

<<在老板身边工作的秘密>>

图书基本信息

书名：<<在老板身边工作的秘密>>

13位ISBN编号：9787563928101

10位ISBN编号：7563928103

出版时间：2011-8

出版时间：北京工业大学

作者：白山

页数：293

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>

<<在老板身边工作的秘密>>

前言

身在职场，人人都想得到较好的发展。

怎样才能实现这一理想呢？

或许有很多人认为只要自己敬业爱岗，将企业的事当做是自己的事做，只要做出一定的成绩，为企业的发展作出应有的努力，总有一天老板会看见，势必会得到重用，从而成就自我职场的辉煌。

真的是这样吗？

很多人在刚踏入职场时，总是意气风发、豪情万丈，为自己绘下宏伟蓝图，并且勤勤恳恳地耕作着，可换来的却是伤心与失望，抱怨和叹息：为什么同时进入公司，一年后有的人被委以重任，而我却处在被解聘的边缘？

为什么我整天忙碌不堪，而工作却毫无成效，更别提得到上司的赏识和重用？

为什么有些人资质平平却能得到老板的赏识，而我才华横溢却无法得到老板的重用？

究其原因，主要是没有找到职场沉浮的窍门，没有找到与老板相处之途径。

众所周知，员工与老板的关系是最为复杂，也是最为引人关注的。

老板掌管“生杀大权”，他可以使你一帆风顺，连升三级；也可以使你工作无法开展，陷入尴尬境地。

你工作做少了，他会认为你太懒；工作做多了，你太累不说，老板还不一定会满意。

因此，如何与老板打交道，相信这是每个职场人士都必须慎重对待的问题。

作为一名员工，敬业爱岗，努力地把工作做好，是在企业中获得发展的基础、前提。

但要想得到更好的发展，仅仅做到这一点还远远不够，还要求身在企业中的你妥善地处理好与老板的关系，让老板成为你事业上的贵人。

事实上，那些在职场中得到良好发展的人，他们正是因为做到了这一点。

为何这么说呢？

首先，你应该清楚，企业老板，为了企业的发展，要做的工作很多，再加上下属并非只有你一个，也就是说，即便你的工作做得再好，老板是很难一一看见的。

试想一下，老板看不到你优异的表现，又怎么会给你机会，对你委以重任呢？

再者，在现今竞争激烈的职场环境中，人才济济，每个人都有自己的长处。

你要有良好的发展，就必须从中脱颖而出，怎样才能做到这一点呢？

这就要求你不仅仅要把自己的长处表现出来，还要让老板看到。

还有，就是要和老板处好关系。

想想看，如果不能跟老板处好关系，你有什么好想法、好的项目、好的计划老是被否定，得不到老板支持，又怎么能做出一番成绩呢？

无论怎么说，身在职场，你要想得到良好的发展，除了要把工作做好外，还要学会同老板和谐相处，处理好与老板的关系。

如果你能做到这一点，不仅仅能在所就职的企业得以较好的发展，更重要的是，即便是以后自己想要创业，同样也会得到老板——这一贵人的支持。

可以这么说，妥善地处理好与老板的关系，无论是身在职场，还是自我创业，老板都会成为你事业上不可多得的贵人。

怎样才能做到这一切呢？

本书所讲述的便是如何让身在职场中的每一个人，处理好与老板之间的关系，让老板感觉你是自己人，把老板变成自己事业上“贵人”的经典智慧，以及实际操作技巧。

祝你开卷有益！

<<在老板身边工作的秘密>>

内容概要

对每一个身在职场的人来说，要想得到良好的发展，首要的就是要妥善处理好与老板的关系。

《在老板身边工作的秘密》就着眼于此，站在一个普通员工的立场上，通过在职场中读懂老板、提升自己的能力和知识、善待工作、善于沟通、拒绝抱怨等诸多方面，给职场人士一个清晰的自我定位，帮助你妥善处理好与老板的关系，助推你事业的成功与辉煌。

《在老板身边工作的秘密》由白山编著。

<<在老板身边工作的秘密>>

书籍目录

第一章 读懂老板，才能得到他的赏识

- 老板赏识什么样的员工
- 知己知彼，摸清老板的“底牌”
- 老板为什么看重一个捡破烂的人
- 三思后行，听懂老板的话中话
- 老板的性格你知多少
- 老板喜欢听什么样的汇报
- 员工的忠诚，老板的最爱
- 善于理解老板的意图

第二章 积极主动，成为老板眼里的好员工

- 主动表现，让老板看到你的能干
- 不要等上司安排你的工作
- 自觉自愿，变“要我做”为“我要做”
- 在老板面前，做一个自动自发的人
- 敢于挑战“不可能完成”的任务
- 不做“木偶”，主动去做些分外事
- 克服拖延，让老板看到你干练的一面
- 8小时外，多做一点点

第三章 提升自我，用能力与老板对话

- 千万不要甘于平庸
- 职场不是T型台，靠的是实力不是外表
- 文凭的效力只有3个月
- 升职从“升值”开始
- 让自己变得不可代替
- 从小处着手，展现你的能力
- 关键时刻，亮出你的才华
- 垒好经验墙，逐步提升自己

第四章 不断充电，老板看重有知识的人

- 更新知识，让自己与众不同
- 高能力源于不断地学习
- 精湛地掌握自己的专业技能
- 珍惜老板给你的培训机会
- 学以致用，才能在工作中脱颖而出
- 树立终生学习的意识
- 边工作边学习至关重要
- 拒绝学习，你就会迅速贬值

第五章 赢得信任，受老板青睐的必备条件

- 勇于负责，义不容辞
- 永远和老板站在同一战线上
- 拒绝借口，勇于承担责任
- 主动捍卫公司的荣誉
- 忠诚于公司，忠诚于老板
- 严格保守公司的秘密
- 与老板风雨同舟
- 宠辱不惊，替老板着想

<<在老板身边工作的秘密>>

为公司节省每一分钱

第六章 能说会道，做好沟通前途无量

把握分寸，与老板说话有技巧

借人口中言，传我奉承话

人前人后不说老板坏话

委婉地向老板提出建议

逆耳之言不要轻易说出口

被老板误解，申辩要掌握技巧

主动与老板沟通

第七章 主动靠近，做老板身边的“贴心人”

抓住机会，拉近与老板的距离

必要时替老板“背黑锅”

关键时刻，为老板打圆场

主动接近，缩短与老板的，心理距离

了解老板，赢得他的好感

适当迎合老板的喜好

成为老板的心腹

第八章 善待工作，把工作当成事业来做

不要把工作当成苦役

做好本职工作——洗马桶最出色的人

像对待恋人一样对待工作

用勤奋赢得老板的青睐

在岗位上闪光，吸引老板眼光

不只为薪水而工作

充满激情，把枯燥的工作变得有趣

热爱工作，才会得到老板的厚爱

第九章 友好相处，才能与老板“心心相印”

在老板面前不要锋芒毕露

不要期望与老板平起平坐

巧妙应对老板的批评

留点空间给老板，让他有安全感

老板不是老虎，不妨与其“亲密接触”

不要逆着老板的脾气做事

拒绝老板时，要给老板留面子

认清身份，明确上下级关系

第十章 拒绝抱怨，对老板多些理解与感激

抱怨，让你离老板越来越远

不要抱怨老板不给你机会

别把老板当成你的敌人

对老板抱着一颗感恩的心

老板有老板的“难言之隐”

改变角度：假如我是老板

老板不容易，应给予同情与理解

以老板的心态来工作

多反省自己，不要总是抱怨

第十一章 高度执行，老板需要少说多做的员工

实干胜于空言，少说多做

<<在老板身边工作的秘密>>

做主动执行的高手
在期限内完成工作
执行就要落到实处
立即去做是执行的关键
业绩是做出来的
执行，不找任何借口
养成高效能工作的好习惯

<<在老板身边工作的秘密>>

章节摘录

知己知彼，摸清老板的“底牌”；要想成功地接近老板，得到老板的赏识，你必须了解老板，摸清老板的“底牌”。

只有对不同的老板施以不同的交往之道才能事事遂愿。

进入职场，初次结识老板，很多人会忐忑不安，心里犯嘀咕：“老板是个什么样的人呢？他喜好什么呢？”

“知彼知己，百战不殆。”

的确，作为下属，如果不知道老板的喜怒爱憎、心性脾气，怎么能接近他，赢得他的好感呢？要想成功地接近老板，得到老板的赏识，你必须了解老板，摸清老板的“底牌”。

只有对不同的老板施以不同的交往之道才能事事遂愿。

李某为人热情大方，很擅长与各种各样的人打交道，在跳槽到一个新公司后，他首先想到的是如何赢得老板的好感和赏识。

在做了一番调查后，他得知老板为人保守，就毅然舍弃了长发、牛仔等时髦装束，而以循规蹈矩的形象出现在老板面前。

在初步赢得老板的好感后，李某就想发挥自己热情、乐于助人、慷慨大方的优点，主动与老板交往，建立友谊。

不料，老板为人孤僻多疑，喜欢独处，对李某的热情颇不习惯。

李某碰了几次壁后。

就决心改变策略，去顺应老板的性格特点，不再经常围着老板转。

后来。

李某发现老板有一个最大的爱好打乒乓球，于是他就苦练了一段时间的球艺，然后频频在老板常去的一家俱乐部露面，并且每次都是和老板在一起对阵、切磋球艺，止匕举果然奏效，在球来球往中老板渐渐与李某成了朋友。

经过一番交往，老板了解了李某身上的优点和才干，在工作中开始对他予以重用。

李某投其所好，出色地把自己推销给老板，从而赢得了事业上的成功。

由此可见，在与老板相处的过程中，应投其所好，找到与之相同的兴趣，这样在一定程度上拉近了双方的心理距离，为走进对方的生活提供了可能，也为双方的交流提供了媒介和通道。

随着工作中的进一步接触，老板的形象逐渐在你的心目中丰满、完整起来，你对老板的认识也更具立体感。

历史学家认为，认识一个人最有效的方法莫过于探知他的过去。

一般说来，你应当知晓：老板出身什么样的家庭环境？

受到什么程度的文化教育、学什么专业？

毕业于哪所学校？

曾在哪些部门工作过？

具有什么才干？

有过哪些工作业绩？

他与同级的关系如何？

他最欣赏什么样的下属？

他在用人方面有哪些与众不同之处？

他是否敬业？

生活作风是否严肃？

是否廉洁自律？

等等。

这都是作为一名下属应当了解的。

此外，你还要知道哪些事情是老板愿意做的，哪些事情是需要下属来替老板做的。

主动去做一些老板不愿做的事，替他分忧解难，很容易赢得老板的信任。

<<在老板身边工作的秘密>>

老板愿意做大事，不愿做小事从理论上讲，老板的主要职责是“管”而不是“干”，是过问大事而不拘泥于小事。

从心理学的角度分析，老板面子感和权威感较强，做小事在他看来显然降低了自己的“身份”，有损老板的形象，比如，接电话、组织市场调查等都是老板不愿意干或不愿介入太多的事情。

这些事情只能由下属分担了。

老板愿做“好人”，而不愿做“恶人”；工作中矛盾和冲突是不可避免的，老板一般都喜欢由自己充当“好人”，而不想充当得罪别人或有失面子的“恶人”。

一位作家在《如何与老板相处》一书中举了个实例。

香港有位企业巨头，是出了名的“好好先生”，那是因为任何人跟他谈任何事情，从来都不会得到否定答案。

当然他并非是有求必应的“黄大仙”。

碰上他真想合作的对象或他肯出手相帮的人，就会亲自出面，卖个人情。

不然的话，一律由他的下属以各种不同的理由回绝对方，他是不会露面的。

愿当好人，不愿演丑角的心理是一种很普遍的老板心理。

此时，老板最需要下属挺身而出，充当马前卒，替自己演好这场“双簧”。

当然，这是一种较艰难而且出力不讨好的任务，一般情况下老板也难以启齿向下属明说，只有靠一些心腹揣测老板的意思然后再硬着头皮做。

事后老板心里有数但不会公开表扬你；如果下属因为粗心或不看老板的暗示而把他弄得很尴尬，老板肯定会在事后发火。

认识老板的重要方法之一，就是了解、知晓老板的过去，也要不动声色、悄悄地摸清老板的“底牌”。

【职场智慧】初入职场，当你第一次面对领导时，你最好什么都不去想，只需把自己最好的精神面貌展示出来即可。

如果你不了解老板而大肆表现自己。

很有可能弄巧成拙，不但得不到老板的好感，而且可能会给老板留下一个不好的印象。

……

<<在老板身边工作的秘密>>

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>