

机会只青睐有准备的人，只有把握机会才能改变命运

把握机会 拒绝平庸

实力是基础 · 机遇是关键

李 健◎编著



在平凡中把握机遇，坚持始终如一的信念，平凡的命运就会因此改变。
在坚持中把握机遇，锲而不舍地追求，总有一天你会牢牢地抓住幸福。
在危机中把握机遇，采取沉着应变的策略，成功便会不请自来。

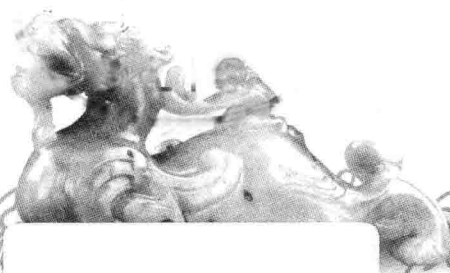
**一旦你牢牢地把握住了机遇，你就会惊喜地发现，
人生好运连连，成功离你并不遥远。**

机会只青睐有准备的人，只有把握机会才能改变命运

把握机会 拒绝平庸

实力是基础 · 机遇是关键

李 健◎编著



在平凡中把握机遇，坚持始终如一的信念，平凡的命运就会因此改变。
在坚持中把握机遇，锲而不舍地追求，总有一天你会牢牢地抓住幸福。
在危机中把握机遇，采取沉着应变的策略，成功便会不请自来。

**一旦你牢牢地把握住了机遇，你就会惊喜地发现，
人生好运连连，成功离你并不遥远。**



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目 (CIP) 数据

把握机会拒绝平庸 / 李健编著. -- 北京: 海潮出版社, 2014.6

ISBN 978-7-5157-0676-4

I. ① 把… II. ① 李… 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 101826 号

书 名: 把握机会拒绝平庸

编 著: 李 健

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

字 数: 155 千字

版 次: 2014 年 6 月第 1 版

印 次: 2014 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5157-0676-4

定 价: 28.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



工作中出现问题是正常的，没有问题才不正常。工作不是消极被动的“打工”，也不是表面上的“完成任务”。工作的实质，就是解决那些妨碍我们实现目标的各种各样的问题。

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。发现问题、提出问题、解决问题，会成为企业、个人的机遇。而且问题越多，机遇越多；问题越大，机遇也就越大。

出现问题不可怕，问题是最好的老师，它带给我们成长的机会，增长我们宝贵的经验，帮助我们实现自我提升。对于消极的人，问题是困难；对于主动的人，问题就是机会。那些会通过解决工作中的难题，来获得能力上的锻炼和地位待遇的提高的人，才是真正有远见的人。

如果我们满足于现状，不积极地去发现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，甚至倒退。有人惧怕问题的出现，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。

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。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。

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遇。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。

本书告诉我们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，激发我们的潜藏力量，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，成为企业最需要的人。



第一章 公司的问题是你加薪晋升的机会

第一节 公司的问题越多，机会才越多	002
不要想公司能给我什么，而要问我能为公司做什么	002
不应被动抱怨问题，要以主动的姿态解决问题	004
有问题是正常的，没有问题才是不正常的	006
第二节 把公司的问题当做自己的问题	008
自动自发地工作，把公司的事当做自己的事	008
工作不是谋生的一种手段，而是必须争取的一种荣誉	011
满足公司的员工，才可能满足自己	013
业绩是安身立命的根本，是出人头地的入场券	014
不为薪水而工作的员工，可以积累起比薪水更重要的财富	015
每遇到一个问题，都看做是一次机会	019
第三节 解决问题的能力决定我们在公司的位置	021
找准了问题到底是什么，等于找准了应该瞄准的“靶心”	021
化整为零地分解问题，等于把大难题变成小难题	023
对症下药，找到问题的症结	025
问题不断变化，方法也应不断变化	027



以合理化的建议，凸显自己的工作价值	030
-------------------------	-----

第二章 自己的问题是你迅速成长的机会

第一节 对问题的态度，决定在职场的成败	034
优秀的人之所以优秀，是因为他们最重视方法	034
主动解决问题的人，脱颖而出是迟早的事	036
害怕与回避问题，只会让问题变得难以解决	039
审视自己的内心，看清是不能干还是不愿干	042
人生就是由问题组成的，人生的价值在于解决	044
第二节 发现问题很重要，没有发现就没有突破	047
你是做问题员工，还是做解决问题的员工	047
连问题都发现不了，又何谈解决	049
用心思考，才能不断提高工作品质	051
问题大于答案，突破在于不断提出问题	053
第三节 让问题到此为止，把解决问题的能力掌握在自己手中	055
做自己的职场教练，培养自我指导的能力很重要	055
别说没办法，想办法才会有办法	058
借口永远不受欢迎，找方法胜过找借口	061
工作的挫折其实是一种过程，一种历练	063
挑战就是机会，挑战越大机遇也就越大	065
成功是一颗钻石，是成长结出的一颗硕果	067

第三章 责任的问题是你提升忠诚的机会

第一节 责任是我们对工作的一种态度，一种认识	070
工作是人生的一种需要，是人生中不可或缺的一部分	070

责任和热情，会给你一双发现问题的慧眼	073
明确自己的责任，多在自己身上找问题	075
履行责任自然而然，让责任感发自内心而生	077
第二节 忠诚于公司，就是忠诚于自己	080
忠诚可以让我们自觉主动地解决问题	080
忠诚是我们在企业的立身之本，立事之根	082
人生价值的境界在于，能够为荣誉而工作	085
忠诚不但是美德，它更赢得信任的一种人格魅力	088
第三节 敬业是成就事业不可缺少的一种职业素质	091
敬业是一种踏实的人生态度，关系职业生涯的兴衰	091
敬业的人不会失去更多，不敬业的人会失去更多	093
敬业者永远水到渠成，废业者必将枉度一生	096
敬业是公司的需求，也是对自己的厚爱	100

第四章 同事的问题是你建立人脉的机会

第一节 与什么样的同事，都要学会面对和相处	106
尊重你的同事，让人际关系得心应手	106
别人对待你的尺度，往往就是你对待他人的尺度	108
与同事为善，是友好相处的基础	110
用点心思，应酬其实是一门艺术	111
人脉很重要，它是获得晋升的关键力量	113
第二节 一叶孤舟难以远航，失去合作的人难成大事	115
帮助别人解决问题，就是帮助自己解决问题	115
要有全局观意识，这是团队成员的基本素质	117
合作产生力量，它是解决问题的重要保障	120



同事有难，要及时伸出援手	123
主动帮助同事，是累积人际资产的双赢方法	125
世界没有全才，与别人绑在一起才能发挥自己	128
第三节 没有对手病上心头，良性竞争是前进的动力	130
比干劲拼能力，是同事竞争的核心所在	130
不管你是否愿意，你都要参与竞争	132
讲手段不讲道德的竞争，得不到人心的支持	133
体谅同事是一种很重要的职业素养	134
以清醒的处世态度，将同事间的摩擦降到最低	136

第五章 上司的问题是你赢得信任的机会

第一节 读懂上司，摸清问题的真实情况	140
把上司的难题，看作是培养锻炼自己的机会	140
感谢上司对你的“折磨”，是他让你快速进步	141
协助上司，尽职尽责地完成下属工作	143
上司的期望就是下属快速成长的通道	145
设身处地为上司着想，培养自己做上司的素质和能力	147
第二节 是什么决定你在上司心目中的位置	149
在任何位置，都要有做公司主人的心态	149
把问题解决在自己手里，有问题绝不上交	151
谁解决问题的能力更强，谁就是职场最需要的人	153
糊弄工作的人，就等于糊弄自己	155
上司最希望得到，是既能干又肯干的人	157
工作要积极主动，能够为上司独当一面	159

第三节 正确处理与上司的关系问题	161
只有做好合格的下属，才有机会做领导	161
调整好心态，与上司冲突时不能过激	162
不动声色地给上司一点面子	165
让上司心里舒服，增加和上司的好感度	166

第六章 绩效的问题是你加强管理的机会

第一节 没有效率，工作就是一种重复与浪费	170
没有效率的忙碌，是时间与生命的杀手	170
成功的尺度不是做了多少工作，而是做出多少成果	172
勤奋是种美德，只有手脑都勤奋的人才能获得成功	175
努力工作，更要聪明地工作	178
只有分清主次，工作才会井井有条卓有成效	180
认真做事把事情做对，用心做事把事情做好	182
第二节 差一点成功就是失败，千万要把工作做到位	186
差一点意味着差很多，最后的百分之一至关重要	186
不到位的工作只会造成低效与浪费	189
拖延不能使问题消失和容易，只会让情况不断恶化	191
投机取巧或许得到一时的便利，但却埋下长久的隐患	194
在工作中培养激情，在激情中愉快工作	196
第三节 拿业绩说话，业绩才是硬道理	199
成绩是学生的命根，业绩是员工的命根	199
工作结果是一个标杆，一个方向，一种价值体现	201
没有落实力，就没有战斗力	204
没有复命，一切等于零	206



问题愈复杂，解决的办法愈是要简单	208
------------------------	-----

第七章 客户的问题是你促进销售的机会

第一节 不重视客户的人，也不会被客户重视	212
客户才是企业和员工的“衣食父母”	212
销售的不只是产品，还有态度	214
不把赚钱放在第一位，重要的是解决客户的问题	217
清楚客户需要什么，才能明确自己要做什么	219
客户最看重的是创服务与超值服务	221
即使对待最挑剔的客户，也要让他们满意而归	224
诚实无欺，赢得客户的尊重和信赖	226
第二节 为客户着想，是销售的最高境界	229
抓住客户的利益就抓住了客户的心	229
投其所好，了解客户的心理	233
帮助客户解决问题，其实就是在建立自己的口碑	237
信守承诺，是职业道德的基本要求	240
细节决定成败，客户的事无小事	241



第一章

公司的问题是你加薪晋升的机会

如果你觉得公司的问题太多，要跳槽换一家公司，你也同样会面临各种各样的问题。因为每个公司都存在问题，差异仅仅在于问题的不同。只有那些敢于面对问题、主动解决问题的人，才能得到公司的青睐和重用。



第一节

公司的问题越多，机会才越多



不要想公司能给我什么，而要问 我能为公司做什么

约翰·肯尼迪在总统就职典礼上曾说过这样一句话：“不要问你的国家能为你做些什么，而应该问你能为国家做些什么。”这句话，道出了大多数人无法获得事业成功的原因，并改变了我们对工作的看法。过去，我们更关心自己的利益，关心自己是否能够获得足够的支持；而现在我们发现，其他人也都一样“精明”，这使得职场工作变得举步维艰。在和家人、朋友相处的过程中，很少有人考虑“我能为他们做些什么”，他们总认为人是自私的，索取是天经地义的。

在商场上，我们应该提供物超所值的产品和服务给客户——这是我们能为他们做的，也是他们渴望得到的。毕竟，我们对客户的需要远远大于客户对我们的需要。

在职场上，你要学会站在企业、主管、员工、同事的立场来想“我能为他们做什么”，这会为你带来更愉快的合作和更高的工作效率。面对家人和朋友，“我能为他们做什么”的想法会使生活变得更加丰富而让人留恋。当你这样做

时，你就会发现，给予他人越多，你就能获得更多。

想一想，难道你在企业的位置是真的无人替代吗？你的客户非得和你做生意吗？显然，这不是事实。

那些始终思考“我能为企业做些什么”的员工根本不用担心没有出头的机会，更不用担心失业。因为他们想对了问题，做对了事。

在美国西部，有个年轻的小伙子希望自己能够成为一名新闻记者，可他没有经验也没有熟人，他不知道如何才能得到一份报社的工作。有一天，他灵机一动，给报界名人马克·吐温写了一封求助信。

几天后，他就收到了这封改变他未来命运的信，信中说：“假如你能按照我所说的去做，我可以帮助你在报界谋得一个职位。你现在要告诉我的是，你想到哪家报社去工作？”

小伙子把这封信翻来覆去看了几遍，又异常兴奋地写了一封回信。信中说明了他所心仪报社的名称和地址，并向马克·吐温诚恳表态，表示愿意听从他的指示。

又过了几天，小伙子收到了马克·吐温的第二封信，信中说：“如果你肯暂时只做工作而不拿薪水，你到任何一家报社，那么人家都不会拒绝你；至于薪水问题，你可以慢慢来。你可以对报社的人说，我非常热爱记者的工作，我可以从零做起，并且不要任何报酬。听我的，我保证你会找到一份你想要的工作。”

“在你得到第一份工作之后，不要以为不拿薪水就可以没有工作压力；正相反，你一定要全力以赴。得到那家报社的重视以后，你再到各地采写新闻。如果你所采写的新闻稿件确实符合编辑的要求，报社自然会陆续发表你的作品。当你正式成为一名记者或编辑时，也就自然成为这个报社中的一员了。慢慢地，大家也会觉得离不开你，你自然也就不需要为自己的薪水担忧了。”

读完这封信，年轻人很兴奋也很担心，这确实是一个好办法，但问题是能否行得通。最后他还是照做了。就这样，他来到了一家向往已久的在当地很有名



气的报社。在报社工作的第一个月里，他遵照马克·吐温先生的嘱咐，兢兢业业地去做好每一件很琐碎的事情。不久他就能采写新闻稿件供给编辑室了，而编辑部也注意到了这样一位与众不同的小伙子，于是，他采写的新闻频频出现在报纸上。

渐渐地，这位年轻人的才气与名气已广为其他报社所熟知。几个月后，他收到了另外一家知名报社的聘书，表示愿意出高薪聘请他。他所在的报社听说此事后，以双倍的薪水待遇将他留了下来。就这样，他在那里继续做了四年。四年后，他成了那家报社的主编。

除了他之外，另外几个年轻人也在马克·吐温的点拨下找到了理想的工作。这位世界级的大师告诉年轻人，只要用心，走到哪里都不难找到工作；只要有工作，就不难迅速晋升。不要只想着企业能给你什么，而应想着你能为企业做些什么，那些只知道向企业索取的人则会遭遇失败。

.....

解决问题促成长



整天在考虑“企业能给我提供什么、能为我做些什么”的员工，不妨想一下，你是否值得别人为你付出“是否已到舍你其谁的地步？”“不要只想着企业能给你什么，而应该问你能为企业做些什么。”

不应被动抱怨问题，要以主动的姿态解决问题

当公司中出现了问题时，我们要做的不是抱怨，不是逃避，而是去面对。职场上很多人为了保住工作，只是故步自封、按部就班地做上司吩咐的事情，遇

到问题就去请教上司和老板。他们认为只要自己在工作，就对得起自己的薪水了。事实上，做事并不等于工作，公司的问题不可能因为我们的回避而自动消失；而问题得不到解决，公司的发展就会受到一定程度的阻碍；公司发展受阻，当然也会影响到个人的发展。

这就需要我们用一种积极的心态去面对公司的问题，因为我们的工作就是解决问题，即便你觉得公司的问题太多，要跳槽换一家公司，你也同样会面临各种各样的问题。因为每个公司都存在问题，差异仅仅在于问题的不同。只有那些敢于面对问题、主动解决问题的人，才能得到老板的青睐和重用。

王小姐大专毕业后进入一家化妆品公司工作，刚刚接受完培训。公司经理决定找一个富有经验的老员工到另外一座城市去建立一个新的市场拓展点。可是当经理宣布了这一决定的时候，那些老员工都低下了头，没有人愿意去。的确，开拓新市场会遇到很多意想不到的困难，一旦砸了，自己也推脱不了责任，谁愿意去做吃力不讨好的事情呢？

就在大家沉默的时候，作为新员工的王小姐举手说：“报告经理，我想去。”大家把目光都投向她，好像在说“老员工都不敢接受的挑战，你刚来几天逞什么能？”经理也有点不相信，说：“但是，你……”经理话还没有说完，王小姐便抢着说：“虽然我是新员工，但是我相信只要我全力以赴，一定能克服困难，顺利完成任务。”

出于对新员工的考验，经理同意了她的要求。下班后，王小姐听到同事在偷偷议论：“她一个黄毛丫头，翅膀还没长出来，就想去飞，真是不知轻重。”王小姐也为自己一时的冲动有些后悔。回到家中，爸爸妈妈也指责她少不更事，刚去公司，不可能担当如此重任。别人的不信任反倒让王小姐越发想尝试，她想：我就不信做不好，既然你们认为我做不到，我偏要做好给你们看。

经理对王小姐的胆识很赏识，专门为她制订了一套严谨的工作方案，并在后方提供咨询服务。经过将近半年的艰苦奋战，王小姐终于在那个城市建起了一个稳定的市场拓展点，规模不断扩大，发展势头很快。公司的人都开始对她刮



目相看，她也理所当然地成了那里的部门经理。

只要公司在经营中，就会不断有问题存在，公司找我们来就是为了解决问题。解决了问题，公司才能得到更大的发展；解决了问题，我们的能力才能得到提升，才能赢得老板的赏识，进而获得晋升和发展。

解决问题促成长

主动找方法解决问题的人，总是社会的稀有资源。只要有这样的人出现，他们就能够像明星一样闪耀。哪怕他没有刻意去追求机会，机会也会主动找上门来。假如你通过找方法做了一件乃至几件让人佩服的事，就能很快脱颖而出并获取更多的发展机会。

有问题是正常的，没有问题才是不正常的

戴尔公司是世界 500 强企业之一，创立于 1984 年。戴尔直销模式的特点是在短期内可以极大地提升企业内部的运营能力，形成在某一个阶段的核心竞争力。长期以来，直销模式一直是公司的主要销售模式，并在戴尔公司的发展过程中起到过重要的作用。因此，公司上下从来没有人怀疑过直销模式在企业中的地位和作用。

但是，进入 21 世纪以来，随着戴尔公司的不断发展，形势发生了改变，直销模式已经不再适合公司的发展形势。这种模式在某种程度上伤害了客户、员工以及合作伙伴的利益，并且形成了一种消极的企业文化，最终使得这种直销模式在市场上失去了竞争优势，不断地受到市场上同行业其他营销模式