

<<工作关键在于落实>>

图书基本信息

书名：<<工作关键在于落实>>

13位ISBN编号：9787515800271

10位ISBN编号：7515800275

出版时间：2011-10

出版时间：工商联

作者：周沫

页数：192

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>

<<工作关键在于落实>>

前言

序言时下，流传着这样一副对联，上联是“今天会明天会会会重要”，下联是“这思路那思路路路都好”，横批是“谁来落实”。

在很多组织里，我看到他们常常是策略、愿景一大箩筐，却光说不练，仅流于“口号管理”，他们并没有把那些策略、愿景落实到具体的目标、计划上。

但面对失败时，他们却通常把责任归咎于战略决策的失误。

其实在大多数情况下，战略本身并不是原因，策略也没错，相反的原因就是这些组织缺乏落实力！

因为工作部署有千招万招，不抓落实也是没招；规章制度有千条万条，不抓落实也是白条。

曾看到这样一个故事：某企业经营不善，濒临破产。

无奈，请来一位德国人管理。

企业员工翘首盼望着德国人能带来令人耳目一新的管理办法，将企业从危机中拯救出来。

但出乎意料的是，这位德国人来了之后，却什么都没有改变。

制度没变，人员没变，机器设备没变。

他只有一个要求，就是把先前制定的制度坚定不移地贯彻落实下去。

结果，不到一年，企业就扭亏为盈。

德国人的绝招是什么？

落实，不折不扣地贯彻落实。

“不要在层层表态、层层开会、层层造声势上做文章，而要在层层抓落实、层层抓解决问题上下功夫。

。

”这是江泽民同志对落实所作出的深刻指导。

对于一个企业来讲，抓落实，是每位成员义不容辞的工作。

没有哪一项工作任务的完成，不是抓落实的结果。

没有落实，再完善的制度也是一纸空文，再理想的目标也不会实现，再正确的政策也不会发挥其应有的作用。

中国目前几乎所有优秀的企业，不管是海尔还是联想，不管是TCL还是华为，它们都走入无法增长的困境。

联想在大裁员之后，才发现“企业不是家”；华为在国际化之后，才发现制度流程比积极性更重要

；TCL在并购汤姆逊之后，才发现过去管理业务的方式，在新形势下竟会导致企业失控。

这种时候，几乎所有的企业家都会问，优秀的企业尚且如此，那我们又该如何？

做为企业，我们需要把工作落实到位，严格按照企业的规章制度办事。

同样，作为员工，如果我们不能把工作落实到位，为企业创造结果和价值，那么我们就没有了自己的发展，没有了自己的未来！

因为没有落实，一切都是空谈！

惟有落实到位，取得结果，我们的前途才不只是一个梦想；我们的明天才会更加欣欣向荣！

天下大事必作于细，古今事业必成于实。

工作中，我们所取得的每一项成绩，都是狠抓落实的结果；所存在的不足，正是抓而不实的后果。

马克思也曾说道：“一步实际行动比一打纲领更重要。

”任何事情计划得再好，都不如现在卷起衣袖开始做。

向着目标，面对伟大的战略，最重要的是立即行动起来！

的确，很多人拥有超凡的智慧，但仅仅只有少数具有行动力的人获得了成功；很多组织拥有伟大的战略，但也只有少数把战略贯彻落实的公司成就了伟业，而造成这一巨大差别的关键就在于——工作是否落实。

周末2011年8月20日

<<工作关键在于落实>>

内容概要

《工作关键在于落实》天下大事必做于细，古今事业必成于实。
任何事情计划得再好，不如现在卷起衣袖开始做。
向着目标，面对伟大的战略，最重要的是立即行动起来!

<<工作关键在于落实>>

作者简介

周沫

东方行知国际教育机构总经理

北京交通大学、西安理工大学MBA硕士

中华文化大讲堂国学书院发起人之一

中国卡耐基训练学院首席讲师

郑州卡耐基训练中心执行校长

畅销书《工作就是解决问题》作者

周沫女士曾就职于美国纳斯达克上市公司及国有大型企业，有着丰富的管理和市场运营经验。后致力于文化传播事业，成为最受企业欢迎的讲师。

<<工作关键在于落实>>

书籍目录

第一章 告别空谈，工作关键在于落实

1. 没有落实，一切都是空谈
2. 没有落实，就没有成功
3. 企业失败源于“落而不实”
4. 策略与落实匹配才能制胜
5. 立即去落实你应该落实的事
6. 每一份工作都值得做好

第二章 端正认识，落实力就是战斗力

1. 积极行动，用行动收获一切
2. 永不放弃，坚持才能走向胜利
3. 说到做到，诚信赢得大发展
4. 坚决服从，完美执行不需要借口
5. 快、准、狠，完美落实的三要素
6. 变“要我落实”为“我要落实”

第三章 自我检测，探寻落实不力的原因

1. 浅尝辄止：只懂得工作中的皮毛
2. 虎头蛇尾：不能把工作做完整
3. 投机取巧：不愿意付出相应的努力
4. 马虎轻率：工作不能精益求精
5. 眼高手低：不能踏踏实实地工作
6. 循规蹈矩：只会完全按指令工作

第四章 端正态度，落实要有积极的心态

1. 要“全力以赴”，不要“尽力而为”
2. 改“绝不可能”为“绝对可能”
3. 对工作永远怀有满腔的热忱
4. 把每项工作都当成事业去做
5. 视每一次任务都是机遇
6. 最想放弃时最不能放弃
7. 用激情点燃工作

第五章 认真负责，落实的本质是责任心

1. 无条件落实自己的责任
2. 落实的核心在于责任心
3. 为自己工作，向自己问责
4. 你的责任心就是企业的战斗力
5. 尽职尽责才能把工作落实到位
6. 培养主人翁精神，填补“责任空白”

第六章 团结协作，落实离不开团队支持

1. 落实要有团队协作的意识
2. 合作与落实紧密相连
3. 与不同个性的成员优势互补
4. 遵守纪律，保证战斗力
5. 融入团队，与团队一起成功

第七章 注意细节，把每件小事都做到位

1. 非凡的落实来自非凡的细节
2. 细致是落实到位的保证

<<工作关键在于落实>>

3. 伟大来自于平凡
4. 1%的失误导致100%的失败
5. 追求“零缺陷”的落实标准
6. 落实好平凡小事就是不平凡

第八章 结果导向，落实工作关键看结果

1. 不谈苦劳，只讲功劳
2. 落实要的是结果，而不仅是完成任务
3. 把你的努力与落实结果分开
4. 只有结果才能证明你的价值
5. 把你的努力与结果分开
6. 工作没有中间值，不是满分就是零分

第九章 效率第一，提高效率才能保障落实

1. 落实工作要有明确的目标
2. 不要被拖延捆住手脚
3. 专注出高效，不被琐事干扰
4. 善于制订落实工作时间图表
5. 不要等待万事俱备才去落实
6. 第一次就把工作落实到位
7. 落实要靠制度做保障

第十章 方法制胜，用更多更好的方法落实

1. 卓越的落实者都是善于找方法的人
2. 只为成功找方法，不为失败找借口
3. 复杂的不是问题，而是看待问题的角度
4. 要努力工作，更要智慧工作
5. 心中有点子，工作就有路子
6. 用更多更好的方法落实工作

附录

落实文化的典范

<<工作关键在于落实>>

章节摘录

版权页：第一章 告别空谈，工作关键在于落实在未来的十年内，我们所要面临的最大的挑战就是执行。

——比尔·盖茨没有落实，一切都是空谈什么是落实？

落实就是把施工蓝图变成大楼的努力，是对计划、目标、规定一丝不苟地贯彻，是对承诺的义务不折不扣地兑现，是对制度不折不扣地执行；落实就是把口头上讲的、纸上写的东西，付诸实施，并达到预期目标。

这就是落实。

有个落魄不得志的中年人每隔两三天就到教堂祈祷，而且他的祷告词几乎每次都相同。

“上帝啊，请念在我多年来敬畏您的份上，让我中一次彩票吧！”

阿门。

“几天后，他又垂头丧气地回到教堂，同样跪着祈祷：“上帝啊，为何不让我中彩票？”

我愿意更谦卑地来服侍您，求您让我中一次彩票吧！”

阿门。

“到了最后一次，他跪着重复他的祈祷：“我的上帝，为何您不垂听我的祈求？”

让我中彩票吧！”

只要一次，让我解决所有困难，我愿奉献终生，专心侍奉您……”就在这时，圣坛上空传出一阵洪亮的声音：“我一直在垂听你的祷告。

可是——最起码，你也该先去买一张彩票吧？”

“有行动才会有结果，什么都不去做，机会当然不会从天上掉下来，在工作中也一样：有行动才会有结果，落实到位才会见成效。

今天，无论是我们的机关还是企业，都面临落实不力的问题。

因此，要建立强大的组织，不仅要有伟大的愿景，更重要的是要有强大的落实精神。

抓落实，就是把决策付诸行动，进而取得预期效果。

落实的关键在于行动，落实的效果在于结果。

因此，落实不仅要付出行动，而且要取得成果。

任何一个伟大的想法除非能转换为具体的行动步骤，否则毫无意义可言。

有很多实例都可以看出落实的重要性，因为落实不得力而导致企业破产或者濒临破产，因为狠抓落实而让企业焕发生机。

在江浙有家大型国有企业因为管理者经营不善而破产，后来这家企业被日本一家财团收购。

厂里的人都在翘首盼望，希望日本人能给企业带来点什么先进的东西。

出乎意料的是，日方只派了几个人来，而且除了财务、管理、技术等重要部门的高级管理人员被置换成日本人外，其他一切根本没动——制度没变，人没变，机器设备没变。

日方就提出了一个要求——把先前制定的制度、方针、政策坚定不移地落实下去！”

结果不到一年，企业就扭亏为盈了。

日本人靠的是什么？”

就是落实。

把制度落实到位，把工作落实到位，化口号为行动。

任何一个组织都可以成为一个卓越的组织，但前提条件是它的每一个方针和战略都得到彻底的落实。

无论是机关还是企业，成败的决定性因素往往是落实。

因为只有落实才是真正直接对结果产生作用的力量，领导的落实力决定组织的落实力。

只有靠落实，我们的单位和企业才能更加欣欣向荣；只有靠落实，战略才能隆隆推进，崭新的未来才会扑面而来。

在落实面前，思想不能代替行动，好的战略没有合适的人去贯彻落实，也仅是束之高阁的方案，或是自己描绘的一幅美丽图景。

说白了，就是空想！

<<工作关键在于落实>>

因此，不管你是企业员工，还是机关干部——没有落实，一切都是空谈！

没有落实，就没有成功一个人如果不能把自己的想法落实，就无法获得成功；一个企业如果不能把战略、计划、制度落实，就无法获得成功；一个政府如果不能把政策、方针落实到位，更不能获得成功。

比如，同样是开咖啡店，却单单只有星巴克一枝独秀；同样是做电脑，唯有戴尔成为PC的领军人物；都是做超市，唯有沃尔玛雄居零售业榜首。

各家便利商店和咖啡店战略大致雷同，但绩效却大不相同，道理何在？

关键还是在于落实！

当然，许多企业的成功归功于战略创新。

新的经营模式创造出和竞争对手之间的差距，但如果企业的落实能力不强，一定会被模仿者追上。

百货业在美国早就是成熟的产业，按照传统观点，那应该是无利可图的产业。

但沃尔玛的创始人山姆·沃顿开始从乡村包围城市，一点一点拉大和竞争者之间的差距。

例如光是被偷窃的损失，沃尔玛就比竞争者少了一个百分点，这样的成果和3%的净利相比真是贡献可观，而这就是落实到位的具体表现。

除此之外，沃尔玛还利用集中发货仓库，每天都提供低价商品；还有全国卫星联网的管理资讯系统等等。

沃尔玛就以这些看似平淡无奇的管理手法，创造出全球最大的百货公司。

在过去40年中，没有任何公司能成功地模仿沃尔玛，成功之道无他，就是因为沃尔玛能够把这些平淡的管理制度、方法真正落实到位而已。

上个世纪70年代，在美国加州萨德尔镇有一位名叫法兰克的年轻人，由于家境贫寒上不起学，他只好去芝加哥寻找出路。

在繁华的芝加哥城转了好几天，法兰克也没找到一处容身之所。

当他看到大街上不少人以擦皮鞋为生时，他也买了把鞋刷给人擦皮鞋。

半年后，法兰克觉得擦皮鞋很辛苦，更重要的是不赚钱。

于是，他将擦皮鞋赚来的一点微薄积蓄租了一间小店，边卖雪糕边给别人擦鞋。

雪糕生意比擦鞋强多了。

欢喜之余，他在小店附近又开了一家小店，同样是卖雪糕。

谁知雪糕生意一天比一天好，后来他干脆不擦鞋了，专门卖雪糕，并将父母接到城里给他看摊，还请了两个帮工。

从此法兰克开始经营雪糕生意。

如今，法兰克的“天使冰王”雪糕已稳居美国市场的领导地位，拥有全美70%以上的市场占有率，在全球60多个国家有超过4000家专卖店。

巧的是，在落基山脉附近的比灵斯有一位年轻人，他叫斯特福，他跟法兰克几乎是同时到达芝加哥。斯特福的父亲是位富有的农场主，农场主送自己的儿子上了大学，还读了研究生，他希望自己的儿子能成为一名大商人。

就在法兰克拿着刷子在大街上给别人擦鞋的时候，斯特福正住在芝加哥最豪华的酒店里进行自己的市场调查。

耗资数十万，经过一年多的周密调查和精确分析，斯特福得出的结果是：卖雪糕。

而法兰克此时已经拥有了数家雪糕专卖店。

当斯特福将自己调查的结果告诉父亲时，农场主气得差点晕倒，他怎么也想不到：他的研究生儿子眼光居然浅薄到了卖雪糕的程度！

斯特福经过对市场的再次精确调研后，还是觉得只有卖雪糕才是最好的生意。

又过了一年，斯特福终于说服了自己的父亲，准备打造雪糕连锁店，此时法兰克的雪糕店已经遍布全美。

最终，斯特福无功而返。

世界上没有哪个成功是通过周密的计划得来的，而是一步一步通过实践，不断从实践中调整计划实现的。

<<工作关键在于落实>>

可见，仅仅有想法是远远不够的；有时候，落实比想法更加重要。

如果只是停留在想法和计划上不去落实，就无法取得成功。

企业失败源于“落而不实”企业长青靠战略取胜有一定的难度，因为战略是同质并且是很容易复制的。

其差别恰恰就在于执行是否到位。

所以，企业的兴衰也与落实有密不可分的关系。

企业的发展与其在形成过程中每个人的落实、每个团队的落实是分不开的，个人的落实和团队的落实共同推动了企业的长青。

企业想要保持长盛不衰，制度确定之后关键在于抓落实，要在工作实践中树立起落实的观念。

要坚持把工作执行下去，不折不扣地贯彻落实。

任何一项工作、任务的完成，都是抓落实的结果。

没有落实，再完善的制度也是一纸空文，再理想的目标也不会实现，再正确的政策也不会发挥其应有的作用。

对于一个企业而言，战略目标固然重要，但目标一旦确定，其关键问题是要落实、落实，再落实。

落实不是嘴上简单的一说，它是用做来证明的。

制度是制定了，但是不是用端正的态度去对待了呢？

是不是真正做到落实了呢？

企业想要长久发展，有制度约束是十分重要的，但除了完善的制度作保证，还要有端正的态度来对待。

不折不扣地贯彻落实制度，才是保持企业长青的基石。

制度确定之后关键在于抓落实，落实到位，企业就有后劲，就会迎来飞速发展的机会。

可以说，落实与企业的兴衰有着密切的关系。

在如今竞争激烈的社会中，一个企业想要在本行业中长期占据统治地位是十分困难的。

企业对客户的承诺就成为客户衡量企业的标准。

企业承诺的就要落实到位，这表现出的就是诚信。

几乎所有的企业都在喊诚信，讲落实，但真正为大家所认同的却寥若晨星。

其原因就在于没有真正做到落实，因而这样的企业也就无法保持长青。

相反，把承诺当作企业生存的命脉，踏踏实实把承诺落到实处，这样的企业才会得到社会的认可，从而也就不必担心企业会不稳固。

产量位居全国之冠，年产大苏打4万吨，每年出口的大苏打将近1万吨，占全国出口总量的一半以上，这是江苏省海门市江滨化工二厂近几年来所取得的骄人业绩。

在这些成绩的背后，引出的是一个又一个讲诚信、勇执行、求落实的故事。

有一次，厂里为一位大客商李某生产50吨大苏打。

在接近交货期时，却发现其中有5吨产品外观达不到要求，虽不影响产品的使用，但董事长陈广涛还是果断地撤回了这批产品，并组织工人连夜加班重新生产，确保按时交货。

由于该厂对产品质量的一丝不苟，从而赢得了广大客户的信赖，订单络绎不绝。

每一份基业的创建，或多或少都会经历这样或那样的艰辛，因而，保持基业的长青就显得更有意义。

之所以有的企业能够长青，有的只是昙花一现，原因就在于能否将落实的理念坚持到底。

人生中会有许多十字路口，企业的发展过程中，同样会遇到许多艰难的抉择。

这时候最好的选择办法就是落实。

落实好了，企业就会迎来飞速发展的机会，企业长青；落实不好，企业就可能会从此失去发展的机会，一蹶不振。

策略与落实匹配才能制胜到底是策略重要，还是落实重要？

为了吸引舆论的注意而对这样的命题妄下判断是不对的。

不同的国度、不同的组织在不同的发展阶段，回答是不一样的，我们需要确定环境与范围。

同样的事情用不同的方法去做，结果和效率是不一样的。

落实中采用什么样的方法，对目标的实现与否影响极大。

<<工作关键在于落实>>

而怎样去落实，怎样落实才能达到目标，这就要讲究策略。

如果说一个企业就是一艘行驶在汪洋中的船，那么策略就是为它航行指明方向的罗盘。

但很多事实表明，一个企业的失败并非完全是因为策略的错误，很多源于落实的失败。

对于成功的企业，我们容易把它归结为成功的策略、优秀的CEO，但如果透过现象看本质，落实功不可没。

例如，微软、沃尔玛、联想等众多优秀企业的成功，与其说是策略、领导人的成功，不如说是策略与落实匹配的成功。

往往落实力一样强、落实体系完备的企业，采取相似的策略都会取得成功；而落实不力，采用类似策略的其他企业却未必能取得同样的成功。

有些落实力强的企业，采用不同的策略，甚至是对立的策略也能成功。

但是同一企业在不同的产业采取相同的策略不一定都能成功；同一企业在同一领域、在不同阶段采用相同的策略也不一定能取得成功。

所以，要有好的策略，还要有强的落实力，否则企业的生存将面临挑战。

我们可以用一个图表来表示策略规划与落实的关系。

我们可以看到，A类企业策略不强，落实力也很薄弱。

这样的企业非常危险，毫无竞争力，注定要在市场中被淘汰。

B类企业拥有很强的策划能力，但落实力不强。

这样的企业如果不加强落实力的提升，等待它的也将是被淘汰的命运，如果能够加强落实力的管理，也可能会走向辉煌。

C类企业落实力非常强。

这类企业生存几率大，但增长的速度可能缓慢，难以获得突破和腾飞。

D类企业属于策略能力和落实能力都很强的公司。

这类企业基本上都是一些有较长历史的顶尖企业，属于成功的企业。

在这些策略与落实力各不相同的企业中，通过落实力的提升，B类企业将会成长为D类企业；而通过策略的升级，C类企业也有可能走向D类企业的成功。

立即去落实你应该落实的事任何一件该你去落实的事，要立即去做，试一试，才知道结果。

做，还有成功的希望；不做，只有失败。

对于一个落实型的员工来说，立即做自己该做的事情是他有效执行公司目标任务的具体表现。

富兰克林说：“把握今日等于拥有两倍的明日。

”将今天该做的事拖延到明天，而即使到了明天也无法做好的人，占了大约一半以上。

应该今日事今日毕，否则无法做大事，也不太可能成功。

所以，应该经常抱着“必须把握今日去做完它，一点也不可懒惰”的想法去努力才行。

歌德说：“把握住现在的瞬间，从现在开始做起。

只有勇敢的人身上才会富有天才、能力和魅力。

因此，只要做下去就好，在做的过程当中，你的心态就会越来越成熟。

能够有开始的话，那么，不久之后你的工作就可以顺利完成了。

”然而在许多公司中，却总有这样或那样的员工，毋庸置疑，做事拖延的员工决不是称职的员工。

如果存心拖延逃避，你就能找出各种借口来辩解为什么事情不可能完成或做不了。

把“事情太困难、太昂贵、太花时间”等种种借口合理化，要比相信“只要我够努力、付出行动，就能完成任何事”容易得多。

如果你发现自己经常为了没做某些事而制造借口，或者想出千百个理由来为没能如期实现计划而辩解，那么现在正是该面对现实好好检讨的时候了，别再解释，动手去做吧！

立即落实是目标任务完成的前提条件。

一个勤奋的艺术家不会让任何一个想法溜掉，当他产生了新的灵感时，他会立即把它记下来——即使是在深夜，他也会这样做。

他的这个习惯十分自然、毫不费力。

一个优秀的落实型员工其实就是一个艺术家，他对工作的热爱、立即落实的习惯，就像艺术家记录自

<<工作关键在于落实>>

己的灵感一样自然。

不管做任何事情都应该马上行动，做事情不能拖延，否则时间长了，就形成了一种惰性。

比如为了按时上班，假定你把闹钟定在早晨6点，然而，当闹钟响时，你睡意仍浓，于是起身关掉闹钟，又回到床上去睡，久而久之，你就会养成早晨不按时起床的习惯。

立即落实你应该落实的事！

任何时刻，当你感到拖延的恶习正悄悄地向你靠近，或此恶习已迅速缠上你，使你动弹不得时，你都需要用这句话来提醒自己！

<<工作关键在于落实>>

编辑推荐

《工作关键在于落实》工作部署有千招万招，不抓落实也是没招；规章制度有千条万条，不抓落实也是白条。

开会+不落实=0，布置工作+不落实=0，抓住不落实的事+追究不落实的人=落实。

落实，就是把政策、计划、措施等等落在实处，达到解决问题、推进工作的目的。

抓落实是领导工作的一个基本环节，也是任何组织成员的一项重要职责。

一个决策、一项工作能不能收到预期效果，关键在于落实。

的确，很多人拥有超凡的智慧，但仅仅只有少数具有行动力的人获得了成功；很多组织拥有伟大的战略，但也只有少数把战略贯彻落实的公司成就了伟业。

而造成这一巨大差别的关键就在于——工作是否落实。

实干就是能力，落实就是水平。

天下大事必做于细，古今事业必成于实。

任何事情计划得再好，不如现在卷起衣袖开始做。

向着目标，面对伟大的战略，最重要的是立即行动起来。

<<工作关键在于落实>>

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>