

拿业绩 说话

Speak with outstanding achievement

编著 © 刘绍中

员工业绩匮乏，就失去了继续工作的资格；公司利润淡薄，就丧失了立足市场的理由。所以说，假设让老板对员工只提一条工作要求，那绝对是——拿业绩说话！

励志
精品



中国长安出版社

—— 业绩是企业生存的命脉 业绩是员工发展的基础 ——

拿业绩 说话

Speak with outstanding achievement

编 著 © 刘绍中

员工业绩匮乏，就失去了继续工作的资格；公司利润淡薄，就丧失了立足市场的理由。所以说，假设让老板对员工只提一条工作要求，那绝对是——拿业绩说话！



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

拿业绩说话/刘绍中编著. —北京: 中国长安出版社,
2005.9

ISBN 7-80175-361-5

I. 拿... II. 刘... III. 企业经济—经济效果—研究 IV. F270.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 113115 号

拿业绩说话

刘绍中 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.ocapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店经销

电话: 010-65270593 65271800 (编辑部) 010-65270433 (发行部)

印刷: 北京施园印刷厂

开本: 1/16 787×1092 毫米

印张: 13

字数: 160 千字

版本: 2005 年 10 月第一版 2005 年 10 月第一次印刷

书号: ISBN 7-80175-361-5/F·024

定价: 24.8 元

(如有印装错误 本社负责调换)

序 言

成为公司的金员工，很容易！成为老板信得过的人，很简单！

你再也不用为职场上的“群雄逐鹿”头痛不已；你再也不用为老板（上司）眼光里的深不可测惴惴不安。只要你选择了本书——《拿业绩说话》，你的所有困扰都将烟消云散，你的所有期待都将一一兑现。

《拿业绩说话》用大量鲜活事例向你演绎了公司老板潜藏在心底的“实在话”。这些话都是老板对员工的根本要求，然而许多员工对此却不甚了了。

老板到底要求员工偏重忠诚？敬业？服从？高效？还是创新？责任？……

其实这些要求都是老板想要的，然而老板还有一个更“核心”的要求，那就是——拿业绩说话。

“拿业绩说话”，不仅是老板对员工的要求，更是市场对企业的条件。

企业固然需要员工具备奉献不已的黄牛精神，可是如果员工误以为这就是公司的最终要求，并进而以此自居为功臣，那等待他的将是很不乐观的下场。道理很简单，如果员工取得的业绩微乎其微，给企业创造的利润少之又少，那么整天在公司里忙得团

团转，又有何实在意义？

员工业绩匮乏，就失去了继续工作的资格；公司利润淡薄，就丧失了立足市场的理由。所以说，假设让老板对员工只提一条工作要求，那绝对是——

拿业绩说话！

反过来，如果员工想从老板那里得到加薪、升职等诸多优惠，那最有说服力的武器也必将是——

拿业绩说话！

没有业绩，一切无从谈起。

《拿业绩说话》这本书，向员工和老板指明了——

创造好业绩，以使员工实现卓越；创造好业绩，以使企业蒸蒸日上。

老板和员工从此书中都将深有所获。

刘绍中

2005 年秋于北京

目 录 MuLu

■ 第一章 拿什么证明自己	1
——一切凭业绩说话	
有业绩,一定赢!	1
业绩改变命运	7
业绩第一,文凭第二	10
业绩是检验员工的标准	12
业绩在此,利润在此	14
以忠诚起步,拿业绩说话	16
■ 第二章 说到不如做到	19
——业绩是干出来的	
少说话,多做事	19
赢在立即行动	23
比老板更积极主动	25
要想人喜爱,手脚得勤快	28
■ 第三章 千里之行,始于足下	33
——先把份内的工作做好	
对工作心怀感激	33
和你的工作谈恋爱	35

对自己的工作负起责任	38
在本位,尽本份	40
干一行,爱一行,精一行	41
精业创造非凡业绩	45
尽职尽责才能尽善尽美	48
永远没有份外的工作	51

■ 第四章 要做就做最好 53

——成为最能为公司创造效益的员工

把工作做到最好	53
成为公司最赚钱的职员	55
绝不安于现状	57
不断提升个人业绩	60
敢于竞争,敢于胜利	64
用最少的成本创造最高的效益	67

■ 第五章 成功自有天机 71

——用智慧赢得业绩

精于领会老板意图	71
用好策略作对事	75
要事优先	81
效率制胜	85
把复杂的工作简单化	89

做时间的主人	93
只要精神不滑坡,方法总比问题多	101
■ 第六章 好钢要用在刀刃上	107
——善于在关键时刻做出成绩	
乐于做别人不愿做的“苦差事”	107
学会为老板分忧解难	109
大胆提出合理化建议	113
敢于挑战高难度工作	116
关键时刻挺身而出	121
■ 第七章 品质铸就业绩	124
——职业精神助你成事	
敬业,最完美的工作态度	124
脚踏实地,才能跳得更高	128
让激情之火在胸中燃烧	132
工作,就应以最高的标准要求自己	135
协作让你事半功倍	138
今天工作不努力,明天努力找工作	147
■ 第八章 业绩源于细节的积累	152
——从小事做起	
做事别在乎大小	152
细微处方见真品性	156

创新寓于平凡中	161
每一件事都值得去做	164
小事到位,工作才能完美	167
细节成就效益	171

■ 第九章 超越业绩 173

——从优秀走向卓越

公司就是你的家	173
工作是我们要用生命去做的事	177
为荣誉而工作	184
每天进步一点点	187
让自己不可替代	190
始终追求卓越	194

第一章 拿什么证明自己

——一切凭业绩说话

有业绩，一定赢！

企业蒸蒸日上，须靠好业绩；

员工实现卓越，须靠好业绩：

没有业绩，一切免谈，

有业绩，一定赢！

相信自己出奇迹

35岁以前的乔·吉拉德是个彻底的失败者——患有严重口吃，试过40个工作仍一事无成。而在35岁那一年，凭着无比的自信，他投身汽车推销领域，取得令人瞩目的骄人业绩。

以下是乔·吉拉德的自述：

我遭遇过一次人生的低谷——我的事业在一夜之间

第一章 拿什么证明自己

垮了，我又变得一无所有，负债达6万美元之多，法院要发传票，要没收我的家当，银行要拿走我的车子。

更糟的是，家里连一点吃的都没有，两个年幼的孩子——小乔和格雷丝整日饿得嗷嗷叫。这样的情景仿佛是一场噩梦。

……后来，有朋友介绍我去一家经销汽车的公司，负责面试的推销经理哈雷先生起初很不乐意。

“你推销过汽车吗？”他问道。

“没有。”

“为什么你觉得自己能够胜任？”

“我推销过其它东西——报纸、鞋油、房屋、食品等等，我知道，虽然我是在推销商品，但人们真正买的是我，我推销自己，哈雷先生。”

我已经重建了足够的信心，我并不在意自己已经35岁，也不在乎人们所认为的“推销属于年轻人”这个观念。

哈雷先生笑笑说：“现在正是严冬，是销售淡季，假如我再雇用你，其他推销员会有怨言，再说也没有足够的暖气房间给你用。”

生存的威胁已经使我变得更加坚强。

“哈雷先生，假如你不雇用我，你将犯下一生最大的错误。我可以不要暖气房间，我只要一张桌子、一部电话，两个月内我将打败你公司最佳推销员的纪录。”我信心十足，但实际上我并没有把握。

哈雷先生终于在楼上的角落给我安排了一张满是灰尘的桌子和一部电话。就这样，我开始了工作。

刚开始的第一次推销是最辛苦的。一旦成功，以后的发展便看你自己的了——我对自己说。

就在那时我悟出了另一个伟大的真理：“信心产生更大的信心。”

那是我爬向人生高峰的开始。从一张灰尘厚积的桌子和一本电话簿，我就利用它们从失败走向了成功。哈雷先生无法相信，在两个月内，我真的实现了自己许下的诺言，我打败了公司中所有推销员的业绩，还偿还了6万美元的负债，同时也赢回了自尊！

信心产生信心，我再次确认这句话对我产生的力量。一年内，我的汽车销售业绩达到了1425辆，我终于从失败一跃而为世界上最伟大的汽车推销员。

“信心产生更大的信心”，这是“世界上最伟大的推销员”的经验之谈。因为相信自己，乔·吉拉德在没有任何汽车推销经验的前提下，获取了推销经理哈雷先生的信任，从而赢得了工作，摆脱了窘境，创造了业绩。

相信自己首先必须认识自己，尼采说过：“聪明的人只要能认识自己，便什么也不会失去。”

认识自己，然后对自己产生信心，之后始终如一地在工作生活中相信自己，这是我们每个人在事业上取得成就、在工作中取得业绩的必备要素。

第一章 拿什么证明自己

相信自己，立即行动，获取业绩，每个员工都应该奉行此一准则，就此，乔·吉拉德推荐了如下几种方法：

1、相信自己——告诉自己“我能行”，把这句话写在你浴室的镜子上，每天大声喊上几遍，让它们浸入你的心灵。

2、结交乐观自信的人——这样的人能带给你积极向上的奋斗动力，无论任何时候你都不要畏惧失败。

3、坚定信心——信心会让你产生更大更强的信心，这种力量能促使你走向成功。

4、主宰自己——汽车大王亨利·福特曾说过，所有对自己有信心的人，他们的勇气来自面对自己的恐惧，而非逃避。你也必须学会这样，坦诚面对你的自我挑战，主宰你自己。

5、勤奋工作——无论你从事什么工作，要想有所作为，只有踏实勤奋才能向成功靠拢。

上帝没有轻看任何人

相信自己才能发掘自身潜力，相信自己才能改变自身命运。

有位父亲带儿子参观梵高故居。

看过了那张小木床及裂了口的皮鞋之后，儿子问父亲：

“梵高不是一位百万富翁吗？”

“梵高是位连妻子都没娶上的穷人。”

父亲答道。

一年之后，这位父亲带儿子去丹麦。在安徒生故居前，儿子又困惑地问：“安徒生不是生活在皇宫里吗？”

“安徒生是鞋匠的儿子，他就生活在这栋阁楼里。”

父亲回答。

这位父亲是一个水手，他每年往来于大西洋各个港口。这位儿子叫伊尔·布拉格，他后来成为美国历史上第一位荣获普利策奖的黑人记者。

伊尔·布拉格在回忆童年时，说道：“20年前，我们家很穷。很长一段时间，我都认为像我这样贫苦出身的黑人不可能有什么前途。经由父亲带我参观过梵高和安徒生的故居之后，我明白了，上帝不会轻看任何人。改变命运的力量来自于我们自身，只要我们相信自已，永不放弃，成功就一定会到来。”

伊尔·布拉格的事例说明：只要我们相信自己，主动发掘自己的潜力，我们就能获得成功，就能取得不俗业绩。

相信自己这一准则，对于普通人意图改变自身命运适用，对于历史上那些翻云覆雨的枭雄同样适用。

秦王李世民跟同胞兄弟李建成、李元吉抢夺皇位，身边人劝他先下手为强，将哥哥、弟弟除之而后快，唐太宗犹豫不决，决定搬出乌龟问卜。

张公谨走上前去，抓起乌龟，丢在地下，说，问卜

第一章 拿什么证明自己

都是因为不相信自己，我们相信自己的判断，何必问卜呢？先下手为强，是形势所迫，不然我们就成了对方的刀下之鬼。如果问卜的结果不利，难道我们就坐以待毙吗？

李世民于是发动了玄武门事变。

抛开李世民为争皇位不惜骨肉相残的是非不论，单就张公谨所主张的“相信自己，决不问卜”的论调而言，我们就能得到一个启示：成就事业、赢取业绩的力量来自自身，只要自认为策略正确无误，就要立即执行，那种缺乏主见、依靠外界肯定的行事方法，不但容易错失良机，更有甚者，还会一败涂地。

世界上到处都是有才华的人，然而只有极少数人取得了不朽业绩，其他大多数人都在抱怨怀才不遇的自怨自艾声中老去年华，两者的分界岭就在于前者相信自己、勇于执行；后者等人肯定、屡失良机。

作为企业中的一名员工，你如果想要脱颖而出，想要取得令人瞩目的业绩，首先就要做到相信自己、勇于行动。

业绩改变命运

夸夸其谈不会让你得到任何好处，想要得到企业重视，想要使自身前途一片光明，就必须拿出实在的业绩。

“是金子总要发光的”，这句话很有道理，但是，更关键的是如何打磨自己，让自己金子般的光芒显现出来，因为只有这样，别人才会看到你，才会真正把你当成一块金子。

27岁的白杨现在已经是一家大型电子公司的部门经理了，拿着丰厚的薪酬，做着轻松的工作，举手投足之间，都显露出白领气质。同学聚会的时候，好多人都羡慕她运气好，年纪轻轻就有了这么好的事业和前途，其实只有她自己知道，事业和前途靠运气等不来。

几年前，当白杨刚从大学里出来的时候，也是东奔西跑到处找工作。由于毫无背景和关系门道，求职路一番坎坷。如果不是她后来静下心来好好策划调整了一下自己的求职方式和求职思路，她可能也不会有现在的这份荣耀。

在求职多次碰壁后，白杨停下来休整了一段时间，她利用这段时间反复思考当时的社会情况和自己在求职过程中被拒绝的理由，最后豁然开朗。原来，阻碍自己

第一章 拿什么证明自己

求职的东西并不是待遇要求过高或专业不对口，而是因为欠缺工作经验，没有在其他单位或企业做出过出色业绩，所以没有办法向招聘方证实自己的能力，因此，对方在犹疑中很自然地选择了拒绝。

明白了这一点之后，白杨给自己制定了一个求职计划：那就是在试用期间内不要任何报酬！3个月的试用期对一般的求职者来说毕竟不是很短的时间，因此，白杨此举看似下策，然而，白杨自己却从中看到了潜藏的好处。她知道，只有通过这种方式才能吸引招聘者的目光，让他们注意自己，给自己一个展示的机会，只要抓住这个机会，努力做出成绩来，就会赢得更大的机遇，为自己的事业开辟出广阔的天地。

带着这种信念，白杨又一次走进了人才市场。这一次，她选择了国内一家很有名的大型企业。她直接找到了那家企业的人事部经理，递上了自己的简历和相关资料。等经理看完之后习惯性地询问白杨在待遇方面的要求时，白杨告诉他，她对待遇没有任何要求，在试用期内可以不要任何薪酬，只希望能够得到一个检验自己能力的机会。

人事部经理在听过这些话之后产生了兴趣。因为在他接待过的应聘者中，像白杨这种情况的还是第一个。他问：“不要薪酬，为什么呢？”“因为我想争取到在贵公司工作的机会，可是以我现在的资历来看，这个希望并不大，因为我的工作经验比较少，没有过特别成功的