

*How to guide your boss?
Six unique skills to make your boss follow your way*

管理你的老板

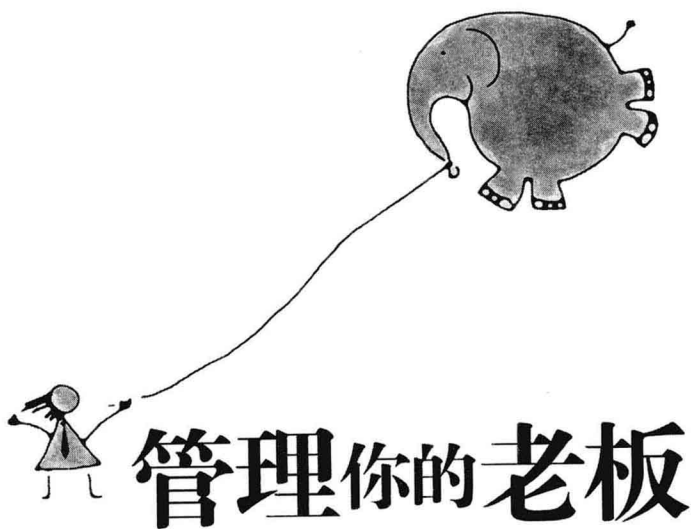
听老板的话是职场人的初级水平

让老板听话是职场人的高级阶段

神奇
“挖坑术”

让老板听话的6大绝招

张超◎编著



管理你的老板

图书在版编目(CIP)数据

管理你的老板 / 张超编著. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2011.5

ISBN 978-7-5385-5528-8

I. ①管… II. ①张… III. ①企业管理 - 人际关系学 - 通俗读物 IV. ①F272.92-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 079038 号

管理你的老板

作 者 张 超

出 版 人 李文学

责任编辑 王天明 王玉全

封面设计 柏拉图

开 本 635mm × 995mm 1/16

字 数 160 千字

印 张 14

版 次 2011 年 6 月第 1 版

印 次 2011 年 7 月第 2 次印刷

出 版 吉林出版集团

北方妇女儿童出版社

发 行 北方妇女儿童出版社

地 址 长春市人民大街 4646 号

邮编: 130021

电 话 总编办: 0431-85644803

发行科: 0431-85640624

网 址 <http://www.bfes.cn>

印 刷 三河市华新科达彩色印刷有限公司

ISBN 978-7-5385-5528-8 定价: 26.80 元

版权所有 侵权必究 举报电话: 0431-85644803

前言 | 让老板跳进你挖的坑

爱因斯坦问学生：“有两位工人修理烟囱，当他们从烟囱里爬出来的时候，一位很干净，另一位却满脸满身的煤灰。他们谁会去洗澡呢？”

一位学生说：“当然是那位满脸满身煤灰的工人会去洗澡喽！”

爱因斯坦说：“是吗？请你们注意，干净的工人看见另一位满脸满身的煤灰，他觉得从烟囱里爬出来肯定会把自己弄脏，另一位看到对方很干净，就觉得烟囱也不会把自己弄脏。我现在再问你们，谁会去洗澡？”

另外一位学生仿佛开了窍，很兴奋地发现了答案：“噢！我知道了！他们会以对方为镜子照出自己的样子：干净的工人看到肮脏的工人时，觉得自己必定也是很脏的，但是肮脏的工人看到干净的工人时，会觉得自己并不脏。所以一定是那位干净的工人跑去洗澡了！”

爱因斯坦看了看其他的学生，所有的学生

都点头，同意这个答案。

爱因斯坦慢条斯理地说：“这个答案也是错的……两个人同时从老旧的烟囱里爬出来，怎么可能一个是干净的，另一个是脏的呢？这就叫做逻辑。”

这个故事提醒我们：我们常会想当然，而想当然不能等于事实。正如想象中，一个办公室里可以容纳六位员工，可事实是拥挤的环境导致烦躁，效率低下，实际的容量只能改为四位。

员工和老板的接触过程也是如此，各自都存在着想当然的现象：

员工看老板，似乎老板永远是坐在那里，啥也不用干，就有数不完的钱花。实际上，老板的脑袋没有一刻离开过公司，对于他而言，每时每刻都在上班。

老板总是抱怨员工，为什么不能把公司当作自己的家？实际上，家是什么？是一个充满亲情和爱的地方，是一个不存在你我利益相争的地方。而公司恰恰相反，又有几家公司对待员工会像对待家人一样呢？

矛盾产生的根源就是想当然。从员工的角度出发，如果你能懂得老板的心理，对问题作出合理的判断，你可以管理老板：挖好坑，请他跳。当然，挖好了坑把老板推进去并没有太大意思，远远地设好包围圈，慢慢地从四面围起来，让老板自愿按照你的意思走进去，才是一种智慧。例如：在汇报一件工作的时候，

你可以从客观的事实中，挑选出对自己有利的事实，然后把这些事实汇总给老板，让他得到你所想要他下的结论。这一切可以做得干净利索，不留痕迹。

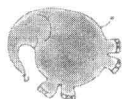
给老板挖坑，包围的过程才是最精彩的，即使最后这个圈被冲破了，目标逃脱了，你也能得到经验教训。

工作中，很多“收获”是被忽略、被视而不见的，比如怎样说话、做事能赢得老板的信任，怎样能让老板离不开你，能在不知不觉中影响你的老板……这些技巧不会显而易见，但它比薪水更加可贵。这些技巧学通了，你在工作时就能感受到“事事通”的效果。

学会神奇的“挖坑术”，学会管理你的老板，让一切都在掌握中！

管理你的老板

目录/CONTENTS



第一章

- 懂心思：透析老板赚信任 /001
- 第一节 敢于示好 /002
 - 第二节 观察老板开会 /005
 - 第三节 老板懒得其所 /009
 - 第四节 换个角度换心情 /013
 - 第五节 练好受气基本功 /016
 - 第六节 配合老板的折腾 /020
 - 第七节 老板想买感恩心 /024
 - 第八节 渴求道德“完人” /028
 - 第九节 省小钱赢好感 /031
 - 第十节 给老板甜头 /034

第二章

学说话：把话说到心坎上 /037

- 第一节 学会拣话说 /038
- 第二节 别说“我不知道” /041
- 第三节 摸清形势不抢话 /045
- 第四节 问明需求再建议 /049
- 第五节 给老板最佳信息 /053
- 第六节 让老板来“决定” /057
- 第七节 练习说“我马上办” /061
- 第八节 把话题围绕在工作上 /065
- 第九节 习惯说“我们” /068
- 第十节 有理也要好好说 /071

第三章

巧办事：老板要的不是牛 /075

- 第一节 增强你的气场 /076
- 第二节 老板外行是你的时机 /080
- 第三节 如何让老板留意你 /083
- 第四节 把做事尺度延长一点 /087
- 第五节 不插手分外事 /091
- 第六节 敬酒学问大 /094
- 第七节 先答应再拖延 /098
- 第八节 帮助老板不留痕迹 /102
- 第九节 学会出选择题 /106
- 第十节 看向自己才成长 /110

第四章

提要求：知进知退看形势 /113

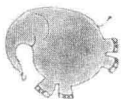
- 第一节 别以为老板很懂你 /114
- 第二节 看透不说透 /118
- 第三节 卖个破绽等指导 /121
- 第四节 谈加薪前需铺垫 /124
- 第五节 让理性控制感性 /128
- 第六节 轻易出头危险大 /131
- 第七节 找到筹码，平等对话 /134
- 第八节 铺好细节，牵着老板走 /137
- 第九节 勇于挺身保护老板 /140
- 第十节 定你自己的规矩 /143

第五章

不犯错：摸清底线再出牌 /147

- 第一节 宁踩明线不踩暗线 /148
- 第二节 别把老板当哥们 /152
- 第三节 保持节奏感一致 /155
- 第四节 别耍小心眼 /159
- 第五节 别得罪红人 /162
- 第六节 负面消息少传达 /165
- 第七节 不懂装懂最可笑 /168
- 第八节 不侵犯私人领地 /171
- 第九节 不得罪客户 /174
- 第十节 跳槽前后少动口 /177

管理你的老板



第六章

显本领：展示优势得支持 /181

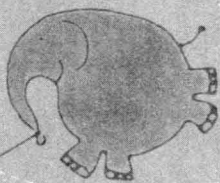
- 第一节 失意之时不困顿 /182
- 第二节 敢于接受新任务 /185
- 第三节 业余修炼软实力 /188
- 第四节 让才华服务于工作 /191
- 第五节 在枯燥中创新 /194
- 第六节 在创新中总结 /197
- 第七节 年轻要学会展示老成 /200
- 第八节 老员工学会表现年轻 /203
- 第九节 付出帮助拿回领导力 /206
- 第十节 利用性别优势 /209

第一章

懂心思：透析老板赚信任

大鱼和小鱼在大海中相遇，大鱼想吃小鱼。小鱼抱怨说：“这太不公平了，你每次都吃小鱼。大鱼说：“那么我给你一个机会吃我。”于是，小鱼用尽全力咬了大鱼一口，大鱼连鳞甲都没掉一块，然后大鱼一口就吞掉了小鱼。

当你还没有足够壮大的时候，赢得信任比叫板更重要。



第一节 | 敢于示好

新进公司的人，大家水平差不多，为什么一个星期之后，有的人会得到重用，而有的人却平淡无奇呢？

发展好的人除了自身能力以外，一定是能够向老板示好的人。
要注意：示好和讨好是不一样的。

前者自自然然，被老板欣赏，后者刻意虚伪，被老板反感。

让我们换个角度，想想老板的心思：亲自招来的人，老板自然在最初对他是欣赏的，后来为什么会不再关心了呢，这一定是员工的原因。

老板看重那些既有出色的能力和业绩，同时又忠心耿耿的员工。表忠心和拍马屁完全不同，表忠心是发自内心的一种行动。

让老板主动去接近手下、了解手下，有些强人所难，但是老板一定会用一段时间去观察员工，看员工是不是能真的能为自己所用。

这个观察期，就是员工的机会。当然，如果据观察此人平淡无奇，甚至还不知轻重地和老板讨厌的那类人打得火热，可想而知，会有什么样的结果。反之，如果老板观察你的时候，你不但用心工作，还敢于示好，表示出对老板的关注，大部分老板会愿意不吝惜时间地去培养你，或者给予很好的机会，你的能力也就会自然而然地提高。

有些示好需要做得不留痕迹，有些示好要做得光明正大。

例如，大部分员工来到公司，与领导擦肩而过的时候，最多的就是微笑。早晨看到了也是微笑，吃饭碰见了还是微笑，让人不解的是，说一声“早上好”对员工来说到底有多难？

羞涩的微笑始终让老板觉得你少了那么一点儿应有的礼貌。

除了这种明显的示好之外，还可以给老板挖坑，在他关注你的时候，提高警惕，给老板展示他想要看到的东西。

拿新人来说，刚上班的一两天，可能的确是没什么事情好做的，这时候有人会去聊聊QQ，到开心网种种菜，打打游戏。实际上这些行为的危险性要超过你的想象，新员工宁可去看公司最无聊的资料也不要这么做。聊天、打游戏等会留给老板很差的印象，让他得到一个很差的判断，以后再想改变就很难。记住背后有双老板的眼睛，即使办公室里所有的人都在QQ上挂着，也与自己无关。

老板都是粗中有细的人，他们默默地有意无意地观察员工，细微的差错就会看在眼里，记在心里。老板也都是人精，视野、眼光、经历和学习能力都超乎常人，他们不断地获取新信息，信息多了有时候就难以明辨优劣真伪。在老板眼里“花无百日红、人无百日好”，要想让他保持对一个人持续的满意度和信任很难。

所以，要和老板拼耐力，让自己每一天做得比昨天更好，所有的这些行为会成就你的个人品牌，有了品牌之后，老板的信任就是坚固的，他知道你是珍贵的材料，也会给你安排在一个好的位置上。

做老板想看到的事情，把你想做好事和心理通过行为表现出来，老板绝不会亏待你。

过来人谈心

我在单位工作两年了，正逢制度变革，新经理来了，没有带秘书，于是我就顺理成章地从办公室文员升任了他的秘书。

记得他来上任前一天，我主动把他的办公室打扫得干干净净。第二天一上班，新经理看到办公室如此干净，就连连称赞我做得好，工作认真、细致。就这样，我靠实实在在的行动给新经理留下了很好的第一印象。

接下来，我就去了解新经理的特点，终于打探到一些信息，例如他性格偏内向，听工作汇报喜欢精练简短。

于是，我从来不跟他开玩笑，汇报工作也提前做好准备，在我向他汇报工作的过程中，一般的事情不超过三分钟，重要的事情打好腹稿，尽量简明扼要。

不到两个月，新经理主动提高了我的底薪，令我很意外。

是的，同新领导打交道就要主动一些，在了解了他的性格、工作风格甚至爱好后投其所好，让他感觉到你在主动配合他的工作，而不是被动接受。

第二节 | 观察老板开会

很多人对开会都麻木了。

无论是周例会、月例会、季度例会还是年终总结会，老板在主席台上激情四射、慷慨陈词，员工在下面目光呆滞、眼中无物。有的员工在笔记本上狂写不止，看似很认真地做笔记，实际上只是涂鸦而已。

为什么大家不会认认真真去听呢？

参加会议的人不积极发言，就容易走神，而且会感觉无聊。

职场中不缺乏知识，缺乏的是去发现、去学习的眼。同样一个会，有人无聊到要睡着，有人勉强去听，只带着耳朵没带大脑，还有人会用心看别人是怎么处理事情的。

认真观察，即使再无聊的会议，你都会有所收获，例如一个员工动员大会，或者是一个批判大会，你可以观察，老板是怎么组织这个会议的。

如果是你去主持，可能就不是朝这个方向发展，有什么漏洞需要填补？不同的人有不同的风格，虽然目的都一样，但是“条条大路通罗马”。向老板学习，就能揣测出他的性格特点。

例如，不同的老板是怎么利用自己的优势完成一个会议的，老板的风格也会在很大程度上影响会议的“气场”，进而影响到下属的情绪。

一个严肃的老板会让会场的氛围变得非常严肃，他可能在证

明一件事情的时候，只采用数据和图表，然后稍微添加一些说明性文字。看到了老板这样的做事风格，你就应该明白，下一次向领导汇报工作的时候，多说无益，拿出你的数据和图表来证明你的判断。

一个幽默的老板会让氛围变得非常轻松，他可能在讲一件事情的时候，会注重细节，而且非常会“讲故事”，用一个生动的故事给你“洗脑”，达到他开会的目的。

投入其中，才会发现玄机。

同样一件事，在不同的老板看来，也可能完全相反。例如，生活中有这样两个极端对立的实例，有一个员工因为开会总不做笔记，让老板感觉他从来没有重视自己说的话，对自己的权威是一种挑衅，于是把该员工“请出了”公司。

另一个老板恰恰相反，恰恰他手下有一个爱在会议上做笔记的员工，看着员工“奋笔疾书”，老板情不自禁地问：“难道我的沟通水平很低吗？难道这么简单的问题你都记不住吗？如果一个问题非要让你用笔来记录，你才记得住，那么它就不是什么重要问题！”

尽管老板的风格千差万别，但是有一条：他们喜欢开会时全神贯注的员工。尤其是在老板发言时，更要表现得全神贯注。这不是装模作样，而是你对工作认真的表现，毕竟，开会也是工作的一部分。

与其抱怨没有人教你，不如想想自己为什么没有学习的勇气和智慧。从观察老板开会开始，提高你职业化的能力！

过来人谈心

每次老板开会的时候，我都赶快奔到会议室，选择在一个角落里“猫着”，昏昏欲睡。

还记得上学时，老师总是说：“别以为你们在下面做什么我不知道！”会场上也如此，围着一张会议桌，其实老板也只需瞄一眼就知道每个人有没有认真听他说话。

不过，我们老板性格温和，从来没有因为有人开会打哈欠而发火。而且，重要的会议，老板会安排人做好记录后给大家发送邮件。

有一天我行动晚了，去会议室的时候，只留老板旁边的位置没人坐，于是我只得坐在他旁边。

本以为自己坐老板身边的位置，会觉得拘谨，没有安全感。

但经过这一次，我发现这里是提升自己的最佳位置。当我坐在老板身旁时，不得不打起全部精神来听，我这才发现：全神贯注听人说话和随便听听的差距太大了，如果聚精会神，不但能听到声音，还能听到老板的“表情”。在老板陈述一件事情的时候，我能够听到什么是他发自内心一定要执行的任务，什么只是他随口说说而已。

位置离得近了，最细微的“表情”听得到，老板的心声也就能揣测得到。

从那一次之后，开会时我就常常随意地坐到老板旁边的位置上。老板讲完话，发言总是从老板身边的位置开始进行，我也总是第一个发言，发言自然得到老板的耐心倾听，其他和我意见一样的同事就成了“拾人牙慧”。和同事的差距就这么表现