

“一切以业绩为标杆”，这是彼得·德鲁克关于员工管理的经典名言。现在已经不是“没有功劳还有苦劳”的年代了，做不出业绩，即使你再辛苦也得不到领导的青睐。



CHUYEJI CAISHIYINGDAOLI

叶日者◎编著

职场中，业绩是检验一切的标准，是证明一个人能力的尺度。
一个员工是否优秀，关键要看他创造出来的业绩。

出业绩 才是硬道理

打造无敌团队的成功经验 开启职场生涯的实用智慧



中国长安出版社

叶日者◎编著

出业绩 才是硬道理

CHUYEJI
CAISHIYINGDAOLI



图书在版编目(CIP)数据

出业绩才是硬道理 / 叶日者编著. —北京: 中国长安出版社,
2010.6

ISBN 978-7-5107-0195-5

I. ①出… II. ①叶… III. ①企业—职工—能力培养
IV. ①F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 103479 号

(上架建议: 社科类—励志)

出业绩才是硬道理

叶日者 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 北京毅峰迅捷印刷有限公司

开本: 787 毫米×1092 毫米 16 开

印张: 20.25

字数: 220 千字

版本: 2010 年12月第 1 版 2010 年12月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0195-5

定价: 38.00 元

前言

通用电气首席执行官杰克·韦尔奇说：“要想获得晋升，就要交出动人的、远远超出预期的业绩。”

出成绩才是硬道理！无论是企业还是员工，证明自己价值的唯一准则就是业绩。无论是在知名企业还是在私人小公司，员工都应该以做出最好的业绩作为自己的第一追求。这样，你才会在激情中工作、高效中工作，把业绩做到最棒。

在市场经济条件下，文凭再高、再努力，如果没有业绩，一切都将是空话。对于我们每一位职场员工来说，除了做个业绩突出的员工，我们没有别的途径能让老板青睐自己，因为业绩最能证明自己的工作能力和价值。业绩提高，你的“能力指数”和个人信任度才能大幅上涨，你才能在职场中生存下来。

就像联想的原掌门人柳传志说的一样：“我不会用言语去回应质疑，我只用具体的业绩赢取信任。”在企业中，业绩才是一切，没有业绩，薪水、升职、职业发展都无从说起。

然而，现在有很多人都觉得自己很忙，工作很累，却总是得不到上司的肯定与好评。其实，老板和上司看重的不是你劳苦的工作过程，而是实实的业绩。要知道，在没有业绩的时候，强调工作的劳苦毫无意义。职场上，人们不仅要努力工作，更要掌握一定的有效方法，提升自我工作效率，为企业创造更多的业绩。否则，即使你再辛苦也是白折腾。

《出业绩才是硬道理》向职场中人传达了业绩决定职场命运的观念，对于职场中人具有很大的指导意义，同时，本书还例举了很多引人入胜的事例，相信可以为你的职业生涯提供实用而富有创意的忠告和建议，阅读并思考本书，它将为你扫除心灵迷雾，指引成功之路。相信只要“努力工作，不折腾”，你定会取得更加辉煌的业绩，你定会取得更加令人羡慕的成就！

本书从员工和企业关心的问题入手，层层深入地剖析了如何提高业绩以及业绩在职场中的关键作用等相关问题，让人们了解到业绩对于员工、管理者以及企业的重要性。本书还给出了一套提升业绩和职业水平的方法，以帮助员工提升自我，成就成功人生，本书对每一个想在职场取得卓越业绩的员工具有极大启示。



目 录

第一章

做业绩最棒的员工

被誉为全球第一 CEO 的杰克·韦尔奇说过,“第一、第二或者出局”。只有做出业绩才能获得老板的青睐,只有做出业绩才能创造出更辉煌的事业。无论是员工还是企业的管理者都要让自己成为业绩最棒的人,因为只有出成绩才是硬道理。

- 出人头地靠业绩出头 / 2
- 始终秉持“我能”的信念 / 4
- 时刻准备着迎接新的挑战 / 7
- 只有出新才会出业绩 / 9
- 成为公司最赚钱的员工 / 13
- 用业绩证明自己的价值 / 15
- 相信自己是不可替代的人才 / 17
- 专业性让你脱颖而出 / 19
- 做企业业绩一流的员工 / 22
- 业绩是检验员工的最佳标准 / 24

第二章

激情点燃业绩之火

激情是职场最必不可少的东西,没有激情的人即使再优秀也做不出更好的成绩。有人说:激情有时要比能力和才华更重要。一个人想要做出更大的成绩,就要





出业绩才是硬道理

对工作和生活充满激情。

- 激情比能力更重要 / 28
- 没有热情,就没有业绩 / 30
- 与其浑浑噩噩,不如充满激情 / 32
- 激情是对工作的专注和执著 / 34
- 把每一天都当成第一天 / 36
- 忠于自己的工作 / 39
- 热爱自己的工作 / 42
- 不要只为了薪水而工作 / 43
- 充满热情,才能提高效率 / 46
- 摒弃抱怨,拿出你的激情 / 48
- 激情是最佳的工作动力 / 51
- 1%的事也要投入 100%的激情 / 53
- 克服惰性心理,发现工作乐趣 / 55

第三章

好心态成就好业绩

好心态决定好业绩。细心观察之下我们不难发现,那些成功的人之所以业绩卓越都是因为他们有一个良好的心态。我们只要培养坚强的性格,摆正心态,相信自己,就会创造出更好的成绩。

- 树立自信,不断激励自己 / 60
- 敬业是最完美的工作态度 / 62
- 专注于工作,全力追逐业绩 / 64
- 空杯心态,不断超越自我 / 66
- 拒绝犹豫,果断出击 / 68
- 不放弃才有成功的机会 / 71
- 没有卑微的工作,只有卑微的工作态度 / 73

突破心中的枷锁,不要自我设限 / 75

适当的压力是前进的动力 / 77

创造好业绩要敢于异想天开 / 79

给我一个支点,我可以撬起地球 / 81

平常心成就骄人业绩 / 84

永远没有分外的工作 / 86

第四章

关注细节,业绩必然上涨

抓好细节,就是抓好业绩。一个人想要把自己的业绩提高上去,并不是一朝一夕的事情,好的业绩需要点滴的积累。只有关注细节,从小事做起,才能提升自己的能力,并做大自己的业绩。

成功存于细节之中 / 90

善于制定详细的工作计划 / 92

做好细节,业绩才能做大 / 95

好业绩源于点滴的积累 / 97

将每个细节做到位 / 99

做事要大处着眼,小处着手 / 102

上班时间不可做私事 / 104

敷衍了事只能害自己 / 106

工作之中无小事 / 108

失之毫厘,谬以千里 / 110

不要让小事成为业绩的障碍 / 112





出业绩才是硬道理

第五章

立即行动,让业绩稳定增长

俗话说:心动不如行动。无论多么宏伟的蓝图,多么正确的决策,多么严谨的计划,如果没有严格高效的执行,都将是纸上谈兵。想要做出好的成绩,就要立即行动,在行动中出业绩。

- 工作脚踏实地才能出绩效 / 116
- 立即行动,行动中出业绩 / 118
- 把工作落到实处 / 121
- 忠诚敬业,工作就是你的事 / 128
- 全心投入,好业绩完成在即 / 125
- 不找借口,拿业绩来说话 / 127
- 学会积累,做行业的佼佼者 / 130
- 自动自发,不必老板交代 / 132
- 每天多做一点儿,业绩自然高涨 / 134
- 有坐“冷板凳”的耐心 / 135
- 勇于冒险,向“不可能”发起挑战 / 138
- 高效执行,业绩自然来 / 140
- 找对思路和方法,用头脑赢得业绩 / 142

第六章

提升效率,效率低下是“穷折腾”

爱迪生大声疾呼:“生命是如此短促,我有许多事要做,必须争分夺秒啊。”忙碌并不意味着高效率,如果不会利用时间,那么所有的忙碌都将是白费精力。想要做出好的成绩,你就要停止做那些琐碎没有意义的事情,提高自己的工作效率。



沟通,促进高效的秘诀	/ 146
有效利用时间,做时间的主人	/ 148
调整工作和休息之间的节奏	/ 150
业绩是驾驭分分秒秒的结果	/ 153
找准自己努力的目标	/ 155
忙碌并不意味着效率高	/ 158
从这一刻起立即开始行动	/ 160
养成今日事今日毕的习惯	/ 162
停止做琐碎无价值的工作	/ 164
快乐地工作才有效率	/ 166
集中精力才能出效率	/ 168
把时间用在回报高的事务上	/ 170
做事分主次,工作高效率	/ 172
用更少的时间做更多的事	/ 174

第七章

提升业绩,关键还需要方法

“我为什么一直没有业绩?”这是很多职场人经常问的问题。业绩不是蛮干苦干就可以提高的,好的业绩也需要技巧和方法,你只有掌握了有效的技巧和方法,才能让业绩节节高升。

拒绝平庸,积极进取创造业绩	/ 178
做好准备,蓄势待发	/ 180
抓住机会,上帝才能眷顾你	/ 182
在正确的时间做正确的事	/ 184
敏捷的行动力是成功的关键	/ 187
勤奋是提高业绩的基础	/ 189
正确看待你的竞争对手	/ 191





出业绩才是硬道理

- 换个好思路,拥有好出路 / 193
- 问题简单化是最好的办法 / 194
- 寻找最佳方法,做一流员工 / 197
- 实干加巧干,才能有好业绩 / 200
- 持续学习,不断充实自己 / 202
- 主动工作,多做一点点 / 204
- 提前做准备,才能有备无患 / 207

第八章

阻碍业绩飙升的障碍

在我们的生活和工作中,有很多的习惯和心态阻碍了我们取得更好的业绩。做事拖拉的毛病会让我们错失创造业绩的机会,而抱怨也只能让我们一无所获。所以,我们想要取得更好的业绩,就要清除掉阻碍我们业绩飙升的障碍。

- 因循守旧,让业绩停滞不前 / 212
- 爱找借口,是业绩的“拦路虎” / 214
- 自我设限,沉溺于失败的阴影中 / 217
- 眼高手低,错过创造业绩的先机 / 219
- 消极心态是工作的障碍 / 221
- 没责任心,业绩永远也不会“出彩” / 223
- 拖延时间,只能让希望溜走 / 226
- 整天抱怨,只能一无所获 / 228
- 空想只能与成功擦肩 / 230
- 情绪失控导致业绩失控 / 233
- “空头理论家”是业绩的障碍 / 235

第九章

打造让业绩飙升的核心竞争力

无论是企业还是个人,都必须认识到并发挥自己的核心竞争力,这是一个企业和个人最具有价值的东西。打造你的核心竞争力,是提升业绩的关键,是畅游职场的保障。

- 尽职尽责才能做到最好 / 240
- 管理自我,自律才能出业绩 / 242
- 保持最佳的工作状态 / 244
- 赢得客户的青睐是业绩的保障 / 246
- 头脑是你最好的竞争力 / 248
- 干一行爱一行的精神 / 250
- 灵活变通创造非凡业绩 / 253
- 用创新思维缔造核心竞争力 / 255
- 团队精神是最有利的核心竞争力 / 257
- 创造业绩需要勤奋 / 260
- 发扬主人翁精神 / 262

第十章

让老板看到你的业绩

在企业中,业绩就是一切。对于那些业绩差的人,老板永远都不会看到他的存在。如果你想要获得高薪、得到升职,那么就必须让老板看到你的业绩。

- 把问题留给自己,把业绩呈给老板 / 268
- 让业绩为你的薪水说话 / 269





出业绩才是硬道理

- 让老板看到你的实力 / 271
- 像老板一样思考问题 / 274
- 完成任务不等于有好业绩 / 276
- 有些事情不用老板交代 / 279
- 不断进取,争取新的成绩 / 281
- 关键时刻敢于出头 / 282
- 始终走在别人前面 / 285
- 脱颖而出,得到老板的青睐 / 287
- 用一流的业绩拴住老板的心 / 288

第十一章

最棒的业绩是畅游职场的绿卡

业绩是体现价值的唯一标准,业绩是打开高薪宝库的钥匙,业绩是攀上成功高峰的武器。每一名员工都期望公司对自己工作的回报有重量,最好是一块砖,也许每家公司都能做到这点,至于这块砖是金砖还是土砖,就全看你的“业绩值”。

- 只有做好业绩才能赢得尊重 / 292
- 做到最棒,才能赢得更多的机会 / 294
- 付出决定提升,业绩决定薪水 / 296
- 只有业绩最棒才能赢得发展 / 298
- 业绩决定你的职场竞争力 / 300
- 业绩提升,薪水才会上涨 / 302
- 为公司盈利,就是替自己加薪 / 304
- 靠本事、凭能力获取高薪水 / 306
- 业绩让你由平凡走向卓越 / 309



第一章

做业绩最棒的员工



被誉为全球第一 CEO 的杰克·韦尔奇说过，“第一、第二或者出局”。只有做出业绩才能获得老板的青睐，只有做出业绩才能创造出更辉煌的事业。无论是员工还是企业的管理者都要让自己成为业绩最棒的人，因为只有出成绩才是硬道理。



出业绩才是硬道理

出人头地靠业绩出头

现代企业讲究的是“业绩为上”的原则,无论是员工还是管理阶层想要得到老板的青睐、同事的尊重,都必须拿出自己的业绩来。每一个职场中人都想出人头地,在职场上取得一定的成就。但是,很多年轻人都很容易意气用事,遇到一些小事就沉不住气。这样的人在职场中不会取得很好的成就,而为企业创造业绩的员工才能有出人头地的机会。

我们常说“不管白猫黑猫,抓住老鼠就是好猫”,在职场中也是同理,良好的业绩是企业考核员工能力、水平的重要标准,也是老板挑选人才的首要条件。在一个企业中,能够创造出高业绩的员工无疑是人们崇拜和尊敬的对象,因为他们为企业创造了实实在在的价值。所以,对于我们身处的职场来说,强调的就是“结果为导向,业绩为根本”的做事原则。

正如一位知名企业的市场部经理说的一样:“老板只关注和认同一样东西,那就是业绩,这也是评判一个员工是否优秀的唯一标准。”为了提高企业的成绩、创造成功的利润效益,老板会积极鼓励员工在处理业务、开展工作时,发挥个人的主观能动性,一切都为创造最佳业绩服务。

在激烈的竞争中,员工面临的是市场和竞争对手的双重压力,只有保持良好的业绩才能为自己赢得一席之地。

李强在某贸易公司贸易部担任经理,由于贸易部的业绩直接关系到公司年度计划的完成,也直接关系到每个员工的年终奖,所以李强在工作的时候感到很大的压力。自己想要有出人头地的机会,就必须拿出良好的业绩。李强有一个大客户就是某商贸公司——天意,而这个公司每年都要向李强所在的公司购买 20 万元的羊毛。但是,今年天意却迟迟没有进货,按照合同规定,如果 3 天后再不履行早已签订的合同,李强的公司有权不再提供货物,而且剩下的货款还照样收取。



这时,李强找到天意公司,说明了情况,对方态度诚恳,希望不要中止合作,只是公司目前资金出了点儿问题,一时提不了那么多的货。于是,李强提出了一个建议:天意公司可以分3个月进行提货,这样不仅能解决天意公司无法一下子拿出那么多货款的现实困局,对于自己公司来说,也可以及时补充资金,这种提议对两家公司都有好处。当然,天意公司很痛快地就同意了李强的建议,李强把情况向公司汇报后,经过公司授权,与天意公司重新签了一份补充协议。李强不仅为公司赢得了一个大客户的合作,更维护了公司的利益,因此得到了老板的表扬。

李强通过自己的变通为公司争取到了最大限度的利益,这就是他具有能力的体现,试想如果李强意气用事,认为:既然是对方公司违约,自己就可以不再提供货物,那么自己还可以收获余下的货款。当然,这样做对方不会有异议,但是却为此失去了一个很好的客户,公司的利益自然会受到很大的影响。所以说,职场上意气是最忌讳的东西,只有你做出了业绩才是最重要的。因为,老板不会过于关注你你做事的过程,只会看你做出的结果,这就是市场经济原则。

某知名企业人力资源部经理曾说:“工作简历中,唯有业绩这一栏是我最关心的,因为它代表了员工的真正价值。”不错,在职场上,不能创造业绩的人是无法获得老板赏识的,自身也不可能得到丰厚的回报。要证明自己在职场上是一个有用的人,唯有创造出业绩,因为只有业绩才最有说服力。

李宇最近一段时间失去了工作,心情和生活状况都处于低谷,但是一个偶然的机,他跟着—位师傅学习擦鞋,他的人生开始有了新的变化。李宇很快就迷上了这个工作,不仅跟这个师傅学习擦鞋的技术,还向其他好的擦鞋匠求教。日子一天天地过去了,李宇的擦鞋技艺越来越精湛。经过自己的一段时间的研究,他还开创了一套自己的方法:不用鞋刷,而用木棉布绕在右手食指和中指上代替刷子,鞋油也是特制的。这个办法十分有效,那些早已失去光泽的旧皮鞋,经他的手后无不焕然一新、光可鉴人。

慢慢地,李宇凭借着擦鞋这件十分简单的工作赢得了很好的声誉。不久,他的精湛技艺很快被一家旧鞋修补连锁店注意到,于是这个公司聘用李宇为店里的擦鞋师。李宇来到这里之后,店里的生意直线上升,顾客络绎不绝。有时候,人们不是为了擦鞋而来,而是专门来欣赏李宇无与伦比的擦鞋技艺,对他们来说,那无疑是一种享受。

凡是来过店里的顾客都深深记下了李宇的名字。凭着自己炉火纯青的技术,李宇赢得了众多顾客的青睐。他也自然成了店里的一块金字招牌,同时,他也为自





出业绩才是硬道理

已创造了一份辉煌的业绩。半年后,他升为店面经理。

李宇的经历给我们这样一个启示:在这个以业绩为标准的时代,不管你学历如何,不论你从事什么样的行业,不论你职位有多高或是有多低,只要你能做出良好的业绩,那么你就可以获得更好的发展,实现自己的目标。如果李宇怕擦鞋丢面子,不肯从事这样的工作,那么也就不会有以后的成就。同时,一个人想要创造更好的业绩就要提升自己能力。

一个企业想要有长足地发展,业绩是关键。同样,一个员工在公司的地位如何,不管你长相如何,不管学历如何,若想在公司里成长、发展,实现自己的目标,就必须作出业绩来,只有这样,你的梦想才能得以实现。只要你能创造业绩,不管在什么公司,都能得到老板的器重,得到晋升的机会。因为你创造的业绩是公司发展的决定性条件。

始终秉持“我能”的信念

一个员工是否能取得一定成就,仅仅头脑聪明和积极努力是远远不够的,只有始终坚持自己能够成功的信念,才能成为业绩最棒的员工。信念是支撑一个人战胜困难、取得胜利的根本,也是激励一个人前进的动力。你只要秉持“我能”的信念,任何困难都将化解,自然也能取得良好的业绩。

1947年,美孚石油公司董事长贝里奇到开普敦巡视工作。在卫生间里,看到一位黑人小伙子正跪在地板上擦拭水渍,并且每擦完一块地板,就虔诚地叩一下头。贝里奇感到奇怪,问他:“为何如此?”黑人小伙子说:“我在感谢一位圣人。”

贝里奇为自己的下属公司拥有这样的员工感到欣慰,问他:“为何要感谢那位圣人?”黑人小伙子说,“是圣人帮着找了这份工作,让他终于有了饭吃。”

贝里奇笑了笑说:“我也曾遇到一位圣人,他使我成了美孚石油公司的董事长,你愿意见他一下吗?”黑人小伙子说:“我是个孤儿,从小依靠锡克教会抚养,我





很想报答养育之恩,这位圣人若使我吃饭之后,还有余钱了却心愿,我愿去拜访他。”

贝里奇说:“你一定知道,南非有一座很有名的山,叫大温特胡克山。据我所知,那上面住着一位圣人,能为人指点迷津,凡是能遇到他的人都会前程似锦。20年前我去南非的时候登上过那座山,正巧遇到他,并得到他的指点。假如你愿意去拜访,我可以向你的经理说情,准你一个月的假。”

这位年轻的黑人在30天时间里,一路披荆斩棘、风餐露宿,走过草甸,穿越森林,历尽艰辛,终于登上了白雪覆盖的大温特胡克山,他在山顶徘徊了一天,除了自己,什么都没有遇到。黑人小伙子很失望地回来了,他遇到贝里奇后说的第一句话是:“董事长先生,一路上我处处留意,直到山顶,我发现,除我之外,没有什么圣人。”

贝里奇说:“你说得很对,除你之外,根本没有什么圣人。”

20年后,这位黑人小伙子做了美孚石油公司开普敦分公司的总经理,他的名字叫贾姆纳。2000年世界经济论坛大会在上海召开,他作为美孚石油公司的代表参加了大会。在一次记者招待会上,针对自己传奇的一生,他说了这么一句话:“您发现自己的那一天,就是您遇到圣人的时候。”

不错,每个人走什么样的路只能由自己决定,不要指望所谓的“圣人”会帮助你。人们只有相信自己,认识到自己身上无穷的力量,才能充分发挥潜能,活出最好的自己。世界上没有什么不可能的事情,我们应该抱着“我能”的信念投入自己的工作中,只要你充满信心,自然就会找到解决问题的办法。而那些不相信自己的人只会成为平庸者。

芝加哥大学的布鲁姆博士曾研究过100位杰出且年轻的运动员、音乐家和学生。他十分惊讶地发现,这群人大部分都不是自幼即表现得头角峥嵘,而是在悉心的照顾、指导和帮助下,才得以施展才华的。他们之所以成功,都得归于他们成名前,就已拥有“我必出人头地”的信念。

在赖斯小的时候,美国的种族歧视还很严重,特别是在她生活的城市伯明翰,黑人的地位非常低下,处处受到白人的歧视和欺压。赖斯10岁那年,全家人来到华盛顿观光旅游,因为是黑人,他们全家被挡在了白宫门外,不能像其他人那样进去参观!小赖斯倍感羞辱,咬紧牙关注视着白宫,然后转身一字一顿地告诉爸爸:“总有一天,我会成为那房子的主人!”

赖斯父母十分赞赏女儿的志向,经常告诫她:“要想改变黑人的状况,最好的

