

<<赢在问题解决力>>

图书基本信息

书名：<<赢在问题解决力>>

13位ISBN编号：9787122066275

10位ISBN编号：7122066274

出版时间：2010-1

出版时间：化学工业出版社

作者：萩原正英

页数：158

译者：传神联合翻译公司

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>

<<赢在问题解决力>>

前言

所谓解决问题的能力，是指处理问题的能力以及将其付诸实施的技巧。

解决问题的能力是能够激发人的能动性和决定组织盛衰的重要能力。

能够充分调动周围力量即通过“合作”来解决问题的人基本上已经成为一个组织中的中坚力量。另外，只有重视培养善于解决问题的团队，公司才能得到持续发展并为社会创造更大的价值。

这些都是我多年来在为企业提供经营咨询的过程中认识到的。

只有认识到这个事实，才能够使更多的企业重视提高解决问题的能力，从而提高经营效率和业绩。

本书深入浅出地介绍了在咨询工作以及企业实践中解决问题的思路和方法。

企业中的各级管理者以及众多职场人士都可以轻松地学习，并应用到实际工作中，相信一定能大大提高其工作效率，进而提升业绩和赢利能力！

<<赢在问题解决力>>

内容概要

本书是日本累计销量250万册的畅销书系列——《简单学系列》中的重点图书之一，是一部可以大大提高经理人与员工工作效率与业绩、促使企业业绩持续增长的力量读本。

从“发现根本问题”、“寻找解决问题的方法”，到具体落实对策所需要的人员意识、组织架构、使命与重心，涵盖了企业“发现问题、解决问题”过程中的一切细节，不仅能解答企业难以成长的常见困扰，也能培养严谨的逻辑思维模式，让企业在时刻保持紧迫感的征途中实现基业长青！

<<赢在问题解决力>>

作者简介

萩原正英，进入日本能率协会咨询中心（JMAC）。
JMAC是企业从事战略、生产、研究开发、经营等革新工作方面的得力助手，拥有60年以上的历史，是日本最杰出的综合性咨询团队之一，其指导客户进行现场革新实践的能力尤为突出。
萩原正英在公司的未来方向制订、经营计划制订、收支改善、业绩管理、人才管理等经营改革方面非常专业。

<<赢在问题解决力>>

书籍目录

- 第1章 了解问题的类型 1. 掌握解决问题的能力 提高解决问题的能力，便可以帮助公司达到更理想的境界。
2. 问题 正在发生型问题 将现状与标准状态进行比较，了解问题的严重性。
3. 问题 由追求理想产生的问题 比较理想状态和现实状态的差距，找到问题所在。
4. 问题 预测将来可能发生的问题 随着时间的流逝，预测将来可能出现的问题。
5. 问题 由目标设定产生的问题 跳出现状，转换思路，重新确认目标。
- 问题解决高手是这样炼成的 “没有问题”是禁语！
- 第2章 掌握解决问题的基本方式 6. 将问题量化 用数字来表示目标值与现状之间的差别，会使问题更明确。
7. 寻找问题的“关键点” 从各个角度审视问题，发现呈现出最差状态时的问题“关键点”。
8. 针对关键问题设定目标 设定指标、现状值、目标值、完成时间等具体目标 9. 明确关键问题的根源 分析关键问题的根源，其重点在于考虑问题的全面性、逻辑性和定量性。
10. 针对起因思考对策 通过发散、集聚、具体化三个过程确定对策。
11. 找出解决方案 确定评价解决方案的标准。
12. 评价方案的完成情况 严格按照计划实施，确认是否达到预期效果。
13. 解决问题永无止境 在执行方案后应该进一步考虑持续发展的问题。
- 问题解决高手是这样炼成的 按照QC流程具体实施才是根本！
- 第3章 解决“规划型问题” 14. 了解“规划型问题” 为了实现更好的发展，需要找准将来视点、公司外围视点、公司全局视点。
15. 规划目标 认清规划目标的实施层面。
16. 考虑10年后应达到的水平 描绘10年后的经营状况，将会产生飞跃性的新设想。
17. 研究将来可能发生的环境变化 研究在实现未来目标过程中可能产生影响的宏观和微观环境因素。
18. 始终保持客户意识和竞争意识 从客户、竞争对手、公司自身三个层面综合性地考虑需要解决的问题是什么。
19. 考虑公司内部的课题 从职能（流程）、经营资源、组织文化三个层面制订将来要实现的目标。
20. 设立课题一定要全面 从“经营资源”与“经营职能”两个层面筛选需要改进的对象。
21. 实施课题解决方案 将课题系统化，实现规划目标。
- 问题解决高手是这样炼成的 提高对三个视点的意识！
- 第4章 发挥领导力 22. 得到周围力量的支持 需要领导力、热情与沟通。
23. 做能解决问题的领导 明确表示解决问题的必要性以及预期达到的目标。
24. 了解领导行为模式 根据员工的能力和经历，领导应该适时地改变行为模式。
25. 调动员工的积极性 使员工通过解决问题获得成就感。
26. 发挥员工的主观能动性 制订可以实现的目标，最大限度地发挥每个员工的主观能动性。
27. 建立能够调动员工积极性的体制 综合评估付出的努力、获得的成果和报酬，可以保证员工具有较高的工作热情。
28. 准确传达对策 理清对策内容和目标，在组织内部做到上通下达。
29. 与员工相互信任 在与员工建立相互信任关系的过程中，管理者应该更有诚意。
30. 关心员工 每天与员工进行眼神、心境、语言交流，可提高员工的工作热情。
- 问题解决高手是这样炼成的 注意观察周围的人！
- 第5章 构建强有力的问题解决组织 31. 妥善地解决问题 方针管理和日常管理。
32. 管理好公司的方针 把公司的方针加以分解。
33. 对业务要进行日常管理 制订监管层的业务目标，并进行日常管理。
34. 用数值来把握目标实现程度 通过结果和过程指标来考核目标实现情况。

<<赢在问题解决力>>

35 . 构建成长性强的组织 问题解决能力、协作引导能力、组织管理能力是三个与组织整体发展密切相关的要素。

问题解决高手是这样炼成的

评价目标实现情况！

<<赢在问题解决力>>

章节摘录

第1章 了解问题的类型 1.掌握解决问题的能力 提高解决问题的能力，便可以帮助公司达到更理想的境界。

解决问题的起点是“设定问题” 所谓解决问题，根据字面意思，就是解决已存在的问题，具体而言就是要帮助公司达到比现在更好的状态。

“解决问题的能力”中的“能力”，是指个人或组织解决问题的能力，因此如果谈到具有解决问题的能力这个话题，特指的是个人或组织整体具有较强的解决问题能力。

那么具有较强的解决问题的能力又如何呢？

只要有较强的解决问题的能力就能更多地解决周围存在的问题。

由此可以开发出更好的商品、制造出成本更加低廉的产品、可以更快地将商品送到客户手中，从而增加销售额，让公司获利更多。

那么怎样才能提高解决问题的能力呢？

为了掌握解决问题的能力，首先应该掌握发现问题的能力，这是起点。

发现应该解决的问题后，需要掌握切实解决该问题的能力。

发现问题的能力是问题“设定能力”。

解决发现的问题的能力是问题“解决能力”。

发现问题的四个要点 在同一场景下，有些人能够发现问题，有些人却不能。

例如，有时候某人自认为事情处理得很妥当。

但当向领导汇报时，却得到以下反馈：“你为什么这么做？

这样肯定不行！

”这是因为领导或资深前辈发现了问题，而作为当事人的你却没有意识到。

领导和前辈具有丰富的经验，因此很容易发现工作中的问题，并根据经验得知不同问题所带来的影响。

那么是否只有在具有丰富经验的前提下才能发现问题呢？

答案当然是“否”。

因为只要掌握了发现问题的四个要点，那么不论在什么情况都会很快地找到即将产生的问题。

从下一节我们将逐一对四个要点进行介绍。

<<赢在问题解决力>>

媒体关注与评论

在工作中，每个人都应该发挥自己最大的潜能。
努力地工作而不是浪费时间寻找借口。

要知道，公司安排你这个职位，是为了解决问题，而不是听你关于困难的长篇累牍的分析。

——杰克·韦尔奇 当你提出困难时，请你提出解决方法，然后告诉我哪个解决方法最好

。

——李嘉诚 遇到困难和问题，我们应该学会改变思路。

思路一转变，原来那些难以解决的困难和问题，就会迎刃而解。

——约翰·洛克菲勒

<<赢在问题解决力>>

编辑推荐

阅读《赢在问题解决力》，你会知道—— 在解决问题中如何避免孤掌难鸣的状况，得到相关部门的全力支持？ 怎样改变员工对公司存亡漠然的态度，激发惊人的工作热情？ 怎样有效地控制方案的实施细节与实施力度？ 你是否遇到过几近完美的策划方案，实施起来却变了样？ 如何才能将管理者的理念正确地传递到各个环节？ 金钱真的能激励员工吗？

<<赢在问题解决力>>

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>