

<<日事日清工作法2.0>>

图书基本信息

书名：<<日事日清工作法2.0>>

13位ISBN编号：9787515800042

10位ISBN编号：7515800046

出版时间：2011-10

出版时间：工商联

作者：阳飞扬

页数：222

字数：210000

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>

<<日事日清工作法2.0>>

前言

在我们身边总不乏这样一些人：他们总是在老板或领导的一次次督促下，拖上十天、半月才会把工作做完；他们习惯在最后一分钟才走进会场或办公室，然后对别人抱怨越来越拥堵的交通；他们埋头于琐碎的日常事务，却在不经意间遗漏最重要的工作；他们整天忙忙碌碌，工作质量却无法令人满意；他们把工作看成是一种职场表演，敷衍了事；他们只知道忙碌工作，却从不清楚工作的结果与个人及企业有何关系。

日事日清正是在这个背景下提出来的。

日事日清代表的是一种认真负责的工作态度，高效执行、完美复命；日事日清代表的是一种科学的工作方法，智慧做事；日事日清强调的是完美的工作结果，贡献结果、创造佳绩……日事日清工作法首先在日本得到了应用和提倡。

二战结束后，美国的品质大师戴明博士到了日本，对日本企业界提出“品质第一”的法则，日本人完全照做。

此后，日本企业的产品很快在世界上赢得了成功，它们打败了德国造和美国造。

对于如此巨大的成绩，日本企业将功劳归于戴明博士，甚至将颁发给先进企业的奖项称为“戴明奖”。

20世纪90年代，海尔董事长张瑞敏借鉴日本企业先进的管理方法，提出了具有海尔特色的OEC管理模式。

自1991年推行OEC管理后，海尔的各项主要经济指标均达国内同行业领先水平，青岛海尔成为第一家走出国门、进军海外的中国企业，张瑞敏的成功案例也写进了哈佛商学院的教材。

海尔网站上举了这么一个案例：“拿下美国B客户非常难！”

洗衣机海外产品部经理崔淑立接手美国市场时，大家都这么说，因为前任各产品经理针对这位客户都业绩平平。

真这么难吗？

崔淑立不信。

这天，崔淑立一上班就看到了B客户发来的要求设计洗衣机新外观的邮件。

因时差12个小时，此时正是美国的晚上，崔淑立很后悔，如果能即时回复，客户就不用等到第二天了！

从这天起，崔淑立决定以后晚上过了11点再下班，这就意味着，可以在美国当地的上午时间处理完客户的所有信息。

3天过去了，“夜半日清”让崔淑立与客户能及时沟通，开发部很快完成了洗衣机新外观的设计图。在决定把图样发给客户时，崔淑立认为还必须配上整机图，以免影响确认。

大约凌晨1点，崔淑立回到家，立刻打开家中的电脑，当看到客户回复“产品非常有吸引力，这就是美国人喜欢的”时，她顿时高兴得睡意全无，为自己的“夜半日清”取得的效果而兴奋不已。

样机推进中，崔淑立常常半夜醒来，打开电脑看邮件，可以回复的就即时给客户答复。

美国那边的客户完全被崔淑立的精神打动了，随之推动业务进度，B客户第一批订单终于敲定了！

其实，市场没变，客户没变，拿大订单的难度没变，变的只是一个有竞争力的人——崔淑立。

崔淑立说：“因为我从中感受到的是自我经营的快乐，有‘时差’，也要日清！”

崔淑立夜半还在工作，日事日清，不让工作过夜，从而赢得了客户的订单。

当今国内外很多企业都在学习日清工作法，这源于日清工作法所带来的良好工作效能和市场业绩。

日事日清追求的就是速度和结果，日本著名企业家盛田昭夫说：“我们慢，不是因为我们不快，而是因为对手更快。

商场如战场，战机稍纵即逝，因此时间就是生产力。

没有不能成功的企业，只有效率低下的企业。

员工的效率对企业的效益起决定作用，效率低下的员工将最终成为制约企业发展的致命软肋！

要想打造一流企业，必须拥有一支高效的员工队伍。

《日事日清工作法2.0——做一个卓越高效的好员工》，这是一部医治企业忙症的思想书，一部提

<<日事日清工作法2.0>>

高员工效率的管理书。

本书形象地列举出日事不日清的主要工作现象，任何企业和员工都可以此为对照，检视企业有无此类问题；详细分析了日事不日清的危害和不良影响，企业成也效率、败也效率，能否真正做到日事日清，将决定一个企业的前途和命运：总结出日事日清是员工不可复制的竞争优势，日事日清是员工获得赏识、提高能力、提升业绩的关键因素；最后提出了企业日事日清的应对策略和方法，每一家企业、每一位员工都可以从本书中找到提高效率的妙策。

日事日清代表着执行、效率、态度、方法、科学工作等，本书从执行力、日清流程、时间管理、科学规划、做事方法、质量标准、创新思维、团队合作等多个方面来帮助读者提高办事效率、工作质量及绩效，让企业和员工能轻松做到日事日清、日清日高，从而帮助企业从激烈的市场竞争中脱颖而出，帮助员工成为一个卓越高效的好员工。

<<日事日清工作法2.0>>

内容概要

《日事日清工作法2.0——做一个卓越高效的好员工》，这是一部医治企业忙症的思想书，一部提高员工效率的管理书。

本书形象地列举出日事不日清的主要工作现象，任何企业和员工都可以此为对照，检视企业有无此类问题；详细分析了日事不日清的危害和不良影响，企业成也效率、败也效率，能否真正做到日事日清，将决定一个企业的前途和命运；总结出日事日清是员工不可复制的竞争优势，日事日清是员工获得赏识、提高能力、提升业绩的关键因素；最后提出了企业日事日清的应对策略和方法，每一家企业、每一位员工都可以从本书中找到提高效率的妙策。

日事日清代表着执行、效率、态度、方法、科学工作等，本书从执行力、日清流程、时间管理、科学规划、做事方法、质量标准、创新思维、团队合作等多个方面来帮助读者提高办事效率、工作质量及绩效，让企业和员工能轻松做到日事日清、日清日高，从而帮助企业从激烈的市场竞争中脱颖而出，帮助员工成为一个卓越高效的好员工。

<<日事日清工作法2.0>>

作者简介

阳飞扬，社会学硕士，经管图书编辑，已出版《听总裁们谈经营之道：50位本土总裁谈企业决胜方略》、《最神奇的24堂员工课》、《每天读点管理博弈学》等多部优秀畅销书。

<<日事日清工作法2.0>>

书籍目录

你做到日事日清了吗
忙碌 高效，末流员工的七宗“最”
日事日清是不可复制的竞争优势
向解放军学习日清，高效复命、将任务执行到底
打造日清流程链，无缝对接加快工作节奏
科学规划目标，合理安排日清工作
小事做到位，工作才能到位
合理管控时间，时间专家教你忙出日清成效
掌握方法，化难为易提高日清功效
智慧引爆潜能，日清工作用手更要用脑
统合综效，团队合作突破低效瓶颈
勤业、精业、爱业，从日事日清到日清口高
当日事当日毕——海尔效率的斜坡球体理论
日清工作的高效能工具

<<日事日清工作法2.0>>

章节摘录

版权页：世间最睿智的国王所罗门说过：万事皆因小事起。

在工作中，不能因为是小事就敷衍应付，轻视责任。

可能由于你在工作中的一个疏忽，到了客户那里就会变成大问题和大麻烦，轻则会令企业形象受损，重则会使企业破产倒闭。

这是一个以细节决胜负的商业时代，细节不是小事，因为一个细节就可以左右事情落实与否，左右企业的成败。

细节在自己手里就王牌，在对手手里就是炸弹。

忽视细节，结果必然是惨败。

2001年爱立信公司在中国手机市场上的“黯然神伤”就是这样一个典型的例子。

有着百年辉煌历史的爱立信与诺基亚、摩托罗拉并肩称雄于世界移动通信业。

但自1998年开始的3年里，当世界蜂窝电话业务高速增长时，爱立信的蜂窝电话市场份额却从18%迅速降至5%，在中国市场，其份额也从13%左右迅速地滑到了2%。

爱立信在中国的市场销售额从手机销售头把交椅上跌落下来，不但退出了销售三甲，而且还排在了新军三星、飞利浦之后。

在中国这样一个快速成长的市场上，国际上很多濒危的企业一到这个市场就能起死回生、生龙活虎，但爱立信却在这块风水宝地上失去了它往日的辉煌。

1998年，广州青年报从8月21日起连续三次报道了爱立信手机在中国市场上的质量和服务问题，引发了消费者以及知名人士对爱立信的大规模批评。

而且，爱立信的768、788C以及当时大做广告的SH888，居然没有取得入网证就开始在中国大量销售。当时，轻易不表态的电信管理部门也发出声明，证实了此事。

至此，爱立信手机存在的问题浮出了水面，但爱立信一如既往地采取掩耳盗铃的方式来解决问题的手机没有问题。

既然选择拒不认错，爱立信自然不会去解决问题，更不会切实地去做服务工作。

2001年，在中国手机市场上，爱立信的“T28”手机存在质量问题，这本来就是一种错误，但更大的错误是爱立信漠视这一错误。

“我的爱立信手机的送话器坏了，送到爱立信的维修部门，问题很长时间都没有解决。

最后，他们告诉我是主板坏了，要花700块钱换主板。

而我在个体维修部那里，只花25元就解决了问题。

”一位消费者明确地说出了爱立信存在的问题。

那时，几乎所有媒体都注意到了“T28”的问题，似乎只有爱立信没有注意到。

爱立信一再地辩解自己的手机没有问题，而是一些别有用心的人在背后捣鬼。

然而，市场不会去探究事情的真相，也不给爱立信以“申冤”的机会，就无情地疏远了它。

忽视细节，使爱立信丢掉了它从未想放弃的中国市场。

任何小的疏忽都会造成客户的不满，甚至可能产生十分严重的后果。

一位企业经营者说过，“如今的消费者是拿着‘显微镜’来审视每一件产品和提供产品的企业。

在残酷的市场竞争中，能够获得较宽松生存空间的企业，不是‘合格’的企业，也不是‘优秀’的企业，而是‘非常优秀’的企业。

自己要求自己的标准，必须远远高于市场对你的要求标准，你才可能被市场认可。

”顾客就是上帝，任何产品和服务只有得到顾客的认可才有可能在市场上站稳脚跟。

在企业都在高喊各种动听的服务口号时，在企业都在挖空心思提高服务项目标准时，谁能够落实到位、做得更好，谁才是最终的获胜者。

只有把产品、服务的细节落实到位，才能不断吸引新顾客，稳固老顾客。

<<日事日清工作法2.0>>

媒体关注与评论

如果你今天能够完成工作，为什么要把它拖到明天呢？——山姆·沃尔顿 沃尔玛 超市创始人、董事长兼总裁今日的利润。

今日就牢牢抓住。

——松下幸之助 日本松下电器创始人每天的工作每天完成，而且每天的工作质量都要有一会儿(1%)的提高。

——张瑞敏 海尔集团董事局主席兼首席执行官你只有今天好好干，明天好好干，你才能看到后天的太阳。

——马云 阿里巴巴集团董事局主席凡事马上办。

——郑周水 韩国现代集团创始人

<<日事日清工作法2.0>>

编辑推荐

《日事日清工作法2.0:做一个卓越高效的好员工》：动机，员工工作效率自我提升的重要读本，权威，海尔集团首席执行官张瑞敏极力推崇的工作法，实用，优秀员工的高效工作手册提高工作效率的实战解决之道，愿景，成就卓越企业的行动指南。

<<日事日清工作法2.0>>

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>