

THE PENETRATING SKILL

■ 激励千百万员工获得加薪升职的秘诀

■ 指点千百万员工获取老板赏识的方法

与老板打交道的艺术

怎样看透老板心



唯高◎主编

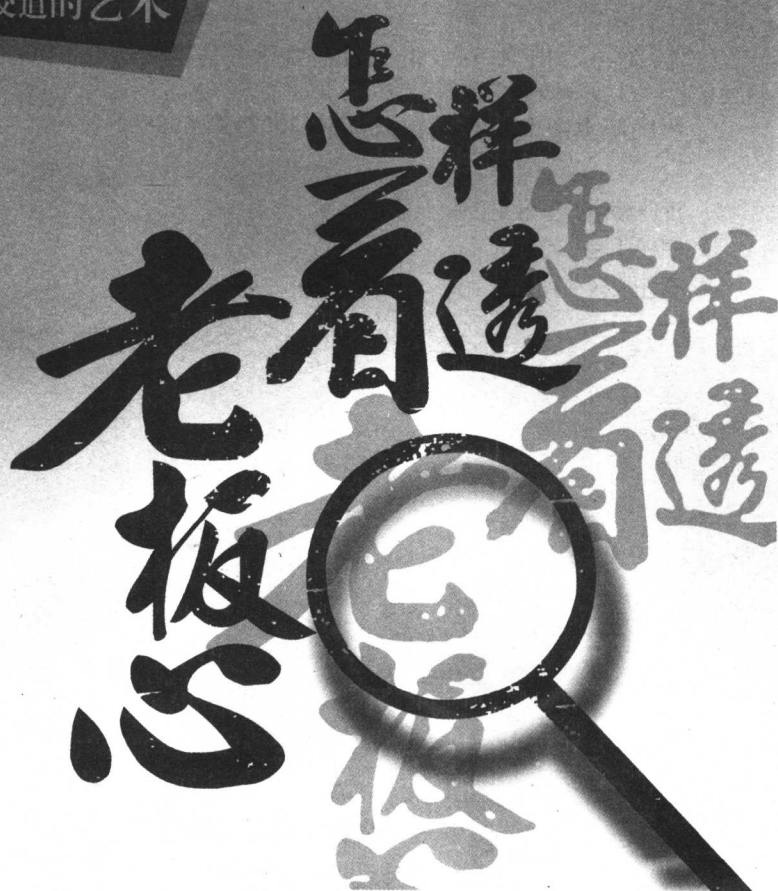
中国物资出版社

THE PENETRATING SKILL

■激励千百万员工获得加薪升职的秘诀

■指点千百万员工获取老板赏识的方法

与老板打交道的艺术



唯高◎主编

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

怎样看透老板心/唯高主编. —北京:中国物资出版社,2007.5

ISBN 978-7-5047-2651-3

I. 怎… II. 唯… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 052800 号

责任编辑 王云龙

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香

中国物资出版社出版发行

网址: <http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010) 68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

中国农业出版社印刷厂印刷

开本:720×980mm 1/16 印张:18 字数:335 千字

2007 年 5 月第 1 版 2007 年 5 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5047-2651-3/B·0092

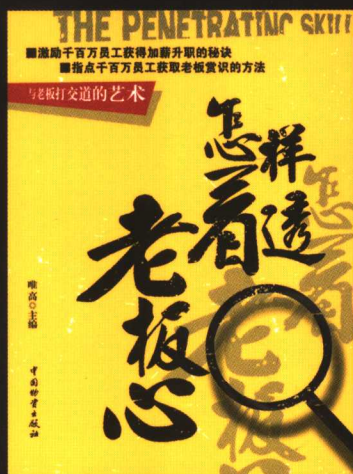
印数:0001—9000 册

定价:34.00 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

■ 激励千百万员工获得加薪升职的秘诀

■ 指点千百万员工获取老板赏识的方法



写在前面的话



写在前面的话

特
有
谈
老
板
心

时代在发展,社会在变革。

历史的车轮滚滚向前,把我们带入了一个全新的时代——商业与经济的时代。

改革开放的壮举,使中国义无反顾地走上了以经济建设为中心的正确道路,广大的中国民众也无可避免地被卷入了商品经济的大潮。谁都不能否认,中国所取得的成就是十分巨大的,这一点有目共睹,世人无不惊叹。

然而,在鲜花与掌声的背后,同时还存在着艰辛和泪水。从计划经济到商品经济再到市场经济,每前进一步,都会给中国民众带来无法避免的阵痛。时至今日,“铁饭碗”已经离人们远去,“大锅饭”也成为历史的沉迹,无论愿意与否,人们唯一的选择只能是告别过去,勇敢地面对现实,重新审视我们所置身的世界,审视自我,再作出选择。

这是历史发展的必然,谁都无法更改,也无可逃避。

从古至今,无论是自然界还是人类社会,其发展都遵循着一个不变的铁律,那就是“适者生存”,不适者必然被淘汰出局。在商业社会中,竞争更是无处不在,这是一场勇敢人的游戏,懦弱无能者只能远远站在一边,最终被社会所淘汰。

可是,事实证明,欲想在商业社会中取得成功,仅仅凭借勇敢还是远远不够的,最重要的还是靠头脑和智慧。

带着阵痛、告别传统、离开了“大锅饭”的安乐窝之后,能够自己当老板的人毕竟是凤毛麟角、寥寥无几。对于大多数人来说,最现实的选择只能是加入工薪阶层的行列,为老板打工。

作为工薪族,下述情况是经常碰到而又难以解决的困惑:

自问极有才华,为什么始终不获老板的垂青?

为什么那样埋头苦干、努力工作,公司有更高的职位空缺,却宁愿聘请外援,也不作内部擢升,让自己获得这份成功的赏赐?

为什么自己的薪酬比同级的同事低?

为什么老板的“红包”经常会送给别人,而自己却很少得到?

为什么自己所期待的升职和加薪的企盼总是不能如愿以偿？

.....

出现这么多的“为什么”绝非偶然，当中必然出了问题。积极的人会抽丝剥茧找出原因，再决定下一步该怎么做，而消极的人却只懂得抗议、怠工、哀叹或辞职，结果问题永远不能解决。

许多人都以为遵守公司规则、服从命令、工作努力认真、顺利完成任务，便能令老板满意，对你另眼相看。事实上，这种想法是大错特错的。原因就在于，老板的想法和你大不一样。

也许有些人已经意识到了这一点，可是，他们却感到根本无法解决它，因为他们总是认为“老板心，海底针”，无法看透。

诚然，人心是难测的，否则就不会有“人心叵测”、“知人知面不知心”和“人心隔肚皮”这类谚语了。自从人类产生以来，虽然解决了无数的难题，却还是难以真正理解和看透“人心”。

但是，难测并不等于不可测，对于“人心”，还是有章可循，有据可查的，关键是要找准窍门。迟钝和愚蠢的人即使经过漫长的岁月，也看不透和自己交往的人的心思，而聪明者却能迅速做到这一点。造成二者存在差异的原因，并不是天然的，而是后天的学习和锻炼有所不同。

每个人只有一次生命，也就那么短短几十年，不可能把时间都花在接受锻炼上。所以，使自己成为聪明者的最佳途径就是读书。然而，书有成千上万，却未必能符合你的需要。

《怎样看透老板心》则是广大工薪阶层的人迫切需要的一本宝书。它助你掌握老板的心理，了解老板的需求，从而获得老板的格外赏识和器重，令你有表现才能的机会，当然也会比别人更容易获得升职和加薪。

本书从十个方面为你阐述“看透老板心”这一主题：

第一章“掀开老板的‘红盖头’”展现各类老板的特质，高屋建瓴，总揽全局，为你“看透老板心”打下了坚实而又必要的基础；

第二章“老板念的是什麼经”透过现象，抓住本质，探本求源，为你打开老板的内心世界，使你明白老板心灵深处的想法及他对员工的基本要求是什么；

第三章“让老板走下‘神坛’”根据前面两章的描述，为你提供多种多样、简洁实用的方法和技巧，告诉你怎样有效地应付形形色色的老板；

第四章“怎样令老板注意你”从老板和员工的想法结合点上，揭示获取老板注意和器重的奥妙之所在；

第五章“你为什么未获升职加薪”事有可为，有不可为，本章即从反面论述员工可能会引起老板反感的各种原因，为你敲响警钟，提出告诫，助



老板心

怎样看透老板心

你走出误区；

第六章“凭什么老板给你升职加薪”与前一章形成鲜明对比，从正面为你阐明怎样做才能获得老板的赏识，达到升职加薪的目的，帮你走向成功；

第七章“给你一颗豹子胆：管理老板”更是突破了传统的管理观念的束缚，指出除了自上而下的“顺向管理学”之外，还有自下而上的“逆向管理学”，并为你提供管理老板的绝招；

第八章“赢得老板心”从现实主义的立场出发，剖析赢得老板的欢心之必需条件，教给你行动的指南；

第九章“自知者明”帮助你认清自己的优点和缺点，教你树立信心、建立好的起点，目的在于把你培养成一位受老板垂青的职员，做到“知己知彼，百战百胜”；

第十章“大师如是说——最后的忠告”从一些常人往往意想不到的观点出发，告诫你勿犯一些想当然的错误。此章亦是苦口婆心，耐人深思，发人深省。

毋庸讳言，这是一本专门写老板的书；然而，这本书却是写给广大的工薪阶层看的，读后必然会使你感到茅塞顿开，获益良多。

“云想衣裳花想容”，获得事业成功是每一个人的热望和企盼，相信本书一定会帮你脱离困境，走出低谷，迈向成功。

作者
2007年5月



写在前面的话

怎样看透老板心

目 录

写在前面的话	(1)
第一章 掀开老板的“红盖头”	(1)
一、你以为“老板心，海底针”	(3)
• 一开始，你就想错了	(3)
• “所见皆为吾师”的感悟	(5)
• 送你一剂“灵丹妙药”	(5)
二、天下老板一般“黑”	(6)
• 老板也是人	(6)
• 老板的天职	(7)
• 办公桌上看老板	(7)
• “看透”与“反看透”	(8)
三、男老板特点分析	(9)
• 一张“透明的脸”	(9)
• 不拘小节的他	(10)
• 根深蒂固的“遗传病”	(10)
四、女老板心态写真	(11)
• 沉重的“十字架”	(11)
• 女性心理探微	(12)
五、解剖洋老板	(13)
• 东方老板的个性	(13)
• 西方老板的特点	(14)
六、扫描土老板	(15)
• 中国式传统	(15)
• 极端型人物	(16)
• 并不能一概而论	(16)
七、知识型老板的特质	(16)
• 儒商风采	(16)
• 中西合璧	(17)
• 技高一筹	(17)
八、不受欢迎的老板	(18)
• 锋芒太露的老板	(18)
• 过于亲切的老板	(19)



目

录

你
有
透
老
板
心



老板心

怎样看透老板心

• 干劲太足的老板	(20)
• 不会称赞的老板	(20)
• 父亲型的老板	(21)
第二章 老板念的是什么经	(23)
一、老板经上部：老板为什么要当老板	(24)
• 并非为了虚荣心和驾驭欲	(25)
• 万变不离其宗	(26)
• 不为做“独孤求败”	(30)
• 经文启示	(34)
二、老板经下部：老板需要什么样的下级	(35)
• 忠诚可靠第一	(36)
• 独当一面第二	(38)
• 自觉主动第三	(39)
• 热忱工作第四	(40)
• 开拓精神第五	(42)
• 勇担责任第六	(44)
• 责任感意味着对公司的专注和忠诚	(44)
• 推卸责任的人不可靠	(44)
• 人人都是负责人	(45)
• 乐观自信第七	(45)
• 乐观达成使命	(45)
• 老板心中缺乏自信的特征	(46)
• 老板欣赏的人	(47)
• 善于沟通第八	(47)
• 锲而不舍第九	(48)
• 精诚所至，金石为开	(48)
• 不向困难和挫折低头	(48)
• 能识大体第十	(49)
• 服从公司总体的战略	(49)
• 具有远见	(49)
• 维护公司形象	(49)
三、关于老板经的精要	(50)
第三章 让老板走下“神坛”	(51)
一、对付老板技巧 ABC	(52)
• 有意对付反而不易对付	(52)
• 先下手为强	(53)
• 辨清“虚像”与“实像”	(54)



• 变无缘为有缘	(55)
• 退一步,进两步	(55)
• 笑一笑,十年少	(56)
• “礼”比“理”更重要	(57)
• 实力是最重要的	(57)
• 迷信“金科玉律”者戒	(58)
二、怎样与异性老板相处	(58)
• 避免“异性相吸”的“自杀行为”	(59)
• 幽默也有个限度	(59)
• 为什么“红颜多薄命”	(60)
• 别把女人当月亮	(61)
• 善于刚柔并济	(61)
• “女士优先”的妙用	(62)
三、怎样对付洋老板	(62)
• 和外国人建立共同点	(62)
• 天下的月亮一样圆	(63)
• 不要冒犯老板的忌讳	(64)
四、怎样对付土老板	(64)
• 去除“先入为主”	(64)
• 正视“玩笑”	(65)
• 多一份尊重	(65)
五、怎样对付知识型老板	(65)
• 不可“不学无术”	(66)
• 务必谦虚有礼	(66)
• 做任何事都要适度	(66)
六、怎样对付拙劣的老板	(67)
• 知己知彼,百战百胜	(67)
• 自行安排工作	(69)
• 学会乐观面对挫折	(71)
• 尽量避免越级报告	(74)
• 尊重的奥秘	(75)
• 提供意见的技巧	(78)
• 如何提交工作报告	(80)
七、假如你的老板是位好好先生,你该怎么办	(82)
• 好好先生型老板的画像	(82)
• 事出有因	(84)
• 如何选择	(84)



老板心

怎样看透老板心

4

· 当他触礁时,务必施以援手	(87)
八、如何向老板要求升职加薪	(87)
· 辞职不干法	(88)
· 尽情表功法	(88)
· 趁热打铁法	(88)
· 统计分析法	(89)
· 狮子开大口法	(89)
九、最后一个绝招	(90)
· 无缘无分莫强求	(90)
· 韩信的启示	(91)
· 树挪死,人挪活	(92)
第四章 怎样令老板注意你	(93)
一、从求职开始	(95)
· 打印一份独特的你	(95)
· 不妨带点“见面礼”	(96)
· 抓住运气	(96)
二、主动争取机会	(97)
· 排众而出	(97)
· 尽量争取机会	(98)
· 不断创新	(100)
三、适度的自我推销	(100)
· 展示潜力	(100)
· 发挥主动精神	(101)
· 禁忌的行动	(102)
· 自我推销	(103)
四、合理利用你的失误	(104)
· 过于完美的结果	(104)
· 勇于承认失败并处理错误	(105)
· 犯值得的错误	(105)
五、抓住擦肩而过的一刹那	(106)
· 电梯之中	(106)
· 走廊之上	(107)
· 工作餐中	(107)
· 交际场合	(107)
· 其他场合	(108)
六、绕过老板的秘书	(108)
· 做秘书的工作	(108)



• 往老板家里打电话	(109)
• 找董事长去	(109)
• 写一封短信	(109)
七、迎合老板的需要	(109)
• 爱宣威扬德型	(110)
• 家庭观念特重型	(110)
• 唯恐天下不乱型	(110)
• 永不满意型	(110)
• 精明能干型	(111)
八、本章小结：别让生命去等候	(111)
第五章 你为什么未获升职加薪	(112)
一、抱持错误观念不可取	(113)
• 接受老板的观念	(113)
• 培养观念的方法	(114)
二、工作过分完美反而不美	(115)
• 令人莫名其妙的“绊脚石”	(115)
• 务必突出创造力	(116)
三、热衷传播谣言者戒	(117)
四、社交圈子的影响	(119)
• 勿过分投入小圈子	(120)
• 慎选沟通对象	(120)
• 建立良好人际关系很重要	(122)
五、不懂批评的艺术	(123)
• 接受批评的技巧	(123)
• 批评老板和上司的技巧	(123)
六、奉承老板未必获益	(126)
• 认清老板是哪种人	(126)
• 怎样赢得好感	(127)
七、不懂适时变通	(129)
八、被选作不幸的牺牲者	(132)
• 警惕“黑手”	(132)
第六章 凭什么老板给你升职加薪	(134)
一、符合老板利益	(135)
二、符合公司利益	(138)
三、机遇总是降临给有准备的人	(140)
• 机会不是免疫证	(140)
• 如何为机遇做准备	(140)



老板心

第一章
第二章
第三章
第四章
第五章
第六章
第七章

四、让老板对你有好感	(143)
• 老板为何反感你	(144)
• 博取好感的技巧	(146)
五、遵守职业道德	(147)
六、具有创新精神	(149)
七、老板式的思考	(151)
• 假如我是老板,我就.....	(151)
• 练习高层次思考的技巧	(152)
八、显示“帅才”风格	(154)
• 老板不会提拔的人	(155)
• 显示出“真材实料”	(155)
九、坐言起行皆注意	(157)
• 老板精明的“糊涂”	(157)
• 提高策划的技巧	(158)
十、芝麻开门——为自己创造升迁的机会	(159)
• 必不可少的“热身”工作	(160)
• 打开晋升之路	(161)
第七章 给你一颗豹子胆:管理老板	(162)
一、老板可管——走出传统管理观念的误区	(163)
• 自上而下:对西方管理思想的回顾	(164)
• 自下而上:积极的公司生活	(168)
• 小结:掌握自己的命运	(172)
二、有的才可放矢	(172)
• 澄清思想	(172)
• 最好从选择开始	(173)
• 知己知彼	(175)
三、谈笑之中皆学问	(176)
• 基本篇:听、说、读、写	(176)
• 发挥篇:时间、信息、心态、效率	(181)
四、学会游刃有余	(187)
• 对付老板并改变他的主意	(188)
• 消除老板的误解	(192)
• 当老板变了的时候	(196)
五、当老板无助的时候	(198)
• 弥补老板	(198)
• 调节老板	(200)
• 激励老板	(203)

• 基本原理	(204)
六、本章小结:管理老板是企业管理的主要方面	(204)
第八章 赢得老板心	(206)
一、企业的灵魂人物	(207)
• 公司的核心人物	(207)
• 抛弃领薪人的劣根性	(209)
• 拒绝诱惑,“英雄本色”	(211)
• 真正有价值的人	(213)
• 灵魂人物方得老板“芳心”	(215)
二、一步一个脚印	(216)
• 了解你的层级组织	(216)
• 有希望的“机会道路”	(219)
• 脱颖而出	(222)
三、你与老板的关系	(225)
• 与老板保持一致	(226)
• 做老板的灵魂下级	(227)
• 做推进老板的助手	(232)
四、本章小结:靠的还是自己	(234)
第九章 自知者明	(235)
一、不可避免的心理革命	(236)
• 重新登场前的再思索	(236)
• 参与勇敢人的游戏	(237)
• 信念的魔力	(238)
二、消除你的“自然灾害”	(239)
• 天生羞怯为哪般	(239)
• 沉默并不总是金	(240)
三、年龄无优劣	(241)
• 别以为年轻就是优势	(241)
• 切勿“倚老卖老”	(242)
四、有效的读书方法	(242)
• 多看书可以弥补经验的不足	(242)
• 首先该看什么书	(243)
• 应该把握的购书原则	(244)
• 最佳阅读技巧	(244)
五、自我启发的基本方法	(245)
• 勇于接受再教育	(246)
• 做一个有心人	(247)





老板心

怎样看透老板心

8

· 仅凭检讨失败的例子无法使你成功	(248)
· 命运掌握在自己手里	(248)
六、怎样自我设计	(249)
· 如何才能做得轻松又可成功	(249)
· 描绘出你的人生哲学	(251)
七、交际学入门	(252)
· 良好的人际关系是以自我牺牲为前提的	(252)
· 人际关系是努力开拓而来的	(253)
· 居高临下等于“自毙”	(253)
· 多一些人情味	(254)
八、工薪族的长短经——取长补短与扬长避短	(254)
· 怎样取长补短	(255)
· 怎样扬长避短	(255)
第十章 大师如是说——最后的忠告	(257)
一、你与老板总是有着业务上的关系	(258)
· 不做老板的情人	(259)
· 不做老板的哥儿们	(260)
· 不做老板的保姆	(261)
· 不做老板的密友	(261)
二、公司里的“道”	(262)
· 小报告,最好别打	(262)
· 家丑不可外扬	(264)
· 别做跳梁小丑	(265)
· 忠诚不可过分	(265)
三、无为而治	(266)
· 不可计较薪水	(266)
· 一颗平常心	(267)
· 不该你得的就不要得	(268)
四、让自己充满生机	(268)
· 健康:看得见的财富	(269)
· 重新设计自己的外表	(269)
· 适度夸奖自己	(270)
· 勿做“列队木偶”	(270)
· 珍惜你与公司的缘分	(271)
· 珍惜你与老板的缘分	(271)
五、本章小结:佛法度有缘人	(271)
后 记	(272)

第一章

掀开老板的“红盖头”



第一章 掀开老板的“红盖头”

不识庐山真面目，只缘身在此山中。若想看透老板的心，必先认清老板的人。本章的主要内容，就是为你掀开老板的面纱，露出老板的真正面目。老板虽然形形色色、林林总总、性情万千、特点各异，可是认识起来却不难。一生之计，从此开始，事业成功，由此奠基。

怎样看透老板心



老板心

怎样看透老板心

老板,是众所周知的一个名词,也是现代社会中的一个重要角色。

在西方社会中,凡是上司、领导等人物几乎都可以称之为“老板”。

在中国香港,基本情况与西方相似。

然而,在中国大陆的情形就略有不同。在这里,“老板”似乎是一种特定的称谓,专指在公司中担任领导职务的人。

新中国成立后,大陆实行了几十年的计划经济,旧社会的那些老板们便像垃圾一样被扔进了历史的废墟。只是在改革开放以后,“老板”这个词汇才重新被使用,而且其含义也与原来有所不同。

当许多人还在高谈阔论、津津乐道于怎样才能端上“铁饭碗”、吃上“大锅饭”的时候,老板族这一崭新的群体便已悄然诞生了。

老板族,对于大陆来说的确属于新兴的一族。那些已经习惯于“平均主义”、“铁饭碗”的人,对于老板族不仅感到陌生,而且甚至不愿接受他们的存在。

然而,事实终归是事实,无论你愿意与否,它都一样地摆在那里。

目前,随着大陆国有企业改革的不断深化,越来越多的人丢掉了“铁饭碗”,于是不得不投奔到各路老板的麾下,为其效力。

而且,由于改革开放以后新的一代人的思想发生了重大变化,他们已经不在乎端不端“铁饭碗”了,而是毅然走上了为老板们打工的道路。因为这样更能发挥自己的才华,展示自己的专长,并且能够获得一份相当丰厚的报酬。

基于上述原因,大陆“打工仔”的队伍日趋庞大。因而,也就有越来越多的人提出了下列一些问题:

“怎样与各路老板打交道?”

“如何能看透老板的心思?”

“怎样做才符合老板的心意,获得一份升职和加薪的机会?”

那些对老板感到很陌生的人们,当然十分有必要得到这些问题的答案。然而,对于那些对老板们已有所了解的打工仔们来说,也无一例外地想更好地认识这些问题,得到满意的答案。

若想回答上述问题,首先必须对老板族有所了解。

老板,既不同于机关、事业单位的领导,也不同于原来的国营企业的厂长、书记,他们有着自身所独具的一些特点。

可是,就老板族的整体而言,却是形形色色、林林总总。不仅有男老板和女老板之分,而且还有洋老板、土老板、知识型老板之分,可说是花样繁多,令人眼花缭乱。

面对如此纷繁复杂的老板族,了解起来谈何容易?

不必担心。

老板虽然多种多样,但要认识他们的特点、了解他们的心态,也不是很困难。