



赵
强
◆
著

你只是假装 很努力

著名打工牛人赵强经验之作

继畅销书《离开公司你什么都不是》之后又一力作
人生是用来拼的，最大的骗局是自己骗自己

你只是假装 很努力

赵 强◆著



廣東旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦享人生

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

你只是假装很努力 / 赵强著. — 广州 : 广东旅游出版社, 2016.12
ISBN 978-7-5570-0440-8

I. ①你… II. ①赵… III. ①企业—职工—修养—通俗读物 IV.
① F272.92-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 184755 号

出 版 人: 刘志松
责任编辑: 冯 婉 贾占闯
内文设计: 邓传志
封面设计: 回归线视觉传达
责任技编: 刘振华
责任校对: 李瑞苑

Ni Zhishi Jiazhuang Hennuli

广东旅游出版社出版发行
(广州市越秀区环市东路 338 号银政大厦西楼 12 楼 邮编: 510518)
邮购电话: 020-87348243

广东旅游出版社图书网

www.tourpress.cn

深圳市希望印务有限公司印刷
(深圳市坂田吉华路 505 号大丹工业园 A 栋二楼)
787 毫米 × 1092 毫米 16 开 12 印张 145 千字

2016 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 25.00 元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题, 请直接与印刷厂联系换书

第一章 没有任何借口 5

职场中，多数人习惯用“因为……所以……”这组关联词，它带有很强的逻辑性，与借口配合得天衣无缝。不过，一旦你用了太多的“因为”，你的职场路就快 over（结束）了。

- 抱怨解决不了问题 / 6
- 借口是失败的温床 / 10
- 向“钱”看不如向“前”看 / 14
- 阻碍你发展的人是你自己 / 18
- 拒绝借口是老板的“范儿” / 22
- 人生没有如果，工作没有假设 / 26

第二章 当你准备出发，全世界都为你让路 29

往往思路一变，就会产生恰当的方法，那些能在勤奋的基础上运用智慧，在智慧之下不忘勤奋之人，自然会收获事业上的成功和人生中的高远格局。

- 小事是大事的细节 / 30
- 做最适合的人 / 35
- 习惯成就未来 / 38
- 勤奋的背后要有智慧 / 42
- 尽快成为“之一” / 46
- 从被动接受到主动争取 / 50
- 要懂得“听话”不要盲目听话 / 54

第三章 思路比黄金更重要 59

思路不只在于产生，更在于落实。思路再多，没有落实，就是死路。

有“思路”才能有“出路” / 60

先给自己“定个位” / 64

敢“想”才能敢“干” / 68

别让经验束缚了你 / 72

改变是收获的开始 / 76

拆分大目标，让梦想更易实现 / 80

第四章 方法总比问题多 85

不怕有问题，就怕没问题。出现问题，意味着我们迎来了职场跳跃的新阶段、人生拓展的新局面。

别千方百计想逃避 / 86

方法是通向成功的桥梁 / 90

不怕有问题，就怕“没问题” / 94

先解决最重要的问题 / 98

方法很重要，落实更关键 / 102

第五章 站在单位的肩膀上 107

入了什么样的单位，就会碰到什么样的老板；跟着什么样的老板，就能学到什么样的技能。

平台是成就的基础 / 108

工作是用来爱的 / 112

离开单位你能做什么 / 116

感恩让你看得更远的“巨人” / 120

第六章 人脉是最好的生产力 125

人脉遵守着“互利互惠”原则，在这双向的人际交往中，利他才能利己。只去索取而没有付出的单向利己关系，并不能维持多久。

为什么你的“人气”不高 / 126

利用一切可用的资源 / 130

人脉是你的资本 / 134

思维能转几圈，人脉就能多几圈 / 138

第七章 赢在沟通，合作制胜 143

沟通并非目的，达到效果才最重要。无论是埋头苦干中夹着沟通，还是沟通中注重实干，只要实现目标，利己利人，你就是“智者”。

学会自我沟通，才能更好地与他人沟通 / 144

埋头苦干非“智者” / 148

众人成就个人 / 152

成功源于合作，合作源于团队 / 156

职场加法来自合作 / 160

顺畅沟通让合作更默契 / 164

第八章 做最好的执行者 169

执行是为完成任务，完成任务是为提升自我，明晰这个因果关系，你的执行才能到位，才更容易为自己赢得机会，才更能“一劳永逸”。

态度端正，你就赢了 / 170

执行是一种“精神” / 174

为老板着想，就是为自己着想 / 178

掌握方法，提高你的执行力 / 182

敢于担当，老板也敢让你当 / 186

第一章 没有任何借口 5

职场中，多数人习惯用“因为……所以……”这组关联词，它带有很强的逻辑性，与借口配合得天衣无缝。不过，一旦你用了太多的“因为”，你的职场路就快 over（结束）了。

- 抱怨解决不了问题 / 6
- 借口是失败的温床 / 10
- 向“钱”看不如向“前”看 / 14
- 阻碍你发展的人是你自己 / 18
- 拒绝借口是老板的“范儿” / 22
- 人生没有如果，工作没有假设 / 26

第二章 当你准备出发，全世界都为你让路…… 29

往往思路一变，就会产生恰当的方法，那些能在勤奋的基础上运用智慧，在智慧之下不忘勤奋之人，自然会收获事业上的成功和人生中的高远格局。

- 小事是大事的细节 / 30
- 做最适合的人 / 35
- 习惯成就未来 / 38
- 勤奋的背后要有智慧 / 42
- 尽快成为“之一” / 46
- 从被动接受到主动争取 / 50
- 要懂得“听话”不要盲目听话 / 54

第三章 思路比黄金更重要 59

思路不只在于产生，更在于落实。思路再多，没有落实，就是死路。

有“思路”才能有“出路” / 60

先给自己“定个位” / 64

敢“想”才能敢“干” / 68

别让经验束缚了你 / 72

改变是收获的开始 / 76

拆分大目标，让梦想更易实现 / 80

第四章 方法总比问题多 85

不怕有问题，就怕没问题。出现问题，意味着我们迎来了职场跳跃的新阶段、人生拓展的新局面。

别千方百计想逃避 / 86

方法是通向成功的桥梁 / 90

不怕有问题，就怕“没问题” / 94

先解决最重要的问题 / 98

方法很重要，落实更关键 / 102

第五章 站在单位的肩膀上 107

入了什么样的单位，就会碰到什么样的老板；跟着什么样的老板，就能学到什么样的技能。

平台是成就的基础 / 108

工作是用来爱的 / 112

离开单位你能做什么 / 116

感恩让你看得更远的“巨人” / 120

第六章 人脉是最好的生产力 125

人脉遵守着“互利互惠”原则，在这双向的人际交往中，利他才能利己。只去索取而没有付出的单向利己关系，并不能维持多久。

为什么你的“人气”不高 / 126

利用一切可用的资源 / 130

人脉是你的资本 / 134

思维能转几圈，人脉就能多几圈 / 138

第七章 赢在沟通，合作制胜 143

沟通并非目的，达到效果才最重要。无论是埋头苦干中夹着沟通，还是沟通中注重实干，只要实现目标，利己利人，你就是“智者”。

学会自我沟通，才能更好地与他人沟通 / 144

埋头苦干非“智者” / 148

众人成就个人 / 152

成功源于合作，合作源于团队 / 156

职场加法来自合作 / 160

顺畅沟通让合作更默契 / 164

第八章 做最好的执行者 169

执行是为完成任务，完成任务是为提升自我，明晰这个因果关系，你的执行才能到位，才更容易为自己赢得机会，才更能“一劳永逸”。

态度端正，你就赢了 / 170

执行是一种“精神” / 174

为老板着想，就是为自己着想 / 178

掌握方法，提高你的执行力 / 182

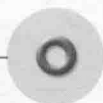
敢于担当，老板也敢让你当 / 186

第一章

没有任何借口

职场中，多数人习惯用『因为……所以……』这组关联词，它带有很强的逻辑性，与借口配合得天衣无缝。不过，一旦你用了太多的『因为』，你的职场路就快 over（结束）了。

抱怨解决不了问题



一个喜好抱怨的人师从一位德高望重的印度大师。一天，大师让他外出买一袋盐。回来后，大师吩咐他抓一把盐放入一杯水中，并把它喝掉。

喝完后，大师问他：“味道怎样？”

他回答：“很苦！”说完，表情痛苦地将嘴里的苦水吐掉了。

随后，大师又让他把剩下的盐倒进附近的湖里。他照做后，大师说：“现在，去尝尝湖水的味道如何？”

他捧起一口湖水尝了尝。大师问：“这次味道如何？”

“很新鲜。”

“你尝到咸味、苦味了吗？”

“没有。”

大师笑笑，对他说：“生命中的痛苦就像是盐，不多，也不少。我们在生活中遇到的痛苦就这么多。但是，我们体验到的痛苦，却取决于我们将它盛放在多大的容器中。”

一个胸怀宽广的人，会笑对生命中的磨砺，且甘之如饴。他不会抱怨，只会将人生对他的考量吸纳入心，慢慢消化。因为他深知抱怨对于问题的解决毫无益处，只会加重问题的严重程度，倒不如放宽心。如此，原本因外界问题滋扰而产生的抱怨情绪，装载进宽广的胸怀中，就显得微不足道了。当然，更重要的还在于彻底消灭抱怨，直面问题，这才是解决问题的关键。

你是否也曾抱怨自己际遇不顺？

“抱怨”这种可正可负的强大能量，总是在现实与心灵之间徘徊，时刻告诉你眼前容器的“容量”，督促你尽早抛弃那些不切实际的做法，用真实而可行的行动去推动自己朝着更有价值和意义的方向前行。

抱怨似乎是人类生而就有的特性，几乎每时每刻都在发生。有人抱怨自己的工作环境差，有人抱怨自己的薪水太少，有人抱怨自己的工作太琐碎，没有发展等等。这些都是典型的职场中的抱怨，是一种负面情绪。

我们喜欢抱怨，是由于自己的心态没有摆正。你在这里工作有很多不满，是否想着换个环境试试？不瞒你说，换个环境情况可能更糟。新环境的新鲜，只能在情感上诱发内心对周围事物的认同，未必会让内心真正泛起解决所有问题和矛盾的涟漪。新环境中没有这方面的问题，也会有那方面的缺点。很多由于对环境不满而不断跳槽的人发现，自己的选择越来越糟糕。

人是感情动物，环境不满意或在与人的相处中产生不愉快，心里难免不舒服，这时产生一点抱怨似乎无可厚非。不过，职场中的

抱怨却利少弊多，没有多少正面意义。事实上，很多时候问题都出在我们自己身上。而找对解决方法，想要的结果就会适时地出现。

有一位经理，当他被下属的“如果”、“假如”搞得头昏脑涨后，想到了一个办法。他在办公室里贴上了一张纸，上面写着：这里是“无如果区”。同时他宣布，9月份是“无如果月”，并通知所有员工“在本月，我们只解决问题，我们不说如果”。

不久，这位经理接到了一通电话，是一位顾客打来的，抱怨这位经理送货迟到了。经理原本想向顾客解释送货迟到的原因，但一想到自己刚刚宣布9月份是“无如果月”，于是对顾客说：“的确如此，下次再也不会发生了。”随后，他安抚了顾客，并承诺赔偿。

后来，这位顾客给公司写了一封表扬信，赞扬公司员工解决问题的态度和出色的服务。他说：“没有听到千篇一律的托辞令他感到意外和新鲜。”他赞赏该公司的“无如果”运动是一次伟大的改革。

显而易见，抱怨在此只能为己为人徒增烦恼，对解决问题一点好处都没有。还不如赶快掉转枪口，面对问题，解决问题，这才是正道。

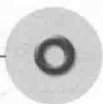
抱怨往往没用，但很多人却喜欢找各种无意义的借口。职场非战场，却胜似战场，它没有枪林弹雨，却有勾心斗角；没有滚木礮石，却有尔虞我诈。身在其中，胆小者“保命”，睿智者“保值”。这一差别，即源自因抱怨而找的借口。故此，控制抱怨，降低危害，是身在一切组织当中的一切人的当务之急。

我们要清楚，工作是为了自己的现在和未来，所以提升自己，珍惜机会，别把自己当成旁观者，要努力在工作中证明自己，我们才能走得更远。因无法完成某项工作而来的抱怨，是借口横生的关键。或者更深入地探析，我们的内心一旦缺乏对眼下事物的容纳，不懂得剔除负面情绪，总在抱怨及抱怨而来的借口中找寻想要的结

果，就会失去方向，不但在职场中难以走在前面，在人生中也会步入歧路。

抱怨在此只能为己为人徒增烦恼，对解决问题一点好处都没有。还不如赶快掉转枪口，面对问题，解决问题，这才是正道。

借口是失败的温床



潘石屹的手下有个人叫胡闻俊，当初他只是个房地产代理公司的发单员。初中毕业的他，没学历、没背景，空有一身力气和满腔激情。进入潘石屹的企业之初，他没表现出异于常人之处，反倒处处笨手笨脚，连给客户介绍楼盘也是支支吾吾。

幸运的是，他从老板潘石屹那里得到了成功的方法——那是上班第一天潘石屹讲话中的一句：“不找借口找方法，胜任才是硬道理。”这话听着挺俗，对他却很有效。

从1997年进入潘石屹的公司到2003年，这6年时间里，胡闻俊吃透了潘石屹那句话：卖不出房，挺着；客户拒绝，忍着；口才不好，练着。凭着这股劲，后来他成为了销售副总监，所带团队的

业绩一路攀升，而他本人也开始品味成功了。

有时候，一句话就能激活人的思维，一句话就能推翻那么多理由，当然，一句话也能使许多人归于平庸。

平庸之人把找借口当成一种爱好，他们习惯性地用“因为”开头——找借口的开始，用“所以”结尾——为自己的失利下结论。于是，“因为……所以……”这组关联词被他们用到烂熟。

职场中，多数人喜欢也习惯用这组关联词，因为它带有很强的逻辑性，与借口配合得天衣无缝。不过，一旦你用了太多的“因为”，你的职场路就快 over（结束）了。

不用我说你也会了解到，那些被称为领袖、成功人士，或最起码的优秀人才，基本上都有一个共通的性格属性：一旦遭遇意外情况，他们往往主动承担全部责任。通俗地讲，叫“义气”，用职场话说，就是勇于担当，而能否勇于担当，在某种程度上关乎着一个人的职场走向。

很难想象头衔是总经理，而出现问题时他一副坐视不理，只在那儿怨天尤人的样子。毫无责任感，是寻找“因为”的原因之一。缺乏责任感，自然没有承担的勇气，这促使一个人向与获得社会认同相反的方向思考，于是他才会编造出那么多“因为”，但目的不是让他人了解原因的多样性，而是结果的确定性，即无法完成某项任务。

海伦·凯勒说：“转向阳光的一刻，影子就落在你身后了。”什么是阳光，什么又是影子？相信职场中的你肯定了解。

说职场有竞争才有发展，这话不假。但是，这种竞争并不是职场本身的属性，两个人进入职场，对待工作的态度反作用于职场本身。其中一个埋头苦干，有方法、有计划、没借口，自然顺风顺水；另一个虚张声势，没目标、没韧性、找借口，他即会潜移默化地促使另一个人加倍努力，从而造成了表性竞争。以此为发端，进