

只有洞悉他人，认知自我，
才能驰骋职场，平步青云！

ZHICHANG

李世强 编著

深入浅出

职场

心理学

职场如战场，任何一场较量都蕴含着无穷的智慧。
每一场心理的博弈都流露出**无限的机遇**。

 中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

深入浅出职场心理学 / 李世强编著. -- 北京: 中国长安出版社, 2011.4

ISBN 978-7-5107-0398-0

I. ①深… II. ①李… III. ①职业-应用心理学-通俗读物 IV. ①C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 070735 号

深入浅出职场心理学

李世强 编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店

电话:(010)85099947 85099948

印刷:北京市业和印务有限公司

开本:710mm×1000mm 1/16

印张:18

字数:190 千字

版本:2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5107-0398-0

定价:29.80 元

序

职场犹如战场。任何一个在职场中奋斗、拼搏的人，都不得不面对上司、同事、下属、以及办公室中各种形形色色的人群。而在除了面对职场中的人之外，还需要懂得如何取得老板的赏识、上司的信任，以及和同事的相处、对下属的驾驭能力、和客户的沟通。总之，职场就是一个小型社会，在这里，只有懂得职场中的心理战术，才能够在职场中游刃有余、步步高升。

心理学是从 19 世纪哲学中分支出的一门学派，在全球流传已经有上百年。心理学是一门探索科学奥秘，洞察他人内心的一种神秘、深奥的学科。因为其独特性和神秘性，使得全球无数人对其推崇有加。而在职场中，如果一个人能够熟练掌握心理学，那么对客户销售自己的产品时就会变得更加顺利；在职场沟通中也会更加轻松；在管理下属时，难题也会迎刃而解。

每一个人在职场中都扮演着不同的角色，但不管你是怎样的角色，只要学会和掌握了职场心理学，就能够在复杂的职场中驰骋沙场而游刃有余；只要能够熟练运用职场心理学，就能在这片天地间左右逢源、如鱼得水。

法国一位著名的作家罗曼·罗兰曾经说过：人类一切生活，都是心理活动。因此，现实生活当中的每个方面都离不开心理学，而在职场如战场的今天，掌握心理学，更是可以让你能够获得上司的青睐、得到同事的拥护、获得下属的敬仰。

《深入浅出职场心理学》从现代职场中每一位员工及管理者经常遇到的问题出发，引用伟人的思想，再以心理学的角度剖析，同时加上通俗易懂切幽默谐趣的事例，为每一位在职场打拼的人员指明一条阳关大道。

每一个人在职场中都会有一个目标和一个理想，而职场心理学可以使你更快捷的完成目标及理想。本书从洞察领导心理、观测同事心理、了解下属心理等多个方面入手，总结职场成功认识经验、吸取失败认识教训，让大家在职场中懂得如何识别他人心理，让每一位职员在职场这个战场上，早日成为叱咤风云、傲视天下的职场骄子。

目录

序

第一章 洞察上司心理——与上司相处有学问

- 不要自作主张替上司做主
- 学会如何与老板沟通
- 勇敢去敲老板的门
- 巧妙的给上司献计
- 学会适应上司的风格
- 切勿挑战上司的权威
- 用表现吸引上司的目光
- 做一个让上司离不开你的人
- 多为老板着想
- 维护上司的尊严
- 学会适应不同脾气的上司

第二章 职场读心术——读取同事心理玄机

- 爱打探别人隐私的人
- 创造和谐的办公室
- 学会和不同性格的同事相处
- 职场友情不简单
- 不做办公室的“大嘴巴”
- 恰当把握与同事的距离
- 关系比能力更重要
- 莫戴有色眼镜看同事
- 和同事的说话之道
- 学会和不喜欢的同事共事

第三章 职场驾驭力——控制下属的心理学

- 做一个谦逊的领导
- 要懂得宽容下属的过错
- 与下属建立信任和合作的关系
- 批评要讲究艺术
- 做一个善于倾听的领导
- 对待下属的“逆反心理”要妥善处理
- 做一个让下属敬佩的领导
- 大胆任用能力强于自己的下属
- 让沟通更有效
- 善用危机心理激励下属

第四章 窥探心理——通过肢体读懂人心

- 透过眼睛看人心
- 名片中的门道
- 看人要准 行事要谨

行为举止透露玄机
从握杯动作看心理
办公桌上看心理
面部表情泄露天机
坐立姿势有端倪
通过言谈了解性格
读懂微笑背后的含义

第五章 职场生存术——办公室处事哲学多

办公室中虚伪的文明
提防被他人利用
糊涂一些 反而更好
用自嘲化解危机
“古德定律”的奥妙
把隐私吞到肚里
机会面前 无需谦让
“华盛顿合作定律”的精髓
工作中切勿树敌
学会向他人赞美你的同事

第六章 职场解压——积极向上 放飞心灵

成功之前总是有许多困难和迷障
心态成就事业
对工作要充满激情
不断学习才能晋级
提升来源于自信
因为每个人最在意的都是自己
不要在职场中抱怨
闹情绪是职场最大禁忌
给自己定位要准确
减轻压力 放飞心灵

第七章 职场攻心术——拿下客户 提升业绩

了解客户的心理
让顾客高兴地“上当”
诱导顾客暴露本意
通过细节了解客户秉性
善于调动客户的胃口
视线变化体现客户内心想法
擅于站在客户的立场思考
兴趣是生意的开始
谈判是一种心理博弈
与客户沟通要讲效率

第八章 职场升迁术——快乐才能高升

幽默是最好的润滑剂，也是最好的烟幕弹
充满热情的工作
让工作充满惊喜

安于现状=平庸
享受工作更要懂得生活
成为职场最受欢迎的人
不要在职场中混日子
做事要懂得积极主动
丢掉枯竭心理 重燃职场激情
让员工都拥有快乐心理

第九章 职场防身术——防人之心不可无

面对小人谣言要冷静
时刻提防小人抢功
两招克制进谗小人
慧眼识珠 认清小人
小人之心源于自卑
学会淡化同事的嫉妒心
提防小人算计
认清职场各种小人

第十章 看穿职场——机遇造就升迁

升迁要善于抓住机会
客户是晋升的有力杠杆
努力工作是得到上司认可的前提
让竞争对手给你提个醒
好人缘是晋升的铺路石
找个扶摇直上的梯子
同事关系一定要融洽
创新让你卓尔不凡
努力为自己创造贵人
找好机会并主动出击

第一章 洞察上司心理——与上司相处有学问

不要自作主张替上司做主

如果你的上司是一个愿意倾听你的意见的人，那么你可以大胆说出你的想法和看法。但需要特别注意的一点就是，即使你的意见是对的，也不要强迫他采纳，更不能自作主张，替他做主。

在现代职场中，我们千万不能走进一个误区，即便是你深得上司的赏识和重用，也不能因此狂妄自大，认为自己可以擅自作一些决定。你要永远把上司放在第一位，任何一个关键性的决定都要经得上司的同意，哪怕你只是走一下“形式”，也很有必要。问题的关键不在你作的决定上，而在于你是不是尊重你的上司，有没有忽略他的存在。

周络苏年轻干练、活泼开朗，进入企业不到两年，就成为主力干将，是部门里最有希望晋升的员工。一天，公司经理把她叫了过去：“小周，你进入公司时间不算长，但看起来经验丰富，能力又强。公司开展了一个新项目，就交给你负责吧！”

受到公司的重用，周络苏欢欣鼓舞。恰好这天她要去上海某周边城市谈判，考虑到一行好几个人，坐公交车不方便，人也受累，会影响谈判效果，如果打车一辆坐不下，两辆费用又太高。她想来想去觉得还是包一辆车好，经济又实惠。

主意已定，周络苏却没有直接去办理。几年的职场生涯让她懂得，遇事向上级汇报是绝对有必要的。于是，她来到经理办公室。“老板，您看，我们今天要去，这是我做的工作计划。”周络苏把几种方案的利弊分析了一番，接着说：“我决定包一辆车去！”汇报完毕，周络苏满心欢喜地等着赞赏。没想到的是，经理板着脸生硬地说：“是吗？可是我认为这个方案不太好，你们还是买票坐长途车去吧！”周络苏愣住了，她万万没想到，一个如此合情合理的建议竟然被驳回了。她大惑不解：没道理呀，傻瓜都能看出来我的方案是最佳的啊。

其实，问题就出在“我决定包一辆车去”这句自作主张的话上。周络苏凡事多向上级汇报的意识是很可贵的，但她错就错在措辞不当。在上级面前，说“我决定如何如何”是最犯忌讳的。如果周络苏能这样说：“经理，现在我们有三个选择，各有利弊。我个人认为包车比较可行，但我做不了主，您经验丰富，您帮我作个决定行吗？”上司若听到这样的话，绝对会做个顺水人情，答应你的请求，这样才会两全其美。

罗马执政官马西努斯围攻希腊城镇帕伽米斯的时候，由于城高墙厚，士兵们死伤惨重却仍然未能攻占这座城镇。最后，马西努斯发现城门是最薄弱的环节，于是打算集中兵力猛攻城门。但要攻打城门就必须用到撞墙槌，当时军中并没有这种器械。马西努斯想起几天前他曾在雅典船坞里看过两支沉甸甸的船桅，就马上下令把其中较长的一支立刻送来。

然而，传令兵去了多时，桅杆仍未送达。原来，是军械师与传令兵发生了争执：军械师认为短的那根桅杆才能真正发挥作用，不但攻城效果比长的那根要好，而且运送起来也方便，他甚至花了不少时间画了一幅又一幅图来证明自己的专业，而传令兵则坚持执行命令，既然上司要长的桅杆，他的任务就是让人把长桅杆送到上司面前。

面对军械师喋喋不休的说辞，传令兵不得不警告他，他们的领袖是不容争辩的。他们都了解领袖的脾气，军械师终于被说服了，他选择了服从命令。在士兵离开以后，军械师越想越觉得自己的想法是正确的，他觉得服从一道将导致失败的命令是毫无意义的，于是，他竟然违抗命令送去了较短的船桅。他甚至幻想着这根短桅杆在战场上发挥功效，使领袖不得不赏赐他许多战利品以赞扬他的高明。

马西努斯见送来的是那根短的桅杆很生气，马上召来传令兵，要他对情况做出合理的解释。传令兵忙向他汇报说军械师如何费时费力地与他争辩，后来还承诺要送来较长的桅杆。马西努斯对这名军械师的自以为是深感震怒，于是，他下令马上把这名军械师带到他面前来。

又过了几天，军械师才到达。他并没有察觉到领袖的震怒，反而为能够亲自向领袖阐述自己的正确理论而洋洋得意。他仍然以专家自居，滔滔不绝地说了许多专业术语，并表示在这些事务上专家的意见才是明智的。马西努斯见军械师仍然不改其说大话的老毛病，十分生气，立刻叫人剥光他的衣服，用棍子活活地将他打死。

这名军械师可能死后也不会搞懂自己错在什么地方，他设计了一辈子的桅杆和柱子，还被推崇为这方面最好的技师，凭他的经验，他知道自己是对的，因为较短的撞墙槌速度快、力道强，更适合攻城。他可能永远也没办法想通，他费尽口舌向统帅解释了大半天，为什么统帅仍然坚持他的无知呢。

现实生活中，像军械师这样自以为是的人随处可见，即便在上司面前也不懂得收敛。虽然我们 cannot 否认他们的聪明才智，但是这却犯了领导的大忌，他们或许能接受你的意见，而绝对不容许你替他作决定，你的越俎代庖，会让他觉得你是自作聪明，对他不够尊重。所以，记住：献策，而非决策。

作为上司手下一名谦虚、聪明的下属，你要把你的决定以最佳的方式告知给他，从主动的提议变成被动的接受；切忌急躁粗暴，要多倾听和征询上司的意见和建议，少做一些不容辩驳的决定和争论，即使你可能是对的。

学会如何与老板沟通

沟通被认为是现代企业最高的一种境界，号称日本“经营之神”的松下幸之助认为：“企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。”同事之间的合作离不开彼此之间的沟通，和上司之间的相处更是需要良好的沟通技巧。

作为一名员工，能否与老板相处融洽，是否能够得到上司的青睐，主要取决于你与老板的沟通是否畅通。当然，与自己的老板成功交流，并不是一件容易的事情。由于老板性格不同，处理事情的方式也会存在着差异，员工要摸透老板的脾气秉性才能找到合理的沟通方式。

在职场中，每一个员工素质不同，有的性格开朗喜欢和人交流，有的却天生就善于言辞。无论是哪种类型的员工只要用心善于观察、善于学习，有意识地培养自己在这方面的能力，你会获得意想不到的收获。

尽管老板的类型多种多样，但总能找到共同点和突破口，只要稍加你用心就可以避免一些失误，提高自己应对老板的能力，找到老板交流的方法。如果在出现失误或是误会的时候，你一味地逃避领导的眼光，不加以解释和交流，就会造成不可挽回的后果。

小赵在公司已经有两年了，虽然工作不是公司里做得最出色的，但是业绩也比较好，可算是比上不足比下有余。最近，他们分公司要来个新的经理，大家都在为迎接新经理的到来，忙得不亦乐乎。一天，由于早上堵车堵得特别厉害，小赵上班迟到了一会儿，刚到公司就发现新上司已经来了，而自己的迟到已经被上司发现了。小赵暗暗地考虑是不是应该向领导解释一番，但是怕给上司留下不好的印象就作罢了。

过了一会儿，小赵正在工作的时候，经理把他叫进去了，问他关于正在处理的一单业务。小赵说：“因为最近很忙，这件事就往后拖了一下。”新经理听小赵这样说。也没说什么就叫他出去了。小赵以为经理没有在意自己迟到的事情，于是就放宽了心。

“可是，不久之后小赵听到同事说经理对他很不满意，上班迟到还办事没有效率，上班第一天看到的就是这样，可以想象平常是什么样子。小赵都不知道自己怎么犯在了领导的手里，但是要改变这样的印象，的确不容易了。

由于小赵没有及时和经理进行有效的沟通，不仅造成了不必要的误会，还给经理留下了不好的印象。试想如果小赵能够及时地向经理解释自己迟到的合理原因，那么就会得到经理的谅解，对于自己以后在公司的发展有很大的帮助。

有效沟通的目的就是让上司了解你的想法，取得共识，发现问题，并最终解决问题。具有良好的沟通能力的员工，可以很好地表达出自己的想法，获得别人的理解和支持，从而与上级、同事和客户保持良好的关系。沟通技巧较差的人常常会被别人误解，给别人留下不好的印象，甚至造成严重的后果。

陈洁进入一家公司后不久，便被安排从事客服工作。但是，由于陈洁的性格过于内向，平时不注意和同事交流看法，工作上遇到难题，也不敢向上司请教。有的时候，即使上司交代下来的任务她不明白也不会向上司提问，只有自己苦恼然后按照自己的理解的方式去做，结果总是与上司的最初意图相差很远。对于这种情况，上司经常教育她要注意做事的方式方法，但是陈洁还是没有太大的改善。一次，因为缺乏沟通的技巧，得罪了公司的一个重要客户，致使公司失去了一笔很大的订单。上司感到十分无奈，只好辞掉她，并语重心长的对她说：“如果不改掉自己不善于沟通的缺点，也许不会找到适合自己的工作，更不会取得很好的成绩。”

在日常的生活和工作中，每一个人都会遇到各种各样的沟通问题，和同事相处需要沟通、和客户谈生意需要沟通、和上司相处也需要沟通，只有善于沟通的人才能在生活和职场中如鱼得水游刃有余。

百度是一个充满个性、自由、张扬的网络公司，它也主张员工的自由交流，希望在网络环境下做到百分之百的畅通。百度的管理，以效果为最终目标，至于达到效果所经历的方法和过程，尽量忽略不计。技术人员为完成任务可以随时和他需要的伙伴展开讨论，对象可以是自己的部门主管，也可以是李彦宏本人。百度有一种“cc（抄送）文化”，既每一个人都可以把他的观点直接和他的上司或是组员说，也可以把自己的观点发送到所有你认为应该知道的人的信箱里去。如果认为有必要的话，你可以把对你的观点感兴趣的人组织起来进行一个讨论会，这些人可能包括高层、同部门或是不同部门的人。正是因为百度保持着上司与下属、员工与员工、部门与部门之间的良好沟通理念，百度才能在激烈的竞争中脱颖而出，取得巨大的成就。

保持良好的沟通环境，掌握独特的沟通技巧是在职场上立于不败之地，取得上司青睐的秘诀。作为员工和老板交谈一定要考虑时机、场合、上司心情、客观环境等因素，否则，即使是诚实的语言也会犯错误，招致上司的反感和不满。

一般情况下，员工向老板汇报工作时，一定要坦然、自如、充满自信。当你坐到老板面前时，身体可以稍微往前倾一倾，以表现出你对他的尊敬。一定要避免过分胆小、拘谨、谦恭、唯唯诺诺的说话态度，也不要一味地附和趋炎。这样只能有损自己的人格，反而却得不到老板的重视与尊敬，相反会引起老板的反感和轻视。

和老板沟通时，说话方式上要尽量做到心平气和，避免发生冲突。随意地顶撞老板让老板难看，最后吃亏的还是你自己，面对老板的批评要以低调的方式回答老板：“我想知道我做得对不对”，“如果不对，我该怎么改正”等，只要以谦虚合理的方式说话，相信你必然会受到老板的喜欢。

勇敢去敲老板的门

有没有觉得你的工作和收入不成正比？有没有觉得老板应该给你加薪了？当然，大家都喜欢加薪，但是老板是不会轻易给员工加薪的。因为你多干活儿少拿工资他最乐意不过了，差价越多，他得到的就越多。

一般来说，除非你连续创下了很多的大业务，要不然老板是不会给你主动加薪的。人家创建公司的目的就是要赢取最大的利润，给你的工资也是成本之一。大家都知道利润是怎么算的，赚的钱减去成本，老板都想增加收入减少成本。当然，每一个精明的老板都知道怎么去减少自己的成本。

如果你觉得你的收入已经不能满足你，而且你付出了很多，为公司创下了很大的利润，这个功劳足够成为让老板给你加薪的资本了，而老板好像没有那个意向，那么你就要自己帮助自己了。勇敢地去和老板谈条件，告诉他你对薪金的期望值。

和老板谈加薪是需要勇气的，但是最重要的还是技巧，你如果和老板争执、吵架，那肯定是不行的，老板是要面子的。

这是一个电视上的节目，是关于加薪的，这些都是一些典型的不可取方法。

老板总是希望用最低的薪水请到最具有能力的职员，最痛恨的应该就是他的下属跟他谈加薪的问题。但是作为下属的我们，也要学会先发制人地提出希望提高薪水的要求。

如何才能使老板愿意给你加薪呢？以下有三种方法。

方法一：

职员：“您看我们的国家已经步入了小康社会，神六已经上天了，国际石油也已经涨价了，只有我们的薪水还是停留在原来的水平。您看……”

老板：“是啊，可是为什么别人的业绩都上去了，只有你停留在原来的位置呢？”

（如果在这一年里，你工作表现有所提高的话，老板是可以考虑给你加薪的。）

方法二：

职员：“老板，我老婆下岗在家了，还有两位白发苍苍的父母要等我去赡养，儿子也快上学了，我现在负担很重啊！”

老板：“我非常了解，你看啊，现在你的家人这么需要你的关怀和照顾，你还是回家照顾你的妻儿老小吧。”

职员：“……”

（千万不要给老板以可乘之机。）

方法三：

职员：“老板，您看，我在这个公司已经待了好几年了，一直有其他公司出高薪请我过去，我都没有去，那是因为我对公司有着深厚的感情。”

老板：“我知道。其实呢，跟你说句实话，我的工资只比你多 200 块。如果你不去那些公司呢，那麻烦你介绍我去，这家公司给你。”

职员：“……”

（不要给老板以压力，感觉你是在威胁他：“再不给我加工资，我就走人。”如果你不是企业必不可少的人，老板会说：“随你的便。”）

而聪明的人才不会这样做，他们总是在自己的价值足够加薪的时候采取行动，而且他们讲究方法。

下面是一位女士描写她老公加薪的过程：

她老公是建筑行业的，受聘于私营企业，从事工程管理工作，虽然常和老板一起打球、健身，几年来和老板的关系不错。随着全国职工工资的普遍看涨，她老公的工资也到了该提标的时候了，正好这时正值年关，单位需总结和计划。不久之前，她老公写了一份书面材料，是关于 2007 年工作的设想和打算，以及公司存在的问题和需改进的地方，同时着重提到了员工的工资问题。引起了老板的重视，专门找她老公谈了一次，又提及工资问题，公司同意她老公的提议，同时适当考虑为她老公调资，并且提出了加薪的方案。一天中午，老板来电让她老公去，就薪金问题进行谈话，当时公司已经明确了提标幅度及数额，不足部分同意以奖金的形式来补足。不过因为是在饭桌上，况且工资部分没有达到他们的期望值，她老公婉

转地要求回去考虑一下，下午给答复。中午他们夫妻俩商量后，在下午上班时，她老公来到了老板的办公室，就自己的能力水平和独当一面的技术及在公司所处的位置等方面，以及和同行业的工资水平做了比较，认为自己的能力应该达到什么工资水平，并且就工资报酬和劳动法进行了述说，当然也提出了如果公司不认可这份工资，那么到月底将办理好所有的移交手续，言下之意就是人往高处走。通过半小时的严谨沟通，老板一口就答应了她老公的要求，从今年1月份起工资提标，达到了他们的预期目标。他们都松了一口气。

在敲响老板门之前，他们夫妻俩都紧张得不行，生怕说得不好失败了，毕竟老板都是吝啬的。

从这件事看出：一是她老公的工作能力和工资是等值的；二是在私企不能像在国企，待遇是要靠自己争取的；三是吃透用工政策，工资部分不能和奖金等同；四是要学会找准时机，提工资是个严肃的事，不能在饭桌和休闲场所谈，最好在工作时间在办公地点；五是要让自己有能力有实力拿自己想拿的薪水。

说到这里就要注意了，你要想取得好的结果你就要有足够的资本，你没有加薪的资本你也不好意思去要求老板给你加薪。现在的大学生刚毕业工资很低，很多人不满意，但是有老板就说了：刚进公司的大学生不能创造多大的价值，都是学习的料，当然没有多少工资了。同样的道理，你一直业务平平，老板凭什么给你多的工资。你的能力强，你的业务水平高的话，那你为公司创造的利润也很大了，你走了老板的损失将是很大的，即使你不走，老板也怕影响你的工作情绪，还不如给你加薪。而且每个老板也有人情味，在给他创造了利润的时候他也会知道你会找他的。

总结以上的案例，我们可以得到这样一个结论：在我们想着如何如何让老板加薪的时候还要考虑怎么增加自己的能力，怎么提高自己的业务水平。要不然你假意要说走，老板也许真的顺水推舟让你走了。

巧妙的给上司献计

上司总是会鼓励员工献计献策，以求获得一个较好的解决问题的方法。但很多员工却不得不面对自己献上了建议反而被冷漠对待。大部分人会就此心灰意冷，却没有考虑一下：你提建议的方式是否有问题？

一般来说，上司喜欢自己的员工提建议，因为这至少能够表明员工非常关心企业的发展。不过，上司并不会全部采纳员工的建议，虽然上司这样做在很多时候是一个明智之举，但对于那些满腔热情提建议的员工来说，难免会有一种挫折感，甚至会认为上司有眼无珠，因而对上司怀恨在心，有的人可能还会指天发誓：我以后再也不给我的上司提建议了！

这个时候，你要清醒地认识到，你有提建议的权利，但是上司也有决定是否采纳你的建议的自由。如果你要求上司对你的每次建议都完全采纳，显然是一种不合情理的想法。

如果上司拒绝了你提出的建议，那么你完全应该在必要的时候继续向上司提出其他的建议。如果事实证明你的建议是正确的，上司的拒绝是不明智的，那么上司自会反省他自己。如果上司现在还是执迷不悟一意孤行，那么他的错误造成的损害本身已经是对他的惩罚了，所以，你大可不必要求上司向你表示忏悔。当上司听不进去你正确的建议的时候，让上司犯错误也是让他醒悟的好办法。如果事实证明错误的不是你而是你自己，那么你就要好好反省一下自己了。这个时候宁可让上司拒绝你的建议，也不要让上司采纳了你的坏主意。否则，上司就可能要怪罪你了。

员工想给上司提一些改进工作的建议，一般来说上司都是非常欢迎的。但这并不意味着你可以想到什么就立刻对你的上司说什么。比如，有的人半夜起来突然想到了什么，恨不得立刻从床上跳下来跑去告诉上司。把自己的建议看得非常重要——这种心情是可以理解的，

但更应该考虑你的建议的可行性，而不是提交这个建议的速度。

请你首先把你提的建议写下来，即使不是那么长也要这样做。这不仅会显得很郑重，而且在写的同时会促使你认真思考，使你的建议更趋于完善，避免让自己给老板留下一个信口开河头脑简单的印象。

对老板来说，你提出建议的热情固然可贵，但他还需要你的建议是有用的可行的，而不是让你用不可行的建议来浪费他的时间。

你的建议可能充分展现出你的能力和智慧。同样也可能将你的幼稚和愚蠢暴露无遗。所以，献建议前一定要深思熟虑，即使认为是万无一失的，也请至少等上几天以后再说。

写好了你的建议之后，你要尽可能地把建议藏好，多放自己身边几天，等过一段时间之后你再拿出来自己重新看一遍。如果在这个时候你还认为应该把建议交给上司，那你就给他看看吧；如果此时你发现你的建议没有什么重要意义，那么你就悄悄地把它烧掉吧。

如果想给上司提建议，你还要了解上司习惯以什么方式接受外面的信息。不同的上司接受信息的方式是不同的。有的上司喜欢看一些书面上的材料；有的上司则喜欢数据分析表格；有的上司喜欢面对一块书写板，让你不停地在上面书写然后解释给他听，因为他喜欢这种视觉效果……所以，你只有先了解领导喜欢用什么方式接受外面的信息，才能投其所好，将自己想要表达的观点更好地传达给上司。

一定要注意，你给上司提的是建议而不是意见。大多数人在与老板沟通之时，如果能够改变自己的语言方式，效果或许会更好。在“进谏”的时候，你不光要站在一个自认为对集体有利的角度，同时还要进行“换位思考”，站在上司的角度考虑一下问题。由于彼此信息上的不对称，往往你认为比较正确的建议，上司会认为当前时机尚不成熟，所以“不便采纳”。

此外，当你在陈述建议的时候，尽量多用中性词语及祈使句，而不要让上司感觉你是在将自己的想法强加给他，换一句话说就是给上司提“建议”而不是提“意见”。

学会适应上司的风格

无论是谁，只要你身在职场，就避免不了和上司打交道。有的嘴上说得很好听，但是对于下属的工作却百般挑剔。不同的上司有不同的处事风格，有的表情严肃，对下级要求非常严格；有的疑心很重，对于任何人都不信任；有的表面上道貌岸然，却心存不正；总之，作为员工如何能够获得上司的青睐是一门很深的学问。

了解上司的脾气与处事风格，多注意上司处理事情的思路，并试着推测一下，你就能慢慢领会上司的意图。做好上司的“腹中虫”，不仅要理解上司说话字面上的意义，更要探究其深层含义。比如上司说“天气真热”，也许他不仅仅是想告诉你天气状况，而是让你“打开空调”。只要平时多注意观察揣摩，你才能在关键时刻正确领会上司的暗示，不论是哪种类型的上司你都会应付自如。

小薇的上司是一个十分挑剔的人，平时无论下属做的方案多么优秀，他都会皱起眉头说不好。因此所有的同事对于上司都十分害怕。最近，小薇就为自己做的广告策划很头疼，策划完成之后上司说“不合我意。”

当小薇递交策划方案从老板的办公室里走出来时，心情总是跌落到最低点。她十分沮丧地说：“当我低眉顺眼地向他询问到底欠缺在哪里时，他却十分直接地告诉我：‘我也不知道到底哪儿不好，但我就是觉得还有不完美的地方，总之你还要继续改，要不就重新写吧。’”

这样挑剔的老板把员工的信心打击得七零八落，每一次下属精心筹划的东西，都会被驳回，总要无数次地重新来过才行。有时小薇都怀疑是否是自己的能力有问题，因此也失去了工作的兴趣。

后来，小薇发现其实上司并不是仅对于自己的策划有太大的意见，而是上司是一个对于

任何事情都十分挑剔的人。只要自己抓住他的这个特点，随着上司的脾气稍作修改或是拿出合理的意见，上司就能够接受自己的策划方案。

后来，小薇做了一个房地产广告的策划方案，并精心地准备了3套方案，在这3个侧重点不同、宣传风格迥异的方案中，小薇从上司的心理需求出发，准备了几个通宵后，她拿着方案去见上司了。虽然刚面对小薇提交这些方案时，上司还是摇头说“不好”，但当小薇说出最后的思路，即把3套方案的亮点融合到一起时，上司终于露出了满意的微笑。

每个人都有自己的性格和脾气，因而处理事情的风格也存在着差异，作为员工想要成为上司的心腹，就要摸清他的喜好，了解他的个性，上司向自己提问时给出满意的答案。作为上司，不但喜欢下属对他尊重，也喜欢下属对于自己的能力给予赞赏和肯定。

对待不同类型的上司，员工要采取不同的办事方法，只有切合了上司的脾气才会工作顺利。有的上司喜欢自己的下属聪明能干，那么你就要适时的表现自己的能力，有的上司喜欢稳重的下属，那么你就要注意自己的言行不可招摇显摆。

上司最喜欢能够为自己排忧解难的下属，当上司遇到难题的时候，如果下属能够在适当的时机，帮助上司解决燃眉之急，那么就会赢得上司的心。因为只有这样的职员才真正能减轻上司的精神负担，工作交到他手上之后，就不必再劳神，可以腾出来牵挂别的事情了。

但是，为上司解决困难时，千万不要处处表现出自己比上司能力强，这样会使上司有种威胁感。你的学识需要得到老板的赏识，而在老板面前故意显摆自己，则不免有做作之嫌，会让上司感到你是一个自大狂，恃才傲慢、盛气凌人，在其心理上觉得你难以相处，彼此间缺乏一种默契。你处处表现得比上司能干，比上司聪明，如果一旦遇到嫉贤妒能的上司就会使自己陷入困境，很难有提升的机会。

也许你的上司在某一方面可能需要向你请教，适当地指点是可以的，但是要掌握技巧，千万不要以“教”的口吻指导上司如何做事，必须要他预留一个思考上的空间。很多人习惯说话时带着教训的口吻，尤其是当自己处于优势的时候，更情不自禁地要指点对方迷津。这种情况若是发生在下属对待上司，就不会有好的结果。上司可以做到虚心请教“不耻下问”，但是，你千万不可忘记了自己的身份。或许上司有时的想法与做法未必比下属好，但以“教”的语调跟上司说话，绝大多数情况不会被接纳，更有可能会得罪上司，影响自己的前途。

不要让上司认为你的存在是对他的威胁，对于比较专制的上司，你必须将工作进程的每个环节都向他报告，尽管私下你有自己的工作方式和作风，但在表面上仍要以上司的处理风格为自己的工作风格。这样既能表现出一点上司引以为荣的地方，又让上司相信你是他的“心腹”。

作为员工千万不可代替上司领功，抢了上司的风头。部门领导是一个部门的核心，部门工作的好坏直接关系到领导的政绩，当你取得好业绩的时候，千万不要独占功劳。上级一般都很赏识聪明、机灵、有头脑、有创造性的下属，这样的人往往能出色地完成任务。

有能力做好本职工作是使领导满意的前提，一旦被人认为是无能无识之辈，既愚蠢又懒惰，便很危险了。聪明的员工知道把功劳让上司来领，过错自己承担。每一个领导嘴里都不会贪恋功劳，但是如果你懂得突显上司的功劳，那么就会得到重视与信任。

切勿挑战上司的权威

上司的权威是容不得有半点冒犯的，它是一个“雷区”。冒犯了他的权威就是对他尊严的挑战，这是一个很危险的行为，无异于给自己埋下了一颗定时炸弹。所以，永远不要挑战上司的权威。

以下几点一定要谨记：

一、切忌站在上司的位置指手划脚

且不说这指手划脚是不是对上司实际上有没有好处，但它的确侵犯到了上司的尊严，你的好意会被他误解为你无视他的权威，甚至瞧不起他。这在两个普通人之间尚不能忍受，更何况是领导？

在企业里，有些员工忽视了上司与员工之间的界限，站在上司的位置上指手划脚，虽然感觉不错，却容易引起上司的不满，甚至会因此葬送了自己在公司的前途。

二、千万不要擅自替上司拿主意

有些时候，员工是无意识地站在上司的位置上，所做的也只不过是上司肯定同意的事情，所以当时并没有意识到有什么错，甚至以为：既然上司也会这么做，我替上司做了，又有什么不可？可是，他没有想到，上司在意的不是你做事的结果，而是你替代了他的位置。你把原本属于他的人情拿去卖了，他自然会不高兴。虽然你所做的决定只涉及一些小事，但擅自替上司做主，就成了大事。你无视上司的权威，剥夺了上司拍板的权力，这是上司最忌讳的，他以后很可能会找机会煞你的“威风”。

安茹是一家时装杂志社的编辑。一天，她接到一个电话，是刚出版那期杂志的封面模特要找主编，但当时主编正巧不在，安茹告知模特有什么事她可向主编转达。模特说，主编送给她的5本杂志都被别人拿走了，她想再找主编要5本。安茹立即说：“行啊，你过来拿吧。”这种事经常在编辑部里发生，虽然超出了规定，但是为了密切和模特的关系，主编一般都会满足模特的要求，所以安茹很爽快地让模特过来拿。模特拿走杂志后，安茹没有向主编汇报，她认为这件小事没必要让主编知道。后来主编还是知道了这件事。不久，主编以工作需要为由，让安茹去做发行，可她对发行一窍不通，也没有一点热情，只好主动辞职。

这就是冒犯了上司的权威所酿下的苦果，你可以说上司太小气，可事实就是如此。职场上，人情不占主要比例，重要的是游戏规则，你违反了规则，就会被它抛弃。

三、员工与老板之间的界限不可逾越

有的员工在老板创业初期就跟老板一起经历风雨，为公司的发展下了汗马功劳，也同老板建立了深厚的友谊，在公司里就有一定的特殊地位；有的员工长期在老板身边工作，深得老板的信任。这样的员工容易产生错觉，以为深受重用就消除了与老板之间的界限，有时候便会不自觉地站在老板的位置，替老板做起主来。虽然你的出发点是好的，是为了维护公司的利益，但即使你做对了，老板心里也会不舒服，更难以接受这样的事情，因为作决定的应该他，而你只是他的一个执行者而已，这在他看来是一个原则性的问题。

佟盛严在公司做秘书已经6年，兢兢业业，深得老板的赏识。这天，老板一走进办公室，就着急地对佟盛严说：“上周我让你给宏大公司发传真，和他们中止合作并将人家奚落了一顿。现在看来，我做错了。你快告诉我电话，我要亲自向人家道歉。”

佟盛严得意地说：“那个传真我没发。”老板一愣，佟盛严解释说：我认为那个传真欠妥当，所以我没发。”老板又问：“上周我让你发欧洲的那几封信，你发了没有？”佟盛严说：“我都发了。我知道什该发，什么不该发。”

老板一时无语，闷坐了一会儿，气冲冲地走出办公室。不一会儿，佟盛严就接到了人力资源部电话，他被解雇了。佟盛严找到老板问：“难道我做错了吗？”老板说：“办公室里有一个老板就足够了！”佟盛严感到很无奈，只好离开了公司。

在工作中，无论你和老板的关系多么亲密，你也不要跨越与老板之间的界限，该老板决策的事情，就一定要老板拍板，而你所做的只是给他提建议和执行命令。即使老板不在身边，事情又微不足道，你够处理，而且知道老板也会像你一样处理，也不要轻举妄动。你所做的就是及时向老板请示，得到老板的授权后再处理，这样你在老板面前的形象才会变得更加正面。

当你发现老板让你执行的决策有什么不合理的地方时候，也不要贸然指出来，更不要擅自改变老板的决定，你应该婉转地向老板说明情况，巧妙地向他做出提醒，并告诉他这样做

的后果。如果可以，再加上一些自己的合理化建议让老板定夺就更好了。如果老板意识到自己错了，会授权按照你的方案办；如果老板不听，非要你执行，你就只管执行好了。等老板发现自己错了，他也不会找你麻烦，反而会暗地里赏识你的态度，以后会授权你做一些重要的事情，而你的价值就会慢慢地得到体现。

用表现吸引上司的目光

职场中，有很多人都不善于将自己的才华表现出来，这往往使得他们失去了更好的发展机会。作为一名优秀的员工，应该要学会懂得在上司面前争取表现的自己机会以及如何吸引上司的目光。

不管是哪个上司都喜欢有前途、聪明的下属，而不喜欢平凡默默无闻的人，你必须在适当时候表现出自己的才干，使上司知道你更佳的潜力和才干。要想吸引上司的目光，就要关键时刻露两手，主动地去表现自己。如果你只是默默无闻地工作，没有人会注意你的成绩和努力，上司也不会无缘无故地提拔一直默默无闻的下属。

身为员工，最大的职责就是应该在自己的岗位上把本职工作做得尽善尽美，但是也许你所从事的工作，无法轻易与上司挂上关系，也无法获得上司的重视。这样，你的地位和成绩就可能受到上司的忽视，对于你能力的发挥和前途有很大的限制。那么，在这种情况下，不要灰心，因为机会要靠你自己的努力去争取。只要你抓住了机会表现自己的才能和能力，自然就会博得上司的好感。

通常情况下，上司都喜欢谦虚谨慎的下属，但是谦虚谨慎不代表要埋没自己的才能。有时候，太过谦虚反而会吃亏。当你出色地完成上司交代的任务时，一定要向上司报告自己的成绩，让上司看到你的进步。当你和同事一起完成了一件艰巨的任务而向上司汇报时，一定要把自己的成绩放在醒目的位置上，以吸引上司的目光和注意。如果你自己不说，上司可能永远不知道你做出了哪些努力和成就。

有时候，毛遂自荐是你获得上司青睐最好的办法。

市场部员工小娜不久前被提升为秘书室主任，她平时所做的策划文案都十分精彩，并常有文章在报刊上发表。除了出色的工作和勤恳的工作态度，小娜能够被提拔完全是因为她适时地向上司推荐自己，展现了自己的才华和做事能力。

当小娜得知秘书室主任一职空缺，公司内定人选是打字员小丽时，自信的她便来了个毛遂自荐，主动向总经理争取这个职位。总经理边翻着小娜的文章，边对她一手漂亮的字发出赞叹，为了公司的发展，总经理经过再三考虑后终于决定放弃那个长得漂亮但文笔平平的小丽，让小娜做了秘书室主任。

聪明的员工善于表现自己的优点和长处，既显示出自己的专长，又体现出自己的处世能力和聪明。每个领导都喜欢既能干事又聪明的下属，所以善于表现对于一名员工的职业生涯来说是至关重要的。其实每个员工都有各种才能和优势，如果你不敢于在上司面前显现自己的优势，不让上司看到你的优势，那么被提拔的人永远也轮不到你。

有的员工在上司面前十分拘谨，不敢发表自己的看法，更不敢当众现自己，因为他们怕上司和同事发现自己的缺点和不足。其实，越是极地掩饰，你的缺点就会显露而优点被埋没。这样的人，虽然不会犯错，但是也不会受到领导的重视，更不能被提拔。

与其一味消极地隐藏自己的缺陷，倒不如采取积极的策略，展示自己优秀的一面，这样才能在竞中占据有利地位。当然，你要展示的是你自己独特的地方，是其他员工所不具备的优势，这样才能会更出众，为自己的职场升职之路铺平道路。

中国传统的为人处事讲究谦虚、低调，但是“好酒不怕巷子深”、“土不埋金”的古训有时在职场竞争中并不适用，等着别人发现自己往往会与机遇失之交臂，坐等机会最后也只能

落空。

在竞争如此激烈的现代职场中，如果你总是躲在一旁，看着别人升职，羡慕而不去改变自己，引人注目，那么在到处是才思敏捷聪明人的职场里，领导的眼光永远也不会投到你的身上。如果你不懂得去创造机会，有了机会也不懂得把握，那么在激烈竞争中失败就在所难免。

人们喜欢孔雀是因为它们懂得在人们面前展开自己的美丽的凤屏。一只不懂得在人们面前开屏的孔雀，又怎会让众人因它的美丽而发出赞叹和欣赏。因此，员工要善于创造机会，及时抓住机会，充分展现自己优秀的一面。充分展示优秀一面，让同事和领导了解你的才能，你就能得到比对手更多的机会，在职业舞台上跳出最美的舞蹈，当然会得到最热烈的掌声。

善于表现的员工在小事上也十分注意自己的态度，领导交办的任务办多次也完成不了，在领导面前表现过分高姿态，都是领导不喜欢行为；相比之下，手脚勤快的下属更受领导的青睐。事无大小，都争着干，抢着做，领导心目中都会对你有好评价。

李华是个很会表现的年轻人，大学毕业后分配到一个机关单位工，单位里的领导和同事大多是年资比较高的老人，于是他一到单位就几乎把打扫卫生、提开水倒茶等小事全部包揽了下来。每天早晨总是提前半小时到单位，扫扫地、拖拖地板，卫生整理得井井有条；再把开水提来，给领导和同事先沏上一杯，等其他人来了，一切都准备得妥妥当当。领导和其他同事都夸赞李华工作积极，表现不错。自然单位的一些福利和优厚待遇大家也十分照顾他。

作为年轻人，工作资历浅，业务提高是首要的，但是适当的表现自己，搞好人际关系也是不容忽视的问题。同时，在上司遇到难以解决的问题的时候，关键时刻你要敢于出头，替领导决燃眉之急，既可以显示自己的能力，也可以让上司对你另眼相看。但表现自己要注意方式方法，千万不要在上司面前过分显出自己的才能和上司的无能，如果这样做的话，即使你再优秀，再有能力，也终将没有出头之日。

做一个让上司离不开你的人

不知道大家是否经常思考这样的问题：上司会重用什么样的人？答案当然是他离不开的助手；那上司离不开什么样的助手呢？当然是在帮助他完成工作的同时帮助他排解心理压力的人。反观自己，帮上司排解压力，你做到了吗？

如果你身为助理，每天和上司一起工作，有没有发现他被工作或者生活压力折腾得情绪不稳易怒易躁了呢？如果是这样，就是到了你为上司舒缓压力的时候了。

上班精神苦，下班塞车苦；买不起房子苦，卖不掉房子更苦；银行借不到钱苦，贷款付不出也苦。经济不景气，到处哀鸿遍野，无人不以“压力”为苦。殊不知这不仅是小职员的心声，也是上司的疾苦，而且上司所背负的，还有事关企业存亡社会责任，甚至国家经济起落重任。

有一回，郭晓冬的上司才刚被客户挑剔了一阵，不明就里的他，一如往常愣头愣脑地拿着些无关紧要的卷宗到上司桌前，话还没说呢，见他一把抓起就要往房门口丢，说时迟那时快，郭晓冬就像武侠小中的大侠一般，一手抓住飞起的文件，一面全身而退，嘴里还念着：“对不起，我等会儿再进来。”随即关上房门，静待里头风平浪静！

上司也是人，他也有需要发泄的时候，如果你正巧在他身旁，而且又是值得他信任的人，那么就请抓住机会，尽量帮助他舒解他的压力，说不定你就会走运。

注意自己工作心情与态度更重要，要知道情绪是会互相影响的；若是每天以开朗的心情积极面对自己的工作，欣然接受挑战，这时就算上司板起脸来，说不定还会因为受你的影响，而变得心情舒坦起来呢！

如何发现上司存在压力并帮助他舒缓压力呢？

第一，当你的上司经常手忙脚乱，打电话打着打着，都可能大发脾气，还有就是在谈判的时候不断地拍桌子，说明他面临着较大的压力。这时候，身为下属，你应该尝试着把他带到充满绿色和新鲜空气的环境中去晒晒太阳，这样有助于他排遣和放松。

第二，你的上司最近突然狂爱起美食和宴饮，大方到经常宴请员工，每顿饭都要喝得酩酊大醉，不用说，他很可能是处在遭遇压力的非常时期。这个时候，你除了少去烦他之外，最好不要再提加薪之类的事情。有时间最好邀请上司一起去做做运动，让极度消耗体能的运动帮助他排解压力。

第三，你的上司最近有点像怨妇一样，喋喋不休地向你倾诉自己的压力，或者偶尔一脸浩然，如赴刑场就义的英雄，这都说明他的压力很大。这时候，不管你是高级员工还是普通员工，都要建议他多和有亲密关系的朋友一起聚聚，异性朋友就更好了，这些都非常有助于帮他减轻压力。

多为老板着想

英特尔总裁安迪·葛洛夫应邀到加州大学伯克利分校作演讲，他对毕业生发表演讲的时候提出了以下的建议：“不管你在哪里工作，都别把自己只当成员工——应该把公司看做是自己开的一样。”

当然，这番话的真正用意是建议身在职场的员工，要提高自己的工作主动性，凡事都要从公司的利益出发，像老板一样思考问题，把自己当作是公司的主人尽心尽力地工作。

有些初入职场的员工认为，公司是老板的，我只是替他工作而已。做得再多、再出色，得到好处最多的还是老板。我只要每天8小时完成自己的工作任务就好了，没有必要考虑老板真正想要的是什么。还有的员工每天按部就班地工作，一到下班时间连一秒钟也不愿多耽搁，率先冲出办公室或车间。有的员工甚至趁老板不在时没完没了地打私人电话或无所事事地遐想。

这些想法和行为不仅仅是在浪费老板的时间和金钱，长期这样做的话，智慧毁掉你自己的前途和生命。要知道，工作不仅仅是为了生存和获得报酬，也是实现人生目标的手段，一味地消极对待无异于自毁前程。

苏珊并不漂亮，学历也不太高，大专毕业后在一家房地产公司做打字员。她每天都勤勤恳恳地工作，从来不关心工作之外的事情。虽然苏珊的打字室与老板的办公室之间隔着一块大玻璃，只要稍微抬头就可以将老板的举止和行为看得清清楚楚，但是，她很少向老板的办公室多看一眼。她每天都把精力集中在打不完的材料上，因为她知道工作认真刻苦是她唯一可以和别人一争短长的资本。自从来到这家公司，苏珊就处处为公司打算，从不浪费一张打印纸，如果不是要紧的文件，打印纸通常会双面使用，更不会在工作时间做私人的事情。

一年后，由于公司资金运作困难，公司开始拖欠员工工资，出于生机考虑，同事们纷纷跳槽，最后总经理办公室的工作人员就剩下苏珊一个。员工人数减少，工作量却没有减少，因此苏珊个人的工作量陡然加重，除了以前的打字工作，还要做些接听电话、为老板整理文件等杂活。由于业务不景气，连老板都有一些颓废，但是苏珊却坚持做好自己的本职工作。

有一天，她走进老板的办公室，对老板说：“经理先生，很高兴告诉您一个好消息，我们接到了一个公寓的项目，可以为我们公司带来丰厚的收益。”

老板沮丧地说：“可是我们已经没有足够的人手去做这个项目了。”

苏珊听了以后，直截了当地问老板：“您认为您的公司已经垮了吗？”

老板很惊讶，说：“没有！”

苏珊十分诚恳地说：“既然没有，您就不应该这样消沉。现在的情况确实不好，可许多公司都面临着同样的问题，并非只是我们一家。而且，虽然您的2000万元砸在了工程上，