

赢在执行读后感一千字(汇总9篇)

写读后感绝不是对原文的抄录或简单地复述，不能脱离原文任意发挥，应以写“体会”为主。那么你会写读后感吗？知道读后感怎么写才比较好吗？下面是小编为大家带来的读后感优秀范文，希望大家可以喜欢。

赢在执行读后感一千字篇一

通过认真阅读《什么叫执行力》这个故事，让我更加细致和客观的理解了执行力的含义，受益匪浅。故事里的这名退伍老兵为了兑现与老板的承诺，克服工作中的艰难险阻，全力以赴完成了老板所交代的任务。以自己的实际行动诠释了一名军人所展现出的执行力。“执行力”，就是按质按量地完成工作任务的能力。个人执行力的强弱取决于两个要素个人能力和工作态度，能力是基础，态度是关键。所以，我们要提高执行力，一方面是要通过加强学习和实践锻炼来增强自身素质，而更重要的是要端正工作态度。

通过这个故事结合自我理解，总结一下几点：

如果不抱着一颗必胜的心态去对待工作，不可能达到目的。要提高执行力，就必须树立起强烈的责任意识和进取精神，坚决克服不思进取、得过且过的心态。把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自我要求调整到最严，认认真真、尽心尽力、不折不扣地履行自己的职责。决不消极应付、敷衍塞责、推卸责任。养成认真负责、追求卓越的良好习惯。平时都对自己的要求过低，凡事得过且过的做事方式，不会得到成功。故事里的.退伍军人以军人的荣誉和自己的性命作为是失败的代价，让自己毫无退路，只能破釜沉舟全力以赴的完成老板所交代的任务。退伍军人对老板所说的我保证完成任务，不止是对老板说的，也是对自己的要求，必须完成任务。军人以服从命令为天职，员工在企业当中对于老板要

做到绝对的忠诚，如果在故事里老板给退伍军人的地址是假的，退伍军人一直怀疑老板的做法，这样也不会挨家挨户的寻找花瓶，这样也不会完成任务了。所以忠诚也是现代企业中不可缺少的。

细想起来自己在平时的工作当中遇到挫折，没有做好全力以赴不留退路的心态，给自己留有余地。任务没有完成也会为自己找个借口来掩盖。在今后的工作中，一定要和这位退伍军人一样，从内心深处就要告诫自己只有完成任务才是唯一要做的。

不能盲目去干，通过自身的计划，找到最佳方案，付出与实际行动当中，脚踏实地，树立实干作风。只要埋头苦干，兢兢业业就能干出一番事业。好高骛远、作风漂浮，结果终究是一事无成。故事中退伍军人在蓝色花瓶的橱窗外如果强行砸开玻璃，取出花瓶，附近的警察一定会把他带走，这样任务也不会完成。在退伍军人以自己军人的荣誉和性命作为担保，最后用真诚、对待工作的执着感动了经理，以使退伍军人得到了蓝色花瓶。所以方式方法的运用得当，会让工作事半功倍，良好工作的方式方法是以企业的形象和利益不受影响为前提的。

故事里退伍军人在拿到蓝色花瓶的时候，老板的火车已经驶离站台，如果是决心和毅力不够坚定，目标不明确的情况下，可能就会放弃这次任务，从自己的思想中就会认为这个任务已经失败，去找合理的理由和说辞应付老板。退伍军人的做法是不惜一切代价，租用私人飞机去追赶老板的火车，最后完成任务。在完成的同时，也没有和老板抱怨此次任务的是如何困难，自己是如何的辛苦。只是交给老板后转身下车。这需要不骄不躁的平常心。把花瓶交给老板才是这次任务的目的。无论再精彩的过程，如果没有完成任务，一切的努力都是徒劳无功的。

结合以上三点是我个人对《什么叫执行力》的粗略理解，我

一定会以故事中的退伍军人为榜样，在今后的工作中竭尽全力、想尽一切办法解决自己所面临的任务和难题。

赢在执行读后感一千字篇二

带着自己的问题我开始了读这本书，刚开始读书就遇到了几个困难，第一时间问题，我们每个人手头都有自己的本职工作，读书只能是挤出来的时间才能读，我开始在上下班的途中地铁上读书；第二坚持读书的问题，从学校毕业好多年了，很难坚持长时间坚持看书。坚持看几天后才发现这本书有真正可以改变或者提升自己的内容，自己所谓的问题、困难都可以在书里找到答案。

执行力，英文是follow—through factor[]follow—through直接翻译的意思是打球后手腕伸直的情形，这里引申为坚持到底的意思[]factor的意思是因子、因素。根据原意可翻译为坚持到底的因素，翻译为执行力更清晰明确。

那么，执行力是什么？执行力是一种自愿选择，它是你前进的动力，是为了实现个人理想和个人目标，你与自己达成的一种内心约束。这种约定是一种坚定不移的自我承诺，为了实现它，你会愿意付出任何代价。

当我们遭受挫折，没有实现预期目标，往往失败的原因可以归结为缺乏必要的执行力。其实执行力是一种可有可无的自愿选择，但是如果你希望成功，渴望实现自身价值，那么你就必须拥有执行力。执行力对个人来讲就是办事能力；对团队而言，则是战斗力；对企业而言，就是经营能力。执行过程中必须付出信念和努力，但它只能让你来到通往成功殿堂的门口。俗话说“常立志不如立长志”。常立志的人，给自己定下一个个的目标，可是每一个都半途而废，没有达成；而立长志的人，即使刚开始订立的是一个看似太遥远的目标，但经过长期奋斗、不断进步，最终可以达成。这两者之间相差的，主要就是——执行力。

书上内容明确阐述了什么是执行力，也让我更加清楚了自己目前的问题，在工作和生活中没有实现自己的预期目标时我经常在找着各种各样的原因、理由，现在才发现实际上是自己执行力需要提升，只有提升上了自己的执行力工作、生活都会有所提升，让现在的我变得更加优秀！

很多人在工作岗位上，安于现状，日复一日的重复做相同的事情，即便做的这些事情并没有让人感到快乐，但仍然完全遵守因循守旧的原则，失去自己最终想要达到的目标。试着去询问自己为什么，可以从自己喜欢花时间去做的事情上开始思考，了解自己的真实情况，了解自己能够做什么，对将要从从事的工作技能是否有兴趣。通过分析，可以让你找到问题的核心，它会告诉你所追求的目标是否具有现实意义。

我们要学会用有效的方法去工作，去生活。在日常拖延症患者，对现在的状态不满意，想要提升自己，都可以阅读此书，它会教你如何改善你的工作效率和质量，戒除拖延，以及确定自己的工作方向。

那如何训练你的执行力呢？以下为我整理的内容：

- 一、建立足够强的信心，是拥有执行力的dna□
- 二、认清事业的核心价值
- 三、作出正确的选择
- 四、工作中没有永远的激情
- 五、做善于分解目标的高效能人士
- 六、在疲乏中保持应有的战斗力
- 七、战胜寂寞和厌倦

八、执行需要一定的耐性

九、端正态度，要有责任心

十、注重细节，追求完美

十一、增加沟通，融入团队

十二、执行需要培养自己的习惯，抛弃惰性

要想结果变得更好，先让行为变得更好！

要想行为变得更好，先让态度变得更好！

要想态度变得更好，先让信念变得更好！

要想信念变得更好，先让自己选择更好的自我期望！

执行力是实干家与梦想家的唯一区别！

通过阅读本书，我的思想认识得到了提升，我了解到作为一个部门要圆满完成工作任务，必须具备强有力的执行力，作为个人要热爱本职工作，通过工作中的不断训练，提升自身执行力，提高自身素质。正如本书作者所说的那样“拥有执行力的人永远不会失败”！

当充分拥有执行力后，尝试的结果也许是失败。但是，对于失败，至少还可以表示自己曾经努力过。当从跌倒的地方爬起来，扫除身上的尘土，重新抖擞精神上路，会发现其实成功并不像我们想象中的那么遥远！

赢在执行读后感一千字篇三

什么是大公司？能把小事情按照大事情标准做的就是大公司。

这与有没有钱没太大关系，但这与管理精神完全有关。

我有幸到过中国的一些上市公司，也有所谓的财富百强的公司，门口的保安就能把你吓一跳。有一次，一个保安在门口拦住我，上来就质问：你是不是搞传销的！

司机就更不用说，很多所谓大公司的司机，俨然就是半个总经理，参加饭局比领导还着急。

华为不但接待的车好，司机更好。华为司机多数从保安转岗过来，保安呢，几乎全是从三军仪仗队、国旗班、驻港部队刚退伍的退伍兵中招募过来的。挺帅就不说，他们还能不折不扣地做到：

1) 司机个个西装革履，即使在盛夏也衬衣领带，面貌一新。车里一尘不染，空气清新。

2) 无论客户级别高低，他们早早就打开车门，一手扶着车门，一手扶着车顶上沿，说：您好！请当心。

3) 不开快车，精力集中，不会猛踩刹车和油门，车速平稳，深圳市里的公路和高速无异，任凭一辆辆车超过去，开着奔驰车的华为司机不会动情地把车开在90迈以上，如果不是客户赶时间，在去机场等高速公路上也绝不会超过120迈。

4) 情绪始终平稳，不急不躁。如果觉得你有说话的兴趣，他会对你得体地介绍深圳，介绍华为，解说专业，他们还可以得体地和你拉拉家常。一切都像是受过培训一切又像是他们的素质天然使成。

5) 车上一般放着比较悠扬的轻音乐。

6) 客户去游玩，他们在车里静静地等待。放心，当你第一眼看到他的时候，他肯定已经把车门拉开，一手扶着车门，一

手扶着车顶上沿，说：您好，请当心。

7) 到了吃饭时间，如果不需要等，无论你怎么诚心邀请，他也不会与客户在一起吃饭，等你吃完了，他会准时等在门口。如果全程用车，除非是比较随便的场合，同时销售人员也允许，否则他们也是自己解决绝不会和客户一起吃饭。如果是与客户吃饭，他也是快速把饭吃完，不在桌子上随便说话，然后到车里去等着。

参观过华为的客户，没有不被华为司机的`风范所折服的。

这是在公司总部的司机，各办事处的司机除了没有他们帅、车没有他们好、衣着上稍微随便一点以外，其他的行为规范都是一样的。

记住，把水笔的笔尖始终朝下。放置水笔的时候要把笔尖朝下，这样，一拿起来就能保证写字的时候有墨水，华为在推行职业化管理进程时，把类似的这种行为规范都深入到几乎所有的工作岗位上去了。

这就是华为的管理精神。什么是大公司？能把小事情按照大事情标准做的就是大公司，这与有没有钱没太大关系，但这与管理完全有关。把水笔的笔尖始终朝下，这就是华为的管理精神。

赢在执行读后感一千字篇四

何谓执行力？就是执行并完成任务的潜力。也就是把想法变成行动，把行动变成结果的能力。

在《西点法则》中讲到西点军校中有一句经典原则：“没有任何借口”，也是对执行力进行完整的诠释。

但在现实工作中具备良好执行力的人才很少，具体有三个原

因：一是单位自身的原因，与管理制度和实用的人才管理机制有关；二是中低层管理人员的潜力和态度，安于现状不思进取等；三是基层员工的自身素质。

团队是讲协作的地方，而不是个人英雄主义。要提高团队执行力，务必先提高团队凝聚力，让每一个员工都要有团队意识和集体荣誉感。

忠诚度的培养首当其冲，要想员工对团队忠诚，团队必对员工诚信，要履行对员工的每一个承诺，关心员工，增加员工对团队的信任感。充分发挥激励机制作用，对表现优秀的员工给予奖励，并根据实际状况带给必须平台让他发挥，使其其他热爱这份工作，全心全意为团队工作。组织培训时要给员工经常灌输“坚决服从”意识，当然这个服从不是强迫的、抵抗的，因为服从决策的资料是在决策前，就与员工沟通交流过，并且认可，觉得这些是自我就应做好的。但一旦作出决策，就应坚决执行，对于不服从者，要给予严厉惩罚，否则执行力空谈。

团队的凝聚力肯定与组成这个团队的成员有关，还有一个最重要的因素是这个团队的核心组织，也就是团队负责人，他的组织潜力及人格魅力都能影响他带领的团队，因此作为一个团队的负责人务必要有卓越远见，才能体现出团队的气质和灵魂，更好地促进团队的凝聚力。书中海豚式管理就非常有用。

如何提高执行力？

其一，讲求速度：崇尚行动，雷厉风行，允许小的失误；

其二，团队协作：沟通直接，拒绝繁琐，各尽其职，分工合作；

其四，绩效导向：拒绝无作为，关注结果，赏罚分明；

最后，要营造爱心文化：相互尊重、相互鼓励、乐于分享、共同成长。

赢在执行读后感一千字篇五

用了半个多小时把这本书泛泛的翻了一下，全书基本没什么亮点，就像市面上普通的一本励志书，看到作者简介的大名，勉强给个3星吧。

其实全书只看结尾出作者直接的总结的个人箴言和人生备忘录两篇就好，没有必要字斟句酌的读完全书，还有就是底封面的精简版目录，摘抄如下，希望对童鞋们有点帮助：

- 1、执行力是实干家与梦想家的唯一区别
- 2、实现梦想不需要凭借好运气
- 3、要学会挖掘事业的核心价值
- 4、别指望工作永远富有激情
- 5、我们就是自己最可怕的敌人
- 6、永远要与拖延和恐惧战斗下去
- 7、善于分解目标，才能变身高效能人士
- 8、学会在疲乏中保持战斗力
- 9、信心是靠自己建立起来的’
- 10、善用直觉，才能破除思维定势
- 11、应该塑造属于自己的执行力导师

12、学会贯彻目标，才能战胜寂寞与疲倦

13、保持耐心，也是一种行动方式

14、遭遇的每一次伤害，都能带来成长

15、信念是执行力的dna

赢在执行读后感一千字篇六

《执行力》主要讲述了三个方面的内容：要学会提高执行力，必须解决三个方面的问题：第一，“我”的执行力问题。第二，“我”的领导力问题。第三，“我们”的执行力问题。

关于第一和第二强调的“我”的执行力和领导力，说的是个人。作为中层枢纽，贯彻执行上级领导意图的工作能力并指导、部署、带领下面员工完成工作的领导水平的问题。它反映的是“个人”的能力、水平、作风、素质等综合方面的问题。如果一个人自身定位不准确、不会识别轻重缓急、说话说不清楚且听事听不明白的人，是没有资格谈执行力的问题的。关于第三强调的“我们”的执行力问题，说的是在第一和第二提升“我”的执行力和领导力的基础上，提高集体、团队和整体执行力的问题。全书的讲述顺序是“先个体再集体”逐步提高的问题。

通过反复阅读此书，同时反思以前工作中出现的各种问题，要提高自己的执行力和科室整体的执行力，我想主要应该做到以下几点：

首先，一个人要明确自己的定位而不能错位。书中首先提到，定位准确是非常重要的。定位不同，做法不同。工作中首先要明确自身定位后，再明确职责和目标。对上，要对局队领导负责，对下，要对科室人员负责。作为一名科室管理者，要及时转变角色，做好定位，明确职责和目标定位是大的方

向而不能出错。

其次，要抓“关键的少数”。书中所讲涉及抓住关键的业务环节，而我认为可以引申为两层意思，第一是抓住关键业务的关键环节；第二是抓住能完成关键任务的关键人员。在统计工作中，要牢牢抓住关键业务。像商业统计工作中，零售额和gdp的保增长工作就是商业业务的关键环节。所有业务工作都是围绕着这两个中心来推进的。

在抓住能完成关键任务的关键人员方面，曾听过非常著名的80/20原则，即80%的结果是由20%的人/事情/资源带来的。也可以从管理角度理解为，部门或团队中20%的关键人物决定着80%的业绩和水平，他们是核心和重点关注的对象。但我认为，这条原则虽没错，但不能过于依赖于个人，从组织的角度和培养的角度来讲，必须要提高团队中每个人的执行力，将团队中每个人都尽量打造成“多面手”。

溯及以往，在对年轻同志的培养上，我曾想了很多办法和措施。从制度上，实行双人负责制，每个角都要负责这项工作，一段时间后就要轮岗。通过努力，商调队在近几年人员“大换血”的情况下，仍然能够平稳过渡，不出问题，这方面的努力没有白费。今后，还要在提高年轻同志的. 执行力方面多下功夫。

第三，做事“计划性”要强，要学会“时间管理”，提高监督和保障措施。《我的执行力》明确提到，要明确任务并加强考核，即做事一定要先明确轻重缓急，对集体工作的安排，计划性一定要强。我在近两年商调队的工作中，对科室近期、远期、全年的工作重点都要提前滤清思路、明确重点工作和非重点工作。结合市区每年的“规定动作”，都要提前进行思考和梳理，我也体会到了“计划性强”的好处，那就是一切都能按部就班，即使突然布置临时紧急任务，也不会忙乱而不出成效。从我自身做起，每年、每季、每月的工作计划都认真制定。在科室管理方面，要求科内同志每月上报“个

人工作任务完成情况报告单”，自己报告本月工作完成“好坏”情况并提前安排下月工作计划，同时我再针对科员每月表现提出意见，作为监督考察的后续措施。在街乡统计所业务管理方面，我主动撰写并下发街乡统计所“每月商业工作安排和上月工作完成情况反馈”，提醒街乡合理安排下月商业工作并反馈各街乡上月月报完成情况。基本实现了“月月有计划”、“周周有安排”、“日日有工作”的日常商业业务工作的管理机制。通过这些措施，使得科室人员和街乡工作两条线的计划安排实现了“一月一安排”、“一月一督查”、“一月一提醒”、“一月一反馈”的“四个一”的计划、监督、考核、反馈的保障机制。

赢在执行读后感一千字篇七

《我的执行力》主要讲述了三个方面的内容：要学会提高执行力，必须解决三个方面的问题：第一，“我”的执行力问题，第二，“我”的领导力问题。第三，“我们”的执行力问题。

关于第一和第二强调的“我”的执行力和领导力，说的是个人。作为中层枢纽，贯彻执行上级领导意图的工作能力并指导、部署、带领下面员工完成工作的领导水平的问题。它反映的是“个人”的能力、水平、作风、素质等综合方面的问题。如果一个人自身定位不准确、不会识别轻重缓急、说话说不清楚且听事听不明白的人，是没有资格谈执行力的问题的。关于第三强调的“我们”的执行力的问题，说的是在第一和第二提升“我”的执行力和领导力的基础上，提高集体、团队和整体执行力的问题。全书的讲述顺序是“先个体再集体”逐步提高的问题。

通过反复阅读此书，同时反思以前工作中出现的各种问题，要提高自己的执行力和科室整体的执行力，我想主要应该做到以下几点：

首先，一个人要明确自己的定位而不能错位。书中首先提到，定位准确是非常重要的。定位不同，做法不同。工作中首先要明确自身定位后，再明确职责和目标。对上，要对局队领导负责，对下，要对科室人员负责。作为一名科室管理者，要及时转变角色，做好定位，明确职责和目标定位是大的方向而不能出错。

其次，要抓“关键的少数”。书中所讲涉及抓住关键的业务环节，而我认为可以引申为两层意思，第一是抓住关键业务的关键环节；第二是抓住能完成关键任务的关键人员。在统计工作中，要牢牢抓住关键业务。像商业统计工作中，零售额和gdp的保增长工作就是商业业务的关键环节。所有业务工作都是围绕着这两个中心来推进的。

在抓住能完成关键任务的关键人员方面，曾听过非常著名的80/20原则，即80%的结果是由20%的人/事情/资源带来的。也可以从管理角度理解为，部门或团队中20%的关键人物决定着80%的业绩和水平，他们是核心和重点关注的对象。但我认为，这条原则虽没错，但不能过于依赖于个人，从组织的角度和培养的角度来讲，必须要提高团队中每个人的执行力，将团队中每个人都尽量打造成“多面手”。

溯及以往，在对年轻同志的培养上，我曾想了很多办法和措施。从制度上，实行双人负责制，每个角都要负责这项工作，一段时间后就要轮岗。通过努力，商调队在近几年人员“大换血”的情况下，仍然能够平稳过渡，不出问题，这方面的努力没有白费。今后，还要在提高年轻同志的执行力方面多下功夫。

第三，做事“计划性”要强，要学会“时间管理”，提高监督和保障措施。《我的执行力》明确提到，要明确任务并加强考核，即做事一定要先明确轻重缓急，对集体工作的安排，计划性一定要强。我在近两年商调队的工作中，对科室近期、远期、全年的工作重点都要提前滤清思路、明确重点工作和

非重点工作。结合市区每年的“规定动作”，都要提前进行思考和梳理，我也体会到了“计划性强”的好处，那就是一切都能按部就班，即使突然布置临时紧急任务，也不会忙乱而不出成效。从我自身做起，每年、每季、每月的工作计划都认真制定。在科室管理方面，要求科内同志每月上报“个人工作任务完成情况报告单”，自己报告本月工作完成“好坏”情况并提前安排下月工作计划，同时我再针对科员每月表现提出意见，作为监督考察的后续措施。在街乡统计所业务管理方面，我主动撰写并下发街乡统计所“每月商业工作安排和上月工作完成情况反馈”，提醒街乡合理安排下月商业工作并反馈各街乡上月月报完成情况。基本实现了“月月有计划”、“周周有安排”、“日日有工作”的日常商业业务工作的管理机制。通过这些措施，使得科室人员和街乡工作两条线的计划安排实现了“一月一安排”、“一月一督查”、“一月一提醒”、“一月一反馈”的“四个一”的计划、监督、考核、反馈的保障机制。

赢在执行读后感一千字篇八

《执行力》一书通过掌握高效能人士的13个秘诀详细总结，对优势执行力的进行详细阐述！

什么事秘诀啊？他告诉我们，“人比自己想像的要能干得多，要想让一个人发挥出最大的潜力，秘诀就在于要给他施加足够的压力。对于我们自己也是如此。想要充分激发潜力，我们必须学会给自己施压。”的确就是这样，难道你现在不比自己当初刚开始时做的多得多吗？你以后所取得的成就，也要远比你今天想象的大得多。

每个人都能成为生活中的超级明星。每个人都有成为高效能人士的特质。不幸的是，时代和我们所生活的环境一直在密谋着侵蚀我们的这些潜能。

每个人身上都隐藏着一些巨大的能量之矿。它所蕴藏的能量

足以让我们在生活的漫漫征途中战胜各种困难。

每个人身上都隐藏着一些巨大的勇气之矿。它让我们有足够的力量去面对任何挑战。每个人身上都隐藏着一些巨大的意志之矿。它足以让我们走出失败的地牢，继续自己的人生之旅。

每个人都可以成为高效能人士，这就是本书的主题所在。我们要找出那些过去一直阻碍你前进的障碍，把它们从你的生活中赶走。

通过本书，你会感觉一股巨大的能量正在将你带入高效能人士的行列。通过阅读这本书，自己的思想认识得到了进一步的提高，我了解到作为一个企业要想在竞争中，立于不败之地，就必须具备较高的执行力，同样作为国家机关的一个工作部门要圆满完成他的工作任务，也必须具备较高的执行力。作一名普通的管理人员，我要更加热爱本职工作，努力把工作完成好，不断提高自身素质，为提高我们团队的执行力贡献自己的微薄之力。

我要做到在工作中求真务实、勇于创新，努力培养自己的团队意识，与同事们通力协作完成好各项工作任务。

赢在执行读后感一千字篇九

读完《执行力》以后，感受颇深，企业文化机构分为几个版块，而执行力就是其中最为关键的一种企业文化，而有效的执行是需要领导者亲历亲为，它是一个系统工程，包括对一项工作的完成？要求，执行者在工作初期，就必须有计划、有组织、指挥控制协调，实施监控来为完成工作达到预期的目标。

大多著名的公司都有一个共同特征，就是他们都有一套核心

的价值观，优秀管理的理念，必胜的求存法则，不断丰富与发展，逐渐形成自己的企业文化，而我们只有将执行力融入到企业文化当中，它才能不断创新，保持其先进性。企业文化是一种力量，随着知识经济的发展，它将对企业的兴衰发挥着越来越重要的作用，甚至是关键性的作用。21世纪企业之间的竞争，最根本的是企业文化的竞争，谁拥有文化优势谁就拥有竞争优势，效益优势和发展优势，企业文化的作用非同一般，要想使你的公司，部门富于执行力，就必须将其融入你的企业文化当中。执行力作为一种企业文化，将成为21世纪的主流文化，也是企业得以保持，持久不衰的力量保证，只有将其融入企业文化中，甚至成为企业文化的一个组成部分，才能是大家得意理解。

作为一个部门和企业，只有大家都在理解执行力的基础上才能够实践执行，只有这样执行力才能充分发挥它的作用，因为不管在一个部门，车间或者企业，仅有领导者一个人具有执行力是远远不够的，并且会越执行越偏离实际，部门的成长，工作的业绩或企业的兴衰，需要大批有执行力的管理者，需要全员参与的执行管理理念，只有这样执行力才能真正发挥它强有力的文化内涵。