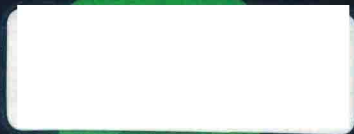


别为自己找借口

瞬间提高效率、脱离穷忙的41个小窍门

林德威 著

NO EXCUSE



借口背后的心理学原理帮你
摆脱穷忙上班族，从“Loser”变成人生大赢家
千万别找借口改天再读！

台海出版社

别为自己找借口
NO EXCUSE

别为自己找借口

瞬间提高效率、脱离穷忙的41个小窍门

林德威 著

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

别为自己找借口 / 林德威著. — 北京 : 台海出版社, 2017.12

ISBN 978-7-5168-1646-2

I. ①别… II. ①林… 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(2017)第276126号

项目合作: 锐拓传媒 Email: copyright@rightol.com

版权合同登记号: 图字01-2017-6474

别为自己找借口

著 者: 林德威

责任编辑: 俞滢荣 曹文静

装帧设计: 肖 杰

版式设计: 马延利

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市东城区景山东街20号

邮政编码: 100009

电 话: 010-64041652 (发行, 邮购)

传 真: 010-84045799 (总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 廊坊市鸿煊印刷有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 880 × 1230

1/32

字 数: 200千字

印 张: 7.75

版 次: 2018年7月第1版

印 次: 2018年7月第1版

书 号: ISBN 978-7-5168-1646-2

定 价: 39.80元

版权所有 侵权必究



编辑序

从借口到找到人生“必胜方程式”！

不晓得你有没有听过或遇到以下这种情况，参加同学会时，发现以前坐你旁边的王大明现在已经是高阶主管了！明明读书的时候，他的成绩就不怎么样，甚至比你还差。为什么过了三五年后，他领的薪水会是你的一两倍？到底为什么你现在比不上他？明明你也很努力地在打拼！

其实，说穿了也没什么，只是他在有意无意之间，能够善用“借口心理学”的一些技巧，让自己更有能力解决问题，提高工作效率，让自己比别人多了一些时间增强能力。就是这些点滴的累积，三年后的王大明赚了你的两倍薪水，一切就只是因为你不懂“借口心理学”！

为什么“借口心理学”这么重要？

《孙子兵法》的《谋攻篇》中说：“知己知彼，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必殆”。能了解自己、控制自己就能让我们立于不败之地。透过本书，你会察觉到一些平时没注意到，但会影响自己做事效率的心理状态，比如：

你的效率低下，不一定是因为工作方法不对，或是经验不够，也可能是你的心中积压了太多的不良情绪。这些情绪使你精神萎靡，缺乏活力，而造成效率低下。这时你要做的就不是找改善效率的方法，而是要巧妙地运用“借口心理学”！怎样去纾解那些不良情绪，找回当初的活力。

或是很多时候你冥思苦想、绞尽脑汁也想不出解决问题的办法。其实，这时不应继续想下去，而是要运用借口心理学暂时让自己停下来，放松一下，去做点别的。也许在不经意间，你的灵感可能会像不速之客一样来光顾你，使你踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫。因为只有在不疲劳、比较轻松和愉快的时候，灵感才更容易光顾。

当你的状态不好时，比如出现忧郁、恐慌、消沉的时候，最简单改变自己状态的办法是不断地运用借口心理学对自己进行心理暗示，告诉自己：糟糕的情况很快会过去！我一定能解决这个问题！我一定能突破这个困境！很多时候，这就是最直接有效的摆脱不良状态的方法。

.....

我们在生活中发生的很多问题，都能透过借口心理学来解套，只要你照着书中的提醒去做事，不管是生活上或是职场中，一定能够获得很大的突破！

轻松地迎向未来，找到人生“必胜方程式”！

为什么在各式各样的情境下，我们都找得到借口

Q1 在专心的时候会听不见旁人说的话？——选择性注意定律 002

Q2 没办法想到新颖的点子？——思维定式 008

Q3 这件事情做起来辛苦又无趣？——不值得定律 014

Q4 总是没办法发挥我的创意？——功能固着心理状态 020

Q5 我每次习惯坐这个位置？——定位效应 025

Q6 总是有人眼睛长在头顶上？——优势效应 030

Q7 大家都相信专家说的话？——权威效应 038

Q8 为什么我的工作效率一直无法获得提高？——霍桑效应 044

Q9 为什么懂得节制的人会比较成功？——延迟满足行为 049

- Q10 常被鼓励的人会成为有自信的人？——自我暗示效果 055
- Q11 我无法成为我想成为的那种人？——自我意象概念 061
- Q12 人容易见异思迁？——对比效应 069
- Q13 我总是会觉得这东西我懂别人应该也会懂？——投射效应 076
- Q14 我觉得有人在的时候，我的表现会更好？——社会促进效应 082
- Q15 东摸摸，西摸摸，火烧眉头才做事？——最后通牒效应 088
- Q16 背前忘后，记一件事忘了三件事——过度学习效应 094
- Q17 下定决心破釜沉舟还是失败？——反馈效应 100
- Q18 很认真学还是学不会？——自我参照效应 106
- Q19 这也对，那也对，到底什么才对？——手表定律 111
- Q20 我每次想东西都不够周全？——格式塔理论 117
- Q21 我总是无法下决定？——布利丹效应 124
- Q22 每次事情我都要做到一百分，认为这样才好？——满意化原则 129
- Q23 选择越多，成交机会越低？——霍布森选择效应 135
- Q24 热衷成功的人比较容易成功？——成就动机高 141
- Q25 有金钱奖励，反而无法引起我的兴趣？——德西效应 147

- Q26 我都提不起劲来做没兴趣的事情? ——普雷马克原理 153
- Q27 看电影我有时会觉得浪费钱, 有时候不会? ——沉没成本 159
- Q28 我和他能力差不多但是成就却差这么多? ——归因论 165
- Q29 每次只要有异性在, 我的表现就特别好? ——异性效应 171



想让自己更好一定要知道的知识

- Q30 如何在竞争中刺激自己的能力? ——竞争的刺激 180
- Q31 为何要找一个学习的榜样? ——模仿的作用 185
- Q32 多运动可以刺激大脑? ——运动的活力 190
- Q33 多使用感官, 学得会更好? ——感官协同效应 196
- Q34 强刺激之后会放松? ——安德那林高度兴奋综合征 200
- Q35 保持良好的身体状态? ——身体的重要 205
- Q36 当脑袋卡住时, 先放一边? ——灵感的酝酿 210
- Q37 专注, 效率才高? ——注意的稳定性 215

Q38 只要制定够得着的目标? ——可见目标定律 220

Q39 要把想法写下来? ——思维外化 225

Q40 你的时间值多少钱? ——时间成本原则 229

Q41 保持端正做事的态度? ——态度的重要性 236

0 1

情境篇

为什么在各式各样的情境下，
我们都找不到借口

Q1
**在专心的时候会
听不见旁人说的话？**

——选择性注意定律

❌：因为他说话太小声。

⊙：因为那时你受到“选择性注意定律”的影响。

请看此例：

一位医生、一位房地产商和一位艺术家，一同去医生家吃晚饭，他们共同经过一条繁华的街道。到医生家后，医生的小女儿请他们各给她讲一个故事。

艺术家讲道：“今天，我沿着街道走，看见在天空的映衬下，城市像一个巨大的穹隆，暗暗的金红色在落日的余晖中泛着微光，真是一幅美丽的图画。”

房地产商讲道：“我在街上看见两个男孩子在讨论怎样挣

钱。一个男孩说他想摆一个冰激凌小摊，把地址选在两条街道的交汇处，紧挨地铁的入口，因为在这里两条街上的人和坐地铁的人都可以看见他。我猜这个男孩将来会成为很好的商人，因为他懂得经营位置的价值。”

医生的故事是这样的：“我看到一个橱窗，从上到下都摆满了各种药瓶，这些药用于治疗各种消化不良，一些人正在挑选。我心想，他们需要的也许不是什么药品，而是新鲜的空气和睡眠，而我却不能告诉他们。”

三个人走的是同一条街道，可他们眼中的街道却如此不同，这是因为他们受过的不同教育和训练造成关注方向的不同。比如，医生看到一个人，会不自觉地观察他的面色、体态，来猜测他的健康状况；商人观察一个人，可能会考虑对方是做什么行业的，能否跟自己有业务上的合作；而心理学家认识一个人，则会像弗洛伊德那样，去洞察对方的潜意识和内心深处的秘密……

由于我们的注意力是有限的，因此为了取得更高的工作效率，我们要提防被工作以外的事情分散太多的注意力。

譬如：作为业务员，有的人喜欢参加俱乐部一类的小集团，或是在公司中结交三五个所谓的知己，参与同行间有关销

售业务的闲聊。早上开会时，有人会提起昨晚如何度过，或吃早餐时太太啰唆的琐事；午餐时间，又有人提议：“到哪家饭馆吃饭呢？”大家热烈地讨论，然后以投票方式决定，吃完午饭后，大家再分摊饭钱。这些都在不知不觉中浪费了时间。等他们回到工作岗位时已近黄昏，当天做生意的机会已不多了。

而刚成为业务员的新人却不是这样。他一个人都不认识，自己孤孤单单地工作，学习商品的知识；有客户和老板谈话时，自己就旁听，学学做生意的诀窍。可是当他熟悉了环境，往往也和其他业务员一样浪费时间闲聊，刚入工作岗位时用心学习的态度就找不到了。当他变成这样，就很难成为一个优秀的业务员了。

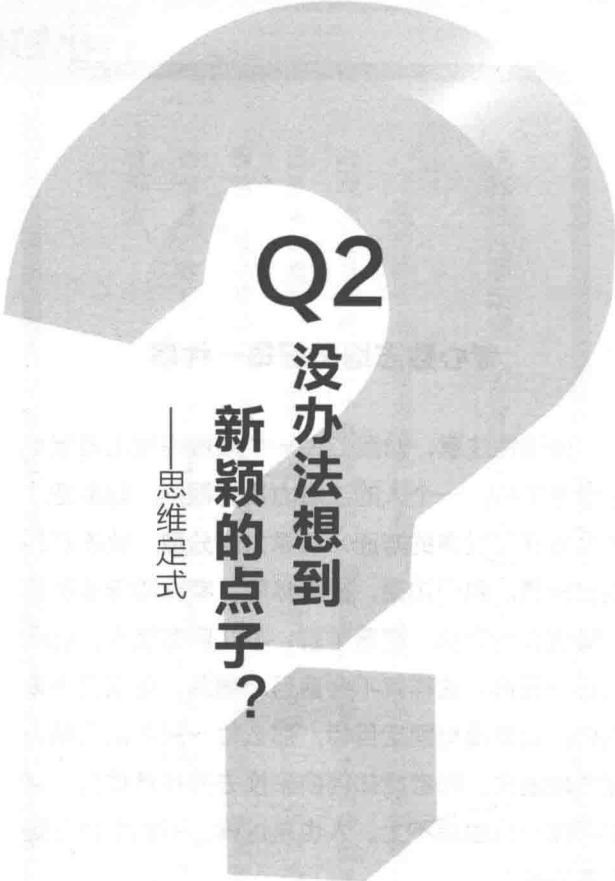
任何一项工作都是如此。我们只有倾注足够的心力在上面，不被无关紧要的事情分心，才更容易取得成绩。

选择性注意定律 (Selective Attention)

选择性注意又称为选择性暴露，即受传者是否注意到媒介及其信息。这是受众心理选择过程的第一个环节。受众对媒介的接触具有很强的选择性，他们往往从自己原有的意见、观点和兴趣出发，将自己「暴露」在经过选择的传媒及其内容的面前。受众更倾向于接触与原有态度较为一致的信息，而尽量回避那些与自己见不合的信息。这样，对传播者来说，最为重要的便是使自己所传递的信息对受众更具吸引力。

专心致志地做好每一件事

选择性注意，对我们在一个领域内做出成就也是很重要的。一个人的注意力是有限的，如果把注意力放在了过多的方面，注意力太分散，就不容易做出成绩。我们知道，在森林里，老虎和绵羊的实力简直天地之别，虎落羊群，羊儿四散溃逃，老虎只盯一只追，这样就不会盲目地瞎跑，可以说十拿九稳；如果没有固定目标，那么每一只羊都会精力充沛地逃生，而老虎却因换来换去而耗费体力，结果可能一只也追不上。人也是这样，不能给自己定太多的目标。



Q2

没办法想到

新颖的点子？

——思维定式