

培养中国式500强优秀员工

LAO BAN
ZHI YAO JIE GUO

老板只要结果

| 博阳 王强◎著 |

改变职场命运
从本书开始

不重苦劳重功劳 不重过程重结果

为什么你还不是优秀的员工？
为什么你还在坐“冷板凳”？
为什么你还是个“小角色”？

培养中国式500强优秀员工

LAO BAN
ZHI YAO JIE GUO

老板只要结果

| 博阳 王强◎著 |

改变职场命运
从本书开始

 朝华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

老板只要结果 / 博阳, 王强著. —北京: 朝华出版社,
2010. 10

ISBN 978-7-5054-2474-6

I. ①老… II. ①博… ②王… III. ①企业 - 职工 - 职业道德 -
通俗读物 IV. ①F272.92 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 201407 号

老板只要结果

作 者 博 阳 王 强

选题策划 杨 彬 王 磊

责任编辑 王 磊

特约策划 魏 昕

特约编辑 李忠强

责任印制 张文东

封面设计 天字行设计

出版发行 朝华出版社

社 址 北京市车公庄西路 35 号

邮政编码 100048

订购电话 (010) 68413840 68433213

传 真 (010) 88415258 (发行部)

联系版权 j-yn@163.com

网 址 www.mgpublishers.com

印 刷 三河市祥达印装厂

经 销 全国新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 205 千字

印 张 18

版 次 2010 年 11 月第 1 版 2010 年 11 月第 1 次印刷

装 别 平

书 号 ISBN 978-7-5054-2474-6

定 价 29.80 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前 言

什么是结果？

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是结果；质量检查是任务，防止出现相同的错误是结果。

利润，是所有老板最希望看到的结果，员工工作的过程在老板眼中被淡化，因为企业的生存需要用利润来支撑，再者，老板也没有足够的时间关注工作过程中每一个细节的变化。毫无疑问，员工支撑起过程的始终，因此，每一个进程的工作态度决定了这个人是否能做出让老板满意的结果。

请记住：你的上司只注重你的绩效！没有结果的苦劳，是没有价值的。建立“结果第一”的心态，结果决定一切。然后，整个团队一起积极地去获得结果。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，团队就没有存在的价值。

读这本书你将获得什么？

明白老板的底线，你的老板只关注绩效；树立“结果第一”的心态，并以积极的心态去实现。更重要的是本书将教会你如何把握老板的底线，如何建立“结果第一”的心态，如何创造卓越的绩效；它将帮助团队管理层如何以结果为导向，推行绩效管理，把目标落实到个人，从而轻松管理员工；它将启发我们的理想，燃烧我们对

成功的欲望，促使我们选择卓越，要做就做最好的。

本书的特色在哪里？

本书通过寓言、身边的故事层层剖析，告诉我们一个看似简单但又意义深远的道理：不要只完成任务，重要的是要结果。同时，本书也会告诉你应该以怎样的工作态度和怎样的工作方法来工作，摆脱你对工作的迷离和老板对你的失望，让出色的工作结果为你赢得职场！

这是一本培养企业员工职业素质和责任意识的指导手册。全书围绕“结果第一”这一主题，秉持“为企业工作就是为自己工作，对工作结果负责就是对自己负责”这一思想，全方位、深层次地阐述了员工应该具备的职业精神和价值观念，指导读者培养自己关注结果的工作意识，从而为企业做出更大的贡献，成就更辉煌的自我。

你拥有本书的理由？

- 2 -

如果你身为老板，让每一位员工都拥有这样一本书，可以激发他们的责任意识，使每一位员工在责任心的作用下都拥有主动、敬业的工作态度和职业精神。

如果你身为员工，拥有这样一本职场励志枕边书，可以激发你的潜能，更加了解职场的真相，让你更加轻松地驾驭每一次升职加薪的良机。

以上两点拥有本书的理由，也正是本书的意义所在，希望本书能让您开卷有益，从中得到实惠。

目 录

1 | 第一篇 结果决定职场命运

在职场浮沉多年，你早能驾轻就熟应对工作了，好像该做的事都做了，可你为什么还不是优秀的员工？为什么你还在坐“冷板凳”？为什么你还是个“小角色”？原因在于，你要受到老板的重用，不光要把工作做好，更要做出成果，因为在老板的眼里，每个员工努力把工作做好是本职要求，而不是提拔重用的标准。所以，只有当你能决定结果时，你才真正掌握了你的职场命运。

你为什么而工作 / 2

机会均等，结果不等 / 7

改变结果的第一步，是改变自己 / 12

不重苦劳重功劳，不重过程重结果 / 16

老板要的是结果，喜欢听的是过程 / 21

依靠一流的结果征服老板的心 / 26

千万别成为可有可无的人 / 31

老板心理大曝光 / 36

精彩结果，由你掌握 / 41

47 | 第二篇 心态决定结果

在职场中，类似于下面这样的抱怨，我们并不陌生：“老板真是周扒皮转世，才给我发这么一点工资。”“怎么每周都加班，只给那么一点加班费。”“为什么公司给某某涨了那么多薪水，

而我的薪水还在原地踏步？”

这些抱怨看起来似乎很值得同情，然而，稍加分析我们就会发现，这些员工涨不了薪水，根本原因不在公司和老板身上，而在于他们自己没有平衡好职场心态。

清除心灵的垃圾 / 48

没有卑微的工作，只有卑微的工作态度 / 52

积极心态激发潜能 / 57

结果就在下一次 / 62

找回不抱怨的自己 / 66

用 100% 的热情去做 1% 的事情 / 71

没有失败，只是暂时还没有成功 / 75

压力就像是弹簧 / 79

去做你害怕的事，害怕自然会消失 / 84

你的野心是老板想要的结果 / 88

拍脑袋决策，拍胸脯保证 / 93

99 | 第三篇 用结果体现你的价值

在风云变幻的职场中，思维活跃、能力超强的新人或者经验丰富的业内资深人士不断地涌进你所在的行业或公司。所以说，未来的社会中会出现两类人：一类是忙得要死的人，另一类是找不到工作的人。你是属于哪一类？你值多少钱？这问题说来伤人，但在竞争激烈的职场现实中，你需要做到心中有数。你是否价值百万，这一切你无需作答，你所做出的结果会体现你的价值。

出勤 + 完成任务 ≠ 结果 / 100

打造职场个人品牌 / 105

学会赞美，赢得尊重 / 110

直面挑战——拒绝成为“跳跳糖” / 114

把握今天，胜过两个明天 / 119

结果，就意味着责任 / 124

敢于对错误负责，才能期望有好结果 / 128

奋斗之人总会有出头之日 / 133

137 | 第四篇 结果藏在方法里

你希望自己成为怎样的一个人——大富翁？科学家？艺术家？企业家？每一个人对成功的看法都不一样，所以为自己设定的目标也会有所不同。每一个人都是独特的个体，有着不同的需要、理想和价值观，也有着不同的优点。若是我们违背自己的本质，不尊重自己的独特性，那么不论我们怎样努力，我们永远和成功无缘。但不管你的人生目标多么高远，你要做的是把手头的工作做到完美，毕竟老板在期待你所做的结果。

- 3 -

尽力而为还是全力以赴 / 138

永远比别人快一步 / 142

目标有多远你就能走多远 / 147

老板做选择题而不是问答题 / 151

积极主动，结果才不会被动消极 / 156

用创新思维缔造一流结果 / 161

以结果为本，完善每一个细节 / 166

“差不多”的结果是“差多了” / 171

你不可能一个人去战斗 / 175

181 | 第五篇 执行力打造完美结果

有人每天忙忙碌碌，却总是忙而无功；有人感觉自己为工作付出了许多，但是得到的只是老板的指责；有人感觉自己没

有一点空闲时间，却总是完不成自己的工作。每天感觉自己身心疲惫，并且一无所获，如果是这样，那就好好反思一下自己的工作方法吧，也许是因为你没有掌握高效率工作的正确方法而不能带给老板想要的结果。

只说不做，结果永远是零 / 182

做一个“西点”式员工 / 187

一次就把工作做到位 / 192

拖延和懒散是一种毒药 / 196

绩效——忙出个结果来 / 201

不要只做领导吩咐的事情 / 206

211 第六篇 只交结果，不交困难

每个人都有一些弱点，能否改正也就是卓越和平庸之间的分界线。克伦威尔曾经说过：“不求自我提醒的人，到最后只会落得退化的命运。”这样的追求是永远都不该停止的。意志坚定、行动积极、决策果断、目标明确的人总能排除万难，勇敢地向着自己的目标前进，去争取胜利果实。成就大业的人，面对困难时从不犹豫徘徊，从不怀疑是否能克服困难，他们总是能紧紧抓住自己的结果。

正视自己的弱点 / 212

困难捆不住你奋进的双脚 / 217

笑对职场难题 / 221

多难才能磨一剑 / 226

老板需要解决问题的人 / 231

把借口留给自己，把结果带给公司 / 236

面对困难再坚持一下 / 241

247 | 第七篇 你为什么不能给老板结果

作为一个老板有很多要求，但最基本的就是提供结果。安排你做一个工作，公司实际上是想要你提供这个工作的结果。但是很多人却陷入了一个心理陷阱：因为公司与员工之间，不是采取公司之间那种讨价还价的交换，我们就认为公司与自己之间不是商业价值的交换，而是“一家人”，只要做事尽力就可以了，至于是不是达到了公司想要的结果并不关心！

浅尝辄止：其实你的工作刚刚开始 / 248

虎头蛇尾：总有一天你会感到后悔 / 253

投机取巧：自毁前程 / 258

马虎轻率：灾祸的开始 / 262

眼高手低：不要奢望化腐朽为神奇 / 267

循规蹈矩：不要作“木偶式”的员工 / 272

第一篇

结果决定职场命运

在职场浮沉多年，你早能驾轻就熟应对工作了，好像该做的事都做了，可你为什么还不是优秀的员工？为什么你还在坐“冷板凳”？为什么你还是个“小角色”？原因在于，你要受到老板的重用，不光要把工作做好，更要做出成果，因为在老板的眼里，每个员工努力把工作做好是本职要求，而不是提拔重用的标准。所以，只有当你能决定结果时，你才真正掌握了你的职场命运。

老板只要结果

◇ 你为什么而工作

工作，还是工作。一年到头，一天到晚，工作占据了我们最多的时间，甚至成为大多数人生活中最主要的内容。你为什么而工作？这是一个简单的问题，但并不是每一个人都认真思考过。坦率地说，我们绝大部分人工作的目的首先是为了生存，并最终通过工作上能力的体现来赢得尊重、实现自我价值等高层面上的精神需求。

初入职场时，你激情满怀，虽然薪水并不高，但你仍然勤勤恳恳，加班加点也毫无怨言。在职场打拼多年后，你终于明白了，老板并不是慈善家，同事也不会与你亲如一家。渐渐地，与你一同进公司的同事被上司或老板赏识而提拔了起来，而你却一如既往地做着同样的工作。在这样强大的心理落差下，你也许会对工作的认识发生一些变化。

也许你会说，谁谁谁被提拔那是因为他是上司的亲信，谁谁谁被重用那是因为他是老板的红人。你说的这些不错，但并不全对，至少你没有看到问题的本质。你应该明白，大多数的上司或老板是客观和有眼光的。上司或老板为了自己的“钱途”与公司的发展壮大，大多数的上司或老板在提拔和用人上是十分慎重的。对于那些善于溜须拍马之人，虽然是领导者衡量下属的标准之一，但是他们更多地会选拔和重用那些对公司忠诚，视公司和工作为个人生存和发展的需要，且有一定工作能力的人！

一个人对待工作的思想境界不同，结果自然也不同。把工作仅

仅看作是为了生存需要的人，他们的眼睛就只能看到工作一天能挣多少钱，并将“老板给多少钱，我就干多少活”、“我干多少活，老板就应该给我多少钱”奉为自己的职场箴言，甚至对待工作会出现“偷奸耍滑”、“出工不出力”等恶劣行为。

试想，这样的职场老油条，会得到上司或老板的青睐吗？试想，这样的人，上司或老板会心甘情愿地给他升职、加薪、年底发奖金吗？

和上述情形相反，有的人会把工作当事业，视公司和工作为个人生存和发展的必须，视工作为快乐。这样的人，其工作状态、工作能力、责任心、敬业精神等等都有别于身边的人。仔细看一看、想一想，你身边得到上司或老板提拔、重用，有所发展、有所成就的人的发展与提升过程，以及他们目前的生活状态和生活质量，相信你会有所感悟。看着别人在职场上叱咤风云，是否能引发你去思考，我为什么而工作？我工作时是否感到快乐？

非洲的某个土著部落迎来了从美国来的旅游观光团，部落里的人们虽然还没有什么市场观念，可面对这样好的赚钱机会，自然也是不能放过。

部落中有一位老人，他正悠闲地坐在一棵大树下面，一边乘凉，一边编织着草帽，编完的草帽他会放在身前一字排开，供游客挑选购买。他编织的草帽造型非常别致，而且颜色搭配也非常巧妙，可以称得上是巧夺天工了，游客们纷纷驻足购买。

这时候一位精明的商人看到了老人编织的草帽，他脑袋里立刻盘算开了，他想：这样精美的草帽如果运到美国去，我敢保证一定能卖个好价钱，至少能够获得10倍的利润吧！

想到这里，他不由激动地对老人说：“朋友，这种草帽多少钱一

顶呀？”“10块钱一顶。”老人冲他微笑地说，然后继续编织着草帽，他那种闲适的神态，真的让人感觉他不是在工作，而是在享受一种美妙的心情。

“天啊，如果我买10万顶草帽回到国内去销售的话，我一定会发大财的。”商人欣喜若狂，不由得为自己的经商才能而沾沾自喜。

于是，商人对老人说：“假如我在你这里订做一万顶草帽的话，你每顶草帽给我优惠多少钱呀？”

他本来以为老人一定会高兴万分，可没想到老人却皱着眉头说：“这样的话啊，那就要20元一顶。”“什么？”商人简直不敢相信自己的耳朵了，买一顶草帽只要10元钱，可买一万顶草帽却要每顶20元，这是他从商以来闻所未闻的事情。“为什么？”商人冲着老人大叫。老人讲出了他的道理：“在这棵大树下没有负担地编织草帽，对我来说是种享受，可如果要我编一万顶一模一样的草帽，我就不得不夜以继日地工作，不仅疲惫劳累，还成了精神负担。难道你不该多付我些钱吗？”

正如老人所言，当工作成为一种机械性地劳动，确实会令人感到乏味，然而我们还是不得不为了特定的利益而奔走劳累，可无论如何，“为什么而工作”却是需要你我仔细思考的一个问题。只有真正热爱工作的人，才是工作中真正幸福的人。也只有真正懂得自己为什么而工作的人，才能在面对财富时像那位老人表现的一样洒脱。

在工作与生活当中，我们常常会听到一些在职场打拼多年的人，侃侃而谈自己对职场的见解。例如：“我不过是在为老板打工。”“凭什么要我做这做那，一个月才给我这么一点钱。”“差不多就行了，是公司的事情，又不是我自己的事情。”

说这些话的，大多数是初入职场的年轻人，他们本来有着丰富

的知识、卓越的能力，却由于生活在不断地抱怨当中，而常常面临如何找到下一份工作的难题。

像这样的年轻人可以说到处都有，然而，有一个名为齐瓦勃的青年却不是这么想，尽管这个故事发生在几十年前的美国，但是对我们仍具有重要的启发意义。

齐瓦勃出生在美国乡村，只受过很短的学校教育。15岁那年，家中一贫如洗的他到一个山村做了马夫。然而雄心勃勃的齐瓦勃无时无刻都在寻找着发展的机遇。18岁那年，齐瓦勃来到钢铁大王卡内基所经营的一个建筑公司打工。一踏进建筑工地，齐瓦勃就抱定了要做一名优秀员工的决心。当其他人在抱怨工作苦、薪水低的时候，齐瓦勃仍然勤奋地工作着，坚持把工作做到位，默默地积累着经验，并自学建筑知识。

每天晚上，同伴们在闲聊时，齐瓦勃却躲在角落里看书。一天晚上，恰巧公司经理到工地检查工作，经理看了看齐瓦勃手中的书，又翻了翻他的笔记本，什么也没说就走了。第二天，公司经理把齐瓦勃叫到办公室，问：“你学那些东西干什么？”齐瓦勃说：“我想我们公司并不缺少打工者，缺少的是能把工作做到位的优秀员工或管理者，对吗？”经理点了点头。不久，齐瓦勃就被升任为技师。

在众多打工者中，有些人讽刺、挖苦齐瓦勃，他回答说：“我不是在为老板打工，更不是只单纯为了赚钱，我是在为自己的梦想打工，为自己的远大前程打工。我们只有把工作做到位，才能使自己工作所产生的价值远远超过所得的薪水，只有这样我们才有可能得到重用，才有可能获得机遇！”就是抱着这样的信念，齐瓦勃一步步升到了总工程师的职位。25岁那年，齐瓦勃做了这家建筑公司的总经理。

卡内基的钢铁公司有一个天才工程师兼合伙人琼斯，在建造布

拉德钢铁厂时，他发现了齐瓦勃超强的工作热情和管理才能。当时，身为总经理的齐瓦勃，每天都是最早来到建筑工地。琼斯问齐瓦勃为什么总来这么早，他回答说：“只有这样，当有什么急事的时候，才不至于被耽搁。”工厂建好后，琼斯安排齐瓦勃做了自己的副手，主管全厂事务。两年后，琼斯在一次事故中不幸身亡，齐瓦勃便接任了厂长一职。因为齐瓦勃的天才管理艺术及敬业精神，布拉德钢铁厂成了卡内基钢铁公司的灵魂。因为有了这个工厂，卡内基才敢说，“什么时候我想占领市场，市场就是我的。因为我能造出又便宜又好的钢材。”几年后，齐瓦勃被卡内基任命为钢铁公司的董事长。

其实，你不是在为老板打工，而是在为自己的未来奋斗。工作不仅仅让你获得薪水，更重要的是，它还教给你经验、知识，并通过工作提升你自己，从而使你变得更有被老板“利用”的价值。

- 6 -

所以，只有当你对自己的工作目的有了正确认识后，才能以高度的敬业精神投身到工作中去。把工作做到位，给老板所期望的结果，这时你就已经开始接近你的梦想了。



优秀员工小贴士：

如果一个人能够把本职工作当成事业来做，那么他就成功了一半。然而，对当今的一些人来说，工作却并不等于事业。在他们眼里，工作不过是为了糊口、混日子而已。

◇ 机会均等，结果不等

在职场中打拼多年的你，始终激情满怀勤勤恳恳，虽然薪水并不高，但是你却毫无怨言。你明白自己不是在为老板打工。你的勤奋老板都看在眼里，长此以往老板依旧没有提升重用你的意思，于是你开始彷徨，是自己没有机遇还是自己不够努力？其实，机遇一直在你身边，从来没有离你远去。

机，就是天赐良机；遇，就是我们去拼搏，去感受，去把握。在人生的道路上，我们会有很多次机遇，或加官进爵，或大发横财，或发明创造……只要抓住一个，你就会成功。问题是，我们绝大部分人总是在机遇到来时却心存疑惑，或者在机遇面前有心动无行动。到最后，不是抱怨老天不公平，就是感叹自己生不逢时。

机遇对每个人来说都是公平的，只是有些人抓住了，有些人没抓住；有些人发现了，有些人却茫然不知；有些人在不断创造机遇，而有些人则在苦苦等待机遇。机遇无影无形，无声无息，它如偶尔吹过你耳边的风，如偶尔划破天际的流星，是那么的令人捉摸不透，又是那么地充满神秘，但它又非常真实地存在。

然而，机遇到来了，也并不是每个人都能好好把握的。在成长的道路上，你是否迷恋功名成就？是否计较利益得失？其实，机遇经不起计算，也更经不起算计。不要在乎付出与收获是否等值，也许就在这一瞬间，又一个可以让你获得成功的机遇飞走了。懂得舍弃的人，是懂得抓住机遇的人，也是懂得如何获得成