第一图书网, tushu007.com

<<工作重在结果>>

图书基本信息

书名：<<工作重在结果>>

13位ISBN编号：9787802492462

10位ISBN编号：7802492467

出版时间：2010-7

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：郑一群

页数：183

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

第一图书网, tushu007.com

前言

在工作中，许多员工仅仅强调“完成了工作任务”，而忽略了“工作的完成情况”。
实际上，完成任务并不等于工作取得了理想的结果，任何规则和程序都必须服从和服务于结果，工作要的是结果，结果是一切工作的要务。
任务是一个执行的假象，因为绝大多数人在实际工作中其实是在完成任务，而不是执行，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，就是对工作的程序负责，完成任务≠结果！
为什么要强调员工的功劳(结果)，而不是苦劳(任务)？
这涉及企业与员工的本质关系。
企业是一个商业组织，员工与企业之间是一种商业交换关系。
什么叫商业交换关系呢？
举个例子，你要快递公司送一封信，所付出的费用大致是10元，即使是下暴雨，交通状况极其困难，也是10元。
如果送快递的员工碰到天气很差，信没有送到，你会不会付钱给快递公司？
不会！
为什么？
因为10元交换的是快递公司把信送到的结果，这个价格是快递公司定的。
所以，信送到就付钱，信送不到，无论快递公司的员工有多么辛苦，我们都不会付钱！
这就是赤裸裸的商业交换关系，商业交换关系本质就是一种结果，或者叫利益交换关系，或者叫买卖关系。
员工与企业之间是一种什么关系？
本质上仍然是一种买卖关系，企业付你薪水，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，才能够生存和发展。
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，唾不着叫什么？
叫失眠，它不仅没有价值，而且还是一种病。
如果我们工作的时候是完成任务，而不是追求结果，那么，就类似于在睡觉但处于失眠状态。
所有存在执行力问题的公司，一定有一部分员工处于这种状态。
我们有多少企业陷落“任务陷阱”中？
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，所有参会的人是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！
假如有人没有来开会，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。

第一图书网, tushu007.com

如果人不来，那就事先得到批准，否则，人不来就是会议公司的问题。
有人不来，我又不知道，那我就有理由不付钱！
结果是保证企业的发展符合计划的要求。
员工做得好不好，看成果，是赏是罚也得看成果，而不看过程，总之是要以成败论英雄。
因为企业不是慈善机构，企业要生存、要发展，这都离不开最后的结果，企业要在结果中得到利益，没有最终的利益，前面所做的一切工作都是白费。
所以，作为一名员工，在工作中一定要树立“关键在于结果”的工作理念，要想方设法去实现企业以及自己的目标，为企业创造效益；而不只是机械地完成工作任务，置工作成效于不顾。
所以，当事情都做完了，过程已不重要了，重要的是这件事情的结果。
没有结果的努力，是无用功；没有结果，意味着我们将回到起点，一切都要从零开始。
总之，如果你要成为一个优秀的员工，那么就要记住，落实永远都只有一个主题：落实最重要的是结果，而不仅仅是完成任务！

第一图书网, tushu007.com

<<工作重在结果>>

内容概要

作为一名员工，在工作中一定要树立“ 关键在于结果 ”的工作理念，要想方设法去实现企业以及自己的目标，为企业创造效益；而不只是机械地完成工作任务，置工作成效于不顾。
所以，当事情都做完了，过程已不重要了，重要的是这件事情的结果。
没有结果的努力，是无用功；没有结果，意味着我们将回到起点，一切都要从零开始。
如果你要成为一个优秀的员工，那么就要记住，落实永远都只有一个主题：落实最重要的是结果，而不仅仅是完成任务！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

郑一群
　畅销书作者，拥有近十年职场从业经验和多年企业管理经验，对企业管理和员工培训有独到见解。先后出版《尽职尽责——如何成为企业不可或缺的金牌员工》《爱上自己的工作》《责任第一》《关键在于态度》《做最好的副手》《快乐工作》等多部员工培训类图书，均被企事业单位选为员工培训教材。
获得读者的广泛认可。
其中《尽职尽责——如何成为企业不可或缺的金牌员工》一书被评为“2010年十大团购(员工培训)图书”。

第一图书网, tushu007.com

<<工作重在结果>>

书籍目录

第一章 结果证明一切　结果是企业生存和发展的保证　结果是检验一切的标准　　老板只为你创造的结果买单　完成任务不代表提供结果　一流的员工追求结果　靠一流的结果让自己不可或缺第二章 结果诠释能力　　结果最好地诠释着能力　具备别人没有的专长　培养自己的核心竞争力　让自己变得不可替代　做独当一面的优秀员工　做真正的职场“千里马”第三章　心态左右结果　工作态度左右一切　自信的力量是最伟大的　远离自卑心理　在工作中充满热情　与不满和抱怨划清界线　心存感恩地对待工作第四章 方法决定结果　方法总比问题多　一流的员工找方法　好方法助你脱颖而出　方法让你更高效　为成功寻找方法第五章　行动缔造结果　通过行动收获结果　光说不做于事无补　　为结果行动起来　远离抱怨，立即行动　积极主动让你收获更多　失败害怕敢于行动的人第六章　效率影响结果第七章　细节巩固结果第八章　执著赢得结果第九章　创新成就结果第十章　人缘保障结果

第一图书网, tushu007.com

<<工作重在结果>>

章节摘录

结果是检验一切的标准结果是检验一切的标准，能带来好业绩的员工是公司最宝贵的财富。
仁科日本及亚太区HCM产品市场总监横井由美子说，20多年前，一家公司资产的主要来源是有形资产，但20多年以后，这个比重已经颠倒过来了，大头来自于无形资产。
这种价值体现的变化是缘于整个市场经济的转移，由以制造业为重头的工业经济转向知识型的经济。
越来越多的价值体现在公司或者一个组织的无形资产上，不仅包括自有的知识产权，还包括公司的品牌、顾客的忠实度等。
一份调查显示，排在亚洲企业CEO们最关注的内容第一位是速度、灵活性和适应改变的能力，排在第二位的是创新和创业，而这些都是和员工的业绩密切相关的。
有一位房地产业务员说：“所有企业的老板都只认一样东西，那就是业绩。
老板凭什么给我高薪？
最根本的就要看我所做的事情能在市场上产生多大的业绩。
”这里所说的“业绩”就是“结果”，现在的社会就是以结果论英雄的社会。
不管你在公司的地位如何，如果你想在公司里成长、发展、实现自己的目标，你就必须要用业绩来做保障。
只要你能创造出业绩，不管在什么公司你都能得到老板的器重，因为你创造的业绩是公司发展的决定性条件。
有些人注重过程的酸甜苦辣，却不知道结果的花朵才是最美丽动人的。
有些人是得意于过程的感受，欣赏着过程中的一切风景，却忽略了到达终点时候的激动和自我价值的实现。
龟兔赛跑的故事就是这样。
兔子的速度在动物之中也可以算是非常快的，在一次动物运动会上，与兔子同组的是一只小乌龟。
这回兔子就高兴了，在它的眼中一只小小的乌龟简直不配作它的对手。
在比赛的途中兔子是看看风景、休息休息，却忘了还有一个终点在前方。
而小乌龟则是一步一个脚印，踏踏实实地爬到了终点。
当乌龟戴上胜利的桂冠时，姗姗来迟的兔子才发现原来终点才是检验英雄的唯一标准。
有人说只要目标正确，可以不择手段去实现。
这有点偏激，我们不能通过违法手段去实现自己的目标。
但是在竞争程度史无前例的今天，结果就是真理。
这句话对于员工来讲，可以理解为“条条大路通罗马”，方法是各式各样的，就像要到某一个地方去一样，你可以乘车去也可以走过去，但是，最重要的一点是你必须在规定的时间内按照规则到达目的地。
不管你跑也好，跳也好，到达了目的地就是成功。
在公司里也是一样的，你在相同的环境、相同的条件下，创造出更多的业绩，就能得到老板的赏识和器重。
今天是以结果论英雄的时代，只会耍嘴皮子的人在今天是注定要被淘汰的。
现实就是现实，你必须看重这一条。
没有人去注意过程的酸甜苦辣，荣誉只会给予能创造业绩的英雄。
你技压众人，出类拔萃，赢得大家一致的认同，你就是冠军。
这时你才有资格去谈论你过程中的酸甜苦辣。
成绩是学生的命根，业绩是员工的命根！
老板就是你的老师，成绩的好坏决定着你在老师心目中的地位和你获取薪水的高低。
所以你要时刻牢记着：创一流业绩，做企业精英，成企业栋梁！
老板只为你创造的结果买单很多职场中人都觉得自己应该拿更多的钱，却很少想自己到底值不值那个价。
大多数公司的老板都是十分精明的，他们都希望拥有能给企业带来更多利润的优秀员工。

第一图书网, tushu007.com

如果你能够把自己的工作做得富有成效，为公司创造比你自身价值更大的价值，那么总有一天，你的老板会重视你，提拔你，给你相应的地位和丰厚的回报。
在现实的工作中，有很多员工很卖命地在为老板工作，但是他们做的事情并没有给公司带来任何经济价值，最后的结果是被公司“炒鱿鱼”。
有一位经济学博士在学术界非常有名，曾经被很多大公司争相高薪聘请。
可奇怪的是，他无论在哪家公司工作的时间都不长，总是没干几个月就被辞退了。
这个经济学博士感到很苦恼，于是就找到他的老师问：“张老师，为什么我不管到哪家公司都干不长呢？
我可是一个对工作很认真的人啊。
”张老师帮他分析了原因，终于发现：别人争相聘请他是因为看中了他的学问。
可工作中发现，他的学问只是书本上的，在实际工作中根本就没有什么用处。
而他呢，也经常死抱着自己的一套理论不肯撒手，纸上谈兵。
当看到他迟迟不能为公司带来经济效益的时候，等待他的也只能是被公司辞退了。
听完张老师的分析，博士沉思了良久，才感慨地说：“我一直以为自己是个博士，便觉得比别人都强。
但做不出工作业绩，我什么都不是。
”每一位员工都必须明白：公司老板不是慈善家，他也做不了慈善家。
他只会为你创造的价值埋单。
或许你学历很高，或许你才高八斗，但如果你的学识只有10%对公司有用，那公司就只会对这10%埋单。
亏本的买卖谁也不会做，换了你是公司的老板，你同样也不会为那没有用的价值埋单。
换句话说，只有你为公司创造了财富，公司才会给你相应的报酬。
对于任何一个公司来说，你的重要程度都不是由你的价值来决定，而是由你所能创造的价值来决定的。
公司之所以支付薪水给你，那是因为你为公司创造了利润，只有当你将才华用来为公司创造效益的时候，你才能得到公司的重视和奖励。
陈先生的公司最近新招聘了8名业务员。
他们每天早早出门，下班按时回来，在公司也很努力地给客户打电话，好像颇为勤奋，但是奇怪的是他们一直都没做出什么业绩。
陈先生找他们谈过多次，也一直没成效。
他知道这样下去对公司发展不利，但又觉得他们在公司的几个月工作的确很努力。
因此，这几个业务员对他来说就像鸡肋，食之无味，弃之不舍。
最后，陈先生还是把那几个业务员辞退了。
他说：“我不是慈善家，我的公司也不是慈善机构，他们不能为公司带来价值和利润，我只能请他们离开！
”老板不是慈善家这是一个很现实的问题，任何企业的存在与发展都要以赢利为前提。
所谓“在商言商”，如果生意不能做大，甚至公司要面临破产，老板还拿什么来雇用员工，给员工提供发展的平台和空间呢？
联想集团董事长柳传志在一次电视访谈节目中很沉重地讲述了联想刚刚成立时的故事，那时候联想只有几十万元的资产，而且还由于过于轻信别人被骗走了一大半。
骗他们的人是某个部门的干部，那笔钱已经没有了追回的希望。
所以当时的联想很穷，公司随时都有可能倒闭。
联想的员工都是很有热情和干劲的，但是，当时公司就那么一点点资金，如果只有卖命和辛苦而没有利润，那公司仍然无法生存，更谈不上发展，所有的员工都只能另谋出路。
对于那些工作很努力，但是没有出业绩的员工，柳传志虽然心里也很不舍，但最后还是只能请他们离开。
毕竟，公司不能发展，员工最终也还是都要离开的。

第一图书网, tushu007.com

这看似很残酷，却是一个不争的事实。
企业作为一个经济实体是以赢利为第一目的的，为了获取更多的利润，企业老板自然会解雇那些出不了业绩的员工，然后吸收一批能出业绩的新员工进来。
只有这样，企业才能生存、发展。
所以，那些不能创造效益的人将永远被阻挡在就业大门之外，而努力工作并能创造效益的人才会被公司长期留用并给予重任。
P5-9

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