



少说多做，用业绩说话

SHAO SHO DUO ZUO, YONG YE JI SHUO HUA

效益员工金言

★ 要想成为出色的员工，你一定要记住：
“少说多做，用业绩说话”。

★ 如果你想在竞争激烈的职场中有所发展，成为老板器重的人物，就必须牢记，为公司赚到钱才是最重要的。

★ 如果想走在其他同事前头，就多做一些指派工作之外的事，你终将会被注意到的。

★ 千万不要以为只要做一个听老板话的员工就够了，你应该想方设法为公司创造价值，因为，公司请你来就是希望你能够为公司创造价值。

1. 业绩需要行动来争取

心理学家威廉·詹姆士说：“种下行动就会收获习惯；种下习惯便会收获性格；种下性格便会收获命运”

你想成为一个效益员工吗？想实现你梦寐以求的生活梦想吗？如果是就不要再说自己“倒霉”了。对于成功者来说，世界上不存在绝对的好时机，也不存在恶运永远笼罩的日子。他们相信所有的机会、好运都是通过自己的行动争取来的。

只想不做的人只能生产垃圾。成功好比一架梯子，那些把双手插在口袋里的人是永远也爬不上去的。因此，凡事立即行动，当你养成了这样的工作习惯时，你就掌握了个人进取的主动权。无论做什么事，只有积极主动地去做，才能达到目的，

否则就会影响自己的工作业绩。

约翰在获得企业管理的硕士学位后，就在一家国际性的化学公司工作。刚开始时，他对给他的职位相当满意。因为这一职位不但薪水可观，而且晋升的机会也很大。“无须从基层一步步做起，这实在太好了，”约翰在提到自己的好运时说道。由于约翰对管理有着特殊的兴趣，而他学的又是这门专业，所以，他很想使自己的一些想法成为现实。“我觉得有许多事需要我去做！”他在参加工作 4 个月后说道。

然而，约翰在这家公司工作了 15 个月后，他才开始意识自己的弱点，而这个弱点成为他事业发展道路上的主要障碍。约翰担任新职不久就被邀请参加一个委员会，该委员会专门负责审理公司里的日常工作报告。这家公司在全世界许多地方都有分支机构，所以需要靠很多人的努力才能做出一份行之有效的审理报告。

约翰的上司把约翰同其他成员做了一番比较。在开展工作计划的头几个星期，这位上司注意到约翰的工作进度比其他人要慢得多。“抓紧点，约翰，动作快一些！”他的顶头上司友好而又认真地提醒他。

然而，约翰的工作速度并没有因为上司提醒的话而加快，反而更加慢了。他反感地说，“这里工作惟一重要的就是速度，每个人都希望你能提前完成任务。”由于约翰的工作速度慢，使公司最高首脑管理机构从全世界各地发来的报告中得到的信息往往太迟，使得他们不能及时地采取相应的对策。在这种情况下，同事对约翰这种慢条斯理的工作方法有意见。一位同事用带有嘲讽的语气说：“要是你有什么坏消息，并希望它像蜗牛

爬行似的传出去的话，那就把它交给约翰处理吧。”

直到这时，约翰才意识到如果自己再拖延，就会影响到整个团队的业绩，于是，他立即行动起来，加快了工作速度。才使工作没受到多大伤害。“要是我愿意，我还是能够工作得同别人一样快的，”他非常懊恼地说道，“但这并不表示我喜欢这样做。”在随后的五年中，他获得两次提升的机会，但上升的幅度都不大。他的上司对他说：“你工作表现不错，但有时速度慢了些。”

实现目标的捷径不是靠你的天分，更不是靠你的等待，而是靠你的实际行动。要想在工作中取得骄人的业绩，就应该行动敏捷，加快工作速度，这样才能脱颖而出，成为老板重用的员工。

2. 立即执行你的工作计划

拿破仑·希尔认为：天下最悲哀的一句话
就是，我当时真应该那么做却没有那么做。

任何工作都需要脚踏实地的人来执行。主管在聘用重要职位的人员时，都会先考虑下面这些问题，然后才决定是否聘用。这些问题有：“他愿不愿意做？”“他会不会坚持到底把事情做完？”“他能不能独挡一面，自己设法解决困难？”“他是不是有始无终、光说不做的那一种人？”

这些问题都有一个共同的目的，就是设法了解那个人是不是立即执行计划的能手。

再好的新构想也会有缺陷。而一个很普通的计划，如果确实执行并且继续发展，都比半途而废的好计划要好。因为前者贯彻始终，后者却前功尽弃。

约翰·华纳梅克先生是个了不起的商人，他是白手起家的。他时常说：“如果你一直在想而不去做的话，根本成就不了任何事。”

有很多好计划没有实现，就是因为马上开始的时候，却说“我将来有一天会开始去做”。

就拿储蓄的例子来说，人人都认为储蓄是件好事，却不表示人人都会按储蓄计划去做。许多人都想要储蓄，只有少数人才真正做到。

这是一对年轻夫妇的储蓄经过。毕尔先生每个月的收入是1000美元，但是每个月的开销也要1000美元，收支刚好相抵。夫妇俩都很想储蓄，但是往往会找些理由使他们无法开始。他们说了好几年：“加薪以后马上开始存钱”、“分期付款还清以后就要……”、“渡过这次难关以后就要……”。

最后还是他太太珍妮不想再拖，她对毕尔说：“你好好想想看，到底要不要存钱？”他说：“当然要啊！但是现在省不下来呀！”

珍妮这一次下定决心了。她接着说：“我们想要存钱已经想了好几年，由于一直认为省不下，才一直没有储蓄，从现在开始要认为我们可以储蓄。我看到一个广告说，如果每个月存100美元，15年以后有18000美元，外加6600美元的利息。广告又说：‘先存钱，再花钱’比‘先花钱，再存钱’容易得多。如果你真想储蓄，就把薪水的10%存起来，不可移作他用。我们说不定要靠饼干和牛奶过到月底，只要我们真的那么执行，一定可以办到。”

他们为了存钱，起先几个月吃尽了苦头，尽量节省，才留出这笔预算。现在他们觉得“存钱跟花钱一样好玩”。

想不想写信给一个朋友？如果想，现在就去写。有没有想到一个对于生意大有帮助的计划？如果想到了，立刻就去执行。时时刻刻记着本杰明·富兰克林的话：“今天可以执行的事不要拖到明天。”

为了避免“万事俱备以后才行动”所引起的损失，下面提供的3个建议可以作为参考：

1. 要预料种种困难

因为每一个行动都会带来一些风险、困难与变化。假设你从芝加哥开车到旧金山，一定要等到“没有交通堵塞、汽车性能没有任何问题、没有恶劣天气、没有喝醉酒的司机、没有任何类似意外”之后才出发，那么你永远走不了。当你计划到旧金山时，先在地图上选好行车路线，检查一下车况以及其他尽量排除意外的做法。这些都是出发前需要准备的事项，但是仍无法完全消除所有的意外。

2. 遭遇困难时，要勇敢地面对

成功的人物并不是行动前就能解决所有的问题，而是遭遇困难时能够想办法克服。不管从事什么工作，一遇到麻烦就要想办法处理，正像遇到桥梁时就跨过去一样自然。

3. 现在就行动

五六年前，有个很有才气的教授想写一本传记，专门研究“一个历史人物的轶事”。这个主题又有趣又少见。这位教授知道的很多，他的文笔又很生动，这个计划如果实施，能获得很大成功。

一年后有位朋友碰到他时无意中提到他那本书是不是快要大功告成了。

而这位教授根本就没写，他解释说太忙了没有时间写

作。

教授这么辩解，其实就是要把这个计划埋进坟墓里。他找出各种消极的想法，但是事情还没做就已经想到失败的理由了。

在工作中具体可行的创意的确很重要，光有创意还不够。那种能使你获得更多的生意或简化工作步骤的创意，只有在真正实施时才有价值。

每天都有许多人把自己辛苦得来的新构想取消或埋葬掉，因为他们不敢执行。过了一段时间以后，这些构想又会回来折磨他们。

记住下面两种想法：

第一，切实执行你的创意，以便发挥它的价值，不管创意有多好，除非真正身体力行，否则永远没有收获。

第二，执行时心态要平和。经常听到有人说：“如果我早几年就开始做那笔生意，早就发财了！”或“我早就料到了，我好后悔当时没有做！”一个好创意如果胎死腹中，真的会叫人叹息不已，永远不能忘怀。如果真地彻底施行，当然也会带来无限的满足。

你已经想到一个好创意了吗？如果有，现在就去执行。

3. 细分工作，获益无穷

查理·凯特琳说：“一个说明很清楚的问题，就是一个解决了一半的问题，尽可能地去了解你的工作，培养你的兴趣，这样就已经算是完成一半了。”

假如你把工作划分得很好，那只需要很短的时间就能完成一个细节或一个部分。你会发觉完成工作的速度，超出你预计的速度很多，你也会发觉，这样做工作比你原来所想像的容易得多。

一个善于细分自己工作的人，可以防止做无用功。

1. 分析你必须做的每件事情

拿一张纸，在中间画一条线，一边列上你必须完成工作的所有理由，另一边列上所有你要拖延的理由。记住要列上所有

你能想到的，然后再比较一下两边的理由。

假如这件工作真的很重要，你就会发现要完成它的理由比要拖延它的理由多得多。你只要把这些理由写在纸上，它们会给你一个开始工作的好动机。

假如你发现要拖延的理由比较多，就把这件工作放弃，去做别的工作好了。

一旦分析了自己的工作，就仔细地研究它。因为你越了解你的工作，就越容易完成它。

如果你对工作一无所知，就会对它漠不关心，而漠不关心正是导致拖延的原因之一。如果你对自己必须做的工作多加认识，你就可以克服这两点。

2. 将你的工作细化

有时候要完成一件复杂的工作并不容易，但有个办法可以削减它的分量，使你比较容易去完成它。

假如你觉得工作很复杂，那就把它尽量地分开去做，直到你了解它的组成为止。假如你一点儿一点儿去做，你会做得更多。

在你逐步做完这些细分的工作之后，你会有更大的热忱来加快完成工作的速度，而且你能从这里获得更大的满足。但假如你走到了一个死胡同，就别再走下去。你可以先做别的部分，当你往别处想，做别的部分时，你的心智就有一个休息的机会。等你再回头去做时可能已经有了解决的办法。但假如你一直坐在那儿等，你可能一直被忧虑所困扰，而觉得束手无策，或者如果你硬是往前钻，也许会四处碰壁。

细分你的工作，会令那些不太愉快的工作好做些。假如一个人必须做一件他不喜欢的工作，可能只会坚持短短的一段时

间。如果把困难的工作分解成细小的部分，然后把它们安排在你喜欢做的工作空当之中。虽然这样需要多点时间去做，但完成起来会比较顺利。

3. 善于组织与计划

工作开始，就先订立一个长期的计划和目标。这个目标是你的一种理想与期望，不用设定固定的期限去完成。然后你可以依此分化出一些小目标。

每一个小目标，便是你在短期内要达成的计划。例如，你决定要在两天内回复完以前堆积的商业信函，这就是个小计划，一个好的计划必须是可以估量的，这样你才能知道自己是否有能力完成。

每天都订个小计划，不论早晨或晚上都可以，然后做一张核对表，把你要达到的目标、应该做的事写上去，列好先后顺序，这样你就很清楚该先做哪件事情了。

每天晚上花点时间想想，你表上的工作做得如何了。把你当天所得的经验当作明天计划的参考。如有多余的时间，则用来做些特别的工作。假如你时间不多，就把工作计划的期限拉得长一点。要让自己不时期待着进步，有一种自我实现之感。

不过，在此需要提醒的是，要当心计划的危险。约翰·卡那在他的《重塑自我》一书中写道：“对于工作如何完成过于关切，也往往是个致命的病根，渐渐地，你的整个心灵就被那些方法、技巧、程序之类的问题所占据，反而忘了整个目标的追求。‘工作如何完成’逐渐变得比‘工作完成了没有’还要重要。”

正如卡那所预见的一样，你也许会掉进“过于关切工作如何完成”这个陷阱，而忘了你的目标到底是什么。

要忠于自己的目标，专注于你的目标，然后很快地完成。尽量走些捷径，把一些意外的工作搁在一旁，心中想着如何完成计划，而不只是在做工作。

事实上，你花在计划上的时间越多，你完成工作所需的时间就越少，因为充分地了解一件工作，就等于已经完成了一半。

4. 集中精力，学透行业技巧

爱迪生说：“我始终不愿抛弃奋斗，我极重视由奋斗得到的经验，尤其是战胜困难后所得到的愉快；一个人要先经过困难，然后踏进顺境，才觉得受用，舒服。”

你既然选定了目标，为什么不立刻去进行呢？既然打定了主意，就不应该再犹豫了。如果准备作律师，就专心致力于法律的研究，经过相当的时日，你的水平自然会逐渐提高，出庭替人辩护，一定会成为一位出色的律师。平时不要满足于自己已拥有的专业知识，不要以为自己比别人强而感到骄傲。你必须随时研究，处处求进步。对于法律以外的事物，你不要太分心，不要去摸摸仪器，又去动动画笔或碰碰刀斧，你的目的只有一个，律师是你唯一的事业。你必须精通本行业的专业知识，是位辩才很好的律师，而不是一个样样都懂点皮毛的“杂家”。

一个精干的年轻经理同时接到另外两个公司的聘请书，因为欣赏他的才干，聘请他去担任经理职务，可是他都回绝了。有些关心他的朋友，不明白他为什么不愿接受别家公司的聘请，因为他有足够的的能力胜任那个工作。

他说：“我不愿意分散精力，使本业受到损失。”

是的，一个人如果有了使精力渗漏出去的缝隙，这个人的成功一定会受到一定程度的影响。所谓缝隙，就是“心神不定”，是成功的大敌。

遇到困难，就愁眉不展，心灰意懒；碰到阻碍，就怀疑起来，就想换一个岗位，这种精力的漏洞，会使我们失去辛辛苦苦储存的资本，结果是一无所成。

无论什么人，假使一开始就能善用他的精力，打定主意以后，立刻按照目标循序渐进，不分散精力，那么，他们就有成功的希望。然而，一些人却不愿意把精力集中在一件事情上，偏要东学一点，西学一点，以至把一生浪费了，而一事无成。

无论怎样聪明，无论怎样有天赋，无论你自以为有怎样了不起的本领，如果做事不能集中精力，不肯倾注全力，没有忍耐力，那么你的本领、天才、聪明都将毫无用处。

你知道一个有经验的园艺家，为什么要把一棵植物多余的芽枝都剪除吗？

因为一棵植物的芽枝，可以吸收根部的养料，使它的营养不能集中在树干和果实上。如果不这样做，就会减产。

花匠也常把花蕾剪除，只留着一个或两个在枝条上。难道他所剪除的花蕾，不会开出美丽的花朵吗？当然不是。他们的目的是让养料集中在一两个留下来的蓓蕾上，使花朵开放得更美丽和娇艳。

人的生长，又何尝不和花木一样呢？如果我们能集中精力在某一项事业上并持之以恒，那么一定可以获得成功。

肯集中精力，埋头苦干的人，他们的前途一定非常光明。你不要抱有幻想，以为一个人同时可以成就多种事业，无论怎样卓越的人，也很难做到！

世界上众多的失败者，并不是因为没有才能，也不是因为没有决心，而是由于不肯集中精力，立刻动手去干，他们既想学音乐，又想懂得点体育知识，又希望做个实业家。这样还不够，又去研究一下法律，又写些文章去投稿，同时，还准备做教师，而且还想成为诗人。他们没有想到，假使能打定主意，把精力集中在某一件事业，所获得的结果会使他们惊奇万分。

一个人有了一种专门的技巧，比有十种普通本领，要强得多，因为他只注意一种技巧，在任何地方，都会在这方面下工夫。但是如果有了十种本领，他的精力就不知如何支配了。事实上，一个人的精力是有限的，不可能面面俱到，只有把有限的精力，用到一种专业上，才能做出好的成绩。

5. 为公司赚钱是第一位

一旦一个员工有了全力以赴去为公司赚钱的使命感和责任感，并习惯基于这种理念行事，那么一定会成为公司最优秀的员工。

如果你想在竞争激烈的职场中有所发展，成为老板器重的人物，就必须牢记，为公司赚到钱才是最重要的。

作为员工，首先要考虑的就是你为公司赚了多少钱，高过你的薪水了吗？千万不要认为这是老板在剥削你，要知道，如果公司不赚钱，又怎么养活公司的每个员工，怎么去服务社会呢？每个公司都要求员工必须具备这样一个简单而重要的观念。

公司要产生利润，就必须依仗开源和节流。不直接与客户打交道的人最低限度也应成为节流高手。否则，浪费会消耗公司的利润。

东京一家金融公司的总裁曾经告诉全体员工：所有的办公用纸必须要用完两面才能扔掉。这样一条规定在很多人眼里是小题大作，以为这位老板肯定是一个无比吝啬的人，在一张纸上都要做文章。但是，这位老板这么解释道：“尽管一张纸没有多少钱，但是却可以让每个员工养成节约成本的习惯，这样就能增加公司的利润，因此，这样做是十分必要的。”

千万不要认为一个公司只有生产人员和营销人员才能争取客户、增加产出为公司赚钱，公司所有的员工和部门都需要积极行动起来，为公司赚钱。

如果你十分明确自己对公司盈亏有义不容辞的责任，就会很自然地留意到身边的各种机会，而且只要积极行动就会有收获。

迈克是一家超级市场推销鸡蛋的店员，进入公司不久，就取得了不错的销售业绩，得到了老板的褒奖。他是这样做的：在售奶柜台或饮料柜台前，当顾客走过来要一杯麦乳混合饮料时，他总是微笑着对顾客说：“先生，你愿意在饮料中加入 1 个还是 2 个鸡蛋呢？”

顾客：“哦，一个就够了。”

这样就多卖出 1 个鸡蛋。在麦乳饮料中加 1 个鸡蛋通常是要额外收钱的。

让我们比较一下，上面那句话的作用有多大。

员工：“先生，你愿意在你的饮料中加 1 个鸡蛋吗？”

顾客：“哦，不，谢谢。”

可见，积极的行动和赚钱的责任感结合起来是多么重要！

千万不要以为只要做一个听老板话的员工就够了，你应该想方设法为公司创造价值，因为，公司请你来就是希望你能够为公司创造价值的。因此，你要把为公司创造利润作为你最重要的目标。