

最新拉姆查兰执行读后感(模板9篇)

“读后感”的“感”是因“读”而引起的。“读”是“感”的基础。走马观花地读，可能连原作讲的什么都没有掌握，哪能有“感”？读得肤浅，当然也感得不深。只有读得认真，才能有所感，并感得深刻。可是读后感怎么写才合适呢？这里我整理了一些优秀的读后感范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

拉姆查兰执行读后感篇一

跟进、追踪——这是读完《执行》这本书后给我印象最深刻的两个词语。当我们在工作中遇到问题的时候，往往只会就事论事，这样免不了下次犯同样的错误；而且即便我们找到了问题的根源，可能只是把它交给某个人具体负责，然后抛至脑后而不去跟进、追踪问题处理的结果，这同样达到不了应有的效果。

《执行》这本书通过一些成功企业和不成功企业的例子，指出了它们的差别就在于双方执行能力、执行深度的不同。有没有对执行跟进、追踪，在一定程度上决定了这一执行能否取得成功或达到预期的效果。所有成功企业的例子告诉我们，企业在实事求是、客观看待自己企业优势与不足的基础上制定目标，让每一位员工知道，并将其层层分解到个人以后，在执行实现目标这一任务的过程中，更要加强的是跟进、追踪，因为它是执行的核心所在，它能确保人们执行预定的任务，而且是按照预定的时间表，它还能暴露出规划和实际行动之间的差距，并迫使人们采取相应的行动来协调整个组织的工作进展，如果情况发生变化，跟进可以确保执行人员及时得到领导新的指令，并根据环境的变化采取相应的行动。除了跟进，在执行的过程中还要将奖励与业绩直接联系起来，即对任务完成好的员工进行奖励，对没有完成预定目标的员工进行更多的指导、取消奖励、或调换工作岗位，甚至让他

们离开。成功的企业正是按照这种模式来贯彻执行的。

执行的核心在于三个核心流程：人员流程、战略流程和运营流程。人员流程就是把适当的人安排到适当的工作岗位，做到量才适用；战略流程实际上就是一份行动计划，它指出了通向结果的一条路径；而运营流程则是所谓的实施步骤，它通过详细的跟进措施以确保每个人都能完成自己的任务。这三个流程是彼此紧密相连的，企业发展战略的制定必须考虑到企业自身和企业人力资源的条件以及运营过程中可能出现的实际情况，而执行人员的选拔也应当是根据战略和运营计划的要求进行的，同时企业的运营也必须与它的战略目标和人力条件相结合。虽然所有的企业和公司都在以某种特有的方式利用这三个流程，但那些失败者们往往就是因为没有把这些流程紧密地结合起来，而只是走走形式。

所以无论是企业的领导者、部门的负责人，还是单位的普通员工，我们在工作中都应该加大对自己工作的执行力度，努力把战略、目标、愿望变成现实，只有这样才能推动我们的企业不断向前发展，从而取得预期的成功。

拉姆查兰执行读后感篇二

经过区域组织学习《执行力》一书，并在业余时间反复研读，反思自己在工作中遇到的各种问题，就执行力而言，感到很多工作还没有做到位，做的还不够好，现就个人学习《执行力》的心得以问答的方式汇报如下：

我觉得个人的执行力取决于二个因素，即个人能力和工作态度，能力是基础，态度是关键。所以我们要提高个人执行力，一方面要通过加强学习业务知识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。而如何端正工作态度？我认为要积极进取，增强责任意识，不做“差不多”先生。责任心和进取心是做好一切工作的首要条件。责任心强弱，决定执行力度大小；进取心强弱，决定执行效果的好坏。我们

要脚踏实地，树立实干作风，坚决克服夸夸其谈、眼高手低的毛病，真正静下心来，从小事做起，从点滴做起。一件一件抓落实，一项一项抓成效。

我觉得发挥执行力取决于二个因素，即创新发展和关注细节，创新是执行到位的基础，细节决定执行成功的关键。所以在区域管理中多点创新，在发展wlan中多点创意，比如在发展wlan中，引进wlan安装直销员的模式，让代理商知道安装直销员的电话，需要安装的话，直接让安装直销员上门服务，并让代理商给予直销员一定的销售提成。成功解决了代理商不懂安装，没时间安装的问题。其实用心发展就会在工作中想到很多好的点子，这就是创新。细节，会让执行“跑”的更快，随着精细化时代已经来临，注重细节，把身边的小事做细，不要想当然。

我觉得处理好个人价值实现和团队目标的协调以及处理好个人安排和团队分工的融洽是很关键的。这就要我们团队内的事项有详尽的分工，并把每一个细节责任到明确到个人，建立一套公正、公平、合理的绩效评估。同时制定出相应的奖罚措施。

我觉得做到如下几点：

a□设定问题处理时间，

b□检查问题落实情况

c□反馈问题处理意见

d□问题分类归档。

分析目前区域现存问题有：

1、需要合理规划区域建设，建立核心渠道，这个目标也是提

出很长时间了，但是还是没有落实好，主要还是执行不到位造成的，那就加强代理商的培训，选择有能力的代理商发展为核心渠道。在大的社区内建立核心店或便利店，形成合理的规划，为实现区域的高效发展做好充分的准备。

2、要求渠道建立代理商档案并做好台账，区域内做好代理商的自查和互访活动，让代理商评比，并采取一定的奖励进行激励。代理商做好培训工作及社区营销发展，采用电话方式进行电话询问wlan业务的掌握情况并进行wlan照片宣传。

3、代理商意见及代理渠道的投诉及时处理等问题，如何尽快落实好执行力，还请大家拭目以待。

共同进步，学习《执行力》只是一个开始，以后会和同事一起多看好书，提升自我以及团队的整体素质。遇到问题不要抱怨，而是积极地思考，以一个积极的心态去创新渠道建设以及wlan发展，为实现区域高效发展而努力。

拉姆查兰执行读后感篇三

为什么一些企业初始条件相似，并且采用了几乎相同的战略，但是最终结果却相去甚远，有的企业成功，有的却失败？为什么许多企业有宏伟的计划，却最终不能贯彻而导致计划破产等等，问题的原因集中到一点：执行力不足！而什么是执行力呢？怎么才能做最好的执行者？近几个月利用空闲时间拜读了《做最好的执行者》这本书，在此将体会和感想与大家分享共勉。

执行力可以理解为：有效利用资源，保质保量达成目标的能力。在管理领域，“执行”对应的英文是“execute”其意义主要有两种，其一

是“todosomethingthathasbeencarefullyplanned

usingknowledgeasdistinguishedfrommerelypossessingit”

其二

是“to complete a difficult action or movement especially one requiring skills”前者与“规划”相对应，指的是对规划的实施，其前提是已经有了规划；后者指的是完成某种困难的事情或变革，它不以已有的规划为前提。学术界和实业界对“执行”的理解基本上也是如此，其差异在于侧重点和角度有所不同。

执行力落地既反映了企业的整体素质，也反映出管理者的角色定位。管理者的角色不仅仅是制定策略和下达命令，更重要的是必须具备执行力。执行力的关键在于透过企业文化影响员工的行为，因此管理者很重要的角色定位就是营造企业执行力文化。管理者如何培养部属的执行力，是企业总体执行力提升的关键。如果员工每天能多花十分钟替企业想想如何改善工作流程，如何将工作做得更好，管理者的策略自然能够彻底地执行。

该书围绕成为“最好的执行者”，从“怎样思考”、“怎样做事”、“怎样做人”、“怎样说话”四个单元方面做了阐述，让人感受最为深刻的是该书开篇最好的执行者怎样思考？“从执行是能力，更是精神”；再到“执行不是被动应付，而是主动负责”；然后“从期望二，做到十”；最后“用手做只能保证做了，用心做才能保证做好”。用意是引导企业员工树立正确的价值观，增强忧患意识和责任意识，营造风清气顺、干事创业的良好氛围；如果没有强烈的执行意识，一切作为夸夸而谈，如何强化我们的执行力，如何做最好的执行者应该从以下方面入手：

第一、沟通是前提

书上提到这样一个类型的员工，领导布置任务的时候，他似乎听得很认真，很仔细，看上去也全明白，但实际上却没有真正搞明白要做什么。然后就开始执行，结果自然就会出现偏差或者打折扣，领导在给我们布置工作的时候，很多时候不可能将每件任务意图解释的那么清楚，如果我们对上级的意图不能完全领会，又不和领导沟通，往往把事情做得不如

意。这里有一个很俗的概念，既smart原则。所谓smart原则，即是：目标必须是具体的[specific]目标必须是可以衡量的[measurable]目标必须是可以达到的[attainable]目标必须和其他目标具有相关性[relevant]目标必须具有明确的截止日期[time—based]

第二、协调是手段

协调内部资源。执行力是能力，更是精神，所谓执行，就是完成任务的学问。好的执行往往需要一个公司至少百分之八十的资源投入；而那些执行效率不高的公司资源投入甚至不到百分之二十。中间的百分之六十就是差距。这些不仅仅只是在书面上显示的。一块石头在平地上只是一个死物，而从悬崖上掉下时，可以爆发强大的能力。这就是集势，把资源协调调动在战略上，从上到下一个方向，能达到事半功倍的效果。

执行力从那里来？工欲善其事必先利其器，要确保企业有足够的执行力，就必须调整好企业内部的相关机制、资源、以及利润的再分配问题，让所有员工明确方向、知晓具体的进度步骤、清楚自己要做些什么，将内部的资源机制整合成一个有机有效的运作整体，确保全员全效的有效随动，此外相关的配合资源及绩效考核方式要到位。只有内部资源到位，才能形成企业强劲的执行能力。

第三、反馈是保障

向领导汇报就是一个反馈的过程。执行的好坏要经过反馈来得知。大部分情况下，下属汇报的永远比领导期望的少。领导的工作肯定比你更忙碌，如果下属不主动汇报，领导可能忘掉了这件事情，或者因为老牵挂这件时期而心里没底。当然这不是说要事事汇报，而是在关键节点上一定要汇报，例如开始、遇到自己难以克服的困难、任务完毕等。领导不要以自己忙或怕下属感到不信任而忽略了追踪，在必要的时候

必须追踪，才能避免下属工作结果与自己本意相差甚远的情况。要知道，有些下属即使听得不太明白，也不会主动咨询，而是根据自己的理解去执行，在执行过程即使遇到疑惑与困难，也不愿向领导请示汇报，这时候领导的主动追踪就显得尤为重要。同理，下属也不要怕自己的追踪与反馈打扰了领导，担心领导厌烦。追踪与反馈的方式方法可以商量，但追踪与反馈确实必不可少的。例如，如果领导在开会或出差，可能电话反馈并不方便，这时一个短信就显得合乎时宜。

追踪与反馈，实质上是多想一步，为对方考虑，是主动意识与责任意识的体现，是职业化的要求。不管是领导还是下属，都需要追踪与反馈，这样自然能提高执行力。

第四、责任是关键

企业的战略应该通过绩效考核来实现。而不仅仅只是从单纯的道德上来约束。从客观上形成一种阳光下进行的奖惩制度，才能不会使执行作无用功。hr中目标协议书利用kpi关键绩效指标来管理执行力。该协议书以法律依据明白当事人责任。从主要业绩，行为态度，能力等主客观方面来评价个体执行能力。

具体奖惩措施：奖金，工资调整，轮岗，评选优秀，储备人才培养等，同时实行一定比率淘汰制。用大棒加胡萝卜来增强员工的敬业精神，来更好的管理执行力。

第五、决心是基石

狐疑犹豫，终必有悔，顾小忘大，后必有害！专注，坚持这种人生信条同样也适用于管理执行这个方面。

成功就象一扇门，如果战略这把合适钥匙我们已经找到，那么现在需要的'只是我们把钥匙插进去并朝正确的方向旋转把门打开。

拉姆查兰执行读后感篇四

铁军，无坚不摧，无往而不胜，是每一个帝王都想拥有的部队！铁军，靠什么无坚不摧？靠什么无往而不胜？执行力！

商场如战场，拥有一支这样的铁军，也是每一个企业家，每一个投资人的梦想。

商场毕竟还不是战场，企业的铁军更不是像在部队中那么容易打造，但部队中铁军的练就还是对企业有很多启发，《铁军执行力》就是一本这样的书，它将部队中的铁军执行力引导到企业团队打造中，将执行力更细化，更可执行。

有一种战斗叫执行！任何一支铁军都是经历过无数次的战斗，实现了无数次的执行，最后形成了坚定的执行力，而执行力又通过战斗，表现为战斗力，铁军的核心力就是“目标明确，团队协作无间，行动令行禁止”。

战场上的铁军打造还是比较容易的，巴顿将军用了不到一个月的时间将被德国人打垮的美军第二特种部队变成了一支盟军中的铁军，凭借的就是个人魅力和严明的军规。言出必行、以身作则、从小事开始行动、绝对服从，巴顿将军用自己的行动、绝对的权威、煽动的语言、迅速的行动，给美军第二特种部队带来了前所未有的执行力，也使他成为了二战中的“战神”。就是这位“战神”，到了没有战争的和平年代，面对着复杂的社会关系，也无所适从，最终淡出人们的视线。

现代企业都想打造出自己的铁军，人是企业的核心竞争力也被越来越多的企业家、管理学家认可，但企业铁军的打造要比战场上的复杂得多。现在是一个流动的时代，员工都有很大的流动性，房地产企业更是如此，让老兵不想走，让新兵愿意来，靠的不是物质诱惑，靠的是铁打营盘的精神，这种精神也许就是品牌，也许是企业文化，也许是领导人。

战斗力，是铁军的表现。没有胜利，没有成果，铁军不铁军就没有衡量标准，任何团伙都可以号称自己是铁军了，即使是大难临头各自逃。所以铁军一定是打出来的，一定是胜出来的！

铁军不是自封的，是让对手颤栗，让朋友仰慕，让队友自豪的！

想做铁军吗？那就先从小事做起，培养自己的执行力，为能成为铁军中的一员做好准备，上帝只会给做好准备的人机会。

拉姆查兰执行读后感篇五

执行力是什么？所谓执行力——把目标转化为结果的能力。指的是贯彻战略意图，完成预定目标的操作能力。随着企业不断的发展，企业对执行力重视越来越高。

这次读到公司群内分享关于《执行力》这篇文章的时候那位退伍军人让我对执行力有了些细致上的认识。故事大体是一位退伍军人因为战争的原因身体有些伤残，也正是因为这个原因让他在退伍后找工作遇到了很多的麻烦，但是他并没有气馁，通过自己努力在美国最大的一家木材公司得到了一份工作，并做的很出色不仅挽回了公司在那里的形象，捋顺了客户的关系，并且清欠了几乎所有的欠款。公司为日后的发展需要，通过顾问公司推荐出了一道蓝色花瓶的试题，借此希望能找到对公司日后发展有所帮助的人，而这位退伍军人正是这群候选人中的一员，而他通过自己的努力最终顺利通过了所有的困难完成了这项任务。

通过这篇文章结合自己有了一些体会，首先，做事一定要全力与赴，当我读完这篇文章之后发现在这个测试中有太多的情形是我们平时所能遇到的而我们大多数人所采集的方法推脱和逃避并没有真真正正的全力以赴，给自己留有的太多的余地和回旋的空间，例如：当我们同样遇到他人所给出信息

不准确的时候，我们会推脱说是别人给我们的信息不准确，所以才导致某件事情未完成，并非是寻找解决问题的方案，进而完成既定的目标。而全力以赴也不是漫无目地的忙忙碌碌，而是在有正确的目标下全力以赴。

其次，做事要选择正确的方法，文章到了最后还提到其实之前也有人完成了这项测试，但选用的方法有些偏激将橱窗玻璃打碎才取得了花瓶并完成任务，可这已经背离了公司的道德标准，所以没被录用。其实完成任务选择正确的方法也是很重要的，毕竟只有好的结果才是大家真正需要的，至于那些使用捷径或是偏激手段完成的结果会留有很多的隐患，有时还会推翻已经形成的结果。而方法永远会比问题多。

最后，团队合作必不可少，如今的社会已经过了单打独斗就能办成事的时代了，当下是团队合作的时代，只有在同一个目标下一个团队所有人员互相协作全力以赴完成目标，大家要有用于甘做共生英雄的觉悟。

拉姆查兰执行读后感篇六

对于个人：执行力就是行动力；对于团队：执行力就是战斗力；对于企业：执行力就是经营力。梦想，需要追求！

这只能是一个原因：我们的执行力不行。

制定的计划很好，但没有相应的执行力去实施，你的计划再好，再怎么完美无瑕，终究不过是纸上谈兵。很多时候，我们并不是没有计划，而是没有那份执行力。

执行力其实也很简单，就是制定计划然后不容置疑的去实现这个目标，为了这个目标全力以赴的心态，就是“恒心”“毅力”。

拥有梦想，并为之付出百分百的努力，坚定的为梦想奋斗，

圭步千里，以少基多，最终肯定会实现心中梦想。

执行力是可以训练出来的：

现在没有执行力不代表我们一直没有执行力，执行力是可以训练出来的。想要训练执行力，目标的选择、计划的制定是非常重要的！正所谓“无志之人常立志，有志之人立长志”。要选一个你不后悔并能为之付出一切的目标，并且这个目标执行起来时非常困难的。

有了目标，接下来就是实现目标。朝着目标前行的路上会遇到很多困难，但不能松懈，哪怕是一点点都会万劫不复。

培养执行力，首先我们要用信心和更多的自信。信心能让你面对现实，自信能让你在困难、挫折面前更加有动力去做好一切事情。

我们在训练执行力时要问自己：

为什么我要把这个计划付诸行动；还有没有其他方法达成这个计划；我需要付出什么样的代价。

这是不是我想要的！深入思考后，你会从答案中找到隐藏在其中的动力。因为有目标，有动力，我们按照这个计划严格实施，养成习惯，成为我们的能力，这种习惯、能力就是我们的执行力。

成功需要执行力：

在追求梦想的路上，你的信念是不是不够坚定？在工作中，是不是经常找不到激情，想打退堂鼓。这些都是源自于执行力不够，成功是需要执行力的。读后感·激情这种东西不是常有的，我们要习惯，即使在没有激情的时候也要坚持下去。所谓的逆境，任何时候都可能遇到，很多人在这个时候放弃

了，但有足够强大执行力的人却可以坚持到底，并取得成功。

都说“相信，才可以看到”，确实是如此。坚定信念，一直坚持，尝试坚持之后的成功，那么你便学会了如何执行下去。成功需要执行力。在读完《执行力是训练出来的》之后，收益匪浅，在工作中我们要有很强的执行力，对目标不妥协，不找借口，多找方法，带领团队取得成功。

引导业务树立正确的工作心态，做好自己的本职工作，在工作中实现自己的价值，不断取得成功，树立信心，克服困难，形成成功的习惯，训练出自己的执行力。

拉姆查兰执行读后感篇七

何谓执行力？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，我们要提升个人执行力，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。那么，如何树立积极正确的工作态度？我认为，关键是要在工作中实践好“严、实、快、新”四字要求。

一要着眼于“严”，积极进取，增强责任意识。责任心和进取心是做好一切工作的首要条件。责任心强弱，决定执行力度的大小；进取心强弱，决定执行效果的好坏。

因此，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。

二要着眼于“实”，脚踏实地，树立实干作风。天下大事必

作于细，古今事业必成于实。虽然每个人岗位可能平凡，分工各有不同，但只要埋头苦干、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。

因此，要提高执行力，就必须发扬严谨务实、勤勉刻苦的精神，坚决克服夸夸其谈、评头论足的毛病。真正静下心来，从小事做起，从点滴做起。一件一件抓落实，一项一项抓成效，干一件成一件，积小胜为大胜，养成脚踏实地、埋头苦干的良好习惯。

三要着眼于“快”，只争朝夕，提高办事效率。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。”因此，要提高执行力，就必须强化时间观念和效率意识，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

每项工作都要立足一个“早”字，落实一个“快”字，抓紧时机、加快节奏、提高效率。做任何事都要有效地进行时间管理，时刻把握工作进度，做到争分夺秒，赶前不赶后，养成雷厉风行、干净利落的良好习惯。

四要着眼于“新”，开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力；只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

因此，要提高执行力，就必须具备较强的改革精神和创新能力，坚决克服无所用心、生搬硬套的问题，充分发挥主观能动性，创造性地开展工作、执行指令。

在日常工作中，我们要敢于突破思维定势和传统经验的束缚，不断寻求新的思路和方法，使执行的力度更大、速度更快、效果更好。养成勤于学习、善于思考的良好习惯。总之，提升个人执行力虽不是一朝一夕之功，但只要你按“严、实、

快、新”四字要求用心去做，就一定会成功！

拉姆查兰执行读后感篇八

《执行力》读后感

近日公司组织阅读《执行力》一书，收获颇多。

所谓执行力，可以理解为：有效利用资源，保质保量达成目标的能力。执行力指的是贯彻战略意图，完成预定目标的操作能力。是把企业战略、规划转化成为效益、成果的关键。执行力包含完成任务的意愿，完成任务的能力，完成任务的程度。对个人而言执行力就是办事能力；对团队而言执行力就是战斗力；对企业而言执行力就是经营能力。而衡量执行力的标准，对个人而言是按时按质按量完成自己的工作任务；对企业而言就是在预定的时间内完成企业的战略目标，其表象在于完成任务的及时性和质量，但其核心在于企业战略的定位与布局，是企业经营的核心内容。

读完本书后，个人认为要提高执行力，需要从如下方面入手，来真正提高执行力：

一、真正的了解

上至公司领导、管理层，还是基层员工都要对企业的基本情况，企业的战略、目标有深入的了解，这样，一方面企业的管理层才可以找准方向，规划可行目标，并制定可行计划方案，确保目标实现；另一方面，企业的基层员工，要真正认识、清晰企业的特质、情况和战略目标，并进而理解、支持企业的战略意图，与企业领导层一道，完成企业的战略目标。理解，不能仅仅停留在表面上的一种认知，或者是蜻蜓点水般的认识，要进行优劣势的特质分析，而不是避重就轻的看问题，做到有的放矢。

二、实事求是

企业谈执行力，我们也要同时关注我们在制定战略和目标时，是否根据企业的情况脚踏实地、切实可行，在制定目标的时候，我们不能人云亦云，而要根据企业的情况，制定符合企业情况的战略目标，目标不能好高骛远，这样的目标从一开始公司上下都可能会因为遥不可及，而放弃努力，可以想象，目标将无法实现，执行力也难以保证。所以制定的目标应该在比自己正常能力要高出一点，但通过团队的发奋努力，又可以实现的，这样的目标既可以提高大家的斗志和拼劲，也可以保证大家的自信心不受伤害，团队的执行力达到非常良性的一种状态。

1

三、面对现实

在关注和提高企业执行力的时候，我们要对战略目标和企业情况进行swot分析（优势、劣势、机会和威胁），综合分析企业的优势和劣势，在欣喜企业的发展机遇的同时，我们也要冷静的看待所面临的发展风险或威胁，要直面企业的劣势在发展可能出现的问题。在现实工作中，很多企业往往在面对企业优势和机遇时，过于乐观，但在面对企业的劣势或发展威胁时，却避而不含或含糊其辞，以至给后期的企业发展带来一定的损失。面对现实，不是给企业泼冷水，相反，而是稳打稳扎，一步一个脚印，确保执行力向积极性、正向的方向发展，实现正向执行力。

四、目标设定清晰可行，并区别轻重缓急

企业制定的战略目标，归根结底是要实施，除了需要管理层清楚战略目标的内涵和意义外，更要使基层员工清楚掌握企业战略目标，并以目标作为指引，引导前进。因此，企业在发展过程中，在制定每个周期的战略目标时，我们要力争使

目标清晰、易懂，切记长篇大论、复杂生涩，简单几条简明易懂即可；同时，制定的战略目标要可行，要和企业当前发展阶段吻合，同样一个宏伟的战略目标，在有的企业可以实现，但在有的企业却不可行，所以说战略目标的可行性至关重要。

在制定企业的战略目标时，我们要同时根据目标的远近和阶段性，分清轻重缓急，区别对待，让上下清楚知道哪些目标在当前是最重要、最迫切需要完成的，并分清主次和有时间阶段性。

五、跟踪目标，解决问题

2

问题时，要不藏不掖，不拖延推诿，及时给予解决，确保目标的有效推进和实现。

六、论-功行赏，奖罚分明

企业在强调执行力和团队协作能力的时候，我们要正确看待员工的表现和贡献，准确衡量员工的贡献和付出，并将员工的贡献和付出和员工的物质回报和精神奖励结合。对于表现优秀、业绩出色的员工，一定要及时给予物质和精神激励，要坚持公平、公正和科学衡量。同时，对于工作中个人态度不端正，工作不作为和消极怠工的员工，及时采取谈心、批评和教育，必要的情况下，也要进行一定的处罚（负激励）。树立态度决定一切，唯付出才有回报，唯能力而非学历的正确导向，营造一种主动工作，强调执行的良好工作氛围。

七、让员工成长，解决上升通道问题

马斯洛理论把需求分成生理需求、安全需求、社会需求、尊重需求和自我实现需求五类，依次由较低层次到较高层次。

因此，企业管理层在考虑给予员工物质回报和保障的同时，也要结合马斯洛需求论的原理，在满足低层次需要论后，也要考虑员工更高层次需要的诉求，不仅仅完全靠物质回报一招鲜，而要关注员工的职业生涯，并建立员工的职业发展通道，让员工看到事业发展的希望，让员工清楚自己不仅仅能拿到丰厚的回报，同时也可以在职业发展上有所作为，实现个人价值和成就感。这点在企业发展到一定阶段，需要认真考虑，解决了员工职业发展通道的同时，还可以解决公司管理层的梯队建设，保障企业管理的后备力量。

八、知人善用

企业在安排每一位员工的职位时，要充分了解员工的个人特点和适合岗位，要知人善用，好钢用在刀刃上，使每一位员工都能充分发挥自己的长处，适合做从事销售工作的，还是适合内部行政管理的，等等，从而员工在工作上也得心应手，从而保证企业目标和任务的有效执行。

九、综合流程设计，坚持pdca

程紧密结合设计完整后，我们要有一个pdca（计划、执行、检查、处理）的闭环机制，实现战略流程、运营流程和人员流程的紧密结合、无缝对接和问题闭环处理，这是保证执行力的制度保障。

综上所述，企业为实现自己的战略目标中，需要强调和提高企业的执行力。在提高企业执行的过程中，我们需要清楚认识自我，直面现实问题，坚持实事求是，并建立清晰可行、主次分明的战略目标；在战略目标制定后，我们还要加大过程跟踪，确保目标有序推进和实现，在目标跟踪时，对企业员工的表现和贡献要坚持公平、公正和科学衡量，奖罚分明；要关心、关怀员工，在保证员工物质基础的同时，要规划员工的职业发展通道，让员工看到前景和希望，并因岗设人，因岗择人，让每一个员工都在适合的工作岗位上；最后我们

要将企业的战略流程和运营流程、人员流程设计紧密结合，并用pdca的工作方法形成每项工作的闭环处理，做到制度保障。通过上述各项工作细节的把握，企业的执行力将得到有效保证，企业战略目标也将稳步实现。

真正执行力心得

公司领导给我们提供这次学习的机会，也通过这次培训领悟到了真正执行的重要性。

下面来谈谈我对这次培训的领悟。三分政策七分执行。信念比利益更重要。结果比理由更重要。这是我对真正执行力重要性的理解。对我个人而言执行力就是办事能力，而衡量执行力的标准对个人而言是按时、按质、按量的完成自己的工作任务。

一、 责任思维，告诉我们真正工作执行者要以身作则，我是一切根

源，提醒大家在工作中不要遇到问题就把责任推到别人身上。这种人永远不会有进步。在工作中遇到问题首先应该从自己身上找原因，改正错误才会进步。

二、 成果思维，老师举例到书店没买到书和发传真对方没收到。在

工作中没有得到结果或者结果不如意，就没有产生想要得到的价值可言，那么所做的工作不止是白做还浪费时间和精力。

三、 狼性思维，适者生存的原则，在今天市场竞争激烈中淘汰及晋

升的。机制能促进员工上进，人进步是有危机感的。当压力存在时，为了更好的生存发展。惧者必然会比其他人更努力。

有压力才有动力。

四、感恩的心，我最想感谢的就是企业。感谢企业经常为员工组织

各种培训学习的机会。

德。不寻找借口，不拖拉懈怠，注重细节，团结协作，将每一个环节的工作落实到实处。

作为公司的一份子，在今后的工作中树立良好的工作态度和工作作风，爱岗敬业，提高工作效率，强化执行力。本人将自觉遵守职业道德，用规章制度来约束自己，规范自己的行为。工作中努力学习新业务新知识，积极参加公司组织的各种业务学习。不断提高自身文化素质的同时，苦练基本功，提高自身的业务素质为公司发展贡献自己的微薄之力。

2015.9.26

责任心与执行力读后感

按照学校要求暑假期间我认真阅读了《责任心决定执行力》这本书，通过书本的学习，使我明确了什么是责任心、什么是执行力，简单的定义是：按质按量、不折不扣的完成工作。对待工作，不找任何借口，要时时刻刻、事事处处体现出诚实、负责、敬业的精神。

执行力至少有两个方面的内涵，一是执行的意识，属思想层面。二是执行的能力，属行为层面。很显然，执行意识不强的人，执行力肯定不强，即使此人执行的能力再强也无济于事。而执行意识强的人，执行力一定强。即使执行的能力有欠缺，也会通过主观的努力去提升执行的效果，达到预期的目的。结合到我们平时工作中，我认为要提高自己的责任心和执行力，必须解决好责任和执行的问题，把责任和执行变自动自

发自觉的行动，下面就此谈一点个人在此学习中的认识。

知识储备，做到学以致用，用有所成，在发现问题中主动思考，最终把学习体会和工作成果转化为谋划工作、解决问题，世上无难事，只怕有心人。

提高执行力就要做到诚实做人，认真做事。我们常说，诚诚实实做人，认认真真做事，做人要有一个做人的标准，做事也要有一个做事的原则，但具体到实际工作中，常常是有制度，有措施，也有规章，究其原因，就是一个态度问题，一个责任感强不强的问题，一个做人是否诚实，做事是否认真的问题，联系我平时工作主管的人事劳资工作、工作繁杂琐碎，却直接牵动着每个人的利益，仅2012年上半年我校的大小工资变动就有十多次，大则涉及全体教工，小则只涉及一两个人，有的工资变动可以补发，而有些办晚了却不予补发，所以要做好这项工作首先要有责任心，要公正、及时、准确、细致，容不得丝毫马虎与懈怠。人事劳资工作政策性强，要达到校长“用足用好政策”的要求，必须努力学习，认真研读相关文件，注重人事劳资工作相关知识的学习和积累，吃透政策，在不违反政策的前提下，尽可能为教工谋福利。做好劳资工作还要做到底数清楚，及时为上级各主管部门提供相关数据，为学校领导决策提供准确信息。要做到这一点，就必须及时了解教工信息变动情况，及时维护各种信息数据系统，这项工作说着容易，做起来要花费大量的精力与时间。总之，要做好工作首先要有责任心。

实际上，责任不是想扔掉就可以扔掉的，一个人生存在社会上，就对社会负有责任，就对家庭负有责任，当然，更对工作负有责任。可以悦，责任与生命同在。一旦你接受执行某项任务，你对这项任务就负有不可推卸的责任，它就像血液一样融入到你的身体里，即使你不想承担，也无法把它与你分开。如果你假装视而不见，那你的工作肯定一塌糊涂，你也肯定会成为整项计划执行的绊脚石，并最终被淘汰出局。

自己要更会干。

通过书本的学习，我深深地懂得了在日常工作中，一定要认真履行各项规章制度，严格遵守职业道德。在今后的工作中，本人将不断提高执行力和学习各项规章制度、法律法规，自觉遵守职业道德，用规章制度来约束自己，规范自己的行为。工作中，努力学习新业务、新知识，积极参加学校开展的各类业务学习，在不断提高自身文化素质的同时，苦练基本功，提高自身的业务素质和业务水平，为学校的辉煌明天贡献自己的力量。

赢在执行

——读后感

拜读《真正的执行力》，慷慨激昂、意犹未尽之余，顿觉对实际工作也有很好的指导和借鉴意义。这首先要感谢来熊总和领导们给了我们这个受益匪浅的机会，也感谢同事们的帮助与积极配合。下面就本人有关“执行力”理解的拙见向大家叙述如下，请多指教。

什么叫执行力呢？书中写道：“执行力是一门学问”，“执行力是一种文化”“执行力是一种艺术”等等，我本人理解为“每位员工不折不扣、脚踏实地、义无反顾、持之以恒地执行公司及领导的决策，以达到公司预期的经营目标和宏伟规划”。在日常工作当中，要做到：

第一，从细节中来，到细节中去。常言道：“天下难事，必做于易，天下大事，必作于细”。细节是一种创造，细节是一种动力，细节表现修养，细节体现艺术，细节影藏机会，细节凝结效率。我们对待每一个阶段，每一个环节，每一个细节的工作都应该力求完美，把小事做细，把细节做精，一丝不苟地贯彻执行到底。只有脚踏实地地从小事做起，从点滴做起，以认真的态度做好工作中的每一件小事，以高度的

责任心对待工作中的每一个细节，以精益求精的精神，不折不扣地执行好每一项工作部署，才能在平凡的岗位上创造出更大更多的成就。

第二，言行一致，行之有效。一要做到：即该说的要说到，就是书中谈及的“展开有效的对话和沟通”，良好的沟通是成功的一半。通过大家群策群力、集思广益地互相沟通，才会在执行中分清战略的条条框框，才会有好的理解力和执行力。也就是书中谈到的“形成向心力的执行力文化”。也相信通过自上而下的向心力必会促使公司的执行更顺畅更完美！

最后，“一花独放不是春，百花齐放春满园。”，执行力让蛋孵化成菜鸟，催生菜鸟蜕变成骨灰鸟，落子为棋，步步为营。公司在发展，个人在进步，公司只有壮大了，我们才是真正的成长。赢在执行力！赢在向心力！赢在齐心协力！这就是我最终对这本书的诠释和理解。

谢谢大家！

软件销售部

超 熊

拉姆查兰执行读后感篇九

通过阅读关于执行力的这篇文章，首先是感动，这位退伍军人秉着自己那句郑重地承诺，“我会完成您交给我的任何任务”完成所有的任务！没有任何借口、解释、抱怨，即使是错误的信息，也能在规定的期限内完成所有任务。

通过这篇文章根据自身工作总结了以下对于自己需要改进的方面：应秉着公司的八字方针理解、主动、高效、结果认真对待工作。

工作就意味着责任，在这个世界上，没有不需要承担责任的工作，每个人都肩负着责任，对工作、对家庭、对亲人、对朋友，每个人都有自己的责任。在以后的工作中不能利用自己的功绩或手中的权力来掩饰错误，从而忘却自己应承担的责任。要有锲而不舍、奋斗不止的敬业精神。我们对于任何一件工作，要么不做，要做就要有始有终，完美地将它做完，不到最后关头，绝不能轻言放弃，要一直不断地努力下去，才能取得最后的胜利。

主动积极的去做事情，不要等到领导把事情安排给你做你才做，即使做的不是很好，但是你始终保持一颗积极主动的心态。要以饱满的热情主动完成工作，完美的执行。要视自己的岗位为生命，要守住自己的岗位，珍惜自己的岗位，胜任自己的岗位。

工作要努力，要尽职尽责，无论自己的工作与期望相差多远，无论自己所从事的工作有多么的无聊、单调和乏味，我们能够做的只有努力工作，要对工作永远保持乐观的态度，态度决定高度，态度决定行动，因为态度的不同，同样的工作会干出不一样的效果。

不能为失败找借口，要为成功去寻找方法，你要善于去发现身边的一些学习的榜样，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。努力的去做好每一件自己应该做的事情，不要去为寻找借口而浪费时间。这是我们需要学习的。

安逸使人堕落，无聊令人退化，只有勤奋才会给人带来幸福和欢乐。在工作时，要时刻提醒自己：要为自己的现在努力，要用更加多的时间去领会新知识，培养才能，这些才是真正的无价之宝，要养成高效、勤奋工作的好习惯，并且还要以快乐的心情去工作，怀着热情去工作。在平时的工作中严格要求自己不能松懈，尽心尽力的完成自己的本职工作，一步一个脚印踏踏实实的走下去。

不要责怪领导太看重结果，任何事情都是讲出来是容易的，但要身体力行地把它做好，却不太容易。作为机关人员要准确定位，要想体现自己的最大价值，必须要牢牢把握住一点，就是在任何情况下，都要不折不扣地，很好的去完成任务。

开拓创新，灵活主动地做到服从。服从的本质和核心就是在工作中去无条件的遵从上级的指示，是自动自发的服从，是自信的、主动的服从。作为一名机关干部，应该明白自身的发展和团队的发展是一致的，只有在工作中懂得服从，才有圆满地完成自己的任务，才会有所发展。

以上是根据执行力和对八字方针的理解，也是以后工作中自己需要不断完善、养成习惯的做事方法及工作态度。