

金牌员工 V 双赢之道系列



张艳红 梁素娟 编著

世界500强企业培训读本

真正的金牌员工用业绩说话！

用业绩 证明自己的 价值

为什么你的薪水不高？
你最大的价值在哪里？
为什么你不能做大做强？
为什么你的业绩不如人家？
答案尽在书中……

华夏出版社



{ 造就优秀员工素质的箴言 }

{ 体现完美职业态度的经典 }

为什么我们的薪水不高? ————— ■

每位员工的薪水都取决于他为企业创造的价值。只有为企业创造的价值越多，他的薪水才会越高。

——李嘉诚（华人首富）

我们最大的价值在哪里? ————— ■

你一生中卖的唯一产品就是你自己！

——乔·吉拉德（世界销售冠军，最伟大的推销员）

为什么你不能做大做强? ————— ■

如果你有能力把一件事情做好，或者在一个行业里干好，确实没有任何必要去思考别的东西。

——张跃（远大空调有限公司总裁）

为什么你的业绩不如人家? ————— ■

我个人认为，我们输给人家的地方是生活以及工作的观念和态度。

——王永庆（台湾“经营之神”，台塑集团董事长）

上架建议 员工培训

ISBN 978-7-5080-4674-7



9 787508 046747 >

定价: 24.80元

金牌员工 V 双赢之道系列



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, 2008.5

(金牌员工双赢之道)

ISBN 978-7-5080-4674-7

I. 用… II. ①张…②梁… III. 企业—职工—能力培养
IV. F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第058072号



出品策划

网 址 <http://www.xinhua bookstore.com>

策划统筹 新华文轩

用业绩证明自己的价值

作 者 张艳红 梁素娟

责任编辑 王建强

出版发行 华夏出版社

(北京市东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

总 经 销 四川新华文轩连锁股份有限公司

印 刷 北京通州皇家印刷厂

开 本 787 × 1092 1/16

印 张 11.75

字 数 170千字

版 次 2008年6月第1版 2008年6月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5080-4674-7

定 价 24.80元

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换



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，它不仅是靠单纯知识和专业能力的竞争，也要靠你的勤奋和智慧，踏踏实实地做准备，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。

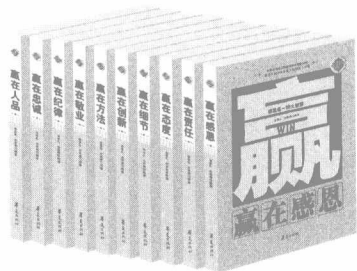
基于此，为了将业绩这个理念渗透在每个员工的心里，也为了帮助和指点员工创造出更多的业绩来，我们特意编写了《用业绩证明自己的价值》这本书。

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。

金牌员工培训大系书目

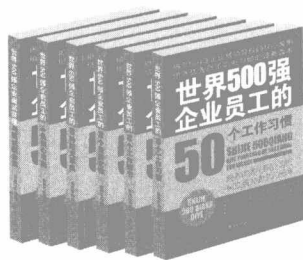
金牌员工赢在职场 系列丛书（共10册）

《赢在忠诚》
《赢在责任》
《赢在纪律》
《赢在感恩》
《赢在敬业》
《赢在方法》
《赢在创新》
《赢在人品》
《赢在细节》
《赢在态度》

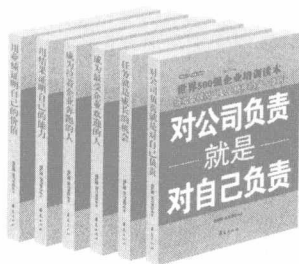


世界500强企业金牌员工 素质培训系列丛书（共10册）

《世界500强企业员工的50个工作习惯》
《世界500强企业员工的50个工作细节》
《世界500强企业员工的50条生存法则》
《世界500强企业员工的50个效能定律》
《世界500强企业员工的50种阳光思考》
《世界500强企业员工的18条核心准则》
《世界500强企业员工的88种黄金心态》
《世界500强企业员工的12堂课》
《世界500强企业员工的15种美德》
《世界500强企业面试实录与真题全案》

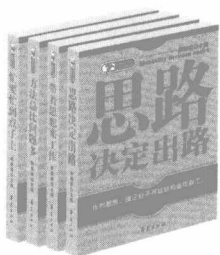


金牌员工培训大系书目



金牌员工双赢之道系列丛书（共6册）

- 《对公司负责就是对自己负责》
- 《任务就是成长的机会》
- 《成为最受企业欢迎的人》
- 《成为拉着企业奔跑的人》
- 《用结果证明自己的能力》
- 《用业绩证明自己的价值》



金牌员工智慧点拨丛书（共4册）

- 《忙要忙到点子上》
- 《思路决定出路》
- 《带着思想来工作》
- 《方法总比问题多》



其他

- 《世界上最伟大企业的员工守则》
- 《只有危机感强烈的人才能生存》
- 《优秀员工九商树》

.....

读者回函卡

感谢您购买和阅读新华文轩财经图书，欢迎您加入文轩财经读者俱乐部，为了更了解您的需要和改善我们的服务，请您详细填写如下资料并寄回，我们将定期向您发送新华文轩财经图书最新资讯，您还将有机会获得我们赠送给您的新书。

姓 名 _____

地 址 _____ 邮 编 _____

电 话 _____ 电子信箱 _____

性 别 ☐男 ☐女

年 龄 ☐20-30 ☐30-40 ☐40-50 ☐50岁以上

学 历 ☐大学以下 ☐专科 ☐本科 ☐硕士 ☐硕士以上

职 业 ☐计算机通讯 ☐财会金融保险 ☐制造贸易 ☐医疗
☐媒体 ☐房地产建筑 ☐服务教育培训 ☐政府 ☐学生

月收入 ☐2000以下 ☐2000-4000 ☐4000-8000 ☐8000以上

您从何处得知本书消息？ ☐书店 ☐报刊杂志 ☐广播电视
☐网络 ☐其他

您为何购买本书？ _____

您对哪类财经图书感兴趣？ ☐企业管理 ☐大众理财 ☐市场营销
☐员工培训 ☐成功励志 ☐经济学

您是否曾购买新华文轩其他财经图书？如果有请列出书名：

您最喜欢的一本财经图书是： _____

请您把读者回函卡剪下来，寄到以下地址：北京市朝阳区安贞桥胜古中路
2号院金基业大厦1010室 财经图书开发部（收） 邮编：100029

如果您对我们有任何意见，也可以发邮件到以下地址：

wenxuancaijing@163.com



第一章 用业绩证明自己的价值

业绩是检验一切的标准 /2

不要抱怨，拿业绩说话 /4

一切以业绩为导向 /8

业绩，承载你的命运之舟 /10

业绩才是硬道理 /13

第二章 珍惜工作，突破业绩

你是在为自己工作 /18

拿公司薪水，为老板创业绩 /20

对工作热情的人永远有业绩 /22

专业技能决定你的业绩 /26

第三章 我的业绩，我做主

要业绩，靠自己 /32

要做就做最好 /35

专注于业绩，全力以赴成大器 /37

信念，创收业绩的最好驱动力 /41

树立自信心，保证完成业绩 /44



CONTENTS

❁❁❁ 第四章 敬业，取得业绩的最好姿态

- 把敬业当习惯 /50
- 主动去做需要做的事 /53
- 多做分外事，业绩自然来 /56
- 业绩青睐勇于付出的人 /59
- 拒绝借口，消灭业绩的绊脚石 /61
- 尽职尽责，让业绩一路领先 /64
- 忠诚是业绩的保障 /66

❁❁❁ 第五章 好习惯，好业绩

- 培养好的工作习惯 /72
- 立即行动，绝不拖延 /75
- 把学习当习惯，不做吃老本的掉队者 /79
- 用勤奋创造奇迹 /82
- 准备赢得业绩 /85
- 做事井然有序，提高工作效率 /88

❁❁❁ 第六章 融入团队，保障业绩

- 对团队负责，就是对自己负责 /94
- 融入团队，保障业绩 /97
- 团队比个人更能带来业绩 /100
- 合作才能共赢 /104



❖❖❖ 第七章 关注细节，和业绩同行

- 细节决定业绩的成败 /110
- 关注细节，和业绩同行 /113
- 执行细节，把业绩做大 /116
- 小事做到位，业绩才完美 /118

❖❖❖ 第八章 业绩面前，方法总比问题多

- 先把问题想透 /124
- 创造性地完成任务 /128
- 一切皆有可能 /131
- 勇于挑战，敢于胜利 /134
- 自己主动出击，上帝才会帮你 /136
- 分段实现大业绩 /138
- 化危机为转机 /141

❖❖❖ 第九章 智慧是业绩的冶金炉

- 智慧赢得业绩 /146
- 换个好思路，拥有好业绩 /149
- 创新思维，业绩不请自来 /151
- 断掉退路，业绩也怕人较真 /154
- 关键时刻敢于冒险 /156



CONTENTS

❁ 第十章 业绩无止境

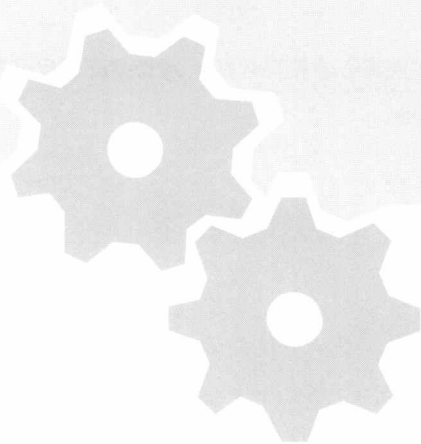
绝不安于现状 /160

激发潜能，托起业绩的辉煌 /163

永远超过老板的期望 /167

把目标放远，追求卓越 /169

实干加巧干，业绩节节高 /172



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。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，迟早是一枚被弃用的棋子。证明自己的唯一法则就是业绩。

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，员工的命根！老板就是你的老师，你成绩的好坏决定着你在老师心目中的地位。所以你要时刻牢记：创一流业绩，做企业精英，成公司栋梁！

阅读思考

1. 谈谈你对“业绩是检验一切的标准”这句话的理解
2. 怎样做，才能让自己成为公司的栋梁？



□ 不要抱怨，拿业绩说话

无谓的抱怨除了浪费时间和精力之外别无用处，所以当问题出现时，与其抱怨还不如反省自己。

抱怨本身是一种正常的心理情绪，当一个人自以为受到不公正的待遇时，就会产生抱怨情绪，所以几乎每个公司都能听到这样的声音：

“为什么老板总是让我干这样无足轻重的事情？”

“他们一点也不关心我，这算什么团队？”

“为什么又让我跟小张负责一个项目？还不如我一个人做。”

“什么时候老板才会想到给我加薪？”

.....

抱怨的人无非是想宣泄心中的不快和不满，并期望得到一个满意的回答，来改变自己的现状。可实际上会怎样呢？

虽然抱怨会减轻个人心中的不快和不满，但却不能使人朝着积极的方面发展，一个习惯将抱怨挂在嘴上的人，只会与成功渐行渐远，滑向失败的深渊。

更重要的是，抱怨是拖延的前奏。一个人一旦开始抱怨，自然会分散工作精力，如果陷入抱怨的深渊里，就会产生一种对抗的心理，故意消极对待工作来宣泄自己的不满。这样，能及时完成的工作也寻找借口拖延，能完美解决的问题也留个小尾巴，刁难上司或同事。个人执行力的降低自然影响到团队的执行力，整个计划就不可能按时完成。

抱怨的人，总认为自己是正确的，一切都是别人的错。这样他就不能及时改进工作方法，甚至固守着自己的那一套不放，执行力自然得不到提高。

抱怨还是一种极易传染的毒素。当一个人喋喋不休地抱怨时，就会引起周围人的注意，一旦出现有同感的话题，就会瓦解别人的控制力，让别人也情不自禁地加入到抱怨中去。这样，抱怨就像流行性感冒一样在公司里肆虐，正常的工作氛围就会被搅得乌烟瘴气，大大影响组织的协调性和凝聚力。老板必然追根问底，找到抱怨的导火索，毫不留情地清除。