

请拿出业绩读后感银行(实用5篇)

当观看完一部作品后，一定有不少感悟吧，这时候十分有必要要写一篇读后感了！读后感书写有哪些格式要求呢？怎样才能写一篇优秀的读后感呢？下面是小编带来的优秀读后感范文，希望大家能够喜欢！

请拿出业绩读后感银行篇一

随着服务工作的深入，思考的问题也在随之发生变化，一开始心中只有一个念头客户还要等多久？慢慢变成客户还有多少时间值得等待，怎样减少同事们的无效加班。不是井里没有水，而是挖的不够深；不是成功来的慢，而是努力不够狠；每天多做一点，要求再高一点，不断精进！水滴石穿，非力使然，恒也！深度思考和向上聚焦比纷繁忙碌和平行重复重要百倍！

当你面对一个强大的对手，你不会有撤退的机会，与之一战！越是强大的对手越是给了你证明自己的机会。责任到此，不能再推！（徐秦）

请拿出业绩读后感银行篇二

1、敬业

米卢曾经过说“态度决定一切”，敬业是完美的工作态度；敬业是最可贵的职业品质，品质铸就业绩，敬业精神是取得好业绩的基础。

2、工作方法

领会公司的经营方针，有非常高的执行力，把公司的相应政策落实到位。既要有象老黄牛那种埋头苦干的精神，又必须要讲究策略和工作方法，工作需要章法，要分轻重缓急！把

事情做到有节奏，有条理。工作基本原则是把最重要的事情放在第一位。要事优先，我们必须让这个重要观念成为一种工作习惯。

3、合理的利用时间

我们上学的时候都学过华罗庚的“统筹方法”。每天都是相同的工作时间，但是工作效率却是不一样的，原因就在于善于利用时间和拙于此道的区别。经营时间是一种学问，用好了可以为你带来数不尽的机会，使你顺利跻身高绩效行列。时间是一个人最宝贵的财富，是它一点一滴地累积成人的生命。时间是无情的，它不可再生，失去了就不会回来。所以我们要学会合理的利用时间，管理时间。

4、团队精神

“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”学会协作让你业绩非凡。个人能力非凡只能代表个人的成绩，但真正出色的成绩应该是那些可以帮助团队实现整体目标的努力。要培养员工共存共荣的观念，团结后进，一损俱损，一荣俱荣。

5、树立目标，追求卓越

“逆水行舟，不进则退”，在工作中没有一成不变的，要有前瞻性，不能只停留在现在的成绩上，要有更高的追求。

当你成功那一天开始，你可能就已经是不成功了。因为，你成功的只是在你原来设定的那个目标上，而不是终级目标。而新的目标，不一定在你原来所走的路上。

一句简单而有力的语言让做企业，做管理的人都觉得很有启发性，接着而来的就是压力。一种可以召唤动力的压力。

新年刚过公司出台了深化改革的战略方针，在减员增效加薪

的基础上整理出了关于未来公司运作的一系列打法。但是，对我这样的分公司基层工作人员来讲，我的目标还是很清晰，只是现在每走一步，都和过去不一样了。公司的改革在我个人理解起来其实很简单，如果说以前的公司成就是因为我们公司的每个人都有很强的“合唱”能力，那么就是说现在要求公司的每个人都要有独唱的能力，就像《世界是平的》一书所说的：“现在是每个人的全球化”。只有公司里的每个人都拥有“独唱”的能力，才会让公司更好的发展壮大，更上一个台阶。

记得海尔集团张瑞敏曾感慨的回忆：“当年，美国有一个大公司要和我们合资（后因控股权问题没有谈成）。他们带了18个专家乘坐自己公司的专机来评价海尔。他们说：海尔虽然小，但是，海尔是他们遇到的中国公司中管理做得最好的。但最后，美国人说了一段话：“你这个企业有一种很重要的敬业精神。但是我告诉你：过了，你不会再有这种精神，因为你们中国一定要发展。你看看日本，日本人当年比你们的拼命程度不知道要高多少，可今天的很多日本人根本不想干活了。你怎么保持这种精神呢？”这段话给我留下了非常深的印象，当时我不相信会这样。但是，20年过来了，真是这样……所以，为了保持创业精神，海尔人必须每天战胜自我，求得新生。”要想有动听的歌喉，要想有丰富的舞台经验，都要靠自身不断的努力，不断的提升自己的能力，学习自然一定要排在第一位，时间会冲淡很多东西，随着岁月的流失，其实增长的不只是我们的年龄，而是冲淡了我们学习的欲望。

有个古人说了非常经典的话——“人生在世——幼时认为什么都不懂，大学时以为什么都懂，毕业后才知道什么都不懂，中年又以为什么都懂，到晚年才觉悟一切都不懂。”

古时候一个佛学造诣很深的人，听说某个寺庙里有位德高望重的老禅师，便去拜访。老禅师的徒弟接待他时，他态度傲慢，心想：我是佛学造诣很深的人，你算老几？后来老禅师

十分恭敬地接待了他，并为他沏茶。可在倒水时，明明杯子已经满了，老禅师还不停地倒。他不解地问：“大师，为什么杯子已经满了，还要往里倒？”大师说：“是啊，既然已满了，干嘛还倒呢？”禅师的意思是，既然你已经很有学问了，干嘛还要到我这里求教？来者急忙叩谢悔过。据说，这就是“空杯心态”的起源。其实每个做企业，做管理的人都应该有空杯心态。

空杯心态是一种挑战自我的永不满足，空杯心态就是不断学习，与时俱进。

请拿出业绩读后感银行篇三

许久没有读管理类的书，近期拜读董事长撰写的《请拿出业绩》，感受颇多。《请拿出业绩》全书分为“拿什么证明自己”、“你的工资哪里来”、“说到不如做到”、“千里之行始于足下”、“要做就做最好”、“成功自有天机”、“好钢要用在刀刃上”、“品质铸就业绩”、“业绩源于细节”、“超越业绩”几个章节，就好像有人坐在你面前由低到高、由浅及深的讲述各种问题。

在市场竞争如此激烈的今天，业绩就是企业的生命，是决定企业生产与发展的关键。企业必须依靠利润才能维持正常运转，而利润的获得则需要员工创造的业绩。员工只有创造出业绩才能体现自己的价值，而业绩不是说出来的，是需要踏踏实实做出来的。作为信息技术部运维中心的一个员工，我平时不能像一线分支行员工一样冲刺在前，通过自己辛勤的努力可以看到为我行创造了多少利润，但我们维护的系统可以给客户提供很好的使用体验、我们及时上线的信息系统解决了客户急切的需求、我们专业的维护保证了客户资金安全等等，正是我们的努力可以使冲锋在前的员工赢的更为轻松。

运维中心的工作非常繁琐，平时需要一遍一遍不厌其烦的定时巡检，下班后也需7x24小时待命，如果发生紧急事件需要

马上会响应。工作性质造成运维人员养成手机一直随身的习惯，精神一直不敢彻底放松，时刻关注着手机，电话、短信以及各种应急微信群，准备着处理事件、解答业务人员的疑问、回复各种问题。正如董事长书中所说“要做就做最好”，在部门领导的引领下，我们一直加强主动运维工作，努力将工作做在故障前面，通过自己巡检及合理使用外包商资源，及时发现系统隐患努力避免故障事故的发生。著名的海因里希法则讲到，一件重大的事故背后必有29件轻度事故的发生，还有300件潜在的隐患，我们工作的目的就是找到并消灭300件潜在隐患，避免重大事故的发生。

受疫情影响最艰难的已经过去，相信我行全体员工在董事长的带领下上下一心必定能为股东拿出更好业绩。

请拿出业绩读后感银行篇四

连日来，即将走出象牙塔，步入社会的准毕业生们纷纷走进各大商务写字楼，参加大大小小的面试。紧张的就业局势、激烈的相互竞争，促使他们不得不花上大量的精力来打好就业的第一场硬仗——面试。然而，过于重视面试的他们，反而可能出现一些心理误区与难题，从而影响成绩。

面试就是个人“秀”

“人生就像一场‘演出’，你演得好，日子就过得舒服；演得不好，日子就过得难受。而面试，更是其中最关键的几场‘秀’。面试的时候，一定要勇于表现自己，多说话，争取让自己成为面试的主角。”即将毕业的大学生郭宏颇有感触地对记者说，“每人最多面试半小时，谁最能吸引他们的注意力，谁最能给他们留下深刻印象呢？就是那个在有限的时间内‘秀’得最出色的人。”

郭宏说，他“秀”的主要方式就是“多说话”。介绍自己的专长、经历、人生感悟，谈自己对所面试职业的看法，以及

对公司、对行业、对社会的看法。“不妨多说两句自己以前的成功案例，例如在学校里拿过什么奖、参加过什么活动之类的。这个世界，会说话的就是比不会说话的人吃香。所以你一定要把口才充分展现出来，争取把面试官侃得心服口服。”

沟通效率最重要

抱着郭宏这种观点的准毕业生，在大学里并不少见。然而，在北京大学心理学博士肖震宇看来，“过于表现自己”并不是一个好的面试心态。“面试固然是应试者展现自己的一个过程，但同时也是面试者和考官沟通的一个过程。有些考官会通过面试的问答，来考察应试者的沟通效率。因此，他要看的，不是你有多能说，而是你能不能简明、有效地回答问题。”如果你过于表现自己而说话较多，一方面言多必失，容易跑题或答错；另一方面，即使你说的都和问题有关，但是因为信息太多，难免会降低回答问题的效率，可能面试官反而找不着答案的关键点，在这一项考察目标上给你“扣分”。又或者，因为你说话太多，考官没有来得及问完其他想问的问题，那他更会直接给你打个“负分”。

“如果你们是很多人一起面试（如无领导小组讨论），其他人说得不多，而你一直在那里长篇大论，很容易让考官觉得：你不注意听取他人的意见、你不懂得团队合作。对于一个注重‘团队合作’的单位而言，你将很难获得好的面试成绩。”肖震宇博士说。

因此面试时，最恰当的做法是：考官问什么，你就回答什么，回答时一定要注意简明有效；如果需要举例来说明问题，一个经典的例子足矣，如果你本身就是一个喜欢说话的人，那面试时一定要控制好时间和效率，跟面试密切相关的话题，可适当多说一些，以便让考官多了解你；跟面试关系不大的话题，就没有必要多费口舌了。

展示最真诚的一面“在面试过程中说话较多、注重表现的人，还有一种可能。”华夏心理网的心理咨询师曹芬元表示，“就是面试者不够自信。即将毕业的大学生毕竟还缺少人生历练和工作经验，但他们又希望留给考官一个好印象，所以会努力伪装自己、炫耀自己，这是人之常情。然而，这很容易被有经验的考官看出来。如果这个考官能理解毕业生的心情，那还好；如果考官不理解，反而会对应试者不利。所以，建议大家在面试时，还是要尽量把自己最真诚的一面展示出来。”

套近乎可能会失去机会

一家用人单位代表说：“大学生在面试的时候跟我们攀关系、套交情是常见的事，尤其是那些外向、活跃、善于交际的大学生。其中最常用的手段，一是打‘老乡’牌，二是打‘校友’牌。”

他很理解这种“套交情”的做法。“毕竟中国是个‘人情’社会，一旦两个人之间有了‘乡情’或‘校友情’，对方再请托你办点什么事，你很难拒绝。可以说，从古时候就是如此。所以，大学生们耳濡目染，能看到或听到很多因为‘套交情’而办成事的例子。于是，他们也会用这种方式来跟考官拉近距离。”

然而，考官往往出于对自身利益的考虑，会从严面试，将“老乡”、“校友”的感情放在一边。而应试者如果真的在面试中一直套交情，就可能会增加考官的反感，甚至让人觉得这个人善于钻营、风气不正。

“当然，如果应试者确实很优秀，那‘老乡’、‘校友’的关系的确会给应试者加分。但是，我并不主张应试者主动套交情。如果是考官先提及这方面的话题，面试者回应一句，让考官知道你们是‘老乡’或‘校友’，就足够了。”

面试前先彩排几次

避免面试时紧张的最好方法就是事前多做模拟练习。找同学或亲友模仿考官，而你则认认真真地“彩排”几次。通过反复练习力求做到说话不紧张，并且能控制好时间和节奏。如果你实在不方便找人和你一起练习，你也可以自己演练，假想有一个考官在对面，自己只要把准备回答的问题大声说出来就可以，如自己的简历、专长、职业设计等。

此外，在面试时没有必要对考官的反应过于敏感。记住，考官只是代表他所在的公司和职位来考核你，如果你的条件符合公司和职位的需求，你就能被聘用；考官本人的反应，则不需要你过多地去注意和揣摩。当然，如果在你回答问题的时候，考官做出了看时间的动作，那可能意味着你的回答有点长，你需要节约时间了。

至于考官问出了刁钻的问题，并不代表他不喜欢你，而是故意要给你施加压力，看看你在面对压力时的反应如何，以考察你的素质，你只需要尽全力回答就可以了。

屡战屡败不丢人

当今的社会竞争如此激烈，以至于那些即将走入社会的大学生们人人心头多了个沉甸甸的包袱。于是，包袱就成了一种缠绕在心头的压力。

面对这些压力，有些大学生的应对方式并不十分理性。他们盲目地往那些“看上去很美”的职位投出了简历，却并不了解这份工作的性质，也不了解这个职位的责任，这份工作究竟离他们的性格、爱好和能力有多远。结果，在跟考官面对面的“交锋”之后，他们失利了。

反复几次面试失败后，遭受打击的大学生开始怀疑自己：是不是自己不行，适应不了这个社会？有些人甚至因此而自我

否定。

专家三个建议：

第一，要了解自己，明白自己需要的工作到底是什么，要客观地根据自己的情况来选择未来的道路。除了自己的能力，你最需要考虑的是自己的性格和爱好。如果你确实喜欢某一种工作，你就能在这个工作岗位上获得快乐和满足，并不断克服困难，创造出成绩。

第二，不要给自己设置“最好的工作”、“最好的职位”。你对某一种工作的预期越高，你就越接受不了失败的事实，也越难与现实妥协。

第三，不要害怕“失败”。其实每一种经历都是一种财富，成功会让你品尝胜利的果实；而失败，会让你知道自己在哪里，从而可以不断弥补自己的缺点，并走向最后的胜利。记住，“屡战屡败”倒过来就是“屡败屡战”，曾国藩在一系列败仗之后最终获得了胜利，你为什么不可以？你需要注意的是，在暂时遭受失败时，不要总是放大自己不好的一面，要用积极乐观的心态来面对面试，面对一切。

请拿出业绩读后感银行篇五

这本书共九章，浅显易懂，何山老师在第一、二章首先强调了业绩对企业 and 员工的重要性。他指出，业绩是企业生存的命脉，是员工发展的基础。没有业绩，一切将无从谈起。在市场竞争激烈的今天，每个企业的终极目标都是利润最大化，有利润，企业才能有生存和发展的动力。而只有取得好业绩，为企业多赚利润的员工才是好员工。如何做才能取得好业绩？何老师在第三章到第九章用了大量分析说理和鲜明事例告诉我们做出好业绩应该怎么做，方法是什么。最后在第十章作者提出了更高要求，即在追求业绩的同时还要超越业绩追求卓越，不断提升自己的价值，让自己不可替代，从优秀走向

卓群。

这本书让我受益非浅，我结合自己的实际，浅谈一下个人感受。

(一)我们要想在一个企业生存下来，就必须正确剖析和认识自己。当年我们来到水表检定站时，公司给我们校表员定的系数最低，很多同志都有怨言，就找领导评理。领导说，你们沉下心想想你们对公司创造出的价值来衡量你们的抱怨是否合理。现在来看，当时的我们还是没正确认识自己的工作价值。

(二)要敬业，有团队精神。我站员工经受住两次冰冻的考验，加班加点的工作，和公司一起度过难关，证明我们还是顾全大局，以公司利益为重的。

(四)努力付出，干出业绩。当前，我站翻新电子表的任务较重，我们要勇于奉献，争取按质按量完成好这项工作，为公司争利润、减成本。