

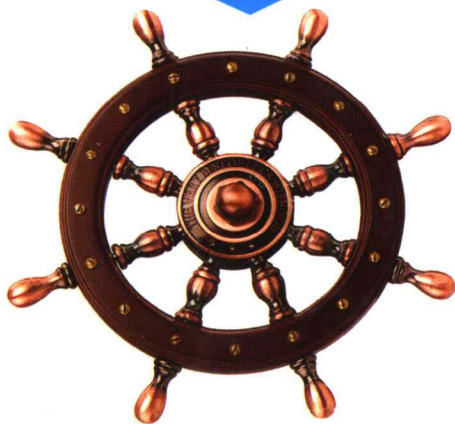
世界 500 强企业奉行的第一价值理念

中国企业培养务实型员工的通行准则

孙国志◎编著

抱怨 不如实干

实干的人，最终的受益者是自己



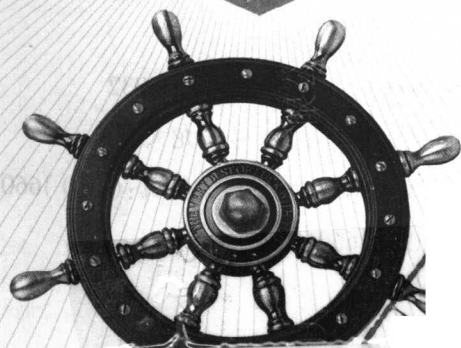
一味怨天尤人是问题滋生的根源，终究会使成功离自己越来越远
时刻精于实干是敬业负责的体现，事业的辉煌必将展现在你眼前

 中国出版社

B848.4-49/52

抱怨 不如实干

实干的人，最终的受益者是自己



孙国志◎编著

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

抱怨不如实干 / 孙国志编著. —北京: 中国社会出版社,
2007. 2

(企业文化书系)

ISBN 978-7-5087-1653-4

I. 抱... II. 孙... III. 成功心理学 - 通俗读物
IV. B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 019939 号

书 名: 抱怨不如实干

编 著: 孙国志

责任编辑: 牟 洁

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话: (010) 66051698 传真: (010) 66051713

邮 购 部: (010) 66060275

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 北京市通州京华制版印刷厂

开 本: 170mm × 242mm 1/16

印 张: 11.5

字 数: 125 千字

印 次: 2007 年 10 月印刷

定 价: 100.00 元 (全四册)

未经出版者许可不得摘编、转载本书 中国社会版图书, 版权所有, 侵权必究。

序：实干的人，最终的受益者是自己

在职场中，抱怨已经是一种普遍的现象，我们总能听到这样那样的抱怨。抱怨者总是把失败的原因归到公司和老板身上，他们往往抱怨自己的机会少，怀才不遇，甚至是命运不公，却从不在自己的身上找原因。

一味的怨天尤人，牢骚满腹，只会让成功离自己越来越远。职场中，没有人会喜欢抱怨者。习惯抱怨的人，只会让自己被孤立。

没有任何抱怨，不仅是一种平和的心态，更是一种非凡的气度，一种超俗的境界。种下牡丹不会收获蒺藜，播下龙种不会长出跳蚤。收成不是梦想出来的，而无疑是取决于我们的播种、耕耘。

“一个人正如一只时钟，是以他的行动来定其价值的。”成功要靠实干来获得的，即使面对的是平凡的工作岗位，敬业负责，努力实干依然可以让你获得成功的青睐。实干是一种对待事业、对待人生的态度。《圣经·箴言》上说：“你看见辛苦敬业的人吗，他必站在君王面前。”一个尽职尽责的人，是能够用很多方法把工作做到极致完美的。

实干，不仅仅是一种精神，更是一种道德要求。实干的员工会立足本职，兢兢业业工作，并不断开拓进取，不抱怨自己遇到的困境，不抱怨自己不如别人的待遇，怀着满腔的热情去全力以赴。俗话说金子总会发光，只要我们不因一时的挫折就灰心放弃，只要我们不去计较那些暂时所受到的不公待遇，只要我们放弃抱怨，选择努力实干，终将会得到重用。

实干，是实现人生价值的最基本途径。实干的人，最终的受益者是自己。

现实中，许多人认为工作是为公司为老板在赚钱，对自己没有太多的益处，所以得过且过，当一天和尚撞一天钟，消极地对待自己肩负的使命。特别是有些刚进职场的年轻人，比较浮躁，对自我缺乏正确的评价，认为自己是

聪明的，自己的能力比别人强，这山望着那山高，随时想“跳槽”，在公司受了挫折，在老板那受了气，被人炒了鱿鱼，或者一次次跳槽却怎么也找不到自己的位置……有时，我们需要静下心来审视自己，用心倾听自己内心的声音——当我们在抱怨公司为自己做得少的时候，是否曾想过，我们到底奉献了什么？

任何一个公司，需要的都不是只会抱怨的员工。优秀的员工，会和公司同呼吸，共命运，会把工作当成自己的事业，不会对一切怀有不满，他们能够控制好自己的心绪，尽忠职守，做好分内的工作，即使工作再辛劳，也抱持无怨无悔的态度。因为他们深刻地懂得，每一份工作都是在训练自己的功力——那就是宝贵的阅历、丰富的职业素养、能力的外现和品行的锻造。这些显然是不能用金钱来衡量的，也不是简单的用金钱就能买到的。

“抱怨不如实干，与其抱怨黑暗，不如用自己的行动点燃人生的蜡烛，照亮通往成功的旅途。”一位哲人的话曾勉励过许多有志于取得人生辉煌的人。真正的成功者，不会去抱怨，只会用行动，用实干来表明自己的态度和价值。在优秀员工的心里，工作是一项非凡的事业，每一项工作都是一次成长的机会，自己的付出会让自己很快在岗位上闪光。

孙国志

Contents

序：实干的人，最终的受益者是自己

第一章

抱怨是滋生问题的根源

“庸马”和“弩马”在抱怨	3
不要为失败找借口	4
你就是问题的根源	6
抱怨不能解决任何问题	9
莫让怨气影响你的情绪	12
优秀之人不会固执地钻牛角尖	14
谁偷走了你的时间和效率	16

第二章

别让抱怨毁了前程

没人会喜欢抱怨者	21
不要带着情绪工作	22
打开心门，让阳光照进来	24
薪水不代表一切	25
不是只有你最聪明	28
蔑视工作就是否定自己	32
缺少机会是浮躁之人的借口	33

第三章

抱怨黑暗，不如在心中点燃蜡烛

变消极为积极	39
坦然接受别人的批评	42
点燃热忱之火	45
与其抱怨，不如自省	47
人生没有如果	49

制怒：学会从别人的怒火中取得温暖	53
让理智掌控自己	55
在你的岗位上闪光	58

第四章

化怨气为志气

有怨气不如有志气	63
让激情充斥胸膛	65
没有卑微的工作，只有卑微的态度	69
端正态度，做好小事成就大事	71
化被动为主动，化抱怨为抱负	74
带着怨气不如带着快乐工作	75

第五章

机会来自于实干而不是抱怨

天行健，君子以自强不息	81
别让抱怨成为习惯	83
工作才能有成就感	85
努力工作公道自在人心	88
机会来自于实干而不是抱怨	91
抱怨不如感恩	93

第六章

让抱怨走开，行动才能成功

服从是员工的职责	99
停止抱怨，行动不需要任何借口	100
执行，不要抱怨	102
心动不如行动	105
积极行动的力量	107
一切皆有可能	108
自动自发地工作	110

第七章

敬业尽责，拒绝抱怨

比金子更重要的是敬业	115
------------------	-----

别在工作上被人看不起	117
敬业是到达荣誉圣殿的通行证	119
克制怨气，填充积极元素	122
职责所在，义不容辞	124
敬业才会出类拔萃	126
用敬业打开心中的锁	129
勤能补拙	130
责任成就你的事业	132

第八章

抱怨不是真工夫，能力才是真本领

才能赢得尊严	137
能力改变境遇	140
用本领说话	142
用业绩证明自己的价值	146
有能力才有成功的可能	150

第九章

从升值到升职

你在为自己工作	155
比尔盖茨还在工作	157
一点优势不是优势	158
人无远虑，必有近忧	161
让自己不可替代	163
从优秀到卓越	166
永远超越老板的期待	170
不断学习是卓越的保障	171
个人融入团队才能发展更好	174

.....第一章

抱怨是滋生问题的根源

“庸马”和“弩马”在抱怨

有一天，佛陀坐在金刚座上，开示弟子们道：

“世间有四种马：第一种良马，主人为它配上马鞍，驾上辔头，它能够日行千里，快速如流星。尤其可贵的是当主人一抬起手中的鞭子，它一见到鞭影，便能够知道主人的心意，迅速缓急，前进后退，都能够揣度得恰到好处，不差毫厘，这是能够明察秋毫、洞察先机的第一等良驹。

“第二种好马，当主人的鞭子打下来的时候，它看到鞭影不能马上警觉，但是等鞭子打到了马尾的毛端，它也能领受到主人的意思，奔跃飞腾，这是反应灵敏、矫健善走的好马。

“第三种庸马，不管主人几度扬起皮鞭，见到鞭影，它不但迟钝毫无反应，甚至皮鞭如雨点地挥打在皮毛上，它都无动于衷。等到主人动了怒气，鞭棍交加打在结实的肉躯上，它才能有所察觉，顺着主人的命令奔跑，这是后知后觉的平凡庸马。

“第四种弩马，主人扬起了鞭子，它视若无睹；鞭棍抽打在皮肉上，它也毫无知觉；等到主人盛怒了，双腿夹紧马鞍两侧的铁锥，霎时痛刺骨髓，皮肉溃烂，它才如梦初醒，放足狂奔，这是愚劣无知、冥顽不化的弩马。”

庸马和弩马是职场中许多平庸员工的生存写照。他们总是抱怨老板对他们太苛刻，工资太低，抱怨公司没有为他们提供更好的舞台，给他们以施展才华的机会。

职场中，数不清的庸马和弩马正在拼命地为自己的失败寻找借口，造成了职场人生的萎靡与黯然。相比之下，“良马”式员工从不会寻找理由为自己的行为开脱，更不会去抱怨自己的处境与外在的人与事。他们任何时候坚守着自己的信念，让自己朝着卓越奋进！下面故事中讲到的布莱克，就是“良马”式人物的典范。

罗杰·布莱克，一位体育界的成功人士，他曾获奥林匹克运动会 400 米短



跑银牌和世界锦标赛 400 米接力赛的金牌，可他的出色和优秀并不仅仅是因为他令人瞩目的竞技成绩。更让人为之动容的是，他所有的成绩是在他患心脏病的情况下取得的，他没有把患病当作自己的借口。

除了家人、医生和几个亲密的朋友，没有人知道他的病情，他也没向外界公布任何的消息。第一次获得银牌之后，他对自己并不满意，倘若他如实地告诉人们他的身体状况，即使他在运动生涯中半途而废，也同样会获得人们的理解与体谅的，可罗杰并没有这样做，他说：“我不想小题大做地强调我的疾病，即使我失败了，也不想以此为借口。”

不要为失败找借口

4

一个人做事不可能一辈子一帆风顺，就算没有大失败，也会有小失败。而每个人面对失败的态度也都不一样，有些人不把失败当一回事，他们认为“胜败乃兵家常事”；也有人拼命为自己的失败找借口，告诉自己，也告诉别人：他的失败是因为别人扯了后腿、家人不帮忙，或是身体不好、运气不佳等。总之，他们可以找出一大堆理由。

有一位在职场打拼多年的年轻人时常对自己的仍是一无所成的境遇牢骚满腹，抱怨命运的不公。

有一天，他终于鼓足勇气敲开了一位富翁的门，希望能从那位白手起家的富翁那里知道一些关于成功的秘诀。

“你一定想知道我是怎样白手起家的吧？”富翁就问道。

“您是怎么知道的？”这位年轻人惊讶地问道。

“因为在你之前，已经有很多位自以为一无所有的人来找过我。来时他们确实贫困潦倒而且牢骚满腹，但走时俨然个个都成了富翁。你也具有如此丰厚的财富，为什么还抱怨不止呢？”

“是什么？”年轻人问。

“是你的一双眼睛。只要你给我一只眼睛。我可以用 100 万作为补偿。”

“不，我不能失去眼睛！”年轻人拒绝道。

“好，那么把你的一双手给我吧！我可以给你200万。”

“不，双手也不能失去！”

“既然有一双眼睛，你就可以学习；既然有一双手，你就可以劳动。现在你看到了吧，你有多么丰厚的财富啊！这就是我所谓的成功秘诀。”富翁微笑着说。

这位年轻人听了，如梦初醒。他向富翁告辞，自信地走了出去。

所以，不要为自己的失败找借口，成功需要自己把握。

从前，有一对贫穷的兄弟，他们以捡破烂为生。

一天，兄弟俩照旧从家里出发沿着一条街道去拾捡破烂。但这条偌大的街道，仅有的就是一个一个的一寸长的小铁钉。

弟弟看到了不屑一顾地说：“几个小铁钉能值多少钱？”

但是，哥哥并不嫌弃，而是弯腰一个个地拾了起来。走到了街尾，他差不多捡到了满满一袋子的铁钉。

再向前走了不久，兄弟俩几乎同时发现街尾新开了一家收购店，门口挂着一块牌子写到：本店高价回收一寸长的旧铁钉。

两手空空的弟弟只好眼睁睁地看着哥哥用那些小铁钉换回了一大把钞票。

店主问弟弟：“孩子，在来的路上，难道你就一个铁钉也没看到？”

弟弟非常沮丧地回答：“我看到了啊。可那小铁钉并不起眼，我也没想到一路上会有那么多，我更没想到它竟然这么值钱，等我想要去捡时，铁钉全被大哥捡光了。”

在职场上，也有许多人像故事中的老二一样，自己不努力抓住机会，却抱怨别人抢得先机。工作中，有人经常为自己的失败找借口，时间长了，他们会把“为失败找借口”当成一种本能习惯，认为很多失败是由客观因素造成的，无法避免，却从未想过大部分失败应是由自己的主观原因造成的。因此，当我们在工作中面对失败之时，不要寻找借口，而应找出失败的原因。

有这样一个故事：

一大群山羊被牧羊人赶到羊圈里。

有一只山羊不知在吃什么东西，单独落在后面。

牧羊人拿起一块石头扔了过去，正巧打断了山羊的一只角。

牧羊人担心主人知道，就请求山羊不要告诉主人。

山羊说：“即使我不说，我的角已断了，又怎能隐瞒下去呢？”

如果我们不能从失败中吸取教训，尽管有过人的强项也没有用处。不敢面对失败，总是为失败寻找借口，不能使自己获得成功。

世界著名的美国西点军校不仅培养了一大批优秀的军事人才，也培养出无数商界的精英。在这所学校里有一个久远的传统，就是学生遇到长官问话时，只能有四种回答：“报告长官，是！”“报告长官，不知道！”“报告长官，不是！”“报告长官，没有借口！”除此之外，不能多说一个字。例如，军官派一个士兵去完成一项任务，但由于种种原因，他没有及时完成，当军官问他原因时，如果他为自己辩解，说由于这样或那样的原因导致自己没有按时完成任务，那就错了，他只能说：“报告长官，没有借口！”因为军官看重的是结果，他根本不会听你长篇大论的解释。

西点军校之所以采取这种方式，就是为了使学生会适应压力，培养他们不达目的誓不罢休的毅力，尽量把每件事都做得更好。它也让每一位学生懂得：失败是没有任何借口的。尽管失败是难免的，但能从困境中走出来，获得成功的往往是那些不为自己失败找借口推托的人。

你就是问题的根源

从前有一个村子，在村子西边的树林里住着猫头鹰，于是人们总是想方设法要赶走猫头鹰。猫头鹰感到十分苦恼，它从这个窝挪到那个窝，可挪到哪个地方都不受欢迎，总听到人们责怪和斥骂的声音。

猫头鹰竭尽全力向东方飞了3天3夜才肯停在途中的林子里休息。

一只斑鸠看见猫头鹰那副又沮丧又疲惫的样子，很是奇怪。斑鸠问猫头鹰说：“你累成这个样子，你要去干什么呢？”

猫头鹰说：“我想搬到很远很远的东方去住。”

斑鸠说：“为什么呢？”

猫头鹰说：“西边的人太难相处了，他们都讨厌我，说我的声音难听，我在西边实在住不下去了，非搬家不可了！这次我下决心搬到遥远的东边去，离西边越远越好！”

斑鸠说：“搬家就解决问题了吗？依我看，不管你搬到哪里去，都是一样的结果。

猫头鹰皱起眉头问：“那为什么呢？我离开他们还不成吗？”

斑鸠说：“如果你不能改变你那难听的声音，你即使搬到最远的东边，也同样不会受东边人的欢迎。”

寓言带给我们这样的启示：与其抱怨外界的环境，不如冷静下来看看是否问题出在自己的身上。

休斯·查姆斯在担任销售经理期间，曾遇到过这样的情况：该公司的财政发生了困难。这件事被在外头负责推销的销售人员知道了，他们因此失去了工作的热忱，销售量开始下跌。到后来，情况极为严重，销售部门不得不召集全体销售员开一次大会，查姆斯先生主持了这次会议。

首先，他请手下最佳的几位销售员站起来，要他们说明销售量为何会下跌。每个人都开始抱怨商业不景气，资金缺少，人们的购买力下降等等。听到他们描述的种种困难情况时，查姆斯先生说道：“停止，我命令大会暂停十分钟，让我把我的皮鞋擦亮。”

然后，他命令坐在附近的一名小工友把他的擦鞋工具箱拿来，并要求这名工友把他的皮鞋擦亮。

在场的销售员都吓呆了。那位小工友先擦亮他的第一只鞋子，然后又擦另一只鞋子，表现出第一流的擦鞋技巧。

皮鞋擦亮之后，查姆斯先生给了小工友一毛钱，然后说道：

“我希望你们每个人好好看看这个小工友。他拥有在我们整个工厂及办公室内擦鞋的特权。他的前任男孩，年纪比他大得多，尽管公司每周补贴他五元的薪水，而且工厂里有数千名员工，但他仍然无法从这个公司赚取足以维持他的生活的费用。

“这位小男孩不仅可以赚到相当不错的收入，既不需要公司补贴薪水，每



周还可以存下一点钱来，而他和他的前任的工作环境完全相同，也在同一家工厂内，工作的对象也完全相同。”

“现在我问你们一个问题，那个前任男孩拉不到更多的生意，是谁的错？是他的错还是他顾客的错？”

那些推销员回答说：

“当然了，是那个男孩的错。”

“正是如此。”查姆斯说，“现在我要告诉你们，你们现在推销收银机和一年前的情况完全相同：同样的地区，同样的对象以及同样的商业条件。但是，你们的销售成绩却比不上一年前。这是谁的错？是你们的错，还是顾客的错？”

推销员们异口同声地回答：

“是我们的错！”

“我很高兴，你们能坦率承认你们的错。”查姆斯继续说：“我现在要告诉你们，你们的错误在于，你们听到了有关本公司财务发生困难的谣言，这影响了你们的工作热忱，因此，你们就不像以前那般努力了。只要你们回到自己的销售地区，并保证在以后30天内，每人卖出五台收银机，那么，本公司就不会再发生什么财务危机了。你们愿意这样做吗？”

查姆斯听见了他期望的声音，推销员们大声回答：“我们愿意。”结果，可想而知，他们成功了。优秀的员工，在遇到问题或面对失败的时候都会先从自己身上找原因。

伟大的文学家歌德在年轻时候的志向是成为一个世界闻名的画家。为此，他一直沉浸在那个变幻无穷的色彩世界中难以自拔。他付出了10年的艰苦努力去提高自己的画技，但收效甚微。在他40岁那年，他决定去意大利游玩，亲眼看到那些大师的杰出作品之后，他被惊醒了：即使自己穷尽毕生的精力恐怕也难以在画界有所建树。于是，他毅然决定放弃绘画，改攻文学。

晚年的歌德每当回顾自己的成长过程时，就告诫那些头脑发热的青年，不要盲目地相信自己的兴趣，跟着感觉走。歌德感慨地说：“要实现自己的长处很不容易，我差不多花了半生的光阴。”

成功并不容易，首先你要明白，所有问题，其根源都在于你自己。想要成功，先评估自己的能力，然后分析一下为什么自己的能力无法施展，是没有恰

当的机会还是环境的限制？有时“怀才不遇”是因为用错了专长，如果你有第二专长，那么可以要求上司给你机会去试试看，说不定就此能走上一条光明之路。当然，最重要的是继续强化你的才干，当时机成熟时，你的才干就会为你带来耀眼的光芒。

抱怨不能解决任何问题

有一天，某个农夫的一头驴子，不小心掉进一口枯井里，农夫绞尽脑汁也想不到办法救出驴子。

最后，这位农夫决定放弃，他想这头驴子年纪大了，不值得大费周折去把它救出来，于是，农夫便请来左邻右舍帮忙，一起将井中的驴子埋了，以免除它的痛苦。

邻居们开始将泥土铲进枯井中。当这头驴子了解到自己的处境时，刚开始叫得很凄惨。但出人意料的是，一会儿之后这头驴子就安静下来了。农夫好奇地探头往井底一看，出现在眼前的景象令他大吃一惊：

当铲进井里的泥土落在驴子的背部时，驴子的反应是它将泥土抖落掉，然后站到铲进的泥土堆上面！

就这样，驴子将大家铲倒在它身上的泥土全数抖落到井底，然后再站上去。慢慢地，这只驴子便得意地上升到井口，然后，在众人惊讶的表情中快步地跑开了！

如果驴子面临当时的困境不是积极努力摆脱困境而只是在井底抱怨的话，它则会永远被埋在那里了。其实，人也是如此，抱怨是解决不了任何问题的，抱怨恰恰是滋生一切问题的根源，只知道抱怨的人永远不能获得成功。

弗兰克·贝特吉尔是美国最著名的人寿保险推销员，他的年收入达百万美元以上。取得这样的成就并非一帆风顺，他也曾遇到过许多棘手的问题，开始时，他看不起自己的工作，甚至想放弃。后来，他不再抱怨，而是试着找出自己失败的根源所在。

他问自己：“问题到底是什么？”他访问过那么多的人，但业绩并不理想。