

<<靠结果生存>>

图书基本信息

书名：<<靠结果生存>>

13位ISBN编号：9787807478126

10位ISBN编号：7807478128

出版时间：2010-1

出版时间：海天出版社

作者：王笑菲

页数：200

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>

<<靠结果生存>>

内容概要

结果的本质就是商业交换：以客户价值为方向，以结果为导向，以职业化为底线，这才是企业真正的商业文化！

企业的存亡是建立在结果之上的，无数个员工的结果构成了企业的结果。

员工不提供结果，企业就会死亡；只有每一个员工都提供了令客户满意的结果，企业才会蒸蒸日上。

市场是现实的，只有客户得到了满意的结果，他才会为我们付钱。

那么，就让我们从眼前的事情开始，从现在的事情开始，执行起来，用最好的结果让客户选择我们！

<<靠结果生存>>

作者简介

王笑菲

中旭教育集团总裁

西点管理模式创始人

著名实战执行力专家

西点执行力第一人

《赢家大讲堂》特聘专家

改革开放30年中国教育创新人物

作者多年来专注于西点管理模式的研究，是第一个把“西点模式”导入中国企业的专家。

作品有《西点执行力》《西点领导模式》《西点领袖执行法则》《西点战略模式》《西点战略突破》《西点训练八大教材》《靠结果生存》《执行的八大障碍》《执行的战略》《负责任》等。

凭借独特的管理思想及实战执行经验，带领中旭集团在短短四年多的时间培训了3万多家企业
培训过的大型企业：TCL集团、美的集团、波司登集团、富贵鸟、华为科技、中国龙工集团、红豆集团、通威集团、皇明太阳能集团、龙达集团、长城集团、桐昆集团、红星家具、雨润集团、远东集团、华泰集团、隆力奇……

<<靠结果生存>>

书籍目录

第一篇 结果改变命运 机会均等，结果不等。

结果改变命运 李宇春如何获得成功 “苏珊大妈”一夜成名 刘翔几次沉浮是谁做主 公交车定律
你一起身，你的座位就会被别人占领 雷曼的苦果 迪拜的沦落 公司为什么录用你 结语第二篇
我是谁？

我应该是谁？

你是“业余选手”还是“职业选手” 我是什么选手 如何从业余选手向职业选手转变 姚明的光环后面是什么 做一个大写的人 你的市值由谁决定 你的市值是多少 什么是社会人的心态 用成年人心态思考 我们为何必须追求绝对成长 “相对成长”和“绝对成长”的比较 如何追求绝对成长 做一个真正的强者 强者是内心的坚强 强者是战胜自己 如何让自己成为真正的强者 我的人生我负责 我是谁 我应该是谁 责任百分百的心态 什么是对自己百分百负责 结语第三篇 结果是因，行为是果 结果也是一种商品 到底什么是结果 结果是一种商品 没有正确的结果定义，就没有正确的工作起点 识别真假结果 态磨 结果第四篇 靠原则做事，用结果交换第五章 公司用结果获得利润，员工用结果实现价值附录 企业解决方案与服务后记

<<靠结果生存>>

章节摘录

第1节：机会均等，结果不等，结果改变命运(1)第一篇结果改变命运李宇春凭什么赢得超女冠军苏珊大妈通过"英国达人"得到了什么？

雷曼兄弟的轰然倒下说明了什么？

迪拜危机带给整个世界什么影响？

一个农村出生的小伙子凭什么成为公司不可或缺的一员？

一、机会均等，结果不等，结果改变命运（一）李宇春如何获得成功这个社会，越来越多的人希望成为明星，造星运动也层出不穷。

在这个竞争异常激烈的娱乐圈，成为万众瞩目的"王"与"后"是所有人的梦想，然而，却有更多的人成为"一首歌"明星，在唱响一曲后就了无音讯，甚至有的连唱响一首成名曲的机会都没有，还未来得及发光发亮，就陨落了。

2005年，超级女生，注定成为李宇春人生中最重要转折点。

这个被非议、被拥戴、被质疑、被肯定的名字像记印一样，刻在了每一中国人的心中。

在半年的选秀过程中，她获得了一批忠实的粉丝"玉米"，据权威统计，这些"玉米"的年龄最小的只有4岁，最大的有83岁，这个"不像女人"的女孩，打破了所有传统观念对于女人的定义，更将全中国的人民推上一个"辩论台"，爱她的人爱她的执著、率真，爱得疯疯癫癫，恨她的人恨她的模糊性别、也恨得轰轰烈烈。

她出道以来，口水战从来没有停过。

然而，这并不妨碍她成为2005年，甚至21世纪，中国最闪耀的一颗明星。

她不仅登上《时代》封面，更被颠覆性地当选为"中国最美50人亚军"！

她的强大号召力不仅使她成为媒体的焦点为，更成为商家的宠儿。

输入"李宇春"三个字，百度里面有28,700,000个相关网页，2007年，她的商业演出的价格就已达50万元，广告代言则是100万元~300万元，其中，代言可口可乐300万元、担任时尚腕表品牌Swatch中国形象大使300万元、代言佳洁士牙膏100万元。

而个人演唱会的出场费则每场保持在150万元左右--很多人可能一辈子都赚不到这么多钱。

2008年，金融风暴来临，作为市道晴雨表的娱乐业更受到了巨大冲击。

群众不消费，广告商收紧经商，明星们收入骤减，考验明星个人实力和市场号召力到了！

12月27日，中钞国鼎"压岁金钱"首发仪式暨李宇春现场签售在北京举行。

主办方笑称给李宇春的报酬是天价，而接下来的事实，更让主办方笑得合不拢，早在签售的前一天，2000套预售金币就抢购一空，为确保签售当天现场不至于无货可卖，主办方不得不停止预售。

签售当天早晨八点，现场外就排起长龙，一个小时之内，金币又售出超过900套，主办方大呼满意。

从临时起意合作，到活动圆满结束，不过100个小时，实力雄厚雷厉风行的主办方，与超高市场号召力的李宇春，漂亮的共同实现了双赢。

笑的不仅是广告商，还有她的公司，自她从2006年9月发行第一张专辑《皇后与梦想》大卖43万张后，之后的专辑，就算是在金融危机中，也从未低于这个数字；她的演唱会一律爆满，任何一个动作，都能引发现场的地动山摇。

甚至连她的唱片出品人宋柯和制作人张亚东，也乘着这股东风，不断地受到歌迷的称道与拥戴。

（二）"苏珊大妈"一夜成名2009年4月11日，英国最火的一档选秀节目--《英国达人》迎来了开赛以来最"雷人"的一个选手：她身材臃肿，满脸皱纹、顶着一头乱发、不仅打扮老土，长相更让人无法恭维，当她登上舞台之时，无论是观众还是评判都对这位参赛者进行了从外貌到才能上的挑剔，并等着她刚一开腔就把她嘘下台去。

苏珊·博伊尔(SusanBoyle)并不以为然，反而是"目中无人"地高唱起音乐剧《悲惨世界》中的歌曲《我曾有梦》。

没想到正是这动情一唱，让既没长相又没星相的苏珊一炮而红，就连著名影星黛咪·摩尔也被她的真诚所打动，并在自己的博客中添加了苏珊的网址链接。

苏珊高唱《我曾有梦》这一幕，成为2009年4月中旬全球网络点击量最高的视频。

<<靠结果生存>>

她比赛的视频收看人次在短时间内就突破了1亿，远远高于美国总统奥巴马的就职典礼(1850万人次)。她被网友们亲昵地称为“苏珊大妈”，并成为了媒体的关注焦点，各种各样的访谈节目和唱片公司都向她发出了邀请。

虽然在《英国达人》中屈居亚军，但苏珊大妈已是名副其实的全球人气王，这位经常靠100多英镑生活费过一周的英国大婶，如今现场演出的身价已达每分钟8333英镑，即每唱一秒钟邀请方都要支付140英镑，这个数字连很多所谓天王巨星都望尘莫及。

她已签下500万英镑的唱片合约，而接下来还有自传、电影、赞助、广告等，有媒体预测她未来一年将收获800万英镑。

2009年11月，苏珊大妈的处女唱片《我曾有梦》面世，首周发行销量达41万多张，成本英国本年度销售速度最快的唱片，同时成为英国唱片史上首周发行量最大的首发唱片，并在澳大利亚和爱尔兰也位居唱片销量排行榜首位。

12月2日，这张唱片以首周超过70万张的销量登上美国唱片销量排行榜榜首。

这个没有长相、没有身材、甚至没有优雅品位的英国大妈，凭什么获得成功？

就凭她所做出来的结果！

海尔的总裁张瑞敏曾说过：我们赛马不相马。

李宇春也好，苏珊大妈也好，她们的经历告诉我们，她们的命运之所以获得巨大的转变，都是源自于她们为客户所带来的惊喜，所创造的结果。

所以我们个人为什么要做结果，就是因为结果可以改变命运！

二、公交车定律你一起身，你的座位就被别人占领随着城市人口的不断扩张，人们挤公车已经成为常态，尤其是上下班的时候，你稍有不慎，可能就会成为“弃儿”--因为已经没有任何可以让你立足的地方了，而就算你幸运地坐上了一个位置，但是你只要一离身，人们就会以迅雷不及掩耳之势占领原本是你的位置。

竞争激烈的职场，其规则其实和挤公车的规则非常相像。

一个岗位，申请和竞争者众多，得到一份工作，非常不容易，而一旦放弃自己的职位，就会有成千上万的人汹涌而来；一个公司好不容易竞标争取到客户的订单，而一旦出现错漏就会被客户遗弃，转而投向别的企业。

也许公车中的座位对个人并不重要，但工作却关乎我们的温饱和发展，企业的生死更关乎无数员工的生存。

生活其实就是一场和危机争夺生存机会的对垒，想要获得胜利，唯一的出路就是不断提供比别人更好的结果。

雷曼的苦果2008年初，经济危机席卷全球，这次由美国次贷危机所引起的金融海啸，重重地打击了华尔街的金融大鳄们。

创立于1850年、美国第四大投行--雷曼兄弟，也深陷危机的泥潭，在次贷危机加剧的形势下，雷曼兄弟最终丢盔弃甲，于2008年9月15日宣布申请破产保护。

面临公司破产的凄凉前景，9月14日夜间，雷曼兄弟公司在曼哈顿纽约时报广场附近第七大道的总部门口人来人往，不少公司员工携带着纸盒子、大手袋、行李袋甚至拉杆箱走出大楼，更有一些人低声哭泣，相互拥抱道别。

大楼对面，各大电视台的直播车排成一排。

作为一个公司的老总我对很多人都说过这样一句话，就是：“要结果，不要过程”。

很多人听了以后都不以为然，他们觉得：如果过程不美好，再好的结果又有什么用？

我说这句话，并不是要否认过程的重要性，过程固然重要，但前提是这个过程必须要有结果，如果没有结果，再好的过程也是徒劳。

这个拥有158历史的投资银行在美国抵押贷款债券业务上连续40年独占鳌头，雷曼兄弟一路走来，不可谓不风光，它曾被《商业周刊》评为2000年最佳投资银行，整体调研实力高居《机构投资者》排名榜首，《国际融资评论》也曾在2002年授予其年度“最佳投行”的称号。

它在世界品牌实验室编制的2006年度《世界品牌500强》排行榜中名列第376位、在2007年度《财富》全球最大五百家公司排名中名列第132位。

<<靠结果生存>>

再多的光芒也无法照亮雷曼的前景，再辉煌的过程也挽救不了其破产的命运。

越是辉煌的大企业的倒下，对社会的影响越是巨大。

在破产前，雷曼兄弟公司共拥有员工2万5千多人，客户遍布世界各地。

如今，员工失去工作，在经济危机下举步维艰；债券持有人成为苦主，面临血本无归的惨境。

而与此相反的是，同属美国五大银行的高盛，却在本次危机中屹立不倒，更由于对手的相继倒下，高盛市场份额大增，令这家老牌投行有了目空一切资本，在华尔街的地位更是如日中天

<<靠结果生存>>

后记

亲爱的读者朋友：非常感谢您购买这本《靠结果生存》，希望您能通过阅读《靠结果生存》而获得全面提升，树立正确的结果意识，并将其付诸行动，用结果改变您的命运！

回想中旭五年来的风雨历程，让我不觉百感交集、思绪万千。

五年来，我们从无到有，从几个人的团队，发展到今天遍布全国的15家分公司、50多个办事处，员工总数达到1100人的集团公司，培训、咨询业务每年以50%的速度在飞速增长，这里面饱含着太多人的理想、奋斗、激情、努力、汗水和牺牲！

五年里，有三万多家企业客户、上千万企业员工伴我们成长、与我们齐飞……如果没有公司团队的齐心协力、没有全体员工的共同奋斗、没有企业客户的信任和支持，就没中旭的今天。

为了表达对所有曾经支持中旭发展的人的谢意，同时基于中旭“专注于企业正规化、持续化！

帮助中国成为世界经济强国！

”的使命感，我将这本书作为新年礼物献给中国的企业家及为祖国腾飞而不懈努力的中国人！

我和我的同事们花了整整半年的时间，将中旭5年多的企业咨询实践和课程精华浓缩于《靠结果生存》书中。

在写作过程中，与我一起创业并成长的同事们，如公司副总刘庚、吴鸣翔、杨娜、罗明荣为我提供了极大的帮助，还有由佳静、黄天、周琴，他们为我在知识体系的补充上提出值得借鉴的好主意，在此我再次感谢我的伙伴以及所有和他们一样敬业可爱的中旭人！

书后同时配备了“阅读教练”的光盘和“结果管理日志”试用本，它们是中旭专注于客户价值和执行力的一种很好的诠释，旨在帮你将“知识转化为金钱”。

以货币价值而论将《靠结果生存》作为礼物并不贵重，然而如果接受到礼物的人能够根据“阅读教练”的指导，将书里的知识转化成生产力或销售力，从而改变他（们）的一生，那这份礼物将显得弥足珍贵！

如果您是一名普通员工，我希望您能买几本送给您的同事或上级；如果您是一名中层管理者，希望您能给部门的所有同仁送上一本《靠结果生存》；如果你是一家企业的老板，建议您能为每一名员工送上一本《靠结果生存》，让你的团队在2010年做出更好的结果。

作者2009.12.31于深圳

<<靠结果生存>>

编辑推荐

《靠结果生存(附《结果管理执行日志》体验版+DVD光盘1张)》荣获“2010年十大员工培训图书”。
一流企业都在用！

！
！
！
！
！

上班不是拿工资的理由提供结果才是得到报酬的原因，不职业并不可怕，可怕的是不以业余为耻！
一流员工比三流老板更值得尊重。

<<靠结果生存>>

名人推荐

作者王笑菲，他带领的中旭股份集团在中市场中摸爬滚打，知道企业及其员工应该建立怎样的价值观和行为方式。

他的同名课程在央视《赢家大讲堂》播出后，引发了新一波对“结果”、“执行”的热烈讨论，在这个一切用结果说话的时代，没有什么比知道什么是自己的结果、如何去得到自己的结果更重要！

此次由深圳标杆文化公司策划出版的《靠结果生存》一书，在同名讲座的基础上进行了补充完善，围绕着“结果决定生存”展开探讨，阐述了为什么结果决定生存？

企业在激烈的竞争中如何胜出？

讨论了企业为什么不做结果，企业在做结果过程中存在的阻碍和误区，以及如何解决这些问题、阻碍和误区的方法。

本书以大量的实例分析来展开讨论，以浅显易懂语言来解析企业的困惑和结症，并提供了解决这些结症的方法。

无论是企业管理者还是企业员工，都能够从本书受益，在提升企业的管理能力的同时，帮助员工得到自身的成长。

<<靠结果生存>>

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>