

ABOSSNEEDSSIXKINCLSOFPERSONS

老板要

找的6种人

迅速培养自己成为企业需要的人才

ABossneedssixkincls
ofpersons

毛人余一/编著

尽忠职守
的人

主动进取
的人

勇于挑战
的人

团结合作
的人

处事灵活
的人

知恩图报
的人



地震出版社

老板 要 找的 6 种人

迅速培养自己成为企业需要的人才

ABossneedsSixKincls
ofpersons

毛人余一 / 编著

SA085/09
02

地震出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

老板要找的 6 种人 / 毛人 余一编著. —北京: 地震出版社,
2004. 3

ISBN 7-5028-2443-X

I. 老... II. 毛... III. 职业选择—基本知识 IV. C913. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 011442 号

地震版 XT200400104

老板要找的 6 种人

毛人 余一 编著

责任编辑: 马兰

责任校对: 庞娅萍

出版发行:

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467972

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京市顺义康华福利印刷厂

版 (印) 次: 2004 年 3 月第一版 2004 年 3 月第一次印刷

开本: 880×1230 1/32

字数: 186 千字

印张: 10.125

印数: 00001~10000

书号: ISBN 7-5028 2443-X/Z·283(3050)

定价: 22.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

前言

Qian Yan

现实生活中，总是听到很多人抱怨工作难找，或公司环境不好，或老板如何不会用人，包括如何的心黑手辣等等。事实上，让自己成为一个公司必不可少的人，成为老板正在寻找的人，并不是什么天大的难事。很多人并不从自身惰性因素中寻找原因，总是终日喋喋不休于外事外物对自身的影响，其实这对改善自身的工作环境，提高工作效率，百分之百的无济于事。

社会上存在着大批的失业人群，这好像是社会对劳动力的需求不足，而实际的情形却是，社会上空闲着许多的职位，而每个招聘的门前或招聘网上都贴有“诚聘英才”的广告。当然，企业总是要招聘那些素质更好、技术更高的男男女女，而出色的经理和领导只有那些人格非常完善的人才能胜任。

金融界巨子罗塞尔·塞奇说：“一个年轻人，如果既无阅历又无背景，只有自己可以依靠。那么，他最好的起步方法是：首先，获得一份工作；第二，珍惜你的第一份工作；第三，培养勤奋、忠诚敬业的习惯；第四，



认真学习 and 观察，获取真经；第五，要努力成为不可或缺、举足轻重的人；第六，成为一个谦虚、有修养的人。”

优秀的人总会以良好的职业道德和上进的工作精神去开拓自己的人生天地，成功也只属于这样的人。这样的人也从不抱怨老板或公司的苛刻，他们对自身的严格要求甚至超出了常人的想象。如果说“我没有做事的机会”、“我无法就取于那家大的公司”、“天啊，这简直糟透了”，这些永远是失败者的借口。

2

从现在起，闭紧你那张抱怨生活的嘴巴，加快行动的步伐吧，一切从自我做起，从点滴做起，从培养最基本的从业素质做起，从阅读《老板要找的6种人》一书做起，做一个热爱生活、热爱工作、热爱你的老板的优秀的那种人。

尽忠职守、主动进取、勇于挑战、团结合作、处世灵活以及知恩图报，这些都是这个时代所迫切要求的。

前言

——编者

你曾经或现在属于这样的人吗

- ◎投机取巧的人 1
- ◎轻率疏忽的人 3
- ◎浅尝辄止的人 5
- ◎推脱借口的人 6
- ◎抱怨嘲弄的人 8
- ◎吹毛求疵的人 10
- ◎好高骛远的人 13
- ◎斤斤计较的人 14
- ◎消极怠慢的人 17

第一种人 尽忠职守的人

如果你有很强的责任感，能够接受别人不愿意接受的工作，并且从中体会出辛劳和乐趣，那你就能够克服困难，达到他人所无法达到的境界，并得到应有的回报。

——比尔·盖茨



1. 忠诚是生存的保证 22
2. 任何借口都是在推卸责任 26
3. 工作无大小之分 32
4. 工作本身就意味着责任 35
5. 敬业是一种职业道德 38
6. 以事业为第一生命 42
7. 多加一盎司又何妨 46
8. 记住，这就是你的工作 49
9. 像大象一样脚踏实地地工作 52
10. 谨慎对待跳槽问题 57
11. 只有忠诚的人才会走向成功 61

第二种人 主动进取的人

目录

有两种人绝对不会成功：一种是除非别人要他做，否则绝不主动做事的人；第二种人则是即使别人要他做，也做不好事的人。那些不需要别人催促，就会主动去做应做的事，而且不会半途而废的人必将成功。

——亚伯拉罕·林肯

1. 视一份工作为一次工作机会 66
2. 变消极拖延为积极行动 69

3. 自动自发地工作 72
4. 努力成为公司必不可少的人 75
5. 比老板更积极主动地工作 78
6. 始终以最佳的精神状态工作 81
7. 摒弃怀才不遇的想法 86
8. 不单为薪水而工作 89
9. 自我管理，自我激励 93
10. 不断学习是最佳的工作保障 96

第三种人 勇于挑战的人

3

像猎豹一样找准时机，主动承担富有挑战性的工作，你就可以使自己的能力得以充分地发挥和展示，你的能力也一定可以得到上司的认可和重视。

——安德鲁·卡内基

1. 打败工作恐惧 102
2. 快速转变逆来顺受的形象 121
3. 适时显示工作潜力 129
4. 大胆展现自身光芒 145
5. 没有最好只有更好 156



第四种人 团结合作的人

在一个公司或一个办公室里，几乎没有一件工作是一个人能独立完成的，大多数人只是在高度分工中担任一部分工作。只有依靠部门中全体职员的互相合作、互补不足，工作才能顺利进行，才能成就一番事业。

——杰克·韦尔奇

1. 建立起信赖的基石 168
2. 学习鼓舞人心的艺术 173
3. 公司永远需要团队作战 176
4. 建立良好的人际关系 182

第五种人 处世灵活的人

目 录

成功的第一要素是懂得如何处世。交往的最高境界是掌握好分寸，比如表示友好，大可不必热情过度，表示对对方的尊重，也以点到为止为宜，用不着仰附于彼，自我贬低。

——富兰克林

1. 说话有尺度 192
2. 交往有分寸 205

- 3. 办事讲策略 216
- 4. 行为有节制 227
- 5. 做人有原则 236

第六种人 知恩图报的人

面对老板的批评，你要真诚地感谢他使你明白了自己的缺点。感恩是种一本万利的投资，它不会使你损失任何东西，却对你的未来有巨大的帮助。

5

——戴尔·卡耐基 ←...

- 1. 一丁点忠诚抵得上一大堆智慧 246
- 2. 你的贫穷与老板无关 248
- 3. 以同情的态度对待老板 251
- 4. 不要抱怨你的老板 254
- 5. 相信并赞美你的老板 256
- 6. 与较为优秀的老板共事 260
- 7. 站在老板的角度看问题 263
- 8. 把公司当作自己的产业 266



慎行：不必追随的 6 种老板

靠着一些繁文缛节撑场面的家伙，这是愚妄的世人所醉心的；浅薄的智慧让傻瓜和聪明的人同样受他们的欺骗，可是一经试验，他们的水泡就爆破了。

——莎士比亚

1. 城府极深的老板 270
2. 态度蛮横的老板 273
3. 摆臭架子的老板 277
4. 品质低劣的老板 282
5. 心理怪异的老板 285
6. 员工怨恨的老板 289

目录

尾篇：最后的忠告

1. 比尔·盖茨：优秀员工的 10 个准则 294
2. 林肯：请接受我的忠告 297
3. 汤姆·布朗温：我没有学会聪明 300
4. 白领戒律 13 条 304
5. 与上司相处的 9 个准则 306

你曾经或现在属于这样的人吗

◎投机取巧的人

我们常常可以在一些公司看到这样的情况：职员总是抱怨老板的苛刻和公司制度的严格，有一种被监视的感觉。而老板也埋怨员工工作拖沓、不尽力，似乎没人监督简直就不能正常工作。

在现代社会中，投机取巧的人普遍存在，这是任何公司和组织都无法回避的问题。一方面确有苛刻的老板存在，但换一个角度来讲，职员是不是也应多做自我检讨呢？

很多人对老板的苛刻和公司制度的严格的抱怨，更多的原因是：他们因为惯于投机取巧而吝于付出与成功相对应的努力，他们渴望达到事业的顶峰，却又不甘愿走艰险的道路；他们希求胜利，又不愿为胜利做任何一点牺牲。而有的人之所以能够成功，恰恰是因为他们能够认识到这种普遍的社会心态，并极力地超越它们，获



取成功。我们来看这样一个故事：

一只幼蝶在茧中苦苦挣扎，而一个人出于怜悯，用剪刀将茧剪掉了一些，使它轻松地爬出来，他以为他帮助了幼蝶，然而没过多久，这只幼蝶竟然死掉了。

2 ... →
幼蝶之所以要在茧中拼命挣扎，是为了使身体更能经受摧打，使翅膀更加有力，这是它的生命历程中不可或缺的一部分。那种投机取巧帮助它的办法，反而害了它。同样的道理，也许你可以通过一些投机取巧在工作中获得一时的便利，但从长远的角度来看，却为你的品行的形成和职业前途埋下了忧患的种子，对你以后的职业发展毫无益处。

古罗马人有两座圣殿，分别是勤奋的圣殿和荣誉的圣殿，在安排座位时，他们有一个秩序：必须经过前者，才能达到后者，荣誉的必经之路是勤奋，试图投机取巧想绕过勤奋就到达荣誉的人，总是被荣誉拒之门外。

许多生活中的实例证明，不管大事小事，如果总想投机取巧，表面上看，也许会节省一些时间或精力，但最终往往会导致更大的浪费。而且，投机取巧和无所事事势必会令人退步，只有努力而勤奋踏实地工作，才能带给人真正的幸福和快乐，并为个人的职业发展打下良

好的基础。

一个做事不能善始善终的人，他的品行和心灵也缺乏这样的特质，他无法坚定意志，也就不能实现自己的追求，既想修道，又贪图享乐，自认为八面玲珑而又左右逢源的人，最终不但两头落空，还会后悔不迭。

从古至今，很多个成功人士也曾告诫我们：“一个人要想获得成功，竭尽全力，力求完美是必不可少的；而投机取巧只会害了自己。那些有所成就的人，他们身上都有一种优秀的品质，那就是力求完美，并且努力摒弃投机取巧的恶习。

3

◎轻率疏忽的人

粗心大意、莽撞轻率是很多人做事失败的原因。

许多员工做事不求上进，只为完成指标，尽管他们外表看来很努力、很敬业，但结果并不令人满意。那些管理许多员工的企业老板，对员工这种懒散的态度也很无奈。因为这种懒散、马虎的做事态度似乎已经变成了一种普遍的常态，除非采用各种方法苦口婆心地劝说、威逼利诱，或者突然出现奇迹，否则，他们就不能以百分之百的努力状态把事情认真、仔细地完成。

很多人在未进入社会角色之前，已经形成了粗心、鲁莽等恶习，而当他们进入社会以后，就不可能出色地完成任务。他们外出办事总是迟到，与人约会总是延



误，办事时缺乏条理和周密性，使人们不愿与他们合作，丧失对他的信心，更为重要的是，一个人一旦染上这种恶习，就会变得不诚实，遭到别人的蔑视，既包括对他的工作，也包括对他的为人的蔑视。

如果有一天这样的人成为了管理者，他的恶习也会传染给员工，当员工看到上司是个粗心大意的人，他们就会竞相效仿，降低对自己的严格要求。这样，每个人的缺陷与不足会渗透到工作中，蔓延到公司里，影响公司整体事业的进程。

4

很多公司可能一直都在反复强调着这样一句话：“在这里一切要求尽善尽美。”我们在做任何事的时候，如果都力求完美，这样不但会使我们的工作效率和工作质量都提高，也能使我们高尚的人格得以树立。

有这样一位管理着上千名员工的经理，他以前只是一家家具店的学徒。他是如此的认真仔细，有时连店主都觉得过分，但他这种不满足于良好状态，凡事都要求完美的性格，使他一有空闲，就琢磨修理家具，并且掌握了修理家具的精湛技术，正是由于他这种性格和习惯使他登上了事业的高峰。

在你工作时，你就应要求自己做到尽善尽美。如果你不愿沦为一个受人白眼的员工，那就应以一个奋斗者

的姿态，努力做到最好。

◎浅尝辄止的人

在现代生活中，一个公司如果没有核心能力，将会逐渐走向倒闭，而不具备核心能力的人，也将注定只会拿死工资，而不会有太大的职业发展，你是不是会成为这种人？有几个问题你不妨回答一下：

你是否正在一条正确的道路上行走？

你是否仔细地观察和研究过你工作的每一个细节，就像木匠仔细研究他的柜子尺码，力求达到尽善尽美？

你是否致力于为公司创造更多的价值？为了这个目的，你不断地开拓自己的知识面，并认真阅读过相关的专业书籍吗？

你做的每一件事都尽心尽力，并力求完美吗？

如果对这些问题，你不能做出肯定的答复，那说明你没有做得比别人好，也没有超越他人，从而，你也就明白为什么你比别人聪明却总是得不到升职的机会。看到上面的问题，就更应自己反省，努力做到完美。

事实上，我们应更深入地探索和学习我们所涉及领域的知识。只是泛泛地了解一些知识和经验，那是远远不够的。正如一位出色的企业家说：“‘万事通’在我们那个时代可能还有机会施展，但到现在已经一文不值



了。”掌握几十种职业技能，还不如只精通其中一两种，什么都只知道泛泛的一点，还不如在某方面懂得更深入，因为如果你不能做得比别人更好，就不能妄想超越他人，从而也无法形成自己的核心竞争能力，因为这种能力会把你和别人区别开来，使你自己在工作中变得不可取代，为你的职业生涯打下良好的基础。

同时，要获取这种核心能力，需要在职业生涯中做出“正确的抉择”，而这需要一段较长时间的训练期，很多生活中的失败者差不多也都干过好几种行业，可如果他们能够集中精力在一个行业和方向上发展，相信就足以获得很大的成功。

成功的秘诀之一就是：无论你从事什么职业都应精通它。精通自己领域的所有问题，掌握得比别人更熟练、更精通，你就会比其他人有更多的机会获得升职和更长远的发展。

梭罗曾说过：“判断一个人的知识，要看他主动地把事情弄清楚的程度。”只有如此，渊深和广博的知识才能促使你更上一层楼，对你的发展起更大的推动作用。

◎推脱借口的人

谁都曾有过梦想，但不是谁都最终能够实现自己的梦想，这是因为很多人都努力寻找借口所致。