

关键在于落实：瞄准目标，坚定信念，保持毅力，不达目的决不收兵。

周伟 编著

工作能否做好

关键 在于



落实



真心热爱工作，全力投入工作，高度负责工作，竭力落实工作，岂有不成功之理！

以虔诚之心对待工作，把工作当事业去做。

抖擞精神迎接挑战，在落实工作的过程中，收获我们的成功和快乐！

中国言实出版社

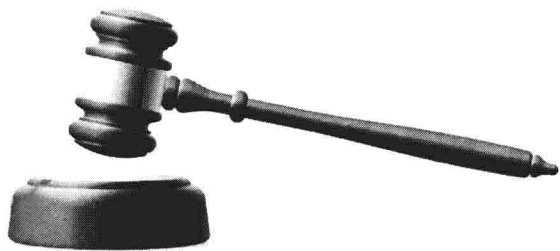
关键在于落实：瞄准目标，坚定信念，保持毅力

周伟 编著

工作能否做好

关键 在于

落实



全心热爱工作，全力投入工作，高度负责工作，竭力落实工作，岂有不成功之理！

以虔诚之心对待工作，把工作当事业去做。

抖擞精神迎接挑战，在落实工作的过程中，收获我们的成功和快乐！

中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

工作能否做好 关键在于落实/周伟编著.

—北京:中国言实出版社, 2012. 1

ISBN 978-7-80250-690-9

I. ①工…

II. ①周…

III. ①企业管理

IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 240020 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64924735(邮 购)

64924880(总编室) 64914138(四编部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京绿谷春印刷有限公司

版 次 2012 年 2 月第 1 版 2012 年 2 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 14 印张

字 数 175 千字

定 价 32.00 元 ISBN 978-7-80250-690-9/F·387



▶ 前言

每个人都有实现自我的需求,都有成功的渴望,一些人在理想落空之后,会找来许多借口为自己以安慰自己的失落;也有一些企业,总体的目标不能实现时,也会找出许多客观的原因,以作为不能实现目标的注脚。但是,这总归改变不了理想不能实现、计划无法落地的事实。

在残酷的现实面前,任何借口都改变不了问题的本质。叹息和沮丧更解决不了实际的问题,唯有找到问题的根源,加上一番整顿改造的功夫,才能有效杜绝理想破灭、计划落空的窘境。

在现实生活当中,导致个人理想破灭、企业目标落空的主要原因往往是因为缺少脚踏实地的落实精神。作为个人,如果只有高远的志向,却没有实现理想的步骤,那么再远大的理想也只能是建在沙滩上的城堡,经不住海浪的冲击。如果企业的各项规章制度不能得到有力的落实,再好的规章制度只是一纸空文,形同虚设。

任何伟大的理想和宏伟的规划都离不开脚踏实地的落实精神,所谓“九层之台起于垒土”“千里之行始于足下”。无论是企业还是个人,所有的规划和目标都需要通过落实来实现,要在动态的运行之中受到检验。毫无疑问,在企业中,是否具有落实精神是检验一名员工能否成为优秀员工的试金石,同时也是检验一个企业能否做到基业长青的标准。

我们说,一个企业要想做大做强、一个有理想的人希望实现自己的远大理想,都离不开落实精神。但落实精神绝不是一句空话,作为一名普通的员工,如果你希望在平凡的岗位上有所作为,不虚度自己的一生,就要充分认识到“落实”的重要性,进一步增强把工作落到实处的积极性和自觉性,通过爱岗敬业的一举一动,早出晚归的日积月累,让自己的生命在平凡的岗位上绽放出璀璨的光芒,使自己成为一个无愧于时代的人。



目 录

Contents

1

第一章 工作不落实,一切都是空谈

如果工作不落实,说得再好都是空谈,不代表工作成绩。只有将工作落到实处才会产生效率,只有将工作做好,才能让自己在职场中占有一席之地。

1. 要树立“把工作落到实处”的观念 /2
2. 落实能力是职场核心竞争力 /5
3. “落实是否到位”是检验工作的唯一标准 /7
4. 落实不到位,很难有前途 /9
5. 少喊几句口号,多做几件实事 /12
6. 别让浮躁困扰我们的身心 /14
7. 落实高手是企业最需要的人 /16
8. “落实”是团队成功的基础 /19
9. 责任心是落实的根本保证 /21
10. 增强意志力,落实更给力 /23
11. 落实工作要有主动精神 /27

第二章 落实有多快,成功就有多快

落实工作的速度决定了成功的速度。在职场中,要时刻注意培养自己的落实能力和落实速度。

第一章

工作不落实，一切都是空谈

如果工作不落实，说得再好都是空谈，不代表工作成绩。只有将工作落到实处才会产生效率，只有将工作做好，才能让自己在职场中占有一席之地。





1. 要树立“把工作落到实处”的观念

深圳华为公司的总监任正非说过这样一句话：“在引进新管理体系时，要先僵化后优化，再固化。”这段话非常耐人寻味。

关于这段话，他曾在一次内部会议上做过一次解释：“5年之内不允许你们进行创新，顾问说什么，用什么方法，即使认为它不合理，也不允许你们动。5年以后，把人家的系统用好了，我可以授权你们进行局部的改动。至于进行结构性改动，那是10年以后的事。”

正是因为有了这种对制度的高度尊重和始终如一的落实精神，他才能率领华为公司创造出企业的春天。任正非的话语和行为，正是一种落实精神的高度体现。

正是靠着这种落实精神，华为公司才赢得了迅猛发展的局面，任正非本人也在2011年首次进入福克斯富豪榜，并被《财富》杂志评为“中国最有影响力的商界领袖”。由此可见，落实精神不仅能成就一个人，同时也能成就一家企业。

世界快餐的巨头麦当劳的成功，也源自于企业内部强烈的落实精神，早在麦当劳创立之初，麦当劳创始人克洛克就确定了企业的发展策略：“快餐连锁店想要获得全球范围的成功，必须坚持优质化服务，并持之以恒地贯彻落实精神。”

在麦当劳诞生后的第三年，克洛克制订了企业内部的第一份运营手册，并在手册中详细阐明了麦当劳的一系列政策、流程和工作方法。他要求所有员工都要严格按照手册上的制度，落实自己的工作，杜绝做无用功，浪费时间。40多年来，运营手册经过不断的增补和完善，如今已成为指导麦当劳运转的“圣经”。



麦当劳的每一位员工,都注重工作的落实,将有限的工作时间效率做到最大化。正是靠着这种落实的工作态度,麦当劳迅速成为世界著名品牌,并成功跻身世界 500 强企业。

通过麦当劳的成功,我们可以看到,落实是一种精神,也是一种态度,在制度的规范下,再加上辛勤的努力,就很容易打开局面,收获成功。

因此,不管是企业老板还是普通员工,想要在激烈的竞争中脱颖而出,就一定要树立“落实”的观念,将制度和措施落到实处。

如果我们没有落实的观念,那么,无论多么完整的计划、多么有效的方法、多么严格的制度,都将成为一纸空文。从这个意义上来讲,落实不是一个人的事情,而是所有人的责任和义务,不管你从事哪个行业,都要有这种将工作落到实处的观念。

陈燕是北京某外企的一位业务员,她刚入职时间不长,与她一起入职的,一共有五名员工。陈燕上班一周之后,发现公司领导喜欢检查员工的工作计划。

在一次公司会议上,领导要求陈燕等 6 名新员工做一个月工作计划。这五名同事也看出了公司领导的“癖好”,他们都把自己的工作计划做得非常漂亮,比如每天拜访二十位客户,每天打一百通电话之类。

陈燕与其他人不同,她的计划是每天拜访三家客户,打二十通电话。

领导看了其他新职员的工作计划之后,大加称赞,看完陈燕的工作计划,眉头皱成一团,什么话也没说。

然而,其他 5 名同事计划虽然写得很漂亮,可是,根本没有按计划落实,这些人当中,只有陈燕每天坚持风雨不动地拜访三家客户,每天按时按量地打完二十通电话,结果,不到两个月,她的工作首战告捷,签了一笔二十万的单子,而其他同事在工作上却没有任何起色。

在公司的表彰会上,老总把奖金亲自交到了陈燕的手上,大家都非常羡慕她,向她请教成功的秘诀,陈燕笑着说:“做任何工作,都要树立一个落实的观念,只有将这种观念坚持下去才会有结果,如果只是停留在美丽

工作能否做好 关键在于落实

的计划上,那永远都不会成功。”

陈燕之所以能够新的工作岗位上很快打开局面,最主要的原因是因为她的“落实精神”,只有将计划落到实处,才能取得业绩,才能得到公司的认可。

可见,作为一名员工,如果没有强烈的落实观念,不能时刻注意落实自己的工作计划,只是一味地唱高调,就会陷入“眼高手低”的怪圈中难以自拔。因此,想要在职场中出人头地,就要将工作做到位,将工作落实到自己的行动中。

落实工作计划,不妨参考下列方法:

(1)绝不置身事外

既然选择了一家企业,就要将企业当成自己的家,在工作中如果遇到某些自己职责之外的事,不要漠不关心,更不能置身事外,冷眼旁观。要积极主动地贡献自己的力量,帮助公司处理好各种问题,这样的行为,才是一个优秀员工应有的基本素质。

(2)永远记住“这是我的工作”

工作中难免遇到困难和挫折,在这个时候,不要逃避责任,要敢于迎难而上,靠自己的智慧和汗水克服困难。千万不要说:“这不关我的事。”要坚定地告诉自己:“这是我的工作!”正是因为这是你自己的工作,才要想尽一切办法将它做到最好。只有这样,你才有可能克服工作中的困难,将事情做得更加完善,将责任落到实处。

总之,只有认识到自己工作的意义,才会将工作有效地落实,继而推进事业的发展。

4



2. 落实能力是职场核心竞争力

每个在职场中打拼的人，都有一个目标，这些目标不管是远还是近，不管它是清晰还是模糊，每个愿望都代表着自己的一份期待。

对于自己设定的目标，好高骛远的人喜欢在老板面前表现自己，吹嘘自己的伟大构想；脚踏实地的人则是将落实目标的过程体现在行动上。最后真正成功的人，往往是那些落实能力超强的人。

落实精神既考验了一个人的思想深度，又考验了他对事情的把握能力，同时又反映出了他实际工作的能力。落实能力是检验一名员工是否优秀的试金石，也是一名员工在职场上的核心竞争力所在。

杰克是一家跨国公司的人事总监，在一次面试中，杰克遇到一位非常优秀的毕业生，在面试过程中，这名毕业生的表现非常沉稳，不管是动手能力还是演讲能力都非常出色，他的表现赢得了几位面试官的一致好评。

然而，在几位主考官在研究是否录用这名毕业生时，最终拥有决策权的杰克却一票否决了，其实原因很简单，这名毕业生在递交简历的时候，杰克发现他的简历上有一片油污。杰克对他的评价是：“一个连简历都保管不好的人，一定管理不好一个部门。”

试想，一个连最基本的常识都没有的人，怎么能够奢望他具有将工作落到实处的能力？又怎么能指望他来为公司创造良好的业绩呢？

当然，没有去执行，没有落实好，原因是多方面的：没有动员好、沟通好，执行者目标不明确；用人不当，没有让合适的人做合适的事；组织不力，团队合力不强；放权不够，授权不明；优柔寡断，犹豫不决，行动缓慢；



干好干坏一个样,奖罚不明;监督不力,纪律不严……所有这些都从不同角度、不同程度地影响任务的执行和落实,使美好的计划付之东流。

影响落实到位的一个重要因素,就是没有坚定的信念作为支撑,在生活中,我们每个人都有计划、有目标,可是,有些人却总是不能坚持,总给自己一些理由,纵容自己去朝三暮四,这样的人难成大器。

为什么朝三暮四的人成不了大器?因为人的精力是有限的,能做的事也很有限,要想成为落实任务的高手,就必须把所有的时间用在这一件事情上。

如果你有很多目标,经常从一个平台转到另一个平台,你在任何一个行业都没有得到很好的积累,你的水平也只能停留在“半瓶醋”的水平,根本得不到提升,这样怎么能成就一番大事业呢?

身在职场,不管你从事什么职业,只要你确定了目标,就要勇往直前、永不放弃。当你放弃了自己的目标,就等于和成功说再见,如果你不放弃,最后的结果则可能是拥抱成功、成就梦想。

有两家软件公司同时瞄准了一家大客户,谁赢得这家客户,就可以在竞争中脱颖而出。这两家软件公司无论在产品展示、技术支持、价格比较、售后服务等方面的承诺都差不多。

为了更好地选择合作伙伴,这家客户想出了一个主意,他们在周末晚上12点,分别打电话给两家软件公司的项目经理,希望他们在半个小时之内赶到客户办公室,再做一次产品演示。

第一家公司的项目经理虽然认为客户的要求有些奇怪,但他还是带着相关资料,准时赶到了客户的办公室。

另外一家公司的项目经理接到电话之后,认为客户是在无理取闹,有意刁难自己,他跟客户提出能否第二天再去,当他遭到了客户的拒绝之后,很不情愿地说,最迟也要一个小时之后才能到客户那里去。

结果,这家大客户选择了第一家公司合作。他们选择第一家公司的理由很简单:在产品不相上下的时候,人的因素就占据了主要地位。因为



第二家公司的员工不肯在深夜去拜访客户，将来如果产品质量出现问题，客户也不敢相信他们会在第一时间为客户解决问题，提供良好的售后服务。

由此可见，在激烈的市场竞争中，脚踏实地的“落实精神”在职场中起着决定性的作用。当然，落实能力并不是认死理、钻牛角尖；落实精神同样需要员工具有出色的思维能力和无比坚强的意志力，再加上无微不至的细心和谨慎。如果你具备了这些宝贵的素质，那么，你将会缔造出属于你自己的职场神话。

3. “落实是否到位”是检验工作的唯一标准

奥地利著名作家茨威格说：“想要了解一个人，最好还是看他关键工作如何落实。”

在职场上有许多人，一到关键时候，就会掉“链子”，这样的人不但不会被公司器重，还会影响到工作的正常进展。而那些工作落实到位的人，往往因为他们关键时刻力挽狂澜而得到公司的器重。

在这里，需要说明的是，在关键时刻要表现出色，仅凭热情和勇气是远远不够的，还必须知己知彼，做到心中有数，在工作中遇到难题，要毫不犹豫地承担下来，为组织和领导排忧解难；如果认为自己把握不大，就不要打肿脸充胖子，以免在关键时刻贻误战机。

比尔·盖茨说：“一个好员工，应该是一个积极主动去做事，积极主动去提高自身技能的人。这样的员工，不必依靠管理手段去触发他的主观能动性。”但在企业里，很多员工常常要等上级吩咐做什么事、怎么做之后，才开始工作。这样的员工没有半点主观能动性，不仅做不好事，而且



也难以获得领导的认可。

职场中,各个岗位的工作往往相互交叉,构成了一个个责任圈,如果自己不能将属于自己的那部分责任落实好,就会影响到其他人的工作进度,任何人都不能对自己的工作掉以轻心,因为所有的工作都环环相扣,每一个员工落实责任的意愿与能力,都影响着企业的生存和发展。

唐纳德是美国某肉类加工公司的执行经理,有一天,他正在阅览当天的报纸,突然被一条短讯吸引住了,原来,这条短讯报道了墨西哥发现了疑似瘟疫的病例。

唐纳德敏锐地意识到,这是一条对自己的工作非常有价值的信息,如果墨西哥真的发生了瘟疫,一定会从加利福尼亚州和得克萨斯州边境传染到美国。而这两个州又恰恰是美国肉牛、生猪供应的重要基地,如果这两个地方一旦发生了瘟疫,肉价一定会猛涨。想到这里,他马上抓起电话,请一位朋友替他去一趟墨西哥,请他去看看那里是否真的发生了瘟疫。

几天以后,他的朋友从墨西哥回来,证实了这个消息的正确性。唐纳德根据这个情报,立即着手给公司董事会和总经理写了一份紧急建议,并详细制定了一份计划:集中资金购买加州的肉牛和生猪,把它们及时送到美国东部。

公司的总经理和董事会高度重视唐纳德的建议,立即召开了高层会议,认真分析了唐纳德的报告,并按照他的计划开始采取行动。

两个月后,瘟疫果然蔓延到了美国西部的几个州,美国政府果然下令,这几个州的食物一律要从外地进货,于是,美国国内市场肉类奇缺,价格一路猛涨,唐纳德的公司抓住这一机会,把囤积在东部的肉牛和生猪高价出售,在短短的几个月内,公司便净赚了5000多万美元,而唐纳德也因为及时捕捉到了这一信息,得到了公司奖励他的50万美金。

爱默生曾说:“去吧,把你的愿望化为实际行动,落到实处!”这句话对



许多人的人生产生了潜移默化的影响。不管你是否具有自信心，是否拥有绝顶的智慧、更多的财富，只要你去做了，把工作落到实处了，你就一定会成功。

反之，如果你正在做一件事，正当渐入佳境的时候，突然又插进另外一件事，于是你放下手头的事去忙那件……这样来回折腾，不仅增加了许多冤枉时间，还磨掉了你的创造性，降低了解决问题的能力，并且落下一个不能有始有终地把一件事做好的坏毛病。

所以说，在现实生活中，你的工作能打多少分，关键看你落实的程度，“落实”是检查所有工作业绩的唯一尺度，只有把每一个工作细节都落实完美，才能使自己美梦成真。

4. 落实不到位，很难有前途

身在职场，制订许多目标，列出许多计划，本来是一件好事，但是，如果不能将它们一一落实，最终只能是一场梦。因此，落实精神是一切成绩的源泉，当我们缺乏落实精神时，再好的想法都会成为“水中花、镜中月”，同样一件事情，落实是否到位，这中间存在着巨大的差距。

东北有一家国有企业，由于经营不善，企业破产了。破产后的企业无人问津，大家都认为这是一块烫手的山芋。

可是，一家日本财团在了解了实际情况后，却出资收购了这家企业。企业被收购后，所有的员工都盼望着日方能想出什么神奇的办法，让企业扭亏为赢。然而，出乎所有人意料的是，日本人收购了这家企业后，并没有改变任何制度，机器没变，设备没变，人员也没变。但是，日方只是提了一点要求：希望所有员工把先前企业中制订的制度落实到位。

职工们将信将疑，但还是按照日方的要求去做了，结果，奇迹出现了，



不到一年的时间,企业居然开始有了赢利。

日方盘活这家企业的秘诀只有四个字:那就是落实到位,然而,在职场上,许多员工都做不到这一点,他们在公司里得过且过,当一天和尚撞一天钟。虽然每个人看似都有远大的抱负,但因为落实从来没有到位过,最后的结果只能是竹篮打水一场空。

有一次,希望集团总裁刘永行去一家韩国面粉公司参观,然而,这次普通的参观给他带来很大的刺激,让他回国后,好几个晚上都难以入眠。

这家面粉厂属于西杰集团,每天处理小麦的能力是1500吨,却只有66名雇员。一个只有几十名员工的小厂,其工作效率之高令刘永行惊叹不已。

在国内,相同规模的公司一般日生产能力只有几百吨,而员工人数却高达上百人。250吨日处理能力的工厂也有七八十名员工,日生产能力却仅有韩国工厂的1/6。

为了弄清楚其中的奥秘,刘永行与这家工厂的管理层进行了深入的交谈,他了解到,韩国这家企业也在中国投资办过厂,当时的日处理能力为250吨,员工人数却高达155人。同样的投资,设在中国的工厂与韩国本土的生产效率居然相差10倍之遙,投资方经过一段时间的磨合,认为在中国的企业没有改善的可能,于是,就把工厂关掉了。

两家工厂的效率为什么有如此大的差距呢?是设备的先进程度不同,还是管理方法有差别呢?当然都不是,韩国本土工厂是20世纪80年代投入生产的,而与中国的合资厂却是在90年代建设起来的,设备比原来的还先进。工厂的主要管理层基本上是韩国人。恰好,刘永行遇到了那位曾在中国负责的韩国厂长。他怀着极大的好奇心,请教这位厂长:“为什么同样的设备、同样的管理,设在中国的工厂却需要雇佣那么多员工呢?”

那位厂长回答得很含蓄:“也许是中国人做事落实不到位吧。”



目前,中国很多企业之所以工作总是不尽如人意,关键的问题就是落实不到位。这一问题已经成为制约许多企业发展的瓶颈。

从总体上来讲,企业发展所遇到的瓶颈,一般分为资源瓶颈、市场瓶颈和法规瓶颈,如果我们把“瓶颈”分为外部和内部两类,那么,市场和法规瓶颈是外部的,资源瓶颈则是内部的,外部瓶颈和内部瓶颈是有关联的,也可能两种“瓶颈”同时存在,先解决哪一类问题,关键看企业领导者的抉择。

比如,有的企业业务不好做,这可能是营销工作不到位,也可能是内部分配不合理,也可能是宏观经济不景气,也可能是市场竞争激烈等。

同样的,一种瓶颈的解决可能会有助于解决另外一种瓶颈。比如,市场情况好,业务量大,肯定会使内部闲置的资源得到充分利用,促进内部效率的提高。与此同时,一种瓶颈的解决还会使另一种瓶颈暴露出来,这些问题不断制约着企业的“手脚”,导致企业举步维艰。

在工作当中,员工的责任落实不到位,形成的原因有很多,但最主要的是以下两点:

(1) 恐惧当头

这种类型的人是典型的悲观论者,他们往往杞人忧天,在做任何一件事之前首先想到的是负面的结果,这会让他们感到焦虑不安。这种人做领导,会误导企业的方向;做员工,会耽误工作的进度。因此,这种恐惧当头的人,要学会乐观并且积极地面对生活,面对这个世界,要通过多给自己一些自信来消除内心的恐惧。

(2) 眼高手低

这种类型的人常常会说一句话,“这太简单了,小菜一碟”。“这件事交给我吧,没问题”。“这种事情手到擒来”。

但他们真的做起事来,不是没有问题,而是问题多多,总也做不好。这种眼高手低的人,往往给人一种好大喜功的印象,非常令人反感,其实,有这种性格的人应该学会踏实,学会从最简单的人手,走好每一步。

如果能够将以上两个困难克服,那工作落实起来就容易多了。只要



我们在日常工作中，“能做到百分之百，就绝对不做百分之九十九”。如果抱着这样的工作态度去做事，那么，就离我们想要的成功不远了。

5. 少喊几句口号，多做几件实事

拿破仑有句名言：“不想当将军的士兵不是好士兵！”

许多励志大师在演讲中也常常借用这句话，作为对职场中人的一种激励。对于那些苦苦挣扎在职场底层的人们来说，这句话就像是他们的精神坐标，始终鼓舞着他们不断奋斗。

的确，只有敢想你才敢去做，然而，在现实生活中，却有这样一种奇怪的现象，那些在大多数人眼里的成功人士，似乎并没有太大的梦想，而那些看似胸怀大志的人，却总是一直走下坡路，始终一事无成。

这是为什么呢？在职场上，常常会有一些人在工作时间内大谈自己的梦想、自己的抱负，自己对未来的设想。这些人热衷于谈论梦想，喜欢为自己构造“幻想的城堡”。这些人天天说，年年说，说来说去，说到了退休，甚至说到了生命的终结，也从没有实质性地迈出一步。

要知道，理想是我们行动的蓝图，是用来指导行动的，而不是挂在嘴边炫耀的。如果能够停止空谈、立即行动的话，你也许会有意外的收获。

李小华是北京一家外贸公司的业务员，他头脑灵活，机敏过人。每当工作之余，李小华总喜欢一个人在北京的大街小巷徘徊，思考着怎样才能凭借自己的智慧和能力赚更多的钱。

这天，李小华来到了北京前门大街的一座三层楼的前面，被一家商铺门上贴着的招租启事吸引了。启事上写着这样的话：本店招租，年租金40万元，租金一次性付清。