

张艳红 梁素娟 / 编著

用业绩证明 自己的价值



搜狐读书
book.sohu.com

“搜狐读书”推荐阅读的员工培训实用读本
创造你的业绩，证明你的价值，让你在公司中脱颖而出

一本以最佳心态创造最好业绩的职场必备读本

做最能挑战困难与问题的一流员工
挑战困难创造业绩，解决问题提高效率

华夏出版社

用业绩证明 自己的价值

张艳红 梁素娟◎编著

华夏出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

用业绩证明自己的价值 / 张艳红, 梁素娟编著. —北京:
华夏出版社, 2012.7

(MBook随身读)

ISBN 978-7-5080-6942-5

I. ①用… II. ①张… ②梁… III. ①企业管理—职
工培训—通俗读物 IV. ①F272.92-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第097506号

出品策划:  华夏文轩

网 址: <http://www.huaxiabooks.com>

用业绩证明自己的价值

编 著 张艳红 梁素娟

责任编辑 武新华

封面设计 思想工社

排版制作 思想工社

封面图片 华盖创意 (北京) 图像技术有限公司

出版发行 华夏出版社

(北京东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

总 经 销 新华文轩出版传媒股份有限公司

印 刷 北京尚唐印刷包装有限公司

开 本 720mm × 1020mm 1/32

印 张 8

字 数 100千字

版 次 2012年7月第1版 2012年7月第1次印刷

定 价 18.00元

书 号 ISBN 978-7-5080-6942-5

本版图书凡印刷、装订错误, 可及时向我社发行部调换

业绩是职场的通行证

有一位房地产总监曾说：“所有企业的管理者和老板，只认一样东西，就是业绩。员工希望老板给自己高薪，凭什么呢？最根本的就是要员工所做的事情，能在市场上产生多大的业绩。”

这是以业绩论英雄的时代。一切考核员工能力的标准，是你的业绩，也唯有你的业绩才能体现你的价值，让你“物有所值”，得到你应得的报酬。好多人都会说，现在就业难，文凭和经验像两把双刃剑，悬在头顶，让人望而却步，而自己却只能活在文凭和经验的阴影下。

殊不知，学识只能证明的仍然是你曾经的过往，并不能代表你以后的辉煌，所以不要以学历为傲，更

不要局限于学历的困境。要靠业绩说话，业绩才是你最可靠和最有效的通行证，意识到这一点，你才能突破自己心理的弱势。

但同时经验也很重要，但经验并不是衡量能力的唯一标准，更不是创下业绩的证明。有些人有十年的经验，也只不过是一年的经验重复十次而已。年复一年地重复一种类似的工作，固然很熟练，但可怕的是这种重复已然阻碍了心灵的成长，扼杀了想象力与创造力，到最后仍然一辈子碌碌无为。

公司用人，最重要的是员工的发展潜力与解决实际问题的能力。如果没有创造业绩的实力，就算你是公司的元老，有硕士或博士学位，老板也会为了公司和利益而舍弃你，因为你并不能为公司创造更大的价值。一个企业要长期发展，是要靠利润来支撑的。一个成功老板的背后，必须有一群能力卓越、业绩突出的员工。说到底，不是老板在养员工，而是员工在用自己的业绩来养公司。如果你没有业绩，企图靠公司

的那些工资来维持自己的生活，那只能是本末倒置，也会伤害到辛辛苦苦为公司创利润的员工。

所以，努力创造业绩，不想当将军的士兵不是好士兵，不想多创造业绩的员工也不是好员工。努力创造业绩本身是一种责任，也是一种工作的信念。在危难中，坚持本身是一件非常不容易的事情，但如果一步步地咬牙挺住，你取得的业绩会让你的命运之船走得更远。

然而创造业绩并不是偶然的，它不仅靠单纯知识和专业能力的竞争，也要靠你的勤奋和智慧，踏踏实实地作准备，融入团队、注重细节、勇于竞争、接受挑战、化危机为转机，去克服一切困难。

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，你才能在职场里纵横驰骋，以积极的心态来对待学习、工作和生活。

基于此，为了将业绩这个理念渗透在每个员工的心里，也为了帮助和指点员工创造出更多的业绩来，

我们精心编写了《用业绩证明自己的价值》这本书。

本书先从业绩的理念讲起，剖析了业绩的重要性——它不仅是企业的支撑，也是员工价值的体现，接着又详尽阐述了创造业绩的种种方法和要求，最后，希望广大老板和员工能从此书中深有所获。

第一章

用业绩证明自己的价值



- 业绩是检验一切的标准 002
- 不要抱怨，拿业绩说话 006
- 一切以业绩为导向 014
- 业绩，承载你的命运之舟 018
- 业绩才是硬道理 022

第二章

珍惜工作，突破业绩



- 你是在为自己工作 030
- 对工作热情的人永远有业绩 033
- 专业技能决定你的业绩 040

第三章

我的业绩，我做主



- 要业绩，靠自己 048
- 专注于业绩，全力以赴成大器 053
- 信念，创收业绩的最好驱动力 061
- 树立自信心，保证完成业绩 065

第四章

敬业，取得业绩的好姿态



- 把敬业当习惯 074
- 多做分外事，业绩自然来 080
- 业绩青睐勇于付出的人 086
- 拒绝借口，消灭业绩的绊脚石 089
- 尽职尽责，让业绩一路领先 095
- 忠诚是业绩的保障 099

第五章

好习惯，好业绩



- 培养好的工作习惯 106
- 立即行动，绝不拖延 112
- 把学习当习惯，不做吃老本的掉队者 119
- 用勤奋创造奇迹 125
- 做事井然有序，提高工作效率 129

第六章

融入团队，保障业绩



- 融入团队，保障业绩 136
- 团队比个人更能带来业绩 141
- 合作才能共赢 148

第七章

关注细节，和业绩同行



- 细节决定业绩的成败 156
- 执行细节，把业绩做大 162
- 小事做到位，业绩才完美 166

第八章

业绩面前，方法总比问题多



- 创造性地完成任任务 174
- 一切皆有可能 178
- 勇于挑战，敢于胜利 184
- 自己主动出击，上帝才会帮你 187
- 分段实现大业绩 191
- 化危机为转机 196

第九章

智慧是业绩的冶金炉



- 换个好思路，拥有好业绩 204
- 创新思维，业绩不请自来 207
- 断掉退路，业绩也怕人较真 213
- 关键时刻敢于冒险 217

第十章

业绩无止境



- 绝不安于现状 222
- 把目标放远，追求卓越 226
- 实干加巧干，业绩节节高 231

>>> 第一章

用业绩证明
自己的价值





业绩是检验一切的标准

⊙公司作为一个经营实体，必须靠利润维持发展，而要发展便需要公司中的每个员工都贡献自己的力量和才智。

有一位房地产销售总监说：“所有企业的管理者和老板，只认一样东西，就是业绩。员工希望老板给自己高薪，凭什么呢？最根本的就要看员工所做的事情，能在市场上产生多大的业绩。”这就是以业绩论英雄的时代，这就是以业绩作为标准来检验一切的时代。

不管你在公司的地位如何，不管你长相如何，不管你的学历如何，你想在公司里成长、发展、实现自己的目标，你都需要有业绩来保证实现你的梦想。只要你能创造业绩，不管在什么公司你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。

业绩是检验一切的标准，能创造业绩的员工是公司最宝贵的财产。

杰克是一家纺织公司的销售代表，他对自己的销售业绩纪录引以为豪。曾有一次，他向老板表白，自己是如何卖力工作，如何劝说服装制造商向公司订货等，可是，老板听后只是点点头，淡淡地表示认可。

杰克鼓足勇气：“我们的业务是销售纺织品，对不对？难道您不喜欢我的客户？”

“杰克，你把精力放在一个小小的制造商身上，值得吗？请把注意力盯在一次可订3000码货物的大客户身上！”老板直视着他，说道。

杰克明白了老板的意图——老板要的是为公司赚到大钱。于是杰克把手中较小的客户交给另一位经纪人，自己努力去找大客户——为公司带来巨大利润的客户。最后他做到了，为公司赚回了比原来多几十倍的利润。

公司作为一个经营实体，必须靠利润维持发展，

而要发展便需要公司中的每个员工都贡献自己的力量和才智。公司是员工努力证明自己业绩的战场，无论何时何地，如果你没有作出业绩，你迟早会成为一枚被弃用的棋子。而证明自己的唯一法则就是业绩。

在市场竞争如此激烈的今天，老板首先要考虑公司的生存与发展，高帽子戴着再舒服也比不上公司利润的增长，因此，老板心中分数最高的员工，一定是那些业绩斐然的员工。

职业生涯起伏不定，难以捉摸，唯有调动自己的全部才智，以出色的业绩对老板产生吸引力，这样才能站稳脚跟，才能得到公司的承认，才能立于职场不败之地。

考核员工能力的标准，是你的业绩。也唯有你的业绩才能体现你的价值，让你“物有所值”，得到你应得的报酬。考核领导能力的标准，是领导的业绩，企业只会看重领导取得的业绩，除此之外，别无其他考核的准则。考核企业综合实力的标准，还是企业所取得的业绩，股东、公众、国家都是根据企业年终收益来判断企业成功与否。

有人说过：“只要目标正确，可以不择手段去实现。”这也许有点偏激，我们不能用违法的手段去实现自己的目标。但是在竞争程度史无前例的今天，这就是真理。这句话对于你来讲，可以理解为“条条大路通罗马”，这个过程的方法是各式各样的，就像要到某一个地方去一样，你可以是乘车去，也可以是走过去，但是最重要的一点是你必须在规定的时间内到达目的地。

不管你跑也好，跳也好，你到达了目的地就是成功。在公司里也一样，你只有在相同的环境、相同的条件下，创造出更多的业绩，你才能得到老板的赏识和器重。今天是以业绩论英雄的时代，舞枪弄棒、耍嘴皮子的人在今天是注定要被淘汰的。

现实就是现实，你必须看重这一条。没有人去注意过程的酸甜苦辣，荣誉只会给予创造业绩的英雄。运动员们就是这样，台下三年功，台上三分钟。你技压众人，出类拔萃，获得大家一致的认同，你就是冠军。只有这时你才有资格去谈论过程中的酸甜苦辣。

成绩，成绩，学生的命根；业绩，业绩，员工