第一图书网, tushu007.com

<<要结果不要理由>>

图书基本信息

书名：<<要结果不要理由>>

13位ISBN编号：9787802509931

10位ISBN编号：7802509939

出版时间：2013-1

出版时间：张建伟、 张小冰 中国言实出版社 (2013-01出版)

作者：张建伟，张小冰 著

页数：199

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

<<要结果不要理由>>

前言

结果决定一切，工作要的是结果不是理由。
不管是企业还是个人，不管我们生活在哪个国家，从事什么行业，只要我们工作一天，就必须提供结果。
结果就是行动的落实，目标的实现，任务的完成。
工作就是把说的变成做的，把做的变成结果，把结果变成利润。
你有再多的理由都不重要，重要的是结果。
　结果才是硬道理。
我们是靠结果生存，不靠理由活着。
工作不要理由，在激烈的市场竞争环境下，企业的存亡是建立在结果之上的，有结果才有竞争力。
结果是个人工作成果的最有力证明，鲜花和掌声只会献给那些创造出结果的人。
歪业蓝图再宏伟，如果不能为市场提供结果，一切都只是空中楼阁；个人文凭再高、再努力，如果不能提供结果，一切都只是空谈。
　工作中一万个理由也无法与一个结果相抗衡。
无论你是谁，在人生中，无需任何理由。
失败也罢，做错了也罢，再妙的理由对于事情本身也没有丝毫的用处。
人生中的许多失败，就是源于那些一直麻醉着我们的理由。
优秀的员工应当对结果负责，始终将最满意的结果留给老板，而不是把闻题留给老板。
员工在工作中会面临很多要求，但最基本的要求就是能够提供老板需要的结果。
在工作中，老板关心的事不是出现了什么问题，应当怎样去解决。
他们关注的只是问题有没有被解决，有没有一个确定的结果。
　结果是检验工作成败的唯一标准。
结果的本质就是以客户价值为方向，以结果为导向的商业交换。
只有结果能证明我们的工作能力和价值，老板要的也是结果。
没有结果，企业就会死亡；没有结果，个人就会被淘汰出局。
因此，不要让理由成为工作的绊脚石。
不找理由，再艰巨的任务也能完成。
不找理由，再困难的问题也能解决。
作为企业的一员，如果我们爱企业，对企业负责任，我们就要为它创造结果。
如果不能创造结果，那么我们就是在剥削企业。
市场越来越成熟，市场的竞争也越来越白热化，要想在弱肉强食的市场中占有一席之地，首先就要从结果抓起。
任何为失败进行的辩解都将导致没有结果。
　成功不属于那些寻找理由的人！
要过一个无悔的人生，不能找理由，而要找结果。
理由是制造失败的根源。
事情做砸了有理由，任务没完成有理由。
只要去找，理由无处不在。
很多事情往往就是因为找理由而错失良机。
无论什么样的人，如果为自己找理由，就等于为自己开了一扇通往失败的大门。
寻找理由的人大都缺乏创新精神，常常抱怨外在的一些条件。
甚至于自己的智商。
他们往往为自己的能力和经验不足而造成的失误寻找理由。
理由只能让人逃避一时，却不能让人逃避一世。
没有谁天生能力非凡，正确的态度是正视现实，以一种积极的心态去努力学习、不断进取、要结果不要理由。

优秀的员工从不在工作中寻找任何理由，他们总是把每一项工作做出结果。
他们最大限度地满足客户提出的要求，而不是寻找各种理由推诿；他们总是出色地完成上级安排的任务，替上级解决问题；他们总是尽全力配合同事的工作，对同事提出的帮助、要求，从不找任何理由推托或延迟。
让我们改变对理由的态度，把寻找理由的时间和精力用到努力工作中来，也成为一名要结果不要理由的优秀员工吧！
！

<<要结果不要理由>>

内容概要

工作中一万个理由也无法与一个结果相抗衡。
无论你是谁，在人生中，无需任何理由。
失败也罢，做错了也罢，再妙的理由对于事情本身也没 有丝毫的用处。
人生中的许多失败，就是源于那些一直麻醉着我们的理由。
优秀的员工应当对结果负责，始终将最满意的结果留给老板，而不是把 闻题留给老板。
《要结果不要理由》告诉你如何才能获得成功。

作者简介

张建伟，员工培训专家。
员工职业化素养高级讲师，畅销书作家。
有着多年基层工作和员工管理的实战经验，并一直潜心研究员工的心态表现与行为特征，在如何管理员工、激励员工方面具有自己独到的见解和工作方法。
其作品风格独特，寓教于乐。
富于哲理，很受职场朋友们欢迎。
张小冰，文学硕士，策划编辑。
河北赵县人，自幼熟读史书，体悟了中华传统文化的魅力，立志傲一名民族文化的继承者、传播者和发扬者。
在各级刊物上已发表小说、散文、书评等作品几十篇。
策划并出版的作品有《带着激情去工作》《自信的力量》《人性的弱点员工读本>《仁义礼智信员工读本）等。

<<要结果不要理由>>

书籍目录

第一章工作只看结果，不听理由 1.员工生存靠结果，而不是理由／2 2.结果才是硬道理，好业绩才有好结果／5 3.老板不重苦劳重功劳，不重过程重结果／9 4.让工作有个好结果是员工的底线／11 5.不找理由，踏实干好自己的本职工作／15 6.爱企业，就请为它创造业绩之果／19 7.做一个追求结果的好员工／24 第二章让结果提前，让理由退后 1.不要理由，请拿出结果／30 2.在结果面前堵住理由／34 3.善于解决问题才能让结果提前／37 4.思路决定出路，结果藏在方法里／40 5.灵活变通地工作，优秀的结果需要更多的智慧／44 6.用创新思维缔造一流结果／47 7.聚焦结果是走向成功的前提／50 第三章锁定结果心态，把结果当成最大的动力 1.每一位员工都要有“结果心态”／56 2.我们不是“想要”，而是“一定要”／59 3.把难题留给自己，把结果留给公司／63 4.不放弃结果，就没有失败／67 5.善待挫折是为了最终的成功之果／70 6.宁可摒弃一千个理由，别放弃一个结果／74 7.好的结果总是留给把握机会的人／79 第四章向责任要结果，只负责任不找理由 1.负起自己的责任。
不找任何理由／84 2.缺乏责任是滋生理由的根源／88 3.责任在哪里，结果就在哪里／92 4.责任产生绩效，绩效保证结果／96 5.对结果负责，才是对工作负责／100 6.忠诚负责，把责任当成使命／103 7.没有做不好的工作，只有不负责任的人／107 第五章靠行动出结果，不行动永远没有结果 1.结果来自行动，而不是思考／114 2.好结果是永远等不来的／117 3.理由多了，就无法行动／121 4.只有行动才能改变结果甚至命运／125 5.行动越快结果越理想／128 6.专注结果，别让理由绊住手脚／133 7.日事日毕，别把结果留给明天／136 第六章抛弃一切理由，扫清影响结果的所有障碍 1.以结果为本，不要理由更不要折腾／142 2.理由是失败的温床，爱找理由的人与成功无缘／146 3.能力不济，不能拿理由作挡箭牌／149 4.没有任何理由，才能绝对服从工作／154 5.把脉理由，远离拖延的恶习／157 6.停止抱怨，期望最满意结果／161 7.为了结果，摒弃一切理由／164 第七章全力以赴，打造最满意的结果 1.用结果说话，全力以赴把工作做出结果／170 2.完美的结果必须杜绝“差不多”，“差不多”的结果是“差很多”／173 3.缔造完美的结果绝不能忽视细节和小事／176 4.第一次就把工作做到位，才能有满意的结果／180 5.认真去做，把任何工作都干出满意的结果／184 6.独当一面，尽心尽力把工作做出好结果／187 7.精益求精，永沅向着更好的结果进发／191 附录 职业小测试／195 开心一刻／198

章节摘录

版权页： 什么是结果？
结果对企业来说就是业绩，是利润，是企业的生命线。
巴纳姆先生的名言“没有利润，一切都是空谈”，无疑给所有人一个价值万金的忠告。
这句话，无论对雄心勃勃的企业领导层，还是对基层的员工而言，都是极为适用和应该牢记的。
有这样一则故事：老农夫一直以来都是用牛和骡子一起耕地。
由于耕作工作十分地辛苦，年轻的小牛对老骡子说：“今天我们装病吧，休息休息。
”老骡子却答道：“不行呀，我们还是努力把工作做好吧！
因为耕种的季节很短呀，做完了就可以好好休息了。
”但小牛不听，最后还是装病休息。
为了小牛快点好，农夫给它弄来新鲜的草料和谷物，尽量让它舒服些。
等老骡子耕种回来，小牛便向老骡子询问地里的情况。
老骡子回答道：“没有我们俩在一起时耕种得多，但也耕种了不小的一段距离。
”小牛又问老骡子：“主人说我什么没有？
”“没有。
”老骡子回答。
过了几天，小牛还想装病。
当老骡子从田间回来时，小牛又问老骡子：“今天怎么样？
”“还不错，我认为，”老骡子答道，“但耕种得还不是太多。
”小牛又问道：“主人说我什么了？
”“啥也没有对我说。
但是，他回来的路上却停下来和屠夫说了好长时间的话。
”老骡子说道。
农夫养小牛追求的结果是耕地，小牛没有拿出耕地的业绩就要受到宰杀的命运。
我们的工作也是如此。
今天的社会，是一个高度竞争、充满机会与挑战的社会，是一个以业绩论英雄的社会。
对企业和员工而言，业绩就是生命线，就是结果。
企业的最终目的是要创造利润，利润靠什么提供？
当然是结果。
只有结果才能创造利润，为企业的发展提供生生不息的动力。
如果员工取得的业绩微乎其微，给企业创造的利润少之又少，或者不时地再给公司造成损失，那么再聪明的员工也会被淘汰出企业。
企业生存靠结果，企业做大做强也是靠结果，而这个结果只能靠员工做事有业绩。
业绩对员工和公司的重要性不言而喻，工作业绩是对企业员工贡献程度的衡量，是所有工作绩效考评中最本质的考评，直接体现出品工在企业中的价值大小。
松下幸之助曾问他公司的一个员工：“如果公司付给你1000元钱的话，你应该做多少事情才对？
”这个员工回答说：“你给我1000元，我就给你做1000元的事。
”松下说：。
如果真是这样的话，公司是要开除你的。
因为给你1000元钱，你就做1000元的事，公司就没有利润，是在赔钱。
所以公司不会要你，你自然一分钱薪水也领不到了。
”经济学中有一条定律：企业是追求利润最大化的组织。
依此定律，经济学家们构建起了一套近乎完美的经济学理论体系。
尽管不同的见解一直存在，但任何一个企业中人都必须承认这样一个规律：利润是企业的生命线。
对照此规律，所有的员工都需要问自己这样一个问题：我是否在为公司、为自己创造业绩？
在残酷的市场环境中，每个公司必须时刻以业绩的增长、竞争力的增加为目标。

企世要蒸蒸日上，需要好业绩，员工实现卓越也需要好业绩。
没有业绩，一切都免谈。
因此，要想获得企业的认可，一个人的能力、知识必须通过业绩这一结果体现出来。
市场经济社会只相信结果，企业更多强调的是以结果为主的价值导向。
一名员工每天努力地工作，但如果没有业绩，公司不赚钱，公司又拿什么给员工发工资呢？
现在大部分公司都实行岗位薪酬制，除一定数额的基本工资，其余诸如奖金、福利等完全根据个人工作业绩来决定，业绩高则收入高，否则就只能拿低薪。
在销售、保险等行业，其收入更是取决于工作业绩，可以说完全视乎个人能力而定。
因为出众的工作业绩更能证明你的能力、体现你的价值。
不管你自己多么优秀，也不管老板怎么赏识你，没有好的业绩就是没有好的结果。
在电视剧《乔家大院》中有这样一个小故事：乔家在包头有一个下属的粮店，被人称为西店。
与乔家其他的商铺和当铺相比，西店安排的多是一些文化较低的伙计，专门干粗活儿、累活儿。
小掌柜马荀也和小号里的大多数伙计一样不识字，但他精明，也很能吃苦。
凭借着多年从事粮店生意的经验，马荀把粮店经营得生意兴隆，赚了不少钱。
然而，包头总号的一班人虽有些文化，却好吃懒做，吃不得苦，受不了累，往往连续两三个账期都是赔钱，于是不得不拿马荀所管西店赚的钱补窟窿。
为此，西店的伙计们很是为马荀打抱不平。
后来，马荀的经营本领终于传到了当家人物乔致庸的耳朵里，乔致庸当即认定此人是个人才。
当得知马荀不识字时，乔致庸更认定马荀是个奇才，不由心生敬意。
不久，乔致庸便给掌柜们作了交代：给复盛西粮店一笔独立的本钱，让马荀当大掌柜，全权独立处理粮店事宜。
而马荀当大掌柜也不负所望，为复盛西粮店大赚了一笔。
大家不论能力如何、资历如何，全靠结果说话。
业绩就是你工作的结果，考核员工能力的，是你的业绩；也唯有你的业绩才能体现你的价值，让你“物有所值”。
职场是靠实力说话的地方，哪怕你很辛苦、很忙碌，但是你没有结果、没有业绩，那么你的一切付出就是白费，你那些辛苦的付出就没有价值。
一切用结果说话，只有结果，员工的付出才能有回报。
没有了结果，没有了业绩，你的付出又有什么用呢？
公司也许会因为这没有结果的付出面失去一次发展壮大的机会，也许会因为这一次没有结果的付出面临失去东山再起、重新翻盘的机会。
无论是在哪个时代，无法提供满意结果的人，无疑是得不到发展的。

<<要结果不要理由>>

编辑推荐

《要结果不要理由》作者是张建伟、张小冰。
结果决定一切，工作要的是结果不是理由。
不管是企业还是个人，不管我们生活在哪个国家，从事什么行业，只要我们工作一天，就必须提供结果。
结果就是行动的落实，目标的实现，任务的完成。
工作就是把说的变成做的，把做的变成结果，把结果变成利润。
你有再多的理由都不重要，重要的是结果。

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