

这才叫执行力

周家儒

在美国有位退伍军人，他在战场上负了伤，当他回到地方的时候，年龄也比较大，再加上负伤，成了一个残疾的退伍军人。所以找工作变得非常不容易，很多单位都拒绝了他，而每一次他都迈着坚定的步伐，继续寻找可能的机会。

这一次，他来到了美国最大的一家木材公司去求职，他被招聘人员挡在了门外，一口回绝不会聘用他。

这个时候，他通过几道关卡，终于找到了这个公司的副总裁，他非常坚定地对这位副总裁说：“副总裁，我作为一名退伍军人，郑重地向您承诺，我会完成您交给我的任何任务，请您给我一次机会。”

副总裁一看他的年龄，一看他这个样子，像开玩笑似的，真的就给了他一份工作。那是一份什么样的工作呢？那是在美国中部的一个烂摊子。

在此之前，公司派了很多优秀的经理人，都没有把这个工作做好，因为在这里有恶劣的客户关系，公司的欠款长期不能收回，公司在那里的形象受到了损坏。

副总裁想：比你优秀的经理人去都不能完成这个任务，我不如卖一个人情，也让你自己证明你不是那块料。那个退伍军人说：“我保证完成任务。”

第二天，他就奔赴那个市场，几个月之后，他从美国中部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。

在一个周末的下午，总裁把这个退伍军人叫到自己的办公室。跟他说：“我这个周末要出去办一点事情，我的妹妹在犹他州结婚，我要去参加她的婚礼。麻烦你帮我买一件礼物。

这个礼物是在一个礼品店里，非常漂亮的橱窗里面有一只蓝色的花瓶。”他描述了之后，就把那个写有地址的卡片交给了那位退伍军人。那个退伍军人接到任务后，郑重地向他的老板承诺：“我保证完成任务！”

这位退伍军人看到卡片的后边，有老板所乘坐的火车车厢和座位，因为老板跟他说，把这个花瓶买到之后，送到他所在的车厢就可以了。

于是这个退伍军人立即行动，他走了很长时间才找到那个地址，当找到地址的时候，他的大脑一片空白。因为这个地址上面根本没有老板描述的那家商店，也没有那个漂亮的橱窗，更没有那只蓝色的花瓶。

各位，如果是你，你会怎么做呢？会向老板这样说：“对不起，你给我的那个地址是错

的。所以我没有办法拿到那只蓝色的花瓶。但是，这位退伍军人没有这样去想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。

所以第一时间想到给老板打电话确认，但是老板的电话已经打不通了。因为在北美周末的时候，老板是不允许别人打扰他的，通常老板的手机是不接电话的。怎么办？

时间一分一秒地过去，这位退伍军人结合地图然后通过扫街的方法，在距离这个地址五条街的地方，终于看到了老板所描述的那家店，远远地望去，就是那个漂亮的橱窗，他已经看到了那只蓝色的花瓶。他非常欣喜，但他飞奔过去，一看门已经上锁，这家商店已经提前关门。

如果是你，你会怎么办？

你会说：对不起老板，因你给我的地址是错的，我好不容易找到，但人家已经关门。

但是，这位退伍军人没有这样去想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。

这位军人结合黄页和地址，终于找到这家店经理的电话。当他打过去电话之后说要买那只蓝色的花瓶。对方说：我在度假，不营业。”然后就把电话撂下了。

如果是你，你会说对不起老板，人家不营业，我买不到。你会找出一大堆的理由说明自己没有完成这个任务。

但是，这位退伍军人没有这样去想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。

他在想，即使我付出惨重的代价，我也要拿到那只蓝色的花瓶。他想砸破橱窗拿到那只蓝色的花瓶，于是这位退伍军人转身去寻找工具。等他好不容易找到工具回来的时候，正好从远方来了一位警察，全副武装，那个警察来到了橱窗面前，站在那里居然一动不动。然后这个退伍军人静心地等待，等了好久，那个警察丝毫没有走的意思。

这个时候，这位退伍军人意识到什么，他再一次拨通该店经理的电话，他第一句话说，我以自己的性命和一个军人的名誉担保，我一定要拿到那只蓝色的花瓶，因为我承诺过，这关系到一个军人的荣誉和性命，请您帮帮我。

那个人不再挂他的电话，一直在听他讲。他讲述在战场上是如何负伤的故事，因为在战场上承诺战友，一定挽救战友的生命，一定要把战友背出战场，为此他身负重伤，留下残疾。

那个经理被他感动了，终于决定愿意派一个人，给他打开商店的门，把这个蓝色的花瓶卖给了他。

退伍军人拿到了蓝色的花瓶，他非常开心。但这个时候一看时间，老板的火车已经开了，如果是你，你会怎么办？

你会找出一堆的理由向老板解释：你给我的地址是错的，我好不容易找到，人家已经关

门。我遭遇挫折、经历磨难，终于拿到了这只蓝色的花瓶，但你的火车已经开了。但是，这位退伍军人没有这么想，因为他向老板承诺过：保证完成任务。

于是这位退伍军人给他过去的战友打电话，他想租用一架私人飞机，因为在北美有很多人拥有私人飞机，他终于找到了一位愿意把私人飞机租借给他的人，然后他乘驾飞机追赶老板乘坐的火车的下一站，当他气喘吁吁跑进站台的时候，老板的火车正好缓缓地驶进站台。

他按照老板告诉他的车厢号，走到老板的车厢，看到老板正安静地坐在那里，他把蓝色的花瓶小心翼翼地放到桌子上。然后跟老板说：“总裁，这就是你要的蓝色的花瓶，给您妹妹带好，祝您旅途愉快。”然后转身就下车了。

新的一周开始，上班的第一天，老板把这个退伍军人叫到自己的办公室。跟他说：“谢谢你帮我买的礼物，我妹妹非常喜欢。你完成了任务，我向你表示感谢。”

其实，公司这几年，一直在选一位经理人，想把他选派到远东地区担任总裁，这是公司最重要的一个部门，但之前我们在挑选经理人的过程当中，始终不能够如愿以偿。

后来，顾问公司给我们出了一个蓝色花瓶测试选择经理人的办法。在选择经理人的过程当中，大多数人没有完成任务，因为我们给的地址是假的，我们让店经理提前关门，我们让他只能够接两次电话，在过去的测试中只有一个人完成了任务，是因为他把橱窗的玻璃砸碎拿到了那只蓝色花瓶，我们觉得跟我们公司的道德规范不符，没有被录用。”

所以在后来的测试当中，我们特意雇了一位全副武装的警察守在那里。但是所有这些都都没有阻碍你完成任务的决心。你出色地完成了任务，现在我代表董事会正式任命你为本公司远东地区的总裁……

当我看完这个故事后，内心感到震撼，什么叫执行力？这就是执行力！如果我们公司的每个员工都具备这位退伍军人的执行力那该多好哇！也许这只是我的美好愿望，但是我强烈地要求公司的各级领导及有上进心的员工必须向这位退伍军人学习，以高度的职业操守加强执行力。

我们公司要想成为一个百年的企业，一定要将战略、团队与运营这三件事做好，要做好这三件事的关键是团队的每一位成员有没有执行力。要想团队的每一位成员都有好的执行力，首先，中高层领导自己要具备很强的执行力，执行力是一名优秀领导者最重要的工作素质，领导的执行力不强，就不配做领导。

每一位领导必须要培养出下级的执行力，就像部队一样，首先要让战士爱打战，要用各种方法调动人员的积极性；然后要让战士们会打战，要通过手把手教会下属怎样做，以身作则去影响下属该怎么做；最后要让战士们形成团队作战的能力，每个部门要搞好内部的相互