

执行力与理解力的关系 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/350/2021_2022__E6_89_A7_E8_A1_8C_E5_8A_9B_E4_c78_350155.htm 每当人们谈到公司的工作做不好就说是执行力不好，因为公司许多很好的政策和策划因为没有有效的执行而夭折或不能产生应有的效果，而因此总是抱怨说是员工工作不到位，总是强调要提升执行力，花了很多财力和人力培训开会，但效果总是不尽如人意，那么执行力差的原因到底什么，怎么去改变提升？本人这么多年的工作经验和实践分析认为，企业执行力差的原因有三：一是企业的工作规范要求 and 奖惩条例不明；二是政策和策划文件的可以执行性太差；三是执行者的理解能力太差。第一第二条是和领导层有关，是需要提高企业的管理和策划水平来提高和改善。而第三条的理解力是提高执行力之最重要而且需要也可以通过对执行层培训提高的原因之一。我在工作中的几个例子就充分说明了这个问题：市场部为了提高公司有限宣传费用的效率，同时提高宣传物料利用率和经销商对宣传物料的珍惜程度，策划制定了一个关于宣传物料的申请使用条例，所有的物料费用有经销商支付40%，下发到办事处。执行条例的目的是提高公司宣传费用的总量（增加了40%）；执行条例的意义是利用经销商的共同投入增加宣传的力度；执行条例的可行性一是我们产品的利润空间主要在经销商方面，他们需要支付上市推广的费用，二是同类竞品有相同的条例。这么一个明确的执行文件，在不同的办事处得到了两种截然不同的执行结果，充分理解文件的经理很轻松的赢得了经销商的理解和支持，执行了公司条例，很

快达成了条例的目的，很快提高了促销力度，还对市场部的策略提出了表扬，认为这样减少了他们申请物料的难度，可以更好的促销活动；反之有限的办事处经理因为没有正确的理解条例的目的意义，他就告诉经销商以后向公司申请物料要他花钱了，不能免费了，经销商就不爽了，不做促销活动了，办事处经理再怎么说明，他们也不理睬做促销，办事处的销量也直线下降，经销商和公司关系也变得不和谐了，条例在他那里非但没有执行，使原来的要求也不能执行了。为此我对两类办事处经理的理解和传达语言等工作进行了沟通了解，其结果就很明确了。前者理解了公司条例的目的意义，也同时把执行条例意义和好处全面向经销商传达和讲解，就100%的有效执行了公司的指令；而后者就把条例理解为公司要少花费用，从经销商那里拿更多的钱做促销，他所传递的信息就是让经销商付出更多的钱，这个状况还能执行这个公司指令？反而给他的工作带来麻烦，增加了他的工作量。我们知道我们下达一个工作文件指令时，可以说是有绝大部分下属会去执行，如果其理解力相同的条件下，其差异就是工作的积极程度的不同，部分执行的快而全部，而部分是慢而且不完整，这时指令的执行力应该达到80%以上的效果；多少当理解力不同时，就上面的同样执行，下属付出相同的工作努力，其指令的执行力应该只有60%甚至不到的效果。因为当指令下达时，下属第一步工作解释充分理解指令文件的目的和意义，再进一步了解工作内容和执行步骤和方法。如果下属正确的理解了指令文件的精神和要点，他就可以快速有效的执行，反之当片面的理解了文件要求，花了九牛二虎之力走了弯路和歧途，可能产生好的执行力吗，一旦目的

和意义错误理解就更不可能有效的执行指令了，更不可能产生工作成果，如果有一半的下属理解出了问题，20%的下属工作不够认真，还有可能产生多少执行力？显而易见如果提高了下属的理解力，就可能产生事半功倍的效果，就在员工的工作态度不变的条件下，执行力就会大大的提高。所以理解力是决定执行力的关键因素。只要我们通过培训员工的理解力，我们企业的执行力就可能企业进步的核动力！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com