

上班不是拿工资的理由 提供结果才是得到报酬的原因
不职业并不可怕,可怕的是不以业余为耻!一流员工比三流老板更值得尊重

靠结果生存

西点执行力第一人 王笑菲◎著

国内首本配有“阅读教练”和实操工具的图书
上午看完,下午实操,一周见成效

KAO
JIE GUO
SHENG CUN



深圳出版发行集团
海天出版社

靠结果生存

西点执行力第一人
王笑菲◎著

NO.1

国内首本配有“阅读教练”和实操工具的图书
上午看完，下午实操，一周见效

1. 执行力

2. 执行力

3. 执行力

4. 执行力



深圳出版发行集团
海天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

靠结果生存/王笑菲.-深圳:海天出版社.

2010.1

ISBN 978-7-80747-812-6

I. ①靠… II. ①王… III. ①职业选择-通俗读物
IV. C913.2-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第242440号

靠结果生存

kao jie guo sheng cun

出品人 陈锦涛
出版策划 毛世屏
执行策划 罗明荣 黄天余鑫刘娜
周琴李广罗挥戎赵浩然
装帧设计 申军郑晓玲邓轩修罗
执行编辑 刘瑞雪赵含丹
责任编辑 王颖
责任技编 蔡梅琴

出版发行 海天出版社
地 址 深圳市彩田南路海天综合大厦 (518033)
网 址 www.htph.com.cn www.hgglw.cn
订购电话 0755-83460137 83460397 (邮购) 400-700-1112转4 (团购)
印 刷 深圳市金美雅印刷有限公司
印 张 14.375
字 数 200千
开 本 787mm×1092mm 1/16
版 次 2010年1月第1版
印 次 2010年1月第1次
印 数 1-50000册
定 价 38.00元 (附赠DVD光盘一张)

海天版图书版权所有,侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题,请随时向承印厂调换。

目 录

第一篇 结果改变命运 001

机会均等，结果不等，结果改变命运 002

李宇春如何获得成功 003

“苏珊大妈”一夜成名 005

刘翔几次沉浮是谁做主 007

公交车定律 009

你一起身，你的座位就会被别人占领 009

雷曼的苦果 010

迪拜的沦落 011

公司为什么录用你 014

结语 018

第二篇 我是谁？我应该是谁？ 019

你是“业余选手”还是“职业选手” 020

我是什么选手 020

如何从业余选手向职业选手转变 025

姚明的光环后面是什么 027

做一个大写的人 030

你的市值由谁决定 030

你的市值是多少	031
什么是社会人的心态	034
用成年人心态思考	037
我们为何必须追求绝对成长	037
“相对成长”和“绝对成长”的比较	039
如何追求绝对成长	042
做一个真正的强者	047
强者是内心的坚强	047
强者是战胜自己	049
如何让自己成为真正的强者	053
我的人生我负责	059
我是谁	059
我应该是谁	061
责任百分百的心态	064
什么是对自己百分百负责	069
结语	071

第三篇 结果是因，行为是果 073

结果也是一种商品	074
到底什么是结果	074
结果是一种商品	077
没有正确的结果定义，就没有正确的工作起点	082
识别真假结果	086
态度≠结果	086

职责≠结果 088

任务≠结果 090

结果三要素 093

公开承诺时间点 093

没价值，没结果 095

分分可考核，秒秒能量化 098

在执行中开花结果 101

未来只有一种人会成功，就是执行型人才 101

执行就是把目标变成结果的行动 104

想要执行有效，就要做你最擅长的 106

结语 109

第四篇 靠原则做事，用结果交换 111

职业人必备的商业人格 112

何为商业人格 112

商业人格缺失的根源 120

结果的四大原则 122

责任感创造奇迹 122

制度第一，能人第二 130

用事实数据说话 132

生人原则 137

结果的三种思维 143

什么是结果的底线 143

只看结果不看过程的外包思维 147

结果提前，自我退后 153

结语 159

第五篇 公司用结果获得利润 员工用结果实现价值 161

流程再造 为企业插上腾飞的翅膀 162

——皓海碳素有限公司人力资源制度的整改和完善

企业文化 为山区送去春天 166

——杜氏木业企业管理制度正规化

员工与企业共同成长 170

——鹏翔岗石企业3S制度执行力管理培训纪实

制度保障执行 企业持续成长 176

——“罗马中望”企业内训和3S执行力培训纪实

责任感铸就执行团队 180

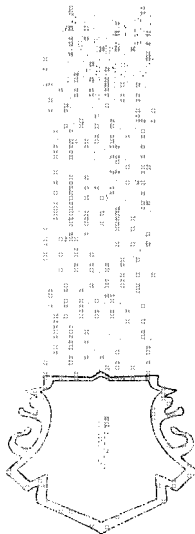
——三亚昌达房地产开发有限公司执行力培训纪实

培训结果意识 用执行落实结果 184

——川龙、田龙纺织染整企业执行文化的咨询和改造

附 录 企业解决方案与服务 189

后 记 197



结果改变命运

关键词：机会 · 结果 · 命运 · 公交车定律 · 录用

李宇春凭什么赢得超女冠军？

苏珊大妈通过“英国达人”得到了什么？

雷曼兄弟的轰然倒下说明了什么？

迪拜危机带给整个世界什么影响？

一个农村出生的小伙子凭什么成为公司不可或缺的一员？



机会均等，结果不等，结果改变命运

在这个机会均等的社会，我永远无法认同有些人所谓的“怀才不遇”。你会唱歌，就请你站到PK台上，用掌声和鲜花证明你的能力；你会跑步，就请你在赛场上，用速度和金牌，证明你的非凡实力！

李宇春如何获得成功

2005年的“超级女生”，注定成为李宇春人生中最重要转折点。这个被非议、被拥戴、被质疑、被肯定的名字像印记一样，刻在了每一个中国人的心中。在半年的选秀过程中，李宇春获得了一批忠实的粉丝——“玉米”。据权威统计，这些“玉米”的年龄最小的只有4岁，最大的有83岁。这个“不像女人”的女孩，打破了所有传统观念对于女性的定义，更将全国人民推上一个“辩论台”。爱她的人爱她的执著、率真，爱得痴痴癫癫；恨她的人恨她的模糊性别，也恨得轰轰烈烈。

李宇春出道以来，口水战从来没有停过。然而，这并不妨碍她成为2005年，甚至21世纪，中国最闪耀的一颗明星。她不仅登上《时代》封面，更颠覆性地当选为“中国最美50人”亚军！

李宇春的强大号召力不仅使她成为媒体的焦点，更成为商家的宠儿。输入“李宇春”三个字，百度里面有28,700,000个相关网页。2007年，李宇春的商业演出价格就已达50万元，广告代言则是100万元~300万元，其中，代言可口可乐300万元、担任时尚腕表品牌Swatch中国形象大使300万元、代言佳洁士牙膏100万元。而她的个人演唱会的出场费则保持在每场150万元左右——很多人可能一辈子都赚不到这么多钱。

2008年，金融风暴来袭，作为市场晴雨表的娱乐业更受到了巨大冲击。群众不消费，赞助商收紧经费，明星们收入骤减，考验明星个人实力和市场号召力的时刻到了！



12月27日，中钞国鼎“压岁金钱”首发仪式暨李宇春现场签售在北京举行。主办方笑称给李宇春的报酬是“天价”，而接下来的事实，更让主办方笑得合不拢嘴。早在签售的前一天，2000套预售金币就被抢购一空，为确保签售当天现场不至于无货可卖，主办方不得不停止预售。签售当天早晨8点，场外就排起长龙，一小时之内，金币又售出900多套，主办方大呼满意。从临时起意合作，到活动圆满结束，不过100个小时，实力雄厚雷厉风行的主办方，与超高市场号召力的李宇春，漂亮地实现了双赢。

笑的不仅是赞助商，还有李宇春的经纪公司。自从她从2006年9月发行第一张专辑——《皇后与梦想》大卖43万张后，其后的每一张专辑，就算在金融危机中，也从未低于这个数字；李宇春的演唱会一律爆满，她的任何一个动作，都能引发现场地动山摇般的欢呼；甚至连她的唱片出品人宋柯和制作人张亚东，也乘着这股东风，不断地受到歌迷的称道与拥戴。

李宇春的命运，从此发生了彻底的改变！

在一次次的筛选中，决定李宇春成为冠军的不是评委、不是电视台，而是千千万万的观众——这才是她的客户。所以，就算有再多的人不喜欢她都没关系，因为她已经获得了比别人更多的目标客户群体的支持。这些自称为“玉米”的粉丝们愿意不断地发送短信为她投票，甚至买多个手机卡帮她发信息，最终使得她在每一个关键时间节点上都取得了比其他超女更好的结果。

所以我特别讨厌说自己怀才不遇，说自己是千里马却没有被伯乐相中的人。如果你是千里马就请你拉出来遛遛，做出结果让大家伙看看，证明你比别人更好。这个证明与学历、经验、过去通通无关，只与你达成了客户想要的结果、赢得客户的支持有关。

“苏珊大妈”一夜成名

2009年4月11日，英国最火的一档选秀节目——“英国达人”迎来了开赛以来最“雷人”的一个选手：

她身材臃肿，满脸皱纹、顶着一头乱发、不仅打扮老土，长相更让人无法恭维。当她登上舞台之时，无论是观众还是评判都对这位参赛者进行了从外貌到才能上的挑剔，并只等着她一开腔就把她噓下台去。

苏珊·博伊尔并不以为然，反而是“目中无人”地高唱起音乐剧《悲惨世界》中的歌曲《我曾有梦》。没想到正是这



动情一唱，让既没长相又没星相的苏珊一炮而红，就连著名影星黛咪·摩尔也被她的真诚所打动，并在自己的博客中添加了苏珊的网址链接。

苏珊高唱《我曾有梦》的这一幕，成为2009年4月中旬全球网络点击量最高的视频。她比赛的视频收看人次在短时间内就突破了1亿人次，远远高于美国总统奥巴马的就职典礼(1850万人次)。她被网友们亲昵地称为“苏珊大妈”，并成为了媒体关注的焦点，各种各样的访谈节目和唱片公司都向她发出了邀请。

虽然在“英国达人”中屈居亚军，但苏珊大妈已是名副其实的全球人气王。这位曾靠100多英镑生活费过一周的英国大婶，如今现场演出的身价已达每分钟8333英镑，即每唱一秒钟邀请方都要支付140英镑，这个数字连很多所谓天王巨星都望尘莫及。她已签下500万英镑的唱片合约，而接下来还有自传、电影、赞助、广告等，有媒体预测，她未来一年将收获800万英镑。

2009年11月，苏珊大妈的处女唱片《我曾有梦》面世，首周发行销量达41万多张，不仅成为英国该年度销售速度最快的唱片，同时还成为英国唱片史上首周发行量最大的首发唱片，此外，在澳大利亚和爱尔兰也位居唱片销量排行榜首位。12月2日，这张唱片以首周超过70万张的销量登上美国唱片销量排行榜榜首。

这个没有长相、没有身材，甚至没有优雅品位的英国大妈，凭什么获得成功？就凭她所做出来的结果！

刘翔几次沉浮是谁做主？

2004年8月27日，刘翔在雅典奥运会男子110米栏决赛上，以12秒91平了由英国选手科林·杰克逊创造的世界纪录，夺得了金牌。成为中国田径项目上的第一个男子奥运冠军后，刘翔不仅成为中国人心目中的英雄，更成为赞助商的宠儿。耐克、可口可乐、联想、伊利这些大企业纷纷邀请刘翔作为代言人，神州大地处处都是这个年轻小伙儿的身影，风头一时无两。

然而，在2008年北京奥运会，8月18日上午那个万众瞩目的时刻，刘翔由于右脚跟腱伤复发，遗憾地退出了比赛。这位一直被奉为神话和超人的中国体坛骄子，让现场万千的“翔迷”伤心不已，甚至向他喊出了“懦夫”的骂声。社会上各式各样的舆论如汹涌的浪潮，快要把这位天之骄子吞没了。很快，以前处处可见的刘翔广告开始淡出人们的视野，虽然，许多赞助商发表声明表示会继续支持刘翔，然而他们却针对刘翔退赛而各自改变了广告投放计划。无论是撤掉刘翔改用其他代言人还是干脆在广告中取消运动员画面，商家已经通过行动对刘翔退赛作出了更真实的表态。业内人士估计，此番退赛，刘翔个人的损失将超过1个亿，而赞助企业减收将超过30亿。

生活是变幻莫测的，既有灿烂的阳光也有突如其来的风雨，更有靓丽无比的彩虹。

一年的沉寂后，彩虹终于出现了。在2009年9月20日，上海国际田径黄金大奖赛上，刘翔跑出和冠军特拉梅尔同样的13秒15的成绩屈居亚军（原因是特拉梅尔有效部位先撞线，刘翔可能比他慢千分之几秒）。这是刘翔在北京奥运会退赛后首次参加比赛。紧接着，10月25日晚，刘翔在第十一届全运会男

子110米栏决赛中再次夺冠，成为全运会历史上第一位110米栏“三连冠”选手。这是刘翔伤愈复出夺得的第一个冠军，在场6万名观众为他欢呼。结束比赛之后，刘翔当即解开鞋带脱掉跑鞋，开始慢跑绕场一周。他所到之处观众激情振奋，大声呼喊着“刘翔！刘翔！”

此后不久，中央台及其他地方台的电视画面上，沉寂已久的刘翔广告就跟着铺天盖地呼啸而至，刘翔再一次被掌声与鲜花包围，那些曾唾骂他、诅咒他的人也一起发出了赞誉之声，仿佛他们从来就没有伤害过他。

这就是结果的魔力，成者王侯败者寇。你曾经获得过再大的成就也没用，只有结果，才能决定你的命运。

海尔的总裁张瑞敏曾说过：我们赛马不相马。

李宇春也好，苏珊大妈也好，她们的经历告诉我们，她们的命运之所以获得巨大的转变，都源自于她们为客户所带来的惊喜，所创造的结果。而刘翔的经历更告诉我们，结果能给你带来一切，也会带走一切，如果你没有结果你就会失去一切，这就是现实！

这就是我们为什么要做结果的原因，那就是结果可以改变命运！

公交车定律

你一起身，你的座位就会被别人占领

随着城市人口的不断扩张，人们挤公交车已经成为常态，尤其是上下班的时候，你稍有不慎，可能就会成为“弃儿”——因为已经没有任何可以让你立足的地方了；就算你幸运地坐上了一个位置，你只要一起身，人们就会以迅雷不及掩耳之势占领原本是你的位置。

竞争激烈的职场，其实和挤公交车的规则非常相像。一个岗位，申请和竞争者众多，得到一份工作，非常不容易，你一旦放弃自己的职位，就会有成千上万的人汹涌而来；一个公司好不容易竞标争取到客户的订单，一旦出现错漏就会被客户遗弃。

也许公交车中的座位对个人并不重要，但工作却关乎我们的温饱和发展，企业的生死更关乎无数员工的生存。生活其实就是一场和危机争夺生存机会的对垒，想要获得胜利，唯一的出路就是不断提供比别人更好的结果。

雷曼的苦果

2008年初，经济危机席卷全球，这次由美国次贷危机所引发的金融海啸，重重地打击了华尔街的金融大鳄们。创立于1850年的美国第四大投资银行——雷曼兄弟，也深陷危机的泥潭，在次贷危机加剧的形势下，雷曼兄弟最终丢盔弃甲，于2008年9月15日宣布申请破产保护。

面临公司破产的凄凉前景，9月14日夜间，雷曼兄弟公司位于曼哈顿纽约时代广场附近第七大道的总部门口人来人往，不少公司员工携带着纸盒子、大手袋、行李袋甚至拉杆箱走出大楼，更有一些人低声哭泣，相互拥抱道别。大楼对面，各大电视台的直播车排成一排。

