

只为成功找方法·不为失败找借口

凡事找借口的员工，一定是企业里不受欢迎的员工
凡事找方法的员工，一定是企业里优秀的员工

方法 总比问题多

SOLUTIONS ARE MORE
THAN PROBLEMS

遇到问题和困难，要主动找方法，不为失败找借口”的“迎难而上”，将问题转变为机会，就能成为负责

马福荣◎编著

有问题绝不上交，让问题止于自己，
把解决问题变成展示自己的机会。



海潮出版社
Hai Chao Press

只为成功找方法·不为失败找借口

凡事找借口的员工，一定是企业里不受欢迎的员工
凡事找方法的员工，一定是企业里优秀的员工

方法 总比问题多

SOLUTIONS ARE MORE
THAN PROBLEMS

遇到问题和困难，要主动去找方法解决，而不是找借口回避。要树立“只为成功找方法，不为失败找借口”的理念，面对问题改“知难而退”为“迎难而上”，将问题转变为机会，就能成为负责而

马福荣◎编著

有问题绝不上交，让问题止于自己，
把解决问题变成展示自己的机会。



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目 (CIP) 数据

方法总比问题多 / 马福荣编著. -- 北京: 海潮出版社, 2014.6

ISBN 978-7-5157-0672-6

I. ① 方… II. ① 马… III. ① 成功心理—通俗读物
IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 101825 号

书 名: 方法总比问题多

编 著: 马福荣

责任编辑: 罗 庆

封面设计: 点滴空间

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京金秋豪印刷有限责任公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 16.5

字 数: 151 千字

版 次: 2014 年 6 月第 1 版

印 次: 2014 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5157-0672-6

定 价: 28.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



生活中，我们每个人都会遇到各种各样的问题，职场亦然，所不同的是我们面对问题时所选择的应对方式。有的人选择退缩逃避，有的人选择积极面对，不同的选择产生了不同的结果。

有些身在职场的人已经厌倦了每天的朝九晚五，厌倦了每天近乎雷同的工作程序。刚毕业时的那股燃烧的激情火焰慢慢变成了奄奄一息的灰烬，不再觉得向比尔·盖茨学习有什么具体的意义，只要能不出差错地完成老板交代的任务，每个月能领到养家糊口的薪水就不错了，至于工作中存在的各种问题，谁在乎呢？

是的，如果问题不是那么急迫，不是那么重要，而且似乎与自己目前的薪水也没有什么直接关系，那么相信大多数人都会选择回避或者视而不见。更多的情况下，他们会选择抱怨，抱怨老板不开明，抱怨公司条件不具备，抱怨同事不合作，抱怨客户太挑剔，总之一切都是老板的问题，公司的问题，同事的问题，客户的问题。

的确，问题可能出在别人身上，但是当你发现了这个问题，或者遇到了这个问题，你就应该想办法去解决，而不是推脱责任。对于那些主动解决问题的人来说，问题就是提升自己、发展自己的机会；对于那些逃避问题的人来说，问题就是职业生涯道路上的障碍和陷阱。

可以这样说，每个人的工作就是自己的一块田地，有的人经营出累累硕果，而有的人只是维持着自给自足的平淡，是什么造成了完全不同的结



果呢？

有收获的人认为工作的本职就是解决问题，有问题才会有进步，问题解决了就是机会，他们有了问题不抱怨，不逃避，积极地寻找方法去解决；没收获的人则觉得问题就是洪水猛兽，是一种负担，自己有能力也是无力回天，所以不必全力以赴，只要差不多就行了。

可以说，对问题的态度，决定了一个人是否能够健康成长。问题与成长总是相辅相成，相依相伴的。没有问题就没有成长，有了问题才可能成长。解决小问题就有小成长，解决大问题就有大成长。解决的问题越多，成长速度就越快，解决的问题越难，成长的高度就越高。

所以，我们一定要摆正对问题的态度，要知道问题带来的不仅仅是麻烦，更多的时候会带来重要的成长机会，特别是对涉世不深，经验不足的青年。问题对我们的成长是一个契机，问题让我们利用解决的机会学习到了新的知识，积累了新的经验，熟悉了新的事物，问题让我们利用解决的机会暴露了自身的缺点，吸取教训改正缺点，为以后的成功扫平了一个障碍。可以说，越是积极解决问题的人，成长得越快。

本书就是告诉我们如何在问题来临时，抓住这千载难逢的成长机会，打开创新思路，激发潜藏力量，唤醒沉睡智慧，勇敢地迎接问题，沉着地挑战问题，顺利地解决问题，踩着问题的阶梯，一路向前，成为最善于为企业解决问题的中坚力量，进而成为企业最需要的人。



第一章 用心思考，没有解决不了的问题

第一节 没有解决不了的问题，只有找不到方法的人	002
工作太难不是借口	002
准确界定问题，就等于解决一半	004
不钻“牛角尖”	007
“此路不通”就换条路	009
不“老脑筋”办事	011
失败并非坏事	013
第二节 发现是一种能力，发现问题比解决问题更重要	016
勤于思考，不断提出问题	016
发现问题才能解决问题	018
糊弄工作就是糊弄自己	020
不用心迟早会出大问题	022
让思考成为一种习惯	024

第二章 树立信心，方法总比问题多

第一节 带着思想工作，改变心中的“不可能”	028
打倒我们的不是问题，是恐惧	028



勇敢面对，让恐惧烟消云散	030
最大的敌人往往是自己	033
只有想不到，没有做不到	035
是不能干，还是不愿干	039
是简单干，还是用心干	041
马上行动	043
第二节 只要精神不滑坡，方法总比问题多	046
一定要有冒险精神	046
解决问题是对责任的考验	049
摆脱对成长的恐惧	051
优秀的人重视找方法	053
有问题绝不上交	055
冷静才会想出好办法	057

第三章 改变观念，思路决定出路

第一节 观念决定一切，不换头脑就换人	060
不管什么岗位都能做出成绩	060
不断学习提高技能	064
圆满漂亮地解决突发问题	067
机会来的时候就要抓住	069
心动不如行动	073
第二节 不能改变手中的牌，就改变出牌的方式	076
先找准问题的“靶心”	076
抓住问题的关键点	078
解决问题的方法要多样	080

分解问题，逐个解决	083
善于提建议	085

第四章 多担责任，责任比能力更重要

第一节 把忠诚敬业当成一种习惯	090
问自己能给公司做什么	090
忠诚的人值得委以重任	092
忠诚的人自觉解决问题	096
忠诚胜于能力	098
有荣誉感的人更忠诚	101
敬业所以成为专家	103
敬业是一种踏实的人生态度	107
敬业比能力更重要	109
让忠诚敬业成为习惯	113
第二节 若一件事值得做，就一定值得做好	116
把每个问题都看作是机会	116
有责任让你发现问题	118
公司最需要能及时解决问题的人	120
明确自己的责任	121
自动自发是解决问题的保证	123
用业绩证明自己	126
培养高度的责任感	127
一切重在落实	129
解决问题不为赚薪水	131



第五章 抓住机遇，把问题变成机会

第一节、问题也能变机会，成功一定有方法	136
绝不能跟错人	136
把强大的对手当作目标	138
挫折是一种历练	140
成长比成功更重要	141
第二节 公司是老板的，舞台是自己的	144
上司对你有期望	144
主动配合上司解决问题	146
站在上司的角度思考问题	148
上司是在培养和锻炼你	150
感谢上司出难题	152

第六章 不断创新，没有做不到只有想不到

第一节 只有创新最能带来成长与活力	156
创新帮你解决棘手难题	156
创新也是生产力	158
创新的前提是模仿	161
敢于标新立异	163
创新良机处处有	165
工作要有创新性	168
第二节 工作不是缺乏创意，而是缺乏想象	170
想象力比知识更重要	170
给观念来一场革命	172
循规蹈矩被淘汰	174

不按常理出牌	176
创意无处不在	180
创新人才的素质	182
思维高度决定业绩高度	184
遇到问题积极思考	186

第七章 精诚合作，集体的智慧是无穷的

第一节 学会共赢，大家赢才是真的赢	190
大家一起解决问题	190
树立全局和团队意识	193
帮别人就是帮自己	195
懂得合作更出色	197
第二节 修建人脉，让更多的人帮你成功	200
走好第一步	200
让更多的人帮你成功	203
借助他人的智慧与经验	205
同事间需要尊重	207
主动伸出援手	209
让人脉网助你成功	212

第八章 全力以赴，没有什么问题不能解决

第一节 只为卓越找方法，不为平庸找借口	216
解决问题最需要态度	216
成功取决于态度	218
热爱是最好的老师	221
激情提升工作品质	223



把工作做到无可挑剔	226
把失误和缺陷降到零	228
第二节 尽一切努力超越平庸，用方法达到卓越	231
以全力以赴的心态工作	231
遇到问题不轻易放弃	233
让上司看到你的才干	235
心中有目标	237
激情可以把一座山推倒	239
培养工作的乐趣和激情	241
成为解决问题的行家里手	243
挫折和失败并不可怕	245
今天是解决问题的最好时机	248



第一章

用心思考，没有解决不了的问题

想办法是有办法的前提。如果让脑袋放假，即使天才也会一筹莫展。人的智力提高是一个逐步的过程。只要你下决心去努力，就能越来越多地找到解决问题的方法。



第一节

没有解决不了的问题，只有找不到方法的人



一句“没办法”，我们似乎为自己找到了不做的理由。但也正是一句“没办法”，浇灭了很多创造之花，阻碍了我们前进的步伐。是真的没办法吗？还是我们根本没有好好动脑筋想办法？

工作太难不是借口

许多人的工作困境是自己造成的。如果你是一个勤奋、肯干、刻苦的人，就能像蜜蜂一样，采的花越多，酿的蜜也越多，你享受到的甜美也越多。

失败者的借口通常是“我没有机会”。他们将失败的理由归结为不被人垂青，好职位总是让他人捷足先登，殊不知，失败的真正原因恰恰在于自己不勤奋，不好好把握得之不易的机会。

一次宴会上，奥里森·马登先生同一位面临着失业危机的中年人聊天，那个中年人一个劲儿地抱怨上司不肯给他更多的机会。

马登先生问他为什么不自己争取，他说，他已经争取过了，但他并

不认为公司给予他的是机会。他气愤地说：“我今年已经 52 岁了，可他们竟然派我去海外营业部。像我这样的年纪怎么能够经受得起这样的折腾呢？”

马登先生问他：“为什么你会认为这是一种折腾，而不是一种机会。”

他仍旧义愤填膺：“公司里有那么多年轻人，不派他们而让我去，这不是折腾人是什么？再说公司本部有那么多职位，却偏偏要把我调走，我真不知道他们安的什么心。还有，公司所有的人都知道我身体不好……”

“我无法确认他公司里的同事是否都知道他的身体不好，起码我是没有看出来，站在我面前的他红光满面、神情激昂；我想，这位先生并没有得什么病，我更倾向于认同他犯了一种最严重的职业病——推诿病。”马登先生事后对朋友说。

那些意志坚强的人绝不会找这样的借口，他们不等待机会，也不向亲友们哀求；而是靠自己的勤奋努力去创造机会，因为他们深知，很多困境其实是自己造成的，唯有自己才能拯救自己。

我们知道，一千个人就会有一千种命运。有的人大富大贵，有的人则只能数着米下锅，有的人活得非常充实幸福，有的人却碌碌无为……

其实，自己才是决定自己命运的最根本因素。所以，**不要哀叹自己生不逢时，不要寻找借口说问题太难，须知，很多问题都是自己造成的。你只有突破自己、超越自己，才能掌握自己的命运，突破自己的极限。**



准确界定问题，就等于解决一半

古人说：“不为浮云遮望眼，只缘身在最高层。”只有拥有了一种对繁冗事务的透视力、一种一针见血的洞察力，我们才能透过种种的假象，抓住问题的关键，正本清源，从源头上、根本上找到解决问题的办法。

在美国华盛顿的杰斐逊纪念堂前，有一堆造型别致的石头。

但是，从一开始这堆石头就被腐蚀得厉害。在很长的一段时间里，这成了纪念堂的清洁维护部门大伤脑筋的问题。他们也曾想到过直接更换掉石头，但这样做不仅需要大量的经费，更重要的是会大大地改变纪念堂的设计原貌。对这个左右为难的问题，许多专家一筹莫展。

一天，一个年轻的清洁工走进了主管领导的办公室，声称自己已经找到了解决的办法。望着领导投过来的疑惑神情，他异常平静地问道：“为什么石头会腐蚀？”

“很显然，当然是因为维护人员过度频繁地清洗石头。”领导答道。

“为什么需要这样频繁的清洗？”

“你没看见那些经常光临的鸽子们留下了太多的粪便！”经理激动地回答。

“那为什么有这么多的鸽子来这里？”清洁工继续问道。

“当然，这里有足够多的蜘蛛可供它们觅食。”

“蜘蛛为什么都往这里跑，而不往其他地方去呢？”

“因为……每天傍晚，这里有许多飞蛾。”领导迟疑地答道。

“很好，”这个清洁工神秘地笑笑：“那么，我们有没有想过，为什么这里会有如此众多的飞蛾呢？”

“哦，这个我倒从来没想到，应该是……是黄昏时纪念堂的灯光吧！”

领导豁然开朗，他立即命令推迟纪念堂的开灯时间。没有了灯光，飞蛾就不会光顾；飞蛾少了，蜘蛛也渐渐消失了，鸽子也就很少来了……

一个困扰了人们多年的难题，就这样被轻而易举解决了。

世界上有两种人：一种人把简单的事情搞复杂，另一种人把复杂的问题搞简单。第一种人是越做越忙，越忙越乱，最后连自己忙在何处都不得而知了；第二种人则越做越轻松，越做越成功。

两者的区别在于，能否抓住问题的关键，进而一举中的。

对于20几岁的我们来说，生活就是问题叠着问题。面对世事纷扰，我们有没有一种一针见血的洞察力，能不能在第一时间抓住事务的本质，将直接决定我们事业的成败。

在20世纪初的日本，脚踏车的照明灯有三种：蜡烛灯最流行，但亮度不够，极易灭掉；进口瓦斯灯亮度足，不受外界影响，价格又太贵；电池灯亮度适中，不受外界影响，但有一个致命弱点：电池的寿命只有两三个小时。

经过对三种车灯进行分析，刚刚创业的松下幸之助生产出一种新型的电池灯泡。这种经过精心改良的灯泡，可以连续发光50个小时以上，相当于原来持续时间的25倍多！因为它的外形像炮弹，所以被人们戏称为“炮弹灯”。

望着第一批下线的电池灯，松下欣喜若狂。在全日本还能找到比这更好的电池灯吗？他对这种灯的销售前景信心十足：一定可以卖得很火！

但是，现实却无情地泼了松下一头凉水。

松下一连跑了几家商店，那些店主却并不相信他：“电池灯名声太



坏了，以前不知道有多少人上了当，谁还敢再买？你别在这里骗人了！还是到别处去吧！……”

数周内，松下走遍了大阪所有的商店，竟没有一家愿意进他的货。松下郁闷极了：这么好的产品怎么会卖不出去呢？

一个多月过去了，电池灯依然没有销不出去一个，上游的材料商已经开始催款。松下心急如焚——如此下去，要不了几天，工厂就要倒闭了！

一天走在路上，就连小时的伙伴也开始拿他开涮：“松下君，你的炮弹灯什么时候炸响呀？我们已经等不及了！”松下本来就不善言笑，面对这样的诘问，更是难堪至极，无地自容。

松下的几个手下纷纷主张降价促销，把价格压到比改良前的电池灯还低，借此回收一部分资金，以解燃眉之急。但是，松下坚决反对这样做。因为问题的关键是以前的电池灯厂家已经把市场做坏了，人们根本就不相信自己的产品，跟价格高低并不相干。事实上，自己产品的质量绝对没有问题，人们内心里拒绝的也并不是自己的产品，而是劣质的产品。只有让人们亲自看到产品的质量，才能从根本上打开局面。

于是，松下决定采用以试促销的方法。他在每一家店里都放几个电池灯，点亮其中一个，叮嘱店主一定要让灯一直点下去，看它能坚持多久。如果持续时间太短，可以不付钱。如果能够超过30个小时，那就表明产品的质量过硬。如果顾客要买，你们可以把剩下的卖给他。

这一招果然灵验。不过三天，所有的老板都一片声地叫好：“你们的灯还真不错，亮得时间比说明书上说的还要长，这样的灯从来没有见过。这是货款，希望下次再送货过来！”

就这样，炮弹灯一炮炸响。不到一个月，库存的6000个电池灯就销售一空了。此后，电池灯在日本持续热销。这不仅为松下带来了滚滚财源，松下电器也因此在此业界声名鹊起。