

不找借口 找方法

培养无借口员工，打造高效率团队

B [REDACTED] U

周 乐◎编著

企业走向成功的用人法则，员工走向卓越的行动指南

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。

• 改变，从不找借口开始！成功，从寻找方法开始！ •



廣東旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦享人生

不找借口 找方法

培养无借口员工，打造高效率团队

BUZHAO JIEKOU
ZHAO FANGFA

周 乐◎编著



廣東旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦享人生

图书在版编目 (CIP) 数据

不找借口找方法 / 周乐编著. —广州: 广东旅游出版社, 2014.6
ISBN 978-7-80766-852-7

I. ①不… II. ①周… III. ①工作方法—通俗读物
IV. ①B026-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2014) 第098644号

责任编辑: 刘灏

封面设计: 兆天书装

广东旅游出版社出版发行

(广州市天河区五山路483号华南农业大学公共管理学院14号楼3层 邮编: 510640)

北京紫瑞利印刷有限公司

(地址: 北京市海淀区上庄路58号)

广东旅游出版社图书网

www.tourpress.cn

联系电话: 020-87348243

710毫米×1000毫米 16开 17印张 260千字

2014年6月第1版第1次印刷

定价: 36.00元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题, 请直接与印刷厂联系换书。

在日常工作和生活中，我们总会碰到这样或者那样的困难和问题。很多时候，我们都懒得去寻找解决它们的方法，当别人问起来的时候，我们总会找一些借口为自己开脱。久而久之，我们就形成了一种习惯，习惯了逃避困难，习惯了把解决问题的希望寄托在别人身上。其实，我们是在自己欺骗自己，在我们一次次将问题和困难推给别人的时候，别人已经离成功又迈进了一步。

所以，我们需要改变。不能让借口再拖延我们前进的脚步，我们应该在解决问题和克服困难中朝我们的人生目标渐渐靠近。只有这样，我们才会磨练出坚强的意志和解决问题的能力。那么，我们到底该如何做呢？

首先，我们应该给自己打一针强心剂，世界上没有解决不了的问题，没有克服不了的困难，只有找不到方法的人。面对问题和困难，我们应该有信心去扫除它们，不能对它们有一丝畏惧的心理。

其次，“欲做事先做人”。我们在找方法的时候应该遵守自己的原则和底线，不应该为了找到方法而不择手段，损害别人的利益。那样，我们就会适得其反，不仅得不到别人的赞许，反而会遭受别人的唾弃。

再次，我们应该掌握一些常用的解决问题的方法，用它们解决相应的问题，克服相应的困难，进而举一反三，提高自己的能力，找到适合自己的方法。

只为成功找方法，不为失败找借口，这是所有成功者都具备的做事

II 不找借口找方法 BUZHAO JIEKOU ZHAO FANGFA

态度。只有抱着不找借口的态度，一切问题才能够得以解决。

本书就是从这些角度出发，教给读者如何找到解决问题和克服困难的方法，从而能够让自己朝着目标更近一步，尽早到达成功的彼岸！

第一章 想成功，不找借口找方法

遇到困难和问题的时候，聪明的人总是能够主动用方法去解决问题，因而容易获得成功。所以，成功的人善于用脑筋思考问题，用智慧解决问题，而不会像懒惰者那样用借口去逃避困难，用回避来掩盖失败。

只为成功找方法，不为失败找借口，这是所有成功者都具备的做事态度。只有抱着不找借口的态度，一切问题才能够得以解决。

少一点借口，多一点方法 / 002

对于责任：没有任何借口 / 004

难者不会，会者不难 / 006

做事要及时，不要拖拉 / 008

只要结果，不要借口 / 010

善于寻找解决问题的方法 / 012

第二章 找方法要守好自己的原则

做事先做人。先做人，是说做人要有自己的原则和底线。遵守了做人的原则，我们才能跟别人和谐相处，才能让自己左右逢源。

坚持自己的原则不能放弃 / 018

- 平等互惠是最基本的原则 / 019
- 人格底线不可动摇 / 021
- 一味迁就别人会给自己带来困难 / 024
- 己所不欲，勿施于人 / 026
- 保持清醒，该放弃时就放弃 / 029

第三章 “换地打井”——改变思路

穷则变，变则通，通则久。一个智慧的、变通的选择胜过千万次辛苦的打拼。一件事情失败了，大抵有三种可能：一是此路不通，你需要另外开辟一条路，重新选择一个方向；二是方向没有错误，但是前方有障碍，应该想办法解决，有时候绕开障碍比撬开障碍更加省时省力；三是前方的屏障或者迷雾遮住了我们的眼睛。成功就在前方，我们需要看清真正的目标，有时，“换地打井”比“锲而不舍”更明智。

- 换地打井：让困难成为新的契机 / 032
- 思路变了，成功近了 / 035
- 角度变了，答案也变了 / 037
- 法无定法，守正出奇 / 039
- 调整目标，变换方式 / 041
- 转换思路，成功等着你 / 044

第四章 “合理统筹”——把事情分出轻重缓急

统筹规划，先主后次，则忙而有序；不分轻重，杂乱无章，则舍本逐末。

比尔·盖茨曾说：一个不懂得如何去经营时间的商人，

那他就会面临被淘汰出局的危险。而如果你管住了时间，那就意味着你管住了一切，管住了自己的未来。

- 重要的事情要先做 / 048
- 问题的主要矛盾要抓住 / 052
- 事前谋划一步，事后少走弯路 / 054
- 做什么事都需要计划 / 058
- 将目标庖丁解牛，步步细化 / 059
- 做好时间管理 / 062
- 做好规划，事情水到渠成 / 065
- 未雨绸缪，防患于未然 / 069

第五章 “对比联想”——开启智慧之门

创造性地解决问题，理想的方案也能变成现实。

哲学家康德说：“每当理性缺乏可靠的论证思路时，类比这个方法往往指引我们前进。”

类比联想是进行创造活动的常用方法。它用最直接、最形象、最简便的方式给我们带来某种启发，让我们从对比和联想中发现灵感，激发潜能，拥有创意。

- 联想是灵感的火花 / 074
- 处理事情应多比较 / 076
- 超出常规才是上等策略 / 078
- 不妨找个参照物 / 082
- 站在“巨人的肩膀上” / 084
- “类比联想法”帮你创造奇迹 / 088

第六章 “从反面着手”——让你出奇制胜

逆向思维法可以让习惯性思维解决不了的问题迎刃而解。

我们在遇到困难时，如果正面的路子行不通，不妨试着反向前进，从相反的方面抵达正面的目标。我们还可以突破习惯性思维，打破常规，悖于正常的逻辑思维和行为习惯，从反面入手，出奇制胜。

逆向思维，让销售变成大师 / 092

反过来想问题 / 094

有时候正话反说比直面陈述更有力 / 095

逆向思维，变废为宝 / 099

与其强攻，不如智取 / 103

反面求证，互为因果 / 106

第七章 “迂回思考”——将问题化难为易

迂回思考，从联系的角度解决不便直接入手的问题。

思考问题不从正面入手，而是通过出人意料的侧面来思考 and 解决，也是我们常用的策略。

辩证法告诉我们，任何事情都不是孤立存在的，而是彼此联系、相互制约的。从侧向找联系、从侧向找价值、从侧向找突破点要比长驱直入、直面进攻更容易取胜。

声东击西，攻其不备 / 110

旁敲侧击，借用暗示的力量 / 111

避开“大流”，另辟“蹊径” / 114

大道广阔，曲径通幽 / 116

让思路拐几个弯 / 118

学会给成功开一扇“后门” / 121
扩大销售，带出顾客更多需求 / 123

第八章 保持适度，“加减法则”让矛盾处理有方

少一分则加，但不要画蛇添足；多一分则减，去粗取精，保持适度。

南怀瑾的《易经杂说》中提到，宇宙间的一切道理，都是一加一减，非常简单。这里的加减法则不但包括数量上的增减，还具有一定的抽象意义。比如，增进感情是一种“加”，保持距离是一种“减”；爱心要“加”，烦恼要“减”；好德行要“加”，坏习惯要“减”等等。加减法则具有普遍性，所以运用这种方法解决问题更简便，也更容易为人所接受。

加和减的学问 / 128
生意场上的“加法”策略 / 130
管理之道，恩威并施 / 133
一手掌权，一手放权 / 136
学会减法，“累赘”就没了 / 138
得寸进尺效应 / 140
“爬楼梯”理论 / 142
循序渐进是成功的捷径 / 144

第九章 “以退为进”——让你反败为胜

以弱胜强，退一步海阔天空；以柔克刚，温柔的力量胜于一切严苛的手段。

在我们遇到的困难中，有的难题可以凭借我们的力量征服，而有的难题却比我们的力量强大数倍。俗话说：“好汉不吃眼前亏，软手不碰硬钉子。”面对比我们强大得多的困难，与其硬碰硬，不如先退一步再前进。正如一个优秀的拳击手，只有缩回来的拳头再出击时才会更有力。

遇强则示弱 / 150

以柔克刚，四两拨千斤 / 153

退后一小步，前进一大步 / 156

后发制人，反败为胜 / 158

凡事退一步 / 161

吃亏是一种气度 / 164

敢于认错，错误就成了财富 / 167

主动揽过，好处多多 / 169

第十章 “化繁为简”——为你解开难题

删繁就简，化难为易。用最简单的方法解决不简单的难题。

在我们尝尽了各种方法之后，最后却用一种意想不到的简单思维攻破了难题。看似最富有戏剧性的结果却蕴含着一个深刻的道理：简单的方法往往是最有效的。所以，在我们嘲笑自己的想法很幼稚的时候，为什么不严肃地用它来试一下呢？

那些绞尽脑汁而苦无良策的高智商者也可能会败给一个“头脑简单”的单纯之人。

“绳结”难题，用最简单的方式解开 / 174

分解问题，逐个解决 / 176

复杂的问题可以简单化 / 179

有时“问题想得太简单”也是好事 / 182

思维定势要打破，才能让事情变得简单 / 184

高深策略有时候不如日常窍门 / 187

最便利的才是“王道” / 190

简便高效，轻松自如 / 193

解决问题用“最简单的方法” / 197

第十一章 “举一反三”——让你拥有更多的答案

我们每个人的知识水平、经验和理解力不同，对问题的看法和理解也有所不同，这就需要我们善于将问题巧妙转换。将一个看似难理解的问题换一个表述方式，转换问题的焦点、性质等，转换为另一个容易理解和解决的问题，效果就会截然不同。

举一反三、深入浅出，不同的处境用不同的处理方法，根据不同的对象给出不同的答案。方法不止一种，答案也不是唯一。

举一反三，跳出机械思维 / 202

转换问题的方向 / 204

转移矛盾的焦点 / 207

转换问题的主体 / 210

转换问题的性质 / 212

对象不同，答案也不同 / 216

情境不同，处理方法也不同 / 219

养成发散思维的好习惯 / 222

第十二章 解决问题的“典型”，这些发明你都知道吗

本章主要为读者介绍一些比较典型的运用思维解决问题的实例，运用一些比较典型的实例，来体现思维的重要性。

自粘性便条纸是这样“想”出来的 / 228

剃须刀是这样发明的 / 229

吸油泵的“原理”其实很简单 / 231

“瓜果书”的起源 / 233

麦当劳公司的“老题目” / 234

通用汽车公司的新战略 / 236

首席推销员的“自白” / 244

小小的妙计，成就了一个人 / 247

“免扣带”的发明故事 / 251

李维公司的细节捕捉 / 254

索尼公司的敢为人先 / 256

不找借口，找方法

第一章

想成功， 不找借口找方法

遇到困难和问题的时候，聪明的人总是能够主动用方法去解决问题，因而容易获得成功。所以，成功的人善于用脑筋思考问题，用智慧解决问题，而不会像懒惰者那样用借口去逃避困难，用回避来掩盖失败。

只为成功找方法，不为失败找借口。这是所有成功者都具备的做事态度。只有抱着不找借口的态度，一切问题才能够得以解决。

少一点借口，多一点方法

有时，面对困难，我们常常退缩，理由是困难太大；面对竞争，我们常常逃避，理由是对手太强；面对责任，我们常常推卸，理由是担子太重……不错，人生给我们的挑战太多太多，而我们用以逃避的理由也同样太多太多。

工作不顺利时，我们常常会找种种借口，认为是领导故意刁难，把不可能完成的工作交给自己；认为自己最近健康状况欠佳，才导致效率不高……想偷懒，还把偷懒理由正当化，总认为期限还有三天，明天或后天再拼，今天不妨放松一下。

不要为你的放弃找借口，关键是你还没有坚强的意志力。不要总是抱怨你没有机会，没有人帮助你，没有人吹捧你，没有人拉你一把，没有人让你变得重要，没有人告诉你出路，如果你有潜力，真的称职，就会在找不到路的时候开创出一条路来。

找借口是执行力不够的表现。如果内心不想做某件事，就会以种种借口来应付。当我们用借口来应对一件本可以轻而易举完成的事时，那么成功就会被借口阻挡在门外或者被推迟了一步。

成功者做事从来不找借口。自己力所能及的事都会努力做到，如果遇到困难则会想尽一切办法克服。如果是力不从心的事，也不会去刻意勉强自己，而是直接表示无能为力。无论是能做到的事还是不能做到的事，他们都不会找借口作为挡箭牌。所以，成功的人善于遇到问题找方法。只有懒惰的人、不喜欢动脑筋和动手做事的人才会找各种借口和理由。

1. 不给自己找借口

罗杰是一位体育界的成功人士，曾获得奥林匹克运动会400米银牌和世界锦标赛400米接力赛的金牌。然而，他的出色和优秀并不仅仅是因为他获得了令人瞩目的成就。更让人敬佩的是，他所有的成绩都是在他患心脏病的情况下取得的，而他在每一次比赛时从来没有把患病当成自己的借口。

除了家人、医生和一些朋友，没有人知道他的病情，他也没向外界公布任何消息。当他第一次获得银牌之后，他对自己的表现并不是很满意。如果他如实地告诉人们他是在患病的状态下参赛的，即使他的运动生涯提前结束，也同样会获得人们的理解和体谅，可罗杰并没有这样做。他说：“我不想小题大做地强调我的疾病。即使我失败了，也不想以此为借口。”

成功的人不见得有超人的能力，却有着超凡的心态。他们能够积极主动地创造机遇，而不是拿自己的客观因素作为借口，逃避困难，回避问题。如果我们经常给自己找借口，就不能完成任何事情，这对我们今后的职业生涯是极为不利的。

2. 少一个借口，多一分进取

美国职业篮球协会1994~1995赛季最佳新秀杰森·基德在谈到自己成功的历程时说：“小时候，父母常常带我去打保龄球，我打得不好。每一次总是找借口解释由于这样或那样的原因才打不好，而不是诚心地去找没打好的原因。父亲就对我说：‘小子，别再找借口了，这不是理由。你的保龄球打得不好是因为你不练习。如果不努力练习，以后你有再多的借口也仍打不好。’他的话使我清醒了。现在我一发现自己的缺点便努力改正，决不找借口搪塞，这才是对己有益的。”达拉斯小牛队每次练完球，人们总会看到有一个球员在球场内奔跑不辍一小时，一再练习投篮，那就是杰森·基德，因为他是一个不为自己寻找借口的人。

每一个成功者都是那些清楚地知道自己需要什么的人。他们懂得如何去寻

找，而不是整天为自己找借口开脱。



对于责任：没有任何借口

没有任何借口是一种负责任的态度。在企业中，优秀的员工从来不找任何借口，他们会养成寻找方法而不惧怕困难的习惯，凡事力求做到最好。在优秀者看来，不存在困难这样的字眼。他们相信任何事情一定有其解决的方法，即使看似极其困难的事，只要用心寻找方法，就会攻克难关。

可见，不是有的事情难以做到，而是我们缺乏足够的责任心且不愿意寻找制胜的方法。

优秀的人在困难面前总能表现出创新的精神和活跃的思维，不会在还没努力之前就想好了应付的借口，他们会想方设法完成任务。条件不足可以创造条件，一种方法失败了，立即换一种方法继续尝试，直到解决问题。所以，优秀的员工在任何企业中都是备受欢迎的。因为能自动自发地解决问题和困难的人必定是个负责的人，不管把他们派往哪里，交付任何工作，他们都会克服一切困难，尽职尽责地做好它。

优秀的人只为成功找方法，不为失败找借口。在重大的责任面前，更是没有任何借口而言。

遇到事情是否喜欢寻找借口已成为企业衡量优秀员工的标准之一。优秀的员工凡事主动找方法解决困难，而平庸者总是极力用借口来掩饰自己，原谅自己；并以种种理由来换取别人的同情。所以，借口是造成两者是卓越还是平凡的原因。