

<<与领导说话的艺术>>

图书基本信息

书名：<<与领导说话的艺术>>

13位ISBN编号：9787506490023

10位ISBN编号：7506490021

出版时间：2012-10

出版时间：中国纺织出版社

作者：良石，金梦 编著

页数：260

字数：203000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<与领导说话的艺术>>

前言

嘴上有功夫，脚下才有路你才华横溢，纵横职场所向无敌；你忠心耿耿，不为高薪所诱，一心守着手头的事业；你还吃苦耐劳，每晚回家时已是星光点点。

这么完美的你，为什么却得不到领导的青睐呢？

有一句老话，干得好不如说得好，这句话听起来虽然有失偏颇，但这里却道出了一个真谛，一个人的口才能力往往会影响别人对他的评价。

据美国一家研究所进行的一项专门调查显示，有80%以上的领导经常发出这样的抱怨：员工语言表达能力每况愈下，这主要表现在两个方面：与同事沟通出现语言障碍，向领导汇报时表述不清。

而另一个数据也同样说明了这个问题。

有65%以上的员工因为语言能力问题而迟迟得不到升迁，有的员工即使因业务能力强而暂时得到升迁，但继续升迁却困难很大，究其原因就是语言表达能力不过关。

由此可见，在如今社会中，口才作为一项基本技能，直接影响着人生的得失与成败。

如果你没有语言障碍，如果你并不缺少才智，如果你想成就人生的梦想，就不能不具备能说会道的本领。

公司就好比一个舞台，如果你不勇敢地表现出你的才艺，就不会有领导看到你。

毕竟有太多“演员”在卖力地表演，而引起领导关注的都是那些敢于大胆展示自己的人。

懂得说话的人，在工作时会非常受人欢迎。

他们能够在紧要关头化险为夷，从而在人际交往中事事如意；他们能够迅速说服他人，从而赢得与他人宝贵的合作机遇；他们能够受到领导的重视，得到同辈的尊重和下级的拥戴；他们能够为领导排忧解难，消除疑虑和误会；他们能够用一句话化干戈为玉帛，让仇人变成朋友。

因此，要想提高你的人生质量，就一定先提高自己的说话水平，掌握与领导沟通的语言技巧。

对于大多数人来说，都不太善于说话，特别是不擅长在领导面前说话，十分的功劳可能只会说六分；你费尽心思、想尽办法作出的事情，领导并不清楚。

那么，怎样说话领导才爱听？

如何才能把话说到领导的心坎里呢？

如果你现在还在为这个问题冥想苦思，还在为找不到与领导沟通的方法而痛苦，还在为无法化解与领导之间的尴尬而焦急，还在为无法拒绝被领导指派的任务而苦恼，还在为无法走进领导内心、被排斥在晋升的门外而彷徨……那么不妨看看本书。

《与领导说话的艺术》集前人经验之大成，通过大量贴近生活的事例和精练的技巧点拨，从平常生活中与别人交往的各个细节，详尽地为读者解读了领导的心理，剖析、传授职场上与领导说话的技巧，并于精彩的故事背后阐述了各种实战的说话策略和攻心的技术，让你在故事中找到领导的“话匣子”，猜透领导的心理，攻破领导的心墙，让你把话说到领导的心里去。

书中没有太多卖弄嘴皮子的语言，摒弃了那些复杂的道理、死板的说教，而是摆事实、讲道理，列举大量实用案例，从生活中的各个方面入手，针对不同场合、不同人物、不同事件提供了具体的说话技巧，是为想要提高说话技巧的你量身定做的一本好书。

你可以把本书当作如何与领导融洽交流的指南。

相信这些技巧和方法一定可以为你的成功助一臂之力。

在你的工作和生活中去尝试它、运用它、检验它，你会发现你非但不会再害怕领导，你与领导的关系甚至渐渐变得像朋友般融洽，你的工作也因此越来越顺利起来！

2012年8月

<<与领导说话的艺术>>

内容概要

《与领导说话的艺术》立意新颖，针对很多职场人苦于与领导沟通的明显的优点，给出行之有效的指导。

观点鲜明，事例鲜活。

内容具有指导意义，而非单纯地讲大道理。

封面设计独具匠心。

色彩清新亮丽，用图活泼风趣，贴近主题，颇合时下年轻人的审美观。

如何猜透领导的想法？

如何维护领导的威信？

如何把赞美说到领导的心坎上？

如何提意见，领导才会点头？

如何表达才能赢得领导信任？

如何让领导“熄”火？

拼搏在职场，《与领导说话的艺术》是你加薪的基石！

是你升职的阶梯！

是你得到领导的信任和赏识的敲门砖！

<<与领导说话的艺术>>

书籍目录

第一章 不可小视的说话艺术

- 沉默已经不是金
- 成也说话，败也说话
- 苦劳加巧言才是硬道理
- 说得多不如说得精
- 让谈资无处不在
- 别败在说话习惯上
- 口才加实干，搞定“金饭碗”

第二章 领导的想法你要知道

- 知晓领导的性格类型
- 领导的话中话
- 提前设想领导的质疑
- 好员工说话会跟领导合拍
- 按领导的套路出牌
- 领导的身体会说话
- 与领导保持适当距离
- 不容轻视的“二把手”

第三章 与领导沟通，技巧是关键

- 让你的语言闪光
- 开口分清场合
- 借用幽默的力量
- 今天，你对领导微笑了吗
- 报告不要越级
- 指出错误的学问
- 办公室“魔鬼语言”
- 倾听与插话
- 说话的最高艺术：真诚

第四章 维护领导威信，掌握说话艺术

- 做个有“礼”的人
- 有事没事多请教
- 任何场合都别顶撞上级
- 关键时刻替领导打圆场
- 不用唱反调表现你的聪明
- 切忌功高震主
- 敬领导总没错
- 背黑锅的智慧
- 不要随便触及领导的软肋

第五章 这样表达能赢得领导信任

- 化抱怨为抱负
- 勤于汇报工作进度
- 让领导知道你的存在
- 敢于承担，不为失职找借口
- 站在领导的角度思考
- 忠诚越高，离领导越近
- 有些事不必等领导交代

<<与领导说话的艺术>>

把工作的快乐说给领导听

如何回应领导的诉苦水

第六章 把赞美说到领导的心坎上

有一种恭维术叫倾听

赞美是不可缺少的

发现领导的优点与长处

表达谢意也是一种赞美

言过其实不如不说

当心！

赞美不可落于俗套

背后称赞胜于当面恭维

第七章 如何提意见，领导才会点头

出色的员工都是说服高手

进言不说越位话

“意见”变为“建议”

忠言也可以很顺耳

引导领导说出你的决定

一言一语总关情

求领导办事的沟通技巧

如何开口谈加薪

第八章 说“不”能为你赢得尊重

忠诚不等于唯命是从

拒绝完不成的任务

拒绝切忌太过直白

找对时机的技巧

巧妙逃离陪酒之苦

给领导一个不加班的理由

这样应对领导的“骚扰”

第九章 让领导“熄火”的说话技巧

犯了错误主动向领导承认

拿自己开涮的智慧

虚心接受领导的批评

用糊涂化解尴尬

妥善处置与领导的分歧

如何消除领导对你的误解

失言后让脑子立即转弯

适度示弱，低调做人

第十章 说话要经过大脑这扇门

三思而后言

告别流言飞语

吃明亏，不吃暗亏

这样说话会被“炒”

不要在背后诋毁领导

和盘托出，有时候会害了你

说话太满，害人害己

玩笑过火就没“笑”果

不泄露公司的秘密

<<与领导说话的艺术>>

少说“我”多说“我们”
参考书目

<<与领导说话的艺术>>

章节摘录

第二章领导对于员工有着莫大的影响，他不单决定你是否可以拥有这份工作，决定你的薪水、升迁，他的言行甚至会影响你的情绪。

因此，身为下属，我们有时候还是有必要学会察言观色，揣摩领导的意图，以便使自己在公司的生活及工作更加顺利。

知晓领导的性格类型在与领导共事的过程中，要学会洞察对方的性格类型和心理特征，并采取相应的交际策略，这不仅能够帮助我们在交际的过程中避免很多小麻烦，而且还能帮助我们赢得领导的青睐和信任。

一个人能否在事业上如鱼得水、顺风顺水，取决于一个非常关键的因素——你是否能与领导和谐相处。

美国人力资源管理学家科尔曼曾经说过这样一句话：“职员能否得到提升，很大程度不在于是否努力，而在于领导对你的赏识程度。

”对于很多人来讲，最大的苦恼莫过于努力工作，却得不到领导的赏识。

为什么付出了还得不到领导的赏识？

这其中最重要的原因就是许多人根本不了解领导的性格类型，所以无法准确地揣摩其意图。

俗话说“知己知彼，百战不殆”，既然我们在领导手下做事，就必须了解自己的领导是哪一种性格类型。

只有知晓了领导的性格，才能找到与其和谐相处之道。

完美型黄宇大学毕业后，来到一家公司做企业内宣。

领导分配要他负责内刊这一块，从采写到编辑，再到排版的一条龙工作。

这份工作对没有任何工作经验的黄宇来说是个不小的挑战。

偏偏这个领导又是个完美主义者，所以黄宇刚接手第一期，就感觉自己有点招架不住了。

黄宇的稿件被领导批了多次，不是说他重点不突出，就是说语言太乏味。

经过半个多月的“摧残”，终于定稿了。

可是在排版时黄宇又遇到了问题：版面太死板，格式不工整，插图摆放位置不好？

？

领导挑出了很多毛病。

黄宇只好硬着头皮，按照领导的指示去改进、去完善。

他熬了好几个通宵，才设计出了领导满意的方案。

可是，当他把稿件传给印厂时，问题又来了。

领导突然打电话告诉黄宇停印，因为他发现了一处标点错误。

黄宇有些苦笑不得，不就是一份企业报吗？

不就是一个标点符号吗？

至于做得这么完美吗？

完美型领导是那种“需要更上一层楼”的性格，他们总是希望可以将事情做得完美无缺，也正是因此，他们经常对下属表现出不满和指责。

他们极度在意你报告里的每段句子、每个词、每个标点符号，每张图片的摆放位置，他对此都精益求精。

与这类领导共事，一定要井井有条、一丝不苟。

千万别将完美型领导的规章制度拿来开玩笑，或者不严格遵守，那将会受到他们的严厉指责。

如果某天完美型领导找你谈心，在过程中他自我检讨并征求你的意见，你可千万不要附和他的自我责备，否则他很容易将这种矛头指向你。

此时你可以做的，就是好好安慰他，并且认同地指导：“如果没有您平时对我们的严格要求，我们也无法做到严以律己！

”这样的话是他们很乐意听到的。

霸道型刘岩害怕自己的女上司安妮，就像老鼠害怕猫。

<<与领导说话的艺术>>

只要一接近安妮，刘岩就感受到了一股高压气场，让她的心怦怦直跳。

安妮非常能干，也非常强势、霸道，只要她对工作稍不满意，一定会劈头盖脸地质问下属，逼他们迅速改正。

她手下的员工为她起了个绰号，叫“硫酸”，说她走过的路连草都不长。

有一次，有客户投诉公司的售后服务态度不好，安妮叫来助理刘岩询问具体情况。

刘岩告诉安妮，是客户吹毛求疵，与售后服务没关系。

谁知安妮一听马上火了，她使劲把报告扔到了刘岩身上：“你找什么借口！”

在我面前，没有任何借口！

刘岩吓坏了，当时就落了泪。

有一个霸道、强势上司，刘岩觉得工作就像在服苦役。

这种领导是最没有人情味的，他们通常会不断威胁下属，让下屈服服帖帖地干活。

不论你的学历再高、才华再横溢、智慧再深邃，他们也不会允许你对他的决策提半点意见。

他们最害怕失控的感觉，一旦他认为你不听指示、自作主张，保证他会采取最严密的监控，直到你听从他为止。

对待这样的领导，你必须拥有较好的忍耐精神，如果你不想随时辞职走人的话，就必须时刻抑制心中怨恨的小火苗。

另外，当你提出自己的建议前，务必要搞清楚自己的位置，千万不要越权，这是这类领导极度反感的。

自信型马力的领导是个能力很强，脑筋很活，非常自信，甚至有点自负的人。

例如，在平时共同开发某个项目时，很多员工的意见都与他不一致，但是领导仍会坚持己见，认为自己是正确的，还要求手下的员工都按照他的想法去做。

马力对此极为不服气，他常有种想法，就是把领导自负的行为越级报告给大领导。

自信型领导有着几个明显的特征：一是工作能力强，思维转得快；二是较为高傲；三是管理风格较为硬朗。

他们具体的表现就是，面对失败有不服输的精神，常常过分相信自己的直觉，有时候作决策又表现得异常顽固，不管大家怎么劝说，还是一定要坚持最初的决定。

与这类领导打交道，你要抱着学习和接受培训的想法。

你应该很庆幸，在这种领导手底下干活，可以不出学费，便学一些他处理问题的思路和技巧。

一旦他认识到他的管理对你有所指点、帮助，他会十分高兴地教你各方面的技能。

把这样的领导当老师会受益不浅，千万不要表现出对他不“买账”的情绪，更不要越级去向大领导说他的不好。

优柔寡断型周美然是一位文秘，每天一部分工作内容是将公司的大小会议一五一十地整理成书面文字，交给领导。

她最头疼的就是做这项工作，因为每次她将整理好文案交给领导后，都会被对方推翻：“小周，这个方案我觉得还是不太成熟，我想再作决定，不急。”

领导这句话一出口，就意味着小周的工作白干了。

更让她郁闷的是，每次小周拿着采购单去找领导签认，领导总会犹豫一阵子再签。

甚至公司采购一只洗地用的提桶，领导也会表示自己“我再考虑考虑，不急。”

优柔寡断的领导大都多谋少断，往往是已经定好的决策，只要别人提出一点修改意见，就能让他一次次改变初衷，底下人就要不断地重新来过。

其实，你只要在让他不感到有失身份的前提下，大胆和他商讨一些决策，帮他痛下决心，再设法让他坚持下去就会轻松多了。

斤斤计较型会计刘芳最近在工作上遇到一件烦心事。

有一次，领导叫她开发票，但由于单位现在还处于筹建阶段，没有资格领发票，所以张芳对领导说开不了。

领导不懂这方面的事，就一直问原因，但无论张芳如何解释，领导就是不理解，觉得张芳在难为他。

从此以后，张芳和领导商量事的时候，领导总是爱搭不理的。

<<与领导说话的艺术>>

有时，领导还会故意找张芳茬，拿一件小事刁难她。

张芳对此非常困惑，如何才能消除领导对自己的成见，让他不再对发票的事情耿耿于怀呢？

气量过小的领导凡事喜欢斤斤计较，以自我为中心，样样事情希望你支持他的工作。

与这样的领导打交道，你千万不能因为小细节而疏忽，留下一个不尊敬他的印象。

哪些问题他会感兴趣，哪些信息对他是不可以漏掉的，哪种工作汇报方式他易于接受……你要从一开始就仔细观察他的“兴趣爱好”，凡事想在他前面，讲在他问你以前。

久而久之，你就会使他的小心眼没有用武之地了。

另外，假如你与领导有了隔膜，就一定要及时修补。

你要全力以赴地支持他的工作，在你开始做工作之前，尤其是那些职责范围之外的，对部门有好处的事情，都要先知会领导，得到他的许可。

要知道，付出真心，给领导安全感是消除隔膜的最好解药。

脾气暴躁型致远的上司脾气很暴躁，一生气就会对手下的员工大吼大叫。

有一次，致远的工作出现了一点小纰漏，上司知道后就怒了，他用力地拍起桌子，吓得致远满头大汗。

后来，每当与上司汇报工作时，致远都紧张得要死。

开会时，致远也没办法正常发表自己的看法。

越是这样，上司对他越有成见。

致远思前想后，准备辞职不干了。

如果你的上司脾气大，经常破口大骂，这可能表示他是一个对自己的事业发展是否成功十分重视，甚至达到自我制造巨大压力的人。

他总是担心工作做得不好，认为下属怎样也无法办妥他深感困扰的事。

所以，他会随时随地对人大声叫骂、咆哮，他其实有“或者把我的意思大声喊出来，对方可能听得更清楚，不至于忘了我的命令”的想法。

脾气暴躁是由人的性格决定的，一般很难改变。

所以，如果你遇到这样的领导，最先想到的不是改变对方，而是改变自己。

观察和思考一下，你的领导是不是只对你发脾气。

那么多员工，有没有能得到他赏识的人？

他喜欢的员工，是不是细节上想得比你更多，做得更到位？

假如你能及时自我反省，修正自己的不足，那么日后你与领导相处便会十分轻松了。

另外，一旦领导发火，你一定不能对着干，火上浇油，导致火势越来越大。

要把握火候，择机进言，认真做好本职工作。

领导交代的事，不拖延耽误，办事利索些。

不能随意打断领导的话，为自己辩解，不马上反驳，不愤然离开，不转移话题，不虚情假意，不灰心丧气。

总之，尽力避免摩擦点火，领导的脾气也就没那么多机会发作了。

领导的话中话作为下属，听懂领导对你讲话时的话中话是很必要的，也是一种做下属的和有求于的人必备的本领。

否则，领导就会觉得你不开窍，榆木疙瘩脑袋。

这样，你的成功也就无望了。

每一位在办公室工作的人，都免不了与人沟通和交流。

听懂话中话是我们必须要掌握的一种技能，也是我们迈向更高的平台所必须具备的素质。

尤其当对方是你的领导，你更加不能掉以轻心。

碍于身份的关系，有些事情领导不好当面直说，他们都希望下属能暗中领会自己的意图。

这时，如果你能听出话中的弦外之音，顺应领导的想法做事，那么你就有轻松赢得对方的信赖，日后得到提拔与重用便不再是难事。

不过，俗话说得好：“世上最难测的就是人心。

”人心始终处于一种多变的状态，若想正确揣摩领导的心思绝不是一件容易的事情，如果只用一

<<与领导说话的艺术>>

种眼光去体察，那么结果难免会产生偏差。

林玲在一家广告公司工作。

一次，公司接受了一个广告设计项目。

创意总监要求每个成员都提交一份设计方案，他会从中选取最优秀的。

林玲的方案做得很认真。

总监看过后，沉默了一会儿，接着评价道：“你做的嘛，还挺有意思的。

”总监的这句话让林玲很有信心，以为对方很看好自己的方案，于是她当天晚上回到家里，加班加点完善了这份方案。

令她没想到的是，在第二天的会议上，总监根本没有采纳她的设计方案。

而且，事后总监对她的态度不冷不热，林玲完全不明白自己哪里做错了。

林玲困惑不已，只好去询问同事。

在同事的“点拨”下她才明白，总监对她的那句“还挺有意思”并不表示认同她的方案。

事实上，总监并不看好这个方案的，之所以这么说只是给林玲一个台阶下，顺便鼓励她一下。

听到这里，林玲非常感慨：“以前在学校，大家有什么就对我说什么，现在走入社会，真是不一样了。

看来，以后和领导打交道，我必须得多长一些心眼儿，多花一些心思了。

”“会说不如会听”，这是尽人皆知的道理。

当然，这里所说的“听”绝不仅仅是做一个忠诚的听众那样简单，而是你要听出领导话里的“话中话”。

领导所说的话，一般称为“官话”。

所谓“官话”，就是你不能不信，也不能全信。

比如领导对你说“我不确定你的方案是否能实行”，其言外之意就是，他觉得“根本就

不行不通”；假如你向领导提问题，他的回答是“我想你们工作组都应该知道这个问题”

”，这么说你就要小心了，他实际上就是在批评你，其潜台词就是“为什么只有你不知道”

”；当你向他汇报工作时，领导回应说“好的，我会把你说的这些插入到进度中

的”，这就意味着你对他汇报得有些晚了，他对此有所不满……总之，领导在交流过程中常常“点到为止”、“话里有话”，你必须竖起耳朵仔细辨别，千万别把这些话完全当真。

徐丹是一家合资企业的职员。

她在公司勤劳、肯干，创造了不少业绩，很快就吸引了领导的注意。

有一天，领导叫徐丹去谈话。

他先是夸奖了徐丹一通，说她头脑灵活、认真踏实，非常适合担当部门主管一职。

接着，领导又说起了公司的近况，他说最近行业非常不景气，利润比往年有所下滑，然后问徐丹

：“如果你做部门主管，你会考虑裁员吗？”

“不会！”

徐丹想也没想就回答。

她认为公司发展到今天，离不开每一位同事的努力，不应该说裁就裁掉他们。

领导听了徐丹的话，便没再说什么。

没过不久，徐丹的一位同事便升职了，成为徐丹部门的主管。

徐丹有些不理解，明明领导想要提拔我，最后怎么换人了呢？

思前想后，她才搞清楚，领导的意思是想裁员，如果当时听懂领导的意思，就不会凭个人感情用事了，那么升职的那个人可能就是她。

有了这次教训，徐丹以后和老板一起的时候就警惕多了。

每当老板说出一句话，她都会看着领导的表情，联系他前面的话，准确地猜测出领导的弦外之音。

有一次，徐丹陪老板去英国考察市场。

他们拜访了一些老客户，徐丹的领导对其中一位客户的产品明显感兴趣，只是觉得对方的价格有一点

<<与领导说话的艺术>>

高，于是领导征询徐丹的意见。

徐丹看着领导兴奋的神情便猜到领导早就作出了买的决定，现在询问她，只是在寻求支持与认同。所以万万不能扫了领导的兴致。

于是徐丹对领导说：“您的眼光很独到，这个产品很不错，值得购买！”

果然，领导兴高采烈地和这家公司签约了。

由于徐丹会听话中话，总能猜到领导的意图，所以备受领导赏识。

没过多久，她就被提升为公司的人力资源主管。

由此可见，学会听懂领导的话中话是晋升路上非常重要的一环。

特别在一些大公司、大企业，里面的人际关系比较复杂，领导与下属之间的交流方式也比较微妙。

我们一定要以更加积极的态度融入公司的文化氛围中，多与领导交流沟通，尝试换位思考，体会对方的心态和苦衷。

只有这样，你才能顺利破解领导的“暗语”，快速成为领导的心腹，进而在工作 and 人际交往中变得游刃有余。

……

<<与领导说话的艺术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>