



个人成功的最强动力，自我提升的成功秘籍
中国发展已到用结果说话的时代

结果 才是硬道理



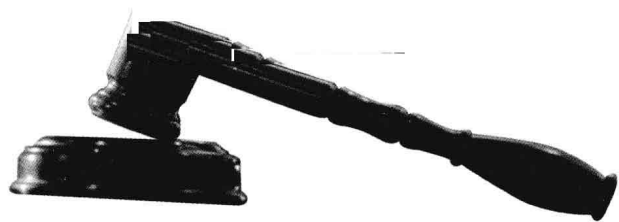
陈明亮◎编著

把握结果，就能改变工作状态，创造美好生活！

石油工业出版社

结果 才是硬道理

陈明亮◎编著



个人成功的最强动力，自我提升的成功秘籍
中国发展已到用结果说话的时代

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

结果才是硬道理 / 陈明亮编著.

北京: 石油工业出版社, 2011.6

ISBN 978-7-5021-8296-0

I. 结…

II. 陈…

III. 企业管理 - 职工培训

IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 029154 号

结果才是硬道理

陈明亮 编著

出版发行: 石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址: www.petropub.com.cn

编辑部: (010) 64523616

营销部: (010) 64523603 64257021

经 销: 全国新华书店

印 刷: 石油工业出版社印刷厂

2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

710×1000 毫米 开本: 1/16 印张: 14

字数: 218 千字

定价: 28.00 元

(如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换)

版权所有, 翻印必究

Preface



前言

企业的发展战略为什么总是执行不到位？

年初辛辛苦苦制订出来的工作计划，为什么到了年底就“泡汤”？

企业工作人员每天都忙得焦头烂额，为什么工作却始终没有起色？

遇到此类问题时，我们该怎么办？

企业要具有竞争力，要改变命运，方法很简单，那就是向市场提供结果。因为竞争力归根结底是结果的竞争，结果是企业生存的底线。当市场向企业要结果，企业急需的结果又从何而来？

只能从员工中来。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。

诺贝尔文学奖获得者拉迪亚德·基普林曾经说：“弱肉强食如同天空一样古老而真实。”在这个永远属于强者的、在这个以结果论成败、以结果论英雄的时代，在当今的市场经济条件下，弱者是没有立锥之地的。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。

在当今竞争激烈的时代，结果才是硬道理，1万个理由也无法与1个结果相抗衡。只有能创造结果者、竞争能力突出者才能生存。不论是衡量一个企业的发展，或是衡量一个人的能力和价值，主要的标准就是——提供结果的能力。

美国微软公司创始人比尔·盖茨说：“我们用最高的工资聘用最出色

的人。”谁是企业中最出色的人？

很显然，比尔·盖茨所说的“最出色的人”就是能够为企业提供结果的人。

企业是我们努力证明自己成绩的战场，我们证明自己价值的唯一准则就是提供结果。除了做能提供结果的人，我们没有别的途径能让企业青睐自己。只有结果能让我们在职场中生存下来；只有结果能证明我们的工作能力和价值；只有结果能让我们的“能力指数”和个人信任度大幅上涨。作为企业的一员，认真做好本职工作，一切为企业利益着想，一切为企业的发展提供结果就是我们最大的责任。

拿破仑说，结果造就伟人；杰克·韦尔奇说，要想获得晋升，就要提供动人的、远远超出预期的结果；柳传志说，我不会用言语去回应质疑，我只用具体的结果赢取信任。

其实成功者和失败者在最初都处在同一起跑线上。不同的是，有的人脱颖而出，得到赏识，成就越来越高，有的人却永远庸庸碌碌，始终得不到重视。卓越与平庸、激情与疲弱、成功者与失败者之间的差别其实也只有两个字：结果。

结果是什么？相信每个人都会给出不同的答案。

发送传真是任务，收到清晰完整的传真是结果；拜访客户是任务，拿到回款或者新订单是结果；生产产品是任务，提供保质保量的产品产生效益是结果；质量检查是任务，防止出现相同的错误是结果。实际上，结果是一种行动、一种方法、一种责任、一种理念、一种精神。

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。

所以，谁是企业最受欢迎的员工？答案自然是最能创造结果的员工。怎样才能创造最好的结果？这个问题看似简单，但却是每个员工最关心，也最头疼的问题。

很多人说，我已经很努力了，没能提供结果是有客观原因的。付出了这么多，我就算没有功劳也有苦劳吧？

但我们是靠结果生存，不靠理由活着。没有结果，企业就会死亡，没有结果，个人就会被淘汰出局。

困难不是放弃的借口，恰恰是坚持的理由。工作上的事，没有不能，只有不肯。因为心不难，事就不难。一旦找对方向、方法，我们就能在通往结果的路上披荆斩棘、奋勇前行。我们要得到理想的结果，只有不断地学习和总结经验。学习虽不能改变我们的起点，但能改变我们所能到达的终点。因此，哪里有困难，哪里要结果，哪里就需要这本书。

本书围绕“结果”这一主题，秉持“为企业工作就是提供结果，提供结果就是对自己负责”这一思想，批驳现代职场中存在的一些错误观念，并从思路、态度、细节、行动、执行、效率、坚持、专注等多个方面，探讨了追求结果对于员工个人职业发展的意义，以及对于企业塑造卓越执行能力所具有的巨大价值。

如果您正在为如何打造信心、提升绩效、达到目标而发愁，本书将是您的不二之选。如果每一位员工都能从内心深处承认并接受“结果才是硬道理”这样一个朴素的理念，企业的发展，以及个人的追求、责任、忠诚、敬业将不再是空洞的口号。

《结果才是硬道理》不仅是一本励志书，还是一本有针对性的、实用性的工具书。在将理念融入打动人心的故事之中的同时，本书更提出具体的行动方案。读者可在反思中得到启发，并将所得理论知识付诸于创造结果的行动。

Contents



目 录

第一章	企业的力量 生存的真理	
第一节	结果比嘴会说话	2
第二节	职业人只对结果负责	6
第三节	不要“苦劳”要“功劳”	10
第四节	完成任务不是结果	14
第二章	练就结果 改变命运	
第一节	结果决定竞争	20
第二节	用结果捍卫尊严	24
第三节	用结果改写人生	28
第三章	思路不同 结果不同	
第一节	要想找出路，先得有思路	34
第二节	先有方法，再有结果	38
第三节	山不转水转，遇事要懂变通	43
第四节	将啤酒和尿布放在一起	47

第四章 态度不同 结果不同

- 第一节 别让抱怨的谎言遮住眼 54
- 第二节 要当强者，就别逃避 59
- 第三节 只要目标，不要愿望 62
- 第四节 没有激情，何来伟绩 67
- 第五节 人生要有“蜗牛”的精神 71

第五章 缔造结果 完美细节

- 第一节 世界级员工的竞争在于细节 78
- 第二节 “差不多”的结果实在差太多 82
- 第三节 别说你只是懒得去做 87
- 第四节 多了一个小气泡也是次品 94

第六章 结果是因 行为是果

- 第一节 说得好不如做得好 100
- 第二节 伟大不在能知，而在能行 104
- 第三节 若失去勇气，便失去一切 108
- 第四节 职场上最忌不负责任的承诺 112

第七章 执行彻底 结果落地

- 第一节 一旦决定就坚决执行 118
- 第二节 有业绩，走的人肯定不是我 122
- 第三节 是对是错，在执行中定夺 126
- 第四节 把失败累积为成功 130

第八章 结果为纲 效率为王

- 第一节 在正确的时间做正确的事 136
- 第二节 忙就要忙出成效 142
- 第三节 一次只做一件事 146
- 第四节 第一次就把事情做到位 150

第九章 坚持结果 绝不放弃

- 第一节 不放弃结果就没有失败 156
- 第二节 逆风反而飞得更高 160
- 第三节 秘诀就在坚持的缸里 164

第十章 撕破迷惑 专注结果

- 第一节 不是“想要”而是“一定要” 168
- 第二节 只有专注，才能结果 172
- 第三节 机遇只垂青于专注者 176
- 第四节 善于经营强项，补短更要扬长 179

第十一章 直通结果 纪律是关键

- 第一节 有纪律才有结果 184
- 第二节 最好的服从是主动 188
- 第三节 阳奉阴违不会有结果 192
- 第四节 主动复命才有最满意的结果 196

第十二章 狭路相逢勇者胜

- 第一节 成长来自于面对挑战 202
- 第二节 行动上敢作敢当，心理上有胆有识 205
- 第三节 有勇气就一定能做到 209



第一节

结果比嘴会说话

莱特兄弟曾发表过一场言短意深的演讲：“据我所知，鸟类中最会说话的是鹦鹉，而鹦鹉是永远飞不高的。”就在发表这段演讲前不久，莱特兄弟成功试飞他们发明的世界首架动力飞行器，开创人类飞行的新时代。

结果是一种行动，结果比嘴会说话。无论如何叫嚣，结果终将说明一切、证明一切！这是一个亘古不变的真理，它在当今企业的地位越发凸显。

多年前，日本东京帝国饭店迎来了一位相貌秀美的新员工。这名员工的第一份工作在厕所，她的岗位是厕所清洁员。

帝国饭店对环境的要求非常严格，尤其是厕所的清洁，要求马桶光洁如新。新员工把厕所洗了很多遍，感觉马桶已经达到帝国饭店的要求，于是停止了打扫工作。她对主管说，我已经打扫干净了。主管来到她面前，跪在地上，拿着抹布把马桶周围的黄色痕迹擦掉，戴上手套去刨马桶。如此重复几次，然后冲洗了一遍。

最后，出乎这名员工意料的是，主管居然将马桶装满水，并从里面舀出一杯水，一饮而尽。在整个过程中，主管没有说一句话。

主管没有说一句话，但是马桶水可饮用这一结果已经说明光洁如新的标准。从此，新员工彻底明白了什么是干净。

此后，这名新员工秉持着“实际结果胜过万语千言”这一原则，成为日本最年轻的内阁邮政大臣。她多次在公开场合表示：我希望自己能够成为一位依靠工作结果获得评价的政治家，而不是最初的支持率。

与日本的前内阁邮政大臣不同，中国著名电子设备公司华为有这样一位“口才出众”的员工，他的名字叫王亮（化名）。

加入华为后不久，王亮就开始指点江山、激扬文字，并给总裁任正非写了一封信，洋洋洒洒数千字。在这封书信中，他对华为的经营战略问题发表了许多“高见”。

想知道任正非对王亮的评价吗？

任正非的评价如下：“此人如果有精神病，建议送医院治疗；如果没有，建议辞退！”

如果留这类聒噪的员工在公司，会出现什么情况？我们不妨看看“有为青年”李进在某企业的表现。

2009年7月，大学毕业的李进到一家大型公司上班，开始其销售生涯。因为大学学的是管理专业，李进并不把别人放在眼里。他认为自己是管仲、乐毅、诸葛亮再生。

闲暇之余，李进总会用高谈阔论来指点同事。同事们听到最多的就是，“你们这种做法太落后了，必须彻底改变”。当同事向他请教解决问题时，他就像赵括一样纸上谈兵，说得头头是道。说完后，李进还不忘摇着头对同事补上一句：“唉，你们真不行”。

一年后，李进仍然做着他的销售工作，每月依然拿着800元的基本工资，加上饭补和偶尔撞上门的小订单，最多也没超过3000元。而和他同时进入公司的销售员，有的被提拔成区域代理，有的被提拔成部门经理，即使和他一起奋斗在销售一线的其他员工的工资也超过万元。

李进认为自己的管理才华，不能就这样埋没，于是向人力资源部提交申请，要求调到策划部。当人力资源部没有批准他的申请时，李进很不服气，气冲冲地来到经理办公室进行理论：“为什么我这么有才华的人，不能去策划部？”

经理一脸平静地答复李进：“就凭你给我们的结果，你的销售业绩连新



入职的员工都赶不上！”数天后，这名夸夸其谈的李进被老板“请”走了。

事实胜于雄辩。谁行，谁不行？结果一目了然。本领不是吹出来的，它要的是行动。

具体到说（此处的说，绝不是盲目的承诺）与做，有人把员工分为六类，即诚信者（说到并做到）、大话王（说好的但不做）、闷葫芦（不说但去做）、旁观者（不说也不做）、矛盾者（说不好的但去做）、评论家（说不好的也不做）。

毋庸置疑，评论家表现最差，荣为裁员之冠。榜眼则是旁观者，而探花则在矛盾者和大话王之间诞生。事实上，两者有较大的反差。矛盾者常常抱怨，但在行为上一点也不马虎，工作的结果很出色。大话王则“说完等同于做完”，由于能力和个人意愿问题，只用嘴上功夫来逃避做事的责任。

在此公布企业裁员的三甲，他们分别为：评论家、旁观者、大话王。不难看出，这三类员工都没能给企业带来预期的结果。

“如果说语言是银，沉默是金，那么行动就是钻石。”中东和平进程的关键人物、已故的阿拉伯雄狮叙利亚总统阿萨德曾这样告诫他的儿子。行动之钻胜过夺目的银，胜过灿烂的金。其耀眼之处恰在于它能催生结果。

因此，我们不难得出这样一个结论：结果是一种行动，结果比嘴会说话。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。

 **谨记 结果比嘴会说话！**



篇外篇

彩虹国度、钻石之都，南非的美丽传说数不胜数。

2010年，千年城邦因四年一届的世界杯再次成为世界的焦点。让我们历数这场旷世盛宴上的豪言壮语。

法国队说：“自己的球队氛围融洽，有实力赢得世界杯。”

朝鲜队称：“南非之旅旨在夺冠。”

日本扬言：“我们要杀进四强。”

C罗高调说：“我把所有的进球都保留在这届杯赛，要拿最佳射手和最佳球员。”

马拉多纳不甘示弱：“如果不夺冠，我就裸奔。”

埃托奥宣称：“我的球队要夺冠。”

开战后，法国队钩心斗角的程度比热播大剧《宫心计》的剧情有过之而无不及，全体球员公开集体拒绝训练，未冲进16强。朝鲜队以全败战绩收场。日本止步八强，成就了巴拉圭的足球新历史。

C罗像葡萄牙队中的一粒沙，在足球场上甚至不及梅西的风头；阿根廷惨败，观众等着马拉多纳的裸奔；非洲雄狮喀麦隆三战尽没，小组出局；西班牙力克德国；荷兰击败大热的巴西；最终，西班牙与荷兰争夺金杯。

人们在顿首垂足之余，才想起那只生长在德国奥伯豪森水族馆、准确预测世界杯多场比赛胜负、2岁半的“章鱼帝”保罗。



思考

对于南非世界杯的这些豪言壮语，你怎么看待？



第二节

职业人只对结果负责

一个秋天，村庄附近突然出现一只极厉害的猫。这只猫把一批批外出觅食的老鼠送进了坟墓。

一时间，当地老鼠所剩无几，都躲在洞里不敢出来。十几天后，幸存的老鼠为了生存（它们十几天没有吃东西），商讨如何对付无比凶狠的猫。老鼠自知势单力薄，不可能杀掉猫，于是，了解猫的行踪成了首要任务。

某天，一只老鼠想出了一个主意：“我们可以在猫的脖子挂一只铃铛。”众鼠听了，纷纷赞叹这是一个绝妙的主意。但是选择哪只老鼠去给猫挂铃铛？这成了横亘在众老鼠面前的一道难题。

一只老鼠说：“这是个不错的方案，但太冒险了，我没有你们那么聪明，但是我也不会去送死。”另一只老鼠附和道：“对，有生命危险的事，我不干。”

随后，年长的老鼠说自己的腿脚不灵活，年少的老鼠说自己没有经验，年幼的老鼠说自己奔跑的速度太慢。总之，没有一只老鼠愿意站出来承担给猫挂铃铛的任务。

老鼠你看看我，我看看你，全都“默契”地保持沉默。数日后，这群老鼠全部饿死在洞中。

老鼠拥有非常完美的方案。但因为互相推诿，不愿承担责任，完美的方案最终没能产生结果，它们的生存也无从谈起。在职场中生存，结果是我们必须要肩负起的责任。

张严是市场营销专业的毕业生，在大学里，他的成绩一直名列前茅，因此被很多老师誉为“营销天才”。毕业后，他到国内一家著名的大商场做营业员的工作。

两年很快过去了，和张严一起进企业的两位同事，因为业绩突出，先后被提拔了上去，而他依然在商场做营业员。张严想：我学历比别人高，能力比别人强。自己的工作之所以一直都没有起色，就是因为商场不懂得赏识人才。如果辞职，我随便就能找到一份体面的工作。

怀着这样的心态，张严工作更加散漫，逢人就诉苦——商品卖不出去，是因为市场不好，环境不好，行业不好，公司不好，同事也不好……

但张严还没有来得及递交辞呈，就被部门主管叫到了办公室。

“最近商场紧缩人事，节省开支……所以希望你谅解。”听到部门主管这样的话，张严大声地说：“什么，你说我被炒鱿鱼了？！”

部门主管接着说：“是的。昨天你对顾客的投诉置之不理，并且态度非常粗暴。你不负责任的处理方式让顾客非常恼怒。因为顾客已经把此事投诉到消费者协会去了，商场的名誉因此受到了很大损失。不仅如此，在最近的两个月，你只卖出了一台洗衣机。两年来你的业绩一直都是所有员工中最差的。考虑到你在公司已经工作了两年，商场会发给你三个月的遣散费。”

张严一听，感到有些泄气，因为主管说的确实是事实。但张严还是感到非常委屈：“业绩不好，不是我一个人的责任。主要是因为市场不好，同行之间的竞争太激烈了。另外，领导看不到我的才能，同事也老是跟我作对，公司的产品也不是最好的。所以，原因不在我……”

看主管一句话也不说，张严继续愤愤地说：“我早就想辞职了，你们商场我还不稀罕呢？”说完这些，张严拿着遣散费，头也不回地离开了公司。

几个月后，商场的同事在大街上偶遇张严。聊起近况时，张严苦笑着说：“怪只怪，现在的经济太不景气，没有令人满意的工作。”说这些时，他表情沉重，往日的“意气风发”全都不见了。

张严找不到工作真的像他说的那样，是因为经济不景气？或者是老板不懂赏识人才吗？试想：如果我们是商场的老板，会聘用一个凡事推卸责任的员工吗？如果我们是老板，会提升一名有两年销售经验、在两个月里只卖出一台洗衣机的员工吗？

爱立信每季度（注意是每季度）都对业务人员实行绩效考核，排名在后 5% 的将被淘汰。目前，国内的华为、中兴等企业也在实行类似的末位淘汰制度。因为在职场的江湖中，成功者均是勇于承担责任、能够提供结果的员工，失败者皆是浑浑噩噩的无果之人。

职业人只对结果负责任。因为承担责任，提供结果，这才是生存之道。这种责任包括必须作出的贡献和承担过失。它是勇于为自己的生命、事业承担责任，是工作流程中任何一位员工按规定落实的责任心，是计划实施受挫后的一句“责任在我”。



谨记 承担责任才有生存！



篇 外 篇

1997 年，商业奇才陈久霖被派往新加坡接管中国航油（新加坡）股份有限公司。2001 年，他带领该公司在新加坡主板成功挂牌上市。2003 年，因新加坡分公司石油衍生品的期货业务快速发展，中国航油的净资产扩展为 1 亿美元，这一数字是 6 年前的 450 倍。此时身兼新加坡分公司董事长、总裁之职的陈久霖的年薪为 2350 万人民币。

但是，2004 年 3 月，新加坡分公司的期权投机出现 580 万美元的账面亏损，陈久霖竟然无视企业利益，铤而走险，为石油期货继续注资，等待油价进一步下跌。几个月后，陈久霖耗用 1.07 亿美元，继续着他的赌博计划。

11 月 29 日，一切揭晓，中国航油亏空 5.5 亿美元。

2006 年 3 月，陈久霖被新加坡法院判处有期徒刑四年零三个月。



思考

陈久霖作为一种职场符号，折射出责任、结果、生存三者之间是什么关系？
