

业绩

就是硬道理



资历靠不住，关系靠不住，拍马溜须靠不住，靠得住的就是你实实在在的业绩。

后台不会持续很久，关系也不会持续很久，业绩才是你扎根的恒基。

没有业绩的员工就是剥削企业，只有用一流的业绩才能套牢上司的心。

没有业绩的员工就没有价值，只有用优异的业绩才能赢得地位。



业绩是“硬件”，是脱颖而出获得高位最硬的条件
业绩是“指标”，是走向成功赢得尊重最真实的标准

业绩

就是  硬道理



田由申◎编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

业绩就是硬道理/田由申编著. —北京: 中国商业出版社,
2011.5
ISBN 978-7-5044-7244-1

I. ①业… II. ①田… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 057925 号

责任编辑: 郭 强

中国商业出版社出版发行
010-63180647 www.c-cbook.com
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店总店北京发行所经销
北京精气神印刷厂印刷

* * * * *

710×1000 毫米 16 开 18.5 印张 275 千字
2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

定价: 33.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)



前言

“利润至上”是每个企业最原始的推动力，效益是每个企业的生存之本，也是企业存在、发展乃至服务社会的根本。而利润正是每个员工业绩的累积。因此，员工的业绩就是企业的生产力，员工的业绩就是企业的竞争力。

所谓业绩，就是员工在工作中取得的成绩，是员工履行岗位责任的成果；是员工一定时间内工作目标的实现程度；是员工在具体岗位上做出与之相称的工作，业绩是员工岗位职责的最起码要求。业绩作为一个重要的衡量标准，体现着员工的工作能力，体现着员工的价值。

这是以结果论成败的时代，这是以结果作为标准来检验一切的时代，这是一个凭业绩说话的时代，能创造业绩的员工最有发言权，那些通过一系列的财务数据反映出来的工作业绩，就是你的业绩最有力的证明。

无数事实证明，忠心耿耿又业绩斐然的员工，是深得领导器重的。如果你工作的每一个阶段都能取得一定的工作成绩，你就能提升自己在领导心目中的地位，你就会获得晋升的机会，你就会得到加薪的奖励。因为出色的业绩，你将变得越来越重要，越来越不可替代，从而使自己的职位越来越稳固。

决定一个人在职场中所处的地位，不是你学位的高低，不是你努力拼搏的身影，也不是你勤勤恳恳的表现，而是你真枪实弹的业绩。业绩是你实实在在的作为，是你为本单位本部门所做出的贡献，是你能为组织创造的效益。业绩就是你最有力的价值证明！

在当今这个竞争激烈的市场经济时代，在当今职场里，要想赢得

一席之地，要想脱颖而出，要想身居高位，必须靠拿得出、看得见的业绩。业绩是“硬件”，没有这一“硬件”，你就会处处碰壁，没有立锥之地。

总之，业绩就是硬道理！资历靠不住，关系靠不住，拍马溜须更靠不住，靠得住的就是你的真本事，就是你实实在在的业绩。职业生涯起伏不定，难以捉摸，惟有调动自己的全部才智，以出色的业绩对企业产生吸引力，对上司产生吸引力，这样你才能站稳脚跟立于职场不败之地。



目 录

第1章 业绩：职场生存的硬指标

无论白猫黑猫，能抓住老鼠就是好猫。决定一个人在组织中所处的地位，所体现出的价值，不是你的学位高低，也不是你努力勤奋的表现，而是你真枪实弹的业绩，业绩是你实实在在的作为，是你为本单位本部门所做出的贡献，是你能为组织创造出来的效益。业绩就是你最有力的价值证明。

1. 员工的业绩，企业的竞争力 /3
2. 业绩是最好的个人简历 /5
3. 业绩——老板赏识你的理由 /7
4. 老板眼中的优秀员工 /9
5. 有业绩才能有地位 /11
6. 忙碌不代表你有成绩 /14
7. 业绩：一张畅通无阻的通行证 /17
8. 文凭高不等于业绩高 /19
9. 职位，不靠关系靠业绩 /21
10. 敬业才能有业绩 /23
11. 业绩就需竭尽全力 /25

第2章 赢在速度：高效率创造高业绩

我们为什么从早到晚这样忙碌，而收效甚微？我们为什么总是很努力、很用心而总是没有收获。速度决定一切，效率决定你

的成绩，没有速度，没有效率，你即便是一头“老黄牛”，也会被这个快速发展的社会淘汰！

1. 效率就是生存力 /29
2. 整洁有序就是效率 /31
3. 统筹做事，事半功倍 /34
4. 充分利用最有效率的时间 /36
5. 事必躬亲，累死也没成绩 /38
6. 80/20 法则 /41
7. 最快捷的工作方式 /43
8. 合理安排工作日程 /45
9. 给时间估个价 /48
10. 做好时间管理，才能有效率 /51
11. 工作要有条理，有条理才不乱 /53
12. 简单化，才能效率化 /55
13. 第一次就把事情做对，就是效率 /58
14. 犹豫不绝，业绩也会飞 /60
15. 培养先做后说的习惯 /62
16. 敢于拍板，才能快速抓到机会 /64

第3章 从细微处入手，细节决定业绩

天下大事必作于细。没有细节功夫的积累就不会有好的业绩。成败兴衰之间，有些事情，当时看似无关紧要，后来却牵动了大局。有些事因其细小，人们常常自觉不自觉地忽视了它们。有时人们因时间、精力有限而顾不上细节，更有人因急功近利、好高骛远而对细节不屑一顾。其实决定着你的业绩的往往就是这些细枝末节。

1. 工作越细，成就越大 /69
2. 业绩源于细枝末节的态度 /72
3. 不起眼的工作也要做好 /75



4. 业绩从小事而来 /78
5. 细小行为，业绩的差距 /80
6. 重视细节，与众不同 /82
7. 品牌源于细节，细节就是业绩 /84
8. 大处着眼，小处做起 /87
9. 品质服务，细微之处见真情 /89
10. 重视细节，提升业绩 /91

第4章 工作要有计划

凡事预则立，不预则废。意思是做事情要有计划性。工作的条理性来自于工作的计划性。制定计划的根本目的就是让自己有一个有序的、有准备的工作安排，业绩的高下就由此而分。

1. 有计划才能有条理 /97
2. 计划就是节约时间 /101
3. 合理计划，巧妙安排 /103
4. 时间规划，提高效率 /105
5. 新年伊始——做好年计划 /107
6. 月计划：让细节任务具体化 /109
7. 具有激励性的周计划 /111
8. 每日计划：既定目标的具体实现 /113
9. 时间管理的十大要点 /116
10. 如何制作一份工作计划表 /119
11. 做好工作计划的方法 /122
12. 小工具，大用场 /125
13. 工作有计划，才能秩序化 /127
14. 时间计划的六要素 /129
15. 积累专业知识，也要有计划 /131
16. 设计自己的职业生涯 /134
17. 计划好，还需执行好 /137

第5章 不找借口，只找方法

业绩不高，并不代表你不努力，也不是你不敬业，而更多的是你不懂工作方法。事实证明，只有善于主动思考，勤于发现总结并最快掌握方法的你，即便不那么忙碌，也不那么勤奋，但你仍能更快更好地完成任务。

1. 工作省力，需要找对方法 /141
2. 无章法，自然无方法 /144
3. 工作也需“三思而行” /146
4. 化繁为简就是方法 /149
5. 制订工作日程表 /151
6. 进行合理的组织工作 /153
7. 打破常规，创新工作法 /155
8. 工作能力=专业知识+方法 /157
9. 好方法，让你脱颖而出 /160
10. 做事要分清轻重缓急 /162
11. ABC工作分配法 /166
12. 不喜欢的工作，这样做 /169
13. 做最擅长的事，让你得心应手 /171

第6章 工作态度，左右你的业绩

一个人的人生态度折射着他的工作态度，而工作态度决定了一个人的工作成就。米卢在我国执教国家足球队时曾大力倡导“快乐足球”，他经常引用的一句话就是“态度决定一切”。工作不仅仅是为了谋取薪水，也是我们每个人生活和价值实现的体现。假如我们不能选择工作，何不尝试改变对工作的态度。

1. 工作态度决定着工作业绩 /175
2. 在工作中保持积极的心态 /179
3. 以老板的心态对待工作 /183



4. 勤奋实干，造就成功 /185
5. “快乐工作”才有好业绩 /188
6. “要我做”变为“我要做” /191
7. 每天多做一点点，是卓越的开始 /195
8. “抽一鞭、动一下”，你不会有出息 /198
9. 不要为薪水而工作 /201
10. 爱业，才能有作为 /204
11. 忠诚才能做大业绩 /206
12. 敢于竞争，才能取得好业绩 /209

第7章 责任：业绩的灵魂

你想拥有多大的业绩，你就要承担多大的责任！一个业绩高的人应该是个事业有成之人，而事业有成，与自己对事业的责任感是分不开的，一个勇于担当事业责任的人，才能有发展，才能有成就。

1. 责任胜于能力 /213
2. 工作就是一种责任 /216
3. 尽到自己的本分，就能出业绩 /219
4. 责任胜于能力，业绩源于责任 /222
5. 担当责任，才能走向卓越 /225
6. 信誉就是业绩，信誉来自责任 /228
7. 把责任落实到位，业绩才能到位 /230
8. 超越责任，才有进步 /232
9. 责任——企业做大做强的一张王牌 /236

第8章 培养一支狼性团队，业绩才能飙升

21 世纪的竞争已经不是个人与个人的竞争，而是团队与团队的竞争！一支没有战斗力的团队是不可能在现代竞争中取得辉煌成绩的。领导者如何打造一支具备战无不胜的“狼性”精神的团

队，是提升企业业绩的关键。

1. 团队的力量—— $1+1>2$ /243
2. 个人的成就，源于群体的合力 /245
3. 培养一支狼性员工队伍，企业才有爆发力 /247
4. 培训：业绩上升的黄埔军校 /249
5. 找人才就是找效益 /252
6. 放入“激活”鱼，让员工搭起比舞台 /256
7. 激励——把员工的潜力“榨”出来 /258
8. 做好合理搭配，才能出效益 /263
9. 营造良好的工作氛围 /267
10. 培养团队精神，提升业绩的灵魂 /269
11. 良好的协作，拧成一股绳 /272
12. 打造团队的执行力 /275
13. 有效地沟通，成就有效的团队 /279
14. 提高业务能力，才能出业绩 /282

第1章

业绩：职场生存的硬指标

无论白猫黑猫，能抓住老鼠就是好猫。决定一个人在组织中所处的地位，所体现出的价值，不是你的学位高低，也不是你努力勤奋的表现，而是你真枪实弹的业绩，业绩是你实实在在的作为，是你为本单位本部门所做出的贡献，是你能为组织创造出来的效益。业绩就是你最有力的价值证明。



1. 员工的业绩，企业的竞争力

企业的竞争力归根结底就是业绩的竞争。当市场越来越成熟，市场的竞争越来越白热化的时候，企业要想在弱肉强食的市场中生存下去，必须要从业绩抓起。只有业绩好、竞争能力突出的企业才能在竞争激烈的市场中生存并持续发展。

员工的业绩支撑着企业的生存和发展，企业是员工努力证明自己业绩的战场，无论何时何地，如果你没有创造业绩，你就是在混饭吃，你就没有价值。这是以结果论成败的时代，这是以结果作为标准来检验一切的时代。不要问自己为企业出了多少力，而是要切实为企业创造业绩。只有员工创造了业绩，企业才能生存，才能发展，才能做大做强。

联想集团有个很有名的理念：“不重过程重结果，不重苦劳重功劳。”这是写在《联想文化手册》中的核心理念之一。联想之所以能从几个下海的知识分子组成的公司，成为如今一家享誉海内外的高科技公司，毫无疑问，与这个核心理念密切相关。

在企业中，我们能看到有些员工总是忙忙碌碌，但到考核时却没有完成计划指标，影响部门及整个企业的工作推进。所以不管你多么辛苦忙碌，如果缺乏效率，没有做出业绩，那么一切辛苦皆是白费，一切付出均没有价值。

没有结果的忙碌不但浪费了自己的时间，还耗费了企业的资源！企业要的是结果而不是过程，即使你付出了千倍的努力，吃尽了苦头，如果你没有给公司提供好的结果，所有的忙碌就是白忙。公司是靠结果生存的，

如果我们每个人都满足于苦劳，满足于“我尽力了，结果做不到我也没办法”，那么公司靠什么生存？竞争残酷无情，不论你曾经付出了多少心血，做了多少努力，只要你拿不出业绩，那么一切辛苦皆是白费，一切付出均没有价值，一切过程都没有意义。努力不等于成功，忙碌不等于效率，用时间来堆积利润的时代早已经过去。有计划有目标地忙，忙到点子上，才能忙出效率、忙出成绩、创造最大利润。所以一切付出和努力必须用结果来说话，只有做出业绩、不断为公司创造利润的人，才是最优秀的人才。

业绩是企业生存和发展的基础，企业的竞争归根结底是业绩的竞争。作为一名处在激烈竞争形势下的员工，你惟一的出路就是创造业绩，业绩才是硬道理。在市场中，所有卓越的企业和卓越的员工都拥有一个共同的特质：竭尽所能，创造出最出色、最完美的业绩。所以，每位员工都应该树立为公司创造业绩的理念，与企业的生存和腾飞共命运。创造业绩并不是偶然的，需要你付出勤奋和智慧，踏踏实实地做事，把握机会、注重细节、赢得速度、勇于竞争、注重方法、接受挑战、融入团队。要在工作中不断创新，运用各种思维方法开启智慧之门，不断变通，从而找到解决问题的捷径。只有这样，你才能不局限于一般的工作表现，你才能超越自己，超过老板的期望，才能在职场里纵横驰骋，以积极的心态来对待学习和工作。



2. 业绩是最好的个人简历

无论黑猫白猫，能抓住老鼠就是好猫；无论苦干巧干，能做出绩效就是好汉。

衡量一个员工的价值标准到底是什么？就是两个字——“业绩”。业绩就是你最有价值的证明。请记住：你进入的是一家讲求实效的企业，你的能力就是用你的业绩来说话。

所谓业绩，就是员工工作中取得的成绩、成就，是员工履行岗位责任的成果，是员工一定时间内工作目标的实现程度。一个员工在具体岗位上做出与之相称的工作，业绩是岗位职责的起码要求。业绩作为一个重要的衡量标准，检验着员工的工作能力。

这是一个凭业绩说话的时代，能创造业绩的员工是企业的最好员工。任何企业都不缺乏尽心尽力的员工，但更缺乏的是能为企业做出业绩的员工。企业需要的是真正的事半功倍的人，能有效利用企业提供的资源突破任务的人。态度是基础，我们需要它，但它不是惟一的评判标准，业绩才是惟一的标准。

某出版社的经济效益一年一年地滑坡，大家的收入也一年一年减少，职工人心不稳。一位年轻的编辑室主任看到图书发行量明显下降，心里也很着急，于是就主动向社长提出，应当通过个体书商去扩大发行，并且拿出了一套具体计划。社长表示愿意考虑。为了使社长的兴趣变成决心，这位主任就提出，这项方案的实施由自己来承担。这个要求很快得到批准。

他于是立下“军令状”，不辞辛苦，顶着酷暑烈日，骑自行车跑遍全城，将出书计划和选题中的优秀书目，一个一个书摊、一个一个书商地进行具体宣传和洽谈。有时为了使书商信任图书的社会效益和经济效益，要来回折腾十几次，终于使几家书商愿意合作，签订了代理销售的合同。一年之后，该出版社的效益大增，职工的收入也有了较大的增长。众望所归，年轻的编辑室主任赢得了惊人业绩，他很快被提升为副社长。

一个有业绩的员工一定是能给企业带来效益，一个能够给企业带来效益的员工，他定会是上司最需要的人，自然也就是很容易得到晋升的员工，也是最有成就的员工。

一个国家在世界上的话语权，取决于它的综合国力。一个员工在职场上的话语权，取决于他的业绩能力及对企业贡献的大小。人在职场，请用你的业绩说话，你别无选择！

柳传志说：拿业绩说话就要勇于在老板面前底气十足地提出你对公司发展的建议，客观坦率地汇报你的业绩，使你和老板形成互动，使消息得以互融，对公司、对个人都有很好的促进作用。

业绩是企业生存的命脉，一个讲求实效的企业，其业务量的多少决定着企业是否能在同行业中站稳脚跟。作为企业的员工，对此担负着重任，“业务就是硬道理，业绩就是话语权”，有了好的业绩，就有了崭露头角的机会，因业绩优秀而升职是最光荣的。绝大多数高层和核心层领导都是从低层普通员工成长起来的。因业绩突出而被提拔，把业绩优异的员工提拔到管理层，体现了公司“谁干得出色谁就会晋升”的宗旨，员工要想得到晋升，必须努力把自己的业绩提上去。

总之，能否做出业绩决定了员工能否在职场上成功，能否得到公司的认同，也必须有可见的业绩来支持。也只有做出了成绩，你才能向其他人证明你真的有能力，也只有做出了业绩，你才能得到企业的尊敬和信赖。