<<结果高于一切>>

图书基本信息

书名:<<结果高于一切>>

13位ISBN编号: 9787801798626

10位ISBN编号:7801798627

出版时间:2009-8

出版时间:中国致公出版社

作者:曹华宗

页数:168

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

<<结果高于一切>>

前言

结果是每一个公司生命之源泉,成长之基石。

没有结果,公司就难以生存。

没有结果,员工就不能发展。

公司作为一个经营实体,必须要靠利润来维持发展。

同样,公司也是员工努力证明自己价值的战场,无论何时何地,如果你没有贡献结果,你迟早是一枚被弃用的棋子。

工作中,我们每天都在用结果来交换自己的报酬,也在用结果来证明自己的能力。

事实上,只要你能创造结果,不管在什么公司你都能得到老板的器重,都能获得晋升的机会。

在这个社会里,没有人去注意你工作过程中的笑与泪、得与失,鲜花和掌声只会褒奖给那些能够创造出结果

<<结果高于一切>>

内容概要

企业经营管理中,所有人都应明白一个基本道理:完成任务不等于提供结果,执行是要结果而不是完成任务。

要知道,企业是靠结果生存,没有结果,企业就不能生存,这是硬道理。

那么什么是结果呢?结果就是行动的落实,目标的实现,任务的完成!比如:发送传真是任务,收到清晰完整的传真是结果;拜访客户是任务,拿到回款或者新订单是结果;生产产品是任务,提供保质保量的产品是结果;质量检查是任务,防止出现相同的错误是结果…… 本书的理念主要受益于以下团队:沃尔玛、大众汽车、索尼电器、联合利华、花旗银行、通用电气公司(GE)、海信集团、中兴通讯……

<<结果高于一切>>

作者简介

曹华宗,亚洲企业凝聚力知名导师,中国最具影响力的百强讲师之一,上海凝聚力行销顾问有限公司总裁,众多知名培训公司团队特聘教练,中国讲师网、广东培训师网、中华,讲师网合作讲师。

<<结果高于一切>>

书籍目录

序言第一章 不重苦劳重功劳,不重过程重结果 完成任务不等于提供结果 公司要的是结果而不是 结果是所有企业的生命线 没有结果就是在浪费资源 把你的努力与结果分开第二章 用 业绩证明能力,用结果说明价值。结果是能力和价值的代名词。竞争力说到底是结果的竞争。对想要 的结果要"志在必夺" 认真是赢得佳绩的不二法则 专业技能决定你工作的结果第三章 把借口留 给A己,把结果带给公司 在结果面前没有任何借口 抱怨与成功永远是南辕北辙 用100%的热情去 做1%的事 把"不可能"变成"可能" 依靠一流的结果套牢老板的心第四章 平庸的是态度,心 态决定结果 没有卑微的工作,只有卑微的工作态度 一流员工追求结果,末流员工制造恶果 不断 提高标准,逾越一个个目标 突破心中的枷锁,不要自我设限 懂得感恩,对拥有的一切心怀感激第 五章 执行先于梦想,行动缔造结果 只说不做,结果永远是零 只有行动才能产生结果 懒惰和拖 延的结果是平庸。只要决定了的就是正确的。用你的行动去收获一切第六章。锁定责任,才能锁定结 果 责任保证绩效,责任创造结果 只有明确责任,方能锁定结果 不要漠视结果,让问题到此为止 对所做事情的结果负责任 认真负责,确保结果零缺陷第七章 依靠所在团队,打造满意结果 团 队的力量。个人因为团队而强大。聪明的人主动融入团队。 帮助别人最终是帮助自己团结合作才 能共赢天下 第八章 思路决定出路,结果藏在方法里 凡事都有其解决的方法 成功的结果源于成 功的智慧。在正确的时间做正确的事情。学会将问题巧妙地转换。用创新思维缔造一流结果第九章 效率至关重要,速度影响结果。忙,就一定要忙出结果来。要事第一,要务优于急务。第一次就把工 作做到位 做一分钟效率专家 日事日毕,别把工作留给明天第十章 注重平凡细节,缔造完美结果 世界级的竞争就是细节的竞争 "差不多"的结果是"差多了" 魔鬼隐藏在细节之中 以结果为 本,完善每一个细节 做好每件简单的事就是不简单

<<结果高于一切>>

章节摘录

第一章 不重苦劳重功劳,不重过程重结果 完成任务不等于提供结果 工作中,老板最关心的不是工作过程中出现了什么问题,而是问题有没有得到解决,有没有一个最终的结果。

在这里,很多人有一个思想上的误区,认为自己只要完成了老板交代的任务,就是创造了业绩,提供 了结果。

实际上,并不是这样。

任务只是结果的一个外在形式,它不仅不能代表结果,有时还会成为我们工作中的托词和障碍。

多数情况下,我们总是把任务和结果混淆、等同起来,好多时候都是在完成"任务",而不是追求"结果"。

在竞争激烈的职场中,如果你不能

<<结果高于一切>>

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