

★ 纵然你有1000个如果，10000个如果都不重要，因为最重要的是结果。

没有如果 只有结果

做不找借口，为结果而战的员工

成杰 著



三星、苹果、华为、海尔、联想、美的、阿里巴巴、三一重工
等众多国内外著名企业最推崇的工作理念

“**没有如果**”是不找借口、敢于担当的职业表现
“**只有结果**”是大胆创造、落实到位的工作内核

只有交出了
成果
做出了**效果**
才能享用
结果



中华工商联合出版社



没有如果 只有结果

纵然你有1000个如果，10000个如果都不重要，因为最重要的是结果。

做不找借口，为结果而战的员工

图书在版编目 (CIP) 数据

没有如果, 只有结果 / 成杰著. —北京: 中华工商联合出版社, 2013.3
ISBN 978-7-5158-0447-7

I. ①没… II. ①成… III. ①企业 — 职工 — 修养 IV. ①F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字 (2013) 第018135号

没有如果, 只有结果

作 者: 成 杰

责任编辑: 郑 婷 胡小英

装帧设计: 润和佳艺

责任审读: 李 征

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 北京中振源印务有限公司

版 次: 2013年4月第1版

印 次: 2013年4月第1次印刷

开 本: 710mm × 1020mm 1/16

字 数: 150千字

印 张: 13

书 号: ISBN 978-7-5158-0447-7

定 价: 29.80元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座
19-20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzhs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915



联想集团在1984年就确定了一个核心理念：

“不重过程重结果，不重苦劳重功劳。”

20年后，史玉柱为黄金搭档和“征途”团队提出的理念是：

“只认功劳，不认苦劳。”

这个理念看起来比联想集团的理念更简单、更彻底。

这种不谋而合的经营理念告诉我们：时代在变、企业的经营策略和管理方式也在变，而唯一不变的是对结果和业绩的日益重视。

这让我想起一个小故事：一个老农，每日带孩子下田耕作，有一天，他忽然把田交给了孩子，他说：“过去我只逼你辛勤耕作，只问耕耘，不问收获。但是从今天开始我不再逼你工作，却只问收获，不问耕作。”



工作中也一样，老板不会在乎你耕耘的过程和收成好坏的缘由，而只会向你要结果。现今企业中，很多员工有过这样的想法：当老板安排解决某个问题而没有完成时，就会产生“没有功劳也有苦劳”的想法，觉得老板应该谅解自己的难处，应该考虑自己的努力因素。因此他们总喜欢说：“我没有功劳也有苦劳啊！”在他们看来，一个问题出现了，只要去解决了，不论是否彻底解决，都应该算成绩。

而事实是“只有苦劳，没有功劳”只能证明你能力不足，工作没有竭尽全力。在这个以结果为导向的社会里，没有功劳，再大的苦劳也毫无价值；不能彻底解决问题，再多的努力也是白费！

任何老板都最重视成绩、结果和功劳，功劳重于苦劳，勤奋努力不代表优秀。所以，不要告诉老板你有多辛苦，你有多努力，而要说自己解决了多少问题，做出了多少成绩。

看看下面这些话，你是不是觉得很熟悉呢？

如果不是下雨，我可以早到的；

如果时间够用，我一定会按时交上宣传策划方案；

如果那个客户不是无理取闹，我一定会设法满足他；

如果我有足够的精力，这件事情我一定会按时完成；

如果老板能交代清楚，我就不会像个救火队员一样；

如果同事能够配合我，项目肯定会顺利进展；

如果当时能够想到好的办法，结果不会这么失败；

.....

这些我们日常非常熟悉的“如果”，其实都是借口，你想找，类似的借口可以找出一箩筐。在日常工作中，有很多员工遇到问题不是想办法解决，而是千方百计找借口推卸责任，这让他们很多人失去了在工作中成长的机会。

现代企业中，老板可能会欣赏你的性格、能力、水平，但最终对你的评价还是以结果说话的。一个优秀的员工不在于他表面上看起来多么精明能干，也不在于他说了多少豪言壮语，关键在于他工作的成就和结果，能否给老板拍案叫绝的惊喜而不是拍案而起的暴怒。

“没有如果，只有结果”，体现的是一种诚实、敬业的工作精神，一种“只为成功找方法，不为失败找借口”的工作态度，一种完美、负责的执行能力，一种把工作做到位的落实精神。因此，在工作中，每一个渴望卓越的员工都应该记住：要想获得成功，我们必须和“如果”告别，凡事一定要给出“结果”。

希望你在阅读本书后，能有一个突飞猛进的改变，能够做到：

不担心“绝不可能”，要认定“绝对可能”；
不嫌弃“薪水太低”，要反思“我业绩多高”；
不推托“明天再说”，要立刻、马上去做；
不等待“接受命令”，要提前做好准备；
不在乎“我承担多少”，要懂得“这是我的



机会”；

不依赖“替我想想”，要做到“让我想想”；

不畏惧“艰难险阻”，要努力寻找出路；

不再口口声声讲如果，多脚踏实地给结果。

当你在工作中，不再讲条件、找借口、推责任，而是自发自动工作，主动找方法解决问题，创造出令自己和公司满意的结果时，你就是名副其实的人才，就是公司真正需要的优秀员工。



第一章

一流的员工给结果，末流的员工讲如果

结果第一，理由第二 // 002

锁定结果，全力以赴 // 004

革命不分先后，功劳却有大小 // 007

指点江山不如汗马立功 // 009

忙，就一定要忙出结果来 // 012

拿业绩说话，用结果证明 // 015

复命：在限定时间内必须给出结果 // 017

第二章

拒绝抱怨，努力工作改变结果

要想有作为，主动找罪受 // 022

能享受表扬，也能承受批评 // 025

快乐付出，才能享受工作的益处 // 028

管理情绪，不阴着脸走进办公室 // 030

每天早到10分钟，晚走一刻钟 // 033

学会在苦差中潜水 // 036

用感恩替换所有的抱怨 // 038



第三章

勇于担当，尽职尽责制造结果

责任保证绩效，责任创造结果 // 042

不懈怠，在其位一定要谋其职 // 045

不辩解，工作就是要解决问题 // 048

不推诿，工作没有分内和分外 // 050

不糊弄，认真是真正的聪明 // 053

多承担，敢于磨炼增强能力 // 056

让责任成为一种职业习惯 // 059

第四章

拆除障碍，有效沟通保障结果

沟通不畅结果就不利 // 062

问清楚、记下来，才能做明白 // 065

加强与上级的纵向沟通 // 067

处理好同事间的平级沟通 // 069

简化语言，提高沟通效率 // 072

善于倾听是沟通的关键 // 075

第五章

速度第一，积极行动抢先做出结果

早起的鸟儿有虫吃 // 078

不要被拖延捆住了手脚 // 081

做一分钟效率专家 // 085

要事第一，要务优于急务 // 087

第一次就把工作做到位 // 089

对结果要“志在必得” // 091

第六章

落实到位，给老板最想要的结果

落实不到位，结果必定缺位 // 096

布置好更要执行好 // 098

蜻蜓点水无用，深耕才能出结果 // 101

统筹兼顾才能落实到位 // 104

能做到100%，就不能只做99% // 108

时刻谨记“三不放过”精神 // 111

用最高的职业标准要求自己 // 115

第七章

提升学习力，把丰富的智慧转化为结果

学以致用，把知识转化为能力 // 120

珍惜公司现有的学习资源 // 122

不怕起点低，就怕不学习 // 124

干什么学什么，缺什么补什么 // 126

边学习、边思考才能出成效 // 128

不但有学历，更要有学力 // 131

向身边的每一个人学习 // 134

第八章

从细微处入手，精益求精缔造完美结果

小事情也要做出大文章 // 138

不要忽视工作中的细节 // 141

结果和恶果只差一点点 // 143

用心才能真正见微知著 // 147

细节做好业绩才能做大 // 150



培养精益求精的工作习惯 // 153

第九章

合作共赢，团队联手放大结果

工作中离不开团队精神 // 156

补位不缺位，到位不越位 // 159

经常想一想“我们” // 162

与不同性格的成员默契配合 // 165

甘当配角，当好配角 // 167

提高自身的团队合作能力 // 170

“一切靠自己”不可靠 // 173

第十章

积极思维，找对方法优化结果

少一些“如果”，多一些“如何” // 176

想要结果，就不要怕被否定 // 180

做业务上的专家 // 182

换个好思路，拥有好出路 // 185

大胆突破思维定式 // 188

思考一天比过蛮干一年 // 191

提升效果的四大思维法则 // 193



第一章

一流的员工给结果， 末流的员工讲如果

职场中，什么样的员工才是优秀的员工？

我们的答案是：

能放心托付任务，出色地完成任务；

总是积极进取，对每一件事认真负责；

从来不抱怨，不会因任何不公平而降低工作热情；

永远有着明确的目标，从不害怕挑战和压力；

面对困难时，不找借口、不找理由，积极主动找方法。

一句话，就是能给上司、老板和公司提供结果的员工。

工作要的是结果，结果是一切工作的目的。我们要懂得一个基本的道理：企业靠员工的结果生存，员工靠自己的结果获得薪水，并证明自己。所以工作中一定要拒绝象征着借口和理由的“如果”，锁定“结果”，对我们的工作负责、对自己的人生负责、对公司的命运负责。

结果第一，理由第二

现代企业里，执行力、落实力、员工的敬业精神和职业素养都是困扰企业发展的常见问题，虽然管理者苦口婆心地讲、三令五申地要求，效果却不尽如人意。执行不力、做事不到位、职业素养不高仍然牢牢钳制着企业的发展和个人的成长。其实，执行、落实、敬业、素养等，作为一种制度和文化，最基本的内核是什么？很简单，我认为八个字完全可以概括：没有如果，只有结果。

不幸的是，在生活和工作中，我们经常会听到这样或那样的借口。它们好像是“理智的声音”、“合情合理的解释”，冠冕堂皇。借口和理由让我们暂时逃避了困难和责任，获得了些许心理的慰藉。但是借口的代价却无比昂贵，它给我们带来的危害一点也不比其他任何恶习少。

一天，张瑞敏乘坐的航班降落在西安咸阳机场。海尔西安营销分中心经理迎候在门厅，张瑞敏、杨绵绵等公司高层乘上了去西安的车。

在车上，杨绵绵提议让分中心经理做一回市场导游，介绍一下西安市场的情况。这位经理侃侃而谈，运用了大量的数据说明了海尔在当地的销售情况，以及竞争对手的情况，对于他的知己知彼，集团领导投以赞许的目光。

但是当谈到另外一个问题时，他却以一大堆“因为”为自

已找了借口。

在一旁听他介绍情况的张瑞敏打断了他的话，给大家讲了西点军校的故事：西点军校有一个久远的传统，遇到长官问话，新生只能有四种回答，它们分别是：“报告长官，是；报告长官，不是；报告长官，没有任何借口；报告长官，我不知道。”除此之外，不能多说一个字。如果回答“不知道”，士兵明白，自己马上要做的事情是必须马上去知道……

悟性很高的事业部长们马上意识到，这是张瑞敏在借用西点军校的故事巧妙地批评这位经理在找借口。

张瑞敏之所以引用这个故事，就是要让那位经理知道，如果继续以各种“因为”为借口，就等于允许海尔丧失市场信誉，丧失市场竞争力。在战争中，是绝不允许士兵有任何借口的，找借口就意味着死亡，军队需要这种精神，企业也需要这种精神。

优秀的员工，从不为自己的失误寻找任何借口，推卸自己应该承担的责任，他们总是竭尽全力地完成上级安排的任务，交出令上级满意的结果。

企业需要的是能够解决问题、努力工作的员工，而不是那些处处找借口，不能给公司带来任何业绩的员工。

所以，在结果面前千万别找借口！在实际工作中，我们每一个人都应当贯彻“结果第一”的思想。失败也罢，做错了也罢，再美妙的借口对事情的改变没有任何作用！还不如再仔细去想一想，下一步究竟该怎样去做才能得到满意的结果。

锁定结果，全力以赴

我们形容一个人枪法精准，最常用的词汇要算是“指哪儿打哪儿”了。能指哪儿打哪儿，表面上说明枪法或者执行力已经到了随心驾驭的程度，其实，之所以能够做到“指哪儿打哪儿”最重要的还是他心中始终向着预定的目标看齐。

在课堂上，老师给学生们讲故事：有3条猎狗在拼命地追一只老鼠，后来老鼠钻进了一个树洞。猎狗们发现这个树洞只有一个出口，就守在洞口等着。

不一会儿，居然从树洞里窜出来一只兔子。兔子一见有3条猎狗堵在家门口，吓坏了，立即飞快地爬到了树上，没想到仓皇之中没站稳，掉了下来，恰好砸晕了正在仰头张望的3条猎狗。最后，兔子竟然逃脱了。

故事讲完了，老师问：“你们有没有从这个故事中发现什么问题？”

有人说：“兔子不会爬树。”

老师说：“对！还有呢？”

又有人说：“1只兔子不可能同时砸晕3条猎狗。”

“还有吗？”老师继续问。

学生们你看我我看你，再也找不出问题了。这时候，老师

说：“还有一个问题，你们都没有提到，那只老鼠哪儿去了？”

老师的一句话，将学生的思路拉回到猎狗追捕的目标——老鼠上。兔子突然出现，让大家的思路在不知不觉中分了岔，老鼠竟在大家的头脑中消失了。

永远不要忘了，“老鼠”才是我们想要的最终结果。然而在工作中，很多人可能忘了最初的目标，忙于应付突然跳出来的一只又一只“兔子”，结果忙来忙去，问题最终也没有得到解决。问题出在哪里呢？

我们的最大问题，就在于根本不知道自己在忙什么，或者是在不知不觉中就“跑了题”，偏离了最终的结果方向。

锁定结果，是对工作目标的坚持，也是对最终的结果负责。不管是在工作的哪个阶段，我们都应该以最终的结果为衡量工作的标准，一开始的时候就要瞄准结果，因为老板是为你工作价值给付薪水，而不是你的工作任务。

一批产品的订单眼看就要到期了，可是某个零件的供应却在关键时刻掉了链子。于是主管就让采购员与厂商联系，要求必须在后天下午下班之前将剩余的零件送到。采购员联系了半天，结果是“不行”。主管问具体情况怎么样，他说：“不行，确实是不行啊。”主管确实没有理由不相信他，但是也没有办法可以相信他：如果相信他，那就是产品出不来，给经销商付违约金不说，公司的信誉肯定受损。

于是，主管连夜驱车200多公里前往零件生产厂家，到对方车间后才发现，生产零件的设备出了故障，怎么修也修不好，急得零件生产厂的老板也是团团转。这时已是凌晨三点，主管突然想起他的一个朋友在一家国营大企业里从事技术与设备维修工作，而且水平相当高。他二话没说，又驱车100多公



里前往朋友家，将朋友接到零件生产厂。第二天的九点多，设备的故障排除了，他这才松了一口气。

事后，主管告诫部下：“如果真是由于客观的原因，那我们无能为力，但是绝对没有理由仅仅由于我们的悲观判断就放弃努力，失去结果。”

这个故事带给我们这样一个启示：以结果为导向，全力以赴，就没有战胜不了的困难。要以完成结果为唯一的原则和标准，不管在完成任务的过程中，是一帆风顺还是困难重重，不管你在过程中可能产生多少客观理由，要付出多少辛苦和精力，得到好的结果就是公司唯一想要的目标。

任何事情都存在一定的因果关系，有什么样的因，就会结什么样的果。锁定结果，对结果负责，就一定能取得圆满的结果。锁定结果，以结果为导向，对结果负责，也是一名员工从优秀到卓越的蜕变过程。