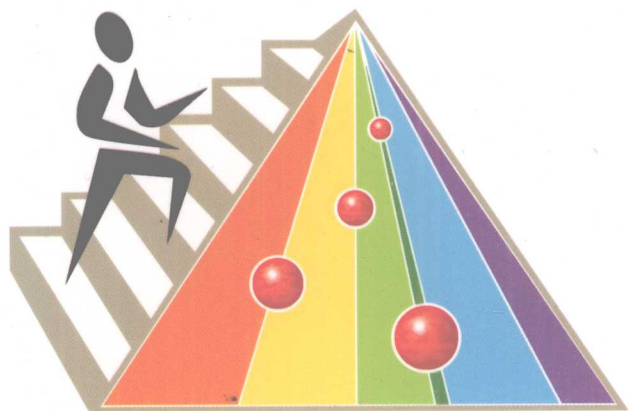


一 本 献 给 所 有 优 秀 员 工 的 经 典 之 作

[坚定的信念,掌握落实的方法,就一定能成为一名真正的落实型员工]



做一个落实型的员工

◆ 安心竟◎编著 ◆

zuoyigeluoshixing
deyuangong



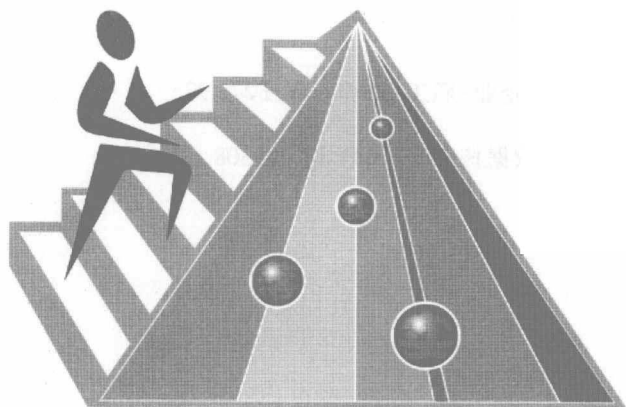
信念决定思想 · 思想支配行为 · 行为决定结果

落实是一门功课,是一门科学,更是一门艺术。企业之间,谁真正将工作落到实处,谁就是最后的赢家;员工之间,谁更好地做到了落实,谁就是最受欢迎的人。要成为一名优秀的员工,就必须在抓落实、抓解决问题上下功夫。

中国华侨出版社

一 本 献 给 所 有 优 秀 员 工 的 经 典 之 作

[坚定落实的信念,掌握落实的方法,就一定能成为一名真正的落实型员工]



做一个落实型的员工

◆ 安心竟◎编著 ◆

zuoyigeluoshixing
deyuangong

优秀员工
必备读物

观念决定思想·思想支配行为·行为决定结果

落实是一门功课,是一门科学,更是一门艺术。企业之间,谁真正将工作落到实处,谁就是最后的赢家;员工之间,谁更好地做到了落实,谁就是最受欢迎的人。要成为一名优秀的员工,就必须在抓落实、抓解决问题上下功夫。

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

做一个落实型的员工 / 安心竟编著. 北京: 中国华侨出版社,
2008.6

ISBN 978-7-80222-632-6

I. 做... II. 安... III. 企业-职工-修养 IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 069308 号

做一个落实型的员工

编 著 / 安心竟

责任编辑 / 文 华

责任校对 / 胡首一

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 760×1000 毫米 1/16 开 印张/14.375 字数/220 千字

印 刷 / 北京金秋豪印刷有限责任公司

版 次 / 2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-80222-632-6/G·483

定 价 / 24.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编:100029

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

前言

落实,对于现代企业而言有着至关重要的意义。因为方针再正确、规划再长远、方案再完善,如果没有被付诸实施,并达到预期的目标,就只是一纸空文,是不可能实现的镜花水月。记得拿破仑曾经说过:“想得好是聪明,计划得好更聪明,做得好是最聪明又最好。”方针、规划、方案固然重要,但只有落实下去,才真正有意义。

员工是企业发展的重要因素,是落实的主体,企业间的差别在很大程度上表现在其员工落实能力的高下上。如何切实提高员工的落实能力,成为许多企业关注的课题,一部分企业已经在这方面进行了积极的研究和有益的尝试。作为现代企业的员工,想要由平凡而卓越,从默默无闻到脱颖而出,就应当努力做一名落实型的员工。

对于员工而言:

落实是信念。在企业那里,可以说落实是观念,是文化,但在员工那里,只有将其转化为一种内在的坚定的信念,才会生发出强烈的责任感和崇高的使命感;才能在面对工作的时候不退缩、不推诿;才能对繁琐的任务始终如一、毫不松懈。员工是执行者,并非决策者,江泽民同志曾经深刻地指出:“做出决策和制定政策,事情只是做了一半,另一半而且是更重要的一半,就是要努力贯彻实施。”把简单的事情始终做对,就是不简单;把非常容易的事情一直落到实处,就是不容易。具有落实的信念,才是落实型员工。

落实有方法。明白了落实的重要性以后,是不是埋头苦干就一

定能够完成任务,就一定能够达到预期的目标呢?答案是否定的。落实是一项系统的工程,只有满腔的热情还远远不够,还要有正确的思路,也必须讲究方法。愿不愿抓落实、去不去抓落实是一个问题,会不会抓落实、善不善于抓落实是另外一个问题,这两个问题都需要引起重视。落实问题专家刘玉瑛曾经指出:“有的时候,人们并非是不想落实自身所承担的工作任务,也不是不想抓好落实,而是在落实工作任务或抓落实工作的过程中,缺乏落实或抓落实工作的有效方法与技巧,因此,影响了高效、出色的落实。”落实有方法,善于寻找方法、善于总结方法,才是落实型员工。

诚如前面所提到的,落实是信念,落实有方法。坚定了落实的信念,掌握了落实的方法,才有可能成为一名落实型员工。因此对于广大员工而言,落实是一门功课,是一门科学,更是一门艺术。可以毫不夸张地说,21世纪是落实的世纪,在企业那里,谁真正将工作落到实处,谁就是最后的赢家;在员工那里,谁很好地做到了落实,谁就是企业的宠儿。要做落实型员工,就必须掌握落实这门功课、科学和艺术。

本书正是基于以上考虑,全面讲述了落实的含义、真谛与重要意义,系统总结了落实的方法、技巧和关键环节,并穿插了大量现代职场的实际案例加以说明。衷心祝愿本书的读者可以使这门功课、科学和艺术烂熟于心,真正成为一名落实型的员工。

目 录

MU LU

前 言

一 落实重于一切

1. 落实重于一切/002
2. 空谈是失败之石/004
3. 不落实就要付出代价/006
4. 落实是一种企业文化/010
5. 落实就是竞争力/012
6. 落实贵在行动/016
7. 公司需要落实型的员工/019

二 员工的职责就是落实

1. 落实是一种责任/022
2. 推卸责任将被淘汰出局/026
3. 消除借口, 别问为什么/030
4. 有服从才会有落实/033
5. 积极响应是卓越员工的第一反应/036
6. 不折不扣地履行职责/038

三 树立强烈的落实意识

1. 落实是一种理念/042
2. 觉悟比素质重要/045



- 3.让创新激活自己/108
- 4.推动船的不是帆,而是风/110
- 5.制定简明的落实流程/112
- 6.挖掘潜能,平凡绝不平庸/115

七 有效管理时间,及时落实

- 1.日事日毕,日清日高/118
- 2.立即落实,绝不拖延/120
- 3.避免淹没于琐事之中/122
- 4.巧妙调整一下时间点数/130
- 5.处理事务有条有理/133
- 6.先做重要而紧迫的事/137
- 7.为第二天的工作做好准备/139

八 细节到位,落实到位

- 1.天下大事必做于细/142
- 2.细节成就业绩/144
- 3.追求细节上的完美/147
- 4.1%的细节可能导致 100%的失败/150
- 5.细节落实到位,赢得客户的心/152
- 6.员工提高一小步,企业前进一大步/155
- 7.微利时代,细节是市场拓展的精髓/158
- 8.注重细节才能做到完美/160
- 9.落实要从小事做起/162
- 10.把细节落实到位/164

九 沟通协作,保证落实

- 1.落实需要他人协助/168
- 2.团队协作才能取得巨大的成就/171

- 
- 3.你是大雁团队中的一员/175
 - 4.没有人能独自成功/179
 - 5.沟通协调,保证落实/182
 - 6.没有团队精神,就没有战略优势/185
 - 7.团队之间要进行有效沟通/187
 - 8.与上司进行有效的沟通/189
 - 9.切勿只扫门前雪/191

十 落实得法,完善自我

- 1.解决问题有方法/196
- 2.落实需要寻找恰当的方法/200
- 3.落实要自觉地寻找方法/202
- 4.寻找落实的第三条道路/205

【】 落实需要寻找恰当的方法/200

落实重于一切

做一个落实型的人

1. 落实重于一切

什么叫做落实？所谓落实，就是把观念中的东西，如计划、规划、方案、想法等付诸实施，使其达到预期的目标。

落实强调的是一种行为，也就是“执行”。所谓执行，就是一旦产生某种想法，就要想方设法将此想法转化为现实；就是一旦制定出了具体的方案，就要照着方案按部就班地去实施；就是一旦确定了目标，就要为着这一目标的实现不遗余力。

观念上的东西，如果不去落实，就只能永远存在于观念之中。如果要自己梦想成真、如果你尚且渴求成功，那么就要在“落实”这个问题上作文章、下工夫。

有一句名言说：观念决定思想，思想支配行为，行为决定结果。行为是联系观念与结果（成功）的桥梁，这里的“行为”也就是“落实”。

纳杰夫是美国某肉类加工公司的执行经理，有一天，他正像往常一样一样阅览当天报纸，突然被一条不太引人注目的短讯吸引了。这条短讯报道说，墨西哥发现了怀疑是瘟疫的病例。纳杰夫敏锐地感觉到，这是一条对自己工作具有重要价值的信息。因为，如果墨西哥真的发生了瘟疫，一定会从加利福尼亚州和得克萨斯州边境传染到美国。而这两个州又恰恰是美国肉食供应的主要基地，这两个地方一旦发生瘟疫，市场上的肉价一定会猛涨。

想到此处，他马上抓起电话，拨通了一位朋友的电话，问他要不要到墨西哥去旅行。这位朋友被这突如其来的提议弄得丈二和尚摸不着头脑。于是，纳杰夫约这位朋友当面详谈。

纳杰夫耐心劝说这位朋友替他到墨西哥去一趟，看看那里是否真的发生了瘟疫。朋友去后证实那里确实发生了瘟疫。

纳杰夫立即根据这个情报，着手给公司董事会和总经理写了一份紧急建议，并详细制定了一份计划：集中全部资金购买加州的肉牛和生猪，把它们及时送到美国东部。公司的总经理和董事会高度重视纳杰夫的建议，立即召开了高层会议，认真分析了纳杰夫的报告，并按照他的计划开始采取行动。两个月后，瘟疫蔓延到了美国西部的几个州，美国政府果然下令，这几个州的食物一律要从外地进货，当然也包括牲畜在内。

于是，美国国内市场肉类奇缺，价格一路猛涨，纳杰夫的公司抓住这一机会，把囤积在东部的肉牛和生猪高价出售。结果，在短短的几个月内，公司便净赚了 5000 多万美元。而纳杰夫也因为及时捕捉到了这一信息，获得公司 50 万美元的奖励，并被提拔为公司的副总经理。

爱默生曾说：“去吧，把你的愿望化为实际行动，落到实处！”这句话对许多人的产生产生了潜移默化的影响。不管你是否具有自信心，是否拥有绝顶的智慧、更多的财富，只要你去做了，去落实到实处了，而且把每一个细节都做到尽善尽美了，你就一定会成功。因为，落实才会产生生存力，有了生存力，我们才能谈到发展；有了生存力，我们才能触及到财富。

为什么在现实生活中有许多人有远大的理想，也拥有坚定的信念以及大无畏的精神，却仍然不能顺利达到成功的彼岸呢？这主要是因为他们忽视了落实的作用，没有将自己的理想与抱负真正落到实处。只有把工作落到实处，把每一件事都落实到位，才能使自己美梦成真。

2. 空谈是失败之石

有一只本领非常厉害的猫，把无数只老鼠都送进了坟墓，一时之间，老鼠们惶惶不可终日，几乎销声匿迹了。残存下来的几只老鼠只得整日躲在洞里，生怕死在那只猫的爪下。十几天过去了，它们没有充饥的食物，几乎快要饿死了。在这群饥肠辘辘的老鼠眼里，这只猫如同一个恶魔。

为了共同的目的，为了获取生存的希望，老鼠们还是聚到了一起，商讨用什么方法来对付这只猫。会上众老鼠提出了许多方案，但绝大部分都被否决了。最后，有一只老鼠提出了一个建议，它说不如趁猫睡觉的时候，在猫的脖子上系上一只铃铛，这样，只要听到铃铛响，它们就知道猫来了，便可以马上逃跑。这真是一个不错的主意，大家拍手叫好。然而，当众老鼠从兴奋中逐渐冷静下来，开始思考如何落实给猫系铃铛行动的具体细节时，众老鼠都沉默下来。一只老鼠开门见山地说：“这虽是个不错的战略方案，但实属冒险行为，我没那么笨，我不去。”另一只鼠也附和道：“不错，送死的活儿，我也不干。”所以一直到最后，办法虽然叫绝，但却无人落实，剩下的老鼠依旧难逃厄运。

这则故事启迪我们：如果没有有效的落实，再具体、再完美的方案也不能实现。一味空谈没有任何意义，最终必然导致失败。

只有狠抓落实，把行动落到实处，才能将决策、战略转化为实践，才能让绝招、妙计真正发挥作用，才能使理想与现实接轨。落实出行动，落实出绩效，落实产生生存力。空谈而不落实，再完美的战略、再滴水不漏的计划、再绝妙的招数也只能成

为华而不实的空中楼阁。

1996年,王府井集团高层管理人员在谋求变革的路上迈出了可喜的第一步,他们邀请了著名的咨询公司麦肯锡为其量身定做集团的主业连锁经营方案;同年,又请安达信咨询公司为其研究开发了计算机管理信息系统。1997年,又请麦肯光明广告公司对其进行了市场营销和广告总体策划。不过可惜的是,这所有的一切都仅仅是落在了纸上,并没有真正落到实处。耗巨资500万请麦肯锡做的战略规划方案,足有厚厚的一大摞,却封存在档案室里,没有贯彻落实到集团的运营管理中。虽有好的方案,但无人去落实,无异于水中月、镜中花,说与做背离,使得王府井集团最终失去了在市场上重塑第一店的大好机会。

无论是机关还是企业,成败的决定性因素通常就在于落实,因为只有落实才是可能真正直接对结果产生作用的力量。

凡事仅仅停留在喊口号上,是行不通的。在落实上下工夫才是成功的关键。因此,我们必须正确处理“喊口号”与“抓落实”的辩证关系,做到知行合一、言行一致。一定要注意说到做到,一些必要的口号与宣传是可以的,但不能仅仅局限于喊口号、搞形式、做样子,更重要的是要抓好工作的落实。要拿出足够多的时间、精力和智慧,多思考、多研究、多出台一些切合工作实际的好决策、好办法、好措施,在落实上下硬工夫、真工夫、苦工夫,真正把工作落到实处。

要始终牢记:那些只会说空话、喊口号的人,收获的是人们的厌恶和反感。只有那些抓落实、办实事的人,才会得到人们的尊重与认可。

一个落实型的员工,在工作中富于执行力,对工作恪尽职守,不仅可以将工作做到完美,也可以使自己的个人价值和魅力得到最充分的展现。相反,那些不讲落实、怠于执行、只有空谈、空喊口号的员工是不可能将工作做到让公司、老板满意的,因而在工作中这类员工抓不住任何的机会。

3. 不落实就要付出代价

西方有这样一个寓言故事：耶稣带着他的门徒彼得远行。走到半路，他们发现了一块破烂的马蹄铁。

耶稣让彼得把这块马蹄铁捡起来，但彼得懒得弯腰，于是假装没有听见。

后来耶稣自己弯腰捡起了马蹄铁，在铁匠那儿换来 3 文钱，并用这些钱买了 18 颗樱桃。

出了城，师徒二人继续往前走。他们经过的是茫茫荒野，土地干涸。耶稣见到彼得渴得厉害，就把藏在袖子里的樱桃悄悄地掉出一颗。彼得看到樱桃，赶紧弯腰捡起来把它吃掉了。

耶稣边走边“掉”樱桃，彼得只好费力地弯了 18 次腰。

后来耶稣笑着对彼得说：“如果一开始你能按我要求的做，你只要开始时弯一次腰就行了，就不会在后来重复地弯腰了。”

彼得因为一开始没有按照耶稣的要求去做，所以给自己带来了很大的麻烦，不得不弯腰 18 次。如果他一开始就能“落实”耶稣的指示，他只要弯下一次腰就行了。

这个故事说明：如果不能有效地落实，就不可能顺利地吃上“樱桃”，甚至吃不上“樱桃”。不落实，就可能会因此而付出沉重的代价。

因此，我们无论在进行什么工作时，都应当具备落实的观念，否则，你就要为当初的不落实行为买单了。

1815 年的春天，被放逐到厄尔巴岛的拿破仑重新回到了巴黎。他想要东山再起，一雪前耻，想很快将整个法国的政权再次掌

握在自己的手里。

得知这一消息，欧洲各国的君主如坐针毡。他们立即组织了第七次反法同盟，希望能尽快将拿破仑消灭掉。

拿破仑也不甘示弱，他迅速组织部队进行抵抗，并制定了周密而且详细的战略部署。

根据相关战略部署，法军要在俄奥联军到达之前以迅雷不及掩耳之势先将英普联军彻底歼灭掉。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重要阵地以形成对英军的牵制，但是，他在某些重大的问题上举棋不定，以致延误了战机，没能如期完成战斗任务。

后来，在双方进行激烈争夺时，拿破仑命令内伊的属下戴尔隆军团由弗拉斯内向普军的侧后方开进，配合主力部队对普军进行夹击，但戴尔隆对命令产生了误解，竟然向法军后方的弗勒台开去，结果使这决定性的一击延误了近两个小时，从而使英普联军得以逃脱了全军覆没的命运。

因此，有的史学家和军事评论家分析认为，法国滑铁卢战役之所以失败，主要是因为拿破仑既定的作战方案没有被他的部下严格地执行和落实。部下的执行不力导致了他的最终失败。如果他的部下能不折不扣地执行和落实他的战略部署，欧洲的这段历史就极有可能被改写。

上述事例充分证明，落实就是战斗力。不落实或落实不力，就会缺乏战斗力。一个缺乏战斗力的组织，是注定不能取得成功的。拿破仑兵败滑铁卢，虽然是多种原因综合作用的结果，但对正确的战斗部署落实不力是一个非常重要的原因，这对我们而言不能不是一个警示。

面对落实不力的深刻警示，有人认真分析总结了落实不力的主要原因：

一、对落实过程中出现的偏差视而不见。在工作中,如果不注重纠正细小的偏差,极有可能造成严重的后果。因此,无视偏差,就意味着不注重落实的质量,归根结底,这是一个态度问题。缺乏端正的态度,便没有不折不扣的执行。

二、不注重细节的完美。在工作中不追求完美,通常形成小事不愿做、大事做不来的尴尬局面,属于典型的落实不力。

三、不能完全担当起自己的责任。工作中,责任重于泰山,落实,就是要恪尽职守、尽职尽责地完成自己的本职工作。“在其位不谋其政”或者“在其位乱谋其政”,是最大的失职。

成功者都是下定决心以后立即落实的人,所以他们在人生道路上越走越顺,越走越宽。

著名的松下集团董事长松下幸之助是一个下定决心以后立即着手落实的人。日本明治维新以后,欧美最新的交通工具和先进的科学技术都传入日本,在这样的条件下,松下幸之助通过推理和分析,预见到电车一旦投入使用,人们对自行车的需求将会锐减,因此,自行车行业发展前景不容乐观,而与电车密切相关的电气行业将会得到长足的发展。

基于这样的认识,松下幸之助立即辞去了人人羡慕的自行车销售工作,来到一家电车公司,从一名小小的内线见习工开始做起。虽然开始时对电的知识一窍不通,但是经过不懈的努力,松下幸之助很快掌握了安装和修理技术,成为一名熟练的独立技工,后来又被晋升为工程负责人。

在工作中,松下幸之助改良并研发试制了新型产品,可惜并不为上司所看重,松下幸之助意识到要落实自己的志向、施展自己的才华,唯一的方法就是自己创业。于是他立即开始行动,在大阪市租了一间 10 平方米的小房子,雇用了 5 名员工,产品就是他自己研发的新式电车的插口及其他零部件。这间小房子就是后来人人皆知的松下电器公司的前身。