

<<盯着结果找方法>>

图书基本信息

书名：<<盯着结果找方法>>

13位ISBN编号：9787122131003

10位ISBN编号：7122131009

出版时间：2012-6

出版时间：化学工业出版社

作者：张超

页数：212

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>

<<盯着结果找方法>>

前言

结果制胜，方法为王 为什么说结果制胜，方法为王？

先来听听发生在某知名企业里的小故事：2011年年初，一个非销售部的员工创造了比销售部的员工多15倍的销售额。

这让销售部的一位员工很不甘心，一个月后，这位员工经过不懈地努力终于一举突破了之前被赶超的15倍的销售业绩。

后来，销售部部门经理问这位员工是怎么做到的？

员工回答得干脆利落：“很简单，在我得知那位比我们多创造15倍业绩的员工采用了独特的跳跃式销售法之后，我也不断地自我反思，总结出了属于自己的一套方法。

变换一种销售模式是小事，但业绩却因此翻番。

”互相争夺业绩的员工在企业里并不少见，这也说明了：第一，企业内部竞争日趋激烈；第二，结果决定业绩，方法决定成败。

我发现，面对困难，50%以上的企业员工很难通过“自救”走出困境。

但并不是因为没有能力解决问题，或者意志力不坚定。

究其根本，是处理问题的方法不对。

事实上，我们苦苦追求结果的过程也是一个寻找方法的过程，只有有了恰当的方法才有可能有满意的、出人意料的结果。

田忌赛马之所以在最初连连失败，就是因为方法不当所致，而最后又能大获成功也是因为找对了方法。

如果遇到只会硬碰硬，因循守旧，不求转换思路，换一种方法，再怎么精明能干的员工也难以成为笑到最后的王者。

其实，换一种方法并不困难，本书正是秉持着“换思路 找方法 出结果”的原则，为读者朋友呈现了一桌“结果制胜，方法为王”的盛宴。

这桌盛宴共分为以下十个单元：第一个单元是：综合全面剖析企业员工存在的问题，告诉员工，为何作为员工，应该靠结果发展，而不是靠理由生存。

并通过几个员工平时最爱犯却最爱忽视的小错误讲述其中存在的大问题，从根本上纠正员工不找方法找理由的心态，并认识到只有盯结果才能找对方法做对事。

第二个单元是：知道了结果的重要性，那么，如何做才能出结果恐怕是员工最为关心的一个问题了。为此，这一单元则吹响了员工工作方法中存在的各式各样问题的集结号。

方法往往代表着一个人的思路，只有从潜意识里转换思路，才能找对方法把事做好出结果。

第三个单元~第十个单元是：当员工既彻底明白了结果的重要性，又知道了大概用怎样一个思路去找方法时，才算是获得了盯着结果找方法的门票。

这八个单元分别为员工解析各种结果的背后到底暗藏着怎样的方法机关。

——盯着结果找方法！

没错，这一逆向思维工作法是本书推出的一个全新工作理念，也是员工寻找方法的新思路。

提出这种理念的依据是：心理学研究表明，当一个人在不清楚具体的结果时，是很难意识到自己所执行任务的重要性的。

换句话说，在执行过程中，除了无限接近终点的日期，对自己没有什么约束力。

然而，每个人都是有惰性的，如果说企业里条条框框的制度都无法对你起到一定的约束作用，那么，你还有什么激情去执行呢？

大部分的企业员工正在遭受这样的痛苦，因为最初就不知道自己想要什么，所以总是不明不白地去执行，结果往往是不尽如人意，甚至干脆做了无用功，做出来的东西根本不是领导想要的。

所以，与其一直在不适合自己的道路上兜圈子，不如尝试着换个思路：先明确结果，再根据结果找方法！

这样，或许你就可以少走许多弯路，让本是一片漆黑的前方柳暗花明，从此距离成功更近一步！

成功的因素和路径固然有很多，但学会另类思考，从旧有的传统模式中开辟出一条新路子时，你便会

<<盯着结果找方法>>

比别人更多一份资本，更早一步到达成功的彼岸！

<<盯着结果找方法>>

内容概要

面对困难，50%以上的企业员工很难通过“自救”走出困境。

但并不是因为没有能力解决问题，或者意志力不坚定。

究其根本，是处理问题的方法不对。

事实上，我们苦苦追求结果的过程也是一个寻找方法的过程，只有有了恰当的方法才有可能有满意的、出人意料的结果。

田忌赛马之所以在最初连连失败，就是因为方法不当所致，而最后又能大获成功也是因为找对了方法。

如果遇到问题只因循守旧，不求转换思路，换一种方法，再怎么精明能干的员工也难以成为笑到最后的王者。

其实，换一种方法并不困难，本书正是秉持着“换思路 找方法 出结果”的原则，为读者朋友呈现了一桌“结果制胜，方法为王”的盛宴。

<<盯着结果找方法>>

作者简介

张超
多本畅销书作家。
现任国内最大的品质团购网站F团(<http://www.ffuan.com/>)团购大学&企业文化部总监。
营销传播网、慧聪企管网、渠道网、博锐管理在线专栏作者，发表专栏文章逾千篇，近百家培训机构特约讲师。
并先后任中国领先的B2B电子商务平台慧聪网(<http://www.hc360.com/>)、全球最大的中文搜索引擎百度(<http://www.baidu.com/>)等知名企业培训主管、培训经理、首席培训师、商学院院长等职。
长期致力于员工岗位技能提升相关课题的专项研究和实践工作，积累了丰富的理论知识和实战经验。

<<盯着结果找方法>>

书籍目录

- 第一章 盯结果才能找对方法做对事001
 - 完成任务 获得结果 /004
 - 不能给结果,也不会负责 /007
 - 主动找方法才能脱颖而出 /009
 - 别在最后关头等待“救火” /012
 - 一流员工就要结果至上 /015
 - 别把问题抛给别人 /018
- 第二章 找方法才能把事做好出结果022
 - 在执行的过程中找方法 /026
 - 找准“标靶”,认清问题 /029
 - “换地方打井” /032
 - 6大解决问题基本方法 /036
 - 少说多做备受青睐 /040
- 第三章 表态的结果:成为最受欢迎的骨干044
 - 毫无必要的恐惧 /045
 - 多走几步 吃亏 /048
 - 我不行 我能行 /051
 - 将问题压力分解 /055
 - “以脚做梦”更靠谱 /057
 - 不试不知行不行 /060
- 第四章 负责的结果:收获信任的红利067
 - 保证绩效,责任为先 /068
 - 带着责任心创造结果 /071
 - 有责任,工作更有尊严 /074
 - 对失败负责才有好结果 /077
 - 重要而不紧急的事 /081
 - 不随意更改计划中的事 /084
- 第五章 执行的结果:一切问题到此为止090
 - 执行的“马太效应” /091
 - 结果要创造不要等待 /094
 - 卓越员工的“执行真经” /097
 - 执行“三化” /100
 - 懒惰+拖延=平庸 /103
- 第六章 高效的结果:提高核心竞争力108
 - 速度就是你的竞争力 /109
 - 效率低下的“罪魁祸首” /112
 - 效率专家的1分钟 /115
 - 用二八法则提速 /118
 - 不被习惯牵着走 /121
 - 做最正确的事 /123
- 第七章 简化的结果:所有工作事半功倍129
 - 只做一页备忘录 /130
 - 自己的路,未必不是好路 /133
 - 抓根本要点 /136
 - 复杂问题的“转换法” /139

<<盯着结果找方法>>

借力使力，学会求助 /142
大智慧留下，小聪明走开 /144
第八章 创新的结果：结果大于期望值150
优秀的方法——用结果指导的创新 /151
化危机为转机 /154
及时借鉴，会改变结果 /157
隐忍求成，失败得出经验 /160
“超额思考”，超越常规 /163
甩掉追求成功的包袱 /166
第九章 挑战的结果：出色做好高难度任务171
挖掘战胜自己的潜力 /172
认准结果，一往无前 /175
解决“不可能完成的任务” /178
高效员工的“4个追求” /181
思想决定结果 /184
再努力一次 /187
第十章 挑剔的结果：优先成为一流员工193
相信能更完美 /194
卓越员工更追求细节 /196
每天都要进步 /199
“挑”是手段，“改”是结果 /202
建立“员工基本手册” /205
结果导向，注定追求细节 /207
后 记213

<<盯着结果找方法>>

章节摘录

版权页： 员工靠结果发展，不靠理由生存企业里，总是有一些喜欢找借口不盯结果的员工，每当任务完不成或遇到困难，总是找一堆理由为自己圆场。

殊不知，工作中没有任何借口，只有千方百计想办法去完成，无论遇到何种问题，都不要试图为你的工作找借口，而是要想怎样才能做得更好，怎样才能解决问题。

这是因为，在市场经济迅速洗牌的今天，一个企业要想生存首先要遵循最基本的商业法则，即不找借口盯结果。

否则一个不重视结果的企业就会失去最基本的存在价值。

同理，你的企业是不找借口的，而你如果一味地找借口不注重结果，就会逐渐丧失工作和发展的机会。

用结果说话，企业才能生存发展！

拿结果交换，员工才有立足之地！

工作中不找借口就是对自己的前途负责 不找借口，不仅仅是做好分内工作的前提，更是个人在企业中求发展的需要。

1.找借口躲避；2.找方法解决。

这是我们在遇到问题时，两种截然相反的态度。

但这两种态度，不仅是结果上的差别，而且是个人发展前途的天壤之别：前者必然是最没有发展的人，而后者则是发展最快最好的人。

“盯结果不要借口”适用于每个员工，没有主角配角之分。

当今一些初具规模的企业在执行任务时通常采用部门、团队合作的方式。

其中的一部分人很可能由于不自信或其他原因而认为自己只是配角，给人打下手的。

因此，他们常常认为很多工作都不是属于自己的，即使安排给自己也不会接受。

例如，很多员工总是说：“这个事情不归我负责，你去找负责人吧。”

其实，这种人只是习惯了为自己找借口，而他们并不明白，这样的权宜之计或许可以让自己暂时“躲过一劫”，却不是长久生存和发展的办法。

久而久之，他们就会养成一种惰性，遇到点问题就垂头丧气，推卸责任，最终也只能一事无成。

所以，做一件事，不要刻意把自己当成主角和配角，不要给自己找借口。

事事不找借口贵在坚持 做工作，就是不断“被要求”去执行。

而上级的要求既是我们执行的标准，也是自己永葆工作激情的根本。

但是，企业发展的需求是没有止境的，所以上级领导的要求也没有止境，那么，员工的提高也理应没有止境，事事不找借口其实贵在坚持！

很多人在顺境时，总是能保持高昂的工作热情，但只要一遇到困难，就会完全变了个人。

这类人群通常有两种表现：1.“我尽力了”。

总觉得自己已经付出很多，不是哪里跌倒从哪里爬起；而是坐以待毙，哪里跌倒，就在哪里一蹶不振。

2.“条件太差”。

遇事不在自己身上找原因，而是嫌外部环境（外部环境包括上级领导和身边同事等）条件太差，甚至扬言如果没有他们自己会做得更好。

你一定发现，在这两种情况的背后，总有他们不必负责、为自己开罪的种种借口。

但事实上是：没有哪个企业是为员工量身定做的。

就算做最轻松的工作，也会时时刻刻遇到问题，如果一有不顺利的情况发生就要换一组搭档，那么就算一天换一个工作，也还是找不到工作的方法和持久的热情。

一个人在事业顶峰保持高度的热情并不困难，难的是在事业萎靡的时候依然能热情高涨，不找借口。

而但凡在企业中最终有所发展和建树的员工，永远都有一颗积极进取、永不言败的心。

因为他们明白：只有不找借口、靠结果发展，才是王者的生存之道。

完成任务 获得结果 执行任务，纵使过程再圆满，交不出结果也等于零。

<<盯着结果找方法>>

在企业中难免存在这样的问题——任务和结果总是有出入。

很多时候并不是员工不尽心、不努力，大家都在努力地完成任务，但企业总是拿不到满意的结果。而企业不满意，员工也充满疑惑，为什么我尽最大努力完成了任务，老板还是不满意呢？

其实，问题的关键就在于，我们没有把握住重点。

“完成任务”只是一种假象，我们正是被这种假象迷惑了。

对于我们想要的结果，不是我们办不到，而是我们没有执著地去办到。

在任意一家企业里，我们都会看到这样三类人：1.上级让做什么就做什么，听到命令就去做，从不思考也不管结果，最终只汇报工作现状；2.上级指导一步走一步，看似努力认真，却迟迟不能给上级满意的结果；3.不管上级有没有吩咐，只要与工作结果有关，都会反复思考，再去执行，总能高效地给上级满意的结果。

我们现在问问自己，哪一类人中有自己的影子？

我们是否真的明白，我们身边那些收入高的人，为什么他们的薪水比我们的高？

<<盯着结果找方法>>

后记

庸者找借口，智者找方法 “与其他沿海省份相比，浙江人能吃苦；与内地人相比，浙江人很灵活。”——著名经济学家茅于軾 没错，近几年来，似乎浙江人很成功。

究其原因，他们做事前总是先明确结果，善于变通，由此再去灵活地找方法。

开始，我并不赞成这样的说法，逆向思维有时固然能带给我们惊喜，但是这东西就好比要你倒着走路，走一步两步可以，走得久了，你能保证自己不摔跤吗？

但是，现在，我非常赞成这种说法：庸者找借口，智者找方法。

我发现，中国人向来有尊重权威、服从领导的传统，但我发现这样的传统严重阻碍了员工的发展。因为很多员工都没有意识到：向上级请示其实不仅仅是一种解决问题的方式，还是上下级一种有效的沟通方式。

很多年前，我也只是一名普通的员工，我发现做好上级交代的事，不仅能获得上级的赞赏以及丰厚的物质回报，还能大大满足领导感情上的虚荣。

但后来，我又发现，这样做永远只是在被动地执行，完不成任务就为自己找一些冠冕堂皇的借口。

相反，我发现在我身边那些优秀的同事们，几乎从来不曾抱怨过、气馁过，更很少听见他们为自己找借口，每当“大难临头”，他们只是不慌不忙地估算预期结果，哪怕最终得出的是最坏的结果，也要用最好的方法去执行。

我想，这就是他们比我更成功的原因。

所以，当我写完这样一本书时，感觉不仅仅是给读者一个交代，更弥补了自己多年前从业的遗憾。

我个人觉得，找借口绝对是一条死胡同。

这个道理很简单：如果每个员工每天上交1个完不成任务的借口，那么，如果企业有1000名员工，就有1000个借口，同时又说明有1000个尚未解决的问题存在。

当然啦，企业再大一点，比如10000人，那么就有10000个待解决的问题。

这就是为什么解决问题一定要从员工开始。

否则，你的企业靠什么生存？

如果你的企业都倒闭了，你该如何生存下去？

另外，如果员工碰到一个问题就只负责发问，那么，解决问题的重担自然就转到了领导那里，领导就要充当起“后勤”的角色，腾出时间为你解决问题。

可能你会说：领导天天那么闲，解决一个问题能用他几分钟？

殊不知，长期下来，如果企业里每个部门的领导都如此，那企业就不是企业了，而是一个由“救火”英雄组成的水泊梁山。

所以，当我们的脚第一天踏进公司开始，就应该问自己：我想当一名逃避问题的庸者，还是做一名只找方法的智者？

我觉得，任何一家伟大的企业都是由无数普通员工的力量支撑起来的！

而作为一个职业员工，不找借口找方法其实是由市场交换规律决定的。

简单地说，企业之所以给你一份薪水让你生存，是因为你自愿交给企业相应的价值和结果，如果你拿不出结果，企业自然就要淘汰你。

所以，即便是通过本书掌握了那么多结果背后的方法的朋友们，也不要妄图用这些方法解决工作中的一切问题，而是要把“不找借口找方法”始终当做自己的职业操守和信念，在强调结果的基础上，为结果而工作，用结果去交换合适的方法，让最终的业绩替你说话！

<<盯着结果找方法>>

媒体关注与评论

用结果说话，企业才能生存发展！

拿结果交换，员工才有立足之地！

——崔德光 百度北京分公司销售总监 在方法和结果面前，很多人更注重方法而忽视结果，但事实上，这种“顺势思维”往往会造成一种假象：我已经做了这么多，结果已经不重要了。

而这种假象既迷惑了自己，也与企业的发展准则相悖。

——管永胜 中企动力增值业务部销售总监 在老板眼里，一个交不出结果、总是把问题抛给别人的员工，犹如编织了一个美丽的谎言。

——李童 美丽说商业产品及销售运营总监 二流的员工总是在找借口规避一切问题；而一流的员工，总是在寻找方法解决问题。

——段冬 58同城副总裁

<<盯着结果找方法>>

编辑推荐

《盯着结果找方法》掌握了那么多结果背后的方法的朋友们，也不要妄图用这些方法解决工作中的一切问题，而是要把“不找借口找方法”始终当做自己的职业操守和信念，在强调结果的基础上，为结果而工作，用结果去交换合适的方法，让最终的业绩替你说话！

成功的因素和路径固然有很多，但学会另类思考，从旧有的传统模式中开辟出一条新路子时，你便会比别人更多一份资本，更早一步到达成功的彼岸！

<<盯着结果找方法>>

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>