

读 懂

老板的 心思

千百员工获取老板赏识的最有效技巧

身在职场的你，是不是时常感叹：老板的心思很难懂。如何摸透老板的心思可是一门艺术！能够积极主动地驾驭和掌握你的老板，更是一项利于生存的职业优势。

屈浩/编著

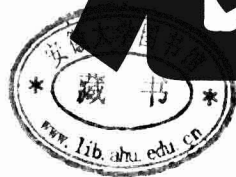


中国城市出版社
CHINA CITY PRESS

读 懂

老板的 心思

千百万员工获取老板赏识的最有效技巧



DUDONG LAOBANDE XINSI

图书在版编目 (CIP) 数据

读懂老板的心思 / 屈浩编著 . —北京: 中国城市出版社,
2010.11

ISBN 978 7-5074-2383-9

I . ①读… II . ①屈… III . ①成功心理学—通俗读物
IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 232847 号

责 任 编 辑	张惠平
封 面 设 计	久品轩
责任技术编辑	张建军
出 版 发 行	中国城市出版社
地 址	北京市海淀区太平路甲 40 号 (邮编 100039)
网 址	www.citypress.cn
发 行 部 电 话	(010) 63454857 63289949
发 行 部 传 真	(010) 63421417 63400635
发 行 部 信 箱	zgcsfx@sina.com
编 辑 部 电 话	(010) 52732085 52732055 63421488 (Fax)
投 稿 信 箱	city_editor@sina.com
总 编 室 电 话	(010) 52732057
总 编 室 信 箱	citypress@sina.com
经 销	新华书店
印 刷	北京金秋豪印刷有限责任公司
字 数	234 千字 印张 16
开 本	787 × 1092 (毫米) 1/16
版 次	2011 年 4 月第 1 版
印 次	2011 年 4 月第 1 次印刷
定 价	29.80 元

版权所有, 盗印必究。举报电话: (010) 52732057

| 前 言 |

职场中人，似乎都有一个困惑：老板的心，很难懂。甚至还有很多人因此而得出一个结论：老板心，海底针，摸不到，猜不透。也正因为如此，职场之人大抵可以分成三类：

第一类：明知不可为而为之。明明知道自己猜不透老板的心思，还非要去猜。每天花大量的心思去琢磨老板的行为、言辞等，想要探究他这么做到底有什么意义、那样做到底有什么企图。一来二去，不仅老板的心思没有探究明白，而且还耽误了正常的工作，降低了效率。这自然不是我们想看到的结果。

第二类：破罐子破摔。知道老板的心思不好猜透，干脆就不猜，任何事情都按照自己的想法来进行，不考虑老板的意识，也不考虑老板的想法。就像一只无头苍蝇一样到处乱飞，势必总有一天会撞得头破血流。这也不是我们想看到的。

第三类：见风使舵。按照自己做事的同时，也随时盯着老板看，哪怕只要老板露出一个不满意的眼神，或者一句有点不满意的话，就会立刻改变自己原来的做法，遵从老板的

“旨意”。这类人在很多事情上已经失去了自己的人格和见解，为了迎合老板而迎合老板，成功自然也就和他们无缘。

这三种表现，基本上包括了十之八九职场中的人。可悲可叹之余我们不免也要问，那十之一二的人是如何了解老板的心思的呢？老板的心思到底要不要了解呢？答案自然是肯定的，如果不了解老板的心思，最终会成为一只无头苍蝇，永远也没有出头之日。纵观职场，大凡有出息者都是对老板的想法摸得一清二楚的，他所做的事情往往就是老板想要他们做的事情。只不过他们是提前做了，并且是做得更好。那么这些人是如何了解老板的心思的呢？其实很简单，可以从“了解老板的类型”、“摸透老板的脾性”、“读懂老板的情绪”、“清楚老板的缺点”、“探查老板的能力”、“听懂言外”、“理解老板的决定”、“明白老板的想法”、“理解老板的需求”、“定位老板的处境”、“体会老板的忧虑”、“探究老板的底线”、“仰望老板的角度”、“做好老板的沟通”、“了解老板欣赏谁”、“正视老板人性”等十七个方面入手。从内到外，囊括了了解老板的所有途径。

本书正是从这十七个方面入手，面面俱到地从各个方面教给大家了解老板心思的办法。不仅如此，还在了解老板想法的基础上，告诉了大家如何做，让大家学有所知、学有所用。不仅知道了老板的心思，而且还知道了我们该如何迎合老板的心思，为自己职场上的成功添砖加瓦，想必这也是大家想要知道的。

编著者

2010年6月15日

目 录

Contents

第一章 由表及里，了解老板的类型

要了解老板的心思，首先我们得知道老板是一个什么类型的人。因为面对同样一件事情，不同类型的人有着不同的心思和反应。当然，要了解老板的类型，可以从名片、汽车、签名、打电话、文件的摆放等一些表面现象入手，由表及里，给老板归归类。

透过名片了解老板	2
由汽车来了解老板	6
从签名来了解老板	10
由打电话来了解老板	15
从文件摆放了解老板	19

第二章 落叶知秋，摸透老板的秉性

了解老板的心思还需要摸清老板的秉性，他的个性是什么样的、人品怎么样等。那么如何才能摸透老板的秉性呢？可以从他的穿着、工作态度、酒场表现、情态语言、言辞等几个方面切入，从细节当中来探知。

穿着彰显老板的个性	22
-----------------	----



工作态度就是外露的品性	26
通过喝酒了解内心世界	28
情态语言体现老板脾性	33
透过他的话了解他的心	35

第三章 看脸读心，读懂老板的情绪

脸，是心理的显示器。无论是眼睛，还是眉毛、嘴、鼻子等，一举一动都代表着内心的想法。那么要想了解老板的想法，我们也可以从这个显示器入手，“直捣黄龙”——读懂老板的内心情绪。

眉动等于“心动”	40
眼神透露出的秘密	43
笑容背后也有不同	46
嘴动就等于“心动”	51
鼻子也能“说话”	54

第四章 全面了解，清楚老板的缺点

很多时候，老板的心思之所以难猜，并不是老板隐藏得深，而是我们不了解老板的缺点。比如说他的完美主义、拿得起却放不下、空忙、不信任别人、脾气火爆等。说到底，老板也是人，我们只要知道老板也是有缺点的，那么他的一些“古怪心思”也就不难懂了。

挑剔多半是理想主义	58
拿得起放不下是太虚荣	60
空忙只因过于被动	62
不信任是防备心太重	64
脾气暴躁是度量太小	66

第五章 旁敲侧击，探查老板的能力

一个老板有没有能力，我们无法直接获知，但是我们可以旁敲侧击，从侧面来了解。一旦我们了解到了老板的能力之后，就能正确地解读老板的心思了。解读老板的心思，不能和老板本身的能力脱节。

从用人看老板能力	70
危机面前，查看老板反应	72
从授权信任度看老板能力	74
重大关头考验决策能力	77

第六章 听话听音，听懂老板言外意

要想懂得老板的心思，很重要的一点就是要听懂老板在说什么，听懂老板的言外之意。毕竟很多时候，老板的想法并不是直接说出来的，而是通过一些弦外之音传达的。在和老板交往的过程中要懂得倾听，懂得思考，这样才能知道老板到底是怎么想的，他真正想说什么。

少说多听，弄懂老板的真正意图	80
听出老板的推托之辞	83
听出老板的客套话	86
听出老板的试探话	88
听出老板的个性	91

第七章 扮对角色，理解老板的决定

要了解老板的心思，理解老板的决定，关键是要我们站对自己的立场，扮好自己应该扮演的角色。要以一个员工的思维去理解，而不是以客户乃至老板的思维。那样不仅不能真正了解老板，甚至还会给自己造成很大的麻烦。



要彻底执行，但不要越权	96
不要怀疑老板的决定	99
先执行，再提意见	102
即便是黑锅，也要背	105
外人面前，给老板留足面子	107

第八章 注重观察，明白老板的想法

老板的心思到底是怎么样的？我们除了可以直接询问之外，还可以通过细致的观察来得到答案。毕竟人的言行都是由内心来控制的，有什么样的想法，也就会表现出相应的言行。注重观察，同样是了解老板内心想法的途径。

了解老板到底要做什么	111
老板也有奇怪的想法	113
从送礼当中看性格	115
从阅读习惯看性情	118

第九章 感同身受，理解老板的需求

不同的需求代表着不同的想法，需求不同，想法也就不同。要了解老板的想法，就必须从理解老板的需求入手。只有真正知道老板想要什么，才能真正知道并且理解老板心里的想法以及他的行为。

明白老板对产品的需求	123
理解老板对业绩的需求	125
少花钱多办事是老板通病	128
忠诚是老板对你最大的需求	131
记住，老板要的是工作结果	133

第十章 见微知著，定位老板的处境

人的心思往往是处境的产物。面对同样的事情，不同的处境想法是不同的。这就告诉我们要真正了解老板的心思，必须站在他当时的处境去了解、思考，这样我们才能设身处地，理解老板的心思，并且支持老板的决定。

千万不要让老板尴尬	137
和老板谈谈他的处境	140
看到老板的难处	143
老板面临的风险很大	145
善于帮助老板走出困境	149

第十一章 摆正心态，体会老板的忧虑

老板的心思是老板的想法，而我们的心态则影响到我们了解老板的想法。就像一个接收器一样，如果心态不摆正，就等于接收器工作不正常，接收的很可能就是乱码，而不是正确的解读。摆正心态，才能真正体会到老板的忧虑，才能真正理解老板。

知道老板最担心什么	152
不要把问题推给老板	154
不要给自己太多的借口	156
千方百计赢得老板的信任	159
不要依赖老板的决定	162

第十二章 吸取教训，探究老板的底线

一个人的底线可以反映出很多关于这个人的信息，比如说人品、道德、处世技巧等等，而这些信息都是经过内心的思考表现出来的。这就告诉我们如果我们能够探究老板的底线，也就能对老板的内心想法略知一二了。



安分守己，少做出格事	166
切忌与老板争吵、抬杠	168
挨骂也要有个好态度	170
别让老板来给你“救火”	173

第十三章 找对方向，仰望老板的角度

老板在公司所处的位置与员工是不一样的，他所做的每一个决定都关系着公司的命运，因此他看待问题时所站的角度与员工也有所不同。如果我们从老板的角度出发，用老板的心态来考虑问题，那么读懂老板的心思也就不难了。

用老板心态来考虑问题	178
把事情想到老板前面	181
做好老板没交代的事	185
做事情切忌自以为是	188
高效办事，绝不拖拉	191

第十四章 选对方式，做好老板的沟通

要想了解老板的内心想法，沟通是一条捷径。当然，要想和老板沟通好，必须要找到一个良好的方式。只有方式对了，沟通才有效，我们才能知道老板的内心所想。

和老板的沟通必不可少	196
找对沟通方式很重要	199
通过赞美开启沟通之门	202
关心和体贴是无言的沟通	205
与老板家人也要及时沟通	208

第十五章 擦亮眼睛，了解老板欣赏谁

老板欣赏、提拔、喜欢一个人是有理由的，至少这个人身上有值得老板欣赏的地方。从了解老板欣赏的人入手，我们同样可以知道老板的兴趣爱好，同样可以摸透老板内心的想法。

老板欣赏有责任感的员工	212
做一个不可替代之人	214
做好每一个细节	217
高效率的员工人人喜欢	221
和老板合作而不是对抗	223

第十六章 最后记住，老板他也是个人

老板不是圣人，他也有自己的情绪和欲望。对此我们应该理解并且了解，只有做到这样，我们才能明白老板的一些所作所为，才能真正走进老板的内心之中，与他产生共鸣。而这一点恰恰是很多人所缺少的。

不要把老板想得太完美	228
把老板当成一个孩子看	231
老板也有虚荣心	235
家庭也是老板的牵绊	238
要正视老板的“惰性”	242

第一章

由表及里，了解老板的类型



要了解老板的心思，首先我们得知道老板是一个什么类型的人。因为面对同样一件事情，不同类型的人有着不同的心思和反应。当然，要想了解老板的类型，可以从名片、汽车、签名、打电话、文件的摆放等一些表面现象入手，由表及里，给老板归归类。



透过名片了解老板

我们的社会是一个大舞台，每个人都扮演着各自的角色，自编自导自己的人生大戏。我们需要与不同人接触、交谈、交往……在这个过程中，人们会使用很多道具来增加演出效果，而小小的名片就发挥了重要的作用，如同节目单一样向观众传递着他们的信息，不仅有他们的姓名、电话、职位、头衔、职业等，更重要的还有他们的性格。名片千姿百态，样式各异，其实都是人们不同性格造就的。

【案例传真机】

小王曾经参加过一个产品推广研讨会，在会上认识了很多企业的老板，有大企业的、中型企业的，也有民营小企业的，甚至还有一些工作室、销货中心等各色各样的企业老板。通过和这些老板的交流，小王就发现了一个有趣的现象：从名片的设计、印刷、头衔等方面就可以看出对方的性格和个性，甚至还可以看出对方的兴趣爱好以及文化修养等等。

一旦了解到这些，小王就可以有针对性地和对方进行交往了。自然而然，获得了很好的交往效果。

【心思解读】

为什么从一张名片当中可以看出一个老板的性格、个性以及兴趣爱好呢？说到底，名片是一个人“心思”的外在表现。正如人们所说的那样，名片是人们交际的第二张脸，要想给对方一个良好的印象，自然要在名片上下工夫。那么如何下工夫呢？就是根据自己的性格、爱好来进行。举个例子来说，性格比较张扬的老板，在名片的设计上就会显得比较张扬，而性格内敛的老板，名片也会显得比较内敛。喜欢艺术的老板，那么他的艺术天分也会在名片当中显现出来。

老板之间交流，特别是第一次见面，他们并不会告诉对方自己的个性、性格爱好，以及其他一些内在的东西。毕竟他们都深深地懂得“话到嘴边留三分”的交际道理，更何况是第一次见面，彼此之间都不够信任，又怎么会交谈这么深呢？所以，这种想要表现个性却又无法表现的冲突使得老板只能把个性表现在名片上。这也就意味着名片隐藏了人们很多的内在信息。只要我们善于解读，就能为我们所用。

【解读在行动】

名片是一张记录个人信息的卡片，携带方便，经济实用，能够长时间地保存和传递信息，而且还显示了身份，所以在社会上与人交往的过程当中，交换名片是一项重要的内容。这个行为虽然司空见惯，而且根本不假思索就可以完成，但那一递一收，其实正是人们性格的折射。那么，我们如何从名片中来探知老板的性格特点呢？

1. 喜欢大字体的人

一般个性强，因为要强调自我意识，自然选用粗大字体，这种人大多功名心相当强，相当任性，但与这种人深交，他会无条件地照顾你，帮忙到底。他们善于交际，口才好，举止亲切。这种人不会迷失自己，遇到利益时，他们不会拱手让给别人。

2. 名片有别名或改名的人

因为自己的名字不雅而改名的人，性格多属于神经质，具有小心、叛逆等个性。这种类型人的特性是富于独创性，思想偏激。由于具有谨慎小心和神经质的特性，所以也具有对自己相当在意的一面；因为缺乏刚毅性、坚忍性，所以在遭遇困难或灾祸时，总认为逃避就是胜利，而不敢面对现实解决问题。只有思想浅薄，误认为改名就可改变命运的人，才是真正没有自信的人。

3. 比他人较快速递出名片的人

比对方更早递出名片，是看重诚意的表现。其所传递出的信息是慎重、厚重、重礼仪。收到名片后仍然不拿出名片给对方，则是粗鲁无礼以及拒绝的表现。



4. 名片上附记交换时间、场所的人

在名片上附记纲要的人，可说是慎重派人物。他们大都是脑筋灵活、兴趣广泛的人。交换名片可以促进人际关系，使之更有“缘分”。珍惜曾经见过面的人，是使自己招致“好运”的诀窍。遗忘认识者的姓名，不仅将会度过没有运气的人生，也无法拓展人际关系的范围，只能说是人生的落伍者。若在交换名片的时候做上标记，则在下次见面时记忆犹新，对方也会认为你是一个认真的人，这也是你们进一步发展新交易的绝好机会。

5. 在公司名片上附印“自宅”的人

在名片上附印“自宅”，可以判断这个人在能力、社交等各方面都相当优秀。有对自己、对社会负责任的意味，在对方遭遇突发事件时，可以当紧急联络处，迅速解决问题。但另一方面，这样做可能会被他人利用。故名片投放时，要小心提防。

6. 同时具有两种身份名片的人

对于两种名片分开使用的人，应该说他们是深谋远虑的人，这种人平日装出一副忠于单位勤于职守的姿态，实际上却在暗地里做自己的事，甚至在干背叛单位的事。这种人在单位里，大都有其疏忽散漫的一面，谈不上有什么发展，更不用谈前途了。

7. 名片用光或不带名片的人

像这种以名片用光或不带名片为借口的人，大都是孤注一掷的投机者类型，是相当危险的人物。初次见面，彼此还了解不到三两分，立刻以交往数十年的亲热口气相邀，应特别小心。

8. 到处给名片的人

不论什么场合到处给名片的人，都是想贩卖自己的野心家，这些人大多是自我显示欲强烈的人。这种人不但容易忘记自己在什么时候拿名片给了什么人，而且轻易地把名片当成一种传单，漫天乱撒。这种类型的人是经营者的话，大多是老板或伙计、推车四处奔走的私营企业主，虽然常想不劳而获，大捞一笔，但也有偷鸡不着反蚀米的危险性。

9. 以他人的名片自傲的人

像这种带着大把他人的名片外出的人，大都是以自我为中心的类型，其

特征是活动能力强，口才很好，说话绝不会出任何纰漏，是能够获得他人喜欢的人。这种人精力过人，富有活力，轻易承诺。与这种人商谈之前，最好能立下约文。

10. 名片上没有头衔的人

通常有所成就，创造不平凡；非常自信，相信自己可以解决一切问题；我行我素，喜欢过无拘无束的生活，讨厌被别人管理，也不乐意驱使别人。这样的人不重视表面上的一些东西，不在乎功名。

11. 有两个头衔的人

谨小慎微，神经质，叛逆心理强，创造和创新能力比较突出；信心不足，自卑感强烈，遇到意外和挫折总想溜之大吉，极力推卸责任。他们有意使用另一个身份来逃脱惩罚。

12. 压塑名片的人

羡慕虚荣，典型的神经质。在人际交往过程当中，他们给人一种乐观和直爽的感觉，他们也表现得非常友好和随和。但真实的他们往往心胸狭隘，容不得他人超过自己；自吹自擂，从来不在乎别人的异样目光；好使手段，虚虚幻幻，让人琢磨不透；总是疑神疑鬼，经常处于提心吊胆的状态中。

13. 很在乎自己称谓的人

有的人把自己沾边、不沾边的头衔都印在名片上，只觉得名片太小，不够用。这样的人喜欢突出和强调自我，具有很强的表现欲望；追名逐利，但没有达到利令智昏的极端，反而温文尔雅，颇有绅士风度；由于个性突出，拒绝一般的人接近；能言善辩，守本分，同时对晚辈或学生谆谆教导，非常有长者风范。

14. 标新立异的人

他们属于新新人类一族，有着极好的口才，大多夸夸其谈，黑白分明，耿直爽朗，比较任性，常常直抒胸臆，直言不讳，难免遭到排斥；也很有号召能力，他们喜欢一大群人聚在一起狂欢，有些时候依赖性较强，生活常常需要他人来协助协调和管理。

15. 附加家庭情况的人

有很强的责任心，成熟稳健，有着出人头地的强烈愿望。他们视工作为