

全球企业尊为圭臬的理念和工作准则  
提升员工职业素质的黄金培训手册

# 执行

## 没有任何借口

消灭所有借口 创造职场奇迹

消灭所有借口,打造职场一流员工!  
提升自身责任感,树立执行到位的工作理念。

中国华侨出版社

全球企业尊为圭臬的理念和工作准则  
提升员工职业素质的黄金培训手册

# 执行 没有任何借口

消灭所有借口 创造职场奇迹

消灭所有借口,打造职场一流员工!  
提升自身责任感,树立执行到位的工作理念。

中国华侨出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

执行, 没有任何借口 / 臧龙松编著. ——北京: 中国华侨出版社, 2010. 7

ISBN 978-7-5113-0554-1

I. ①执… II. ①臧… 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138355号

### • 执行, 没有任何借口

---

著 者 / 臧龙松

责任编辑 / 王 晖

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 × 1092 毫米 16 开 印张 / 13.5 字数 / 180 千

印 刷 / 三河市祥达印装厂

版 次 / 2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0554-1

定 价 / 25.00 元

---

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮 编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056

发行部: (010) 64443051

网 址: [www.oveaschin.com](http://www.oveaschin.com)

E-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)

# 序 言

“今天早上迟到，是因为堵车了。”“这项工作非常复杂，靠我一个不可能完成！”“没有完成任务，是因为××在×环节中出现了失误。”我们身处职场，就会发现这样的借口总是不绝于耳。其实这是我们很久以前就一直强调的问题，但是到现在依然未能很好地解决。“找借口”仍然是中国职场中十分普遍的现象。而中国的职场要想实现“职业化”，就一定要解决“找借口”这一痼疾！

成功学专家拿破仑·希尔曾说：“找借口解释失败，是全人类的习惯。这个习惯同人类历史一样源远流长，但对成功却是致命的破坏。”的确，借口终究是借口，它并不能成为逃避困难和责任的理由。它只是一张敷衍别人、原谅自己的“挡箭牌”；只是一副掩饰弱点、推卸责任的“万能器”。它教会人的只能是拖拉和懒散，最终带给人的也只能是一事无成。

怎样解决这一问题，怎样给员工强调“执行，没有任何借口”，是企业管理者 and 职场员工要共同解决的问题，同时也是我写这本书的原因。

可以说，“执行，没有任何借口”，是每位职场人士最基本，也最重要的职业素养，是实现职业化的基石。

我们总会强调，执行要到位，要把所有的工作都落实到位。但是如果每个员工都有借口，那么执行到位必然只是一句空话。所以，要出色的完成工作，为企业创造更多更大的价值，就必须要做一名没有借口的员工。

同时，我们也能够发现，那些借口连连的员工永远不可能得到公司的重用，永远不能成为优秀的员工，企业的发展往往还会因为他们而受到很大的影

响。可以说，借口不但给公司带来了困扰乃至损失，同时也影响了自身的发展。

只有当我们做到没有任何借口的时候，我们的精神状态、工作状态才会调整到最好，自己的潜能才能最大地被发掘出来，也才能为企业创造更多的效益，给自己带来更多的回报，成为企业最优秀的员工，实现自己的人生价值。所以，我们就要尽最大的努力，杜绝工作中的一切借口，竭尽自己的所能去找方法，保持一个良好的精神状态。

本书通过对众多职场人士的分析，得出执行没有任何借口才是个人提升和企业发展的保障。并且针对员工的种种借口进行深入分析，提出了一系列操作性很强的杜绝员工借口的方法。帮助企业培养执行没有任何借口，具有责任意识，能把工作执行到位的优秀员工，进而打造优秀的企业团队文化，提升企业的整体战斗力。

最后，祝愿所有的企业员工都能早日远离“借口”，提升自身的职业素养，提高自己的工作效率，为企业创造更多的效益，实现自己的人生价值，让自己在企业中得到更大的发展。

# 目录

## Contents

### 目 录

## 第一章 执行，从消灭借口开始

成功，从消灭“借口”开始 /3

对工作负责就是对自己负责 /6

一次做到位，避免再次返工 /9

问题到我为止 /13

不做工作中的“在野党” /16

为自己而工作 /19

## 第二章 克服困难，勇于执行

把“难”丢到太平洋 /23

心不难，事就不难 /25

说“难”之前，先问自己是否竭尽全力了 /28

克服困难就要紧盯目标 /34

## 执行，没有任何借口

---

是迎难而上，不是知难而退 /36

找方法就会有方法 /39

### 第三章 只为成功找方法，不为失败找借口

不想条件怎样差，只想自己怎样做 /47

只为成功找方法，不为失败找借口 /49

强求环境不如改变自己 /52

好方法成就大事业 /56

改善自己，终会创造奇迹 /59

### 第四章 执行不是口号，关键在于落实

没有落实，一切都是空谈 /67

不要只喊口号，关键在于落实 /69

落实是每个人的责任 /72

没有落实，就没有成功 /74

落实工作不能马马虎虎 /76

小事也要认真做 /79

### 第五章 杜绝拖延，立即行动

拖延是一种恶习 /85

一分钟也不要拖延 /89

办事准时，绝不拖延 /94

立即行动，解决拖延顽疾 /96

最佳的工作完成时间是昨天 /99

比别人多做一点 /101

应对拖延的方法 /104

## 第六章 细节决定成败，执行必须到位

一事差不多，事事差很多 /111

要做就做到最好 /114

尽善尽美，争当第一 /117

工作中无小事 /121

不断追求工作完美 /125

## 第七章 做最好的执行者

专注做好每一件事 /131

不要让你的潜能鼾睡 /133

把简单的事情做到极致 /136

超越领导对我的期待 /139

永远没有最好 /141

成为所在行业的专家 /146

## 第八章 要事第一，高效执行

要事第一 /151

每次只做一件事 /155



## 执行，没有任何借口

---

有效管理时间，让自己的时间更有价值 /157

事到手，且莫急，必须缓缓想 /159

转变对工作的态度 /162

把握人生和事业的节奏 /165

## 第九章 没有服从，就没有执行

培养你的服从意识 /171

服从上司的命令 /174

服从于你的领导 /177

让服从成为一种职业习惯 /179

服从，无条件! /183

## 第十章 提高学习力，增强执行力

你可以离开学校但永远不能离开学习 /191

学习竞争对手，避免重犯对手所犯的 error /194

不断掌握新的工作技能 /198

做一名学习型员工 /200

让自己在工作中不断成长 /203

## 第一章

# 执行，从消灭借口开始





## 成功，从消灭“借口”开始

在美国西点军校，有一个广为传诵的悠久传统。士兵遇到军官问话时，只能有四种回答：“是”“不是”“不知道”和“没有任何借口”。而其中的“没有任何借口”是美国西点军校200年来奉行的最重要的行为准则，是该校传授给每一名新生的第一个理念。它强化的是每一名学员要想尽办法去完成任何一项任务，而不是为没有完成任务，去寻找借口，哪怕是看似合理的借口。秉承这一理念，无数西点毕业生在人生的各个领域，取得了非凡的成就。

在一次美国男篮职业联赛中，休斯敦火箭队与凯尔特人队狭路相逢。而事先，凯尔特人队早就对姚明的招数“解构”得非常细致。所以，姚明的技术优势并没有发挥出来，加之其他队员配合得不够好，以致他过早就出现了犯规，最终影响了整场比赛的成绩。赛后，有记者问姚明：“自己被抑制，是否因为波士顿的助理教练锡伯杜，曾经是你的教练，对你的特点过于熟悉所致？”

姚明笑着婉拒了记者帮他解脱的“好意”。他说：“过早的犯规，的确改变了我的一些比赛，但是并不能成为我的借口，我认为还是自己的原因。如果一个教练带过我，就可以抑制住我的话，那要是换作与上海队比，就不用打了，他们对我那么熟悉，还不把我抑制

死了。您说，对吧？”

面对比赛的失利，姚明非但没有为自己寻找任何借口，还当即拒绝他人为自己“埋单”，主动从自身上找原因。从姚明身上，我们看到了一种诚实的态度，一种敬业的精神。“没有任何借口”，这恐怕是姚明的篮球职业生涯，之所以能如此辉煌的重要原因之一吧。

人都有办错事儿，或者失败的时候，这是不足为怪的。但是，面对这些问题的态度恰恰是区分人之高下的分水岭。平庸的人之所以沦为平庸，是因为他们总是搬出种种理由来欺骗自己。而成功的人，一门心思想虑的是如何千方百计来解决困难，绝对不给自己找半点儿退缩的理由和借口。“不给自己找借口”，是每个人走向成功的通行证。维亚康母公司中国区首席代表、荣登《财富》杂志封面的中国女性——李亦非的成功，便有力地证明了这一点。

那年，李亦非刚从美国回到北京，还没有工作。正好一家银行招聘私营财产管理部经理，她觉得比较自己合适，便前去应聘。凭借在国外的工作经历和良好的沟通能力，她顺利地通过了三次考试，就在她觉得胜券在握时，在最后一关却卡了壳。来自美国的总经理问她的，都是非常专业的，只有行业专家才掌握的问题，比如：中国美元总储蓄额是多少，私人企业财产占国民经济总产值的百分之几等。因此，李亦非没能回答出来。但这次失败刺激了李亦非的心。在走出那家银行大门的时候，她就开始反省自己，“不为失败找借口，只为成功找方法”，于是，回家后找了很多相关的书籍和资料极力弥补起来。

过了不久，李亦非在维亚康母公司找到了一份工作。但在最初

几年，她的职场之路走得并不轻松顺畅。

一次，亚太地区总裁打来电话，问了她三个业务问题，可她一个都没答上来。上司在电话中说：“作为一个在国际大公司干了三年的总经理，这三个数字都答不上来，我感到很吃惊。”听到这样的话，李亦非诚恳地说：“老板，这是我的错。但其中有两个最新数字，是因为手下做完后急于直接发给新加坡，所以您看到了，而我都没看到；但第三个数字我没记住，是我的错。”与此同时，她马上把数字找来并牢牢地印在了脑海中。她深知，在这样的大型跨国公司工作，上司要的只是行动和结果，任何借口都是无济于事的。出现错误最有效的办法是直面现实，并通过及时的沟通与改进，以获得老板的理解和信赖。

对于银行总经理所提的一些非常专业的问题，一般人自然会认为，女人没必要知道那么多国家层面的宏观经济数字，并以此为借口，心安理得地原谅自己的失败。但李亦非没有把自己是女人当作失败的借口，而是及时地反省和弥补。面对维亚康姆亚太区总裁的批评，李亦非没有像小女生那样，一味地扮作无辜者，千方百计为自己找借口辩解；而是诚恳地承认错误，并迅速以实际行动加以改进。正是“没有借口”的理念使李亦非取得了骄人的业绩，自然也得到了赏识和器重。维亚康姆的老板曾经公开对人说：“公司要的就是李亦非这种人。”

成功学专家拿破仑·希尔曾说：“找借口解释失败，是全人类的习惯。这个习惯同人类历史一样源远流长，但对成功却是致命的破坏。”的确，借口终究是借口，它并不能成为逃避困难和责任的理由。它只是一张敷衍别人、原谅自己的“挡箭牌”；只是一副掩饰弱点、

推卸责任的“万能器”。它教会人的只能是拖拉和懒散，最终带给人的也只能是一事无成。行走在职场中的朋友们，您想超越平庸，拥抱成功吗？那么，不妨从消灭“借口”开始吧。

## 对工作负责就是对自己负责

不管在什么公司，只要你努力工作，认真、负责地对待每一项工作，那么你将会受到重用，从而获得更多的自尊和自信，获得更多的发展机会，体现自己的人生价值。相反，如果对任何事情都抱着不负责任的态度，那么，所有的工作你都将做不好，更别想实现自己的人生价值。对工作负责，也就是对自己负责。

李斌对自己现在的工作非常不满意，他经常愤愤不平地对朋友说：“我在公司里的工资是最低的。而且，老板也并不把我放在眼里，如果再这样继续下去，我就辞职不干了。”

“你对公司的业务流程熟悉吗？对于他们所做的电子商务的窍门完全弄清了吗？”他的朋友问他。

“没有，我懒得去钻研那些东西。”李斌漫不经心地回答朋友的问题。

“那我建议你先静下心来，抱着一个积极的态度，认认真真、踏踏实实地对待自己的工作，好好地要把他们的业务技巧、商业秘密、客户特点完全搞通，甚至包括签订合同都弄懂了之后，再做决定，这

样，你可能会会有许多收获。”

李斌听从了朋友的建议，改变了往日散漫的习惯，并且开始积极地投入工作。他常常下班后还在办公室里研究商业文书的写法。

半年过后，他和那位朋友又聚到了一起。

“你现在大概都学会了，是不是准备辞职不干了？”那位朋友问他。

“不是这样的，这几个月来，老板对我刮目相看，最近更是对我委以重任，升职、加薪，我都快成公司里的红人了。所以，我想我还是留下来继续发展，并不打算跳槽了。”李斌高兴地对他的朋友讲道。

“其实呀，我早都料到是这样了。”他的朋友也笑着说，“当初你的老板不重视你，是因为你对待工作自由散漫、敷衍了事，又不努力学习业务，因此老板觉得你不会有有什么作为。现在，你的工作态度变得这样积极，担当的任务多了，能力也变强了，老板当然会对你刮目相看。”

其实，在任何一家公司，不论你的工资多么低，不论你的老板多么不器重你，只要你能忠于职守、毫不吝惜地投入自己的精力和热情，渐渐地，你会为自己的工作感到骄傲和自豪，会赢得他人的尊重。以主人翁和胜利者的心态去对待工作，工作自然就能做得更好。

我们手上的每一份工作，都是为自己而做。在工作的时候，我们所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有能力的锻炼，品质的提升与名誉的提高等等。报酬是有限的，工作能力是无穷的，“授人鱼”与“授人渔”的道理我们应该非常明白。

工作中，当同事把难题推给你，当公司出现无人承担的责任时，你千万不要推卸，因为这是你积累人力资本、展示自己的大好机会！



生活总是会给你每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。

工作中总会有问题不断出现，你现在工作的积累就是解决以后工作中的问题。未雨绸缪，不要想到现在的工作能做好就可以了，没有一成不变的工作与环境，风险与竞争无处不在！

格林大学毕业之后在一家保险公司做业务代表，这是一份让人头痛的工作，因为很多人都对保险业务员敬而远之。因此，格林的工作开展起来非常困难。

办公室的其他业务员整天对自己的工作抱怨不停：“如果我能找到更好的工作，我肯定不会在这里待下去。”“那些投保的人简直太可恶了，整天觉得自己上当了。”当然，这些人也只能拿到最基本的薪水。只有在业务部经理的催促下，或者是在“胡萝卜加大棒”的政策下，他们才会有一点点进步，否则就只能原地踏步或者退步。

但是，格林和他们并不一样。尽管格林对现状也不是很满意，薪水不高、地位低下，但是格林却没有放弃，因为他知道，放弃工作，就是在放弃自己。在这个世界上，没人强迫你放弃自己，除非你主动为之。格林还相信，努力是没有错的，努力会让平凡单调的生活富有乐趣。

于是，格林自己主动去寻找客户源。他熟记公司的各项业务情况，以及同类公司的业务，对比自己公司和其他同类公司的不同，让客户自己去选择。虽然一些人很希望多了解一些保险方面的常识，但是他们对保险业务员的反感使他们在这方面的知识很欠缺，格林知道这些情况之后，主动在社区里办起“保险小常识”讲座，免费讲解。

人们对保险有了更多的了解，也对格林有了好印象。这时，格