第一图书网, tushu007.com

<<结果才是硬道理>>

图书基本信息

书名：<<结果才是硬道理>>

13位ISBN编号：9787502182960

10位ISBN编号：7502182969

出版时间：2011-6

出版时间：石油工业出版社

作者：陈明亮

页数：212

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

<<结果才是硬道理>>

内容概要

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。

《结果才是硬道理》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，《结果才是硬道理》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。
本书由陈明亮编著。

作者简介

陈明亮，美国教练协会会员(IAPC)，国际教练联合会高级认证导师(TMCC)，美国协和大学工商管理硕士(MBA)，国际注册专业企业教练(RCC)，国际注册职业高级培训师，国际注册NLP高级培训师，北京大学、清华大学、人民大学、浙江大学、亚洲澳门国际公开大学EMBA总裁班特邀导师，美国林肯大学中美高级金融EMBA总裁班特聘导师，北京《前沿讲座》、山东教育电视台《名家论坛》特邀专家，北京中和黄埔文化发展有限公司董事长，澈榄树国际教育机构创始人。
名家教育网刨始人。

迄今为止，参加过陈老师课程的企业已经超过9000家，基于内训、咨询辅导的企业超过400家。

作者官方网站：www.sso.com.cn
作者咨询邮箱：bfightchen@VIP.163.com

<<结果才是硬道理>>

书籍目录

第一章企业的力量生存的真理
第一节结果比嘴会说话
第二节职业人只对结果负责
第三节不要“苦劳”要“功劳”
第四节完成任务不是结果
第二章练就结果改变命运
第一节结果决定竞争
第二节用结果捍卫尊严
第三节用结果改写人生
第三章思路不同结果不同
第一节要想找出路，先得有思路
第二节先有方法，再有结果
第三节山不转水转，遇事要懂变通
第四节将啤酒和尿布放在一起
第四章态度不同结果不同
第一节别让抱怨的谎言遮住眼
第二节要当强者，就别逃避
第三节只要目标，不要愿望
第四节没有激情，何来伟绩
第五节人生要有“蜗牛”的精神
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
第二节“差不多”的结果实在差太多
第三节别说你只是懒得去做
第四节多了一个小气泡也是次品
第六章结果是因行为是果
第一节说得好不如做得好
第二节伟大不在能知，而在能行
第三节若失去勇气，便失去一切
第四节职场上最忌不负责任的承诺
第七章执行彻底结果落地
第一节一旦决定就坚决执行
第二节有业绩，走的人肯定不是我
第三节是对是错，在执行中定夺
第四节把失败累积为成功
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
第二节忙就要忙出成效
第三节一次只做一件事
第四节第一次就把事情做到位
第九章坚持结果绝不放弃
第一节不放弃结果就没有失败
第二节逆风反而飞得更高
第三节秘诀就在坚持的缸里
第十章撕破迷惑专注结果

<<结果才是硬道理>>

第一节不是“ 想要 ”而是“ 一定要 ”
第二节只有专注，才能结果
第三节机遇只垂青于专注者
第四节善于经营强项，补短更要扬长
第十一章直通结果纪律是关键
第一节有纪律才有结果
第二节最好的服从是主动
第三节阳奉阴违不会有结果
第四节主动复命才有最满意的结果
第十二章狭路相逢勇者胜
第一节成长来自于面对挑战
第二节行动上敢作敢当，心理上有胆有识
第三节有勇气就一定能做到

<<结果才是硬道理>>

章节摘录

第一章 企业的力量 生存的真理　　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的问题时，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。
　　……

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com