

★ 世界 500 强企业推崇的优秀员工工作准则 ★

SHIJIE WUBAIQIANG QIYE TUITONG DE YOUXIU YUANGONG GONGZUO ZHUNZE

只为成功 找方法 不为失败找借口

· 梁子 ◎ 著 ·

**ONLY WAYS OF
SUCCEEDING**
NOT EXCUSES FOR FAILING

凡事找方法解决者，一定是成功者；
凡事找借口推脱者，一定是失败者！

2007年
企业管理培训
推荐读本



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

◆ 世界成功学大师拿破仑·希尔成功励志经典 ◆

只为成功 找方法 不为失败找借口

—— 拿破仑·希尔 ——

THE ONLY WAY TO
SUCCEEDING

NOT EXCUSE FOR FAILING

凡事成功必有方法，一定成功必成；
凡事找借口推脱者，一定屡败屡败！



《拿破仑·希尔成功学》

★ 世界 500 强企业推崇的优秀员工工作准则 ★

只为成功 找方法 不为失败找借口

· 梁子 ◎ 著 ·

**ONLY WAYS OF
SUCCEEDING
NOT EXCUSES FOR FAILING**



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

责任编辑：王 静 于建廷

封面设计：赵 月

图书在版编目(CIP)数据

只为成功找方法 不为失败找借口 / 梁子著. - 北京: 中华
工商联合出版社, 2007. 1

ISBN 978-7-80193-488-8

I. 只… II. 梁… III. 成功心理学-通俗读物

IV. B848. 4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第147225号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街11号

邮编: 100027 电话: 64153909

网址: www.chgslcbs.cn

北京卫顺印刷厂印刷

新华书店总经销

880 × 1230 毫米 1/32 印张: 6 120 千字

2007年1月第1版 2007年1月第1次印刷

ISBN 978-7-80193-488-8/F · 193

定价: 18.00 元

推荐序(一)

作为一名集团总裁，我很认同这本书的观点，即：只为成功找方法，不为失败找借口。在工作中，我们都曾遇到过这样或那样的困难和问题，这时候，有的人积极地想办法去解决问题，而有的人则去寻找借口，逃避责任。于是，前者成为了成功者，后者沦落为失败者。同样，我也经常对我的学员和客户说：成功必有方法，失败必有原因。

近年来，关于“成功”的书籍数不胜数，形形色色。然而，一个人要真正地取得成功，仅靠立志成功那是不够的，还必须有实际有效的方法才行。对此，本书作者不仅在书中详细地介绍了十多种经典的成功方法，而且还告诉了我们怎样树立信心，相信成功必有方法，以及怎样去想方法等方面的知识。同时作者结合工作中的大量案例，深入讨论了找方法的切入点、步骤、实用效果等。

真正的好书中总有某种特殊意义的东西，吸引着人们阅读，从中不断汲取教益，获得价值不菲的启迪，体验一种难得的心灵感受。《只为成功找方法，不为失败找借口》便是这样一部极具实用价值的好书。

无论是身为职业经理人还是培训师，我的员工，我的学员，还有我的朋友，都会时常请我帮忙推荐一些有价值的好书。《只为成功找方法，不为失败找借口》，就是一本值得所有企业家、公务员、公司职员以及学生们阅读的一本好书。

特此作序。

李 践

畅销书《做自己想做的人》作者

风驰国际投资集团董事局主席

2006年12月

11

只为成功找方法
不为失败找借口



推荐序(二)

英国科学家达尔文说：世界上最有价值的知识就是关于方法的知识。因此学会方法的知识对于一个人来说是终身受益的，它能帮助人们在许多困难和未知面前找到突破口。可以说，那些最成功的人，获得最终胜利的人就是那些主动寻找方法的人，而纵观他们的奋斗成功史，其实就是一段不断用方法来改变命运、获得成功的历史。

同样的问题摆在众人的面前，主动寻找方法、积极解决问题是成功者的“特征”，而失败者只知一味地蛮干，遇到问题就临阵脱逃、推卸责任、自我设限，永远在找借口逃避责任，找理由为失败辩解。

凡事找方法解决者，一定是成功者；凡事找借口推脱者，一定是失败者！

摆在我们面前的《只为成功找方法，不为失败找借口》这本书，就是一本指导我们如何避免失败，走向成功的好书。本书的作者——我的好朋友梁子先生宣称，这本书就是写给所有拒绝失败、渴望成功者的，不管读者是社会人还是职业人，都能从这本书中获得有益的启迪。

在市场经济的大潮中，成功的人都是那些重视找方法并主动找方法的人。而遇到问题或困难总是找借口推脱者，必定是失败者。我们要牢记，在工作中，不要再让问题或困难成为事业的绊脚石，而是要变问题为机会，要让它变为成功的加速器。《只为成功找方法，不为失败找借口》能够帮助你在工作和生活方面取得更大的成功！

黄启均

中山华帝燃具股份有限公司总裁

2006年12月

IV

只为成功找方法
不为失败找借口



CONTENTS

目 录

推荐序（一） / I

推荐序（二） / III

第一章 成功必有方法，

不找借口找方法

1. 凡事必有其解决方法 / 3
2. 最成功的人，是最重视找方法的人 / 7
3. 主动找方法能让你脱颖而出 / 11
4. 做一个智慧型的员工 / 15
5. 只有末流员工才去找借口 / 20
6. 寻找借口让你更加平庸 / 25
7. 市场经济中最受欢迎的人 / 29

CONTENTS

目 录

第二章 想办法才会有方法

1. 只要努力想办法，一定能有好方法 / 35
2. 一千个困难必有一千零一个方法 / 39
3. 先别说难，先问是否竭尽全力 / 42
4. 率先主动，用全部的热情去做每一件事 / 47
5. 没有什么不可能 / 51
6. 不要让你的潜能鼾睡 / 54
7. 比别人更努力 / 58
8. 永不言弃 / 62

第三章 成功有道，方法为王

1. 确定并明确你的目标 / 67
2. 态度就是竞争力 / 72
3. 用合作的方法获得成功 / 77

CONTENTS

目 录

4. 用分解的方法获得成功 /83
5. 用创新的方法获得成功 /88
6. 用嫁接模仿的方法获得成功 /93
7. 用换位思考的方法获得成功 /98
8. 用迂回的方法获得成功 /103
9. 寻找最佳的成功方案 /107
10. 抓要点, 抓根本 /112
11. 学会将问题巧妙转换 /116
12. 高效率地利用时间的艺术 /121
13. 懂得取舍, 不再吃烂苹果 /125

第四章 失败, 没有任何借口

1. 借口是失败的温床 /131
2. 获胜才是硬道理 /134
3. 不要满足于 99% 的成功 /138
4. 不要说你不知道 /142

CONTENTS

目 录

- 5. 别以为小错就不是错 /145
- 6. 要以成败论英雄 /148
- 7. 记住，这就是你的工作 /151

第五章 超越平庸，成就卓越

- 1. 态度决定成功的高度 /157
- 2. 横切苹果，能看到里面美丽的星星 /162
- 3. 找到方法，“蚂蚁”也能成“狮子” /165
- 4. 个人离不开团队，与团队一起成功 /169
- 5. 可以离开学校但永远不能离开学习 /174
- 6. 好方法成就大事业 /178

ZHE WEI CHENG GONG ZHAO FANG FA BU WEI SHI BAI ZHAO JIE KOU ZHI WEI CHENG GONG ZHAO FANG FA

BU WEI SHI BAI ZHAO JIE KOU ZHI WEI CHENG GONG ZHAO FANG FA ZHE WEI CHENG GONG ZHAO FANG FA

BU WEI SHI BAI ZHAO JIE KOU ZHI WEI CHENG GONG ZHAO FANG FA ZHE WEI CHENG GONG ZHAO FANG FA

第一章

成功必有方法，
不找借口找方法



只为成功找方法
不为失败找借口

BU WEI SHI BAI ZHAO JIE KOU ZHI WEI CHENG GONG ZHAO FANG FA ZHE WEI CHENG GONG ZHAO FANG FA

1. 凡事必有其解决方法

凡事必有解决的方法，像酒店的大堂经理那样，抓住问题的关键点，对症下药，问题自然迎刃而解。

在我们的生活与工作中，你是否经常被各种应接不暇的问题弄得焦头烂额呢？你是否在面对问题的时候觉得进退维谷、束手无策呢？

此时，你千万不能只坐在那里盯着问题发呆或是置之不理，而是应该积极地去思考解决问题的方法。

正所谓：世上无难事，只怕有心人。只要你努力地去想办法，相信问题就一定能有其解决之道。

在IBM公司，全球所有管理人员的桌上，都摆着一块金属板，上面写着“Think”(想)。这个字的精髓，是IBM的创始人华特森创造的。

有一天，寒风凛冽，淫雨霏霏，华特森一大早就召开了销售会议。会议一直进行到下午，气氛非常沉闷，没人说话，大家也显得焦躁不安。

这时，华特森站起来，在黑板上写了一个大大的



“Think”，然后对大家说：“我们缺少的，是对每一个问题充分地去思考，要记住，我们都是靠思考赚得薪水的。”

从此，“Think”成为了华特森和公司的座右铭。

一天，一家酒店遇到了一个非常棘手的问题。原来住在酒店里的一位外国客人非常喜爱北京的风土人情，就租了一辆人力三轮车去北京的胡同游玩。

当外国客人在外面转悠了半天，玩得不亦乐乎回来结账的时候却发生了不愉快，原来人力车夫按标价收 180 元钱一个人，而外国客人觉得最多就值 100 元钱。

于是两人就开始讨论价钱，争执到最后差点打了起来。局面弄得非常僵，没办法，酒店只好出面来调解这个僵局。

酒店在两方面之间不断协调，希望找到一个最好的中间价，使双方都能接受。调解到最后，人力车夫最少要收 160 元钱，而外国客人最多只愿意出 140 元钱，双方都不愿意再让步。于是，问题又僵住了，无论酒店里的工作人员怎么调解也无济于事。

就在这样僵持不下的时候，酒店的工作人员做了一个分析：问题的关键并不在价钱上，而是在两个人的面子上。因为双方都还不至于为这区区 20 元钱而大动干戈，而之所以这样寸土不让，关键在于事关面子，双方都要赌一口气。

要想解决问题，就必须想办法同时保住两个人的面子，能让他们下得台来。

而如何才能使两个人都觉得没有丢面子呢？

为此，酒店的工作人员开始绞尽脑汁，想起办法来。终于，见多识广的大堂经理想出了一个两全其美的方法：外国人都给服务员小费的习惯，那么就让外国客人再给人力车夫 10 元钱的小费，变成 150 元钱。外国客人觉得车费还是

140元，就接受了。

而那个人力车夫觉得有10元总比没有10元好，外国客人已经让步了，总算挽回点面子，也同意了。

这样，终于把这个问题完美解决了。

酒店的这位大堂经理抓住了问题的关键点，对症下药，问题自然也就迎刃而解了。所以，我们在工作中要多思多想，我们要相信，不管是多么大的困难，只要努力去想就一定能有解决方法。

传说古希腊的一位国王想给自己制一顶纯金的皇冠。金匠把制好的皇冠献给国王以后，国王把阿基米德召了进来，要他检验一下这项皇冠是不是用纯金制造的，但是不许损坏皇冠一丝一毫。这可是个天大的难题，阿基米德冥思苦想很长时间，仍然没有找出解决这个问题的办法。

一天，阿基米德在浴盆里洗澡，当他身体浸入水中之后，突然感到自己的体重减轻了。这使阿基米德意识到水有浮力，而人受到浮力，是由于身体把水排开了。他高兴极了，一下子从浴盆里跳了起来，穿上衣服就跑出去手舞足蹈地高喊：“有办法了！有办法了！”

阿基米德立刻进宫，在国王面前将与皇冠一样重的一块金子、一块银子和皇冠，分别放在水盆里，只见金块排出的水量比银块排出的水量少，而皇冠排出的水量比金块排出的水量多。阿基米德自信地对国王说：“皇冠里掺了银子！”

国王没弄明白，要阿基米德解释一下。阿基米德说：“一公斤的木头和一公斤的铁比较，木头的体积大。如果分别把它们放入水中，体积大的木头排出的水量比体积小的铁排出的水量多。我把这个道理用在金子、银子和皇冠上。因为金子的密度大，银子的密度小，因此，同样重量的金子和银