



# 团队执行力





## 国家的竞争力体现在哪些方面

1. 企业和企业的实力竞争
2. 企业家和企业家的实力竞争
3. 企业发展状态的竞争而非现状的竞争





## 企业发展的两种模式

由传统剧样板戏“杨白劳”新解引出企业发展的两种模式：

- 滚动式
- 价值扩张式（沃尔玛、麦当劳）





## 企业之间的竞争要靠什么

过去：

企业间的竞争是人才的竞争

现在：

企业和企业之间的竞争是团队的竞争





## 不能给企业带来竞争力的人才

- 人在曹营心在汉
- 没有把企业当成他们事业的基地，而是当成跳板、垫脚石
- 价值与市值（百度前台）





## 什么是团队？

让合适的人才出现在合适的位置，干着合适的事，分着合适的钱，和公司一起有着长期的计划和规划，这样的一群人有凝聚力、战斗力、执行力，由他们形成的组织就是团队。





## 中国团队的特点？

- 曾经有这么一个说法：一个人是一条龙，一群人是一群虫；
  - 分工容易，合作难；
  - 团队还是团伙？
- 



## 最有执行力的团队在哪里？

1. 军队
2. 家庭
3. 黑社会





**军队:是! 保证完成任务!**





## 很多团队成员的特色

- 找理由专家
- “鸟头族”：嘴巴尖、眼睛红、心胸狭隘
- 推责任的专家（奥运会——太极）





- **猪是怎么死的？**
- **这个世界没有不会打仗的士兵，只有不会打仗的将军**





## 如何让团队有战斗力？

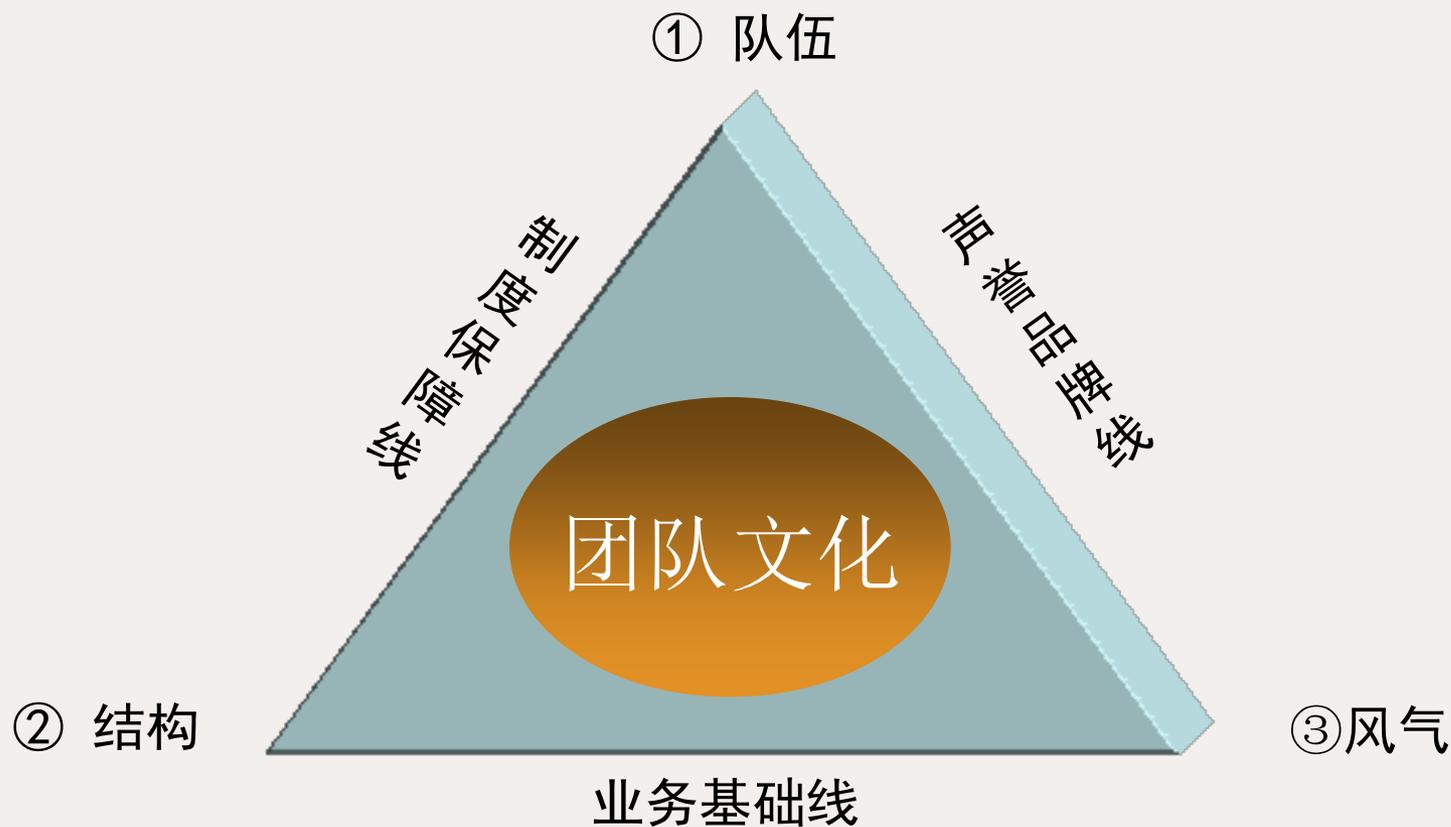
案例：从军事角度分析毛泽东的成功经验：把党支部建在了基层连队，最擅长打运动战、游击战。

结论：要建立企业的党支部---核心团队，让企业这个团队有核心

案例：史玉柱由盛到衰，由衰到盛的原因分析



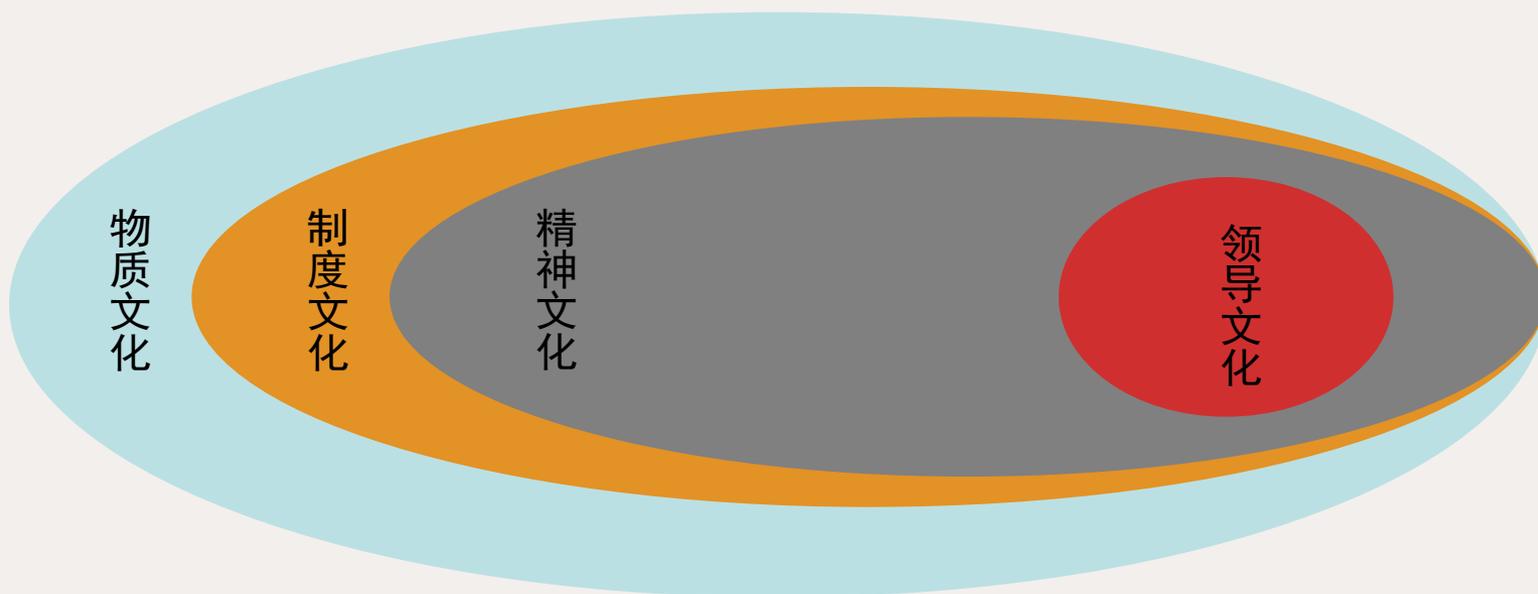
# 团队建设的三个层面



# 团队文化四个层面

物质文化  
制度文化

精神文化  
领导文化





## 视频（海尔）



**什么是执行力？**





**执行力是每个环节不折不扣的落实，包含流程、标准、  
检查系统、奖罚标准。**

**——戴尔**





**执行力是企业奖惩制度的严格实施。**

**——杰克·韦尔奇**





**执行力是用合适的人干合适的事。**

**——柳传志**





**观点：**

**将战略、决策转化成结果的能力。**

**战略： 做正确的事**

**战术： 把事情做正确**





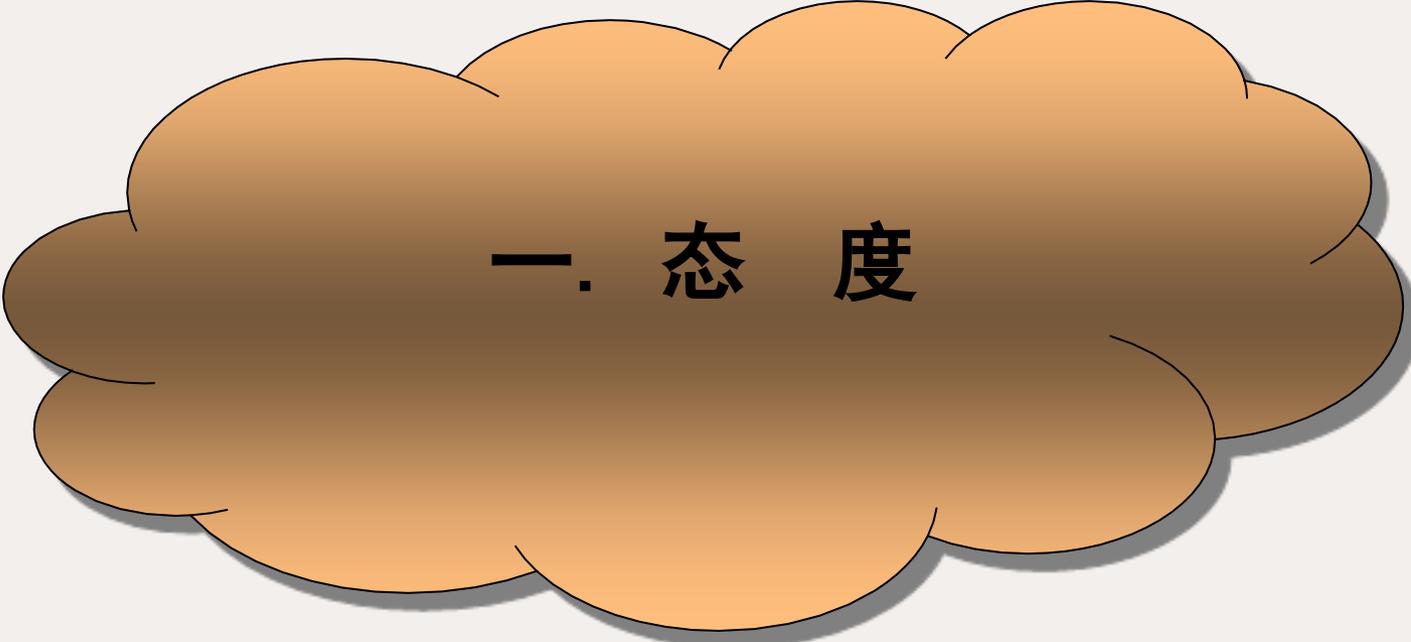
## 什么是团队执行力？

把战略、决策转化成结果的满意度、精确度以及速度，是一项系统工程，是管理不断优化，是文化的建设与演进。





# 我们的团队为什么 执行不力?



一. 态 度





# 影响了团队执行力的提升的态度

## 1、绝不吃亏

不吃亏者，一生吃亏





# 愿意吃亏的人

- 胡锦涛清华毕业，天南地北
- ——刘家峡水电站、西藏、贵州  
——胸怀





影响了团队执行力的提升的态度

## 2、绝对清高（大学生找工作）





### 3、绝不认错

敢于认错：对不起，这是我的错！

敢于向下属认错！

为什么不认错——从小的心理设定

日本与德国





## 4、觉得恐惧

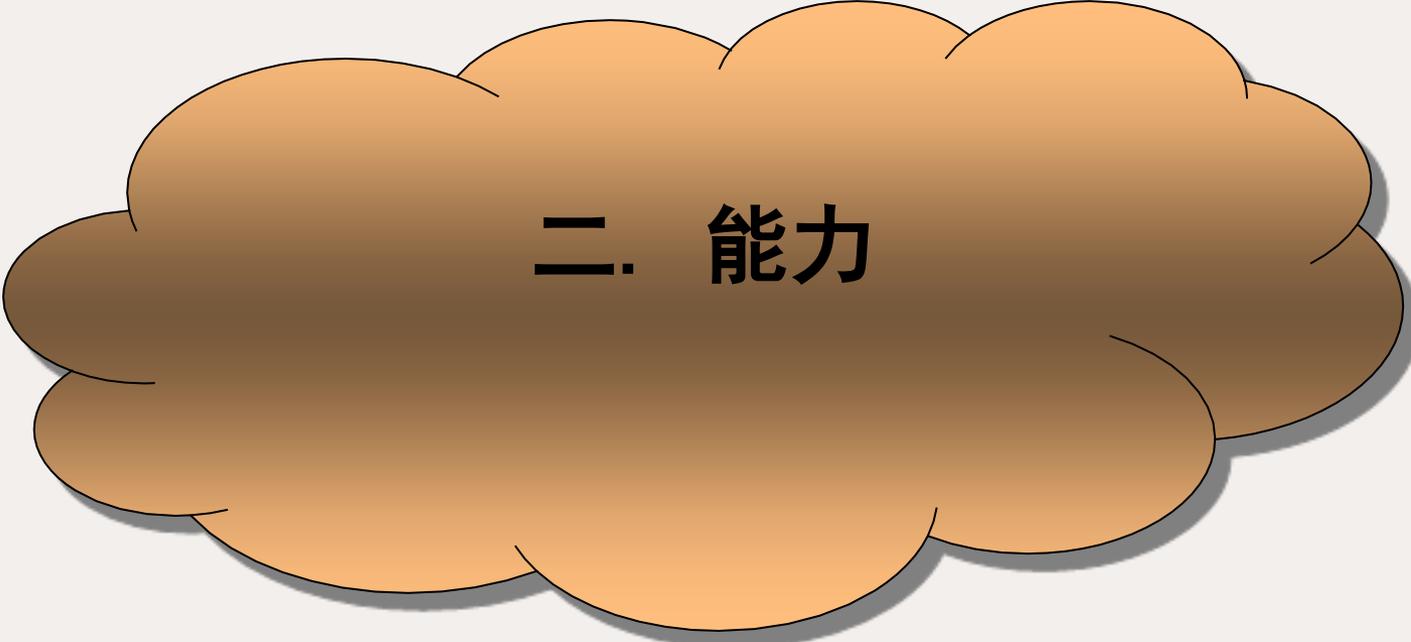
关键点恐惧

职业经理人主要责任：跟进、督促上司





# 我们的团队为什么 执行不力？



## 二. 能力





# 1、自身能力不足还狂妄自大





## 三星集团案例分享

结论：即使是非常有成就的人都很谦虚，我们作为一个普通人没什么好牛的。



## 2、纵容能力不足的人





# 态度+能力=准备度

## 准备度定义：

在接受、负责并执行一项具体的工作或活动的时候所表现出来的能力与意愿程度。





## 四种员工

精品员工：心态好、能力好

次品/半成品员工：心态好、能力不够好

废品员工：心态不好、能力也不够好

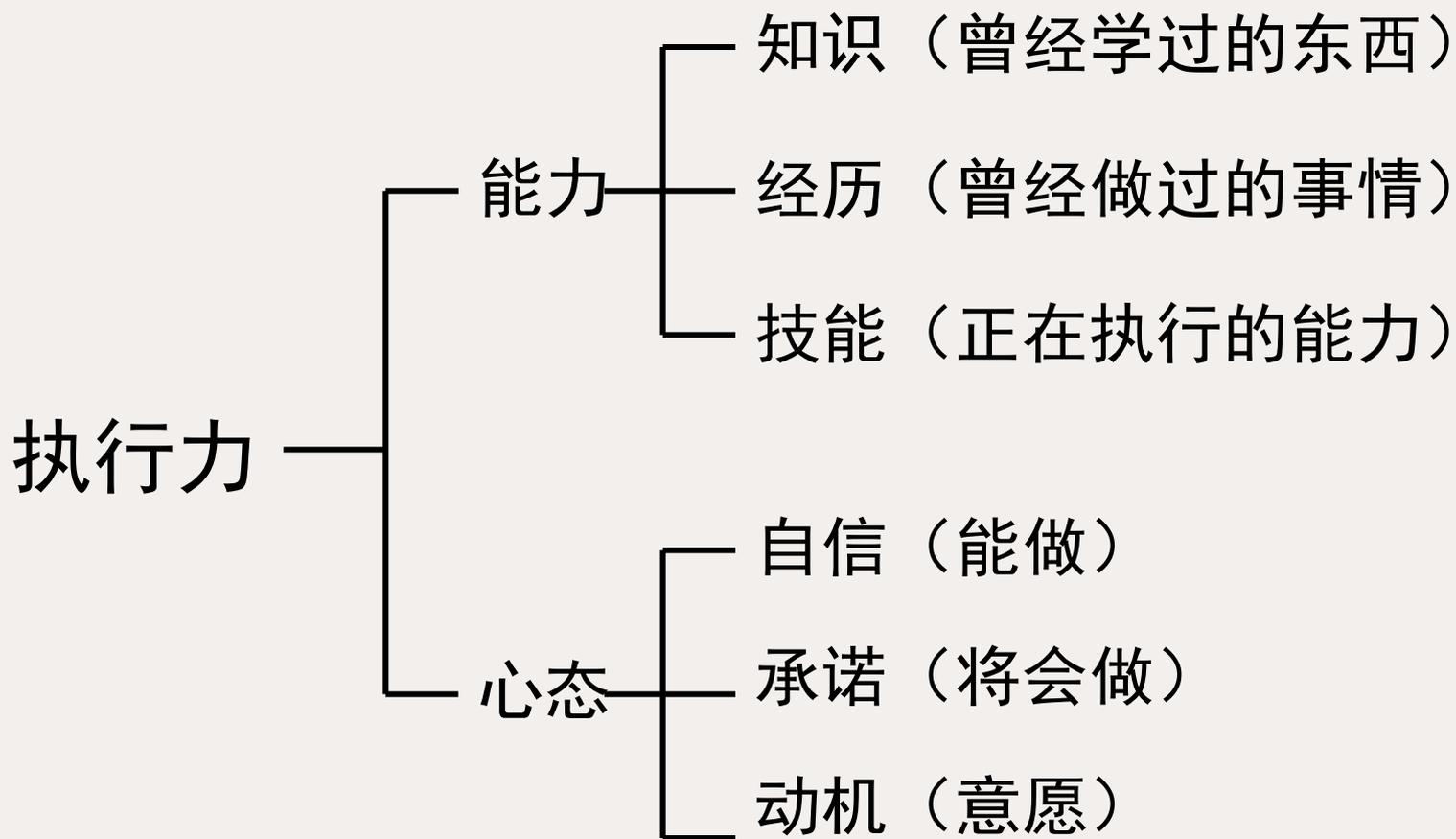
毒品员工：心态不好、能力好





# 执行力最重要的两个因素





# 如何管理四种员工

## ——提升员工执行力的管理风格

高



高关系，低工作 双向沟通 参与式 毒（武则天）	高工作，高关系 双向沟通 推销式 半成
低工作，低关系 双向沟通 授权式 （指导、监控） 精	高工作，低关系 单向沟通 告知式 废

低

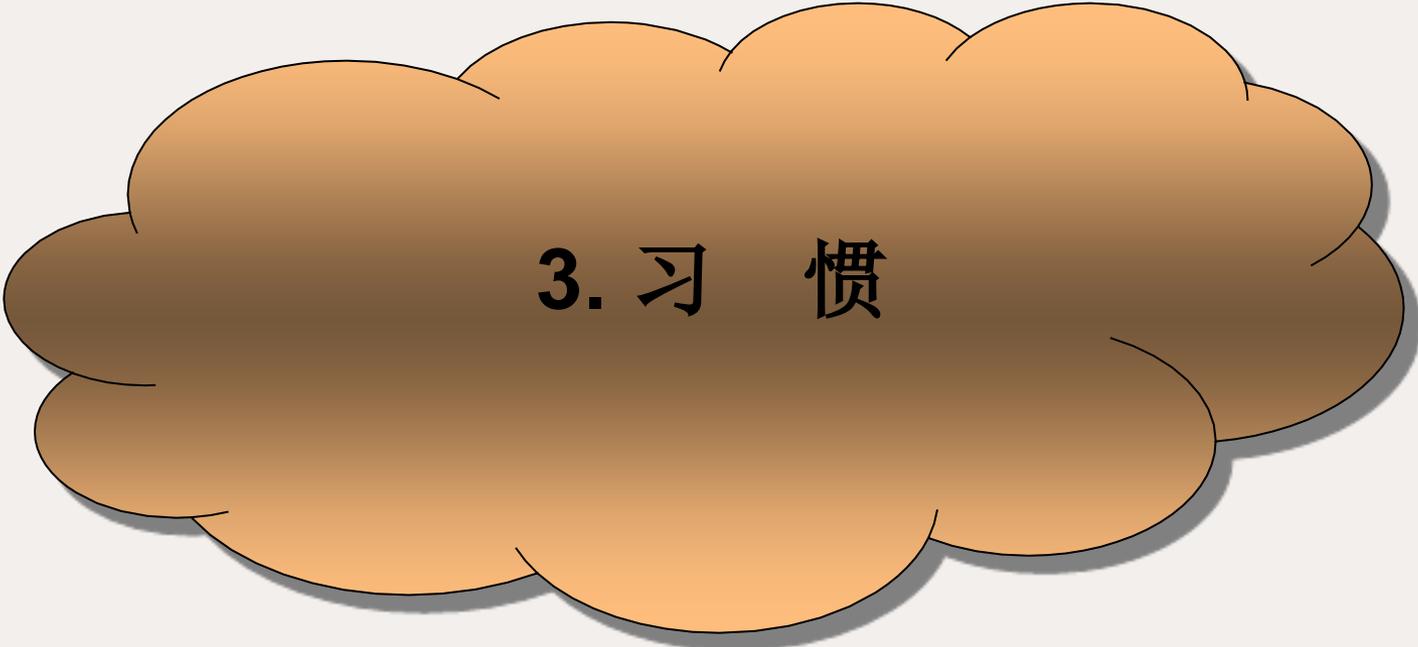


高





# 我们的团队为什么 执行不力？



## 3. 习 惯





# 标准与数据

- 肯德基与麦当劳





## 中国人的情结

1) 大概文化    可能文化    少许文化... ..

差不多文化... ..

建议：做人开怀大度，做事斤斤计较



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/336033135124010135>