

金泽灿◎编著



# 方

## 比努力更重要

# 法

**努力本来重要，但方法比努力更重要！**

一个人能举起一千斤，只能算他有一大把力气，能掌握四两拨千斤的方法，那才是真本事。阿基米德说：给我一个杠杆，找准支点，能把地球撬起。在学习、生活、工作中只要我们找准了方法，会更省时、省心、省力、效率会更高，利润会更大，成功非你莫属。



## 努力本来重要，但方法比努力更重要！

一个人能举起一千斤，只能算他有一大把力气，能掌握四两拨千斤的方法，那才是真本事。阿基米德说：给我一个杠杆，找准支点，能把地球撬起。在学习、生活、工作中只要我们找准了方法，会更省时、省心、省力、效率会更高，利润会更大，成功非你莫属。

## 图书在版编目 (CIP) 数据

方法比努力更重要 / 金泽灿编著. — 呼伦贝尔: 内蒙古文化出版社,

2007.12

ISBN 978 - 7 - 80675 - 574 - 7

I.方… II.金… III.工作方法—通俗读物 IV.B026-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 194518 号

# 方法比努力更重要

金泽灿 编著

---

出版发行: 内蒙古文化出版社

社 址: 呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街 4 付 3 号

直销热线: 0470-8241422 邮编: 021008

印刷装订: 大厂聚鑫印刷责任有限公司

责任编辑: 丁永才

开 本: 880×1230 1/16

印 张: 19.25 字数: 278 千字

印 次: 2008 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80675 - 574 - 7/B·052

定 价: 28.00 元

---

版权所有 翻印必究

# 前 言

在工作中，有一句话常常被人们提到：“没有功劳也有苦劳”。特别是那些能力不够、不能解决问题或者对待工作没有尽力的人，这句话常常被用来安慰自己，也常常成为抱怨的借口。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。

然而，竞争激烈的商业时代是讲实际贡献，讲业绩，讲成果的时代。只有功劳，没有苦劳。一个人即使付出了百倍的努力，也不一定有成绩，也不一定能得到人们的认可。因为没有功劳的所谓苦劳不但消耗了自己的时间，还浪费了公共的资源！

每一个比我们成功的人，都是付出了比我们多十倍、甚至百倍以上的努力，这是毋庸置疑的。但为什么有那么多人付出了努力而最终不能成功呢？

这些人并不缺乏机会和才华，也不是没有坚持不懈的毅力，而是因为缺少正确有效的方法而与成功失之交臂。

从古今中外有所成就的人的事迹来看，他们几乎都是发现问题，解决问题的好手，都愿意积极主动寻找方法，擅长于运用各种方法解决问题。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的结果。

每个人在现实中都会遇到各类问题，或关于工作，或关于生活，或关于情感，或关于学术，这一系列的问题造就了一个人一生的起伏和成败。

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，没有哪一天我们可以离开问题。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！

本书是专门为决心成为卓越管理者或卓越员工的人编写的有关方法训练教材。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，而收获成果最多。好方法让你的工作更轻松、更愉快、更高效。

全书提供了一整套帮你提升能力、业绩和地位的解决方案，相信你一定能从普通到优秀，最终迈向卓越。



# 目录

## Contents

方法比努力更重要

### 第一章 思路决定出路

——正确的思维是解决问题的前提条件

所有突破的方法，最后几乎都殊途同归，那就是成功根源于人的思维方式。

人与人之间的差别，一开始仅在于思考问题的方法不同。

第一节 思维决定人的差别	/ 2
1. 思维是最珍贵的资源	/ 2
2. 人与人只有脖子以上的区别	/ 6
3. 思维的态度决定人生的高度	/ 10
第二节 成功一定有方法	/ 14
1. 成功需要努力	/ 14
2. 方法比努力更重要	/ 17
3. 有思路才有出路	/ 21
4. 理清思路，成就人生	/ 23
第三节 学会思考	/ 27



1. 相信鱼和熊掌可以兼得 / 27
2. 冲破思维定势，保持开放的头脑 / 30
3. 会思考才有未来 / 35

## 第二章 没有问题才是最大问题

——善于发现问题，才能促进分析和解决问题

世界上各种问题无处不在，关键在于我们要有一双发现问题的眼睛。

世界上任何问题都可解决，关键在于我们要主动想办法，有自我解决问题的积极态度。

- 第一节 你需要解决什么问题 / 40
  1. 不能主动把工作做到位 / 40
  2. 过重的“依赖”思想 / 43
  3. 分不清“想做的”与“应该做的” / 45
  4. 最大的问题是“没有问题” / 48
  5. 问题决定“你是谁” / 51
- 第二节 如何发现问题 / 54
  1. 请睁开你的“第三只眼睛” / 54
  2. 我们需要理性思考 / 57
  3. 了解自己的工作，并发现其中的问题 / 60
  4. 找准“标靶”：问题到底是什么 / 63
  5. 学会分析，把问题想透彻 / 67



第三节 主动想办法解决问题	/ 71
1. 只有自己，才能解决自己的问题	/ 71
2. “想办法”与“找理由”	/ 75
3. 借口是行动的绊脚石	/ 78
4. 有 100 个困难就有 101 个方法	/ 81
第四节 好方法让自己更出色	/ 84
1. 认真只能把事做对，用心才能把事做好	/ 84
2. 你能想到第几步	/ 86
3. 多一盎司定律	/ 88

## 第三章 问题 VS 科学的思维方法

### ——解决问题理性的、逻辑的方法

生活需要技巧，工作讲究方法。我们一再强调服从，彻底执行，却往往忽视了对方法和技巧的研究和应用。孰不知，工作中如果方法不当，就毫无价值可言，服从得越坚决，执行的越彻底，就会错得越离谱。

方法正确比什么都重要。

第一节 辩证思维方法	/ 94
1. 两点之间最短的距离不一定是直线	/ 94
2. 80/20 法则的有效运用——抓关键点	/ 97
3. 全体一致多偏见——主观因素不容忽视	/ 101
4. 眼见为实有误区——向“毋庸置疑”挑战	/ 103





5. 实践才能出真知	/ 106
6. 华驼治病的启示——预测重于治疗	/ 109
7. “蝴蝶效应”——初始条件极其重要	/ 111
<b>第二节 解决问题的基本法则</b>	<b>/ 114</b>
1. 化繁为简法则：越简单越有效	/ 114
2. 专注法则：一箭中矢的秘诀	/ 118
3. 条理化法则：做每件事都须有条不紊	/ 121
4. 时机法则：在适当的时候做正确的事	/ 124
5. 满意原则：没有最好，只有更好	/ 126
6. 变通法则：学会“换地方打井”	/ 129
<b>第三节 解决问题常用的思维方法</b>	<b>/ 131</b>
1. 类比法——学会举一反三	/ 131
2. 逆向思维法——倒过来看问题	/ 134
3. 立体思维——将一棵树栽在山顶上	/ 138
4. 横向思维法——所罗门王的聪明裁决	/ 140
5. 系统思维法——避免开无效会议	/ 143
6. 创新思维法——怎样才是最好的木匠	/ 146
7. 加减思维法——加减都可解决问题	/ 150
8. 发散思维法——奇迹诞生于想象之中	/ 153
9. 收敛思维法——解决“中国百幕大”的疑问	/ 156



## 第四章 问题 VS 潜规则

——解决问题非理性的、人性的方法

人生游戏规则似乎人人都明白，然而，科学的思维方法往往解决不了这些常识性的难题，因此遭到伤害、遭遇惩罚、遭遇报复、遭遇诟病、遭遇明枪暗箭者层出不穷。  
读懂潜规则，是解决问题不可缺少的方法。

第一节 待人办事潜规则	/ 160
1. 见风使舵，随机应变	/ 160
2. 察言观色，投其所好	/ 163
3. 办事情“情”重于“理”	/ 165
4. 与世沉浮，顺水行舟	/ 168
5. 语言是行动之仆	/ 172
6. 是信用也是道具	/ 175
7. 料事知人，防患未然	/ 178
8. 没必要凡事明察秋毫	/ 181
第二节 职场商场潜规则	/ 184
1. 做事先做人	/ 184
2. 适时放弃竞争，成人之美	/ 187
3. 不要唠叨做过什么	/ 189
4. 不要锋芒太露	/ 192
5. 职场5大“忌讳”	/ 194
6. 对职场潜规则的应对方法	/ 199



## 第五章 把问题转化为动力

——解决问题需要决心和能力，面对自己挖掘潜能

一切“不可能”的事都是暂时的，只是人们一时还没有找到解决它们的方法。克服困难的办法就是找办法，而且坚信，只要去找，就一定有办法。

第一节 信念与决心决定成功	/ 204
1. 不是不可能，只是暂时没有找到方法	/ 204
2. 我要，我就一定能	/ 206
3. 想办法就一定有办法	/ 208
第二节 将问题转化为动力的方法	/ 213
1. 山不过来，我就过去	/ 213
2. 打破成规，凡事都有解决的窍门	/ 216
3. 想象力能创造奇迹	/ 220
4. 将问题转化为创造力	/ 223
5. 把压力转变为动力	/ 228
6. 把危机转变为机会	/ 233
第三节 面对自己挖掘潜能	/ 237
1. 唤醒沉睡的巨人——潜能	/ 237
2. 积极开发潜意识	/ 240
3. 学会积极的心理暗示	/ 244
4. 自我激励，全力以赴地做事	/ 246



## 第六章 让思路更广阔，技巧更娴熟

——开发和借助于社会资源解决问题

任何一个人都不可能独立解决自己所有的问题，你可以借世界上一切东西来完成自己的目标。只要你肯借，你善借，你懂得如何借，你掌握了借的方法以及灵活应用，再难的问题也可迎刃而解。

第一节 人生的杠杆原理	1252
1. 杠杆原理与个人成长途径	1252
2. 只有站在巨人的肩上，才能成为巨人	1256
3. 借力而行，无往而不胜	1258
4. 创业者需要人际资源	1262
5. 扩大你的交际圈	1265
第二节 “借”的方法与技巧	1269
1. 空手道——赚钱高招	1269
2. 借钱的价值	1271
3. 善用别人的智慧	1274
4. 借势而为，势不可挡	1277
5. 财富都是朋友帮出来的	1279
6. 乡情亲情的魅力	1282
7. 雪中送炭换来锦上添花	1284

## 【第一章】

# 思路决定出路

——正确的思维是解决问题的前提条件



所有突破的方法，最后几乎都殊途同归，  
那就是成功根源于人的思维方式。

人与人之间的差别，一开始仅在于思考问  
题的方法不同。

## 第一节 思维决定人的差别

### 1. 思维是最珍贵的资源

美国著名地质学家华莱士认为，人的大脑里蕴藏着丰富的宝藏，而思维方式是其中最珍贵的资源。他在总结其一生成败经验的著作《找油的哲学》中写道：“找油的地方就在人的大脑中。”

的确，一个开放型的思维活跃的大脑，将成为未来社会的重要资源。

有一位盲人夜间出门，他提着一盏明晃晃的红灯笼走在暗路上。来往行人见他在灯笼相伴下摸索前行的模样，觉得既好笑又奇怪。

一位路人忍不住上前问道：“大哥，您眼睛不好使，还打着这灯笼干啥？它对您有用吗？”

“有用，有用，怎么会没用？”盲人认真地回答。

“有啥用处呢？说来听听。”这位路人来劲儿了，他不经意间又说出一句颇有杀伤力的话，“你又看不见。”

这时，四周已经聚集了一些好奇的行人，他们都饶有兴趣地想听一番笑话。

没想到，这位盲人却抛出这么一个回答：“对啊，正因为我看不到你们，我才需要这灯笼给你们这些明眼人提示，怕你们在黑暗中看不见我这个盲人，把我撞倒了。”

听者无不振聋发聩，个个脑门儿一亮，心中豁然开朗，大家都被这位盲人的聪明所折服了。

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。



# 方法比努力更

## Fang Fa Bi Nu Li Geng Zhong Yao

重 要

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。”其实，任何优秀民族的人民都是勤于思考的，如犹太、美利坚等。积极的思考，很多问题都会迎刃而解。《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，足以证明拿破仑·希尔的观点：思考可以致富。

印度很贫穷，但善于思考的 HP 让大家都致富了。和许多人看到的一样，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。

前几年，有人卖一块铜，喊价竟然高达 28 万美元。一些记者很好



# 方法比努力更

Fang Fa Bi Nu Li Geng Zhong Yao

重 要

奇，后来得知，原来出价的这个人是个艺术家。不过，不管怎样，对于一块只值9美元的破铜块，他的要价无疑是个天价。为此，他被请进了电视台，向人们讲述了他的道理。他认为：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。由此，我们不难看出，思维对我们的工作和生活有多么重要。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，在成功无望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。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，请你一定打。”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。

在现实生活中，聪明人未必就是一个高效能的成功者；再聪明的人，





# 方法比努力更

## Fang Fa Bi Nu Li Geng Zhong Yao

### 重 要

要是缺乏好的思路，也容易和成功失之交臂。只有那些能够充分调动自己的智慧，懂得思考问题的人才能成为出色的高效能人士。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，一生才会充满光明，而一种好的思维方式就是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東西。这时候，又来了一位盲人顾客，他想要买剪刀……教授说到这里，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，就如爱因斯坦所说的：“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。”事实上，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。

