

GONG ZUO
YAO GAN HAO
GUAN JIAN ZAI LUO SHI

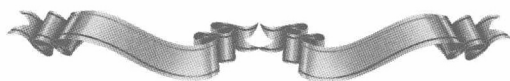
工作要干好， 关键在落实

刘家辉◎编著

落实，落实，再落实，因为这是做好一切工作的关键环节。

**落实工作抓得不好，再好的战略、政策、
措施也会落空，再伟大的目标也实现不了。**

不要在层层表态、层层开会上做文章，
而要在层层抓落实、层层抓解决问题上下工夫。



工作要干好， 关键在落实

刘家辉◎编著



GONG ZUO
YAO GAN HAO
GUAN JIAN ZAI LUO SHI

图书在版编目 (CIP) 数据

工作要干好, 关键在落实 / 刘家辉编著. —北京:
中华工商联合出版社, 2013.3
ISBN 978-7-5158-0457-6

I. ①工… II. ①刘… III. ①工作方法 - 通俗读物
IV. ①B026-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 025395 号

工作要干好, 关键在落实

编 著: 刘家辉
特约策划: 郑春蕾
责任编辑: 于建廷 楼燕青
装帧设计: 水玉银文化
责任审读: 郭敬梅
责任印制: 迈致红 王素娟
出 版: 中华工商联合出版社有限责任公司
发 行: 中华工商联合出版社有限责任公司 北京东方智库文化传播有限公司
印 刷: 北京普瑞德印刷厂
版 次: 2013 年 4 月第 1 版
印 次: 2013 年 4 月第 1 次印刷
开 本: 710mm × 1000mm 1/16
字 数: 200 千字
印 张: 14.25
书 号: ISBN 978-7-5158-0457-6
定 价: 28.00 元

服务热线: 010-58301130
销售热线: 010-58302813 010-62239845
地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

Http: //www.chgslcbs.cn
E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)
E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。
联系电话: 010-58302915

无论是一个人还是一家企业或一个组织，都渴望获得成功，也都在为未来设计着一副宏大的蓝图。可惜的是，最终的结果却不尽如人意。究其原因，无不是因为工作落实不彻底，可谓是成也萧何，败也萧何。

很多企业将策略和愿景挂在嘴上，贴到墙上，就是没有真刀真枪地去干，仅流于“口号管理”。所以在面对失败的时候，战略决策失误自然成了失败最好的理由。其实，在多数情况下，战略和决策，都相当完美，也就是说完全有可能获得成功，而最终导致失败的原因就是企业缺乏落实力！因为工作部署有千招万招，不抓落实也是没招；规章制度有千条万条，不抓落实也只是白条。

有这样一个故事充分诠释了落实的重要性。

某企业经营不善，濒临倒闭。万般无奈之下，请一位德国人接管了企业。企业员工也满心期盼着德国人采用新的管理方式，以便帮助企业度过这愁云惨淡的日子。但出人意料的是，德国人来了之后却没采取什么动作。制度没变，人员没变，机器设备也没变。他只提了一个要求，那就是把原来的制度坚定不移地落实下去。结果，不到一年，企业就扭亏为盈了。

其实，德国人的方法很简单，那就是落实，将规章制度不折不扣地贯

彻落实下去。由此看出，落实是做好一切工作的必要条件，抓落实，是每一位团队成员义不容辞的责任。

落实是企业发展的动力源泉，落实是员工完成梦想的起点。一个人能否落实他的职业规划，决定了他未来事业大小的格局；一个团队能否落实发展计划，决定了它日后的兴衰废立。大到一个企业，小到一个团队，落实力将决定它能否形成卓有成效的凝聚力和向心力。

尤其是在今天竞争激烈的社会，企业想要做大做强，就必须把工作落实到位，严格按照企业的规章制度办事。同样，作为员工，如果想在未来有一个更好的发展，就必须把工作落实到位，不断为企业创造更多的价值，这样才能有一个更好的发展。

天下大事必作于细，古今事业必成于实。世界上任何一份工作的完成，都是落实的结果。没有落实，再伟大的目标也只是空谈；没有落实，再详尽周密的计划也只是纸上谈兵；没有落实，再完善的制度也很难发挥作用。所以，惟有落实到位，工作才能取得圆满的结果；惟有落实到位，才能成就一番事业。

第一章 纸上谈兵 不如落实好工作

- 落实重在行动 / 003
- 落实计划要切实可行 / 006
- 解决问题从落实开始 / 010
- 落实不到位是失败的前兆 / 013
- 遵循流程是落实工作的基础 / 017
- 光说不练，永远也解决不了问题 / 021
- 能发现问题，更要动手解决问题 / 025
- 认真多一点，别为不落实找借口 / 027

第二章 巧干胜过蛮干， 落实要有方法

- 巧干能捕雄狮 / 035
- 成功源自执着 / 040
- 取舍要讲尺度 / 043
- 集体力量大于个人力量 / 046
- 手脑并用，才能成功 / 049
- 落实，就是百分百地付出全力 / 052
- 真正去干是解决问题的唯一之道 / 055
- 坚持学习才能保证工作落实到位 / 058

第三章 落实要到位， 责任先到位

建立责任感 / 063

不要惧怕承担风险 / 067

岗位，就是一种承担 / 070

全力以赴，做到最好 / 073

凡事不能“差不多” / 077

一分问题即 100 分责任 / 080

超强责任心，落实才彻底 / 083

将“让我执行”转化为“我要执行” / 086

第四章 忙可以， 但绝不能“盲”

给自己定位 / 093

落实要讲质量 / 096

落实，从沟通开始 / 100

协作是最大利益值的保证 / 104

成功落实需要强大的专注力 / 107

有效落实需要转化思维方式 / 111

第五章 高效落实 是做事之本

落实要循序渐进 / 117

贵行动，快落实 / 122

好时机等于更高效 / 125

用好每一天 / 129

放眼目标，着手计划 / 132

心无旁骛，不为小事烦 / 137

当下的事情，当下完成 / 140

解决灵不灵，就看落实行不行 / 144

第六章 落实无小事， 细节是关键

- 成败就在细节中 / 151
- 细节体现在细致中 / 154
- 工作没有简单二字 / 157
- 深挖细节的纵横面 / 161
- 落实细节，刻不容缓 / 165
- 事无巨细，工作之中无小事 / 169
- 不要忽略看似无足轻重的细节 / 171

第七章 落实工作 关键还得看结果

- 完成任务不等于结果 / 177
- 结果是检验落实的标尺 / 180
- 苦劳不是价值，功劳才是 / 184
- 努力工作，为生命增加份量 / 187
- 提高专业知识，让落实趋于完美 / 190

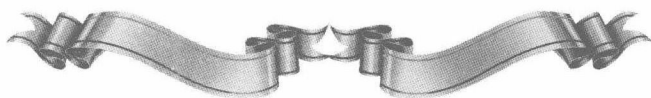
第八章 落实工作 要有制度为前提

- 制度是落实的基础 / 197
- 将制度转化为落实力 / 201
- 落实制度才能落实目标 / 204
- 无法落实的制度是一张白纸 / 208
- 得到落实的制度才是有效的制度 / 211



第一章

纸上谈兵不如落实好工作



落实重在行动

法国前总理若斯潘在就任宣誓时，称自己的执政原则是：我说我做过的，做我说过的。这句话对落实做了精辟的概括。

人的处事行为基本上可以分为以下几类：先做后想，先想后做，边想边做，只想不做，只做不想，不想不做。你要清楚地知道自己属于哪一类人。

落实就必须把自己想干、要干的事情坚持到底，绝不轻易放弃。

落实就必须“言必信，行必果”。

琴纳是英国著名的医学家，他发明的接种牛痘法让无数病人脱离了病痛，走向新生。这一项改写人类疾病史的发明，是琴纳无意中受到一个现象的启发，反复研究多年才获得成功的。

天花是一种很容易传染的疾病。因感染天花死亡的人成千上万，即使有幸存者，也会在脸上留下丑陋的疤痕。作为一名医生，琴纳眼看着天天有人死亡，却帮不上一点忙，心里感觉很痛苦。

一次，政府让各地医生统计一下当地因天花死亡的人数。琴纳去统计时才发现，几乎家家都有得天花的，但奇怪的是，在农场挤牛奶的姑娘却没有死于天花。

琴纳就问挤牛奶的姑娘：“你们感染过天花吗？奶牛感染过天花

吗？”挤牛奶的姑娘告诉他说：“牛也会感染天花。感染后，牛身上也会起一些脓包，叫牛痘。我们在为牛挤掉脓包的时候，也会被传染，生一些脓疮，但是并不严重，一旦恢复正常，就不会再感染天花了。”

琴纳由此发现，凡是感染过天花的人就不会再被感染。他想，或许是因为人在感染过天花后，体内产生了抗体。如果从牛身上获取牛痘脓浆，接种到人身上，使接种的人也像挤牛奶的姑娘一样患轻微的脓疮，恢复后不就再也不会感染天花了吗？

琴纳把这个方法告诉了一位母亲。这位母亲只有一个10岁的儿子，并将其视为掌上明珠。为了防止儿子被天花感染，她请琴纳为自己的儿子接种牛痘。当时正好有位挤奶的姑娘感染了牛痘，他从姑娘身上的脓疮中抽取了一些脓移植到少年身上，少年在开始的时候有些发烧，但后来就恢复了健康。

琴纳为了弄清楚少年会不会再次感染天花，他又冒着风险，把天花病人的脓移植到他身上。事实证明，少年没有被再次感染。琴纳为了能让更多人早日脱离病痛的折磨，就把这个方法做成小册子发表，但人们并不接受他的好意，到处流传着各种不利于他的言论，有人甚至还嘲讽说：“如果把牛痘的脓移植到人身上，那么人的头上一定会长出双角，并发出哞哞的叫声。”

当琴纳听到这些冷嘲热讽时，很平静地说：“这是我的理想，并且关乎着千万人的生命，无论结果如何，我都不会放弃。”然后继续不分昼夜地进行他的研究。后来他终于证明了自己的方法切实可行：如果把得天花的人的脓移植到牛身上，牛就会得牛痘；如果把牛身上的脓移植到人身上，则可以免疫，而且绝对安全。

或许时间是检验真理最好的方法。琴纳用了20多年的心血和努力得出的结论，终于被世人承认了。人们慢慢开始接受牛痘接种，后来，欧洲乃至整个世界都接受了牛痘接种法。琴纳成为了人类当之无

愧的救星！

个人的发展是个艰苦的过程，充满荆棘和坎坷，但这都不是不成功的借口，真正将计划落到实处，就没有克服不了的困难。有的人遇到困难就退缩，不去落实；有的人越是遇到困难就越能坚决落实，勇往直前。哪种人会成为成功的宠儿？相信每个人心中都已经有了答案了。

如果只有梦想不去落实，那梦想将永远只是个梦想。天上不会掉馅饼，这是必须接受的事实。在市场竞争空前激烈的今天，如果没有把落实放在行动上，就会被对手抢得先机，使自己处于被动的地位。

著名手机生产商摩托罗拉就曾因落实不到位而让对手获得先机，例如 2002 年彩屏手机热销，摩托罗拉却未能大批量生产，致使部分市场份额拱手让给了三星公司。

在竞争中，这样的案例数不胜数。落实不到行动上，或落实不到位，就会给对手留机会。反过来说，如果能够落实到行动上，必然比对手抢先一步，那样劣势就可能变为优势，赢得意想不到的机会。

2002 年，华为公司的几名员工受莫斯科一家运营商的邀请来到莫斯科，他们要在短短的两个半月内，在莫斯科开通华为公司第一个 3G 海外试验局。

这家运营商并不止邀请了华为公司一家，之前还邀请了一家实力比华为公司更强的公司，也就是说，华为公司的员工是应邀前去调试的第二批技术人员。

如此一来，他们就和第一批技术人员形成一种“一对一”的竞争关系。由于实力不如别人，开始时莫斯科运营商对他们并不是很重视，不仅没有给他们提供核心网机房，甚至不同意他们使用运营商内部的传输网。

因为缺乏基础设施，所以很难展开工作。华为公司的员工因此感到压力很大，但是他们一直在思考怎样才能做得更好，以赢得运营商的信任。

恰巧这时第一批技术人员在业务演示中出现了一些小漏洞，引起运营商的不满。为了弥补这些小漏洞，运营商决定将华为公司的设备作为后备。

华为公司的几位员工看到机会并且紧紧抓住，夜以继日地投入到工作中，把落实放到行动上，最终向运营商完美地演示了他们的 3G 业务。运营商在看完演示之后，禁不住竖起大拇指，立刻决定将华为公司的 3G 设备从备用升级为主用。

就这样，对手的失误和落实没到位给华为公司创造了机会。

华为公司的员工将落实放在行动上的工作作风值得肯定和学习，他们遇到问题就去落实，并且把落实放到行动上，而更让我们反思的是：在竞争中输给华为公司的那家公司，由于在演示中工作不到位，导致被华为公司抓住机会并赢得项目，而自己之前所有的努力都白费了，这正是“落实没有放在行动上”的真实写照。

【落实箴言】

人的一生是一场正在熊熊燃烧的火灾，一个人能做的也必须去做的，就是竭尽全力从这场“火灾”中抢出什么来。

落实计划要切实可行

如今很多企业领导都缺乏从实际出发和面对现实的精神和勇气，从

而使他们养成了一种不良习惯——只看到自己的优势而完全忽略了自己的不足。要做到认清事实不是一件易事，因为事实往往在大多数时候不同于美梦，甚至与美梦相差很远。特别是在与其他公司相比较时，就更难做到正确地面对现实了。

曾经有两家非常相似的公司——彼得尼·鲍斯公司与信件和文件复印机公司，两家公司拥有着几乎一样多的员工，相近的收入与利润，股市行情也相差无几。

然而，到2000年，彼得尼·鲍斯公司员工已经增加至3万名，总资产已超过40亿美元，而信件和文件复印机公司却只有670名员工，总资产与1亿美元还相差甚远。这里面究竟有什么“内幕”呢？

彼得尼·鲍斯公司的主管弗雷德·珀杜说过这样一番话：“当你掀开石头，看到下面那些龌龊的东西时，你要么把岩石放下，要么就告诉自己，你的任务就是要掀开石头，看到这些龌龊的玩意，尽管这可能会使你感到非常恶心。”不光是弗雷德·珀杜，彼得尼·鲍斯公司的任何一位主管都说过类似的话，这说明他们具有敢于面对现实、实事求是的态度。

这种态度可以从公司的会议中体现出来，例如在新年过后公司的第一次经理会议中，一般会先用15分钟回顾一下上一年度所取得的骄人成绩，却用2个小时来讨论这一年中即将面临的困境，这样的时间分配不难看出该公司是多么注重现实。该公司还设有一个专门的论坛，大家可以在那里直抒己见，任何一名普通员工都可以向高层主管反映问题，也可以当面批评、提醒他们。这种现象非常普遍，已经成为彼得尼·鲍斯公司的优良传统。信件和文件复印机公司却非常缺少这种面对现实的精神。当然，这与该公司的领导者有直接关系。

作为CEO的洛依·艾施在信件和文件复印机公司实施了一些大

胆的设想，但那些设想是只有 IBM、施乐、柯达这样的大公司才会有的，而对于一家只经营信件复印机业务的小公司来说，根本就不切实际，洛依·艾施对那些看似不可能完成的计划执迷不悟，固执地从那些还在赢利的项目中抽出资金，浪费在错误的投资上，同时也破坏了正常的业务运作，最终导致计划失败。后来，董事会解雇了洛依·艾施，但是公司也随即宣告破产。

彼得尼·鲍斯公司与信件和文件复印机公司的情况形成了鲜明的对比：前者面对现实，承认现实的困难，然后去克服，最终取得胜利；后者沉浸于幻想，不愿面对现实，一意孤行，终遭失败。

在这一过程中，公司的领导者起到了不可忽视的关键作用。如果彼得尼·鲍斯公司的领导者在会议上大谈公司取得的成绩，而从不讨论公司存在的弱点，还会有员工向高级主管们提出反对意见吗？可见，要想使企业发展壮大，作为企业的领导者必须能广开言路，实事求是，注重投资计划的可行性。企业如此，那么作为个人在落实计划的时候，更应该小心谨慎，一旦考虑不周，盲然行动，结果必然是得不偿失。

保罗是一家国际贸易公司的普通职员，虽然他的工资不是很高，但工作比较稳定，关键是他在工作中可以接触国际贸易运作规则，这是他梦寐以求的。

他利用自己的英语优势，迅速掌握了外贸英语，又学习了国际贸易法律、法规和惯例。几乎所有的工资都被他用来买书、培训、学电脑、查资料了。他的老板在业务上对他的帮助也很大，不论是合同的拟订，货物的报关、查验，还是外商的谈判，都让他参加。很快保罗就成了公司的业务精英，职位也晋升了两级，但薪水还是不尽理想。

而这期间，保罗周围的几个同事都看准机会纷纷创业去了，而且

一个个都好像一夜暴富似的，很是风光，保罗看看自己仍在“贫困线”上挣扎，不免有些沮丧。尤其是他的那几个暴富的同事老是对着他吹风：“快自己创办公司吧，搞网络生意很赚钱，只要你肯干，每个人都能赚大钱，人人都能发大财。”

他再也禁不住诱惑，鼓足勇气和干劲也开办了一个小公司，专门做时下正热门的网络生意。但“钱景”并没有像保罗想象的那么好，刚注册公司才3个月，IT业的低谷就来临了，很多小公司都倒闭了。

保罗虽然也是勤勉经营，四处奔波，可还是走出不景气的圈子。他的小公司才维持经营了两年，终因一笔欠款没收回来而破产了，他的赚钱梦也彻底破灭。他为此付出了沉重的代价，存款没了，工作没了，而且还要背负沉重的债务。

保罗之所以失败，除了听信别人的鼓动之外，还有很大一部分原因就是，没根据当前形式结合自己的优势去仔细分析，看看自己到底适不适合吃这口饭，结果因为计划的不切合实际，不仅没能让他脱贫致富，还亲手砸了自己的饭碗。

无论是企业还是个人，在制订工作计划的时候，必须基于现实，不能好高骛远、眼高手低，唯有如此，落实计划才能有实现的那天。

【落实箴言】

工作落实脱离实际，就会与现实条件相差太远，当然也不可能得到落实，落实也就最终只能成为一句空话。