

<<重在执行>>

图书基本信息

书名：<<重在执行>>

13位ISBN编号：9787502838874

10位ISBN编号：7502838872

出版时间：2011-6

出版时间：地震

作者：郑一群

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<重在执行>>

### 内容概要

工作重在执行、难在执行、赢在执行。  
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，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。

## <<重在执行>>

### 作者简介

郑一群，资深职场发展评论员、畅销书作者。

多年职场从业经验和企业管理经验，对企业管理和员工培训有独到见解。

先后出版《工作重在结果》《成为企业最需要的人》《你缺的是人才》《尽职尽责——如何成为企业不可或缺的金牌员工》（2010年2月第1版，2010年4月第2次印刷）《爱上自己的工作》（2009年8月第2版第8次印刷）《责任第一》（2008年5月第2版第4次印刷）等多部图书，单本图书销量均在15000—30000册，部分图书销量突破30000册。

所著多部员工培训类图书被企事业单位列选为员工培训教材，受到读者的广泛认可，其中《尽职尽责——如何成为企业不可或缺的金牌员工》一书被评为“2010年十大团购（员工培训）图书”。

## <<重在执行>>

### 书籍目录

#### 第一章 目标计划——有效执行的基石

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

#### 第二章 端正态度——有效执行的保证

- 态度决定一切
- 第一次就把工作做到位
- 专注做好一件事
- 工作中无小事
- 爱岗敬业，全心奉献
- 比别人期待的更多一点

#### 第三章 言出即行——有效执行的原则

- 拖延是执行的大敌
- 有想法后立即执行
- 当机立断，决不犹豫
- 改“不可能”为“可能”
- 执行要敢于冒险
- 别让懒惰奴役了你
- 抢在别人以前行动
- 一切结果都在行动之后

#### 第四章 尽职尽责——有效执行的关键

- 责任胜于一切
- 敢于承担责任
- 责任心绝不打折扣
- 工作就意味着责任
- 多一分责任，多一分回报
- 不找借口，体现完美执行力
- 责任有多大，事业就有多大

#### 第五章 服从命令——有效执行的前提

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

#### 第六章 相互沟通——促进执行的方法

- 培养良好的沟通能力
- 勤于汇报工作
- 学会有效倾听
- 了解上司的意图
- 站在老板的角度想问题

## <<重在执行>>

学会与各种上司相处

巧妙地向老板提意见

### 第七章 团队协作——有效执行的保障

树立团队意识，学会与人合作

实现团队“1+1>2”的整体功效

融入团队，成就\*\*\*\*

没有人能独自成功

众人拾柴火焰高

培养你的团队协作精神

合作从信任开始

发挥团队每个人的优势

### 第八章 统筹时间——高效执行的条件

有效地管理自己的时间

日事日清是个好习惯

做一个守时的人

节约时间就是提高效率

你的时间价值百万

学会用80/20法则管理时间

学会利用零碎和闲暇的时间

珍惜生命中的每一分钟

### 第九章 不断学习——增强执行的能力

不断掌握新的工作技能

做一名学习型员工

成为你所在行业里的专家

学习永远没有尽头

向你的老板学习

善于向同事学习

将工作与学习兼顾起来

### 第十章 用对方法——有效执行的利器

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

聪明地工作比努力更具效率

用对方法做对事

方法总比问题多

高效执行就要会变通

换个思路来打造执行力

突破固有的思维模式

创新提高你的执行力

### 第十一章 排除万难——确保执行的畅通

用执著去演绎精彩

工作要有必要的忍耐力

百折不挠，永不放弃

真正的执行力源自于坚强的意志

坚持不懈才能成功

进取心越强，行动越有力

激发你的工作潜能

<<重在执行>>

克服困难成为强者

## &lt;&lt;重在执行&gt;&gt;

## 章节摘录

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力完成的任务。

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。

## &lt;&lt;重在执行&gt;&gt;

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



## &lt;&lt;重在执行&gt;&gt;

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。

有些时候，确立的目标过大、过高，一时间很难达成，就会挫伤人的积极性。

如果你学会将这些过大或过高的目标分解成每阶段都可以实现的小目标，然后将其各个击破，不失为一个实现终极目标的有效方法。

1984年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意外地夺得了世界冠军。

当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时，他说了这么一句话：凭智慧战胜对手。

当时许多人都认为这个偶然跑到前面的矮个子选手是在故弄玄虚。

马拉松赛是体力和耐力的运动，只要身体素质好又有耐性就有望夺冠，爆发力和速度都还在其次，说用智慧取胜确实有点勉强。

两年后，意大利国际马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行，山田本一代表日本参加比赛。

这一次，他又获得了世界冠军。

记者又请他谈谈经验。

山田本一性情木讷，不善言谈，回答的仍是上次那句话：用智慧战胜对手。

这回记者在报纸上没再挖苦他，但对他所谓的智慧迷惑不解。

10年后，这个谜终于被解开了，他在他的自传中是这么说的：‘每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行；第二个标志是一棵大树；第三个标志是一座红房子……’这样一直画到赛程的终点。

比赛开始后，我就以百米的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。

40多公里的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。

起初，我并不懂这样的道理，我把我的目标定在40多公里外终点线上的那面旗帜上，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。

“由此可见，学会把目标分解开来，变成一个个容易实现的小目标，希望就会一直在前方向你招手，直到终点。

成功并非一蹴而就，而是一个不断积累的过程。

工作中，如果你确立的目标遥不可及，这样就容易导致执行的困难。

## <<重在执行>>

但若把长期目标分解为若干个小目标，逐一跨越它，就会轻松许多，也容易实现。

一位复印店的老板有一次给一位求职者复印资料，因为不是很忙，老板便搭讪了一句话：“怎么样？”

“求职者笑着说：“还可以吧，下午要去一家公司应聘。”

“做什么的？”

“他笑而不语，趁他掏钱的空隙，这位老板扫了一眼他的简历，哇，是副总经理，老板抬头定睛一看，年龄跟自己差不多。”

“不简单。”

“他又笑一下，‘这没什么，在工厂里呆了6年，大多数职位都干过，有过半年的总经理特别助理经验。”

“……”

## <<重在执行>>

### 编辑推荐

俗话说“说得好不如做得好”，而做的好坏就是对执行力的检验。

本书围绕执行力这一主题，展开论述，中心明确，条理清晰，分析论证透彻，是一本非常有益的书。

执行力对于员工个人的发展还是企业的发展都是非常重要的，文章详细分析了执行力对于两者的影响，并给出了强有力的指导来培养这种能力，是一本很实用的学习手册。

本书文笔清新，叙述简洁明了，通俗易懂，非常好读。

<<重在执行>>

#### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>