

榮泰

多元化系列8

上班族的登龍術

如何在上班生涯中如魚得水的要領



著者：福田健

譯者：張

福田健著

張明玉譯

上班族的登龍術

法律顧問

茲受榮泰出版社委任為常年法律顧問，嗣後有關該社一切權益，本律師當依法保護之。

律師：屈良幹

事務所：高雄市前金區中山橫

路九十三號四樓B室

電話：(〇七)二八一〇〇四七

二〇一二五七七

⑧上班族的登龍術

譯者：張明玉

出版者：榮泰出版社

地址：北市杭州南路一段145號3樓

電話：(〇二)三九三一六八三

三九五一四七一

發行人：陳榮貴

郵政劃撥帳號：一〇六八九四四一七

初版：中華民國七十五年十月

印刷：三文印刷廠

地址：台北市西園路二段279之2號

登記證：局版臺業字第叁陸貳捌號

特價新台幣一二〇元

〔郵購每套八冊優待價七百九十元〕

目 錄

譯 序

序 章：為何要促使上司採納自己的意見

- | | | |
|---|----------------------|----|
| ① | 爲使工作向前邁進····· | 一三 |
| △ | 十年上班生涯：A君的不滿····· | 一三 |
| △ | 上司就是組織內的一道牆····· | 一四 |
| ② | 能幹的人容易踏入的陷阱····· | 一七 |
| △ | 自負將使自己的能力產生負面作用····· | 一七 |
| △ | 務須讓上司站在自己前頭····· | 一八 |

△ 透過上司可以獲得工作成果……………二一

③ 不能推動上司的五種部屬類型……………二二

△ 敬而遠之的類型……………二三

△ 我行我素的類型……………二五

△ 熱衷於自我推銷的類型……………二六

△ 持批評態度的類型……………二八

△ 鋒芒畢露的類型……………三一

第一章：博取上司信賴的方法

① 信賴乃說服上司的礎石……………三五

△ 信賴是推動別人的基礎……………三五

△ 測知別人對自己信賴程度的方法……………三七

② 「不讓上司困擾」的理論……………四一

△ 務求能說能做……………四一

第二章：讓上司點頭認可的方法

- △ 不可成爲去處不明的人……………四四
- △ 不應突然提出難題……………四七
- △ 不可怠於報告……………四九
- △ 要守口如瓶……………五二
- ③ 力謀成爲對上司有用的人……………五四
- △ 實績加上表現能力……………五四
- △ 要掌握住上司的期望……………五九
- △ 儘量縮短與上司間的心理距離……………六四
- △ 責罵你的上司注意部屬的反應……………六七
- △ 罵人後心理上都很難爲情……………六八
- △ 部屬應以自己的能力彌補上司之不足……………六九
- △ 力求成爲能陳述理想的人……………七三
- ① 成長性上班族的條件……………七九
- △ 野心家和挑戰精神……………七九
- △ 爲何未獲上司認可……………八一

② 要對表達方法痛下功夫……………八四

△ 多方伸展思考的觸角……………八五

△ 事先備妥文件說明……………八七

△ 掌握正確的資料，不要成為差不多先生……………九〇

△ 限用一分鐘發表……………九二

③ 確實獲得「認可」的方法……………九四

△ 理由正當未必行得通……………九四

△ 切忌突然提出意見或建議……………九六

△ 讓上司也表示其意見……………九八

△ 至少要準備三個腹案（替代方案）……………一〇〇

△ 使第三者做見證……………一〇四

△ 「被拒絕」時的應付方法……………一〇九

△ 反鎖上司所說的話……………一一六

第三章：拒絕上司的指示和命令的方法

① 婉拒上司的指示和命令之方法·····	一一一
△ 不要當一個唯命是從的部屬·····	一一一
△ 拒絕也是推動上司的一個條件·····	一二四
△ 不可讓上司手足無措·····	一二九
② 設法減少上司的抵抗（抗拒）情結·····	一三一
△ 要推動上司除需勇氣外，還需要別的要素·····	一三一
△ 拒絕時要有緩衝的餘地·····	一三二
△ 話要聽到別人說完為止·····	一三六
△ 關西地方的口音適合於拒絕·····	一三九
△ 以問話的形式表示拒絕·····	一四一
△ 要提出替代方案·····	一四三
③ 提出拒絕理由的方法·····	一四五
△ 態度要明確·····	一四五
△ 只說「不行就是不行」是不能當作說明的·····	一四八
△ 「辯解」與「找藉口」——兩者似是而非·····	一四九

- △ 應與上司保持距離……………一五二
- △ 在說服與被說服的過程中使自己獲得成長……………一五五
- △ 最後還是要遵守上司的決定……………一五七

第四章：促使上司採取行動的方法

- ① 使上司的「認可」和行動加以結合的方法……………一六一
 - △ 要如何因應上司「不願冒險」的心態……………一六一
 - △ 若上司只說「知道了」，不見得就會有所行動……………一六三
 - △ 製造使上司容易採取行動的狀況……………一六六
 - △ 訴諸視覺的效果……………一六九
 - △ 賦予彈性……………一七三
- ② 場所不同則推動上司的方法亦互異其趣……………一七五
 - △ 在休息場所推動上司的方式……………一七七
 - △ 利用人多的場所所以推動上司的方式……………一七八

第五章：透視上司真意的方法

- ③ 設定期限促使上司採取行動的方法……………一八一
- △ 「改天就會做」暗暗意味著不會付諸實行……………一八一
- △ 附截止期限的做法……………一八二
- ④ 讓上司登場露面的秘訣……………一八五
- △ 名氣的威力……………一八五
- △ 推動上司的真正意義……………一八七
- △ 力求不居功而把功勞讓給別人……………一八九
- △ 在適當的時候請上司出面……………一九二
- △ 注意邀請上司登場的場面……………一九六
- ① 掌握上司真意的線索……………二〇一
- △ 為何對上司有那麼多的不滿……………二〇一
- △ 上司的心理……………二〇五

② 與上司的個別交往方法、推動方法·····	二二一
△ 上司的個案研究·····	二二一
△ 與各階層上司交往的方法·····	二二三
△ 與難以應付的上司之應對進退·····	二二八
③ 上司的話中所含真意·····	二二三
△ 要能抓住上司說話的性質·····	二二三
△ 「我沒有聽過！」·····	二二五
△ 「你要負責任嗎？」·····	二二六
△ 「你要怎麼做都可以。」·····	二二七
△ 「時間還早」·····	二二八
△ 「我沒有關係，可是部長呢？」·····	二二九

譯序 謹以本書向上班族致敬

不能「促使上司採納自己意見而採取行動」的上班族人士，必然登龍無門。

上班族的生活，基本上是一種上司與部屬共同工作的生活。上司不能沒有部屬，否則便不成為上司；部屬務須服膺上司，否則便難獲升遷。有的上班族人士，不願為蠅頭小利低頭哈腰，而落得悶悶不樂；有的上班族人士，却不惜一切為五斗米折腰，馬屁拍到家，直有令人作嘔之感。總之，上班族一語本身，就是一個綜合性的概念，形形色色的人盡在其中。

不過，一般而言，上班族實指全體受薪階級而言，只要是靠上班領薪的人都包括在內，舉凡勞工、公務員、公司行號的職員等，無不成為上班族一員。準此，為數龐大無比的上班族人士，便成為政經社會的基幹，其貢獻難以言喻，這是譯者由衷以此譯書向其致敬的原始理由。

值得一提的是，本書絕不屬“上班族馬屁學”或“上班族厚黑功”之流。本書的出發點

是如何促使上司採納自己意見而有所行動（推動上司）。如前所述，上班族的生活，實係一種上司與部屬共同工作的生活，因此，身居下層地位的部屬，如與上司不合或不獲賞識、或不知如何拒絕上司的指示、或意見不獲採納、或不懂使上司認可的方法、或不了解上司的真意，則可能辦事不力，常受威迫，以及常感挫折，因此導致日常上班生活的乏味，士氣低落。反之，上司也可能由於部屬不願傾心協力，或提出創意，而影響到業績。本書的主旨，就是針對這些問題，提出處方，其微妙之處只可心領神會。

譯者 張明玉

序章：

爲何要促使上司採納自己的意見

1 為使工作向前邁進

十年上班生涯：A君的不滿

有人說：如果能夠工作愉快，世界就變成一個樂園。其實，每天都能從工作中得到充實感，上班族的生活才會有意義。

然而，工作的充實感，有時候是因做了一件有價值的工作，有時候則是因為自己的工作獲得讚賞或肯定。以上兩者皆與上司有密切的關係。

在自己的工作範圍內，A君業已獲致明顯的成果，對業績顯著的提高也貢獻良多。然而，課長或更上級的部長對他的工作，却不見得有特別高的評價。

進入公司已有十年，已是個業務專家，在工作上也很熱忱且滿懷信心的A君，始終認為上司對自己不曾有更高、應有的評價，使他覺得不滿，因而鬱鬱不樂。最近，他深覺「我

再怎樣拚命，也不會獲得上司的肯定」，而逐漸喪失工作的熱忱。

「上司掠取部屬的功勞」，經常是上班族對上司不滿的重要因素之一。A君的不滿，主要就是因為「自己辛苦創造的業績，結果却變成課長或部長的功勞，說穿了自己只是被利用而已。」在這種情形下，他覺得再拚命工作也沒有什麼意思，只好借酒吐吐心事。

像A君一樣的上班族，諒必非在少數。

（上司不能肯定我的工作表現）。

（上司根本不瞭解我的工作）。

一個人懷有這種程度的不滿，並不是件壞事，但如何把這種不滿的情緒轉變成有用的因素，才是重要的問題。

主要的方法，就是設法向你的上司下工夫。如果一味散播不滿的情緒，只會使情況更惡化，不會有任何助益。

上司就是組織內的一道牆