

全面提升员工执行力的最佳范本
机关、企事业单位送给员工的最好礼物

重在

Z H O N G Z A I Z H I X I N G

执行



郑一群◎著



员工是机关、企事业单位以及其他各种社会组织最广泛、最有力和最直接的执行者，
无论多么宏伟的蓝图、多么正确的决策、多么严谨的计划，
如果没有严格高效的执行，最终的结果都会和我们的预期相差甚远，甚至是纸上谈兵。

地震出版社

重在 执行

Z H O N G Z A I Z H I X I N G

郑一群◎著

全面提升员工执行力的最佳范本
机关、企事业单位送给员工的最好礼物

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

重在执行 / 郑一群著. —北京:地震出版社, 2011.6

ISBN 978-7-5028-3887-4

I. ①重... II. ①郑... III. ①经济管理—通俗读物 IV. ①F2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 073579 号

地震版 XM2269

重在执行

郑一群 著

责任编辑:范静泊

责任校对:孔景宽

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编:100081

发行部:68423031 68467993

传真:88421706

门市部:68467991

传真:68467991

总编室:68462709 68721982

传真:68455221

E-mail: seis@mailbox.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:三河市文阁印刷厂

版(印)次:2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

开本:787 × 1092 1/16

字数:208 千字

印张:15.5

书号:ISBN 978-7-5028-3887-4/F(4528)

定价:29.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)

前 言

世上任何事业，都是在执行中创造的；世上任何一种成功，都是在执行中完成的。在当今时代，任何企业、任何企业成员，要想在激烈的竞争中立于不败之地，就必须有较高的执行力。

执行力是企业的每一名员工应当具备的能力。所谓执行力，是指在既定的时间内执行并完成任务的能力。对员工来说，是执行命令、完成任务、达到目标的能力，也就是把上级的工作部署、单位的工作决策、领导的工作意图、部门负责人的工作安排变成落实执行的行动，把行动变成好的结果。

执行是一种观念和意识。一个人如果没有强烈的“执行”意识和观念，就不能时时刻刻想到执行和落实，也就不能时时刻刻注意执行和落实；那么，他在工作中，就会忽视执行和落实。他就只会唱高调，而不管实效，执行自然就成了一个空架，落实就成了一句空话。可以说，没有执行就没有成功，执行才是硬道理。

工作重在执行，这是每位职场人士最基本、也最重要的职业素养，是实现职业化的基石。一项工作，干还是不干，取决于决策，但能不能干好，主要取决于执行。执行出效益，执行出结果。坚决而有效地执行，本身就是一种战斗力。如果企业员工不能有效地执行，就会失去活力和战斗力。所以说，只有认真有效地去执行，才能把决策变成实践，才能把任务变成行动，才能把工作做好、做到位。

事实上，任何一项工作任务的完成，都是执行的结果。没有执行，

再周密的工作计划也是纸上谈兵，再理想的工作目标也不会实现，再严格的规章制度也发挥不出其应有的作用。如果我们缺少了执行意识，忽视了执行，不抓执行，那么，所有一切都只能成为一纸空文，始终流于形式，落实不到行动上。

工作重在执行、难在执行、赢在执行。只有执行，才能让工作目标实现，才能使工作决策落实，才能使工作任务顺利完成。因此，企业员工要不折不扣、尽善尽美地完成公司赋予的各项目标任务，将执行进行到底，落实到位。

本书从目标计划、端正态度、言出即行、尽职尽责、服从命令、相互沟通、团队协作、统筹时间、不断学习、用对方法、排除万难等 11 个方面阐述了快速提高执行力的具体做法，理论联系实际，深入浅出，简明扼要。它能切实帮助企业的员工找到问题的症结所在，从而提高团队和个人的执行力，实现工作的高效运转。

本书可读性、启发性和操作性都非常的强。适合个人阅读，也可以作为企事业单位员工培训教材，相信本书的出版对企事业单位员工的个人阅读和培训大有裨益。

目 录

第一章 目标计划——有效执行的基石

工作中,制订出了明确的目标和计划,可以使各项工作在同一的目标指引下得到协调,减少工作的盲目性,提高执行力;有了目标计划还能够激发和鼓舞员工的士气,使工作更具有活力。

没有目标就没有执行	2
明确工作的目标和方向	4
分解目标的执行智慧	6
执行之前先做计划	9
执行要善于抓住重点	12
建立工作的优先权	15

第二章 端正态度——有效执行的保证

任何人要想完成好一项工作,都必须要有端正的工作态度,扎实的工作作风。因为只有有了一个正确的态度,才能使你做好工作及生活中的每一件事情,最后才能实现你的人生目标。

态度决定一切	20
第一次就把工作做到位	23
专注做好一件事	26
工作中无小事	29

爱岗敬业, 全心奉献	32
比别人期待的更多一点	34

第三章 言出即行——有效执行的原则

大凡在事业上取得成功的人士都有一个共同的优点——他们办事言出即行。如果你也想在工作中有所成就,那么从现在开始,着手做自己想要计划做的事情,不要让你的梦想只停留在做梦的阶段,立即行动,马上行动。

拖延是执行的大敌	40
有想法后立即执行	43
当机立断, 决不动摇	45
改“不可能”为“可能”	48
执行要敢于冒险	50
别让懒惰奴役了你	53
抢在别人以前行动	55
一切结果都在行动之后	58

第四章 尽职尽责——有效执行的关键

无论从事何种职业,如果你能尽职尽责,尽自己的最大努力,就一定会取得不断的进步。这不仅是工作的原则,也是人生的原则。如果没有了职责,生命就会变得毫无意义。只要你能全身心投入工作,最后就会获得成功。

责任胜于一切	62
敢于承担责任	65
责任心绝不折扣	67

工作就意味着责任	70
多一分责任,多一分回报	73
不找借口,体现完美执行力	75
责任有多大,事业就有多大	78

第五章 服从命令——有效执行的前提

员工必须以服从为第一要义,就如同军人必须服从上级的命令一样。没有服从观念,就不能在职场中立足。没有服从就没有执行,工作正常运作的前提条件就是服从,甚至可以说,没有服从就没有一切。

令出必行见效果	84
乐于服从,才能高效执行	87
培养你的服从意识	89
服从于你的上司	91
服从命令,不找借口	93
服从但绝不盲从	96
让服从成为一种职业习惯	99

第六章 相互沟通——促进执行的方法

沟通是日常工作中经常要做的重要工作。良好的沟通能力是一个员工实力的重要表现,也是员工做好工作的必要条件。在工作过程中,如果不善于与他人沟通,只是一味地自己蛮干,那么很难将工作做好。

培养良好的沟通能力	104
勤于汇报工作	107
学会有效倾听	109
了解上司的意图	113

站在老板的角度想问题	115
学会与各种上司相处	118
巧妙地向老板提意见	122

第七章 团队协作——有效执行的保障

工作是一个复杂的过程,只有把自己完全融入到团队之中,凭借团队的力量,才能完成自己所不能单独完成的任务。如果你具有良好的合作精神,无形之中就会大大提高你的执行力和工作业绩。

树立团队意识,学会与人合作	126
实现团队“1+1>2”的整体功效	127
融入团队,成就卓越	129
没有人能独自成功	132
众人拾柴火焰高	134
培养你的团队协作精神	136
合作从信任开始	139
发挥团队每个人的优势	142

第八章 统筹时间——高效执行的条件

工作中,学会统筹时间是每一个员工的必修课。精于时间管理的人总是会把自己的时间转化成高效的资源。如果你善于管理时间,你就能在工作中更好地跟踪项目进程,让工作进行的更顺畅、更高效。

有效地管理自己的时间	146
日事日清是个好习惯	149
做一个守时的人	152
节约时间就是提高效率	155

你的时间价值百万	157
学会用 80/20 法则管理时间	160
学会利用零碎和闲暇的时间	162
珍惜生命中的每一分钟	165

第九章 不断学习——增强执行的能力

作为一个员工,如果你想在激烈竞争的职场中胜出,就必须把工作视为学习的殿堂,在工作中不断学习,提高自己的实践能力,才能适应不断变化的环境,拥有驰骋职场、决胜职场的能力。

不断掌握新的工作技能	170
做一名学习型员工	172
成为你所在行业里的专家	175
学习永远没有尽头	178
向你的老板学习	181
善于向同事学习	185
将工作与学习兼顾起来	187

第十章 用对方法——有效执行的利器

工作的最终效能必须依靠执行力来支撑,成功的执行并不神秘,归根到底就是“如何做”的问题。一个人能够在最短的时间里,展现出最好的工作成果,就是最有效率、最正确的工作方法。

只为执行找方法,不为执行找借口	192
聪明地工作比努力更具效率	195
用对方法做对事	198
方法总比问题多	200

高效执行就要会变通	203
换个思路来打造执行力	206
突破固有的思维模式	208
创新提高你的执行力	211

第十一章 排除万难——确保执行的畅通

在工作中,遇到困难是在所难免的。俗话说:“困难像弹簧,你弱它就强。”面对困难,我们一定要鼓足勇气,坚定信心,决不轻言后退。因为只有勇敢地战胜困难,我们才能确保工作的顺利执行。

用执著去演绎精彩	216
工作要有必要的忍耐力	218
百折不挠,永不放弃	220
真正的执行力源自于坚强的意志	223
坚持不懈才能成功	227
进取心越强,行动越有力	231
激发你的工作潜能	234
克服困难成为强者	236

第一章

目标计划——有效执行的基石

工作中，制订出了明确的目标和计划，可以使各项工作在同一的目标指引下得到协调，减少工作的盲目性，提高执行力；有了目标计划还能够激发和鼓舞员工的士气，使工作更具有活力。



没有目标就没有执行

对于每一个人来说，重要的是要为自己树立一个目标，要对自己的生活和工作有个恰如其分的设计。只有明确的行动目标才会有为之奋斗的不竭动力。

为了证明树立目标的重要性，我们可以假设一场大学篮球冠军争夺战中的一个场景：

两支球队在做了赛前热身运动后，为了投入比赛做好了身体上的准备，然后他们返回更衣室，由教练给他们面授行动前最后的“机宜”，下达最后的指标，他告诉队员：“小伙子们！这是最后一战，成败在此一举，我们要么一场扬名，要么默默无闻，结果就取决于今天！没有人会记得第2名！整个赛季的成败就在今晚！”

队员们士气高涨，一个个像被打足了气的皮球。可当他们来到球场上时却愣住了，一个个大惑不解，十分沮丧和恼怒，原来他们发现球篮不见了，他们愤怒地大叫：“没有篮筐我们怎么打球？”

没有投球的目标，队员们就无法进行比赛。同样，人生若失去目标，我们就不知道该往哪个方向而努力，我们就如同没有舵的船，永远漂流不定，只会搁浅在失望、失败和丧气的海滩上。

在一片浓雾笼罩的加利福尼亚海岸，有一个34岁的女人从卡特林纳岛涉水进入太平洋中，开始向加州海岸游去。她曾是从英法两边海岸游过英吉利海峡的第一个妇女。如果这次她要是成功了，她就是第一个游过卡特林纳海峡的妇女。

那天，雾很大，海水冻得她身体发麻，她连护送她的船都几乎看不

到。电视台正现场直播她的情况，千千万万人在电视上注视着她。时间似乎过的非常慢，但她一直不停地向前游。有几次，鲨鱼靠近了她，被人开枪吓跑了。她仍然在游。在以往这类渡海游泳中她的最大问题不是疲劳，而是刺骨的水温。

15个小时之后，她被冰冷的海水冻得浑身发麻。她感觉到自己似乎没有了力气，她对自己说不能再游了，就叫人拉她上船。她的母亲和教练在离她不远的护送船上。他们告诉她海岸很近了，叫她不要放弃。但她朝加州海岸望去，除了浓雾什么也看不到。又过了几十分钟后，她再次让人把她拉上船，决定彻底放弃这个计划。登上船后，她穿上了厚厚的衣服，此时，她渐渐觉得暖和多了，可却开始感到了失败的打击。她不假思索地对记者说：“对于这次失败，我并不想为自己找借口。但如果当时我能看见海岸和陆地，也许我能坚持下来。”

其实，人们拉她上船的地点，离加州海岸只有半英里！后来她说，真正令她半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为她在浓雾中看不到目的地，看不到目标。她一生中就只有这一次没有坚持到底。两个月之后，她成功地游过了同一个海峡。她就是著名的游泳选手——费罗伦丝·查德威克。

她虽然是个游泳好手，但也需要看见目标，才能鼓足干劲完成她有能完成的任务。同样，工作也是如此。如果没有目标，那么就不可能成就任何事业，因为它不会促使你采取任何实际的行动步骤，那么你就无法采取行动，永远抵达不了成功的彼岸。

有一年，一群意气风发的天之骄子从美国哈佛大学毕业了，他们即将开始各自崭新的人生阶段。他们的智力、学历、环境条件都相差无几，临出校门，哈佛对他们进行了一次关于人生目标的调查，结果是这样的：

27%的人，没有目标；

60%的人，目标模糊；

10%的人，有清晰但比较短期的目标；

3%的人，有清晰而长远的目标。

25年后，哈佛再次对这群学生进行了跟踪调查。结果是这样的：

3%的人，25年间他们朝着一个方向不懈努力，几乎都成为社会各界的成功之士，其中不乏行业领袖、社会精英；

10%的人，他们的短期目标不断实现，成为各个领域中的专业人士，大都生活在社会的中上层；

60%的人，他们安稳地生活与工作，但都没有什么特别的成绩，几乎都生活在社会的中下层；

剩下的27%的人，他们的生活没有目标，过得很不如意，并且常常在埋怨他人、抱怨社会、抱怨这个“不肯给他们机会”的世界。

上面这组数据告诉我们：在工作中，我们只有为自己树立一个清晰而长远的目标，才能取得丰硕的成果。任何人想要取得事业的成功，绝对离不开目标，只有每天向目标奔去，才可能如愿以偿。



明确工作的目标和方向

无论你从事什么工作，明确自己的目标和方向是非常必要的。只有对自己的工作有个恰如其分的设计，知道你的目标是什么、你到底想做什么之后，你才能够达到自己的目的，你的梦想才会变成现实。

没有明确的目标，就如同大海中的船舶失去了灯塔的指引，永远无法靠岸。而明确自己的目标，则能找到方向，为工作和生活带来奇迹，找到执行的动力。

有这样一位保险推销员，他一直都希望能跻身于最高业绩的行列

中。但是一开始这只不过是他的一个愿望，从没真正去争取过。直到3年后的一天，他想起了一句话：“如果让目标和愿望更加明确，就会有实现的一天。”

于是，他就开始设定自己希望的总业绩，然后再逐渐增加，这里提高5%，那里提高10%，结果顾客却增加了20%，甚至更高。这激发了这位保险推销员的工作热情。从此他不论什么状况，任何交易都会设立一个明确的数字作为目标，并在一两个月内完成。

“我觉得，目标越是明确越感到自己对达成目标有股强烈的自信与决心。”他说。他的计划里包括“我想得到的地位、我想得到的收入、我想具有的能力”，然后，他把所有的访问都准备得充分完善，相关的业界知识加之多方面的努力积累，终于在第一年的年终，使自己的业绩打破了空前的纪录，以后的年头效果更佳。

最后，这位保险推销员做了一个结论：“以前，我不是不曾考虑过要扩展业绩、提升自己的工作能力。但是因为我从来只是想想而已，不曾付诸行动，当然所有的愿望都落空了。自从我明确设立了目标，以及为了切实实现目标而设定具体的数字和期限后，我才真正感觉到，强大的推动力正在鞭策我去达成它。”

由此可见，目标是一个人奋斗和努力的方向，也是一种对自己的鞭策。工作中，有了目标，才会有热情、有积极性、有使命感和成就感，才能最大限度地发挥自己的优势，调动沉睡在心中的那些优异、独特的品质，造就自己璀璨的人生。

一位名人曾经说过：“无目标的生活，犹如没有罗盘而航行。”当一个人不知道他下一步要干什么的时候，他是颓废的。所以说，目标是我们执行的指南，做任何事情都要有明确的目标。

曾有一个青年人因为工作问题跑来找拿破仑·希尔，这个青年人眉清目秀、举止大方，聪明伶俐，大学毕业已经4年，尚未结婚。

他们先谈青年人目前的工作、受过的教育、背景和对工作的态度，

接着拿破仑·希尔对青年人说：“你找我帮你换工作，你喜欢哪一种工作呢。”

青年人说：“这正是我来找你的目的，也是我一直所苦恼的事情，我真的不知道自己想要干什么？”

拿破仑·希尔又问道：“让我们从这个角度看看你的计划，10年以后你希望怎样呢？”

青年人想了想：“我期待我的工作和别人一样，待遇优厚并且有能力买一栋房子和一辆汽车。当然，我还没有深入思考过这个问题呢。”

拿破仑·希尔继续解释道：“那是很自然的，你现在的情形就好比跑到火车站的售票处说‘给我一张火车票一样’。除非你说出你的目的地，否则售票员没办法卖给你车票。只有我知道你的目标，才能帮你找工作。换言之，你自己确定了自己的目标了吗？”

青年人陷入了沉思之中。拿破仑·希尔也确信，青年人已经学到了人生最关键的一课，那就是：你出发之前，一定要有明确的目标。

可见，一个人如果没有明确的目标就没有做事的标准，也就失去了做事的动力。目标就是希望，目标就是挖掘潜能的动力。如果你想获得事业上的成功，你就必须要先有一个明确的目标。有了目标，有了指引前进方向的“指南针”，你的工作就会变得有目的，有追求，一切似乎清晰、明朗地摆在你的面前。什么是应该去做的，什么是不应该去做的，为什么而做，为谁而做，所有的问题都对你那么明显而清晰。总之一句话，只有明确的行动目标才会有为之奋斗的不竭动力。



分解目标的执行智慧

明确的目标是提高工作执行力，促进事业成功的重要依据。有些时