

喊破嗓子 不如甩开膀子

推动事业发展的思想指南与行动准则

形式不如行动 说破天不如做一件事
肯干、实干，用务实的精神塑造崭新的工作作风

骆秉章★著

—— 李克强同志说过 ——
改革贵在行动，喊破嗓子不如甩开膀子

简单的一句话，精辟地概括出了事业发展和事业成功的要旨。无论是政府部门，还是社会部门，行动都是最终的生产力。事情能不能干好，工作能不能到位，关键的一点都落在“行动”两字之上。



江苏人民出版社

喊破嗓子 不如甩开膀子

推动事业发展的思想指南与行动准则

骆秉章★著



江苏人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

喊破嗓子不如甩开膀子 / 骆秉章著. -- 南京: 江苏人民出版社, 2013.12

ISBN 978-7-214-11339-9

I. ①喊… II. ①骆… 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 (2013) 第 299940 号

书 名 喊破嗓子不如甩开膀子

著 者 骆秉章

责任编辑 朱 超

装帧设计 华夏视觉

出版发行 凤凰出版传媒股份有限公司

江苏人民出版社

出版社地址 南京市湖南路1号A楼, 邮编: 210009

出版社网址 <http://www.book-wind.com>

<http://jsrncbs.tmall.com>

经 销 凤凰出版传媒股份有限公司

版式设计 艺彩书装

印 刷 北京中印联印务有限公司

开 本 718 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 15

字 数 181 千字

版 次 2014 年 3 月第 1 版 2014 年 3 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN N978-7-214-11339-9

定 价 35.00 元

喊破嗓子

甩开膀子

在华盛顿还是美国独立战争总司令的时候，他就喜欢到下属中间，指导他们的工作，关心他们的生活。有一次，他来到工兵连，发现士兵们正吃力地抬着一根大梁，试图将它搁到房顶上去。大梁显然是太沉重了，士兵们虽然累得大汗淋漓，却始终不能将大梁放到预期的位置，而眼看士兵们体力不支，大梁就要滑下来，一旁指挥的那个士兵就是不肯搭把手，只是扯着嗓子在那儿喊：“加油！加油！”见此情景，华盛顿一个箭步冲上去，托住了即将滑下的大梁。最后，在华盛顿和士兵们的齐心协力下，大梁被成功地安置到了房顶。

安好大梁后，华盛顿转身走向只顾喊口号的那个士兵，问道：“你为什么只是在那儿空喊加油，而不动手助他们一臂之力呢？”这位士兵振振有词地说：“难道你没有看到我的军装吗？我可是班长。”听了这位班长的话，华盛顿礼貌地说了一句：“对不起，班长先生，我确实没有看到。”随后，华盛顿转向周围的士兵，高声说道：“既然如此，同志们今后如果需要帮忙的话，就找我好了。”在士兵们窃窃私语时，华盛顿解开大衣，露出自己的军装，继续说道：“只要大家开口找我帮忙，我这个上将，一定会来的。”

华盛顿说完，便转身离开了，而那位班长，则羞愧地站在那里，

低下了头。从那之后，不论做什么事他都会冲在最前边，再也没有摆过班长的架子。在一次立功受奖时，这位班长回忆起华盛顿帮忙抬大梁这件事，说道：“总司令虽然一句批评的话都没有说，但我当时受到的震动，却是从来没有过的。他用实际行动给我上了人生中最重要的一课。”

华盛顿抬大梁的故事不只在当时存在着深刻的意义，在时隔三个世纪之后，人们仍然能够从这个故事中获得启迪。这个启迪就是：身为一个领导者，与其卖力地空喊口号，不如甩开膀子，投入到实践中去大干一场。也就是说，领导者要具有实干精神。

实干精神，要求领导者在工作中坚持不空谈，狠抓落实。摊开中国历史的画卷，不难发现，中国历史就是一部“空谈”和“实干”交织着的领导史。战国时期赵国大将赵括纸上谈兵，葬送了四十万大军的性命，而秦王嬴政带领将士在战场厮杀，换来六国的统一；北宋赵匡胤因实干而成就华夏一统，而南宋赵构空谈复国却偏安一隅；司马炎灭掉东吴完成统一大业，两晋学士虚谈废务导致朝代更替……管理层的实干，带来国家的兴盛和繁荣；而管理层的空谈，造成了人员的伤亡甚至国家的毁灭。显然，“空谈误国，实干兴邦”，不是一句口号，而是经过千年历史印证的至理名言，是指导领导者行为的真知灼见。

领导者需要知道的是，自己的空谈会影响所在组织的整体发展。这是因为：

首先，领导者的空谈会使整个组织迷失前进的方向。空谈是领导者价值观空洞的体现，是缺乏对客观情况的深思熟虑和解决问题的实践经验的表现。这样的领导者，按照陈旧的思维方式去面对时刻变化着的客观实际，只能做出缺乏实际意义的表达。而决策者的空谈，只会导致组织成员不知何去何从，丧失前进的方向和动力。

其次，领导者的空谈会造成特权思想的滋生，威胁组织的利益。有些领导者缺乏管理经验，但却养成了根深蒂固的官气、官样和官腔。他们依靠自己领导者的地位，依靠那些毫无意义的大话、空话，尸位素餐。他们的存在是不能给组织带来丝毫利益的。不仅如此，他们还可能大肆攫取私利，甚至不惜损害组织的利益来中饱私囊。无疑，这样的领导，最终只会带领着整个组织走向没落。

最后，领导者的空谈会影响组织成员的积极性，降低办事效率。如果领导者夸夸其谈，空谈组织的发展前景而不付出些许的努力，那么，挥汗如雨的下属们定然会生出反感情绪，而长此以往，组织成员的工作积极性就会降低，团队精神的作用也会大打折扣。这种情况的后果就是最终导致整个组织的办事效率以及竞争力的下降，而缺乏竞争力和向心力的组织，连维护自身生存都很困难，更别说取得长远的发展了。

相反，领导者的实干精神会给整个组织的发展带来积极的推动作用。领导者的语言、思维方式、行为等对下属具有非常重要的示范作用，下属无论自觉与否，都会不可避免地受到领导者言行的影响。如果领导者在确定统一目标之后，不是简简单单地做出“照我说的做”的指示，而是以实际行动来引导下属们要“照我做的做”，那么，在领导者的带动下，下属也会竭尽所能地为组织的发展做出贡献。不仅如此，在领导者行为的标杆作用下，下属会自发地提升自己的工作效率，提升自己的工作积极性和工作热情。这样一来，整个集体就会齐心协力地朝着一个共同的目标努力，这将大大提升整个组织的效率，提升组织的向心力和竞争力，最终赢得可持续发展。

所以，实干精神是成功的领导者所必须具备的至关重要的精神，而为了阐明实干精神的内涵，本书分别从“实践”“实干”“严于律

己”“自觉、主动”“舍弃浮躁”“拒绝蛮干”“落实到位”“破旧立新”“制度是第一生产力”“思路决定出路”“有为才有位”等方面，对实干精神进行了详细的解析——通过对实干精神的各种表现形式的分析，指出如何将实干精神贯彻到实际的工作中，从而发挥实干精神的作用，提升领导者的领导水平，提升整个组织的竞争力。

需要指出的是，本书的写作目的不仅是为了颂扬实干精神，而且是通过揭示实干精神的内涵和意义，为领导者的决策行为提供一些参考和建议。如果个人或者组织能够在工作中认真贯彻执行实干精神，积极落实制定的各项方针政策，那么，个人或者组织就一定会得到新的收获和发展。

第一章

说得好不如做得好：

务实发展需要持之以恒地实践

1. 一千个口号不如实在地行动一次 / 003
2. 为什么缺少务实精神改革将无法延续？ / 007
3. 喊口号绝对不是企业发展的好办法 / 012
4. 实干家特质：和口号永远说不 / 016
5. 一味喊口号绝对和实干精神背道而驰 / 021

第二章

实干：

用踏实的工作作风夯实事业的基础

1. 处境再难也要有敢啃“硬骨头”的精神 / 027
2. 大干之前就要明白：开弓没有回头箭 / 032
3. 前进的路越是冒险越要敢干 / 037
4. 改革就要真改革 / 042
5. 敢不敢硬碰硬，决定改革进程能否实现 / 047

第三章

严于律己：

打铁还需自身硬，绣花要得手绵巧

1. 严于律己是实干兴业的核心前提 / 053
2. 企业平稳、健康发展的王道：领导适当地放权 / 056
3. 少说多做，传递实干正能量 / 060
4. 自我管理是做好工作的重要一步 / 063

第四章

自觉·主动：

把“要我干”转变成“我要干”

1. 积极行动：用实际行动转变工作作风 / 067
2. 积极行动是事业成功的基础 / 071
3. 行动应大于思想：十个想法不如一个行动 / 075
4. 积极行动所产生的力量 / 079

第五章

舍弃浮躁：

高效率的工作贵在踏踏实实

1. 浮躁是企业发展过程中最大的敌人 / 087
2. 成大事者，必先舍弃浮躁 / 091
3. 舍弃浮躁，专注让组织更辉煌 / 095
4. 踏实工作是舍弃浮躁的唯一途径 / 099

第六章

拒绝蛮干：

讲方法求实效是事业得以成功的

最好保证

1. 蛮干时不妨想想：方法永远比问题多 / 105
2. 如何在不走弯路的情况下提高工作效率 / 108
3. 做事情时要集中精力 / 112

第七章

落实到位：

工作要坚持“一竿子插到底”

1. 坚持“一竿子插到底”的工作作风，有效解决基层问题 / 117
2. 向着统一的目标前进，是组织能够不断向前发展的前提 / 123
3. 可以达成的目标，才能够有效激励组织成员或个人 / 126
4. “一竿子插到底”，就是要坚持不懈地为一个目标而努力 / 129
5. 领导者要走在前列充当“急先锋” / 133

第八章

破旧才能立新：

改革就要敢于“伤筋动骨”

1. 改革需要有不怕“伤筋动骨”的劲头 / 139
2. 困难来袭，要有股迎难而上的傲劲儿 / 144
3. 改革要有勇气触碰利益团体 / 150
4. 只有不断创新才能将改革进行到底 / 155

第九章

制度是第一生产力： 为事立法，无法万事不成

1. 不以规矩，不能成方圆 / 163
2. 遵守规章制度，领导者必须争先 / 167
3. 合理有效的奖惩方法，保障制度的权威性 / 171
4. 执“法”者的态度：规章制度面前，人人平等 / 175
5. 遵循规章制度，也可以做到“法”理和情理兼顾 / 179

第十章

思路决定出路： 思想不被束缚，工作才能有所作为

1. 注重自己的思想问题是开拓未来的先决条件 / 187
2. 善于逆向思维：实干中施展才华的强大动力 / 192
3. 思路往往是决定成败的“第一因素” / 197

第十一章

有为才有位：

没有“为”就没有“位”

1. 没有“为”就没有“位” / 203
2. 有为才会有位，无为必然失位 / 207
3. 是金子总会发光，能力决定位置 / 211
4. “有位”之后，更要“有为” / 215
5. 学历不等于能力，学位不等于作为 / 220

喊

破

嗓

子

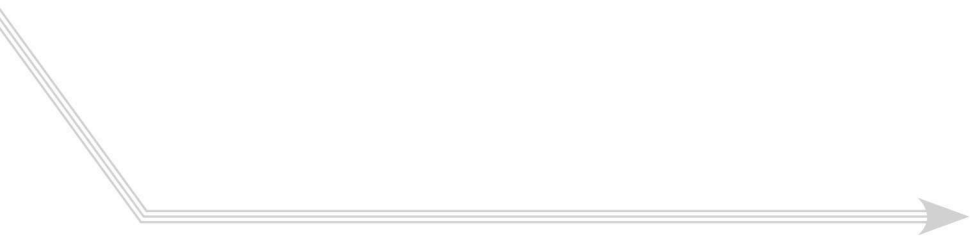
不如甩开膀子

第一章

说得好不如做得好： 务实发展需要持之以恒地实践

喊 破 嗓 子 不 如 甩 开 膀 子
■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

有着“全球第一 CEO”之称的杰克·韦尔奇总结自己在通用公司的切身实践时，得出了很多心得，而这些心得也成为了全球其他企业的经理人们所大力奉行的行为准则。比如他从来不会按照自己的期望或是预测到的所谓企业远景去考虑问题，而是根据企业当前的经营状况去思考问题。因此，通用电气公司在他独到的管理方式之下一跃成为了全球盈利能力第一的公司。杰克·韦尔奇之所以能够取得如此大的成就，是由他本身所具有的务实发展精神决定的。他认为，企业管理者如果仅仅会说，那么他根本不适合去管理一个企业，而应当去做一名演说家。因为对于企业管理者而言，说得再好也不如做得好——企业有了发展的目标固然值得高兴，但是如果仅仅把这一目标挂在口头上，那么目标再好，企业也得不到实质有效的发展。因此，只有克服掉空喊口号的不良习惯，在务实发展的轨道上向前迈进，并且持之以恒地实践下去，才能够真正得到发展，迈向成功。



1. 一千个口号不如实实在在地行动一次

拿破仑说：“一千个口号比不上一次行动。”是的，心动不如行动，行动比喊口号要来得真实和有意义——再响亮的口号，如果不去践行，成功也只能是一种臆想，永远都不会有实现的那一天。人生如果光喊口号不行动，美好的年华就会被虚度。要知道，成功不需要千万个口号，只要脚踏实地的行动。

每个人心里都会有无数个激情澎湃的想法，但是如果每一种想法都只是存在于脑海中，不落实到行动上去的话，终究是水中月、镜中花。毫无疑问，那些成大事的人就是以“千万次口号，不如一次行动”为人生信条，然后用行动证明，自己的每一个想法都是能够带来实际效益的“金点子”。在旅美华侨中有一位富翁，他小的时候，家里非常穷，经常揭不开锅，每次放学都是走着回家。一次，他父亲去学校接他，在回家的路上，他问父亲：“为什么其他同学都有汽车接送，而我每天都要走路回家？”父亲说：“孩子，我们家买不起汽车啊。”孩子说：“为什么就买不起呢？人和人都是平等的。”父亲说：“孩子，爸爸对不起你，爸爸生在时局动荡的年代，当时想去从军，可是担心会牺牲；想做生意，又怕赔本……就这样错失了很多机会，现在爸爸身患重病，什么都干不动了。”最

终他父亲含恨离世，临终前把他叫到跟前，语重心长地说：“你要记住爸爸的话，想干什么就赶紧行动，这样才会成功。”他牢记父亲的话，心里只要有想法就赶紧行动，最终成为了富翁。他成功后有出版商约他写自传，他在自传的扉页上写了这样一句话：“有了想法，就等于发现了商机。迅速行动起来，不懈努力，成功仅仅在于你的一次行动。”立刻行动起来，不要有任何耽搁——世界上的任何想法都不能帮助你成功，而梦想成真的唯一法宝就是赶紧行动起来，哪怕只是一次行动，也会胜过千万个口号与想法。

阿里巴巴董事局主席马云给年轻人的忠告是：“纵使你今天晚上有千万个想法，如果你不付诸行动，那么等到第二天起来的时候，你什么都没有，就只剩下口号和想法。”如果你有梦想、有想法，那么就赶紧行动，不要空喊口号，成功来不得半点虚假，只有行动，才能有所收获，才能取得成功。马云还讲了这样一个故事：一天，一位年轻人找到马云，说想要开一家公司，随后把公司的可行性、前景展望、消费群体等一系列想法告诉了他，而马云听完年轻人的话，觉得这个年轻人非常有想法，就鼓励他，叫他赶紧行动。一年之后，马云见到这个年轻人问他在哪高就，他说还在给别人打工，并且只字不提自己曾经说过的想法；第二年马云再次遇到这个年轻人，他还是在给别人打工；第三年、第四年……年轻人都没有把他的想法付诸实践。每当有年轻人找马云寻求创业真经的时候，他都会告诉他们这个故事，以此来告诫年轻人，有千万种想法、创意，喊千万次口号，都不如一次行动。所以，当你有想法的时候，不要迟疑，不要犹豫，要按照你的想法来一次真真切切的行动，这样才可能赢得成功。

生活中有这样两种类型的人，第一种是不喊口号，敢于付诸行动的人；另外一种“思想的巨人，行动的矮子”，整天只是高喊