

这是一种求真务实的成功理念

结果 决定一切

THE RESULTS CREATE VALUE

赵 琛◎编著

每个人都应该对结果负责
对结果负责就是播下机遇的种子
你就是结果的最佳收益者

The results create value

企业或个人的成功与财源、机会、性格、知识，甚至民族、种族都没有必然的联系，在他们身上，但有一点是共同的——那就是对结果负有强烈的责任感。如果你想成为卓越的人才，如果你想成功，那么首要的因素就是：“你是否对结果真正的负责”。

蓝天出版社

结果 决定一切

THE RESULTS CREATE VALUE

赵 琛◎编著

蓝天出版社

图书在版编目(CIP)数据

结果决定一切/赵琛编著.—北京:蓝天出版社,2007.1

ISBN 978-7-80158-830-2

I. 结... II. 赵... III. 结果—通俗读物

IV. B025·5-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 046747 号

蓝天出版社出版发行

(北京复兴路 14 号 邮编:100843)

电话:66983715

新华书店经销

北京华正印刷有限公司印刷

787毫米×1092毫米 16开 12印张 150千字

2007年1月第1版 2007年1月第1次印刷

印数:1~10000册

定价:22.00元

前言

成功没有模式，成功者就是模式。

任何伟大的人生，都是每天结果的累加。没有每天的结果就没有结果的伟大。这说明，你的人生价值完全掌握在自己的手中！所以我们要懂得一个基本道理：对结果负责！

性格决定“代价”，人生的成败得失，除个人能力、天分外，还与其性格有着巨大的联系。纵观人的一生，其最终结果如何与他每一天每一件事情对结果负责程度相关。人的性格的形成归纳起来基本上是三方面的原因所致，即所交往的“人”、所处的“环境”和“时代”。有一种说法，与上等人在一起谈思想，与中等人在一起谈事情，与下等人在一起谈是非，选择怎样的人群和环境会决定怎样的性格，从而决定这个人的基本发展规律。性格没有好坏之分，只能说做一件与其性格相吻合的事情其结果会更好。

所以思想决定一切，路线决定一切，结果决定一切，思想、路线的准备是完成结果的前提，那些自恃聪明而不去准备的人，免不了被这种愚蠢的“聪明”耽误了前程，可以说没有准备的人是事业上的失败者、生活中的穷光蛋。此时，也许会有人说：“我做准备了，为什么还是没有把事情办好？”这只能说，准备得不充足同样会导

致失败。目光短浅者有时只会看到眼前仅有的一点路程，所做的准备也就不可能更多更远，所谓养兵千日，用兵一时，就是一种准备哲学。

很多不注重结果的人实际上是对现实的逃避，怀着这种所谓“超然”心态去做事，结果只能是失败。这种人所看重的“内心体验”也只不过是失败所带来的遗憾与伤感。这种遗憾与伤感或许是诗人们创作的源泉，但对于我们绝大多数靠薪水生活的普通人来说，没有任何帮助。

邓小平先生所提的“不管白猫黑猫，抓住老鼠就是好猫”，其实这就是非常强烈的结果论。“每天都要有所改变”，这是一位成功者时刻告诫自己的一句话，只有每天不断地进步与突破，才能摘取成功的桂冠，一个人要有伟大的成就，必须天天有一些小成就，因为大成就是由小成就不断积累的结果，假如你每天没有进步，没有成就，那么在心理上你可能永远都不会认同自己，没法永葆必胜的信心。

作 者

目 录

前 言 1

第一章 不重过程重结果，不重苦劳重功劳 1

不重过程重结果，不重苦劳重功劳 3

一个稍差的结果也比没有结果强 9

对结果要“志在必夺” 12

准备赢得结果 15

现在，你准备好了吗？ 20

第二章 一流员工追求结果，末流员工制造恶果 27

一流之人唯结果至上 29

结果就是第一命令 34

不要让自己成为“破窗” 38

做到一流才会有好的结果 41

把目标放远，让卓越成为奋斗的结果 44

第三章 结果说明价值，业绩证明能力 47

业绩是检验员工能力的标准 49

业绩在此，利润在此 51

专业技能决定你的业绩 53

分段实现大业绩 56

第四章 责任保证结果，问题到此为止 59

责任保证绩效 61

责任创造结果 63

责任赢得尊严 67

不要漠视结果，问题到此为止 69

锁定责任，才能锁定结果 74

敢于对错误负责，才能期望好的结果 77

第五章 行动先于梦想，执行缔造结果 81

学会“以脚做梦” 83

懒惰和拖延的结果是平庸 85

追求结果是执行的最大动力 89

行动的“马太效应” 93

不要等待，而要创造 95

第六章 速度影响结果，效率至关重要 99

速度就是竞争力 101

时断时续是效率低下的“罪魁祸首” 103

不要让今天的事过夜 106

善用 80/20 法则 110

做个一分钟效率专家 113

第七章 简单就是力量，专注改变结果 117

产生最好结果的方案往往是简单的 119

只有一页备忘录 121

难能可贵的始终如一 123

第一次就把事情做对 125

专注于结果，才能赢得成功 127

用“奥卡姆剃刀”剃出结果 131

第八章 思路决定出路，创新决定结果 135

松下“魔鬼”考核的启示 137

成功，不走寻常路 140

在主动思考中做好每一件事 143

“倒行逆施”，超越常规 146

独辟蹊径，创新致赢 149

第九章 勇于挑战困难，一切皆有结果 153

坚忍不拔，才能成功 155

再努力一次就会有结果 157

奇迹的诞生源于信念 159

用心寻找方法，一切皆有可能 162

第十章 以结果为导向，无限接近完美 167

以结果为导向，完善每一个细节 169

永远追求卓越 173

每天都要有所改变 176

参考书目 181

后记 183

RESULTS **1**

不重过程重结果
不重苦劳重功劳

结果

不重过程重结果，不重苦劳重功劳

“在现在的工作中，你是否发现有这样的现象——领导安排同样性质的一件事情给两位员工去做。其中的一位每天提早上班，推迟下班，连星期六、星期天都不休息，弄得身心憔悴，愁眉苦脸。但是，由于他没有达到要求，领导对他总是很不满意，甚至对他还严加批评。另外一位员工，不怎么加班加点，只是每天把该做的事情都做好，每天报告给领导的都是好的进度与消息，领导对他总是笑脸相迎，经常表扬，最后将他提拔。”

这是吴甘霖先生在《方法总比问题多》一书中所写到的现象，给我们许多思考。的确，从事同样的一份工作，结果是考核优劣的重要标准。工作不仅要去做，更要做成、做好。人们不仅看苦劳，更看功劳。

联想集团有个很有名的理念：“不重过程重结果，不重苦劳重功劳。”这是写在《联想文化手册》中的核心理念之一。在这个手册中，还明确记录道：这个理念，是联想公司成立半年之后，开始格外强调的。

柳传志曾告诉大家：联想刚刚成立时，只有几十万元，却由于过于轻信人，被人骗走了一大半。而且，骗他们的人，还不是一般人，而是某个部门的干部。这样一来，使公司元气大伤，甚至逼得员工要靠去卖蔬菜来挽回损失。

毫无疑问，刚刚创业时候的联想，大家都有对事业拼命的

干劲和热情，但是，光有干劲和热情，并不能保证财富增加与事业的成功。不仅如此，商场如战场，光有善良、热情、好心等品质，如果缺乏智慧和方法，完全可能给企业造成巨大的损失！

当时就那么一点点的资金，如果没有用好，公司就有可能夭折、破产！这时，只是强调繁忙、勤奋、卖命、辛苦等，已经没有太多的意义了。

经过了这一教训，联想后来做事不仅越来越冷静、踏实，而且特别重视策略、方法。联想自成立以来，到如今已经 20 年。这 20 年，它已经从一个由几个下海的知识分子创建的小公司，变成了一家享誉海内外的高科技集团公司。它之所以有后来这样大的发展，毫无疑问与这个核心理念密切相关。

以往我们经常听到某些人讲：“没有功劳有苦劳。”苦劳固然使人感动，但在新的历史形势下，只有具备“结果思维”，不断创造功劳的人，才有更好的发展！

一位企业领导让李浩去买书。李浩先到了第一家书店，书店老板说：“已经卖完。”他又去了第二家书店，店员说已经去进货了，要过几天才有；李浩又去了第三家书店，这家书店根本没有卖过此书。

中午，李浩只好回到公司，向领导汇报：“跑了几家书店，快累死了，都没有，过几天让我再去看看！”领导看着跑得满头大汗的李浩，欲言又止，摆摆手让他出去了。

李浩为此事付出很多，有了苦劳，却没有功劳，因为他没有为公司提供结果。公司是靠结果生存的，如果我们每个人都满足于苦劳，满足于“我尽力了，结果做不到我也没办法”，那么公司靠什么生存呢？

其实，去买书是任务，买到书才是结果。李浩的确跑了三

家书店都没有书，这意味着李浩已经付出了劳动，却没有结果，如何让自己的劳动不白费？只要李浩执著地要结果，会找到有效的方法：

第一：打电话询问其他书店是否有这本书，这样可以省去四处跑书店的时间。

第二：上网查查这本书是哪家出版社出的，向出版社邮购部邮购。

第三：到图书馆查查是否有这本书，如果有，问领导是否愿意花钱复印。

李浩这么做了吗？没有！为什么他不这么做？是因为他脑子中有一个固定的思想：你安排我做这件事，我就做了这件事，我只对事情的过程负责，我不对结果负责。但公司真正想要的是做事的过程吗？答案当然是否定的，公司要的是这件事的结果！

结果第一，执行的本质就在于抓住结果，实现预期结果；没有结果，一切过程都没意义。

反过来讲，如果没有结果，那么所有的苦劳都没有价值，因为过程追求的目的是获得结果。

谁都知道凡尔纳是一位世界闻名的法国科幻小说作家，但很少有人知道，凡尔纳为了发表他的第一部作品，曾经遭受过多么大的挫折。

这里记录的，就是凡尔纳当时一段令人难忘的经历：

1863年冬天的一个上午，凡尔纳刚吃过早饭，正准备到邮局去，突然听到一阵敲门声。凡尔纳开门一看，原来是一个邮政工人。工人把一包鼓囊囊的邮件递到了凡尔纳的手里。一看到这样的邮件，凡尔纳就预感到不妙。自从他几个月前把他的第一部科幻小说《乘气球五周记》寄到各出版社后，已经是14

次收到这样的邮件了。他怀着忐忑不安的心情拆开一看，上面写道：“凡尔纳先生：尊稿经我们审读后，不拟刊用，特此奉还。某某出版社。”每当看到这样一封封退稿信，凡尔纳心里都是一阵绞痛。这次是第15次了，还是未被采用。

凡尔纳此时已深知，那些出版社的“老爷”们是如何看不起一个不知名的作者。他愤怒地发誓，从此再也不写了。他拿起手稿向壁炉走去，准备把这些稿子付之一炬。凡尔纳的妻子赶过来，一把抢过手稿紧紧抱在胸前。此时的凡尔纳余怒未息，说什么也要把稿子烧掉。他妻子急中生智，以满怀关切的感情安慰丈夫：“亲爱的，不要灰心，再试一次吧，也许这次能交上好运的。”听了这句话以后，凡尔纳抢夺书稿的手慢慢放下了。他沉默了好一会儿，然后接受了妻子的劝告，又抱起这一大包书稿到第16家出版社去碰运气。

这次没有落空，读完书稿后，这家出版社立即决定出版此书，并与凡尔纳签订了30年的出书合同。

没有他妻子的疏导，没有再努力一次的勇气，一切都只停留在苦劳阶段，我们也许根本无法读到凡尔纳笔下那些脍炙人口的科幻故事，人类就会失去一份极其珍贵的精神财富。

约翰·吉米是美国一家人寿保险公司的保险员，他花65美元买了一辆脚踏车到处拉保险。不幸的是，成绩始终是一片空白。可是，吉米毫不气馁，晚上即使再疲倦，也要一一写信给白天被访问过的客户，感谢他们接受自己的访问，力请他们加入投保的行列，每一字每一句都写得诚恳感人。

可是，任凭他再努力、再劳累，也没有什么效果。两个月过去了，他连一个顾客也没有拉到，上司催他却是愈来愈紧……

劳累一天回来，他常常连晚饭都没有心情吃，虽然娇妻温

顺体贴，但一想到明天，他就全身直冒冷汗。

他在日记中写道：“从前，我以为一个人只要认真、努力地工作，任何事情都能做好，但是这一次，我错了。因为事实显然并不如此。我辛辛苦苦地跑了68天，然而，却连一个客户也没有拉到。唉，保险工作对我很不合适，不如换个地方找工作吧……”

妻子劝告他说：“过程走完，就是结果。”吉米听从了妻子的劝告。

吉米曾想说服一个小学校长，让他的学生全部投保。然而校长对此毫无兴趣，一次又一次地拒吉米于门外。当他在第69天再一次跑到校长这里来的时候，校长终于为他的诚心所感动，同意全校学生投保。

他成功了，直至他后来成了著名的保险推销员。

一位年轻人毕业后被分配到一个海上油田钻井队。在海上工作的第一天，领班要求他在限定的时间内登上几十米高的钻井架，把一个包装好的漂亮盒子送到最顶层的主管手里。他拿着盒子快步登上高高的狭窄的舷梯，气喘吁吁、满头是汗地爬上顶层，把盒子交给主管。主管只在上面签下自己的名字，就让他送回去。他又快跑下舷梯，把盒子交给领班，领班也同样在上面签下自己的名字，让他再送给主管。

他看了看领班，犹豫了一下，又转身爬上舷梯。当他第二次登上顶层把盒子交给主管时，浑身是汗两腿发颤，主管却和上次一样，在盒子上签上名字，让他把盒子再送回去。他擦擦脸上的汗水，转身走向舷梯，把盒子送下来，领班签完字，让他再送上去。

这时他有些愤怒了，他看看领班平静的脸，尽力忍着不发作，又拿起盒子艰难地一个台阶一个台阶地往上爬。当他上到

最顶层时，浑身上下都湿透了，他第三次把盒子递给主管，主管盯着他，傲慢地说：“把盒子打开。”他撕开外面的包装纸，打开盒子，里面是两个玻璃罐，一罐咖啡，一罐咖啡伴侣。他愤怒地抬起头，双眼喷着怒火，射向主管。

主管又对他说：“把咖啡冲上。”年轻人再也无法忍受了，“叭”地一下把盒子扔在地上：“我不干了！”说完，他看看倒在地上的盒子，感到心里痛快了许多，刚才的愤怒全释放了出来。

这时，这位傲慢的主管站起身来，直视他说：“刚才让您做的这些，叫做承受极限训练，我们因为在海上作业，随时会遇到危险，就要求队员身上一定要有极强的承受力，承受各种危险的考验，才能完成海上作业任务。前面三次你都通过了，可惜，只差最后一点点，你没有喝到自己冲的甜咖啡。现在，你可以走了。”

年轻人懊悔地离开了，但是他却从这件事上吸取了教训，立志一定要做一番事业。经过几年的艰苦拼搏后，他成了一名油田钻井队的队长。

成功，有时只需要我们在过程中多一点坚持，少一点放弃；多一点磨练，少一点退缩。尤其是在工作中，许多人之所以付出了苦劳，却享受不到功劳带来的喜悦，在于他们在点点滴滴的砥砺过程中轻易就选择了与自己妥协。结果的到来，往往就在最后五分钟。人们永远期待着那些能创造结果的人，因为结果，才使得一切过程变得有意义和价值，也使得一切苦劳散发出光彩！

一个稍差的结果也比没有结果强

有这样一个故事。

曾经有一位得道高人，带着不少虔诚的弟子。有一天，他吩咐弟子们每人去终南山后挑一担水回来。弟子们匆匆行至山脚下，见满山荆棘，无路可入，都不知如何是好。还时有石流从山上奔泻而下，想翻山打水显然不可能了。

没有收获，弟子们都有些沮丧，只有一个小徒弟在师傅面前泰然自若。

师傅含笑问其原故，小徒弟拿出一个山梨，对师傅说，翻不了山，接不着水，见山脚下有棵山梨树，他就把树上唯一的一个山梨摘回来了。

后来，这位小徒弟成了师傅的衣钵传人。

这个故事看似简单，但却很有启示，它揭示了一个道理：结果是我们行动的最终目标，即使是一个相对不好的结果也比没有取得任何结果强！

正如商业界流行的一句话：“先开枪，后瞄准。”这种逻辑，是行动的一个最基本的逻辑：尽力取得一个相对较差的结果，也比没有任何交待来得更有用些！

在麦当劳，有一个重要的理念，“凡是决定了的，就是正确的”，这在麦当劳的员工心目中牢牢记得。没有执行，再优秀的决策也毫无价值。完美的结果，永远是长期努力的结果。

罗文在接到送信的任务之后，第一步就是让自己行动起来，