# 态度决定成败

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-09-13

*第一篇：态度决定成败各位朋友：大家好！非常感谢大家参加我的讲座。大家知道我为什么要把态度列为第一篇？不久前在看到的一篇文章，说是美国军人说，现在的美国军队如果要和中国军队打仗，怕的不是中国军队的装备，而是毛泽东思想的武装，因为中国军队的政...*

**第一篇：态度决定成败**

各位朋友：

大家好！非常感谢大家参加我的讲座。

大家知道我为什么要把态度列为第一篇？

不久前在看到的一篇文章，说是美国军人说，现在的美国军队如果要和中国军队打仗，怕的不是中国军队的装备，而是毛泽东思想的武装，因为中国军队的政治工作做得非常好，能达到“众人齐心，其利断金”的效果。不禁想起几年前，有个叫米卢的外国人在执教国家足球队时说过“态度决定一切”，这句话曾经被广泛传诵，成为经典名言。又想起中学课本上一篇叫《曹刿论战》的古文。大意是说，军队出战时，一鼓作气，二鼓衰，三鼓竭。所以，鼓声响得要是时候，在一鼓响的时候，军队必须可以迅速作战，否则，等到二鼓三鼓时再出战，士气大为低落，打胜仗的机会就很小了。一鼓与三鼓，军队还是那支军队，装备还是那些装备，指挥官还是那个指挥官，军队的力量却已经迥然不同了。

中国大陆首富刘永行在韩国参观西杰集团的一家面粉厂，这家面粉厂每天处理小麦的能力是1500吨，雇员只有66名。而在国内，同样规模有面粉厂日生产能力只有几百吨，刘永行自己的日处理能力250吨的工厂，其效率相对高于国内同行业标准，却也有七八十名员工，日生产能力仅有韩国工厂的1/6。后来，刘永行通过深入了解到，这家企业曾经在内蒙古投资办过厂，当时的日处理能力是250吨，员工人数却高达155人，而且当时的设备比现在的韩国工厂的设备要先进。同样的投资人，同样的管理，设在中国的工厂与韩国本土生产效率居然相差10倍。主要原因是什么呢？中国人对待工作的态度。韩国人做事总是手脚不停，无论是工人还是管理人员，比如说某个人觉得自己的岗位比较空闲，就会做其它一些事情。而中国大部分的企业，还存在把自己的事情做得差不多了就够了的想法。为什么生产效率会有10倍之差？刘永行由此还想到，这不是简单的相加的问题，不是说一个韩国人的效率是一个中国人的1.2倍，10个韩国人的效率就是就相当于12个中国人的效率，而应该是乘积关系，10个韩国人的工作效率，就等于1.2的10次方倍。刘永行认为，韩国人比中国人收入高好几倍，值。

态度是无形的，却比什么都重要。企业的态度决定企业的成败，员工的态度决定员工个人生涯的成败。这一点，也许很多人都已经明白了。

一、努力工作等天收获更多

老板总是要求我们努力工作，我们总是希望老板多给我们工资和福利。在很多打工者的心中，这似乎是对立的、不可调和的矛盾。我们中也一定有很多人会这样认为，努力工作的目的是为了多拿工资和福利。所以，当工资福利低于工作价值时，工作的积极性就会明显降低。在座的各位，是不是这样的呢？

我想，我们不能去虚伪地否认，我们的目的确实是为了多拿工资和福利。但是，我们要怎么样去做才能够多拿工资和福利呢？我想，必须具备三个条件：

其一，努力的工作。俗话说，一分耕耘一分收获。要想多收获，就得多耕耘。也许会有人说，如果努力工作也不能获得多的福利和工资呢？我这样回答你：如果努力工作了，就有希望拿到多的工资和福利；如果不努力工作，这个希望就没有了；如果消极地对待工作，你就会连现有的工资和福利也拿不到。

其二，丰富的知识和经验。我们都知道，干体力活的不如干脑力活的工资福利好，做文员的不如做管理的工资福利好。这是为什么？因为干脑力活的比干体力活的有知识，做管理的比做文员的有经验。我们要多拿工资，就必须通过努力地工作和学习，去获取更多的经验和知识，只有这样，我们才能走上更高的岗位。只有更高的岗位，才能有更高的工资，没有一家企业的店员比店长的工资高的。当岗位提升了，工作也肯定提升了。怎么去学习知识和积累经验？我想，主要是从工作中学习和积累。还可以从工作以外学习和积累。工作中的学习和积累用一句话概括就是“温故而知新”，即多干活就能达到熟而生巧。从工作以外学习和积累就是不要满足于只做职责内的工作，还要多帮帮其他同事或者做些份外的事，不要瞧不起其他人（孔子日：三人行，必有吾师焉！每个人能活在这个世界上，就说明这个人是有立身之道的，生存就是硬道理），不要耻于下问，不要吝于投资于脑袋。

其三，拥有好的人脉关系。台湾成功学大师陈安之说：成功，就是30％的知识加上70％的人脉。怎么才能拥有人脉？我认为要从三个方面去努力：一是让自己身边的人杰出起来。自己身边的人杰出了，最明显的一点就是他们不需要你的帮助了，而且他们可以够条件帮助你了。这也就是儒家所说的“已欲达而达人，已欲立而立人”。二是要恕人。恕人也就是要做到小时候老师讲得我们耳朵起茧的那句话：“宽以待人”。三是要善于自制。控制自己，就是我们常说的“已所不欲，勿施于人”。这也就是工作中怎么建立人脉关系的基本要求。当建立了人脉关系以后，办起事来，就会方便很多，工作效率就会大大提高，也从一个侧面说明你的能力提高了。能力提高了，当然有更多的机会获得更多的工资和福利了。

有关这三个条件的话题，在我的其它讲义中专门有一篇讲述。在这里就说这么多。言归正题。

现在，让我们从上面多拿工资和福利必须具备的三个条件进行反思。各位，我的结论是：在工作中我们能取得三个方面的收获：一是工资和福利。二是知识和经验。三是人脉。而人脉和知识是取得成功的决定性条件。因此，我们如果只把眼睛盯在看得见的工资和福利上，并且因此放弃人脉和知识，我们就会因小失大。

在这里我与大家分享一个故事：彼得和杰克同在一个单位工作。有一天，彼得对杰克

**第二篇：态度决定成败**

各位朋友：

大家好！非常感谢大家参加我的讲座。

大家知道我为什么要把态度列为第一篇？不久前在看到的一篇文章，说是美国军人说，现在的美国军队如果要和中国军队打仗，怕的不是中国军队的装备，而是毛泽东思想的武装，因为中国军队的政治工作做得非常好，能达到“众人齐心，其利断金”的效果。不禁想起几年前，有个叫米卢的外国人在执教国家

足球队时说过“态度决定一切”，这句话曾经被广泛传诵，成为经典名言。又想起中学课本上一篇叫《曹刿论战》的古文。大意是说，军队出战时，一鼓作气，二鼓衰，三鼓竭。所以，鼓声响得要是时候，在一鼓响的时候，军队必须可以迅速作战，否则，等到二鼓三鼓时再出战，士气大为低落，打胜仗的机会就很小了。一鼓与三鼓，军队还是那支军队，装备还是那些装备，指挥官还是那个指挥官，军队的力量却已经迥然不同了。

中国大陆首富刘永行在韩国参观西杰集团的一家面粉厂，这家面粉厂每天处理小麦的能力是1500吨，雇员只有66名。而在国内，同样规模有面粉厂日生产能力只有几百吨，刘永行自己的日处理能力250吨的工厂，其效率相对高于国内同行业标准，却也有七八十名员工，日生产能力仅有韩国工厂的1/6。后来，刘永行通过深入了解到，这家企业曾经在内蒙古投资办过厂，当时的日处理能力是250吨，员工人数却高达155人，而且当时的设备比现在的韩国工厂的设备要先进。同样的投资人，同样的管理，设在中国的工厂与韩国本土生产效率居然相差10倍。主要原因是什么呢？中国人对待工作的态度。韩国人做事总是手脚不停，无论是工人还是管理人员，比如说某个人觉得自己的岗位比较空闲，就会做其它一些事情。而中国大部分的企业，还存在把自己的事情做得差不多了就够了的想法。为什么生产效率会有10倍之差？刘永行由此还想到，这不是简单的相加的问题，不是说一个韩国人的效率是一个中国人的1.2倍，10个韩国人的效率就是就相当于12个中国人的效率，而应该是乘积关系，10个韩国人的工作效率，就等于1.2的10次方倍。刘永行认为，韩国人比中国人收入高好几倍，值。

态度是无形的，却比什么都重要。企业的态度决定企业的成败，员工的态度决定员工个人生涯的成败。这一点，也许很多人都已经明白了。

一、努力工作等天收获更多

老板总是要求我们努力工作，我们总是希望老板多给我们工资和福利。在很多打工者的心中，这似乎是对立的、不可调和的矛盾。我们中也一定有很多人会这样认为，努力工作的目的是为了多拿工资和福利。所以，当工资福利低于工作价值时，工作的积极性就会明显降低。在座的各位，是不是这样的呢？

我想，我们不能去虚伪地否认，我们的目的确实是为了多拿工资和福利。但是，我们要怎么样去做才能够多拿工资和福利呢？我想，必须具备三个条件：

其一，努力的工作。俗话说，一分耕耘一分收获。要想多收获，就得多耕耘。也许会有人说，如果努力工作也不能获得多的福利和工资呢？我这样回答你：如果努力工作了，就有希望拿到多的工资和福利；如果不努力工作，这个希望就没有了；如果消极地对待工作，你就会连现有的工资和福利也拿不到。

其二，丰富的知识和经验。我们都知道，干体力活的不如干脑力活的工资福利好，做文员的不如做管理的工资福利好。这是为什么？因为干脑力活的比干体力活的有知识，做管理的比做文员的有经验。我们要多拿工资，就必须通过努力地工作和学习，去获取更多的经验和知识，只有这样，我们才能走上更高的岗位。只有更高的岗位，才能有更高的工资，没有一家企业的店员比店长的工资高的。当岗位提升了，工作也肯定提升了。怎么去学习知识和积累经验？我想，主要是从工作中学习和积累。还可以从工作以外学习和积累。工作中的学习和积累用一句话概括就是“温故而知新”，即多干活就能达到熟而生巧。从工作以外学习和积累就是不要满足于只做职责内的工作，还要多帮帮其他同事或者做些份外的事，不要瞧不起其他人（孔子日：三人行，必有吾师焉！每个人能活在这个世界上，就说明这个人是有立身之道的，生存就是硬道理），不要耻于下问，不要吝于投资于脑袋。

其三，拥有好的人脉关系。台湾成功学大师陈安之说：成功，就是30％的知识加上70％的人脉。怎么才能拥有人脉？我认为要从三个方面去努力：一是让自己身边的人杰出起来。自己身边的人杰出了，最明显的一点就是他们不需要你的帮助了，而且他们可以够条件帮助你了。这也就是儒家所说的“已欲达而达人，已欲立而立人”。二是要恕人。恕人也就是要做到小时候老师讲得我们耳朵起茧的那句话：“宽以待人”。三是要善于自制。控制自己，就是我们常说的“已所不欲，勿施于人”。这也就是工作中怎么建立人脉关系的基本要求。当建立了人脉关系以后，办起事来，就会方便很多，工作效率就会大大提高，也从一个侧面说明你的能力提高了。能力提高了，当然有更多的机会获得更多的工资和福利了。

有

关这三个条件的话题，在我的其它讲义中专门有一篇讲述。在这里就说这么多。言归正题。

现在，让我们从上面多拿工资和福利必须具备的三个条件进行反思。各位，我的结论是：在工作中我们能取得三个方面的收获：一是工资和福利。二是知识和经验。三是人脉。而人脉和知识是取得成功的决定性条件。因此，我们如果只把眼睛盯在看得见的工资和福利上，并且因

此放弃人脉和知识，我们就会因小失大。

在这里我与大家分享一个故事：彼得和杰克同在一个单位工作。有一天，彼得对杰克说：“老板对我很不重视。工资和福利几年来都没有增长，职位也没有上升。我想现在就离开单位，让老板知道，失去我，对他是一个损失。”杰克说：“你很恨老板吗？”彼得：“是的。”杰克说：“你现在离开，老板只是担搁一两天的时间，就可以重新找一个人来代替你了。如果你每天多干一点活，让老板感觉到离不开你的时候再辞职，这样的报复不是更加有力吗？”于是，彼得就留了下来，并且一想到自己要努力工作以报复老板，工作起来就特别卖劲。一段时间后，彼得成了老板的助理。杰克这时候找到他：“你现在可以报复老板了！”彼德说：“谢谢你当时的反劝，现在老板已经很重视我了，工资福利增加了，职位上升了，我不想离开了。”

这个故事可能很多人都听过，也许把它作为一个幽默一笑置之。但是，这个故事告诉我们的道理不能忘记：不管你处在什么情况下，一定要卖力工作。只要你做到了这一点，你所埋怨的就会不再存在，你所期望的就会很快实现。

二、努力工作的原始动力是为了自己

每一个打工者都清楚，要想得到老板的重视，就要让老板觉得你对他是负责的。对此，不同的人做出了不同的行动：有人是老板在的时候努力工作，老板离开了就放手不干。有人充当老板的眼线，专门找别人的漏子。有人在扎扎实实地办事。对于第一种人，也许会短暂的获得老板的信任，但你必须时时刻刻防备老板的突击检查，也要时时刻刻防备第二种人的举报，只要有一次倏忽，你就前功尽弃，就会被老板扫地出门，连现有的位置都不保。对于第二种人，大多数老板是不会瞧得起你的，而且，所有的员工都会仇视你。老板需要你一天，你可以在这家企业生存一天，老板不需要你了，这家企业的大门口你都不敢经过了。只有第三种人，他们任劳任怨，兢兢业业，时间长了，他们获得了老板充分的信任。

为什么不同的打工者有不同的行动呢？原因只有两个：一是存在“不是为自己办事”的观念；二是存在“老板在赚取我们的价值”的观念。存在这两种想法的打工者，就是那种干了几年、十几年、甚至几十年工作了，个人的环境和待遇却越来越差的人。而且，他们还在抱怨社会的不公平，在感叹自己那么聪明，却比不上那些傻乎乎地干活的人。他们不能去想的就是：自己投入了多少？举个例子，你要从银行的提款机上取款，那么，你必须先存款。成君忆先生在《水煮三国》里说，如果你想收获一颗白菜，你种下的就不能是一颗狗尾草籽儿。一分耕耘，一分收获，这是千古不易的道理。不改变这两个观念的人，永远都很难有所成就。

2024年，《做人与处世》杂志社的编辑向我约稿。我写了几个现实人物的故事给他们，发在了重要的版面。后来，我又把这几篇文章贴到某网站上，赢得了很高的点击率，不少读者留贴：“很受感动”、“很受鼓舞”、“很受启发”、“很好”……。下面，我简要的概述其中的一个故事，与大家共享。

一个河南农村的初中毕业生去深圳打工。第一份工作是和两个陌生人一起替人搬家。那两个人是互相之间熟悉人，工作互相配合，他和他们不熟悉，只好一个人干。凭着一般勤快劲，他干的活居然比那两个人都不少。活干完了，老板看着剩下的不要的家具对他们说，哪些你们有用就拿去吧。那两个人便丢下活去抢占老板不要的家具。他刚来，住的地方都没有，自然不用去抢占那些家具，于是继续帮老板整理已经搬上去的家具，虽然这些不是已经不是他的事了。但他认为，家具的摆放和一些包装怎么去掉，他会比老板做得好一点。那两个人拿了工钱走了，老板把他留了下来，送他到自己的企业去学习技术。后来，他成了这家企业的总经理。在回忆这件事时，他说：“当你认认真真地替别人干活时，总有一双眼睛会在看着你。”我把他的故事归纳为一个职场法则：替老板负责，就是对自己负责。

“替老板负责，就是对自己负责！”----这就是我们工作的原始动力。

当我们把老板的事业，当作自己的事业去经营，我们才会很努力地投入，很负责地去做，我们才能够发现工作中的细节，正确地把每一件事都做好。也只有这样，才能做到“将心比心”、“以心换心”，不论时间怎么变换，永远在老板心中保持“负责”、“忠于职守”的地位。也只有这样，老板才会重用我们，最起码在关键的时刻，老板想到的必然会是我们。这就是我们为自己创造的获得赏识和重用的机遇，也是我们走向成功的捷径。

三、努力工作的原则就是“比别人多付出一点，少要求一点”

首先，与大家分享一个故事，是我在《做人与处世》杂志上讲过的故事。

讲的同样是一个初中毕业的农家子弟来到城里打工。在一家搬运公司，他因为憨厚，老是被别的搬运工欺辱，以至形成了这样一个规律：凡是没人愿意干的活，一定是他上。但也正是因为这样，任劳任怨的他被老板看在眼里，记在心里，在半年内从搬运工先后升为计数、填单。在他成为计数工和填单工时，有些老工人对他说，你要尽快向老板提出加工资，因为你的上任的工资是600多元钱一个月，而他这个时候的工资只有300多元钱。他觉得，300多元钱一个人，是他应该满足的现状，而且他是老板从这么多人中间破格提升的，比起那些比他先来而且还在做苦力的同事来说，他应该感谢老板。因此，他工作起来比以前更加努力了。半年后，公司出纳携款跑了，他被老板提升为出纳，工资也从300多元直升至1100多元。而在这家搬家公司工作了5年的老员工，工资也只有700多元。我把他在这家搬运公司的经历提炼成一个职场法则：永远比别人多付出一点，少要求一点。而他的经历，正如陈安之所说的：如果你没有得到你想要的，你即将得到更多。后来，他觉得做在搬运行业没有多大发展前途，进了一家超级市场。他继续发挥着自己任劳任怨、不计报酬的精神，一个言语不通、文化低下的农村青年，在所在的部门里，几乎替所有的同事做了超过30％以的工作量。然而，正是因为帮别人做了大量的工作，他摸索出了怎么让干活才能更有效率的方法。同时，也获得了丰富的工作经验。两个月满的时候，来了个外国经理，他熟练的工作技巧和有条不紊地工作秩序，使他在众人之中脱颖而出，迅速得到了提升。这种提升，一般人至少需要两年。我把他的这个故事也提炼成一个职场法则：帮助别人，也就是帮助自己。

这个故事如此简单，但它的道理却很深刻，值得我们永远铭记。我的理解是：不要计较工作上的得与失，多做事就多学了东西；也不要去跟同事比较，自己多干活了没有多得工资与福利并不要紧，因为我们在帮助同事做事的过程中，已经得到了相当丰富的经验。而且，还得到了同事、领导甚至旁人的欣赏与肯定。也许这些欣赏与肯定并不能马上给我们带来什么，但是它会越积越多，到了一定的时候，就会像瀑布一样，赐给我们的人生最壮观的画幅。

**第三篇：态度决定成败**

态度决定成败

在漫长的人生旅途中，态度决定着一切，无论处于多么严酷的环境中，心头都不应为悲观的思想所萦绕。为了追寻自己的理想，我们要追逐，去接受风雨的洗礼，去迎接春风和朝阳。虽然我们并不坚强的翅膀也许会受伤，但我们一定要飞向远方。积极乐观的态度将是我们成功的秘诀。锲而不舍，金石可镂，这都体现一个人的态度问题。

戴尔公司总裁迈克尔·戴尔的工作态度：能够从日复一日的工作中发现机遇是非常重要的，尽管机遇所带来的近期回报可能很少，甚至微不足道，但是，我们不能把眼光局限在自己得到了什么，而应当看到“我们能够得到这个机遇”本身的价值。微软公司董事长，比尔·盖茨的工作态度：如果只把工作当作一件差事，或者只将目光停留在工作本身，那么即使是从事你最喜欢的工作，你依然无法持久地保持对工作的激情。但如果把工作当作一项事业来看待，情况就会完全不同。

无论做什么事情，在什么岗位，有什么样的远大理想，态度是决定你将要达到的高度。工作态度决定了职业高度，而人生态度决定的是人生高度，有什么样的态度，就有什么样的人生。改变心态，将会成为一名优秀的员工所应具备的工作态度：忠诚、敬业、负责、主动、勤奋、敢于创新、善于学习，以这样的态度去工作，这个世界上就不会再有做不好的事情了。不管做什么样的工作，在什么样的岗位，都会成功。一个人的工作态度折射着人生态度，而人生态度决定一个人一生的成就。

态度决定人生的成败，以积极的态度面对人生，它会使你充满自信；积极的态度可以使你赢得幸福；积极的态度助你吸引财富；积极态度让你知足常乐；积极的态度促进你正常地思考问题；积极的态度可以使你激励自己和他人，面对人生的挫折，消除心理障碍。以积极的态度立即行动，便可获得充实向上的人生。以积极的态度去面对，你就可以达到原来无法企及的目标，冲破你原来以为难以跨越的藩篱。

来公司的时间虽然只要短短的四个多月，也许只是一个平凡的岗位，但学到的经验和知识，远远不能用数字来描绘。裕天，是我心中神圣的两个字眼。毕业后，裕天用谦和的态度接受了懵懂的我，缺乏经验的我，卑微的我，我一直存一份感恩的心来对待工作。是裕天给了我一个成长的空间，即使我不能做出丰功伟业，但至少，会做好自己的本职工作，竭尽全力为公司服务和效劳，兢兢业业，勤勤恳恳。就像是对自己的亲人一样，它包容了稚嫩的我，我也将对待自己的亲人一样对待同事。表里相应、表里如一，言行一致，从思想和行动上积极对待每个充满希望的新的明天。

行政部：颜 姣

**第四篇：态度决定成败**

爱国者总裁冯军说过一句话：“ 我们不是尽力而为，我们是全力以赴”。

陈安之有一段话，现在各位，我要请教你们一个非常重要的问题了：你们觉得一个人成功是态度比较重要，还是智商、能力、机遇比较重要？很多人回答说：态度比较重要。我问，态度占成功的百分比是多少？有人会回答：“百分之八十”；有人讲：“百分之九十”；有人最妙 的答案是：“态度占成功的比例占了百分之九十九！”

各位，假如你希望让你的梦想开始起飞的话，请你开始全力以赴！态度不是占百分之八十，态度也不是占百分之九十九，我郑重地告诉在座各位，态度占了百分之一百！态度决定成败！为什么我这样说呢，一般的成功者可能会告诉你，态度占成功的比例为百分之八十。假设你是要成为No.1,你是行业中的第一名，成为最顶尖的人，成为世界冠军，有一个伟大的创举，完成一个伟大的使命，态度就需要占百分之一百！

为什么这样说，世界上有两个佐证：一是，所有世界冠军都知道（特别是残奥会冠军），态度占百分之一百！成功者不能有一丝懈怠，一丝马虎！二是，有人称：“成功与失败仅一步之遥”。著名投资大师约翰·坦普尔顿说过：“成功与失败的分界，最重要的一点就在于你是否‘多加一盎司’。”

既然态度决定成败。这个态度是什么？又表现在哪里？我认为下列两点最重要： 第一是认真；

第二是专注与重复。

第一点：认真

毛泽东说过：世界上怕就怕“认真”二字。毛泽东同志太伟大了，他一语道破了成功的真谛——“认真”二字，他一个“怕”字道出了许多人不能成功的原因。什么是认真，认真是一种态度，是一种品质。

我给大家讲一个管理故事：洗厕所的故事

许多年前，一个妙龄少女来到东京帝国酒店当服务员。这是她涉世之初的第一份工作，在此迈出她人生的第一步。因此她很激动，暗下决心：一定要好好干！她想不到：上司安排她洗厕所！

洗厕所！实话实说没有谁愿意干，何况她一个女孩子从未干过粗重的活，细皮嫩肉，喜爱洁净，干得了吗？于是硬着头皮开始尝试，她用自己白皙细嫩的手拿着抹布伸进马桶时，这时胃里立即翻江倒海，恶心又呕吐不出来，这个工作又不体面，心里太难受了。而上司对她的工作质量要求特高：必须把马桶抹洗得光洁如新，否则不合格！

她当然明白光洁如新的含义，她当然知道自己不适应洗厕所这一工作，难以达到质量要求。因此，她陷入了困惑、苦恼，也哭鼻子。这时，她面临着这人生第一步怎样走下去的抉择：是去是留？继续干下去——太难了！另谋职业——知难而退？人生之路岂有退堂鼓可打？她不甘心就这样败下阵来，因为她想起了自己初来时曾下过的决心：人生第一步一定要走好，马虎不

正在此关键时刻，同单位一位前辈及时出现在她面前，帮她摆脱困惑、苦恼，帮她迈好这人生的第一步，更重要的是帮助她认清了人生路应该如何走。但他并没有用空洞的理论去说教，只是亲自做了个样子给她看。

首先，他的上司一遍遍地抹洗着马桶，直到抹洗得干干净净，光洁如新。然后，他从马桶里盛了一杯水，一饮而尽！竟然毫不勉强。实际行动胜过万语千言，他不用一言一语就告诉了她一个极为简单的真理：什么是光洁如新？因为不会有人认为新马桶脏，是可以喝的；反过来讲，只有马桶中的水达到可以喝的程度，才算是光洁如新。

然后，他送给她一个含蓄的、富有深意的微笑，送给她一束关注的、鼓励的目光。这已经使她目瞪口呆，热泪盈眶，恍然大悟，如梦初醒！原来这就是对待这项工作的态度——认真。她痛下决心：就算一生洗厕所，也要做一名洗厕所最出色的人。

从此，她成为一个全新的、振奋的人，她的工作质量也达到了这位前辈的高水平。为了检验自己的自信，为了强化自己的敬业心，当然她也多次喝过厕所水；从此，她很漂亮地迈好了人生的第一步，踏上了成功之路，开始走向成功的人生历程。

后来，她已是日本政府的主要官员——邮政大臣。她的名字叫野田圣子。

启示：

野田圣子坚定的人生信念和行动，告诉我们一个深刻的道理：认真的态度，成就美丽人生。

再介绍另一个人，一个企业，它让我们久久不能忘怀。它仅用了十年的时间，一个了不起的巨星冉冉升起，瞬间又坠落在地。它就是“托普集团”和它的创始人宋如华。宋如华有着非凡的经历，也有着撼天动地壮举。他十年间反反复复说的一句话，无不揭示人间的真谛，那就是：“把一件事，作为一个事业来做”。

第二点：专注与重复

什么是专注，什么是重复，它是一种什么样的态度及内涵。现代企业管理，已有明确的分工：高层做决策，中层做执行，员工做专注。到底怎样做专注，下面将用罗列的方式来回答。

1、北京锡恩英才管理咨询公司，是一家实力很强的企业培训机构，它同清华大学合力打造了一个精品课程即核心培训模块：成长型企业总裁培训。培训时间12天，收费3.6万元，加上车马费用合计人均约5万元。在座各位如有兴趣，建议参加学习。本人曾用2天另一晚上的时间，聆听了他们关于高效执行力的专题，淮北也有许多人听过，我认为很有收益。在清华--锡恩，有个培训师叫杨鹏博，培训相当精彩，也很有实力，是锡恩的台柱子。杨鹏博说过一句话：你们认为我讲的很熟练，大家如果把你的演讲稿，反复练习一千遍，会比我讲的还好。他说的是什么意思。其实只有两个字：重复。重复可以成就最好，成就第一，可以走向成功。反过来说，比如在我们面前，有的车工、钳工、特别是会计，他们每天都在重复，但就是做不好，总是不长进。这个原因又在哪里呢？应该是不学习、不思考、不用心、没方法，没有好的环境。可见，单纯的重复还不行。

再介绍一个人，他就是李践，飞驰传媒的总裁，很火的企业培训师，喜欢跆拳道，十年内阅读了8000册书，十年前创办这个公司，05年销售收入已达13亿，纯利润一个多亿，他的财富十年翻了1500多倍。他在去年的培训现场有这样一段话。我想起我的师傅在我练跆拳道时说的一句话：“李践，你只要把一招练十遍！千遍！万遍！你只有练到一千万遍的时候，才会有效果！当你练到两千万遍的时候，你的武功就出来了！最简单最有效的方法，就是重复！”李践说：成功一定有方法，失败一定有原因。虽然，企业不能改变环境，但是，完全可以改变自己去适应这个冬天。冬天并不可怕！冬天里被冻死的，永远是弱者！冬天里生存下来的，注定是强者！

陈安之，课讲的很流利，成功学讲的很好，成为了华人成功学第一人，他一直主攻《成功学》和《行销学》两门课程，他的时间观念很强，时间管理做的较成功，也很喜欢读书，一年不少于500本书。如果我们请他讲一天课，需要支付40-50万元。大家知道，他从十七岁到二十一岁，总共换过十八份不同的工作，从第一份工作在餐厅当服务生的助理开始，然后开始卖菜刀、汽车、保养品、做推销、邮购、巧克力批发，十八份工作都失败。后来遇到美国著名的潜能大师，演讲家安东尼·罗宾，成为了他的徒弟，从此走上演讲与企业培训之路，他每天都在对着镜子反反复复练习，连在演讲前公共汽车上也在咕噜，他没有任何私心杂念，一心只想如何讲的最熟练，如何讲的最好，如何能让别人得到最大的收获。他之所以成功的秘诀，我认为有四：一是遇到一个好老师；二是专注；三是重复；四是有一个强烈的企图心。

由此可见，态度是一种品质。认真、专注是一个优良品质，可以助你成功；马虎、敷衍是一种不好的品质，它直接导致失败，永远于成功无缘。

=================================

**第五篇：态度决定成败**

态 度 决 定 成 败

—《没有任何借口》读后感

\_\_

我们在工作和生活中，总有人喜欢为自己所犯的错误进行开脱，寻找各种理由为自己辩护。各种借口耳熟能详，不是积极的想办法去完成任务，而是绞尽脑汁寻找各种借口，去搪塞或躲避各种责任。借口是拖延的温床，习惯性的拖延者通常也是制造借口的专家。借口是推卸责任的表现，是转嫁责任的方式，为自己寻觅一个安全的角落。善于找借口的人，绝对不会成为一名称职的员工，在社会上绝对不会赢得大家的信任与尊重。

当第一次拿到这本时，我也像其他的朋友一样感觉有点霸道和别扭。因为在生活中，我们经常会有一些借口。上班迟到了，会有“路上堵车”、“手表停了”；考试不及格，会有“出题太偏”、“监考太严”、“题量太大”的借口；工作落了后也会有借口；只要细心去找，借口总会有的。但是作为美国西点军校的行为准则，已伴随它走过了200年的历史。也正是在这短短200年的时间里，美国西点军校培养出了二位总统、五位五星上将、3700名将军以及无数精英人才。在商界，在世界500强里，西点军校培养出来的董事长有1000多名、副董事长2024多名，总经理5000多名。我虽不是军人，但我崇尚军人的刚正坚毅；我虽不是董事长、总经理，但我梦想有一天能像他们那样聪明睿智，不为自己找任何借口。《没有任何借口》真的是一本好书，它的主旨思想深深地震撼了我的心灵，使我决定以后做任何事不再为自己找任何借口。我也决定把这本书推荐给你，我亲爱的朋友！希望

它也能给你心灵深处一些震撼，让你以后做任何事也不为自己找任何借口。

首先，书的题目，“没有任何借口”所表达的内涵远比字面意思要深刻的多。它不仅仅是西点军校对所有学员提出的一个口号，更是我们整个人生都要奉行的一个重要的思想理念和行为准则。它强化的是我们每一个人都要想尽办法去完成每一项任务，而不是为没有完成任务寻找任何借口，哪怕是看似合理的借口。“没有任何借口”体现的是一种脚踏实干的作风，一种服从、诚实的态度，一种负责、敬业的精神。在我们的日常生活中，我们有了问题或犯了错误，特别是一些难以解决的问题或错误，我们首先想到的不是去勇敢地承认错误，面对问题，而是想方设法为自己的过失寻找或多或少，或合理或不合理的理由，目的都是为了推卸自己的责任，为自己的过失开脱，这是一种极不负责人的态度。正确的做法是承认它们，解释它们，并为它们道歉，最重要的是利用它们，让大家看到你是如何承认错误，并从它们中吸取教训的。

其次，“没有任何借口”体现了一个人积极对待工作的态度。既然我们作为一个员工就要尽到员工应尽的本分，努力学习掌握各种操作规程，遵守公司的各种规章制度，不要为自己的任何过失找任何借口，因为借口除了为自己的过失开脱外，没有任何积极的作用，久而久之好会让你自欺欺人。

再次，“没有任何借口”还体现一个人积极向上的生活态度。我们每个人对学习、对家庭、对亲人、对朋友、对社会都有一定的责任，正因为存在这样那样的责任，才能对自己的行为有所约束。寻找借口就是将自己的责任转嫁给社会或他人，我们的责任也就随着借口烟消云散。没有什么不可能的事，只要我们不把借口放在我们面前，我们就能做好一切，尽到自己应尽的职责。

“态度决定成败，是你的态度而不是你的才能决定着你在生活中的高度”，这句话的意义深远，它将对一个人产生重要的影响。面对艰巨事业的态度，比任何其他事情更能决定结果的成功与否。以一种高昂、积极的态度和热情去工作，是成功阶梯上迈出的最重要的一步，它是开创事业的金钥匙，而且别人会从你的身上受到感染。

“正直”二字对我们的工作、生活同样非常重要，正直可以发觉自己的潜能，赋予生活的价值。有些人总是想尽各种办法去算计别人，或者恐怕别人来害自己，使自己得了恐慌症，这些都是不正直的表现。一个人的正直程度直接决定其达到真正成功的高度。正直的人会得到别人的信任与尊重，具有正直品质的人不会怨天尤人、牢骚满腹。领导的魅力在于正直，正直是有效领导的关键。正直的人能够最大限度地发挥潜能，真正地认清自己。

“诚实”在当今社会有时会被人歧视，与“废物”等同。我倒认为，只有具备诚实的品德，事业上才会有坚实的基础；当你对人对己都有真心诚意时，人们就会很容易相信你，跟你交往时会感到很舒服。成功的阶梯上不允许有假谦虚，即不诚实，同样也不允许有自我夸耀。把成功归功于该归功的地方，感激帮助过你的上司和支持过你的人

们。不管在事业上是成功还是失败，都要以诚实真挚的心态去做每一件事，这样才会更加尊重自己和自己所取得的成果。

总之，借口是一种不好的习惯，一旦养成了找借口的习惯，就会让我们的生活变得拖沓而没有效率。就会让我们的一生变的消极而一事无成。所以我们一定不要为自己找任何借口！

安环部：王林

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！