

<<控制上司>>

图书基本信息

书名：<<控制上司>>

13位ISBN编号：9787539943015

10位ISBN编号：7539943017

出版时间：2011-7

出版时间：江苏文艺出版社

作者：谭一平

页数：224

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>

<<控制上司>>

前言

一幕上司与部下的“对台戏”时间：二十一世纪某年某月某日下午 地点：北京某T字楼张军办公室 人物：张军北京某公司销售部经理 李涛张军的部下 张军：小李，这个月完成销售目标应该没什么问题了吧？

李涛：头儿，实在不好意思，这个月恐怕也完不成了……张军：不要紧，我没有责备你的意思。

我只是想与你一起商量一下，看如何提高销售额。

你觉得_女口何？

（画，外音：你已经连续三个月未完成任务，已经拖了整个部门的后腿了。）

李涛：哦……（画外音：别像赵本山那样忽悠我！

你不就是嫌我这几个个月没有完成销售额吗？

那又怎么样？

张军：你今年的销售目标是多少？

（画外音：你小子脑子不好使，销售业绩上不去，还没有一点紧迫感。

李涛：五十万，现在已完成十五万了。

（画外音：我在给你的“上半年工作总结”中已经写得很清楚了，可你这丫连一个字都没看！

张军：才十五万？

哦……那你打算下一步怎么办？

（画外音：也好，我就看你下一步怎么做了……）李涛：不好意思，还是我工作不够努力

。（画外音：现在整个经济形势不景气，我能怎么样……）张军：嗯，我也觉得你还要再努力一些。

（画外音：我不要再听你小子这类不痒不痛的“检讨”了，我需要的是你小子把销售额提高上去！

李涛：是……（画外音：你是头，那你就支招吧！

张军：那你下一步有什么具体的措施？

（画外音：你小子再也别跟我玩虚的！

李涛：头儿，关于下一步的具体措施，我上个星期给你的“下半年工作计划”中写了……（画外音：我那么认真做的工作计划，这丫一个字都没看，白白浪费了我一个晚上的心思……）张军：你那份计划我看了，总的来说还有可取之处。

但是，关于下一步的措施，原则性的东西太多，可操作性的东西太少。

当然，我自己过去也经常犯这样的毛病。

（画外音：真粗心，我差点忘了小李写的那份计划。

不过，估计他的计划还是老一套。

李涛：是吗？

真是……（画外音：这丫还真能忽悠，居然还提起他年轻时候的事……）张军：前些天，我给你的如何与客户打交道的学习资料，你还在看吧？

（画外音：脑子不好使的人都不爱学习新知识。

李涛：嗯，嗯……我还准备再读一遍，好好领会。

（画外音：看那种学院派写的东西有什么用？

简直就是浪费时间……）张军：真的？

……那就好好学习，它对提高你的业绩肯定会有帮助。

（画外音：有什么办法？

只能这样了……哎，朽木不可雕也！

有机会再招个好一点的……）李涛：谢谢！

<<控制上司>>

我不会让您失望的。

那我回座位上去了？

（画外音：在这样的人手下干活真没意思……哎，回头有机会再找个公司换个好一点的老板……）看完上面这出对台戏，你有什么感觉？

是不是在日常工作中有似曾相识的感觉？

张军为什么要找李涛谈话？

当然是想帮李涛尽快提高业绩。

可是，为什么谈来谈去，最后竟想炒李涛的鱿鱼？

难道是李涛不想提高自己的业绩？

不是，李涛也想尽快提高自己的业绩。

既然双方的出发点是一致的，可为什么到后来就出现了刀光剑影呢？

这种现象在职场上很普遍。

从表面上看，它似乎是上下级之间在沟通上出现了问题，实质上是双方骨子里互不信任。

职场上的上下级关系是最普遍而又最重要的人际关系，要处理好这种关系，双方都有责任。

但是，由手本书的主要读者是“部下”，特别是那些刚进入职场的新人，所以，本书将主要是从部下的角度来讨论部下应该如何“控制”自己的上司，与上司实现良好的沟通。

那么，部下应该如何“控制”自己的上司。

呢？

首先是要意识到上司对自己职业发展的重要性，尊重并理解自己的上司，努力取得上司的信赖，注意与上司的沟通方式。

只有这样，才能与上司形成一种相得益彰的关系，充分利用好上司所具有的独特资源，从而实现自己职业快速发展的目的。

与同类书籍相比，本书更多的是介绍与上司打交道的具有可操作性的方法，即通过大量活生生的事例来阐述如何“控制”自己的上司，建立良好的上下级关系。

其实，在现代职场上，我们每个人都是“部下”——即使你现在的职位是总经理或董事长，你仍然有自己的“上司”——你的客户和股东。

所以，虽然本书主要是写给职场新人看的，但它适用于所有白领。

如果本书能对你的职业发展产生一些启发，本人将欣慰之至。

谭一平 二〇一一年四月于北京

<<控制上司>>

内容概要

《控制上司》由谭一平编著，是“拯救系列”之一。

《控制上司》主要为职场中人介绍与上司打交道的几种可操作性方法，通过大量生动真实的案例教你如何有效沟通，赢得上司信赖，建立良好的上下级关系，在最短的时间内，用最快的速度，变身超级员工，职场达人！

<<控制上司>>

作者简介

谭一平，我国著名职场指导专家，其著作被众多知名公司企业指定为培训教材。

著有《狐狸信条与穿山甲法则》（学苑出版社）、《女白领职场日记》（华夏出版社）；译有经典性著作《秘书常识》（经济科学出版社）和《秘书的理论与实践》（高等教育出版社），后者为全国大专院校文秘专业的教材。

2004年《狐狸信条与穿山甲法则》在新浪和搜狐网上连载，目前点击量已超过2000万人次，其先进的职场理念和生动、活泼、风趣的语言引起读者强烈反响，该书被誉为我国第一部关于职场教育的专业指导读物。

<<控制上司>>

书籍目录

序 一幕上司与部下的“对台戏”

Part 1 上司就是上帝的影子——为什么部下要尊重上司？

我职业发展的“贵人”在哪里？

白领无权选择上司

天下上司一般“黑”

“修理”上司的懊悔

一匹来自北方的狼

劝君切莫职业“白宫”

Part 2 家家都有本难念的经——如何理解自己的上司？

为什么上司上午是天使下午是魔鬼？

人心不“古”部下难管

业绩重于泰山

房奴车奴加孩奴

受不尽的夹板气

能一起喝酒的人越来越少了

“我不能老是这么加班”

Part 3 桃李不言下自成蹊——如何赢得上司信赖？

谁该主动迈出第一步？

工作积极主动

为人开朗豁达

养成体谅上司的习惯

说干就干行动迅速

察言观色见风使舵

钻研业务精益求精

上司温柔的“黄灯”

Part 4 心有灵犀一点通——如何与上司有效沟通？

与上司“随便”就会造成“随便”

倾听的要点

汇报的要点

请示的要点

提问的要点

建议的要点

表示敬意和感谢的要点

Part 5 上司是个聚宝盆——如何利用上司所具有的资源？

上下级之间要双赢

把上司当做职场的领路人

<<控制上司>>

争取上司给“偏食”

上司是姜越“老”越辣

让上司成为自己的“信息库”

将上司的人脉变成自己的人脉

把上司当做免费的教练

Part 6 龙生九子各有不同——如何与各种类型上司相处？

熟悉上司出牌的套路

与有能力但霸道的上司相处

与优柔寡断缺乏自信的上司相处

与言行不一朝令夕改的上司相处

与人缘好但能力有限的上司相处

<<控制上司>>

章节摘录

人心不古”部下难管 有一次在企业做培训，一个部门经理与我聊天，说他最大的愿望是找个好助理，因为他觉得自己肩上的担子太重了，希望有个助理每天能帮他处理日常杂事。他只要把自己的意图告诉对方，对方就能心领神会地去执行，并且进行有效追踪与支持，但他一直没找到这样合适的助理。

我给他建议：“你可以在新来的大学生中挑一个做助理。”

他们可塑性强……”没等我把话说完，对方就说：“你让我在新来的大学生中挑个有潜力的培养？”

他们可塑性强？

我已发过誓，在我的部门“永远不要应届毕业生……”我问他为什么这么绝对，他跟我细数了应届毕业生的不是：“他们心态浮躁，总是此山看着那山高，动不动就是“此处不留爷自有留爷处”。

心沉不下来，受不得半点委屈，稍微有一点不平衡就发作。

去年公司硬塞给我们部门几个应届生，可他们一进门就跟我提条件，不能去车间，至少得是坐办公室。

他们个个能说会道，人也长得蛮机灵的，但就是不会做事。

有一次我让其中一个去买箱复印纸，市场上多是十六元一包，结果买回来的是二十五元一包。

他还好像很有功劳，觉得搬东西辛苦，累得要命，然后就想早点回家，下午找个理由就溜了。

我当时一肚子气，买个复印纸用得着你去搬吗，打个电话人家就会送上门来。

而且他还偏偏要去很远的地方买，而且是打出租车过去然后找我报销……更可气的有一次招来两个应届生，刚上两个星期的班，人就不见了，问谁也不知道，原来他们是找到别的工作，跳槽了。

你要走就走吧，我会按惯例客客气气地请你们吃一顿饭，祝贺你们一下，把工资给你们。

但不说一声就走，吓了我一大跳，因为他们是在我手下工作，人突然不见了，我总得有个交代的……”真是一朝被蛇咬，十年怕井绳！

我能理解这种心态，这的确不是个别现象。

紧接着对方又是一声叹息：“人心不古，部下难管！

管不了部下，我拿什么业绩向大老板交差？”

”被提拔为管理人员之后，与一般员工相比，上司们最大的不同就是要花很多的精力来“管人”了。

时代在快速变化，具有新一代价值观的“80后”甚至“90后”开始陆续进入职场，这一部分员工在一些管理人员眼中越来越难以“管理”了。

由于这些员工“叛逆精神”很强，很多管理人员在领导他们时，他们过去的一些成功经验不管用了。

他们多年积累起来的一些经验失去了效用，于是，他们中的一些人开始丧失自信。

业绩重于泰山 三个月前，原部门经理突然辞职，刘军突然被推到销售部经理的位置上。

他一直是公司的销售冠军，他也自认为这个位子非己莫属，因此他踌躇满志。

可当他坐上这个位子之后，才发现做销售冠军和做销售部经理完全是两码事。

业务员虽有压力，但目标单纯，只要全力以赴，就能出业绩。

可是现在，他更多的时间是用来处理那些婆婆妈妈的琐事，而处理这些琐事又不是他的长项，他甚至从心里讨厌做这些事。

但在另一方面，公司大老板虽给他大幅度提高了工资，可并不因为他缺乏做部门经理的经验而降低他们部门的销售任务，反而提高了10%，理由是“市场竞争的需要”。

“像学开车那样简单的事，还有人手把手教我，给我实习期，可让我当一个几十人的部门经理，不仅没人来教我，连一天实习期都没有，真是难受。

”培训课间休息时，刘军向我诉苦。

<<控制上司>>

“我的最大压力就是业绩压力，我们公司现在实行承包制度，每一个部门必须得完成公司设定的目标，要不风险自担，光我一个部门每月的开支在三十万左右，没有强大的销售业绩，我就没法保证部门工作的正常运转。

前两个月我请一些铁哥儿们客户帮忙，算是基本完成了目标。

但这是透支，不能长期这么下去。

我现在又担心下个季度指标能否完成。

我现在真的被销售业绩压得喘不过气来。

“我自己也有过类似的经历，所以，对他说的这种压力我感同身受。

“当上部门经理后，我就开始失眠。

刚开始时找中医开点药吃吃就好了，慢慢地会间歇性的发作，现在发作的频率越来越高，几乎每个月都要发作一次到两次，如今吃中药也没什么效果，吃了很多保健品也没见什么效果。

我真不知该怎么办！

现在确实太累了，感到身心疲惫，真想歇一阵子。

如果不考虑家里老婆孩子，我就辞职不干了！

“为了提高效率，各企业的管理结构越来越趋向于扁平化，因此，作为企业的中低层管理人员，上司们的作用也正在发生变化。

过去，他们主要是做决策和指导部下的工作，而现在更多的是要求他们提高业绩，成为身先士卒的一线指挥员。

权力相对减少了，但是，公司一方面要求他们加大指导部下的力度，在另一方面又给他们越来越大的业绩压力，因此，上司们感到肩上的担子越来越沉重。

……

<<控制上司>>

编辑推荐

业绩上不去，看老板眼色？
工作被误解，受不尽的夹板气？
伴君如伴虎，做下属真的这么难？

不如试试——控制上司！

香港专业秘书学会中国地区首席培训师谭一平，编著《控制上司》，教你走出职场怪圈，轻松拥有好上司！

<<控制上司>>

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>