

借口

心理学

魏凤莲 著

快速化解尴尬氛围的
沟通必备
——对话术——



Pretext psychology

翻开本书，马上学会识破借口、找到借口，在人际交往中占尽先机。

成功者善用借口，帮自己成功上位。失败者滥用借口，让自己一败涂地。

学会找借口的方法，也要学会识破别人的借口，才是大智慧。

世界充满潜规则，借口是最有用的武器。

北京日报报业集团

同心出版社

借口

心理学

Pretext
psychology

魏凤莲 著



北京日报报业集团

同心出版社

图书在版编目(CIP)数据

借口心理学 / 魏凤莲著. — 北京: 同心出版社,
2013.7

ISBN 978-7-5477-1020-3

I. ①借… II. ①魏… 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179308号

借口心理学

出版发行: 同心出版社

地 址: 北京市东城区东单三条 8-16 号 东方广场东配楼四层

邮 编: 100005

电 话: 发行部: (010) 65255876

总编室: (010) 65252135-8043

网 址: www.beijingtongxin.com

印 刷: 三河市祥达印装厂

经 销: 各地新华书店

开 本: 170毫米×240毫米 1/16

版 次: 2013 年 10 月 第 1 版

2013 年 10 月 第 1 次印刷

印 张: 16

字 数: 230 千

定 价: 35.00 元

同心版图书, 版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载

一个借口就是一个缺口

一个借口就是一个缺口，这个缺口直通人的内心。借口，是弱者的一种托辞，是自卑心理在作祟，是厚颜无耻的行径，是问题中的新问题，是失败之后的新失败。借口总是试图掩人耳目，蒙混过关，但是最终却总是禁不起推敲，很快现出原形。

蹩脚的借口每时都会发生，高明的借口时而也会出现。在工作、生活中，不论时间、地点、场合，只要一出现问题，人们往往会习惯性地寻找各种貌似合理的借口来为自己开脱。

工作进展不顺利是因为“我很难和他合作”；任务不能按时完成因为“这个工作难度太大了”；工作最终出现纰漏会说“这件事跟我没关系”；任务最终失败会说“不是我不努力，是对手太强大”；办事拖拖拉拉会说“我真的是很忙，也没人帮一把”；自己忘了参加会议会说“事先没人提

醒我一下”；同学聚会不想去会说“真不好意思，刚好那天加班，走不开，下次一定到”；因为贪玩而没有时间陪女朋友会说“工作太忙了，我都是为了我们的将来啊”，此外，还有“运气”借口、“健康”借口、“出身”借口、“人际关系”借口，等等。那些挖空心思找借口的人，往往把自己毁在借口的手里。

事实表明，一个人越是成功，越不会找借口。借口是制造失败的根源。百分之九十九的失败都是因为人们惯于寻找借口。能够成就一番事业的人，根本不给自己找借口的机会。美国前总统富兰克林·罗斯福因患小儿麻痹下身瘫痪，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，冲破美国传统束缚，连任了四届美国总统。

成功者深知，不找借口才能超越自我，远离借口才能走向成功。不找借口就能找到方法，不找借口就能开发出新的思路。

也许借口会帮人开脱责任、掩饰失误，使人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，就像瘟疫一样毒害着人的心灵，极大阻碍人们正常潜能的发挥，使人丧失斗志，消极处世。

从古到今，凡成大事者，没有不历经磨难，在磨难中成长的。困境可以锻炼人，可以检验人，可以提升人。如果一个人敢于直面困境，积极主动寻求解决问题的办法，在逆境中满怀热情，信念坚定，那么他迟早会成功。

如果在遭遇困境中，只有抱怨、责怪、借口，停滞不前，如何走出困境？心理学家调查发现，失败者之所以失败，常常是因为他们从来不曾走进足以激励自己的氛围中，总是沉醉在自己找的各种借口中，进行自我催眠，自我束缚，自我沉落。

有些人几乎成了编造借口的专家，只要能找借口，就毫不犹豫地去找。这种借口带来的唯一“好处”，就是让人不断地为自己去寻找借口积累经验，长此以往，就会形成一种喜欢寻找借口的恶习，任由借口牵着鼻子走。

一个借口就是一个缺口，如果形成了凡事爱找借口的恶习，如果不及堵

住，后果将不堪设想。人一旦形成找借口的恶习，工作就会拖拖拉拉，没有效率，做起事来往往就不诚实，这样的人不会有出色的业绩，也不可能有完美的人生。正如拿破仑·希尔所说：“找借口解释失败是人类的恶习。这个恶习同人类历史一样源远流长，但对成功却是致命的破坏。”抛弃找借口的恶习，找到解决问题的方法，借口就会离你越来越远，而成功就会离你越来越近。

深层次挖掘会发现，没有一个借口是偶然的，借口的背后都有着深层次的心理诱因。许多找借口的人，在享受了借口带来的短暂快乐后，起初有点自责心理，毕竟借口有着欺骗的成分。可是，重复的次数一多，也就变得无所谓了，变得麻木不仁起来。

找借口的害处是显而易见的，但是凡事没有绝对，我们在戒除通常意义上的爱找借口的恶习的同时，也应该进行一下逆向思维，在遭遇办事难关的时候，借用一个借口，使坎坷变通途。

一个借口就是一个缺口，在办事难关面前，如果能够找到一个合适的缺口，在不违背道德，不违反法律的情况下，以合适的借口攻破办事难关，是智者所为。这与我们所批判的找借口的恶习并不矛盾，借口，就像一个硬币的两个方面，既是制造失败的根源，也是攻克办事难关的一把利器，怎样为你所用，就看你的掌控能力！

本书文笔流畅，通俗易懂，联系实际，把心理学理论知识与人们的日常生活、工作实际联系起来，必将成为一般大众了解心理学与借口的有效途径！

心理诱因： 没有一个借口是偶然

在我们的工作和生活中，不论时间、地点、场合，只要一出现问题，人们往往会习惯性地寻找各种貌似合理的借口来为自己开脱。找借口的人可能有难言之隐，或是做错了事情，或是想推卸责任，或是想拒绝他人，或是想挤压对手，或是为了避免惩罚。总之，没有一个借口是偶然的，借口的背后一定有着深层次的心理诱因。

1. 甜头吸引：借口如此管用 / 002
2. 责任面前，自卫心理作祟 / 005
3. 我没错——“自我宽恕定律” / 008
4. 借口：弱者的一块遮羞布 / 010
5. 借口：自卑者盖弥彰的行为 / 012
6. 想要拒绝就要找个理由 / 014
7. 谈判中常用借口来搪塞 / 017
8. 害怕受惩罚，用借口庇护 / 020
9. 从众心理导致的盲目跟风 / 022
10. 源于内心的懈怠与冷漠 / 025

心理学中有一个著名的“破窗效应”，也就是如果一幢建筑物的窗户坏了，而这扇窗户又没有得到及时的修补，就会以此为入口，会有更多的窗户遭殃，甚至危及整个建筑物。也就是说，最开始一点点小小的细节过失，如果不及时弥补、修正，将会造成严重的后果。其实，有时候借口就像一扇一扇破窗，如果不加以注意，势必造成严重的后果，所以我们必须每日三省吾身，防微杜渐，不以“借口”小而为之。

1. 不以“借口”小而为之 / 028
2. 破窗效应给我们带来的启示 / 030
3. 下坡定律：下坡比上坡要容易得多 / 032
4. 细节暗示：小细节误大事 / 034
5. 从自卑的泥潭中将自己拔出来 / 037
6. 千万别被心中的毒蛇吓破了胆 / 041
7. 自信者无敌，多进积极的暗示 / 044
8. 跳出内心中不平衡的牢笼 / 046
9. 厌恶疗法：讨厌自己也不是坏事 / 049
10. 自我宣战：战胜爱找借口的自己 / 052

借口与谎言就像孪生兄弟 ——诚信准则

日常生活中我们总能听到各种各样的借口，借口与谎言就像孪生兄弟，总是有着剪不断，理还乱的关系。如果我们所相信的事遭到了怀疑，我们就会找尽借口为自己的信念辩护。在工作中和生活中那些喜欢找借口的人是不受欢迎的，再好的借口也是借口，都暗含着欺骗的成分。诚信是做人的基本准则。否则，就算你认为自己已经具备很多优秀的、能够成功的素质，你也未必会得到他人的尊敬。

1. 谎言与借口伴随辩解姗姗而来 / 056
2. 谎言，只需一个合理化的借口 / 058
3. 谎言与借口，总有被揭穿的一天 / 061
4. 如果你真的有错，要及时“割肉” / 065
5. 诚实能迸发出坚韧的力量 / 070
6. 诚实是衡量人的一把尺子 / 073
7. 诚信，一枚凝重的砝码 / 075
8. 不欺骗，不隐瞒，不推脱 / 078

借故拖延是对惰性的纵容 ——行动定律

很多人喜欢找各种各样的理由拖延，总想在行动之前先要让自己享受一下最后的安逸。但是在休息之后又想继续享受，这样直到期限已满行动也还未开始。拖延有时候是跟失败直接画等号的。克莱门特·斯通说过：“理智无法控制情绪，相反行动才能改变情绪。”所以，对付拖延只有一个妙招，那就是——立即行动！现代生活节奏这么快，每个人都加足马力往前冲，如果你还想歇一歇，享受一下，你只能等待被淘汰，成为一个失败者。因此，每个人要具有危机意识，这样才能加快行动的步伐，才不会掉队，才能超越他人。

1. 拖延是懒惰之人的重要特征 / 082
2. 多想“现在”，而不是“明天” / 084
3. 避免拖延，立即行动起来 / 088
4. 事情并没有你想象的那么难 / 091
5. 拖延不是一种无所谓的耽搁 / 095
6. 掌控你的行为，计划为你导航 / 097
7. 守时、惜时，做时间的主人 / 099
8. 不畏难，做最重要的事情 / 102
9. 现在不想做，以后更不想做 / 105
10. 成功=计划+行动+坚持不懈 / 107
11. 克服惰性，建立积极心态 / 110

借口从来就不是“免责牌” ——责任定律

很多人找借口，是为了不想负责。一个有责任心的人，是不会到处找借口的。只有带着责任心自动自发做事，才能让别人信任，才有可能被赋予更多的使命，才有资格获得更大的荣誉，才能打开成功之门；到处找借口的人，首先会失去社会对自己的基本认可，其次失去了别人对自己的信任与尊重。

一个不找借口，勇于负责任的人必能担当重任，这样的人无论在家庭还是在工作中都能赢得他人的信任和好感。扛着肩上的责任，扛着生命的信念，才能坚强勇敢地到达成功的未来。

1. 逃避解决不了任何问题 / 116
2. 承担责任，没有任何借口 / 119
3. 世上无小事，责任无大小 / 122
4. 心动则行动，全身心投入 / 125
5. 早起的鸟儿，有食吃 / 127
6. 战胜困难最强大精神动力 / 130
7. 找出内心最真切的快乐 / 133
8. 不只做老板交代的事情 / 136
9. 责任感：一个人成熟的标志 / 139
10. 带着责任心自动自发做事 / 142
11. 责任感比能力更加重要 / 145
12. 你要清楚自己的责任是什么 / 149

消除影响自我挫败的借口 ——改变思维习惯

人一旦形成了习惯的思维定势，就会习惯地顺着定势的思维思考问题，不愿也不会转个方向、换个角度想问题，这是很多人找借口的人的一种愚顽的“难治之症”。

有些人走不出思维定势，所以习惯性地寻找借口；而一旦走出了思维定势，就可不再找借口，而是寻找解决的方法。

我们无法改变或支配他人，但一定能改变自己对借口的态度——远离借口的羁绊，控制借口对自己的影响，破除已经形成的思维定势，消除影响自我挫败的借口。

1. 为什么要跳出思维定势 / 154
2. 暂时搁置，打破思维定势 / 157
3. 人人都应该有的应变素质 / 159
4. 习惯成自然，比天性还顽固 / 162
5. 小心“多米诺骨牌效应” / 164
6. 改变固执心，莫等撞南墙 / 168
7. 甩掉爱面子的心理包袱 / 171
8. 拒绝抱怨，远离借口 / 174
9. 与其找借口，不如去改变 / 177
10. 从心态上让自己强大起来 / 180

不找“借口”，要找方法 ——利用发散思维

古语云：“你若不想做，会找到一个借口；你若想做，会找到一个方法。”

管理大师余世雄说过：“生活中只有两种行动，要么是努力地表现，要么就是不停地辩解”。

当遇到困难和问题的时候，聪明的人总是能够主动找方法，用脑筋思考问题，用智慧解决问题，而不会像懒惰者那样用借口去逃避困难，用辩解掩盖失败。只为成功找方法，不为失败找借口。这是所有成功者具备的做事态度，只有利用发散思维，抱着不找借口，找方法的态度，才能走向成功。

1. 利用发散思维寻找方法 / 184
2. 不找借口，方法总比问题多 / 186
3. 不找借口，向自己进行挑战 / 190
4. 制定目标，画好前进蓝图 / 192
5. 只要想办法就一定有办法 / 195
6. 困难像弹簧，你弱它就强 / 198
7. 在合作中去创造佳绩 / 200
8. 一开始就想好，第一次就做对 / 203
9. 开动脑筋，成为问题解决专家 / 206
10. 创新：困境中开发出新的思路 / 209

找个“借口”攻克办事难关 ——利用逆向思维

逆向思维就其实质而言，是辩证法的对立统一在思维领域的反映。矛盾的对立双方既相互排斥，又相互依赖、相互转化，它们之间具有同一性、统一性。做事情爱找借口固然不对，但水至清则无鱼，凡事没有绝对，适时找点借口，可以攻克办事难关也是情有可原的事情。

人们在做事的时候，有时候需要“名正言顺”，需要有个说法，需要有个托辞。在不违反法律和道德的情况下，为了让事件顺利进行，找个“借口”也是未尝不可的。

1. 换一种思维方式看“借口” / 214
2. 寻找合适的借口拒绝别人 / 216
3. 找个借口把“不”说出口 / 218
4. 以“善意的谎言”为借口 / 221
5. 谈话时要善于寻找话题借口 / 224
6. 做事情就要“名正言顺” / 226
7. 送礼中的“借口”艺术 / 230
8. 借口找得巧，说法给得妙 / 233
9. 找个台阶，让对方能下台 / 237
10. 用自嘲，把脸面捡回来 / 239

第 1 章

心理诱因： 没有一个借口是偶然

在我们的工作和生活中，不论时间、地点、场合，只要一出现问题，人们往往会习惯性地寻找各种貌似合理的借口来为自己开脱。找借口的人可能有难言之隐，或是做错了事情，或是想推卸责任，或是想拒绝他人，或是想挤压对手，或是为了避免惩罚。总之，没有一个借口是偶然的，借口的背后一定有着深层次的心理诱因。

1. 甜头吸引：借口如此管用

人为什么会找借口？还不是因为借口能够给人们带来一些甜头，因为一个借口，可以免去一场灾难，推卸一个责任，拒绝一个要求，挤压一下对手，避免一次惩罚，或者化解一场难言之隐，所以人们争相寻找借口，把借口当做自己的甜点。

“天哪，怎么又睡过头了！”头天晚上喝多了的王强猛然从睡梦中惊醒过来，来不及洗漱，夺门而出。

王强气喘吁吁地推开会会议室的门，每周例会已经开始了。

经理正唾沫横飞地说着开场白，看见王强低头往角落里溜，于是问道：

“王强，怎么又迟到了？”

王强不好意思地一笑，答道：“今天真是倒霉，七点半的时候地铁在东单站发生了故障，突然停了，过了半个小时故障排除才开。”（坐在旁边的小丽心里想，我七点半的时候也刚好在东单，怎么不知道地铁停了，一听就是找借口。）

王强的借口听上去是那么的合理，经理也没好意思再说他，只好继续往下讲。

王强知道又逃过一劫，深吸一口气，在同事们的暗笑声中，赶紧坐到角落的椅子上。

经理讲完之后，将目光转向王玲：“王玲，把上半年的销售统计报表给我，我在这里简单介绍一下！”

“啊？”王玲一惊，虽然统计表现在应该放在经理的办公桌上，但是她还没有做好。于是，她笑着说：“经理，不好意思，上个星期，我的电脑不知道怎么崩盘了，没办法只能重新安装系统，我重新做销售报告，还差一点，就快完了，我下午就能给您。”（坐在旁边的周五鼻子哼了一声，明显王玲是在找借口，他办公的位置就在王玲的旁边，他怎么不知道她的电脑崩盘了，再说了，这么重要的资料难道不进行备份吗？）

经理脸一沉：“平时就跟你们说过，要定期给电脑检修，你看这一崩盘，耽误多少进度？王玲你抓紧点，下午一定把上半年的销售统计表给我？”王玲赶紧点头，不再说话。

就在这个时候，经理的手机响了。他犹豫了一下，向大家做了一个别出声的手势，接通了电话：“喂，王总啊，你好，你好！你说那笔款什么时候到是吧？实在不好意思，我这几天都在外地出差，得过几天才能回去。等我回去了，我一定第一时间联系你。对，对，对，你放心吧，我办事你还不放心吗？”

这不是睁着眼睛说瞎话吗？众人面面相觑。

心理学研究发现，不论时间、地点、场合，只要一出现问题，人们往往会习惯性地寻找各种合理的借口来为自己开脱。找借口的人可能有难言之隐，可能是做错了事情，可能想推卸责任，可能想拒绝他人，也可能是想挤压对手，但大部分都是为了给自己开脱，逃避惩罚。

从行为主义和社会学习流派的角度分析，人从出生开始，就像学习其他行为一样，逐渐学会找借口。犯了错误或为了推卸责任而找借口的人逐渐会发现，在用借口蒙骗上司或同事，不仅不会遭到惩罚和训斥，反而会得到同情甚至特殊优待。如此一来，尝到甜头的人，就会更努力地找借口蒙蔽人，找借口的行为就会持续出现，并且出现的场合越来越多。

人不是天生就会找借口的，都是通过学习而得来的经验总结，人们通过观察榜样的欺骗行为来学习如何找借口。当一个人看到身边的人因为找借口而躲