

<<高效能人士的执行4原则>>

图书基本信息

<<高效能人士的执行4原则>>

前言

## <<高效能人士的执行4原则>>

### 内容概要

《高效能人士的执行4原则》内容简介：高效执行4原则是富兰柯维公司最重要的研究成果，是一个历时15年，经141个国家检验的达成目的的方法论，可以帮助组织、团队、个人排除一切阻力和干扰，达成最重要的战略目标。

这些原则包括：

原则1：聚焦最重要目标

要事第一，全神贯注

原则2：关注引领性指标

分解目标，落实行动

原则3：坚持激励性记分表

记分衡量，一目了然

原则4：建立规律问责制

实时跟进，贯彻始终

《高效能人士的执行4原则》不仅仅是一本教你“做什么”的书，更是一本教你“怎么做”的书。

高效执行4原则已经在中国进行了近十年的培训和咨询，被众多企业成功践行。

实践证明，它不仅能将团队变得更高效，更能使整个公司的绩效得到彻底提升。

高效执行4原则并不只是一种新的组织领导方法，更确切地说，它是一个适用于任何组织的革命性操作系统。

海报：

## <<高效能人士的执行4原则>>

作者简介

## <<高效能人士的执行4原则>>

### 书籍目录

好评如潮 前言 战略与执行 致读者的一封信 是什么导致执行不力 第一部分 高效执行4原则 原则1：聚焦最重要目标 原则2：关注引领性指标 原则3：坚持激励性记分表 原则4：建立规律问责制 第二部分 在团队中运用高效执行4原则 希望所在 运用原则1：聚焦最重要目标 运用原则2：关注引领性指标 运用原则3：坚持激励性记分表 运用原则4：建立规律问责制 第三部分 在组织中运用高效执行4原则 最佳实践 来自最好的经验 将整个组织聚焦于最重要目标 在整个组织中推广高效执行4原则 高效执行4原则在中国 高效执行4原则常见问题解答 把高效执行4原则带回家 结语

## <<高效能人士的执行4原则>>

### 章节摘录

版权页：插图：现在，我们再深入分析好的引领性指标的两个特征。

假设现在的最重要目标是，“在9月1日之前将谷物产量从200吨提高到300吨。

”这个从200吨到300吨的指标就是你的滞后性指标。

我们都知道，降水量对谷物的收成影响很大，可以用来预测谷物的产量，那么，降水量算是我们所说的引领性指标吗？

不是，因为你无法通过改变天气，得到你想要的降水量。

降水量具有预见性，但这个指标是不可控的，而这两个特征同样重要，所以降水量不能算是我们所说的引领性指标，然而，施肥次数同时符合这两个特征，所以可以算作是引领性指标。

现在转入下一个大家都很熟悉的例子，这次我们的最重要目标是减肥。

很显然，滞后性目标就是体重在体重秤上的反映值。

如果套用标准格式的话，你可以将之确定为：“在5月30日之前将体重从190斤减少到175斤。

”这个开头很好，但既可以预见成功又在你的掌控之中的引领性指标是什么呢？

你可能会选择节制饮食和运动。

恭喜你，这两个答案都是正确的！

这两个指标都符合引领性指标的预见性特征，一个是减少能量的摄取，一个是增加能量的消耗，都预示着体重的减少。

同样，这两个指标也完全是可以由你自己把握。

只要能坚持做好这两个引领性指标，不管日常事务有多少，你最终会发现自己的体重发生变化。

## <<高效能人士的执行4原则>>

### 后记

高效执行4原则在中国2009年一个冬日的早上，阳光灿烂。

如往常一样，我在公司楼下的一家连锁咖啡馆点了一杯单份意式浓缩咖啡加一杯热水，准备开始一天的工作。

在将咖啡放在桌上时，我不小心将刚取的咖啡打翻导致大半杯咖啡洒在桌上，无奈再去柜台重新点咖啡。

刚才服务我的店员得知情况后免费给我出了一杯相同的咖啡，还立即把我的桌子打扫干净。

这一切发生得迅速而自然，我的心情也从碰洒咖啡时的些许沮丧转而和外面的天气一样晴朗起来。

这当然不是因为那杯咖啡的14元人民币（今年这家咖啡公司涨价，那款咖啡15元了），而是真心感受到的顾客服务品质。

之后我成为这家连锁咖啡公司忠诚的金卡顾客，几乎每天都会光顾他们的门店。

管理者在面临执行时的核心挑战就是，如何让一线员工产生有效的行为改变。

这种行为就如上面的例子，能有效提升顾客忠诚度，进而实现组织持续的卓越业绩。

《高效能人士的执行4原则》就是这样一种方法论，帮助管理者实现带领组织迈向卓越的目标。

而要使大量的员工群体产生有效和持续的行为改变，首先需要的是管理者改变自己的领导行为。

这套方法论在中国的实践充分说明了这一点，即如果管理者不改变自己的领导方式，期望员工改变将是徒劳的。

我在国内近5年的高效执行4原则项目中接触的客户包括电子通讯、工业电器、航运、医药、服装和零售业，客户需求从初期简单的一两天方法论培训逐步转化为企业全面推行应用的顾问项目。

这一变化的主因是，中国企业当前所面临的日趋严峻的市场竞争所带来的执行挑战。

高效执行4原则帮助企业领导者首先理解和掌握执行的真正定义和方法，通过管理者身体力行与一线员工达成协同，改变了以往领导设定目标，下属员工执行受阻却得不到有效支持和理解，相互脱节，最终导致目标落空的普遍现象。

高效执行4原则在中国实践的产出除了包括企业当期业绩指标（销售额、运营效率、服务质量、利润、研发质量和效率等）的达成，同时还有组织内一线员工士气和技能的显著提升，管理者领导能力的实质性改善，而后两者是组织达成未来卓越业绩的基础和保证。

中国客户持续重复购买和推行这套方法论，充分验证了它在中国市场的有效性，实现了与其“4原则”定义的名副其实。

这些案例的成功都是从领导者，特别是企业的高管（总裁、副总裁、总监）开始依照这4原则进行领导行为的改变——没有企业高管的认同与实践是绝对不会有这套方法论的实践成功。

感谢中国青年出版社的工作人员将此书的中文译本在英文原版面市后及时呈现给中国读者！

同时衷心祝愿所有阅读此书并应用该执行4原则的组织在中国日益激烈的市场竞争中取得不断的成功！

慕文田，富兰克林柯维中国区代理睿仕管理顾问公司顾问，高效执行4原则实践者。

拥有15年企业一线实践及高管经验，6年领导力顾问咨询与培训经验，为企业提供标准和定制化的领导力解决方案，专注于高效执行4原则在中国区的实践应用以助寻求企业卓越的组织领导者一臂之力。

<<高效能人士的执行4原则>>

编辑推荐



<<高效能人士的执行4原则>>

名人推荐

<<高效能人士的执行4原则>>

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>