

陈浩◎著



**NO EXCUSES
FIND WAYS**

凡事找借口推脱者，一定是失败者；
凡事找方法解决者，一定是成功者！



别找借口 找方法

卓越员工自我提升必备思维模式与行为准则

■在借口和方法之间，选择借口还是方法，体现了一个人的工作态度和职业素养。最优秀的人懂得，凡事都会有解决的方法，而且只要去找，总会有更好的办法。因为他们相信每个人都是最好的方法的创造者，都能够用最好的方法创造成功的良机。

中国华侨出版社



别找借口

NO EXCUSES FIND WA

陈浩◎著

找方法

卓越员工自我提升必备思维模式与行为准则

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

别找借口找方法 / 陈浩著. — 北京: 中国华侨出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5113-1184-9

I. ①别… II. ①陈… 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262499号

• 别找借口找方法

著 者 / 陈 浩

责任编辑 / 宋 玉

责任校对 / 王京燕

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 16开 印张 / 14.5 字数 / 150千

印 刷 / 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次 / 2011年3月第1版 2011年3月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-1184-9

定 价 / 29.80元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层 邮 编: 100028

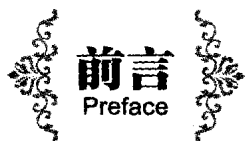
法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com



成功者总在做事，失败者总在抱怨

为什么制定好的计划总是难以执行下去？为什么总是有很多人有了一点成绩就停滞不前？为什么总是有人整天显得无所事事？为什么有人总是想通过换工作来达到自己的目的？……

因为找借口的人太多，找方法的人太少。

找借口是世界上最容易的事情，只要存心拖延，存心逃避，借口无处不在，张口就来。事情做砸了，任务没完成，我们都可以花样百出地找出各种借口，来安慰自己、掩饰错误、应付上司。

那些失败者总是“事后诸葛亮”，总是害怕失败，恐惧问题，祈祷以后不要出现类似的难题，他们总是在为自己当初的不作为，寻找足以让大家信服的理由，他们已经把借口当成了“挡箭牌”、“护身符”。这种不良的习惯，会极大地阻碍人们发挥潜能，让人们疏于努力，丧失斗志，消极处世，不再想方设法争取成功。

古人说：“是不为也，非不能也。”那些喜欢为自己寻找借口的人，从来都不愿意承认这点。尽管很多失败来自于客观因素，无法避免，但最根本的原因还是在于我们自己，在于遇到问题的第一时间，我们是找借口，还是找方法。

那些成功者未必有超凡的能力，而是有超凡的心态，他们从来

不需要编排任何借口，因为他们会对自己的行为和目标负责，能够主动地开动脑筋，为遇到的问题找到解决的办法，自然能享受自己努力的成果。

主动寻找方法、积极解决问题的人，是最优秀的人，自然也就是最受欢迎、最容易获得成功的人。他们相信，凡事总会有解决方法，而且是总有更好的方法，因此无论遇到什么样的问题和困难，他们都不会用借口安慰自己。

其实，方法和借口一样，“就像海绵里的水”，只要去找，总是会有，只要我们抱着第一时间行动的态度，用积极的思维方式思考，勇于承担责任，不断地自我提升，保持良好的工作习惯，就能高效地、创新地解决问题。

方法是无穷无尽的，只要你能想得出来，又能起到良好效果，都可以称之为方法。一种方法可以解决不同的问题，一个问题也可以用不同的方法去解决。很多时候，不是没有任何方法，而是没有一种最好、更新的方法。方法本身没有好坏之分，但有优劣、适当与否之别，如果解决问题的方法更加妥当、高效、有创意，你就会事半功倍，开启机会的大门。

凡事找方法解决问题的，一定是成功者！凡事找借口推脱责任的，一定是失败者！本书名为《别找借口找方法》，就是要告诉大家，要成功，遇到问题，就不要找借口，而要积极地找方法解决。

“别找借口找方法”体现的是诚实、敬业的工作精神，一种积极、主动的工作态度，一种完美、负责的执行能力。要想获得成功，我们必须和借口告别，不为失败找借口，只为成功找方法，我们不能让问题成为前进路上的“绊脚石”，而要通过寻找方法解决问题，把问题变成机会，成为迅速通往成功的“推进器”。

目录

C o n t e n t s

►► 第一章

一流员工找方法，末流员工找借口

优秀的人找方法，平庸的人找借口 / 003

找方法、想办法，你才能脱颖而出 / 006

找借口、推责任，只能让你更平庸 / 009

只为成功找方法，不为失败找借口 / 012

只要思想不放弃，方法总比困难多 / 015

找方法游戏一：从瓶子里取木塞 / 018

►► 第二章

态度决定一切，想办法就会有方法

“我”是一切的根源 / 021

凡事必有解决的方法 / 024

不是没有方法，而是没有想出新方法 / 027

没有永远的失败，只有暂停的成功 / 030

不满足于99%的成功 / 033

决定成功的十大关键态度 / 036

找方法游戏二：九点连线 / 040

▶▶ 第三章

思路决定出路，观念决定前途

人与人之间的差别，仅在于思考方式的不同 / 043

看法决定想法，想法决定做法，做法决定活法 / 045

错误的用词，错误的看法，错误的结果 / 048

环境是骗子，让人望而却步 / 051

别人是借口，方法在你自己身上 / 053

事情是考验，你的思路决定你的出路 / 055

摆脱依赖思想，轻装上阵 / 057

找方法游戏三：装蛋糕 / 060

▶▶ 第四章

没有解决不了的问题，只有不负责任的借口

借口会让你成为行动的矮子 / 063

消极思维向积极思维的“黄金转化” / 066

不说“绝不可能”，要说“绝对可能” / 069

不说“我不行”，要说“我一定行” / 072

不说“没有办法”，要说“我正在想办法” / 075

不说“这个很难”，要说“我一定尽力” / 077

不说“明天再说”，要说“现在就做” / 080

不说“我尽力了”，要说“我要全力以赴” / 082

不说“我没时间”，要说“我争取时间” / 085

不说“我太老了”，要说“我还有机会” / 088

不说“替我想想”，要说“让我想想” / 090

不说“我运气不好”，要说“我要努力改变” / 093

不说“这不关我的事”，要说“这是我的责任” / 096

找方法游戏四：载哪一个 / 100

►► 第五章

找借口只能问题丛生，想办法才会迎刃而解

找方法比找借口更容易让人成长 / 103

借口是失败的温床，方法是成功的阶梯 / 106

以退为进，舍近求远——以迂回的方式解决问题 / 109

当舍则舍，不舍不得——以取舍的方式解决问题 / 111

一人智短，十人智长——以合作的方式解决问题 / 114

举一反三，触类旁通——以类比的方式解决问题 / 116

站在对方的角度思考——以换位的方式解决问题 / 118

凡事没有唯一的答案——以发散的方式解决问题 / 121

用新眼光看待老问题——以创新的方式解决问题 / 124

把复杂的问题简单化——以简单的方式解决问题 / 127

不按套路出牌——以逆向的方式解决问题 / 130

遇事多问“为什么”——以纵向的方式解决问题 / 133

赢不全赢，输不全输——以双赢的方式解决问题 / 135

避开锋芒，侧面入手——以侧向的方式解决问题 / 138

无法解决，缓期执行——以拖延的方式解决问题 / 140

忍一时气，退一步路——以妥协的方式解决问题 / 143

找方法游戏五：抓绳子 / 146

►► 第六章

不能改变环境就改变思想，不能改变别人就改变自己

要想别人怎样对待你，先要怎样对待别人 / 149

沟通要主动，才有良好的工作环境 / 152

向自己讨厌的人学习，由讨厌模式转向学习模式 / 154

与其等着别人改变，不如自己主动调整 / 157

多补位，不越位 / 160

学会“管理”自己的上司 / 163

善用“刺猬法则”，让距离产生美 / 166

找方法游戏六：烙大饼 / 170

►► 第七章

工作就是解决问题，问题也能变成机会

没有解决不了的问题，只有不愿解决问题的人 / 173

抱怨不能解决任何问题 / 176

解决问题的最好方法就是提出问题 / 179

有效解决问题，危机也能变转机 / 182

越能解决问题，越能体现价值 / 184

不做对问题束手无策的六种人 / 186

找方法游戏七：一共多少头牛 / 190

►► 第八章

好习惯成就好命运，改变从此时此刻开始

有目标才有行动力 / 193

把每一件小事都做好 / 195

把简单的事做到极致 / 198

第一次就要把事情做对 / 201

要求一步，做到三步 / 204

日事日清好习惯 / 206

不断充电，让自己成为行家 / 209

把每项工作当成事业来做 / 211

要做正确的事，更要正确地做事，还要把事做正确 / 214

忙在点子上，工作更有效率 / 218

找方法游戏八：农夫过河 / 221

第一章

一流员工找方法， 末流员工找借口

失败一定有原因，成功一定有方法。一流员工，会全身心地投入到工作中，主动承担工作中所应负的职责，并积极寻找解决问题和困难的方法，而不是寻找借口，推脱责任。这类员工，才是企业最需要的真正人才。对于他们，企业会心甘情愿地给他们丰厚的报酬和良好的发展空间，因为他们能够更好地为企业创造效益，更好地弥补企业中的决策失误，更好地推动公司发展。

NO EXCUSES
FIND WAYS

优秀的人找方法，平庸的人找借口

失败者说：“我这辈子注定是一个平庸的人，再怎么努力也没用，工作难做，同事难处，上司难伺候，我一辈子就这样了。”

成功者说：“也许我能力没那么强，学历没那么高，也没有什么背景，不过这些都不能成为阻止我前进的理由，我可以在工作中提高能力，积累经验，拓宽交际面。我相信，只要我努力，没有什么事情是做不来的。”

看看下面这些话，你是不是觉得很熟悉呢？

如果不是下雨，我可以早到的。

我没有在规定的时间内做完事情，是因为……

我没有学过，所以我不会做。

我没有足够的时间。

那个客户太挑剔了，我无法满足他。

我没有那么多精力。

我没有办法这么做。

我已经很努力做了，但我的能力不行，只能做到这一步了……

这些我们日常非常熟悉的话，都是借口，如果你想找，类似的借口可以找出一箩筐。工作中不需要借口，就算失败了也没有借口，人生就不应该有

借口。如果你总是给自己找十万八千个借口，不去找方法，这种生活方式一定会给你带来很多的害处，它注定只会为你准备一种命运，那就是失败。

在日常工作中，有很多的员工，不是把精力放在了找方法上，而是放在了找借口上，这让他们很多人失去了在工作中成长的机会。我们认为：工作的质量，决定了一个人生命的质量，成大事者相信找方法永远胜于找借口，不找借口找方法的人，才是每个企业都迫切需要的优秀人才。

有一家产品与销路都不错的公司，最近在经营上出了一点问题：产品销出去后，总是不能及时收回货款，以至于影响到了公司资金链的正常运行。其中，有一位大客户，一年前就提走了10万元的货，但一年以来，总是千方百计找各种理由，迟迟不肯付款。

公司决定派业务员甲去要账。那位大客户没有给甲好脸色，反而挑起了他们产品的毛病，说在他们那个地方很不好卖，让甲过一段时间再来。甲一看这位大客户这么不好惹，心想：他又不是欠我的钱，跟我没什么关系。便返回了公司交差。

甲无功而返，公司又派出了乙去要账。

乙找到了那位大客户。客户又打上了“太极”，耍起了无赖，他说这段时间自己公司资金周转困难，让乙体谅一下他的难处，说等他的资金到位了，一定立马还钱。就这样，乙也无功而返。

账不能不收，否则会影响公司的经营运作，不得已，公司又派出了业务员丙。

尽管丙知道这是块“硬骨头”，还是硬着头皮约见了客户。一见面，客户就指桑骂槐地说：“你们公司三番两次派人来逼账，摆明了就是不相信我，这样的话我看我们以后不用合作了。”不过，丙没有被客户的软硬兼施吓倒，他见招拆招，与客户再三周旋，终于，在他的软磨硬泡之下，那位客户同意支付货款，给他开了一张10万元的现金支票。

丙高高兴兴地拿着支票到银行取钱，营业员告诉他账上只有99920元。很明显，这是客户耍的一个花招。这样一来，这就成了一张无法兑现的支票。

然而第二天就要放年假了，如果不及时拿到钱，不知道又会拖多久。

突然，丙灵机一动，想到了一个点子——自己拿出100元钱，存到了客户公司的账户。这样一来，账户里就有了10万元。他立即将支票兑了现。

当丙带着10万元回到公司的时候，董事长对他刮目相看，让公司其他的员工都向他学习。后来，公司发展得很快，他通过自己的努力，在不到5年的时间，就升任公司的副总经理，后来又当上了总经理。当初被公司派去讨账的业务员甲和乙，仍然是普通的业务员。

客户总是难缠，销售总是难做，货款总是难收，做业务的人总会遇到这样的情况，一般人可能也就一筹莫展了，就像上面的业务员甲和乙一样。优秀的人不会这样做。谁的工作都不是一帆风顺，总会遇到这样的问题，那样的困难，优秀的人会主动想办法解决问题，不会一遇到困难就随便找个借口打道回府。业务员丙就是这样的人，要不然他也就不会有以后的成就了。

在日常工作中，我们遇到的问题，基本上都不会那样难以攻克，甚至可以说世界上就没有解决不了的问题，只要我们积极地思考，积极地去想办法，就一定能排除万难。那种总是在找借口应付了事的员工，在企业里，一定是一个不受欢迎的员工，注定会一辈子平庸，不会做出什么大成绩来；那种遇到困难总是积极地去寻找解决方法的员工，才能为企业做出大贡献，才能得到更大的成功，才是最优秀的员工，同时也将成为企业最需要的人。

美国著名教育家威廉·贝内特说：“工作是我们要用生命去做的事。”人生离不开工作，工作的目的不仅仅是养家糊口这一件事，我们可以通过它锻炼我们的意志，拓展我们的能力，培养我们的人格，训练我们的品性，也就是说，工作真正是为了自己。

优秀员工和平庸员工的区别，就在于优秀员工更敬业，因为他们只会找方法，平庸员工在困难面前只知道找借口。因此，每个人都应该充分发挥自己最大的潜能，努力寻找更有效的方法，而不是把宝贵的时间浪费在

寻找借口上。它不会证明你的优秀，只能说明你的平庸。因为，不管你是失败了，还是做错了，对于工作来说，再完美、再精妙的借口也是没有任何用处的。

找方法、想办法，你才能脱颖而出

失败者说：“我知道自己什么都比不上他们，我知道，我这辈子就这样了，这样也没什么不好的，平平淡淡也挺不错的。”

成功者说：“我觉得人还是应该有点儿盼头儿才好。我不希望自己庸庸碌碌地过去，这是对自己的不负责任。如果每个人遇到点困难，就‘打退堂鼓’，恐怕我们还生活在石器时代呢。你要想出人头地，就得比别人多想想办法。”

一流员工的核心素质是：当遇到困难的时候，总是会主动找方法解决，他们从不气馁，从不逃避责任，从不找借口、找理由为自己辩解。因为他们知道，为自己的失败找借口辩解，只会加倍失败，只有找方法解决问题，才能一步一步走向成功。

李嘉诚，这个名字现在可谓是家喻户晓，妇孺皆知。他之所以能成为华人首富，靠的不是上天庇佑，也不是偶然的机会，而是有规律可循：从他打工的时候起，他就把自己锻造成了一个找方法解决问题的高手。

李嘉诚先是在茶楼做跑堂伙计，后来应聘到一家塑胶企业当推销员。干推销首先要会跑路，这一点难不倒他，以前在茶楼的时候，整天跑前跑后早练就了一副好脚板，但是做推销最重要的，还是怎样把产品推销出去。

有一次，李嘉诚去推销一种塑料洒水器，一连走了好几家都无人问津。一上午过去了，他一点儿收获都没有，如果下午还是毫无进展，回去该怎么

向老板交代呢？

虽然上午的战绩不佳，甚至可以说很不顺利，但他还是不停地给自己打气，下午的时候仍然精神抖擞地走进了一栋办公楼。当时，他看到楼道内灰尘很多，灵机一动，没有选择直接地上门推销产品，而是去了洗手间，往洒水器里装了一些水，趁着有人经过的时候，将水洒在楼道里。

经他这么一洒，原来很脏的楼道一下子变得干净了许多。他的这一举动立即引起了办公楼管理人员的兴趣，结果一下午，他就卖掉了10多台洒水器。

在加盟塑胶公司的时间里，他完全是在把推销工作当成自己的事业来做，他时刻关注塑胶制品的国际市场变化，他会向老板建议该上什么产品，该压缩什么产品。他还把香港划分成许多片儿，并且对各片儿进行分析，把每个片儿的消费水平和市场行情详细地记在本子上，以便有的放矢地去跑，重点进攻。

仅一年的工夫，李嘉诚就实现了他的预定目标。他超越了公司另外6个推销员，让那些经验丰富的老手只能望其项背。老板拿出财务统计结果，李嘉诚自己都大吃一惊——他的销售额竟然是第二名的7倍！

以前有一句很流行的广告词，叫“别看广告，看疗效”。俗话说“耳听为虚，眼见为实”，把自己的东西夸得“天上有，地下无”，哪儿比得上让客户亲自体验，让大家亲眼看到使用效果呢？李嘉诚就是抓住了这样一个诀窍，才打开了客户的心，也打开了客户的腰包，最终打开了自己的成功之门。甚至可以说，李嘉诚的成功史，其实就是一个不断用方法来改变命运的历史。

工作中只存在两种不同的行为：一种是努力地挑战困难，想方设法解决问题；一种是千方百计地找借口来辩解，推卸责任。前者未必能带来成功，但后者必定带你走向失败。

作为员工，你应该很清楚一点：你投了简历，找到了这份工作，老板根据他的判断，给你安排了现在这个职位，不是想听你关于困难和问题的长篇大论的，不是想听你或者真实或者臆造的借口的，而是想让你帮他解决问题

的。你的借口，对于工作和老板来说，没有任何价值，只有你的计划、你的措施、你的方法，才是有着实际意义的“真金白银”。因为只有方法，才能够为公司解决问题，才能够给公司创造最直接的经济效益，有哪个公司的老板，会不重视这样想办法解决问题的人才呢？

一家大公司准备招聘一名高级秘书，因为公司知名度高，待遇又好，所以招聘广告一打出，就来了近百人面试。经过好几轮的比拼，有三个各方面能力都不相上下的女士进入了最后一轮竞聘。

早上8点，三个人准时到公司人事部。人事专员给她们每人发了一身白色制服和一个黑色公文包，说：“三位小姐，请你们换上公司的制服，去总经理办公室面试。不过呢，你们所穿的制服上都有一块黑点，总经理非常注重仪表，而且非常有时间观念，现在你们还有10分钟的准备时间。”

A女士发现了黑点，跑到洗手间去洗，洗不掉，跑回人事部，要求人事主管给她换一件新的，却被告知“你已经被淘汰了”。

C女士拿着手帕反复地擦试，还拿到洗手间洗了，便心存侥幸地跑到总经理那里，恰好碰到B女士出来，而B女士的制服上那个黑点赫然还在。

总经理问：“你刚才洗过制服了吧？”

“是的。”

“对不起，你被淘汰了，刚刚那位女士被录用了。”

“我已经洗干净了，她那个黑点还在啊！”

“你洗去了污点，其实完全没有必要这样做。”总经理告诉了她B女士的做法：把公文包放在胸前，挡住了污点。总经理说：“我们招聘的是高级秘书，第一要求就是思路清晰，反应快，能够从容、迅速、漂亮地处理好问题。毫无疑问，B女士是我们的最佳人选。”

就是由于这样一个小方法，让B女士轻而易举地打败了两个竞争对手，得到了那份让很多人羡慕不已的工作。

善于找方法、想办法，你就能够在能力和水平相当的竞争中脱颖而出，