



◎ JR人际自助丛书之二

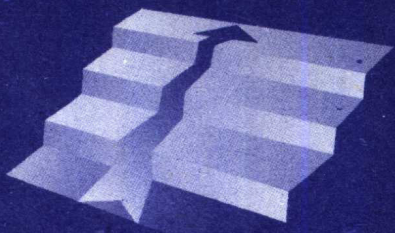
怎样和 领导相处

ZENYANGHE
LINGDAO
XUANGU
CHU



华艺出版社

美国五星上将马歇尔将军说：“年青人，要想领导别人，先学会服从吧。”
这句话在中国尤其实用。



怎样和领导相处



◎JR 人际自助丛书之二

主编：理 纲

作者：薛 凯 张凤芹

卓立宾 李 成

华 艺 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

怎样和领导相处 / 理纲主编. —北京: 华艺出版社, 1997. 12
ISBN 7-80142-041-1

I. 怎… II. 理… III. 人际关系-通俗读物 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 28582 号

怎样和领导相处

主编: 理纲 责任编辑: 黎波

作者: 薛凯 张凤芹 卓立宾 李成

华艺出版社出版发行

(北京朝内南小街前拐棒胡同一号)

邮码 100010 电话 66736751)

蓝空印刷厂印刷

850×1168 1/32 11.5 印张 230 千字

1997 年 12 月第一版 2000 年 12 月第二版 第一次印刷

ISBN 7-80142-041-1/Z · 016 定价: 16.80 元

JR 人际自助丛书的第一本《怎样赞美别人》出版后,我们 JR 人才调查中心接到大量的读者来信与电话,我们把赞扬当作鞭策,把意见当作朋友的忠言,并不敢沾沾自喜,或者止步不前。下面是一些有代表性的看法,我们把它们辑录出来,用以报偿热情的读者。

天津河西区某机关干部欧阳红卫：“我女朋友经常说，你这么强的工作能力，可惜不会说话。我自己也深为苦恼，也读过一些这方面的书，但收效不大。这几天读完了你们这本书，感觉收获很多。尤其是序言，使我解开了心里的疑惑。我以前总不能大方地开口赞美别人，就是因为有这个疑惑，认为夸别人不是正直的人应该做的，尤其是我有才，我不需要那样。原来我错了。我也有赞美别人的正当权利。”

西安温暖搬家公司王经理：“看到书名让人感到很新鲜，看了内容让我感觉很实在。以前对这个问题，我也模糊的有些想法，你们把这层窗纸捅破了。尤其让我欣赏的书前四位经理的话，其中有一句‘赞美别人就是帮助自己成功’，真是见道之言。我很想与他们交个朋友。”

上海复旦大学新闻系方元：“你们这本书是一本好书，也是一本坏书。它的好处是实在，坏处也是实在。不过，依据世界上还是好人多的道理，这本书让好人更有力量办正事，总评就应该是一本好书。不要怕人骂，帮助好人的事为什么要怕人骂？”

郑州第二职业中学陈兵：“我有一点口吃，常因此而感到自卑，开口赞美别人比较困难，你们这本书恢复了我的一些信心。书里第一章三、四节，第二章二、三节尤其好。我想我应该在其他方面表现更好一点，才能在这个竞争日趋激烈的社会上站稳脚跟。请问一下，在为人处世方面，你们还有哪些书？”

JR 人才调查中心名人研究案例辑录



阿齐兹 现任伊拉克副总理兼外长。他智力超群,在国际外交界深得人望,同时深得铁腕而多疑的萨达姆总统的信任。据美国情报机构透露,阿齐兹出访他国,每天都要给萨达姆总统发至少三次电报,回国一下飞机的第一件事不是回自己的家或办公室地点,而是直奔萨达姆总统的官邸巨细无遗地汇报工作。



戴高乐 法兰西第五共和国第一任总统。他以威严而高傲著称于世,他身边的工作人员一般工作时间不超过两年就会被调离。戴高乐将军说:“别人如果太熟悉你,你就会失去威严。”但是他的秘书之一格尔蒙先生却在戴高乐将军身边工作了 15 年,他思维敏捷,外表却木讷而笨拙,像一个对秘密与隐私丝毫不感兴趣的人。他埋头工作,对周围的其他事不闻不问,甚至连朋友都不交,所以深得戴高乐的信任。



华西里也夫斯基 苏联元帅。卫国战争时期,他在总参谋部工作,深得斯大林的信任。他的方法是在和斯大林交谈时有意识地犯一些错误,给斯大林充分的机会去纠正错误,表现其英明,然后把自己的最有价值的想法含混地讲给斯大林,由斯大林形成完整的战略计划公开“发表”。斯大林的许多重要决策就是这样产生的。



侯赛因 约旦国王,以强硬和富有传奇色彩著称于世。这是他在约旦军官学校结业典礼上的讲话:“每一个想当元帅的士兵和军官应该学会的第一件事就是怎样去做一个优秀的下级,因为只有优秀的下级才能准确领会上级意图,并率领自己的部属完美地实施上级的指令。你们发现了没有?在这时你已经是一个优秀的领导人才了。”



原一平 日本推销之神。他在33岁时还是三菱财团下属的明治保险公司的一名推销员。他说：“有一次，因为三菱财团的董事长串田先生在言辞中表现了对保险工作的轻蔑，刺伤了我那神圣的职业自豪感，我无法克制自己粗暴的脾气，立刻对串田先生大骂起来，事后我认为我彻底完了。但是没想到，串田董事长不仅没有开除我，还把我请到家中吃饭，向我赔礼道歉，并

且还把许多工作关系介绍给我。事后，我总结自己化险为夷的原因，是我的真诚和不顾一切的工作热情打动了串田先生，因为一个有眼光的领导人还是需要真正能做事的人。”



李光耀 新加坡前总理。正是在他领导下，新加坡成为亚洲四小龙之一。他这样教育他的儿子：“有才能的人毛病多，这几乎是人类的通病，我的手下就有很多恃才傲物的人，由于我能容忍他们的缺点，所以他们能在我手下愉快地工作。

但是，我常想，假如他们遇上另外一个上司会怎么样呢？所以你一定要严格自律，戒除一切狂妄的念头，这样你的事业才会长久。”



最需要的人。”

堤义明 日本西武企业集团董事长。他在用人方面有一个著名的原则,那就是不用聪明人。他说:“我不需要天才为我做事。天才,不会为职业尽责的。我要用的是勤恳而敬业的人,他们会珍视公司给他的每一个工作机会。这样的人,才是企业



马歇尔 美国五星上将。马歇尔一生中的大部分时间都处于副手的位置,但却被人称为“最伟大将领中的伟大将领”。**马歇尔说过:“年轻人,要想领导别人,先学会服从吧。”**



魏征 唐太宗时期著名的谏臣，以耿介直言著称于史。他一生中向唐太宗进谏 200 多次。**魏征并不是不看时间、地点一味地直谏，而是尽可能选择唐太宗心情比较舒畅的时候，采取最能为他接受的方式，运用最能打动他的语言提出建**

议。可见，就连魏征这样的诤臣，在唐太宗这样贤明的帝王手下做事，也是讲求策略的。

总 序

正直、善良的人更应该学点处世技巧

JR 人才调查中心是竞人天地文化公司的一个下属机构，它的目的是为给公司建立一套有效实用的人际交往成人教育体系收集资料，为了公司能在中国完成美国成人教育家卡耐基式的事业做案头准备工作。中心的工作方式：一是有计划地采访社会各界的成功人士，二是研究古今中外名人的传记和档案材料。在中心所做的 2000 多个案例分析中，我们发现了一个特殊的现象：**竟然有这样多的人在自己的专业领域有卓越的头脑，而对人的了解方面却那样幼稚简单。有那么多品质优秀、踏实能干、专业能力强的人因为在人际关系领域严重地不通世故而事业上步履维艰，频频受挫。而有很多学无专长、品性可疑的人却春风得意、步步高升，这种现象真让正直的人们生气。**一个更为严重的问题是人们往往把这种现象归咎于社会腐败、世风日下，而很少从自身去寻找原因。于是，一些心理定势形成了：与领导接近就是溜须拍马；张三会“溜”所以当了官，我不会，所以得不到重用；说领导好话就是阿谀奉承，这个本事我学不来，看不起，所以我人缘不好；李四八面玲珑，刀切豆腐两面光，当然别人喜欢啦……

我们认为,处世与交际和做世界上的大多数事情一样,仅靠美好的愿望是干不好的,它还需要技术或技巧。而技巧是一种工具,正如一把菜刀,厨师可以用来切菜,歹徒可以用来杀人,处世的技巧也是如此。处世技巧,正直的人需要凭它干正事,钻营者凭它谋私利。在当代社会,越是有前途、有潜力的人越需要和别人打交道,需要获得他人的认可,这样你才能找到最适合于自己的位置,获得事业的成功。在社会中,恰恰很多正直的人过分耿介,很多有本事的人过分恃才傲物,不善于处理人际关系;而很多投机钻营的人却是“处世技巧”的“大师”,他们就凭这一点本事,在社会上四处招摇,大占便宜。所以我们说,正直善良的人更应该学点处世技巧,掌握处世的工具,这样社会上的好多正事才能干成。总之,只有当好人变得更有力量的时候,社会才会一天天更美好。

本丛书是非常实际的、可操作性很强的人际自助著作,它会告诉你很多为人处世的基本原则和基本技巧。本丛书的愿望是,愿天下的好人变得更聪明、更善于保护自己、更有能力实现自我。

JR 人才调查中心

序

有本事的人更应与领导处好关系

本书是JR人际自助丛书的第二本。丛书的第一本《怎样赞美别人》出版之后,引起了强烈的反响,赞之者曰:“符合实际生活,切实可行。”责之者曰:“世界已经够复杂了,这不是让人更狡猾吗?”这是编著者预料之中的反应。世界已经够复杂了,世界还要更复杂,现实社会从来不像一些理想主义者想象的那样单纯,人人都是焦裕禄、雷锋,更何况还有好人出于好心办了错事、坏事的情况,因此,学习、掌握一些正常、正当的处世技巧,就成了每个社会成员的必修课,这绝不是狡猾。

《怎样与领导相处》就是基于这种观点编写出来的,本书希望给那些想做些事业的人提供一种工具,使那些学有专长、品性正直的人更能发挥自己的力量。

这里给你提出几点建议:

首先,在内心确立与领导平等的意识。有许多下属觉得领导“架子”大,不好接触,以致于不去接触。不可否认,有少数人喜欢摆架子,但大多数的情况是,领导的“架子”只是下属心中的一种感觉,对领导的架子与脾气过分地敏感,根源在于你心中的自卑感。领导也是人,只要你抱着和领导平等的心态,你和领导相处也就会更容易一些。

其次，不要把敢于和领导“顶牛”当美德。这是许多品性正直的人常犯的错误。确实的，领导也分三六九等，有些领导确实业务水平较差，有些领导道德水平较低，这令每一个有才华的正直的下属都感到气愤。但我们仍然缺乏足够的理由意气用事。意气用事，与领导当面顶撞往往不能达到我们预想的好结果。**聪明的下属应该采取更有效的方法协调和领导的关系。因为我们的目的毕竟是为了把事做好，而不是仅仅去当一个悲剧英雄。**尤其应该引起我们注意的一点是，千万不能恃才傲物，在历史和现实中，这类教训已经够多、够深刻了。

第三，接近领导并不等于阿谀奉承。我们经常听见下属抱怨领导不重视自己，没有看到自己工作的成绩。请记住，领导跟我们常人一样，只有一双眼睛。领导如果没有看到你的努力，你就应该想一想，你是否已经给了领导足够的机会发现你的成绩呢？如果没有，那么，创造条件给领导这个机会。接近领导并不等于阿谀奉承，跟领导距离过远是不可能搞好工作的。

本书是在研究了 2000 多例人际交往案例的基础上完成的，本书的指导思想是现实性、针对性、可操作性，完全避免了以前同类著作比较大而空泛的缺点。我们教给大家的是正当的处世技巧，我们愿意帮助那些学有专长、品性正直的人获得成功。有本事的人要想发挥自己的专长，获得事业的成功，更应当与领导处好关系。

JR 人才调查中心

年轻人，要想领导别人，先学会服从吧

— (美) 马歇尔

正直善良的人更应该学点处世技巧

ZHENZHANGSHANGLIANG
DERRONGSHI
DIXIAOZHANGCHU

目 录

第一章 理解领导

- 一 领导为什么需要“架子”..... 1
- 二 刚升任领导为什么就“傲起来了”..... 6
- 三 领导为什么更有权力发火 12
- 四 领导的责任和压力有多大 16
- 五 领导其实更在乎下属的态度 21

第二章 与领导相处的六大要则

- 一 敬业精神 26
- 二 服从第一 30
- 三 关键地方多请示 34
- 四 工作要有独立性,能独挡一面..... 37
- 五 维护领导的尊严 41
- 六 学会争利 46

第三章 领导需要不同类型的下属

- 一 专家型 51

二 八面玲珑型	55
三 谋士型	60
四 管家型	65
五 “老黄牛”型	68
六 开拓型	73

第四章 怎样得到领导的赏识

一 多与领导接触,加强沟通,增进了解	78
二 善于表现,把自己的优点推销给领导	82
三 抓住关键时刻解决一些难题,崭露才能	85
四 把领导不愿承担的事情接过来	89

第五章 怎样给领导提建议

一 公开场合提意见要注意领导的面子	93
二 以请教的方式提出建议更易让人接受	97
三 迂回地表达反对性意见	102
四 提建议可引用领导自己的话为根据, 以子之矛攻子之盾	106
五 在娱乐中趁领导心情高兴时提建议	111
六 准备不充分,考虑不成熟不可随便提建议	116

第六章 如何处理各种矛盾

一 与领导产生误解怎么办	121
二 当领导发火时下属如何对待	126
三 受领导冷落怎么对待	130
四 发现被领导利用了怎么办	135