

2023年如何向新老板做自我介绍(精选8篇)

团队力量，无限可能。如何培养和提升团队的凝聚力？接下来是一些团队合作的案例分析，供大家学习借鉴。

如何向新老板做自我介绍篇一

不管你做什么，不要袖手旁观，而等待她先有所行动，“我对三十次兼并的经验是一直低着头的人被淘汰出局，而积极主动的人生存下来。”

和新老板会面是件令人兴奋但伤脑筋的事情。毕竟，现在将你的事业捏在手里的人不是雇佣你的人。

因此，将与她首次会面看做一次面试，职业教练普里西拉·克拉曼建议说。她绝对精彩的建议是：让你自己被新老板“聘请”。

上，克拉曼建议：

- 1、更新你的简历。这可能是传统意义上的，也可能是更进一步的演示。无论哪种形式，将重点放在你最近的成就上。
- 2、约定一次会面。你自己要求和新老老板进行一次会面。把它看做一次面试—准时出现，专业表现。
- 3、展示你自己。开始时说：“让我告诉你我的任务和我的团队”。检查你准备好的简历或演示，突出你自己的成就和你团队的成就。不要让这成为一次单方面的谈话。弄清楚你的哪些能力会引起老板的兴趣和符合他的需要。

不管你做什么，不要袖手旁观，而等待她先有所行动。“我

对三十次兼并的经验是一直低着头的人被淘汰出局，而积极主动的人生存下来。”

强忍这种冲动吧，原因显而易见。

你如何接近你的新老板？哪种方法好使，哪种方法不好使？

怎样向领导做自我介绍

简单讲一下自己的个人情况后，再讲一下自己在工作中所取得的成就，实实在在的总结自己。一段短短的自我介绍，其实是为了揭开更深入的面谈而设的。

一段好的自我介绍，犹如商品广告，在短短的时间内，将自己最美好的一面，毫无保留地表现出来，可以令对方留下深刻的印象。最理想就是能够“展示”过去的成就。投其所好清楚自己的强项后，便可以开始预备自我介绍的内容：包括工作模式、优点、技能，突出成就、专业知识、学术背景等。

身体语言不管内容如何精彩绝伦，若没有美丽的包装，还是不成的。所以在自我介绍当中，必须留意自己在各方面的表现，尤其是声线。切忌以背诵朗读的口吻介绍自己。最好事前找些朋友作练习对象，尽量令声线听来流畅自然，充满自信。身体语言也是重要的一环，尤其是眼神接触。这不但令听众专心，也可表现自信。曾有一项报告指出，日常的沟通，非语言性的占了70%。所以，若想面试成功，便应紧记注意一下你的身体语言。

如何向新老板做自我介绍篇二

我不是大款、帅哥，普普通通，从小的家庭教育和生活历练多了些人格魅力而已。我在xx[]照片不上相，体壮，不胖，真人样貌、形象、气质大方，知识渊博，涉猎广泛，民风淳朴省会城市长大，身体壮实，发质健康，看起来27-28，比实际

年纪年轻。性格非常好，人际口碑不错。风趣幽默，性情随和，环保、反流产人士，具备分享精神。从小军人气，工科技术出身，海外工作2年，飞行员的视力，思维客观，亦正亦邪。擅长摄影，厨艺色香，字迹漂亮，文采出众，干净整洁，多才多艺。读书时期的rock青年，工科生里的文艺青年。从小独特男，文明礼貌，感情细腻，心态年轻，做事魄力。内秀、聪明、冷静、感性、宽容、可靠。基础素质的确不错。

从小家教严格，爸妈很普通，却非常有思想和见识。家庭关系简单，崇尚自由恋爱，从不封建迷信，不会无端生事，希望你家也是。喜欢许巍；喜欢小动物；业余爱好游泳、阅读；喜欢新闻影带、朴素文艺；习惯各地口味美食；崇拜卡斯特罗、奥巴马□kurtcobain；不喜欢娱乐场所，不喜欢不健康的事物，生活简单、清爽，形象健康、阳光。

谈恋爱要专业。认识一个人，需要机缘。了解一个人，需要智慧。了解以后，能和他相处，则要靠包容。

我觉得我没有那么多时间和精力去谈很累人的恋爱，很折腾人，希望顺顺利利的爱情。找一张白纸的女生，找另外一个年轻时候的自己。我比较看重你的基础素质。

生活就是两个人一起买菜，两个人一起做饭，两个人一起洗碗，两个人一起讨论工作，两个人一起打扫房间，两个人一起面对困难，两个人一起分享快乐.....

如何向新老老板做自我介绍篇三

老板好。

我叫xx□本人从小培养了吃苦耐劳、积极进取的精神，通过四年的实践工作，使本人增添了工作中的耐心，善于发现并解决问题。利用工作期间的空闲时间，取得了南京大学本科行政管理专业的文凭。现在想要寻求一家重视员工，谋求稳定

发展的企业，若贵公司需要一位服从管理，能严守规章制度的有开拓性的人才，那么我充满信心的应聘办公室文员岗位，希望有机会与贵公司一起成长和发展！相信我们彼此正确的选择一定能够创造丰硕业绩！

如何向新老板做自我介绍篇四

作为老板，可能他不屑于员工所谓的解释或理由，但他肯定会对事件的利害关系感兴趣，所以对上司说“不”时，不能仅站在自己的立场和角度上，而要更关心公司的利益，

如何向老板说“不”

□

喜剧大师卓别林曾说：学会说“不”吧！那你的生活将会美好得多。但在职场中，一个简单的“不”字，会难倒很多人。

jack是一家it公司的骨干，他认为员工不可以对老板说“不”，“这样的话，老板一定会觉得你是个很没用的人。我的顶头上司是个很有想法的人，当他的下属当然也要有点想法啦，至少在我看来，不要一开口就对老板说‘不’”。

本期圆桌讨论邀请到英国bp(中国)投资有限公司hr经理刘大维、深圳清华源生物医药科技有限公司hr经理张媛媛、北京贞元电气有限公司hr总监刘乐、某股份制银行江苏省分行人力资源部黄宝明等四位职场人士，以他们各自的经历来讲述向老板说“不”的艺术。

站在企业利益上看问题

某股份制银行江苏省分行人力资源部黄宝明

我们应该清楚，上司作为管理者，每天要应对和处理很多的

事务，他们用来学习的时间都是百忙中抽出来的，所以从一定程度上来说，上司的在某个方面的专业精通程度是不如下属的。另一方面，对于下属来说，虽然执行是天职，但在面对领导有不符合国家法律规定或者行业规则决策的时候，我们还是要敢于说出自己的观念，敢于说“不”，要把法律的规定或者行业的规则耐心地委婉地讲给上司听，让他知道自己的决策是不妥当的，他自然也就会取消自己所做的决策了。

我也曾经遇到到这样的事情。当时我们有一部分员工是2005年11月30日合同到期，当时我提出要及时和他们续签劳动合同，可是当我请示我们做业务出身的总经理的时候，他说快到年底了，业务这么忙，年终考核也没开始，就暂时不要续签吧，以免造成员工的不稳定。我一听也有道理，就没再坚持。

一晃到了今年1月底，业务忙的也差不多了，考核也结束了，我再次提出要续签合同。但总经理提出要对两个考核基本称职的员工“缓签”合同，语气很坚决，不容解释。我当时一愣，刚想说“不行”，可想到总经理的脾气，知道正面反驳他肯定是没有用的，于是婉转地说：“我明白您的意思，您缓签的目的在于警告他们要好好努力，这是很有用的办法，可是在《劳动法》中并没有“缓签”这个词，何况他们已经有2个月的事实劳动关系了，要不这样吧，我们和他们签一个三个月的短期劳动合同，这样同样可以起到效果的，您看合适吗？”总经理睁着眼睛看着我，我继续说：“如果在接下来的一个月的时间内，他们的表现如果仍旧不能让您满意，那我们就可以合同到期，顺理成章地辞退他们。这样既符合《劳动法》的规定，员工也没有什么可抱怨的。”

看着总经理低头思考的样子，我知道我赢了，我没有说一个“不”字，就改变了他的决定。

对上司动之以情，晓之以理，再固执的上司也会感化，考虑我们的建议的。当然，我们在提出建议的同时立场一定要对，

那就是要站在公司的立场上去看问题。前段时间我们进行保险基数申报，总经理问我有没有好的办法少申报基数，减少公司的人力成本支出，我当然不能说不行，只好给他解释说：“我理解您的想法，可是如果我们那样做了，被劳动检查到，我们不但要补缴所有的保险，还很可能要被罚款呢，再说我们如实申报，对员工也是个很大的激励呀，这对公司的发展，稳定人心是有帮助的。总经理听即便打消了这个念头，再也没提起过。

说“不”也要婉转

深圳清华源生物医药科技有限公司hr总监张媛媛

我的朋友保罗在深圳某it企业任部门总经理，由于他的技术能力强，业务精，老板很是器重他。当时另一部门的总经理刚刚离职，考虑到保罗的业务能力，老板便找到他，希望他能同时担任两个部门的总经理。面对这一情况，保罗很为难，因为他知道虽然自己的技术过硬，但作为管理者还缺乏一定的管理能力，何况同时兼管两个部门，由此他决定找个合适的机会将自己的想法与老板进行沟通。

两天后午饭休息时间，保罗敲开了老板房间的门。一番寒暄过后，保罗对公司安排他同时出任两个部门的经理一事，与老板交换了想法：“我的强项是技术，但另一部门更突出经理管理方面的才能，这和技术不相匹配。要我管理一个部门，我可以把这个部门各方面做精做细，但要同时管理两个部门就分身乏术了。”

接下来保罗又从公司利益的角度详细阐述了跨部门兼管的利弊，并为老板推荐了一位更合适的人选，老板对保罗的建议表示了认可。

其实无论企业中层管理者还是普通员工，都可以向上司说“不”，但说“不”要注意方式，把握好火候。作为老板，

可能他不屑于员工所谓的解释或理由，但他肯定会对事件的利害关系感兴趣，所以对上司说“不”时，不能仅站在自己的立场和角度上，作为高管或老板，他厌烦于听员工诉苦或是讲一些理由，而更关心公司的利益，所以说“不”的艺术在于分析事件可能会给公司或他人带来的利弊。

2003年，我们公司旗下的分公司成立有外派办事处，由于业务调整，需要将办事处撤并。撤并后的办事处人员安置是个大问题，公司高管决定将原办事处的人员全部遣散，于是派分公司的经理与办事处员工谈话。当时我对此事不是很清楚，直到两天的办事处的经理来向我辞行，我才明白事件的原委。因为这位经理当时是我招聘进来的，业务能力很出色，所以我觉得虽然办事处撤并了，但一些骨干员工仍可以调回分公司或总部工作，而且当时公司一些岗位正缺人手。于是我去找公司副总裁，阐述了自己的观点，得到他的认可后将那个经理调入到总公司工作。

去年有段时间我们公司经常开会，开会时间很晚，每次会议结束时都已经过了下班时间，而且经常这样，因为赶不上公司的通勤车，每次我只好打车回家。后来我就向老板反应，建议能不能在下班时结束会议或提前开会时间，否则回家会很不安全。后来老板听从了我的建议。

所以我有以下几点关于如何向上司说“不”的建议：

一、说“不”也需要婉转。不能直接说“不”，要阐述问题的根本及可能带来的后果的严重性，比如员工加班，那么就涉及到员工的安全和健康问题，作为企业来讲，员工的安全是很严重的事情。

二、敢于说“不”。当发生这样的问题时，要想到一个对双方有利的解决办法，并在适当时机表现出来。

三、说“不”的理由要充分，一定要有理有据。

迂回战术

北京贞元电气有限公司hr总监刘乐

在讨论这个选题前我先讲个案例。

张林在刚进入某公司负责广告宣传工作不久后，将一个经多次修改后的新产品广告文案提交给经理，经理看了看只有20多岁的张林，又粗略地看了看广告文案的内容后，表情有些轻蔑地说：“做广告就要做出创意来，这个广告太直接了，简直像街头叫卖，我认为要将它做得艺术一点、含蓄一点好些，你拿回去重新做过一个文案给我吧。”这时的张林并没有直接反驳经理的指责，也没有用“虽然……但是……”这一模式，而是问他：“经理，可以请教一下一个新产品刚刚上市时广告的目的是什么吗？”

经理回答说：“让消费者尽快了解新产品。”

“那么，请问怎样才能让消费者通过广告迅速地了解到新产品的更多的信息呢？”经理一时不知怎样回答才好。张林连忙说：

“经理，我认为广告的灵魂在于创新，这是无可厚非的，可我们也要根据实际情况加以变通，我们的这个产品目前在市面上还没有类似的，消费者对它一无所知，现在我们的广告目的是要让消费者迅速地了解到新产品的特性，我认为用直接的广告表现手法最好，而如果用艺术性的表现手法则恐怕很多人都看不明白广告中的内容。其实我们的这个产品就是个很奇特的新产品，本身就是个很好的卖点，很有吸引力，因此我认为用直接的广告表现手法最好，当然，这仅是我个人不成熟的观点，说得不对的地方还请经理指正，而如果您最终认为用艺术性的表现手法好的话我会拿回去再做一遍的。”

经理听后非常高兴，对张林大加赞赏，从此再也不敢轻视他了，而且不久后，张林还由他一手提拔成为副经理。

其实这个案例讲的就是说“不”的艺术，总的来说，员工说“不”的方式有很多，比如为避免与老板直接接触可以通过邮件、短信，也可以通过hr去和领导沟通，但前提是要秉持“理直气和”原则，不伤对方自尊，又能婉转拒绝。

另外要学会“先肯定，再否定，后安抚”的“迂回策略”来跟领导说“不”。1998年，我所在公司老板提出“十一”期间组织员工度假休息，并将活动的组织工作交给了我们人力资源部门。虽说我们部门人手挺多，但节前，大家手头上处理客户的案子一个接一个，根本就没有人来具体落实这件事情，经理看我是个新手，便把这项工作交给了我，要我次日拿出具体方案。

“还是去温泉度假村吧。”下午开会时，老板一语定乾坤。听到老板这样说，本来挺热烈的气氛一下子又冷了下来。他说的这个度假村我们已经去过好多次了，如果再去那个地方，不仅达不到放松休息的目的，搞不好还会引起一部分员工的怨言。而我又是这个活动具体的操作者，搞不好，这笔账还会算到我头上，我可不想背这个“黑锅”，但这些话我怎么和老板说呢。

我把老板的建议一一记在本子上。开完会，我用了整整一个晚上做出另一套出游方案，并在第二天一早送到老板的桌上。下午，老板果然改变了自己的决定，同意了我的方案。这次出游，大家玩得很开心，老板也满意。更重要的是，我这样做既在大会上保全了老板的面子，又履行了作为活动组织者的职责，这个“弯”绕得还是值得的。

要敢于说“不”

英国bp(中国)投资有限公司hr经理刘大维

从企业利益角度看，在职场中都存在着一条或明或暗的界线，说“不”前要先搞清楚谁是参与者谁是决策者，如果属于是老板范围内的，下属就不便说“不”；从员工自身利益的角度来看，如果是偶尔的侵犯利益或是工作范围外的小事，忍忍也就算了；如果是经常性、习惯性的，员工应该开诚布公地去讲，勇于说“不”。

其实好的员工都敢于说不，好的老板也喜欢这样的管理者。另外好的企业总有一批这样敢于说“不”的员工，在遇到企业前进发展等问题时，提出自己的见解和意见。衡量一个企业是否优秀的标准，就是看其是否有一批敢于说“不”的管理者。

原来我所在的诺基亚任hr经理时也遇到过这样的事件。当时公司销售部需要经常做一些产品测评，有的客户觉得我们公司测评做的比较好，就想借鉴和学习。于是销售部经验将客房的意见反馈给hr总监，总监就同意将客户来公司学习产品测试。

但测评涉及到很多公司的机密，比如一些关键性数据，所以产品的测评过程是不能透露给客户的。于是我就站出来反对总监的这种作法，我提出要总监请示老板后再作决定。总监采纳了我的建议，后来老板也同意我的做法，不能将测评过程向客户展示。

但我的经历是个案，因为我具备通讯电子产品的专业知识，作为管理者未必懂，所以作为下属在说“不”时首先一定要考虑清楚是否对整个事件有一个清楚的认识。

其次，要从说“不”的出发点考虑，必须清楚地知道说“不”不是为了出风头和表现自我，而是为了企业的利益着想。

第三，作为管理人员，要掌握好说“不”的火候，比如老板

已经承诺要给员工涨10%的工资，作为hr经理就不能反对，因为事先老板已经对员工有了承诺。

第四，说“不”不是最终目的，而是达到目的的一种手段，其实说“不”是为了强调沟通的过程。

如何向新老板做自我介绍篇五

我来到洛弛虽然只有一个月的时间，但在这短短的一个月里，却让我感到公司领导对工作的精益求精，不断创新，对员工的无微不至-----让我感到加入洛弛是幸运的。能成为公司的一员，我感到无比自豪，相信这种自豪感将使我更有激情的投入到工作中。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在過去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。为了能让自己尽早进入工作状态和适应工作环境，有问题及时请教同事，积极学习工作所需要的各项专业知识，努力提高自己的业务水平。这段时间我学到了很多知识，自己的技术水平也得到了很大提高，过得非常充实和快乐，再累也是值得的！在这里，我要特别感谢在这段时间帮助过我的领导和同事，正是因为有了他们无微不至的关怀和不厌其烦的帮助，才使我得于尽早从那种紧张情绪中解放出来，使我尽快地适应了环境，全情地投入了工作！因为正如我了解的那样，洛弛是关心自己的每一个员工，给每一个员工足够的空间展现自己！

在洛弛，我喜欢业务员这个工作岗位，因为这个岗位具有很高的挑战性，能让我把十多年的知识学以致用，并能很好的发挥我制定计划、处理问题等方面的能力，正因为对工作的喜欢，使我能全情投入到工作中去。我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售这项工作，我正用心的做着领导交给我的每一项任务。

对于我来说，洛弛是一个区别于以往的新环境，所接触的人和事物一切都是新的。作为新员工，我会去主动了解、适应环境，同时也要将自己优越的方面展现给公司，在充分信任和合作的基础上会建立良好的人际关系。除此之外，我还要时刻保持高昂的学习激情，不断地补充知识，提高技能，以适应公司发展。在工作中我可能会有迷惑和压力，但是我相信只要能端正心态、有十足的信心勇敢地走下去，就一定会取得成功。

社会在发展，信息在增长，挑战也在加剧。我不仅要发挥自身的优势，更要通过学习他人的经验，来提高自身的素质。洛弛公司的发展目标是宏伟而长远的，公司的发展就是我们每个人的发展，我相信我有能力把握机遇，与洛弛一起迎接挑战！

给领导做自我介绍

各位领导、同事：你们好！我是四统二开的新人xxx，很高兴、也很荣幸能跟大家在“xxx公司”一起工作、学习。

我是xx大学计算机学院07级毕业生，修的是信息安全专业。学校里面教的东西很多很杂，学到的东西也“博而不专”。语言方面，掌握比较熟练的是c/c++，当然，在编程方面和各位前辈们比起来，那简直就是菜鸟。所以在以后的工作中还要向各位前辈同事学习、请教，望给予指点。在犯错误的时候，也请前辈们批评指出，“新人”不是逃避责任的借口，我会牢记这句话的。在兴趣爱好方面，作为学计算机的学生，说在学校不玩游戏实在是骗人的，平时喜欢打些竞技类游戏，dota，真三，cs等，也玩一些剧情、恐怖类的，像求生之路、生化危机。

体育运动方面，喜欢游泳，为了尽可能享受学生的优惠，在临毕业的时候还赶紧办了张游泳卡；也喜欢打乒乓球，之前每天都看到同事下班后在公司的乒乓球室打球，想去呢，但有

点不好意思。

对于其他兴趣爱好，桌游三国杀算一个。三国杀可以说是学校里面第一批开始玩的人，那时候还没那多人玩。常跟同学杀的昏天暗地，周六周末的时候，由于杀的太晚，还常常扰民。公司里面好像很多同事都在玩，以后可以一起交流交流、切磋切磋。以上是我的自我介绍。谢谢大家。

如何向领导做自我介绍指导范文相关

如何向新老板做自我介绍篇六

我很幽默，但不失伤感;我很有情意，但并不幸福。

我很努力，但并不富有，我很有才华，但无人能识。我稳重又不失幽默，本人不太喜欢酒吧或是群体式的活动。在感情方面希望如果有缘的可以踏实的并肩前行。在朋友当中朋友们喜欢我豪爽幽默的一面，更多时候是把快乐的一面展现出来，被悲伤留给自己。平时喜爱k歌，打球，或是和朋友小聚。闲暇的时候，喜欢看书写字。我的原则真诚对人对自己。

大海行舟,奔向陌生的彼岸!人生短暂，不为无为的一生而遗憾，向他人学习，不断的充实人生的内容，愉快的生活每一天。希望新老朋友做我的良师益友。我是农村单身小伙子。我当过兵，党员，没有固定职业，踏实，内向型，大脑还不算迟钝，呵呵，不爱打扮，见到漂亮陌生女人不太敢说话，呵呵，就说这些吧。

如何向新老板做自我介绍篇七

这位朋友：

您好！

但是从你的信中看出，你所处的位置不单单是尴尬，而且说句不好听话，你还不适应这些工作，包括你的心态和工作技能。

很显然，你目前的状态对你并不利，但是这种局面还需要自己来扭转。

首先我建议你进行换位思考，那就是站在你老板的角度来思考她对你的定位，对你的期望和希望你发挥的作用是什么，如果你是老板，你该如何来管理这个公司和员工。这些东西你想明白了，那么你工作的方向感就不会差。其次从你的规划角度来讲，你可以这样换个角度来思考问题。比如说你希望自己将来创业和赚更多的钱，那么现在实际上老板也给你提供了一个可以模拟的舞台，所以你可以把你现在的工作当做是你将来当老板所必须要提前进行的积累，要知道创业当老板并不是有资金就可以成功的。

所以从现在开始你就要必须全身心投入自己的工作，一方面向老板学习看她是怎么开展业务的和管理公司，她的那些优势和长处是你需要学习和弥补的；另一方面热爱上业务工作，要知道你创业的时候，业务的开展需要你亲自去打理，所以现在你必须为自己积累人脉、经验、技能；再者积极协助老板去开展管理工作，你可以现在就把自己当做老板，从老板的思维角度来协助老板提升管理，积极提出各种合理化建议并组织实施。

思考：我经常遇到很多人总是抱怨自己的老板不行，但是有没有想过为什么人家是老板，自己还是打工仔，人家既然是老板，有着一份不错的事业，就足以说明人家身上有着我们需要学习的地方和东西。而这一点恰恰是我们将来可以超过老板的主要一点。停留在抱怨的路上，会蒙住我们看清前方路的眼睛。

如何向新老板做自我介绍篇八

在三国中，刘备出身寒微（卖鞋生意），在一生中即使快到五十岁，依然屡战屡败，没有自己的立足之地，严格意义上来讲，刘备谋略、兵法都不如曹操、周瑜等，杀敌不如自己的拜把弟弟关羽、张飞。但是他却最终三分天下，并差点一统天下，然而刘备所具备的老板素质，却是今天的许多老板要学习的。

刘备身上的优点很多，下面我就从刘备去东吴娶孙权之妹孙小妹的故事说起刘备应该值得现在的老板们学习的地方。

周瑜为了控制刘备，以达到不战或微小代价取得荆州之地的目的，让刚失去甘夫人的刘备娶东吴老板孙权的亲妹为妻的计策，以便刘备到东吴后诛杀或控制。

为了不予东吴交恶，刘备答应了东吴的联亲，但是刘备在去东吴之前做出了以下安排。

三、为了避免关羽和张飞在他不在期间不服从诸葛亮指挥，甚至坏了大事时，他要给予诸葛亮可以诛杀关羽和张飞的密令。

要知道在这些角色中，关羽和张飞是桃园三结义时解下的生死之交，在刘备的事业中不离不弃，屡立战功，用现在的话说关羽和张飞是刘备的创业元老，而且功不可没，而诸葛亮只不过是刘备在新野时才三顾茅庐请到的军师，也可以说是刘备请来的职业经理人。

但是对一些老板来讲，却会授权给自己的亲信如关羽、张飞等人（因为他们是绝对不会背叛自己的），或者授权给如诸葛亮这样的职业经理人，也会同时授权给自己的亲信进行牵制。但是刘备并没有这样做，却是把所有的经营管理大权授给了职业经理人。

现在许多老板宁可相信亲信的谗言，也不愿意相信职业经理人的忠诚。所以一旦有自己的亲信说职业经理人的坏话，便宁可信其有不信其无，并开始对职业经理人制造障碍，进行牵制，以至于职业经理人无法正常工作，从而萌生去意或不再用心工作，但是刘备却对亲信的谗言大叫呵斥，甚至用用刀扎自己的办法来阻止亲信的不当言行，为职业经理人的工作开展创造条件。

在老板不在时，甚至老板在时，职业经理人最难管理的恐怕就是那些老板的旧部，尤其是立过大功的旧部，他们往往会依仗自己的功劳、资格、关系等公开与职业经理人叫板，使职业经理人的工作无法开展，而遇到这种情况，有的老板就只是和稀泥或者埋怨职业经理人无能，无法笼住人心等。但是刘备为了支持诸葛亮的工作，甚至敢授予诸葛亮必要时杀掉关张的密令。

要知道如果刘备做不到这些，那么孙权或周瑜一个简单的离间计就可以让刘备的事业面临灭顶之灾，事实上在三国中许多军事集团或者诸侯就是被敌手的离间计而搞得快速衰败甚至灭亡的。刘备事业之所以能做大，给他会做老板是密不可分的。

所以现在的老板们当你还在埋怨自己无人可用，部下离心离德，事业难以为续时，不妨把自己对照一下刘备。或许从中自己就可以找到真正的原因。