



拥有最强的执行力





执行力是实现目标的关键力量

员工有再好的想法，如果不付诸行动也毫无用处。

想成为老板眼中的优秀员工，一定要让自己有超强的执行力。任何一家具有实力、快速发展的公司或企业，一定会拥有诸多执行力强的员工，这样的员工不仅效率高，而且会让老板放心，可以为老板减轻负担、压力，在老板眼中，是公司发展极为重要的因素。

美国西点军校学子，后来做了美国总统的艾森豪威尔将军说：“任何语言都是苍白的，你唯一需要的就是执行力，因为，一个行动胜过一打计划。”对国家来说，执行力很重要；对军队来说，执行力很重要；对企业来说，执行力亦很重要。马云曾说：“在一流的创意和三流的执行力，以及三流的创意和一流的执行力之间，我宁愿选择后者。”马云的话道出了执行力对企业的重要作用。今天，越来越多

的企业领导都意识到了执行力对于企业的重要作用。

那么，怎样提升执行力呢？

没有一个老板喜欢拖拖拉拉、不断找借口、无法按时按质完成任务的员工。相反，老板们欣赏的是那些永远将任务圆满完成在规定日期内、目标靶向准确、任何时候都能使命必达坚决服从命令执行力强的员工。因此，员工执行力的高低，成为许多老板心中区别一般员工和优秀员工的极为重要的标准。

二十年前，董明珠只是格力电器的一个普通销售员工，表面上看，她没有突出的优势，连高学历都没有。然而，她凭着一股不服输的劲头，以高效的执行力，一步步成长为格力电器的总裁、董事长，并成功带领企业成为现今知名的大企业。

执行力改变了董明珠的命运，也改变了格力电器的命运。

有一年，安徽一家企业欠格力电器一大笔款项，格力电器派出了好几拨人去催款。但是，每一拨人员去了都无功而返。原因是那家企业态度强硬，始终说没钱。最后，他们派出了董明珠。那时的董明珠只是一名普通员工，公司高层对她能要回款项没有抱太大希望。

董明珠接受命令到了安徽，心中只有一个目标：一定要回款项，否则绝不回公司。她在安徽对欠款公司展开了“围追堵截”，日复一日，风吹日晒，她天天到那家企业上班，一天都不放弃。最后，欠款

公司的领导被彻底打动了，他们没有见过这样一个人，天天跟着他们，并且有如此强烈的“一定要”的执行力。于是，将所欠的款项给了董明珠。

董明珠要回款项这一件事震动了格力电器管理层，管理层开始关注董明珠，后来又通过董明珠做的若干件事，从她身上看到了一个企业生存发展最为宝贵的东西：责任感、执行力！

董明珠的命运也从此开始改变……

执行力强不仅对企业有重要作用，同时还有改变个人命运的力量。每个员工如果深深地懂得了这一点，在工作中让自己拥有更强、超强的执行力，工作效率不仅会大大提高，任务完成能力也会增强，在老板心中的印象也会更好。最重要的是随着时间的推移，职业生涯将会发生惊人的变化，取得的成绩会让你大吃一惊。

学会目标管理

没有目标就没有方向，没有方向就没有动力。

每个人都会拥有目标，因为，只有在目标的指引下，人才能向目标前进。目标，不仅让人有了更大的干劲，有了更加持久的坚持力，同时还会让人在完成目标后有自豪感、骄傲感。

清晰的目标不仅让人知道自己与目标距离有多远，而且能让自己不畏艰难困苦，有奔向目标的强大的动力。人有了目标，即使在做一件最微不足道的小事情，也都会觉得有意义。

在工作中，如果员工没有目标，工作就会变得乏味，而有目标的员工，在工作中总是能够创造价值最大化，自己也可获得更长远的发展。

著名的哈佛商学院曾就人生目标做了个实验。其对一群青年人的



人生目标进行跟踪调查，结果显示：

3% 的人有十分清晰的长远目标，25 年后发现这些人成为社会各界的精英、行业领袖；

10% 的人有清晰但比较短期的目标，25 年后发现这些人在各领域成为事业有成的中产阶层；

60% 的人只有模糊的目标，25 年后发现这些人事业平平；

27% 的人毫无目标，25 年后发现这些人生活于底层，入不敷出。

上面这个实验可以看出目标对于一个人来说多么重要。生活中有很多人没有清晰的目标和抱负，也没有一份规划好自己未来的人生计划，很多人都是一天天地得过且过，这让我们不能不感到触目惊心。

人的目标不明确，行动起来就会有很大的盲目倾向，就会浪费时间和耽误前程。生活中有不少人，有些甚至是相当有才干的人，就是由于没有认识到目标的重要作用，确立的目标或不明确或不具体，最终一事无成。

比如，一个人在青少年时期确定了要做一个科学家的目标，这样的目标就不是很明确。因为科学的门类很多，究竟要做哪一个学科的科学家？人在青少年时期，生活经历少，思想不成熟，确定的目标不清晰，因而实行起来也就难以把握。

人只有目标明确了，才能更好地实行。比如，善于沟通的人有一

个共同的特点：就是能把复杂的事情用简单的语言清楚地表达出来。换言之，他们的思想有条理，思考有重点。这样，他人容易理解他们所说的话。制定目标也是一样，要让自己行动有方向，同时说给别人，也容易获得支持和帮助。

明确的目标能够对工作、生活产生巨大的影响力。目标使得人的努力凝聚到一点，使人走的每一步都稳重而有力，不会偏离方向，遇到困难也能不畏艰险。

有目标的人会不畏艰辛地追求自己的理想，尽管有时所追求的理想难以实现，但他们还是认为自己树立的目标，像一块磁石吸引着自己不顾一切地前行。

拿破仑·希尔说：“没有目标，不可能发生任何事情，也不可能采取任何步骤。比如，一个人没有目标，就只能在人生的路途上徘徊，永远到不了任何地方。”

生命本身就是由一连串的目标组成。没有目标的生命，就像没有船长的船，这船永远只会在海中漂泊，不会到达彼岸。

迈克·约翰逊是美国短跑名将。他为了挑战人类体能极限，遭受了各种挫折，也曾历经两次奥运会的失败。但他没有放弃自己成为世界冠军的目标，每当他遇到重大挫折时，他会无数次地告诉自己，发愤努力，再发愤努力，他相信自己最终能实现目标。

后来，他在夺得亚特兰大奥运会 400 米赛跑冠军时，有位记者这样形容当时的精彩场面：

“当枪声响起，他如飞而去，不一会儿就把所有的选手甩在后面。他专心一意地向前跑，观众的喧哗声影响不了他，其他的选手好像也不存在了，眼前只剩下他和脚下的跑道，心中有一个自然的节拍在运作着，他全神贯注在目标上。”

每个人都可以有梦想目标的权利，而梦想目标就是我们要实现的愿景。

人没有目标，就不会有进步。且不说人要有长期目标，就拿一件最简单的事来说，假如你在今天没有明确要做的事情，那么，你就会在今天糊里糊涂地过完一整天，没有一点收获。所以，一个人如果没有短期、中期目标，会发现天天都一样，倘若再没有对自己人生有长远的规划，那么，他这一生也会像一天一样过得糊里糊涂。

人要想有一个完满的人生，就必须先拟定一个清晰、明确的人生目标，或一个阶段设立一个阶段目标。

当然，在确立目标之前须深入细致地思考，权衡各种利弊，考虑各种内外因素，多写几个目标，然后从众多可供选择的目标中确立一个最适合自己的目标。一个人在某一个时期或一生中一般只能确立一个主要目标，否则，目标过多会使人无所适从，应接不暇，忙于应付。

生活中有一些人之所以没有什么成就，原因之一就是经常确立目标，经常变换目标，所谓“常立志”者就是这样一些人。他们不知道自己到底要做什么，于是东一下、西一下，更多的是找急功近利的事情去做。

人的一生，没有目标，等于失去行动的方向。这个道理再简单不过了。很多成大事者，都是有明确的目标，然后通过行动，实现目标。在他们看来，找准目标就等于先成功了一半。

那么，人该如何制定目标呢？

先制定一个大目标，然后学会把大目标分解成若干个具体的小目标，比如年目标、月目标、周目标，甚至日目标，这样会提高我们的工作效率，使目标得以实现。毕竟目标是我们行动的路线图，它会决定我们前进的方向，保证我们能够实现自己的理想。

人生的大目标应该尽可能树立远大，这样能让人产生持久的动力和热情。须注意的是，大目标也必须是具体的，是可以实现的。如果目标不具体，实现不了，那么，会降低人的积极性和耐性。因为向目标迈进是动力的源泉，如果一个人无法知道自己向目标前进了多少，就可能会泄气，从而无法再坚持下去。

那么，什么是合适的目标呢？

拿破仑·希尔的建议是：

- (1) 目标应该是明确的；
- (2) 目标应该是实际的；
- (3) 目标应该是专一的；
- (4) 目标应该是特定的；
- (5) 目标应该是长期的；
- (6) 目标应该是远大的。

拿破仑·希尔还指出，制定目标并且朝着目标不懈努力，可以帮助人把握住自己的命运，因为：

- (1) 目标给了人生活中为之奋斗的目的和方向。
- (2) 目标给出了人不要拖延的最好的理由。
- (3) 目标可以帮助人集中精力，朝着选定的目标不懈地努力。
- (4) 目标可以激起人行动的热情。
- (5) 目标可以使人在愿意帮助你的人的帮助下更有效率。
- (6) 目标能给自己和生活中其他的人节省时间。
- (7) 目标可以有助于人成功、挣钱和积攒钱财。
- (8) 目标可以帮助人以长远的观点来对待现实中遇到的问题。
- (9) 目标可以使人对自己有一个清醒的认识。
- (10) 目标是人制订新目标的基础，可以帮助人抓住机遇，不断
发展。

每个重大目标的实现都是一个个小目标实现的结果。所以，如果你集中精力于当前的目标，明白现在的种种努力都是为实现将来的目标铺路，那么你就会充满动力和激情，在实现目标的路上不断前行，直到最终成功。

没有失败的战略，只有失败的执行力

能够坚决执行到位的员工，是公司最需要的员工。

每个部门和每个人都要严格的把上级安排的任务执行到位，只有这样，才能圆满地完成领导交给的工作任务。很多知名企业和公司把员工的执行力看得很重，就是因为他们都认识到：如果员工没有超强的执行力，公司或企业在如今这个激烈的市场中就会难以生存。

一家软件公司的技术部开发出了一个新产品。为了打造这个当时在世界都处于领先的产品，这家公司投入了大量的人力和物力，经过技术人员的不断探索，终于认定这个新产品可以上市了。谁知，这个产品在走程序时，由于若干部门拖拉，导致年底才准备上市，而另一家公司却在前宣布上市了同类的产品。这样一来，这家公司不但以前

所花费的时间和精力全部白费，而其新产品也失去了价值。公司因为巨大的损失陷入了困境，为了节省开支，在不得已的情况下降低了员工的工资。

这家公司的新产品原本可以早步入市场、抢得先机的，可是因为“走程序”耽误了大量的时间，使产品的上市期一步步延后，最终导致了这场灾难。

后来，这家公司反省发现，因为执行力的削弱直接导致了公司业绩的滑坡，如果公司各个岗位执行力强，那么，公司的“运转程序”也会更加快捷。

一些人认为，一家企业或一个团队的执行力不强，是因为员工没服从领导提出的要求，其实这样的想法并不完全对。如果员工只接到了领导安排的任务，却没有规划准确的实行步骤，以及完成时间和标准，也是很难出色地去执行的。如果下发任务的领导能把所要完成任务的时间和标准详细地予以说明，并在员工完成任务期间给予鼓励帮助和进行定期的检查，那么，所接到任务的员工坚决执行并完成任务时间和效率会更快更好。当然，也并不是说员工必须得到领导详细的完成时间和标准，也无须在领导的帮助和定期检查后才可以执行并完成任务，员工执行力强，在于各方面都优秀，如果领导发现员工不具备完成任务的能力，就要及时撤换，并找到合适的人来做。所以说，无论员工，还是领

导是否具备强有力地执行能力，对于企业发展有着很大的关系。

在沃顿加入公司的三年当中，他一直在尽心尽力工作，现如今，他已经从一名普通的员工升为了人力资源部的总监。虽然在公司工作了三年多，他对所的事情也非常了解，可最近所发生的事还是让他感到很困惑。

总经理在与同行交流的时候得知了一种 360 度考核法。总经理觉得这种考核方法对公司的好处很大，于是安排沃顿马上实施这个方案。总经理对沃顿说：“我觉得我们公司考核的方法流于形式，大家都在评分，却没有集体的量化，有很多的员工对工作的态度都不正确，但他们所评到的分数是 5 分，这不科学。所以说，我们要把工作态度也放在考核当中。”

同总经理谈话过后，沃顿参考同行方法编出了一套适应自己公司 360 度考核制度和具体的实施方案。

实施方案的第一步是组织 6 个部门经理和两个总监开会探讨关于如何实施这套方案的问题。下完通知后，沃顿坐在会议室等待大家。开会的时间已经过了 10 多分钟，人还是没有到齐，又过了一会儿，大家才不紧不慢地来到了会议室。这样的事情已经不是第一次了，每次开会都是这样。

人到齐后，会议终于可以开始了。可前来开会的人根本就没把这

次会议当回事，大家似听非听、懒散地坐着，有的人甚至还打起了电话。会议进行了一个多小时，沃顿认为大家清楚地了解了这套方案后，散会了。

可事情远远没有沃顿想象得那么简单，实施方案发下去快一周的时间了，没有一个部门配合沃顿的工作，各个部门的人都以各种借口推脱着责任：有的说工作太忙，没有多余的时间；有的说最近正在出差，过段时间再说……

一时间，沃顿陷入了非常被动的地步，他为此事感到困惑和无奈，不知道应该怎么做才好。他找到总经理，将事情原原本本对总经理讲了一遍，但总经理只说这是沃顿的事，自己处理，沃顿回来后，除了继续做大家的工作，同时想了个方法，严肃纪律，通过自己的努力让事情实施下去。

沃顿公司出现的问题是部门领导执行力不够，因而影响到整个公司的运转，有很多公司无法解决面临困难的原因就是部门领导欠缺执行力，这也成为了阻挡公司发展最大的障碍。

安德鲁·罗文 1881 年毕业于西点军校。作为一名军人，他在完成工作时表现出的敬业和服从精神以及强大的执行能力，值得我们每一个人学习。

当时美国正在与西班牙交战，美国总统意识到只有让自己的军队



和古巴的军队进行配合，才有可能获得胜利。总统想马上就知道西班牙军队的各种情况。

总统问瓦格纳上校：“在哪里可以找到能把信送给加西亚将军的人？”

瓦格纳上校回答说：“我知道有一个人能完成这个任务。他是一名年轻的中卫，名字叫安德鲁·罗文。”

总统采纳了上校的举荐，派罗文去送信。

当上校找到安德鲁·罗文，把任务交给他的时候，罗文知道这项任务极其重要，同样也充满了难度。可是安德鲁·罗文没有一点犹豫，他接受了任务，并保证会尽全力完成。

这次送信的任务充满了挑战，没有谁知道加西亚将军在什么地方。安德鲁·罗文在他寻找加西亚将军的途中充满了危险，他经常会听到传送情报的人牺牲的消息。然而他没有退缩，反而更加认识到这项任务的重要意义。

到达古巴最佳途径就是穿越牙买加。罗文身带向牙买加官方证明自己身份的证明，这份证明非常危险，一旦被西班牙军方发现，后果不堪设想。在9个多小时的艰苦行进后罗文找到了格瓦西奥·萨比奥做向导。

越接近古巴身处的环境，就越是危险，在古巴的海岸线上，经常