

▶▶▶ 国家电网、农业银行等机构指定培训读本



只为成功 找方法 不为失败找借口

ONLY WAYS OF SUCCEEDING NOT EXCUSES FOR FAILING

梁子◎著

「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。」

▶▶▶ 2010年被译为韩文，风靡韩国企业界。◀◀◀

行动成功国际教育集团董事长 **李践** 华帝燃具股份有限公司总裁 **黄启均**

倾情作序并鼎力推荐



中华工商联合出版社



只为成功 找方法 不为失败 找借口

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

梁子◎著

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, 2012.2

ISBN 978-7-5158-0117-9

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

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第244814号

只为成功找方法, 不为失败找借口

作 者: 梁 子

责任编辑: 胡小英 郑 婷

装帧设计: 润和佳艺

责任审读: 郭敬梅

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京中振源印务有限公司

版 次: 2012年4月第1版

印 次: 2012年4月第1次印刷

开 本: 710mm × 1020mm 1/16

字 数: 150千字

印 张: 12.5

书 号: ISBN 978-7-5158-0117-9

定 价: 28.00元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座
19—20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915

推荐序（一）

ONLY WAYS OF SUCCEEDING NOT EXCUSES FOR FAILING

作为一名集团老总，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众多经典的成功方法，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《做自己想做的事》作者
行动成功国际教育集团董事长

推荐序（二）

ONLY WAYS OF SUCCEEDING NOT EXCUSES FOR FAILING

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

目录 CONTENTS

ONLY WAYS OF SUCCEEDING NOT EXCUSES FOR FAILING

▶▶ 第一章 成功必有方法，不找借口找方法

没有解决不了的问题，只有不解决问题的人 // 3

处处留心找方法，收获人生一百分 // 6

找借口者永不成功，成功者永不找借口 // 10

主动找方法能让你脱颖而出 // 13

脑子越用越活，办法越想越多 // 17

一千个困难必有一千零一个方法 // 20

少向外面要条件，多向自己找智慧 // 24

▶▶ 第二章 最成功的人是最重视找方法的人

化危为机：以逆向思考的方法解决问题 // 29

学会借力：以合作的方式解决问题 // 32

化整为零：以分解的方法解决问题 // 35

化繁为简：以创新的方法解决问题 // 38

设身处地：以换位的方式解决问题 // 41

以退为进：用迂回的方法获得成功 // 43

蛇打七寸：抓住问题的根本和关键 // 46

当舍则舍：以取舍的方式解决问题 // 49

触类旁通：以联想的方式解决问题 // 52

巧妙转换：用曲线的方法解决问题 // 54

事缓则圆：以拖延的方式解决问题 // 58

▶▶▶ 第三章 想办法才会有办法

只要努力想办法，一定能有好方法 // 63

深挖活用多开动，积极引爆你的潜能 // 66

少说尽力而为，多竭尽全力做事 // 69

没有什么是不可能的 // 73

少找借口后退，多找方法前进 // 77

摆脱依赖思想，自己拿主意 // 80

拒绝“一根筋” // 83

少发牢骚抱怨，多努力争气改变 // 86

请示前多准备几套方案 // 89

找方法先要改变思维方式 // 92

▶▶▶ 第四章 没有任何借口

借口是失败的温床 // 97

找借口推托，不如承担 // 99

获胜才是硬道理 // 102

永远不要说你不知道 // 105

- 让问题到自己这里止步 // 108
- 要以成败论英雄 // 111
- 少责怪他人过失，多完善自身不足 // 113
- 成败就在于最后的1% // 116
- 别以为小错不是错 // 118
- 敢于向权威挑战 // 121
- 越能解决问题，越能体现价值 // 124

►► 第五章 成功的人都会用对方法做对事

- 加入团队：善于合作与分享 // 129
- 忙而有据：确定并明确目标 // 131
- 忙而有选：清理干扰，集中精力 // 134
- 忙而有章：管理时间，忙而不乱 // 137
- 忙而有序：轻重缓急，预先设立 // 140
- 忙而有果：日事日毕，日清日高 // 143
- 一流的坚持：一次做好，次次做好 // 146
- 一流的干劲，更要有一流的方法 // 149

►►► 第六章 超越平庸，成就卓越

- 态度决定成功的高度 // 153
- 找到方法，“蚂蚁”也能成“狮子” // 156
- 好方法成就大事业 // 159
- 百折不挠就会弹得更高 // 161

只为成功找方法 不为失败找借口

ONLY WAYS OF SUCCEEDING NOT EXCUSES FOR FAILING

唯有埋头，才能出头 // 165

只有尽职尽责，方能成就卓越 // 168

积极进取，树立自己的品牌 // 171

用心做好每一个细节 // 175

把每一项工作都当做事业 // 179

始终超出上级的预期 // 183

终身学习，适应一切变化 // 186

►► 附录

找方法经典游戏 // 189

第一章

**成功必有方法，
不找借口找方法**

没有解决不了的问题，只有不解决问题的人

没有解决不了的问题，只有不解决问题的人。成功青睐的，是勇于解决问题的人；老板需要的，永远是会解决问题的人。从现在开始牢记：不做企业的问题员工，要做解决问题的员工。

任何事情都不会一帆风顺，总会遇到各种各样的问题，有些很容易解决，有些则很棘手，但是无论问题简单还是复杂，它们都等着你去解决。

工作就是发现问题，不断想办法解决问题的过程。遇到问题总是想着找借口应付了事或逃避的员工，永远都做不好工作，在企业里肯定是最不受欢迎的员工；努力想办法解决问题的员工，一定是企业里优秀的员工。

费拉基和米克尔负责南区的零售工作。

他们被要求卖同一份报纸，二人是竞争对手。费拉基很勤奋，每天沿街叫卖，嗓门也响亮，可每天卖出的报纸并不是很多，甚至还有减少的趋势。费拉基有点气馁了，对他的工作开始敷衍了事，他觉得这样卖报纸没有什么利润可言。

米克尔也遇到了跟费拉基同样的困难，但是他并没有退缩，而是静下心来想解决困难的办法。每天他除去沿街叫卖外，还坚持去一些固定场所，先给大家分发报纸，过一会再来收钱。地方越跑越熟，报纸卖出去的也就越来越多，虽然也有些损耗，但很小。渐渐地，米克尔的报纸卖得越来越多。费拉基能卖出去的却越来越少了，有一天他对主管说：“我真的尽力了，很抱歉。”为什么会有如此大的差别？

米克尔的做法大有深意。第一，在一个固定地区，对同一份报纸，读者客户是有限的，买了我的，就不会买他的。我先把报纸发出去，这些拿到

报纸的人是肯定不会再去买别人的报纸了，等于我先占领了市场。我发的越多，他的市场就越小，这对竞争对手的利润和信心都构成打击。第二，报纸这东西不像别的消费品，有复杂的决策过程。报纸购买的随机性很强，也不会因质量问题而退货，而且钱数不多，大家也不会不给钱。第三，即使有些人看了报，退报不给钱，也没什么关系，一则总会积压些报纸，二则他已经看了报，肯定不会去买别人的报纸，还是自己的潜在客户。

半年后，米克尔成了南区业务的负责人，而费拉基因为看不到前途不得不放弃了这份工作。试想，有哪个领导会喜欢一个整天对自己说“抱歉”的员工呢？老板只会对那些积极想办法解决问题的人投去赞赏的目光。

中国有句古话“世上无难事，只要肯登攀”，也就是说难题都是可以解决的，就看你有没有信心，有没有那种解决问题的积极态度。在工作中也是一样，不管问题有多么困难，只要通过不懈的努力，我们一定可以找到一个有效的解决办法。

要想很好地解决问题，首先就要弄准问题。如果连问题都弄不明白的话，所有的手段和方法就会无的放矢。

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都无济于事。

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，之所以这样寸步不让，关键在于事关面子，双方都要赌一口气。

要想解决这一问题，就必须想办法同时保住两个人的面子，能让他们下得台来。

见多识广的大堂经理想出了一个两全其美的方法：外国人都有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。

一位著名的思想家说：“一个界定良好的问题，已经解决了一半。”不管你多么有智慧，如果不能找到问题的根源，所有的工作都将是徒劳。

酒店的这位大堂经理抓住了真正的问题，因为是面子的问题，所以要做的是如何才能使两个人都觉得没有丢脸。找到了关键所在，对症下药，问题自然就完美解决了。所以，我们在工作中要多思多想，不管是多么大的困难，只要努力去想就一定能有解决的方法。

温州人被喻为“中国的犹太人”，他们成功的秘诀就在于这四个字：千方百计。他们针对市场情况提出的“四千精神”——“千方百计提升品牌，千方百计开拓市场，千方百计自主创新，千方百计改善管理”。这种“想尽或用尽一切办法，一直到问题解决”的执著态度，也正是我们工作做到最好的关键。

没有解决不了的问题，只有不想解决问题的人。如果不去积极想办法解决问题，到最后你就会成为企业发展中的一个问题，迟早会被解决掉，因为没有一家企业愿意雇佣一个“问题员工”。

处处留心找方法，收获人生一百分

成功有没有秘密？有！这个秘密就是处处留心找方法。最成功的人，是最重视在工作中找方法的人。

日常工作中常常有这样两种人：一种是碰见困难避而远之的人；另一种则是迎难而上，主动寻求方法解决的人。可以说主动找方法解决问题的人，是职场中的稀有资源，更是社会的珍宝。

不管是在古代还是现代、国内还是国外，主动寻求方法解决问题的人都会像金子一样光芒四射。哪怕他没有刻意去追求机会，机会也会主动送上门来。

美国的西点军校军纪严明，考核严格，一贯以“魔鬼训练营”著称。在这所名噪一时的著名学府，有一个很有意思的考试项目却一直鲜为人知。

这个学校规定每个毕业生在毕业前夕都要经过这样的一项测验：在空旷地带挖一个深洞，在其中放置一个高四米、直径为两米的金属圆桶，其内壁光滑无比。受训之人被放进这个圆桶之中，给他一夜的时间想办法从这个桶中脱困，如果不能通过这项考核，受试者不仅考试成绩算零分外，还将会无一例外地受到一种处罚：被人从上面抛泥土盖顶，埋至半腰深。

自从这个项目设置以来，几乎每个西点军校的毕业生都不能如愿地空手走出这个圆桶，所以，他们在这个项目上的成绩无一例外是零分。这个零分的纪录一直保持着，直到一个年青人的出现，才终结了这个无人打破的纪录。

这个年青人在毕业考试时，同样也经历了这个非常训练。当他像别人一样被放置在这个四壁光滑的金属圆桶之内时，与别人不同的是：他是一贯喜欢思考的人，面对这个金属圆桶，他就动起了脑筋：既然设置了这个

训练，它充其量也只是一个难题而已，肯定能打破。不然，设立这样一个项目毫无意义。

可是，面对这个没有任何着力点的金属圆桶，人高马大的他同样也没有办法超越生理上的极限，根本不能空手从这只金属圆桶里脱困而出。他在这只桶里待了整整一夜。

第二天，主考官见到他与以前的那些被考核者一样仍然无法走出圆桶，就让手下的士兵向金属圆桶里抛掷泥土。这时，刚刚还很平静的他立刻站了起来，他并没有像别人一样等着泥土抛洒的惩罚，而是左右闪动身体，并迅速地把那些泥土踏在脚下。

不一会儿，出人意料的情景出现了：那些抛下的泥土在他的精心堆积下，竟成了一个越来越高的土堆。

随着上面抛洒的泥土越来越多，他脚下的土堆也越积越高。终于，他站在那个土堆上，双手搭在金属圆桶的边沿，他成功地脱困了。当他翻身站立在金属圆桶之上时，主考官走上去握着他的手祝贺说，恭喜你！你在这项考核中获得了满分。

原来，作为一个人，若是不借助工具的话，是根本无法直接从那个内壁光滑的金属圆桶中脱困的。所以，上面抛洒下来的泥土就是唯一的工具，就看应试者能否把握住这一点。

那一年，他以98.14分的总平均积分毕业于西点军校。据说这是西点军校25年来的毕业学员中分数最高的。这个青年才俊就是道格拉斯·麦克阿瑟。

麦克阿瑟后来出任美国远东军司令部司令、陆军五星上将，在第二次世界大战中为国家作出了巨大贡献，成为美国人心中的大英雄。

当所有的学员都认为自己无法脱困，并心甘情愿地接受泥土的惩罚时，麦克阿瑟却把泥土当成了脱困的工具，并且他坚信肯定有解决问题的办法，并不停地思考，直到最后都没有放弃，最终打破了25年都无人脱困的纪录。

在生活和工作当中，我们难免会遇到类似于此的困境，有时甚至看似绝境，坐以待毙的话只能失败。唯有智慧而积极地因地制宜，并把困难当做成长的工具，才能获得人生的满分。

福特汽车公司是美国创立最早、最大的汽车公司之一。1956年，该公司推出了一款新车。尽管这款汽车式样、功能都很好，价钱也不贵，但奇怪的是，竟然销量平平，和当初预想的情况完全相反。

公司的管理人员急得就像热锅上的蚂蚁，但绞尽脑汁也找不到让产品畅销的方法。这时，在福特汽车公司里，有一位刚刚毕业的大学生，却对这个问题产生了浓厚的兴趣，他就是艾柯卡。

当时艾柯卡是福特汽车公司的一位见习工程师，本来与汽车的销售毫无关系。但是，公司老总因为这款新车滞销而着急的神情，却深深地印在他的脑海里。

他开始不停地琢磨：我能不能想办法让这款汽车畅销起来呢？终于有一天，他灵光一闪，于是径直来到总经理办公室，向总经理提出了一个自己想出的方法，他提出：“我们应该在报上登广告，内容为：花56元买一辆56型福特。”

而这个创意的具体做法是：谁想买一辆1956年生产的福特汽车，只需先付20%的货款，余下部分可按每月付56美元的办法逐步付清。

他的建议得到了采纳。结果，这一办法十分灵验，“花56元买一辆56型福特”的广告引起了人们极大的兴趣。

因为“花56元买一辆56型福特”的这种宣传，不但打消了很多人对车价的顾虑，还给人留下了“每个月才花56元就可以买辆车，实在是太合算了”的印象。

奇迹就在这样一句简单的广告词中产生了：短短的3个月，该款汽车在费城地区的销售量，从原来的末位一跃成为冠军。

而这位年轻的工程师也很快受到了公司赏识，总部将他调到华盛顿，并委任他为地区经理。

后来，艾柯卡不断地根据公司的发展趋势，推出了一系列富有创意的方法，最终脱颖而出，坐上了福特公司总裁的宝座。

从艾柯卡身上我们能够看出：在工作中主动去想办法解决问题的人最容易脱颖而出！也最容易得到公司的认可！