



高效执行 不讲如果 只讲结果

做高效执行的员工

范 宸◎著



**高效执行，不仅是一种能力，
更是一种精神。**

一个员工如果没有高效的执行力，
他就没有立足于企业的竞争力。

做高效执行的 员工

常州大学图书馆
藏书章

范 宸○著

图书在版编目 (CIP) 数据

做高效执行的员工：典藏版 / 范宸著. -- 北京 :
中华工商联合出版社, 2016. 1
ISBN 978 - 7 - 5158 - 1623 - 4

I. ①做… II. ①范… III. ①企业管理 - 职工培训
IV. ①F272. 92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 048604 号

做高效执行的员工：典藏版

作 者：范 宸
责任编辑：吕 莺 张淑娟
封面设计：周 源
责任审读：李 征
责任印制：迈致红
出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷：三河市宏盛印务有限公司
版 次：2016 年 6 月第 1 版
印 次：2016 年 6 月第 1 次印刷
开 本：710mm × 1020mm 1/16
字 数：192 千字
印 张：13.75
书 号：ISBN 978 - 7 - 5158 - 1623 - 4
定 价：35.00 元

服务热线：010 - 58301130
销售热线：010 - 58302813
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

序 言

一家有执行力的企业是有竞争力的企业，一家崇尚高效执行的企业是真正有竞争优势的企业。

在这个竞争异常激烈的时代，自己如果不奋发向上，就会被他人超越，甚至被企业淘汰，这就是“残酷”的职场“进化论”。那么，如何在职场中寻求自己的生存之道？在这一点上，高效执行就显得尤为重要，它是所有职场人的必修课！

作为一名职场人，只有不断地追求优秀与卓越，才能在职场中逐步发展自己、提升自己、超越自己，从而让自己变得卓尔不群。高效执行没有借口是人在职场竞争中脱颖而出的制胜“法宝”。

“高效的执行者，往往是团队中最闪耀的一员。”那么，怎样才能成为一名光彩夺目的高效执行者？高效执行者具有什么样的特质和素养？同在一个公司工作，有同样的学历与相仿的年龄，为什么有的人业绩更佳、收入更高、晋升更快、更能够获得老板的青睐？这是许多员工都应深思的问题。

高效执行者惊人地一致：他们不找借口，他们从不抱怨；他们把团

队或企业当作自己的家，以一种主人翁的态度对待工作，高效执行领导的指示，兢兢业业；他们善于管理时间，工作高效率；他们不做“孤独英雄”，善于和同事合作，乐于和大家分享荣誉和奖励；他们拥有良好的职业形象和得体的职业礼仪……高效执行者深知，只有高效地执行，没有借口地执行，才能高效完成工作，才能在团队中传递正能量，才能让自己“升值”。

人是构建企业“大厦”的最核心因素，员工是企业最大的财富。员工的素质直接决定了企业的兴衰成败。高效执行者是推动企业发展的生力军，即使在企业遭遇困难时，他们也总能力挽狂澜，他们是企业的“灵魂”，是企业永续经营的“常青树”。

本书结合大量生动、贴切的案例，系统讲解了成为高效执行者的实用方法，告诉您怎样才能高效地工作，怎样才能打破工作中的困局，怎样才能团队中找到自己的位置，怎样才能通过团队促进自己的成长等等，希望能给千千万万在职场中打拼的人以启示。

本书作为职场人士实用型必修自训手册，既适合职场新人，也适合在职场打拼多年但常遇职业发展“瓶颈”的老员工，希望能为有志于创立一番事业的人指明道路。翻开此书，领悟此书，运用此书，你将成为职场中最闪耀的高效执行者！

目 录

第一篇

高效执行没有借口

责任心是敬业的动力//3

再苦再累也要坚持//6

担当精神很重要//10

做自己的事，不与人攀比//12

做就要做第一，拿就要拿先进//16

老实做人，踏实做事//20

热爱本职工作//24

高效，更要重细节//28

善始善终，好习惯//32

借口是执行的“绊脚石”//36

忠诚不仅仅是工作态度，也是负责精神//41

工作中做个有心人//48

学无止境//54

时刻与优秀者为伍//57

遵守纪律//61

工作中不要斤斤计较//66

说正确的话，干正确的事//69

自动自发是进步的阶梯//73

以知恩图报之心工作//76

不是做得很不错，而是要做得没有一点错//80

第二篇

执行过程要高效

学会多角度思考//85

工作中要有自己的“独门武器”//88

遇难处不抱怨、不放弃//91

学会选择，面对压力要做“减法”//95

健康的体魄是高效执行的前提//97

一勤天下无难事//100

常反省，常总结//102

顺境淡然，逆境泰然//105

不做“职场拖拉机”//109

努力做企业中的“佼佼者”//112

拿得起，放得下//116
拒绝诱惑//118
最大程度实现自我职业价值//122
正确对待竞争对手//125
要敢于“拼一拼” //128
创新精神不可少//131
积极进取，成为不可替代之人//134
面对失败不气馁//136
善于管理时间//139
善于解决问题//141
跟上企业的发展脚步//146
此路不通就换条路走//149
条分缕析，简化工作//154

第三篇

团队凝聚正能量

不做“孤独英雄” //161
团结才能共赢//164
“宽容” 是团队凝聚力的“助推剂” //168
人要有“底线” //171

专注事业，眼光放长远//175

“补台”，不“拆台” //177

“强强联合” 的智慧//180

打造个人独特的魅力//183

遇到问题时多与上司沟通//186

放下“傲慢”，真诚待人//189

学会分享荣誉//192

沟通要有效//194

学会适当妥协//198

拥有自控力，学会控制自己的情绪//202

努力在团队中成长//206

牢记“合则两利，分则两败” //208

第一篇



高效执行没有借口

责任心是敬业的动力

有人曾说：“倘若一个人一生都在修理草坪，那么他的草坪一定会生机勃勃，漂亮无比。”

张瑞敏也曾说过：把简单的事情做好了就是不简单，把容易的事情做好了就是不容易。这句话实际上是在提醒现今很多好高骛远、毛毛躁躁的人要认真做事。很多时候，细节决定成败，细节决定人生。在工作中，许多事情都是由简单开始，于是很多人习惯了“简单做事”的方式，不愿动脑筋，更不愿创新，“钟摆式”地工作，他们“啃硬骨头”的能力极差，一遇到困难就抱怨连天，想要逃避，甚至放弃。

艾玛是个快递员，整天收件送件，这应该是一件简单的事情，似乎人人都可以干。但艾玛的老板认为：艾玛做这份工作很敬业，他从来没有接到过客户投诉，却收到了不少表扬信。

每一天，艾玛都送件收件，天天如此。他从不觉得这份工作无聊，每天都充满热情，他说：“这是我的工作，我一点也不觉得它枯燥。”

艾玛说：他的工作看似简单，其实却很有挑战，他能做到不丢一个件，不管收件送件的笔迹多么潦草，他都能按时把件送到客户手中。艾玛不是得过且过地工作，而是力争将快递工作做得更好，而这是很不容易做到的。

在生活中，许多工作都像快递员的工作一样，没有多少“含金量”，看起来十分简单枯燥。但简单枯燥的工作，往往最能判断一个人是否具有宝贵的责任心和职业精神。许多人耐不住寂寞，认为选择挑战新奇的事物，人生才会有意义。实际上，无论何种工作，要做好都是不容易的，比如能否坚持，比如能否让他人满意，而不是仅仅用来养家糊口。

每份工作都是具有挑战的。人如果不努力创新，就会陷入日复一日机械的重复之中，很容易失去对工作的热情，从而引发惰性。上述案例中的艾玛之所以能够打动老板，是因为他把工作做到了让老板无可挑剔的地步。他无论遇到什么情况，都能把快件安全地送到收件人手中。他重视每一个送寄细节，把服务工作放在首位，把“做到最好”放在首位，将“敬业”真正融入自己的意志之中并贯彻到工作的各个环节。

张兵在一家电子公司打工，他从事的工作是焊接电磁头。这样的工作对于一个年轻人而言不算什么，只要熟练就可以。但是张兵十分用心，他不仅坚持按照焊接步骤一步一步来，而且在焊接时，他很用心，试图找出减少出废品概率的方法。

经过五年的刻苦钻研，张兵夺得公司焊接电磁头比赛的第一名，每一个环节都被他掌握得十分完美。因为他的“严格”，他的工作效率提高了，产品合格率也大大提升，他焊接出来的电磁头美观而又无瑕疵。

有一年，外商招标，张兵所在的公司将张兵焊接的电磁头样品拿去竞标，最终中标，公司接到了一个大订单，公司领导十分高兴，提拔张兵做了技术部主任。

张兵的成功在于：虽然工作很简单，但他将其细致化、完美化，将努力、用心做到了极致。这不是说说就能做到的，而是严格自律、刻苦钻研、勇于挑战自我的结果。张兵克服工作枯燥带来的阻力，不仅努力做到了敬业，而且创造出工作中的“奇迹”。

再苦再累也要坚持

在工作中，吃点苦受点累是必然的。只有付出劳动才能得到回报，这是职场最基本的规则。

俗话说：吃得苦中苦，方为人上人。工作要想做到高效执行，必须要付出更多的汗水。

吃苦耐劳是获得成功的主要方式之一，想轻松惬意就能成就事业近乎痴人说梦。孟子曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”一个人只有通过刻苦努力将能力提升到一定的高度时，成功才会近在眼前。历史证明，每一位成功人士的奋斗史几乎都是吃苦受累历尽磨难的。

某公司为了提高竞争力，要求业务人员多跑市场，扩大市场份额以尽快占领市场。副总经理亲自下了动员令，但由于没提跑市场“提

成”的事，很多业务员纷纷打起自己的小算盘，不太积极，有几个“老油条”干脆付之一笑：“这么点工资，还不够打电话的，如今经济形势不好，跑什么跑？”

初来乍到的年轻业务员小张没有考虑“提成”，而是制定了一系列的“跑市场计划”。他打算给几个同学打电话，准备跑跑外地市场。

一些业务员笑他：“市场早就饱和了，出去也没用！”

“没‘提成’，自己搭钱太傻了！”

.....

但小张想：业务员不跑市场，怎么创造效益？有无“提成”并不重要，自己刚来，需要人脉积累，业务同样须积累，自己是业务员，“跑市场”就是自己的工作。他一千就是三个月。这三个月虽然很辛苦，但他确实得到了许多有价值的信息，也发展了不少潜在的客户。许多客户都认为小张为人真诚，更可贵的是他具有吃苦耐劳的精神。有个客户更是给他下了大单。当小张把这三个月的劳动成果写成总结上报给领导时，领导对他赞赏有加。

在年底的表彰大会上，小张凭借自己吃苦耐劳的工作态度和突出的工作业绩，被评为先进工作标兵。与此同时，他还被提拔为业务部的副主管。

其实，小张的成功是必然的，作为一名市场业务员，想获得业

绩，就须“吃苦受累”，而且应真诚而努力地工作，高效而敬业的执行力才是成功的法宝。换句话说：小张的成功靠的就是他吃苦受累、甘于奉献的敬业精神。

任何企业，都需要踏踏实实的员工，某知名企业家说过：“吃苦受累的人永远不会吃亏！”

如今，许多企业考察员工的主要标准是——是否敬业，而敬业的标准则是能否吃苦耐劳。尤其是对处于初创阶段的企业来说，吃苦耐劳的员工是最受欢迎的。

王永庆小时候家里很穷。16岁那年，他借了200元钱开了家小米店，他的米店开门早、关门晚，比其他米店每天要多营业4个小时以上，而且还会送米到家。有时顾客半夜里敲门，他也总会热情地把米送到顾客家中。王永庆还把米里的砂粒挑出来，送米至顾客家中后，还帮顾客清洁米缸等，做这些虽然花费了王永庆很多时间和精力，但他的米店的营业额大大超过了同行店家，生意越来越兴旺。后来王永庆也正是凭着这种吃苦耐劳的精神创建了台塑集团，成为鼎鼎有名的“塑胶大王”。

经营事业与经营自己的人生是一样的，吃苦耐劳是通向成功的第一步。现今许多年轻人属于“蜜罐一代”，吃不了苦，受不了累，频繁“跳槽”，眼高手低，自以为是，不服管理，同时又希望自己得到