

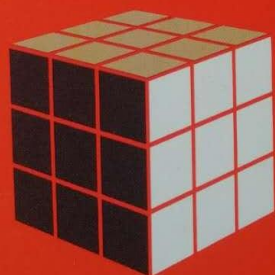
# 特连光电EIC项目

## 线上辅导

姜汝祥◎著

# 请给我结果

不要只完成任务，更重要的是结果



百万册  
升级版

连续畅销10年 做结果，  
销量突破1 000 000册 做一个负责任的员工

万科、青岛啤酒等  
上千家企业正在实施的  
“结果导向”执行读本

# 向执行要利润

## — 日结果、日计划

# 姜博士阐述 “科斯定律”

- 工作的起点，不是领受一项任务，而是**定义自己的产权** -- 你的时间、你的技能、你解决问题的能力。
- 只要产权明晰，通过市场交易，**资源会流向使自己价值最高的地方。**



# 姜博士阐述 “科斯定律”

- 被动工作：本质是放弃经营自己的产权，  
这是自我价值最小化。
- 主动工作：每一次主动出击，都是让自  
己产权增值的交易机会。





# 第一部分：日结果 -- 今日工作结果汇报

下班的汇报，前面打“对”的是已完成的，没做完的明天继续

✓ 订单跟进 8:30-8:45

✓ 11所下维修单 9:00-9:40 实 9:00-9:50

✓ 航云下单

✓ 学习QEB产品 10:00-11:00

外协尺寸 B C D 3个壳体 外协值3k  
产品分类 2张4电, 2张2电3倍号  
材料  
标志  
代品 应用环境

目标: 对产品有初步认识, 与了商中

✓ 讯光维修单 10:00-10:10 13:00-14:00

✓ 11所报告 10:00-12:00 实 10:30-11:00 15:00-16:10

✓ 航云报价 520元/个 15:30-15:40

✓ 开会 14:00-14:50

✓ 航云报价, 第2次 16:20-16:50

## 工作事项：订单跟进

订单跟进是任务，什么是结果？

- 跟进什么订单

- 若订单已完成

- 订单完成了，价值是什么？

- 若订单未完成

- 到了什么进度（阶段/流程）

- 出现什么问题

- 预计何时完成

我学到了什么？  
我达成学习目标了吗？  
我的感想收获是什么？

做了什么，做到了什么，  
要具体描述

下班的汇报，前面打“对”的是已完成的，没做完的明天继续

11月17日

✓ 订车跟车 8:30-8:45

✓ 11所下维修单 9:00-9:40 实 9:00-9:50

✓ 11所下维修单 10:00-11:00

学习QEB产品 { 外形尺寸 B C D 3个壳体 外形尺寸 3k  
产品分类 2k4电, 2k2电 3k号  
材料 1家 11:00-12:00  
标志 应用环境  
代码

目标: 对产品有初步认识 与了商中

✓ 11所维修单 10:00-10:10 13:00-14:00

✓ 11所报告 10:00-12:00 实 10:30-11:00 15:00-16:10

✓ 明天报价 520元/寸 15:30-15:40

✓ 开会 14:00-14:50

✓ 明天报价 16:20-16:50

# 外包思维 -- 用结果交换工资

思考1：如果我是一家专业的外包公司，特连光电是我的客户，客户愿意给我的“日结果”付钱吗？

No. 617  
Date 6/17

下班的汇报，前面打“对”的是已完成的，没做完的明天继续

✓ 切屏跟料 8:30-8:45

✓ 11所下维修单 9:00-9:40 对 9:00-9:50  
✓ 航天下单

✓ 学习QEB产品 10:00-11:00

外部尺寸 B C D 3个系统 外部尺寸 3k  
产品分类 2k4电, 2k2电3电号  
材质  
标志  
在用环境  
目标: 对产品有初步认识, 了解了产品

✓ 11所维修单 10:00-10:40 对 13:00-14:00

✓ 11所汇报 10:00-12:00 对 10:30-11:00  
15:00-16:00

✓ 航天下维修单 520元/件 15:30-15:40

✓ 开会 14:00-14:50

✓ 航天下维修, 第25号 16:20-16:50

6/17

端子没到货, 订单未更新, 明天到货再更新

1. 瑞龙2光3电21号, 新款胶壳型号出端面图, 再更新订单 2505219  
需要客户提供实物图  
需要提供电子档案  
验报告

2. 三一系统查看

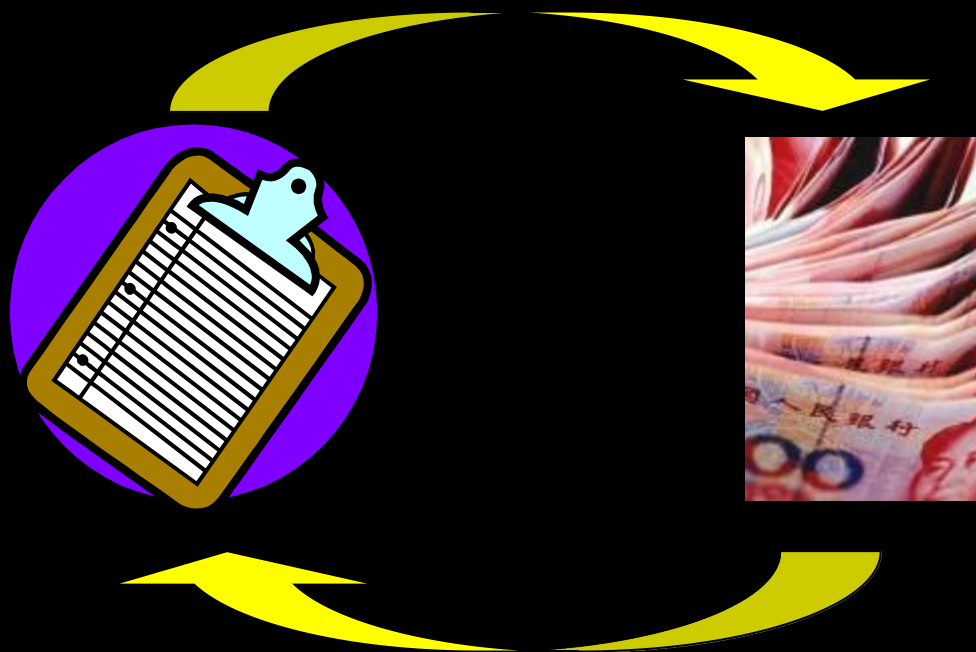
3. 快递信息录入, 跟进ERP快递信息

4. 更新2506190 接头实物图, 发货

5. 学习瑞龙其他生产单 (2020插座, QEB/20KV07AN) 规格书

6. 开会, 协助生产共计2个半小时





**我的日报结果，就是我的工资单！**



下班的汇报，前面打“对”的是已完成的，没做完的明天继续

✓ 订车跟时 8:30-8:45

✓ 11所下维修单 9:00-9:20 完 9:20-9:50  
航天下单

✓ 学习WEB产品 { 外聘R才 B C D 3个资料 外聘4W.3K  
产品名称 2张4电, 2张2电编号  
10:00-11:00 材料  
标志  
代码 应用环境  
目标: 对产品有初步认识, 找与了商中

✓ 11所下维修单 10:00-10:20 完 13:00-14:00

✓ 11所汇报 10:00-12:00 完 10:30-11:00  
15:00-16:10

✓ 航天下维修单 520元/时 15:30-15:40

✓ 开会 14:00-14:50

✓ 航天下维修, 第25年 16:20-16:50

1. 瑞龙2米3包2信号, 新款胶壳型号出端面图, 再变更订单 2505219
2. 三一系统查看
3. 快递信息录入, 跟进ERP快递信息
4. 更新2506140 接头实物图, 发货
5. 学习瑞龙其他生产单(2G20插座, OEB/20K007AN)规格书
6. 开会, 协助生产共计2个半小时

# Richord 6月19日，日结果：

## 最值钱的工作：

1. 特连光电线上培训（日结果、日计划），完成课件制作，阐述结果日报的原理，设计帮助客户实操提升的环节
2. ###集团需要执行力内训，与客户的副总做了初步沟通，了解培训需求，周五完成培训方案初稿

## 底线的工作：

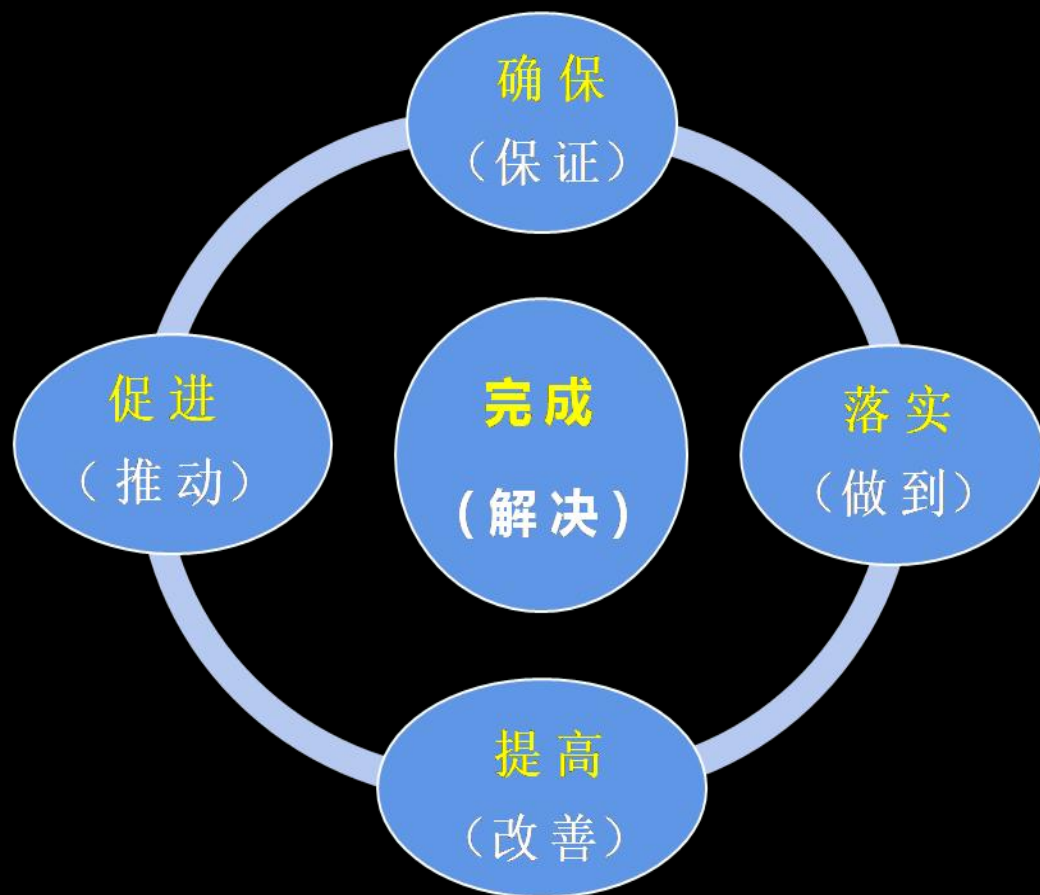
1. 跟踪###公司YCYA推进情况，4个YCYA都已经完成，辅导客户COO制作运营驱动案例，预计下周一完成
2. 核对客户的学习资料，保证内容完整和准确，给客户更好的收获体验

做了什么（工作内容）

做到了什么（工作价值）

# 第一部分：日结果 -- 今日工作结果汇报

描述“**结果**”  
正确词语



- 汇报工作说**结果**

- 日结果 “**三讲三不讲**”

讲结果，不讲理由

讲价值，不讲苦劳

讲数据，不讲感觉

## 第二部分：日计划 -- 明日工作结果定义

6月18日，日计划（要做什么事情）：邓建平

1. 查看公司的总体应收账款情况，对自己客户进行催款，检查其于同事的应收款是否更新
2. 明天必需要在网上通过公司负责人消防考试。
3. 跟进八所的客户物料请单，什么时候可以给到我们这边，并确认好交期
4. 跟进销售的ROSH及外贸网站更新方案，并推动落实
5. 审核销售合同及采购合同

思考1：作为管理者，工作内容如何“分类”？

思考2：哪些是最值钱的工作？



# 生产部，品质部2025.6.18日计划

1. 明天早会7:50看海尔冰箱质量意识管控视频，这次做下深度，每个片段的含义是什么，预计30min。
2. 生产部品质部2025.6.17号的工时全部过一遍，并更新大数据，并找出严重超差的工时，并了解找到原因，看是否有能调整或改善的点，预计1H
3. 使用SIP巡检产线风险点，使用SIP及检验产线SOP是否有可优化调整的要点，并发出调整。不定时，预计30min
4. 客诉问题跟进。预计10min
5. 光电组装标准，光纤电混装连接器标准化，在连接器加长杆里面科学合理安装，降低风险，光也一样。见附图，目标：标准化，高要求，规范，降低风险。预计2H，组装人员培训完。(不一定能完成，需循序不断完善，)
6. 来料异常处理，预组装产线异常分析，推动解决不良不留尾巴。预计30min
7. 跨部门工艺技术支持，产品优化技术支持，日常工作正常进行。

**思考：要事第一，如果只做1-2件事，我做什么？**

# 第二部分：日计划 -- 明日工作结果定义

## 日计划”三步法“

第1步：围绕目标，工作分类

第2步：客户价值，重新排序

第3步：每件事情，结果定义

Richord 6月20日，日计划：

最值钱的工作：

1. 特连光电线上培训（日结果、日计划），帮助客户持续提升结果思维，搭建结果日报体系
2. ###集团执行力内训，客户收到培训方案初稿，了解客户的培训预算，约定下周正式沟通会议的时间
3. 汇总公司内部的学习分享与成长案例，丰富团队的共享知识体系，做成给客户创造价值的学习资料

底线的工作：

核对客户的学习资料，保证内容完整和准确，给客户更好的收获体验

计划做什么（工作内容）

计划做到什么（结果定义）

# 日计划“三步法” 第1步：围绕目标，工作分类

- 工作目标：完成订单，创造客户价值
- 老板工作分类：战略决策、客户价值、员工价值、资源整合

战略决策

客户价值

老板

员工价值

资源整合

# 日计划“三步法” 第1步：围绕目标，工作分类

- 工作目标：完成订单，创造客户价值
- 干部工作分类：部门业绩、团队建设、沟通协作、学习成长

部门业绩

团队建设

干 部

沟通协作

学习成长



# 日计划“三步法” 第1步：围绕目标，工作分类

- 工作目标：完成订单，创造客户价值
- 员工工作分类：核心业务、日常事务、沟通协作、学习成长

核心业务

日常事务

员工

沟通协作

学习成长

# 日计划“三步法” 第2步：客户价值，重新排序

## 客户价值

以客户价值衡量，  
能做出增量，具有创造性，  
多赚钱的事情

### 最值钱的工作

花更多时间与精力

必须做到的事项，  
常规事务性内容，  
交换基本工资的事情

### 底线的工作

高效快速

1. 实现或促进**客户价值增量**的工作  
例如：重要客户的大订单

2. 实现或促进**员工价值增量**的工作  
例如：优化品牌分激励操作规则

3. 提升**自我价值**的工作（事情）  
例如：每天学习姜博士思想

4. 岗位职责的**核心重点工作**  
例如：完成季度财务报表

1. **必须做到的事项**  
例如：质量合格、数据完整准确

2. **例行性、重复性工作**  
例如：巡检、信息录入、查看账款

## 早上计划

6/17

1. 瑞龙2光3电2信号, 新款胶壳型号出端面图, 再变更订单 2505219

2. 三一系统查看

3. 快递信息录入

4. 更新 2506140 接头实物图

5. 学习瑞龙其他生产单 (2G2D插座, QEB/20KV07AN) 规格

完成时间长短不重要,  
是否为“**值钱的工作**”很重要

当日工作计划, 需要多才能写计划上呢, 比如第二项看三一系统最多2分钟可以完成

描述“**结果**”

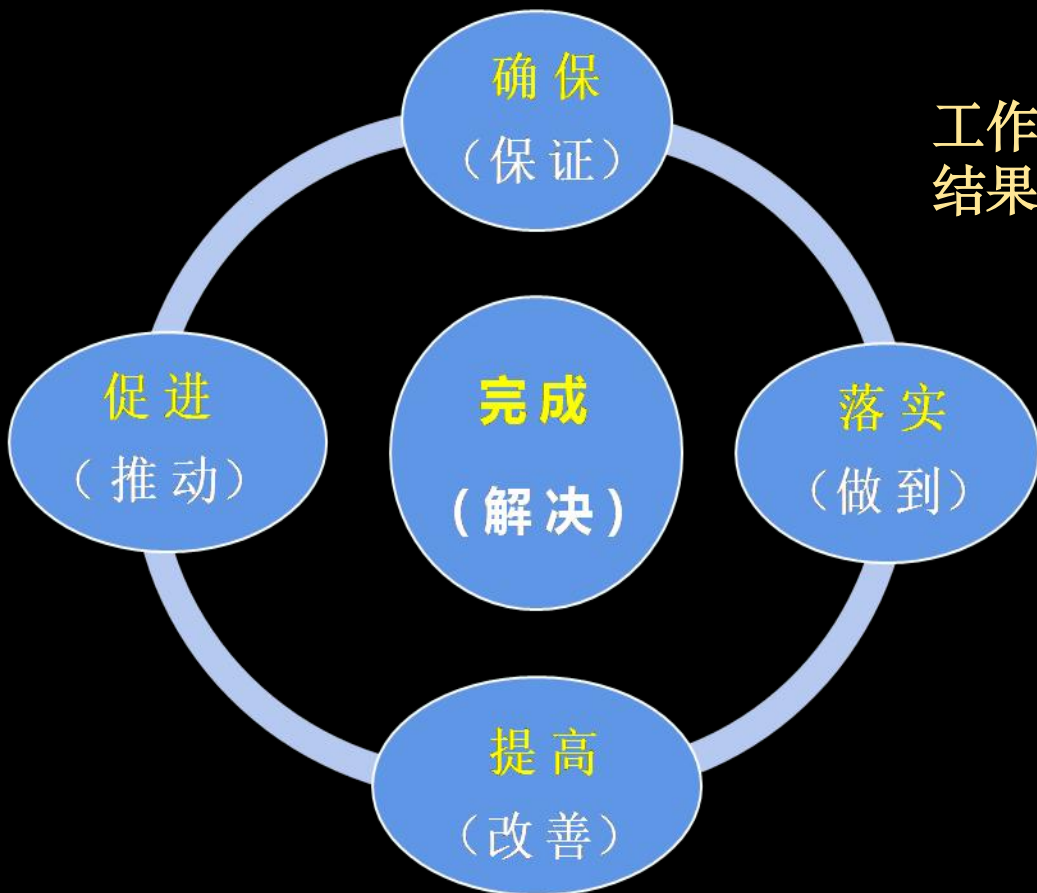
正确词语

工作内容：完成记录小工单的问题

结果定义：下单时小工单数据准确没有遗漏，保证生产报工顺畅

工作内容：完成目录书的检查调整

结果定义：保证目录书资料数据准确，方便客户挑选到合适的产品





# Richard 6月20日，日计划：

## 最值钱的工作：

1. 特连光电线上培训（日结果、日计划），帮助客户持续提升结果思维，搭建结果日报体系
2. ###集团执行力内训，客户收到培训方案初稿，了解客户的培训预算，约定下周正式沟通会议的时间
3. 汇总公司内部的学习分享与成长案例，丰富团队的共享知识体系，做成给客户创造价值的学习资料

## 底线的工作：

核对客户的学习资料，保证内容完整和准确，给客户更好的收获体验

计划做什么（工作内容）

计划做到什么（结果定义）

# 日结果、日计划 -- 开放分享体系

**Richord 6月19日，日结果：**

**最值钱的工作：**

1. 特连光电线上培训（日结果、日计划），完成课件制作，阐述结果日报的原理，设计实操提升环节
2. ###集团需要执行力内训，与客户的副总做了初步沟通，了解培训需求，周五完成培训方案初稿

**底线的工作：**

1. 跟踪###公司YCYA推进情况，4个YCYA都已经完成，辅导客户COO制作运营驱动案例，预计下周一完
2. 核对客户的学习资料，保证内容完整和准确，给客户更好的收获体验

**Richord 6月20日，日计划：**

**最值钱的工作：**

1. 特连光电线上培训（日结果、日计划），帮助客户持续提升结果思维，搭建结果日报体系
2. ###集团执行力内训，客户收到培训方案初稿，了解客户的培训预算，约定下周正式沟通会议的时间
3. 汇总公司内部的学习分享与成长案例，丰富团队的共享知识体系，做成给客户创造价值的学习资料

**底线的工作：**

- 核对客户的学习资料，保证内容完整和准确，给客户更好的收获体验

# 结果原理：员工与企业，是“商业交换”关系

