



(5) 困难不可能因逃避而消失。即使你今天找到了一个“合适”的借口把困难推卸给了同事或老板，但是你总不能推卸一生吧。所以，遇到困难时，应该是先想办法解决而不应想着找借口逃避。

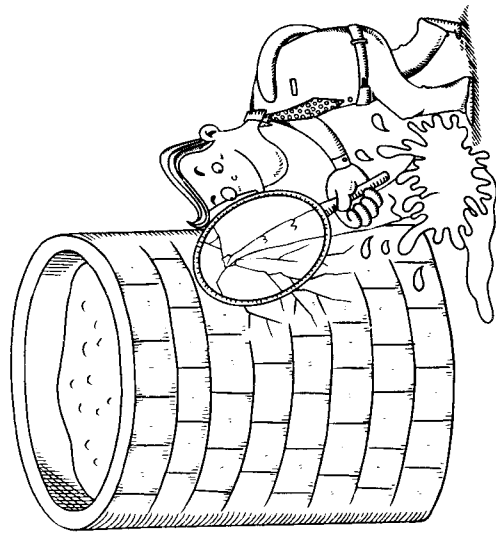
如果你不能努力提高职场竞争力，早日胜任你的本职岗位，那么被人替代将是不可避免的。

5

多替公司想想

DUO TI GONGSI XIANG XIANG

拖拖拉拉、游手好闲的人在企业里根本就没有发展前途；循规蹈矩、墨守成规的人在企业里不会有很好的发展前途，只有那种率先主动、充满激情、吃苦耐劳、善于动脑筋的人在企业才会有很大的发展前途，才能受到老板的重用。



不要只做老板吩咐过的事情

闻名世界的美国钢铁大王卡内基曾经说过这样一段话：“有两种人注定一事无成，一种是除非别人要他去做，否则绝不会主动做事的人；另外一种人则是即使别人要他做，也做不好事情的人。那些不需要别人催促，就会主动去做应该做的事，而且不会半途而废的人必将成功，这种人懂得要求自己多努力一点，而且比别人预期的还要多。”

不管是谁，若想登上成功之梯最高阶的人必须永远保持积极主动的精神。最严格的标准应该是自己制定的，而不是别人所要求的。要是你对自己的期望比老板对你的期望更高，那么你根本就不要担心会失去工作。同样，要是你能达到自己设定的最高标准，那么得到老板的器重的日子也将为时不远了。

个人主动进取的精神更重要。现在有很多企业都在努力把自己的员工培养成主动工作的人。所谓的主动，就是没有人要求你、强迫你，你却能自觉而且能出色地做好需要做的事情。

在职场上，你一定会经常看到这样的人，经常闲着无事可干，你如果问他原因，他一定这样回答：“老板安排的事情做完了啊！”这样的人每个公司都大有人在，他们认为，只要做完老板安排的工作任务就是做到最好了。

每个企业的老板都希望自己的下属能够主动地工作，带着思考工作。那些只会做老板吩咐过的事情的下属，那些需要老板逼迫做事的下属，不可能受到老板的器重。这些人根本不会有很好的发展前途。老板真正需要的是那种能准确掌握自己的指令，并且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。

一般来说，老板不会明确要求员工主动工作，但是你应该深深地明白企业对你的“终极期望”——企业老板雇用你来工作，但更重要的是雇用你为企业的最大利益而工作的，所以你应该随时随地思考，运用你的判断力并采取行动。

在企业里，有很多员工在接到任务后，还需要老板具体而细致地提醒每一个任务在进展过程中可能遇到的困难，以及如何克服这些困难等。他们完全不

会借鉴以前别人的经验，也不去思考本次任务在哪些方面与上次不一样，是不是应该提前注意些什么，是否该向老板要求更多的授权等。他们在工作中很少投入自己的热情和智慧，他们做事情的时候不偏不倚，墨守成规，缺乏责任感，只能机械性地完成工作，不能创造性地去工作。

企业里还有这样一些人，他们不但不会主动去做老板吩咐过的事情，甚至老板交待过的事情也要再三催促才能勉强做完。这种被动的工作态度绝对会让一个人的积极性和工作效率下降。长此以往，可能会出现这种情况：老板反复交待，再三吩咐的事情他做不完也做不好了。这样的企业员工已经没有了工作激情，甚至可以这么说，他已经没有了工作能力，他接下来面临的现实就是失去这份工作。不管在哪里工作，你都应该有一种积极主动的精神。

没有人会告诉你需要做的事，这都要靠你主动思考，在自动自发地工作背后，需要你付出的是比别人多得多的智慧、热情、责任、想象力和创造力。当你清楚地了解了企业的发展规划和你的工作职责，就能预知该做些什么，然后马上行动，不需要老板吩咐。

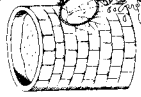
拖拖拉拉、游手好闲的人在企业里根本就没有发展前途；循规蹈矩、墨守成规的人在企业里不会有很好的发展前途，只有那种率先主动、充满激情、吃苦耐劳、善于动脑筋的人在企业才会有很大的发展前途，才能受到老板的重用。

自动自发地做事

有些人只是在老板能看到时卖力气地工作，其实，老板不在身边却更加卖力工作的人，将会获得更多赞赏。如果只有在别人注意时才有好的表现，那么你永远无法达到成功的顶峰。最严格的表现标准应该是自己设定的，而不是由别人要求的。如果你对自己的期望比老板对你的期许更高，那么你就无需担心会不会失去工作。同样，如果你能达到自己设定的最高标准，那么升迁晋级也将指日可待。

我们经常会发现，那些被认为一夜成名的人，其实在功成名就之前，早已默默无闻地努力了很长一段时间。成功是一种努力的累积，不论何种行业，想攀上顶峰，通常都需要漫长时间的努力和精心的规划。

如果想登上成功之梯的最高阶，你得永远保持主动率先的精神，纵使面对



缺乏挑战或毫无乐趣的工作，终能最后获得回报。当你养成这种自动自发的习惯时，你就有可能成为老板和领导者。那些位高权重的人是因为他们以行动证明了自己勇于承担责任，值得信赖。

自动自发地做事，同时为自己的所作所为承担责任，那些成就大业之人和凡事得过且过的人之间的最根本的区别在于，成功者懂得为自己的行为负责。没有人能促使你成功，也没有人能阻挠你达成自己的目标。

有一位成功人士谈起他的经历时说：“和大多数人一样，我在十几岁时和大学期间做过许多工作。我修理过自行车（后来被解雇了），我挨家挨户卖过词典。有一年，我整整一个夏天都在为一个选美比赛收集那些订出去而未收上来的票，那是一些中年人在甜言蜜语的推销者的劝说下订下的，但是他们根本无意去观看。我还做过家庭教师、书店收银员、出纳和夏令营童子军顾问，为了读完大学，我还替别人打扫院子，整理房间和船舱。

这些工作大部分都很简单，我一度认为它们都是下贱而廉价的工作。后来，我知道自己错了。这些工作潜移默化地给予我珍贵的教诲和经验，无论在什么样的环境中，也不管哪种工作，我都学会了不少东西。

拿在商店的工作来说吧，我自认为自己是一个好雇员，做了自己应该做的事——记录顾客的购物款。然而有一天，当我正在和一个同事闲聊时，经理走了进来，他环顾四周，然后示意我跟着他。他一句话也没有说就开始动手整理那些订出去的商品；然后他走到食品区，开始清理柜台，将购物车清空。

我惊讶地看着这一切，仿佛过了很久才醒悟过来。他希望我和他一起做些事！我之所以惊诧万分，不是因为这是一项新任务，而是它意味着我要一直这样做下去。可是，从前没有人告诉我我要做这些事——其实现在也没有说过。

此事使我受益匪浅。它不仅使我成为一名更优秀的雇员，还让我从每一项工作中学到了更多的教益。

这个教益就是我要对自己的工作负责，我要更上一层楼，不仅仅做别人安排做的事情。

一旦获得了这个教益，以前我认为低俗的工作开始变得有意思起来。我越是专注自己的工作，学到的东西和克服的困难也就越多。后来我离开那家商店去上大学，但是这种经验对我的人生和事业的影响是深远的。我从一个旁观者变成一个认真负责的人。

今天，我成为一名管理者，但是我依然一如既往地发现那些需要做的事情——哪怕并不是我分内的事。在各种各样的工作中，我都能发现超越他人的

机会——不仅让我的雇主与众不同，也让我出人头地。”

每一位雇员在每一项工作中都要倾听和相信这一点，你可以使自己的生活好转起来，就从今天开始，就从现在的工作开始，而不必等到遥远的未来的某一天你找到理想的工作再去行动。

一个大学生刚刚毕业后进入一家化妆品公司工作，培训完了没有几天，经理决定让一个富有经验的老员工到一个大城市里建立一个新的市场拓展点，公司在背后提供一些人力和物力的支持。但是，当经理提出这个建议时，那些老员工们个个低头沉思，都没有主动请缨。此时，经理的目光在刚进入公司的一些新人身上巡视了一遍，大家也都低下了头。此时，这个年轻人热血沸腾，举起手说：“报告经理，我想去。”

“你……”经理话还没有说完，这个年轻便抢着说：“我想会努力地把事情做好的。”

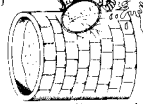
出于对新员工的考验，经理同意了他的要求。下班后，这个年轻为自己一时的冲动有些后悔，回到家中，父母和哥哥也指责他有些冒失。但是，他却鼓励自己说：“就冒这一次险，全当是对自己的一次磨炼。”因此，他便轻装上阵了。

因为对这个新员工胆识的赏识，公司给他制定了一套严谨的工作方案，并在后方提供咨询服务。经过3个多月的艰苦奋战，这个年轻终于在那个大城市里建起了一个小规模的市场拓展点，因此，被提拔为那里的部门主管。同时，在开展这项工作的过程中，他的见识和能力也因此实现了飞跃式的突破。

所谓的主动，指的是随时准备把握机会，展现超乎他人要求的工作表现，以及拥有“为了完成任务，必要时不惜打破成规”的智慧和判断力。一个优秀的管理者应该努力培养员工的主动性，培养员工的自尊心。自尊心的高低往往影响工作时的表现。那些工作自尊低的员工，墨守成规、避免犯错，凡事只求忠诚公司规则，老板没让做的事，决不会插手；而有工作责任的员工，则勇于负责，有独立思考能力，必要时会发挥创意，以完成任务。

挑战“不可能完成的工作”

有一位公司的老板对他身边的人说：“我现在最需要的是勇于挑战艰难工作的人，有些工作看起来好像无法完成，但是有的员工就能很好地完成，这样的员工才是我想找的。”



可是，我们发现，我们身边有许多优秀的人，但是他们没有取得应有的成功，主要就是对自己不够自信，缺乏挑战困难的勇气。他们以为，能做好熟悉的工作就不错了，不要跟自己过不去。因此，他们在工作中总是拈轻怕重，遇到困难大的工作总是想方设法地推给别人，岂不知，这样做的后果，使自己一次次地失去了成长的机会。

“攻击是最好的防御”。这是一条军事原则，而且它不仅适用在战场上。所以，在面对困难时只要你回避而是面对它们，它们就不会成为大问题。轻轻地触摸蓟草，它会刺伤你；大胆地握住它，它的刺就掉了。

来看下面的例子：

一个年轻人毕业后就进入一家进行公共关系咨询的公司，担任一名底层的推销员。他虽然喜欢这份工作，但是却希望把其范围扩大一些，他最感兴趣的是对人的研究。在学校经过几年对理论的研究之后，他认为自己已经找到有些人不能和周围人和睦相处的原因，但是对他来说最大的障碍是缺乏演讲的经验，而无法将自己的发现公开表达出来。

有一天晚上，他躺在床上想自己的这个大心愿。他知道，自己唯一的演讲经验，不过是在推销汇报会上对那一小群推销员讲话。所以，每当他想到自己要面对一大群听众时，就吓得讲不出话来。他绝不相信自己会讲好一篇演讲词，但是话又说回来了，他想到：我为什么可以神态自若地对着我的推销员讲话呢？

于是他重新找出并且抓住自己对一小群人讲话的那种自信和成功心情的细节。接下去他就想象自己正在对着很多听众发表人际关系的演讲，同时心里仍保持着自己面对一小群听众时的那种泰然自若和自信的心情。他在心中想到应该怎么站，自己就可以感觉到脚踏地板上的压力。同样，随着他想的，他可以看到听众脸上的表情，也可以听到他们的掌声。他似乎看到自己做了一次成功的演讲。

这时，似乎有什么东西在脑子里跳动一样，他感到兴高采烈。也就在这一瞬间，他相信自己可以办到这件事了。后来他主动地寻找机会，按照自己所想的那样去做，经过一次次的努力，他成功地挑战了自我，现在他的演讲能力已经非常强了，工作自然就做得更出色了。

西方有一句名言：“一个人的思想决定一个人的命运。”事实也是如此，在职场上，要想脱颖而出，没有挑战高难工作的勇气是绝对是不行的，这样的人，注定了一生只能做平庸的琐事，是无法担当大任的。

敢于向“不可能完成”的工作发起进攻的人在老板的心目中自然是重量级的人物。那种一遇到困难就退缩的人，想得到老板的赏识几乎是不可能的。老板最爱听的话是：“我试试看”或“我能行”。

而成功的法则就是：挑战困难者才会发现困难当中存在的启示。也就是说，成功只属于那些敢于说“我能行”的人。

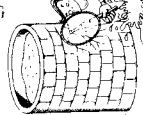
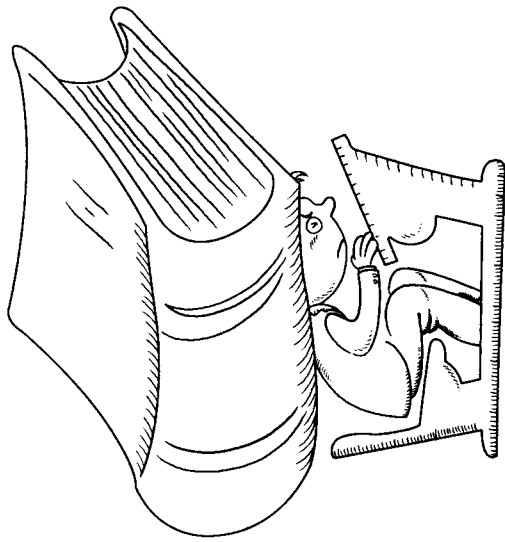
大家都知道大音乐家贝多芬，他的很多优秀作品都是在耳聋了以后创作的，一个聋子，竟然创作出了那么多旋律优美的音乐作品，如果不是事实摆在那里，人们一定认为这是不可能的。贝多芬当初就是抱着向困难挑战的决心来创作的，他的耳疾越是严重，他的作品就越是有力量，尤其是那首《命运交响曲》，听了真是令人荡气回肠。

贝多芬的成功，说明了世界上许多看起来不可能完成的事其实是完全可以办到的。重要的是要有信心，不要人为地夸大困难，不要有“不可能完成”的心态。

因此，当你接手一项具有挑战性的工作时，一定要马上行动，不要有丝毫的犹豫。很多事情并不是像你想象的那样难。只要找到了问题的症结所在，你一定会解决问题。

主动站出来解决那些难度大的工作，更能体现一个员工身上所具的宝贵素质，每一次解决了一个工作上的难题，其实就是一次很大的成长。为什么有的人很快就成长。工作上成绩斐然，而有的人总是停滞不前呢？原因就是前者积极进取，把每一次困难和挑战都当成一次机会；而后者则不思进取，在工作中见困难就回避，自然就得不到发展的机会。

像贝多芬一样努力吧，你的工作中充满了机会，你看不到，是因为你不够积极，不够主动。你没有把命运真正的握在自己的手中，或者说，你没有有这样的意识。从现在开始行动吧，完成你过去认为不可能完成的工作，你会发现，





困难真是不是像你想象的那么大!

按照最佳的方式行事

如果我们发现自己的老板并不是一个睿智的人,并没有注意到我们所付出的努力,也没有给予相应的回报,那么也不要沮丧,我们可以换一个角度来思考:现在的积极主动地努力工作并不是为了现在的回报,而是为了未来。人生并不是只有现在,还有更长远的未来。固然,薪水要努力多挣些,但那只是个短期的小问题,最重要的是获得不断晋升的机会,为未来获得更多的收入奠定基础。更何况生存问题需要通过发展来解决,眼光只盯着温饱,得到的永远只有温饱。

手工业时代,人们为了学一门手艺常常拜师学艺多年,却无法拿到一分钱的工资,但他们毫无怨言,现在的年轻人在学本事的同时还可以拿工资,却抱怨不已。

时代变了,注重现实利益本身并没有错。问题在于现在的年轻人较为短视,忽略了个人能力的培养,他们在现实利益和未来价值之间没有找到一个均衡点。

暂时的放弃是为了未来更好地获得。尽管薪水微薄,但是,我们应该认识到,老板交付给的任务能锻炼我们的意志,上司分配给我们的工作能发展我们的才能,与同事的合作能培养我们的人格,与客户的交流能训练我们的品性。企业是我们生活的另一所学校,工作能够丰富我们的思想,增加我们的智慧。

许多商界名人开始工作时收入都不高,但是他们从来没有将眼光局限于此,而是始终不渝地努力工作。在他们看来,缺少的不是金钱,而是能力、经验和机会。最后当他们功成名就之时,又如何衡量他们的收入是多少呢!

许多员工总是在为自己的懒惰和无知寻找理由。有的说老板对他们的能力和成果视而不见;有的会说老板太吝啬,付出再多也得不到相应的回报……没有任何一个人一开始工作就能发挥全部潜能,积极主动地完成每一项任务,同样,也很少有人一开始就能拿到很高的工资。因此,当你在付出自己的努力时,一定要学会耐心等待,等待他人的信任和赏识,你才能得到重用,才能向更高的目标前进。

如果在工作中受到挫折,如果你认为自己的工资太低,如果你发现一个没

有你能干的人成为你的上司,也不要气馁,因为谁都抢不走你拥有的无形资产——你的技能,你的经验,你的决心和信心,而这一切最终都会给你回报。

不要对自己说:“既然老板给的少,我就干的少,没必要费心地去完成每一个任务。”也不要因为自己挣的钱少,就安慰自己说:“算了,我技不如人,能拿到这些工资也知足了。”消极的思想会让你看不见自己的潜力,会让你失去前进的动力和信心,会让你放弃很多宝贵的机会,使你与成功失之交臂。

也许我们无法命令老板做什么,但是我们却可以让自己按照最佳的方式行事;也许老板不是很有风度,但是我们应该要求自己做事要有原则。你不应该因为老板的缺点而不努力工作,埋没了自己的才华,毁了自己的未来。总之,不论你的老板有多吝啬多苛刻,你都不能以此为理由而放不努力工作。

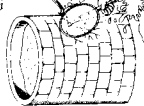
试比较两个具有相同背景的年轻人,一个热情主动、积极进取,对自己的工作总是精益求精,总是为公司的利益着想;而另一个总喜欢投机取巧,总嫌自己的薪水太低,总把自己的利益放在第一位。如果你是老板,你会雇用谁,或者说你会给谁更多的发展和晋升的机会呢?

主动向老板汇报工作

在职场中打拼,不管工作成效的好坏,都不要向老板问起时才汇报,这样就很被动了。工作汇报应该是随时进行的,尤其是发生变动和异常情况时更应及时汇报,这是员工的天职,也是常识。

有些人总是要在老板问起:“那件事进行得如何了?”时才汇报,这样显然是不行的。作为一名下属,要尽量在老板提出问题之前主动汇报,即使是要花费很长时间才能完成的工作,也应该在中途提出报告,让老板了解工作是不是依照计划进行了,如果不是,需要做哪些方面调整。这样一来,即使工作无法依照计划达成目标,让老板知道经过原委,才不至于有所责难。即使只出差两三天,在中途也应该以电话向老板汇报工作进行状况。这样的人自然容易让老板放心,得到老板的重用。

汇报的速度越快越好,不管是好消息还是坏消息,都要及时汇报。如果错过了时机,所有的汇报就会失去价值。汇报一迟,老板的判断也跟着迟了,这样一来一定会影响到公司的业务和你的业绩。特别是对于不好的消息,更是越早汇报越好,这样老板才能及时想出对策应付。





大多数的人都喜欢汇报好消息，对于坏消息就迟迟不敢汇报，特别是失败的原因是由自己引起的，那就更不敢讲出来了。其实遇到这种情况时，绝对不可以隐瞒，如果一拖再拖也许会真的一发不可收拾，导致严重的后果。汇报对接受指示、任务的人来说，是一种应尽的义务。汇报的好、坏、也会使一个员工的评价受到影响。

无论从哪一个方面说，不及时汇报的人都不是老板所喜欢和器重的人，这样的员工也是难以取得成功的。在你准备一件事时，应提前向老板作一下汇报，在做事过程中为了不让老板忘掉，可以不断地汇报工作的进展情况，老板肯定会认为你是一个很有头脑的人。

当你的工作已经取得了初步的成绩，即将进入一个新的工作阶段时，主动向老板汇报自己前一阶段的工作和下一步的打算，是十分必要的。这可以使老板了解你的工作成绩和将来的发展，并给予必要的指导和帮助。如果你不主动汇报，老板就会觉得你工作不称职。实际上，多主动向老板汇报，接触多了，还可以让老板知道你的长处和优点。这对你的发展显然是很有好处的。

主动汇报，这对那些资历深且能力很强的下属来说，就意味着在老板的支特和允许下工作，如果没有这种支持和允许，再厉害的下属也将无法工作，更别说出业绩了。工作中遇到关键的问题，多向老板汇报和请示是下属主动争取表现的好办法，也是下属做好工作的重要保证。聪明的下属善于主动向老板汇报和请示，征求老板的意见和看法，把老板的意见融入工作中去。一来工作中不会出错，二来博得了老板的欢心，满足了他的权力欲，你自己又做出了成绩，皆大欢喜，何乐而不为呢？

每天多做一点点 (1)

看看你的身边，你会发现，有许多优秀的员工，这些人是公司的骄傲，是公司的财富。他们每个人都是很平凡的人，使他们显得与别人不同的原因，仅是他们愿意每天都多付出一点点，一年365天，天天如此！

每天多做一点点，意味着改变自己——一件事会影响一个人的命运，也许几件事情就会改变一个人的的一生。只要你每天多做一点，每一天都是一个阶梯，都是新的一步。换句话说，只有不断地追求才有不断地进步。只有不断地行动，才有不断的成就。每天多做一点点，日积月累，作为

普通员工的你也会到达成功的阶梯，摘取满意的成果。

每天多做一点点，是聪明人的选择；每天少做一点点，是投机者的把戏。前者是主动掌握成功，后者利用成功；前者为长久的人生之道，后者为短暂的机会偶遇。

“多付出一点点”是你必须好好培养的一种心态，一种精神，一种良好的习惯，它是你成就每一件事的必要因素。多付出一点点，虽然要求你应不计报酬，不怕牺牲，但是，这种“多付出”的代价决不会白白流失，它最终必然会结成丰硕的成果，并给你以加倍的回报。

请看下面的例子：

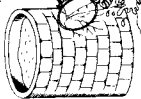
梅特林先生来到一家进出口公司工作后，晋升速度之快，让周围所有的人都吃一惊。一天，梅特林先生的一个朋友怀着好奇心问起了这个问题。梅特林先生听了以后耸了耸肩说：“这个嘛，很简单。当我刚开始去杜兰特先生的公司工作时，我就发现，每天下班后，所有的人都回家了，可是，杜兰特先生依然留在办公室里，而且一直呆到很晚才走。另外，我还注意到，杜兰特先生总是经常寻找一个人帮他把公文包拿过来，或者是替他做些重要的工作。于是我下了决心，下班后我也不回家，呆在办公室内，虽然没有让我这么做，但是我认为我应当这样做，如果需要，我可以为杜兰特先生提供任何他所需要的帮助。就是这样，时间久了，杜兰特先生养成了有事叫我的习惯，这就是事情的经过。

成功者与失败者的差距，其实并不像大多数人想象的那样有一道巨大的鸿沟横亘在面前。成功者与失败者的差距在一些小小的事情上：每天比他人多做一点点，每天花5分钟的时间查阅资料，多打一个电话，在适当的时候多一个表示，多做一些研究，或者在实验室中多实验一次……

坚持不是一件容易的事，坚持每天比原来多做一点点更不是一件容易的事。坚持每天多做一点、做好一点，克服拖沓、马虎、等待、推诿和懒惰，积少成多，我们就会比别人做得更好、学得更多。每天多做一点点，就离成功近了一点。

每天多做一点点 (2)

有一个公司的小话务员，她的工作真是太不起眼了，每天就是在话务室里





接电话、转电话。她和同事们每天都听着嘀嘀响的电话铃声，不停地说：“您好！请稍等！”但是，她与同事不同的是，她总是下班后晚走10分钟。她这样做可不是为了做样子，因为，这里的电话实在是太忙了，有的客户常打不进电话来，晚走一会儿，有时能接到很重要的电话。

有一天，同事们刚刚下班走了，电话铃声响了起来，电话里的那个人很着急地让她转一下业务部的分机，但她看看对面的办公室里已经没有人了。于是她就对那个人说：“您好，他们已经下班了，如果您着急的话，我可以给您他们的手机号。”对方的那个人听她这样一说松了一口气，要走了业务经理的手机号码。

这个人就是那一年的最大的客户，他当时是急着订货。这个客户后来成为了他们的长期合作伙伴。他之选择这家公司，最初就是因为话务员和业务经理的敬业态度给他留下了很深刻的印象。

我们可以看到这个小小的话务员就是一个有心人，她能用心感受自己的工作，默默地为事业付出。这种品质肯定会为她以后的发展带不很多机遇。

你愿意做像她那样的有心人吗？如果你也能像这个话务员那样对待自己的工作，那么你一定会有发现有一个法则在支配着我们的生活和工作，那就是给予法则：你付出的越多，得到的就会越多。

有很多人总认为自己没有那么多时间用在工作上，的确，我们的时间和精力是有限的。但是正是因为如此，我们才一定让我们的工作时间发挥自己的最大价值。像那位话务员每天多用上10分钟时间其实并不是什么难事，除去周末，我们每天在工作中多用10分钟，一年中我们多工作43个小时。而在这43个周内，我们能获得别人没有的收获：我们可以解决很多客户的难题，我们可以发现很多重要的机会，我们可以在工作中发挥自己更大的热量。

卡内基钢铁公司总裁曾说过：“我不光是为老板在工作，更不是为了工资在工作。我是在为我的梦想打工，为自己的远大前途打工。我们只能在业绩中提升自己，我要使自己工作所产生的价值远远超过我的薪水，只有这样才会受到重用，才会得到机遇。”

事实上，这个世界上肯定有比自己的利益更重要的东西，你只有比别人多付出了，你才会得到。

比老板更积极主动地工作

像老板那样高效率地工作，并取得像老板今天这样的成就，办法只有一个，那就是比老板更积极主动地工作。

但很多人认为，公司是老板的，自己只是替别人工作，工作得再多，再出色，得好处的还是老板，与自己没有什么关系。存有这种工作态度的人很容易成为“按钮”式的员工。他们常常是按部就班地工作，缺乏活力，甚至趁老板不在时没完没了地打私人电话或无所事事地遐想。这种做法无异于在浪费自己的生命，自毁前程。

英特尔总裁安迪·葛洛夫在介绍怎样工作才会卓有成效时，向人们提出以下的建议：“不管你在哪里工作，都别把自己当成员工——应该把公司看作自己开的一样。”

这是你自己的事业。除了自己之外，全天下没有人可以掌控。为了自己的事业，为了高效地工作，你每天都必须不断提升自己的价值，增强自己的竞争优势，学习新知识并提高适应环境的能力。你必须从工作角色的转换中学得新的事物——虚心求教，这样你才不会成为某一次失业统计数据里面的一分子。而且千万要记住：从现在开始就要启动这样的程序。

怎样才能更有效地提高工作效率，并且把自己当作公司老板的想法表现于行动呢？

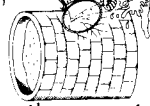
那就是你应该比老板更积极主动地工作，并且切实地对自己的所作所为负起责任，持续不断地寻找解决问题的办法。始终坚持不懈地去做，你的表现便能达到崭新的境界，为此你必须全力以赴。

首先，要积极主动地思考

任何工作都存在改进的可能，你应该抢先在老板提出问题之前，把答案奉上。这样的行动是最深得老板之心的，因为只有这样的职员才真正能减轻老板的精神负担。这时，你代替老板考虑并解决了问题，他就不用再为此占用大脑空间，可以腾出来思考别的事情了。

事实上，能够做到这一点的人少之又少。也许可以说，能长期跟老板在工作上竞赛，而且能把对方击败的，就已经具备当老板的资格了。

为此，要成为老板的心腹，即使不能每一次都比老板反应得快，但最低限





度要有一半以上的次数不要让他比下去。老板在知道他不是你的对手时，就很自然地会对你信任起来，此所谓“识英雄者重英雄”，再棒的老板都需要有人才在身边的。

其次，不要满足于自己的成就

老板成功的原因在于一步步地积累，从不满足。如果你想比他工作效率更高，更出色，就应该时刻警告自己不要躺在床上睡觉，让自己每天都站在别人无法企及的位置上，这样机会很快会垂青于你。

再者，比老板工作的时间要长。

千万不要认为你的老板整天只是打电话，喝咖啡而已。实际上，他们头脑中每时每刻都在思考着公司的行动方向。老板一天工作十几个小时并不少见，所以你不要吝惜自己的私人时间，一到下班时间就率先冲出去的员工老板是不会喜欢的。即使你的付出得不到什么回报，也不要斤斤计较。除了自己分内的工作之外，尽量找机会为公司做出更大的贡献，让你觉得你物超所值。这样既会得到老板的重用，又会锻炼自己，增强工作能力，提高工作效率。

能够做到比老板更积极主动工作的人太少了，但是如果你能成为其中一员，当然会有很大收获。

6

担负起绝对的责任

DANFU QI JUEDUI DE ZEREN

荣誉的桂冠是用责任和荆棘编织而成的。你富有的成果和承担责任之间有着直接必然的联系。成功者对他们的所思、所言、所为负责，所以他们能够享有生活的一些成果。失败者总是为得到不如意的结果迁怒于其他的人或事。因为他们不能很好地控制别人及相关的事，准确地说，是因为他们只想得到，不愿付出与承担责任。

