

NAYEN CHUOHUA

好员工都是拿业绩说话



好员工绝不靠借口生存

拿业绩说话 用结果证明

❁ 没有结果，一切无从谈起 ❁

【“拿业绩说话”是执行到位的责任要求
“用结果证明”是勇于担当的敬业表现】

— ❁ 丁川◎著 ❁ —



YONGJIE CHENGMI



中国长安出版社

NAYEN CHUOHUA

好员工都是拿业绩说话



好员工绝不靠借口生存

拿业绩说话 用结果证明

❁ 没有结果，一切无从谈起 ❁

【“全业绩说话”是执行到位的责任要求
“用结果证明”是能玩担当的敬业表现】



YONGJIENGJNGJIEGMING



中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

拿业绩说话 用结果证明/丁川著. —北京: 中国长安出版社,
2010. 12

ISBN 978 - 7 - 5107 - 0300 - 3

I. ①拿... II. ①丁... III. ①企业管理—劳动力资源—资源
管理 IV. ①F272. 92

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 242752 号

拿业绩说话 用结果证明 丁川 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

印刷: 北京普瑞德印刷厂

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 13

字数: 200 千字

版本: 2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 5107 - 0300 - 3

定价: 24.80 元

PREFACE 序 言

现实中，为什么诸多有才华的人收入不高、职位不高，得不到老板的青睐、公司的重用；为什么诸多忙碌的工薪族辛苦一个月下来所得的工资却是十分的微薄；为什么诸多曾经在企业劳苦功高的人，现在却日益受到公司的冷落，不被老板待见；又为什么总有这山望着那山高的人，频繁跳槽却终不能如自己所愿……

要知道，当今的时代是一个以业绩论英雄的时代。如果你想要获得高职、高薪，在职场春风得意，那么唯有拿业绩来说话，用结果去证明自己对于公司存在的价值。对于任何人来说，抱怨企业的门槛过高、事业难以成就、人心不易揣测是没有用的，你应该明白这样一个道理：如果你是一块金子，那么无论把你放到哪里，终究都会发出耀眼的光芒。

高学历、有才华只能表明你有进入某家企业的资格，但“人才”并不一定就能成为企业的“人财”，海尔前总裁张瑞敏对此曾有过一番透彻的分析。他说，“人才”能够将自己迅速融入到工作当中去，发挥出聪明才智，而“人财”具备很高的智慧，在行业里也已有相当的经验，通过努力即可为企业带来巨大的财富。“人才”只有与企业协调一致，积极努力地工作，才能最终成为“人财”。所以说，“人才”和“人财”之间是有着一定距离的，认识到了这一点，你





才能摒弃盲目自大的心理，把心思专注到业绩的提升上，而不是抱着学历、守着才华一味地空感叹“英雄无用武之地”。

如果你在自己心中牢固树立起了“结果思维”，就不会总拿“没有功劳也有苦劳”来安慰自己，从而走出这一心理误区。任何一家公司用人，关键是看员工有没有解决实际问题的能力和他自身的发展潜力。假如你终日忙碌却不能给公司创造业绩，相信没有哪个老板会顾念你的辛劳而对你网开一面，这是市场竞争使然，你没有理由责怪老板狠心，而你更应该做的是加强自我反省，不断追求进步，用显著的业绩把老板的目光吸引过来，让自己在职场站稳脚跟。否则，不但你自己的饭碗难保，公司也会因众多和你一样的员工的存在而被拖累，直到垮台。

举个简单的例子：假设你的老板安排你去帮他买一本书，你在接到指示后，上班一大早就去买书，一直到下午快下班的时候，你才回到公司，然后气喘吁吁地向他报告：“我今天早上从八点一直到下午五点钟，跑遍了整个城市的大小书店，都没有找到你要的书。”请问，如果你的工资是按日薪发放，你认为老板是否应该给你发放当天的工资呢？

或许你认为老板应该给你发放工资，因为你按照老板的指示去做了，并且尽了自己最大的努力，“没有找到老板要的书”这一结果不受你的意志支配，所以你也觉得心安理得。可是如果我们作另一个假设，帮老板买书的人不是你而是一家专门替别人跑路办事的公司，你的老板事先也跟他们谈好了相关的报酬，那么假如这家公司辛苦了一天却没买到书，你还认为你的老板应该支付给他们报酬吗？答案自然是否定的。

为什么同样的一件事，安排不同的人去做，结果报酬却不一样呢？这就是因为在现实中很多员工没有一种结果思维。本着“一切以结果为导向”的理念，即使你有着硕士或博士学位，就算你是公





公司的元老，或是你有着“老黄牛”那样的苦干精神，却不具备为公司创造业绩的实力，那么最终你还是会被企业淘汰出局。因为说到底，不是公司在养员工，而是员工在用自己的业绩来养公司。如果你没有业绩，企图靠公司给你发放的那些工资来维持自己的生存，那就是本末倒置，也会伤害到那些辛苦为公司创造利润的员工，损害他们的利益。

世界上最优秀的企业，往往都希望聘用最优秀的人才。那些成功企业选用人才的标准是什么？如果你对他们的选人、用人、留人和育人的标准进行深入了解，你就会发现，他们对优秀人才最核心的评价标准是——业绩。在这一标准面前，任何员工都没有借口可找，对自己的工作负责，对结果负责，创造出了优秀的业绩，你就是一名优秀的员工。

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。频繁跳槽不能为你带来业绩，也无法证明你的存在价值，唯有踏实工作，靠自己的勤奋和智慧才能走出一条宽阔的职业大道。树立起结果思维，你就会用一种积极的心态来对待工作和身边的一切，就会从平凡走向卓越。

本书的主旨意在阐明“业绩”“结果”对公司和个人的重要性，以及员工要如何才能在工作中创造出最佳的业绩，达到令人满意的结果。编者真诚希望本书对陷入职业迷茫、仍在职场苦苦求索的广大员工有一定的指导作用并深获裨益。

CONTENTS 目 录

第一章 结果为重，功劳胜于苦劳

结果是检验工作的标准	2
业绩是企业的生存之本	5
有业绩才有竞争力	7
穷忙、瞎忙都是在白忙活	10
实干加巧干，业绩更出色	13
结果是能力最好的证明	16

第二章 业绩为本，薪水源自付出

你的薪水从何处来	20
不付出怎能有回报	23
不要只为了薪水工作	26
多做分外活，回报自然来	29
业绩决定你的个人价值	32
做最能为公司赚钱的员工	35





第三章 执行到位，给老板想要的结果

执行任务不要打折扣	40
圆满结果源自一流执行力	43
想老板之所想，急公司之所急	46
你会应对突发事件吗	49
高效去执行，及时作汇报	52
永远超越老板的期望	55

第四章 放弃借口，对自己的结果负责

勇敢面对，不为失败找借口	60
莫让借口成为业绩的绊脚石	63
借口的实质是在推卸责任	66
一流人找方法，末流人找借口	69
凭创造性思考获取最佳绩效	72
全力以赴，消灭借口	75

第五章 速度第一，行动决定结果

速度是创造业绩的法宝	80
每天都要为工作做好准备	83
有目标要明确，计划更有效	86
凡事要学会积极主动	89
日事日毕高效工作法	92
别拖延，请立即行动	95



第六章 勇担责任，贡献非凡业绩

责任心是出色业绩的保证	100
把所有责任都履行到位	103
真正的负责是对结果负责	106
责任里隐藏着更多机遇	109
靠责任心确保“零缺陷”	112
责任多一点，贡献大一点	115

第七章 保持热情，让业绩更出色

热情是高效工作的源泉	120
热情是工作的智慧催化剂	123
用热情创造人生佳绩	126
请点燃你的工作热情	129
对小事也要付出全部热情	133
长久保持工作热情的秘密	136

第八章 细节致胜，从小处“抠”业绩

业绩源于点滴的积累	140
“差不多”的结果是差很多	143
忽视细节就难有突破	146
贵在把简单的事情都做好	149
把细节做好，业绩才能做大	152
精益求精，追求最佳结果	155

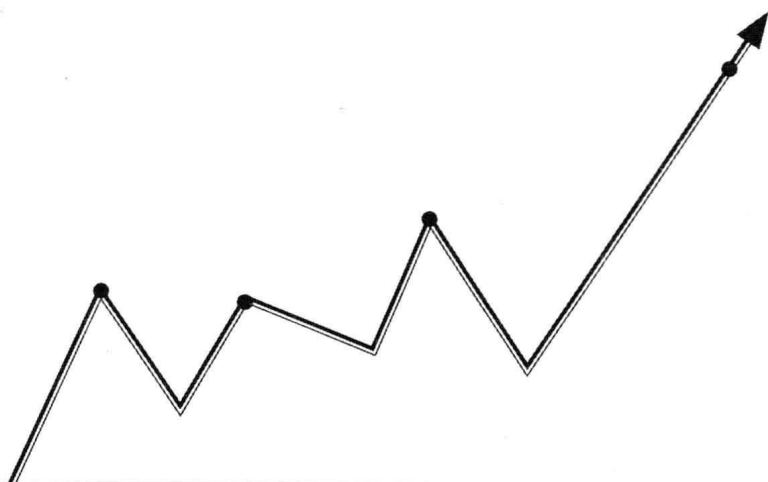


第九章 合作共赢，向最优结果迈进

学会对自己的团队负责	160
团队合作更能带来出色绩效	163
和谐相处，与同事密切协作	166
保持良好沟通很重要	169
服从是员工的天职	172
集思广益，善于抱团打天下	175

第十章 积极思维，用智慧优化结果

转变思路，让危机转化为契机	180
简单高效的卓越工作法	183
从一开始就要把事情做对	186
干一行，就要专一行	189
从学习中寻求更大进步	192
让创新成为业绩的原动力	195

[illegible]



结果是检验工作的标准

当今的时代是一个以结果论成败、以业绩论英雄的时代。任何一个企业的生存和发展，都需要靠利润来维持，对于企业来说，永远追求“利润至上”。而企业要想获得可观的利润，就必须拥有能够创造出出色业绩的员工。一个员工的优秀与否，是与他的工作成果分不开的。业绩是硬道理，结果才是检验一切的标准。

邓小平同志曾经说过：“不管黑猫白猫，捉住老鼠的就是好猫。”检验一只猫是否称职，要看它能否抓住老鼠，而不是看它是否长得强壮，也不管它的毛色如何。邓小平在推行市场经济时说的这句话，同样可以适用于当今企业的用人标准。对于公司来说，能创造业绩的员工才是最宝贵的财富。

在职场中，有些人总把学历挂在嘴上，对自己的经验夸夸其谈，对自己在公司的地位津津乐道，却不知如果他们不能用自己的知识和技能、不能用自己的经验和权限为公司创造价值，那么所有的一切就都是空谈。要想在公司里获得高薪、获得晋升，在职场实现自己的理想和抱负，切切实实的业绩才是最好的保证。

还有一些人整天在自己的头脑里想着一些稀奇古怪的事情，却很少付诸实践。要知道，不管你认为自己的构想是多么的美妙和伟大，如果经不住实践的考验，带不来实际的效益，你的构想仍然是不成功的，没有任何价值可言，其结果都只能是空想。而你却不



知，还依然躲在它的怀抱里，自以为是一个伟大的思想家呢！

或许有些人会说，自己在工作的过程中付出了很多的努力，即使没有取得良好的业绩，也总该有苦劳吧，老板凭什么对我横挑鼻子竖挑眼？现实终归是现实，你必须清楚这一点。没有人有时间花那么多的心思和精力去关注你做事的过程，荣誉的光辉只会照耀取得成功的那一刻。这就犹如一个运动员，不管平时的训练有多么辛苦，只有在台上技压群雄，获得大家一致的认同，才能夺得最后的冠军。到了这时，你才有资格去谈论过程中的酸甜苦辣，否则就只会得到人们些许的同情，甚或是招来别人的鄙弃。

马雷是一家纺织公司的销售代表，进公司两年了，他的业绩一直要上不上，要下不下。在老板眼中，他就是那种随时可以走人的员工，但马雷却自鸣得意，对自己的销售纪录引以为傲，甚至有一次，他当着老板的面就吹嘘起自己在工作中如何的卖力，如何努力地劝说服装制造商向公司订货等。老板听了后，只是点点头，淡淡地表示认可。

面对老板这样的反应，马雷的自尊心受到了很大打击，他鼓起勇气问老板道：“我们的业务就是纺织品销售，对不对？难道您认为我的客户不对路吗？”

老板忍不住为他指点迷津道：“马雷，你把精力都放在了一个小制造商身上，这样你的业绩永远都不会提升上去的。你应该试着把自己的主要精力转向那些优势客户，学会深挖，这样你才能为公司创造更多的效益。”

马雷此时才恍然大悟，他一时间明白了老板的意图：原来老板是要自己为公司赚更多的钱呀！而自己以往所走的客户路线显然不能为公司带来多大的效益。于是，马雷把手中那些潜力较小的客户交给另一位同事去处理，自己则集中精力寻找一些优势客户。凭着以往的业务技巧，很快他就找到了与大客户合作的机会，为公司赚



回了比原来多几十倍的利润。于是，自进公司两年来，老板头一次给他发了奖金。

一个公司考核员工的标准，就是他的工作业绩，唯有业绩才能体现一个员工的价值。而对于公司的管理人员来说，他是否具备领导的资质与才能，也要看他所带领的团队是否取得了骄人的业绩。不但如此，看一个企业经营的成败，我们仍然要看它的经济效益，这可以说是市场竞争的不二法则。

毫无疑问，在市场竞争激烈的今天，老板首先考虑的就是员工的业绩。身在职场，前途未卜，胜败难料，我们唯有作出出色的业绩，才能套牢老板的心，捧住自己的“金饭碗”，从而在职场立于不败之地。为了做到这一点，我们必须运用自己全部的智慧，竭尽全力去提升业绩。有人说：“只要目标正确，就可以不择手段地去实现。”这句话未免有点偏激，毕竟我们不能用违法的手段去实现自己的目标，但俗话说“条条大道通罗马”，我们还可以用各种正当的方式方法，去达到自己理想中的结果。

事实上，不管你用什么方式去吃苹果，只要苹果吃到了肚子里，你都已经品尝到了它的美味，获取了它的营养。在公司也一样，只有在相同的环境和条件下创造出更多的业绩，你的价值才能彰显，你才能得到老板的赏识和器重。

在工作中，我们就要以结果为导向，不重苦劳重功劳。业绩是员工的命根，业绩的好坏决定着我们在公司存在的价值，决定着我们在老板心目中的地位，决定着我们的未来的前途。因此，我们一定要经得起现实的考验，用结果证明一切，让自己成为企业的精英和栋梁！



业绩是企业的生存之本

对于企业而言，业绩就是它的生存之本。何谓“本”？就是企业赖以生存和发展的基础和根本，离开了这个基础和根本，企业就会破产，就会倒闭，就会在市场上销声匿迹。这正如鱼儿离不开水，鸟儿离不开天空，人离不开空气一样简单和自然。所以，企业要想在激烈的市场竞争中站稳脚跟，获得长足的发展，就必须有员工给它创造出优秀的业绩来。

身为公司的一员，我们要清楚，如果不能拿出工作成果，不能为企业创造出利润，我们就等于是蚀公司的老本，是在剥削企业。这话听起来有些刺耳，然而事实的确如此。我们不妨设身处地为公司着想一下，在你没有带来结果之前，公司需要给你提供办公场地和办公用品，需要支付你的工资，而你也一直在理直气壮地享受着，等到公司要你拿出成果时，你却两手空空，这不就等于是剥削企业了吗？想明白了这个道理，你还会厚着脸皮、好意思继续干待在公司“享受”下去吗？

任何一个公司要维持正常的运转，都需要一笔不小的开支。如果员工没有业绩，企业靠什么生存？在竞争激烈的现代社会，无效能人士不仅极大地浪费了公司的资源，更会对企业造成不可估量的危害。这样的员工犹如一只烂苹果，不但自身腐败不可食，还会迅速感染箱子里的其他苹果，企业就在不知不觉中这样被慢慢地腐蚀掉了。

公司作为一个经营实体，其生存的直接目的就是为了赚钱，因



为利润是它生存的根本。有了钱，公司才能组织生产和再生产，才能不断地追加投资，扩大经营规模。试想，一个企业如果不想办法提高自己的经济效益，不以市场需求为导向，那么迟早有一天也会蚀掉自己的老本，被市场淘汰出局。

克劳尔是一家著名广告公司的销售经理，在他的带领下，整个销售团队为公司贡献了不俗的业绩，使这家广告公司得以在市场竞争中稳步发展。因此，克劳尔成为老板杰克最为倚重的下属。

近来，公司承接了有史以来最大的一个项目——在城市街道上做广告。如果这个项目运作良好，公司无疑会获得巨额的利润，迅速发展壮大。老板杰克把希望都寄托在了克劳尔身上，希望他带领团队将这一项目顺利地运作下去。

可是这一项目前期运作所花费的资金超出了公司的财务预算，几个月过去了，由于资金不到位，项目的运作越来越糟，员工根本出不了业绩，如果再这样下去，连公司正常的运转都会成问题。此时，身为公司的销售经理，克劳尔认为自己有责任帮助公司渡过难关。

在克劳尔的号召下，员工们主动要求停发工资和奖金，这使项目进展有了缓和的余地。同时，克劳尔还要求团队成员以公司为家，带领团队勇敢攻关，鼓励他们四出寻找客户源。在克劳尔的带动下，员工们的工作热情空前高涨了起来，后来在大家的努力下，终于有客户愿意预付资金在该市的某几条街道上打广告。公司有了这一资金援助，一定程度上恢复了正常运作，项目进展也顺利了起来。之后，依托这一项目各方面的优势，克劳尔带领团队成员也给公司创造了一个又一个辉煌的业绩，使公司迅速摆脱困境，步入了良性发展的轨道。

要想在竞争激烈的市场获得生存的权利，员工就必须给企业带来业绩。没有了业绩，即使企业在过去有着无限的风光，到最后也只能偃旗息鼓，走入绝地。随着竞争日益白热化，企业必须跟上时代的步伐，以业绩为中心，狠抓猛打。只有顶着业绩往前冲，企业才能强根固本，在市场中赢得优势地位。



有业绩才有竞争力

市场是无情的，世界上任何一家企业都有可能关门大吉，哪怕是微软、IBM、海尔、联想，如果它没有可持续的业绩；职场是残酷的，在职场打拼的每个人都有可能遭遇下岗的危机，即使是马云、唐骏、李开复、杰克·韦尔奇，如果他不能为公司创造佳绩。所以说，有业绩，才有竞争力；没有业绩，一切便都是空中楼阁，让人可望而不可及。

如果一个公司的员工都不能为企业创造业绩，那么企业便无法在激烈的市场竞争中分得一杯羹。无论是一家有着百年基业的老字号企业，还是一家刚刚成立的市场新秀，其竞争力归根结底都是业绩的竞争。只有业绩才能为企业带来利润，只有利润才能保证企业的生存和进一步发展壮大，而作为公司的一员，我们唯有为公司带来可观的利润，才对得起公司的栽培和老板的知遇之恩。

对于刚步入社会的年轻人来说，学历不能代表一切。诚然，高学历或许会让我们谋得一份比较理想的工作，但要想在职场中求得生存，你就必须拿出实际的才干和本领，拿出成果来证明自己，这样你才会获得老板的青睐和同事的尊重，才会在职海顺水顺风。否则，你就是纸上谈兵，没有任何实际意义。

现实中，一些没有高学历的人同样能在工作中取得出色的成就，他们以突出的贡献证明了自己的实力，并取得了令人意想不到