

<<请给我结果>>

图书基本信息

书名：<<请给我结果>>

13位ISBN编号：9787508614892

10位ISBN编号：7508614895

出版时间：2009-5

出版时间：中信出版社

作者：姜汝祥

页数：160

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>

## <<请给我结果>>

### 前言

为什么无数的人都拥有卓越的智慧，却只有少数人获得成功？  
为什么无数的公司都拥有伟大的构想，却只有少数的公司获得持续？  
这就是《请给我结果》这本书要回答的问题！  
我们不仅要回答为什么阿甘这样的人，没有聪明的头脑却靠专注获得了成功？  
为什么那些曾经争得“央视标王”的企业，不少已被历史抛弃？  
同时我们还要回答，为什么世界级的制造，大多出在日本与德国这样“认真第一，聪明第二”的国家，为什么像我们这样聪明人居多的国家，产品质量却始终是我们摆脱不了的一个痛？  
有句话说得好，思路决定出路。  
企业有什么样的思路，就决定了企业有什么样的出路。  
员工有什么样的思路，就决定了员工有什么样的出路。  
中国目前几乎所有优秀的企业，不管是海尔还是联想，不管是TCL还是华为，都走入了增长的困惑。  
联想在大裁员之后，才发现“企业不是家”；华为在国际化之后，才发现制度流程比积极性更重要。

## <<请给我结果>>

### 内容概要

为什么无数的公司都拥有伟大的构想，却只有少数的公司获得持续？

为什么企业大了，却管理不过来？

为什么你的团队执行力越来越差？

做大做强是一个结果，而这个结果只能从员工获得。

没有强大的职业化员工，就没有强大的企业！

上千家著名企业正在实施本书的“结果导向”培训；在台湾，多家“500大企业”将本书指定为“员工必读书”；在韩国，数量庞大的企业及其员工也已成为本书理念的执行者。

“请给我结果”已经成为亚洲企业提升员工执行力、启动员工积极心态的共同选择。

本书全新打造《行动手册》，帮助企业将追求卓越的目标分解为每一位员工积极习惯的养成。

让每一位员工行动起来是企业存活下去，实现基业长青的唯一方法。

记住，执行力是练出来的！

<<请给我结果>>

作者简介

姜汝祥，博士，锡恩公司首席顾问 中国企业战略执行第一人 经济学硕士、北京大学社会学博士  
美国哥伦比亚大学商学院归国学者 曾任摩托罗拉战略规划经理 曾任北大光华管理学院培训中心  
副主任 2002年荣膺海外归国十大创业人物 联想董事局主席柳传志、TCL董事长李东生、万科董事  
长王石、格兰仕CEO梁昭贤一致推崇的实战型战略管理专家 美国《财富》杂志中国唯一战略专家、  
撰稿人中央电视二台《对话》、《商界名家》长期特约嘉宾 享誉业界的《差距》、《榜样》、《颠  
覆》《真正的执行》、《要结果，不要理由》、《只要我想，我就能》等管理畅销书作者。

<<请给我结果>>

书籍目录

01 不要任务，要结果 完成任务 结果 结果—做一个员工的“底线” 做结果，做一个负责的人 结果：完全掌握在自己的手中 02 心态决定行动 行动，来自“结果心态” 结果心态：不是“想要”，而是“一定要” 结果心态三要素：心态如何决定行动 03 行动决定结果 行动才能出结果 0.1.>0—立即行动，速度第一 行动时请注意：重点，只有一个 行动时，不要给自己太多借口 04 如何建立一个强大的中层 决胜于中层：找准位置—从乘客到司机 归零心态：行动才能改变命运 没有最好，只有更好 05 锁定责任，才能锁定结果 锁定责任 让你的时间守恒：不要把力气花在说教上 永远做重要而不紧急的事 如何授权与受权 学会监督和检查 06 失败执行力：如何从失败中获得成功 要成功，就要先拥抱失败 左眼是失败，右眼是成功 防止失败，要学会善待失败 没有失败，只有暂时停止成功 决不放弃 07 真正的执行：字执行真经 认真第一，聪明第二 结果提前，自我退后 锁定目标，专注重复 决心第一，成败第二 速度第一，完美第二 结果第一，理由第二 字真经：一箭洞穿执行力 行动手册

## &lt;&lt;请给我结果&gt;&gt;

## 章节摘录

01 不要任务，要结果 完成任务 结果任务是一个执行假象，因为我们绝大多数的人在实际工作中。当你以为你是在执行的时候，其实是在完成任务，因为你没有结果！

我们要懂得一个基本道理：对结果负责，是对我们工作的价值负责；而对任务负责。

是对工作的程序负责，完成任务 结果！

同时进入公司的三个同学。

薪水为什么如此不同？

无巧不成书，小张、小李、小王不仅是中学同班同学，而且是大学同班同学，更是同一天进入了同一家公司。

但是他们的薪水却大不相同：小张的月薪是5000元、小李月薪3500元、小王月薪1500元。

有一天，他们的中学老师来看望他们，得知他们薪水的差距之后，老师就去问总经理：“在学校，他们的成绩都差不多呀，为什么毕业一年就会有这么大的差距？

”总经理听完老师的话，笑着对老师说：“在学校他们是学习书本知识，但在公司里，却是要行动，要结果。

公司与学校的要求不同，员工表现也与学校的考试成绩不同，薪水作为衡量的标准，就自然不同呀！

”看到老师疑惑不解地皱着眉头，总经理对老师说：“这样吧，我现在叫他们三人做相同的事情，你只要看他们的表现，就可以知道答案了。

”总经理把这三个人同时找来，然后对他们说：“现在请你们去调查一下停泊在港口边的船。

船上毛皮的数量、价格和品质，你们都要详细地记录下来，并尽快给我答复。

”一小时后，他们三人都回来了。

小王先做了汇报：“那个港口有一个我的旧识，我给他打了电话，他愿意帮我们的忙，明天给我结果。

我为了保证明天他给我结果，我准备今晚请他吃饭，请您放心，明天一定给您结果。

”接着，小李把船上的毛皮数量、品质等详细情况给了总经理。

轮到小张的时候，他首先报告了毛皮数量、品质等情况，并且将船上最有价值的货品详细记录了下来。

然后表明，他已向总经理助理了解到总经理的目的，是要在了解了货物的情况后与货主谈判。

于是，他在回程中，又打电话向另外两家毛皮公司询问了相关货物的品质、价格等。

此时，总经理会心一笑，老师恍然大悟。

相信看到这种情况后，任何一个人都会像那位老师一样，一下子就会明白，为什么他们的薪水会有这么大的差别。

在任何一家企业，我们都可以看到这三种人，我们应当问问自己：哪一个人中有自己的影子？

我们是否真正清楚——我们周围那些收入高的人，为什么他们的薪水与我们的不一样？

任务 结果：和尚撞钟与书店买书在上面的故事中，小张显然是现在众多公司喜欢的员工类型。

因为他不仅完成了任务，也就是老板“吩咐”他做的事，而且更懂得老板和公司“吩咐”他做事的结果！

在任何地方，我们都可以看到“做任务”和“做结果”这两种人，我们应当问问自己：哪一类人中有自己的影子？

我是否真正清楚——我们周围那些优秀的人，为什么他们的竞争力与我的不一样？

也许，有人会感到迷惑：完成了交代的任务不就是有结果了吗？

这就是“任务”迷惑人的地方：任务不是结果，不仅不是结果，而且是结果的大敌。

我们必须明白一个基本的不等式：完成任务 结果。

有一个小和尚担任撞钟一职，半年下来，觉得无聊至极，自己只是在“做一天和尚撞一天钟”而已。

有一天，住持宣布调他到后院劈柴挑水，原因是他不能胜任撞钟一职。

小和尚很不服气地问：“我撞的钟难道不准时、不响亮？

”老住持耐心地告诉他：“你虽然撞得很准时，也很响亮，但钟声空泛、疲软，没有感召力。

## <<请给我结果>>

钟声是要唤醒沉迷的众生，因此撞出的钟声不仅要洪亮，而且要圆润、浑厚、深沉、悠远。

”为什么小和尚不能胜任撞钟一职？

因为小和尚在这里就是在完成任务——撞钟，他以为这就是住持与众生想要的结果。

但住持与众生真正想要的结果是什么？

不是撞钟，而是唤醒沉迷的众生！

撞钟是任务，唤醒沉迷的众生是结果！

而要唤醒众生，首先是要你真正用心去撞钟！

我们有多少员工是成天在做撞钟这个任务？

只管钟响，但从来不想、也不管钟声是不是达到了真正的结果——唤醒沉迷的众生。

比如领导让小王去买书，小王先到了第一家书店，书店老板说：“刚卖完。”

”小王之后又去了第二家书店，营业人员说已经去进货了，要隔几天才有；小王又去了第三家书店，这家书店根本没有这本书。

快到中午了，小王只好回公司，见到领导后，小王说：“跑了三家书店，快累死了，都没有，过几天我再去看看！”

”领导看着满头大汗的小王，欲言又止……什么是任务？

什么是结果？

买书是任务，买到书是结果。

小王有了苦劳，却没有功劳，因为他没有为公司提供结果。

要知道公司是靠结果生存的，如果我们每个人都满足于苦劳，满足于“我尽力了，结果做不到我也没办法”，那么公司靠什么生存？

客户会因为公司员工很辛苦，但没有提供优质产品就付钱给你？

如果我们要任务，那么我们多半得到的是借1：1，因为完不成的借口有成千上万，欲找借口，何患无辞？

如果我们要结果，那么我们多半得到的是方法，企业绝大多数的工作都不是去攀登珠峰，怎么可能办不到？

办不到是因为你没有执著地去办！

比如买书，去买是任务，买到书是结果。

小王的确跑了三家书店都没有书，这就意味着小王已经付出了劳动，却没有结果，如何让自己的劳动不白费？

只要小王执著地要结果，就有很多办法：方法一：打电话问其他书店是否有这本书，这样可以大大节省跑书店的时间。

方法二：向书店打听，或者上网查这本书是哪家出版社出的，直接向出版社邮购。

方法三：到图书馆查是否有这本书，如果有，就问领导愿不愿花钱复印。

但小王这么做了吗？

没有！

为什么他不这么做？

是因为他脑子中有一个思想，你安排我做这件事（任务），我就做了这件事（任务），我只对事（任务）负责，我不对结果负责。

但公司真正想要的是做事（任务）吗？

不，公司要的是这件事的结果！

为什么是结果而不是任务？

——员工与企业之间本质上是商业交换关系为什么要强调员工的功劳（结果），而不是苦劳（任务）？

这涉及企业与员工之间的本质关系。

企业是一个商业组织，员工与企业之间是商业交换关系。

什么叫商业交换关系呢？

举个例子，你要快递公司送一封信，大致是10元钱，无论刮风下雨，都是10元，甚至是下大雪，交通

## &lt;&lt;请给我结果&gt;&gt;

极其困难，也是10元钱。

如果是送信的员工碰到天气很差，信没有送到，你会不会给快递公司付钱？

不会。

为什么？

因为10元钱交换的是把信送到的结果，价格是快递公司自己定的，所以信送到，就付钱；信送不到，无论快递公司的员工有多少苦劳，我们都不会付钱！

这就是赤裸裸的商业交换关系，商业交换关系的本质就是一种结果，或者叫利益交换关系，或者买卖关系。

员工与企业之间是什么关系？

本质上仍然是买卖关系，企业付你工资或薪酬，你提供相应的结果！

请记住，企业购买的是结果，也就是劳动的结果，而不是劳动。

劳动是不值钱的，只有劳动的结果才值钱。

也就是说，功劳是价值，苦劳却不是价值。

为什么企业要这样？

因为只有每个人提供的是结果，企业才有钱赚，才能够生存。

但现在，我们不少员工却把上班当成结果，以为只要上班就可以领工资，这种观念大大地扭曲了员工与企业的关系。

我们是不可以用上班来交换工资的，上班的结果才可以交换工资。

这就像睡觉一样，睡觉没有价值，睡着才有价值，睡觉但睡不着叫什么？

叫失眠。

失眠不仅没价值，而且还是一种病。

如果我们工作的时候，是为了完成任务，而不是追求结果，那么就是在睡觉，却没有睡着，处于失眠状态。

所有有执行力问题的公司，一定有一部分员工或领导处于这种失眠状态。

有多少企业陷落在“任务陷阱”中？

仍然以秘书安排会议为例。

我们设想一下执行过程吧，如果秘书仅仅是发了个通知，而所有参会的人真的全部参加了会议，你说这是谁的功劳？

打电话的秘书完全可以说是他的，结果，在他月底的个人总结中，就会有一条：“总是按时完成上级交代的任务”——你还没话说！

假若有人没有参加会议，那又是谁的责任呢？

秘书会摆出一大堆理由说明这不是他的责任，因为他已经通知了，至于他们有没有看到、看到了有没有忘记、是不是因为有事没有请假，那是他们的责任！

但我们只要简单地做一个假设，如果我们是外包给会议公司又如何？

我们的要求是召开会议，所以发通知不是结果，人到齐才是结果，如果有人不来，那要事先得到批准。

否则，人不来就是会议公司的问题。

有人不来，我又不知道，那我就有理由不给你付钱！

既然这样，那为什么你又要给只发了一个通知的秘书付钱呢？

或者说，同样是秘书，你会给一段秘书与九段秘书付同样的钱吗？

现实工作中，我们常常被“完成任务”这类完美的执行假象所迷惑。

因为我们不明白：完成任务其实只是实现结果的一个过程，有时候甚至只是刚刚开始做结果，但在因果逻辑上，他的确已经完成“任务”（比如打电话），可又没有达到你的要求。

这种矛盾，会导致下属甚至整个公司都在找理由推卸责任，下属找理由对付上级，上级找理由对付老板。

因为只要完成了任务，员工就有一万个理由来说明，没有完成结果不是自己的责任。

我们要懂得一个基本道理：对结果负责，是对我们工作的价值负责；而对任务负责，是对工作的程序

## <<请给我结果>>

负责。

公司规模扩大之后，部门就增多，职位多了之后，员工就多。

职位和部门一多，员工完成任务的程序就往往会代替实际要做的结果，组织层级就会代替客户价值。

于是，任务往往就会迷惑我们的眼睛。

这样一来，员工就有了无数可以开脱责任的理由：我已经尽力了，我已经努力了，没有功劳也有苦劳啊！

如果我们要致力于打造一个具有强大执行力的团队，如果你要成为一个优秀的执行型人才，那么请记住，执行永远都只有一个主题：执行是要做结果，而不是完成任务！

我们永远都要锁定“结果”这个目标，而不是完成任务这个“程序”，因为“完成任务 结果”。

成为做结果的人任务与结果的差别，是很多企业的“心病”：有时候并不是员工不尽力，大家似乎都在工作，但企业却拿不到结果，导致销售下降、质量波动、人心浮动、没有业绩。

同样，这也是员工们的疑惑：我这么努力，“圆满”地完成了任务，为什么老板还是不满意？

关键在于你没有把重点放到结果上，被“完成任务”迷惑了。

其实在大多数情况下，不是你办不到，是因为你没有执著地去办。

你要分清什么是结果什么是任务，成为一个做结果的人才是结果！

如何才能成为一个做结果而不是只做任务的人呢？

首先你要养成一个去做结果的习惯。

这个习惯会让你一生受益！

这不是一件轻而易举的事，要怎样才能做到呢？

严格按照以下的方式就能做到，首先你要养成的一个习惯就是：遵守《行动手册》的内容，达到每章的要求才能阅读下一章。

## <<请给我结果>>

### 编辑推荐

《请给我结果(钻石版)》版权输出台湾、韩国，亚洲销量已突破500000册。

《请给我结果(钻石版)》在原有基础上修订全书，扩充重点章节内容，制作《行动手册》，帮助读者更有效提升执行力。

不要只完成任务，更重要的是结果。

全新推出《行动手册》为员工打造强大执行力！

万科集团、TCL集团、神州数码等上千家企业将《请给我结果(钻石版)》作为“结果导向”培训读本。

从执行到结果，完成任务#结果，执行是做结果，而不是完成任务，行动不一定成功，但是不行动一定不会成功。

“结果导向”是企业 and 员工在当下唯一的生存之道。

<<请给我结果>>

#### 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>