤恳恳、任劳任怨，不问收获，只懂耕耘的“老黄牛”式的员工，但一个单位更需要有头脑、有创意，给公司带来新思维、新市场、新契机的员

前言

工。

想做一个平凡的人，只要按照工作的流程、老板的指令去认真执行就够了。但如果想做一个不甘平凡、追求成功的人，就必须不安于现状，善于学习总结，勇于创新改变，最大程度地发挥主观能动性，想方设法地使自己的执行最有效率，尽快完成由平凡者向成功者的转换，我们就必须去寻找最佳成功的方法。

决定成败的是一个人的综合素质，而我们所说的方法，也绝不是简单指几种窍门、要领，它包括思维模式、办事策略、交际技巧、自我控制、学习方法、基本素养等几个方面。

本书的目的，就是为了帮助在执行中遇到困难、想变得更有“主意”的朋友在不折不扣的执行中，找到最佳的工作方法，终结我们遇到的问题，缩短我们成功的历程；同时，告诫人们，只有把成功的基本素质和方法有机地结合起来，才能最终成就辉煌。

让我们共同分享成功人士的方法，一起来找寻适合我们的成功方法，最终赢在方法！

目 录

第一章 不找借口找方法

主动——遇事先找方法	3
转型——改变思维模式	7
应变——用对策略做对事	10
专注——一次只做一件事	16
渐进——从简单的事情做起	19
创新——方法的升华	23
修枝——注重旁枝细节	27
反省——“斩草除根，不留后患”	34

第二章 方法第一，执行第二

方法总比问题多	41
方法比执行更重要	43
想方设法重结果	46
智者赢在方法	49
筛选方法，坚决贯彻	52
方法加认真，做足一百分	55

第三章 解决问题有方法

找到问题的症结——抓住关键点	61
此路不通另辟他径	64

目 录

做正确的事比正确做事更有效	69
做要事不做急事	74
目标分解法	77
时间管理法	83
流程是最好的导师	86
让思维试着“逆行”	89

第四章 摆平人事有方法

摆平挑剔的上司	95
“与老板亲密接触”的艺术	99
让距离产生美	103
别让友谊变成了分歧	107
摆平难缠的客户	111
让客户离不开自己	115
情感也是一种投资	118

第五章 搞定自我有方法

别让恐惧限制了方法	125
把“不可能”变成“可能”	128
点燃梦想——让“野心”成为自驱力	133

目 录

每天自信多一点	138
挫折是成功的“资本”	143
情绪控制的八种方法	148
给压力放个假	153
坚韧才能笑到最后	157

第六章 借用方法缩短成功里程

成功是可以“复制”的	163
以人为师	166
失败是成功的“襁褓”	170
量身剪裁学会“借”	173
组建个人的“智囊团”	178
团结协作——制胜之关键	181

第七章 方法总是青睐于有准备的人

坚强的心	189
好品质好成功	191
健康是成功的“第一桶金”	196
年轻的心	199
好习惯“助我上青云”	203

目 录

求知浑如求生	208
归纳创新，举一反三	213
把机会“捞”出来	217
现实是方法的“花盆”	221

第八章 方法一对，成功自然来

做问题的终结者	227
把问题变成效益	231
方法决定效益	236
方法决定成功	239
好方法是巨人的肩膀	242
好方法其实很简单	245

第一章

不找借口找方法

主动——遇事先找方法

人和动物最大的区别在于遇到问题时，动物的反应只是本能，而一个理智的人则是对这个问题的前因后果进行分析，然后利用自己大脑中累积的各种知识，从自己以前和他人的经验中找到类似的问题，结合目前的现实情况，通过思维的归纳演绎得到一些可能的解决方案。在确立一种可行的方法之后，再去贯彻执行。

作为一个成熟的人，遇事先应找方法，而不是“头痛医头，脚痛医脚”，急于完成眼前的事情。俗话说“磨刀不误砍柴工”，找到有效的方法之后再去做事，才会省时省力，效率倍增。相反，如果你在未找到解决问题的整体方法之前，就急于动手，结果就可能是吃力不讨好，甚至把事情弄得更糟。问题没解决，反而会弄出新问题。

好的方法能起到事半功倍的作用。有这样一个故事：

一个周末的早晨，外面下着大雨，一位牧师正为第二天的布道辞大伤脑筋。他的太太出去买东西了，从幼儿园放假回家的儿子杰克逊无事可做，又吵又闹，这使得牧师更加心烦意乱。他为了让儿子清静一点，不影响自己的工作，于是他随手拿起一本旧杂志，顺便翻一翻，看到一张色彩鲜丽的巨幅图画，那是一张世界地图。他把这一页撕下来，并撕成小块丢到客厅地板上，对杰克逊说：“你把它拼起来，我就给你两毛五分钱。”

牧师心想，这下自己至少能闲上两个小时。谁知不到 10 分钟，儿子就已经把图拼好了。牧师惊讶万分，儿子居然这么快就拼好了，而且每一片纸头都整整齐齐地排在一起，整齐得就像那张地图又恢复了原状。

“儿子啊，这么快就拼好啦？！”

“噢。”

“是不是在学校老师经常教你们拼世界地图啊？”牧师问。

杰克逊说，“不是啊！很简单呀！这张地图的背面有一个人的图画。我先把一张纸放在下面，把人的图画放在上面拼起来，再放一张纸在拼好的图上面，然后翻过来就好了。我想，假如人拼得对，地图也该拼得对才是。”

很多事情就是这样，看似非常复杂，其实只要你找对方法，有了一个正确的思路，你就可以找到解决问题的捷径。

美国西方石油公司的董事长亚蒙·哈默是一位颇具传奇色彩的人物。在西方，他是点石成金的万能富豪，而在苏联和中国，他却是家喻户晓的“红色资本家”，因为他是第一个与十月革命后苏联合作的西方企业家，被列宁亲切地称为“哈默同志”，他又是第一个乘坐私人飞机访问中国的西方企业家，被邓小平誉为“勇敢的人”，《哈默自传》在中国更是成了颇受欢迎的畅销书。

作为商业巨子，哈默在很小的时候，便开始展现自己的经商天赋，并从实践中认识到了做事首先要找对方法的重要性。

在哈默 8 岁那年，父亲朱利叶斯的朋友门德尔去新泽西卖水果、蔬菜时，带上了好奇的小哈默。

来到市场，哈默对所有东西都感到新鲜，他兴奋地帮助门德尔准备开张前的每一件事情——铺好摊位、卸货、洗净蔬菜、擦亮每个水果，再小心翼翼地把每一样货物美观地摆好——把最大的水果、最新鲜的蔬菜摆在最显眼的位置。这些都准备就绪后，

小哈默开始好奇地东瞧西望，并很快把附近的摊位都巡视了一遍，还逐家打听每种东西的价格。一会儿，整个市场水果、蔬菜的最新行情都装在了他的脑子里。他跑回门德尔那里，向门德尔报告别家货物的质量、价格，建议他赶快调整几种产品的价格。门德尔听他言之有理，采纳了他的建议。结果这一天的生意比平时顺利很多。

门德尔收拾好摊子后，像往常一样，准备把剩下的东西带回去。哈默认真地思考了一下：把这些水果带到几十里外的家，第二天又带回来，不仅耗工费力，而且第二天这些不新鲜的东西还会更难卖，十有八九要减价处理。还不如现在就低价卖掉，腾出地方，明天还可以多拉些新鲜货。

哈默想到这里，于是怯生生地向门德尔提出自己的建议，“如果你将剩下的这些商品都拉回家，那么你拉走的就全部是亏损……”门德尔惊奇地望着眼前这个稚气未脱的小男孩，深深为他的经商策略折服，不停地夸他聪明能干。

哈默从此对经商产生了极其浓厚的兴趣，这种兴趣成为他日后开创自己事业的重要基础。

哈默第二次经商，是在他 15 岁那年，那时他正在中学读书。一天，在百老汇街上，他看到一辆 1910 年出厂的双人敞篷汽车在低价出售，售价是 185 美元。这笔钱在当时相当于普通人半年的工资。哈默眼望这辆虽然有点旧，但仍光彩诱人的车子，内心里充满了渴望。哈默并未向父母开口要钱，他知道这笔钱的分量，不打算去自讨没趣。对于哈默来说，那种没有希望的事，他从来不屑去做，认为不符合价值规律。

哈默找上了小有积蓄的哥哥，经过几番软磨硬泡，哈里终于同意了弟弟借钱的要求，“但是，亲爱的弟弟，你打算如何挣钱还我呢？”此时，哈默早已是胸有成竹，不慌不忙地回答：“我去找工作挣钱。”哥哥仍有些犹豫，但还是把钱借给了弟弟。

拿到哥哥给的 185 美元后，哈默马上将车买来，然后便迫不及待地开着它奔往一家招工的糖果厂。

原来，哈默几天前就注意到一个糖果厂招聘有汽车者运送圣诞礼品的广告，工资一天 20 美元。

招工主管打量着这个半大的孩子，以及他那辆半新不旧的敞篷车，怀疑地问：“孩子，你这车哪儿有地方放礼品呀？”哈默一下子不知所措，猛然急中生智——他一下子拆掉了车上所有的座位。

“先生您看，这下有地方放礼品了。我可以坐在糖果盒子上开车。”主管瞧了瞧哈默的小车，摇摇头准备走开。哈默急了，脱口喊道：“先生，请等等！如果我送的货没有别人多，我情愿一分钱不要，算我帮忙。您看这样可以吗？”老板惊讶地望着这个倔强又有心计的孩子，终于被他的诚心打动，同意录用了哈默。两周以后，哈默就已赚到 200 美元，很快就把哥哥的钱给还了。

这次不同寻常的赚钱经历，使哈默总结出一条宝贵的经验：只要采取正确策略，并且勤奋努力地工作，你便一定能够获得自己渴望得到的一切。

事实上，我们判断一个人能力的高低，主要就在于他处理事情的方法。蛮干、傻干谁不会，但能干、巧干就不是一般人能办到的了。能干的人高明之处就在于他在遇到问题的时候，不是等待，而是积极主动地去找方法。人一旦主动起来，就能够找到不同于别人的应对之策，因为他这种人善于思考，能够抓住问题的关键，能够避开矛盾，能够调动资源。所以他们的方法也就有异于他人，往往能够找到解决问题的最佳捷径。

