

世界 500 强企业奉为圭臬的职业理念和价值观

卓越员工自我修炼必不可少的思维与行动准则

优秀企业造就员工完美职业精神的最权威读本

孙国志◎编著

用业绩 证明自己

与其抱怨，不如拿业绩说话！



业绩是盈利的源泉，是提升竞争实力的途径，是决定企业兴衰成败的关键！
业绩是能力的标尺，是职业精神的崇高体现，是赢得个人职业常青的保障！

中国社会科学出版社

13848.4-49
17

用业绩 证明自己

与其抱怨，不如拿业绩说话！



孙国志◎编著

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

用业绩证明自己 / 孙国志编著. —北京: 中国社会出版社,
2007. 2

(企业文化书系)

ISBN 978-7-5087-1653-4

I. 用... II. 孙... III. 成功心理学 - 通俗读物

IV. B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 019937 号

书 名: 用业绩证明自己

编 著: 孙国志

责任编辑: 牟 洁

出版发行: 中国社会出版社 邮政编码: 100032

通联方法: 北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话: (010) 66051698 传真: (010) 66051713

邮 购 部: (010) 66060275

经 销: 各地新华书店

印刷装订: 北京市通州京华制版印刷厂

开 本: 170mm × 242mm 1/16

印 张: 10.5

字 数: 115 千字

印 次: 2007 年 10 月印刷

定 价: 100.00 元 (全四册)

未经出版者许可不得摘编、转载本书 中国社会版图书, 版权所有, 侵权必究。

序一：业绩升华人生

从前有个猎人，射箭的技巧非常精湛，每次村里的年轻人一同出外打猎，他猎到的动物都最多，大伙儿便封了他一个头衔，叫“猎王”。

猎王原来用的那把弓，外表平实，很不起眼，有了猎王的头衔之后，他心想：“我的身价已经跟以前大不相同了，如果再用这把难看的弓，一定会遭人笑话。”于是便把旧弓丢弃了，另外找人制造了一把新弓，上面雕刻了非常精致的花纹，每个人见了都忍不住要摸一摸，称赞几句。猎王更得意了。

有一天，村子里举行射箭比赛，猎王带着美丽的新弓，很神气地到达比赛地点。等轮到猎王出场时，大伙儿都鼓掌喝彩，准备看他一显身手。

只见猎王拈弓搭箭，才将弦一拉紧，那美丽的雕花弓竟然当场折断了。在场的人个个哄堂大笑，猎王面红耳赤，一时窘窘地说不出话来。

在职场上，你的业绩就是你的良弓，只有不断努力提高自己的价值，提升自己的业绩才能做到名副其实，只有花架子而无真本领的人，无法赢得他人的尊重与赏识。任何看起来华丽但无实际用处的外在因素，都不能够决定我们的内涵与价值，要证明自己的能力，惟有靠真本领来取得的过业绩。

俗话说得好，不要听一个人所说的，当看一个人所做的。职场中，业绩是检验优劣的标准，是证明能力的尺度。一个员工是否优秀，关键要看他所创造的业绩。一个企业要赢得核心竞争力，要的也是业绩，而业绩的实现要靠员工的努力来实现。

然而，现实中许多员工总在抱怨公司为自己做的很少，身具非凡的能力却没有得到重用，一切平庸全是老板的错……他们总是找出种种理由和借口，为自己的平庸开脱。

工作中我们随时随地都会看到一些平庸的员工。他们在应付中生活，在应付中工作，做一天和尚撞一天钟，而从不打算尽力去创造骄人的业绩。他们没有奋斗目标，没有成就感，终日心思惶惶，过着痛苦的生活。

A公司的销售员小叶就是这类员工的一个典型代表。

早晨的闹铃响了好几遍，A公司的销售人员小叶才从床上挣扎起来。起来，脑子里第一个感觉就是：痛苦的一天又开始了。他匆匆忙忙地赶往公司，早餐也顾不上吃。跨入公司大门，还是神情恍惚，坐在会议室睡意朦胧地听着经理布置工作……一天的痛苦工作之旅就这样开始了。

小叶上午拜访客户，结果遇到拒绝和冷遇，心情简直糟透了，仿佛世界末日即将来临。下午下班前回到公司填工作报表，胡乱写上几笔凑合一下交差……一天就这样结束了。

平时没有花时间学习，懒惰，思想消极，从不好好去研究自己的产品和竞争对手的产品，没有明确的计划 and 目标，从不反省自己一天做了些什么，有哪些经验、教训，从不认真去想一想顾客为什么会拒绝，在销售产品的过程中为顾客带来了什么样的服务和满足，当一天和尚撞一天钟，混一天算一天……这就是小叶真实的工作写照。

到了月底一发工资，才这么点，真没意思，看来该换地方了，于是小叶很牛气地炒了老板的鱿鱼。一年下来，换了五六个公司。日复一日、年复一年，时间就这样耗尽了。结果是“三个一工程”：一无所获，一事无成，一穷二白！

每个企业都可能存在像小叶这样的员工：他们每天按时打卡，准时出现在办公室，却没有及时完成工作；每天早出晚归、忙忙碌碌，却没有拿回应有的业绩。对他们来说，工作只是一种应付：上班要应付、加班要应付、上司分派的工作要应付，顺理成章地，工作检查更要应付，甚至连睡觉时也要忙着应付——想着怎样应付明天的工作。像这样的员工是不可能有什么出色的业绩和成就的。

这种应付工作的态度比失去工作更加可怕。对于一个员工来说，养成了不求业绩的恶习后，必定会轻视自己的工作，甚至轻视人生的意义。平庸的工作会造成粗劣的生活。不着力追求业绩，不但降低工作的效率，而且还会使人丧

失做事的才能，失去在未来社会的竞争力。

视业绩于不顾的员工，往往会成为公司裁员的“热门人选”。对于一个企业来说，拥有能创造佳绩的优秀员工，企业的发展才能蒸蒸日上。但是，如果公司内太多的平庸员工不及时剔除的话，他们就会像一个烂苹果一样，迅速将箱子里的其他苹果腐烂掉，而企业也就会被慢慢腐蚀掉。

通用电气的前任首席执行官杰克·韦尔奇是这样对待那些业绩平庸的员工：

“每年，我们都要求每一家 GE 公司为他们所有的高层管理人员分类排序，其基本构想就是强迫我们每个公司的领导对他们领导的团队进行区分。

他们必须区分出：在他们的组织中，他们认为哪些人是属于最好的 20%，哪些人是属于中间大头的 70%，哪些人是属于最差的 10%。

如果他们的管理团队有 20 个人，那么我们就想知道，20%最好的四个和 10%最差的两个都是谁，包括姓名、职位和薪金待遇。表现最差的员工通常都必须走人。”

对待不能创造价值和业绩的员工，韦尔奇说得很明白——毫不“慈悲”，立即剔除！

对韦尔奇的做法，戴尔公司董事长兼 CEO 迈克尔·戴尔也深有同感。当人们问到迈克尔解雇一名表现平庸的员工时，他通常采用什么方法，迈克尔回答说：“动作要快，越快越好。如果有人持续表现欠佳，你可能以为等待会对他有利，那你就全错了。实际上，你会把事情搞得更糟。”

每一个人的生活价值都是伴随着工作的业绩才得以体现，人生的境界也靠非凡的奋斗业绩来升华，无论你面对多么平凡的工作岗位，还是再简单不过的工作，都应该用心去做，在行动中赢得令人瞩目的业绩。这样，才能向大家证明自己能力，才能从平凡走向卓越，才能成就一番大事业。

孙国志

序二：卓越之人用业绩证明价值与能力

一天，在西格诺·法罗列的府邸正要举行一个盛大的宴会，主人邀请了一大批客人。就在宴会开始的前夕，负责餐桌布置的点心制作人员派人来说，他设计用来摆放在桌子上的那件大型甜点饰品不小心被弄坏了，于是管家急得团团转。

“如果您能让我来试一试的话，我想我能造另外一件来顶替。”这时一个孩子走到管家的面前怯生生地说道。这个小孩是西格诺府邸厨房里干粗活的一个仆人。“你？”管家惊讶地喊道，我叫安东尼奥·卡诺瓦，是雕塑家皮萨诺的孙子。”这个孩子回答道“我可以造一件东西摆放在餐桌中央，如果您允许我试一试的话。”于是管家就答应让安东尼奥去试试，他则在一旁紧紧地盯着这个孩子。这个厨房的小帮工不慌不忙地要人端来了一些黄油。不一会儿工夫，黄油在他的手中变成了一只蹲着的巨狮。管家喜出望外，连忙派人把这个黄油塑成的狮子摆到了桌子上。

晚宴开始了。客人们陆陆续续地被引到餐厅里来。这些客人当中，有威尼斯最著名的实业家，有高贵的王子，有傲慢的王公贵族，还有眼光挑剔的专业艺术评论家。但当客人们一眼望见餐桌上卧着的黄油狮子时，都不禁交口称赞起来，纷纷认为这真是一件天才的作品。客人们在狮子面前情不自禁地细细欣赏着，不断地问西格诺·法罗列，究竟是哪一位伟大的雕塑家竟然肯将自己天才的技艺浪费在这样一种很快就会溶化的东西上。法罗列也愣住了，他当即喊管家过来问话，于是管家就把小安东尼奥带到了客人们的面前。

当这些尊贵的客人们得知，面前这个精美绝伦的黄油狮子竟然是这个小孩仓促间做成的作品时，众人不禁大为惊讶。富有的主人当即宣布，将由他出资

给小孩请最好的老师，让他的天赋充分地发挥出来。安东尼奥孜孜不倦地刻苦努力着，最终成为皮萨诺门下一名优秀的雕塑家。

作为公司的员工也是一样的，我们只有在相同的环境、相同的条件下，创造出更多的业绩，才能得到老板的赏识和器重。

没有人去注意你过程的酸甜苦辣，荣誉只会给予创造业绩的英雄。台下三年功，台上三分钟。你业绩众人，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你过程中的酸甜苦辣。

1987年，李健熙从父亲李秉喆手中接过三星集团这个大摊子，1993年开始重塑三星，并且提出了这个“除了妻儿都要变”的口号。

当时，李健熙决心给“沉睡中的三星一剂猛药，一个改革的信号弹”。于是，变革就从改变上下班工作时间开始，将原来的“朝九晚五”变成“朝七晚四”，20万员工都将提前两小时上班。进行这种大规模的变革会遇到很多方面的阻力，但是李健熙相信，如果下不了这个决心，振兴三星的日子就会遥不可及。

三星人从以前的闲散的心态中恢复过来，开始利用早下班的时间学习外语、培训进修，这些努力为日后三星集团扩展海外市场打下了坚实的基础。

1997年，韩国受到东南亚金融危机的强烈影响，很多韩国大企业纷纷破产倒闭，举国上下损失严重，三星集团也难免受到影响。危机重重下，李健熙决心再次重整三星，他对员工说：“为了公司、生命、财产、甚至名誉都可以抛弃。”

李健熙拥有如此强烈的危机感与决心，在他的带领下，三星集团制定了明确的战略方向，坚定不移地执行战略，变革在不断推进，影响深远。

直到2002年年底，三星集团已经跻身全球IT行业前20名。

公司是员工努力证明自己成绩的战场。无论何时何地，如果你没有做出成绩，你就永远是受别人摆布的棋子，甚至是一枚被弃用的棋子。证明自己的惟一准则就是成绩。

人可以分为三种，一是说了再做，二是边说边做，三是做了再说。其中，第三种人最令人欣赏，他们并不哗众取宠，而是收敛韬略，务实，一步一个脚

印，以出色的业绩，在关键时刻证明自己的实力，从而稳获事业的发展。

一个成功老板的背后，必定有一群能力卓越、业绩突出的员工。如果你在工作的每一阶段，总能找出更有效率、更经济的办事方法，你就能提升自己在老板心目中的地位。你将会被提拔，会被实际而长远地委以重任。因为出色的业绩，已使你变成一位不可替代的重要人物。

当今是信息时代、高科技的时代，不再以探索系统知识为标准，而是以追求业绩为标准。社会实践是人类有目标，有目的的活动。员工工作实践作为整个社会实践的一个组成部分，它同样是有目标、有目的的活动。而人类不同的社会实践活动虽然所追求的目标、任务不尽一致，但却有一个共同点，那就是都要取得令人满意的业绩。

孙国志

目 录

序一：业绩升华人生

序二：卓越之人用业绩证明价值与能力

第一章 一切凭业绩说话

业绩是检验优劣的标准	3
与其抱怨，不如做出成绩	5
把佳绩带给老板	7
没有最好，只有更好	9
用业绩拒绝平庸	13

第二章 精业才能出成果

干一行，爱一行，精一行，成一行	17
精业创造非凡业绩	19
永远没有分外的工作	22
打造自己的核心竞争力	24
用最充分的准备换来最好的业绩	26
专注，才能创造佳绩	28

第三章 在平凡岗位上闪光

平凡的是岗位，平庸的是工作态度	35
在平凡的岗位上做出不凡的业绩	38
洗马桶也要成为最好的	40

用业绩证明自己

Show yourself with achievement

迫切需要改变的是我们自己	42
岗位是施展才华的平台	44

第四章 在执行中创造佳绩

天下没有白吃的午餐	49
一次行动胜于百次空谈	51
在行动中成熟计划	53
拒绝拖延, 在执行中创造佳绩	55
积极行动, 一切皆有可能	57

第五章 用头脑赢得业绩

创意为王, 问题迎刃而解	63
方法成就高效	66
用简单的方式获得丰美的硕果	70
智者找助力, 愚者找阻力	72
具非常智, 成非常事	74
选择聪明的工作	78
问题也能变机会, 成功一定有方法	80

第六章 向困难要业绩

在困难中创造业绩	85
学会为老板分忧解难	88
勇于向高难度任务挑战	90
坚忍不拔, 终会成功	93
蔑视困难, 让你“锐不可挡”	97
超越自我, 充分发挥个人潜能	100

第七章 品质铸就业绩

敬业让你出类拔萃	105
----------------	-----



脚踏实地，才能跳得更高	109
自动自发，自驱力创造业绩	112
尽职尽责，才能尽善尽美	115
热情改变一切	117
怀着感恩的心工作	120

第八章 业绩藏于细节

公司、客户无小事	125
损失，就在细微之处	127
工作中无小事	131
注意细节，创造骄人业绩	134
小事到位，工作才能完美	137

第九章 不断刷新自己的业绩

多走一步，就是卓越	143
从优秀到卓越	144
不要满足于尚可的工作表现	148
绝不安于眼下的成绩	150
让自己不可替代	153
不断给自己充电	155
向业余时间要业绩	157

ACHIEVEMENT **1** 一切凭业绩说话

业绩

业绩是检验优劣的标准

所谓业绩，是指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。业绩做为一个重要的衡量标准，检验着员工的优与劣。

有这样一则故事：

小张、小李、小王是大学同班同学，毕业找工作的时候，恰巧进入同一家公司。

但是他们的薪水却大不相同：小张的月薪是5000元、小李月薪3500元、小王月薪1500元。

有一天，他们的老师来看望他们，得知他们薪水的差距之后，老师就去问总经理：“在学校，他们的成绩都差不多呀，为什么毕业一年就会有这么大的差距？”

总经理听完老师的话，笑着对老师说：“在学校他们是学习书本知识，但在公司里，却是要行动，要结果。公司与学校的要求不同，员工表现也与学校的考试成绩不同，薪水作为衡量的标准，就自然不同呀！”

看到老师疑惑不解地皱着眉头，总经理对老师说：“这样吧，我现在叫他们三人做相同的事情，你只要看他们的表现，就可以知道答案了。”

总经理把这三个人同时找来，然后对他们说：“现在请你们去调查一下停泊在港口边的船。船上毛皮的数量、价格和品质，你们都要详细地记录下来，并尽快给我答复。”

一小时后，他们三人都回来了。

小王先做了汇报：“那个港口有一个我的旧识，我给他打了电话，他愿意帮我们的忙，明天给我结果。我为了保证明天他给我结果，我准备今晚请他吃饭，请您放心，明天一定给您结果。”

接着，小李把船上的毛皮数量、品质等详细情况给了总经理。

轮到小张的时候，他首先重复报告了毛皮数量、品质等情况，并且将船上最有价值的货品详细记录了下来。然后表明，他已向总经理助理了解到总经理的目的，是要在了解了货物的情况后与货主谈判。于是，他在回程中，又打电话向另外两家毛皮公司询问了相关货的品质、价格等。

此时，老师恍然大悟。

在市场竞争如此激烈的今天，老板首先要考虑的是公司的生存与发展，高帽戴着再舒服也比不上公司利润的增长。因此，老板心中最高分数的职员，一定是那些业绩斐然的员工。

在日本，有一个化工厂工人名叫源太郎，源太郎失业了。一个偶然的机，他从一位美国军官那里学会了擦鞋，他很快就迷上了这种工作；只要听说哪里有好的擦鞋匠，他就千方百计地赶去请教、虚心学习。日子一天天地过去了，源太郎的技艺越来越精。他的擦鞋方法别具一格：不用鞋刷，而用木棉布绕在右手食指和中指上代替，鞋油也自行调制。那些早已失去光泽的旧皮鞋，经他匠心独运的一番擦拭，无不焕然一新，光可鉴人，而且光泽持久，可保持一周以上。凭着高深的职业素养，源太郎与人擦肩而过时，便能知道对方穿何种鞋；从鞋的磨损部位和生活习惯，他可以说出这人的健康状况和生活习惯。

他的精湛技艺，打动了东京一家名叫“凯比特东急”的四星级饭店，他们将源太郎请到饭店，为饭店的顾客擦鞋。自从源太郎来到这里之后，演艺界的各路明星一到东京便非“凯比特东急”不住，一向苛刻的明星们对此情有独钟的原因非常简单，就是享受一下该店擦鞋的“五星级服务”。当他们穿着焕然一新的皮鞋翩然而去时，他们的心中深深地记下了源太郎的名字。源太郎炉火纯青的技术、一丝不苟的精神和非同凡响的效果，为他赢得了众多顾客的青睞。源太郎成为“凯比特东急”的一块金字招牌，同时，他也为自己创造出了一份辉煌的业绩。

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。老板给我高薪，凭什么呢？最根本的就要看我所做的事情，能在市场上产生多大的业绩。现在就是以业绩论英雄的时代。”许多人都很羡慕，那些杰出人士怎么会有那么出众的创造能力、决策能力以及敏锐的洞察力？要知道，这些宝贵的东西是在长期工作中积累和学习到的。惟有靠不懈的努力，才能保护良好的业绩纪录。

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自己的梦想得以实现。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，能带来业绩的员工是公司最宝贵的财产。一个企业要想长期发展，仅仅依靠员工的忠诚是不够的。如果仅仅忠诚，总无业绩可言，尽忠一辈子也不会有什么起色，再有耐心的老板，也难容忍一个长期无业绩的员工。

与其抱怨，不如做出成绩

工作也好，服务于老板也好，必须把努力的目标放在如何做出让老板满意的成绩上，一个只会抱怨的职员，在老板心中的印象一定无法达到最佳状态。

小李很不满意自己的工作，他忿忿地对朋友说：“我的上司一点也不把我放在眼里，改天我要对他拍桌子，然后辞职不干。”

朋友问他：“你对那家贸易公司完全弄清楚了吗？对他们做国际贸易的窍门完全搞通了吗？”

小李摇了摇头，不解地望着朋友。

朋友建议道：“我建议你先把商业文书和公司组织完全搞通，甚至连怎么修理影印机的小故障都学会，然后再辞职不干。”

朋友解释道：“你用他们的公司，做免费学习的地方，什么东西都学通了之后，再一走了之，不是既出了气，又有许多收获吗？”

小李听从了朋友的建议，从此便默记偷学，甚至下班之后，还留在办公室研究写商业文书的方法。

一年之后，那位朋友偶然遇到小李，问道：“你现在大概多半都学会了，准备拍桌子不干了是吧？”

“可是我发现近半年来，老板对我刮目相看，最近更是不断给我加薪，并对我委以重任，我已经成为公司的红人了！”

“这是我早就料到的！”他的朋友笑着说，“当初你的老板不重视你，是因