

没有执行力 哪有竞争力



能落实的才是好制度 ★ 能执行的才是好员工

无论多么宏伟的蓝图、多么正确的决策、多么严谨的计划，
如果没有高效的执行，最终的结果都是纸上谈兵。

卓越理念成就卓越员工，
卓越员工成就卓越企业！

中国华侨出版社

★
战神巴顿
管理学家德鲁克
第一CEO韦尔奇
共同推崇的理念
★★★

沒有执行力 哪有竞争力

王博★编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

没有执行力，哪有竞争力 / 王博编著. —北京：
中国华侨出版社，2013.1

ISBN 978-7-5113-3125-0

I. ①没… II. ①王… III. ①成功心理-通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第294941 号

没有执行力，哪有竞争力

编 著 / 王 博

责任编辑 / 筱 雁

责任校对 / 吕 红

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/18 字数/270 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2013 年 3 月第 1 版 2013 年 3 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-3125-0

定 价 / 32.00 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

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

随着社会的发展,企业间竞争愈演愈烈,各企业都希望拥有有别于其他企业的核心竞争力,从而在经济的大潮中立于不败之地。企业家们高瞻远瞩,意识到了这个问题的重要性,不惜重金请来国内外专家学者、投入巨资学习先进技术;委派年轻才俊到先进企业、著名公司学习管理知识;同时集思广益制定属于自己企业的营销策略。但是效果并不像他们预想的那样立竿见影,甚至企业效益不但不见好转,反而显现出颓势……

这到底是什么原因呢?企业家们审视自己的企业:指导团队由行业内享有盛誉的专家组成、技术是国内外顶尖的、管理是从其他成功企业学来的、营销策略是最具有创意的……那企业为什么无法发展、壮大起来呢?

究其原因,是因为这些企业忽略了执行力在企业成功中扮演的角色。

不仅是企业,很多个人也是这样,他们见识了社会竞争的白热化,意识到了竞争的激烈,所以努力为自己充电、努力建立自己的人脉和交际圈,为能够成功绞尽了脑汁,但是却忘记了认真做好自己应该做的每一件事,忘记了执行力在个人成功中不可或缺的地位。

那么执行力是什么?

执行力其实就是一种能力,是一种整合可用资源,保质保量完成工作任

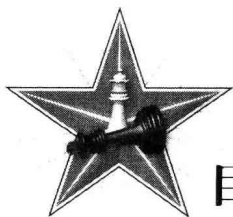
务的能力。执行力是将最优的企业战略、规划,最终转化为效益和成功的关键能力。广义上说,执行力不仅包括完成一项工作的能力,还包括努力完成工作的良好意愿和最终完成工作任务的效果。对于个人来说,执行力就是我们经常提到的办事能力;对一个团队来说,执行力就是最为核心的竞争力。拥有良好的执行力可以推动企业发展、壮大;可以促使个人获得成功。

执行力的作用不容小觑。

本书系统化阐述了执行力是什么、执行力对个人和团队的作用;深度剖析了个人和团队执行力低下的原因;并且就如何拥有执行力提出了很多可行性的建议。通过理论和事例两者结合的方法,清晰地将这些抽象难懂的道理,具体的展现给读者。

要想拥有执行力,提升核心竞争力,最终获得成功。说难也难,说容易也容易,关键是要看自己怎么做。

现在就让我们打开这本书,通过阅读,了解执行力、拥有执行力。



目录

上篇

不可或缺的执行力

..... / 1

第一章 | 执行力就是个人的办事能力 / 2

解决问题的能力是执行力的体现 / 2

工作技能是执行力的保障 / 5

学以致用是执行力的前提 / 7

创新能力是执行力的灵魂 / 10

行动是执行力的关键 / 12

责任承担是执行力的条件 / 14

执行力是成功的首要因素 / 16

第二章 | 执行力就是团队的战斗力 / 19

让自己融入团队中 / 19

明白一个巴掌拍不响的道理 / 24

团队作战 / 26

在团队中让自己变得更加优秀 / 27

快、准、狠的三字执行秘诀 / 29

坚持才能让执行力更彻底 / 31

成功需要团队执行力转化 / 33

成功企业如何提升执行力 / 34

第三章 | 执行力就是企业的竞争力 / 36

用执行力打造核心竞争力 / 36

以执行力实现战略目标 / 40

让执行力发挥组织力量 / 44

用执行力开创美好前景 / 48

让执行力点燃工作激情 / 51

借助执行力倾听对方的表达 / 55

借执行力实现沟通 / 59

第四章 | 阻碍执行力的五大陋习 / 63

在执行中无法贯彻执行“盯”字 / 63

不懂得抓住能够让自己成功的机遇 / 66

不重视“练习”在执行力中的作用 / 68

只知道盲目执行,却不知道“逼”自己 / 70

执行过程中总是找借口掩盖自己的失误 / 73

第五章 | 执行力低下的五大表现 / 75

执行缺乏偏差敏感性 / 75

对眼前的细节视而不见 / 76

在其位而不谋其职 / 78

随心所欲不守规矩 / 79

只吹牛而缺实干 / 80

第六章 | 执行不力的九大病因 / 83

拖泥带水不到位 / 83

老套死板不变通 / 85

半途而废总反复 / 87

推脱任务无人负责 / 89

赏罚不明难服众 / 89

多头指挥打乱仗 / 90

形式主义害死人 / 91

画虎不成反类犬 / 91

失之毫厘，谬以千里 / 92

下篇

你的执行力从何而来

..... / 95

第七章 | 从责任心中获得执行力 / 96

责任心引领执行力 / 96

责任心是执行力的核心 / 99

责任心造就一流的执行力 / 102

责任心不到位，执行力免谈 / 105

责任心让你在关键时刻挺身而出 / 107

责任心促使你认真完成工作 / 109.

责任心激发你的进取心 / 111

责任心让借口无容身之地 / 113

责任心铸就成功事业 / 116

第八章 | 从端正的工作态度中获得执行力 / 119

端正态度才能提高执行力 / 119

健康的心态促进执行力 / 122

激情的态度唤醒执行力 / 125

积极的行动保障执行力 / 131

专注的投入成就执行力 / 134

快乐创造高水准的执行 / 138

第九章 | 从合理的激励刺激中获得执行力 / 141

完善的激励机制激发员工的潜能 / 141

激励也要因人而异 / 144

畅通的升职空间与制度 / 148

奖惩分明才能服人心 / 151

真诚的赞美是兴奋剂 / 155

第十章 | 从对组织的绝对服从中获得执行力 / 160

要执行首先要服从 / 160

不为自己找借口 / 163

服从才能保障执行力 / 166

服从纪律不打折扣 / 168

让“是”与“不是”成为行动准则 / 171

第十一章 | 从积极的沟通协作中获得执行力 / 174

有效沟通,创造执行力 / 174

及时沟通,避免偏差 / 176

准确领会领导意图,保证准确性 / 179

有效与下级沟通,提高执行力 / 183

相互配合,沟通无碍 / 187

第十二章 | 从快速高效的节奏中获得执行力 / 193

提高效率,保障执行力 / 193

找到关键,有主有次 / 198

拒绝瞎忙,有效提高执行力 / 204

切实行动,用行动支撑执行力 / 208

快速着手,发挥执行力的效用 / 212

当机立断,快速执行 / 216

克服拖延,提升执行力 / 220

第十三章 | 从只找方法不找理由的结果导向中获得执行力 / 225

计划只是空中楼阁 / 225

好的结果源于有效的执行 / 227

强化结果,确保执行到位 / 230

以业绩检验执行的优劣 / 233

不需最完美,但要更完美 / 236

功劳≠苦劳 / 238

为结果负责 / 243

让问题到此为止 / 245

第十四章 | 从缜密细致的细节把握中获得执行力 / 247

一粒老鼠屎会坏了一锅汤 / 247

“魔鬼”藏于细节之中 / 249

小事做细、细事做透 / 252

环环相扣最需要细节 / 255

“差不多”其实会差很多 / 258

小题大做的意义 / 263

勿以善小而不为 / 265

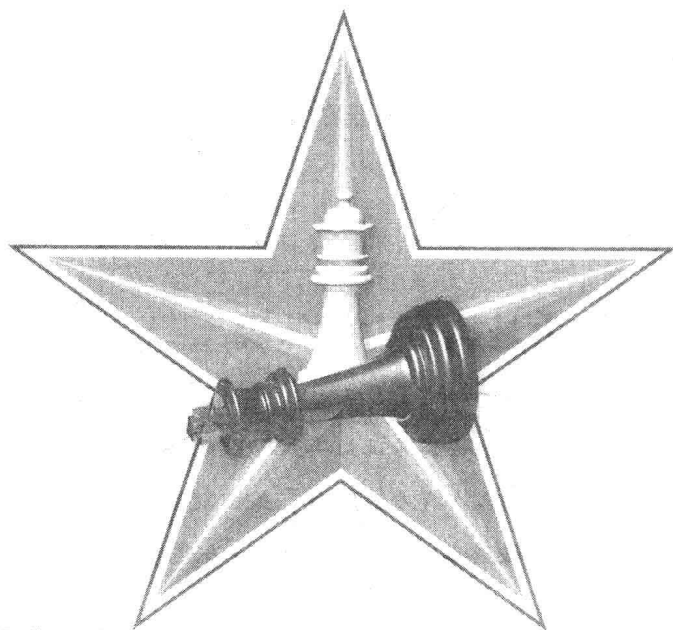
不要让最后的 1%坏了事 / 267

从细节中把握卓越 / 269

细节决定成败 / 271

上 篇

不可或缺的执行力





第一章 执行力就是个人的办事能力

在企业中经常能听到“执行力”这个词语，那么什么是执行力呢？最简单的说就是一个员工在企业中的办事能力。企业的员工可以凭借执行力，以积极负责的态度完成领导安排的工作，从而实现自我价值。企业中的员工只有培养良好的执行能力，才能够在工作中逐渐崭露头角，走向成功。

●

解决问题的能力是执行力的体现

执行力是一种能力，它能够保证员工贯彻实施决策和计划，可以保证员工有效解决问题。而员工执行力的强弱，关键就要看他能不能发现工作中的问题、进行分析并最终解决。优秀的执行者是懂得如何解决问题的人。

一个企业在经营发展过程中，必然会遇到很多的问题，这些都很正常，所以企业的老板就非常需要可以解决问题的员工。

那么一个优秀的执行者他们在工作中具体是怎么做的呢？

首先，优秀的执行者懂得及时解决问题，不会把问题推给老板。

很多职场新人在遇到问题的时候，总是喜欢把问题推给别人，甚至自己的老板。一个企业的老板是整个公司的负责人、管理者，而不是员工的

“问题汇总站”，老板雇用员工的目的就是为了解决问题，如果把问题推给老板，那就失去了工作的意义。

在企业工作的员工遇到各种形式的问题和麻烦是很正常的，但是我们需要以一种积极的态度去解决这些问题，这也是企业聘用员工的目的所在。

我们时刻需要提醒自己，解决问题是我们的职责所在。

美国前总统杜鲁门在上任之后，就在自己的办公桌上立了一块牌子，上面写道“bucket stop here”，意思就是“问题停止在这里”。杜鲁门就是想以此督促自己要懂得负责任，不要把问题推给别人。

杜鲁门的这种做法体现了他对待工作的一种积极心态，同时也给予了别人一种正确面对问题的方法。

有一家制鞋厂接了一个来自西班牙的订单，他们必须在规定的时间内发货，要不然就要接受巨额的赔偿。鞋子按时做好了，但是在接受最后一步检查的时候，外贸部的小李发现有二十多双鞋子存在质量问题，这时让小李有些犯难了，因为此时集装箱已经在码头上等待了，如果重新安排装货的话，肯定会延误时间，最终会无法准时到达西班牙；但是如果这样发货的话，那么这些质量有问题的鞋子肯定会被退回来，以后这个大客户不会再信任本厂。

这件事情要是在平时肯定会让老板自己来解决，但是老板此时不在本地，小李给老板打了电话，老板的回复很简单：“问题自己看着解决。”既然这样，小李就决定自己想办法，此时小李想到，仓库里还有一批发往香港的鞋子和这些鞋是一样的，他决定用那些货里的鞋子来换走这些质量有问题的鞋子，然后再加班加点做香港的这些鞋子，毕竟香港这边的期限



还没有到。

按照小李的做法，终于解决了问题。

故事中的小李就是一个发现问题，然后及时解决问题的员工，他遇到问题的时候没有把问题踢出去，他勇于面对问题，自然，之后自己的工作能力将会得到很好的提升。

回避问题往往不能让问题得到解决，反而会让问题更加严重。

聪明的员工，执行力强的员工都会积极寻找解决问题的办法，而他们也是企业最受欢迎的员工。

其次，要成为一个解决问题的能手。

曾经有一个企业家说过：“企业是什么？企业就是不断遇到问题，并解决问题的地方，而一个优秀员工的核心竞争力就是他解决问题的能力，也就是他的执行力。”

这个企业家的观点其实代表着所有老板的心声，而对于那些想要有所发展的员工来说，这些话同样具有指导意义。一个优秀的员工，一定不要惧怕问题，而要喜欢问题，喜欢通过自己的智慧去解决问题。

有一家公司从二手市场买回了一台进口的机器，不巧的是这台机器用了两天就出了故障，这台机器的内部结构非常复杂，要想维修必须弄清楚其内部结构和原理。这台机器有将近一百根弯管组合，技术部的人也很难弄清楚他们各自的入口和出口，这让他们束手无策。

技术部找来了公司里所有的工程师和技术人员，集思广益，希望找到一个简单易行的办法。

大家在一起之后，很快想出了很多办法，但是实行起来都很麻烦，没有一个理想的办法。

最后有人提出：“我们都已经想出了很多办法，现在把这些都汇总给

老板，让他自己看着解决吧。”

技术部的负责人赵工并不答应，他说：“这是我们技术部的事情，怎么能让老板去想办法解决呢？”他一边说着，一边鼓励大家继续展开思考。后来，还是赵工想到了一个绝佳的办法。

赵工吸足一口气，然后对着一根管子吹，然后看哪个出口冒烟，就说明这两个口是一组的。不到一个小时，所有的弯管的进、出口都被搞清楚了。

一个看起来很复杂的问题，就借助这样一个最笨的办法，反而轻而易举地解决了。

借助自己的聪明才智去解决工作中遇到的问题和困难，这可以让员工在工作中保持旺盛的竞争力。

优秀的员工、执行力强的员工在遇到问题的时候总是会借助自己的聪明才智去解决问题，而不是把问题推给别人。

工作技能是执行力的保障

在职场中，想要让自己拥有更高的执行力，仅仅靠不断解决问题是远远不够的，还需要具备又专又精的工作能力。只有这样才不会让你解决问题的做法成为另一个新问题。

余世维博士曾经说过：“每一个公司的每一个岗位都有对员工技术和能力的要求，只有具备了这些要求，才会让我们看起来更加的职业化，也只有这些职业化的员工才能让工作得到很好的解决。”

联想集团高级副总裁、联想神州数码总裁郭为有一次谈到职场中最受



欢迎的人应该具备的素质时指出：“一个优秀的员工，专业技能一定要过硬。”

郭为同时还指出，对于任何一家企业来说，都喜欢雇用那些专业技能过硬的员工。

1923年，美国福特汽车公司的一台大功率电动机出了一些故障，公司里的工程师们没有办法找到故障所在，只好把斯坦因门茨请来，斯坦因门茨是德国的电动专家，他当时流落到美国，在一家小工厂里工作。

斯坦因门茨来到福特汽车公司之后，他听了听电动机运转的声音，然后要来一把梯子，在查看了几次之后，然后在电动机上用粉笔画了一根线，说：“把画线里面的线圈减去16圈。”结果按照他的说法果然解决了问题。

事后，斯坦因门茨要求福特汽车公司为他付报酬一万美元，亨利·福特感觉这个报价有点高，他说：“不就是画了一根线吗，要不了这么多钱吧！”

斯坦因门茨则很幽默的说：“用粉笔画线只值1美元，但是知道在什么地方画线却要值9999美元。”

亨利·福特听后还是心悦诚服的付了报酬，同时也非常欣赏他的才能，很想将他挖到福特公司来工作，但是被对方婉拒了，斯坦因门茨认为他现在的老板对他很好，而且有知遇之恩，所以不愿意背叛对方。

亨利·福特为了留下这个人才，居然买下了这家公司，最终让他成为了福特汽车公司的一员。

从这个故事中我们可以看出一个道理，无论你从事的是什么职业，你都应该有很强的专业技能，甚至是这个行业的专家。

重庆煤炭集团永荣电厂的罗国洲是一名有着三十年工龄的老锅炉技师，他同时也是国内著名的“锅炉点火大王”和“锅炉找漏高手”。他在