

FIND A WAY NOT TO FIND AN EXCUSE



◎ 唐逸 编著

【《细节决定成败》、《关键在于落实》】

新华出版社再推力作，叩问职场执行力！

新 华 出 版 社

# 找方法

# 不找借口

FIND A WAY NOT TO FIND AN EXCUSE

◎ 唐逸 编著



新华出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

找方法不找借口/唐逸编著

北京：新华出版社，2012.9

ISBN 978-7-5166-0090-0

I .①找… II .①唐… III .①企业—职工—职业道德—通俗读物

IV .①F272.92-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 212596 号

### 找方法不找借口

作    者：唐  逸

---

出版人：张百新

责任编辑：张  程

封面设计：燕清创意

责任印制：廖成华

---

出版发行：新华出版社

地    址：北京石景山区京原路 8 号    邮    编：100040

网    址：<http://www.xinhuapub.com>                <http://press.xinhuanet.com>

经    销：新华书店

购书热线：010-63077122

中国新闻书店购书热线：010-63072012

---

照    排：新华出版社照排中心

印    刷：河北省高碑店市德裕顺印刷有限责任公司

---

成品尺寸：160mm×230mm

印    张：12.5

字    数：160 千字

版    次：2012 年 10 月第一版

印    次：2012 年 10 月第一次印刷

---

书    号：ISBN 978-7-5166-0090-0

定    价：25.00 元

图书如有印装问题，请与出版社联系调换：010-63077101

## 前言：找方法，不找借口

“生活中只有两种行动，要么是努力地表现，要么就是不停地辩解”——这是管理大师余世维说过的话，也正是现实生活中成功者和失败者的不同写照。

有的人永远在找借口，有的人却始终在找方法；找借口的人只可能成为弱者和失败者，而总是找方法的人才能成为强者，取得最后的成功。对于强者而言，他们永远不需要任何借口，他们总是在踏踏实实地做事，在“找方法”中一步步收获成长。

当今社会，什么样的人才是真正的人才呢？人才就是当遇到问题和困难的时候，他们总是能够主动去找方法解决，而不是找借口回避责任，找理由为失败辩解。在职场中，只有那些能够积极找方法解决问题和困难、可以独当一面的员工才能够在老板心中占有一席之地，才能够从众多员工中脱颖而出。那些善于找方法、勇于抛弃借口的人，他们面对困难时往往能够表现出坚忍不拔、锲而不舍的工作态度，他们不会向困难低头，也不会为自己所遇到的问题找尽借口，推卸责任。他们更能够赢得领导和同事的尊重和信任，也更能够在问题和困难中磨砺得越来越有力，最终独当一面，迈向成功。

如今，找方法不找借口是无数商界精英秉承的理念和价值观，被众多企业奉为圭臬。它体现的是一种负责、敬业的工作精神，一种诚实、主动的工作态度，一种完美、积极的执行能力。事业和领导需要的正是具备这种精神的人：遇到问题总是想尽办法去寻找解决问题的

## 找方法不找借口

方法，而不是找借口。

“找方法不找借口”强调的是每一位员工都应该想尽办法去完成每一项任务。其核心是敬业、责任和担当。这一理念是提升企业凝聚力、建设企业文化的重要准则。秉承这一理念，众多著名企业建立了自己杰出的工作团队。

本书从方法与“问题”的关系、如何克服“找借口”的心理障碍、如何拥有解决问题的有效方法、如何把问题变成机会等方面进行了阐述，对你的思维习惯和核心价值观进行一次全面的清扫，让你更好地了解自己，了解你所从事的工作，更好地发掘你的能力和天赋，从而告别借口的泥沼，拥有“找方法”的意识和习惯，为将来的成功做好铺垫。

为了避免给人留下说教印象，本书采用温和的语气娓娓道来，这种谆谆教导完全发自内心。每个角度、不同的命题都选取了新鲜、活泼的案例，不是枯燥无味的条条框框，也不是艰涩严肃的教导指正，只是一些建议、一些提议。希望能帮助你解决一些困惑，让你拥有“找方法”的智慧，并应用在实际工作中。

当然，关于“如何找方法”我们一直在探索之中，限于编者水平有限，呈现给读者的内容难免会有纰漏，期待读者批评、指正。

**目 录**

前言：找方法，不找借口 ..... 1

**一、借口是执行力的头号杀手 ..... 1**

找借口的实质是推卸责任 ..... 3
找借口就是不想解决问题 ..... 6
借口是拖垮自己的温床 ..... 8
一入职场，工作“0”借口 ..... 11
标准往上比，待遇往下比 ..... 14
“要我做”，还是“我要做” ..... 16
工作“差不多”，结果“差很多” ..... 19
“找错”与“找对”的魔术镜片 ..... 20

**二、勇于担当，让自己告别借口 ..... 23**

推卸责任的六大借口 ..... 25
现在不做，就是永远不做 ..... 30
用更高的标准要求自己 ..... 34
指责他人前，先想想自己 ..... 38
换位思考，助你告别借口 ..... 41
我的人生，我承担、我做主 ..... 44

## 找方法不找借口

<b>三、 “0” 借口，努力为成功找方法 .....</b>	<b>49</b>
一流的人只找方法不找借口 .....	50
主动找方法会让你脱颖而出 .....	54
人人找方法，建立高效团队 .....	56
找方法是提高执行力的利器 .....	58
苦劳并不是功劳 .....	61
用心找，总会有方法 .....	64
方法从不眷顾轻言放弃的人 .....	67
<b>四、 问题就是机会，责任预示发展 .....</b>	<b>71</b>
“没有问题”是最大的问题 .....	73
让问题成为你成长的机会 .....	76
从“问题猎物”到“问题猎手” .....	79
对工作负责就是对自己负责 .....	84
承担责任，会让你变得更强 .....	89
责任有多大，舞台就有多大 .....	92
<b>五、 解决不了问题，只是没找对方法 .....</b>	<b>97</b>
激情能够帮你解决问题 .....	99
自信会让生命爆发出力量 .....	103
改变不了世界，就改变自己 .....	105
不是没办法，而是没有新办法 .....	108
先别说难，先问是否竭尽全力 .....	111
值得恐惧的只是恐惧本身 .....	115
多走几步路，就是柳暗花明 .....	117
别怕被拒绝，不试哪知行不行 .....	122
方法就在独立思考中 .....	125

不妨让“高帽子”先行 .....	128
助人就是助己，让他人帮你成功 .....	131
六、“6S”法则，帮你找对方法 ..... 135	
Strict (严谨)：1%失误会造就100%失败 .....	137
Specifics (细节)：细节决定成败 .....	139
Serious (认真)：让认真贯彻始终 .....	142
Standard (标准)：让标准成为最低要求 .....	145
Stick (坚持)：在平凡中积累不平凡 .....	147
Save (节约)：节约一分钱，增加一分利 .....	152
七、找对方法，你就是最成功的人 ..... 157	
抓住根本：问题到底是什么 .....	159
把复杂的问题简单化 .....	162
分解问题，逐个击破 .....	166
类比是通向成功的捷径 .....	169
逆向思维帮你解决问题 .....	173
侧向思维帮你找对方法 .....	177
玩转系统思维，找出好方法 .....	181
试试W型思维法 .....	186

# 借口

找方法 不找借口 ZHAO FANGFA BU ZHAO JIEKOU

## 是执行力的头号杀手





## 找借口的实质是推卸责任

在现实生活中有两种人，一种是不找借口认真做事情的人，另一种是整天找借口为自己开脱的人。把成就归于自己，把过错归于他人，这是现今社会趋利避害的典型表现。但无论生活还是工作，人们都不喜欢寻找借口的人。如果越来越多的人习惯为自己找借口，那么久而久之，就会形成一种无可挽回的局面：每个人都努力寻找借口来掩盖自己的过失，推卸自己本应承担的责任。

美国成功学家格兰特纳说过这样一段话：如果你有系鞋带的能力，你就有上天摘星的机会！一个人对待生活、工作的态度，决定他能否做好事情。首先应该调整好自己的心态，这是最重要的！很多人对待问题的态度是寻找各种各样的借口来为自己开脱，并且养成了习惯，就很危险了。

在责任和借口之间作何选择，充分体现了一个人的生活和工作态度。当出现难以解决的问题，或者某件事情搞砸之后，不要放弃，也不要寻找任何借口为自己开脱，寻找解决问题的办法，才是最有效的处事原则。

在南方的一个小城镇，梅雨时节，已经连续下了好几天雨，这天从中午开始，雨势慢慢变大，后来居然有倾盆之势。一个小屋外，一名青年男子穿着湿漉漉的衣服站在草地上，一脸不满。他一边谩骂着老天，一边抱怨说，屋里已经有好几处漏水，取暖的干柴也被淋湿，库存的粮食潮湿发霉，而且家里仅有的几件衣服也都湿透了，简直是穷途末路了。

这时，一个老人浑身湿透地从远处走来。他看到这边有个小屋，兴奋不已，马上躲进屋檐下。看到那个男子依然在雨中抱怨、谩骂不

## 找方法不找借口

停，躲雨的老人笑了，对男子说：“嘿，你浑身湿透站在雨中，如此卖力地谩骂，老天就会停止降雨了吗？”

这个男子听了他的话，变得更愤怒了。他愤然道：“哼，我做什么关你何事？再说，老天哪里会生气，哼，幼稚！”

老人笑得更厉害了：“哈哈，你明知道没用，为什么还在那里一直做蠢事呢？”

男子听到他的反驳，气得说不出话。

躲雨的老人看着外面的雨稍微小些，准备继续赶路。在离去之前，叹了口气说道：“孩子，你与其不停地抱怨，不如自己撑一把雨伞，先架个梯子把屋顶修好，再去找邻居借点柴火，把衣服和粮食烤干。然后就可以好好地饱餐一顿，还能在暖烘烘的被窝里睡上一觉。这样岂不是比你站在雨中做蠢事要好得多？”

如果男子能够在屋顶坏掉的第一时间就想办法修好房屋，那么根本就不会发生后面的故事；如果男子在下雨的第一时间就打伞修好房顶，也为时未晚，至少他可以在后两天有上好的粮食享用，可以吃饱穿暖睡好。而他却自始至终选择了谩骂和抱怨。要知道修屋顶原本是屋主的责任，而他却把自己生活困苦的原因都归咎于老天，想把责任转嫁给天气。这样不停地抱怨和找借口的结果是任何问题都没有得到解决，他也只能在连续的梅雨中，生活困顿，不得安康。

1968年10月的一个夜晚，整个墨西哥城已经被淹没在黑暗中，凉爽的风吹在空旷的奥运会体育场上。来自坦桑尼亚的马拉松选手约翰·斯蒂芬·阿赫瓦里咬着牙一瘸一拐跑了进来，此时，体育场空荡荡的，显然他是最后一名抵达终点的选手。

这场比赛的优胜者早已领完奖杯退出赛场，狂欢的人群已经散去，典礼早已结束。阿赫瓦里一步一步孤零零地抵达奥运会体育场。就着黑暗里路灯的光亮，不难看出，阿赫瓦里的双腿绑着厚厚的绷带，绷带上有斑驳的血迹，看上去触目惊心。原来他在跑出不到五公里时，就被其他选手碰撞而摔倒受伤了。

然而，他毫不在意自己的伤口，吃力地一步步跑到了终点。这时，体育场还有一个人——格林斯潘。他站在体育场边缘的一个角落里，远远看着阿赫瓦里慢慢地到达终点。出于好奇，格林斯潘过来问阿赫瓦里道：“为什么已经受伤了，还要坚持跑到终点呢？”

这名坦桑尼亚的年轻人看着格林斯潘，深吸一口气缓了缓才轻声回答：“我的国家把我从两万公里之外送到墨西哥城，不是叫我在这场比赛中起跑的，他们派我来是让我完成比赛的，这是我作为一个选手的责任。”

在这届奥运会里，阿赫瓦里的成绩被忘记记载，奥运成绩册上只有他的名次：75人中的第57名。排在他后面的18位马拉松选手，都因各种原因而选择中途退出比赛了。

没有任何借口与抱怨，责任是阿赫瓦里行动的准则。“没有借口”也许从表面上看上去冷漠、缺乏人情味儿，但它却可以激发一个人的最大潜能。无论你是谁，破釜沉舟方能义无反顾。失败也罢，做错也罢，你已然尽力，得到了自己能够做到的最好的结果。这个时候，再妙的借口都对事物本身产生不了任何助力，事实上，在有限的条件下，你已经足够好了，不再需要任何借口去润色。

这个坦桑尼亚的年轻人有着难能可贵的品质，他带着伤痕，轻声说：“我不是来起跑，而是来完成比赛的。”他不曾为自己辩解一句，虽然他有足够的借口。从这种意义上讲，他即使没有拿第一名，又何尝不是最闪耀、最夺目的那一位？

无论你的理由多么冠冕堂皇，都不能成为失败的借口。借口只会让我们暂时逃避掉困难和责任，长此以往，不但会磨灭我们的斗志，还会给他人留下不好的印象。保持一颗积极、绝不轻易放弃的心，尽量发掘你周遭人或事物最好的一面，从中寻求正面的因素，让自己能够拥有前进的力量。

当你无论任何事，都能够为自己找到借口时，你将注定一事无成。我们无法改变他人、支配他人，但我们可以改变自己。我们可以

## **找方法不找借口**

树立“以承担责任为荣，推卸责任为耻”的观念，锲而不舍，坚忍不拔。愈是环境困难，愈要勇于承担责任，这样才能够突出自己，才能够慢慢成长起来，取得最后的成功。

在困难面前，我们不要总是去找借口，而要静下心来想一想，该怎么去克服它。当我们不再找借口时，就会去思考如何去克服困难，并且以后再遇到困难时，就会对自己说“没有任何借口”。

## **找借口就是不想解决问题**

有句话说得好：如果你想做一件事，你一定会找到一个方法；如果你不想做一件事，你一定会找到一个借口。找借口实际上就是不想解决问题。很明显，你不想去做这件事，自然也不会用心去寻找解决的方法。

借口会让我们暂时逃避责任和困难，但是事实上，对我们的长期发展而言，找借口是一种非常不利的行为。善于寻找借口的人都是因循守旧不懂创新的人，他们主观能动性极差，缺乏自发工作能力和主动思考能力。他们在工作中业绩不佳，仅仅徘徊在及格线附近。经常找借口会让自己在人生中原地踏步。他们只会遵循自己以前得到的经验，在借口的摇篮里自给自足，贪图安逸，不思进取。找借口的潜台词就是“我不行，我做不来，我不想做”，如果养成了找借口的坏习惯，遇到问题时，就会抱着消极的心态去思考，就会失去成功的机会。

李华是一位应届毕业生，形象不错，学识也好，毕业后被北京一家有实力的公司录取了。

她其实是一个没有担当的人，遇到困难总爱找借口来给自己开脱。喜欢推卸责任可以说是她的一大缺点。

刚开始上班时，公司同事对她的印象还不错，觉得她待人礼貌，工作努力。但是没过多久，她就开始上班迟到。办公室领导前后提醒

她多次，但是，她每次都找这样或者那样的借口来解释，譬如表慢了、闹钟坏掉了没有响、交通堵塞了，等等。

有一天，上司交给她一份材料，让她分别送到三家著名单位。结果，她只跑了一家公司就回来了。领导询问时，她急忙解释道：“这三家单位地方太偏了，不好找，我问了很多人，才找到一个地方。去了之后就发现没有时间去下一家，便回来了。”

上司听了，生气地说：“这三家单位都是著名单位，地段并不难找，怎么可能跑了一个下午只找到一家？”

她听了上司的质疑，继续辩解道：“我是真的问了，也真的做了，不信您可以去问别人。反正我已经尽力了……”

上司听了，心里就想：你尽了力才做到这种水平，工作效率这样低下，看来以后也不会更好了。这件事过去不久，上司就找了一个机会将她辞退了。

其实，像这样一遇到问题就找借口推诿的人在职场上经常出现。显而易见，他们的工作不会有太大的进展，他们也一定不会受到领导的肯定。

任何问题必然都存在着解决的办法，只是有的人找得到，有的人找不到。有的人只知道推卸责任找各种借口来搪塞，却忘记了“方法总比问题多”。

找借口的人往往都是没有责任感的人，一个没有责任感的人是不会受到企业的青睐的。

试想，如果人人都寻找各种各样的借口，不去承担责任，这样无疑会削弱团队协调作战的能力。

找借口最直接的后果就是容易让员工养成事事拖延的坏习惯。优秀员工解决问题，平庸员工找借口抱怨问题。一座大山摆在自己面前，应想办法翻过去，而不是静止不前，埋怨山为什么这么高。某一天，别人已经翻山越岭，到达终点，只有你还在碌碌无为，日日谩骂生活的不公。

## 找方法不找借口

为自己找尽借口，实质上则是不想解决问题。于是，很多人便处在这样的逃避中，一生庸碌。与之相反的另外一种人，他们从未抱怨过困难，他们积极应对，这种方法不行就换另外一种，直到找到正确的解决方法。他们从容不迫，干劲十足。这样的员工才是一家公司向前进的中坚力量。

是的，千万别给自己找借口。因为工作上需要的不是借口，人生需要的更不是借口，而成功也永远与借口无缘。让我们从根本上改变自己，改掉找借口的坏习惯。有时间寻找借口，还不如把时间用到工作中去，多一点努力，就会多一点成功的机会。

## **借口是拖垮自己的温床**

托马斯·爱迪生先生曾经说过：“世界上最重要的东西就是时间，浪费时间就意味着浪费生命。”谁在为拖延时间找借口，谁就是在浪费生命，浪费生命是人生中最大的失败。

要成功，就要保持一颗积极的心，寻求正面的解决之法，要自己具有向前走的力量，而不是找借口拖延时间。《明日歌》有云：“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。”这首诗说得何其明了！今日事今日毕，明日事明日议。只有牢记之，才能应用之。时刻谨记：借口是拖延的温床，做任何事，都要当机立断，绝不拖延。成功只属于抓紧时间、抓住机遇、不找借口的人。

休斯·查姆斯在“国家收银机公司”任销售经理时，该公司正因为财政困难而面临十分尴尬的境况。公司出现财政危机的消息传开之后，公司销售人员觉得公司命不长久，都失去了工作的热忱。销售量开始持续下滑，到最后，情况已经非常严重。在这样的情况下，销售部门负责召开由全体销售员参加的大型会议。“国家收银机公司”奋战在全美各地的销售员都被召集参加了此次会议。作为销售经理的休斯·查姆斯主持了这次会议。

会议开始时，他先请手下业绩不佳的几位销售员站起来发言，要求他们说明为什么销售量会直线下降。被点到名字的销售员一一表述完毕后，不难发现一些共同的理由：商业不景气、资金缺少等。

当第五个销售员正苦着脸列举导致他无法完成销售配额的理由时，查姆斯先生突然跳上旁边的一张桌子，打出手势让大家肃静。之后，他神秘地笑了一下说道：“从现在开始，我命令大会暂停十分钟，我需要找人把我的皮鞋擦亮。”

坐在附近的一名黑人小工友得到了这个任务。他把自己的擦鞋工具箱搬过来，而查姆斯先生站在桌子上一动也不动。在场的销售员都呆住了，他们以为查姆斯先生因为公司财政问题发了疯，大家都开始窃窃私语。

黑人小工友细心地擦亮了第一只鞋子，然后是另外一只。他从容不迫，不慌不忙，表现出了自身练就的一流的擦鞋技巧。

两只皮鞋都擦亮之后，查姆斯先生显得很满意，他给了黑人小工友一角钱，然后表示继续开会。他说：“我希望你们每个人都能好好观察下这位黑人小工友。他拥有在我们整个工厂和办公室内擦鞋的特权。在他之前，做这项工作的是一位白人小男孩，年纪要比他小上很多。尽管我们公司每周补贴给白人小男孩五元钱，并且工厂有这么多员工，但这位白人小男孩仍然不能从公司赚取足以维持他生活的费用。”

“然而，现在站在眼前的这位黑人小工友不仅可以赚到相当可观的收入，在不需要公司给予补贴薪水的情况下，每周还能存下一点钱来。很明显，他和白人小男孩在同一家工厂里，工作环境完全相同，甚至工作对象也完全相同。”

“为什么白人小男孩没有赚到更多的钱呢？是谁的问题？是小男孩的问题？还是顾客的问题？”

推销人员都沉默了，过了一会儿，不约而同地回答说：“肯定不是顾客的问题，问题出在小男孩身上。”