

贺痴○著

与其千方百计找借口，不如全力以赴找方法

不为失败 找借口 只为成功 找方法



不找借口找方法，与借口快乐分手，
与方法幸福结缘，一定会化问题为机遇，化挫折为成功。

BUWEISHIBAIZHAOJIEKOU
ZHIWEICHENG GONGZHAOFANGFA



新世界出版社
NEW WORLD PRESS



与其千方百计找借口，不如全力以赴找方法

贺痴○著

不为失败 找借口 只为成功 找方法



 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

不为失败找借口, 只为成功找方法 / 贺痴著. —北京:

新世界出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5104-1593-7

I. ①不… II. ①贺… III. ①成功心理学—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第264924号

不为失败找借口, 只为成功找方法

作 者: 贺 痴

责任编辑: 杨艳丽 梁素娟

责任印制: 李一鸣 黄厚清

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn>

<http://www.newworld-press.com>

版权部: +86 10 6899 6306

版权部电子信箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 北京画中画印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 710×1000 1/16

字数: 165千字 **印张:** 12

版次: 2011年2月第1版 2011年2月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-1593-7

定价: 24.00元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638



前言

人有趋利避害的本能，而借口恰好迎合了这种本能，诸如“我很忙”、“我不知道怎么做”或“这和我无关”等借口就像罂粟一样让人上瘾。当我们习惯于寻找借口时能得到什么呢？晋升、加薪、成长，这些将离我们越来越远。

当问题来临时，“找方法”还是“找借口”成为每个人必须做出的选择。有的人积极地想办法解决问题，有的人则寻找借口，逃避责任。不同的选择，导致了两种不同的人生：找借口的人，走向失败；找方法的人，走向成功。

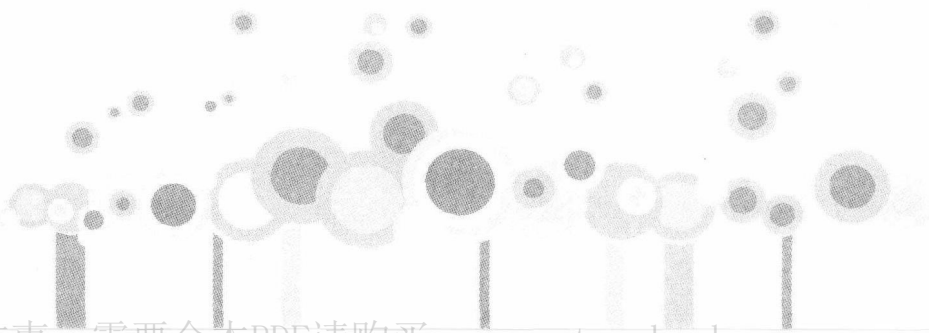
人是在磨砺中不断成长的。寻找借口就是逃避成长，只有努力战胜困难和解决问题，我们才能不断成长。遭遇挫折时，与其把时间和精力用在寻找借口上，不如仔细琢磨采用什么方法解决问题。

成功与失败、幸福与不幸，往往只有一步之遥。大多数成功人士在工作中经历的困难与挫折不比常人少，但是，他们总能找到解决问题的好方法。只要你拥有好的思路，就一定能找到方法解决问题。

不要让问题或困难成为事业的绊脚石，要积极地变问题为机会，要让问题变为成功的加速器。

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，仅仅立志是不够的，还要有实际有效的方法。本书围绕“不为失败找借口，只为成功找方法”展开论述，详细阐述“方法总比问题多”的理念，并提供了“找方法”的现实途径。希望本书能为你提供有效的帮助，让你成为“不找借口找方法”的优秀者。

借口是成功路上的障碍，方法则是成功路上的高速通道。在问题和困难面前，“不找方法找借口”还是“不找借口找方法”，相信读者朋友能够做出正确的判断和选择。



目 录



第一章

借口在左，方法在右：选择决定成败

事前：不想做定能找到借口，想做事定能找到方法 /002

事中：借口不是“免死金牌”，方法才是“上方宝剑” /005

事后：平庸者为失败找借口，优秀者为成功找机会 /009

失败启示：找借口只会放大失败 /012

成功经验：方法催生成功 /015

第二章

不找借口找方法，给生锈的大脑加点油

习惯了找借口，大脑也会“生锈” /020

少说一些如果，多说一些如何 /023

平庸者缺少方法，不缺借口 /026

只要思想不滑坡，方法总比困难多 /029

主动找方法让你脱颖而出 /032

第三章 不管白猫黑猫，抓住老鼠就是好猫

以成败论英雄：结果第一，借口靠边 /038

没有淡季的市场，只有淡季的思想 /041

不重资历重业绩，不重苦劳重功劳 /044

把问题带走，把成果留下 /048

第四章 真的勇士，敢吃第一只螃蟹

战胜恐惧，一切困难都是“纸老虎” /054

别说难，先问自己是否竭尽全力 /057

没有新办法，其实是没有努力想办法 /061

挖掘潜能，寻求自我力量修炼的途径 /065

第五章 与其抱怨环境，不如改变自己

解决问题的方法在自己身上 /072

山不过来，我就过去 /075

善于利用资源，小舞台也能唱大戏 /079

好风凭借力，送我上青云 /081

勇于开拓，好创意价值无限 /084

第六章 人无我有，人有我新，人新我变

- 四两拨千斤，用杠杆撬动地球 /090
- 换个好思路，拥有好出路 /092
- 常理并非真理，摆脱“金科玉律”的束缚 /095
- 妙用“智猪博弈”，做聪明的小猪 /099
- 世界在变，方法也要变 /102

第七章 有一种失败叫瞎忙，有一种成功叫效能

- 既要做正确的事，也要正确地做事 /108
- “不值得”就不去做，把时间用在刀刃上 /112
- 打蛇要打七寸，抓问题要抓根本 /116
- 抛弃复杂，越简单越高效 /121
- 日事日毕，日清日高 /125

第八章 成功有方法，格局影响结局

- 明确目标，方向比努力更重要 /130
- 创新思路，抓住思维的“闪光点” /134
- 学会选择，舍与得的人生智慧 /137
- 放弃抱怨，劣势也能化为优势 /140
- 成功真谛：艰苦劳动+正确的方法+少说空话 /144

第九章 平凡不是借口，方法才是捷径

- 失败，没有任何借口 /148
- 找到方法，变问题为机会 /151
- 迟干不如早干，蛮干不如巧干 /154
- 成功必有方法，不找借口找方法 /157
- 少点小聪明，多点大智慧 /160

附录 优秀员工一定要掌握的十二种工作方法

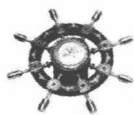
- 平面思维：破解习惯性思维 /166
- 类比思维：训练举一反三的能力 /167
- 侧向思维：挖掘次要地方的价值 /168
- 逆向思维：反向思考问题 /169
- 质疑思维：合理怀疑，独立思考 /170
- 联想思维：通过联想寻找规律 /172
- 逻辑思维：严密推理，找到切入点 /173
- 发散思维：不依常规，寻求突破 /175
- 双赢思维：资源共享，合作才能共赢 /176
- 顿悟思维：不轻易放过灵感 /178
- 换位思维：用对方的视角看待问题 /179
- W形思维：能进能退，有退才能进 /180

第一章

借口在左，方法在右： 选择决定成败

不为失败找借口，只为成功找方法

bù wéi shī bài zhǎo jiè kǒu , zhǐ wéi chéng gōng zhǎo fāng fǎ



事前：不想做定能找到借口， 想做事定能找到方法

如果一个人不想做某事，总能找到充分的借口和理由。一旦找到了借口，无论能否说服别人，自己的心里已经获得平静。借口是懒惰的人给自己开具的精神麻醉药，如学习不用功的学生会说：“许多人都在玩，我又何必这么紧张呢？”工作责任心不强的职员会说：“大家都这样工作，我又何必这么认真呢？”生活落魄的人会说：“命运之神不青睐自己，我又何必这么努力呢？”



借口带来“思考放弃症”

每当要付出劳动时，有的人总是找借口来安慰自己，总想让自己轻松一些、舒服一些。很多人都有这样的经历，清晨闹钟将你从睡梦中叫醒，一边想着该起床了，一边又不断地给自己寻找借口再睡一会儿，于是又躺了5分钟，甚至10分钟……结果导致时间紧张，匆忙上班，乃至迟到。

借口其实是人的惰性心理在作怪，因为选择借口就意味着能享受到“便利”。很多人在尝到借口的甜头后，便一发不可收拾，与此同时也放弃了那些难得的机会。

J先生还在上小学的时候，不想做老师布置的作业，他就对自己说：“不要紧，老师布置的功课太多。”参加工作后，面对工作上的种种难题，他又对自己说：“刚毕业的学生，不懂的地方多着呢。”中年的时候，和J先生同时进入公司的同事，都已经步步高升，J先生仍不以为意地说：“他们不比我聪明多少，只是机遇比我好一点罢了。”

退休的时候，他什么也没有得到。J先生这时才发现，往事不堪回首：“其实有很多机会，我抓住了就能获得晋升。可每当这种绝好的机会到来时，我总是能找到借口推托掉。”

找借口替自己开脱责任，人自然就会患上“思考放弃症”。

当我们盘点自己的得失时，对借口的利弊会有更清楚的认识：找借口得以暂时逃避，最终会换来碌碌无为的人生。



不想做时，一定能找到借口

当人们不愿意做一件事情时，往往在做之前就已经想好了借口。于是，就会产生这样的心理：能够完成当然是好事了，不能做好也是情有可原的。

休斯·查姆斯担任国家收银机公司销售经理时，有段时间公司的销售量一直在下跌。到后来，情况极为严重，销售部门不得不召集全体销售员开一次大会。查姆斯先生主持了这次会议，他请手下最佳的几位销售员站起来，要他们说明销售量为何会下跌。这些推销员被叫到名字后，一一站起来，每个人都有一段令人震惊的悲惨故事向大家倾诉：商业不景气、资金缺少、人们都希望总统大选揭晓之后再买东西，等等。每个销售员都在列举使自己无法达到平常销售业绩的种种困难。

这些销售员的理由都没有错。但是，公司设置销售员这个职位，是为了解决问题，而不是听他们作困境分析。不要为找借口浪费时间，否则你早晚会失掉工作。



想做时，一定能找到方法

当一个人以这样或那样的借口为自己推脱责任时，失败就已经注定

了。面对问题时，我们不要着急为自己寻找借口，而应千方百计寻找方法解决问题。当我们想做成一件事情时，就一定能找到方法做成事。

接下来，让我们看看休斯·查姆斯是如何做的。

当销售员们还在阐述各种困难时，查姆斯先生说道：“大会暂停10分钟，让我把我的皮鞋擦亮。”

然后，他命令坐在附近的一名小工友把他的擦鞋工具箱拿来，并要求这名工友把他的皮鞋擦亮，那位小工友很利索地擦亮了他的皮鞋。

皮鞋擦亮之后，查姆斯先生给了小工友钱，然后说道：

“我希望你们每个人好好看看这个小工友。他拥有在我们整个工厂及办公室内擦鞋的特权。前任男孩的年纪比这个小工友大得多，尽管公司每周补贴他5元的薪水，而且工厂里有数千名员工，但他仍然无法赚取足以维持生活的费用。

“而这位小男孩却可以赚到相当不错的收入，不但不需要公司补贴薪水，而且每周还可以存下一点钱。

“现在我问你们一个问题，那个前任男孩拉不到更多的生意，是谁的错？是他的错还是顾客的错？”

那些推销员回答说：

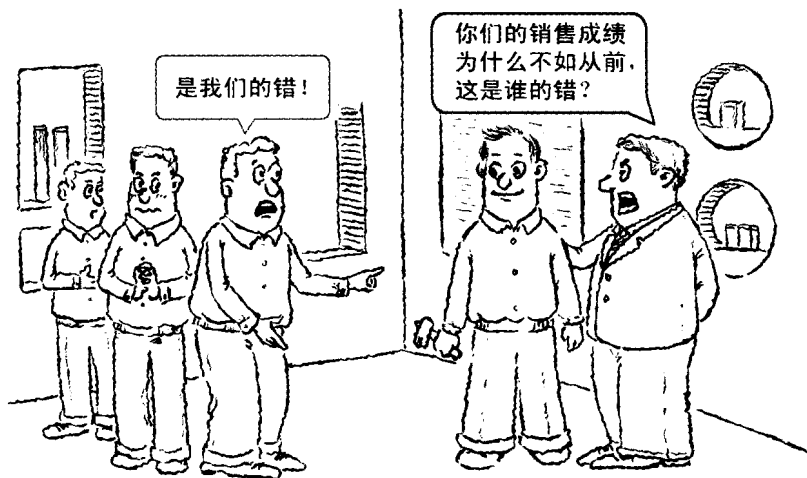
“当然，是那个男孩的错。”

“正是如此。”查姆斯说，“现在我要告诉你们，你们现在的推销工作和一年前的情况完全相同：同样的地区，同样的对象以及同样的商业条件。但是，你们的销售成绩明显不如一年前，这是谁的错？是你们的错，还是顾客的错？”

推销员们异口同声的回答：

“是我们的错！”

最后，他们成功了。



在事情开始前，不要抱怨问题，不要回避困难。任何一件事情，无论它有多么艰难，只要你认真去做，全力以赴，就一定能够完成。

“我以前从没那么做过”，“这个问题好像很复杂，很难解决”，这些话其实就是腐蚀人的慢性毒药。优秀的人不会找借口为自己开脱，他们唯一花时间的是寻找方法。

不要让借口阻挡我们前进的道路，谨记：有志者事竟成。



事中：借口不是“免死金牌”， 方法才是“上方宝剑”

工作和生活并不总是一帆风顺的，我们会遇到各种问题。面对这些问题，有人总会找出各种冠冕堂皇的理由：“这个工作太难了，没法解决”，“时机不成熟，条件不具备，我办不到”……就在他们不断强调这些理由的时候，同样的问题已被那些不找借口的人解决了。

在善于找借口的人眼中，借口具有世界上最神奇的作用。“实在是客观条件所限”或“我已经尽力了”成为逃避责任的“免死金牌”。优秀的人面对问题和困难时，从来不找借口，因为他们明白：方法才是“上方宝剑”。



“我已经试过了”

我们常说“一分耕耘，一分收获”，机遇来自于每一次努力。然而，许多人却在“我已经试过了”的借口下泄气，并逐渐倦怠。

在事情开始之后选择自我放弃，“我已经试过了”看上去完美无缺，实际上是让自己可以体面退出的理由。

小闫大学毕业后被北京一家知名报社录用，半年来一直在干打杂的活，他希望能独自完成采访。

一天上午，报社特别忙，突然有位热心读者打电话过来说某地有特大新闻，请报社派记者前去采访。领导希望小闫通过这次机会得到锻炼，便派他独自前往采访。等到下午他回来时，领导问他采访的情况怎么样，他却说：“路上太堵了，等我赶到时事情都快结束了，已经有别的新闻单位在采访，我看也没什么新闻价值，所以就回来了。”

领导生气地说：“北京的交通的确很堵，但是你不知道想别的办法吗？为什么别的记者能赶到呢？”

小闫争辩道：“路上交通真的是很堵，再说我对那里又不是特别熟悉，身上还背着这么多采访器材……”

领导很生气，从此不再将类似的采访任务交给小闫。

在工作中，像小闫这样遇到问题不是想办法解决，而是找借口推托的人并不少见。在做某件工作时，如果只满足于“已经试过了”，往往会失去很多机会。



2 不要轻言放弃

有了问题，特别是难以解决的问题时，有一个基本原则永远适用：永远不放弃，永远不为自己找借口。

无论你现在的境况如何，都要以坚持不懈、百折不挠的热情面对工作和生活。争取主动性是通往成功的关键点，当生活陷入困顿，人生陷入低谷，最重要的事情是树立自信，以坚韧的态度来承担风雨，才有机会重见阳光。

1938年，本田宗一郎为了研究理想的汽车活塞环，夜以继日、废寝忘食地工作，期望早日把产品制造出来，卖给丰田汽车公司。功夫不负有心人，产品终于研制出来了，送到丰田公司后却被认为品质不合格而打了回来。为了获得更多的知识，以便能制造出合格产品，本田重回学校苦修了两年。

终于在两年之后，他取得了丰田公司的购买合同，并打算建厂，完成他长久以来的心愿。但是他又碰上了新问题，二战时期日本物资紧缺，政府禁卖水泥。

本田宗一郎没有怨天尤人，他相信自己一定会成功。最后他决定另辟蹊径，和朋友一起研究新的水泥制造方法，终于建起了工厂。

人们常说“皇天不负苦心人”，遇到困难时，我们应当学习本田宗一郎百折不挠的精神，坚持到底，面对困难永不气馁。



3 别让借口成了解决问题的绊脚石

把事情太困难、条件不成熟等种种借口合理化，要比相信“方法总比问题多”容易得多。我们发现，许多借口总是把“不”、“不是”、“没有”与“我”联系在一起，其实质就是不想解决问题。

问题在不同人面前呈现不同的状态：在善于找借口的人面前，它是绊

脚石，让他在工作与生活中栽了一个又一个跟斗；在善于找方法的人面前，它是垫脚石，让他在收获成功的同时，又踏上新的起点。

甲、乙、丙一起供职于一家加工贸易公司。公司的产品不错，销路也不错，但一些货款无法及时收回。其中四川一家大客户，半年前就买了公司10万元产品，却迟迟不肯支付货款。

公司决定派甲业务员去讨账。甲觉得这位大客户不好惹，心想他欠的又不是自己的钱，就以自己不适应四川的气候为由拒绝前往。

公司于是派乙业务员去要账。乙找到那位大客户，但那位客户态度强硬，于是乙也只能以客户太难伺候为由无功而返。



没办法，公司只得派丙业务员去讨账。丙刚跟那位大客户见面，就被大客户指桑骂槐地教训了一顿。丙并没有被客户的强硬态度吓退，他想尽了办法说服那位大客户，晓之以理，动之以情，客户终于开了一张10万元的现金支票给丙。

丙拿着支票到银行取钱，却被告知账上只有99920元。很明显，