

要

结果

不要

理由

不找理由，再艰巨的任务也能够做好；

只找理由，再简单的小事也难以完成。

张建伟 张小冰◎著

任何伟大的工作都是结果的累加

工作不需要理由，理由就是绊脚石，工作完成好坏看结果，结果才是硬道理。

中国言实出版社



张建伟 张小冰◎著

任何伟大的工作都是结果的累加

中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

要结果不要理由/张建伟,张小冰著.

—北京:中国言实出版社,2012.10

ISBN 978-7-80250-993-1

I. ①要…

II. ①张…②张…

III. ①成功心理—通俗读物

IV. ①B848.4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 221302 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64924735(邮 购)

64924880(总编室) 64914138(编辑部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京世纪雨田印刷有限公司

版 次 2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 13 印张

字 数 180 千字

定 价 32.00 元 ISBN 978-7-80250-993-1/B·297



前言

结果决定一切,工作要的是结果不是理由。不管是企业还是个人,不管我们生活在哪个国家,从事什么行业,只要我们工作一天,就必须提供结果。结果就是行动的落实,目标的实现,任务的完成。工作就是把说的变成做的,把做的变成结果,把结果变成利润。你有再多的理由都不重要,重要的是结果。

结果才是硬道理。我们是靠结果生存,不靠理由活着。工作不要理由,在激烈的市场竞争环境下,企业的存亡是建立在结果之上的,有结果才有竞争力。结果是个人工作成果的最有力证明,鲜花和掌声只会献给那些创造出结果的人。企业蓝图再宏伟,如果不能为市场提供结果,一切都只是空中楼阁;个人文凭再高、再努力,如果不能提供结果,一切都只是空谈。

工作中一万个理由也无法与一个结果相抗衡。无论你是谁,在人生中,无需任何理由。失败也罢,做错了也罢,再妙的理由对于事情本身也没有丝毫的用处。人生中的许多失败,就是源于那些一直麻醉着我们的理由。优秀的员工应当对结果负责,始终将最满意的结果留给老板,而不是把问题留给老板。员工在工作中会面临很多要求,但最基本的要求就是能够提供老板需要的结果。在工作中,老板关心的事不是出现了什么问题,应当怎样去解决。他们关注的只是问题有没有被解决,有没有一个确定的结果。

结果是检验工作成败的唯一标准。结果的本质就是以客户价值为方向,以结果为导向的商业交换。只有结果能证明我们的工作能力和价值,老板要的还是结果。没有结果,企业就会死亡;没有结果,个人就会被淘汰出局。因此,不要让理由成为工作的绊脚石。不找理由,再艰巨的任务

也能完成。不找理由,再困难的问题也能解决。作为企业的一员,如果我们爱企业,对企业负责任,我们就要为它创造结果。如果不能创造结果,那么我们就是在剥削企业。市场越来越成熟,市场的竞争也越来越白热化,要想在弱肉强食的市场中占有一席之地,首先就要从结果抓起。任何为失败进行的辩解都将导致没有结果。

成功不属于那些寻找理由的人!要过一个无悔的人生,不能找理由,而要找结果。理由是制造失败的根源。事情做砸了有理由,任务没完成有理由。只要去找,理由无处不在。很多事情往往就是因为找理由而错失良机。无论什么样的人,如果为自己找理由,就等于为自己开了一扇通往失败的大门。寻找理由的人大都缺乏创新精神,常常抱怨外在的一些条件,甚至于自己的智商。他们往往为自己的能力和经验不足而造成的失误寻找理由。理由只能让人逃避一时,却不能让人逃避一世。没有谁天生能力非凡,正确的态度是正视现实,以一种积极的心态去努力学习、不断进取、要结果不要理由。

优秀的员工从不在工作中寻找任何理由,他们总是把每一项工作做出结果。他们最大限度地满足客户提出的要求,而不是寻找各种理由推诿;他们总是出色地完成上级安排的任务,替上级解决问题;他们总是全力配合同事的工作,对同事提出的帮助、要求,从不找任何理由推托或延迟。

让我们改变对理由的态度,把寻找理由的时间和精力用到努力工作中来,也成为一名要结果不要理由的优秀员工吧!!



目 录

Contents

第一章 工作只看结果，不听理由

没有每天的结果，就没有工作的伟大。“要结果不要理由”是每个优秀员工的职业精神与生存智慧。任何伟大的工作，都是结果的累加。工作的本质就在于抓住结果，实现预期结果，没有结果一切都不存在。工作上，失败的理由总有千千万万，但成功的理由只有一个——要结果不要理由。当你真正开始践行这一理念的时候，你会发现自己的人生与事业都会进入一个新的境界，你的人生价值完全掌握在自己的手中！

1. 员工生存靠结果，而不是理由 /2
2. 结果才是硬道理，好业绩才有好结果 /5
3. 老板不重苦劳重功劳，不重过程重结果 /9
4. 让工作有个好结果是员工的底线 /11
5. 不找理由，踏实干好自己的本职工作 /15
6. 爱企业，就请为它创造业绩之果 /19
7. 做一个追求结果的好员工 /24

第二章 让结果提前，让理由退后

结果才能决定一切，它不仅是一个人能力的最好证明，也是一个人价值的最好体现。工作不需要理由，而是需要解决问题的方法。如果你想证明自己，那么请用业绩说话、请用好结果说话。在市场经济的新时代，做任何事情都应该有一个好的结果。结果怎样，与他人无关，而在于你是否是一名合格的员工，在于你是否是真正地对企业，对自己有价值！

1. 不要理由，请拿出结果 /30

2. 在结果面前堵住理由 /34
3. 善于解决问题才能让结果提前 /37
4. 思路决定出路,结果藏在方法里 /40
5. 灵活变通地工作,优秀的结果需要更多的智慧 /44
6. 用创新思维缔造一流结果 /47
7. 聚焦结果是走向成功的前提 /50

第三章 锁定结果心态, 把结果当成最大的动力

工作态度决定工作成果。我们要建立“结果第一”的心态,结果决定一切。我们改变不了事实,但我们可以改变态度;我们改变不了过去,但我们可以改变现在;我们不能控制他人,但我们可以掌控自己。要想获得成功,就要提供动人的、远远超出预期的结果。如果个人不重视结果,个人就没有前途;如果团队不重视结果,团队就没有存在的可持续性。

1. 每一位员工都要有“结果心态” /56
2. 我们不是“想要”,而是“一定要” /59
3. 把难题留给自己,把结果留给公司 /63
4. 不放弃结果,就没有失败 /67
5. 善待挫折是为了最终的成功之果 /70
6. 宁可摒弃一千个理由,别放弃一个结果 /74
7. 好的结果总是留给把握机会的人 /79

第四章 向责任要结果, 只负责任不找理由

对结果负责,就是对自己负责。工作就意味着在你每天都要用结果来交换自己的报酬,也要用结果来证明自己的价值。所以,作为一名员工,无论你的职务大小、地位高低,都应时刻牢记自己的责任。一个不负责任的员工,往往会找很多理由为自己辩解。一个有责任感的员工,应时刻要求自己:责任面前没有任何理由。

1. 负起自己的责任,不找任何理由 /84
2. 缺乏责任是滋生理由的根源 /88



3. 责任在哪里,结果就在哪里 /92
4. 责任产生绩效,绩效保证结果 /96
5. 对结果负责,才是对工作负责 /100
6. 忠诚负责,把责任当成使命 /103
7. 没有做不好的工作,只有不负责任的人 /107

第五章 靠行动出结果,不行动永远没有结果

结果需要用行动来证明!结果不是想象出来的,是行动出来的!在工作中要获得好结果,必须立刻开始行动。结果就是行动的落实,目标的实现,任务的完成!企业是靠结果生存,没有结果,企业就不能生存,这是硬道理。所以,不管我们从事的是什么行业,在企业中处于什么位置,一项工作或任务下达时,就应当机立断,立即行动,直奔结果。只有这样,企业才会钟情于我们,成就才会最大限度地眷顾我们。

1. 结果来自行动,而不是思考 /114
2. 好结果是永远等不来的 /117
3. 理由多了,就无法行动 /121
4. 只有行动才能改变结果甚至命运 /125
5. 行动越快结果越理想 /128
6. 专注结果,别让理由绊住手脚 /133
7. 日事日毕,别把结果留给明天 /136

第六章 抛弃一切理由,扫清影响结果的所有障碍

在任何企业和组织里,要结果不要理由的人,最容易脱颖而出!在老板心目中,最有分量的员工往往是最出结果的员工!工作上的事,只有结果,没有理由。在工作中,事情做砸了有理由,任务没完成有理由。只要去找,理由无处不在。理由是制造失败的根源。一个人越是成功,越不会找理由。百分之九十九的失败都是因为人们习惯于找理由。

1. 以结果为本,不要理由更不要折腾 /142
2. 理由是失败的温床,爱找理由的人与成功无缘 /146

3. 能力不济,不能拿理由作挡箭牌 /149
4. 没有任何理由,才能绝对服从工作 /154
5. 把脉理由,远离拖延的恶习 /157
6. 停止抱怨,期望最满意结果 /161
7. 为了结果,摒弃一切理由 /164

第七章 全力以赴, 打造最满意的结果

承诺结果,创造价值是员工的天职。工作中,没有任何一件事情小到可以被抛弃,也没有任何一个细节细到应该被忽略。我们每个人所做的工作,都是由这些琐碎的小事一件件构成的。如果你因为事小而不愿去做,或抱有一种轻视的态度,那么你心目中的大事也只能是空想而已。因此,不管大事小事,全力以赴取得结果才是最重要的。只有当你做出结果时,你才真正掌握了自己的职场命运。

1. 用结果说话,全力以赴把工作做出结果 /170
2. 完美的结果必须杜绝“差不多”,“差不多”的结果是“差很多” /173
3. 缔造完美的结果绝不能忽视细节和小事 /176
4. 第一次就把工作做到位,才能有满意的结果 /180
5. 认真去做,把任何工作都干出满意的结果 /184
6. 独当一面,尽心尽力把工作做出好结果 /187
7. 精益求精,永远向着更好的结果进发 /191

附录

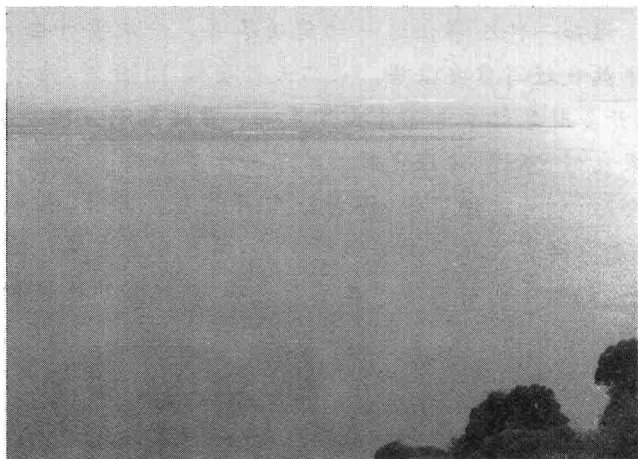
职业小测试 /195

开心一刻 /198

第一章

工作只看结果,不听理由

没有每天的结果,就没有工作的伟大。“要结果不要理由”是每个优秀员工的职业精神与生存智慧。任何伟大的工作,都是结果的累加。工作的本质就在于抓住结果,实现预期结果,没有结果一切都不存在。工作上,失败的理由总有千千万,但成功的理由只有一个——要结果不要理由。当你真正开始践行这一理念的时候,你会发现自己的人生与事业都会进入一个新的境界,你的人生价值完全掌握在自己的手中!





1

员工生存靠结果,而不是理由

在我们的工作中,如果仔细观察,不难发现,在我们的周围到处都充斥着种种理由,为自己没有完成工作,没有把工作做到位,在工作中出现错误等推脱辩护。然而,员工生存靠结果,而不是理由。结果的本质就是以客户价值为方向,以结果为导向的商业交换。企业的存亡是建立在结果之上的,有结果才有竞争力。

张华所在的公司规模不大,由于勤奋与努力,领导对他委以重任。谁知一件小事让这一切前功尽弃。一次要开会,头天晚上张华熬夜赶写重要报告。第二天开会前15分钟,他才赶到写字楼,开会时笔记本电脑又出了毛病。最终电脑被修复了,报告也效果良好,不过,比原定时间晚了一个多小时。

会后,领导批评了他,还扣除当月奖金。当时,张华感到非常“委屈”,通宵达旦将报告做得完善,结果却是这样。他不顾同事阻拦,到领导面前解释:“我不是故意的,机器的故障和晚到的理由都只是碰巧。”

面无表情的领导只说了一句:“这种理由不能称其为理由,我只看结果。”

由于张华工作不重结果,和领导的关系越闹越僵,后来不得不离了职。

企业是靠结果生存,不可能靠理由生存,没有结果,我们就不能生存,这是硬道理。个人不重视结果,就没有工作机会;企业不重视结果,就失



去存在价值。结果,对于企业来说是最重要的事情。员工付出的关键就在于取得成绩、得到结果,因为没结果,等于没付出。付出就要见到结果。企业要在竞争中立稳脚跟,靠的是结果,个人要成功,靠的也是结果!没有结果,一切都是空谈。做任何事情,我们唯有以结果为导向,才能确保完成任务,才能让一切付出都具有实际效用与价值!

刘佩现在是一家建筑公司的副总经理。然而,五六年前,刘佩却总是因为他的名字而找不到工作。许多老板都认为,他无论担任什么职务都会“赔”的,所以没人愿意聘用他。后来,他是作为一名送水工被南京大东建筑公司招聘进来的。在送水的过程中,刘佩并不像其他的送水工一样,刚把水桶搬进来。就躲在墙角抽烟。每次送水,他都把每位工人的水壶倒满,并利用他们休息的时间听他们讲关于建筑的各项知识。很快,这个勤奋好学的小伙子就引起了建筑队长的注意。两个月后,刘佩被提拔为计时员。

当上计时员的刘佩依然勤勤恳恳地工作,他总是第一个来,最后一个走。由于他对所有的工程项目都非常熟悉,当建筑队的负责人不在时工人们总爱问他一些技术上的事情。

有一次,建筑队的负责人看到刘佩把旧的红色法兰绒撕开包在日光灯上,以解决施工时没有足够的红灯来照明的困难,这位负责人便决定让这个勤恳又能干的年轻人做自己的助理。就这样,刘佩通过认真努力的工作赢得了大家的一致好评。两年后,他便坐上了建筑公司副总经理的位子。

虽然成了公司的副总,刘佩依然坚持着以往工作重结果的作风。他常常在工作中鼓励大家学习和运用新知识,还常常自拟计划,自己画草图,向大家提出各种好的建议。

刘佩靠结果成功的经历表明在当前这个竞争激烈的社会中,唯有结果才是硬道理,才是我们挺胸做人、傲视群雄的资本。在工作中一定要树立结果的工作理念,要想方设法去实现企业以及自己的目标,为企业创造结果;而不只是机械地完成工作任务,置工作成效于不顾。当事情都做完了,过程已不重要了,重要的是这件事情的结果。没有结果的努力就是无用功。没有结果,意味着我们将回到起点,一切都要从零开始。

拿结果来说话不仅是公司对员工的要求,更是市场对企业的要求。作为一名员工,无论你曾经付出了多少心血、做出了多大努力,也不管你学历有多高、工作年限有多长、人品是如何的高尚,但如果你拿不出结果,那么老板就会觉得他付给你薪水是在浪费金钱,你的工作就没有价值。在市场竞争如此激烈的今天,老板首先要考虑的是公司的生存与发展,因此,老板器重的职员一定是那些成绩斐然的员工。员工要想获得更好的生存和发展空间,就必须以结果为中心。结果是对每个员工能力最好的证明。

谭磊是某房地产公司的一名销售人员,虽说入行没多久,但是每月的销售业绩都比别人高出很多。这一切皆源于他的工作重视结果的态度。谭磊每天下班前总会把当天所做的工作做一个汇总,哪些是已完成事项,哪些是未完成事项。对于已完成事项,他会给自己的工作表现打分进行自我考量;对于未完成事项,他会细致地分析是什么原因导致工作进度拖延。与此同时,谭磊还会为第二天的工作安排一个详细的计划。在这些工作细节中,谭磊还有个习惯就是将房产的供求信息进行详细分析,并将人们购买房产的需求与实际购买能力逐一进行分类,并从中找出最能让客户满意的类型,直接提供给客户。

谭磊这一工作重结果的态度直接减少了带客户看房所浪费的时间,还在最大程度上满足了客户的需求。因此,他也因自己出色的工作能力而赢得了不少“回头客”,有的客户还把他们的亲戚、朋友介绍给谭磊。不久,他便成了公司的最佳销售人员。

谭磊的工作重结果不仅拓宽了他的客户范围,使他的工作更有成效,也为他赢得了很不错的口碑。这就是结果。无数个员工的结果构成了企业的结果。员工不提供结果,企业就会死亡;只有每一个员工都提供了令客户满意的结果,企业才会蒸蒸日上。市场是现实的,只有客户得到了满意的结果,他才会为我们付钱。因此,我们要从眼前的事情开始,从现在的事情开始,用最好的结果让客户选择我们,做好我们的工作。



2

结果才是硬道理，好业绩才有好结果

什么是结果？结果对企业来说就是业绩，是利润，是企业的生命线。巴纳姆先生的名言“没有利润，一切都是空谈”，无疑给所有人一个价值万金的忠告。这句话，无论对雄心勃勃的企业领导层，还是对基层的员工而言，都是极为适用和应该牢记的。

有这样一则故事：老农夫一直以来都是用牛和骡子一起耕地。由于耕作工作十分地辛苦，年轻的小牛对老骡子说：“今天我们装病吧，休息休息。”

老骡子却答道：“不行呀，我们还是努力把工作做好吧！因为耕种的季节很短呀，做完了就可以好好休息了。”

但小牛不听，最后还是装病休息。为了小牛快点好，农夫给它弄来新鲜的草料和谷物，尽量让它舒服些。等老骡子耕种回来，小牛便向老骡子询问地里的情况。

老骡子回答道：“没有我们俩在一起时耕种得多，但也耕种了不小的一段距离。”

小牛又问老骡子：“主人说我什么没有？”

“没有。”老骡子回答。

过了几天，小牛还想装病。当老骡子从田间回来时，小牛又问老骡子：“今天怎么样？”

“还不错，我认为，”老骡子答道，“但耕种得还不是太多。”小牛又问道：“主人说我什么了？”

“啥也没有对我说。但是，他回来的路上却停下来和屠夫说了好长时间的话。”老骡子说道。

农夫养小牛追求的结果是耕地，小牛没有拿出耕地的业绩就要受到

宰杀的命运。我们的工作也是如此。今天的社会,是一个高度竞争、充满机会与挑战的社会,是一个以业绩论英雄的社会。对企业和员工而言,业绩就是生命线,就是结果。企业的最终目的是要创造利润,利润靠什么提供?当然是结果。只有结果才能创造利润,为企业的发展提供生生不息的动力。如果员工取得的业绩微乎其微,给企业创造的利润少之又少,或者不时地再给公司造成损失,那么再聪明的员工也会被淘汰出企业。

企业生存靠结果,企业做大做强也是靠结果,而这个结果只能靠员工做事有业绩。业绩对员工和公司的重要性不言而喻,工作业绩是对企业员工贡献程度的衡量,是所有工作绩效考评中最本质的考评,直接体现出员工在企业中的价值大小。

松下幸之助曾问他公司的一个员工:“如果公司付给你1000元钱的话,你应该做多少事情才对?”这个员工回答说:“你给我1000元,我就给你做1000元的事。”

松下说:“如果真是这样的话,公司是要开除你的。因为给你1000元钱,你就做1000元的事,公司就没有利润,是在赔钱。所以公司不会要你,你自然一分钱薪水也领不到了。”

经济学中有一条定律:企业是追求利润最大化的组织。依此定律,经济学家们构建起了一套近乎完美的经济学理论体系。尽管不同的见解一直存在,但任何一个企业中人都必须承认这样一个规律:利润是企业的生命线。对照此规律,所有的员工都需要问自己这样一个问题:我是否在为公司、为自己创造业绩?在残酷的市场环境中,每个公司必须时刻以业绩的增长、竞争力的增加为目标。企业要蒸蒸日上,需要好业绩,员工实现卓越也需要好业绩。没有业绩,一切都免谈。因此,要想获得企业的认可,一个人的能力、知识必须通过业绩这一结果体现出来。

市场经济社会只相信结果,企业更多强调的是以结果为主的价值导向。一名员工每天努力地工作,但如果没有业绩,公司不赚钱,公司又拿什么给员工发工资呢?现在大部分公司都实行岗位薪酬制,除一定数额的基本工资,其余诸如奖金、福利等完全根据个人工作业绩来决定,业绩高则收入高,否则就只能拿低薪。在销售、保险等行业,其收入更是取决于工作业绩,可以说完全视乎个人能力而定。因为出众的工作业绩更能证明你的能力、体现你的价值。不管你自己多么优秀,也不管老板怎么赏



识你,没有好的业绩就是没有好的结果。

在电视剧《乔家大院》中有这样一个小故事:乔家在包头有一个下属的粮店,被人称为西店。与乔家其他的商铺和当铺相比,西店安排的多是一些文化较低的伙计,专门干粗活儿、累活儿。小掌柜马荀也和小号里的大多数伙计一样不识字,但他精明,也很能吃苦。凭借着多年从事粮店生意的经验,马荀把粮店经营得生意兴隆,赚了不少钱。

然而,包头总号的一班人虽有些文化,却好吃懒做,吃不得苦,受不了累,往往连续两三个账期都是赔钱,于是不得不拿马荀所管西店赚的钱补窟窿。为此,西店的伙计们很是为马荀打抱不平。后来,马荀的经营本领终于传到了当家人物乔致庸的耳朵里,乔致庸当即认定此人是个人才。当得知马荀不识字时,乔致庸更认定马荀是个奇才,不由心生敬意。

不久,乔致庸便给掌柜们作了交代:给复盛西粮店一笔独立的本钱,让马荀当大掌柜,全权独立处理粮店事宜。而马荀当大掌柜也不负所望,为复盛西粮店大赚了一笔。

大家不论能力如何、资历如何,全靠结果说话。业绩就是你工作的结果,考核员工能力的,是你的业绩;也唯有你的业绩才能体现你的价值,让你“物有所值”。

职场是靠实力说话的地方,哪怕你很辛苦、很忙碌,但是你没有结果、没有业绩,那么你的一切付出就是白费,你那些辛苦的付出就没有价值。一切用结果说话,只有结果,员工的付出才能有回报。没有了结果,没有了业绩,你的付出又有什么用呢?公司也许会因为这没有结果的付出而失去一次发展壮大机会,也许会因为这一次没有结果的付出而面临失去东山再起、重新翻盘的机会。无论是在哪个时代,无法提供满意结果的人,无疑是得不到发展的。

包起帆是上海港务局的码头装卸工。1981年,包起帆亲眼目睹了3名青年工人死于木材装卸,朴素的工人兄弟间的情感使包起帆强烈地感受到,要靠自己的科学文化知识搞好抓斗把工人兄弟的生命从虎口中夺回来。其实那时候,包起帆对抓斗是一窍不通,面对重重困难,他顾不得自己的家庭,顾不得刚出

世不久的孩子，日夜待在码头上做实验，不上工的时候就去图书馆、情报所查阅资料。

在同志们的支持下，包起帆经过将近三年的艰难攻关，克服了无数的困难，终于在码头上形成了一套完整的木材抓斗装卸工艺系统。从此以后再也不需要一个工人下船舱用人力去捆扎木材了，因此再也没发生过一起重大伤亡事故，同时装卸效率也提高了2.67倍。

包起帆木材抓斗的革新成果引起了港口同行的广泛关注。在木材抓斗初战告捷后，他又把目光瞄准了“铁老虎”，那时用人力在船上搬生铁、卸废钢，工人常常累得爬不上船舱，由于作业时灰尘很大，人在舱口一露脸，只见两只眼珠是白的，周身一片乌黑。为了从根本上改变这种状况，包起帆又发明了“单索生铁抓斗”、“异步启闭废钢块料抓斗”、“新型液压抓斗”等等，一时间被誉为“抓斗大王”。

包起帆的这些创新和发明成果都是紧紧围绕着码头装卸生产第一线的薄弱环节而搞的，哪里不安全，哪里效率低，哪里成本高，他和他的同事们就在那里动脑筋、搞创新。这些成果创造性地解决了一批关键技术难题，从而改变了我国港口木材、生铁、废钢等货物装卸工艺的落后状况，其科技成果还实现了产业化，不仅在国内20多个行业1000多个企业得到广泛应用，还批量出口到20多个国家和地区，累计为国家创造了4亿多元的经济效益。

进入新世纪，包起帆他又领军发明了在国际上被誉为“人类运输方式革命”的集装箱电子标签系统。他提出并在世界上首次实现了公共码头与大型钢铁企业间无缝隙物流配送新模式。2009年5月，国际标准化组织正式任命他负责领导工作组编写集装箱电子标签国际标准，标志着中国航运界在领衔制定国际标准方面实现了零的突破。

做出业绩才是硬道理。包起帆深明此理，因此做出了不凡的成绩。每一次任务都是如此重要，交给你就是要你拿出结果来的。在一个靠结果说话的时代，业绩就是决定一切的法宝。利润是企业的命脉，员工的保