

执行力培训一本书就够了！



韩庆国 孙军正◎著

EXECUTION

高效执行 没有借口

—— 执行就是动手不动口 ——



高效执行是影响年轻人成长成功的核心能力
寻找借口是葬送年轻人美好前程的最大敌人

中国企业战略执行第一读本



中华工商联合出版社

韩庆国 孙军正◎著

EXECUTION

高效执行 没有借口

—— 执行就是动手不动口 ——



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

高效执行没有借口 / 韩庆国, 孙军正著. -- 北京: 中华工商联合出版社, 2014. 3

ISBN 978 - 7 - 80249 - 517 - 3

I. ①高… II. ①韩… III. ①管理学 - 通俗读物
IV. ①C93 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 008890 号

高效执行没有借口

作 者: 韩庆国 孙军正
策划编辑: 吕 莺 李建科
责任编辑: 李伟伟
责任审读: 李 征
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 三河市宏盛印务有限公司
版 次: 2014 年 4 月第 1 版
印 次: 2014 年 4 月第 1 次印刷
开 本: 710mm × 1020mm 1/16
字 数: 190 千字
印 张: 13
书 号: ISBN 978 - 7 - 80249 - 517 - 3
定 价: 36.00 元

服务热线: 010 - 58301130

销售热线: 010 - 58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19 - 20 层, 100044

http: //www. chgslebs. cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,
请与印务部联系。

联系电话: 010 - 58302915

序言 PREFACE

一家有执行力的企业是有竞争力的企业，一家崇尚高效执行的企业是一家真正有竞争优势的企业。我所在的山东龙祥橡塑制品有限公司就是这样的一家企业。

在这个竞争异常激烈的时代，自己不奋发向上，就会被他人超越而淘汰，这就是残酷的职场“进化论”。如何在职场危机中寻求自己的生存之道、如何在人才云集的职场高效执行就显得尤为重要，它是所有职场中人的一堂必修课！

在几十年的工作中，我深刻地体会到：作为一名职业人，只有不断地追求优秀与卓越，才能在职场中逐步发展自己、提升自己、超越自己，让自己变得卓尔不群。而高效执行没有借口是职场竞争中脱颖而出的制胜法则。

本书的联合作者孙军正老师在讲课中说过：“高效的执行者，往往都是团队中最闪耀的一员。”那么，怎样才能成为一名光彩夺目的高效执行者呢？最佳的高效执行者拥有什么样的特质和素养？同在一个公司工作，同样的学历与相仿的年龄，为什么有的人总是业绩更佳、收入更高、晋升

更快，往往更能够获得老板的青睐？这是许多员工都在深思的问题。

高效执行者的身上有着惊人的一致：他们不找借口，他们从不抱怨。执行工作没有任何借口，他们把团队或企业当做自己的家，以一种主人翁的态度对待工作，高效执行领导的指示，对工作兢兢业业，不为失误找借口；他们善于管理时间，工作高效率；他们不做“孤独英雄”，善于和同伴合作，乐于和大家分享荣誉和奖励；他们拥有良好的职业形象和得体的职业礼仪，懂得如何把自己打造成一个真真正正的职业人……高效执行者深知只要高效的执行，没有借口的执行，才能高效的工作；才能在团队中传递正能量，自己才能“升值”。

人是构建企业“大厦”的最核心因素，企业经营者对高效执行者的渴求也是从来没有止境的。员工是企业最大的财富。员工的素质直接决定了企业的兴衰成败。高效执行者是推动企业发展的生力军，即使在企业遭遇困难时，他们也总能力挽狂澜，他们是企业的灵魂，是企业永续经营的常青树。

本书结合大量生动、贴切的案例，系统讲解了成为高效执行者的实用方法，告诉您怎样才能高效地工作、怎样才能打破工作中的困局、怎样才能团队中找到自己的位置、怎样才能通过团队促进自己的成长等等，希望能给千千万万在职场中打拼的人以启示。

本书作为职场人士实用型必修自训手册，为有志于创立一番事业的高效执行者指明了道路，既适合职场新人，也适合在职场打拼多年常遇到职业发展瓶颈的老员工，翻开此书，领悟此书，运用此书，你将成为职场中的最闪耀的执行者！

韩庆国

山东龙祥橡塑制品有限公司董事长

目录 CONTENTS

▶▶▶ 高效执行没有借口

责任心是敬业的动力 //3

再苦再累也要坚持 //6

担当精神很重要 //9

做自己的事，不与别人攀比 //11

做就要做第一，拿就要拿先进 //15

老实做人，踏实做事 //18

热爱本职工作 //22

高效更要重细节 //25

善始善终是工作的好习惯 //28

借口是执行的“绊脚石” //31

忠诚不仅仅是工作态度，也是负责精神 //35

工作中做个有心人 //42

学习无止境 //46

- 向优秀的人学习 //49
- 遵守纪律 //52
- 工作不要斤斤计较 //56
- 说正确的话，干正确的事 //59
- 自动自发是进步的阶梯 //63
- 以知恩图报之心工作 //66
- 不是做得很不错，而是要做得没有一点错 //69

▶▶▶ 执行过程要高效

- 学会多角度思考 //73
- 工作中要有自己的“独门武器” //76
- 遇难处不抱怨、不放弃 //78
- 学会选择，对待压力要做减法 //81
- 健康体魄是高效执行的前提 //84
- 一勤天下无难事 //87
- 常总结，常反省 //90
- 顺境淡然，逆境泰然 //93
- 不做“拖拉机” //96
- 高效率做事，虚心做人 //99
- 拿得起，放得下 //102
- 拒绝诱惑 //104
- 最大化体现高效 //108

正确对待竞争对手	//111
要敢于“拼一拼”	//113
创新精神不可少	//115
成为不可替代之人	//117
面对失败不气馁	//119
善于管理时间才能高效工作	//121
善于解决问题才能成为高效的执行者	//122
跟上企业的发展脚步	//127
此路不通就换条路走	//129
复杂工作条分缕析	//133
让高效执行告别“不可能”	//135

▶▶▶ 团队凝聚正能量

不做“孤独英雄”	//139
远离“圈子”	//142
团结才能共赢	//144
“谢谢”常挂嘴边，“机会”就会站在身边	//146
宽容是团队凝聚力的助推剂	//149
做人要有底线	//152
专注事业，眼光放长远	//155
“补台”不“拆台”	//157
强强联合的智慧	//160
一个好汉三个帮	//163

- 聚人气，团结周围人 //166
- 遇到问题多与领导沟通 //169
- 不傲慢、不自卑，不影响团队 //172
- 多赞美他人是融洽关系的法宝 //175
- 有荣誉大家分享 //177
- 关心每一个人 //179
- 沟通要做有效沟通 //182
- 处事做人学会妥协 //186
- 自控力：管理自己的情绪 //190
- 努力在团队中成长 //193
- 牢记：合则两利，分则两败 //195



高效执行没有借口

责任心是敬业的动力

“倘若一个人一生都在修理草坪，那么他的草坪一定会生机勃勃，漂亮无比。”

张瑞敏曾说：把简单的事情做好了就是不简单，把容易的事情做好了就是不容易。“简单的事情不简单”，这句话实际上是提醒现今很多好高骛远、毛毛躁躁的人要警惕做事。很多时候，细节决定成败，细节决定人生。工作中，许多事情开始都是由简单的程序开始，于是许多人习惯了“简单做事”方式，甚至不愿动脑筋，更不愿创新，希望“钟摆式”工作，“啃硬骨头”的能力极差，一遇到困难就抱怨连天，逃避，甚至放弃。

艾玛是个快递员，整天收件送件，应该是一件简单的事情，人人都可以干。但艾玛的老板却认为：艾玛做这件事情很敬业，艾玛从来没有接到客户投诉，而且还会收到表扬信。

每一天，艾玛都送件收件，天天如此，他不厌其烦，每天都很高兴，他说：“这是我的工作，我一点不觉得枯燥之极”。

艾玛认为：他的工作看似简单，其实却很有挑战意义，他能做到不丢一封信，不管收件送件笔迹多么潦草，他都能按时把件送到客户手中。艾玛不是得过且过地工作，而是力争将快递工作做得更好，而这是很不容易做到的。

现实中，许多工作都像快递员工作一样，没有多少“含金量”，表面看十分简单而枯燥。但简单枯燥的工作，最能判断一个人是否具有宝贵的责任心和职业精神。许多人奈不住寂寞，以为选择挑战新奇的事物，人生才会有意义，实际上，无论何种工作，做好都是不容易的，比如能否坚持，比如，能否让他人满意，而不是仅仅用来糊口挣家用钱。

社会中每个工作都是具有挑战性的事业。人如果不努力创新，就会陷入日复一日机械性的重复之中，很容易让人失去对工作的乐趣，从而引发惰性。案例中艾玛之所以能够打动老板，是因为他把工作做到了让领导无可挑剔的地步。他无论遇到什么情况，都把快件安全送到收件人手中。他重视每一个送寄细节，他无论天气多么不好，道路多么难走，他自己那天不舒服，等等，他都把服务工作放在首位，把“做最好”放在首位，将“敬业”真正纳入到自己的意志中并贯彻到工作的各个环节。

张兵在一家电子公司打工，他从事的工作是焊接电磁头。这样的工作对于一个年轻人而言不算什么，熟练工作而已。但是却十分用心，他不仅坚持按照焊接步骤一步一步来，比如电焊的距离、焊接磁头掌握的剂量等等，而且在焊接时，他动脑筋，试图找出、减少出废品的几率的方法。

五年的刻苦钻研，张兵成为公司焊接磁头的第一名，每一个环节都被他控制的严丝合缝。因为他的“严格”，他的工作效率加快，产品合格率大大提升。同时，张兵还钻研技术，使电焊出来的电磁头美观，无瑕疵。

有一年，外商招标几家公家，张兵公司将张兵焊接的电磁头样品拿去竞标，结果中标了，公司接到了一个大订单，公司领导十分高兴，提拔张兵做了技术部主任。

张兵的成功在于：虽然工作很简单，但他不仅让工作有新意，同时将其细致化，完美化，这不是说说就能做到，而是严格自律、刻苦钻研，敢于挑战自我的结果。张兵克服枯燥带来的阻力，不仅努力做到了敬业，而且创造了工作上的奇迹。

再苦再累也要坚持

工作中，吃点苦受点累是必然的，人类社会的进步是靠人干出来的，即只有付出劳动才能得到回报，这也是工作最基本的规则。

俗话说：吃得苦中苦，方为人上人。能够吃苦受累本身就是一种高尚的品格。而工作要想做到高效执行，肯定要付出更多的汗水。

吃苦耐劳是人获得成功的主要方式之一，想轻松惬意就能成就事业近乎痴人说梦。孟子曰：“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”一个人只有通过刻苦努力将能力提高到一定的高度时，成功才会近在眼前。历史证明，每一个成功人士的奋斗史几乎都是吃苦受累历尽磨难的历史。

某公司为了提高竞争力，要求业务人员多跑市场，业务多占市场份额尽快占领市场。作为公司的一件大事，副总经理亲自下了动员令，但由于没提跑市场“提成”的事，很多业务人员纷纷打起自己的小算盘，给以前的合作伙伴打打电话，能拉业务就拉点，有几个“老油条”干脆付之一笑：“这么点工资，还不够打电话的，如今经济不好，跑什么跑？”

初来乍到的年轻业务员小张没有考虑“提成”，反而制定了一系列的“跑市场计划”。他给几个同学打电话，准备跑跑外地市场。

一些业务人员笑他：“市场早就饱和了，出去也没用！”

“没‘提成’，自己搭钱太傻了？”……

小张想：业务人员不跑市场，怎么创造效益，再说，有无“提成”都不重要，自己刚来，需要有人脉积累，业务同样需要积累，自己是业务员，“跑市场”就是自己的工作。小张一走就是三个月。这三个月虽然很辛苦，又搭钱又搭力，但确实得到了许多有价值的信息，也发展了不少潜在的客户。许多客户都认为小张真诚，更可贵的是具有一种吃苦耐劳的精神。有个客户更是给他下了大单。当小张把这三个月的劳动成果写成总结上报给领导，领导对他赞赏有加。

年底表彰大会，小张凭借自己吃苦耐劳的工作态度和突出的工作业绩，被评为先进工作标兵，与此同时，他还被公司提拔为业务部的副主管，让那些天天“蹲”办公室的业务员们颜面扫地。

其实小张的成功是一个必然，作为一名市场业务员，想成功地获得业务，吃苦受累只是工作的表象，真诚而努力地工作，高效而敬业的执行力，才是成功的“捷径”。换句话说：小张的成功靠的就是吃苦受累、勤于奉献的敬业精神。任何企业，都需要踏踏实实像“老黄牛”一样的员工，某知名企业家说：“吃苦受累的人永远不会吃亏！”

如今，许多企业考察员工的主要标准是：是否敬业，而敬业的前提则是能否吃苦耐劳。尤其是对于处于创业阶段的企业来说，吃苦耐劳的员工是最受欢迎的。

王永庆，台塑集团老板。他从小家里很穷，最初，他为了生计起早贪黑、忙忙碌碌，每天跋涉几里山路挑水，一天需要反反复复挑五六次。16岁那年，他借了200元钱开了家小米店，他的米店开门早、关门晚，比其他米店每天要多营业4个小时以上，而且送米到家，有时顾客半夜里敲门，

他也总是热情地把米送到顾客家中。王永庆还把米中各种砂粒、脏东西挑出来，送米至顾客家中，帮顾客清洁米缸等，做这些虽然花费了王永庆很多时间，很大精力，但王永庆的米店营业额却大大超过了同行店家，生意越来越兴旺，渐渐成为当地一家名铺。后来王永庆也正是凭着这种吃苦耐劳的精神创建了台塑集团，成为鼎鼎有名的塑胶大王。

经营职业与经营自己的人生是一样的，吃苦耐劳是通向成功的第一步。现今许多年轻人大多属于“蜜罐一代”，吃不了苦受不了累，工作中频繁地“跳槽”，眼高手低，自以为是，不服管理。同时又希望自己得到的比付出还要多，这是一种错误的思维方式。任何企业、领导都不会愚蠢到挑选不能干、不能吃苦的人来自己的企业。因为，一个吃不得苦受不得累的人，不可能有百分百的责任心，不可能干好工作。

所以，在竞争激烈的现代企业，吃苦耐劳是一个员工是否有竞争力的前提条件。