



赵 强 ◎ 著

打工牛人现身说法

畅销书《离开公司你什么都不是》作者又一力作

没有做不成的事 只有做不成事的人



所有好单位对好员工的最基本要求

- ★ 美国西点军校200年来最基本的行为准则
- ★ 世界500强企业最重要的员工准则



廣東旅遊出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

说读书·说旅行·说人生

赵 强 © 著

没有做不成的事 只有做不成事的人

常州大学图书馆
藏书章



廣東旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦享人生

图书在版编目 (CIP) 数据

没有做不成的事, 只有做不成事的人 / 赵强著. -- 广州: 广东旅游出版社, 2013. 12

ISBN 978 - 7 - 80766 - 699 - 8

I. ①没… II. ①赵… III. ①成功心理 - 通俗读物 IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 232294 号

责任编辑: 冯 婉

封面设计: 邓传志

正文设计: 邓传志

责任技编: 刘振华

责任校对: 李瑞苑

广东旅游出版社出版发行

(广州市越秀区先烈中路 76 号中侨大厦 22 楼 D、E 单元 邮编: 510075)

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 2 楼)

787 毫米 × 1092 毫米 16 开 12 印张 145 千字

2013 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

印数: 1 - 8000 册

定价: 28.00 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。

赵强 美国纳斯达克上市公司董事，
格兰仕、婷美、好记星、名人、永业生
命素等传奇品牌幕后推手，中国首届十
大策划人之一，中国十大营销管理专家
之一，中国营销人最高荣誉“金鼎奖”
得主。

毕业于中国传媒大学新闻系、电视
系，长江商学院首届工商管理硕士，《销
售与市场》、《中国经营报》高级顾问，
清华大学总裁俱乐部专家委员会委员，
赵强冠军赢销顾问集团创始人，中国冠
军赢销复制系统总教练。

曾在婷美集团、广东格兰仕企业
（集团）总公司、中山名人电脑科技有
限公司、北京百龙绿色科技企业总公司、
永业国际等知名公司，担任过董事、总
裁、营销总经理、新闻发言人等职务。

著有畅销励志书《离开公司你什么
都不是》，销售80万册；

著有中国首部长篇商战小说《找不着
北》，累计销量超过60万册，并被改编
成同名电视连续剧；

其他著作有《老板凭啥提拔你》、
《枪杆子赢销》、《老板不“狠”公司
不稳》等。

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。

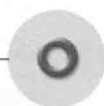
抱怨往往没用，但很多人却喜欢找各种无意义的借口。职场非战场，却胜似战场，它没有枪林弹雨，却有勾心斗角；没有滚木礮石，却有尔虞我诈。身在其中，胆小者“保命”，睿智者“保值”。这一差别，即源自因抱怨而找的借口。故此，控制抱怨，降低危害，是身在一切组织当中的一切人的当务之急。

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