# 浅谈《执行智慧》游客服务杨建乔（范文）

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-26

*第一篇：浅谈《执行智慧》游客服务杨建乔（范文）浅谈《执行智慧》反复多次的提起笔、又放下，拿起，再放下… …可能很多人和我一样，不知道写些什么，不知道如何开头。其实有时候，那么多的思路、想法，在头脑中翻转，都不如拿起笔，奋笔疾书，这就是——...*

**第一篇：浅谈《执行智慧》游客服务杨建乔（范文）**

浅谈《执行智慧》

反复多次的提起笔、又放下，拿起，再放下… …可能很多人和我一样，不知道写些什么，不知道如何开头。其实有时候，那么多的思路、想法，在头脑中翻转，都不如拿起笔，奋笔疾书，这就是——行动。想再多，没有落实到书本上，也不过是一闪而过的念头。没准写着写着，思路就打开了。所以要“敢写”，写错了就重新写呗。

真的是很久没有像学生时代那样，认认真真的听一次课，写那么多的笔记了。培训的前一天，在网上预习了一下《执行智慧》，篇幅不长，却句句精华：四大心态、一大前提、两大关键、三大策略、五大狼的智慧、四大原则、一大命脉。有些内容理解了，也明白想要做到，却十分不易。而有些内容，还有一些疑问。

一、遇到问题就说是别人的问题，你立刻原地踏步，简称自杀！

似乎所有人都会这么做，我想这是人类的自我保护意识。所以我以为，这句话应该是在某种特定的界限以外才成立。在没有涉及到大是大非的问题时，这句话有它一定的道理。

之前看过《外科风云》这部电视剧，剧中一名患者，被医生诊断为，手术的存活几率小于保守治疗，患者接受手术，会承受巨大的痛苦，并且术后的日子也所剩无几，所以医生建议不进行手术，而患者的女儿并不理解医生的做法，认为是医生见死不救。那么患者的离世，能说是医生失职的错误吗？医生道歉是因无法挽救一条生命而惋惜，而不是因为患者的离世而承认错误。

培训视频中，一名女子没有及时站到讲师身边，找理由说前边的人的挡住了她。其实她完全可以对讲师说：对不起，都怪我没有买到第一排的座位！

二、凡是好员工从不给老板谈工资，他们有很好的市场掌控能力，说多就是废话。

讲师举例子是员工创造一万元的盈利，员工得到工资3000，老板自己7000，如果员工创造了10万元的盈利，那么员工的工资自然水涨船高。

很多人的思维都是，你给我发多少工资，我就给你干多少工作，而不是去想怎么创造更多的价值来提高自己的工资。这种思维有两个错误：一个错误显而易见，给多少工资就干多少工作。其实只有你创造了价值，老板才有资金给你发工资；另一个就是给老板工作。工作是做给自己的，不是做给老板的，你通过工作来体现自己的价值，通过工作来得到经济收入。

讲师有一句话，我记忆犹新：是先给你涨工资，你再去工作，还是你先做出了成绩，再来给你涨工资？搞懂了这句话，你的觉悟自然会更上一个层次。

三、公司找你来就是让你解决问题，没有问题，你立刻失业。公司就是在不断地解决一个又的问题中成长起来的。其实很多时候，并不是没问题，而是我们没有发现问题。公司的每一个岗位、每一个阶层自有存在的道理，而每一个岗位的挑战性也不同。以我现在的岗位为例，植物馆每天的资金收入并不足以支撑整个场馆的运行，这其实就是一个很大的问题。

有很多时候，认为有些问题并不在自己的职责范围内，或者不在自己的工作时间内，便不去解决，这也是一个普遍存在的现象。现在想想有多少人走在景区内，看到一个矿泉水瓶会停下脚步捡起来的？总觉得会有保洁人员收拾的，或者觉得我要是这么做了，别人会不会认为我多管闲事啊？其实很小的一件事情就可以看出一个员工的执行力，想的多有什么用，犹豫半天最终还是没有把它捡起来，还给自己找借口，算了，反正都已经走过去了，再返回去捡，别人还以为我是神经病呢。

四、20﹪的员工，创造80﹪的利润。

讲师举例管理层的领导应该多关注积极的员工，而不是一味的督促消极的员工。积极的员工得不到领导的重视，做出多大的成绩也没有领导的关注，慢慢的积极性也就消磨殆尽了，这样反而得不偿失，消极的员工没有得到改善，积极的员工也变得不积极了。

当然，这并不代表对消极的员工就不再过问，任其自由发展，而应该讲究一些方式方法。我以为领导对工作态度积极的员工多一些关注，这其实也是从另一方面在激励消极的员工，当他们知道，只有做出了成绩，才会得到更多的发展机会，想必，他们也会被调动起积极性。

五、你白天在公司上班，晚上下班回家骂公司，你是在出卖自己的灵魂和肉体。

员工和公司是一个整体，公司发展好了，员工才会好。经常抱怨的员工，周身充满负能量，每天带着负能量工作，等于是害人害己。白天为公司创造价值，晚上就抱怨公司的不是，这不正是在否定自己的付出吗？

少一些抱怨，有什么意见就积极的提出来，你无休止的抱怨没有领导能听到，照样无济于事。

对于为公司提建议这件事，我觉得其实很多员工都有自己的建议，不管成熟与否，至少有这个想法就是好的。就我个人而言，目前在提建议这件事上，最大的阻碍是，有建议，却没有办法让公司领导知道。

所以我觉得目前公司内有很多的大事小情，都没有办法做到共享，或者说，很多事情都是只能听、只能看，却没有办法参与其中。

目前公司消息的传达只要是依靠微信群，关于公司的群我自己就不下10个，但大多数都是以各部门为单位建立的。其实有很多时候，很多消息的共享并不仅仅局限于某一个部门，比如关于票务的问题。之前景区内经常举办一些活动，门票的样式也是多种多样，有些并没有清楚的标明是否可以参观植物馆。所以导致很多游客来植物馆参观时，员工也被弄得晕头转向。然后就是各种上报，各种联系，这样以来，既耽误时间，又导致游客的不满意。

我来公司已经很多年了，记得不知是在哪一年，公司曾经为员工提供过一个公众邮箱，员工有什么想法可以以邮件的方式，发送到公众邮箱，但我已经很久都没有听到关于这个邮箱的任何消息了。

其实关于这个邮箱的设置，我觉得是一个不错的事情。但最终它没有得以延续下来，可能有两方面的原因：公司虽然设置了这样一个邮箱，但似乎并没有给予它过多的关注，以至于从上到下，从领导到员工都没有重视这件事；再则就是员工的“惰性”。在各自的岗位上，难免会遇到问题，可能员工在内心就已经将问题的大小做了一套自己的标尺，太小的问题不至于发送到邮箱，太大的事情也就直接上报给领导了。

六、你享受了荣誉和收入，就要承担相应的责任和委屈。很多员工都愿意得到更多的荣誉和收入，却不愿意承受一丝丝的委屈。有些公司的新晋职员，甚至在受到一点委屈的时候就提出辞职不干了。试想，这样的员工，到哪个公司领导敢留他？一不高兴就辞职，公司跟他们家的后花园一样，想来就来，想走就走，哪个领导有那么大的勇气敢对你委以重任？我之前认识一个人，工作说不上一门心思，但也有一定能力，也能做到做事用心。但后来慢慢了解才知道，他已经换了无数个工作了，还很自豪的告诉我，自己在每一个公司最长没有超过三年的，而且都是他“炒老板鱿鱼”。我问他为什么这么频繁的换工作，他的回答就是要多尝试各种工作，这样可以增加更多不同方面的经验。他完全就是把公司当作学校了，只想着索取，得到自己想要的东西了就离开，根本没有把自己当作公司的一部分。

对公司不付一点责任，同样也是对自己不负责任。

七、对公司、对领导就要做到绝对服从。

对于“服从”，我了解的并不是十分深刻，可以说是并不是十分懂讲师所讲的内容与他的标题有什么联系。不过，我有一套自己的理解。别的先不说，公司的规章制度是一定要服从的。当然，这并不仅仅是因为你违反了它就会受到惩罚，更重要的是“无规矩不成方圆”。虽然规章制度是一种约束，但它的存在就是为了更好的管理后方。只有一个坚强稳定的后方，才能成为不断前行的保障，才能将更多的精力放在公司的长足发展上，而不是还要一味的去解决纪律上的问题。

八、做事情要先用心，后用脑。

古人达到了很多我们现在难以企及的成就，不是因为古人聪明，而是他们更用心。古人为了研究明白一件事，可以十年如一日的琢磨，所以才有了伏羲八卦，所以才有了《四书五经》……

凡事上心了，自然大脑就跟着这件事运转起来了。每天售票的时候，有一个时间表，每半个小时为一个时间段，是为了每半个小时就核算一遍当日所售的票款，以免出现错误。时间表是手写的，在刚开始写的时候，经常会错写成一个小时为一个时间段，后来发现竖着写就可以避免这个问题。所以很多时候，并不需要多聪明，只要用心，自然会找到解决的办法。

之前看的《青岛往事》黄渤饰演的王满仓，从小就是最老实、最傻的一个，后来他的哥哥被日本人陷害入狱，完全不同期货的王满仓，为了替哥哥报仇，愣是将日本人搞得家破人亡，逃回日本。就是因为他用心，一心琢磨，天天泡在期货市场里，饭不好好吃，觉不好好睡，媳妇都差点把他给休了，但他还是一心研究期货，最终得到了自己想要的结果，也得到了众人的敬仰。

九、作为员工要敢做、敢冲、敢于提建议、敢于发现、敢于占用资源。

员工要敢于发现，敢于突出建议，这与“狼的野性”如出一辙。做事可以三思而后行，但过分的三思后行就变成优柔寡断了，该亮出自己的能力时就不要缩手缩脚。

前两天小区展播抗日电影，大概讲述的是我们可爱的八路军炸“鸡窝”（片中团长口中的鸡窝，就是日本在山沟里的机场）的事。

通过这部电影，很好的证明了一件事：我军是一支非常勇敢的队伍，敢用一把小小的飞到对抗日军的装甲车；敢用一群羊去趟日军封锁线的雷区；敢在自身装备不足时，灌醉当地乡绅“借”用武装去炸平鬼子的机场。

十、凡是存在久远的秘密就是：快。

想想为什么每次去肯德基都要排队？为什么肯德基这么火？这都是社会发展的结果。快节奏的生活，饮食文化已经难以满足人们的需求了。所以在生活节奏越来越快的今天，“快餐文化”逐渐兴起了。

说到饮食文化，我自己有一些切身的体会。之前出去逛街吃饭，有一家店面不大的小餐馆，老板人很好，每次去都是笑脸相迎，他不管你要点什么，先把茶水和瓜子给你端上来了，让你想走都不好意思。点完餐，也不会让人干等着，杂志、报纸，一早就准备好，还时不时的和顾客聊天，想在等餐的时候挑毛病，根本不给你机会。不过这家店倒是几乎没有什么毛病可挑。这其实也是给我们一个暗示，认真对待自己的工作，对游客更热心一些，让他没有时间去挑毛病。像这样工作，游客怎么会不满意？

十一、做事还是要保持一定的“野性”。

在这个发展迅猛的社会，“争强好胜”未必就是坏事。过分谦虚或许会受到笑脸相迎，但除此之外，也就再无其他。机会不会在你一次次的等待中，追着你求着你。机会是要自己去争取。只有你有“赢”的心，有“赢”的目标，才会有成功的可能。

成功者之所以成功，还有一个很重要的点就是“脸皮厚”。太在乎面子的人，除了面子什么都没有了。把面子看的比天大的人，终将一事无成。成功的人，心挺硬，腰挺软，今天我失去的面子，他日必将会再讨回来。

十二、独木难成林，众人拾柴火焰高。

真正能够做出一番事业的成功者，背后必定有一支想赢的团队。一个人做事，局限性太大，难度也会很大。一件事的完成，幕后有多少人的通力合作。

狼不会随便乱叫，因为狼的每一次嚎叫都是一个信号。

十三、孰能生巧。

小鹰从小就被老鹰丢出巢穴练习飞行，有多少雏鹰就是在这个阶段死掉的。最后剩下的那一只，要经历多少次的磕磕碰碰，才能展翅翱翔，俯瞰辽阔的草原；小狼从小就会互相玩闹撕咬，它们并不是在玩，而是在练习狩猎。狼从小把生存当作游戏，天天练习，所以才成为了草原上的霸主。现在植物馆售票，越来越得心应手。在最开始接手的时候，要填的表格一大堆，第一次结算的时候，手足无措，不知道如何下手，结算完之后，也是一遍又一遍的检查，恐怕会出错。现在好了，明白了那些表格的实质意义，填它的目的都一清二楚，自然就节省了很多时间。

十四、做事情要懂得抓核心。

做事情要有条理，要抓重心，懂得事情的轻重缓急，先做哪个再做哪个，要有自己的一套方法。

植物馆售票核心就是创收。抓住这个重点，自然就会想方设法的实现这个目的。

十五、时机大于一切，时间过马上没。

之前景区内铺塑胶跑到，植物馆因此闭馆两日。闭馆的第二日，有一个从山西来的游客，是听朋友介绍来参观植物馆的，因为闭馆没有其他游客了，索性我就陪这位游客在植物馆参观了一圈，利用这次机会，我向这位游客询问了馆内是否存在一些漏洞，有些问题还真是被我们忽视了。在他离开的时候，还请他多为景区做宣传。

虽然创收是没有做到，但至少利用这次机会，发现了很多我们平常忽视的问题，这也算是得到了另一种收获。现在想想，若是因为闭馆就将游客拒之门外，那对景区也会有很大的影响，所以说，时机很重要，一旦错过就没有了。

十六、复杂的事情简单化，成功者做事很干练。很多游客来买票，并不需要你告诉他，十块钱多便宜呀，多物超所值啊，就直接告诉游客，十块钱的门票值在哪里（馆内植物介绍）。当然这并不是最终目的，而是通过你这么热情的介绍，吸引游客的注意力，让他不自觉的就想进去看看，里面到底是什么样的。

十七、简单的事情量化。

问题是永远解决不完的，也正是在解决问题的过程中，才不断地进步。所以不要想着把问题一次性解决，所有的问题都解决了，必然还会出现新的问题，不能一蹴而就，那样做太草率。

十八、执行的命脉——带动。

为什么叫“上行下效”而不是“上言下效”？更多的时候人们都是用看的而不是用听的。员工最先学的就是领导，领导带头做了榜样，员工自然跟着模仿，这就是“带动”。之前有一阵子天气不好，经常刮大风，有一天下班，在路上看见领导视察情况，可能是怕风太大，会把大树刮倒。我以前以为，这种情况下，领导可能就是打个电话，通知一下景区相关人员，等着人员汇报就完事了。所以，领导之所以称之为领导，就是因为他是一个团队的核心，是一个领头的人，是员工的榜样，说的再多不见得有人就付诸行动，而实实在在的做事，自然会受到他人的尊重，自然会有人跟着干！通过这次培训，我明白了以前有很多迷茫的地方，以后工作中，还是要一如既往的坚持自己该负的责任，摒弃一些小聪明，真正明白什么叫吃亏是福，踏踏实实的做事，遇到问题，在自己能力范围内的，努力解决，超出自己能力的，及时上报。在工作中多用心，要有“主人翁”意识，敢于面对职责范围以外的事情。

在这次培训中，我仍然存有一些疑问，视频中讲师曾提到，什么叫知识？是有道理的叫知识还是有用的叫知识？他给出的答案是，有用的才叫知识。那么到底什么叫“有用”，什么叫“没用”呢？放在工作环境中，在某些岗位上，有很多知识我们用不到，是不是就代表没用呢？

还有，讲师曾提到“用心和人品”的问题。我的确赞成做事要用心，但对于他提到的“人品”方面的讲解，我很疑惑。这不禁让我想到战争时期的日军“731”部队，跳出我们的正义感，对于这支部队在其领域的研究，是不是很用心？然而，它却是臭名昭著。所以，我以为，人品不怎么样的人越用心，越是一件恐怖的事情。

不过，有很多反社会分子，在他们做的事情上，用心的程度，反倒远超于我们这些心存善念的人。对于这些疑问，还希望能有人指点一二。

**第二篇：执行智慧**

执行智慧。

财富来自你认识的人和认识你的人。

行动创造结果。

第一心态：遇到问题你就说是别人的问题，你立刻原地踏步，简称自杀。

第二心态：公司找你来就是让你解决问题，没问题，你立刻失业。

凡是容易做的事利润都比较少。

抢问题就是抢钱。

第三心态：白天上班，私下说公司坏话就是出卖自己的肉体和灵魂。

第四心态：记住这是你的工作，你享受了荣誉收入也要承担相应的责任和委屈。

执行的前提：服从。

两大关键：

1、先用心。

2、后用脑。

公司靠什么人支撑：公司靠那些把全身心放在公司的人支撑。

人生就有两条路：

1、有本事让别人成为你的心腹知己。

2、有本事成为别人的心腹知己。

执行三大策略：

1、敢。

2、快。

3、好。

男人所有的不幸和所有男人的不幸就是不勇敢。

生存久远的物种就是对环境的变化反应快。五大狼的执行智慧：

第一智慧：生存的野性。

野性体现在什么地方？

第一、赢。第二、脸皮厚，厚到不要脸。第二智慧：团队执行。

第三智慧：练习。

第一句：知道了没用。

第二句：理解了没用。

第三句：练熟了才有用。

第四句：练到出神入化才能超越对手。

第四智慧：狼张嘴必咬咽喉，伸爪必挖眼。第五智慧：狼会等到凌晨三点左右再出手，因为此时羊的膀胱充满尿液，不敢跑。执行的四大原则：

第一原则：复杂的事简单化。

第二原则：简单的事量化。

第三原则：量化的因素流程化。

第四原则：流程化的因素框式化。

执行的命脉：带动。

**第三篇：执行智慧**

执行智慧》学习心得

学习了刘一秒老师的执行智慧后，受益匪浅。课中，提出四大心态，一大前提，二大关 键，三大策略，四大原则，五大狼的观点。

四大心态

工作中，经理经常提到心态决定一切，刘一秒老师也验证了这句话的真实性。在他的演

讲中首先讲到了心态的重要性，第一心态，就是做事不要找外部原因，即使外部原因确实存 在，因为你一旦遇到问题你就说是别人的问题你就立刻原地踏步了，但是你找自己的原因那

么你多多少少都会得到提升，这样才能进步。

第二心态是就是要积极主动去解决问题，因为

公司找你就是为了解决公司的问题，如果没有问题你就会马上失业，所以不能抱怨问题太多，因为这是你该做之事。

第三点是当你抱怨公司的时候就是在出卖自己，因为当你抱怨的时候，你没有把你自己作为公司的一份子去看待，那样你也不会用心去做事，那样执行力就差了，如果你把你当作公司的一份子，你自然不会抱怨公司。

第四是你享受了荣誉收入也要承担相 应的责任和委屈，这样的心态是为了平衡你自己，一个人在工作中无时无刻都可能都会感到 委屈，这时候通常人都会放大委屈，但是如果你提醒了自己，这是应该的，那么当你受到委

屈的时候就会很快的调整过来。一大前提

服从，是公司的企业精神，军队的灵魂在于服从，而体现公司执行力的也在于服从二字，如果一个公司的员工绝对服从上级的命令，那么公司就能如臂使指，灵活自如，处理问题更 加快捷，在残酷的市场战争之中生存下来，公司需要的不是自作聪明的员工，也不是有大能

力却不听从公司的员工，需要的是能贯彻公司理念，服从公司的员工。员工如此，那作为领

导该如何让员工服从呢？刘一秒老师说了有两个关键，第一个是领导的承诺一定要兑现，无

论是对员工还是对外，第二个是做出的决策不能过快，不然会让员工无所适从。

二大关键

两大关键是做事要先用心，再用脑，当一个人全身心投入你工作的时候，你的能力智慧

指挥会不知不觉间就涌现出来，人生很多时候也是如此，当你设定目标的时候，把全身心投 入进去的时候，你就会为达到目标的涌现出很多方法和技巧出来，这就是智慧。所以做事的

时候要先把心放进去，脑才会跟上。

三大策略

第一策略为敢，即为勇敢之意。第二策略为快，为效率之意。第三为好，即为让顾客满 意。第一是敢，万事都要有勇气去做才会有结果，如连做的勇气都没有，万事无成。第二是 快，刘一秒老师说速度决定了事实，这个时代就是效率的时代。第三是好，这里的好不是你

认好或者别人认为好，而是你服务的对象认为好，只有顾客对你的服务觉得好的时候才是对 你工作的真正认可。

四大原则

第一为把复杂的事简单化。第二为简单的事量化。第三为量化的事情流程化。第四为流

程的事程序化。

其实这里所说的事把事情细化，每一个庞大的计划都由一点一点的细节组成，万里长城也是由一砖一瓦所建造，在看《职来职往》时候，我记得达人说过一句话，做执行 不能太多，不能太追求完美，不然什么事都干不成，只要干就好，干才能创造结果。同样知 识也是如此，每天积累一点点，慢慢充实自己，使自己变的智慧，在工作中更具价值。

五大狼的智慧

大学，拜读过《狼图腾》一书，讲的就是狼作为草原霸主，存活繁衍，遇到危险时狼群 团结作战，受伤的狼毅然不舍狼群，用智慧和战术击败敌人。刘一秒老师在这节中讲述了狼 的智慧如何为人所用。第一智慧，生存的野性。狼具有掠夺，侵占，残忍的性格，在这里，刘老师提到人也要有这种野性，这种野性体现在人生上有两方面，第一方面是要有赢的强烈 欲望，第二方面是要脸皮厚，在一个很多地方丢脸才能在其他地方有脸。第二智慧是要有团 队执行力。狼的威胁就是因为他们是群居动物，行动总一起出动，个体实力虽然不行，但是

在团队上狮虎也要避让三尺，所以要注重团队合作。第三智慧是要练习。时刻练习你自己赖 以生存的技能，唯有练习才能让你自己越来越熟练，当你练习的够多的时候你就会发现自己 身上的蜕变。比如，唱歌，以前在 KTV 永远都是忠实听众，工作后，自己在家经常偷偷练习着唱，现在终于是能出声了，麦霸还夸我越长越好，不跑调了。

第四智慧是要狼捕捉猎物时 都咬其咽喉，爪挖其双目，这点告诉我们做事要抓住核心，人生的问题无穷无尽，我们解决 核心的问题，那么才有最大的效益。第五智慧是时机。

狼总在凌晨三点袭击羊群，这是因为

这时羊的膀胱充满尿液，一跑就会膀胱爆裂，只有抓住时机，从能有最好的结果，时机大于 其他的一切。

**第四篇：执行智慧**

《执行智慧》

一、行动创造结果——只要干就行，就能成功。

二、执行的四大心态：

四大心态：刘一秒

第一心态：当你遇到问题时，总会把责任丢给别人，说成是别人的问题，那么你立刻原地踏步，简称“自杀”。示例：销售不出去产品，就说产品有问题或是客户的原因，不称自己无能力。因为你从未从自身找过原因，再过去N年，你的产品同样滞销，你没有成长。

第二心态：白天在公司上班，下班私下谈论公司不好，就是在出卖自己的身体和灵魂，也就证明了你只可以在这么差的公司上班。

示例：员工之间私下谈论公司领导无作为，公司制度不切合实际等种种，自己却还在此公司上班，既然脱离不开此公司，就不要对公司有所抱怨，那么一旦开始抱怨之时请立即离开。

第三心态：公司找你，是来解决问题的，如没有问题，你立刻失业。

示例：解决不了问题的人，你就只是个传声筒；解决问题的人，你就是真正的领导。抢“问题”=抢“钱”，容易

做的事情通常利润都比较少。所以不要抱怨自己的工资比别人少，因为你解决问题的能力不如别人强。

第四心态：记住，这是你的工作。你享受客户给你带来的荣誉和薪金，同样也要承担客户带给你的责任和不理解，及顾客对你的批评和指责。

1、遇到问题你就说是别人的问题，立刻就变成原地踏步——等于自杀

2、、白天在公司上班，下班私下谈论公司不好就是在出卖自己，你只有说自己适合在这么差的公司。出卖肉体也出卖灵魂。

3、公司找你就是解决问题的，没有问题你就失业。

凡是容易做的收入都比较低，抢问题就是抢钱。

4、你享受了荣誉的同时，也应承担相应的责任和委屈。有时候责任和委屈大于你的荣誉和收入。

我们都要保持责任大于我们的荣誉和收入

三、执行的前提——服从，要想公司发展，必须让员工学会服从。

导致员工不服从的原因：

1、领导的承诺不对现

2、变化太快

四、执行的两大关键：

1、先用心

2、再用脑

1、公司靠把全身心放在公司的人支撑。

要想要员工短期把心放在这，就要对员工好；要想让员工长期把心放在这，就要得到他的认可。

2、人生有两条路：

有本事把别人成为你的心腹知己。

有本事成为别人的心腹知己五、三大策略：敢、快、好

1、男人所有的不幸，所有男的不幸都是因为不勇敢；行动创造结果。

2、生存久远的物种，就是对生存环境反应快；事实取决于速度

3、顾客满意

4、知彼的人容易成功；孙子兵法讲是知彼知己，知彼甚于知己。

六、狼的执行观念，什么事都很简单，不是很复杂；

1、狼为什么能生存：生存的野性，敢于掠夺、敢于争取、敢于发现、敢于侵占。

2、团队执行：有结果和没结果的差别。

3、练习：成功来自练习

知道了没用，理解了没用，熟练了才有用。练到出神入化，才能超越对手。

4、抓核心。

5、时机大于一切

七、执行的四大原则

1、复杂的事情简单化

2、简单的事情量化

3、量化的因素流程化

4、流程化的因素框架化

八、执行的命脉——带动。

**第五篇：乔杨社区交流材料**

抢抓机遇

奋力拼搏 争当农村综合改革试点排头兵

高港区许庄街道乔杨社区党总支、居委会

近年来，乔杨社区按照推进城乡一体化建设的总体要求，抢抓重点路桥建设机遇，以富民强居为重点，不断创新管理与服务，在农村综合改革方面做出了一些成绩。2024年，社区实现工业产值2亿元，集体经济总收入260万元，农民人均纯收入15460元。先后获得“泰州市十强村”、“江苏省社会主义新农村建设先进村”等殊荣。下一步，我们将以此次会议为契机，抢抓新机遇，迎接新挑战，做好新规划，落实新举措，争当全市农村综合改革试点排头兵。

创新发展方式，加快建设富裕乔杨。一是优化产业结构。在231省道、大桥北接线之间的许庄港南，启动建设以种植、养殖业为主的高效农业区，重点推广绿色有机农副产品的科研生产，推出面向城市居民的采摘观光服务。充分利用宁通高速互通等重点工程形成的取土区，发展以乡土旅游服务为主题的乡村旅游休闲区。同时利用交通区位优势，规划建设集加工、包装、存储、发送于一体的物流集散区。二是做强特色产业。不断扩大现有绳

网带产业规模，加快建设绳网带工业区，每年向本社区绳网带企业注入30-50万元不等的扶持资金，并逐年增加投入强度，从政策、服务等多方面提供良好的发展环境，力争通过两至三年的努力，使绳网带的销售规模突破4亿元，把绳网带产业真正培育成为乔杨的支柱产业、核心产业、富民产业。三是转变就业结构。探索由“农民种田”向“能人种田”转变，从原乔杨自然村开始试点，把由农户种植的1500亩耕地进行集体流转，将60%左右的耕地留作基本口粮和蔬菜用地，40%左右的耕地用于发展规模高效农业。社区按照每年每亩200斤面粉、350斤大米的标准配送到户。对发展规模高效农业所获得的盈利，用于农户分红、发展村庄公益事业、救助困难群体等。同时，消化吸纳部分没有技能的社区农民参加耕种，让老百姓既能种自己的田，还能得到口粮、拿到钱。

创新居住模式，加快建设美好乔杨。一方面，加快实现集中居住。近两年，社区集中居住区建设迈出了关键一步，已投入5950万元完成集中居住区一、二期工程，建成高、中档集中居住房4.05万平米，并采用“拆大建小、集中安置”的办法，置换了81户入住集中居区，腾出建设用地50多亩。推行集中居住在社区已渐成气候，大部分居民主动预约登记、等房入住。下一步，我们将加快9000平米的三期工程建设，确保6月底之前竣工交付使用。另一方面，加快实施环境整治。作为全省首批村庄环境整治试点社区，我们已累计投入350万元用于村庄环境整治，新

建居民休闲广场7个，彩涂粉刷居民住宅外立面6万平米。下一步，我们将掀起第二次大规模突击整治，集中力量开展“清洁村庄、清洁河道，清洁家园”专项行动，动员广大居民积极参与，高标准、高起点集中整治美化村容，宽领域全方位整治乱堆、乱放、乱搭，清理牛皮癣，新建维修垃圾箱（池）86个、新增并维修路灯96盏、建成占地10亩的月亮湾休闲广场。确保本月底7个村庄景观广场、2个村庄标志性建筑和沿线建筑物外立面出新全部实施到位。同时重点落实长效管理，将原来的保洁员队伍改组成村庄环境综合管护工作队，增加违建巡查、治安巡逻等职能，建立每日晨会制度，配备4辆农用车和9辆环卫三轮车，保证社区垃圾日产日清。

创新服务形式，加快建设和谐乔杨。以推行“五个一”管理模式为抓手，不断探索创新社区管理模式。一是设立一个社会救助基金。通过发动社会能人捐款建立救助基金，重点解决鳏寡孤独、残疾人及困难家庭等弱势群体的实际问题，全社区受助面力争突破400人。二是开通一个乔杨博客。将社区生产生活的大事及时发布在博客上，这样既能让社区群众更好的了解村务，让其共商社区事务，共谋社区发展，也能让在外游子及时了解家乡，引发其思念家乡的激情，激发其回报家乡的热情。三是成立一个志愿者服务站。将在职党员、退休党员、流动党员实施统一管理，组建以党员为骨干的志愿服务队，积极开展调解邻里纠纷、服务百姓生活等方面的活动，为居民解决实际问题。四是构建一个社区

信息库。将社区居民就业和企业用工需求等信息收集整理成信息库，构建居民就业和企业用工之间的便捷通道。五是建立一个便民服务站。依托社会事业工作站平台建立便民服务站，对群众办事实行“一站式”服务，帮助群众查询、解答有关政策和信息，全程代理医保、低保等相关手续。

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