

中国20000多家企业实战总结的精华！
中国20000多家企业一致推荐的员工读本！

百分百负责

西点执行力第一人 王笑菲◎著

老板只会信任百分百负责任的人，只有百分百
负责任才能收获百分百成果：加薪·重奖·升职



深圳出版发行集团
海天出版社

中国20000多家企业实战总结的精华！
中国20000多家企业一致推荐的员工读本！

百分百负责 责任

西点执行力第一人 王笑菲◎著

老板只会信任百分百负责任的人，只有百分百
负责任才能收获百分百成果：加薪·重奖·升职



深圳出版发行集团
海天出版社

图书在版编目(CIP)数据

百分百责任/王笑菲. -- 深圳: 海天出版社,
2010.8
(西点管理模式系列)
ISBN 978-7-80747-917-8

I. ①百… II. ①王… III. ①责任感-通俗读物
IV. ①B822.9-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第134683号

百分百负责任

BAI FEN BAI FU ZE REN

出品人 陈锦涛
出版策划 毛世屏
执行策划 罗明荣 余鑫 吴隆卿
装帧设计 郑晓玲
执行编辑 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.bggfw.com
订购电话 0755-83460137 83460397 (邮购) 400-700-1112转4 (团购)
营销推广 深圳市标杆文化传播有限公司
印 刷 深圳市希望印务有限公司
印 张 11.5
字 数 150千
开 本 787mm×1092mm 1/16
版 次 2010年8月第1版
印 次 2010年8月第1次
印 数 50000册
定 价 24.00元

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

CONTENTS

你的青春谁做主？ 001

将心比薪 002

责任让你“不差钱” 009

你荒废了责任，责任也将把你荒废 013

自助者天助 018

责任也能躲猫猫？ 025

躲得了责任，避不过后果 026

你让责任“蜗居”，只会迎来“杯具” 034

选择就是放弃，逃避就是枷锁 043

把责任推脱，也将权利削弱 048

不想当“蚁族”，就得担责任 055

疯狂的责任 061

责任可以迷恋，因为它并非传说 062

目录

CONTENTS

现实很骨感，要用责任来丰满 073

百分百的责任带来百分百的成长 080

播种责任，收获独立 087

人不负责枉少年 094

检验责任三大标准 101

坚守承诺

守诺，做人的底线 102

诚信，感动中国 108

承诺没有假如，只有必须 115

对承诺负责，对自己负责 120

结果导向

没有结果，一切皆无 125

树立外包思维 129

借口越合理，结果越远 134

目录

CONTENTS

绝不放弃

不放弃，不抛弃 138

“剩”者为王！ 143

国家兴亡，我的责任 153

责任，奏响时代最强音 154

扛起民族大旗 160



你的青春谁做主？

NI DE QING CHUN SHUI ZUO ZHU

为什么同样的父母却养育了截然不同的两个人？

为什么同样的老师却教出了成绩大相径庭的学生？

为什么同样在一个部门做事却有一个人成长更快？

你的薪水由谁决定？

你的青春由谁做主？

你——自——己！

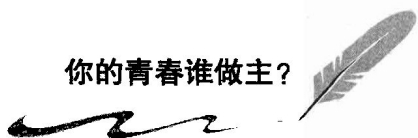
将心比薪

每个人的人生只有一次，所以，但凡渴望成功、渴望改变自己的人，都必须对自己的人生负起百分百的责任，话虽这么说，道理人们也都很明白，可是，真正能做到的却不多。

我们曾不止一次地看到过这样的情况，在同一个环境、同一个家庭、同一对父母的爱护之下，养育出性格不同，命运也不同的孩子。

可见，人一生的成与败与父母无关、与成长环境无关，只与一件事情有关，那就是：你有没有对自己百分百负责任！

我记得以前上学的时候，老师恨铁不成钢时说得最多的话就是：“如果我教出的学生成绩全都不好，那绝对是我的问题；但事实是，我教出来的学生中，有不少尖子生，还有相当一部分成绩是中上等。这就说明，那些成绩不好的学生，与老师的教学方



法无关，只与你自己愿不愿意努力学习有关！”

学习是学生的本分和责任。

现行的教育体制，对于大多数学生来说，学习绝对是艰辛的重负。千军万马过独木桥的现象，对每一个孩子来说，都是成长压力，必须全力腾跃，才能飞跃“龙门”。

很多学生，因为逃避压力，或无法面对挫折，失去信心，甚至仅仅是不喜欢某个老师而逃课，因为想玩、想上网而不上学……当这些学生因为种种原因逃离课堂拒绝接受新的知识，拒绝承担自己的责任和本分的时候，其他学生却在课堂里孜孜不倦地学习；当他们沉迷于网络游戏不能自拔的时候，其他人却在考试中屡获佳绩；当他们毕了业由于资质备受质疑而无法获得心仪的工作、备感生活的艰辛时，其他人已在工作中轻车熟路，成为业务骨干。

对于这些被社会巨轮甩出职场的人，他能怪社会不给他机会，能怪父母不给他一个良好的成长环境吗？

究竟是谁造成了这一切的落差？当然是他们自己！

因为他们没有对自己的人生负起百分百的责任！每一个人是自己人生的主角，如果想不清楚这一点，那么，不可能对自己的人生负百分百责任，请记住我们是我们人生的主角，我们应该是我们人生当中的当事人。抱着这样的心态，我们就会知道，不管别人怎么样都不是我们不执行出结果的理由。

说到职场，很多员工都会有一个这样的心态：“老板给我多少钱，我就干多少活；老板不多给工资，我凭什么要多出力？”

其实，怀有这样心态的员工应该换位思考一下，如果你是企业老板，你会在什么样的情况下给哪些员工加工资？你会不会这样想：“员工做多少事，我就给他们多少工资，他们不多做业绩，我凭什么要给他们加工资？”

这样的论调就像“先有鸡，还是先有蛋”的理论一样，表面上看来很难分辨谁是谁非，但从根本上来说，从员工角度出发的论点是把个人薪资和企业绩效割裂开来，把个人报酬和岗位责任承担割裂开来的论点。如果不理清这里的误区，将会影响员工在职场的生存和发展，成为员工成长的障碍。

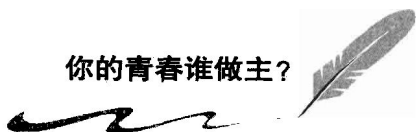
作为职场中的员工个体，如果想要获得更多报酬，就必须“将心比薪”——站在企业和老板的角度去思考：你的工资是你的专业能力和工作业绩的价值体现，如果你自身并没有“物超所值”，没有证明你已经为公司创造了财富，公司和老板凭什么相信给你加了工资之后你能做得更多更好？

就像你去超市买牛奶，促销员跟你说，你可以用2元甚至更高的价钱来买平时只要1元的产品，厂家就用这多出来的钱给员工涨工资，让员工做出更好的产品，明天你再用2元买这个产品，“可能”品质就会高出三倍。

如果你是顾客，你会不会买这样的产品呢？

我相信，没几个人会愿意。因为人们会觉得，如果你现在的产品只值1元钱，凭什么要我出2元甚至更多？等你已经生产出了更好的产品，我再花更多的钱来买产品就是了。

可是厂家和员工也在想啊，如果你不给我更多的钱，我怎么



有动力生产出更好的产品呢？

这个论调各位是不是很熟？是不是跟先加工资还是先提高工作效率的论调有着惊人的相似之处？

在超市里，你是消费者，你可以决定买哪一种产品，决定权在你手里；而在公司，老板则成了“消费者”，决定权在老板手里，如果你的表现令他不觉得有更高的价值，他凭什么给你更多的钱？

商品的性能和品质，决定它的价值和对消费者的吸引力；同样，如果你表现得物超所值，老板也自然愿意考虑给你加薪和提升职位。

对个人而言，只有不断提升自己，让自己达到企业的要求，才能获得更多机会。

在这个方面，唐骏就是最好的典型。

1994年，唐骏刚进微软，在人才济济的微软，唐骏只是一个微不足道的工程师。当时微软正在全球推广Windows操作系统。微软开发多语言版本的思路是：先开发英文版，然后再将英文版移植到其他语言版本上去。所以其他各种语言版本都比英文版本上市晚好几个月，当时，谁都没有想要去改变现状，而唐骏却希望改变这一切，并产生了一个新思路：改变Windows的内核构造，把英文内核变成国际化语言的内核。使移植大大简化，最终做到多语言版本与英文版本的进一步开发同步进行，同时还可以大大节省人力成本。

于是，唐骏用了六个月的时间，每天下班后回家加班，将每

个部分各选做了一个具有代表性的模块，可以充分显示他的思路的正确性。方案基本成熟后，唐骏向分管副总裁汇报并演示了自己的研究成果。

副总裁听取了他在模块改进方面的专业意见后，成立了一个30个人组成的项目组，让他当总经理，开始了所有语言软件一次性开发成功，统一发布的历史，为微软抢夺了市场上的主动，多创造了数亿美元的利润。

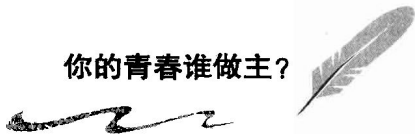
唐骏以自己的努力为公司创造了惊人的财富，由此，他从微软众多的技术专家中脱颖而出。

2002年3月26日，唐骏出任微软(中国)有限公司总裁。

唐骏之所以能够在微软脱颖而出，除了他过人的专业能力，更重要的是他的责任感。首先是他的“将心比薪”。唐骏进微软时，微软开发多语言版本计划的实施需要几百位专家，一个语种一个语种地接着开发，耗时耗财耗人力资源。作为新人的唐骏，并没有仅仅抱着完成任务的态度被动地工作，而是从全局的高度，看到了这个思路的局限。这是他的第一个了不起之处，当然，相信看出这个思路局限的不只是唐骏一人，所以光这一点并不能成就一流的员工。

唐骏的责任感的第二个了不起之处，在于他看到了这个局限之后，下决心要解决这个难题，并且立即着手研发解决方案。

唐骏的责任感的第三个了不起之处，是他并没有为了实施他的这个想法跟公司讨价还价，他用了六个月下班后的私人时间悄悄开发全新的解决方案。在这里，要注意的是，唐骏研发解决



方案的过程，没有影响他的正常工作，也没有损耗公司的财力物力。

想象一下，如果你是比尔·盖茨，如果你是微软高管，当你手下的一个新进工程师，突然有一天，拿着一个相当专业和成熟的模块改进方案给你，这个方案不仅大大简化了原先的研发思路，能让微软的多语言版本同时面世，提前三个月抢占市场，而且，能让你的几百人的专家团队减缩至30人……这样的员工是不是让你震惊不已、欣喜若狂？

唐骏的方案递交和被微软接纳的同时，微软任命唐骏出任专家团队的总经理。微软的任命，是因为唐骏为企业作出贡献在先，展示他的专业能力和强烈的责任感在先。

所以，作为职场中的个体，想要获得更多的薪水、更高的职位、更多的空间，只有一条途径，就是不断让自己变得更有价值，而不是将自己的命运被动地交给企业和老板；只有你先成长了、工作更高效了，你才有可能获得你想要的东西，你才有权利获得更多的选择。

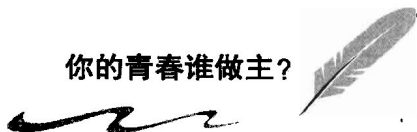
有人会说，我觉得我已经在公司里物超所值了，我一个人干原来需要两个人干的活，给公司创造了更多的效益，可是老板却装作没看见一样，就是不给我加工资。

如果是这样，我建议你可以先跟老板谈谈，因为作为老板，需要处理的事情实在是太多，如果他是无意忽略，你跟他提及，他一定会认真考虑，这样是最好的结果——你获得了想要的报酬，老板也获得了一个高效的员工。

但是，如果老板仍然对你的要求置之不理，你也可以“用

脚投票”——去寻求可以提供你想要的薪水及发展空间的工作单位。我相信，如果你的表现真如你所说的那样“物超所值”的话，一定会有很多企业争相聘用你。

如果你读完本篇仍然笃信工资决定你的努力程度，那么，我可以肯定地告诉你，在市场的洪流中你肯定是最先被湮没的。因为在巨浪中你并没有打造属于自己的“命运之船”，将自己的命运放在别人的船上，当危机降临时，最先被丢下船的，肯定、一定，以及必定是你！



责任让你“不差钱”

2008年，整个世界范围内遭遇经济危机，出口受挫，中国制造业遭受了前所未有的巨大冲击，整个行业哀鸿遍野，然而，刘红军所执掌的出口型企业，不仅在2008年完成了3.3亿的业绩，并在2009年实现了业绩翻番，可谓是“不差钱”。

即使在处处裁员的大形势下，他的公司还成功聘用了两名犹太人。这两个人拥有丰富的国际市场经验，其中一人可以一年给公司拿下至少1000万美元的订单；另一个，则是斯洛文尼亚一家国企的前任总经理，由于经济危机，企业倒闭了。在处置剩余资产时，这个犹太人想到了刘红军。有八个柜的原皮，中国市场价格800万美元，刘红军得到的价格只是200万美元。在皮革行业，成本主要是两大块，原皮价格和劳工成本。就这一笔生意，使得刘红军的成本大大下降，价格因此更具优势，以前一些根本无法接的单都可以接了。而且，这个犹太人在欧洲有着广泛的人脉。离开斯洛文尼亚这家国企后，他今后就准备做刘红军的实达

公司在欧洲的代理。

对于那些处于订单锐减而头疼要不要裁员甚至关门的企业而言，刘红军在危机下仍然能取得这样的成绩，可谓是“如有神助”。

的确，刘红军的公司之所以能在危机中屹立不倒，的确有一个“神”在帮助他，而这个“神”不是其他，正是“责任”！

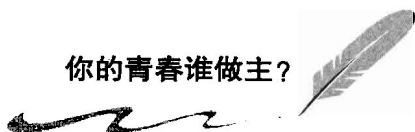
为什么刘红军能获得精明的犹太人的青睐与国际社会的认可？

事情还得从1999年说起。那年，正是刘红军创业的第一年，当时，他接了一个10万美元的单，这是美国一家犹太人办的公司给出的2000万美元大单的一小部分。这个大单本来要给当地一家品牌公司，可是品牌公司的要价偏高，代理人就想到了把单子分给若干小公司，在保证质量的前提下，加工成本可以减低，利润也自然更高。

然而，犹太人的精明做法被人举报了。当地品牌公司是经过社会责任、环保等检验合格的公司，而那些小工厂显然还没有履行这样的程序，美国公司如果擅自把加工活包给未经社会责任检验的小公司，将面临巨额罚单。美国公司被罚，这批单子势必被取消，而且杭州这些小公司垫付生产的所有资金都收不回来了。

地处香港的调查机构，准备派两个人到杭州调查。

当时，唯一的办法是让品牌公司接下这批单。可是，当初单不给他们，现在做得差不多了，出事了，又让他们来顶事，而这



笔单又绝对不可能再转到那家品牌公司了，这于情于理都说不过去，代理商几经努力，也无济于事。

作为最后的努力，代理商把所有拿到单的小客户召集过来，思谋对策。会上，大家异常沉默，整个会议充斥着悲观与无奈。这时，刘红军毅然站了出来，他愿意承担起说服品牌公司的责任，帮助大家渡过难关。

犹太人异常激动，把刘红军看成救命稻草。犹太人的美国老板不仅亲自来电致谢，还跟刘红军说为他准备了60万美元的活动经费，随时可以支付。

刘红军找到那家品牌厂老板的侄子——他们是老同学——请他在第二天上班时把刘红军领进老板的办公室。

他接着又找到另一个重要人物——给品牌公司70%订单的重要客户。刘红军向重要客户说明了接单厂家所面临的灭顶之灾，请求他出面，请品牌厂腾出一条生产线，把所接的那单产品加工挪到那里去。

第二天，刘红军在老同学的带领下见到了老板。坐在老板面前，刘红军诚恳地对他说：知道今天来是强人所难，老板是经历过磨难的，应该知道人在困难时最能铭记帮忙的恩人，老板现在帮帮那几个厂家，慷慨助人的美德他们会一直铭记的。或许是刘红军的话让这位老板想起了创业时的艰难，或许是刘红军让他看到了年轻时勇于负责、敢于担当的自己，老板最后答应了他的要求。

问题得到完美解决，美国公司很兴奋，本以为刘红军会开出一个大大的费用单子，但是最后刘红军只开出了2万元人民币的费