

<<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。

<<结果才是硬道理>>

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，激榄树国际教育机构创始人。  
名家教育网创始人。

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](http://www.sso.com.cn)

作者咨询邮箱：[bfightchen@VIP.163.com](mailto: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

## &lt;&lt;结果才是硬道理&gt;&gt;

## 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？”

## <<结果才是硬道理>>

”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。

……

<<结果才是硬道理>>

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>