

因策略错误 赵尧遗憾出局 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E5_9B_A0_E7_AD_96_E7_95_A5_E9_c123_282710.htm 《赢在中国》商业实战竞赛的最后一战，向所有有志成为领袖的人，上了一堂终极的“领导训练课”“策略决定输赢！”红队赢在策划会上一致通过的“大单策略”上，他们把目标锁定在了“知名企业及大户”身上，结果红队一单的成绩，就远远超过了非常努力，并愿打1000个拜访电话的的蓝队。蓝队败在把大量的时间，投放在了“心有而力不足”的募捐者身上，并多头出击地拼命努力，因挖井不深，结果成绩远远落后，队长周瑾与队员赵尧不得不走上了PK台。这就是成功的铁律：“策略比努力更重要！”世界级的竞争，一律以结果为导向市场以结果论英雄。我们不可能说，因为某某人练习跑步很努力，虽然比别人慢，我们还是要把金牌发给那个花时间比较长的人，因为他比较努力？没有！市场上，以谁跑得比较快、谁先到终点而发金牌给他。市场奖励那些最成功的人，市场奖励有绩效有结果的人；市场不会奖励努力的人：假如你真的很努力的话，你应该产生最好的结果和绩效。所以，总裁第一件最重要的工作就是：“思考”，因为你的结果不会超过你思考的格局。成功是靠脖子以上部份赚钱,冠军运动员、知名艺术家等成功的行业顶尖人物都靠脖子以上赢：成功者之所以成功，靠坚持的毅力，训练与工作上的特别投入……但归根到底，还是因为他的思想控制了他的行为。阎焱说：我觉得赵尧是一个有亲和力的人，但性格中有一个很致命的短处，就是容易把自己弄的太复杂，有太多的面面俱到

，太多的完美主义，太多的分析，爱把一个目标设定出两个备份。这在企业的创业过程中，往往是一个非常可怕的致命错误。从阎焱的观察上讲，赵尧又属于“思考过度”了。那一个好的总裁需要常常思考哪些问题呢？第一个思考：自己的企业做对了哪些事情。很多人不了解自己成功的关键，因此他不能重复他的成功。红队队员任春雷，尽管之前表现出很多缺点，但他是一个会抓重点及关键的聪明人。任春雷任队长时，曾因谈下一个大单而赢了红酒竞赛，此次他再次重复运用已成功模式，再次在募捐妇女创业项目慈善基金时，智慧地主攻大单，再次因策略复制而大比分成功。所以说：“成功就是让简单的事情，不断重复地做！”只要我们找到成功的秘方及“钥匙”，不断重复地去“复制”它，我们的企业就一定会越来越成功。身为总裁，千万别忘了：“主抓行销与推销的策略，是决定公司成与败的底牌。”（“行销”就是让产品好卖；“推销”就是让产品卖好。）总裁需要思考的第二件大事是：“自己做错了什么？”常言道：“失败为成功之母”，其实这句话是错的，因为只有“检讨才是成功之母。”假如我们不了解我们失败的原因在什么地方，我们不加以改进的话，还会不断地犯同样的错误，因改进缺点，比发挥优点更重要。徐新说：周瑾不足的地方是没有把最大的抓住。第一场当队长没有抓住新闻发布这决定输赢的关键，这一场当队长是没有抓住大客户。这就是战略眼光需要提高的方面。周瑾此次已站在了出局的门口了，可同时PK的赵尧，犯了更为原则性的错误“反驳评委”，前几次因选手反驳评委而遭淘汰，这次赵尧竟否决了三位评委。难道他不了解中国的国情：“裁判永远是对的！”宁高宁明显暗示

赵尧：现在变成赵尧你PK评委了，你应该反思一下你不足的地方，比如你的犹豫……赵尧却还是还击道：“对不起，我反驳一下……”难怪阎焱会下出结论：如果我有一千万，今天我会把钱投给周瑾，如果在美国，我会投给赵尧。在孙子兵法有两句话可以给大家作参考，尤其是给领导者，或者是经理，或者是员工部属们，一个当引起高度重视的现实。孙子说：“将听吾计，用之必胜，留之。将不听吾计，用之必败，去之。”这两句话的意思是：“你假如要留在这里，你就要照我的方法做，你才能赢。你不听我的，一定会失败，你就会被淘汰，被迫离开。”“成功”是一种选择，是一种决定，更是一种承诺，每一个人之所以会处于他目前的位置，完全是因为他的选择。所以，每一个人都必须对自己的选择负责。假设你不满意目前的生活状况，不满意你居住的环境，不满意你工作的模式，不妨思考研究一下，在过去十年当中，你做了哪些对的决定或哪些错的决定，来好好的自我反省一下。我时常听有人检讨说：今天为什么不成功？是因为今天天气不好，今天没有停到停车位……今天的销售为什么没有成功？明明是顾客不喜欢他，他却会说是顾客没水准……他没反应到自己的检讨方向有问题，没有检讨到重点。我以前推销厨房用具的时候，顾客不买，我会说：某某先生，因为我是新的推销员，我很想在我工作领域出类拔萃，我很想进步，请问您，可不可以告诉我，您今天没有买我产品的真正原因是什么？当他们听到我说是一个新人，又非常想突破，他们就会把真正的原因告诉我，因此我就有了改善的机会。12强中唯一的海外选手赵尧，在最后一战遗憾地出局了，是因为西方观念与东方观念不一样而造成的吗？中国人

比较讲感情，同时也很重视绩效，假如我们只讲感情，不讲绩效，那中国人就会在全球市场经济一体化的环境中输得很惨。现实的社会，只以结果论英雄这才是真正的中国国情。

赵尧简介: 山东青岛人, 人民大学毕业，加入普华事务所。95年赴美, MBA两年西部牛仔生活，至今怀念。毕业入咨询公司做程序员，项目经理，客服总监至洛杉矶总经理，客户包括迪斯尼，惠普，福克斯，英特尔。03年辞职创业。1990-1994中国人民大学会计系国际会计专业，获学士学位, 毕业论文发表于中国计算机世界报。1994中国注册会计师协会项目助理兼翻译。1994-1995普华会计师事务所审计师 1995-1997美国怀俄明大学MBA，硕士学位 第一次在美国创业失败了 96年MBA毕业设计，准备在互联网上，为来怀俄明州的游客提供导游计划。因为美国游客多数自己开车携家出游，我们的服务会根据个人喜好和时间，推荐相关路线，景点，和服务设施，包括渔猎，酒店，餐饮，和文化中心，并提供预订服务，收入来自企业会员费。我们夜不成眠，写了详尽的计划书。为此还拜访了州政府的旅游负责人，找到了用于地图计算的TIGER数据库，还会见了当地的银行家。计划书被选中，收录到大学图书馆。可是，我和我的合作伙伴都遇到移民身份问题，他最终移民加拿大移民，而我则到洛杉矶工作了。没能做下去，很遗憾，但对这次尝试并不后悔，动动脑筋总是好的。创造机会，选择新的职业 97年秋天MBA毕业，在洛杉矶一家建筑维修公司做会计。工作内容重复性很强，产生了转行的想法，开始在下班后自学Java编程。那段时间，常常整个周末没有机会和人说一句话。太静的时候，带书到海边的一家咖啡馆，在别人偶尔交谈的背景下读几个小时。其实

，这么用心也是逼出来的，因为那时SUN的JAVA 程序员证书考试需要150元，而自己到洛杉矶时只有700元了，所以，考试必须一次成功。98年初，考试一次通过，很幸运地被一家刚成立一年的技术咨询公司面试。有趣的是，面试的两个合伙人之一是俄罗斯的犹太移民，对于我生长在红旗下的经历很熟悉。我们在一家餐厅谈了近两个小时，最后来自中、美、苏的三个人热烈握手。过了两周，得到通知，作为第8名员工，开始了新的职业。1998-2003 美国SILICON SPACE INC，历任开发员，高级开发员，项目经理，客户服务总监，洛杉矶地区总经理 公司从8名员工成长为105名咨询顾问。在为包括HP，INTEL，DISNEY，20TH CENTURY FOX等公司的服务中，我从编程到项目管理到市场开发，经历了小公司和个人职业成长的过程。在成长中的咨询公司中，职业经理人也要同时是创业人。例如，在加州联合银行项目中，做为负责人，将一个\$50K的公司网站项目转化成一个超过\$1,000,000的企业业务流重组的工程项目。2003 美国BROADVANTAGE INC创业至今。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com