

# 《用业绩证明自己的价值》

## 图书基本信息

书名：《用业绩证明自己的价值》

13位ISBN编号：9787508069425

10位ISBN编号：7508069420

出版时间：2012-7

出版社：华夏出版社

作者：张艳红,梁素娟

页数：236

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《用业绩证明自己的价值》

## 前言

业绩是职场的通行证有一位房地产总监曾说：“所有企业的管理者和老板，只认一样东西，就是业绩。员工希望老板给自己高薪，凭什么呢？最根本的就是要员工所做的事情，能在市场上产生多大的业绩。”这是以业绩论英雄的时代。一切考核员工能力的标准，是你的业绩，也唯有你的业绩才能体现你的价值，让你“物有所值”，得到你应得的报酬。好多人都会说，现在就业难，文凭和经验像两把双刃剑，悬在头顶，让人望而却步，而自己却只能活在文凭和经验的阴影下。殊不知，学识只能证明的仍然是你曾经的过往，并不能代表你以后的辉煌，所以不要以学历为傲，更不要局限于学历的困境。要靠业绩说话，业绩才是你最可靠和最有效的通行证，意识到这一点，你才能突破自己心理的弱势。但同时经验也很重要，但经验并不是衡量能力的唯一标准，更不是创下业绩的证明。有些人有十年的经验，也只不过是一年的经验重复十次而已。年复一年地重复一种类似的工作，固然很熟练，但可怕的是这种重复已然阻碍了心灵的成长，扼杀了想象力与创造力，到最后仍然一辈子碌碌无为。公司用人，最重要的是员工的发展潜力与解决实际问题的能力。如果没有创造业绩的实力，就算你是公司的元老，有硕士或博士学位，老板也会为了公司和利益而舍弃你，因为你并不能为公司创造更大的价值。一个企业要长期发展，是要靠利润来支撑的。一个成功老板的背后，必须有一群能力卓越、业绩突出的员工。说到底，不是老板在养员工，而是员工在用自己的业绩来养公司。如果你没有业绩，企图靠公司的那些工资来维持自己的生活，那只能是本末倒置，也会伤害到辛辛苦苦为公司创利润的员工。所以，努力创造业绩，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。努力创造业绩本身是一种责任，也是一种工作的信念。在危难中，坚持本身是一件非常不容易的事情，但如果一步步地咬牙挺住，你取得的业绩会让你的命运之船走得更远。然而创造业绩并不是偶然的，它不仅是靠单纯知识和专业能力的竞争，也要靠你的勤奋和智慧，踏踏实实地作准备，融入团队、注重细节、勇于竞争、接受挑战、化危机为转机，去克服一切困难。只有这样，你才能不局限于一般的工作表现，你才能超越自己，你才能在职场里纵横驰骋，以积极的心态来对待学习、工作和生活。基于此，为了将业绩这个理念渗透在每个员工的心里，也为了帮助和指点员工创造出更多的业绩来，我们精心编写了《用业绩证明自己的价值》这本书。本书先从业绩的理念讲起，剖析了业绩的重要性——它不仅是企业的支撑，也是员工价值的体现，接着又详尽阐述了创造业绩的种种方法和要求，最后，希望广大老板和员工能从此书中深有所获。

# 《用业绩证明自己的价值》

## 内容概要

《用业绩证明自己的价值(员工培训)》讲述的是身在职场，只有忙得有价值，忙得有业绩，才能被同事认同、老板赏识。要想用业绩来证明自己的个人价值，就要珍惜自己的工作，突破工作瓶颈，养成敬业的好习惯，融入集体，关注工作中的细节，用智慧解决工作中的问题，保证业绩的持续增长。《用业绩证明自己的价值(员工培训)》告诉我们只有将业绩做到最棒，才能证明自己的实力，成为企业最需要、最有价值、最职业化的金牌好员工。

# 《用业绩证明自己的价值》

## 作者简介

梁素娟，毕业于北京大学，多年致力于企业管理方面的研究工作，尤其对企业文化与管理模式有着深刻而独特的见解。著有《员工责任》、《狼道——生活中的狼性法则》、《小事成就大事》、《执行》等书，多次进入畅销书排行榜。

# 《用业绩证明自己的价值》

## 书籍目录

### 第一章

用业绩证明自己的价值  
业绩是检验一切的标准  
不要抱怨，拿业绩说话  
一切以业绩为导向  
业绩，承载你的命运之舟  
业绩才是硬道理

### 第二章

珍惜工作，突破业绩  
你是在为自己工作  
对工作热情的人永远有业绩  
专业技能决定你的业绩

### 第三章

我的业绩，我做主  
要业绩，靠自己  
专注于业绩，全力以赴成大器  
信念，创收业绩的最好驱动力  
树立自信心，保证完成业绩

### 第四章

敬业，取得业绩的好姿态  
把敬业当习惯  
多做分外事，业绩自然来  
业绩青睐勇于付出的人  
拒绝借口，消灭业绩的绊脚石  
尽职尽责，让业绩一路领先  
忠诚是业绩的保障

### 第五章

好习惯，好业绩  
培养好的工作习惯  
立即行动，绝不拖延  
把学习当习惯，不做吃老本的掉队者  
用勤奋创造奇迹  
做事井然有序，提高工作效率

### 第六章

融入团队，保障业绩  
融入团队，保障业绩  
团队比个人更能带来业绩  
合作才能共赢

### 第七章

关注细节，和业绩同行  
细节决定业绩的成败  
执行细节，把业绩做大  
小事做到位，业绩才完美

### 第八章

业绩面前，方法总比问题多  
创造性地完成任  
一切皆有可能

# 《用业绩证明自己的价值》

勇于挑战，敢于胜利  
自己主动出击，上帝才会帮你  
分段实现大业绩  
化危机为转机

## 第九章

智慧是业绩的冶金炉  
换个好思路，拥有好业绩  
创新思维，业绩不请自来  
断掉退路，业绩也怕人较真  
关键时刻敢于冒险

## 第十章

业绩无止境  
绝不安于现状  
把目标放远，追求卓越  
实干加巧干，业绩节节高

# 《用业绩证明自己的价值》

## 章节摘录

版权页：抱怨的人无非是想宣泄心中的不快和不满，并期望得到一个满意的回答，来改变自己的现状。可实际上会怎样呢？虽然抱怨会减轻个人心中的不快和不满，但却不能使人朝着积极的方面发展，一个习惯将抱怨挂在嘴上的人，只会与成功渐行渐远，滑向失败的深渊。更重要的是，抱怨是拖延的前奏。一个人一旦开始抱怨，自然会分散工作精力，如果陷入抱怨的深渊里，就会产生一种对抗的心理，故意消极对待工作来宣泄自己的不满。这样一来，能及时完成的工作也寻找借口拖延，能完美解决的问题也留个小尾巴，刁难上司或同事。个人执行力的降低自然影响到团队的执行力，整个计划就不可能按时完成。抱怨的人，总认为自己是正确的，一切都是别人的错。这样他就不能及时改进工作方法，甚至固守着自己的那一套不放，执行力自然得不到提高。抱怨还是一种极易传染的毒素。当一个人喋喋不休地抱怨时，就会引起周围人的注意，一旦出现有同感的话题，就会瓦解别人的控制力，让别人也情不自禁地加入到抱怨中去。这样，抱怨就像流行性感冒一样在公司里肆虐，正常的工作氛围就会被搅得乌烟瘴气，大大影响组织的协调性和凝聚力。老板必然追根问底，找到抱怨的导火索，毫不留情地清除。萧明是一家汽车修理厂的修理工，从进厂的第一天起，他就开始喋喋不休地抱怨：“修理这活太脏了，瞧瞧我身上弄的”，“真累呀，我简直讨厌死这份工作了”等。每天，萧明都是在抱怨和不满的情绪中度过的。他认为自己在受煎熬，在像奴隶一样卖苦力。因此，他每时每刻都窃视着师傅的眼神与行动，稍有空隙，便偷奸耍滑，简单应付手中的工作。转眼几年过去了，当时与萧明一同进厂的2个工友，各自凭着精湛的手艺，或另谋高就，或被公司送进大学进修。独有萧明，仍旧在抱怨声中做他讨厌的修理工。抱怨最终的受害者是自己。在现实世界中，有太多人虽然受过很好的教育，并且才华横溢，但在公司里却长期得不到提升，主要是因为他们不愿意自我反省，总是怀疑所处的环境，对工作抱怨不休。工作中时常会有这样的情况：一项任务交代下来后，如果上司不追问，结果十有八九会不了了之；有些事情，如果上级不跟踪落实，就很难有令人满意的反馈；还有的人面对布置的工作常常只会睁大眼睛，满脸狐疑地反问上司：“怎么布置这样的工作？我不会做啊！”抱怨的人很少积极想办法去解决问题，不认为主动独立完成工作是自己的责任，却将诉苦和抱怨视为家常便饭。每个老板都希望自己的员工能充满热情地工作。对于发个指令、揿动按钮，才会动一动的“电脑”员工，没有人会欣赏，更没有老板愿意接受那些没有能力做好工作，还对自己工作进行抱怨推诿的员工。抱怨不是件好事，但实际生活里，有的人抱怨，确实是因为受到了不公正的待遇。对待这种情况，单纯地抱怨解决不了任何问题，不如通过合理的渠道解决。比如开诚布公地向老板或上司提出意见和建议，让领导重新审视当时的工作和条件，从而改变对你的看法；也可以化愤懑为力量，努力做好工作，用优异的业绩引起老板或上司对你的再次关注，领导自然会对你作出公正的评价。但大多数抱怨的人，问题却是出在自身上。比如对自己的期望值过高，当现实与理想出现反差时，抱怨便自然产生了。这在那些初入职场的年轻人身上表现得最为突出。他们一腔热血、一身抱负，对自己充满自信，这是好事，但他们对职场现状认识十分的不够。当今职场人才济济，那种凭仗一纸本科文器就受企业礼遇的时代一去不复返了，况且，初入职场的年轻人，企业一般都要放到基层锻炼。于是，难免产生“千里马难遇伯乐”的感慨，抱怨自己生不逢时。虽然一时抱怨也是可以理解的，但是也应该及时转变态度，踏踏实实地工作。

# 《用业绩证明自己的价值》

## 编辑推荐

《用业绩证明自己的价值(员工培训)》编辑推荐：为了将业绩这个理念渗透在每个员工的心里，也为了帮助和指点员工创造出更多的业绩来，张艳红、梁素娟精心编写了《用业绩证明自己的价值(员工培训)》。《用业绩证明自己的价值(员工培训)》先从业绩的理念讲起，剖析了业绩的重要性——它不仅是企业的支撑，也是员工价值的体现。接着又详尽阐述了创造业绩的种种方法和要求，最后，希望广大老板和员工能从此书中深有所获。



## 《用业绩证明自己的价值》

### 精彩短评

- 1、帮别人买的。自己没看过。
- 2、写的挺糊弄事儿的，都是浅显的道理
- 3、建议卖给员工看，也可以做销售的自己看，看了比较有动力。
- 4、只是觉得一般有点小了不会
- 5、用来唬唬人可以，但是里面内容对于一个业务时间很长的人来说，一无是处。

# 《用业绩证明自己的价值》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)