

打造解决问题、关注细节、重视执行、
追求结果的高效员工

工作重在落实

THE KEY OF WORK IS
HOW TO CARRY

李文勇◎编著

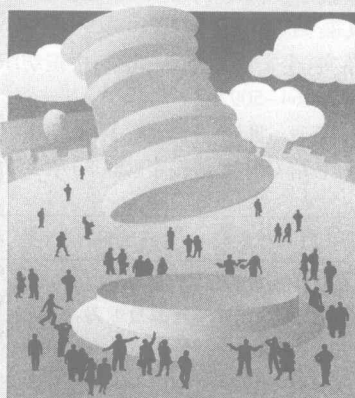


结果导向赢在执行，执行重在到位
解决问题才是关键，关键在于落实

工作重在落实

THE KEY OF WORK IS
HOW TO CARRY

李文勇◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

落实是解决问题的症结所在,是完成任务的根本保证!工作不到位,等于没工作!落实不到位,不如不落实!结果导向赢在执行,执行重在到位。解决问题才是关键,关键在于落实。本书运用大量的案例分析,强调了落实对于工作的重要性,同时对员工如何抓落实做了详细的阐述。阅读本书,可从中了解到怎样做一个落实型的员工,怎样做一个让老板赏识的员工。希望读者通过对本书的学习,将自己打造成一名有能力解决问题、关注细节、重视执行、追求结果的高效员工。

图书在版编目(CIP)数据

工作重在落实/李文勇编著. —北京:中国纺织出版社,2008. 12
ISBN 978-7-5064-5092-8

I. 工… II. 李… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 157873 号

策划编辑:曲小月 林少波 责任编辑:闫 星 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河兴达印务有限公司印刷 各地新华书店经销

2008 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:14.5

字数:157 千字 定价:24.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换



工作是什么？也许大多数人会脱口而出：“上班。”至于上班做了些什么，工作任务完成得怎么样，工作中的问题解决了没有，那就不管了。难道这是真正的工作吗？答案当然是否定的。

“天下大事必作于细，古今事业必成于实。”这句话告诉我们一个道理：欲成大业者，必须把落实放在第一位。可见，作为一名企业员工，要想由平凡到卓越，从默默无闻到脱颖而出，就应该不折不扣地贯彻落实工作。虽然每个人岗位可能平凡，分工各有不同，但只要埋头苦干、兢兢业业，就能干出一番事业。好高骛远、作风漂浮，结果终究是一事无成。

对于员工来说，90%的完美并不表示完成了工作，只有实现了另外10%的完美，才算是真正完成了工作。我们要用付出与90%的完美同样多的时间和精力去完成另外10%，只有这样，工作才能达到100%的完美。因为，工作的实质就是落实。

所谓落实，就是把政策、计划、措施等落在实处，达到解决问题、推进工作的目的。一个优秀的团队之所以优秀，不一定是它的规划有多么完美，也不一定是其团队成员有多么才华横溢，而一定是它从上至下具有高度的落实能力。任何一项工作任务的完成，都必须有落实作为保障。没有落实，再完善的制度也是一纸空文，再理想的目标也不会实现，再正确的政策也不会发挥其应有的作用。

拿破仑曾经说过：“想得好是聪明，计划得好更聪明，做得好既是最聪明又是最好。”方针、规划、方案固然重要，但只有落实下去，才真正具有意义。

有些员工经常问自己：为什么我的理想如此远大、信念如此坚定，却总是无法到达成功的彼岸呢？答案很简单，这是因为你忽视了落实的作用，只

有把工作落到实处,把每一件事和每一个细节都做到完美,才能一步步地实现自己美好的愿望。因此,不要再为自己的平庸而怨天尤人了,请从现在开始落实吧,任何时候都不要忘记工作永恒的话题——落实!

本书运用大量的案例进行分析,强调了落实对于工作的重要性,同时,还对员工如何抓落实做了详细的阐述。阅读本书,可从中了解到怎样做一个落实型的员工,怎样做一个让老板赏识的员工。希望读者通过对本书的学习,成为最具落实力的一流员工,尽快到达成功的彼岸,实现自己的远大理想。

编著者

2008年9月



第四章





第七章 落实结果 | 老板要的是结果

工作要的是结果,而不仅是完成任务 / 179

用自己的努力去提升工作业绩 / 182

没有功劳的苦劳毫无价值 / 185

落实要以结果为向导 / 189

提高专业技能,成就完美落实 / 192

落实的最高境界——圆满 / 195

[illegible]

第八章 落实制度 | 并非一纸空文

制度是落实目标的首要条件 / 201

落实要靠制度做保障 / 205

将制度转化为行动力 / 208

确保制度顺利落实 / 212

别让制度成为一纸空文 / 215

[illegible]

参考文献 / 219

[illegible]

想到更要做到,有了问题就要着手去解决

现实生活中,许多人遇到问题后一定要等到条件完全成熟后才去解决,以为那样才会把问题解决得尽善尽美。的确,我们应该尽可能地追求完美,但是世界上没有任何一件事情是绝对完美的。等到所有的条件都成熟后才去做,那就只能永远等下去了。想到更要做到,心动不如行动,等待不如着手!

一个能力再强的员工,如果他不愿意付出,遇到问题不去解决,也不会成为一名优秀的员工。

某化妆品公司的老板费拉尔先生重金聘请了一位叫杰西的副总裁,杰西非常有能力,但到公司一年多来,几乎没有创造什么价值。

要说能力,杰西的确是个人才。他毕业于哈佛大学,到费拉尔的公司之前,曾经在3家企业担任高层主管。他非常擅长资本运作,曾经带领一个5人团队,用3年时间将一个20人的小企业发展成为员工上千人、年营业额达五亿多美元的中型企业,创造了令同行称道的“杰西速度”;在1998~2000年间,他更是叱咤华尔街,掀起一阵“杰西旋风”。

这样出色的人才,怎么会创造不了价值呢?

后来费拉尔经过与杰西深入沟通,才知道杰西是一个勇于接受挑战的人,工作的难度越大,越能激起他奋斗的欲望,他随时都有一种准备冲锋陷阵的冲动。

“在进入公司之初,我满怀激情,决心干一番大事业,可后来,我发现一切都不是我想象的那样,越来越觉得没劲,对公司渐渐失去了认同感,对自

自己的工作也失去了认同感。”杰西终于说出了心里的想法。

原来，费拉尔先生有两个致命的弱点：一是对所用之人难以放心，害怕能人挖公司的墙脚；二是喜欢亲力亲为，经常越级指挥，在很多事情上使杰西感觉自己形同虚设。

找到问题的症结之后，费拉尔和杰西进行了一次长谈，共同分析公司授权和指挥系统方面的不足，明确了作为董事长兼总裁的费拉尔和作为副总裁的杰西的职权范围，共同制订了公司的授权制度以及组织指挥原则。通过他们的共同努力，公司情形发生了很大的变化，杰西几乎是变了一个人，他作出了很多成绩，同时，费拉尔先生和他已经成了密不可分的战友。

工作中出现问题并不可怕，可怕的是发现问题后不去解决。试想，如果费拉尔不去与杰西沟通，没有找到出现问题的症结，或者找到症结后不去立即解决，杰西可能永远都无法在该公司作出成绩。

在这个世界上，并不缺乏有能力的人，那种既有能力又真正实干的人才是企业最渴求的。一个公司要想在市场上立住脚，可能会面临各式各样的问题和考验。而工作就是不断地解决问题，企业也是在不断地解决问题的过程中而实现发展的。

公司中的每一个成员，都要精诚团结，互相帮助，一方面努力解决好个人的工作问题，另一方面要齐心协力解决团队的共同问题，因为员工的前途与公司的前途是紧密联系在一起。公司不仅是员工的利益共同体，也是员工成长进步的学校；不仅为员工提供了工作机会，也为员工创造了一个不断发展进步的舞台。

作为员工，如果能经常想想自己该为团队做什么，把解决工作中的问题看作是为了团队和个人的共同发展铺平道路，在处理问题的过程中不断增强信心，自然能在工作中享受乐趣，收获成功。

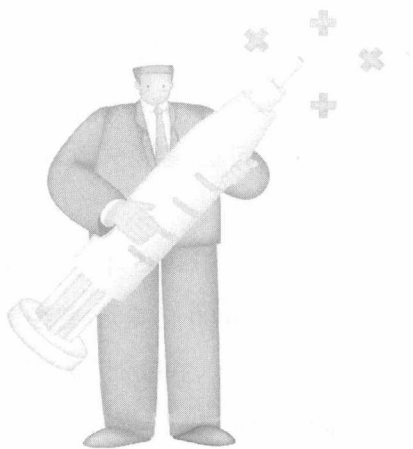
可见，成功人士并不是在行动前就解决了所有的问题，而是遭遇困难时能够想办法克服，因为我们无论如何也买不到万无一失的保险。当你遇

到问题时,不要总是瞻前顾后,要下定决心去解决它,要毫不犹豫地去落实,这样才有成功的可能。



【落实箴言】

落实是解决问题的“生命线”,没有把想法变成现实的决心和能力,所有的问题都无法得到解决。



落实不力是解决问题的最大障碍

在实际工作过程中,存在很多落实不力的现象,这是解决问题的最大障碍。个人不能坚持落实,结果就是失去发展方向;企业不能坚持落实,结果就是业绩持续下降。

人人都知道三个和尚的故事,一个和尚挑水喝,两个和尚抬水喝,三个和尚反而没水喝,问题得不到解决的根本原因就是落实不力。

一个和尚为了喝水,坚决落实,自己挑水;两个和尚开始产生分歧,问题虽然勉强解决,落实不到位,但是还能抬水喝;三个和尚时就开始相互推托,都不愿意去打水,最终谁也喝不到水,这就是落实不力导致的结果。对于企业来说也是如此,想要解决问题、避免失败,就必须坚决落实,落实不力的结果只能是失败。

美国能源业巨头安然公司成立于1985年,其总部位于得克萨斯州的休斯敦。该公司鼎盛时期年收入达1000亿美元,曾经是世界上最大的天然气交易商和电力交易商,员工两万多人,在欧洲、亚洲和世界其他地区都有业务,在全球财富500强中排列前50名。

安然公司从成立以来一直从事与能源相关的工作,它拥有很多石油管道,还拥有十多个发电厂,其发电主要是用天然气。安然逐渐进入一个新的领域——从事有关能源方面的贸易以及相关公共事业,从以往单一从事能源方面的工作转变成为一个贸易公司。其实这一转变算不上成功,毕竟这个公司的一些部门已经开始慢慢丧失利润。

安然公司对此不理不睬,继续发展业务,逐渐吸引大量投资,从1997年

到2000年,仅3年时间安然股价翻了两倍。可是在2001年10月,其突然宣布第三季度的亏损达到6亿美元,半个月后又宣布它将会重新公布前三年的利润,也就是说安然公司利润下降6亿美元,并且公司还承认将面临7亿美元的债务。这个令人震惊的消息是一位投资者发出的,因为他发现安然公司并没有真实反映公司的经营状况。

安然公司没有反映真实情况这一消息放出后,安然公司的市价仅两个月时间从300亿美元骤降到零,接着公司很快宣布破产。

安然公司在如此短时间内就宣告破产,这一事实让所有人感到震惊,是什么原因令其沦落到如此地步呢?落实不力是安然公司失败的直接原因。

当安然公司发现问题,逐渐意识到某些部门开始丧失利润时,他们没有及时纠正错误,对落实不到位没有引起重视,采取了不理不睬的态度。可见,落实不力成为解决问题的最大障碍。反思历史上那些落实不力的教训,对我们无疑是会有深刻警示作用的。

拿破仑曾被放逐到意大利的厄尔巴岛,在1815年的春天回到巴黎。很快,他就东山再起,将整个法国的政权重新掌握在自己手里。

欧洲各国的君主得知这一消息后,均如临大敌,担惊受怕。他们很快组织了第七次反法同盟,希望以最快的速度消灭拿破仑。

拿破仑同样也不甘示弱,迅速组织军队进行抵抗,并制订战略部署。根据制订的战略部署,法军计划在俄奥联军到达之前抢先一步将英普联军彻底歼灭。然而,这一正确的战略部署却没有得到贯彻落实。

内伊元帅受命占领布鲁塞尔这个重要阵地以牵制英军,可是,他却犹豫不决,行动迟缓,没能按时完成战斗任务。

后来,在双方激烈争斗时,拿破仑又命令内伊元帅的属下戴尔隆军团由弗拉斯内向普军的侧后方开进,和主力部队一起对普军进行夹击,但戴尔隆对命令理解错误,向法军后方的弗勒台开来,使这决定性的一击延误

了近两小时,从而使英普联军逃脱了被全歼的命运。

史学家和军事评论家认为,法国滑铁卢战役之所以失败,主要是因为拿破仑的部下没有严格执行和落实他的既定作战方案。倘若他的部下能不折不扣地执行和落实他的战略部署,这段历史估计会成为另一番模样了。

拿破仑兵败滑铁卢,虽然是多种原因综合作用的结果,但其部下对正确的战斗部署落实不力是一个非常重要的原因。

因此,我们必须抓住落实不力的根源,这样才能抓住问题的症结所在,以便对症下药,真正抓好落实。实践证明,落实不力的根源主要表现在以下几个方面:

► 组织成员缺乏强烈的落实意识

自古以来,中国人就崇尚自由,因此相应的就缺乏落实文化,从春秋战国时天马行空般的论辩,到魏晋盛行的清谈之风,无一不是这种不落实文化的反映,并且对后世有着很大的影响,以至于现在很多组织成员在工作中不能有效地抓落实。

► 缺少将工作分解和汇总的好方法

1988年3月12日,《经济日报》曾记载过这样一件事:上海宝山准备办一个规模不大的中外合资企业,从立项到签约,已经盖了126个图章,历时一年零三个月,跑了市内14个委办、19个局,但手续仍没办完,图章还要继续盖下去。

无独有偶,1988年3月16日的《扬子晚报》也有报道:这年年初,贵州某地上马一个工程,盖了170枚公章还未结束,严重影响开工时间。

通过研究证明,处理一个文件只需7分钟,但耽搁在中间环节的时间却可高达4天或更长。

► 领导者对落实没有常抓不懈

落实不力的一个重要原因就是领导没有把落实当作长期的工作来抓。

落实需要掌握一定的工作技巧,善于区分轻重缓急,把握主次矛盾。但是,在实际工作中,有许多人缺乏这种抓落实的工作技巧。

了解了落实不力的根源,在工作中就要尽量避免,这样才能铲除解决问题的障碍,保证工作的顺利进行。



【 落 实 箴 言 】

落实不力,意味着失败;落实不力,意味着危机;落实不力,意味着生命的代价;落实不力,意味着一切都是空谈。

