

<<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

出版时间：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，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.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

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。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 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 务 一切皆有可能 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"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。

<<用业绩证明自己的价值>>

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>>

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:<http://www.tushu007.com>