

## 找方法不要找借口

如果一个人想尽力把事情做好，他的态度是积极的，他是会想办法的，而不是到处找借口。这是对问题的基本态度和方式：积极而不要消极，找方法不要找借口。这里讲的里一个基本的态度而不是对待一个具体的问题。这里举一个例子。杨元宁是王永庆的外孙女，也是哈佛的高材生，从小的内功培养非常好。她是一个“找方法不找借口”的典范，比如有记者问杨元宁<sup>1</sup>：“你人生遇过最大的困难是什么？”她认真地想了想（实在想不出来），回答：“没有，我一定尽力完成。”这个例子的关键点在于杨元宁的第一反应，她还要花时间想一下，即便如此也找不出借口来。找方法找不出借口是成功人士直觉的第一反应，面试的价值也是体现在这里，通过面试提问和细致的观察，会很容易把这两种人划分开，对于是否录用、是否合适成为同事迅速作出甄别，总是习惯于找借口而不去找方法，是一种比较内在的品质，是不太容易藏得住的，找一件具体的他熟悉的事情提问，很容易暴露出这个弱点，就像我们上面说的杨元宁的例子，他会讲不出借口，或者他脱口而出的就是方法和建议。

下面分享一个“找方法，不要找借口”的故事。

在美国有位退伍军人，他在战场上负了伤，当他回到地方的时候，年龄也比较大，再加上负伤，成了一个残疾的退伍军人。所以找工作变得非常不容易，很多单位都拒绝了他，而每一次他都迈着坚定的步伐，继续寻找可能的机会。

这一次，他来到了美国最大的一家木材公司去求职，他通过几道关卡，终于找到了这个公司的总裁，他非常坚定地对这位总裁说：“总裁，我作为一名退伍军人，郑重地向您承诺，我会完成您交给我的任何任务，请您给我一次机会。”

总裁一看他的年龄，一看他这个样子，像开玩笑似的，真的就给了他一份工作。那是一份什么样的工作呢？总裁跟他说：“我这个周末要出去办一点事情，我的妹妹在犹他州结婚，我要去参加她的婚礼。麻烦你帮我买一件礼物。这个礼物是在一个礼品店里，非常漂亮的橱窗里面有一只蓝色的花瓶。”他描述了之后，就把那个写有地址的卡片交给了那位退伍军人。那个退伍军人接到任务后，郑重地向他的老板承诺：“我保证完成任务！”

这位退伍军人看到卡片的后边，有老板所乘坐的火车车厢和座位，因为老板跟他说，把这个花瓶买到之后，送到他所在的车厢就可以了。于是这个退伍军人立即行动，他走了很长时间才找到那个地址，当找到地址的时候，他的大脑一片空白。因为这个地址上面根本没有老板描述的那家商店，也没有那个漂亮的橱窗，更没有那只蓝色的花瓶。

如果是你，你会怎么做呢？会向老板这样说：“对不起，你给我的那个地址是错的。所以我没有办法拿到那只蓝色的花瓶。但是，这位退伍军人没有这样去想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。所以第一时间想到给老板打电话确认，但是老板的电话已经打不通了。因为在北美周末的时候，老板是不允许别人打扰他的，通常老板的手机是不接电话的。怎么办？时间一分一秒地过去，这位退伍军人结合地图然后通过扫街的方法，在距离这个地址五条街的地方，终于看到了老板所描述的那家店，远远地望去，就是那个漂亮的橱窗，他已经看到了那只蓝色的花瓶。他非常欣喜，但他飞奔过去，一看门已经上锁，这家商店已经提前关门。

如果是你，你会怎么办？你会说：对不起老板，因你给我的地址是错的，我好不容易找到，但人家已经关门。但是，这位退伍军人没有这样去想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。

---

<sup>1</sup>杨元宁是：请用百度搜索

这位军人结合黄页和地址，终于找到这家店经理的电话。当他打过去电话之后说要买那只蓝色的花瓶。对方说：“我在度假，不营业。”然后就把电话撂下了。

如果是你，你会说对不起老板，人家不营业，我买不到。你会找出一大堆的理由说明自己没有完成这个任务。但是，这位退伍军人没有这样去想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。他在想，即使我付出惨重的代价，我也要拿到那只蓝色的花瓶。他想砸破橱窗拿到那只蓝色的花瓶，于是这位退伍军人转身去寻找工具。等他好不容易找到工具回来的时候，正好从远方来了一位警察，全副武装，那个警察来到了橱窗面前，站在那里居然一动不动。然后这个退伍军人静心地等待，等了好久，那个警察丝毫没有走的意思。这个时候，这位退伍军人意识到什么，他再一次拨通该店经理的电话，他第一句话说，我以自己的性命和一个军人的名誉担保，我一定要拿到那只蓝色的花瓶，因为我承诺过，这关系到一个军人的荣誉和性命，请您帮帮我。那个人不再挂他的电话，一直在听他讲。他讲述在战场上是如何负伤的故事，因为在战场上承诺战友，一定挽救战友的生命，一定要把战友背出战场，为此他身负重伤，留下残疾。那个经理被他感动了，终于决定愿意派一个人，给他打开商店的门，把这个蓝色的花瓶卖给了他。退伍军人拿到了蓝色的花瓶，他非常开心。但这个时候一看时间，老板的火车已经开了。

如果是你，你会怎么办？你会找出一堆的理由向老板解释：你给我的地址是错的，我好不容易找到，人家已经关门。我遭遇挫折、经历磨难，终于拿到了这只蓝色的花瓶，但你的火车已经开了。但是，这位退伍军人没有这么想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。这位退伍军人给他过去的战友打电话，他想租用一架私人飞机，因为在北美有很多人拥有私人飞机，他终于找到了一位愿意把私人飞机租借给他的人，然后他乘驾飞机追赶老板乘坐的火车的下一站，当他气喘吁吁跑进站台的时候，老板的火车正好缓缓地驶进站台。照老板告诉他的车厢号，走到老板的车厢，看到老板正安静地坐在那里，他把蓝色的花瓶小心翼翼地放到桌子上。然后跟老板说：“总裁，这就是你要的蓝色的花瓶，给您妹妹带好，祝您旅途愉快。”然后转身就下车了。

一周开始，上班的第一天，老板把这个退伍军人叫到自己的办公室。跟他说：“谢谢你帮我买的礼物，我妹妹非常喜欢。你完成了任务，我向你表示感谢。”其实，公司这几年，一直在选一位经理人，想把他选派到远东地区担任总裁，这是公司最重要的一个部门，但之前我们在挑选经理人的过程当中，始终不能够如愿以偿。后来，顾问公司给我们出了一个蓝色花瓶测试选择经理人的办法。在选择经理人的过程当中，大多数人都没有完成任务，因为我们给的地址是假的，我们让店经理提前关门，我们让他只能够接两次电话，在过去的测试中只有一个人完成了任务，是因为他把橱窗的玻璃砸碎拿到了那只蓝色花瓶，我们觉得跟我们公司的道德规范不符，没有被录用。所以在后来的测试当中，我们特意雇了一位全副武装的警察守在那里。但是所有这些都阻碍你完成任务的决心。你出色地完成了任务，现在我代表董事会正式任命你为本公司远东地区的总裁…