

<<无条件执行>>

图书基本信息

书名：<<无条件执行>>

13位ISBN编号：9787563930265

10位ISBN编号：7563930264

出版时间：2012-5

出版时间：北京工业大学出版社

作者：汪文辉，张戴金 著

页数：260

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>

<<无条件执行>>

内容概要

《无条件执行》立足于员工执行力的打造和完善，以培养一个高执行力的员工为目标，深入实践、结合具体的工作细节，《无条件执行》详尽而细致地阐释无条件执行的内涵和意义，让每一个员工学会执行，不断提升员工的执行力，助推员工的成长，成就企业的未来。

执行是工作中的行为标杆，执行力是一个员工工作能力、工作态度的最好体现。而无条件执行是任何一个优秀员工的执行法则和不二准绳。

<<无条件执行>>

作者简介

汪文辉，中国员工心态培训专家，国内顶尖的学习型团队建设专家，中国零售终端实战讲师，终端一线“从理念到动作”训练创始人，零售行业经销商、店长、导购培训顶级教练。

《优秀员工特训营》、《卓越团队训练营》《门店卖翻天终端销售实践技巧培训》《做最棒的店长》 长期坚持终端调磷和驻店教练，深入一线面对面做销售与服务，从实践中积累了大量的心得和案例，凭借其多年终端一线实践及辅导经验。

不断探索与创新，潜心研发出“从理念到动作”的零售终端实战课程，授课语言生动幽默，激情澎湃，现场互动气氛热烈，让学员动手、动脑、动心，极具感染力。所到之处，受到了导购员、店长、经销商的疯狂追捧和热烈推崇，被称为“中国零售终端培训业杀出的一匹黑马”！

张戴金，中国员工培训首选教练，中国员工执行力第一人，中国企业“激情文化”创始人，博思特教育培训集团CEO，中国培训师大联盟高级培训师，北京时代光华管理培训学院特聘讲师，国内顶尖的成长型企业培训专家。

被业界誉为“亚洲执行天王” 《摆正心态干工作》、《执行必须到位》、《多替公司想一想》等畅销书作者 长期以来，先后为机关政府、院校、企业等众多团体进行1500多场演讲与培训。从政府官员、企业总裁到基层员工、院校学生，现场聆听学员超过500000人次，其演讲风格激情澎湃、魅力四射，所到之处，学员们无不被他“用生命的激情和力量做演讲”所震撼和触动，发起的“摆正心态干工作”、“全员执行力”等精品课程面向全国200多个城市巡回开讲，深得广泛企业和学员的欢迎，并受到多家媒体、电视台、报社的关注。

<<无条件执行>>

书籍目录

第一章 你缺少“无条件”意识吗第一节 上司能力不如我，总提无理要求一、怀疑上司二、定位错误三、放大自我四、自信过度第二节 遇到困难先想到N+个借口一、关于时间的借二、关于困难的借三、关于经验的借四、关于资源的借五、其他借第三节 办事总想着“最后期限”一、明确目的，即刻出击二、不断学习，丰富自我三、把“最后期限”一分为二四、树立竞争意识——跑在“最后期限”前面第四节 你是不拘小节的“差不多先生”吗一、从小事做起，精益求精二、耐心细致，认真负责三、迎难而上，切忌得过且过四、全心全意，不要想着偷懒第二章 “无条件”是办事能力，更是敬业精神第一节 “无条件”代表绝对服从一、绝对服从，是执行的强心针二、绝对服从，马上行动三、绝对服从，不妄下评测四、放下你的疑惑，绝对服从第二节 “无条件”体现个人能力一、主动学习，提高自我二、抓住重点，一击即中三、自信，是一种心灵的力量四、热爱，是执行的必要条件第三节 “无条件”彰显敬业精神一、对工作的认真二、对工作的负责三、研究学习，力求提高效率四、耐心细致，力求提高工作质量第四节 “无条件”是追求更高的境界一、人无我有，拒绝平庸二、再创佳绩，超越自我三、胜不骄——我还可以做得更好四、败不馁——总结比懊悔更重要第三章 “无条件”，意味着勇往直前第一节 置之死地而后生一、要爬墙，先把帽子丢过墙去二、别人的喝彩不是前进的条件三、坚忍不拔，在逆境中转压力为动力四、换位思考，积极应对第二节 成功靠实干一、脚踏实地，埋头苦干二、勤劳做事，低调做人三、坚持不懈，“冷板凳”也会坐热四、眼光放远，放长线钓大鱼第三节 告诉老板结果一、要想法更要行动二、用成果打动人三、敢于承担失败的后果第四节 创新你就是第一一、创新需要思考二、创新需要实践三、创新怕犯错与失败第四章 认识和学会无条件服从第一节 服从是对上司的忠诚与信任一、服从命令，是对上司的支持二、服从命令，是对上司的信任三、服从命令，是对上司的忠诚四、服从命令，是对上司的负责第二节 服从是遵守纪律的表现一、服从命令，是助你出色工作的纪律二、服从命令，是促进公司发展的纪律三、服从命令，是保证上下级和谐的纪律四、服从命令，是助你晋升的纪律第三节 记住服从你的工作一、认识工作，端正态度二、克服惰性，完成任务三、解决困难，执行命令四、放下自我，服从上级第四节 上司的命令总是正确的一、相信上司，反省自己二、要么服从，要么离开三、帮助上司塑造完美形象第五章 服从的智慧，智慧地服从第一节 审题立意。明确目的、一切从倾听开始二、有效的沟通--理解万岁三、认真揣摩，做善解人意的下属第二节 分解目标。解决困难一、以时间为目标分解的切入口，按部就班二、以事件为目标分解的切入口，大事化小三、以条件为目标分解的切入口，化零为整第三节 恪守命令。灵活操作一、盯紧目标，迂回前进二、打破惯性，学习逆向思维三、变通，是一种让你赢的智慧第四节 谨慎开口，以柔代刚一、面对权威型上司，顺水推舟二、面对民主型上司，温和陈述三、面对朋友型上司，巧用暗示第六章 态度决定能力的发挥第一节 有限的工作无限的激情和乐趣一、发现乐趣，培养兴趣二、不断制订新目标，在实现价值的过程中感受快乐三、主动靠近激情四、把工作当做事业第二节 心怀感恩地工作，使你更出色一、心怀感恩，你才会做到最好二、心怀感恩，你才能任劳任怨三、心怀感恩，你就能乐观积极第三节 无人监督，是对你最大的考验一、慎独，让优秀成为我们的习惯二、慎独，让你无条件做到最好三、慎独，让你多一分赢的可能第四节 合作是一种态度，更是一种能力一、协调合作，实现资源的最大优化二、团结互助，实现共赢第七章 提升你的隐性执行力第一节 耳听八方，助你成功一、有效的信息，助你正确地执行二、“听”，让你顺利融入同事之中三、听，即学习说第二节 与人方便，与己方便一、助人者，人恒助之二、请为你自己办一张人脉存折三、帮助别人，锻炼自己第三节 求人办事的学问一、闯过心理第一关，勇敢跨出第一步二、一事不烦二主三、切忌强人所难第四节 “谢谢”两字学问大一、及时的道谢，暖人心窝二、善解人意的道谢，令人感动三、善于道谢，巧用暗示第八章 学习职场规则，发展执行力第一节 先肯定后否定的交涉艺术一、先肯定整体，再否定部分二、先肯定抽象，再否定具体三、先肯定感性，再否定理性四、先肯定过程，再否定结果第二节 宽容，为你的执行力加分一、宽容，让你赢得友谊二、宽容，让你赢得机遇三、宽容，让你解除心灵的枷锁第三节 人情归人情公私要分明一、公私分明，不要把人情当成工具二、公私分明，不要把私人情绪带入工作三、公私分明，不要拿公司的利益做自己的人情第四节 难得糊涂。

<<无条件执行>>

大智若愚一、锋芒毕露不如韬光养晦二、遮住眼睛、掩上耳朵--做个“糊涂”的员工三、聪明的人不要小聪明

<<无条件执行>>

章节摘录

第一节 上司能力不如我，总提无理要求 有时候，上司作出的决定让你觉得摸不着头脑，甚至让你愤怒。

你觉得上司的做法是行不通的，你觉得上司的能力不如你，你觉得自己屈就了，你想反抗。

但在反抗之前，希望你先冷静下来，想一下，既然上司的能力不如你，为什么他还能成为你的上司？

如果你的上司真的能力低下，为什么他还能一直稳居高位？

能够成为你的上司，这说明他一定有过人之处，他的决定自有他的道理。

作为下属，你需要的是听令执行，而不是质疑。

再者，你是他的下属。

食君之禄，担君之忧，上司雇用了你，按时给你发工资，不是让你来挑刺儿的，而是让你来做事的。无论上司的决定在你看来是否正确，你首先要做的，就是尽心尽力，做好自己的工作。

李刚是一所重点大学的毕业生，初来乍到，对上司唯命是从。

上司看重李刚的工作能力，更欣赏李刚的工作态度。

每当公司有什么重大决策，上司总是询问李刚的意见，每每对李刚委以重任。

李刚对此很得意，认为自己一定能够一展雄才伟略。

每次任务一下来，李刚马上着手去办，工作认真负责。

有一天，李刚得知上司的学历不过才大专而已，再联想到上司并未做出什么出色的项目，便觉得上司的学历和能力都不如自己。

李刚越想越觉得委屈，自己是重点大学的毕业生，居然屈就在一个大专生的手下。

开始李刚只是心里不满，并没有表现出来。

可是后来上司升了职，李刚却仍在原地踏步。

李刚觉得心灰意懒，总觉得自己做再好，功劳也会被能力不如自己的人占取，因此对待工作就不如以往那样尽心了。

发展到后来，李刚竟然对上司的询问“一问三不知”，对上司的决策也多加质疑，执行任务时也常常草草了事。

不久，李刚就离开了公司…… 李刚的误区，在于他认为上司的学历不如自己，能力也不如自己，那自己也不必听令于上司。

很可能，最后断送了自己的职业生涯。

其实，李刚最致命的错误，在于缺少“无条件”的意识。

导致李刚在完成工作的条件上，出现了认知偏差。

无论上司的学历、能力是否不如你，无论上司是否升职加薪，无论上司是否对你委以重任，当上司对你的工作有所要求时，你必须尽力达到上司的要求，这才是真正的无条件。

无条件，就是不考虑所有与工作本身无关的外在因素，以完成上司布置的工作为唯一目的。

有了“无条件”做行事原则，你的工作才能不受主观情绪所影响。

李刚这类人的“无条件”意识的缺失，主要有四个原因。

一、怀疑上司 上司需要下属对自己百分之百地服从与信任，如果下属对上司处于不信任状态，那上司的决策在执行过程中，就会多受阻碍，余下的工作便很难顺利开展。

林立在公司里总是觉得不如意，他觉得上司的能力平平，只会指手画脚，不干实事。

他认为上司的决策一旦行不通，就抱怨下属不配合、偷懒，而项目取得了成绩，就成了上司领导有方。

这一天，上司找到了林立，对他说：“这一次的产品展览会，我预备租四个展位，把最新研发的产品推出去。

这个项目由你负责，你明天交一份方案过来吧！

”林立想：“真是一个花瓶上司，最新研发的产品还有很多需要改进的地方，竟然这么着急地就推出去了！

<<无条件执行>>

公司的'王牌'产品、特色产品反而置之不管，真没头脑！

” 尽管林立不认同上司的决策，并提出了自己的看法，但上司不为所动，坚持要在展览会上推出新产品。

林立没办法，只能回自己的办公室准备方案，但却怎么都提不起劲儿。

林立再也忍受不了了，他无法在一个能力不如自己的人手下做事！

第二天，林立交给上司一份草草了事的方案，以及早就准备好的辞职书…… 上司的能力跟你所负责的项目，两者之间的关系不大。

上司既然把这个项目交给你，就是信任你能做好这个项目。

这时你只需要做好这个项目，而不是否定这个项目。

如果由你来决定这个项目是否可行，那要上司来干什么呢？

上司的职责之一是决策以及分配任务，而你的职责是完成任务。

当然，你也许会从某个项目中，得出“上司不如我”的结论，但是这是很正常的。

如果这个项目上司能做得比你更好，那还要你来干什么呢？

这时候你就有卷铺盖的危险了。

……

<<无条件执行>>

编辑推荐

责任胜于能力，执行高于一切，无条件执行，是办事的能力，更是敬业的精神。在工作中，无条件执行是作为一个员工必备的操守，也是一种核心竞争力，无条件执行关乎个人、企业的命运。

<<无条件执行>>

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>