

<<业绩就是硬道理>>

图书基本信息

书名：<<业绩就是硬道理>>

13位ISBN编号：9787504472441

10位ISBN编号：7504472441

出版时间：2011-6

出版时间：中国商业出版社

作者：田由申

页数：284

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>

<<业绩就是硬道理>>

前言

“利润至上”是每个企业最原始的推动力，效益是每个企业的生存之本，也是企业存在、发展乃至服务社会的根本。

而利润正是每个员工业绩的累积。

因此，员工的业绩就是企业的生产力，员工的业绩就是企业的竞争力。

所谓业绩，就是员工在工作中取得的成绩，是员工履行岗位责任的成果；是员工一定时间内工作目标的实现程度；是员工在具体岗位上做出与之相称的工作，业绩是员工岗位职责的最起码要求。业绩作为一个重要的衡量标准，体现着员工的工作能力，体现着员工的价值。

这是以结果论成败的时代，这是以结果作为标准来检验一切的时代，这是一个凭业绩说话的时代，能创造业绩的员工最有发言权，那些通过一系列的财务数据反映出来的工作业绩，就是你的业绩最有力的证明。

无数事实证明，忠心耿耿又业绩斐然的员工，是深得领导器重的。

如果你在工作的每一个阶段都能取得一定的工作成绩，你就能提升自己在领导心目中的地位，你就会获得晋升的机会，你就会得到加薪的奖励。

因为出色的业绩，你将变得越来越重要，越来越不可替代，从而使自己的职位越来越稳固。

决定一个人在职场中所处的地位，不是你学位的高低，不是你努力拼搏的身影，也不是你勤勤恳恳的表现，而是你真枪实弹的业绩。

业绩是你实实在在的作为，是你为本单位本部门所做出的贡献，是你能为组织创造的效益。

业绩就是你最有价值的证明！

在当今这个竞争激烈的市场经济时代，在当今职场里，要想赢得一席之地，要想脱颖而出，要想身居高位，必须靠拿得出、看得见的业绩。

业绩是“硬件”，没有这一“硬件”，你就会处处碰壁，没有立锥之地。

总之，业绩就是硬道理！

资历靠不住，关系靠不住，拍马溜须更靠不住，靠得住的就是你的真本事，就是你实实在在的业绩。

职业生涯起伏不定，难以捉摸，惟有调动自己的全部才智，以出色的业绩对企业产生吸引力，对上司产生吸引力，这样你才能站稳脚跟立于职场不败之地。

<<业绩就是硬道理>>

内容概要

业绩是“硬件”，是脱颖而出获得高位最硬的条件；业绩是“指标”，是走向成功赢得尊重最真实的标准。

《业绩就是硬道理》由田由申编著。

《业绩就是硬道理》讲述了：
资历靠不住，关系靠不住，拍马溜须靠不住，靠得住的就是你实实在在的业绩。

后台不会持续很久，关系也不会持续很久，业绩才是你扎根的恒基。

没有业绩的员工就是剥削企业，只有用一流的业绩才能套牢上司的心。

没有业绩的员工就没有价值，只有用优异的业绩才能赢得地位。

<<业绩就是硬道理>>

书籍目录

第1章 业绩：职场生存的硬指标

- 1.员工的业绩，企业的竞争力
- 2.业绩是最好的个人简历
- 3.业绩——老板赏识你的理由
- 4.老板眼中的优秀员工
- 5.有业绩才能有地位
- 6.忙碌不代表你有成绩
- 7.业绩：一张畅通无阻的通行证
- 8.文凭高不等于业绩高
- 9.职位，不靠关系靠业绩
- 10.敬业才能有业绩
- 11.业绩就需竭尽全力

第2章 赢在速度：高效率创造高业绩

- 1.效率就是生存力
- 2.整洁有序就是效率
- 3.统筹做事，事半功倍
- 4.充分利用最有效率的时间
- 5.事必躬亲，累死也没成绩
- 6.80法则
- 7.最快捷的工作方式
- 8.合理安排工作日程
- 9.给时间估个价
- 10.做好时间管理，才能有效率
- 11.工作要有条理，有条理才不乱
- 12.简单化，才能效率化
- 13.第一次就把事情做对，就是效率
- 14.犹豫不决，业绩也会飞
- 15.培养先做后说的习惯
- 16.敢于拍板，才能快速抓到机会

第3章 从细微处入手，细节决定业绩

- 1.工作越细，成就越大
- 2.业绩源于细枝末节的态度
- 3.不起眼的工作也要做好
- 4.业绩从小事而来
- 5.细小行为，业绩的差距
- 6.重视细节，与众不同
- 7.品牌源于细节，细节就是业绩
- 8.大处着眼，小处做起
- 9.品质服务，细微之处见真情
- 10.重视细节，提升业绩

第4章 工作要有计划

- 1.有计划才能有条理
- 2.计划就是节约时间
- 3.合理计划，巧妙安排
- 4.时间规划，提高效率

<<业绩就是硬道理>>

- 5.新年伊始——做好年计划
 - 6.月计划：让细节任务具体化
 - 7.具有激励性的周计划
 - 8.每日计划：既定目标的具体实现
 - 9.时间管理的十大要点
 - 10.如何制作一份工作计划表
 - 11.做好工作计划的方法
 - 12.小工具，大用场
 - 13.工作有计划，才能秩序化
 - 14.时间计划的六要素
 - 15.积累专业知识，也要有计划
 - 16.设计自己的职业生涯
 - 17.计划好，还需执行好
- 第5章 不找借口，只找方法
- 1.工作省力，需要找对方法
 - 2.无章法，自然无方法
 - 3.工作也需“三思而行”
 - 4.化繁为简就是方法
 - 5.制订工作日程表
 - 6.进行合理的组织工作
 - 7.打破常规，创新工作法
 - 8.工作能力—专业知识+方法
 - 9.好方法，让你脱颖而出
 - 10.做事要分清轻重缓急
 - 11.ABC工作分配法
 - 12.不喜欢的工作，这样做
 - 13.做最擅长的事，让你得心应手
- 第6章 工作态度，左右你的业绩
- 1.工作态度决定着工作业绩
 - 2.在工作中保持积极的心态
 - 3.以老板的心态对待工作
 - 4.勤奋实干，造就成功
 - 5.“快乐工作”才有好业绩
 - 6.“要我做”变为“我要做”
 - 7.每天多做一点点，是卓越的开始
 - 8.“抽一鞭、动一下”，你不会有出息
 - 9.不要为薪水而工作
 - 10.爱业，才能有作为
 - 11.忠诚才能做大业绩
 - 12.敢于竞争，才能取得好业绩
- 第7章 责任：业绩的灵魂
- 1.责任胜于能力
 - 2.工作就是一种责任
 - 3.尽到自己的本分，就能出业绩
 - 4.责任胜于能力，业绩源于责任
 - 5.担当责任，才能走向卓越
 - 6.信誉就是业绩，信誉来自责任

<<业绩就是硬道理>>

- 7.把责任落实到位，业绩才能到位
 - 8.超越责任，才有进步
 - 9.责任——企业做大做强的一张王牌
- 第8章 培养一支狼性团队，业绩才能飙升
- 1.团队的力量—— $1+1>2$
 - 2.个人的成就，源于群体的合力
 - 3.培养一支狼性员工队伍，企业才有爆发力
 - 4.培训：业绩上升的黄埔军校
 - 5.找人才就是找效益
 - 6.放入“激活”鱼，让员工搭起比舞台
 - 7.激励——把员工的潜力“榨”出来
 - 8.做好合理搭配，才能出效益
 - 9.营造良好的工作氛围
 - 10.培养团队精神，提升业绩的灵魂
 - 11.良好的协作，拧成一股绳
 - 12.打造团队的执行力
 - 13.有效地沟通，成就有效的团队
 - 14.提高业务能力，才能出业绩

<<业绩就是硬道理>>

章节摘录

5.事必躬亲，累死也没成绩 人的身体里的确潜藏着巨大的能力，这种潜能所爆发出来的力量常常会让人惊讶，但人毕竟是人，不是全能的“上帝”；那种“事必躬亲”的人虽然精神可嘉，可到头来却未必有好的结果，诸葛亮的“鞠躬尽瘁”便是一个很好的例子，因此做事应懂得“抓大放小”，懂得分配工作，这样才能把事办好。

一说到“事必躬亲”，我们就会想到《三国演义》中那个“鞠躬尽瘁，死而后已”的军师诸葛亮。

这个为了帮助刘备以及刘备的儿子恢复汉室而耗尽毕生心血的诸葛亮，在刘备死后，为了使摇摇欲坠的蜀汉政权不至于加速灭亡，可以说做到了“事必躬亲”。

可惜的是，诸葛亮的本事再大，也没有能挽狂澜于既倒，最后也只能抱病死在了五丈原。

不过，诸葛亮与其说是病死的，倒不如说是累死的，所以说，诸葛亮是聪明了一世，也糊涂了一世。

他的聪明我们已经熟知，而他的糊涂就在于太相信自己，而没有将别人也可以做的事情让别人去做，没有充分“放权”。

因为你诸葛亮的能耐再大，也不可能将所有的事情都做了。

在现代社会，随着社会分工越来越细，做老板的或是其他管理人员，也需要“抓大放小”，将你的工作分摊给下属，也让你的下属有充分的发展空间。

如果回过头看时间，我们是不是发现自己在一些琐碎杂事上投入了太多的时间，而让我们效率不高，也累得要命。

有一个成功人士就深有体会：如何向他人分派任务曾是我面临的一项最艰巨的挑战。

在一生中的大多数时候，我几乎事事都想亲历亲为。

作为一个完美主义者，我认为只有我自己才能准确无误地完成一项任务。

每当我考虑让其他人去为我完成这些事的时候，我就会想：“他们一定做不好的，我肯定会重新返工。”

于是我会打消假手于人的念头，最终可能还是自己完成了。

与他人分担责任是件困难的事。

事后回想，我才发现我的这种想法降低了工作效率和生产力。

现在我正在努力改变我的心态。

授权是成功人士成功的秘诀之一，可惜一般人多苦于授权，总觉得不如靠自己更省时省事。

其实把责任分配给其他成熟老练的员工，才有余力从事更高层次的活动。

因此，授权代表成长，不但是个人，也是团体的成长。

已故著名企业家潘尼生前曾表示，他这一生中最明智的决定就是“放手”。

在发现难以独撑大局之后，他毅然决然放手让别人去做，结果造就了无数商店、个人的成长与发展。

人的确有着巨大的潜能，也有着无限的可能性，但是，人毕竟是人，你不可能懂得天下所有的知识，你也不可能熟练地掌握天下所有的技艺，你更不可能做完天下所有的事情。

了解了这一点，你也就了解了我们的社会为什么会有各行各业的分工，你也就了解了一个有心计的人要走向成功绝不会仅仅靠他一个人单枪匹马地去冲锋陷阵。

现代社会生产的一个突出特点，也是它不同于古代作坊式生产的地方，就是它是以流水线式的生产为基本模式，即集体的力量越来越重要，甚至任何一个产品，单是依靠一个人的力量根本是无法生产的。

比如电视机，除了发明电视机者，还有设计师以及每个零件的生产者、安装师等等，如果一个人想造出一台电视机，而且每个部件都是自己设计、生产的话，也不知道到了猴年马月能否生产出来。

对于一个企业的管理者来说，“事必躬亲”只会弄得自己心力憔悴，因而适度放权便成为了一种必要的手段。

懂得运用人力资源也是每一个职场人员所必须具备的能力。

也就是说，你运用人力资源能力的大小决定着你的发展潜力。

<<业绩就是硬道理>>

你对任何事都非得自己亲自动手做不可的话，也许是因为你认为没有人能像你做得那么好。

如果你这么想，那么你就要从此打消成为一个管理者的念头，并把你这一生其余的时间，花在让自己成为一个很有价值的下属。

但是如果你能成为一位很有技巧的工作分派者，那么你就有可能成为一位出色的领导。

分派工作的核心在于弄清楚分派工作要做的事情有哪些，这些事情的程序、步骤是怎样的，在每个过程中有哪些要点，可能出现的情况是怎样的等等。

分派工作计划所包含的基本内容应该有：（1）分派工作的任务是什么，这项任务涉及的特性和范围怎样？

（2）分派工作需要达成的结果是什么？

（3）用来评价工作执行情况的方法是什么？

（4）任务完成的时间要求是怎样的？

（5）完成任务的关键点、特殊目的、时间要求有哪些？

（6）任务执行所需要的权力有哪些？

（完成工作所需的人、财、物、信息等组织资料调用的权限）（7）怎样的反馈方式、方法、频率？如果分派工作成为一项经常性的工作，你应设计一定的表格，这类表格能提示你形成完整的分派工作计划。

为了能把自己真正地解放出来，就把具有挑战性的工作，甚至是决策性的工作，还有使下属有所收益的工作授权给他们。

这首先建立在你充分信任你的某些下属的基础上，“用人不疑，疑人不用”，这其中的道理，你可能比谁都清楚。

因此，在你授权的时候，别忘了把整个事情都托付给对方，同时交付足够的权力好让他做必要的决定。

人生自古有得必有失，有失必有得，要想兼顾，总是很难的，在得失之间，应该分清主次，有所选择和权衡。

……

<<业绩就是硬道理>>

编辑推荐

努力不等于成功，忙碌不等于效率，业绩才是硬道理。
只要你能创造业绩，不管在什么企业，你都能得到领导的器重。
只要你能创造业绩，不管在什么公司，你都能得到晋升的机会。
只要你能创造业绩，不管在什么单位，你都能得到丰厚的薪水。
田由申编著的《业绩就是硬道理》教你职场生存法则。

<<业绩就是硬道理>>

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>