



李 睿◎编著>>>

最优秀员工的工作指南!
YINGZAIZHIXING

执行决定成败，没有执行，
一切都是空谈。

赢在执行



赢在执行

YINGZAIZHIXING

李 睿◎编著>>>

 武汉出版社
WUHAN PUBLISHING HOUSE

(鄂)新登字 08 号

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在执行 / 李睿编著. -- 武汉: 武汉出版社,
2013.12

(金牌员工必读书系)

ISBN 978-7-5430-7869-7

I. ①赢… II. ①李… III. ①职工 - 职业道德 IV.

① F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 232917 号

书名: 赢在执行

编 著: 李 睿

本书策划: 李异鸣

责任编辑: 付梦珊

特约编辑: 郭海东

封面设计: 上尚装帧设计

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华路 490 号 邮 编: 430015

电 话: (027)85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail: zbs@whcbs.com

印 刷: 北京市文林印务有限公司 经 销: 新华书店

开 本: 720mm × 1000mm 1/16

印 张: 12.5 字 数: 189 千字

版 次: 2013 年 12 月第 1 版 2013 年 12 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

版权所有 · 侵权必究

如有质量问题, 由承印厂负责调换。

前言 PREFACE

这是一个瞬息万变、日新月异的科技时代，这是一个讲究效率、速度制胜的商业时代。在这个时代中，懒惰、拖延、犹豫是失败的原因，执行是赢得成功的关键。

一个企业的成功，需要每位员工都能及时地、一丝不苟地去执行；一个人的成功，需要在每个阶段都能认真落实、执行到位。执行是实现目标与结果之间的桥梁。一个人所设定的任何目标都需要付诸行动才能取得成果，任何战略都需要落实才能真正发挥作用，任何工作任务都需要认真执行才能获得业绩。

没有执行，一切都是空想、空谈，一切完美的目标与计划都会夭折。每个人都不缺乏成功的渴望与梦想，真正需要的是把梦想变成行动、把行动变成结果的执行力。执行力是获得成功的必要保障。

现代社会中，我们所面临的一个最大问题就是没有执行力。比尔·盖茨曾说：“在未来的10年内，我们所面临的挑战就是执行力。”杰克·韦尔奇曾说：“管理者的执行力决定企业的执行力，个人的执行力则是个人成功的关键。关注执行力就是关注企业和个人的成功！”

事业的辉煌，需要通过执行去获得，我们不能做语言上的巨

人、行动上的矮子，而应当不断提高自己的执行力，轻松应对职场变化，解决各种问题，以最快的速度、最短的时间、最少的投入、最高的效率，将每一项工作都出色地执行到位。

《赢在执行》是一部风靡国际的成功学宝典，本书用全新的视角与独特的思维，将执行者所需的能力进行了深刻的总结，全方位地揭示了执行者所共有的六种能力：快速行动、端正态度、时间管理、勤于思考、善于合作、细节到位。快速行动，才能占尽有利先机；端正态度，是有效执行的基础；时间管理，力求最高的执行效率；勤于思考，是成功执行的灵魂；善于合作，调动最强大的执行力；细节到位，执行才完美。

本书生动精彩的案例与细致精辟的讲述相得益彰，全面而详细，深刻而实用，以求帮助人们彻底解决执行力不足的问题，培养最佳执行力，让每一个员工都成为最好的执行者，打造最富有战斗力的执行团队，实现个人梦想，赢得企业辉煌。对于员工个人而言，本书有助于提升执行力、提高工作效率、取得辉煌成就；对于领导来说，本书可馈赠员工或作为组织提高员工职业素养的培训用书，从而促进员工间沟通与协作，打造高效团队。

本书是一本适合个人发展和团队培训的实用读物，如果你能把《赢在执行》所提示的六种能力磨炼整合，真正为己所用，就一定能提高效率，实现目标，尽享事业成功与辉煌！

目 录 CONTENTS

第一章 赢在执行，做有执行力的好员工

第一节 没有执行力，哪有竞争力 / 002

第二节 个人成功的唯一途径——执行 / 006

第三节 避免空谈，用行动收获一切 / 010

第四节 服从是有效执行的开始 / 014

第五节 执行，没有任何借口 / 018

第六节 懂得灵活地执行 / 022

第二章 快速行动，才能占尽有利先机

第一节 不拖延，消灭执行的大敌 / 028

第二节 不要成为懒惰的奴隶 / 032

第三节 不犹豫，抓住最佳时机 / 036

第四节 不抱怨，积极思考，迅速改变 / 041

第五节 不要让推诿成为习惯 / 046

第六节 马上行动吧 / 050

第三章 端正态度，是有效执行的基础

第一节 敬业——态度决定一切 / 058

第二节 带着热情去工作 / 062

第三节 自动自发，从被动执行走向主动执行 / 067

第四节 尽职尽责，不打折扣 / 071

第五节 怀着感恩之情工作 / 075

第六节 将忠诚执行到底 / 078

第四章 时间管理，力求最高的执行效率

第一节 认识时间的价值 / 084

第二节 加强时间管理 / 089

第三节 合理分配时间 / 094

第四节 目标引领执行力 / 098

第五节 要事为先，赶走时间窃贼 / 102

第六节 循序渐进，坚持进步 / 106

第五章 勤于思考，是成功执行的灵魂

第一节 带着思想来行动 / 110

第二节 用对方法做对事 / 114

第三节 执行要学会变通 / 119

第四节 多找思路，敢于创新 / 123

第五节 不断总结，在反思中成长 / 128

第六节 做一个学习型员工 / 134

第六章 善于合作，调动最强大的执行力

第一节 成功在于合作 / 140

第二节 团结就是 $1+1>2$ / 144

第三节 激发团队的强大力量 / 148

第四节 与比你优秀的人合作 / 152

第五节 成功管理你的下属 / 156

第六节 团结荣辱与共的同伴 / 160

第七章 **细节到位，执行才完美**

第一节 天下大事，必作于细 / 164

第二节 忽视细节，难获成功 / 168

第三节 见微知著，细节之处见真章 / 172

第四节 关注细节，用心做事 / 177

第五节 形成良好的工作习惯 / 182

第六节 把每一个细节都做到位 / 187

第一章

赢在执行，
做有执行力的好员工

第一节 没有执行力，哪有竞争力

在异常激烈的市场竞争条件下，执行力的强弱已经成为影响企业成败的关键因素。看看那些发展快且好的世界级优秀企业，总是能够让那些令人振奋的战略规划一丝不差地落实，达到甚至超出预期目标。比尔·盖茨就曾坦言：“微软在未来10年内，所面临的挑战就是执行力。”而那些执行力不佳的企业，却是危机重重。

的确，执行力是决定企业成败的关键力量。如果企业的执行力差，整体效率低下，那么企业在贯彻经营理念、实现经营目标上就会大打折扣，在好的思路、好的策略的落实上也会降低价值。而且如果长期如此，员工斗志被削弱、工作氛围被破坏，就会影响企业的整体利益，甚至断送企业的前程。

那么，到底什么是执行力？从狭义上来讲，执行力是指完成计划、目标等的能力，与“计划”“目标”等相对应。从广义上来讲，就是指如何完成任务的学问和策略，凡是事情，都可以“执行”。本书所讲“执行力”是就广义上而言的。

我们处在一个瞬息万变的全球化时代，为了保持企业的领先地位，提升企业的执行力、提高员工的工作效率已经刻不容缓。面临无处不在的竞争与挑战，企业与竞争对手之间的差别往往不在于战略，

而取决于双方执行力的强弱。执行力强大的企业，往往能够占尽有利的先机，在市场竞争中胜出；如果没有强大的执行力做基础，即使企业的战略制定得再完备、计划制定得再周密，一切也都是空谈。所以，从某种程度上来说，企业的执行力决定了综合竞争力。

“一步落后，步步落后；一招领先，招招领先。”这是富士康集团CEO郭台铭经常对员工讲的一句话，而且他自己更是这句话身体力行的实践者。富士康在30年的时间内持续壮大，取得了辉煌的成就：连续七年入选美国《商业月刊》全球信息技术公司100强排行榜，连续3年蝉联中国出口创汇第一名。公司经营的范围横跨计算机、通讯和电子领域，是微软、戴尔、惠普的重要合作伙伴。如此令人瞩目的业绩，与其CEO郭台铭强大的执行力有着极大的关系。正因为认识到执行力的重要意义，郭台铭才会积极行动，事事比别人领先一步，超越别人、抢占先机，因此富士康才成为“全球代工之王”，而郭台铭也被誉为华人电子业的“成吉思汗”。

在业内，郭台铭是最善于积极行动、抢占先机的人，他不像某些企业的领导那样，喜欢坐在办公室，把所有的事情考虑、计划周全之后再发号施令，让下级去执行，这样往往会拖延时间导致失去机会。只要认准了机会，郭台铭都会第一时间，抢在别人前面去执行。

一次，海外某公司的一位采购员准备到台湾来采购一批计算机方面的产品。为了争取这个大客户，台湾几家大型计算机代工厂都派出人马去机场等待采购员，准备把他接到自己的公司。一家计算机代工厂的主管亲自带队，志在必得，以为一定能把采购员接到自己公司。出乎意料的是，在出关大厅里，他看见另一集团的董事长亲自出马，率领工作人员早已等候在那里。看着对方强大的阵营，这位主管心中叹道：“没想到一开始就落后于别人了，自己迟到了一步。”但他还

是硬着头皮，和那个董事长一起等待那位采购员，心想至少可以和对方打个招呼。

飞机降落后，各公司派出的迎接代表都向接机口涌去，谁都想把这位“财神爷”请回自己公司。然而令众人大感意外的是，当那位采购员出现在他们视野中时，他的身边却站着郭台铭，他俩边走边谈，很是融洽，所有的接机人员都愣在了那里。

原来郭台铭早就掌握了对方的行程，并抢在竞争对手的前面，在采购员转机来台时，“巧遇”他，并和他搭同一航班来台。郭台铭仅仅比别人积极行动了一小步，就为公司争取到了一大笔订单。

由此可见，提高自己的执行力是非常有必要的。这个社会，竞争日益激烈，如果你的执行力不够强，领先不了别人，走不到别人前面，你就必然要被别人所超越、所替代，被竞争无情地淘汰。

对于任何一个企业来说，要想完成计划、达成目标，上至领导、下至每一个员工都必须全身心地投入到企业的日常运营中，认真负责地对待自己的工作。执行，应该是企业内所有员工的执行，不懂得执行、不懂得如何完成任务的员工，不是合格的员工，缺乏执行力的企业不是优秀的企业。

执行力是将企业战略与规划转化为效益与成果的关键。在激烈的市场竞争中，企业的执行速度显得尤为重要。执行速度快，对于竞争对手来说，无疑是致命的打击。如果执行力不佳，总是慢慢腾腾、慵懒拖沓，就会慢于进度和计划，贻误战机，从而在竞争中败北。商战如战场，机遇稍纵即逝，执行力强的企业，不仅时刻充满紧迫感，有着绝佳的执行速度，更有着追求卓越的态度、一流的执行质量。许多企业曾声噪一时、大放异彩，最后却如流星一般，短暂的辉煌之后便陨落了。究其原因，就是因为没有将良好的执行力持久地保持下去，

在取得一点成绩的时候就开始懈怠、拖沓、不负责，从而被如潮的市场竞争吞没，失去了立足之地。

一个企业在发展过程中可能会遇到很多问题，但是急需解决的问题仍然是执行力不强的问题。执行力是构成企业核心竞争力的重要环节，是决定企业成败的重要因素。从某种意义上来讲，企业就是一个执行的团队，只有提高企业执行力，提高每一个员工的执行力，企业才能在市场竞争中占尽有利的先机，不断超越与突破，取得辉煌成就。

第二节 个人成功的唯一途径——执行

一百个完美的想法与计划也比不上一次实际行动，想象中的成功就如海市蜃楼一般虚幻。有哲人曾经说过：“成功不是将来才有的，而是从决定去做的那一刻起，持续累积而成。”的确，成功的要素有很多，才智、机遇、好性格、好习惯等，但是这一切都需要依托实际行动来实现。

想法本身并不能带来成功，只有在被执行后才可以转化为现实；计划即使再周密，也需要执行才具有价值，才可以达成目标。没有执行，一切都只是水中月、镜中花，执行是我们取得成功的唯一途径。

刚刚大学毕业的王思涵在一家大型建筑公司任设计师，这和她的专业非常相符，她自己也非常喜欢建筑设计工作。由于刚到公司，需要一步步从基层做起，平时许多工作都要求在工地上完成，还要经常去野外勘测，有时还要为不同的客户反反复复地修改工程细节，非常辛苦。虽然她是设计部里唯一的女性，但是对于工作高度负责的她从来没有逃避任何体力工作，总是毫无怨言，主动去做。

有一天，老板接了一名比较难缠的客户，而且客户还要求在五天的时间内做出一个可行性设计方案。大家都觉得这个客户不好“伺候”，虽然项目奖金不少，但是五天的时间也太紧了，就都不愿意操

作执行这个项目。最后老板把这项任务交给了王思涵，她什么话也没有说，一接到任务就马上去现场勘测，然后就开始紧锣密鼓地工作。五天的时间里，她都是在一种异常紧张而又兴奋的状态下度过的。她几乎食不知味、寝不安枕，一天二十四小时满脑子想的都是如何把这个方案弄好。她到处查资料，虚心向别人请教。大家都知道这是一件很难做好的事情，谁也没有想到，当双眼布满血丝的王思涵准时把设计方案交上去后，得到了老板和客户的一致肯定。

此后，王思涵受到老板的赏识，成了公司的红人，不久就被提升为设计部主管，工资也翻了两番。后来，老板告诉她，他最欣赏的就是像王思涵这样对于领导交代的工作敢于负责、认真执行、兢兢业业的人。

在企业中，积极执行上司、老板派遣的任务，不仅可以体现自己对工作认真负责的敬业精神，使自己获得公司的信赖，还能很好地维护公司的利益。最重要的是，高度的责任心会促使自己做出出色的成绩，而且在认真负责完成工作的过程中，自己的能力和素质也得到极大的锻炼和提升，经过长期积累，就离成功不远了！

现在克拉克是公司的副总经理，但是在多年前刚毕业时，他却在半年内都没有找到合适的工作。那时没有收入来源的他因为生活的窘迫而不得不降低要求，选择了一家小公司工作——就是他目前所在的公司。

那时，公司的规模还很小，只有十几个人，办公场所、办公环境给人的印象几乎就像是在贫民窟里。克拉克当时在公司只是一名普通的营销人员。对于老板，克拉克还是很敬重的，毕竟是他为自己提供了一份工作，保证自己有着虽然不多却稳定的收入，而且老板很有商业头脑，只是苦于公司刚起步，一切都不那么如意。

后来，公司想要开发更多的市场，但是由于财力、人力不足，每个市场只能派一个人。克拉克因此就被派到了另外一个城市。

孤身一人在这个城市中，还要克服种种困难开拓新市场，克拉克可谓吃尽了苦头。好在他心态平稳，并时刻感念公司给了他工作与发展的机会，因此对公司竭尽忠诚，努力执行公司交派的任务。没有过多的资金租住像样的办公室，他就租住当地人闲置的车库，车库里没有电灯，即使是白天也伸手不见五指；没有钱坐车，他就步行，挨家挨户地去推销公司的产品；公司连产品的宣传资料都无法供应，他就买复印纸，晚上的时候自己动手写；很多时候，为了准时地会见约好的客户，克拉克都顾不上吃饭，还因此患上了令人头疼的胃病。

不仅资金不足、物质匮乏，这个地区的气候也是异常恶劣，春天经常会有沙尘暴，夏天则时常下冰雹，冬天又是冻雨连连，这对苦难重重下的克拉克来说无疑是巨大的考验。有一次，克拉克不留神差点被冰雹击晕过去。

面对如此境况，被派到全国各地的营销人员中有五个找借口回来了，还有两个因不堪忍受工作的苦累、条件的艰苦而离职了。只有克拉克最终坚持了下来，而且是执行得最好的一个。

最好的员工当然会有最好的回报，克拉克被任命为部门主管。两年之后，他被提升为市场总监，现在克拉克又晋升为副总经理，而这时的公司已经发展成为拥有上千人的中型企业了。

一个人的成绩与成功不在于他的目标有多远大，而是在于他的执行能力。只有展开行动，认真执行，才能最终取得成绩，获得成功。克拉克用事实证实了认真执行的重要性。

许多员工都渴望有所作为，在企业内一展宏图，尤其是一些刚毕业的学生，总是对自己的未来充满了憧憬，可是一旦有任务下达，他