

脚踏实地干出成绩，你就是成功者！

成绩是干出来的

尽管职场风云变幻，但不变的是你对工作全力以赴的精神。只要你具有这种干劲，相信不管在哪家公司，做什么工作，都能用成绩照亮你的前途。



Chengji Shi
Ganchulaide

踏实作好工作，忠诚是干出成绩的关键

忠诚——最完美的工作态度

公司的事情，就是自己的事情

想干出成绩还得忠诚于自己的职业

干出成绩就与老板同舟共济

职位再低，也能干出成绩

工作是干出来的，成绩是干出来的，
形象也是干出来的。没有实干，就不可能
有作为；没有作为，就不可能有地位。

安欣 编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

成绩是 干出来的

安欣 编著

Chengji Shi
Ganchulaide



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

成绩是干出来的/安欣编著. -北京:金城出版社, 2010.9
ISBN 978-7-80251-575-8

I. ①成… II. ①安… III. ①成功心理学-通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 164896 号

成绩是干出来的

作 者 安 欣
责任编辑 苏 雷
开 本 787 毫米×1092 毫米 1/16
印 张 15
字 数 200 千字
版 次 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷
印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司
书 号 ISBN 978-7-80251-575-8
定 价 26.80 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编:100013
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)64210080
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所(010)64970501

前 言

在工作中干出一番成绩是每一个人都渴望取得的成就，而大多数人抱着雄心壮志高高兴兴地踏入职场，几年的摸爬滚打后却没有干出什么成绩，这是为什么呢？

其实，工作成绩不是喊出来的，不是说只要有雄心壮志和激情却躺在被窝里睡大觉就能有的；成绩不是等出来的，要想等到能干出成绩的机会降临你头上的时候，你已经离成绩越来越远了。成绩是干出来的，是披荆斩棘、筚路蓝缕、一步一个脚印干出来的，从每一天开始，把每一分每一秒的工作中所收获的成绩一点一滴地聚集起来，厚积薄发，收获的也必将是无量大的成绩。

身为职场中人，不管你是一线员工，还是企业管理者，相信每一个人都可能不知道马云、李彦宏、马化腾这些现代职场风云人物。他们干出的成绩是我们每一个人所梦寐以求的，但是我们在羡慕他们风光的同时，却忘了他们取得成绩背后付出的那份比常人多几十倍、几百倍的努力。马云的阿里巴巴不是喊口号喊出来的，李彦宏的百度也不是等机会等出来的，马化腾的QQ 腾讯更不是说出来的，他们之所以能有今天的成就，是他们在创新的国度里踏着稳健的步伐、伸出勤劳的双手，以大无畏的勇者的态度干出来的。

两年前播放的《功夫熊猫》大受年轻人欢迎，除了导演的拍摄技术以及制作人的制作水平之外，更重要的是这部电影讲述的是一个平凡人成为

英雄并在自己的职位上干出成绩的励志故事。我们都是平凡人，我们都想在自己的职位上干出自己梦想的成绩，于是这部电影成了我们学习、借鉴的对象。

纵观整部电影，再反观现在的职场，让我们明白一个道理，要想在自己的职位上干出一番令别人羡慕的成绩，绝非偶然，它需要你锤炼自己各方面的品质。

——忠诚

忠诚是干出成绩的关键。对于影片中全无武功、贪吃、臃肿的熊猫阿波来说，要成为功夫大侠的梦想似乎是痴人说梦。但是自始至终他对功夫都是忠诚的，他在自己的房间里收藏了谷中“无畏五侠”的玩偶，每天都在做能够与高手比肩的梦；在他“我爱功夫”的宣言中有了进入选秀现场的机会；在他被选为神龙武士之后，尽管自己在练武时每一次受到打击，但是他对功夫却是忠诚的，就算他对自己都快绝望了的时候，他还是没有放弃对功夫的忠诚。就是这种对功夫的无限忠诚，最后才让他领悟到了功夫的最高境界。

——能力

能力是干出成绩的前提。阿波是有潜能的，关键是要人把他的潜能给激发出来。在大师的“非一般”的训练方法下，他的潜能终于发挥了出来。最后在他得到神龙卷轴之后，他参透了卷轴的精髓：做人不要将希望寄托在他人身上。应该自己努力，要用心将自己最好的部分展现出来，并且他对付太郎的最后那一招弹指神功也是自己领悟出来的。他的这种对功夫的领悟能力是其他人没法比的。

——点点滴滴的积累

干出成绩并不是一朝一夕之功，而要靠点点滴滴的积累。阿波被确定为神龙武士之后，面对大师的挖苦与“无畏五侠”的嘲笑，他明知自己没天分，但并不灰心，更没有抱怨，而仍然以积极的心态争取旁观他敬佩的高手，并且就算自己只有挨打的份儿也要和“无畏五侠”比试。通过这些点点滴滴的积累，居然也能在偷吃猴子的饼干的时候飞上离地面 10 英尺的

地方，并且维持一个完美的劈腿。这一切让大师看到了阿波的潜质，进而为教他武功铺好了路。

——效率

要想干出成绩，就得讲求效率。大师为了提高阿波练武的效率，通过“抢吃”的方式来训练阿波。正是这种高效率的训练方式，为阿波日后领悟神龙卷轴的真谛奠定了功夫的基本条件。

——执行

执行是干出成绩的条件。因为阿波是空前的功夫粉丝，当他看到乌龟大师要在翡翠宫选神龙武士的告示后，为了能一睹选秀的风采，他急匆匆地跑向翡翠宫，当他最后一个爬上那些阶梯休息的时候，大门正好关上。为了能进去，阿波想了许多的方法，爬墙、撑杆跳、借助于树的弹力，最后用花炮做了一个火箭车，终于从天而降，被乌龟先生选为了神龙武士。要是阿波只有想法而不去执行，他怎么能有机会被选为神龙武士呢？

——责任心

你对企业有多大的责任心，你就能干出多大的成绩。阿波被选为神龙武士之后，对和平谷是有责任的。由于神龙卷轴是空白的，大师决定亲自迎战太郎，叫阿波和“无畏五侠”带领村民转移。在转移的时候，阿波的父亲告诉了他家的“神秘配方汤”的神秘配方是“nothing”，进而他领悟到了神龙卷轴的真谛。尽管他不知道自己能不能战胜太郎，但是他仍然返回去迎战太郎，拯救他的师傅以及整个和平谷的村民。

——顺势出击

顺势出击就是干出成绩的机会。影片中，大师无意中看到阿波为了吃东西，竟然可以窜到很高的柜子上去，让他大受启发——就用包子来引诱他训练，使他发挥出自己的潜能。

——团队

团队是你干出成绩的靠山。进入翡翠宫之后，阿波要和大师的五大功夫高徒一起练武，苦头吃尽是必然的。但阿波却没因为自己被看轻而放弃信念，并且想方设法要融入他们的团队，对五位师兄坦诚的态度和善意的

微笑使阿波赢得了功夫高徒们的接受并且给他帮助。

——不怕失败

工作中失败是必然的，只有蹚过失败之河才能收获成绩。阿波在初入师门时，努力向所有师傅进行讨教，尽管每一个人都把他打得屁滚尿流，但是他却说：“真正的武士是不会放弃的。”并且每次被打败之后，都会用开心的语气说“太好了，让我们开始吧”。正是这种不怕失败的精神，让阿波不仅赢得了师兄们的好感，也最终赢得了自己的成绩。

与其说这是一部电影，不如说它是我们在职场怎样干出成绩的指导书。

没有忠诚、能力，不靠积累、不讲求效率、不去执行、没有责任心，不懂得抓住机会顺势出击、没有团队协作精神、没有不怕困难的精神是干不出成绩的。本书从这九个方面出发，用大量生活中鲜活的素材，从一定程度上为想在工作中干出成绩的职场人士指明了一条出路。

目 录

第一章 踏实站好岗位——忠诚是干出成绩的关键

忠诚——最完美的工作态度	(3)
公司的事情，就是自己的事情	(6)
想干出成绩就得忠诚自己的职业	(9)
干出成绩就与老板同舟共济	(12)
职位再低，也能干出成绩	(15)
我工作：薪水 PK 公司	(18)
我的使命：为公司赚钱	(21)
只有忠诚，才能成为老板的左右手	(23)
跳槽 VS 成绩，应该选择后者	(26)

第二章 打造完美的自我——能力是干出成绩的前提

创新能力等于好成绩	(31)
成为自己行业的专家	(34)
解决问题就是在干出成绩	(37)
学会沟通，才能干出成绩	(40)
人脉就是你的“成绩脉”	(43)

“潜伏”在岗位上，获得工作经验 (45)

学习让你驶上干出成绩的快车道 (48)

第三章 胜任本职工作——干出成绩靠点点滴滴积累

“九层之台，始于垒土” (53)

天花乱坠不如干出点点滴滴 (56)

“世界级的竞争，就是细节的竞争” (58)

每天进步一点点，成绩从小处开始 (61)

再大的问题分小了也简单 (63)

再小的事，也要把它做好 (66)

主动工作，每天多做一点点 (68)

成绩“藏”在每天的琐碎工作中 (71)

第四章 将工作迅速展开——有效率方能干出成绩

好成绩：三分苦干，七分巧干 (77)

想出成绩，就得做“早起的鸟儿” (79)

全力以赴，成绩是对实干的馈赠 (81)

热情 + 专心 = 高效率 (84)

勇于做公司的“勤杂工” (87)

向效率要成绩 (90)

管理好时间才能有效率 (93)

把报告写成一页纸 (96)

正确的方法让你效率大增 (98)

行动是干出成绩的第一准则 (101)

第五章 将工作执行到位——从精益求精中干出成绩

好成绩只降临在严格执行的人身上 (107)

做工作中精益求精的执行者 (110)

做问题猎手才是执行到位	(113)
“不断追求完美的工作表现”	(115)
不要让今天的事“过夜”(一)	(118)
不要让今天的事“过夜”(二)	(121)
把工作做到“十二分”	(123)

第六章 将责任贯彻到底——责任心直接决定工作成绩

职业 or 事业，决定你的成绩	(129)
责任意识高于一切	(132)
成绩与责任是“孪生姐妹”	(134)
成绩青睐“最傻的人”	(137)
扫厕所出身的 CEO	(140)
“认真解决每一个问题”	(142)
像罗文一样把信送给加西亚	(145)
《35 次紧急电话》的启示	(147)

第七章 把握工作关键点——顺势出击赢得成绩

想干出成绩，准备工作要做足	(153)
抓住机会，做识时务的“俊杰”	(156)
巧动心思，“借”他人之力干出成绩	(158)
自动自发，不只做老板告诉你的事	(161)
具有前瞻意识，把工作做在前面	(164)
主动思考，找出问题再解决问题	(166)
在等待中看准机会干出成绩	(169)

第八章 和谐工作团队圈——齐心协力共创工作佳绩

没有完美的个人，只有完美的团队	(175)
对团队负责，才能对成绩负责	(177)

学会合作，让 $1+1>2$	(180)
不要憎恨，积累人脉	(183)
学会像狼一样合作	(186)
寻求共赢，才能干出你的成绩	(189)
“他人之得，不必视为自己之失”	(192)
多与老板分享你的想法	(195)
让下属帮你干出成绩	(197)
同事间正当竞争，一起赢得成绩	(200)

第九章 战胜工作“困难点”——走过失败收获的就是成绩

信念是干出成绩的“发动机”	(205)
学会自我激励，迈向卓越	(208)
机会总是伪装成“问题”	(211)
知耻后当勇，奋发进取收获成绩	(213)
不用恐惧，困难没什么可怕的	(216)
换个好思路就有好成绩	(219)
逆境是通往成绩大门的钥匙	(221)
“还有半杯水”和“只有半杯水”	(224)

■ 忠诚——最完美的工作态度

有一种态度，不论在何时何地，它都会受到人们的赞美。

有一种态度，如果你持有它，人格就会得到升华；如果你不慎丢失了它，那么你就可能一钱不值。

有一种态度，它不仅是我们在职场立身的基础，事实上也是任何一个组织战斗力的保证。

这种态度就叫“忠诚”。

俗话说，态度决定一切。身在职场的你若要取得非凡的成绩，那么就得从态度开始。可事实上现在很多人都是这种情况，跳了槽的不满意，继续跳；没有跳槽的也已经“磨刀霍霍”，准备跳。某家成功的门户网站公司的公关经理是位不到30岁的女士，此前已经服务于9家企业，有大公司，也有小的创业企业；一位财务专家在获得MBA学位后的3年时间内先后工作了5家公司；还有许多集体跳槽、集体辞职事件不断上演。在那些跳槽者的意识里，只要在工作中碰到一点挫折，他们就认为只有通过跳槽才能解决。其实，这种看法不能说完全错误，但至少得不偿失，跳槽不仅会把自己的职场能量跳为零，还会让新东家对你的忠诚度产生怀疑。新东家一旦怀疑你的忠诚度，就不会给你重要的职位，因为他们害怕你哪一天说不准会跳去竞争对手那里而反戈一击。

不管是对自己的职业还是企业，员工都应该忠诚。如果一个人不对他赖以生存的职业或者集体忠诚，那么他对这个集体又有什么意义呢？

也许有人会说，我正好要跳槽呢，我干吗忠诚这家企业啊？它又没有

给我什么。不错，这是你的权利。事实上，我们每个人的一生都会作出许多选择，你可以选择这项职业，也可以选择从事另外一种职业，但是，一旦我们选择了某种职业，无论是医生、护士、教师，还是一名普通的公务员，那就别无选择了，只能选择忠诚敬业。换句话说，工作种类、工作职业、公司是可以选择的，而敬业本身是不能选择的，因为那是一种工作中的认真态度、服务精神、责任意识，这是一个人在任何地方都必须具备的品质，也是你干出成绩的前提。

你放弃了忠诚，就等于放弃了你的工作成绩，那就意味着你的事业永远也不能成功。

美国西南航空是世界上最知名的航空公司之一，对于同行业的其他航空公司来说，飞机着陆后到再一次起飞的周转时间一般是 35 分钟，但是西南航空公司的周转时间却远远低于这个时间，只需要 15 分钟呢，比别的航空公司整整少 20 分钟。正是这 20 分钟的优势，使得西南航空公司的效益非常好，绝大多数乘客都愿意乘坐西南航空公司的飞机。

是什么原因使得西南航空公司的飞机周转时间只要 15 分钟？那是因为和其他航空公司的飞行员傲慢地等待起飞命令不同，西南航空的飞行员会帮助打扫客舱并在登机口协助乘客登机，可以说西南航空的空服人员、地勤人员齐心协力完成了飞机地面周转的工作，大大缩短了飞机的周转时间。为乘客赢得了时间，也为自己赢得了优势。

也许有人会认为，西南航空的飞行员干这些事有额外的补助，或者是拿了高薪，让他们有责任干这一份差事。可事实数据却是，西南航空的空服人员每小时收入为 18 美元，相对于 23 美元的美国航空来说要低得多，就是和大陆航空的 20 美元相比也要少，尽管这样，但西南航空的员工流失率非常低，很多跳槽到西南航空的飞行员拒绝了两倍于西南航空起薪的挽留。这些跳槽的员工说：有竞争力的薪酬很多时候远远比不上付出得到及时的认可更吸引人。

这就是忠诚，是对公司的忠诚使得西南航空的员工拿着低于别家公司的薪水却仍乐此不疲地工作并甘之如饴。

拿破仑有句名言：“不忠诚于统帅的士兵就没有资格当士兵。”在职场，其实也可以这样说，不忠诚于公司的员工就不是好员工，进而也就注定与成绩无缘。

在任何一家公司里，如果你希望得到老板的赏识，得到升迁的机会，站上收获成绩的平台，第一条法则就是你必须忠诚于你的老板。无论你的能力多么优秀，无论你的智慧多么超群，没有忠诚，没有人会放心地把最重要的事情交给你去做，没有人会让你成为公司的核心力量。没有这些机会，你怎么能干出成绩？任何一家公司的老板都希望他的员工是忠诚的，他们只会重用那些对公司忠诚的人，而会把那些对公司毫无责任心的人拒之门外，哪怕他们多么有才华。

对员工来说，忠诚意味着与公司同舟共济。如果说企业是一条船，那么每一位员工就是一支桨，只有每一支桨都划动，才能让这条船劈波斩浪、勇往直前。对员工来说，忠诚就意味着责任。只有对公司负责，对自己的工作负责，才是忠诚的直接体现。

试想，如果没有了忠诚，那么责任就意味着离自己远去。到时候，产品的配方可能会错一点点，市场销售可能会输给对手一点点，生产节奏可能会慢那么一点点，管理水平也可能会落后别人一点点。那时候，这一点也许就是企业关门倒闭的因子。

忠诚，既是一种境界，更是一种行动。不要只认为员工的忠诚对企业来说非常重要。其实，员工对企业的忠诚受益的并不仅仅是企业，最大的受益者就是员工自己。可以说，在职场中，忠诚是员工干出成绩的最大砝码。因为在任何企业里，都存在一个无形的同心圆，圆心是老板，圆心周围是忠诚于企业、忠诚于老板、忠诚于职业的人。离老板越近的人，是忠诚度越高的人，而这种忠诚度越高的人，就越能得到老板的喜欢，那么他的成功路也就能走得越平坦。

■ 公司的事情，就是自己的事情

你要记住，公司的事情，就是自己的事情。

鲁迅在《伪自由书·观斗》中说：“中国人爱看别的东西斗争，也爱自己斗争。最普遍的是斗鸡、斗蟋蟀，南方有斗黄头鸟、斗画眉鸟，北方有斗鹌鹑，一群闲人们待着看……自己不与斗，只是看。”于是，“看客”便成为鲁迅先生笔下经典的群体艺术形象。“群众，尤其是中国的，永远是戏剧的看客。”

对于那些缺乏忠诚度的人来说，就像鲁迅笔下的看客一样，公司的事就是公司的事，永远都不会是自己的事情。如果一个人一旦有了这种想法，那就意味着他将永远也干不出成绩来。因为一个充满战斗力的团队，必定是一个有严格秩序的团体，因为只有这样，才能确保行动的一致性和协调性。对于任何一个团队，必须有一个核心，这是确保一个团队不涣散的根本所在。第二次世界大战时美国著名将领麦克阿瑟曾说过：“士兵必须忠诚于统帅，这是义务。”上司就是这个团队的核心，对于核心的忠诚，则是整个团队实现自己目标的关键因素。因为忠诚，就会形成巨大的合力，就会无坚不摧，战无不胜。而你是这个团队的一员，团队的战斗力强了，公司的环境好了，也就为你干出成绩提供了好的条件。

你要想改变看客的身份，承担起对整个团队的责任，对上司忠诚，那你就要把公司的事情当做是自己的事情，这样你才有动力去为公司卖力，才能干出自己的成绩。

邹当荣写过一篇小小说——《老总给我擦皮鞋》，内容是这样的：

“我”进入一家公司，该公司由于经济下滑，其下属的酒厂负债累累。为了打好翻身仗，于是公司领导作出决定，提出了销售产品直接进入家庭的方案。

所谓的“直接进入家庭”，就是员工踩着人力三轮车进入居民小区现场叫卖而已。但是这种做法是不是可行还不确定，于是公司老总想派一个人去验证一下。“我”自告奋勇成了这个业务员。并且当场表示，不仅要现场去销售酒，还要在市区的各小区建立销售网络。当“我”决定把皮鞋擦亮去做销售员的时候，公司老总说：“如果你能在居民小区打开稠酒的销售市场，你的皮鞋我帮你擦。”

一个星期之后，“我”出色地完成了任务，回到公司的时候正想擦自己的皮鞋，而公司的老总却抢过鞋油为“我”擦起了皮鞋。

对于这位老板来说，有这样的员工，应该感到高兴，因为这位员工是一位忠诚的员工。当一项任务没有人愿意去做的时候，这位员工站了出来，并且出色地完成了任务，对于这样的员工，相信每一位老板都愿意给他擦皮鞋。因为这样的员工把公司的事当成自己的事，把公司赢利当成自己的奋斗目标并为之努力，这样的员工也是能干出成绩的员工。

20世纪70年代，索尼电器成为了日本的名牌，非常畅销，为了拓展海外市场，索尼电器用彩电打进了美国市场，但是出乎索尼公司意料的是，索尼公司的彩电在美国市场却遭到冷遇。索尼公司为了开发出美国这片市场，一次又一次地派销售员去美国，但是一个个都无功而返。

索尼公司不想放弃美国这片大好的市场，于是公司任命卯木肇为索尼海外部部长，希望他能力挽狂澜。当卯木肇风尘仆仆地来到美国的芝加哥时，索尼彩电正在当地的寄卖商店里“睡大觉”，尘封土积，无人光顾。

卯木肇来到美国之后，就对产品滞销的原因进行了调查，经过几个月的走街串巷，卯木肇终于弄明白了产品滞销的原因。原来，公司前任海外部部长为了打开市场，曾多次在芝加哥市报纸刊登广告，削价销售索尼彩电。然而，即使一再削价，销路仍然不畅。而且一而再、再而三地削价，使索尼彩电在当地消费者心中形成了次品的糟糕印象，甚至对索尼公司的