

<<提升执行力>>

图书基本信息

书名：<<提升执行力>>

13位ISBN编号：9787801379085

10位ISBN编号：780137908X

出版时间：2005-10

出版时间：军事科学

作者：柳笛

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>

## <<提升执行力>>

### 内容概要

一个有着强有力执行的军队才会成为不败之军，一个有着完美执行力的企业最终将在商场的竞争中获取效益最大化。

如何提升执行力一直是包括杰克·韦尔奇在内的企业管理大师一生致力于研究的重要课题。

没有任何借口提升执行力，是企业员工在伴随着企业的发展中走向成功的关键，是对企业忠诚度最直接的表现。

只有积极有效、迅速地执行，员人才会被企业认可，成为一个被领导信任的人，最终成长为同行中的佼佼者。

学习如何有效提升执行能力，将使员工的自身素质像军人一样迅速提高的同时，社会地位及经济收入的提高将不期而至。

## <<提升执行力>>

### 书籍目录

第一章 没有借口 提升执行力 第一节 失败者找借口 成功者找方法 第二节 对工作有害的常见借口 第三节 找借口说明你不想去做 第四节 带着责任感去工作 第五节 锲而不舍 坚持到底 第六节 借口的害处  
第二章 突破教条制度 灵活服从 第一节 服从的本质 第二节 服从体现美德 第三节 不要被动服从 第四节 结果决定一切 第五节 完成任务是最重要的  
第三章 主动工作 完美执行 第一节 视岗位为生命 第二节 努力工作 尽职尽责 第三节 懒惰者拖拉找借口 第四节 热情地去工作 第五节 超越优秀 迈向卓越 第六节 多加一盎司的奇迹 第七节 负责任是成熟的标志  
第四章 让自己更优秀 第一节 以勤奋对待工作 第二节 以敬业对待公司 第三节 以忠诚对待老板 第四节 以自信对待自己  
第五章 站在雇主的角度考虑问题 第一节 工作态度决定你的卑微与高贵 第二节 不要在意薪水的多少 第三节 向优秀的老板学习 第四节 怀着感恩的心 第五节 追求完美 第六节 全力以赴  
后记 西点军校简介

## &lt;&lt;提升执行力&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘第一节 失败者找借口 成功者找方法 “今天迟到是因为路上堵车了。

” “今天没完成工作是因为我的事太多了。

” “我最近情绪不太好，所以影响了工作。

” “如果没有失去那次机会，我的人生就会是另一个样子。

”……社会上，人们总是用很多借口来解释自己的失败。

在西点军校，学员们却不会这样，因为西点军校的学员，只能回答的只有三句话：“是，长官！”

” “不是，长官！”

” “不知道，长官！”

”在西点军校的学员中，不找任何借口是一种习惯，他们看重的是如何想办法去完成任务。

西点军校的学员莱瑞·杜瑞松在第一次奉派外地服役的时候，有一天连长派他到营部去，交待给他7项任务，如去见一些人、请示上级一些事、还有些东西要申请(包括地图和醋酸盐，当时醋酸盐严重缺货)等。

这么多的任务，一般人一定会找借口减少任务，可是杜瑞松没有。

因为他懂得必须“没有任何借口”地去执行并完成它。

事情进行得不太顺利，问题出在醋酸盐上。

他执着地向负责补给的长官说明理由，希望能从仅有的存货中拨付一点给自己带回。

最后，在杜瑞松的坚持和不懈请求下，负责补给的长官终于答应给他拨付一些醋酸盐。

杜瑞松圆满地完成了任务，可是当他去向连长复命时，连长并没有说任何表扬的话。

对此，他并不感到意外，因为他明白：在有限的时间内完成任务是他应该做的事情。

将西点军校奉行的准则应用到企业中，会对企业起到积极的作用。

因为任何一个企业，都不会在借口中创造出好的成绩来，而每天都在不懈努力，想办法解决问题的企业，才会最终在竞争中立于不败之地。

那些具有高度执行力的人，总是通过解决各种问题来证明自己的工作能力，体现自己不凡的价值。

保罗是美国安利公司自行车业务部经理，他工作踏实，从不找任何借口，一直是总经理得力的助手。

一天，总经理对他说：“现在各种新款的车型不断涌现，咱们库存的老式自行车如果再销售不出去，公司就要面临资金周转困难。

你去想办法把这些老式自行车销售出去。

” “好吧，我尽力去完成这件任务。

”保罗接下了这个难办的任务，没有找任何借口，离开了总经理的办公室。

可是，要解决这个棘手的问题谈何容易！

现在市场已经极度饱和，连新款的自行车都不好卖，更别说这种老式自行车了。

一个星期后，保罗来到总经理室，对总经理说：“现在在城市里这些车肯定卖不出去了，我通过调查发现，在边远山区还是很有市场的，他们不注重款式，注重实惠。

我觉得应该在那里设个代理点。

” 总经理同意了。

结果，经济效益非常显著，老式自行车在那里供不应求，销售一空。

后来，总经理离任，保罗被提升公司的新总经理。

失败的人，总会觉得自己有一大堆的委屈要说；而成功人士，则把全部精力放在如何解决问题上。

所以，常找借口的人，总是一事无成，而积极寻找办法的人，则会成为时代的宠儿。

## <<提升执行力>>

### 媒体关注与评论

书评1 “ 微软在未来10年内，所面临的挑战就是执行力。

” ——美国微软总裁比尔·盖茨2 “ 执行力低下是企业管理中最大的黑洞。

” ——海信集团董事长周厚健3 “ 一个企业的竞争优势取决于它的学习能力以及将知识迅速转化为有效地提升执行的能力 ”。

——美国通用电器首席执行官杰克·韦尔奇

## <<提升执行力>>

### 编辑推荐

忠诚胜于能力，主管领导不在，逐级上报制失灵，灵活运用对教条的规章制度，没有任何借口提升执行力，以积极的心态主动执行，100%完成任务的员工，最终将得到重视。

一个有着强有力执行的军队才会成为不败之军，一个有着完美执行力的企业最终将在商场的竞争中获取效益最大化。

本书以西点军校培养人才“不讲借口，注重结果”的方式为例，为你讲述如何有效提升执行力，赢得商场成功的管理方法。

请记住：战场的胜利需要不折不扣执行任务的士兵，而商场的赢利需要有不折不扣执行任务的员工和管理者。

该书是最经典的管理丛书之一，也是最佳员工升职手册。

<<提升执行力>>

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>