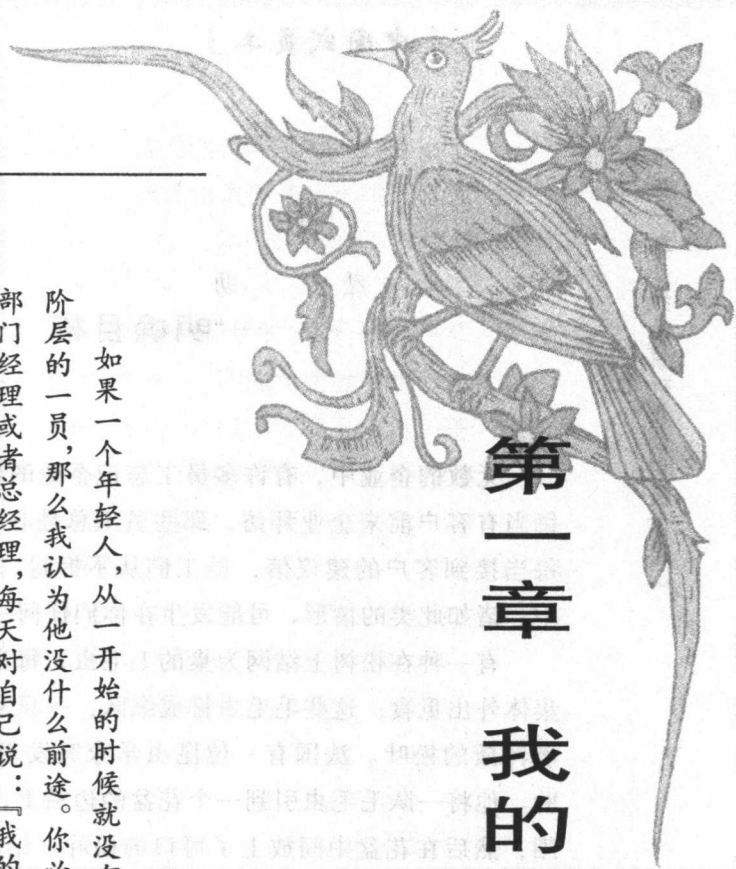




第一章 我的目标是公司最高层

如果一个年轻人，从一开始的时候就没有把自己当作公司的合伙人或者是领导阶层的一员，那么我认为他没什么前途。你必须一刻不停地把自己当作首席会计师、部门经理或者总经理，每天对自己说：『我的位置在最高处，我的目标是公司的最高层。』

明确目标

无数的企业中，有许多员工忘记企业的目标是满足客户的需求，每当有客户前来企业拜访，那些员工总是心不在焉的将客户打发走；每当接到客户的建议信，员工们从不拆封，而匆匆将信扔在垃圾桶中。诸如此类的情形，可能发生在你们任何一个人当中。

有一种在松树上结网为巢的毛毛虫，每当夜幕降临时，它们就会集体外出觅食。这些毛毛虫排成纵队，一只紧跟着一只前去食用那充满汁液的松叶。法国有一位昆虫学家突发奇想，做了一个有趣的实验。他将一队毛毛虫引到一个花盆的边沿上，让毛毛虫围成了一个圆圈，然后在花盆中间放上了可口的松叶。结果，毛毛虫一个接一个，绕着花盆边沿转了一圈又一圈，每一个毛毛虫都跟随着前一个毛毛虫的路线，没有一个能够想一想，它们的目标是什么？如果目标是松叶，毛毛虫为什么不改变路线呢？如此下去，七天七夜，整队的毛毛虫都因饥饿而身亡。

这些毛毛虫缺少的是什么呢？是目标。它们迷失在路线当中，而忘记了前行的目标是：找到松叶。

所以，当心你在笑话毛毛虫时，自己也在被人笑话。时刻铭记你的目标、你的使命，检查自己现在所做的事情是否与目标相左。

效率首先在于目标明确

◇ 1. 做事要有明确的目标

同样的工作时间，同样的工作量，为什么你总是不能像别人那样

在第一时间完成？一位中国老板这样解释：人们每天花在处理一些没有必要处理的事情上的时间太多。他还把这些吞噬你时间的琐碎事情列举出来：

- (1) 打太多的电话；
- (2) 上班时间吃早餐；
- (3) 上班时间谈论私事；

(4) 花太多的时间计较细枝末节，所读的东西没有任何信息，也没有任何启发；

(5) 在应该着手进行下一项工作的时候，却往往停下来对别人解释自己为什么要做这些事情；

(6) 把上班时间拿来白日梦；

(7) 在不重要或不值得做的事情上，投注宝贵的时间和精力；

(8) 拜访太多的朋友，且拜访时间太久。

这些听起来是不是很熟悉呢？你说不定可以给这个清单再添加点别的事项，说明自己工作时是如何浪费时间的。如果是这样，你已浪费了很多时间。要想做一个成功的职业人才，你必须解决浪费时间的问题。在这里，你若想铲除浪费时间的根源，就必须提高工作效率。

没有明确目标就没有做事的标准，没有明确的目标就没有动力；有了目标，才有为之奋斗的方向，才会有为之奋斗的计划。没有明确的目标，只能是徒然分散了精力，浪费了光阴，到最后追悔莫及时还不知何故，还会慨叹：自己终日忙碌，为何命运对己如此不公？

有一对夫妇在乡间迷了路，他们发现一位老农夫，于是停下车来问：“先生，你能否告诉我们，这条路往何处去吗？”老农夫不假思索地说：“孩子，如果你照正确的方向前进的话，这条路将能通往你想要去的任何地方。”

这句话的意思是说，你可能已在正确的道路上，如果没有方向而站着不动，你就好像迷了路。可惜的是，大多数人并未具备上述观念。他们不知道任何事情在做成功之前必须确定目标。

◇ 2. 目标专一事业才能迅速进取

做事情，仅仅制订目标是不够的，同样都是有目标的人，有人成

功了，有人却失败了，这就取决于他是否专一于他所认定的目标。

体育界的专家常会告诉你，在他投篮、打高尔夫球时，都是要看着目标才能取得成功。所以，你在击中目标之前，一定要一直瞄准目标。

有个叫约翰·戈达德的美国人，他 15 岁的时候就把自己一生要做的事情列了一份清单，他把它叫作“生命清单”。在这份排列有序的清单中，他给自己明确了所要攻克的 127 个具体目标。比如，探索尼罗河的源头，攀登世界第一高峰珠穆朗玛峰，走访马可·波罗的故道，读完莎士比亚的著作，写一本书，登上月球等。

当把生命中的梦想庄严地写在纸上之后，他就开始了循序渐进地实践。为了实现这些目标，戈达德历经磨难，曾经 18 次死里逃生。

在 44 年后，他以超人的毅力和非凡的勇气，在与命运的艰苦抗争中，终于实现了 106 个目标，成为世界上最著名的探险家。戈达德之所以能创造出这么多的人间奇迹，正是因为他一直瞄准自己所定的目标前进的缘故。

可见，不论我们是在找寻好的工作，还是在追求快乐美满的婚姻，我们都必须一直瞄准目标前进。目标要专一，不能游移不定。生活中做事失败的人都有一个共同的特点：今天是这样一个目标，明天又是那样一个目标，游移不定，最后一事无成。这样的人，实际上就是三心二意，这不但消耗精力，而且也浪费青春，到头来只能是竹篮打水一场空。

你可能还意识不到目标专一的力量，它的力量却是无穷的。

英特尔公司是一家电脑晶片制造商。就因为它把全部资源都放在制造更好的晶片上，致使这家公司在不到 10 年的时间里的发展速度超过任何一家电脑公司。他们以一年快过一年的速度设计，并引进处理速度更快的晶片。他们之所以有这样的成就，就是因为英特尔专心致力于微处理机的研制工作，而不去担心其他（例如软件或数据机之类）的事情。

朗格的涂料制造公司——凯尔朗格公司——专注于工业涂料的生产。你可能从来没有听说过这家公司的名字，因为它生产的油漆和你所使用的家用油漆无关。它生产的是可以抵抗核熔化，或涂在变压器上数年不掉色的涂料。它被公认是这一行最好的涂料制造厂商，就连白宫也使用它生产的涂料。

这样的事例举不胜举。因此，你应该记住：做事时将注意力集中在专一目标上，是成功的保证。

◇ 3. 每天都有可以实现的目标

一个人做事情既要有大目标，也要有小目标，因为万丈高楼平地起，你必须还有小的目标才能一步步走向成功。小的目标同样很重要，它能使你看到奋斗的希望，从而树立你的自信心。

很多人在制订目标时，不注意建立小的目标，他们只树立了长远目标。可随着岁月的流逝，看到实现目标的希望越来越渺茫，于是他们便放弃了自己制订的目标。这样的人往往做不成什么事。

所以，在事业的起点，懂得确立每一个小的目标，是极其重要的。

这样，当你达到第一个“小目标”之后，就可以准备全力以赴对付第二个“小目标”，而此时的第二个“小目标”实际已经大于第一个“小目标”了。依次类推，才有希望到达成功的巅峰。

陈华是一位拥有出色业绩的推销员，他一直都希望能跻身于顶尖推销员的行列。一开始这只不过是他的一个愿望，他从没真正去争取过。直到三年后的一天，他想起了一句话：“如果让愿望更加现实、具体，就会更快地实现。”于是，当晚他就开始设定自己希望的总业绩，然后再逐渐增加，今天提高 5%，明天提高 10%，结果顾客不知不觉间增加了 20%。这大大激发了陈华的热情。从此他不论做什么，都会设立一个能够快速实现的数字作为目标，并在一二个月内完成。

陈华总结道：“以前，我不是不曾考虑过要扩展业绩、提升自己的工作成就。但是因为我从来只是想一步到达，不曾考虑是否现实，当然所有的愿望都落空了。自从我明确设定了目标以及为了切实实现目标而设定具体的数字和期限后，我才真正感觉到，强大的推动力正在鞭策我去达到它。”

“我觉得，目标越是明确，越能感到自己对达到目标有股强烈的自信与决心。”陈华说。

他的计划里包括“我想得到的地位、我想得到的收入、我想具有的能力”。然后，他详细划分了实现的步骤，据此多方面积累相关的业界知识，终于在第一年的年终，创造了优良的销售业绩。

员工必须做到的五件事

为什么你付出辛勤的努力，却迟迟得不到回报？

为什么你忠心耿耿，却总得不到老板的垂青？

在现代职场中，老板对于员工个体能力的评判，已经不仅仅局限于专业技能的优劣。一些新的成功必备条件已然形成，并正主宰着你的职场命运。如果你屡屡遭受失败的打击，赶快静心自省：我是否具备这些新的成功条件呢？

◇ 1 热忱服务顾客

客户至上，服务是本，已经成为越来越多的企业发展方向。对员工而言，应具备强烈的服务意识，以“为客户提供更好的服务”作为自己工作价值的提升标准，提高自己的服务意识，使自己成为客户需求的对象。

比如，你在与客户交流如何使用产品时，你需要以极大的兴趣、传道士般的热情和执著打动客户，了解他们欣赏什么，喜欢什么。当你了解了客户的需求后，你即可思考如何让产品更贴近并帮助客户。

以客户的眼光看自己的工作，努力理解客户的需要和动机。服务顾客，是不分部门及职位的是每位员工皆应做到的。在微软，任何热衷参与微软管理的员工，都将被鼓励在不同客户服务部门工作。即使有时这对微软意味着增加分支机构，或调去别国工作，微软也在所不惜。

◇ 2. 协助同事工作

一个员工若想获得老板的赏识，就必须与同事建立良好的人际关系。而良好的人际关系的基础，绝不会是自大、自负的结果，应是在做好自己的工作外，懂得为其他同事着想，必要时，帮助同事处理某项工作。

协助同事工作，也许会占用你的时间，但你的整个职业生涯的发展，将因此受益匪浅。它不仅彰显你勤奋的美德，也是展现你的才华

和促进与同事关系的大好机会。如果你能够任劳任怨地尽心协助同事，你的举动会使你赢得良好声誉，增加同事对你的信任，并得到上司的好感。

你若只知自扫门前雪，一味只抱着自己的工作去做，而不知帮助别人，将无法发挥多方面的潜在才能，这无异于固步自封。

作为公司“旧臣”，你还应学会善待新人。所谓善待，其实很简单，你只要主动地帮助他们适应环境，鼓励他们努力工作，仅此就足以使新人的心情稳定下来，并且会由衷感激你对他们的关心和帮助。千万不要产生极端的想法，认为公司是在以新换旧，因而采取敌视新人的态度。

记住，人生最有意义的是工作，与同事相处是一种缘分。下一次当同事要求你提供帮助，做一些分外的事情时，不要以“这不是我分内的工作”推委逃避，积极地伸出援助之手吧！

◇ 3. 妥善解决问题

解决问题，就是要抓住机遇，因为机会总是披着“问题”的外衣。

作为公司的一员，你要想让老板器重，就必须想方设法使他信任你，而要想使老板信任你，就必须能够做到面对任何问题都能声色不变，处之泰然，并妥善解决。善于动脑分析问题并能妥善解决问题，会加深领导对你的印象。

如果面对问题，你总不能妥善解决，那么问题就会成为你工作的负担，这样，不只是你本人的不幸，也是老板的不幸。因为企业在发展过程中，总会不可避免地遭遇到各种问题的困扰。它们的出现，就像太阳东升西落般自然。所以，老板们迫切需要那种能及时化解问题的人才。

从根本上讲，老板欣赏处事冷静，善于解决问题的员工，正是惺惺相惜。因为老板们之所以能达到老板的位置，敢于直面问题、能够妥善解决问题正是其中的一个重要原因。

所以，工作中遇到林林总总的问题时，不要幻想逃避，不要犹豫不决，不要依赖他人，要敢于做出自己的判断。对于自己能够判断，而又是本职范围内的事情，大胆地去拿主意，不必全部禀明老板。否

则，那只会显得你工作无能，也显得老板领导无方。让问题在你那儿解决掉吧。解决了这些问题，你才能迎向新的契机。否则，你一辈子注定要被打入冷宫。而当周围的人们都喜欢找你解决问题时，你无形中就建立起善于解决问题的好名声，取得了胜人一筹的竞争优势，老板必知道你是个良才。

◇ 4. 及时给老板提建议

为了避免出错而保持沉默的员工，最令老板感到不满；凡事都点头称是，一切都处理得妥妥当当的人，在老板的心目中，最多是个应声虫。因此，适时地提出一些大胆的建议，可以让你的价位在老板心目中水涨船高。例如，你可以提出如何开源的办法，并指出如何与节流相结合才能更有效。

没有什么比有益于老板的建议更令人欣赏的了。

如果你的老板处理问题的效率不高，而他本人并未觉察或不知如何改进的时候，如果你有好的主意，就应该果断地提出来，但要采取让老板能够接受的方式。

提出合理化的建议，更出色的一点，就是让你的思维走在老板的前面。很多时候，你的效率也就是老板的效率。

当然，这是在你对老板已有足够了解的基础上，根据公司的实际情况作出的预计。具体做到这一点，你应尽量学习、了解公司的业务运作的经济原理，为什么公司的业务会这样运作？公司的业务模式是什么？如何才能盈利……同时，你还应该关注整个市场动态，分析、总结竞争对手的错误症结，不要让思维固守在现有的“桌面”上。

◇ 5. 用创新叩开成功之门

在工作中，许多员工抱着坚守岗位的态度，一切因循守旧，缺少创新精神。他们认为创新是老板的事，与己无关，自己只要把分内的工作做妥即可，舍此无他。

这种思想实在要不得。要知道，谁也不比谁强，谁也不比谁差。你所拥有的，别人同样也拥有。如何能够脱颖而出，高人一筹？你务必显示自身的创造力。

创新行为不仅对公司有利，也对员工本人的形象、声誉、能力和前途有利。无论创新的观点是否被老板接纳，进行得是否顺利，都能显示出你对公司的热诚和责任感。

成败得失并非关键，重要的是那份勇于尝试的精神，能够有助于你获得老板的认同。

纵观事业上取得成功的员工，他们一般都不是那种从常规去考虑问题的人，而是能够在创新的立场上，考虑各种问题的人。

有这样一个故事：

两个推销员去非洲推销皮鞋。由于天气炎热非洲人向来都赤着脚。第一个推销员看到此景立刻失望了，并即刻打道回府。而另一个推销员却惊喜万分：“这些人没有鞋穿，一定大有市场啊！”于是他想方设法，引导非洲人购买皮鞋，结果发大财而归。

同样是非洲市场，同样面对赤着脚的非洲人，由于观念之差，一个人因循守旧，不战而败；而另一个人信心满怀，敢于创新，大获全胜。这就是创新与守旧的天壤之别。

总之，创造性的眼光，可以使员工摆脱本行业的条条框框，接受其他领域中的优秀思想。当你尝试用不同的角度看事物时，创新的智慧常会让你得出独到的见解，再加上进一步的整理和分析，必然令老板大为信服。

如何摒弃保守的思想，训练自己充满创新的工作意念呢？

最好的办法就是交功课。就像老师要学生做作文，迫不得已学生只好创作。工作同样如是。比如提交业务拓展计划，是强迫你不能因循守旧而要创新的捷径。所以从某种意义上说，所谓的创新成绩是“逼”出来的。但员工在积极创新时，应注意物极必反。过分的标新立异是令人生厌的事情。

有一些刚开始工作的人，为了引起老板的注意，常常创意独特，做出一些与众不同的表现，不料“聪明反被聪明误”，反而引来了别人的非议。

作为一名员工 当你准确地认定自己的工作时 你就能极大提高工作能力，突破制约你成功的瓶颈，飞上枝头变凤凰只是时间的问题。

熟悉公司业务及工作方法是第一步

你是否慨叹机遇为什么离自己越来越远？你是否羡慕身边的同事做事的顺利和良好的业绩？那么你是否做好充分的准备呢？因为机遇只会偏爱有准备的头脑，你应该做到全面熟悉公司的业务及工作方法，以敏锐的判断和敏捷的反应在机遇出现时及时抓住。

1.了解公司的组织和方针。当你初到一家公司服务时，首先，你必须了解公司内部的组织。例如，分有哪些部、处或科等，并应该知道每个部门所负责的工作。除此之外，你还要了解公司的经营方针，以及公司的工作方法。一旦你对整个公司有了通盘认识后，对你日后的工作将有所裨益。

2.尽快学习业务知识。你必须有丰富的知识，才能完成领导交待的工作。这些知识包括工作所需要的实践经验。

3.在预定的时间内完成工作。一项工作从开始到完成，必定有预定的时间，而你必须在这个时间内将它完成，绝不可借故拖延，如果你能提前完成，那是再好不过的了。

4.在工作时间内避免闲聊。闲聊不但会影响你的工作进度，同时也会影响其他同事的工作情绪，甚至影响工作场所的秩序，招来领导的责备。

5.执行任务时的要点：（1）领导所交办的工作中，有些事情不需要立刻完成，这时，应该从重要的事情着手，但是，要先将应做的用笔记录下来，以免遗忘。（2）若无法暂停正在进行的工作，来完成领导临时交给的事时，应该立即提出，以免误事。（3）外出收款、取文件或购物时，要问清金额、物品数量等重要细节，然后再去。（4）未充分了解领导所交办的事情前，一定要问清楚后再进行，绝不可自作主张。（5）外出办事时，应负起责任，迅速完成，不可借机办私事。

6.离开工作岗位时要收妥资料。有时工作进行一半，因为领导召唤、客人来访，或其他临时事故而暂时离开座位。在这种情况下，

即使时间再短促，也必须将桌上的重要文件或资料等收拾妥当。或许有人认为，反正时间很短，那么做很麻烦而且显得小题大做，其实问题往往发生在你意想不到的时刻。遗失文件已经够头痛了，万一碰巧让该公司以外的人看见不该看见的机密事项，那才真正叫你“吃不了，兜着走”呢！遇到这种倒霉事，什么样的辩解都不顶用，一切只能归咎于自己的粗心大意。

钱以外的目标会让你更卓越

没有钱万万不能，但是，金钱并不是万能的。金钱只是人与人之间物质交换的媒介，因此，我们没有必要成为金钱的奴隶。我们更不应该把赚钱当成工作的目的和人生的目标。我们经营自己，是为了尽可能地实现自我价值，有益于社会。我们把自己推销给老板这位顾客，是希望获得老板的信赖和认可，从而借助老板为我们创造的环境创造出更多的自我价值

传说，有这样一位天才的面包师，从他出生的那一刻，就对面包有着极其浓厚的兴趣，只要他闻到面包的香味就感觉陶醉，就跟一般人听到最动听的音乐似的。

长大以后，他真的当上了面包师。在做面包时，他一定要用绝对精良的面粉和黄油，厨房必须一尘不染，器具要清洁无数遍，给他打下手的姑娘一定要让人赏心悦目，并伴有十分悦耳的音乐。这些条件缺一不可，否则他就没有了创作的灵感。

原来，他已完全把制作面包当成是在创作艺术品了。哪一天他要是没有制作面包，他就会感觉到满心的愧疚。原因竟是他认为，如果他一天不做面包，那些馋嘴的孩子和挑剔的姑娘就只好去吃那些粗制滥造的面包了，他要尽量不让他们失望。他从来都没有把今天少做了多少生意放在心上，他完全把自己的身心都放在了制作面包的享受上了，仿佛那一个个“艺术品”就是他最亲爱的孩子似的。他的生意出奇的好，远远超过了大多数想尽办法去赚钱的人。很多人为了能吃上一个他做的面包，不远万里从另一个半球坐飞机来到他的面包坊，排

上三天的队也无怨无悔。很多人都说，自己一辈子能吃上一次他做的面包，真算是没白活。

跟天才面包师同一时代的还有一位药铺老板，由于小时候家里很穷，他的父亲因抓不起药，抱憾而终。于是，他发誓要开一个与人为善的药铺。后来他果然当上了药铺老板，而他也实践着自己的初衷，穷苦人买药常常不收钱。他还自学成才，专门给那些没钱看病的人开方子，连药也免费奉送。经常是只要有急诊，即便是半夜三更，无论路途有多遥远，他都立刻起床前去救治。而且，他从来不收出诊费，无论贫富。

每天，他都过得十分开心。在“望问闻切”四项医学技能中，他最擅长的是“望”，而只要他“看”到谁病了，就会主动上前给那人看病。因此，无论是受过他救治的，还是没有受过他恩泽的人，都十分敬重他。更重要的是，只要跟他在一起，无论是谁都会感觉到无比的幸福，因为他总有办法让你开心快乐。他仿佛就只会付出而从来不考虑回报。

一些药界的行家看到他的做法，觉得他不破产才怪呢。然而，他的生意出人意料地红火，由于他医术和医德十分高明和高尚，很多人慕名而来。

与这面包师和药铺老板所作所为同理，职场中的人应该认识到，只有当你帮助你的公司、老板、上司、同事以及客户得到他们想要的，你自然就能获得自己想要的。如果你想变得卓越，就必须以如何为别人尤其是为你的顾客服务得更好为核心目标，而不是以获取金钱为追求核心。

新世纪最有威望的职业

近年，中国人民大学社会学系向社会发布了在北京地区进行的百种职业声望调查结果显示，最有声望的职业前十名分别是：

等级顺序	职 业	声望分值
1	科学家	88.95
2	大学教授	86.37
3	工程师	82.97
4	物理学家	81.94
5	医 生	79.98
6	经济学家	79.23
7	社会学家	78.57
8	法 官	78.35
9	飞行员	76.84
10	检察官	76.82

此次调查发现，明星职业声望未必就高，比如收入颇丰的时装模特、流行歌星等，人们对其职业地位的评价不算高，分居第 66 位和第 85 位。

三类人能得到高薪

工作条件好、高工资是很多求职者的愿望，但这不是每个人都能得到的。那么，哪些人才能拿到高工资呢？

目前，人才、劳务市场上有三大类职业是属于高薪的：一类是高新技术领域中技术含量较高的职位，如网络工程师、生化研究工程师、电子和通信工程师等；第二类是传统的高附加值领域中需要个人的经验、智慧参与成分较多的职位，如某些领域中的经验丰富的销售总监、财务经理等。他们有着丰富的实践经验与智慧，有很强的创新精神和意识；第三类是劳动密集型领域中的重要特殊职位，如制鞋厂、制衣厂的设计师等。这些职位要有丰富的实践经验，只有通过高薪才能吸纳这类人才，不过这类高薪比前两类稍逊一点儿。

因此，要得到高薪，首先要求所掌握的知识与技能在市场上是领先的、超前的、高水平的；其次是市场存量偏少而又需求颇急的人

才，这样的人即使技术含量不是很高，也能获得高薪；第三是需要个人参与的知识与经验比较丰富的人。

另外，特拉维夫大学的大卫·帕西格教授及美国、德国的未来学家们预言，十五年后，银行职员将消失代之以电脑；二十年后，电脑操作员将丢掉饭碗，电脑将自动编程；二十五年后，外科医生前途黯淡，机器人将代替他们主刀；五十年后，薪水最高、最受人尊敬的将是护士和教师这类机器人难以替代的职业！

哪些人不受职场欢迎

我粗略地归纳了一下，大约有七种类型的人在工作中很招人烦：

◇ 1. 鲨鱼型

这类人自以为是，自我感觉良好；不愿与人合作。这样的人如果继续一意孤行，势必被倡导团队精神的职业社会所抛弃。

◇ 2. 古董型

这类人墨守成规，不愿意甚至拒绝任何新鲜事物。这种不能主动适应变化着的时代的人只有死路一条。

◇ 3. 机器型

发个指令，揪动按钮才会动一动，这类人缺少积极主动的精神。想一想瞬息万变的社会愿意要这样的人吗？

◇ 4 喇叭型

这类人呜哩哇啦，只喊不做，或雷声大雨点小，同那些少说多做的实干家相比，在竞争中更容易失去机会。

◇ 5. 狐狸型

未来社会需要真正的实干家而非阴谋家。智慧与品德相结合，才

会天下无敌。

◇ 6. 迟缓型

在市场竞争中，那些动作迟缓、办事效率低下的人，将毫无疑问地被竞争大潮所淹没。

◇ 7. 多病型

弄坏身体既是自己的损失，也会给集体添麻烦。

老板寻找哪五类人

世界每天在变，“谁是最可爱的员工”这个被无数老板重复无数遍的话题，其“内含”也随着时代的发展不断被延伸、升华，发生着质的变化。在新经济时代，昔日的“听命行事”不再是“最可爱的员工”模式，今天的老板，根据时下所需，对“最可爱的员工”模式重新设计，铸造出“不必老板交代，积极主动做事”的一代新人。

要成为时下老板要找的“积极主动”的新人，你必须在以下五个方面获得老板的认同。

◇ 1. 主动改进

每个老板都希望自己的员工能主动工作，善于思考。对于发个指令，掀动按钮才会动一动的“电脑”员工，没有人欣赏，更没有老板愿意接受。职场中，这类只知机械完成工作的“应声虫”，老板会毫不犹豫地剔除出去。

对于老板而言，只有那些能准确掌握自己的指令，并主动加上自身的智慧和才干，把指令内容做得比预期还要好的人，才是他们真正要找的人。

这类员工从不认为老板的指令“神圣不可侵犯”。当他们接到一项明确的任務后，如果他们在老板的指令之外，有另外一条更好的途径可走，他们会主动请示老板，积极改进。当其他员工盲目服从老板

时，只要他们确实认为授权方向不对，就会运用他们的推理和说服力，动之以情，晓之以理，阐述自己的看法，绝不人云亦云。

一般而言，这类做法会给老板以“侵略性”之感。但聪明的老板绝不会因此将他们拒之“门”外，仍然会将他们纳入所需之列。因为老板们完全相信：即使工作未按自己所设想的进行，但一定正按一种更好的方法完成。

◇ 2. 主动请愿

每个老板都有被公司事务缠得焦头烂额的时候，此时，作为员工的你应该怎么办呢？

在老板的工作日程表上，常会出现一些毫无新意的工作，由于这些工作无明显业绩可言，所有人都不想做。

但是工作总是要有人来做的。这时，如果你能摒弃“避之唯恐不及”的消极心态，主动请愿，甘愿做“最傻”的工作，结果会怎样呢？

“琐事中孕育伟大的种子”。事实上，这类工作往往比那些表面看起来华丽动人的工作，更有争取的价值，更能展露一个人的才华、勇气和积极热情的心。对于肯做肯干、不斤斤计较，懂得不让浅显和琐碎的问题烦扰老板的员工，老板往往印象深刻。因为这种人可以依赖。

特别是在老板工作触礁，迫切需要帮助的时候，如果你能挺身而出，危难时刻施以援手，挑起重任，一旦他的难题得到解决，你在他心目中的地位会更为重要。

◇ 3. 主动犯错

“工作过分完美反而不美。”这句话乍听荒唐之极，其实颇有道理。

假如你刻意逃避错误，总想把工作做得完美，这说明你很可能在按常规做事，墨守成规，缺乏新的创意。在情势瞬息万变、竞争激烈的现代社会，做事保守的员工绝非老板所需。对老板而言，这类员工充其量只能作为“垫底”的，让老板放心，但绝不会令老板欣赏。

所以说，当“完美”遮住你的才华时，犯一些开拓过程中不可避免的错误，是值得的。别太执著于“质”的方面的完美，接受和尝试

用新的想法或方法，并改变自己的工作方式，让你的工作变得更加灵活。哪怕失败也不要紧。这十分有助于老板发现你的特别之处，从而更加欣赏你，认为“此人可塑也”。因为具有“犯错”精神的你，会使老板意识到，你可能为他的公司带来不可预知的利益。值得一提的是，“刻意犯错”时，你应有把握能及时扭转败局，否则你便真的失败了。

◇ 4. 主动负责

我们在一些功夫片中常能看到一些敢作敢为的大丈夫，这些人最能获得江湖豪杰的钦佩。

现在，在企业里，老板越来越需要那些敢作敢当，勇于承担责任的员工。因为，在现代社会里，责任感是很重要的，无论对于家庭、公司、社交圈子，都是如此。它意味着专注和忠诚。

“我警告我们公司的人，”美国塞文事务机器公司前董事长保罗·查来普说：“如果有谁说：‘那不是我的错，那是他（其他的同事）的责任’，被我听到的话，我就开除他，因为说这话的人显然对我们公司没有足够兴趣——如果你愿意站在那儿，眼睁睁地看着一个醉鬼坐进车子里去开车，或任何一个没有穿救生衣、只有两岁大的小孩单独在码头边上玩耍——好吧！可是我不容许你这样做的。你必须跑过去保护那两岁的小孩才行。”

“同样地，不论是不是你的责任，只要关系到公司的利益，你都应该毫不犹豫地加以维护。因为，如果一个员工想要得到提升，任何一件事都是他的责任。如果你想使老板相信你是个可造之才，最好最快的方法，莫过于积极寻找并抓牢促进公司利益的机会，哪怕不是你的责任，你也要这么做。”

由此可见，老板心目中的员工，个个都应是负责人。只有主动对自己的行为负责、对公司和老板负责、对客户负责的人，才是老板心目中优秀的员工。

如果你在推卸责任，老板也许会因为尚有其他长处可用，不愿当众揭穿你推卸责任的行为。但是，在老板的心目中，早已判断你是一个并不可靠的人。