

BIERANG
JIEKOU
HUI LE NI

别让借口 毁了你

成功人士必上的一堂课

北野◎编著



❧ 不为失败找借口，只为成功找方法 ❧

找借口，是问题中的新问题，失败之后的新失败。任何聪明人与实干家都深知，不找借口才能超越自我，远离借口才能走向成功。不找借口找方法的思路，为他们积攒了更多的实力与资本，而那些挖空心思找借口的人，往往把自己毁在一个个的借口里。

研究出版社

BIERANG
JIEKOU
HUI LE NI

别让借口 毁了你

北野◎编著



研究出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

别让借口毁了你 / 北野编著.

— 北京 : 研究出版社, 2013.3

ISBN 978-7-80168-769-2

I. ①别…

II. ①北…

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041464号

责任编辑: 之 眉 **责任校对:** 陈侠仁

出版发行: 研究出版社

地 址: 北京1723信箱 (100017)

电 话: 010-63097512 (总编室) 010-64042001 (发行部)

网址: www.yjcb.com E-mail: yjcbfxb@126.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京鑫海达印刷有限公司

版 次: 2013年5月第一版 2013年5月第一次印刷

规 格: 710毫米×990毫米 1/16

印 张: 14印张

字 数: 185千字

书 号: ISBN 978-7-80168-769-2

定 价: 29.80 元

前言

FOREWORD



现实生活中，我们常常听到各种抱怨：“我没有上过大学”、“我没有资金”、“我没有关系”……等等，太多太多看似无可指摘的理由，成为没有获得成功的借口。殊不知，能够成就一番事业的人，根本不给自己找借口。

日本“经营之神”松下幸之助只上了4年的小学；美国钢铁大王卡耐基13岁时开始工作，几乎没有受过什么正规教育；全球华人首富李嘉诚只上了2年初中……他们虽没有上过正规的大学，但却都通过自学和不懈的努力成就了大业。

美国前总统富兰克林·罗斯福因患小儿麻痹下身瘫痪，按理说他最应该找借口，可是他从不找借口，而是以信心、勇气和顽强的意志向一切困难挑战，居然冲破美国传统束缚，连任了四届美国总统。

找借口，是问题中的新问题，失败之后的新失败。像上面这些成功者他们都深知，不找借口才能超越自我，远离借口才能走向成功。不找借口找方法的思路，为他们积攒了更多的实力与资本，而那些挖空心思找借口的人，往往把自己毁在借口的手里。

找借口是大多数人面对失败的一种惯性。请记住，也许借口会帮你开脱责任、掩饰失误，使你从失败的挫折中得到暂时的逃脱；但各种借口造成的消极心态，就像瘟疫一样毒害人们的心灵，极大阻碍人们正常潜能的发挥，使人未老先衰，丧失斗志，消极处世。

从古到今，凡成大事者，没有不历经考验，在磨难中成长的。困境可以

检验品质，提升能力。如果一个人敢于直面困境，积极主动寻求解决问题的办法，能在逆境中始终充满热情，坚定的信念，那么他迟早会成功。

每个人都应该明白，如果你正在遭受困苦，这并不完全是件坏事，“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为”。如果在遭遇苦厄时，只有抱怨，只找借口，停滞不前，如何走出困顿？唯有方法与行动，才是突破的关键。

如果和失败者面谈，你就会发现，他们之所以失败，常常是因为他们从来不曾走进足以激励自己的氛围中，总是沉浸在自己找的各种借口中，自我催眠，自我束缚，自我沉落。成功最重要的一点就是：无论什么时候，都不要找借口。要找就找方法，找出路。

《别让借口毁了你》采用中外古今的经典案例，深入浅出阐述找借口的严重影响，并从抓住问题关键、控制不良情绪、充分正确评估自己、保持积极心态与行动等方面，提出近百则成功理念与实用智慧，为读者提供切实有效的行动指南，帮助读者彻底踢开成功路上的绊脚石，成为不找借口找方法的实干家与成功者。

目 录

CONTENTS



第一章 别让借口成为失败的酵母

借口是失败的温床，成功的大敌。它能够瓦解一个人成功的意念，削弱胜利的欲望，消减人的耐心。在成功的道路上，缺乏耐性的人总会为自己找到借口：“这件事肯定不可能，对我来说它太漫长了。”正是这种借口让人心安理得地放弃努力去做的想法。

1.借口会助长失败的气焰·····	2
2.赢得胜利才有傲人资本·····	4
3.避开失误才能做到完美·····	6
4.不要把不知道挂在嘴边·····	9
5.别以为小错误就不是错误·····	11
6.借口是失败妥协的征兆·····	12
7.借口会瓦解成功的信念·····	14
8.借口会导致养成拖延的恶习·····	16
9.不要为自制力差找借口·····	19
10.对自己的选择负起责任·····	21

第二章 抓住关键问题远离借口

在工作与生活中，人人都希望能用最快、最有效的方法来解决问题以获得成功。有的人能做到，但有的人却做不到。这其中原因有很多，而是否懂得抓要点、抓根本，是能否成功的关键。

1.对目标要做到有的放矢·····	26
2.积极态度打造竞争优势·····	29
3.只有合作才能获得成功·····	31
4.分解目标，实现大未来·····	35
5.创新才能把握成功机会·····	38
6.借鉴他人经验寻找机遇·····	42
7.换位思考获得成功经验·····	45
8.任何事都有另一种办法·····	49
9.遇到问题要紧扼关键点·····	53
10.巧妙转换问题的切入点·····	55
11.高效利用时间完成任务·····	59
12.舍弃不是无能而是智慧·····	61

第三章 末流借口往往就是一流方法

日常工作中常常有这样两种人：一种是碰见困难避而远之的人；另一种则是迎难而上，主动寻求方法的人。主动寻找方法解决问题的人，是职场中的稀有资源，更是经济社会的珍宝。

1.任何问题都有其解决方法·····	64
2.会找方法的人易成功·····	66
3.主动出击让你脱颖而出·····	69
4.智慧型的员工是好员工·····	71
5.遇事找借口，治标不治本·····	74
6.借口让人变得更加平庸·····	77
7.怎样成为最受欢迎的人·····	80
8.方法正确才能接近成功·····	82
9.成功需要行动，拒绝借口·····	83

第四章 与其徒自抱怨，不如积极自我反省

喜欢抱怨的人很多，人们因为抱怨而徒增的烦恼、造成的不利则更多。永远不要抱怨，如果能够改变就努力地改变，如果不能改变就欣然地接受；我们越是不愿忍受，就往往越难以忍受，越难以忍受也就越不愿忍受，如此恶性循环，极易导致心理或者行为的出轨。

- 1.抱怨无法解决任何问题····· 86
- 2.无休止的抱怨让人颓丧····· 88
- 3.把困难当成人生的财富····· 90
- 4.做一个冷静稳重的智者····· 92
- 5.留得青山在，不怕没柴烧····· 94
- 6.面对困难保持乐观天性····· 96
- 7.对幸福视而不见的祸首····· 99
- 8.冲动是一切悲剧的根源····· 101

第五章 控制不良情绪，免得滋生借口

在现实生活中，人们总会发现抱怨的人远比乐观快乐的人多。可能没有多少人愿意与喜欢抱怨的人做朋友，因为这些人抱怨的时候，也在伤害着身边的人，为他人招惹麻烦。世界上几乎没有人因为抱怨而得到快乐。

- 1.停止抱怨，快乐地生活····· 104
- 2.要停止抱怨，付诸行动····· 106
- 3.微笑生活，收获快乐····· 108
- 4.性格怯懦的人难以成事····· 110
- 5.此路不通，就换条路走····· 112
- 6.依赖别人容易丧失独立····· 114
- 7.果断决定才能减少错过····· 116

8.改变心态，改变命运·····	118
------------------	-----

第六章 积极高效，不给借口留余地

正如一句话说的：你的心态决定你的成败，心态的高度决定你成功的高度。不管是在工作中还是生活中，如果把自己的心态摆正了、摆好了，用积极的心态去迎接每一件事情，那么你将取得想要的好结果，好人生。

1.你的态度决定你的高度·····	122
2.转换思维，突破新天地·····	125
3.努力付出，跟蚂蚁学习·····	127
4.个人离不开团队，与团队一起成功·····	129
5.活到老学到老的大智慧·····	133
6.用正确的方法成就大事业·····	135
7.借口是害人的慢性毒药·····	138
8.言而有信的人易获青睐·····	140
9.自信，与人沟通的秘诀·····	142
10.拿好与人沟通的金钥匙·····	143
11.积极主动才能获得成功·····	145

第七章 遇事杜绝借口，在问题中发现方法

为问题找借口，便错过了在解决问题的过程中提升自己的机会，所以不要为问题找借口，而要积极地开动自己的脑筋，努力寻找解决问题的方法，从而使自己在磨练之中不断成长。

1.要勇于承认自己的错误·····	148
2.借口是导致失败的根源之一·····	150
3.凡事没有什么不可能·····	151

4.竭尽全力解决焦点问题·····	153
5.做事情讲究方法和技巧·····	156
6.不要让自己的潜能沉睡·····	158
7.世上没有天生的成功者·····	160
8.面对挫折不要轻言放弃·····	162

第八章 充分评估自己，正确调整自己

世界上无数的失败者之所以没有成功，主要不是因为他们才干不够，而是因为他们不能集中精力、不能全力以赴地去做擅长的工作，他们浪费掉了大量的精力，却从未觉悟。

1.要选择适合自己的目标·····	166
2.要敢于正视自己的弱点·····	168
3.演好自己的每一个角色·····	170
4.要摸索探求自己的长处·····	172
5.成大事者往往不谋于众·····	177
6.做一个认真负责的智者·····	179
7.适合自己的才是最好的·····	181
8.奋斗的路上别忘了充电·····	184
9.攀比的幸福不是真幸福·····	185
10.要卓越就要多下苦功·····	187
11.避免走进自我定位盲区·····	190

第九章 要有积极心态，希望总会大于失望

成功始于“零”。即要放下成功带来的光芒，迎接新一轮的挑战；归零心态，就意味着从今天开始，以新的起点，新的希望，等待着新的收获；心态归零，并不意味着结束，而是更新的开始，让自己以轻松快乐的心情来生活，勇敢地迎接

新一轮的曙光。

1.用心思考就会发现方法·····	194
2.事情总有第1001个办法·····	196
3.你是否做到了竭尽全力·····	198
4.主动热情地做好每件事·····	200
5.世界上没有绝对不可能·····	202
6.成功就在下一个路口处·····	204
7.要掌握时间，主动出击·····	206
8.成功，始于零的起跑线·····	207
9.卓越者比其他人更用心·····	210
10.怨天尤人不如努力解决 ·····	211

第一章 别让借口成为失败的酵母

借口是失败的温床，成功的大敌。它能够瓦解一个人成功的意念，削弱胜利的欲望，消减人的耐心。在成功的道路上，缺乏耐性的人总会为自己找到借口：“这件事肯定不可能，对我来说它太漫长了。”正是这种借口让人心安理得地放弃努力去做想法。

1.借口会助长失败的气焰

每个人应该充分发挥自己的主观能动性去努力地工作以获得成功，而不是浪费时间去为失败寻找借口以博取别人的同情和理解。因为公司为你安排职位，是为了解决工作中的问题，为公司谋求利益，而不是来听你对困难连篇累牍的分析的。

借口是失败的温床，而习惯性的拖延者通常是制造借口与托词的专家。他们经常会为没有做成某些事而去想方设法寻找借口，或想出各种各样的理由为任务未能按计划完成而辩解。“这项工作太困难了。”“我不是故意的。”“我太忙了，忘了还有这样一件事。”“老板规定的完成期限太紧。”“本来不会是这样的，都怪……”等。

找借口是世界上最容易办到的事情之一，只要存心拖延逃避，总能找出足够的理由。因为把“事情太困难、太复杂、太花时间”等种种理由合理化，要比相信“只要我们更努力、更聪明，信心更强，就能完成任何事情”，进而通过努力去获得成功要容易得多。

找借口是一种不好的习惯。遇到问题后不是积极主动地去想方法加以解决，而是千方百计地寻找借口，工作就会变得越来越拖沓，更不用说什么高效率。一旦事情办砸了，人总能找出一些看似合理的借口来安慰自己，同时也以此去换得他人的理解和原谅。找到借口只是为了把自己的失败或过失掩盖掉，暂时人为制造一个安全的角落。长期这样下去，借口就会变成一种习惯，就会成为失败的温床，人就会疏于努力，不再想方设法争取成功了。

现实工作中，不知有多少人把自己宝贵的时间和精力放在了如何寻找一个合适的借口上，而忘记了自己应尽的职责！可以这么说喜欢为自己的失败找借

口的员工肯定是不努力工作的员工，至少，他没有端正他的工作态度。他找出种种借口来掩饰失败，欺骗公司。他不是一个诚实的人，也不是一个负责任的人。这样的人，在公司中不可能是非常称职的好员工，也绝不可能是公司信任的好员工，也由此很难得到大家的信赖和尊重。无数人就是因为养成了轻视工作、马虎拖延、惯于找借口的习惯，终致一生处于社会或公司的底层，不能出人头地，获得成功。

借口是对惰性的纵容。每当要准备工作或要作出抉择时，总要找出一些借口来安慰自己，总想让自己轻松些、舒服些。也许很多人都有这样的经历：当清晨闹铃将你从睡梦中惊醒后，心里想着该起床上班了，但同时却又享受着被窝的温暖，所以常常会一边不断地对自己说该起床了，同时一边又不断地给自己寻找借口：“没关系，今天不急，再躺一会儿。”于是又躺了5分钟，10分钟……

对付惰性最好的办法就是根本不让惰性出现，在事情开始的时候，一定要有积极的想法在先，否则当头脑中冒出“我是不是可以再等会儿……”这样的问题时，惰性就出现了，“战争”也就开始了。

一旦“开战”，结果就很难说了。所以，要在积极的想法一出现时就马上行动，让惰性没有乘虚而入的任何机会。

千万不要在工作中找借口，不要把过多的时间和精力花费在寻找借口上。失败也罢，做错了也罢，再美妙的借口对事情的改变没有任何作用，还不如再仔细去想一想，想想下一步究竟该怎样去做。在实际的工作中，我们每一个人都应当贯彻这种“没有任何借口”的思想。对于出现的问题，多花时间去寻找解决方案，反复试验，用平和的心态，多做实事，相信总可以找到解决的方法。

那些把“没有任何借口”作为自己行为准则的人，他们拥有毫不畏惧的决心、坚强的毅力、完美的执行力及在限定时间内把握每一分每一秒去完成任何一项任务的信心和信念。

借口是失败的温床，成功也不属于那些惯于寻找借口的人。所以我们要学

会给自己加码，始终以行动为见证，而不是编一些花言巧语为自己开脱。哪里有困难，哪里有需要，我们就要义无反顾地努力拼搏，直到成功。

2. 赢得胜利才有傲人资本

正如比尔·盖茨所说：“这个世界不会在乎你的自尊，这个世界期望你先做出成绩，再去强调自己的感受。”

中国改革开放的总设计师邓小平同志曾有句名言：“不管白猫还是黑猫，只要能抓到老鼠就是好猫。”在现代市场经济中，任何个人、企业、团队在市场竞争中如果没能获胜或保持领先优势，要想实现基业长青或获得成功是不可能的，最终的结果自然是被市场和社会淘汰。

以美国硅谷为例，在这块弹丸之地分布着数千家科技公司，均从事IT技术的研发、生产和销售，竞争异常激烈。不仅如此，每年还有数百家新公司诞生，与此同时又有几百家公司如过眼烟云般消逝。正是这种残酷无情的竞争环境，逼迫硅谷人不断拼搏、不断奋进、不断创新，从而使一些极具竞争意识和竞争优势的企业快速崛起，并推动了IT产业的迅猛发展。

一个总是打败仗的团队，它的命运只能是被他人整编、变卖或并购，或者在竞争的挤压下，失去生存空间，破产直至消亡。

如今，百年老店为数不多，而一些存活了两三百年仍保持旺盛生命力，并不断赢得佳绩的企业就更是寥寥无几。大多企业仅有三五年的存活期，随即光华尽失，“香消玉殒”了。生命力之脆弱，生命周期之短暂，无不令人扼腕痛惜。这些企业的“死因”或许有多种，但有一点是共同的，那就是都忽视了每一项投资、每一次并购、每一个计划、每一步行动所要达成的结果。许多企业管理者热衷于行动，却无视结果；迷恋于行动的过程，却忽视了结果才是行动的根本；本末倒置，只能导致无人关心结果，无人对结果负责。

结果是什么？结果是行动的落实、目标的实现、任务的完成，是赢得胜利、取得成功的标志。一次没有结果的行动是无效的，是没有价值的；而一次与目标结果相反的结果，则是具有破坏性和毁灭性的，会毁掉一个企业。以结果为导向，才能确保每一次任务、每一个行动，都具有实际效用和价值。

有些企业管理者雄心勃勃，制订了一些非常宏伟的战略计划，却在实际运作中屡屡受挫，不仅战略计划无法实现，员工的自信心大受打击，企业也陷入市场和财务双重窘境，难以自拔。究其原因，就是他们将行动与结果分离，甚至将结果抛至一边，一味地为了行动而行动。

塔费奇公司是美国一家生产精细化工产品的企业，经过五年打拼，逐渐发展为年产值为数亿美元的企业。为了快速扩张，该公司在养殖、饲料加工、包装等传统项目上闪电出击，又先后投入巨资在医药、软饮料、房地产等多个经营项目上，跨地区、跨行业收购兼并了十多家经营状况不佳、扭亏无望的企业。由于投资金额巨大，经营项目繁杂，经营管理人才欠缺，塔费奇公司背上了沉重的包袱，从而走上了一条自我毁灭之路。

事实上，无论制定何种发展战略，实施何种管理模式，采用何种先进技术，重要的是能产生效果，能为企业创造利润，能使企业业绩和发展有所提升。

20世纪90年代初期，IBM信用公司推出了为客户提供融资服务的项目。具体做法共分五步，而要完成这一流程则需要长达两周的时间。在漫长的等待中，销售代表和客户根本不知此项申请公文“旅行”到了哪个“驿站”，电话询问也不得而知。于是，那些没有耐心的顾客，纷纷弃IBM公司而去……

后来，IBM公司发现了问题的症结，并大刀阔斧地对业务流程进行优化重组，使这项历时漫长的审批工作，仅需4个小时即可完成，从而赢回了客户的心，保持了市场优势。毫无疑问，行动仅是达到目标的手段，获胜才是行动的结果和最高准则。

最近几年来，很多的企业家和管理者都注意到了“执行力”这个问题，并且把“执行力”提升到关系企业生死存亡的高度。那么，执行力到底是什么呢？简单地说，对于员工，执行力就是把想做的事情做成功的能力，也就是事

情的结果。

许多人说：“结果并不重要，重要的是过程。”人们对于成功的定义见仁见智，而失败却往往只有一种解释，即失败就是一个人没能达到他所设定的目标，而不论这些目标是什么。

在现代社会，很多时候人们以结果为导向和评价标准来对一件事情做出判断。他们认为不论在过程中做得多么出色，如果拿不出令人满意的结果，那么一切都是白费。竞争残酷无情，有时不论你曾经付出了多少心血，做了多少努力，只要你拿不出业绩，那么老板和上司就会觉得他所付薪水是在浪费。相反，只要你有傲人的业绩，老板们就会重视你，认同你，而不管你的过程是否完美，漂亮。

通常情况下，你是因为成就和产出而获得报酬，而不是投入或者工作的钟点数。报酬取决于你在自己的责任领域里所取得成果的质量和数量。

正如比尔·盖茨所说的，“这个世界不会在乎你的自尊，这个世界期望你先做出成绩，再去强调自己的感受”。是的，在现今社会只有获胜才是硬道理，才是你挺胸做人、傲视群雄的资本。

3.避开失误才能做到完美

99%的努力加1%的失误等于零满意度。也就是说，你纵然付出了99%的努力去服务于客户，去赢得客户的满意，但只要有1%的失误、瑕疵或者不周，就会令客户产生不满，对你的印象大打折扣。

在数学计算中，“ $100-1$ ”是等于99，而企业经营上，“ $100-1$ ”却等于0。

100次决策，有1次失败了，可能让企业垮掉；100件产品，有1件不合格，可能失去整个市场；100个员工，有1个背叛公司，可能让公司蒙受无法承受的损失；100次经济预测，有1次失误，可能让企业破产……