

业绩才是硬道理

用业绩证明

你的能力

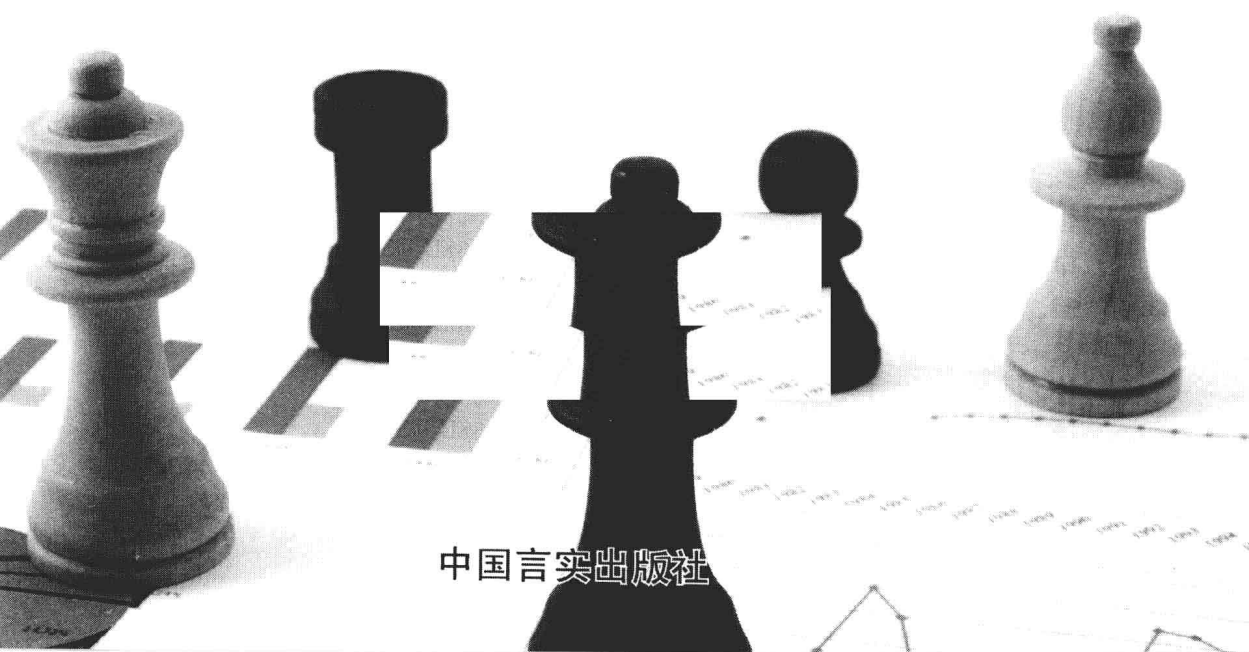
潘道冲 姜长铨◎编著

只有将业绩做到最棒：才能证明自己的实力；
才会不畏经济的寒冬；才能紧跟时代的步伐；
才会创造卓越的人生。

中国言实出版社

业绩才是硬道理

用业绩 证明 你的能力



中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

用业绩证明你的能力/潘道冲,姜长铨编著.

—北京:中国言实出版社,2011.1

ISBN 978-7-80250-382-3

I. 用…

II. ①潘…②姜…

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 213267 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64963101(邮 购)

64924880(总编室) 64914138(四编部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京市德美印刷厂

版 次 2011 年 2 月第 1 版 2011 年 2 月第 1 次印刷

规 格 710 毫米×1000 毫米 1/16 15 印张

字 数 200 千字

定 价 32.00 元 ISBN 978-7-80250-382-3/B·247

前言

Preface



很多在职场打拼的人都觉得自己很忙,工作很累,但却总是得不到上司的肯定。其实,老板和上司看重的不仅仅是你辛辛苦苦工作的过程,更重要的是你为公司做出的实实在在的业绩。对于每一位职场员工来说,除了做出突出的业绩,我们没有别的途径能让老板青睐自己,因为在这个以结果论英雄的时代,衡量一个员工的能力最主要的就是看业绩。我们都知道,职场其实是一个靠实力说话的地方,在这里,一切要凭业绩说话,因为出众的工作业绩更能证明你的能力,体现你的价值。当你的业绩遥遥领先于你的同事,你就会成为公司里不可替代的重要人物。

通用电气原董事长兼 CEO 杰克·韦尔奇曾有一句名言:要想获得晋升,就要交出动人的、远远超出预期的业绩。这句话一针见血地指出了最重要的职场法则之一——业绩才是硬道理。企业是员工证明自己能力的战场,而证明自己能力的唯一途径就是业绩。所以,有人把业绩比喻成“征服职场的利器、检验优劣的标准、证明能力的尺度、赢得利润的关键”。的确,在如今的市场经济条件下,无论你的文凭多高,无论你多么努力,如果没有业绩,一切都将是空话。

对此,也许有人持否定态度,认为只要自己努力工作,鞠躬尽瘁,就一定能够得到老板的赏识,因为就算没有功劳也有苦劳,自己的辛苦付出,老板怎么会视而不见呢?辛勤的付出固然重要,但这并不是衡量能力的标准,也不是你的价值的体现。如果你仅仅拥有无限忠诚,但却没有业绩可言,即使尽忠一辈子也不可能得到重用,因为把重要的事交给你,老板不放心。更直白地说,再善良的老板也难以容忍一个长期没有业绩的员工。到必经取舍时,尽管你忠心依然,老板也只能舍弃忠诚但无业绩的

你,留下那些业绩突出的员工。

本书旁征博引了古今中外的职场事例,让人们清楚地认识到,身在职场,只有忙得有价值,忙得有业绩,才能被同事认同、老板赏识。不仅如此,更结合现代职场特点,从心态到方法,从思想到行动,从个人到团队,面面俱到,全方位为读者解读业绩从何而来,告诉读者如何才能创造业绩。总之,这是一本可读性强、指导性强的职场励志读本,希望每一位职场人员都能从中获益,收获最大的业绩,证明自己的能力,以博得老板的信任和重用,成为永远的职场达人。



第一章 业绩：职场生存的底线

在任何一个单位,在任何一个领导的眼里,最看重的和想要你做的是什
么?毫无疑问,是你创造的业绩。工作当中,业绩才是硬道理,别说你做了多
少事,别说你有多辛苦,只说你做成了多少事就够了。

1. 能力比文凭更重要 /002
2. 业绩是检验员工的唯一标准 /004
3. 员工不分资历,业绩却有大有小 /006
4. 没有功劳,苦劳也白搭 /009
5. 用业绩证明你的价值 /011
6. 用一流的业绩赢得老板的心 /014

第二章 业绩源于敬业

一位成功大师在谈到敬业时说道:“有许多非常优秀的大学生,当学业有
成步入职场之后,由于对工作缺乏敬业精神,结果往往抓不住成功的机
会……”的确是这样,敬业是一种催人奋进的力量,只有敬业的人,才能在工作
中不懈追求,战胜艰难险阻,最终登上事业的巅峰,创造出惊人的业绩。

1. 敬业让你出类拔萃 /018
2. 脚踏实地,走得更远 /020
3. 尽职尽责,业绩自然一路领先 /023
4. 在付出的汗水中找寻业绩 /025
5. 勿用借口将业绩拒之门外 /028

6. 做事抢先一步,业绩高人一筹 /030
7. 多做分外事,业绩自然来 /032
8. 懂得自我约束,业绩来得并不难 /035

第三章 珍惜眼前工作,突破业绩

也许,你目前所从事的工作对于你来说,没有什么兴趣,或者你觉得没有任何挑战性。但是,依然要请你珍惜你眼前的这份工作,因为你的加薪、你的升职,都在这份工作上。上司需要你目前所担当的工作上对你进行考核。如果你能把本职工作做的有模有样,并且让上司和同事以及你的客户都满意,那么当机会来临时,上司最先想到的就是你。

1. 你为自己而工作 /040
2. 干一行,爱一行,专一行,精一行 /042
3. 精业才能创造非凡业绩 /045
4. 对自己的工作心存感激 /047
5. 岗位是施展才华的舞台 /049
6. 在平凡的岗位上,做出不平凡的成绩 /052
7. 平凡的岗位,不甘平庸的心态 /054
8. 以最大的热情换取最高的业绩 /057

第四章 业绩藏于细节

无论是工作还是生活中,想要成就大事的人很多,但是很少有人愿意把小事做细做好,总觉得一点小瑕疵无伤大雅。但是中国也有句古话,叫做“千里之堤溃于蚁穴”,天下难事,必做于易;天下大事,必做于细。所以我们必须改变心浮气躁、浅尝辄止、只看大面的毛病,提倡注重细节、把小事做细,让再细小的环节也能毫无遗漏。

1. 细节决定事业成败 /062
2. 工作无小事 /064
3. 创新源于平凡之中 /067
4. 优化每道工序,业绩才完美 /069



5. 业绩源于点点滴滴的积累 /072

6. 一句话也可以成就你的业绩 /074

第五章 说到不如做到，业绩是干出来的

无论多么宏伟的蓝图，无论多么正确的决策，也无论多么严谨的计划，如果没有严格的高效率的实施，最终的结果都不过是纸上谈兵，都会和我们的预期相去甚远。业绩也是一样，不管你多么雄心勃勃，也不管你多么智慧超群，如果你不肯去干，一切都是零。业绩是要靠实干，才会有的。

1. 告别空头理论家 /078
2. 业绩偏爱行动的人 /080
3. 高效业绩，赢在立即行动 /083
4. 善于抓住机会，业绩才会眷顾你 /085
5. 工作积极主动，一切皆有可能 /088
6. 手脚勤快的人最受业绩的青睐 /090
7. 在执行过程中完善自我 /093
8. 老板不在，要做得更好 /095
9. 付出多多，回报才会多多 /098
10. 抓住关键，直冲业绩 /100

第六章 带着思想工作，用智慧赢得业绩

带领蒙牛集团取得了惊人成绩的牛根生，经常向员工们强调这样一个理念：“一两智慧胜过十吨辛苦。”成功者之所以成功，除了他们比一般人勤奋外，还比一般人更善于运用智慧！我们并不比祖先们勤劳，但我们现在的生活却比他们好上千百倍！历史证明，智慧才是最宝贵的。

1. 问题等于机会，危机亦是良机 /106
2. 换个思路，柳暗花明 /108
3. 学会创新，业绩不请自来 /111
4. 敢于冒险，“俘虏”业绩 /113
5. 切断后路，业绩也怕人较真 /116

6. 精于领会老板的意思 /118
7. 将复杂的工作简单化 /120
8. 智者找助力,愚者找阻力 /123

第七章 我的业绩,我做主

“我的地盘,听我的”,一句朗朗上口的广告词让动感地带品牌几年之间红遍了大江南北,成为追求时尚、新鲜、刺激的年轻一族的首选移动通信品牌。如今,这样的观念已经深入职场生活中,“我的业绩,我做主”已成为职场成功人士的成功感言,他们凭借坚定的信念、饱满的激情、充足的准备以及高效率等助他们在工作中勇往直前,对业绩占有绝对的主控权,这样一来想不成功都难!

1. 要业绩,靠自己 /128
2. 没有最好,只有更好 /130
3. 信念:创造业绩的动力 /132
4. 激情:取得业绩的最佳武器 /134
5. 自信:业绩增长的源泉 /137
6. 好习惯:业绩的保障 /140
7. 勤奋:赢得业绩的基础 /142
8. 准备:蓄势待发 /144
9. 高效率:赢得业绩的捷径 /146
10. 专注:提升业绩的加速器 /148
11. 精业:创造非凡业绩 /150

第八章 关键时刻做出业绩

常言道:“疾风知劲草,烈火炼真金。”在职场中,想要一“战”成名也不是不可能,只要你能够在关键时刻大显身手,定会让领导格外器重你。当然,为了这关键的一刻,你必须要积累深厚的资本,付出比别人多百倍,甚至千倍的努力才行。

1. 乐于做别人不愿意做的苦差事 /154



2. 大胆地提出合理化建议 /156
3. 勇于挑战高难度的工作 /158
4. 在困难中创造业绩 /161
5. 关键时刻挺身而出 /164
6. 坚忍不拔,终会成功 /166
7. 超越自我,充分发挥个人潜能 /168

第九章 融入团队,提升业绩

如今随着社会分工的日益精细化,任何人都不可能脱离他人而独立完成所有的工作,因此团队合作精神也日益成为一个企业重要的文化要素,对企业的兴衰成败有着不可低估的影响力。对于员工而言,要想在公司里发展得更好,努力提高自身业务素质只是其中的一个必要条件,但如果你能与团队打成一片,亲如一家人,在工作上合作得天衣无缝,这样的你才能够提升业绩,使自己在公司有长足的发展。

1. 没有完美的个人,只有完美的团队 /172
2. 学习蚁群的团结 /174
3. 融入团队,才能提升业绩 /175
4. 合作达到共赢 /177
5. 对团队负责,就是对自己负责 /180

第十章 谁阻挡了你的业绩

当你看见和你同进公司的同事因为业绩突出而被升职、加薪时,你在羡慕的同时有没有反省一下:为什么我到现在还是一个不起眼的小职员?为什么我每个月的业绩跟别人差那么多?到底是什么阻挡了我的业绩?如果你能把挡在你前进道路上的“拦路虎”一一找出并清除,那么下一个被羡慕的对象就会是你!

1. 借口:推走了业绩 /184
2. 抱怨:无处寻觅业绩 /186
3. 盲目:业绩遥遥无期 /188

4. 拖延:让希望溜走 /190
5. 怠慢:和成功擦肩 /193
6. 守旧:业绩停滞不前 /195
7. 自我设限:囚在失败的阴影中 /197
8. 没有主见:抓不住身边的业绩 /199
9. 缺乏责任感:业绩黯然失色 /202
10. 不讲诚信:坑掉了业绩 /206
11. 缺乏沟通:业绩低效的病根 /207

第十一章 不断刷新自己的业绩

在职场上,业绩就是你实力最好的证明,为了捍卫你牢不可破的地位,避免成为下一朵拍在沙滩上的前浪,你必须不断提升自己的价值,让自己不可替代,不断刷新自己的业绩,只有成为业绩最棒的员工,才能笑傲职场,波澜不惊!

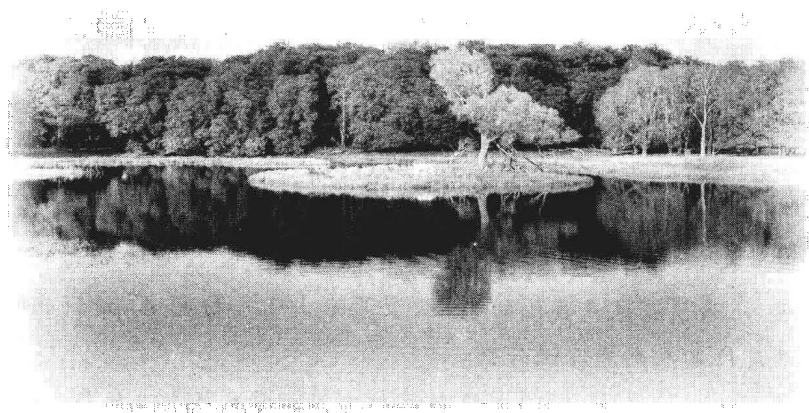
1. 从优秀到卓越 /212
2. 每天进步一点点 /213
3. 不安于现状,让自己不可替代 /215
4. 不断给自己充电 /216
5. 永远超过老板预想的期望 /218
6. 实干加巧干,业绩节节高 /220

附录

你的职场性格会影响你的业绩吗 /223

第一章 业绩：职场生存的底线

在任何一个单位，在任何一个领导的眼里，最看重的和想要你做的是什​​么？毫无疑问，是你创造的业绩。工作当中，业绩才是硬道理，别说你做了多少事，别说你有多辛苦，只说你做成了多少事就够了。



1

能力比文凭更重要

对于找工作的人来说,听得最多的一句话可能就是“文凭就好比是一块敲门砖”,这话没错。在你进入一家单位之前,文凭往往被当作是一个人的学历高低的象征。但事实上,现在人们已经开始崇尚业绩、崇尚能力,进而也有很多有先见之明的人士开始转变自己的人才价值观。有一家闻名全球的会计师事务所招聘时,不看应聘者是哪个学校的,也不看你有多高的学历,他们只看应聘者的英语和计算机水平,因为这两样最能反映一个人自主学习的能力。联想集团总裁柳传志也曾经说过:“联想在择才方面的标准是‘善于总结’”。的确是这样,学历文凭只不过代表一个人的静态能力,而学习才是一个人的动态、实在可用的能力;而并不是看文凭。

巧克力之父弗斯·贝里经营的公司登陆中国时,曾公开发出招聘信息,当时一下就收到了400多份自荐信。看到这么多求职信,弗斯·贝里非常高兴,然而当他阅读了这些信件之后,却变得很犹豫,因为在这些自荐信中,有300多人的学习成绩每科都在90分以上,有80%以上的学生曾担任过学生会干部,而老师给的评语,也是每个学生的在校表现都是尽善尽美的。弗斯·贝里不是对自荐信的真实度有怀疑,他知道中国是一个重视教育的国家,优秀的成绩对学生来说算不了什么。但他觉得仅凭这些还不能确定究竟谁有资格进入他的公司。他想,还必须测试点其他的东西,于是他出了一份问卷,请说出以下几位名人到底在说什么:

1954年4月2日,苏黎世联邦工业大学建校100周年,邀请爱因斯坦回母校演讲,爱因斯坦说:我成绩平平,按学校标准,我算不上是个好学生,不过后来我发现,忘掉学校的东西,剩下的才是教育。



1984年10月6日，诺贝尔物理学获得者丁肇中回母校演讲时说：据我所知，在获得诺贝尔奖的90多位物理学家中，没有一位在学校时经常考第一，常考倒数第一的倒有几位。

1999年3月21日，比尔·盖茨回母校哈佛大学参加募捐会，在记者问他是否愿意继续学习、拿到哈佛的毕业证书时，盖茨向那位记者笑了一下，没有回答。

2001年5月，美国总统布什回自己的母校耶鲁大学，接受荣誉法学博士学位。有记者问到：“您当年成绩一般，那么请您谈谈您对成绩有什么看法？”总统说：“对于取得好成绩的毕业生，我想说的是你们做得很好；而对那些成绩较差的毕业生，我想说的是你可以去当总统。”

之后，弗斯·贝里陆续接到400多名同学的回执，他们都给出了自己的答案。2003年3月10日，乔治王巧克力公司中国分公司在北京开业，只有一位学生被通知参加开业庆典。原因是他的回答得到了弗斯·贝里的肯定，他的回答是：学校里有高分和低分，但学校外没有，校门外总是把校门里的一切打乱重排。

的确，在校门外，看的不是学历，而是能力。有不少人在上学时成绩优秀，取得各种各样的证书，或者是拿到了学士、硕士，甚至博士学位，但走上工作岗位后却不能学以致用，这说明什么。说明文凭和能力不是一回事，就像故事里面讲到的几个人，虽然他们都没有令人羡慕的文凭，但是他们都有超强的能力，所以他们最终取得了骄人的成绩。

有一家汽车销售公司，同时来了两个新人，一个是学行政的，叫张明，被安排在办公室，一个是学营销的，叫李磊，负责销售。但张明对行政没有兴趣，于是自己要求到销售部，和李磊一同负责销售。科班出身的李磊对张明很不屑一顾，但张明不理睬这些，他经过四个月的恶补，成了半个“汽车通”。之后，他开始了自己的销售生涯。经过40天的登门拜访，张明访来了210

张名片，他又从210张名片中，挑出52个印象不错的人，再从这52人中找窍门，按照线路、距离重新进行编排。一个月30天，他每天拜访2人，给另外10个人打电话。如果锁定目标没找到，那么就近找1人。果然，坚持了两个月后，他售出了20辆车。科班出身的李磊虽然也很辛苦地工作，但两个月后，却只售出了11辆车。

很明显，文凭在这里没有发挥任何作用，而能力却使人在工作中得心应手。其实，文凭不过是对过去学习成绩的一个总结，它与之后的工作并无太大关联。最明显的一个道理就是，我们在工作中遇到麻烦时，只有能力能够帮我们渡过难关，手里攥着再高的文凭也一样于事无补。

2

业绩是检验员工的唯一标准

“为什么没有业绩？”领导可能常常会这样问你。“为什么没有业绩？”你也可能常常会这样自问。是自己太懒散了？是竞争太激烈了？是其他人不配合你？是家里的琐事干扰了你？……不要再找客观原因了，没有业绩的原因在你自己，和其他的没有太大关系。我们最终追求的是结果，任何一家单位都不可能允许你一而再再而三地做不好，也许你足够努力，但没有结果，那么再辛苦的过程也只能等于零。

有一次，张颖和几个同学去旅游，她临走前就准备了一个大旅行杯，在杯子里准备着开水，以备渴了之后喝。她把杯子放在自己的大旅行包中，一路上虽然有些沉，但是她觉得一会儿上山肯定会口渴，到时就有用了。

当他们爬到半山腰时，张颖和几个同学都觉得口渴了。于是张颖得意地说：“没事，我带了一大杯子水。”说着，翻开旅行包，拿出旅行杯。但是令人遗憾的是，一大杯子的水几乎全都洒了，因为盖子没有拧紧。张颖气坏了，抱怨道：“我辛辛苦苦背了



一路，现在连一滴水也没剩下，就因为没拧紧盖子，真是气死我了”。

这时，一起同行的同学说了一句话：“说那些没用，总之，最后的结果是一滴水没有，我们还是解决不了口渴”。

这句话虽然听起来有点不尽人情，但却说出了一条职场规则：辛苦不会为业绩加分，疏忽也不能成为失败的理由。没做好就是没有业绩，而没有业绩是任何一个领导都不愿看到的。工作其实就像一道填空题，考试时，老师给我们出了一道算术题要我们填空，虽然我们在草稿纸上计算的时候，用的公式、方法都正确，你用了大半张纸来演算，但最后你把错误的结果写上去了，仍然不能得分。工作也是这样，没有业绩，你的得分就只能为零。

张倩、李丽和刘艳艳学历相当，而且是同一批进入这家公司的，现在张倩和李丽都有了丰厚的业绩，还有希望在明年得到进一步的提升。可是刘艳艳却面临被解雇的尴尬。

坐在办公桌前，刘艳艳回首这一年来自己的工作。她觉得自己从没有松懈过，也没有犯过什么错误，只是整整一年，自己都没有接到什么大单，也许这是整个行业都不景气的缘故吧。刘艳艳这样安慰自己。可是，张倩的客户资源却依然丰富，她整天都在忙着与客户见面、谈判。李丽也一样，即使在去年整个行业都不景气的前提下，她还是接到了好几笔大单。

刘艳艳对自己鼓起勇气说：“我要再努力一次。”于是，她找到了为人和善的业务主管，希望业务主管能够给她一次机会。主管正在办公室查阅文件，刘艳艳敲了敲门，主管示意她进来。刘艳艳说：“希望您能再给我一次机会，我相信这一次我一定能做好。”主管正要说话时，电话铃突然响了起来。主管拿起听筒，刘艳艳也能隐约听见电话那头是公司总部。让刘艳艳感到伤心的是，她听到电话的另一端正在向主管下达解聘自己的命令，虽然主管竭力向对方说明刘艳艳是个不错的员工，但是对方

只是沉默了一会儿,还是说道:“我们也看到了她工作很努力,很用心,她的确是个不错的员工,但是很遗憾,她可能并不适合在我们公司,因为一直以来,她都没有像其他员工一样用业绩证明自己的优秀。实在没有办法,她必须离开,因为公司是要发展的,任何人都不能拖公司的后腿”。

刘艳艳没有再说什么,默默地离开了公司。

市场经济下,公司和企业要想获得好的生存和发展,就必须创造价值,而公司和企业价值的获得就是要靠每一位员工的业绩。一个员工无论你每天多么辛苦多么努力地工作,如果总是没有业绩,公司赚不到钱,又拿什么给你发工资呢?俗话说:“是骡子是马拉出来溜溜”,多么浅显易懂的道理,这种敢于拿业绩说话的勇气正是每一位工作人员都必须坚持的,它提倡的正是敢于亮剑精神,是一种英雄的气魄,也是一种敢作敢为的信念!所以,当老板向你索要业绩时,不要觉得他苛刻,这是市场法则,你要做的就是遵循它,用自己的能力换来可喜的业绩,用你的业绩来证明你的优秀。

3

员工不分资历,业绩却有大有小

所谓资历,是从事某项工作所具备的资格和经历,它可以在一定程度上反映一个人的能力和水平。但资历并不等于一切。过去,有人将“学历、资历、论文、外语”戏称为传统职称制度中的四大法宝,那种千军万马拥挤在一座“职称”独木桥上的情景至今仍让很多过来人记忆犹新。曾几何时,人们为了评职称,恶补外语、发表论文、考取学历,当然还有最简单的就是熬年头,等到自己成了单位里的老前辈了,就什么都有了。但是,在现代企业和事业单位中,论资排辈儿的事越来越少了,一切都不一样了,“不惟学历,不惟资历,以业绩和能力说话”已经越来越成为现代社会用人单位衡量人才的“第一法宝”。