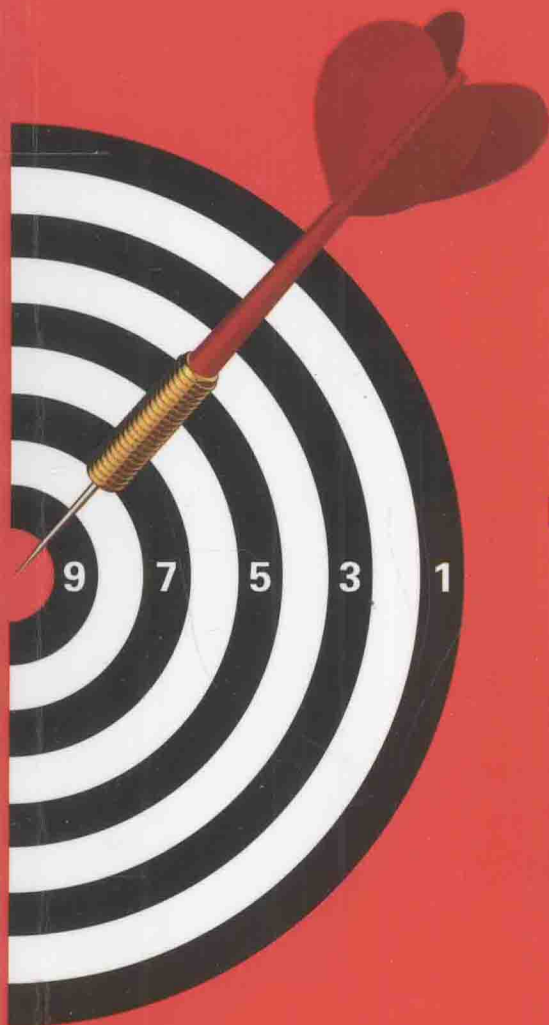




拿结果

把说的变成做的，把做的变成结果

说话

NA JIEGUO SHUOHUA

你有一千个、一万个理由都不重要，重要的是结果；
没有结果，一切都没有意义。

请用结果，为自己代言！

房伟◎编著

执行就是做结果，而不是完成任务。

行动不一定成功，但是不行动一定不会成功。

“结果导向”是企业 and 员工在市场竞争中唯一的生存之道。

北京工业大学出版社



拿

结果说话

NA JIEGUO SHUOHUA

房伟◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

拿结果说话 / 房伟编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2014.6

ISBN 978-7-5639-3872-8

I. ①拿… II. ①房… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 068470 号

拿结果说话

编 著: 房 伟

责任编辑: 陶国庆 钱子亮

封面设计: 国风设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 邮编: 100124)

010-67391722 (传真) bgdchs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 三河市九洲财鑫印刷有限公司

开 本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张: 16.25

字 数: 218 千字

版 次: 2014 年 6 月第 1 版

印 次: 2014 年 6 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-3872-8

定 价: 28.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

自序

为什么几乎所有的公司都拥有伟大的构想，却只有少数的公司获得持续发展？企业做大做强是企业发展的结果，这个结果因员工而定，没有结果，企业就没法生存。作为企业员工，你为什么要工作？公司为什么要付给你薪水？你可曾想过这些问题？“我只是一心想找份轻松、悠闲、高薪的工作。”大多数人可能都会这么想，他们并没有意识到这是不劳而获的一种想法。用你具备理性思维的头脑好好地想一想这个问题，除非天上掉馅饼，否则，这永远是一个不可能实现的梦！

工资要依结果而定，想拿高工资，就要先学会拿工作结果说话！如果企业付给你那么多工资，你却无法拿出工作结果，那么你就是在亲手毁灭一个企业，你就不是一名好员工。如果你工作非常努力，并为公司创造了很高的价值，而企业却只付给你很低的工资，那就是企业在剥削你，这样的企业就不是好企业。

在这个世界上，很多穷人都是很有才华的，但是他们只看到自身的优势，而不愿去做一些低薪的工作。他们大多用两个字来解释这么做的原因，那就是“屈才”！我们身边就有这样的人，他们宁愿待在家里，也不愿去做那些低薪的工作。他们认为，一开始工作就应获得与自己的能力相匹配的报酬。但是他们忘了，这是一个要求结果的世界。对于许多企业来说，求职者的学历更多的是一块“敲门砖”，它的作用在敲开职场大门后

就完事了，只是提供给求职者工作机会，接下来就看求职者做得如何，就要看他是否可以拿出结果了。有的企业大量雇用没有工作经验的年轻人，因为这种企业只追求高利润，员工只要拿出工作结果就行。世界著名励志大师约翰·库缇斯说：“你一屁股坐在家里，将一事无成！”所以，当你选择一份工作的时候，不能嫌薪水低。你应该看到在这里可以挖到什么宝藏，能学到什么经验、知识、技能。你要知道，这些东西远比你每月领到的薪水值钱得多，你所学到的本领会是你将来的一笔宝贵财富。

“态度决定一切”，我们要相信这句话。当下，很多企业面临着一个让人头痛的问题，那就是不知道如何管理自己的员工。在这种情况下，企业总会出现这样或那样的问题。如果员工都能做到对工作负责，能够尽力帮企业解决问题，树立结果意识，企业怎么不能做好、做强呢？怎么不能树立起自己的品牌呢？怎么不能走出国门，冲进世界500强呢？这本书的写作目的，就是要员工知道，他们对企业来说是至关重要的，他们决定着企业的发展趋势，也决定着自己的命运。讲究实效，拿结果说话，这不仅对你现在的工作很有帮助，对你今后所从事的任何工作都会有一定的帮助。

这是可以让你终身受益的一本书。书中着重讲了结果的重要性，阐述了如何使企业中的每一位员工都成为拿结果说话的卓越员工的学问。本书讲述了多方面的知识与案例，可以让大家更舒适地去享受阅读和学习的乐趣，而不会感到枯燥与乏味，还可以帮助员工迅速地改变观念，融入工作中去，从而拿出最好的工作结果，使企业以最小的成本获得最大的收益，让员工与企业达到双赢的目的。

本书可以很好地激发读者的思考能力，能够帮助读者重新审视自己的工作，并且改正自己在工作中的不良行为。这是一本可以改变读者观念和行为的书，当你翻开这本书时，你的命运就可能开始发生改变。

目录

第一章 没有结果，付出再多也是零

经济效益是企业的生命之源，没有经济效益，企业便不能生存。企业要的是经济效益，员工只有满足企业的这一要求，才能在企业中行走得如鱼得水。所以员工在工作的过程中一定要拿出结果。为什么一定要这样？因为如果拿不出结果，那就等于什么都没有。员工是企业中的一员，应当做到将企业命运与自身命运相结合，及时地为企业拿出工作结果，与企业同生存，共发展。

第一节 企业要的是结果，苦劳不是价值 / 002

第二节 要好的态度，更要好的结果 / 006

第三节 以工作结果确定工资，不要被现实打败 / 010

第四节 被否定是常态，你要内心强大 / 014

第五节 结果由你决定，命运始终握在你自己手中 / 018

第六节 没有结果，就会被社会淘汰 / 022

第二章 停止抱怨，不找借口才能出结果

在工作中，大家可能都抱怨过，或是听到别人的各种抱怨。抱怨可能会带给你一时的快感，让你宣泄心中的不满，但从长远来看，它绝不会带给你任何好处。抱怨是一种负面的、消极的情绪，它不仅会影响到你的身心健康，还

会削减你的工作积极性，使你更加厌倦、抵触自己的工作，从而影响你做出结果。当你想要抱怨的时候，请你深呼一口气，给自己一个微笑，调整好心态，然后融入工作当中，最终你会获得一个满意的答案。

第一节 抱怨如同喝海水，只会越喝越渴 / 028

第二节 借口是阻碍你前进的罪魁祸首 / 032

第三节 学会感恩，做情绪的主人 / 036

第四节 解决问题才是关键 / 040

第五节 结果需要专注的态度 / 044

第六节 结果>自我 / 048

第三章 主动负责，让结果在“当家做主”中瓜熟蒂落

责任是一种认真的态度、一种坚定的信仰、一种高度的使命感，拥有责任心的人就像是一颗金子，闪烁着璀璨的光芒。对工作负责意味着对企业负责，更意味着对自己的未来负责，对自己的梦想负责。如果你拥有梦想，那就努力去捍卫它、实现它，对它负责。那么，试问你如何才能实现自己的梦想呢？答案是工作！因此你需要工作，需要对自己的工作负责。主动地对工作负责，是一名优秀员工必须具备的职业素质。

第一节 主动对工作负责 / 052

第二节 学会像老板一样思考 / 056

第三节 要多做大事，就要承担多大责任 / 060

第四节 拥有责任心会让你更受上司的青睐 / 064

第五节 如果不是最棒的，就要做最努力的 / 068

第六节 尽职尽责，保证结果零缺陷 / 072

第四章 克服困难，全力以赴争结果

在工作当中，人们难免会遇到困难、遭遇失败、体验痛苦。聪明的人知道困难比死亡短暂，会积极、乐观地面对困难，他们面对挫折依然昂首奋进，最终收获成功与喜悦；愚蠢的人总喜欢拿现实做“挡箭牌”，认为命运本该如此，于是他们选择低头认输，一辈子庸庸碌碌、无所作为。记住，这个社会什么人都不缺，就缺有结果的人，为结果全力以赴是你的义务。

第一节 结果是主题歌，困难只是小插曲 / 078

第二节 相信自己，不要对自己说不可能 / 087

第三节 将注意力放对地方 / 092

第四节 不怕失败，浴火重生的凤凰最美丽 / 096

第五节 为结果全力以赴 / 100

第五章 注重细节，精益求精出结果

注重工作细节可以使人的命运发生改变，这便是注重细节的力量。现代意义上的竞争可以理解为细节上的竞争。只有将细节做到位，结果才会更完美。对于企业来说，谁在细节上做得好，谁就能使结果更完美，谁就能得到更多客户的青睐，就会为企业带来更高的利润。当今世界是一个细节决定成败的世界，1%的细节问题就能决定着100%的失败。然而细节是零散的、细微的，它隐藏于工作中的每个瞬间，所以细节需要人们用心去发现。

第一节 1%的细节，决定100%的成败 / 106

第二节 细节在，结果在 / 110

第三节 将细节做到位，才能使结果更加完美 / 114

第四节 精益求精要从细节入手 / 117

第五节 从细节中来，到细节中去 / 120

第六章 点燃激情，启动内在驱动力去收获结果

当你踏进办公室的时候，最好把激情带进去。因为激情可以使你更好地工作，可以使你更轻松、快乐地完成工作。同一份工作，充满激情地去做和没有激情地去做，结果是完全不同的。所以你要调整好自己的心态，使自己在工作中充满激情。在职场上，没有工作激情的人不具竞争优势，很容易成为竞争对手的猎物。为了自己的生存和发展，你要充满激情地奋力奔跑！

第一节 激情是争取好结果的热身曲 / 126

第二节 持久的激情会使结果更加完美 / 130

第三节 设立远大、明确的目标 / 135

第四节 用激情享受工作 / 139

第五节 保持激情的方法 / 143

第七章 高效执行，第一时间拿出结果

俗话说：“时间就是金钱。”“岁月不等人。”其实时间比金钱更重要。在工作中，我们是用时间换取金钱，然而我们的时间是有限的，我们总会被新的工作填满。拖延是激情的敌人，它只会使人越来越不想去做工作。所以你要高效地利用自己的工作时间，在第一时间拿出结果，不要用今天的时间来补做昨天遗留下来的任务。

第一节 职场如战场，没有效率就没法生存 / 148

第二节 等待=浪费 / 152

第三节 今日事，今日毕 / 157

第四节 去执行，就永远都来得及 / 161

第五节 改掉工作中的坏习惯 / 165

第六节 同一种错误不犯第二次 / 169

第七节 培养高效意识的八种方法 / 173

第八章 团队合作，创造最优结果

每个人都有自己的优、劣势，谁也不会太完美。而在团队合作中，团队成员的优势却可以很好地进行互补，从而使团队产生更大的效益，创造出最优结果。这是一个讲求合作的时代，你不能指望以自己一个人的力量来获取成功，单枪匹马地单打独斗只会使你落后于时代潮流，使自己置身于孤立无援的境地。你要知道，毕竟一个人的力量是有限的，而团队的力量却是无限的。如果团队的每一个成员都把自己的力量融入团队当中，那么这个团队将产生惊人的力量。

第一节 团队合作才是硬道理 / 178

第二节 师傅，到处都有 / 182

第三节 “绿叶”比“红花”更美 / 186

第四节 利用好沟通的“桥梁” / 190

第五节 学会与不同性格的同事相处 / 193

第六节 团队至上，维护团队利益 / 199

第九章 持续精进，用智慧优化结果

大脑是上帝赐给我们的一件非常宝贵的礼物，我们应该利用好它。在工作中，你要不断地学习和进步，持续精进，并乐于积极地思考，使自己的结果具备创意，从而有效地优化工作结果。如果你的大脑清晰了，那么你未来的路就好走了。你要善于利用自己的大脑，用智慧帮助自己更好地解决问题，这样做

会使你事半功倍。

第一节 用智慧优化结果 / 204

第二节 积极思考，工作才会有创意 / 208

第三节 换个方向，你就是第一 / 212

第四节 善于学习可以改变命运 / 216

第五节 做正确的事>正确地做事 / 219

第六节 只有用心地工作，才会有好的结果 / 223

第十章 领悟经典励志之作，争取更多结果

一本好书是最有力量的，它甚至可以改变人的一生。经典励志之作就像是一杯红酒，需要我们先闻一闻，然后慢慢地去品味。一本经典书放在商场里，售价可能只是几十元钱，但是它对于读者的价值却是不可估量的，读者很有可能受此书的影响而成为百万富翁、千万富翁，甚至是亿万富翁。本章所涉及的经典励志之作包括《最伟大的力量》《钻石宝地》《邮差弗雷德》《人性的弱点》和《致加西亚的信》。

第一节 《最伟大的力量》——做出选择，向目标前进 / 228

第二节 《钻石宝地》——在自家的后院挖掘钻石 / 232

第三节 《邮差弗雷德》——令平凡升华为卓越 / 236

第四节 《人性的弱点》——战胜忧虑，直面结果 / 240

第五节 《致加西亚的信》——做一个拿出结果的人 / 244

第一章

没有结果，付出再多也是零

经济效益是企业的生命之源，没有经济效益，企业便不能生存。企业要的是经济效益，员工只有满足企业的这一要求，才能在企业中行走得如鱼得水。所以员工在工作的过程中一定要拿出结果。为什么一定要这样？因为如果拿不出结果，那就等于什么都没有。员工是企业中的一员，应当做到将企业命运与自身命运相结合，及时地为企业拿出工作结果，与企业同生存，共发展。

第一节 企业要的是结果，苦劳不是价值

结果决定着一家企业的寿命，同时它也表明员工的工作能力。通过结果可以判定一个人能否在企业中长期立足，能否赢得上司的青睐，能否顺利地晋升职位。老师可能会教导学生说：“结果并不重要，只要努力了就行，过程才是最美的。”而真正步入社会的人都会发现，其实大多数企业都非常重视结果，相反，过程却显得不是那么重要。许多企业在员工刚入职的时候就对他们进行职业培训，告诉他们工作要讲究实效，要将结果放在第一位。

工作就是为了结果

英特尔公司践行六大价值观，其一就是“以结果为导向”。另外，英特尔公司所奉行的“偏执狂”理论中有这样一种核心思想：“结果胜于过程。”也就是说，工作的目的在于结果，而不在于使用什么方式。通俗地说，为了得到企业想要的工作结果，任何建设性的手段都是无可厚非的。用比较体面的话来讲就是：为了使企业在竞争中处于优势地位，必须通过整合所有资源来达到最大的经济效益。

微软公司创始人比尔·盖茨曾说：“这个世界并不在乎你的自尊，只

在乎你做出来的成绩，然后再去强调你的感受。”

我们为生活而忙碌奔波，生活要求我们必须努力工作，而工作的意义就是一定要出结果！试问，每当月底，企业为什么会心甘情愿地掏钱给你？还不是因为你给企业拿出了它所期望的结果。所以我们应清晰地了解我们为何工作以及工作的意义何在。只有当我们摆好了自己的心态，才能更好地投入工作当中。

王丽是个刚刚毕业的大学生，由于习惯了大学里安逸、闲适的自由生活，她在公司里总感觉不太适应，繁重的任务、过大的压力压得她喘不过气来。她觉得在工作的过程中感到快乐就好了，结果无所谓，因为之前所受的教育告诉她不要太急功近利，做人随遇而安便好。所以她只是随着性子工作，做出来的活儿都很普通，没有亮点，虽然她学历不低，却也得不到上司的重视。

慢慢地，她发现上司很重视工作的结果，结果好就是好，结果不好就是不好。上司不问你工作的过程如何，不管你是怎么做的，在上司眼里只有结果，哪怕你是挑灯夜战，如果没有令上司满意的结果，你就还是一样平庸，也不会有升职的机会。同事也是一样，个个争强好胜，也是根据工作业绩来“排名”的。她发现这个世界和自己想象的不太一样，似乎工作就是为了有结果。于是她决定拼一拼，努力将结果做到最好。

她告诉自己要满怀激情地去工作，并且更注重工作的质量和效率，还花了很多心思去思考，同时参考了许多资料。当王丽再一次将完成任务交给上司的时候，上司眼前一亮，对她大为赞赏，说她进步了很多，真是辛苦了。找到这个窍门后，她每次上交的工作结果都令上司感到非常满意，她很快就被上司重用，开始在职场中过得如鱼得水。

由此可见，工作结果的重要性在企业中是不容忽视的。正如比尔·盖茨所言，只有当你做出来的结果被证实有意义的时候，别人才会去强调你自身的感受。当今的世界是个用结果说话的世界，我们之所以工作，目的就是在于获取结果，只要我们懂得这个道理，便会在未来的道路上少走很多弯路。王丽正是悟到了结果的重要性，所以才会改变她自身的处境，使自己在职场上行走自如、顺风顺水。

苦劳不是价值

中国香港富商吕志和曾说过：“企业购买的是结果，是劳动的结果，而不是劳动。劳动是不值钱的，只有劳动的结果才值钱。也就是说，功劳是价值，苦劳却不是价值。这就像睡觉一样，睡觉没有价值，睡着了才有价值，睡觉但睡不着叫抢眼。失眠不仅没价值，而且还是一种病。”

有些员工在同一家公司待了很长时间，却得不到升职，很大一部分原因就是：虽有苦劳，却没功劳。这样的人只会一辈子平庸，三年、五年、十年甚至更长时间，都是重复着以往的生活。你要知道，只有功劳才是有价值的，苦劳虽然耗费了你的时间和生命，但它不是价值。

张东是一家知名企业的员工，他认为只要进了一家好公司，以后的生活便衣食无忧了，他在工作中表现得不是特别努力，有时还会偷懒。两年后，同他一起进这家公司的李北北晋升为人力资源总监，而他却在原地踏步，仍然是一名默默无闻的小员工，于是他心里感到明显的不平衡，就向老板提出加薪的要求。老板说：“小张，不是我为难你，真的是你做得太普通了，没有什么创新性，不能给公司带来太大的价值。”张东说：“老板，可是我在这儿待了两年了，虽然没有功劳，也有苦劳呀！”老板还是没有答应他的要求，后来张东只好辞职了。

张东之所以停留在原来的位置，主要是因为他没有为公司做出应有的贡献，空有苦劳。“没有功劳，也有苦劳”，这句话并不能成为老板为你加薪的一个理由，只会成为阻碍你向前发展的一块绊脚石。

有苦劳同没有劳动没有太大区别，当你劳动的结果无法满足企业的需求时，它是毫无用场的，只相当于一堆没有价值的零散材料。永远不要拿自己的苦劳与上司讨价还价，你应当懂得端正自己的思想和态度，并以此改变自己的行为，使自己的工作结果达到增值的目的。

综上所述，作为员工，你要想在企业中得到长远的发展，就要注重自己的劳动结果。你务必要明确企业的要求，按企业所要求的去做，尽职尽责地完成工作目标，这样的结果才是美丽的、有价值的。

思考题

1. 反思一下，你有没有向自己所在的企业提出过“没有功劳，也有苦劳”这句话？如今你对这句话有什么感触？

2. 你的工作结果是否具有价值？你是否经常得到上司的表扬？现在你是否还是一名普通的小职员，原因何在？

第二节 要好的态度，更要好的结果

王悦然在一家知名鞋店工作，主要负责向顾客推销鞋子。她是这家公司卖货卖得最好的一位职员，每次向顾客卖鞋时，她总面带微笑，耐心地为他们讲解。虽然顾客不一定买她的鞋，但她并没有打消自己工作的积极性，她还是细心地向顾客介绍店里的鞋子。店里其他的售货员对待顾客却非常势利，他们大多根据顾客的外表来推断这个人有没有钱，然后再决定是否要向这个人推销鞋子。王悦然则是公正地看待每一位来到店里的顾客，她认为顾客就是自己的上帝，只要让顾客满意了，他们就一定会购买自己推销的鞋。

有一天，一位穿着破旧衣服的老人路过王悦然这里，并一直盯着一双鞋看。于是，王悦然走过去，向老人问好，并询问他有什么需要帮助的。老人看到有人对自己这样友好，感到非常意外，因为他见过很多售货员，其中大多数人都是以貌取人，老人见得最多的是他们的冷眼。看到这个年轻人态度这么友好，老人微笑着说道：“呵呵，小姑娘，这双鞋多少钱呀？”

王悦然回答说：“您的眼光真好，这是我们店里新进的一批货，价格可能有点儿贵，28000元一双。没关系，如果您觉得太贵的话，我们店里