# 请给我结果读后感300字(优秀16篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-04-17

*请给我结果读后感300字一“执行力”作为一个老生常谈的话题，在这本书里也不可避免的作为一大重点。在现代年轻人群体中有一个十分流行，传染范围极广的病症，名为“拖延症”。顾名思义就是能现在做的事也要拖拖拉拉直到最终截止期才肯做。下周一要交的报告...*

**请给我结果读后感300字一**

“执行力”作为一个老生常谈的话题，在这本书里也不可避免的作为一大重点。在现代年轻人群体中有一个十分流行，传染范围极广的病症，名为“拖延症”。顾名思义就是能现在做的事也要拖拖拉拉直到最终截止期才肯做。下周一要交的报告，这周内是一定不会去做，不管是闲是忙，堪堪及到周末的尾巴了才绞尽脑汁地急急忙忙完成这个工作。还在念书的时代，晚上回家坐在书桌前写作业的时候，也总是先看看漫画啊或者先玩玩一些小玩具，等到时光流走一大半，惊觉快到睡觉时间了才奋笔疾书草草完成作业。我想这样的事情很多人都深有体会吧，大家可能觉得这种顺其自然悠哉的方式也挺好。

但其实在整个过程循环中浪费的时间是怎么也算不清的，更何况如果你先完成了这份工作，在余下的时间里你不仅可以改正补充，还可以多做些其他的工作。这样两种工作方式的员工，不知道如果你作为一个领导者会更愿意重用哪种人呢。很多员工现在工作其实都是很被动，且不说不会主动去工作，就连责任内的工作也是推三阻四，实在推不掉的就开始拖，如果没有给他定一个期限，这项工作可能就像打水漂一样，安排下去了，但是再也不见了。其实如果你试一试，在工作安排下的时候就去做，你会发现并没有你预计的那么多阻碍，超速度的完成了工作之后，多出来的时间内心境也是轻松的，没有总惦记在心上的工作，没有负担地去做其他的工作。

“拖延症”常常引发出来的后果就是人人都在“想”，而不是去“做”。拉低工作效率的最大阻挠就是总是想得太多而做的又太少。人们常常心怀很多梦想，想要升职到高层，想要环游世界，想要，还想要。但很少有人能把这些变为现实，因为我们只是在想，只有少数人能付出行动去努力把梦想变成现实。想要升职却连领导现在安排的工作都要拖拉，想要出去旅行却老是想着等有时间再去。“想一千遍不如动手做一遍”。

《请给我结果》这本书中在“行动才能出结果”这一章有一个小故事：一个落魄的青年天天想要有个好运气中彩票然后发大财，于是他每隔两三天都会去教堂祈祷“上帝啊，求你让我中彩票吧，我愿意终身侍奉你。”如此周而复始，不间断地祈求着。直到有一天上帝终于回应了他“我一直在听你的祷告，可是最起码你也该先去买张彩票吧。”这个像笑话一样的故事看完之后实在是让人忍俊不禁，发笑不止。但是却说明了一个最简单的道理“想要结果，首先要行动。如果没有行动上帝也帮不了你。”确实行动不一定成功，但是你不去行动是一定不会成功的。无论你思考了什么，也不论你思考的水平有多么高，思考这一行为本身就不会给你带来任何结果。“坐而言，不如起而行。”有计划是好的，但只是一味地计划而不去执行就变成口头一句话而已。在周围有很多十分让人钦佩的前辈们，他们往往是说想要怎样，立刻就会付出行动。先不是去纠结最后的结果是如何，而是把行动放在第一位，只有提高执行力了才能去实现诸多要求。

但在《请给我结果》这本书中，姜汝祥先生颠覆了传统意义上的执行力，不仅仅是完成任务，而是做出结果。大家固有的观念里会觉得只要我去做了我就是完成了这个工作，不论好坏。常言道“没有功劳也有苦劳”。但是在现实工作中，没有功劳，苦劳又有什么用呢。你上交的策划案被领导毫不留情在会议上驳回重做，你愤懑不堪，觉得这样待你实在过分，你天天加班甚至连吃饭时间都缩短，却得到这样的结果。可是你有好好反思一下吗，你花了大把时间，但是是不是全心在这个工作上呢，一边想着策划案的时候是不是又一边在抱怨工作繁重，你以为的花尽心思可又真的花了多少心思在实实在在的工作上。

“在其位谋其职”又有多少人能做到呢，连职责内的工作都不能完成还要去抱怨为什么升职加薪的没有我。不注重结果的行动充其量不过是无用功，掌握高效率的工作方法才能提升个人工作能力。书中提出的一个概念“完成任务≠结果”实在是让人折服，让人不禁反思自己。确实很多时候在工作中我们经常觉得做每项工作其实就是在做一个又一个任务，只是想着要去完成它，而不是想着怎么做出一个又一个的好结果。改变错误的思维才能做出正确的行为。

心态决定行动，行动决定结果。做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。

**请给我结果读后感300字二**

曾经一直以为，任何事只要自己尽力、竭尽全力去做了，不管结果如何都不那么重要了。自己都会拍着胸膛面无愧色地说：我已经尽力了，我无悔。”读完《请给我结果》一书，才发现自己是多么幼稚，当初的想法被书中的一个又一个哲理与事例“无情”地颠覆。一个成功的人必然是一个对自己负责的人，一个成功的团队必然是想尽一切办法只求结果的团队。

为什么团队中有智慧的人那么多，却只有少数的人获得成功。《请给我结果》一书很好地回答了这个问题：思路决定出路，结果决定人生！多么精辟的一句话。企业、个人有怎样的思路，就有怎样的出路。管理者提出战略，而员工所能提供的结果就决定了企业将来的发展前景，也就决定了员工的生存状态。当员工因无法为企业提供结果而被领导批评、炒鱿鱼时，他或许会说：我没有功劳也有苦劳，没有苦劳也有熬劳。我不得不说，这样的心态势必会被企业淘汰，被社会淘汰。

从前，看到这样一个故事：甲乙两个人同时在沙漠中行走，口干舌燥，这时他们前方出现了半杯水。甲说：“哇塞，竟然还有半杯水，好好啊！”乙说：上帝啊，怎么可以这样，只有半杯水，我肯定死定了。”相信故事的结局大家已经猜到了。没错，正是对待事物不同的心态造就了甲乙两人不同的结局，导致了他们截然不同的人生走向。

只有想法远远不够，但没有想法却又万万不行。坐而言，不如起而行。虽然行动不一定有结果，但不行动一定没有结果。任何企业、个人都是依靠着结果生存。没有结果，就意味着企业要破产；没有结果，就意味着个人要被企业辞退。不过话又说回来，这结果从哪里来？从企业每个员工的行动中来。工作中我们时常会面临这样的处境：感觉有好多事情要做，却又毫无头绪，左右徘徊，一时之间不知道如何下手。暂且逃避或者是只是思索都无济于事，它只能让你一直停留在原点。只有行动起来，才能出结果，但是我们又不能盲目行动。正如书中所说，要先做重要但不紧急的事，一个一个来，不慌不忙，这样不仅会有结果，而且更有可能产生好的结果。这样的结果，也必将大大促成我们非凡的人生。

不管从事什么职业，我们都要给自己灌输一种“必须要”、“一定要实现”的信念，不能给自己留有任何退路。因为你一旦留了退路，你也就势必会想尽一切办法找借口。这种做法，在团队合作，尤其是在企业的运营管理中是万万不能被接受的，所以，一定要，必须要，给自己施压，从而给自己动力。

一个差的结果比没有结果强，这是这本书给我的又一个启示。任何一个有上进心、追求完美的人都想在自己的能力范围内把事情做得完美些，再完美些，更完美些，但如果一味的追求完美而影响了事情的进程，就得不偿失了。事出有因，时间不允许时我们就只能舍完美而求速度了，一直没有结果时就只能要这个差些的结果了。或许做得不是那么尽如人意，但总比没有人去做好些，毕竟0。1好过0，毕竟是有进步有提升的。当然在能够的时候，我们要尽可能得做得细致些完美些，这样既保证了速度也做到了完美；我们还要努力提高自己，力求使那个差的结果变好点。当我们一旦锁定目标，就不要再做过多犹豫，要立即行动起来，要记住“速度制胜”。

一个把自己搞得很忙的管理者，并不是一个优秀的管理者。一个优秀的管理者是懂得如何锁定责任的，他们会想方设法防止员工的猴子爬到自己身上来。绝不越俎代庖，这就是他们的管理原则。因为只有这样，员工才能明白他们身上所肩负的责任，才能拼尽全力去获得管理者所要求的结果，而且这样，也大大减少了员工找借口的几率。

我想这是任何企业得以生存的根本吧。可以设想，如果一个企业的员工一遇到事情就想方设法找借口，不好意思，我可以非常肯定地说：这个企业经会很快面临着破产。这并非耸人听闻。当你拼尽全力为企业谋求结果的时候，永远不要说可能、大概、也许。一个人，如果你真的爱企业，那么就请你为企业创造结果；如果你做不到，不好意思，请你离开，我们不会看在你对企业的“爱”上而将你留下来，因为企业只要结果。

世上没有永远的成功，只有永远的失败，这是我从书中i得到的又一个启示。史泰龙面对1855次的失败，桑德斯上校面对1009次的失败，他们不曾气馁、不曾放弃，最终获得了人生的成功，获得了他们想要的结果。人生在世，失败、挫折在所难免，如果我们能时刻都保持着信念，期待着成功。那么，我很高兴，恭喜你正在一步一步靠近成功，正在越来越逼近你想要的结果。

这是本书一直在强调的重点，当然也就是核心所在。我们干任何事并非仅仅是为了完成任务，我们是希望通过我们的努力看到我们想要的结果或者说是价值。其实关于这点，我自己也不是很懂，我想这个道理还得需要自己以后去慢慢领悟。

总之，《请给我结果》这本书，从很大程度上剖析了现代企业管理的弊端所在。当然，又并非只是企业管理，它适用于我们任何一项团队合作，所以，对我而言，读完此书，受益匪浅。

**请给我结果读后感300字三**

看完姜汝祥先生著的《请给我结果》心中难以平静，这本书改变了我对问题一贯的看法，曾经听过这样一句话没有功劳也有苦劳，今天看了这本书之后让我从一个新的角度来审视问题的本身，真是受益非浅。它不仅让我认识到自己工作中存在的不足之处，也让我在对下属布置工作回馈的是结果还是任务有一个清晰分析，使我懂得你再有苦劳没有结果。抱歉，对你来说它毫无价值！

完成任务≠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，当你以为在执行的时候，其实是在完成任务，因为你没有结果。我们要懂得一个基本道理：对结果负责，是对工作的价值负责：而对任务负责，是对工作的程序负责，完成任务≠结果。

不管是生产车间的员工还是其他部门的工作人员，包括我们管理人员，有时都会把完成工作任务当做完成工作结果了。

前几年每到年初车间都会招收一批新包布员工，经过一段时间的师傅教徒弟，再通过质量部的考试，于是开始安排生产计划开始计件，经过一段的时间下来我们就会发现一部分的新员工不仅在提高产量也保持着良好的产品质量，但也会出现一两个新员工由于一味的考虑自己的计件工资，把质量抛却脑后。这个时候车间就会采取减少产能的措施或重新安排师教徒的状态。

前段时间检验经常投诉c型带内毛多，立即通知副主任张建军找来两位包布班长一起到检验查看，并把内毛的原因一起分析并落实了改善措施，本以为可以放心了。但是过了不久，检验班长柳爱定又打电话来告知，不仅c型带还有内毛的情况现在b型带内毛问题也出现了。于是又找来两位包布班长，把问题的严重性有述说了一遍，两位班长紧缩眉头：我们开会都通知过了，怎么还会有呢？

很多时候我们的一线员工只知道完成计划员安排的生产任务，却没有去认真思考过我的数量完成了但我做的产品质量是不是合格。同样我们的管理人员都只是按部就班的去传达，到底有没有实实在在的在现场执行监督，有没有实实在在的落实下去。上级把任务交给你，他不是要看你如何去做的，有没有做过，他要的只是你完成的结果。

结果——做一个员工的底线，什么是底线？做不到这一点，就会死。结果：完全掌握在自己的手中，进入公司，就意味着在你的人生中，你每天都要用结果来交换自己的工资，更要用结果来证明自己的价值。结果怎样，与其他人无关，只在乎你是不是一名合格的员工或合格的管理者，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，这完全掌握在你的手中。

行动，来自“结果心态”心态创造行动，行动创造结果。这就是商业的心态。我们的所有努力，目的在于“给客户提供一个实实在在的产品，并且使客户觉得物有所值”。如果我们想要一个满意的“商业结果”，那么我们首先要树立一种能够激发行动的“商业心态”

结果心态，不是“想要”，而是“一定要”，你在执行前，不是考虑能不能成功，而是下决心即使失败也要执行，关键是建立在必胜的信念和决心，坚决贯彻执行决策，尽量大力量获得决策时所要的结果。

商业底线告诉我们一个重要的“结果原理”：我们靠结果生存。没有结果的努力是无用功。没有结果，意味着我们将重新回到起点，一切都要从零开始。只有抓住结果，才能实现我们的预期。但结果从哪里来？行动不一定有结果，但不行动就一定不会有结果。

要造就一个优秀的车间，那么我们就要先学会打造优秀的员工，一种以结果为导向的优秀员工，公司高层在5年期间的远大规划，明年首先对车间包布人员减少到111人。

为什么有职业精神的员工，即使没有人管他，他也会认真负责地工作，因为他会自觉地用公司提供的报酬，来衡量自己的付出，如果付出的不够，没有创造相应的价值，他就会觉得自己“对不起公司”。象这样有很强职业意识的员工我们就要把他们留下来。

一个好的企业不仅需要注重结果的员工，也需要注重结果的管理团队，不管是车间也好部门与部门之间也罢，只要我们每个人勇敢地承担责任，并没有因为“这是不可能完成的任务”而放弃努力，那么我们就能给自己给公司带来好的结果。

我们是生产者同样我们也是消费者，我们要在顾客的立场上，如果你买到的是一根次品带，你会怎么想，你会要吗？

你与下属的时间在总量上几乎不变，下属占用你的时间越多，你的时间就越少，你的时间越少，你对组织的贡献就越小。

你的时间是永远守恒的，怎样能在有限的时间做更多的有效的事情？永远做重要而不紧急的事

时代在进步，公司要发展，产品质量要保证，我们要用积极的心态创造行动，用我们的行动创造结果，我们要时刻感觉自己有一种被淘汰压力，才会产生一种新的的动力，然后用心态创造行动，用行动创造结果，不断改进自己的工作方法，提高自己的技能，实现自己的人生价值，才能和公司实现“共创、共业、共享”，任何一件事情只有认认真真、踏踏实实地做，才可能换来结果换来成功。

**请给我结果读后感300字四**

这个季度有机会拜读了号称“中国执行第一人”的姜汝祥博士的《请给我结果》这本书，感触良多。这本书让我从一个新的角度来审视问题的本身，真是受益非浅。

人的一生就像是海上的一叶扁舟，途中会遇到大风大浪，这时你是退缩还是迎面而上？这决定了你人生的结果——会不会到达彼岸。你怎么想，你就怎么做。你怎么做，你就有什么样的结果，你就有什么样的人生。

不要任务，要结果

每个人在自己的工作当中都会有自己做事的方式方法，这就决定了你在工作当中的位置。举个简单的例子：老板要你做一项调查，你或许会听到老板的命令，按部就班的做调查，完成任务；又或许你只会用通信工具了解情况看是否值得自己去一趟，不然或许白跑一趟，无功而返，自以为自己很聪明；当然你或许会调查了老板交给的任务。你会通过其它渠道了解老板做这项调查的目的，让自己明白这次任务老板所要的结果。公司要给客户提供结果。在公司，就意味着你每天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。我们在工作中或许都会有上面第一种、第二种人的影子，所以我们要时刻谨记：完成任务不等于结果。

我们在工作中，我们会想只要完成任务，恪尽职守就会领到工资，这就是工作，其实，任务是一个执行假象。看完这本书才发现自己的愚笨，我们要给上司结果，所以我们不要一味的追求完成工作，我们要对我们完成任务的结果负责。

心态决定行动，行动决定结果

“心态决定行动”，至理名言。作为员工应该有员工的心态，更白一点讲应该具备职业素质。企业用我是因为我物有所值，我凭借创造的结果，从老板那里换回我生活的所需，企业靠大家创造的结果聚沙成塔，塔大了才能更好的避风挡雨。心态对了才能有正确的行动，反则将会陷入两败俱伤的境地。企业会因为你的存在而倒霉，你也会时时困在苦恼中，不是埋怨领导的不对，就是比较同事间的贡献与所得。这注定是条死胡同，如果不掉头必亡无疑。

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、不要盲目的追求完美，先要行动，用行动来修正我们的结果。让他尽量完美。不要犹豫，立即行动，速度制胜。行动就会有收获，行动就会有结果，但快速的行动，更能保证我们得到想要的结果。有时候也要“先开枪，后瞄准”，不要当瞄准后，而错过了射击的目标。

社会是公平的，公司招聘你，不是让你来消磨时间。以为人在岗位就会领到工资，而是要你给你的主管、老板一个满意的结果，所以一定要付出努力、积极行动。工作中，要想得到我们想要的结果，就要积极行动。在这条路上，也许你会面临险阻，你会磕磕碰碰，你会等待若干次甚至上百次、上千次失败的考验，但这都算什么呢？只要你坚守信念，勇敢面对，永不放弃，那么你就会看到风雨过后的彩虹。

如何从失败中获得成功？

“态度决定一切”，在工作中我们要有一个认认真真的态度，不能因为自己有了点学历、有了点经验，就对一些平常的事不屑一顾了。大有非大事难以显英雄本色的样子。海尔的张瑞敏曾说过“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。”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。

常在河边走怎能不湿鞋，“湿鞋”后是勇敢的面对。还是一味的沮丧，认为自己不行，永远摆脱不了“湿鞋”的阴影，从此以后做事小心翼翼，不思进取？显然每人至少在自己的心里不想做后者吧，那就打倒失败，付出行动，勇敢的追求自己想要的结果。

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。爱迪生为了寻找灯丝，实验了数千种材料都失败了。但他还是满怀信心的说：“我知道了，有数千种材料不适合做灯丝，”拿出勇气，善待失败，为了成功，决不放弃。当你遇到困难时，当你面对失败时，要想办法爬过去，超越过去，即使撞倒它也不要回头。

最后用《请给我结果》书中的48字执行真经来结束：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。你相信吗？如果你相信的话，那就请每天早晨醒来的时候，对自己大声喊：请给我结果，我要改变任人摆布的人生。

**请给我结果读后感300字五**

公司推荐我们读的《请给我结果》给我留下了深刻印象。这本书有些新的提法能让人以一种新的思路去思考自我的工作与生活。

书中提出了“员工与企业间本质上是商业交换的关系”。在讨论企业与员工间的关系时，比较多的说法是合作关系，虽然大家对商业交换的实质是很清楚的，但没有谁愿意正式承认这一点。一方面是心态的问题，大家都不愿理解这种赤裸裸的商业关系，认为合作伙伴的说法能使员工和企业有比较平等的关系。另一方面是企业为了不使与员工的关系很生硬，显得更人性化。其实，世界上最平等的关系就是商业交换关系，等价交换是商业交换的基本条件。员工为公司创造价值，公司根据员工所创造的价值付给酬劳，公司没有付给员工应有的工资及员工没有为公司创造价值就获得工资都是不平等交换。如果明白这个道理，我们能够很容易明白结果对于一个企业是多么重要，企业要生存靠的就是每位员工创造的结果汇成一个总结果到社会上去交换，如果员工不能给出结果，那么企业必将因失去结果而无法立足于社会。

完成任务≠结果，“做不做，态度问；做好做坏，潜力问题”，这是我们大家在日常工作中去完成任务时的心态。我们认为只要我去做了，我就没有职责了。自我最少是没有功劳，也有苦劳。完成任务的本身只是一个过程，而我们要的是结果。我们务必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。要明白上级把任务交给你，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辩解。我们公司的全体工作人员虽然为集团公司的采购工作兢兢业业地工作着，但衡量我们工作的标准也只能是公司的最终发展结果，无论我们中途付出了多大的辛劳，如果没有公司的发展，也没有公司的未来，同时我们的工作成果也缺乏得到承认的载体。

心态创造行动，行动创造结果。结果心态是一种用心主动的心态。结果心态要我们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我手中。结果心态不是想要，而是必须要。因为在应对结果时，我们需要一个“必须要实现”的决心。为了结果我们要坚持信念，勇敢应对，永不放下。我们必须要见到风雨过后的彩虹。公司的发展目前是遇到了必须的困难，但我们不能自我放下，而是就应抱着必须要成功、必定成功的心态去工作。

态度决定一切。在工作中我们要有一个认认真真的态度，不能因为自我有了点学历、有了点经验，就对一些平常的事不屑一顾了。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。每一个人其实都想过更好的生活，但却不期望改变自我，然而天下没有白吃的午餐，一分耕耘就会有一分收获，如果你期望拥有大成就，你就务必具备一个像赢家的思考态度或行为规范。明白自我要改善的地方，并且致力去完成它，才是真正有勇气的人，而成功总是属于那些坚持到底的人。

0。1永远大于0，只有行动才能出结果。“坐而言，不如起而行”，结果来自行动。虽然行动不必须有结果，但不行动必须是没结果的。无论你如何思考，无论你思考了什么，也不论你思考的水平有多高，都不能透过思考获得结果。结果永远只能从行动中获得，不可能是透过思考获得。执行是最基本、最本质的东西，想要结果，先要行动。执行力是一个企业运作的生命力，也是个人能否取得成就的基本素质。执行就是要结果，一个差的结果也比没有结果强。不要盲目的追求完美，先要行动，用行动来修正我们的结果。让他尽量完美。不要犹豫，立即行动，速度制胜！行动就会有收获，行动就会有结果，但快速的行动，更能保证我们得到想要的结果“先开枪，后瞄准”不要当瞄准后，而错过了射击的目标。华锡集团是一个风起云涌的企业，天时、地利、人和都是成功的重要因素。把握时机运筹帷幄是华锡集团成功的关键，但如果行动跟不上你就会看着机会从眼前滑过也功亏一篑。我们必须要加快行动，趁着华锡集团发展的大好时机将自我的结果汇入公司完美的明天。

看完这本书有很多感触，但关键是能够改变自我的思维方式，能够更好的指导工作与生活。人生的路还有很长，期望我们走过一段路之后就要问下自我：我取得了哪些有价值的结果？我相信经常这样审视自我的人将会成为硕果累累的成功者。

**请给我结果读后感300字六**

“思路决定出路，结果改变人生”这句话曾被很多管理者引用，它经常出现在员工的职业培训中、企业老总的演讲中、集团的员工大会中。管理者一致认为这句话不仅是他们成功经验的精辟总结，更是一句催人奋进的豪言。我认为，这句话之所以频繁的出现在各种场合，皆因它精炼而全面的概括了员工的工作原则、工作方法、工作目标及职业追求等诸多方面的内涵。

工作过程既是一个学习与提高的过程，又是一个自我完善、自我提高的良好途径。心态决定行动，行动决定结果，可见，心态、行动、结果三者之间是一脉相承、密不可分的。以一个良好的心态将自己投入到工作中，个人的.工作热情和执行能力就会得到完美的体现。因为在这个过程中，我们的工作不仅仅是一个简单的“我为老板工作，老板付给我工资”的过程，更重要的是在工作的过程中能够不断的学习新知识、掌握新技能，不断提升个人的业务能力和职业素质。工作一年，我们由一个对工作知之甚少的新员工，成长成为一名熟练掌握各项技术的职场精英。工作十年，我们又从一名普通员工成长成为一名经验丰富的管理者。工作的过程就是实现这一职场角色转换的过程。以这种心态投入工作的人，势必会在工作中发挥个人的最大潜力。因此这样的员工在个人素质得到提升的同时，也为企业创造了更大的利润，使个人价值和集体价值均得到了最大化的体现。而他的个人价值的实现及他为企业创造的价值，便是工作这一过程的结果。其中的一颗螺丝钉错位，都会导致整条锁链的脱节及整个工作过程的失败。

心态与行动是影响结果的一个重要因素，但却不是唯一的因素。个人的责任意识也会对结果产生影响，这一因素对工作结果的成败的关键性影响已经得到的普遍的认同。在《请给我结果》一书中，作者将责任比喻成一只猴子，在工作中，责任这只猴子总是在工作执行人员的身上被动的跳来跳去，所有执行人员都不愿让这只可爱的猴子在自己肩上多停留片刻。因此推脱责任便成为部分员工工作中不可缺少的部分。由此看来，要提高工作效率，就必须锁定责任。

历来，权利与责任均为相辅相成的统一体，员工在承担责任的同时，随之也应获得相应的权力。在此，作为公司的中层管理人员，就应做好授权与监督受权的工作。首先是授权，将部分权力适当的下放给基层管理人员及普通员工，培养员工的管理能力和决断能力。这也是为公司培养后备人才的一个重要途径。目前已经有很多企业采用此类方法。实践证明，此方法对合理管理基层员工、培养基层管理人员十分有利，是值得推广的一例良方。可见，监督受权比授权更重要。监督和指导工作做不好，极易给授权者造成误导：一部分表现为权责不清，不敢放手决断。另一方面受权者骄傲自大，俗称“拿起鸡毛做令箭”，对基层工人进行不恰当的管理，造成基层员工的逆反心理，最终导致基层工作的混乱。在此，中层领导对基层管理人员的工作的监督和指导就极为重要了。这就是我们提出的有监督的授权。原则上授权与监督成正比，你授权到什么程度，监督工作必须与之相适应。简言之，如果有恰当的监督措施，权利都可以下放。

作为中层管理人员，工作能力、执行能力、沟通能力等素质是完成工作的重要支柱。同时，作为一名管理人员，良好的监督和检查能力也是必不可少的。有些领导将监督和检查工作引入一个误区：“检查就是挑毛病，监督就是找问题。”找出问题、挑出毛病即完成了监督和检查工作，他们殊不知自己已经忽略了一个重要的工作流程：“解决问题”。我们在监督和检查下属工作的过程中，不但要善于提出问题，更重要的是善于协调下属解决问题，并传授给下属解决问题的方法，这才是做监督和检查工作的最终目的。可见，如果把监督和检查下属的工作作为过程，那么领导干部在这一过程中所做的努力便是一位催化剂，它能够进一步充实、完善结果，使工作中存在的问题得到解决和改善。因此只有强化监督和检查的力度，才能逐步完善结果，取得公司期待的业绩。

作为一名员工，我们经常会问公司给我带来了什么。但却很少有人反思：我给公司带来了什么。付出终有回报，作为一名员工，我们应尽自己最大的努力为公司创造利润，因为我们只要给公司一个它期待的结果，公司会同样给我们回报。强化过程，完善结果，这便是一条最实用的结果理论。

**请给我结果读后感300字七**

为什么无数的人都拥有卓越的智慧，却只有少数人获得成功？为什么无数的公司都拥有伟大的构想，却只有少数的公司获得持续？

这是《请给我结果》回答的问题，也是长期萦绕我心间的难题。我一直不明白，人与人、公司与公司间的差距究竟在哪里。如果是智力，为什么那么多的聪明人会一生贫穷？如果是梦想，为什么那么多制定了宏伟蓝图的企业会一夜间破产？

《请给我结果》告诉我：人与人、公司与公司之间的本质差距，在于——是否提供结果！

书中说：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，都不是你不提供结果、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。

这段话告诉我：没有任何理由可以作为我们消极怠工的借口！作为员工，唯一最应该做的：就是为公司提供价值！企业给你工资就是买你的价值，企业的问题不是不努力工作的理由，任何一个员工，只要进了企业一天，就是和企业唇齿相依的，不管什么样的情况，所要做的，就是创造价值！

从现在起我做事的原则是：做任何事前我要先想好应该提供什么结果，围绕这个结果，再去想如何去实现。实现的过程中即便有再多的困难理由我都要摒弃，因为那是借口——我，只对结果负责！

这个理念绝对是无价之宝，想想吧，如果任何事情都目标明确，直奔标杆，那我们自己将收获什么，社会又将收获什么？这不是最伟大的奉献吗？

争做真正具备职业精神的伟大员工！

博士在书中告诉我：不要追求完美，差的结果也比没有结果强。这句话对我的冲击是巨大的。它如同清风拂面，把我头脑中模糊混乱的概念理顺了。坦言之我是个追求完美的人，很多事情，并非我不能做，而是我习惯于等待一个最佳时机。结果在等待的当口，就错失了若干若干特别好的机会。后果是什么呢？就是本来可以答60分的试卷，得了0分！

再差的结果也比没有结果强，因为结果是通过不断积累获得的，没有结果的积累，就不可能有质的改变！我们常说执行，其实执行本身就是不完美的，重要的不是我们去设想，去寻找完美的时机，而是重视行动，在行动的过程中去创造完美。0.1，永远大于0！

那么从今天、从现在起我应该怎么做呢？行动！！！

争做真正具备职业精神的伟大员工！

书中强调：成功人士与性格、心胸、知识，甚至民族、种族都没有必然的联系，在他们身上，只有一个共同点——那就是对自己强烈的责任感。也就是说，世界上所有的优秀人才，都有一个共同的特点：对自己负责任。邱吉尔在牛津大学演讲的三个成功秘诀是：第一决不放弃；第二决不、决不放弃；第三决不、决不、决不能放弃！

这段话中的理念也是我始料未及的。在我上大学的第一天，校长开会致辞：我们学校，不是要教大家如何做事，最重要的是告诉你们：如何做人！请记住，欲做事，先做人！

我自己也认为人品是成功的主要前提，只要心肠好，什么问题都不在话下。

可是事实呢？太多的好人在贫困线下挣扎，辛劳数年，难见曙光。

我并不是说品质对人不重要，而是对于成功来说，仅靠人品上的优良并不能起决定作用。成功需要的——是对自己强烈的责任感！

多数时候，我们会碰到一些看似不可能完成，甚至我们认为不合理的任务，这时我们的反应可能是反感、排斥、质疑…….因为要完成这项任务就意味着承担一种责任。人本性中的自然倾向就是逃避责任，但所有要进步的人都必须通过责任的磨炼，所有成功的人才，都是那些对自己有强烈责任感的人。责任来临，别逃避，使我们痛苦的必使我们强大！只有对自己负起责任来，等待我们的才会是成功！不论在何种困境中都会做负责任的人，对工作负责对自己负责才是职业化员工的根本。

争做真正具备职业精神的伟大员工！

48字真经里强调了执行文化的核心内核，那就是：认真第一，聪明第二。

很多人包括我自己都非常喜欢动点“聪明”的小脑筋，以为小聪明可以什么事都搞定，所谓投机取巧，然而却常常在关键时刻出现致命失误、前功尽弃。

成功依靠的不是个人的“聪明”和“才智”，而是制度和全体员工的认真。有这么一个比较，中国人是世界上最聪明的民族，可不论是在高新科技还是企业经营中都不如以做事认真著称的日本人和德国人。可见只有在内心建立一个信念，认认真真、踏踏实实地做事，才可能换来巨大的成功。一个真正认真负责的人，认真做事，执着一生！

争做真正具备职业精神的伟大员工！

**请给我结果读后感300字八**

过读《请给我结果》这本书，我从中受益匪浅，书中的每一章节的内容细细的“咀嚼”都会发现它蕴含着很深道理。教我们改变行动思维，教我们成功的秘诀，教我们实现自己的人生价值，教我们怎样去管理。它就像航海中的灯塔指明我们向成功迈进的道路，它像一面镜子能折射着我们工作的不足。

完成任务≠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，没有结果公司就不能生存，没有结果就不能发展，没有结果我们和公司就不可能形成商业交换关系，这是天经地义的道理。结果是靠我们每位员工来提供的，只有我们无数员工创造了结果才能构成企业结果。所以说我们的命运和公司是捆在一起的，我们和公司是血脉相连的。我们必须把完成任务和结果的关系划分清楚，上级所分配的任务，不管你怎样去完成，只要你没结果，你就没有任何理由和借口为自己辩解。请记住不要理由，只认结果，我们是靠结果生存，我们不可能靠理由生存。如果我们每一位员工都追求结果，那么我们的公司一定会日益强大。

“对结果负责人的人，就是对自己负责任的人”，美国西点军校培养出那么多的企业精英，他们成功的共同点是一种强烈的责任感。对自己负责，对他人负责，对工作负责，对企业的生存发展负责。我们工作时要找准自己的位置，制定目标，锁定责任，做到信守承诺，做到勇于承担责任。我们不要沉迷于现状，安逸于现状，这是不求上进消极的一种表现，是一种不负责任的表现，我们要明确结果导向。我们更不能因为我们的工作没有结果就逃避责任，甚至推卸责任。无论遇到什么困难我们决不放弃，决不放弃是对自己负责的一种人生态度。其实承担责任也是一种磨练，积累创造人生。我们每个人只要想要权、要利就要必须承担责任，因为权、利、责是对等的。不要热衷形式主义，提倡行政问责制，学会较真。企业兴衰，匹夫有责。企业的发展是靠我们这些有责任感的员工们的。只要我们每个人勇敢地承担责任，并没有因为“这是不可能完成的任务”而放弃努力，那么我们就能给公司描绘出美好的蓝图。

在车间经常出现返修现象，这种品质问题不仅造成员工加班的的主要原因，同时也造成了成本的浪费。无论从管理者还是普通员工思维方式如果改变一下，要从商业化去考虑结果。把自己工段，班组设定公司外包的情况，你是客户，你要求外包公司怎样做，他的产品怎样才能使你满意，如果产品的品质或做工令你不满意，那么你肯定要求赔付或退单。那么我们的产品出现问题了又有谁来给我们买单呢？大家要按着客户这种心态和要求水准去工作，去要求下属，结果就不言而喻了。所以我们平时工作不要敷衍了事，抱着没有结果的心态去工作，试想在这竞争激烈的时代你会给公司提供什么结果？会给客户提供什么结果？我想大家一定知道优胜劣汰的生存法则吧！公司要发展，我们不仅要提供最好的结果而且还要用积极的心态创造行动，用我们的行动创造结果，我们要时刻感觉自己有一种被淘汰压力，树立一种能够激发行动的“商业心态”，才会产生一种新的的动力，公司的产品才会能够顺应市场的不断变化，我们才能够顺应时代的潮流。无论是我们公司大刀阔斧的改革，还是制定一系列的制度和各种流程，结果全都是围绕着客户服务，因为决定价值的是客户，而不是我们自己，如果客户没有了那么我们所做的一切都是徒劳。客户和公司没有构成“商业交换”的关系，我们和公司就无从谈起“商业交换“的结果了。所以只有我们用心态创造行动，用行动创造结果，不断改进自己的工作方法，提高自己的技能，实现自己的人生价值，才能和公司实现共赢。

在实际工作中，很多时候，我们就不能针对一个问题追查到底，坚持一半就不再坚持了，我们每天都重复开班前会，但在会上提到的问题在实际工作中能够解决多少呢，最终我们面对的还不是我们从头到尾一直都在喊的问题出现？这是说明我们没有立即行动，缺乏监督检查力度，缺乏决心，缺乏执行力。既然我们锁定了工作的重点，就要认真执行下去，不能“坐而言”要“起而行”只要我们“决不放弃”坚持行动下去，肯定会有一个好的结果。

我们每天都在公司每个角落做一些你认为是微不足道的工作，其实，我们是在为公司创造结果，为自己创造结果，每一项工作都决定着我们的命运。我们每天都在重复简单的工作，不要认为无所谓，自认为已经熟练，其实正像海尔老总所说的“什么是不简单，能够把简单的事干千百遍做对，这就是不简单；什么是不容易，大家公认的非常容易的事认认真真的做好，就是不容易”。我们都来自五湖四海的农村，都想摆脱面朝黄土的农村生活，想到这里改变自己的人生。那就让我们做一个有责任心的人，做一个永不放弃的人，做一个敢于面对失败的人，做一个有执行力的人，去体现我们的人生价值。

请我们好好领悟书中所言“你怎么想，你就怎样做，你就有什么样的结果，有什么样的结果，你就有什么样的人生”。

**请给我结果读后感300字九**

读了这本书，我学到了很多东西。虽然书中有些观点我不太赞同，但仍觉得获益匪浅。

该书的一大观点是完成任务≠结果。以前我从未想过这方面的事情，觉得只要完成任务就行了。未来不可测，也许会有意外发生，只要尽心就好，所谓没有功劳也有苦劳。记得姚明曾说过这样一段话，大意是：中国球迷看重每场比赛的结果，他们只对入筐的球说好。但其实过程才是最重要的，我享受这个过程！姚明想的是在比赛中只要你努力了，结果又何必看的太重。这倒跟我曾经的观点比较近。

但是，本书的作者却说：“劳动是不值钱的，只有劳动的结果才值钱。功劳是价值，苦劳却不是。”虽然刚看到这样的话时，心里确实觉得这完全就是商人的价值观，但静心一想，这话确实很有道理。在中国不就有句古话叫做：“成者为王，败者为寇”，也有“历史是胜利者编写的”等名句。项羽虽威猛，却不会有人说他开得了一代盛世，韩信曾受辱，却被后世人称为一代名将。如果一个人整天忙忙碌碌，却对这个团队毫无贡献，那你能去赞赏他，重用他吗？最多只是道义上的感激他。而事实上，这种人绝不可用，若没有执行力，恐怕他甚至会成为团队的累赘。

不过，现实中确实有很多把完成任务当成终极目标的人。当然，有时我也是这样。我会按部就班的把一些事安排下去，就像老师们所说的传话筒，而没认真去想我应该怎样传达这些信息才会对知道的人更有用。结果是当老师问起时，我会找出千百个理由证明这件事是如何的难以执行下去。不仅是我，好多人不也有同样的想法。他们觉得做了自己该做的，但具体结果如何，就不是他们所关心的了。这类人也许比一开始就明明白白表示“我不管”的人更可怕。若他们不管，则可以找别人，但若接手却给不出结果，那可就麻烦了。

本书作者提出一个观点:执行永远都只有一个主题，执行是要做结果，而不是完成任务。当我们找出千万个理由证明做不出结果与我们无关时，我们其实就是在逃避责任。因为，对我们想要的结果，不是我们做不到，恰恰是我们没有用心的执着的去完成。

我喜欢书上的一个观点：马上行动，不要给自己太多借口。一个恒等式：0.0001≥0。行动不一定有结果，但不行动一定不会有结果。若你在行动前畏手畏脚，怕这怕那，那就只能是0，永远不可能成为1。其实成功也很简单，马上行动，大胆行动，你就成功了一半。行动前不要找借口，事后也不要找借口。无论你做的怎样，结果就是结果，他不回因为你给出的理由而改变。其实，任何理由都是借口。

可是，在日常工作中，太多的人为自己找借口。曾经有一个同事，如果他负责的那块出了问题，他的第一句话总是：“那不是我的原因，那是因为······”个人非常讨厌他的处事风格。可事实上，我不也经常犯这种毛病吗。虽然承认了是自己做的不够好，可还是会找一两个外部因素来分担自己的责任。

在本书中。还有一个观点我非常赞同，那就是：使我们痛苦的，必使我们强大。经历困难很痛苦，经受失败很痛苦，承担责任很痛苦。但这种痛苦恰恰是使我们成长的养料。人的本性中，都有一个倾向，逃避困难，逃避责任。但你要想进步，就必须能够克服挫折，能够勇于承担责任。丘吉尔曾说过，当你战胜了苦难，那它就是你的一笔财富。蜕变的过程是痛苦的，但蜕变之后，我们必将变得更为强大。

书中提到怎样做一个中层领导者：当领导者，意味着从自己处理事情，变成领导和发展团队成员处理事情的能力。每个人的时间有限，精力有限，若你帮下属处理事情，做下属该做的，那你的价值相应的就变小了。即使做好了，也只能证明你是一个好保姆，而不是好领导。

记得刚当上团支书时，我也是事必躬亲，恐怕别人做不好，结果是自己累得要死，其他班委却很轻松。辅导员说要学会放权，要相信他们能自己做好。于是，开始试着不再插手一些事情，开始把事交给相应的班委，开始让同学自主承办班级活动，而我，只做顾问与督导。没想到，班级竟然发展的出乎意料的好，因为是同学自己策划活动，班级的积极性，凝聚力大大提高。从现实的实践中，我真实体会到了领导者要有领导的觉悟，而不是干事的能力。

当然，书中也有一些观点我不太赞同。比如说成功来自对结果的执着追求，应该还有对过程的欣赏和对经验的学习吧。比如说速度第一，不是找最好的办法，而是找最快的办法。这要看情况而定，在处理重大事情时，我们有必要三思而后行。比如说不要想把所有的事情都做完，手边的事不一定是最重要的事。但手边的事都做不好，何谈那些重要的事。

总的来说，这本书让我了解了很多我一直不太重视的东西，对我影响很大，感谢这本书。

**请给我结果读后感300字篇十**

《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。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，我想他们的老版让他们跳舞，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300字篇十一**

《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。行动不一不定有结果，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300字篇十二**

读了集团公司苏家红总经理、王毅书记推荐的《请给我结果》这本书后，使我受益非浅。

这本书十分好，书中没有似是而非的大道理，姜汝祥博士透过超多的案例、故事、寓园围绕命题――结果，它告诉我们一个看似简单但好处深远的道理：不要只完成任务，重要的是结果！

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，当你以为你是在执行的时候，其实是在完成任务，因为你没有结果！我们要懂得一个基本道理：对结果负责，是对我们工作的价值负责。而对任务负责，是对工作的程序负责，因此，完成任务≠结果。

从学习中，我认识到要做一个有结果、有执行力的人，首先就要做一个负责的人，对自我负责。对他人负责。对工作负责。在工作中，找准自我的位置，锁定职责，就锁定了结果。人生的价值是一个个结果的累积，只要从此刻做起，任何时候都不晚。要做一个有职责心的人，有时我们往往会碰到一些看似不可能完成的任务，甚至不合理的任务，上级正等待着你的结果。这时，人自然地反映大多是反感、排斥、质疑，被要求带给结果时，就意味着你正在承担一种职责。人在本性中，都有逃避职责的倾向。但只有透过职责的磨练，才能成为成功的执行人才，成为一个有职责感的人。

思路决定出路，结果改变人生，这句话说得十分好。企业有什么样的思路，就决定了企业有什么样的出路。员工有什么样的思路，就决定了员工有什么样的出路。企业靠员工带给的结果生存，没有强大的职业化员工就没有强大的企业。要造就一个强大的公司，就要先学会打造强大的员工。作为企业的员工，你最基本的天职就是创造价值，带给结果。如果你不带给结果，企业就会因为没有结果而破产。作为企业的员工就就应少一点狭隘的主人翁意识，多一点雇佣感。

我们不要把注意力放在企业给我多少钱上，只要你理解这份工作，不管薪酬多少我们都就应要尽职尽责努力地去工作。都要用相同甚至更多的结果来交换这份薪酬。世界上的事情只有认认真真、踏踏实实地做，才能换来成功。如果说，你爱企业，就请为企业创造更多结果（价值）。

其次，结果来自行动，想要结果。首先要行动，虽然行动不必须有结果，但不行动必须是没有结果的，无论你如何思考，无论你思考什么，也无论你思考的水平有多高，都不能透过思考得结果。结果永远只能从行动中获得，不可能是透过思考获得。执行是最基本、最本质的东西，有行动潜力的人永远都先走再说，哪怕是一个差的结果，都比没有结果好。坐着不动，永远赚不到钱。

看了这本书后，使我更加深刻地认识到只有在工作中，不断自我提高，排除困难险阻，才能到达成功的高峰。

**请给我结果读后感300字篇十三**

读了姜汝祥先生写的《请给我结果》一书，我感触颇深。其实，我是在公司的要求下读完这本书的，但读完后却感觉读这本书非常有必要。因为这本书改变了我很多观念，让我思考问题的方式和角度从一个学生转变成了一个员工。如何做一个优秀的职业人、如何在服务公司的同时提升自己，这本书让我对这些问题有了一个初步的答案。而这些，对于初入职场的我来说，都具有重要的指导作用。

我深知心态决定状态，心态决定行动。对于刚入职场的我来说，首先要保持学习的心态。如今社会竞争越来越激烈，只有不断学习、不断进步、让自己变得更优秀才不会被社会淘汰，在新东方这样一家精英荟萃的公司尤其如此。《礼记》讲“学然后知不足”，荀子说“学无止境”，只有不断的向前辈学习，向同事学习，向朋友学习，并持之以恒的坚持下去，才能够不断的提高自己，服务公司。其次要保持付出的心态。谈到付出，大家会很自然的想到回报；的确，付出是回报的充分条件。其实从另一个角度想，付出也是团队协作的一部分；付出不仅仅是把自己的本职工作做好，还包含在做好自己本职工作的基础上为身边的人提供力所能及的帮助，这样才能更有利于公司的发展，同时也更有利于自己的进步。最后要保持感恩的心态。其实我们现在所拥有的一切，都是别人给的，当然也有我们自己努力的成分，但是仅仅有自己的努力是不够的，还需要别人的帮助和上天给的一点点好运气。保持感恩的心态，能够让我们以更积极的状态去面对工作和生活中的问题与困难，挑战和挫折；同时也能让我们以更清醒的头脑去面对成绩和进步、收获与成功。

行动决定结果，行动才有结果。达芬奇说“我深知实际行动的重要性。知道是不够的，我们必须实践。”有做的想法远远不够，我们必须付诸行动。是的，行动才能出结果；当然，不是有行动就有结果（或者说是预期的结果），但是如果没有行动就一定没有结果。在行动的过程中可能会遇到阻碍，但是如果我们在认定目标的同时坚持不懈、永不放弃，就一定能增大成功的可能。作为一名新东方的员工，只有用脚踏实地的行动才能不断提高自己的知识能力、教学水平，也只有用坚持不懈的努力才能不断的影响学员、传播知识。

读完这本书，我意识到一个有结果，有执行力的人，首先是一个负责的人，对自己负责，对他人负责，对工作负责。我认为责任感是职业精神的基础，而职业精神则是底线结果的保证。一个具有职业精神的员工，不会仅仅将取得高薪酬作为自己职业生涯关注的焦点，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公司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公司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。

**请给我结果读后感300字篇十四**

单位发了一本书，来自于锡恩公司的总经理姜汝祥先生的请给我结果，全篇用一个个生动而翔实的事例阐述了他所要表达的观点，而这些观点曾经被许多人忽视，甚至抛弃，在很多人的脑海里，“结果未必重要”，“只要努力就行”，“结果如何，与我无关”等等，但，这一切，在这本书里被彻底否定。

完成任务不等于结果，这是这本书非常鲜明的一个观点，在多少企业，有多少这样的员工，他们只是在混日子，他们并不觉得自己对企业有何作用，觉得自己不过是企业的一个棋子，只要每天把任务完成就可以了，得过且过，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，同样，一个企业，如果有这样的员工存在，企业也迟早会受到影响，员工们以为每天按时下班，把工作做完就行，却不知道，企业要他们工作，并不仅仅是要他们完成任务，而是要创造价值。

每个亏损的企业，必然有许多剥削企业的员工，这话听起来很恐怖，让人很寒心，但的确如此，员工们对企业没有认同感，没有归属感，只是一天天地机械工作，企业提供给员工广阔的平台，员工却仅仅是低效率地完成着，根本达不到企业要求创造价值的结果，这样的员工不是在剥削企业，那是在干什么。

每个人都想拥有回报，却不知道，回报的前提是付出，没有付出哪有回报，而一个优秀的企业，自然会因为你所创造的价值给与一定的回报，而关键问题是，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，一定要给企业一个美好的结果，创造良好的价值，这样，我们才可拥有相应的回报。

这仅仅是书中主要的一个观点，他也使我认识到，在企业，结果远比过程重要，尽管你在过程中耗费了大量的人力物力，有了无数的苦劳，但如果没有达到企业想要的结果要求，你就是一个失败者，市抄济本身就很残酷，优胜劣汰是规律，没有一个企业会因为你劳苦而给予优惠，他们只会给那些功高的人赋予价值，写到这，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。

关键问题是，有多少结果可以重来，每当我们看到自己所做的一切并没有创造很大价值，甚至办砸一件事情的时候，都会安慰自己，算了算了，反正努力了，结果如此，我也不想这样，肯定是别的原因造成的，这样的自我安慰在现代优秀企业可以说一点用也没有，甚至会断送自己前程，没有结果可以重来，唯有做事情之前为了一个目标不断努力，为的就是那个结果。

当然，失败肯定有，书中也说，要不怕失败，敢于失败，失败是为了下次成功，有这样的心态，失败也没有关系，最怕的就是有了失败不总结，痛而不快乐，而且并不想到结果，那么下次还是失败，一次又一次失败，一次又一次安慰，没有结果，没有目标，当然结果也荡然无存。

停滞不前、一张报一杯茶的办公室时代已经结束，如今，每个人都应该行动起来，为那个结果，也就是企业价值的提高而做出自己的努力，不做剥削企业的员工，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，这样的员工，打造的必然是一个伟大的企业，而这样的企业，给予员工的，不只是价值的实现，更加是美好生活的开创。

这样的生活，难道我们不想拥有吗？如果想，还等什么，行动起来吧，前面是一片美好的阳光，为了那片阳光，努力奋斗吧，因为，结果就在远方，当每天太阳升起的时候，我们可以对着灿烂的阳光说上一句：请给我结果。

**请给我结果读后感300字篇十五**

《请给我结果》，全篇用一个个生动而翔实的事例阐述了他所要表达的观点，而这些观点曾经被多少人遗弃，甚至鄙视，在很多人的脑海里，结果并不重要，没有功劳也有苦劳等等，但在这本书里这些被彻底的颠覆了。看后给我很大的触动，现将感触与各位共享。

不要只完成任务，重要的是结果，这句话给我印象很深刻，也就是这本书主要观点：结果导向的一个前提。

在多少企业，有多少这样的员工，他们只是在混日子，他们觉得自己不过是企业的一个棋子，只要每天把任务完成就可以了，得过且过，而他们并没有意识到自己是企业的一个小分子，一部运转正常的机器，需要整体的协调运作，无论哪个环节出现了问题，这部机器都将失去它原来的动力，而我们在每次工作的时候想到的是去做，而不是去完成，去追求结果，即使最终我不能完成也会这样说：没办法，我尽力了，或者说：我没有功劳也有苦劳阿，然而现在看起来是多么的可笑，公司需要的是价值、利润，不是我们的碌碌无为，在本质上员工和企业之间就是一种商业交换关系，员工们对企业没有认同感，没有归属感，没有把它当作自己的家，只是一天天地机械工作，而公司用薪水回报你，但是如果你不能做出成绩，那么你就是在剥削公司，反之就是公司在剥削你，如果非得加上情感的话，那就是回报，公司提供给你发展的平台，发给你薪水，而你需要用工作成绩（创造利润）回报公司，或者你给公司创造利润，当这个理论你能够坦然面对，接受之后，那就是进一步的观点，为了结果而去不择手段。

把握好自己的结果心态的基础上，做到：不是想要，而是一定要。人为的给自己釜底抽薪的处事态度，把每一天都当作最后一天来生活，把每一件事情当作自己的最后一件事情做，全力以赴，敢于失败，而又不怕失败，勇于接受失败，然后继续前进，这就是我们所说的，勇于进取百折不挠，持之以恒，决不放弃。个人认为这才是成功人士与平凡人的最大区别，也是成功人士最难能可贵的品质。要想少失败，就要拥抱失败、善待失败，做到痛并快乐着，学会用一种阿q精神来安慰自己，不断地告慰自己：我没有失败，只是暂时的停止成功罢了。

如今，每个人都应该行动起来，为那个结果，也就是企业价值的提高而做出自己的努力，不做剥削企业的员工，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，这样的员工，打造的必然是一个伟大的企业，而这样的企业，给予员工的，不只是价值的实现，更加是美好生活的开创。

继而，行动才能出结果。责任就是一个人开始为自己的行为负责的开始，有了责任感才能能够有了压力有了前进的动力，成功没有任何理由，而不成功却有很多借口。行动时，不给自己任何借口，因为等事情结束了，无论你有一千个理由，甚至一万个理由都不重要了，重要的是这件事情的结果是什么，我们是靠结果生存，假如不能取得好的结果，那么我们除了要将以前的劳动大大的划上一个零，还要为自己的遗憾负责，为自己的结果负责，只有锁定责任才能锁定结果。

另一个对我有确实深刻的体验的就是象限法的理论，以前我总觉得每天的事情是那么的杂乱无章，用一个笔记本记下来当天要做的事情，但是每天还是那么的忙碌而没有头绪，有的时候还是会忘记了一些事情而感到后悔，看到了这个象限法之后好像忽然之间豁然开朗了，重要而紧急的，重要但不紧急的，不紧急也不重要的，还有就是紧急但不重要的，这样我的工作效率就提高了许多，而且每天也不是那么的杂乱无章，反而觉得有条不紊，很充实。

让我们携手为公司，也就是为我们自己的明天负责，对自己敢于说：我要结果！

**请给我结果读后感300字篇十六**

当我认真读完《请给我结果》这本书时，我心里马上想到了两部电视剧；一部是《亮剑》，一部是《士兵突击》。

《亮剑》中最震撼人心的章节应该是骑兵对战篇，当画面上只剩下单骑独臂的孙连长时，他仍然义无反顾的向敌冲击，在画面定格的那一瞬间，我能读懂军人的职责，也就是不管输赢，只能有一个结果，而那一瞬间孙连长给出了一个让所有人都满意的结果：“骑兵连前进！”而我在服兵役期间，我所在的连队也有这样一个不成文的规矩，当兵的外出时一旦和地方老百姓发生冲突，我们连队只关心结果，谁站在了最后，而不是谁对谁错；为什么这样说呢？连长在军人大会上这样说过：如果我们连队的兵连几个老百姓都无法搞定，那么上战场真刀实弹的时候你一定是送死的！当然，这样的观点有他生存的道理也有他一定的局限性；毕竟那不是在一个理面上。

而《士兵突击》中许三多则以执着、坚忍积极的态度去面对生活，不因为一点点的失败和挫折就放弃自己，他执着的遵守钢七连的信念“不抛弃、不放弃”，不断重复的做简单的事情，不争辩、不抱怨、不放弃的信念；以及他的单纯、善良、钝感、认真、执着、坚忍、危机感、团队的精神。这就是许三多的成长，就是一个从无到有的过程，经过多次的失败后继续前进，走向成功的典范。这也就说明了一个人对待工作的态度问题；如果说用一种积极主动的心态，主动的去完成一件事情再力求完美；那么这样的人不管他在那一个角落、那一个层次都是会耀眼的。

在这本书中还强调了一个心态的问题。对待事情的结果，我们必须要有一个良好的心态。因为人生中的许多目标，有不断地向前行进的，也有让我们学会拐弯的。如果说在做事情的时候你就只考虑了成功，没有考虑其他现实的因素，那么你将会是一个失败者，因为这样的你无法去面对生活中最真实的一面，当然也就不可能有一个大度的心态了。所以说在面对结果时，首先是努力、尽心的去做，然后是坚持信念，勇敢面对，要学会面对真实以及永不言弃的心态。这样的行为才会见到风雨过后的彩虹。也就是说“态度决定一切”，我们在工作中要有一个认真的态度，因为这个态度决定我们后面的所有成败。

在我的朋友当中有一位可以用“吃货”来形容的哥们。每次朋友聚会，他都能按当时的地理位置找到一家可爱的小餐馆，不讲排场，却讲氛围的独特风味的特色菜；他脑子就是一本吃货地图，哪个旮旯里的麻辣巴适，哪个胡同里哪家的蒸鱼一绝，哪条街的火锅最到位，哪条巷的辣鸭好吃，哪家的私房小菜地道……然后在饭桌上就聊小东西，小得不能再小的话题，他让每个跟他在一起的人都感到轻松；比如他找到一家小菜馆点一碗炒饭，有剁碎小青菜，一碗滚热的清茶，一碟臭豆腐，却让你满心的惬意，轻松无比。而他的工作就是一个小公关，他每天的事情就是在工作之余调查客户的生活习惯，一旦有实质性突破的时候，他就可以轻松搞定这一难题；许多的客户就是因为他的待客之道打心眼里佩服；于是难题一一不在。而这样的结果也就是书中所要阐明的观点，请给我一个结果！如果说我们每个人做事情都能够像他那样做的那么详细、完善；那么成功就会在我们眼前。

所以说人生的质量，在于有一个可以追逐的目标以及较为明确的方向，也在于我们自己平时在生活中的慢慢积累。行动出结果。而在追逐结果的时候不求最好，只求更好。这是一种态度，更是一种追求！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！