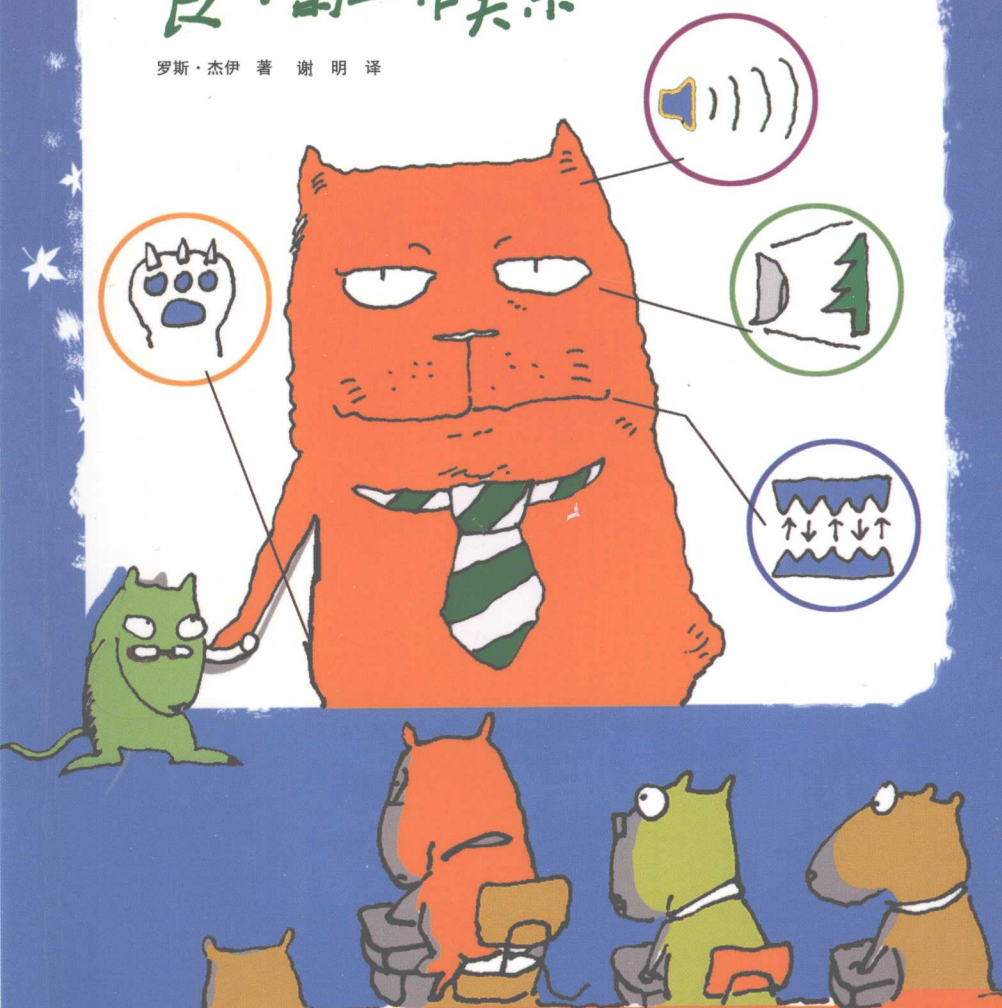


knowing your boss

别笑！这里不是迪斯尼！

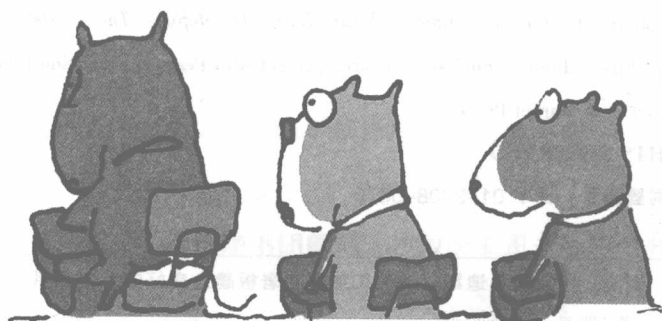
——员工如何与老板建立
良好的工作关系

罗斯·杰伊 著 谢明 译



别笑！

这里不是迪斯尼！



——员工如何与老板建立
良好的工作关系

图书在版编目 (CIP) 数据

别笑, 这里不是迪斯尼: 员工如何与老板建立良好的工作关系/(英) 杰伊著;
谢明译. —北京: 中国市场出版社, 2008.2

ISBN 978-7-5092-0327-9

I. 别... II. ①杰... ②谢... III. 企业管理—人际关系学—通俗读物 IV. F272.92-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 009110 号

Copyright © Ros Jay, 2002

Copyright of the Chinese translation © 2007 by Portico Inc.

This translation of *How to Manage Your Boss: Developing The Perfect Working Relationship*, First Edition is published by arrangement with Pearson Education Limited.

Published by China Market Press.

ALL RIGHTS RESERVED

著作权合同登记号: 图字 01-2008-0679

书 名: 别笑! 这里不是迪斯尼: 员工如何与老板建立良好的工作关系

著 者: [英] 罗斯·杰伊

译 者: 谢 明

责任编辑: 郭 佳

出版发行: 中国市场出版社

地 址: 北京市西城区月坛北小街 2 号院 3 号楼 (100837)

电 话: 编辑部 (010) 68033692 读者服务部 (010) 68022950

发行部 (010) 68021338 68020340 68053489

68024335 68033577 68033539

经 销: 新华书店

印 刷: 三河市华晨印务有限公司

开 本: 889×1194 毫米 1/32 8 印张 152 千字

版 次: 2008 年 4 月第 1 版

印 次: 2008 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5092-0327-9

定 价: 26.00 元

版权所有 违者必究

如何与老板建立良好的工作关系 是你的职业生涯中最重要的事



在工作中，你与老板的关系也许是最重要的关系。正因为如此，与老板的关系必须很好。工作时间以外，你们没有必要是最要好的伙伴，而在工作中，你们确实需要友好相处，从个人角度和职业角度来说，都要彼此依赖，相互尊重。你们彼此了解得越多越深，在一起工作就会更愉快、更轻松、更有成效。

杰出的老板会始终努力与员工建立良好的关系，而你同样需要努力与老板建立良好的关系。如果你们双方都为此尽最大的努力，你们的关系不仅会好得多，而且能使自己处于有利的位置，可以作出尽可能大的贡献。你毕竟只有一个直接管你的老板（也可能有两个，不会再多了），你只需要同他搞好关系，而你的老板却要同多个团队成员搞好关系。如果你自己也是个经理，在与你的老板和团队成员接触时你就会认识到这一区别。

如果你与老板的关系未能建立好，你的损失最终会很多。你在激励动机、支持、提薪、晋升等方面都要依靠你的老板，甚至你在该公司的这份工作也是得力于你的老板。而老板对你



别笑！

这里不是迪斯尼！

的需要远不如你对他的需要那样迫切。因此，有理由说，确保你和老板能建成一支了不起的团队这一责任就落到你的肩上。

要使老板同你的关系单纯并且富有成效。目标是当你走进办公室时，老板会抬起头来愉快地看你，因为他知道你易于相处、工作配合、积极主动、为人可靠、值得信赖。如果你的老板和你双方都符合上述几点，那你就十分幸运了。更为可能的是你会涉足某些方面，在那些方面中你的工作作风会与老板发生冲突，或者你们彼此的性格会触犯对方，使双方都不高兴。在这种情况下，你需要学会如何协助老板去除影响良好关系的障碍。

你的首要任务是了解老板的想法。如果你不了解什么事情会激怒老板，你就不要指望自己会知道如何与他们相处。这一点也包括了解老板的压力，这样，对于你的老板的老板，你也需要了解些事情。比如，什么事情激怒他们，这些事情同你的老板有什么关系。

一旦从你的老板对前景展望中明确了要做的事情，你就需要从自己所处的位置来审视问题。碰到同老板相处有障碍时，是因为他们有困难了，还是因为你没有有意识地主动去解决问题。你一旦认清自身的缺点，你就可以采取措施，加以纠正。

虽然老板各不相同，与各类老板成功交往所需要的某些技能却是存在的。其中有些技能你需要经常使用，譬如，果断和善于倾听；而有些技能你只会偶尔使用，譬如，当你情绪激动



时控制你的感情，当你同老板处理或讨论某些复杂、微妙的话题时不至于引起冲突或对峙。

当然，你会碰到难以相处的老板。也许这些老板只是某个时候难打交道，但毫无疑问，有些老板具有某些令人讨厌的地方，譬如，冲你发脾气，当众羞辱你、贬低你。如果你的老板表现出这些不适当的地方，你需要知道如何着手消除这些问题。

为确保你同老板处于长期、友好的关系之中，本书向你讲述你需要知道的每一件事情。当你与老板建立的良好关系使你得以晋升、面临新一轮挑战时，你就会拥有与下一个老板，甚至下下一个老板建立良好关系的所有技能。

最后一点是一定要让团队的每一个成员（如果你有一个团队的话）都来读一读这本书，不仅是让大家看到你有多么开明的老板，同时也是确保你有一个轻松愉快、富有成效、易于管理的团队，这样一个团队也正是值得你去管理的团队。

精品管理图书推荐

国际权威专家的管理教程，商业管理人士的成功指南



《精确营销指南》

[英] 马尔科姆·麦克唐纳 著

李志宏 译

中国市场出版社出版

定价：26.00 元

此书着力阐释营销方案的主要制定原则和具体实施步骤，从而帮助读者制定行之有效的营销方案。架构非常严密，不仅为读者安排了大量有用的知识，而且还精心准备了许多测验，并提供了很多切实中肯的建议。

你可以从这次愉快的阅读经历中获益匪浅。

- 对“企业往何处去”的问题有更为清醒的认识；
- 提高对各类营销活动协调运作的 ability；
- 实现市场机会与营销资源之间的有效匹配；
- 改善与其他相关部门之间的沟通；
- 制定出赢利能力更佳的营销战略。

精品管理图书推荐

国际权威专家的管理教程，商业管理人士的成功指南



《第3步就是做品牌》

[英] 彼得·切维顿 著

李志宏 林珏 译

中国市场出版社出版

定价：26.00 元

品牌塑造是现代商业领域中遭受误解和误读最多的活动之一。很多人都将品牌简单地视为广告活动的产物。作者彼得·切维顿以他一贯为人称道的务实风格把这个历来因玄奥复杂而被视为畏途的商业问题条分缕析地展现在读者面前，并将引领着读者一步步走过品牌管理的整个过程。这本书以简洁明快见长，以实际运作为重，并有意淡化了理论方面的内容。

- 有效的品牌管理能为你的企业带来巨大的利益；
- 品牌可以成为你最宝贵的资产之一；
- 品牌可以在无须巨额投入的前提下证明自己的价值。

精品管理图书推荐

国际权威专家的管理教程，商业管理人士的成功指南



《管理一定要懂财务》

[英] 罗伯特·辛纳蒙

著

布赖恩·赫尔维格-拉森

林珏 译

中国市场出版社出版

定价：26.00 元

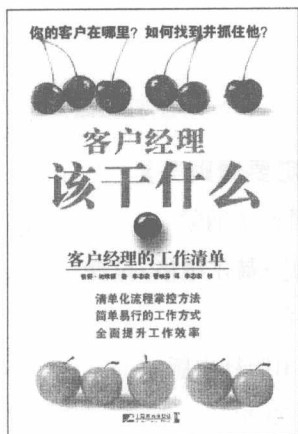
即使最聪明的商业人士也听不懂他们会计师在讲些什么。这本书可以帮助你做到！此书以一套独特的商业模拟项目为基础，从新企业的创办讲起，一直到第一年的经营活动结束，其目标不是把你培训成为一个财务专家，而是在你了解财务管理的基础知识和细节后，最终听懂会计师在讲些什么。

总经理的财务管理工作清单

清单 1，财务循环；清单 2，报表与复式记账法；清单 3，各个职能部门的作用是什么；清单 4，财务计划——预算；清单 5，测量经营绩效——财务比率；清单 6，投资者如何看我们——股市比率；清单 7，公司价值评估；清单 8，股东价值和经济利润；清单 9，隐性成本——折旧与摊销；清单 10，销售多少才能赢利；清单 11，项目评估；清单 12，我们的现金在哪里——对营运资本进行管理。

精品管理图书推荐

国际权威专家的管理教程，商业管理人士的成功指南



《客户经理该干什么》

[英] 彼得·切维顿 著

李志宏 曹映芬 译

中国市场出版社出版

定价：25.00 元

这是一本真正立足于企业具体实践的管理书。它是一本出色的指南，可以引导你成功地进行客户的识别和选择——这是你的公司最为重要的投资决策之一。

此书以简明、直白的风格，用 10 个清单式管理方法展现了选择客户的全过程。

客户经理的工作清单

清单 1，设定目标；清单 2，了解你的资源；清单 3，组建选择团队；清单 4，寻找市场机会；清单 5，制订营销计划与细分市场计划；清单 6，关键客户识别与选择矩阵（KAISM）；清单 7，客户吸引力；清单 8，相对优势；清单 9，选择与沟通；清单 10，检查、检查、再检查。



如何与老板建立

良好的工作关系

是你的职业生涯中

最重要的事

第 I 部分 了解你的老板 1

第 1 章 了解你的老板 3

第 2 章 你是引起问题的一方还是解决问题的一方? 31

第 3 章 发展具体的技能 59

第 4 章 工作压力以及老板会如何增添压力 73

第 5 章 与老板建立完美的工作关系 89



如何与老板建立

良好的工作关系

是你的职业生涯中

最重要的事

第 II 部分 建立自己的技能 117

第 6 章 如何处理感情 119

第 7 章 如何坚持自我 137

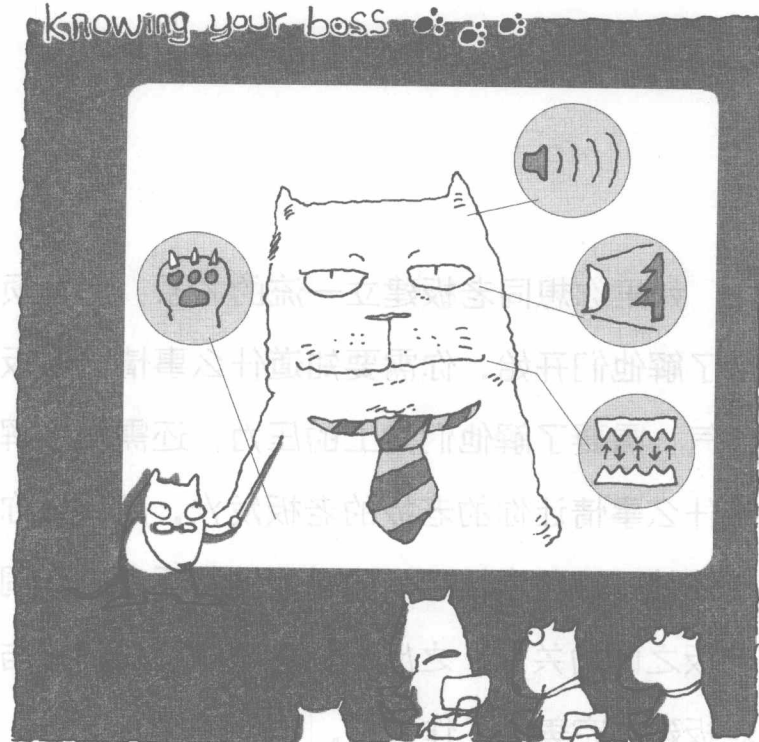
第 8 章 如何倾听以及使别人能倾听你 159

第 9 章 如何使用反馈技能 173

第 III 部分 如何对付令人棘手的老板 189

第 10 章 令人棘手的老板 191

knowing your boss



I 部分

了解你的老板

如果你想同老板建立一流的关系，你必须从了解他们开始。你需要知道什么事情让老板生气，需要了解他们身上的压力，还需要了解是什么事情让你的老板的老板发火。只有当你搞清楚了这些事情后，你才能够着手考虑你同老板之间的关系。之后，你才可以真正开始与老板建立完美的工作关系。



了解你的老板

与老板建立良好的关系对你来说要比对老板而言更为重要。糟糕的关系让你遭受的损失远比他们受到的损失多得多。另外，你只有一个顶头上司（也可能有两个），而他们在团队中要面对的肯定不止你一个成员。所以，你必须主动带头建立好关系。

首先要做的是认识你的老板。我这里不是指社交性地认识，我指的是你要能够从老板的视角与展望中来看这种关系。你需要知道他们如何开展工作，如何进行管理，在工作中对他们来说什么最重要。要做到这一点，你需要回答几个问题：

- 老板到底是做什么的？
- 他们是哪一类型的老板？
- 你的老板的优点和弱点是什么？
- 你的老板如何与人沟通？



别笑！

这里不是迪斯尼！

- 激励你的老板的是什么？
- 让你的老板紧张的是什么？

稍微想一想，你就能轻松地回答这些问题，不需要花几个星期来研究。即使你或是老板对此都是新手，只要注意观察一下，也可以有策略地问你的同事几个问题，你仍然能把自己不知道的东西搞清楚。以下让我们逐一看看每个问题，准确地搞清楚你要弄明白的东西。

老板到底是做什么的？

你的工作是帮老板达到他们的目标。他们的目标可能比你的更宽广，你要做的只是他们所担负的责任的一部分。例如，他们也许负责全国各地的销售，而你仅负责西南地区的销售。或者，他们可能管理整个会计部门，而你只处理买进物品的分类账。

所以，搞清楚你的老板的目标，譬如，他们的工作可能是为整个公司大大提高良好的公共关系的覆盖面，或者他们是负责确保将所有货物平稳、顺利地发送给顾客以及在发货中有效地节减开支这一系统的管理工作。无论他们的职能有多简洁，都要比你的职能复杂，对公司的影响也大得多。

这样做具有双重意义。也就是说，它会帮助你：



- 了解你的老板的责任比你的责任大多少。这有助于你正确地考虑你们之间的关系。正如他们会希望同团队的每一个成员建立牢固的关系一样，你会是他们工作生涯中的一小部分，而他们在你的工作生涯中却是很大的一部分。
- 了解在哪些领域你应该对老板更有作用、更有价值。尽管你首先要考虑完成分配给你的那些工作，然而最有价值的团队成员是那些无论何时何地，当老板需要时，能够给予老板支持的人。无须得罪、贬毁同事，在老板需要支持的时候给予支持，你仍然可以提高自己对老板的价值，这是因为你了解整个部门要优先考虑的事情和问题，而不仅仅是了解你自己要做的那一部分。

以下还有几个问题；这些问题的答案会帮你更好地了解你的老板的工作，告诉你怎么样适应老板的工作：

- 除你之外，你的老板还管理着多少人？
- 你的老板与多少人有关联？这些人是谁？
- 你的老板有多少时间完全用于管理这一部门（譬如，召开团队简况汇报、培训、处理与员工有关的书面材料、与员工交流、进行面谈和评估，等等）？
- 老板用多少时间用于激发创见、促进创见？
- 你的老板得作哪些决定？