

Results, please! 請給我**結果**

不只要完成任務，更重要的是要「結果」
行動肯定有契機，不行動一定不會成功

北京大學社會學博士
知名企業戰略專家 姜汝祥◎著

強力推薦

1111 人力銀行副總經理
吳睿穎



企業無情只看「功勞」不見「苦勞」
不管是老闆不懂管理，還是部門間不配合
產品本身的競爭力不足，還是市場不景氣
結果導向，是你跟公司唯一的生存之道
效需要更大的突破？努力要受到更高的肯定？
本書幫助你提升「執行力」再創人生高峰！

為甚麼無數人擁有卓越的智慧，卻只有少數人獲得成功？為甚麼無數的公司都擁有偉大的構想，卻只有少數公司持續執行？這就是《請給我結果》一書要回答的問題！

任務是一個執行假象，因為絕大多數的人在實際工作中，當你以為是在執行的時候，其實是在完成任務，而不是執行，因為你沒有結果！

我們要懂得一個基本道理—

對結果負責，是對我們工作的價值負責；而對任務負責，是對工作的程序負責，完成任務≠結果！

譬如主管讓你去買書，你到了第一家書店。書店老闆說：“剛賣完了。”你又去第

不只完成任務，
更要的是結果，思路
決定出路，結果改變
人生！

二家書店，營業人員說已經斷貨了，要隔幾天才有；你再去第三家書店，不巧這家書店根本沒這本書。

快到中午了，你只好回公司，見到主管就對他說：“我跑了三家書店，快累死了，都沒有書，過幾天我再去看看吧！”主管看著滿頭大汗的你，欲言又止……

甚麼是任務？甚麼是結果？買書是任務，買到書就是結果。你有了苦勞，但卻沒有功勞，因為你沒有為公司提供結果。要知道公司是靠結果生存的呀！如果我們每個人都滿足於苦勞，滿足於「我盡力了，結果做不到我也沒辦法」，那麼公司靠甚麼生存？客戶會因為公司員工很辛苦，但沒有提供優質產品就付錢給你？

閱
讀
天
地

如果我們要任務，那麼，我們多半得到的是藉口，因為沒法完成的藉口有成千上萬。欲找藉口，何患無辭？如果我們要結果，那麼，我們多半得到的是方法，企業絕大多數的工作都不是去攀登聖母峰，怎麼可能辦不到？辦不到是因為你不執著地去辦！

比方說買書，“去買”是任務，“買到書”是結果。你的的確確跑了三家書店都沒有書，這就意味著已經付出了勞動，卻沒有結果。如何讓自己的勞動不白費？只要執著地追求結果，就有很多辦法：

方法一：打電話問其他書店是否有這本書，這樣可以大大節省跑書店的時間。

方法二：向書店打聽，或者上網查這本書是哪個出版社的，直接向出版社郵購。

方法三：到圖書館查是否有這本書，如果有，就先借回去。

但你有這麼做嗎？沒有！為甚麼不這麼做？是因為腦子中有一個想法，你安排我做這件事(任務)，我就做了這件事(任務)，我只對事(任務)負責，我不對結果負責。但公司真正想要的是做事(任務)嗎？不是，公司要的是這件事的結果！

任務往往就會迷惑我們的眼睛。這樣一來，員工就有了無數可以開脫責任的理由：你看他已經盡力了，他已經努力了，沒有功勞也有苦勞啊！

如果我們要致力於打造一個具有強大執行力的團隊，如果你要成為一個優秀的執行型人材，那麼請記住：執行永遠都只有一個主題；執行是要追求結果，而不是完成任務！

我們永遠都要鎖定“結果”這個目標，而不是完成任務這個“程序”，因為“完成任務≠結果”。

《請給我結果》可在成人教育中心圖書室借到

