

<<拿业绩说话>>

图书基本信息

书名：<<拿业绩说话>>

13位ISBN编号：9787801753618

10位ISBN编号：7801753615

出版时间：2005-10

出版时间：中国长安出版社

作者：刘绍中

页数：195

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>

<<拿业绩说话>>

内容概要

成为公司的金员工，很容易！
成为老板信得过的人，很简单！
你再也不用为职场上的“群雄逐鹿”头痛不已；你再也不用为老板（上司）眼光里的深不可测惴惴不安。

只要你选择了本书——《拿业绩说话》，你的所有困扰都将烟消云散，你的所有期待都将一一兑现。

《拿业绩说话》用大量鲜活事例向你演绎了公司老板潜藏在心底的“实在话”。

这些话都是老板对员工的根本要求，然而许多员工对此却不甚了了。

老板到底要求员工偏重忠诚？

敬业？

服从？

高效？

还是创新？

责任？

……其实这些要求都是老板想要的，然而老板还有一个更“核心”的要求，那就是——拿业绩说话。

“拿业绩说话”，不仅是老板对员工的要求，更是市场对企业的条件。

企业固然需要员工具备奉献不已的黄牛精神，可是如果员工误以为这就是公司的最终要求，并进而以此自居为功臣，那等待他的将是很不乐观的下场。

道理很简单，如果员工取得的业绩微乎其微，给企业创造的利润少之又少，那么整天在公司里忙得团团转，又有何实在意义？

员工业绩匮乏，就失去了继续工作的资格；公司利润淡薄，就丧失了立足市场的理由。

所以说，假设让老板对员工只提一条工作要求，那绝对是——拿业绩说话！

反过来，如果员工想从老板那里得到加薪、升职等诸多优遇，那最有说服力的武器也必将是——拿业绩说话！

没有业绩，一切无从谈起。

《拿业绩说话》这本书，向员工和老板指明了——创造好业绩，以使员工实现卓越；创造好业绩，以使企业蒸蒸日上。

老板和员工从此书中都将深有所获。

<<拿业绩说话>>

作者简介

著名经济师、策划人，权威的经济管理专家，出版过数本经济论著，在行业内有一定的影响。《拿业绩说话》一书是作者采访近千人后编写而成，是权威的励志精品图书。

<<拿业绩说话>>

书籍目录

第一章 拿什么证明自己——一切凭业绩说话有业绩，一定赢!业绩改变命运业绩第一，文凭第二业绩是检验员工的标准业绩在此，利润在此以忠诚起步，拿业绩说话第二章 说到不如做到——业绩是干出来的少说话，多做事赢在立即行动比老板更积极主动要想人喜爱，手脚得勤快第三章 千里之行，始于足下——先把份内的工作做好对工作心怀感激和你的工作谈恋爱对自己的工作负起责任在本位，尽本份干一行，爱一行，精一行精业创造非凡业绩尽职尽责才能尽善尽美永远没有份外的工作第四章 要做就做最好——成为最能为公司创造效益的员工把工作做到最好成为公司最赚钱的职员绝不安于现状不断提升个人业绩敢于竞争，敢于胜利用最少的成本创造最高的效益第五章 成功自有天机——用智慧赢得业绩精于领会老板意图用好策略作对事要事优先效率制胜把复杂的工作简单化做时间的主人只要精神不滑坡，方法总比问题多第六章 好钢要用在刀刃上——善于在关键时刻做出成绩乐于做别人不愿做的“苦差事”学会为老板分忧解难大胆提出合理化建议敢于挑战高难度工作关键时刻挺身而出第七章 品质铸就业绩——职业精神助你成事敬业，最完美的工作态度脚踏实地，才能跳得更高让激情之火在胸中燃烧工作，就应以最高的标准要求自已协作让你事半功倍今天工作不努力，明天努力找工作第八章 业绩源于细节的积累——从小事做起做事别在乎大小细微处方见真品性创新寓于平凡中每一件事都值得去做小事到位，工作才能完美细节成就效益第九章 超越业绩——从优秀走向卓越公司就是你的家工作是我们要用生命去做的事为荣誉而工作每天进步一点点让自己不可替代始终追求卓越

<<拿业绩说话>>

章节摘录

前几年曾流行一本书叫《北大毕业等于O》，它提出了这样一个观点：“大学毕业，尤其是在诸如北大这样的名校毕业，它的确是一个很好的基础，是优越的条件，但它还不能保证你成功。”

知识与能力并不能简单划等号，一个人拥有知识，但不一定就能在工作中创造出业绩。“拥有哈佛学位可以在世界任何一个地方混得好”，不少现在或将来想去哈佛求学镀金的人都这样认为。

那么哈佛到底有多神？哈佛学子真是个个成功？哈佛的经验真的放之四海而皆准？哈佛的理念真能在中国的土壤上生根发芽？非也。

手里拿着哈佛毕业证书，却连工作难以找到，这在哈佛毕业生中并不少见。

史密斯学习成绩出类拔萃，财务、会计等课程门门优秀，投资银行很需要这样的人才，而他也参加了几家投资银行的面试，却接连失败了。

在学校，他确实是位屈指可数的优等生，但不知怎么偏偏在面试时怯场，哈佛的口才培养看来没有在他身上起到作用。

最后在他准备的面试公司名单上，只剩下了一家地方城市的公司。

由于连续的挫折，史密斯的精神受到很大的打击。

他想，自己的大学时代就是在这个座市的近郊度过的，回到这里不是也很好吗？面试开始后，史密斯感受这次面试有一种与以往不同的好气氛，考官是一位平易近人的年轻人，而且毕业于与母校有密切关系的大学，所以交谈起来非常融洽。

他想，这次可能差不多了吧！哪知考官突然发问：“你想加入我们公司的动机是什么？”说实话，史密斯本来就没想到会到这家公司面试，所以对该公司的内部情况一无所知。

慌乱之中他只能把自己有关投资银行的知识拿出来应付场面，这样他犯下了一个致命的错误。

一席话说完，考官默默地站起来，打开房门，做出一个送客的手势：“对不起，我们公司可不是投资银行，以前不是，现在不是，将来也不打算成为投资银行。

不过你的发言还真让我吃了一惊。

迄今为止把我们与投资银行搞混的人你还是第一个。

请记住，我们公司是美国屈指可数的几家资产管理公司之一。

” P10-11

<<拿业绩说话>>

媒体关注与评论

业绩是企业生存的命脉，业绩是员工发展的基础！

员工业绩匮乏，就失去了继续工作的资格；公司利润淡薄，就丧失了立足市场的理由。所以说，假设让老板对员工只提一条工作要求，那绝对是——拿业绩说话！

<<拿业绩说话>>

编辑推荐

老板到底要求员工偏重忠诚?敬业?服从?高效?还是创新?责任?……本书用大量鲜活事例向你演绎了公司老板潜藏在心底的“实在话”。这些话都是老板对员工的根本要求，然而你可能对此却不甚了了。现在，你再也不用为职场上的“群雄逐鹿”头痛不已，你再也不用为老板(上司)眼光里的深不可测惴惴不安，只要你选择了本书，你会发现成为公司的金员工，很容易!成为老板信得过的人，很简单!

<<拿业绩说话>>

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>