

赵菊春 / 著

卓越 源于要求

卓越是一种超越自我的精神
一种精益求精的态度
一种自动自发的行为

卓越源于要求 重复产生力量

EXCELLENCE
FROM THE REQUIREMENTS



世界出版社

赵菊春 / 著

卓越 源于要求

卓越是一种超越自我的精神
一种精益求精的态度
一种自动自发的行为

卓越源于要求 重复产生力量

EXCELLENCE
FROM THE REQUIREMENTS



世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

卓越源于要求 / 赵菊春著. —北京:世界知识出版社,2011.1

ISBN 978-7-5012-4011-1

I. ①卓… II. ①赵… III. ①成功心理学—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 262814 号

卓越源于要求

Zhuo Yue Yuan Yu Yao Qiu

作 者 / 赵菊春

责任编辑 / 吴超莹

责任出版 / 林 琦

责任校对 / 张 琨

封面设计 / 蒋宏工作室

出版发行 / 世界知识出版社

地址邮编 / 北京市东城区干面胡同 51 号 (100010)

电 话 / (010)65265928(发行)

(010)85119023(世界知识书店) (010)65265954(编辑部)

网 址 / www.wap1934.com

印 刷 / 北京忠信诚胶印厂

经 销 / 新华书店

开本印张 / 880×1230 毫米 1/32 6.875 印张

字 数 / 151 千字

版次印次 / 2011 年 3 月第一版 2011 年 3 月第一次印刷

标准书号 / ISBN 978-7-5012-4011-1

定 价 / 20.00 元

版权所有 翻印必究

前言

什么是卓越？

对于这个问题，每个人所处的环境和地位不同，答案也会有所不同。我的看法是：卓越就是比优秀还要优秀，比杰出还要杰出。可以用“脱颖而出”、“鹤立鸡群”形容的那些人，就是卓越的人。

可以肯定，每个人的内心深处都有着一份对卓越的渴望。

但是，人人都渴望卓越，却很少有人能真正卓越，原因何在？

不少人追求卓越，到头来却竹篮打水一场空，问题出在哪里？

有人明明具备成就卓越的一切素质，却最终与卓越失之交臂，为什么会这样？

问题很多，答案只有一个：没有要求。

准确地说，对自己没有成就卓越的强烈要求。

而要求是成就卓越的先决条件，也是基本方法。

在我外出讲课时，经常遇到这样的场面：前来听课的学员懒懒散散，坐得东倒西歪，有人凑到一起聊天，有人不时地接打电话，有人动不动就起身离开。

我问他们，是不是听别人的课也这样？他们说。我又问他们别的老师就没有提出什么要求吗？他们说没有。

我说：“我这人有一毛病，有一堂课要是学员听课的效果不好，就觉得自己没尽到责任，晚上睡不着觉。所以我要跟你



们签一份承诺书。”

这份承诺书里，明确地对学员提出了如下几个要求：1.手机调成静音或关机；2.无事不得擅自离自己的座位；3.老师未让讨论，不许交头接耳；4.如有人违反，一次罚做俯卧撑10个，两次加倍，以此类推；5.与违反者同组的学员连坐，各罚俯卧撑5个。

我把承诺书发放到每个学员手里，让他们签上字。之后我笑着说：“大家都是成年人，签字可就生效了。”

在接下来为时3天的讲课过程中，上述那样的情形很少再出现。中间有个别人违反了，也都很大方地把全组的俯卧撑都做了，此后没有人再违反了。学员们课下反映，听我讲课的效果很好。

之前懒懒散散的学员，为什么很快就变得卓越了？因为我对他们提出了明确要求，制定出了相应的标准，并严格将要求持续贯彻了下去。

卓越源于要求，没有要求，一个人是不可能卓越的。而且，如果要求没有合理的标准，要求没有被不断重复，也不可能成就卓越。这就是我提出“卓越源于要求，要求要有标准，重复产生力量”这一概念的出发点，也是我撰写本书的用意所在。希望借着这本书的面世，帮助更多的人全面提升自己、超越自己，最终成就卓越的梦想，从而实现最大的人生价值。

赵菊春

第三节	简单的重复可以创造奇迹	193
第四节	重复须持之以恒	197
第五节	重复要用耐心维持	200
第六节	在重复中不断提高	204

什么是卓越？

《现代汉语词典》的解释是：优秀杰出，超出一般。

我的看法是：卓越就是比优秀还要优秀，比杰出还要杰出。按照“八二定律”，成为群体中 20% 那一部分人，可以谓之优秀；成为 20% 中的 20%，才称得上卓越。

卓越的标准有两个，一个来自于自我要求，一个来自于他人要求，而他人的要求可能来源不一，如上司的要求，父母的要求，同事和下属对你的心理预期等等。对一个职场人来说，很显然，上司的明确要求最重要，其他人的心理预期也可以作为参考标准。

人们往往用双重标准衡量自己。有时候，上司、父母、同事都对你不满意，而你却觉得自己表现“还可以”，对得起每月一小叠工资，这说明你的自我要求不高。自我要求不高的人，很难成就卓越。有时候，大家普遍认为你表现优秀，对你很满意，但你自己不满意，认为自己还可以表现得更好。通过吸取以前的经验教训、改进工作方式，你确实可以表现得更好。这说明你的自我要求很高，已经走在通往卓越的阳光大道上了。

卓越首先源于自我要求，当自我要求高于他人要求，并努力实现自我要求时，必能迈入卓越者的行列。

第一节 卓越是高于外界的要求

外界对每一个人都有要求，例如，老师要求学生遵守纪律、提高成绩；老板要求员工执行制度、完成任务。反过来，学生对老师、员工对老板也有要求。在事业上，总是有人成功，有人失败，失败者往往把自己的失败归咎于环境不利、条件不充分、时运不济等等。殊不知，失败的核心原因是你没有达到外界对你提出的要求。

而成功者，有的一开始就认识到了外界这样、那样的要求，他们要做的只是在自己的“主攻方向”上超越外界的要求，实现自我的卓越；而有一开始并未认识到外界对他的某些要求，可是当他成功了，实现了卓越，才发现原来自己一直所做的，就是不断去超越外界的要求。有人相信才成功，有人成功才相信，无论前者还是后者，但都不能否认一点，外界对于每个人都是有要求的，而要实现卓越，就要超越外界的要求。

小张是一家饲料公司的采购经理，一次在外出做市场调查的过程中，他分析大豆价格可能会在近期有大幅上涨。于是，他回到公司之后，连夜赶写了一份市场调研报告，第二天一上班即递交给总经理，建议公司马上筹措资金，大量地囤积大豆。

总经理被他的这份报告打动了，可问题是，公司一下



子筹措不到这么多的资金，而且万一大豆的价格没有上涨，损失可就大了。小张坚持自己的判断：大豆的价格肯定在3到6个月之间有大幅上涨，这是一个很好的机会，错过就太可惜了！至于资金方面的问题，一方面公司可以向银行申请抵押贷款，另一方面还可以跟员工商量一下，暂时借用他们的工资应急，待事成后可按一定比例分红。

见小张如此胸有成竹，总经理决定按小张的意见办。资金很快就筹措齐了，然后这些钱很快就变成了一袋袋的大豆，堆放在仓库里。

一个月过去了，两个月过去了，到了第三个月，大豆的价格还未见有上涨的迹象，总经理有些沉不住气了，万一判断失误，损失可就大了！沉不住气的还有那些3个月没领到工资的员工，他们纷纷建议把仓库里积压的大豆都卖出去。面对上下两方面的质疑，小张一一耐心地做工作，请他们再等一个月，事情就会见分晓。他还跟总经理立“军令状”：如果失败，他3个月的工资一分不要了。

小张的自信不仅安慰了员工们，也坚定了总经理的决心。

果不其然，第三个月刚过，大豆的价格就像打了兴奋剂似的，急速往上涨。到了第五个月，大豆价格上涨了两倍有余。其他公司因为原材料（大豆）价格大幅上涨，不得不提高产品（饲料）出产价，而小张他们公司因为囤积了大量的原料，生产成本未受影响，为了扩大市场份额，他们没有“跟风”涨价，结婚订单像雪片一样“飞”来，公司因此一跃成为行业的佼佼者。可以想象，小张从此成了总经理最器重的人，职务和工资都得到了令人眼红的提升。

有人说，大豆价格会在近期大幅上涨，对小张来说是一个机会，他非常幸运地抓住了这个机会。但是，其他人为什么没有察觉和抓住这个机会呢？我认为，与其说这是一个机会，倒不如说是市场对所有从业者提出了一个要求，

谁符合要求，谁就大获其利。小张看见了机会，促动总经理采取了行动，冒着风险劝说大家等候机会来临的那一刻。总之，他和总经理做得都符合市场的要求，成功只是他们应得的报偿。

对小张来说，还有一个表现突出的地方：把公司的事真正当成了自己的事。作为下属，他有义务向总经理反馈信息、提供建议，但他进而为总经理出谋划策，在总经理和员工产生动摇时，又甘担风险，稳定了大家的情绪，这已经远远超出总经理以及工作本身对他提出的要求了，他的卓越也充分得到了体现。

一个出色的员工，总是“基于要求，高于要求”，领导让你做到一，你不但要做到一，还应该做到二，甚至是三。

对此，一些人或许很不以为然，他们会想：既然领导要求的只是一，我为什么要做到二，甚至是更多呢？你不妨去问问那些受到领导重用的员工究竟是为了什么，我想如果你虚心的话，你可以从他们那儿得到合理答案。

我有一个小老乡叫小薇，大学毕业，在一家公司做前台。一般来说，大学毕业的女孩子，总希望做一份比较“高级”的工作，小薇的工作比较简单，薪水也不高，谈不上“高级”，但她却做得很认真。一次，老板把一份业务清算报表给了她，要求她在半小时后完成并交给他。小薇只用了20多分钟就把报表完成了，还做了总结和分析，并列出了每个业务员各项收入的清单，交给了老板。老板看到这样的结果很意外，也很赞赏，同时对这个女孩的聪明和认真负责留下了深刻印象。

又有一次，老板让她打一份文件，内容是有关采购合同的。在打印过程中，小薇发现合同中有一处措辞上的漏洞，马上把这一情况反映给了老板。老板仔细一看，发现果然如此，不禁惊出一身冷汗。如果因为这个漏洞而发生



纠纷，损失将难以估量。老板对小薇大加赞赏，感谢她为公司消除了一个隐患。老板同时发现，这个女孩儿不仅对工作认真负责，业务能力也比较强，她自修了法律专业，并取得毕业证书。

老板很高兴发现了一个人才，不久就将小薇提拔为助理。

从这一事例中，你也许能领会到，做到“基于要求，高于要求”，绝不只是为公司、为老板，也是为自己。只有提高对自己的要求，你才能表现卓越，彰显能力，从而得到更多的机会。

第二节 卓越是一种态度

在日常工作中，我们经常能听到这样的话：“做成这样已经不错了，拿去交差没问题”、“总算是过关了”。说这些话的人，完全有能力把事情做得更好些，但他們对自己没有更高的要求，只是卡着老板的标准、看着老板的脸色做事，只要老板不要求“返工”、不扣薪水、奖金，就万事大吉了。抱着这种态度，怎么可能卓越呢？

卓越是一种做事的态度。当你以一种“能做更好，就决不只做到好为止”的态度去做，事情不仅能做得比目前更好，而且原本促使你不能做得更好的原因也就不成立了。

态度就是有着这样神奇的力量。有人说，人类 21 世纪最伟大的发现，就是发现人类可以借助改变自己的态度，进而改变人生。这话不无道理。正如一句广告词所说：如果你知道去哪里，全世界都会为你让路。如果你能以卓越的态度去做事，就没有什么事情做不到，没有什么事情不可以做得尽善尽美。

提到海尔，人们首先想到的是张瑞敏，却很少有人知道他背后站着的“黄金搭档”杨绵绵。如果说，海尔能够创造出中国家电行业的神话，得益于张瑞敏卓越的管理理念和创新精神，那么，杨绵绵更像是一个“布道者”，将张瑞敏的思想传播到企业的每一个角落。



张瑞敏曾这样评价杨绵绵：她最大的特长，就是本来期望的是二，但她可以发挥到十。杨绵绵做事总是抱着“能做更好，甚至再好一点，就决不只做到好为止”的态度。她是这样要求自己的，也以同样的标准去要求全体海尔人。

在海尔创业的初期，杨绵绵把心思都用在了工作上，日日夜夜巡视着整个企业，每一条生产线，每一个工作岗位。她关注每一个微小的细节和繁杂的基础质量工作，为的就是把“提高产品质量”这件事做得更好，能做到 100% 就决不只做到 99%。最能反映她这一做事态度的是“一根头发丝”的故事。

一次，在一家分厂检查质量工作的时候，杨绵绵从一台冰箱的抽屉里发现了一根头发丝。随同检查的人员并不觉得这与冰箱的质量有什么关系，但杨绵绵却不这么认为。她立即把相关的人员全都召集起来，专门开了一个会议。有的员工觉得她小题大做，一根头发丝怎么会影响冰箱的质量，从抽屉里拿掉不就是了？杨绵绵却语气坚定地说：“抓产品质量，就是要连一根头发丝也不能放过！”

或许，当时并没有多少人理解，杨绵绵为何会严厉到连一根头发丝都不放过，可就是在这样的要求下，张瑞敏提出的“要么不干，要干就要争第一！”的企业文化才得到了彻底的执行，也使全体海尔人养成了事事要求更好的做事态度。

一根头发丝的重量几乎可以忽略不计，可是在海尔人的心目中，它与现今海尔上百亿的品牌价值有着同等的分量。可以说，正是“一根头发丝”都不放过的做事态度，揭开了成千上万个海尔人狠抓产品质量的序幕；正是因为对产品的质量能做到 100% 就决不只做到 99% 的态度，不但成就了海尔在全球家电行业中的卓越，也成就了海尔人的卓越。

为什么现在海尔的一个中层管理者出来就可以到处讲课，而且还很受欢迎？就在于他体现出了自己的价值，社会只承认有价值的人。海尔人的价值是在工作中体现出来的，毫不夸张地说，海尔的成功就是态度的成功。

人做任何事情，都始于他的态度。事情最好的结果只能是做成你所认为的那个样子，绝对不会超出你心目中的那个标准；什么样的态度，决定什么样的人生。你人生的高度，绝不会超出你对自己的要求。卓越或平庸也就此分出界线。



第三节 卓越是一种选择

西方哲学家丁格说：“命运不是机遇，而是选择。”人生中存不存在机遇？或许存在，或许不存在，不过我倒是比较认同“命运是选择”这个观点。什么是命运？命运就是人生的经历，人生则是由一件件事情串联起来的，遇到事情人就要做出选择。于是，人的命运就在一次次的选择之后形成了。

我们的人生是卓越还是平庸，也在于我们做出的选择。我们今天的生活，正是由我们昨天的选择决定的。而明天的我们会是什么样，也取决于我们今天的选择。可以说，正因为选择的不同，每个人的命运才会变得大不相同。

小丽在一家房地产公司做电脑打字员，她长得并不好看，很难吸引更多的目光；她的学历也不太高，属于竞争力不强的一类人；她做的工作，无数人会做，假设她表现不佳，老板很容易找到一个人来替代她。小丽心里非常清楚这一点，她很珍惜这份薪水还不错的工作，她也知道，工作认真负责是她唯一可以和别人一争短长的资本。她处处为公司打算，打印纸不舍得浪费一张，如果不是要紧的文件，她会尽量把一张打印纸两面用。尽管上司没有这样要求她，但她知道，没有哪个老板讨厌节约。

小丽的打字室与老板的办公室只隔着一块大玻璃，老

板的举止她随时可以看得清清楚楚，但她很少向那边多看一眼，因为她每天都有打不完的材料。而老板也难得看她一眼。她去送材料时，正在忙着的老板头都不抬起来，只是说：放那儿吧！总之，小丽就像一台机器上的一颗小小的螺丝钉，是那么不起眼。

但小丽并不妄自菲薄，她知道自己还可以做得更多，不仅仅胜任打字的工作。每天，她通过那些打印的材料以及留心观察，尽可能地了解公司的情况，一年后，她对公司的运作流程已经了如指掌，对公司的往来客户情况也相当了解。

有一次，老板因为错估了形势，在一个管道工程项目上赔了2000多万，于是，公司资金运作发生了困难，员工薪水一连几个月不能准时发放，这可是几年来从未发生的情况。员工们纷纷选择跳槽，另投高枝；而小丽则选择坚守。最后总经理办公室的工作人员就剩下她一个了，她的工作量也陡然加重，除了打字，还要做接听电话、整理文件等杂活儿。

有一天，一脸烦恼的老板对小丽说：“大家都走了，索性你也走吧！我这是撑不过去了。鉴于你最近的表现，我会多发3个月薪水给你。”

小丽坦率地问：“难道您认为公司已经垮了吗？”

老板很惊讶，说：“没有！但恢复很困难，没有一年半载很难恢复元气。我怕耽误你的前程。”

小丽说：“公司既然没有垮，我为什么要走呢？我相信您能很快让公司正常运转起来。不瞒您说，从我进公司第一天起，已经决定将前程跟公司的发展绑在一起，而且也做了一些准备。虽然上次那个公寓项目没谈成，但我前几天去看，那个项目也没有包给别的公司，如果您派我去谈，兴许能谈下来。”



“没有足够的流动资金，谈成了也无法做啊！”

“我会尽量让对方支付首批款，以后分期付款，不过价格可能要给予优惠。”

“那没问题！只要能度过眼前的危机，价格好说。”

小丽从未做过业务，但她想到公司处于成败危亡之际，鼓足了勇气，完成了一场出色的谈判，终于拿到了合同和一张 300 万元的支票。老板大喜过望，同时也认识到了小丽的潜力，当即决定任命小丽为项目经理，主管公寓项目。凭借这个项目，公司终于有了起色。

此后的 4 年，小丽又帮着老板做了好几个大项目，老板再也不把她当成下属，而是当成朋友和合作伙伴。又过了 4 年，公司改成股份制，老板当了董事长，小丽则成了新公司第一任总经理。

小丽从一个毫不起眼的打字员到公司总经理，完成了天方夜谭式的蝶变。那是她的运气吗？当然不是，因为她从一开始就选择了卓越。在此信念下，她做了成就卓越所需要的一切事情，于是，她成功了！

一些人总在感慨人生的无奈，抱怨生不逢时，抱怨怀才不遇，抱怨“英雄无用武之地”。其实，人生远不像人们想象的那样无奈，时代也远不像人们想象的那么糟糕。因为任何时代都会有人成功、有人失败。那些找不到用武之地的人，往往是在做着消极的选择，而没有选择做一个“英雄”。

人生在于选择，一个人有什么样的选择，就有什么样的人生。我经常听到有人感叹说：如果我当初如何如何，现在就会如何如何。但是，感叹者也许没有想过，最重要的是现在的选择。当初的选择错了，那已经是过去时；现在如果只是选择怨悔，带来的必将是未来更多的怨悔。只要你选择卓越，什么时候都来得及。