



众多著名企业奉为至上的真理和行为准则

没有任何理由

现代企业员工培训的最佳读本

著名企业咨询专家 麦金罗◎编译



改变对理由的态度，把寻找理由的时间和精力用到努力工作中来。因为工作中没有理由，人生中没有理由，失败没有理由，成功也不属于那些寻找理由的人！

NO REASON!

企业员工
最完美的
培训读本

★ ★ ★ ★ ★

众多著名企业奉为至上的真理和行为准则

没有任何理由

——现代企业员工培训的最佳读本——

著名企业咨询专家 麦金罗◎编译



群言出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

没有任何理由 / 麦金罗编译. —北京: 群言出版社,
2004. 9

ISBN 7-80080-429-1

I. 没… II. 麦… III. 企业文化—研究 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 093075 号

- 责任编辑** 木村
封面设计 云龙工作室
出版发行 群言出版社
(北京东城区东厂胡同北巷1号)
邮政编码 100006
联系电话 65263345 65265404
电子信箱 qunyancbs:dem@xinhuanet.com
印刷 中国电影出版社印刷厂
经销 新华书店
版次 2004年9月第1版
2004年9月第1次印刷
开本 880×1230 1/32 印张 6.25
字数 100千字
印数 1-5000册
书号 ISBN 7-80080-429-1
定价 16.80元

前 言

“报告长官，没有任何借口！”这是西点军校里最著名的一句话，正是在“决不寻找借口”这一理念的指导下，西点军校才成为美国的将军摇篮。同样，在美国卡托尔公司的新员工录用通知单上印有这样一句话：“最优秀的员工是像凯撒一样拒绝任何借口的英雄。”

是的，在西点军校，找借口是无能士兵的托辞。同样，在企业里，找理由也是平庸员工的托辞。

也许你会惊异：难道这个世界上真的就没有理由吗？你之所以这样问，是因为你习惯于为各种事情找理由，尽管这些事情有的是既定的事实，而有一些却尚未发生。那么我们可以明白地告诉你：你不是个优秀的员工，至少现在不是。

想想看，理由能带给你什么？理由或许有那么一丁点好处：失败的自我安慰，也许这会让你心里感觉舒服一点；当你面对困难时，理由可以为预想的失败做一个保全脸面的铺垫。但是你可曾想过，为什么有那么多失败等着你？就是因为太多太多的理由的存在。

理由给你安慰，但它是虚假的。理由给你留下退路，但那只不过是个陷阱，它会让你失去挑战的勇气，让你意志消沉，丧失积极的工作心态。理由甚至还会提前阻碍你

NO REASON!

的成功。会找理由的员工，理由的漂亮奢华盖住了他们的聪明才智，给他们的发展蒙上了一层阴影。

所以，从现在开始你必须学会放弃理由，因为当一个人把他的全部精力倾心投入到一项伟大的目标时，他才会产生出一种巨大的力量来，任何困难都将不能阻挡。同时，每一个优秀的员工或每一个准备优秀的员工都应该记住：

找理由只会让你变得平庸；

立即执行，拒绝理由就会成功；

排斥任何理由，让积极成为一种习惯；

做个创意员工，不给理由助长气焰；

相信自己，不要相信理由才能成功。

本书围绕以上五个方面进行论述，告诉你怎样战胜一切，不找任何理由，成为一个优秀的员工，一个让老板欣赏的员工，一个公司不能缺少的员工。



NO REASON!



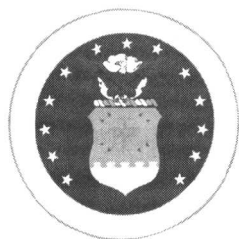
目 录

CONTENTS

找理由,平庸员工的托辞

| | |
|-----------------------|-------|
| 能力比抱怨重要得多 | (003) |
| 薪水低是自己的错 | (005) |
| 庸人之梦: 免费的午餐 | (008) |
| 依赖: 心理借口 | (011) |
| “过去”不应成为理由 | (015) |
| 少一点马虎轻率 | (019) |
| 找理由让你失去机会 | (022) |
| 工作是为自己做, 不是为老板做 | (025) |
| 更好的在前面? | (029) |
| 记住, 这是你的工作! | (032) |
| 性别是优势而不是托辞 | (035) |

NO REASON!



目 录

CONTENTS

立即执行,不找理由就会成功

| | |
|---------------------|-------|
| 把全部的能力都发挥出来 | (039) |
| 大胆创新,挑战既定规则 | (043) |
| 想好了就去做 | (045) |
| 在行动中完善条件 | (051) |
| 紧紧抓住工作期限 | (054) |
| 尽善尽美地完成自己的工作 | (056) |
| 效率大于一切 | (059) |
| 马上行动 | (063) |
| 欧洲最不屈不挠的人 | (066) |
| 做立即执行的能手 | (073) |
| “立即执行”从工作习惯开始 | (074) |

NO REASON!



目 录

CONTENTS

让积极成为一种习惯

| | |
|--------------------|-------|
| 工作是人生一种需要 | (081) |
| 每天都到岗 | (084) |
| 积极的员工赢得老板的赏识 | (085) |
| 用积极征服老板 | (089) |
| 别把工作当负担 | (092) |
| 比优秀的员工更积极 | (094) |
| 让积极敬业成为你的习惯 | (096) |
| 主动配合公司的培训 | (098) |
| 建立积极的行为模式 | (100) |
| 自动自发，积极主动 | (106) |
| 比时间跑得快 | (110) |

NO REASON!



目 录

CONTENTS

做个创意员工

| | |
|-----------------|-------|
| 正确对待成功与失败 | (117) |
| 挑战即定规则 | (120) |
| 用高标准来要求自己 | (125) |
| 与自己竞争 | (127) |
| 失败没有理由 | (132) |
| 正确对待工作恐惧 | (136) |
| 做个诚实坦率的员工 | (144) |
| 追求“更好” | (149) |
| 玩味工作的乐趣 | (152) |
| 每天多做一些 | (155) |
| 像老板一样对待公司 | (159) |

NO REASON!



目 录

CONTENTS

相信自己,不要相信理由

| | |
|------------------|-------|
| 相信自己可以改变命运 | (165) |
| 要有必胜的信念 | (167) |
| 想成功就能成功 | (171) |
| 完善自己的情绪性格 | (174) |
| 培养你的自信 | (176) |
| 向困难说声“我能行” | (179) |
| 找回坚定的自信 | (182) |
| 千万别怀疑自己 | (185) |
| 相信自己 | (186) |
| 调整心态建立自信 | (188) |

NO REASON!

找理由,平庸员工的托辞



能力比抱怨重要得多

不少员工总是在想着自己“应该要什么”，抱怨自己“没有得到什么”，却没有问自己：“为了希望从事的职业自己还缺乏什么，可能要付出什么，做得够不够。”抱怨别人者总是把责任推到别人身上，看不到自己的错误和不足。抱怨成了推托的借口，于是在抱怨中他们丧失了许许多多的机会，走在了别人的后面。

曾经有一位高层管理人员愤然离开了好几个老板，抱怨老板的种种不是。三年后，当他在自己最喜欢的事业上被老板辞退的时候，他终于明白是自己一直欠缺必备的能力，而不是原先的老板没有赏识他。

抱怨是一种非常普遍的情况，同时也是比较正常的。人似乎天生就有一种除强扶弱、劫富济贫的心态。对那些超越我们、管理我们的人天生有一种抵触情绪。很多人会不自觉地认为，富人之所以富有，是对穷人的剥削。直到今天，这种财富的原罪观始终没有从人们的头脑中消除。我们经常可以看到关于为富不仁的报道，内容不过是对老板如何奸诈的揭露，以及对“社会底层人士”的同情。

那些无家可归者的确值得同情，但是你想过没有，他们今天的落魄境况完全是由社会或者其他人造成的吗？他们自己就没有责任吗？同样，当你抱怨老板的时候，没想到自己也有责任吗？表面看，他们拥有巨大可支配的财富，但是他们能享受和消费的并不比我们多，相反，他们却付出了比普通人多得多的心力。从某种意义上说，他们是更值得我们同情的人——同情他们即使下班铃声响过很久，他们都无法放下手上的工作；同情他们因为改变员工而付出的努力；同情他们忍受社会及员工不公正的评价和议论。那些指责老板的人并没有意识到，如果没有老板的辛勤努力，许多人的命运会更为悲惨。

长期的抱怨导致了员工对企业不忠诚的加强，也使他们陷在一种无法自拔的低迷情绪中。因为抱怨，很多员工抵不住更多机会的诱惑，或者不能承受企业暂时的困境，所以消极对抗或者另谋门路。比如一个技术人员，刚到一个小工厂，在发展的初期，不可避免地遇到战略不清晰、管理混乱、老板曾经变化思路等特点，这时候他抱怨：你请我来干事业的，不是来和你们变来变去的。他认为这样的企业和老板不值得效力，准备跳槽。其实抱怨的员工可能不明白，这是很多小工厂必须跨过的一道难关，而一个员工在这种时候不仅要做事，还要学会应对各种可能的突发事件，还要共同创造做事的环境，并且与老板共度难关。

作为一名体贴的员工，你应该明白，经营和管理一家公司是一件复杂的工作，会面临种种烦琐的问题，来自客户，来自公司内部巨大压力，都会给老板带来种种困扰。



更何况老板也是普通人，有自己的喜怒哀乐，有自己的缺陷。站在对方的角度上思考问题是超越平庸的一大黄金定律。当你是一名雇员时，应该多考虑老板的难处，给老板多一些同情和理解；而当自己成为一名老板时，则需要多多考虑雇员的利益，多一些支持和鼓励。

很多情况下，老板需要的是员工提出建设性的意见，而员工认为这只是老板的事情，与自己无关，并且抱怨老板不应该如何如何做。如果员工这个时候从老板的角度为其着想，并且以老板能够接受的方式提出建议，这个时候老板应该是非常欢迎的，绝大多数老板都有这样的想法。

有一点我们必须要知道：抱怨于事无补，并且只会让事情变得更糟。那些喜欢终日抱怨的人，即使独立创业，也没有办法改变这种恶习，也没有办法获得成功。如果一个员工有忠诚、敬业并且毫不抱怨的精神，就一定会被信任并委以重任，即使你受雇于他人，也同样能够成就自己的事业。

其实，反过来想想，当你为你的老板工作时，往往会认为老板太苛刻；而有朝一日自己成为老板时，你就会发现员工缺乏主动性。其实，什么都没有改变，改变的是看待问题的角度。

薪水低是自己的错

你付出多少你就会收获多少，如果你想提高你的薪水，

你就必须要克服懒惰的习性和摒弃不劳而获的观念，也就是说，你必须要勤奋工作。如果你不勤奋，你永远会站在起点上，不会有任何进展。

洛迪小时候，家里经营一片农场。有一次，洛迪的父亲同时雇佣了两名伙计。两个月后，洛迪的父亲给其中一个伙计提高了近一半的薪水，而另一个伙计的薪水还是老样子。洛迪问父亲：“为什么会这样？”父亲回答：“因为有一个工作非常勤奋，而另外一个人则经常偷懒。”这件事对小洛迪启发很大，当他工作时，他一直勤奋敬业，如今已是一家非常著名的公司的经理。

获取更高的薪酬，是每一个员工的梦想。良好的薪水待遇，不仅意味着个人生活的改善，也是个人价值的一种体现。获取更高的薪水，固然取决于个人的素质，比如工作能力和工作经验等，但最主要的是要勤奋工作，勤奋工作薪水自然会提高。

许多薪水不高又不见涨的人，总是把过错归于老板，认为他们不知人善任，不关心下属。实际上，付出和收获是成正比的。

有一位懒惰成性的乡绅，他拥有一块地产，每年坐收8000元的地租。后来由于无力还债，他把一半地产卖掉了，剩下的一半租给一位勤劳的农民，租期为20年。契约到期的时候，这位农民去交定租时，问乡绅是否愿意把这块土地出卖。乡绅感到十分吃惊，他问：“是你想买吗？”“是的，如果我们能讲好价，我就买了。”这真是太不可思议了。乡绅仔细打量着眼前的这位农民，说：“天啊，请你



告诉我这是怎么回事，我不用交租金，靠两块这样的土地也不能养活自己，而你每年都要交付给我200元的租金，这些年下来，你竟然还买得起这块土地。”“道理很简单，”农民回答说：“你整天在家里坐享其成，坐吃山空，而我却日出而作，日落而息，任何劳动都会得到回报的。”这个农民的话极其正确，世界上任何事情都要有付出以后才能有回报，所以你一定要做个勤奋的员工。上帝是公平的，对每个人的时间也是一样的，你用在什么地方，或一段时间内在什么地方付出，回报就会出现在那里。

懒惰成性不会有物质上的收获，更为恐怖的是你会逐渐丧失进取的精神动力。它能逐渐销蚀一个人的意志，甚至无声无息。当有一天你觉得连吃饭穿衣都懒得动时，你恐怕就不可救药了。当有一天你蜷缩在街头沦为乞丐时，你还会有伸手或者张口的自信吗？不要指望别人会把好不容易摸索出来的窍门、总结出来的经验告诉你，你自己必须要勤奋工作，并用心观察学习别人是怎样做的。这样，用不了多久，你也会大有收获。

让我们看一看那些薪水很高的人士，他们尽管背景、性格、特长千差万别，但却有一个共同特点，那就是勤奋。正是因为勤奋，他们的素质才得以不断提高，发展机会也会增多，他们为公司的发展做出了贡献，他们的薪水也因此得以不断提高。

勤奋能给人带来成功的快乐，表现在日常工作上，它首先是一种积极向上的人生态度，是企业长盛不衰的重要保证，是员工成才的必经之路，是企业生机与活力的集中