

<<借口借口>>

图书基本信息

书名：<<借口借口>>

13位ISBN编号：9787550000605

10位ISBN编号：7550000603

出版时间：2011-2

出版时间：百花洲文艺出版社

作者：赵伟

页数：244

字数：233000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;借口借口&gt;&gt;

## 前言

总想为自己找一个借口，一个让自己开心起来的借口，忘掉压力，甩掉包袱；总想为自己找一个借口，一个让自己歇歇的借口，停下疲惫的脚步；总想为自己找一个借口，一个让自己重新充满希望的借口，不再迷茫和失望。

谁说成功的人就从来不给自己找一个借口呢？

在这个物欲横流、纸醉金迷、压力重重的现代社会，我们总是不敢给自己一个可以解脱的理由。

在我们的内心深处，借口是和消极、退缩、孬种划上等号的。

很多人认为借口会让我们主动逃避困难和责任，也许会获得些许心理的慰藉，但它的代价却是非常昂贵的，带给我们的危害是无法估量的；认为借口会让我们变得懒惰，容易养成拖延的坏习惯，把自己变成一个不思进取的寄生虫。认为借口会剥夺我们的创造力，让我们习惯于躺在经验规则和常规思维上睡大觉，等醒来的时候发现自己已经出局了。

于是，很多人无论做什么事都不给自己任何理由，把所有的问题都往自己身上揽，把所有的压力都积压在内心深处。

这些内心的郁闷无法获得释放，最终将会被激化——现代社会如此多的人宁愿选择自杀，却不愿给自己一个活下来的借口，便是最直观的证明。

所以，我们要改变原来对借口的态度，把伪装的坚强面目撕下来，在遇到事情的时候，及时给自己一个借口，让内心的忧郁得到快速的化解，使快乐和轻松早些回到我们的身边，因为我们已经好久没有笑过了。

我们必须承认，在竞争激烈的今天，每天都要面临枪林弹雨、尔虞我诈，在我们弹药充实、精力充沛的时候，我们可以不给自己理由，但难道我们永远都是铁人吗？

当弹尽粮绝、体力不支的时候，我们不但要有能力保护自己，更重要的一点，是要给自己一个倒下去再站起来的机会！

细心的你会发现，有那么些应酬摆在你的面前，你却不懂得如何拒绝，尽管你其实只想陪在亲人身边；有那么多的压力摆在你的面前，你却不知道如何去应对，即便你呼吸困难，想出去走走，呼吸一口新鲜的空气。

你也想休息一下了，难道不是吗？

对着镜子看一看眼前这个人，还是原来的你吗？

别再骗自己了！

你也明白：埋头苦干，大事小事、大错小错都往自己身上揽，并不能使你成为楷模；所有的应酬都去参加，努力让自己成为一个合群的人，结果同事们之间仍然尔虞我诈；所有的压力都想硬扛过去，认为扛过去了，就不会再来，却发现最后自己被压力给压垮了。

别再骗自己了！

是时候找个借口让自己轻松地工作，驰骋职场了！

别再说“没有任何借口”就应该是、必须是成功者的座右铭！

那全是骗人的鬼话！

更是诱导你钻进死胡同的罪魁祸首！

如果我们不能及时调整自己的态度，就会被淹没在这些谎言之中，无法自拔。

有了借口，别人就不会在你忙碌或者想休息的时候烦你；有了借口，你就可以堂而皇之地找老板索要薪水和假期；有了借口，客户就不会一而再、再而三地让你有苦难言；有了借口，你就不会因为一次失误就给自己判了死刑，你就可以吸取教训，反败为胜……这难道不正是你想要的吗？

但是，找借口却是一门需要每一个人好好研究的学问。

找不到借口、乱找借口，绝对是对工作、对自己的不负责任，而且会给自己带来意想不到的危害。

---弱智的借口，只会让事情变得更糟；一个不当的借口，只会让事情适得其反。

一个恰当的借口，能让你的麻烦烟消云散；一个正确的借口，能让你得到充裕的休息时间；一个巧妙的借口，能让成功变得更加便捷和容易。

## <<借口借口>>

找到坏借口往往事倍功半、弄巧成拙；找到正确的借口则事半功倍、皆大欢喜。

合理的借口、正确的借口，能帮你肃清职场上的枯枝烂叶，给你指明一条通向成功的阳关大道！

本书通过各种借口的应用和技巧，将各种借口分解成最简单的入门级别，使你在最短的时间里能掌握并使用这些借口，让你在职场中轻松地摆脱压力和麻烦，在工作中更加如鱼得水！

作者 2010年5月26日

## <<借口借口>>

### 内容概要

成功培训专家，倾情讲授使数万人受益的职场沟通为人处世技巧，让你用借口处事成为当下最受上级和下属欢迎的成功员工。

这是一本你应该随身携带的好书，它就像一位良师益友存道德上、精神上、行为准则上指导你，给你安慰，给你鼓舞，是你立于不败之地的力量源泉。

每一位上班族和销售人员都应该读一读《借口？

借口！

——颠覆传统的职场新人法则》！

## <<借口借口>>

### 作者简介

赵伟，纽约现代华式营销创富教育创始人，开创营销人际沟通技巧培训的专家、约翰凯迪国际营销学院教授、美国营销培训网资深培训师、中国企业职业营销经理研修班首席讲师、畅销书作家。

他从一线销售员到国际认证培训师，赵先生有着丰富的企业销售和培训经验。

在美国，他曾帮助上百万营销人员改善谈话效果和获得有效的交流技巧。

他当过卖报人、公司推销员、业务经理……在这条他所选择的道路上，充满了机遇，也满含着辛酸，但他已不可战胜——因为，他掌握了人生的准则。

当遇到困难，甚至失败时， he 都用书中的语言激励自己：坚持不懈，直至成功！

《顾客的话价值千万》是其数十年营销教育培训生涯的经典之作。

## &lt;&lt;借口借口&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 我是新人我怕谁

- 第一节 找借口 不负责
  - 第二节 新鲜, 是种美德
  - 第三节 初生牛犊不怕虎
  - 第四节 我听不见, 真的听不见
  - 第五节 走别人的路, 让别人无路可走
  - 第六节 我能撬起地球, 请给我一个杠杆
  - 第七节 请看着我高飞
- 朝九晚五族自测  
求生的方法测试你是哪种类型上班族

## 第二章 温柔地将“不”说出口

- 第一节 对不起, 这个不是我的专业
  - 第二节 对不起, 我们好像不太熟
  - 第三节 对不起, 这个我不感兴趣
  - 第四节 对不起, 这个不归我管
  - 第五节 自动消失, 不用说“不”
  - 第六节 沉默是金
- 你被裁员的概率自测

## 你是否有成为CEO的机会自测

## 你能否讨同事喜欢自测

## 第三章 放松自己, 把压力化为乌有

- 第一节 你太累了, 该休息会了
  - 第二节 不是我不会, 世界变化快
  - 第三节 缺陷也是一种美
  - 第四节 失恋也是一种美
  - 第五节 成功并不代表一切
  - 第六节 压力过大的表现
- 你是否会因感情影响生活自测  
你在职场中最无法被取代的特色

## 第四章 薪如止水?

## 开什么玩笑

- 第一节 我很棒, 真的很棒
- 第二节 即使现在不棒, 将来也会很棒
- 第三节 做人要厚道
- 第四节 不要逼我不厚道
- 第五节 不是“怀才不遇”, 而是“时机未到”

## 透过薪水分析你的心理自测

## 看看职场中你的讨人厌指数

## 第五章 让借口成为“挡箭牌”

- 第一节 不喝酒的借口
- 第二节 拒绝吸烟的借口
- 第三节 难说, 我的计划排满了
- 第四节 老婆在家做好了饭
- 第五节 最近我失眠了
- 第六节 有机会一定去

## <<借口借口>>

最适合你的职场领域自测  
你适合团队工作吗？

你的升职优势自测

第六章 借口当道

第一节 NO、NO、NO

第二节 这个问题还没有研究出来

第三节 让我考虑考虑

第四节 听起来挺有意思的

第五节 跟我说没用

第六节 别说你什么也不知道

人际交往协调能力自测

身在职场的项致命缺陷

你一生会换几份工作自测

第七章 给自己的借口

第一节 弱点原来在这里

第二节 柳暗花明又一村

第三节 有个性的人才完美

第四节 更好的未来在招手

第五节 过了这村没这店

第六节 太安逸了，你会腐败的

第七节 一回生，二回熟

第八节 世界上没有永远的失败

你现在是否该跳槽了自测

你是哪类职场性格自测

测试你的升职空间

第八章 “借口达人”必修秘笈

第一节 察言观色排第一

第二节 厚黑学是必修课

第三节 练、练、练

第四节 我是一条吸血虫

第五节 我是变形金刚

第六节 微笑，最好的武器

你的前途是否光明自测

你会是什么样的主管自测

你目前最期待什么自测

## &lt;&lt;借口借口&gt;&gt;

## 章节摘录

乔是公司里的老员工，之前专门负责跑业务，深得领导器重。

有一次，乔手里的一笔业务让别人捷足先登抢走了，造成了一定的损失。

事后，他很合情合理地解释了失去这笔业务的原因。

那是因为他的腿伤发作，比竞争对手迟到半个钟头。

当然了，这是事实。

乔的一只脚有点轻微的跛，那是一次出差途中出了车祸，留下的一点后遗症，虽然平时不影响他的形象，也不影响他的日常工作，但是这次确实因为临时犯痛影响了他的业绩。

由于他以前的表现确实不错，领导也比较理解，所以原谅了乔。

但是乔心里很懊悔，对于业务员来说，时间就是一切，守时更是业务员的基本准则，他不能原谅自己居然犯这种低级错误。

在以后的工作中他总是尽量预测好可能发生的事，做好大量准备，并且总是提前二十分钟到达预约地点。

他的这种工作态度再次得到丰厚回报，当然也获得了领导的进一步赏识。

这是一次成功的找借口。

乔没有因为他的脚伤而“倚老卖老”，他没有以这个借口当做挡箭牌推掉所有棘手的业务，这就是他成功的原因。

在工作中并不是所有过错都没有原因，并不是所有过错都要默默接受然后等着被惩罚，找一个借口，不管是真实的还是善意的谎言，给领导一个理由，给自己一次重新改过的机会，这恰恰是对工作充满责任心的表现！

初入职场，拒绝意味着不听话，意味着与领导隔离，与同事疏远，对工作不负责任！

这是一般人都有的思维，现在该是你用独特的方式颠覆它们的时候了！



## <<借口借口>>

### 编辑推荐

一个恰当的借口，能让你的麻烦烟消云散；一个正确的借口，能让你得到充裕的休息时间；一个巧妙的借口，能让成功变得更加便捷和容易。

找到坏借口往往事倍功半、弄巧成拙；找到正确的借口则事半功倍、皆大欢喜。

合理的借口、正确的借口，能帮你肃清职场上的枯枝烂叶，给你指明一条通向成功的阳关大道！

《借口？

借口！

——颠覆传统的职场新人法则》通过各种借口的应用和技巧，将各种借口分解成最简单的入门级别，使你在最短的时间里能掌握并使用这些借口，让你在职场中轻松地摆脱压力和麻烦，在工作中更加如鱼得水！

趣的读者。

<<借口借口>>

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>