

QING YONG
JIEGUO
SHUOHUA

请用 结果说话

史旭栋◎著

没有结果，一切都是白费

结果为王，有结果才有价值

工作结果决定企业的生死存亡

北京工业大学出版社

请用 结果说话

史旭栋◎著

QING YONG JIEGUO
SHUOHUA

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

请用结果说话 / 史旭栋著. —北京: 北京工业大学出版社, 2018.2

ISBN 978-7-5639-5911-2

I. ①请… II. ①史… III. ①企业 - 职工 - 修养
IV. ① F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 313538 号

请用结果说话

著 者: 史旭栋

责任编辑: 李 杰

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) bgdcbs@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: 14.5

字 数: 152 千字

版 次: 2018 年 2 月第 1 版

印 次: 2018 年 2 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-5911-2

定 价: 39.80 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)

前言

无论大事小事，我们都渴望有一个满意的结果；无论工作还是生活，我们也都想要一个满意的结果。令人满意的结果才能推动工作和生活更好地向前发展，才能让我们朝着更美好的未来迈进。

任何一个人在经历了一番艰辛与努力后都渴望得到成功而非失败。成功催人奋进，失败则让人沮丧，甚至让人一蹶不振。结果的好与坏会把我们带到两种截然不同的境地，也会让我们的生活发生巨大的改变。因此，结果很重要！行百里者半九十，没有结果，一切努力都是白费。

德鲁克先生曾经说过一句话：“管理是一种实践，其本质在于‘知’，而不在于‘行’。其验证不在于逻辑，而在于成果。”当今世界，互联网的快节奏让一切都如风驰电掣般发展。在激烈的市场竞争中，企业要想立足于市场洪流之中，要想跟上时代发展的步伐不掉队，就必须用绩效说话、用结果说话。企业所取得的业绩和结果是接受市场检验的唯一标准。结果不符合市场的要求，那就等于给企业判了“死刑”。

员工作为企业的生命动力之源，也必须具有用结果说话的意识，必须充分认识到结果的重要性。企业及员工以结果为目标，都朝着企业的目标不断前进，才能爆发出无穷无尽的力量，从而充分发挥个人的潜力和团队的战斗力，为企业贡献自己的力量，帮助企业增强实力，发展壮大。

以结果为目标，能激发员工的工作动力和激情，从而让员工积极主动地去做好工作。以结果为目标，能刺激员工争取胜利、追求极致的决心，从而让员工不畏艰险、披荆斩棘，一往无前。以结果为目标，员工便会抓住细节、精益求精，因为他们知道：如果工作的过程中不努力，结果也不会尽如人意。所以，以结果为目标，便是企业发展腾飞的动力，也是企业脱颖而出、竞逐巅峰的保障之所在。

然而，现在的很多企业，混日子的、当一天和尚撞一天钟的员工还大有人在。这样的员工根本不关心自身业绩和企业的发展，只要自己有工资拿、衣食无忧，就得过且过。如此一来，企业的经营不温不火、绩效平平庸庸，终将会成为温水中煮着的青蛙，难逃在平淡中消亡的命运。

然而，要想改变员工的工作状态和心态，要想让员工有统一的目标和认识，并不是一朝一夕之事。目标当是心之所向。企业管理者要讲方法、懂招数，这样方能根据员工的个性进行有针对性的引导，让员工懂得结果的重要性，并且让员工向结果看齐，一切以最终的结果为重。

员工也必须明白，薪水从来都不是用来奖励工作努力的，而是

奖励工作成果的，工作结果决定了员工在公司的价值。因此，员工不要抱怨、不要找任何借口，而是要高效行动、全力以赴，敢于超越自我，敢于挑战第一，为结果付出百分之百的努力，将结果漂漂亮亮地干出来。这才是员工的价值所在。

本书作者结合自身多年的企业经营管理经验，通过大量的案例阐释了在企业中以结果为目标的重要性和培养员工“结果”意识的实用方法和要点。

全书共有九章内容，针对结果对企业生存发展的重要性、与员工薪水和价值的关系以及员工如何做到“用结果说话”的几个重要方面进行了讲述，精辟地指出了积极的情绪、正确的态度、高效的执行、全力以赴、争做第一、永葆激情、团队合作、不断超越自我是产生良好结果的关键所在，同时也是实现“用结果说话”的方法和动力所在。

结果很重要，这是在当今时代人人都应该明白的一个道理，也是人人都应该践行的一条真理。只有奔着美好的结果去，才会真的有一个美好的结果，结果是检验工作成果的唯一标准。

因此，愿广大读者和所有的企业员工在懂得结果的重要性的同时，更要学到本书的精髓，懂得“用结果说话”的重要方法和特质，在工作中不断修炼自我，不断完善自我，不断得到漂亮的结果来证明自身的价值，为企业的发展不断积蓄力量。

这便是作者最期望的结果！

目录

第一章 没有结果，付出再多也没用

一个企业要想在社会上立足、生存，就需要绩效，需要做出结果。行百里者半九十，如果没有最终的结果，前面的一切努力都等于“零”。

为了让企业发展壮大，一定要让所有的员工都树立以结果为导向的意识。当员工都向着预定的目标努力时，才能爆发出无穷的力量，企业也才会有发展的动力。

企业靠结果生存 | 002

结果是检验员工能力的最佳标准 | 007

要有好的态度，更要有好的结果 | 012

被打击是常态，要想有结果首先要内心强大 | 016

未来靠自己，有结果才有竞争力 | 021

第二章 结果为王，薪水源于努力

企业要想得到稳定、长期的发展，必须不断地创造好结果，提升业绩。结果应该成为检验一切工作的标准，能带来好结果的员工才是公司宝贵的财富。移动互联网时代，结果为王，你的薪水源于你的努力。只有能为公司创造利益的人，才能实现自我价值。

别只为了薪水而工作 | 028

你的薪水源于你的结果 | 032

不加倍努力怎能有超额的回报 | 036

好的结果，往往来自分外的努力 | 039

成为一名为公司赚钱的员工 | 043

你的结果决定你在公司的价值 | 047

第三章 别再抱怨，不找借口找结果

在职场中，或多或少都会听到一些员工的抱怨。说出这些抱怨，可能给自己一时的快感，但是从长远来看，抱怨绝对对自己的身心和工作有害无益。这种负面情绪的存在，会打击员工工作的积极性，使员工在工作中产生消极、抵触的情绪，从而影响工作结果。所以，不抱怨、不找借口、只看结果，才是正确的态度。

借口是影响结果的罪魁祸首 | 052

放下抱怨，寻找方法 | 056

问题就是机会，在问题中提升绩效 | 060

积极主动，结果才会越来越好 | 064

第四章 高效行动，结果是干出来的

当今是一个讲究高效率的时代，时间比金钱更为宝贵。高效的行为才能得出更好的结果。在工作中，时间是有限的，而拖延是职场中最要不得的，它只会使你在工作时越来越没有激情，最终可能造成严重的后果。高效地利用自己的时间，能够在第一时间得出结果的员工，必定是为上司所器重的。因此，不要用今天的时间去解决昨天遗留下来的问题，当天的事情当天完成。

职场如战场，没有效率就没法生存 | 070

好的结果源于高效行动 | 074

目标明确，每天都为结果而高效工作 | 079

凡事做到日事日毕 | 083

说到做到，用结果证明你的行动力 | 087

第五章 全力以赴，为结果而百分之百付出

在工作之中，困难是难免的，遇到困难、遭遇失败，是谁都不想面对的情况。但是没有哪份工作可以一帆风顺，要想得到结果，就必须要先克服困难。结果作为支撑一个企业生存和发展的重要因素，需要员工全力以赴地去完成，为了结果百分百地付出。只有这样，员工才能更好地为企业创造利润和价值，同时彰显自己的能力。

将注意力放在结果上而不是困难上 | 092

相信自己，别对自己说不可能 | 096

为了出结果，从来不怕失败 | 099

为结果而全力以赴 | 103

百分之百付出，必然有意想不到的回报 | 106

第六章 要做就做第一，重视绩效

不想当将军的士兵不是好士兵。既然在公司工作，就要争当第一。想要在众多员工中脱颖而出，就要用业绩证明自己，好业绩是好员工的重要标志。

拿破仑曾经说过，“我成功，因为我志在成功”。勇于追求第一的决心能够帮助我们积极地面对工作，塑造完美的自己。企业有企业的目标，个人也应有个人的目标。建立起正确的职场价值观，用时刻追求进取的心态去迎接每一份工作。

不要有点成绩就安于现状 | 112

把绩效做到最好，成为受公司欢迎的人 | 117

不断提升个人绩效，成为公司的冠军员工 | 121

永远向行业第一名看齐，创造行业纪录 | 127

第七章 永葆战斗激情，让结果常做常新

结果是企业最终关注的地方。员工工作时富有激情会使工作事半功倍，非但不觉得累，反而会享受工作的过程。能用上百分之百的力量时，绝不会只付出百分之九十九。激情能够调动起员工强大的执行力，使他们活力充沛、干劲满满。在这股激情的推动下，工作结果往往也能达到预期的效果，并且越做越好。

激情是提升结果的内在驱动力 | 134

持久的激情会使结果越来越好 | 142

树立远大的目标会让你激情满满 | 149

享受充满激情的奋斗，用结果回报自己 | 155

保持激情的几种方法 | 159

第八章 团队合作，创造最佳结果

生活中很多事情都需要团队的力量去解决，工作更是如此。公司是一个团队，通过员工们的努力，团队能够收获更好的结果、更大的利润，而团队的价值就在于能够充分发挥每位员工的特长。在企业中大家的目标都是一致的，只有团结合作，才能创造最佳的结果。

小成果靠个人，大成果靠团队 | 164

永远要有团队精神 | 169

团队利益高于个人利益 | 175

关键时刻，要运用团队的力量 | 181

学会带团队，从个人冠军到冠军团队 | 185

第九章 超越结果，超越自我

结果可以是一个人的业绩、成就等，结果是可以衡量的。企业根据结果发给我们工资，换言之，我们就是靠着结果生存。在我们的工作中想要超越自我，首先就要超越结果。结果是衡量员工工作的一个最有力的证明，将结果明明白白摆出来，才最具说服力。

用做事业的心态来做工作 | 192

站在老板的角度来思考 | 197

以感恩的心回报一切 | 205

为荣誉而战，而不光为结果而战 | 212

保持进取，不断超越自我 | 216

第一章

没有结果，付出再多也没用

一个企业要想在社会上立足、生存，就需要绩效，需要做出结果。行百里者半九十，如果没有最终的结果，前面的一切努力都等于“零”。

为了让企业发展壮大，一定要让所有的员工都树立以结果为导向的意识。当员工都向着预定的目标努力时，才能爆发出无穷的力量，企业也才会有发展的动力。

企业靠结果生存

在企业的生存和发展之中，结果代表了员工的能力，也决定着企业的生死存亡。通过结果，可以判断一个员工的工作是否有效，所以结果是衡量员工优秀与否的重要标准。员工整天都很忙，这并不能代表什么，只有通过他做事的结果，才能判断出他是否值得肯定和表扬。

结果是员工工作的目标，同时也是企业发展最需要的东西，如果没有结果，员工的工作将毫无意义，企业也无法生存。企业必须经过市场的考验，而市场从来都是以成败来论英雄的。没有人去看你努力了多少，人们只要那个结果。结果不行，再多的努力也毫无意义。

英国商业投资银行——巴林银行是全世界最古老的银行之一，但是它却突然宣布破产。这让很多人感到不可思议，而这件事也成为当时的一个重大新闻，迅速占领了各大报纸的头条，并在亚洲、欧洲和美洲地区金融界引起强烈波动。

巴林银行作为一家拥有200多年经营历史的金融机构，曾经是美国政府最为信赖的银行。但是，这么一个历史悠久、信用良好的银行，为什么会突然垮掉了？这和巴林银行的证券交易员尼克·理森有着莫大的关系。

尼克·理森是巴林银行新加坡分行的负责人。有一次，他在没有得到银行总部授权的情况下，私自以银行的名义认购了价值70亿美元的日本股票指数期货，并用买空的形式，在日本的期货市场上，买进了价值200亿美元的短期利率债券。这个做法，致使银行在阪神地震之后，大约损失了10亿美元。如此巨额的损失，超出了银行8.6亿美元的总价值。最终，这个拥有233年历史的银行，就这样在阴沟里翻了船，不得不宣布破产。

在案例中，一个结果将有数百年历史的银行推下了悬崖。过程是怎样的已经不重要，这个结果足以让银行倒闭，这才是最致命的。如果银行损失的钱不足以使它倒闭，那么它肯定还有东山再起的机会，但它没有了，这个结果直接判了它“死刑”。所以结果是企业生存的关键，也是企业必须重视起来的东西。

在企业的管理中，为了使企业在激烈的市场竞争中取得胜利，必须整合所有资源，以求达成更高的目标，得到更好的结果。员工在工作时辛辛苦苦，不是为了让自己看起来很勤劳，而是为了做出结果。

市场只会对企业的结果做出反应，从来不会被企业的努力所打动。笨鸟先飞固然是好的，但如果这个笨鸟先飞之后，就“不知所

踪”了，没有任何结果，谁还会在意它“先飞”这件事呢，谁还会为它的努力叫好呢？

得到结果，是企业的最终目的，而结果也是企业赖以生存的根本。诺基亚曾经是世界第一大手机品牌，但这又如何，做不出好产品，一样会在顷刻之间倒闭；华为能够快速崛起，原因无他，就因为华为能够拿出高、中、低各种档次的手机，拿得出产品自然就能占得市场。所以，无论是赫赫有名的大企业，还是籍籍无名的小企业，拿出结果都是企业生存的必要条件。

比尔·盖茨说：“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。”世界就是这样，它摆出一副冰冷的面孔，对所有人都一视同仁，拿得出结果就给予笑脸，拿不出结果就冷眼相对。一个企业如果不把结果放在首位，它一定会出现各种各样的问题，并且竞争力肯定也不高。在优胜劣汰的法则被体现得淋漓尽致的移动互联网时代，企业没有竞争力，就意味着离倒闭只有一步之遥。

移动互联网时代竞争越来越激烈，工作节奏也越来越快，几乎所有员工都在拼命工作，都是“两眼一睁，忙到熄灯”。企业也是如此，每一个企业都在加快速度，追求更高的绩效。那么，凭什么来决定优劣和生死？凭的只有结果。

小莉是个刚毕业的大学生，她在一家房地产公司找到了第一份工作，负责销售商品房。做销售最重要的就是想办法吸引客户的眼球，

并迅速把握住客户的心理，从而提供相应的服务，快速拿下订单。

作为一个新人，小莉的销售经验明显不足，在刚开始的时候遇到了种种困难，一个月都没有拿下一份订单。看看和她一起应聘的几个人，他们好像都卖出去了几套房子，小莉的心情更焦急了。不过，她发现卖出房子的那几个人，都是在原价上降价了很多才卖出去的，实际上并没有帮公司赚到多少钱。

小莉决定还是按照公司给的标准来，这样才能获得足够多的利润，也能保障公司的利益。为了能卖出房子，小莉更加努力了。她不但读了更多有关建筑方面的书，在给客户讲解时说得头头是道，还不断询问客户的意见和建议，收集了很多宝贵的经验。最终，在第二个月，小莉终于卖出了一套房。

当初经理给新人定的试用期就是两个月，于是两个月一过，包括小莉在内的几个新人都被叫到了经理办公室。结果让小莉感到惊讶的是，经理把她留了下来，却把那几个卖出了几套房子的人解雇了。

那几个人感到非常气愤，质问经理为什么这样做。经理说：“尽管小莉只卖出了一套房，但她得到的利润比你们都多。公司是以拿到利润这个结果来说话的，不是看你们卖出了几套房。况且，你们低价出售房子的做法，根本不符合公司的规定。”那几个人被说得哑口无言，只好离开了。

从案例中可以看出，对一个企业来说，利润这个结果才是最重要的，如果不能盈利一切都是空谈。企业是靠利润活着的，没有利润企