

请给我结果读后感13篇

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/171064468056879.html>

范文网，为你加油喝彩！

2024年3月17日发(作者：雨夜的诱惑电影)



请给我结果读后感13篇

请给我结果读后感 篇1

《请给我结果》这本书我花了三天时间读完，第一个感觉是，这真的是一本好书，易于理解又深刻。

在阅读的过程中，我发现我在生活动力课上学到的，在教练口中听到的，

很多知识和真理都写在了书中，都参与到了课堂中。它就像是一种心态，一种生活中的心态，一种管理中心态，一种做生意的心态。也可以说这本书是浓缩的，浓缩是精华，值得品读。

思想决定出路，结果改变人生，这句话说得太好了。一艘船在大海里迷失方向，结果肯定是被风暴吞没，毫无结果的生活，最终会死于抑郁。

想想你自己和你周围的人，当你遇到问题的时候，你在为自己找借口，漫不经心，慢慢养成了一个习惯。但问题还是存在的，心里是舒服的，但是去欺骗了自己。这对你有什么好处呢？问题仍然存在，没有解决，它仍然是一个问题，或者没有结果。没有结果就没有进步，自己没有进步，进步的是欺骗自己的技术，自己欺骗自己是不够的，有时还请别人帮忙欺骗。毕竟，大多数人生活在一个充满欺骗的世界里。

成功的人是那些对自己负责的人。如果一个人不为自己负责，就不可能为别人或问题负责。使我们受苦的，必使我们刚强。就像生命动力学课程一样，这个过程让我感到不舒服，越来越不舒服，有时甚至想要逃跑。但这是一个成长的过程，当这些不舒服的感觉被正视和解决时，我们会感到爽快。

一种超越自我的自信，其实我可以做到，其实我有能力做到，其实我可以这样生活，而不是听天由命。慢慢地，我似乎养成了一种习惯，愿意挑战任何困难的'习惯。喜欢挑战会让人上瘾，当你得到结果时的感觉也会让人上瘾，所以我们愿意得到更多的结果。

面对问题继续欺骗自己或者告诉自己我做不到，如果你告诉自己你不能，谁认为你能？因此，“思考”是没有结果的，“行动”是取得结果的途径，“承诺”、“耐心”、“永不言败”是取得结果最有效的品质。做到这些，我们离成就就不远了。

第 1 页 共 13 页

这本书真的很有用，有时间的话，各位都可以读读，你一定会有所收益的。

请给我结果读后感 篇2

这一星期姜汝祥作者的《请给我结果》我读了第四章和第五章，分别是如何建立一个强大的中层，锁定责任，才能锁定结果。

我很同意他说的那句“找准位置，决胜于中层。”确实，我们在生活之中都要找准自己的位置，我们在不同的场景中扮演着不同的角色，每一个角色都应该找准自己的位置。比如说在公司我们的角色就是一名员工，开始一份新的工作都是从基层做起，基层也为上层建筑打好基础，但是关键还是在于中层，

当我们通过日积月累的经验慢慢适应自己的工作熟悉自己的工作，就相当于走到了中层阶段，在这个关键期如果能够奋发图强那么更能够在工作中得心应手。相反的，如果这个环节没做好，可能前面的工作也成了徒劳。如果你是乘客，你可以打瞌睡，你可以看外面的风景。但是当你是司机的时候，你会发现你的心境完全变了，你的眼睛会一直盯着前方，你不能打瞌睡，也不能随便看风景。文中也提到了松下幸之助的管理之道，在松下幸之助创造的商业奇迹中，就体现了这种基本的中层原理。

在第五章中提到锁定责任才能锁定结果。我们都肩负着形形色色的责任，特别是作为一名老师，肩上的责任更重，不仅承担起提高学生成绩的责任，还承担着教育学生培养学生的责任。所以，我们要做好每一件事情。如果把责任比喻成一只猴子，当你进办公室之前所有应当完成的工作都应该是布置好的。每人有每人的工作，每人有每人的责任，所以我们要提前做好自己该做的。完成任务不等于结果，我们现实生活中很多人都被导入只要我尽力就ok了误区，还有没有功劳有苦劳等等，这是一些企业的通病，并不太关注结果，这种不负责任的心态是非常可怕的。其实完成任务只是过程，关注的是结果，没有结果公司就发展不好，这是很多企业人士走出来的道理。

请给我结果读后感 篇3

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，

第 2 页 共 13 页

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。

请给我结果读后感 篇4

姜汝祥老师的《请给我结果》直截了当的指出了企业发展壮大、创造利

第 3 页 共 13 页

润，员工改变命运、自我提升的命脉所在。很实际、很现实的一本书，教我们人在职场取得成功的关键秘诀。

一句歌词写道“男人大可不必百口莫辩，”结果导向告诉我们，再多的苦劳也不是公司想要的结果，再多的借口和辩解也不能成为没有结果的理由。

“完成任务 结果”结果才是做一名员工的底线，简单的完成任务还远没有达到做一名员工的底线，那么又何谈争优呢。“行动时不要给自己太多借口，”辩解只会让你感到你的'无能和失败。穷人一千个穷困的理由，我们不能靠理由生存，没有结果我们就不能生存。

我想要让自己越来越无知，无知者无畏的无知，让我们对事变得执着，对人的关系变得简单，对生活的态度变得乐观。阿甘精神是我一直向往的、学习的。没有失败，或者说不知道跌倒的疼痛，站起来看看摔倒的坑、绊脚的石，迈过去继续昂首挺胸。“没有真正的失败，只有暂时停止的成功。”我喜欢姜老师对失败的理解和认识，我们为得到结果，又怎么不遇挫折，为此要正视失败，学会拥抱失败，有个向前向上的心态，从失败中获得成功。

不禁想反问作者一句，“‘我’是谁”？是领导？是公司？是父母？还是自己？我认为我就是我，是我自己。我们没必要为了领导或其他什么人而努力工作和学习，因为我觉得这些都是自己的事，在公司我努力工作完成任务，得

到结果，是我应该的，我赚着这儿的钱，就要对它负责，对自己的汗水负责，迎合领导让其满意不是主要初衷甚至根本不是目的，这个领导想要的结果同样也是我想要的，是对自己负责的表现，对自己付出应有的一种回报。企业从中得到相应价值也是应该的，是理所当然的。不要再说“请”给我结果了，不用如此之委婉，“给我结果”就够了，这是应该的，是最基本的。

不知为什么“当一天和尚撞一天钟”现在被很多人理解为贬义，和尚认真的撞钟有问题么？和尚的职责就是要准时准点撞钟，撞响它、撞亮它，把钟声撞到每一个人的心里。昨天这个“和尚”在大学里是这么说，今天这个“和尚”在行管局里是这么说，明天无论身处何方，他都是这么说，这么做。我相信。

请给我结果读后感 篇5

第 4 页 共 13 页

无论是个人还是一个单位，成功的关键都在于：结果！

每个人都或多或少拥有五彩绚烂的梦想，但如果不去给与结果，那终究只

能是个虚无缥缈的幻影。无论怎么样美丽，都不是真实的存在。

很多人一生平平庸庸，碌碌无为，不是因为他没有理想，与成功的人相比，他缺的也许只是去落实的行动和怎样落实的技巧。

只是双眼望着前方，而不抬起双脚行动起来，前方就永远是可望而不可及。

“千里之堤，溃于蚁穴。”如果不能把每一件小事处理好，同样可能影响整个大局。在行动的过程中，没有小事：绝不可轻视细节，一个无足轻重的细节，都有可能酿成大错。要拒绝浮躁的心里因素，“一屋不扫，何以扫天下屋”，从小事做起，从点点滴滴做起，成功的大厦不是空中楼阁。而行动不是杂乱无章，一团乱麻，他需要技巧，同时也需要战胜困难的勇气和毅力，“我自横刀向天笑”，以无畏无惧的心态对待工作中的种种障碍。

跟漫长的历史长河相比，人生只有短短的'几十年，转瞬即逝，“对酒当歌，人生几何”，何必让犹豫和懦弱阻挡我们前进的脚步？昂首阔步的前行吧，迎接我们的是另一片天地！

前行的路上既有和煦的风儿，温暖的阳光，也会有骤风暴雨，闪电雷鸣，不可能永远一帆风顺。在落实中遇到困难时千万不可退缩。有人说，不管好的坏的，都是上帝给你的礼物，不过是包装不同。人的潜力是无限的，良好的健康心态，无所畏惧的精神，加上正确的方法，就已经成功了一半。当你下定决心，着手行动时，会发现曙光已经出现。

每个人都不是孤立的存在，尤其在世界变成“地球村”的今天，更需要人与人之间的合作。

“给与结果”者，落到实处也，而非夸夸其谈，纸上谈兵。心动不如行动，迈开步，义无反顾向前进吧，用行动打造一片属于自己的蓝天！

请给我结果读后感 篇6

姜汝祥博士在序言中开门见山地抛出了他这本书的观点：结果，是少数人获得成功、少数企业获得持续的原因。然后，他认为结果改变了人生。我认为

第 5 页 共 13 页

以上观点是众所周知的，而“众所周知的”恰恰是最需要证明的，比如：

$1+1=2$ ；当然，也是最难证明的。在这本书里，姜汝祥博士也没有论证出结果为什么是少数人、少数公司获得成功的关键。这本书的逻辑是这样的：在一个大众的观点之上，罗列出了针对一件事，如果想得到令人满意的结果，你可以怎么做。

在接下来的第一章里，姜汝祥博士首先想让读者明白任务与结果不是一回

事，不要沉迷于任务的完成过程，而要多想想怎样才能达到一个好的结果。而在实际工作中，好的结果确实可以打动别人。这也是众所周知的。

这本书值得阅读和学习的地方是第二章至第七章。姜汝祥博士想告诉我们达到一个令人满意的结果需要怎们做。他把心态放在首位，想得到好的结果要有“结果心态”，因为“结果心态”决定了行动。行动决定结果，是姜汝祥博士第三章要讲的道理。第二章、第三章是对个人做事很实用的道理。

而第四章、第五章，姜汝祥博士提到了中层和责任与结果的关系。这两章对公司层面应该是适用的，因为公司的结果是要考制度来保障的，不是靠单纯的个人式的方法所能达到的。

剩下的两章，姜汝祥博士提到了执行力。这样就可以把公司层面的结果和个人方式有效结合起来。公司想要的结果要靠制度保障，而可以得到的结果就要靠整个公司的执行力来实现了。

如果姜汝祥博士把注意力多放在四、五两章，更加深入、全面的阐述公司结果的制度建设，这本书可能会是另外一种效果。

姜汝祥博士的《请给我结果》在方法论上是值得我学习的，让我意识到做一件事情时要考虑到可能会有不同的结果，以及想得到好的结果应该做些什么。

事实上，身为系统、组织的一员，组织的决策往往已经决定我们工作会有什么样的结果。

请给我结果读后感 篇7

在《请给我结果》这本书中，作者通过寓言，身边的例子，生动的企业案例，层层剖析，告诉我们一个看似简单但是意义深远的道理：不要只完成任

第6页 共13页

务，重要的是结果。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的，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，仅仅有“过程”是没有意义的。我们都知道，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，多么辛苦，企业都会因为没有结果而破产。所以，作为一个员工，要懂得付出行动为企业创造结果，创造自己的价值。而行动才能出结果，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。

作为一个社会人，每天我们都要完成上级领导交给的各种工作。工作有难

有易，我们的情绪有好有坏，但是，不管遇到什么样的工作，自己当时有着什么样的心情，我们都不得不完成领导交给我们的任务，这就是责任。然而，“做不做，态度问题，做好做坏，能力问题”。所以在工作中，我们不只是要把任务完成，而且要尽自己最大的能力把这个任务做到最好。一方面，要知道上级把任务交给你，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，就像我们常说，“不为失败找借口，只为成功找方法”。好好努力，总会成功，总会得到想要的结果。另一方面，努力把任务做到最好是一个有结果，有执行能力的人应该做的事情。我们要做一个负责的人，对自己负责，对他人负责，对工作负责。并在工作找准自己的位置，锁定任务，锁定结果。

总之，在读了《请给我结果》这本书以后，我知道，作为一个社会人，不能有当一天和尚撞一天钟，得过且过的想法。我会努力把自己的工作做到最好，创造自己的价值，做到认真第一，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。

请给我结果读后感 篇8

读了《请给我结果》这本书，书中主要讲述了如何做一个有结果、有责

第 7 页 共 13 页

任、有执行力的人。书中语言简朴，列举了很多生动的企业案例，而且通俗易懂。读了这本书，发现这本书说的很多问题都有在自己身上出现，这本书也给了我很大的启发，以下几点是我感受最深的：

1、完成任务 结果。以前一直是把事情当做任务，不去想当时做这件事我们想要的结果是什么，最终要达到什么目的。看了这本书才知道，完成任务并不等于结果，就像书中说的，如果我们只考虑到要任务，那么我们多半会找借口，因为完不成任务的借口会有成千上万，但是如果我们一开始就要的是结果，那么我们多半得到的是方法。书中有一个关于九段秘书的分类，这个分类充分说明了把事情当做任务和结果对于这件事员工的工作态度和工作内容的区别，所以每件事情追求结果很重要。希望自己以后可以锁定“结果”这个目标，而不是完成任务这个“程序”。

2、结果来自行动。结果来自于行动，行动不一定会成功，但是不行动就一定不会成功。在现在的生活及工作中，我们就是因为行动不一定成功，所以就不行动，只有行动起来，我们才能成功，成功是不会主动找你的。无论你思考

了什么，也不论你思考的水平有多高，都不可能通过思考获得结果。坐着不动永远也赚不到钱，所以我们要行动，哪怕只有0.1的结果，也不要放弃行动，为了100而放弃0.1，结果得到零，追求完美是执行的敌人。

3、认真第一，聪明第二。书上说，世界上的事只有认认真真、踏踏实实地做，才可能成功。所以做事时不要耍小聪明，书中的例子小鲁班体验了因为自己的小聪明和不认真所带来后果，一家人住在了漏风和漏雨的房子中。所以凡事都要认认真真、踏踏实实的做。

谨以以上三点鞭策自己更加努力的工作，更有效的工作！

请给我结果读后感 篇9

初读《请给我结果》是心灵的震撼，给人耳目一新的感觉，再读《请给我结果》是心潮的澎湃，我能感受到内心深处涌出勇气与力量。我读懂了张总对医药公司未来发展的期盼。

书的第一章详细讲解“任务与结果”的关系。我们大多数人的观念就是完成任务就可以了。有没有达到所要的结果无所谓。正所谓：没有功劳，也有苦

劳。但是，本书的观念是：必须达到结果，没有结果，就没有一切。这是对传统观念的一种颠覆，只有功劳，不讲苦劳；只要结果，不管过程。这无疑是一种有效且高效的行事方式。最重要的就是改变我们的观念，做事一定要最终的结果。在读书的时候，我多次意识到，我自己就总是犯“做任务而非结果”的错误。这是今后在做事时必须牢记并改变的。但我们也决不能断章取义，为了结果而做出伤害其他人和物的事。

第二章从心态出发，为了达到结果，我们该拥有怎样的心态呢？----“不是想要，而是一定要！”只有下定了达到结果的决心，才能确保结果的完成。否则就总能给自己找到理由、借口。这也是对我“顺其自然”、“尽力而无悔”的彻底颠覆。生活中的我再也不能重复以前的错误了。

接下来----行动！行动才能出结果，速度第一。不求最好，只求更好，差的结果比没有结果好。道理是合理的，但我不能全接受。差的结果，有时带来的是更大的麻烦。

接着，如何锁定结果，确保完成呢？就要锁定责任，合理的授权并监督。我不是领导，但是一位教师。在教学中，我想可以遵循这一原则。对待学生的学习和作业，就要合理布置，有效监督。

在执行的过程中一定会遇到失败，答案则是“绝不放弃”。

最后我还是想说：《请给我结果》这本书的理念很好，但我们切忌断章取

义。“不管黑猫白猫，逮住老鼠就是好猫”的口号是正确的，但因为许多人念歪了经，给社会造成的危害如毒瘤般难以解决。让我们追随优秀的理念，开始人生新的征程，开创一路新的风景。

请给我结果读后感 篇10

最近有幸读了姜汝祥写的《请给我结果》这本书，给我感触很大。书中讲了很多道理和案例，我觉得其中的一点说的非常有道理：对结果负责的人，就是对自己负责的人。想想看，如果在日常生活工作中，一个对自己都不能负责的人，更无从谈起对家庭、社会负责了，这种人将会被家庭抛弃，被社会所淘汰。那如何才能做一个对结果负责，对自己负责的人呢？

我觉得一个对自己负责的人，他身上一定会有三个特点：信守承诺、结果

第9页 共13页

导向、永不言败。

信守承诺其实是我们民族的优良传统，但如今随着经济发展，在有些人眼里利益是最高目标，信守承诺那是他的字典里找不到的词。经济发展，各类生

意往来也越来越多，这些人为了追求高额暴利，对自己做出的承诺是抛置脑后，相反还有些人为了信守承诺只能赚取低额利润甚至亏本。我们会成为那种人呢？

如今国家经济不在是以前的爆发性，而是进入了平稳阶段，同时各类法律也越来越健全，社会对个人、企业信用等级也越来越重视，那些信守承诺的人必将受到他人和企业的尊重和重视，那些丢掉信用的人将寸步难行。那我们在实际工作中有如何体现信守承诺呢？我们是招商部门，日常接触的商户很多，在与客户交谈时每句话都要仔细考虑，不能让客户误解，承诺的条件一定要办到。否则不仅仅是个人信用损失，更是对企业造成信用伤害。所以说，信守承诺是我们招商人员最基本的职业素质。

结果导向就是我们做任何事情都要有明确的目标。做事没有目标那就像是一只无头苍蝇到处乱飞，其结果就是处处撞墙，一事无成。在工作中没有了目标也就没有了动力和压力，所以最终被淘汰。

永不言败，我们做任何事情都要有这种精神。多数时候，在工作中往往会碰到一些看似不可能完成的任务，当你被要求完成这项任务，并提供结果时，这就意味着你正在承担一种责任，永不言败就是这种责任的体现。

记得英国首相丘吉尔曾做过一个非常精彩的演讲，就三句话，他说：“我成功的秘诀有三个：第一是，决不放弃；第二是：决不、决不放弃；第三是，决不、决不、决不能放弃！我的演讲完了。”我们在工作也一定要培养这个决不

弃、永不言败的工作作风，世上无难事，只怕有心人喔！

请给我结果读后感 篇11

记得曾经在网上看到一句话特别有感触：企业请你过来，不是听你反映问题的，是让你解决问题的。如果企业没问题，还找你干什么。

这句话听起来似乎很蛮横，但却是事实。企业招聘员工，不就是为了做某项工作，解决某些问题吗？这也让我意识到，作为员工必须要懂得自己存在的

第 10 页 共 13 页

价值和意义，不要总是因为工作环境或者某些方面有问题就牢骚抱怨，而是应该从问题中寻找突破，以结果为导向，好的结果来回馈企业的栽培与支持。

其实对于高速公路工作者来说，这个道理是相通的。就像我这个收费员，其实也应该努力发现工作岗位中存在的问题，并拿出解决问题的办法来，拿出让人满意的结果来。

比如收费员的工作任务繁重而枯燥，这个我想肯定许多收费员都倍感苦恼。但是，从解决问题的角度考虑，我们要想的应该是寻找接待各位车主过程

中，执行收费操作过程中的普遍规律和普遍现象，以此作为简化工作流程，提高工作效率的参考和指导。比如卡片的整理，异常问题的登记，我们都应该找到最简的工作路径，降低业务办理过程中不必要的时间精力消耗，让整个身心处于更轻松的状态。

再比如收费员在执行人性化的服务方面，有时候觉得笑容都僵硬了，觉得天气热的嗓子都冒烟了。是啊，频繁的重复性的做工作难免会这样。对于这个问题，我们应该怎么做呢？适当的改善自己的生活习惯，早睡早起，减少一些不必要的熬夜，平时多锻炼身体，从规律自身生活状态来保持工作中的精力饱满；又或者将文明礼貌用语、公共服务礼节与亲切、人性化的沟通方式结合起来，这样未免不是一种好的工作方式，是解决问题的好方法。

其实一直以来咱们管理处举办各种创先评优活动，开展培训，打造温馨站区等活动，其目的正是为了给大家创造好的工作环境。我们也应该充分利用这些有利契机，立足自身岗位积极发现问题，以正确的态度对待问题，少发牢骚、多想办法，这样才能成为一个合格的高速公路工作者。

所以，接下来，让我们努力发现问题，解决问题，用结果去诠释自己的价值和意义吧。

请给我结果读后感 篇12

书中有句话说的好：思路决定出路。我以此领题，来理一理我的思路。

《请》书旗帜鲜明地提出一个口号：企业靠员工提供的结果生存。要想员工努

力地提供结果，必须进行职业化训练。关于什么是职业化？我对姜汝祥博士的观点存在着疑问？他说：少一点狭隘的主人翁意识，多一点雇佣感，就是职业

第 11 页 共 13 页

化。照他这么一说，员工们只管结出果来，赏你几个钱就万事大吉了；至于结的果怎么用，那是老板的事；这是资本主义社会雇佣体制下的产物。外国的雇佣兵就比不上中国的勇敢，因为他们为钱而战，没有主人翁意识，认为胜利的荣誉只归属于雇佣他们的主人。社会主义大庆油田的开采，三线建设，两弹一星的升空等；这些都是建设者们发扬主人翁精神，克服极端困难而创造的辉煌成果。所以说：是社会主义好，还是资本主义好；并没有盖棺定论。

姜博士说：企业的亏损是员工剥削企业的结果。这好办，走人就是了。反过来，员工努力地提供结果，企业还是亏损了。姜博士说：老板的失策，意味着老板在剥削员工，这也好办，盈利时补偿一下好了！但企业要是倒闭了呢？怎么办？比如：企业主拿我们的成果到澳门赌场输得精光，我们就会产生雇佣感，就不会继续给企业结果。如果企业主用我们的果把企业发展壮大

了，企业知名了，我们就有了荣誉感，就会增强我们的主人翁意识。

你们说：这样会不会调动我们的积极性，挖掘我们的潜力呢？员工有了主人翁意识，企业就不会倒闭。个人权威是要的，民主集中制也是要的；到底怎样完美的结合，还有待探讨。这我就不多说了。

姜汝祥做为社会学博士，哲学的对立与辩证应该是研究的，他的思维象快速的列车，他应该明白走着两根并行的钢轨，一根是社会主义经济学说，另一根是资本主义经济学说；断掉一根，他就难以通行。也许有人要驳斥我：万科等都在用“结果导向”作执行读本。我要告诉你们的是：“结果导向”最终是“人才导向”，有钱的企业都在玩着“千金买马骨”的游戏；最终他们会变为垄断企业，垄断资本将会成为“上层建筑”主要的“经济基础”；这是资本主义的高级阶段。但这绝不是人类的大同，中、小企业的出路何在？大众的利益何在？世界是否处处繁荣昌盛？

请给我结果读后感 篇13

近日拜读姜汝祥博士的《请给我结果》一书，书中结合大量寓言、故事和案例深入浅出的阐述了很多极富价值的有关执行力的指导，如醍醐灌顶、受教非浅，使我对工作方法态度进行了审视，也产生了很多感悟与全新的认识。

企业是依靠结果生存的，提供结果是员工的底线，只有在取得良好的结果

第 12 页 共 13 页

才能实现企业价值，在完成任务 结果的不等式中阐明了：真正有意义上的执行，是做结果，而不是完结的执行过程，没有结果的执行过程等于无用功。无用功=零价值。我们应该建立正确的价值观，把眼光停留在结果上，不能把心态局限在公司给自己的回报上，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。

在主观上，任务与结果，是被动与主动的执行态度，任务是被动的执行过程，而结果是主动的执行创造。两种不同的态度决定了执行效率的不同。做任务是被动、消极的;做结果是积极、主动的。态度决定行动，行动确立结果。我们需要一个"一定要实现"的决心。

以结果为导向的执行，要求有明确的执行方向、目标，而推导执行过程方法、思路，过程;是一种倒金字塔的执行方式，这种方式并不是对执行过程的忽略，恰恰相反是对执行过程更高的要求，要求科学、合理，有效的'高质量执行过程，从而确保结果的实现，避免执行假象。从这个意义讲，追求结果，更强调了执行过程的重要性。

没有失败，只有暂时停止成功。当我们期盼成功到来时，我们要学会面对失败。既然失败是成功之母，要获得成功，那就先拥抱失败吧。成功是我们每个人的目标，但是事实上，没有永远的成功，人不可能不失败，失败是所有人都无法回避的。我们要有能够把失败转化为成功的能力。拿出勇气，善待失败，为了成功，决不放弃。

张瑞敏说过“什么是不简单?能够把简单的事干千百遍做对，就是不简单;什么是不容易?大家公认的非常容易的事情认真地做好，就是不容易。”正如书中结尾所说，阅读《请给我结果》只需很短的时间，但是却要整个职业生涯进行对照联系。



更多 在线阅览 请访问 https://www.wtabcd.cn/zhishi/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发