# 赢在执行优秀读后感范文（精选6篇）

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-07-03

*赢在执行优秀读后感范文（精选6篇）当仔细品读一部作品后，大家一定对生活有了新的感悟和看法，何不静下心来写写读后感呢？为了让您不再为写读后感头疼，以下是小编帮大家整理的赢在执行优秀读后感范文（精选6篇），仅供参考，大家一起来看看吧。赢在执行读...*

赢在执行优秀读后感范文（精选6篇）

当仔细品读一部作品后，大家一定对生活有了新的感悟和看法，何不静下心来写写读后感呢？为了让您不再为写读后感头疼，以下是小编帮大家整理的赢在执行优秀读后感范文（精选6篇），仅供参考，大家一起来看看吧。

赢在执行读后感1

看罢余世维教授的《赢在执行》，感慨万千。他崭新的理念，让我找到自己的差距。

所谓“执行”，也许对于学者型的教授专家来讲，他们喜欢把一个简单的问题复杂化，来表示他们的研究深，学问多。但对于我们这些人来说，情况则相反，因为最简单的东西才最容易懂，最容易记住，也最实用，对于我们而言，执行就是去做，而且要保质保量的做，在领导者提出工作任务和要求后，我们能保质保量的去完成他，这就是执行。

事实上，在现实中，尤其是现在日益激烈的市场经济大环境，真正能够高效执行的企业是很少的。一个企业如果仅凭领导者的聪明才智是很难成功的。于是企业开始重视研究团队的问题，团队作用的发挥需要一个看不见、模不着的东西来推动。这个东西是企业文化。面对企业的激烈竞争，企业开始研究自身与其他企业存在着怎样的差距。于是企业方把注意力转到执行力的层面上。“执行”，看似简单的“去做，去完成”。其实，其中蕴含很大的含义。我们都想做大事，而忽略了把小事做完美。执行不仅要求把小事做细，而且要做精。

对于我们，执行贵在坚持、贯彻，不仅是行动上的付出，更是精神上执行意识的不断加强，对自己的事业充满激情。马云说过：短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。我们不仅要把今天的任务保质保量的去完成，而且要在每一阶段、每一环节都切实去执行好我们的工作。执行并不是什么管制我们的工具，而是一种工作态度。

余教授六个小时的授课，我最大的感触就是：如果每个人都按照余教授所要求的，从自己做起，认真、专心、细致、一丝不苟地做好每一件事，跟好每一个细节和环节，同时又善待每一位同事，通过总结不断地提升自身的执行力和影响力，是赢在执行的关键。本人愚钝，通过学习，浅见如下：

执行实际是一门学问，是一门教你学会如何完成任务的学问，大多数情况下，一家公司和它的竞争对手之间差别就在于双方执行的能力，执行已经成为今天的企业界所共同关心的一个问题，执行正成为企业成功的一个关键因素，而缺乏执行文化的企业将遭遇重重困难，正如柳传志所说：“决定一个企业成功的要素有很多，其中战略、人员与运营流程是核心的三个决定性要素，如何将这三个要素有效的结合起来，是很多企业经营者面临的最大困难。而只有将战略、人员与运营有效地结合，才能决定企业最终的成功。结合的关键则在执行。”我认为其本意是在告知我们这样的道理，不能片面地看待某一观点，追求速度的同时还要想到完美。问题的关键是执行人对执行的理解，这取决一个人的基本素质高底，对企业文化，对工作环境，社会环境的认知程度。作者还阐述这样一个观点。执行的关键是如何做到正确的执行，书中所谓的矛盾其用意也在于此。

《赢在执行》中众多的案例还让我感悟了这样一个观点，企业自身要有良好的执行氛围，让执行植根与企业文化中。让全体员工有良好的执行环境。执行犹如打仗，给你充足的兵力攻占某高地，没枪没子弹只能失败。执行犹如拳击，五指不握紧如何发力击倒对方。执行是一套系统化的流程，它包括对方法和目标的严密讨论、质疑、坚持不懈地跟进以及责任的具体落。

企业的发展在于执行力，但往往在实际工作中执行将受到阻挠，在实际工作中，有时领导下达的工作任务，基层就是不理解，在完成过程中积极性不高，完成质量有限，这并不是完成这项工作任务难度有多大，也不是基层工作不认真，不努力，完全是对这项工作的重要性不理解。基层往往认为自己的工作思路对公司有利，更能给公司带来经济效益。现在我充分的理解到这种想法是片面的，没有从整体利益上看待问题。基层的想法可以通过沟通方式讲出来，但必须象军人执行命令一样，完成公司下达的各项工作，并通过努力在工作中作出成绩，只有这样，才能给公司带来更多的经济效益。

赢在执行读后感2

空谈是永远不会达成目标的。一个企业的成功需要每位员工都能及时地，一丝不苟地执行。一个人的成功需要在每个阶段都能认真落实执行到位。在这个瞬息万变的时代，懒惰、拖延、犹豫是失败的原因，执行力才是赢得成功的关键。很多时候企业与竞争对手间的差别已经不在于战略，而取决于双方执行力的强弱。任何目标都需要付诸行动才能取得成果，任何战略都需要落实才能真正发挥作用，任何工作都需要认真执行才能获得业绩。我们不能做语言上的巨人，行动上的矮子。我们应该不断提高自己的执行力，并长久保持。

首先，执行力从狭义上来说是指完成计划、目标等的能力，与计划，目标等相对应。从广义上来说，执行力是指如何完了成任务的学问和策略。本书主要是探讨广义上的执行力。第一章的核心观点是赢在执行，做有执行力的好员工。从某种意义上来说，企业就是一个执行的团队，只有提高企业的执行力，提高每一个员工的执行力，企业才能在市场竞争中占尽有利先机，不断超越与突破，取得辉煌成就。所以一个企业没有执行力就没有竞争力。同样的一个人的成绩与成功不在于他的目标有多远大，而是在于他的执行能力。在企业中积极执行上司的任务，不仅可以体现自己的敬业精神，使自己获得公司的信赖。最重要的是，在认真完成工作的过程中，自己的能力也得到了极大的锻炼和提升，离成功也就更近了一步。

很多时候，我们都会把“我想”这样的话挂在嘴边，对于自己工作甚至是人生的种种构想每个人都能或多或少的说出点什么，但真正能把自己的构想付诸实践的却是少之又少。如果不肯为之付出行动的话，那么一切都是无力的空谈。有些人可能会反驳说，都是一样的工资为什么我要做得多一些。那么现实是没有哪个上司会容忍只会空谈，懒于行动的员工。这样的员工应该明白在工作中一定是多做多得的。可能你没得到物质上的报酬，但你能力上的提高是显于无形的。的确领导可能看不到你长期废寝忘食的努力，但绝不会对你的进步视而不见。长期的推诿自己的工作，得过且过，这样只会害人害己。绝不能让推诿成为自己的习惯，改掉这个坏习惯可以从培养自己的好习惯开始，让自己变得积极起来。举例来说，作为一位管理者可以适当的延长自己的工作时间。这种延长并不是自己工作效率低下造成的，而是花额外的时间应付其他的突发事件或是思考部门的管理和规划。第二要保持对自己公司产品的热情，这样的心理潜移默化的就会影响自己工作的热情。第三，自愿承担艰巨的任务。作为部门管理者，不论事情的成败与否，这种迎难而上的精神会让大家产生认同。第四，在工作的时候尽量避免打扰因素。这样的习惯不仅能使自己工作高效，也能给下属一种形式上的习惯的养成。类似的习惯可以帮助你学会大量的解决问题的技巧，为以后的成功奠定基础。

一个成功的企业还需要具备凝聚力，而一个企业的凝聚力来源于全体员工的服从。如果所有员工都能和企业保持高度一致，坚决服从命令，那么势必产生强大的执行力、凝聚力和战斗力，推动企业的发展。绝对的服从看似不近人情，但它却能激发一个人的潜力。服从强调的是凭借执行力，想尽办法去完成任何一项任务。就像课中常说的“跳一跳够得到”，人有时候不逼自己一把，就不会知道自己的潜能有多大。有的人在面临困难的任务时，第一反应就是觉得自己不行，找各种理由为自己开脱。这类人对工作大多抱着不负责任的态度，也不太有可能得到企业的重用。只有不找借口，把上司分配的工作执行到位，才会获得成长，走向成功。那么服从难道就意味着一板一眼的执行上司的任务吗？并不是这样的。要服从也要学会灵活变通。对于上司提出的不太合适的命令，一般有四种模式可以应对。第一种是照办法。这种方法完全符合服从的要求。第二种是建议法。这是一种顾全大局的方法，是从公司的整体利益出发的，但这种方法超越了下属的权限。第三种批评法。用这种方法虽然把公司的利益放在了首位，但这是相当严重的越权行为。有极大的可能性会失掉饭碗，显然是不合适的。

那么最适合的就是缓冲法。这种方法首先做到了对上司的任务的服从，也是以公司的整体利益为出发点，并且是在自己的职责范围内做的选择。灵活的对领导的决策加以影响，既没有越权，又收到了非常好的执行效果。由此看出执行，应该是无条件的但绝不是盲目的，不是机械地唯命是从，不是阿谀逢迎，而是对领导、对自己、对工作的尊重与高度负责。只有这样，才能高效地完成工作，保证执行结果的正确性，只有这样才更有益于自己的长远发展。执行最大的敌人就是拖延症。拖延会使我们错失良机，使问题不断堆积，使工作一团混乱，使我们一事无成变成一个失败的人。如果工作上总是拖延低效，那么你的职位被更加优秀的员工替代也只是时间的问题。资历久的员工会存在一个误区，就是自认为掌握了上司的工作习惯而去设计老板的工作计划，认为自己工作的最后期限能延后。如果你认为这任务太过困难才拖延，那么你一定不是那种会经常逼自己一把的人，所以在布置任务时，就应该明确地表达出来。这样任务就能被分配到最合适的人那里，保证整个工作的效率。有拖延症的人要明白，成功只属于努力的人，懒惰是成功的绊脚石。还有一种人他们没有拖延症，但他们会犹犹豫豫考虑太多，这样就可能会导致他们错过了最佳时机。那些成功的人不仅勤奋，而且从不迟疑，敢于行动。可以说他们是赢在了起跑线上。

第三部分提出有效执行的基础是端正态度。每一个员工都应该拥有敬业精神。世界上没有低贱的工作，只有不敬业的员工。如果自己看不起自己的工作，那就不可能成功。要对自己的工作充满热情，自动自发的接受任务，有积极上进的心。优秀者和平凡者之间的差异往往就在于是否有主动的习惯。主动的人就能把机会掌握在自己手里，用自己的行动改变人生。除了敬业，成功的人大多有一颗感恩的心。人往往会对陌生人的小小善意心怀感恩，而对身边亲近的人却羞于表达感激之情。在这个竞争激烈的时代，大部分人都以自己的利益为先。把老板给的奖励也视为理所当然。但人都是有情感的，并非只是雇佣和被雇佣的关系。对于上司的提拔和同事的帮助我们应该心怀感恩。这样的感谢并不是对上司拍马屁，因为这种发自内心的表达是不求回报的，不带目的的。经常心怀感恩，还有利于增强公司的凝聚力。一个成功的企业，它的员工一定是以身为这里的一员为荣的。员工对企业的忠诚度也是企业蓬勃发展的重要因素。忠诚的员工会认真的完成本职工作，维护公司的利益，绝不会因为自己能得到的一点好处就损害公司的利益。对于个人而言，忠诚是职场生存的根本。一个好的企业是绝不会任用一个对自己的公司不忠诚的员工的。

第四部分讲到要力求最高的执行效率做好时间管理。要想合理管理自己的时间，首先要能认识到时间的价值。职场上不乏有能力的人才，真正脱颖而出的是工作做得又好效率又高的人。一开始如果不会统筹安排时间，那么可以先从充分利用零散时间做起。二八定律就是高效利用时间的有效法则。日常生活中总有一大堆工作占据我们的时间，我们要学会在最佳时间做最有效率的事情。高中的时候老师会经常说理综要花整块的时间来做，不要一会儿做一点一会儿做一点。同样的在工作中重要的工作可以花更多的时间来做。这样也许会比平均分配时间获得更高的效率。很多困难的工作可能会无从下手，此时我们可以把大目标分解成小目标，循序渐进就会更容易达成目标。

第五章点出成功执行的灵魂是勤于思考。做事都要讲求方法，先思考再行动才能更省时省力，提高效率。面对挑战一定要认真分析勤于思考，方法总比问题多。创新能力也是成功的必备素质。他们和墨守成规的人相比，思考的更多，完成同一件任务收获的也更多。创新并不是耍小聪明，如果解决的更有效率这就是一次成功的改革，这样的人才也是这个社会所需要的。一个优秀的人不会在同一个地方跌倒两次。因为他会懂得总结和反思，只有这样才能不断进步。学习是终身的事情，在职场上，知识在不断的更新，我们也要通过不断的学习，提升自己的能力才能站稳脚跟。很多时候只靠自己一个人的力量是完不成任务的。合作不仅是一种能力，更是一种智慧，它能够调动最大的执行力。团队合作能力也是企业中要求的重要素质。团队协作能让每个人扬长避短，发挥出一加一大于二的效果。在团队工作的过程中，也能从别人身上学习比自己强的能力品质，互相促进共同进步。

最后一章指出要做到细节到位，执行才完美。一个人在某一个细节上的表现，往往会使别人在晕轮效应下对其产生整体的判断。因此我们可以利用细节赢的最好的第一印象。一个人的工作效率，工作业绩很多时候都取决于细节。其实无论是生活还是工作，细节决定成败都是真理。关注细节用心做事才会让自己越来越优秀。

这本书中的事例，有些或许会过于天真，但也能说明道理。对企业而言，培养最佳的执行团队，让每一个员工都成为最好的执行者。对于个人而言，提升自己的执行力，有助于提高自己的工作效率，实现人生的价值。时间本是最公平的，但个体执行力的差异却赋予了每个人的时间不同的价值。做好时间管理，端正自己的工作态度，善于和他人合作并对自己的工作进行总结，善于思考，那么一定能成为一个优秀的员工并更好地实现自己的人生价值。

赢在执行读后感3

看完《赢在执行》，突然让我更深刻地回忆起小时候曾读过的成语故事“纸上谈兵”，悲剧人物赵括的症结在于他的满腹经纶，没有一个切实而有效的执行力，他只是个理论家，而并非一个完美的执行者，于是功败垂成、万劫不复。

余世雄先生所著的《赢在执行》，教导我们的正是如何拥有伟大的执行力，而打赢人生中时时处处可能出现的\'大大小小每一场战役，不再重蹈古人的覆辙。

我本人总结归纳了一下，本书首先阐述了执行力攸关企业生死存亡的重要性，然后具体展开：

1、思想态度决定结果。

2、制定目标逐步跟进。

3、因地制宜，勤于沟通。

4、团队合作。

一、思想态度决定结果：有个典型寓言故事可以说明，故事说有两只猫参加动物体检，一只被诊断为肺炎，另一只健康，得肺炎的那只不久后病入膏肓，而另一只活蹦乱跳如常，哪知后来得到消息，原来两份体检报告搞错了，病的那只原先反而才是健康。足见心理暗示的效果是多么强大。

现实生活中，我们只要拥有良好的心态，面对挫折不低头，面对责任勇担当，面对困难和误解不抱怨，积极乐观，愈挫愈勇，光明坦诚，设身处地而不急功近利，在失败中积累经验、吸取教训，做什么都可以事半功倍。

二、制定目标，逐步跟进：我认为目标与梦想其实是个近义词。只要梦想得不至于离谱，不至于天马行空。我们不妨可以把梦想视作为是更高一级的目标。制定目标的目的在于让我们规划自己的行为，谦虚我们不至于无的放矢，乱跑乱撞而迷失方向。

比如我们做销售，不妨就给自己定下一个高难度的台阶标准。当目标制定以后就要把所有的细节与精力围绕它而进行了。如果没有汗水的付出，没有智慧的投入，那么所谓的目标就永远也只能是个空泛的梦想。反之，一切皆有可能。想想十年前的刘翔不过是在憧憬着能够飞跃在世界前端的少年，但他真的做到了，其间艰辛唯有自知。

三、因地制宜，勤于沟通：这又让我想到那个倒霉蛋赵括了。别人熟读兵书就能横扫千军，而他同样熟读兵书为何偏就一败涂地呢？归根结底在于没有因地制宜，没有具体情况本体分析，不懂变通不懂周旋，全部照搬照抄，哪有不败之理？

另外，与领导的沟通也极其重要，在一个等级分明的大公司，领导下达的只是决策指令，纵然员工的理解能力没有偏差，执行起来自然也会有意外。一切现实中的意外都需要勤快地沟通才能切磋出更完善的方案，达到双赢的目的。

四、团队合作。这是一个最好理解的题目。一根筷子容易折，十根筷子就会组成一个强大的团体。在一个公司里，同一部门乃至不同部门的同事都是为了某个共同目标而付出努力。如果同事之间离心离德，互相拆台的话，除了拖后腿而导致事情失败，实在还想不出会有多么意外的收获。相反，如果团结一致，众志成城，三个臭皮匠还能顶上一个诸葛亮呢。每一个人都有优点也有不足，良好的同事互动，可以互为补足。

于企业和公司来说，人才是本，人才是财富。企业的执行者，其实不是单指一人而言。如果拥有一批忠诚、聪明而又具有谦逊美德的员工，这个企业无疑已经拥有了成功的无形而巨大的资本。这样，无论是企业还是个人，前途都是无可限量的。

赢在执行，赢在人。这本书，不仅在教导我们怎么做人，也指引了我们一条通往成功的捷径。它也是上天所赐予我们的一笔最值得珍惜与回味的无形财产。

赢在执行读后感4

喜欢把简单的问题复杂化，以证明自己懂得很多东西和研究了很多东西，这是余世维对时下某些教授学者的评价。窃以为余博士的讲座《赢在执行》亦有类似嫌疑。《赢在执行》列举了众多卓越的任务和大量精彩的案例，道出了许多企业管理的精辟道理，无非说明了四个字——以身作则。

“以为执行力只是最底层员工的事，总是指责手下的人执行能力不强，而从不看看自己是不是做了应该做的事”，说的是以身作则；“要求手下员工节约，而自己开着奔驰、宝马”，仍然说的是以身作则；讲座的最后谈到领导的影响力问题，还是说的以身作则。

与以身作则相关的词汇和语句很多，比如模范带头、从我做起、上行下效等等，说的都是同一个道理，那就是要求每一个人要用正确的、良好的行为来影响和带动身边的人或是下级。共产党员要发挥先锋模范作用，就是要求共产党员始终能以身作则，在工作上、学习上要求更加严格，取得更好的成绩。在急难险重任务和重大困难面前能冲锋在前，带领和带动人民群众完成任务战胜困难。组工干部要“讲党性、重品行、作表率”，就是要求组工干部带头加强党性锤炼、更加注重品行，在广大党员干部队伍中发挥良好的示范作用，形成良好的导向。

执行力是一种能力，更是一种作风，能力的提高是一个日积月累的过程，而作风的形成有时只在朝夕之间，更多时候取决于每一个人能否都做到，尤其是领导干部能否做到以身作则。作为一名领导干部，其言行足以对下级产生直接的影响。你若经常迟到，你的下级不可能按时上班；你对每项工作只布置不督促，久而久之你的下级不可能按时按量完成工作，执行力也就成为一句空话。反之，领导干部以身作则，在工作、学习和作风上带头，下级则“不敢”落后；制定的每一项制度都认真执行，下级自然会“惧于”制度而不敢违反；你若有“过问”的习惯，下级自然会养成“回报”的习惯。你若以身作则了，则你的下级都能逐渐学会以身作则。而都以身作则了，执行力也就强了。

因此，提高执行力的最有效途径是：以身作则。

赢在执行读后感5

最近，我阅读了一下《赢在执行》这本书，感觉培训大师余世维先生的这本书在企业管理方面真是非常具有实际学习意义。特别是一针见血得指出了当代中国企业执行力不佳的症结所在，并且鲜明得之处了提升个人与企业执行力的解决方法，

对于这本书的阅读，结合我在自身工作当中的体会，我感触很多。我的本职工作是乡镇府的一名司机，主要的工作职责就是负责领导会议、上下班所需使用车辆的驾驶工作，也负责车辆的日常维护与保养工作，需要时刻保证车辆待命，确保领导有很好得交通保障服务。

每一阶段工作当中，对于本职工作都有一定的指标与效绩安排，如何能够很好得完成工作目标，确保工作取得良好成绩。我想恰恰就在于余世维先生说的这个执行力，执行力是什么呢？我想，执行力就是一股工作干劲，一股对于工作的热情与实际投入工作的信心与耐力。

自古以来，各种丰功伟绩的铸造，都是需要有人去做工作，并且是一步步得积累工作，日积月累才能够成就的。正所谓，空谈误国、实干兴邦，纸上谈兵，理论再多，也不及在实践当中摸索历练得出的结论正确。作为一名乡镇司机，我想自己必须深刻认识执行力的重要性，在工作当中应该多以实际出发，要清楚毕竟我是工作在第一线的实践人员，很多实际情况往往也是自己最清楚了解，所以必须要注重实际执行工作，无论是主要的驾驶工作，还是车辆的维护与保养，都应该注重以实际出发，为领导提供最切实有效、周到稳定的出行保障。

赢在执行读后感6

我看在眼里的执行力——举步维艰。

孙鹤非常荣幸有机会能够阅读到这些充满正能量的办公室书籍，我有意无意的选择了其中一本《赢在执行》，在我看到另一本《细节决定成败》的时候，毫不犹豫的选择的这本，因为细节这件事像一根永远也嚼不烂的甘蔗，初尝甘甜，渐渐的连一点水分都消失了，细节被我们从小说到大，初次了解，觉得千里之堤，溃于蚁穴的典故震撼人心，渐渐地不知怎么，到了后来，我们都仿佛身披铠甲，再动听的案例都显得毫无影响力。而执行力，则像是一种新兴产物。

我是一个固执的有些偏执的人，我像大多数人一样憎恨不守规矩的人。高二时政治课上的有法必依、执法必严，大概是我人生中第一次抽象的理解执行力的含义。后来，走到哪都会想起，每一个交通岗上闯红灯的人们，没有认真做垃圾分类的人们，甚至不到法定年龄就结婚的人们····我不敢大声的指责的他们，但我一定会暗自在心里狠狠鄙视。

后来参加工作，必须穿工装，不能散头发，不可以在办公区吃东西、吸烟····我不明白为什么有太多的人连罚款也无法阻止他们对制度聪而不闻。我更不明白领导为什么会一而再再而三的放任，如果下次，如果再有一次···这样的如果反复的发生，可一旦真的突然按制度执行，反而落得不近人情的，没天理的抱怨，可能在管理者心中有太多的不忍，也或许是有太多的权衡。

书中有很多好的案例，美国西点军校、日本餐厅、香港航空公司···都让我深有感触，然而他们似乎都离我太远，我无法走进美国西点军校，更不能亲临日本餐厅，甚至连坐一次飞机的机会都没有。那么，我是不是就无法体会到赢在执行的魅力呢？是书本太不接地气，还是我们差的太远。

‘标准只是挂在墙上的废纸，没人放在心里’，大多数企业都有着精密的近乎完美的系统制度，却只有极少数的企业能够物尽其用。医生违纪可以危及生命，关系着一整个家庭的未来，教师违纪可以误人子弟，关系着一个国家的未来，作为员工，我们不是医生，也不是教师，却维系着一个企业的运行，这不仅仅是关系着作为管理者的利益，而这背后，可能千万个岗位的得失，千万个家庭的依托。或许，许多事情，只有真正落实到个人的切身利益上，才能体现出执行力的可贵吧。

书里将执行力的重要性讲述的丝丝入扣，可究竟是什么让我们的执行力举步维艰？

正在努力做一个有执行力的员工，也祝愿公司蓬勃发展！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找