



你知道领导经常想什么吗？
你知道领导有第三只眼睛吗？
你是否仍在为与领导相处难而郁闷？

金刚心 文鑫·著

**KNOW YOUR BOSS ALL-ROUNDB
DO THE RIGHT THING**

想在领导的前面

在领导的思路里找机会



看懂领导好上班，不懂领导职场难！

教你如何看透领导的工作思路

想在领导的前面，实现职场完美沟通，
开启成功升职的大门！

职场里最宽阔的那条道路就是自己拯救自己！

拯救的秘诀就是看懂领导的思路，
站在领导的肩膀上看自己的未来！



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



5

KNOW YOUR BOSS ALL-ROUNDB
DO THE RIGHT THING

想在领导的前面

在领导的思路里找机会



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

想在领导的前面：在领导的思路里找机会/金刚心，文鑫著

北京：中国经济出版社，2011.1

ISBN 978 - 7 - 5136 - 0033 - 0

I. ①想… II. ①金…②文… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 132974 号

责任编辑 燕丽丽
责任印制 石星岳
封面设计 华子图文

出版发行 中国经济出版社
印刷者 北京金华印刷有限公司
经销者 各地新华书店
开 本 710mm × 1000mm 1/16
印 张 12.75
字 数 200 千字
版 次 2011 年 1 月第 1 版
印 次 2011 年 1 月第 1 次
书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 0033 - 0/C · 80
定 价 28.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037
本版图书如存在印装质量问题，请与本社发行中心联系调换 (联系电话：010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话：010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话：12390)

服务热线：010 - 68344225 88386794



职场阅读

我们提供轻松且有价值的职场阅读

奋斗在正确的道路上

和领导相处的十句大实话

1. 如果能让领导经常觉得我们的工作思路很清晰、很实在，领导一定会悄悄地把我们放进待提拔的干部库里；如果我们经常在领导面前表现出自信，却又拿不出好的能实战的工作套路，领导一定会在心里悄悄地把我们看扁。

2. 如果能让领导觉得我们有内在的修养，领导就会在心里悄悄地提升我们的地位；如果让大领导觉得我们在迎合他，他就会在心里不太尊重我们。

3. 如果我们对领导很熟，而领导对我们很陌生，那我们能引起领导关注的最好办法就是：在工作细节上表现得特别优秀；如果领导对我们很面熟，对我们的工作能力却很陌生，那我们能引起领导注意的最好办法就是：在某个业务舞台上亮相并拿奖。

4. 如果我们更多地关注领导的工作是如何出成绩的，而不是过分地讨论领导工作中的失误与不足，那么，在获得成长的同时，我们也会得到领导的重视；如果我们经常琢磨最优秀的人做我的工作会表现出哪些优秀的细节，最笨的家伙做我的工作会出现哪些错误，那我们在领导眼里一定会与众不同。

5. 如果我们能让领导和我们很熟，但是对我们的工作潜能并不熟，我们就犯了职场大忌。

6. 顶头上司的能力很差劲儿，但又很喜欢管着我们，如果这时我

们能够宽容领导，并且沉下心在工作中磨炼自己，那我们就有很多机会发现公司更多的问题，当这些问题有答案时，我们的职场发展空间就打开了。这一招叫“逆流而上”。

7. 领导常常因为话说得太多了，于是在布置工作时犯主题太大、思路太宽的毛病，如果这时我们能主动地研究领导的工作心态和思路，对工作是很有帮助的；如果这时我们老是私下里抱怨领导没本事，没本事的领导也会在心里经常抱怨我们没本事，最后的结局是：领导老觉得自己没有得力的部下，我们则或者小胳膊拧不过大腿、郁郁不得志，或者愤愤辞职而去。

8. 上司常常会做出不公平的事，这不代表他们的职业人品很差，而是他需要平衡更高层领导的意图，而那些大领导的意图经常是我们所不知道的。

9. 不是每个领导都是我们工作上的领头人和我们成长中的导师，很多领导之所以叫领导，是因为我们还需要成长。经常抱怨不喜欢的领导，就同时代表我们自己的工作能力还很不足。

10. 不会工作的人把领导当傻子，常常做些表面功夫、得过且过；会工作的人把领导当日记的主角，记录下他对工作的要求，记录下他习惯的工作思路，记录下他看人常用的标准，思考他最希望手下展示的工作表现。这些日记会在某一天变成自己的财富，因为有一天我们可能会领导别人，于是日记就让我们多了一个借鉴。

职场上最让人郁闷的事莫过于工作上的事常有自己的份儿，升职和加薪方面的事却总和别人有关。唉，职场从来都是这样，思路不宽的人常郁闷。

你曾郁闷过吗？测试一下：

• 工作中，最让人失望又经常出现的事情是什么？那就是出力不讨好。

特别是当身边出现了一些讨好不出力的同事时，我们的心里就不仅仅是失望啦，也许什么抱怨的话都可能从心里冒出来。

• 工作中，如果我们努力做了很多“想”做的工作，而没有做领导觉得

我们“该”做的事情，那么工作的结果会是什么？答案多是这样：工作干了，成绩却和自己不相干。

特别是当本该属于我们的成绩却成了别人的成绩的时候，我们的心情就更复杂啦，心里什么骂人的话都可能跑出来。

如果你也常有这类的烦恼，如果领导的脸色经常左右你的心情，那你就到了该反思如何打工的时候啦。

“给老板打工”是我们常说的。可是研究发现，实际上只有8%的员工在直接给老板打工，多数人的心思则常常习惯性地盯着手头正做的事，于是后者就因此出现了一个工作上的大漏洞。对领导想什么、领导最希望我们做什么，以及领导眼里我们常犯的小毛病常常知之甚少、研究甚少、学习甚少。

这种情况就造就了一个客观的事实：表面上我们在给老板打工，实际上是在给手里做的事情打工。

这个误差对我们的影响是不言而喻的，因为老板给我们发工资，给我们升职，可是我们工作了半天却没有直接给老板打工，老板心里能对我们顺眼吗？老板在心里不看好我们，哪个领导敢给我们机遇？

于是，职场里就有了一句经典的话：**努力不是最重要的，方向不对努力白费。**

很多人因为这句话深陷出力不讨好的工作泥潭中一年又一年，工作上的事儿常有自己的份儿，升职和加薪方面的好事却常和别人有关。

因为这种状况普遍存在，于是，对打工者来说就有一个重要的职场主题不能回避，那就是：**和领导的事业心共鸣、共振，以此奋斗在正确的道路上。**

和领导相处是个缠人的事情。因为总有讨厌型的领导出现，也有貌似欣赏我们但不做实在事儿的领导出现。

于是，我们的工作心情会随之波动。这里产生的一个最大的影响就是，随着我们的郁闷累加，很可能我们会因为上述领导的难缠而离开本来不错的单位。

和领导相处是个激励人的事情。因为很多领导有比我们更大的事业心，这些事业心需要伙伴，需要知音，需要助手。一旦我们融入领导的事业心，职场前景就可能随之改观。

领导究竟是什么？说得直白一点儿，领导就是我们头上的天。



领导合我们的心意，天就高一些，我们的工作空间就大些；领导水平低些，态度差些，情绪波动频率高些，我们头上的盖子就压了下来。

于是，怎么和领导相处就成了职场大学的必修课，如何侦察领导的思路更是这堂必修课中的关键内容。

和所有初入职场的人一样，在刚刚工作的那几年，我也曾经在迷茫、哀怨、苦闷、烦躁和郁郁不得志中挣扎。不同于在外企工作的富有激情和光鲜亮丽，大国企下属合资分厂基层单位的工作很郁闷，很辛苦，并且前途渺茫。一个偶然的机，我到了公司总部的培训部，开始与众多企业领导打交道，我的职业生涯也从此开始了崭新的发展，而这所有的一切都要感谢万老师。

万老师是个阅人无数的职业规划顾问，也是工作思路丰富的培训专家，有人私下里称其为职场的“万金油”。我被总部从分公司借调到培训部，万老师刚好是我们的师傅。也许是因为我很勤快、很听话、很上进，同时很有可塑性，于是万老师就对我多了些关照。并且在同事当中，只有我和万老师说标准的普通话，于是，我们俩就经常自动从其他同事中脱离出来，只两天就如同认识已两年。人一熟，话就多；心一熟，话就深。

他在带我工作的过程中，把领导思路里深层次的东西一点点剖析给我听，让我逐步学会做个职场里的明眼人，在企业“大酱缸”里抓发展的机会，在职场里少碰壁、少吃亏、少走弯路。而我在经历了挫折，获取了阶段性的成功后，也很想将自己的所思所悟分享给更多的职场新人，以及郁闷之人。希望朋友们借着我的经验，在职场的大风大浪中可以找到正确的方向和道路。

第一章 想在领导的前面，做在领导的思路里面

- 第一节 领导的工作思路需要常侦察和深体会 /3
- 第二节 领导的工作思路很多样 /16
- 第三节 员工的背景越复杂，领导的思路越丰富 /24
- 第四节 领导的工作性格像雾像雨又像风 /29
- 第五节 领导的有色眼镜 /37

第二章 领导会这样想

- 第一节 员工不上进 /45
- 第二节 小领导不会管 /55
- 第三节 策划人员凭空策划 /59
- 第四节 销售人员心里没有力量 /62
- 第五节 科研人员像书呆子 /65
- 第六节 领导为什么喜欢这么想 /71

第三章 领导会这样做

- 第一节 抓小辫子 /81
- 第二节 离了我你就玩不转 /85
- 第三节 技巧丰富 /88

- 第四节 我属牛 /91
- 第五节 我会说而你要会做 /95
- 第六节 我不敢教你 /100
- 第七节 只认结果 /102
- 第八节 喜欢做“判断题” /106
- 第九节 喜欢让自己省心的部下 /109

第四章 大领导对小员工也有潜在的“需求”

- 第一节 专业管理型领导的思路 /117
- 第二节 更年期型领导很需要手下体谅和包容 /128
- 第三节 实干型领导很喜欢看到手下把活做细 /129

第五章 小心领导“领倒”你的前程

- 第一节 老板的境界不能忽视，也不敢忽视 /141
- 第二节 小心领导布下的前途陷阱 /145
- 第三节 小心领导布下的财务陷阱 /149
- 第四节 小心领导的挤压术 /152

第六章 与领导相处有妙招

- 第一节 站在领导的肩膀上看自己的未来 /161
- 第二节 自己的工作思路要清晰 /166
- 第三节 如何对待领导的“不合理” /173
- 第四节 客观对待加班型领导 /191

第一章 想在领导的前面， 做在领导的思路里面



领导有时很像《非诚勿扰》中相亲的美丽女嘉宾，女嘉宾常有观众看不清的心思，领导则常有员工不知道的思路。

虽然很多人都不会走上舞台去相亲，但是无数人需要经常面对领导，显然领导的思路被知道得越多越好。

比如，面试时，企业负责招聘的领导会问我们以前的工资，会问我们的工作经历和业绩。问这些问题看似例行公事，其实，有时这里面会藏着领导的其他思路。

如果面试官问我们以前的工资收入时，我们为了在新单位多拿点儿底薪就给自己的过去加薪，这就中计了。

如果面试官问我们过去的岗位经验时，我们为了在新公司坐上期待已久的位置，于是就满嘴跑志向和理论，回答的东西不够实战，就又中计了。

这类问题还有不少，需要自己认真琢磨。

如果某个工作对诚实、忠诚等职业品质要求比较高，测试者就会有类似问题。所以，回答中最好不要少了两个关键的内容：

一是拿出饱含实战的见解，让面试官觉得你是个能创造新价值的人。

二是拿出诚恳而积极的态度，让面试官感受到你的真诚与踏实。

第一节 领导的工作思路需要常侦察和深体会

办公室政治：

- 想在职场有出息，必须想在领导的前面，必须具备侦察领导思路的能力。
- 领导的工作思路就和股市的走势图一样很有嚼头，能嚼出机会，也能嚼出自己思路里的漏洞。

事情起源于老板要出本自传。万老师说：“别小瞧领导出书这类事。领导有时就像孔雀，孔雀常忍不住开开屏来美化自己，领导则经常会忍不住干一些能给自己脸上贴金的事。比如自己出本书啊，鼓励员工参与行业比赛啊，找个懂做人、会做事的手下接待客户和领导，在内部搞个集体活动，等等。反正这类事总有，不留意的人会错过很多。”

我听得懂这话，但是听不出这话有什么用。有这么一句话：没用的道理不如有用的手纸。

看我在迷茫，万老师用他那招牌式的语言风格解释：“我们需要知道的是，领导们这类司空见惯的意图后面藏着一些很实用的职场规律。我们需要重视的是，这类规律可能引领我们改变自己在职场中的处境，也可能改变我们的职场命运。我们需要清楚的是，这类事总有，但是不留意的人会错过很多。”

“这类规律有这么重要？”我感兴趣了。

万老师接着说：“如果不重视这类规律也可以，如此，我们要改变自己的职场命运，通常只能靠另外三种能力：在市场上出优异业绩的能力、在工作中很能带动别人的能力和在成长中超越同行的学习能力。这三者统称为‘让打工等于创业’的能力。八成的人都要靠这类能力才能不用借钱买到属于自己的房子和车子。也许有些人觉得自己不需要‘让打工等于创业’的能力，但是我们绝对希望自己这辈子别做房奴、车奴和上班奴。”

听了这话，我心里开始有点紧张，因为我太想创业又无从入手，如果能像万老师说的“让打工的过程出现创业的收益”，那将是多么美好的事啊！可是



当我反思了自己之后，发现自己在这三方面都不突出。

万老师又亮出他那招牌式的语言风格：“必须多说一句的是，这三种能力就像商品房一样被多数人需要，却又与职场里不成熟的人缘分不深。在这种情况下，那些职场规律就变成了想改变职场命运的人的必修课。”

听完这话后，我最关心的一个问题就是：这些个藏在领导出书意图后面的职场规律会是什么呢？

接下来，万老师一点点讲给我听。

八小时以内的东西知道得少，就犯了职场大忌

那一阵儿，公司总部很奇怪，不知道是不是钱多得没处花，他们要大张旗鼓地给老板出自传。自传还不是一本，而是一套，包括老板经营之道、识才之道、为人之道等。最后一本暂定的名字是《下辈子还做终身老板》。

公司专门为老板的自传成立了一个媒体接待组。领导我们这个接待组的头儿就是万老师，尊敬他的人称他万老师，说闲话的人私下里则称他“万金油”。

接待组是临时的，工作做完了我们就必须打道回原单位。看我流露出很想留在总部的意思，而且那种意愿还挺强烈，万老师就对我说：“你想过没有，和领导打交道，职场可能是跑马场也可能是沼泽地！可能吃到馅饼也可能掉进陷阱。”

看我没有改变心愿的意思，万老师说：“在写字楼做白领，有点才华的人随便熬上几年很容易，因为成熟的企业有个突出的特点，把人招进来就希望这人踏踏实实干下去，不会随意炒鱿鱼。可是想在这类企业有出息的话，那就必须想在领导的前面，必须具备侦察领导思路的能力。我看看你离这个能力还有多远距离。”接着万老师就问，“你从老板出书这件事上悟出点啥没有？”

我说：“企业家很容易成为大作家，您看我们大老板比作家出书的本事大多了！有人帮着写，有出版社忙前忙后地帮着运作，有媒体人活蹦乱跳地来帮忙宣传，而且印书用的纸也比作家用的高级。”

爱说话的万老师笑了，我以为他给我的幽默感而笑，谁知他开口说的是另一番提醒我的话：“你只悟到了八小时以外的东西，我说的是那些能对八小时以内有帮助的东西。”

我没觉出他这话有什么特别分量。

万老师看出了我的职业灵气没打开，就解释说：“在写字楼里，对八小时以内的东西知道得少，就是犯了职场大忌。如果再说深一点，我们的一辈子，最精华的时间没有和爱人编织浪漫，没有跟孩子一起共同成长，而是都给了我们并没有真心喜欢的职场和商场。于是，不清楚八小时以内需要的职场法则和职场大忌，只知道保住每个月的工资的话，就相当于对自己的未来很不负责。”万老师接着认真地说，“如果你有足够的谦虚，你会发现需要学习的、能对八小时以内有帮助的东西相当多。”

见他着重强调，我赶紧谦虚地问：“按您的意思，这二者区别很大，是吗？”

万老师一边点着头一边说：“你听说过职场大嘴这个概念吗？你不想成长为职场大嘴，就得好好研究我刚才说的这个主题。”

万老师接着说：“职场大嘴是个前途陷阱，不当心可不行啊。”

“在职场里成长，最怕的是我们悟到的总是八小时以外的东西，然后对自己的真知灼见孤芳自赏，说起道理来牛气十足。这样的孤芳自赏不知让多少优秀的人在职场优先生锈。”

万老师这话让我联想起很多人，这些人就像职场里的小喇叭，只要闲下来就会哒哒哒、呱呱呱，数落完这个说那个，积极的话少消极的话多。

接着万老师认真地提醒我：“只有八小时以内的东西总结得多，理解得深，才能打好工，多挣钱，早升职。我还要告诉你，第一样属于八小时以内的东西就是：如何持续磨炼业务能力。第二样东西和第一样东西一样重要，甚至说更重要，那就是想在领导的前面，学会侦察领导的思路。”

我的脸开始发热。我就是那种典型的职场大嘴，八小时以外的东西知道得越来越多，而八小时以内的办公室政治知之甚少。

“你会不会侦察领导的思路，这可不是无关紧要的素质，它会给不同的人带来不同的职场前途。”万老师说，“我说的话你是不是觉得太玄乎了？给你举个我的亲身经历你就明白了。”

万老师的三次职场经历

我第一次做白领时貌似精明和自信，实际上像大山里的人进城，不知东南西北。当时，我根本不知道侦察领导的思路这个理念，更不知道怎么侦察领导的思路，要是有一个能指点我一下就好了。可是我真是想不通，周围那么多老同志，竟然没一个人有心指点我。或许他们也等着别人指点呢。

那时我相当上进，相当努力，可是领导层对我的努力似乎油盐不进。足足用了三年的时间我才发现了这里面的秘密。我们那个大领导其实只关心两件事：一是怎么保他的官，二是怎么搜他的利。所以，谁对他这两样心事没有实质帮助，不管工作多努力前途也没戏，最多迎来他的笑脸和毫无价值的夸奖。发现这些后我就很郁闷。三年呢！三年时间可不短呢，而我努力工作了三年，得出的结论竟然是我这样的性格在这里待得越久越耽误自己。

看透了这一点我才知道，我在职场少做了一件极其重要的事情，那就是极早侦察清楚领导的思路。

有了这个经历做前车之鉴，等我到第二家公司做白领后，第一件事就是侦察大老板和顶头上司的思路，我要把他们的思路像嚼干菜一样嚼下去，直到嚼出滋味。于是，我之后的职场方向和定位就清晰多了。侦察到这里的领导是属于口号型的家伙后，我知道在这里的职场又要走入死胡同，待得越久越会耽误自己，于是我选择做出点成绩，然后拿着这些成绩作为“介绍信”跳槽。

我到了第三家公司后，第一件事依然是侦察领导的思路。我的老板特别希望我们在工作细节上给同事做榜样，当我发现了他的这一心思后，我就找到了自己的职业舞台。从此我在职场中才搭上顺风船。

我听出了感觉，听得入了神。

想在写字楼里有出息，必须想在领导的前面

我问万老师：“我能接受您说的这个职场理念，我也觉得想在领导的前面、侦察领导的思路相当重要，可是再往深了想，就又是一片空白。”

万老师说：“怎么能一片空白呢？侦察领导思路的能力不同，职场的收获就会大不一样。我给你举一对儿例子。我在外企做人力资源主管的时候，老听到员工私下里谈论有一个家伙被别的公司挖墙脚的事，我当时就疑惑，这家伙太不当心了，怎么能把私事暴露出来呢？过了一阵儿，我要和那些到期的员工签续约合同，其中就有这个家伙，这时我才恍然大悟。因为他要续约了，想公司给自己重新定一个薪水，他觉得原来进公司时要的待遇低了，于是就在续约前四处散布自己被挖墙脚的消息。公司按照他的要求给提了工资，不过签约的时间也大大缩短了。

“知道为什么会这样吗？因为老外相当现实，什么薪水干什么活！你不是要高薪吗？可以，但是你也要拿出相应的工作量和成绩出来。签这样的合同你就要知趣点。公司给你机会，你也得给公司面子。”

这个例子让我沉思了一会儿，说实在话，我对职场还没思考这么深。我问：“还有一个例子呢？”

万老师说：“还有一个兄弟，他也觉得工资拿低了，也想让老板给加薪。他甚至做好了不加薪就走人的准备。这兄弟很高明，他把自己在工作中总结出的经验列了一个提纲，然后把其中的一两个经验要点写出来。这份文件被摆在了老板的桌上。

“他的开头写着：公司总有新人要进来，公司总希望新人尽快成为工作岗位的熟手，如果我不在公司干了，我的这些经验也许可以帮助新人迅速成长。

“你想老板是谁？老板是天下最精明的动物，他一看这些经验就能评估出这个人值多少钱。经验越值钱，他留下这位兄弟的愿望就越强烈。之后，不用这位兄弟要求加薪水，老板就主动找他谈了。”

“好了，说了这么多，现在让我再看看你侦察领导思路的能力怎么样。”万老师又回到了老板出自传这件事上，他把上面的问题又问了一次，“你从老板出书这件事上悟出点啥吗？特别是悟出点儿对自己有指导的东西。”

“似乎有，又似乎没有。”