

# 请给我结果读后感

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/zhishi/a/171064452956878.html>

范文网，为你加油喝彩！

2024年3月17日发(作者：花的笔画顺序)



请给我结果读后感

请给我结果读后感(精选15篇)

## 请给我结果读后感1

结果，完全掌握在自己手中。任何一个有执行力的员工，或者任何一个有志于成为企

业家的员工，请记住一点，企业中存在各种问题，无论是老板不懂管理，还是同事不配

合，无论是产品质量有问题，还是市场不景气，都不是你不提供成果，不创造价值的理

由。你提供价值，只与你做一个职业化员工，与你未来做一个优秀的商人或企业家有关。

这就像一个优秀的职业球员，无论踢球报酬多少，也无论教练同事有什么问题，都不

是你不好好踢球的理由，你认真踢球只与一个原则有关，那就是你是职业球员，只因为观

众只有一个要求：请给我结果！

《请给我结果》中以重笔阐述了任务和结果的关系，简单的来说，其实就是我们“做

了什么”和“做到了什么”的关系，我们做了些什么并不重要，关键是我们做到了什么。

工作岗位是一个施展自己才能的舞台，我们累积的知识、应变力、决断力、适应

力以及协

调能力都将在这个舞台上得到展示。为了把握住这个充实自我和表达自我的机会，我们每

个人都应该以自己的奋斗目标为指引，努力工作，累积结果。所谓的结果就是确定的目

标，完成这个目标是要付出努力才能够获得，但努力只是必要条件，却不是充分条件。如

果付出了努力却没有达到目标，那也只能称之为一个过程而已，对企业来讲，仅有“过

程”是没有意义的。行动才能出结果，只想不做等于纸上谈兵，所以付诸于行动是非常重

要的，行动不一定有结果，但不行动一定没有结果。

一个具有职业意识和价值心态的企业职工，因为他对自己的职业定位、职业角色和职

业价值已有一个理性清晰的界定，对他来说，会以进入一个具有发展价值的企业平台作为

职业生涯的出发点和归宿点，因为他明白一个持续发展的企业平台会是他实现自身职业价

值最大化的坚实保障，所以一旦他们进入这个平台，就会通过自主努力的工作，创造企业

满意的结果，从而推动自己职业生涯走向辉煌。

因此，工作应该是要以积极的心态全身心奉献，从而给自己所做的一切要一个结果，

并最终成为一个有执行力的人。只有在工作中不断努力自我提高，保持必胜的信念和勇

气，才能最终攀上成功的高峰。

感悟：进入公司，我们每天都要用结果来交换自己的工资，也要用结果来证明自己的

价值。结果怎样，与其他人无关，只在于你是不是一名合格的员工，在于你是不是真正地

对企业，对自己有价值！你每天结果的累加，也就是你的人生价值，这完全掌握在自己的

手中！

请给我结果读后感2

最近在工作之余看到了《请给我结果》一书，给我感触很大。这本书属于偏宏观概念

的书，更细处的内容偏少一些，总体而言，通俗易懂。这本书有些新的提法能让

我们可以

以一种新的思路去思考自己的工作与生活。

一、心态决定行动，行动决定结果。心态决定我们的生活，有什么样的心态，就有什

么样的未来。心态影响行动，行动决定结果。事物永远是阴阳同存，积极的心态看到的永

远是事物好的一面，而消极的心态看到的则是不好的一面。

二、想法决定行动，行动决定结果，结果决定人生。播种思想，收获行动。播种行

动，收获习惯。播种习惯，收获性格。播种性格，收获命运。

三、没有假如，只有必须。是的人生没有假如，于是有了：感慨曾经的年少轻狂。感

慨曾经的懵懂无知。

又感慨对往事的一去不返。因为，生活好像并不会因为你而停下脚步。所以，你没有

时间去后悔，去假设，时间是永远向前走的，他不会为了任何人而停留，为何我们为了逝

去的时间而悲伤难过呢，给自己造成不必要的伤害，现实不管你愿不愿意接受，

他都会给

你，而是无条件的，所以，人生没有如果，自己造成的结局就是不结如果。

四、没有任何借口。其核心是一种负责、敬业的精神，一种服从、诚实的态度，一种

完美的执行能力。西点军校之所以能够培养出那么多优秀的人才，就在于它将“没有任何

借口”作为学生的行为准则，使西点军校的学生在任何一个团体都表现出了良好的团体精

神和合作能力。由于它们具有强烈的责任心、荣誉感和纪律意识，自信、诚实、主动、敬

业，从而成为可信赖和承担责任的人。美国成功学家格兰特纳说过这样一段话：“如果你

有自己系鞋带的能力，你就有上天摘星的机会！让我们改变对借口的态度，把寻找借口的

时间和精力用到努力工作中来。因为工作中没有借口，人生中没有借口，失败没有借口，

成功也不属于那些寻找借口的人。

五、永不气馁，从失败中获得成功。人的一生中，有许多无法预料的苦难悲伤，

就宛

如层层乌云，扑天盖地压来。如果就表面看来，它们十分强大，势不可挡，但这一切并不

可怕。而最可怕的是人的颓靡不振。这正是许多人失败的真正原因。一个人的一生中，无

论你从事何种职业，面对何种际遇，只要你永不气馁，就一定会有成功的那一天。  
。

总之，《请给我结果》这本书，深入的剖析了现代企业管理的弊端所在，值得我们每

个企业管理者和员工认真学习，对我而言，读完此书，受益匪浅。

### 请给我结果读后感3

5月27号，石家庄君乐宝乳业有限公司举行《请给我结果》学习会，作为一名新员

工，我很荣幸的参加了这次培训。

书是白皮的，作者大名是姜汝祥，翻开扉页，姜汝祥的职衔一串下来，看起来很牛，

我忍不住想看看书里的内容是不是也这样令人震动。

第一章的题目是：不要任务，只要结果。难道任务不包含结果？看到这八个大字，我

很疑惑，我觉得结果就是任务的一部分，没有结果就是没有完成任务，还有什么要说的

吗。带着这些疑问我开始跟着录音往下读，原来作者认为任务和结果是不同的，任务是取

得结果的过程，他把任务和结果区别开了，任务不等于结果，我学到了作为一名下属，要

给领导结果，要做一个对任务负责任的人，想到我有两次没有完成董经理的任务，我很惭

愧，我立志改变自己，向我自己要结果，给公司提供价值，要对得起自己的工资。

第二章的题目是：心态决定行动。这句话，我在生活中确实有体会，在这里要特别强

调一下结果心态，不是想要，而是一定要。

第三章的题目是行动决定结果。我自己也明白行动才能出结果，另外我也学到了行动

时应当有重点，且重点唯一，这样才能保持高效率，第二三章我看着就是大白话，生活确

实是这个理，我缺少的是实践。自己的缺点是胆小，不自信。

第四章讲的是如何建立一个强大的中层。乘客与司机的区别是什么，同样是坐车，乘

客可以左顾右看，欣赏风景，但是司机在开车过程中可以吗？谁是司机，谁又是乘客，各

自的心态，职责我自己也很清楚。找准自己的位置，我的行动才能真正的改变命运。

第五章的题目是：锁定责任，才能锁定结果。这一章给我印象最深的指导是“永远做

重要而不紧急的事”，说实话我还不太懂，试试看才有收获。

第六章的题目是：失败执行力，如何从失败中获得成功。生命中没有失败，只有暂时

的失败。生命是一个过程，一时的成功或失败终究是一时，从长远来看，生命就是一个不

断前行，不断超越自我的过程。

第七章的题目是：真正的执行：48字执行真经。

真经内容

认真第一，聪明第二

结果提前，自我退后

锁定目标，专注重复

决心第一，成败第二

速度第一，完美第二

结果第一，理由第二

成功不需过多言语，最后我想用文中一段话来结束：真正有效的管理是用组织、制度

或文化来实现执行，通过一套组织、程序来约束越轨行为，或者用文化（比如客户第一）

从内在改变观念。

请给我结果读后感4

我利用业余时间，选学了《请给我结果》这本书。该书主要阐述了关于如何做一个有

执行力、有结果的人和领导，它颠覆了传统意义上的执行力，把执行力与完成任务完全区

分开来，把工作的结果置于一个很高的高度，使我脑中豁然开朗，本来在工作中遇到许多

混淆不清的问题，在这本书中找到了答案。整本书把较为枯燥的理论概念与许多国外企业

的成功实例相结合，使我影响深刻。

作为一个社会人，每天我们都在完成上级领导交给的各种工作。每个工作是否完成，

完成的程度各有不同、结果各有不同，这都取决于每个人的性格、态度及各人思路，而不

同的结果也直接影响到别人对你的看法，直接改变你的人生。我作为一个中层管理人员，

既要做好自己部门的管理工作，又要为部门经济指标更好的完成出谋划策，要做到上传下

达，执行力在我看来尤为重要，如果工作在我这里脱节，就会造成一系列的恶性循环，如

何做才是有执行力呢？

从学习中，我认识到要做一个有结果、有执行力的人，首先要先做一个负责的人，对

自己负责；对他人负责；对工作负责。在工作中找准自己的位置，锁定责任，就锁定了结

果。人在本性中，都有逃避责任的倾向。但只有通过责任的磨练，才能成为成功的执行人

才，成为一个有责任感的人。

其次，要将执行力付诸行动，而且是立即行动，速度第一，但不是一味的求快，而是

专注于工作中的重点，行动时不要给自己太多借口，当结果出来后，要不断的从中吸取教

训，读后感《《请给我结果》读后感1000字》。完美的结果，永远是长期努力的结果，

没有最好，只有更好。那些执行力优秀的人，永远是把蓝图在第一时间完成的人。只有行

动，才能有成功的可能。有时想的太多，往往会拖住前进的步伐，失去先机，那时再好的

结果，也会因为时机的延误，而失效。

最后，要学会从失败中获得成功。我们常说失败乃成功之母，要有成功的结果，我们

就要有失败的准备，学会面对失败。只有能看到失败中的成功因素，并善于利用永不放弃

的人，才能最终取得成功。工作中，我们常常面对这样或那样的失误，有时会碍于面子等

问题，隐藏或无视失误，但那往往对工作不利。只有勇于总结工作中的经验与教训，在以

后的工作中取长补短，才能取得最后的成功的结果。

每个人对成功结果的渴望，贯穿于整个生命的始终，反映在工作职场中，就是给上级

结果，给自己结果，做个有执行力的人。看了这本书后，我对优秀的执行力，好的结果，

有了以上的看法，只有在工作中努力不断自我提高，排除任何困难险阻，才能最终达到成

功的高峰。最后，引用该书作者对执行力的精辟概括，，作为我工作时的左右铭，并愿我

们人人做个有结果的人，拥有毫无遗憾，精彩丰富的人生。

请给我结果读后感5

在选择学习了《请给我结果》这本书后，我感受颇深，《请给我结果》这本书给我们

回答了一个执行力的问题，也就是执行力的结果导向，完成任务不等于结果，因为完成任

务不是保质保量完成的，所以我们说的执行力就是保质保量地完成任务。

《请给我结果》改变了我们对原有执行力的理解，我们要行动要结果，最终离不开我

们的员工，《请给我结果》对此的回答是：做大做强是一个结果，而这个结果只能从员工

获得。由此《请给我结果》提出一个口号：企业靠员工提供的结果生存，所以如果你要造

就一个强大的公司，那么请你先学会打造强大的员工！

所谓强大的员工，我认为就是具有高效执行力的员工。因为具有高效执行力的员工，

能给企业创造价值。

从《请给我结果》这一本书结合我们的公司，我认有以下几点值得我们借鉴：

一、想要有好的结果首先要有一个好的心态。

一个坚守信念，勇敢面对，永不放弃的心态，有人讲得好，心态决定人生，有什么样

的心态就会有什么样的人生。

许多成功人士在谈到自己的成功体会时，都有一个共识，那就是人生是好是坏，不由

命运来决定，而是由心态来决定。积极的心态，能够激发起我们所有的聪明才智；而消极

的心态，就像缠住昆虫的蛛网，束缚我们的才华。

另外，我们要有归零的心态，我们认真工作，提供了完整的结果，公司也付给了应有

的报酬，这样我们的业绩将不再是累积的状态，而是从头开始，我们的很多员工往往活在

过去时，用曾经的辉煌看待现在的薪水或状态，这是一种自我膨胀，这样的员工往往就是

淘汰的对象；

## 二、想要好的结果首先要高效执行，没有借口。

做一个管理者最大的悲哀，莫过于碰到的是那些只讲空话或只讲苦劳，不讲功劳（结

果）的员工。思路决定出路，行动决定结果。

因此，高效执行，没有借口就是我们的执行力的一个表现，提高我们的个人执行力，

要从9个方面入手：

- 1、在工作中不能等、要、靠，一定要主动出击；
- 2、想做大事的人很多，而愿意把小事做得完美的人却很少，细节往往决定成败；
- 3、为人诚信，敢于负责，做事首先做人；
- 4、注重分析问题，提高应变能力；

- 5、乐于学习，只有属于自己的“图书馆”，你才能获得取之不尽的能量；
- 6、对工作投入，全力以赴；
- 7、有韧性，世事不可能尽是一帆风顺，失败往往是成功的开始；
- 8、有团队精神；
- 9、求胜的欲望强烈。

总结：

给公司一个“结果”，实际上是自己给自己一个“结果”，看起来每日我们都在为公司“卖命”，其实我们是在为自己“卖命”，无意中我们借了公司的平台实现了自身的价值。

请给我结果读后感6

相信《请给我结果》这是一本好书（当然是你看完以后），感谢之前的工作经验和理

念给我一直给我的就是这种思想，《请给我结果》读后感。“请给我结果！”  
听起来像

是企业或者老板蛮横无理的要求，其实包含了很多值得我们思考的东西，这也是我们个人

发展中不可避免的，而且必须要去思考的问题。书里给了很多的例子，但是我觉得我们从

自己的角度出发或许才能更好的理解书里要告诉我们的意思，并帮助我们成长。

首先是心态，我觉得“做一个负责任的人”才是这本书的真正开始。因为我们首先要

对自己负责，明白我们的工作不是为了别人，是为了自己。一个都不能对自己负责的人，

当然不能指望他/她还能对其他人或事负责。我们今天所做的一切都会在明天得到回报，

得到的经验和知识在某天就会帮助到自己。  
“请给我结果”看似简单的一句话，在书中

却是要告诉我们的时当我们遇到问题的时候的思考方式以及行动方法----完成同样的一个

“任务”可以用很多不同的方法，在我们每天的工作以及生活中遇到形形色色的“任务”

的时候，努力去思考更快达成目标的方法，并且实施它，读后感《《请给我结果》读后感》

感》。养成这样的思考问题的方法，让我们在有效的时间内更快更好的完成“任

务”，让

我们有更多的时间可以去做更多的事情，体现个人价值。  
“请给我结果”看似简单的一

句话，就象老婆在告诉我“请给我苹果”一样简单。某天，老婆躺在沙发上看电视，突然

大喊“老公，我要吃苹果”。我马上从电脑前爬起来去拿苹果，这个马上意思当然是立

刻、立即，最好是老婆话音刚落。苹果就出现在她眼前，而不是地球马上就要爆炸了，却

还有一百亿年的那个马上。当然，苹果是要洗好的。可是如果你只是洗好了苹果。  
。

苹果是要削皮的。如果只是了削皮，判五年！不怕苦不怕累，就怕长官不满意啊！只

是削皮？难道要她啃苹果？破坏她的形象吗？苹果是要切成块的，这样才能吃的优雅。当

然切好的苹果是要放在漂亮的盘子里，还有水果叉。这样吃苹果的心情才能好啊。而且吃

完苹果怎么能没有湿毛巾擦嘴呢？所以，其实任务的需求很简单的，真的很简单。如果你

觉得复杂，那是因为你没有为人民服务的精神，没有深层次的领会领导的意思。以前有人

说，她可以用脚泡牛奶，我很好奇，然后她告诉我，她一边勾勾脚指头一边说“老公，我要喝牛奶”。

我内牛满面啊~~思考的方法区分开了普通员工和优秀员工，普通朋友和好朋友，普

通老公/老婆和好老公/老婆(-\_-!)。相信只有养成这种思考方法的人才能得到更多更好的发

展机会，体现自己的价值。因为只有这样我们才不是一个可以被随便替换的人，不是一个

被随便推来推去盲目而毫无价值的箱子。善于思考，应该就是这本书要告诉我们主要意

思。

请给我结果读后感7

在我刚拿起姜汝祥博士的请给我结果这本书读时，说句老实话，心中是有疑问的，怎

么一下子就要有结果呢？当我渐渐地沉浸在书中的一个个鲜明深刻的素材、事例中时，我

终于清醒地认识到：任务 结果；苦劳 功劳。说到底，员工与企业之间的相互本质关系

就是商业交换关系。

心态决定行动。只有充分认识到自己工作的意义，工作才会有动力，效率方能增倍。

那要怎样去实现呢？对于结果；不是想要而是一定要！温州擦皮鞋的小女孩她的智商肯定

没有高等学府的老师高。但她就是凭着要做小老板的梦想，心中始终阳光灿烂。  
试问：老

师们个个都能理解“阳光总在风雨后！”？国际巨星史泰龙就是怀揣着要做好莱坞明星的

决心，在经历1855次备受煎熬的失败后，取得了辉煌的成就！其实，普通人与成功者之

间的心态与行动就似平凡与超越、冥想与狂热、彷徨与执着般的鸿沟难以逾越！  
试问：

‘燕雀与鸿鹄孰高孰低还需争辩’？

锁定责任，才能锁定结果。在日常的工作中肯定会碰到这样或那样的困难与难题，我

们应当将上级交代的猴子当做自己的养；不折不扣的完成好结果，而不能让手中

## 的猴子跳

来跳去。中尾工作已经很认真，为什么还会得到松下幸之助的严厉批评，原因就在于中尾

没有找准自己的责任，未能做出老板想要的结果。所以，我个人认为只有结果才是硬道

理！

理查。贝尔 麦当劳历史上的传奇式人物，不就是从麦当劳打扫厕所开始的吗；19

岁成为澳大利亚最年轻的麦当劳店面经理；43岁成为麦当劳历史上最年轻的全球掌门

人。他的成功经历恰好印证了：想干事、能干事、还应干成事的哲言即；思路决定出路、

行动决定结果的道理。

我相信任何一个有理想、有决心、有执行力的员工在看了这本书之后都会明白，结果

完全掌握在自己的手中，其实就是自己每天孜孜不倦努力的累积。要能从自己每天重复的

工作中透过现象看本质，为什么朱元璋不仅看到蜘蛛一次次的掉下来一次次的往

上爬的那

种屡败屡战的精神，更看到的是蜘蛛身上的闪光点。同样，回到我们的现实生活中，我

们有很大一部分的人，是用左眼在看世界去感受每一件事。因此，他只能局促不安地看到

了沮丧的失落。也许你可能在同事、邻居甚至于亲人的眼里（左眼），你是个无名的小混

混。其实，你在老板眼里（右眼），你是他手心里的宝！因为你给予了老板必须的结果！

因此，我个人认为，我们应在公司改革发展这么一个机遇与挑战并存的氛围里，学会主

动、独立做事、心无旁骛、锁定目标、专注重复；始终将公司的利益放在第一位，严格控

制自我、坚持结果第一理由第二，为公司的繁荣昌盛贡献出一分满意的结果！

请给我结果读后感8

用了三天时间，读完这本书。第一个感觉就是，确实是好书。通俗易懂又深刻。在读

的过程中，我发现在生命动力课堂中学到的，在教练口中听到的，很多很多的知识和道理

在书中都有写到，在课堂上都有涉及，融会贯通。感觉好象是一种心态，生活的心态，管

理的心态，做事业的心态。也可以说这本书是浓缩，浓缩就是精华。值得回味百遍。

思路决定出路，结果改变人生。是的，这句话将的太好了。一只在海里失去方向的

船，结果肯定是被暴风雨吞噬，一个没有结果的人生，终将郁郁而终。想想以前的自己和

周围的人，遇到一个问题，都是在给自己找借口，找退路，放水，走后门。慢慢的养成了

一种习惯。但是问题还是问题，还在那里，心里是舒服了，欺骗自己了。但是对自己有什

么好处呢？问题还在那里，不解决，它还是个问题，还是没有结果。没有结果，就不用谈

进步。自己没进步，进步的是忽悠自己的技术，自己忽悠自己不够，有时候还请别人帮忙

忽悠。说来说去，大多数人都活在一个忽悠的世界里。成功的人，是那些对自己负责任的

人。如果一个人连自己都不负责任，那对别人或对问题负责任是天方夜谈。那是大忽悠。

使我们痛苦的，必使我们强大。就如生命动力课程，这个过程让我感到不舒服，越来越不

舒服有时候甚至想逃跑。这就是一个成长的过程。当面对并解决这些不舒服后，那感觉就

不是舒服了，是爽！一种超脱自我的自信，其实我是能办到的，其实我是有能力的，其实

我可以这样活，而不是听天由命。慢慢的，我似乎已经养成一种习惯，一种愿意向任何难

度挑战的习惯。喜欢挑战会上瘾的，当你拿到结果属于自己的那份感觉也是会上瘾的。所

以会愿意要更多的结果。而不是面对问题时继续忽悠自己或跟自己说我不行，我做不到。

自己都跟自己说不行，又有谁会认为你会行呢？所以，“想”是没有结果的，“行动”是

通向成果的唯一途径，“投入”，“耐心”，“永不言败”是达到成果最有效的素质。做

到这些，离成果就不远了。

这本书中，我最喜欢觉得最实用的是：

执行方针：结果提前，自我退后；锁定目标，专注重复。

执行关键：决心第一，成败第二；速度第一，完美第二，结果第一，理由第二。

其实做到这些看似简单，其实是没有那么容易的。想做到吗？或者做得比现在更好？

那就到大业堂读（生命动力课程），必须先从“正身”正“思想”做起，我在这里等候伴

随您一起成长。我得到的不是金钱物质的奖励，而是因你的成长而成长，因你的感动而感

动，因你快乐而快乐，这些，是金钱买不到的财富！

请给我结果读后感9

《请给我结果》一书清楚地阐释了：没有强大的职业化员工，就没有强大的企业。企

业靠员工提供的结果生存，所以如果你要造就一个强大的公司，那么请你先学会  
打造强大  
的员工！

所以作为企业，首先应该让员工知道，企业与员工之间本质上是一种商业交换关

系，

员工要为企业创造结果（价值）。如果员工不提供结果，无论他有多爱企业、多辛苦，企

业都会因为没有结果而破产。其次企业如果不淘汰那些不提供结果的员工，反过来对那些

优秀员工就是一种极大的伤害！

思路决定出路。企业有什么样的思路，就决定了企业什么样的出路。员工有什么样的

思路，就决定了不同员工的不同出路。员工首先应该明确“我是谁”和“我应该是谁”的

问题，这样员工才能够找到正确的思路。当员工进入公司，就意味着在他的人生中，每天

都要用结果来交换自己的工资，也要用结果来证明自己的价值。结果怎样，与其他人无

关，只在于他是不是一个合格的员工或合格的管理者，在于他是不是真正的对企业、对自

己有价值。

行动决定结果。行动不一定有结果，但不行动就一定不会有结果。执行就是要

结

果，一个差的结果也比没有结果强 0.1永远大于0。决定要做一件事情，在行动前，不

是考虑能不能成功的问题，而是下定决心、即使失败也要行动。员工应该懂得完成任务不

等于结果。任务是一个执行假象，因为我们绝大多数的人在实际工作中，当我们认为自己

是在执行的时候，其实是在完成任务，而不是执行，因为我们没有结果。

当我们在做自己的工作时，实际上就是接受了一项领导交给的任务，我们首先应该弄

明白不是只把工作做完就行了而是应该想到可以给公司提供怎样的结果来换取工资。我们

应该对自己付起百分百的责任，充分对工作负责使自己能够提供一个好的结果。但凡成功

的人，他们都有一个共同的特点，那就是对自己负责任。对结果负责任的人，就是对自己

负责任的人。

当我们在做一件事情前首先应该对结果定义，之后用结果思维的方法设定好每个节点

（每个时间段的目标）的控制，拿出可以成功、可以失败、但不可以放弃的坚定信念去达

到或超越我们预期地结果。只有这样做我们才能够在公司和社会中体现出自己的价值，才

能够真正地作出结果。

没有结果的努力，是无用功；没有结果，意味着我们将回到起点，一切从零开始  
我

们靠结果生存！

请给我结果读后感10

读完本书最大的体会就是：结果心态 -不是想要、而是一定要。

细细体味其中的含义，回想过去的言行才知道自己得失的原因到底是什么。就是自己

的结果心态。很多时候在工作与生活中没有真正把结果心态执行到位，总是能找出很多原

因即所谓的理由，现在回想起来很是惭愧。原来事情并没有执行到底的原因就是当时的结

果心态，记得看过风驰传媒集团总裁李践的成功心态视频里讲的一件事情：你想成功吗？

你想拥有很多钱吗？你是不是想的都睡不着、吃不下，实际上这种心态就是结果心态，就

是一门心思的追求自己想要的结果而不是想一件事做另一件事。

针对目前工作中遇到的一些困难很多时候就是没有拿结果心态来严格要求自己，虽然

确实有客观原因，但是这个客观原因并不是不可以解决的，很多时候会妥协于客观情况其

实就是抛弃了结果心态，这个就是日后工作中应该继续加强的部分。当然从中也可以看出

如果在一个大部分人都追求结果心态的氛围里事情就好开展一些但是如果只有很少的部分

人追求那结果就可想而知。

在现实工作中，其实大家还是都做点事情，都想要个好的结果，但是事情的发展和

结果往往就有很大的偏差，到底是为什么呢？如果单单从结果心态上说还有些牵强，好像

有很多原因，事实也如此，但是如果静下心来想一想还是结果导向问题，就是说结果导向

不强烈导致最后只应付过程未强调结果，那么最大的问题来了，就是如何贯彻结

果心态显

得就尤为重要了，这可能就是我们工作中应该思考的问题。

有了良好的结果心态接下来就是执行，书中提到的执行三要素：信守承诺，结果导

向，永不言败！

信守承诺很好，做人就要负责任、信守承诺，对自己信守承诺、对他人信守承诺、对

企业信守承诺，其实没有结果心态就是不信守承诺，只有信守承诺才能有良好的结果心态

做事情也就能以结果导向为原则去执行。做任何事情都会遇到或多或少的困难，每当遇到

困难的时候都需要我们不屈不挠的去想办法执行而不是退缩这就是永不言败，就是专注不

断重复直指结果。

兵法上讲究兵贵神速，企业中讲究执行第一。实际上在我们的学习和工作中都是如

此，对于我们个人来讲，每年不断有人才加入到我们的行业中来，竞争已成白日化，学习

的紧迫程度就可想而知了，对于企业更是如此，竞争对手在不断紧锣密鼓练兵我们当然不

能怠慢，所以我们要在执行上做到执行第一。力争在工作中做到：说到做到、做到就要有

结果、必须使结果产生预期价值。

请给我结果读后感11

读完《请给我结果》，简单谈一下我的感受：

我们要的是一个尽心尽力完成任务后得到的结果，不是糊弄了事得到的结果，这要求

我们要用心去做事，负责任地去做事，努力地去做事。

有经验的人做事，要得到一个完满的结果非常容易，但要每位没经验的人，次次做同

样的事情都能得到一个完满的结果，我们就要学会做流程。每次大型活动后，要把活动中

需要做的事情记录下来，形成一个规范，这样就有了做出完满结果的前提。

既然我们想要的是完满的结果，所以在做事情时，就不是尽量要达成这个目标，而是

一定要达成这个目标，必须有这样一个决心。

有了目标，有了决心，接下来最重要的事情就是执行。如何增强执行力，也是《请给

我结果》这本书的关键所在。

行动时最主要的东西是什么呢？首先，必须抓住问题的最重要一点；其次，做事时一

定要速度快。

古人有云，伤其十指不如断其一指，就是指做事情时要抓住主要矛盾，先解决主要矛

盾。平时做事时，我们大可以这样抓主要矛盾：将一天中要做的事写在一张纸上，按重要

程度和紧急程度的递减从上到下依次排序。一天结束，当我们把最重要和最紧急的事做完

后就会发现，做事效率有了很大提高。其他不重要和不紧急的事，大可以安排到明天做或

继续延期。

完成一件事的时间是固定的，要一个完满的结果，有时在固定的时间内可能来不及。

在这时，我们就不必为了将事情做到完美而浪费时间，对于我们最重要的是得到一个结

果。要知道，有一个稍差的结果总比没有结果强。

要得到一个结果，最关键的就是立即行动去做事情，因为去做了才能得到结果。坐在

办公室里，不断思考行动中的风险和应该怎样做，没有必要，因为这些是在确定目标前就

要考虑到的。目标设定了，就要立即去做，任何理由都不是不做事的借口，行动才能改变

现状，才能改变命运。

48字执行真经：认真第一，聪明第二；结果提前，自我退后；锁定目标，专注重复；决心第一，成败第二；速度第一，完美第二；结果第一，理由第二。

认清自己的位置和角色，并适时进行角色转换，永远做自己的角色该做的事情。只有

明确了责任，才能更好地得到想要的结果。即使失败了，也应该正视失败，要明白失败只

是暂时停止成功，我们要做的就是从失败中总结经验教训，从头再来，避免下一次失败，

用决不放弃的精神，不断超越自己，不断将结果做到更好。

需要注意的是，事必躬亲是不可能的，很多时候，我们需要和其他人合作。在合作

时，根据责任和分工不同，我们也要学会监督和检查。

请给我结果读后感12

《请给我结果》，是一本书的名字，同时，也是一句命令和嘱托。

初看这本书时，就被封面所列的众多土豪企业所吸引，万科、中兴、浪潮、腾讯、金

蝶、中国石油--这些国企或大型私企之所以能够做大做强，必须占据了[天时地利人和"，

如果非要给[天时地利人和"排个序的话，我想人的因素往往占据了决定性的地位。以人为

本;二人同心，其利断金;博观而约取，厚积而薄发--无数仁人志士从人的地位、人与人的

团结和人应当勤勉等方方面面总结了人应当具备的特质，可是应对现代社会的职场生活，

[结果导向"更贴合快节奏的职场生活状态。

在[不要任务，要结果"一章中有一个[考考你的秘书是几段"的例子。这个例子使我认

识到，同样一个任务会有许多种不一样的完成方式，在完成任务时不应遇到阻力就宣告放弃，而是应尝试不一样的解决办法，就像“扫地机器人”一样碰壁后就换个方向走。

在“行动决定结果”一章中，有一帮小和尚打柴的故事，故事是讲老和尚让一帮小和尚

去打柴，打柴路上遇到了洪水阻断了道路，弟子们无论如何也不能渡河。正当大家垂头丧

气的无功而返时，一个和尚却能坦然应对老和尚。原先，他在回来的路上看到了一棵苹果

树，就摘了一个苹果给老和尚。这个故事揭示了一个基本道理，执行就是要结果，一个差

的结果也比没有结果强。

应对纷繁复杂的职场环境与日益增加的职场压力，我们如何供给一个结果，如何圆满

的完成一个任务就显得尤为重要。日本的大和民族素来以严谨认真著称。《请给我结果》

读后感。抛开军国主义不谈，他们土地比我们少，人口比我们少，资源比我们少，可是却

创造出了佳能、尼康等一大批世界卓越的企业。这正是因为他们信守承诺、结果导向和永

不言败。我们都曾看到过理发店的店员团体站在店门口跳舞，我想他们的老板让他们跳

舞，第一是为了制造噱头，吸引路人的注意，但必须还有另一层意思就是让他们有一种归

属感，让他们认为他们是一家人，他们是一个团体，他们的每一个好或不好的举动都会给

理发店带来影响。这些举动都会为他们带来一个好的结果，即团体超越了个人，一切以理

发店的利益为重。

请给我结果，不是最好，不是借口，不是低能的行动力，而是更好，是职责，是失败

后的重新站起。请给我结果，从失败中获得成功。

请给我结果读后感13

《请给我结果》看到这个书名的时候，闪现在脑海中一个傻傻的念头，结果有什么好

给的，结果不就是结果吗，读完之后，脑子又闪现刚打开时自己呆呆的想法，明白我赚到

了。原来结果是这么回事。如果说要评价这本书的话，感觉是柳暗花明，你懵懂的，会解

开；你想要的，会清楚，你该做的，会明了。

问我读完这本书，我学会了什么？我感受到了啥？我想说它传授的是一种思维，一种做

事方法，一个长远的目标。最终教会你的是在这个竞争力很强的二十一世纪里生存，从校

园走出社会多少都是迷茫的，我就是如此。被公司辞职之后，自己还是不明白，我为什么

被辞职，我那么努力的工作，每天加班加点的，怎么还这样。原来道理很简单，我就陷入

了一些错误的思维，带着错误的心态，拿出了错误的结果。

要生存在二十一世纪，很多人或多或少都会踏入一个迷茫，焦急，压抑的状态中，不

知道自己哪里做的不好，不知道自己该如何做。往往我们不知道的，其实就摆在你的面

前，就是这两个字：结果。就像数学证明题，你可以利用反证法，来推翻一些东西。然后

知道一些对的方向。

在没读这本书的时候，认为结果没什么。看完之后真真了解，结果直接跟你的生活息息

息相关，你的工作结果决定你的工作方向，你的工作成果决定你的薪资水平。给老板一个

结果，直接影响你的生存。而哪个人不是为了各种结果在干着各种事情呢。想要好的结

果，就要有好解决方案;想要好的解决方案;就要有好的想法;想要好的想法，就要有好的心

态。

给我一个结果让我明白一些值得分享的道理，第一，思维。思路决定出路，(结果改

变人生)结果完全掌握在自己的手中。只要努力去做，树立了目标，不要考虑其他，努力

去学，坚持就一定有成绩。万事开头难，有个好的思维，在起步的时候就指引着。第二，

心态。不是要，而是一定要。决不，决不，决不放弃，我们想要的更多回报，就要提供更

多的结果，这样就能够得到更多的价值。第三，做事。执行力，坚持，拿出有价

值的成

果。

说白了，其实当你做一件事情，当你工作的时候，表面上你是给公司做，实际上你是

给自己做。看清了事情，理清了思路，你就会明白。你做的结果，你做出的成绩，就是你

的薪水。如果你的能力够，自己也会去追求进阶更高的薪水领域。

当迷茫的时候，有幸结识这样的书，你会豁然开朗，书中讲的一些道理是很简单的，

甚至也是你每天都会看到的，或者是你每天都挂在嘴边说的，但是就这样几百个字，简单

的呈现，简单的组合，简单的剖析，简单的生活事例展现，让认识到，此时此刻我该做什

么，我该怎么做，我要做出什么样的成绩，我能够交出什么样的结果。“结果”是老板看

的也是员工做的，所以推荐给所有的人一个值得看的书。

请给我结果读后感14

最近公司下发了姜汝祥先生写的《请给我结果》这本书，读过这本书后感到非常让人

回味，有一种拨云见雾之感。书中对处理事情中的心态、行动、责任、执行，给予了相当

深度的表述，使我获益非浅。

在我们企业的运营过程中，职工接受企业的文化和理念，为了实现企业的目标和价值

而努力。企业希望职工能够发挥每个人的所长，来完成企业的任务目标和价值，共同将任

务目标完美的实现。

在领导和职工劲往一处使，心往一处想之前，都需要双方互相了解、认知、碰撞、溶

合，把职工的力量溶入到企业之中，使企业之手能攥成一个拳头，向需要的地方打下去，

这样才能把力量全部爆发出来击倒对方。

作为企业的领导应与职工融洽的溶合在一起，需要将职工当做自己的一部分，应给予

信任与支持，要与职工换位思考，站在职工的角度去想问题。领导要关心、了解职工，并

将职工想知道、想了解、想实现的想法和目标获知。根据企业的目标和能力，尽

可能地为

职工创造机会，为其实现目标和价值去搭建舞台。

我作为保康公司的领导，要时刻与职工通过良好的互动方式将企业文化、目标一起理

解、讨论。给职工以想像的空间，让其思考自己在企业的位置、自己的目标、责任，及时

的调整心态，去执行自己的任务。让职工理解自己工作的价值，增强自己的事业心与成就

感。“行动不一定有结果，但不行动一定不会有结果”，在其位就得谋其政，就得拿出相

应的结果，这就是企业每个岗位的职责所在，没有了结果也就是无效的劳动，企业也就得

不到生存的土壤，更谈不上企业的发展和壮大。任何人在工作中都要付出行动，不管是经

理还是职工，在当今竞争激烈的医药市场，不去找客户，就不会有市场，没有了市场也就

没有了收入，如果你“不动”，就意味着“死亡”！结合我公司批发企业的性质和有利的

销售网络、人力资源，应该抓好药品购进渠道，降低采购成本，在维护好现有的

## 销售客户

的基础上，再扩大销售区域占领更大的医药市场氛围，把销售搞上去，变被动为主动，使

企业做大做强。

看完此书写出读后感是我的任务，写出有价值的读后感是结果。这本书读完了，书中

的每一句每一段无不体现了当今社会做人的现实，特别是做商人的现实，每一段就是一个

学问，让人深受启发。本书对我来说有很大的作用，把我原本浮躁复杂的矛盾心灵来了—

次全新的洗礼，让我能够静下心来想问题，做事情！完成任务 结果，让我们在两药重组

五周年之际竭尽全力更好的完成公司所下达的任务，给公司一个满意的结果！

请给我结果读后感15

《请给我结果》，一本很耐人寻味的书，让人深受启发，让我从一个新的角度来审视

问题的本身。在大多数人的脑海里，"结果未必重要"，"只要努力就行"，"结果如何，与

我无关"，"我只对事情（任务）负责，不对结果负责"等等，但是，这一切，在这本书里

被彻底颠覆。

完成任务 结果，这是这本书非常鲜明的一个观点。有多少这样的员工，他们觉得自

己只要每天把任务完成就可以了，而他们并没有认识到，自己是企业的一员，一架飞机，

有任何一个地方螺丝松掉，这架飞机就将失事。企业要他们工作，并不仅仅是要求他们完成

任务，而是要创造价值。

完成任务的本身只是一个过程，而我们要的是结果。我们必须要把完成任务和得到结

果区分开来。不能有当一天和尚撞一天钟，得过且过的想法。要知道上级把你任务交给你，

他不是要看你如何去做的，他要的只是你完成的结果。如果你得不到结果，你也就没有任

何理由和借口为你的无能来辩解。只要结果，不要借口。认准结果，努力前进，就一定能

得到它。心态创造行动，行动创造结果。结果心态是一种积极主动的心态。结果心态要我

们，不要把眼光停留在结果上，不要把心态局限在公司给你的回报上，这样不能够帮你改

变现状。要把眼光放在创造结果上，要把心态放在如何为公司创造更多价值上。有了这种

心态命运就从此掌握在自己手中。结果心态不是想要，而是一定要。因为在面对结果时，

我们需要一个"一定要实现"的决心。为了结果我们要坚持信念，勇敢面对，永不放弃。每

个人必须认识到，这份回报是由自己的付出换来的，如果付出少，回报也会少，所以，一

定要给企业一个满意的结果，创造良好的价值，这样，我们才可拥有相应的回报。现在我

有了一种深深的紧迫感，如今要做的，就是要努力创造价值，给企业创造价值，给企业一

个好结果，从而可以提升自己的价值，展现自己的价值，最后，给自己也是一个好结果。

每个人都应该行动起来，为了自己想要的那个结果，也就是企业价值的提高而做

出自

自己的努力，不做剥削企业的员工，而要做创造结果的员工，用结果心态指导行动，用行动

创造结果，不怕失败，锁定责任。

"态度决定一切"在工作中我们要有一个认认真真的态度。世界上的事情只有认认真

真、踏踏实实地做，才可能换来成功。



更多 在线阅览 请访问 [https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发