

<<这样和领导说话最聪明>>

图书基本信息

书名：<<这样和领导说话最聪明>>

13位ISBN编号：9787506471794

10位ISBN编号：7506471795

出版时间：2011-3

出版时间：中国纺织

作者：凹凸

页数：244

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>

<<这样和领导说话最聪明>>

前言

有人说，当今职场犹如一场没有硝烟的战场，确实，晋升、加薪都需要竞争，而我们都知 道，有某种角度说，掌握职场生杀大权的就是我们的领导。

因此，在工作中，只有与领导进行有效的沟通，才能有利于我们工作的开展。

很明显，掌握与领导说话的技巧，是我们必须要掌握的技巧。

正如有句话所说：“语言表达能力不好，升迁机会就少。

欲谋好前程，先练好口才。

”为什么有些下属工作努力却得不到重用？

为什么有些下属能出色地完成任务，却与评优、加薪、升职无缘？

为什么有些下属对领导尽心尽力，却总是得不到领导的一句赞赏？

细想一下，是不是与领导的沟通上出了问题？

那么，作为下属，如何把自己的工作成绩向上司汇报？

如何告诉领导你不想加班？

如何应对领导的批评？

如何表达自己对领导的尊重？

如何为自己创造和领导说话的机会？

给领导留面子有什么技巧？

怎么说话，才能让上司感觉到你的忠诚？

怎么引导上司对你说出真实的想法？

怎么指出上司的缺点？

怎么向领导提建议？

怎么拒绝领导对你的无理要求？

遇到不同性格类型的领导，我们该怎么应对？

和领导产生矛盾，我们该怎么解决？

学会和领导说话，是职场人士工作中的第一门必修课。

掌握一套有效与领导沟通的本领，能使你更容易理解领导的意图，更好地执行领导下达的任务，更容易赢得领导的信任，在职场路上走得更加顺利！

翻看《这样和领导说话最聪明》，提升与领导沟通的技巧，让自己的职业生涯变得更加光明！

编著者 2010年9月

<<这样和领导说话最聪明>>

内容概要

身处职场，与领导相处是每个人都应精通的一门高深的学问。

凹凸编著的这本《这样和领导说话最聪明》用通俗的语言，配以鲜明的案例，为读者呈现出一个个画面感十足的职场场景。

让你清楚地看到在何种场合、何种情况下用什么样的说话技巧和领导沟通，才能更快地达到目的。

说话是职场交往的基础，《这样和领导说话最聪明》教你如何通过三言两语给领导留下深刻的印象，如何开口领导才愿意继续听你往下说，如何表达你的意见领导更容易接纳，如何让领导跟你说出他的心声和真实意图等。

精通《这样和领导说话最聪明》中的说话技巧，能让你顺利地 and 领导沟通各种问题，用一张嘴征服领导的心。

通过巧言妙语获得领导的赏识和青睐。

<<这样和领导说话最聪明>>

书籍目录

第1章 如何说，领导才愿意多听——在领导面前巧妙表达自己的意图诚恳表达，更容易赢得领导的好感礼貌用语，向领导展示你的良好素质掌握劝谏技巧，让领导接受你的意见欲抑先扬，让领导接受你的意见话要中听，忠言还需顺耳放低姿态，避免不必要的麻烦指出失误，要给领导留点面子不想加班，找一个恰当的理由拒绝领导，要找准恰当的时机沟通之前，要做好准备

第2章 如何听，领导才肯多对你说——如何让领导在你面前打开话匣子用心体会，机智应对领导的肺腑之言认真倾听，做领导忠实的听众对领导的错误批评不要较真认清地位，让领导感觉被尊重避免冲突，用非口头语言表达感受保守秘密，让领导感到你值得信任不轻易打断领导的话，满足他的表达欲听出领导话中暗藏的玄机

第3章 这样说话会给领导留下难忘的印象——好口才成就职场美好前程修炼好口才，为职场前途铺路站在什么位置说什么话摒弃不良说话习惯，展示自身良好素养绝不要谈及领导的“软肋”，避开敏感“雷区”不要顶撞领导，勿犯职场大忌话题围绕公司展开，以大局为重掌握几种有用句型，和领导沟通更顺畅自信说话效率高，展示你的真实力

第4章 人各有好，秉性各异——说话前要摸清领导的“脾气”对领导了解多一点，获益多一分观察领导的体态语言，洞悉他的心思了解领导的处事风格，踏准他的节拍学会和不同性格的领导说话学会应对不同工作风格的领导和领导说话，有些玩笑开不得

第5章 巧妙恭维，真诚赞美——智言妙语博得领导的好感背后颂扬领导，比当面赞美更奏效赞美之言是上下级关系的调节剂不啰唆的赞美才会不落俗套找准赞美点，让赞美之言有据可依赞美要适“量”，防止过犹不及赞美要适“度”，不要谄媚奉承表达谢意也是一种赞美拍好马屁，更需要技巧巧妙恭维，让领导脸上有光

第6章 这样表达能赢得领导的信任——揣摩领导的心理，说出最中听的话主动汇报工作进度，让领导放心让上司知道你工作得很快乐让领导看到你成绩的口才技巧以忠诚博得领导的信任坦诚相告，胜过花言巧语换位思考，体谅领导难处汇报工作，莫说“越位”话敢于承担，不为失职找借口接受任务，不要满腹牢骚支持上司，亘古不变的法则领导有难，要热心帮助解决

第7章 在领导面前见机而言——该说时要张口，不该说时要沉默用好率真，说该说之话随意过头，易招领导不满学会“装傻”，有些话不能说见机行事，该争取的要争取职场得意，别在领导面前提及对手在领导面前说话别卖弄小聪明不要成为流言飞语的传播者理解领导的苦心，莫把批评当恶意

第8章 说话多给领导留面子——管好自己的嘴，说好自己的理帮忙寻找台阶，让领导感激自己不要随口就说“不”，让领导丢了面子把功劳让给领导，为领导增光添彩在公共场合，别抢领导风头巧借打电话，逃离酒桌应酬防患于未然，避开另类“骚扰”

第9章 说适合领导的幽默之言——让领导开怀，关系和谐好办事激发兴趣，创造机会巧用幽默，化解误会打破沉默，缓解气氛幽默风趣，展现魅力学会自嘲，巧妙拒绝

第10章 与领导说话最应该注意的问题——动口之前先动脑与领导沟通要积极主动在办公场所不谈隐私与领导说话要不卑不亢莫背后诋毁领导，职场大忌要谨记给领导多提建议，不要一味提意见领导之间有矛盾，不做双方的牺牲品参考文献

<<这样和领导说话最聪明>>

章节摘录

版权页：话要中听，忠言还需顺耳当今社会，一个人的能力表现在很多方面，会说话就是一种能力。放眼职场，会说话的人加薪、升职都比别人快一拍。

当然，我们并不提倡靠谄媚、拍马屁获得优厚待遇。

一个敬业的员工，绝不会靠奉承邀宠，但领导决策失误或者自己有更好的建议时，也绝不会充耳不闻、远离是非。

所以，作为下属的我们，既要理解古人“不在其位，不谋其政”的道理，又要充分发挥自己的主观能动性，积极地思考问题，给领导当好参谋，做好助手，这样，个人发展才不会是无本之木，无源之水。

古人云：“忠言逆耳”。

诚然，古代那些忠君爱国志士为国为民冒死进谏，我们着实很佩服，但是又不禁感叹，难道没有更好的建议方式吗？

答案自然是肯定的，为什么不采取上级可以接受的说话方式呢？

良药也可以不苦口，忠言自然也可以顺耳。

职场范例：陈明是某电视购物公司的销售部主管，顶头上司便是销售部经理。

接连三个月，公司的业绩直线下滑，为了促进销售，在季度总结大会上，经理提议大家可以开空头支票，也就是为了吸引顾客，另增设一些根本不存在的优惠或者服务项目。

对此，陈明很不赞同。

他强调让职员拿空头支票外出办事，会有许多空隙可钻，是极不负责任的。

万一客户找上门来，不仅销售员个人的业绩乃至诚信会受到影响，也会连累到整个公司，甚至引发信任危机。

也许是言辞过激，领导在恼怒中扔过来这样一句话：“我看你是权限太大了。”

两个人正僵持不下的时候，一旁的销售员晓峰出来给他们打了个圆场：“陈主管，就咱们经理的识人本领，有谁能逃得过他老人家的火眼金睛？

不是经理信得过的人，经理能这么做吗？

”僵局中有了这个台阶，陈明也就顺着附和，大夸经理办事精明老到。

经理听了当然很欢喜，而且，自己也在心里权衡这么做的利弊，悔恨自己差点办了糊涂事，会议结束的时候还表扬了陈明、晓峰对公司负责任的态度。

分析陈明要不是有销售员打圆场，恐怕不仅劝不住经理，还会和经理闹僵了，这样，无论对于他，还是公司的发展都没有好处。

而很明显，帮他解围的销售员是聪明的，他更明白，作为一个下属，领导在乎面子，顺着领导的心思提出建议，更能事半功倍。

都说不打不相识，其实不捧也不相亲。

那么，作为下属，我们在让我们的忠言更加顺耳的时候，应该注意哪些问题呢？

1.选择领导可以接受的方式虽说一般情况下我们在给领导提出建议的时候，更多的是采取口头语言的方式，但并不是每个领导都愿意接受这种方式。

不同的领导接受信息的方式是不同的。

一些领导喜欢画面感强的图片，一些领导喜欢分析透彻的数字表格，一些领导要的只是一个结果……

只有先知己知彼，了解领导乐于接受信息的方式，才能投其所好，将自己想要表达的观点更好地传达给领导。

2.学会换位思考不同的人，看待事情的角度是不同的，而且领导毕竟是领导，更能站在全局的角度去看问题，因此，你觉得有道理的事情，在领导看来或许又是另外一种情况，而这些，经常会让作为下属的我们被拒绝了，仍然摸不着头脑。

所以，我们在与领导沟通时，如果能够改变自己的语言方式，效果或许会更好。

在进谏时，你不仅要站在自认为对集体有利的角度，还要进行“换位思考”，站在上司的角度考虑问题。

<<这样和领导说话最聪明>>

3.多与领导沟通、交流由于信息的不对称性，往往你认为正确的意见，老板可能认为目前时机尚不成熟，所以“不便采纳”。

此外，在陈述时多用中性词语及祈使句，而不要让领导感觉你是在将自己的想法强加于他，换句话说就是给老板提“建议”而不是“意见”。

通过适当的方式把自己的建议传递给老板，如果这个意见对公司发展非常有益，相信老板不会不采纳的。

因此，你就需要平时多与老板沟通。

老板也是人，同样需要与人交流。

4.态度要谦虚莎士比亚有一句名言：“期望往高处爬的人，应该踩着谦虚的梯子。

”想让老板重视并采纳你的“谏言”，就应该牢记这句话。

所以，作为一名称职的下属，我们不要有“等着领导吩咐就是了”的想法，我们应该开动脑筋，给出几种解决方案，再说明其长处和短处，让领导选择，这样，你也得到了锻炼，领导也不会瞎指挥，这些方法是你想出来的，以后执行起来也比较得心应手。

放低姿态，避免不必要的麻烦其实，我们深知。

领导虽然和下属在职位上有区别，但领导也并非神人，他也会犯错，在处理问题的时候也会有失误。

但领导毕竟是领导，他们所处的地位给他们带来了一定的优越感，潜意识里他们认为更应得到别人的尊重，所以在姿态上也比下属高一等。

因此，我们如果想让领导接受我们的想法，就必须在与其说话时放低姿态。

“领导永远是对的”这句话可以说涵盖了如何与领导谈话的全部精华，它告诉我们要注意与领导说话时的方式。

“人有时会很。

自然地改变自己的想法，但是如果有人说他错了，他就会恼火，更加固执己见；人有时会毫无根据地形成自己的想法，但是如果有人不同意他的想法，那反而会使他全心全意地去维护自己的想法。

”这句话的意思也就是告诉我们，要放低姿态与领导说话，不要执拗地强调“我的看法是正确的”，即使你是对的，你也错了，因为你没有做到让领导接受。

事实证明，在与领导说话的时候，态度比能言善辩更有效，同时更能省掉许多不必要的麻烦。

<<这样和领导说话最聪明>>

编辑推荐

《这样和领导说话最聪明》：怎样说话能化解与领导的危机？

怎样说话能拉近与领导的距离？

怎样说话能提出对自己有利的建议？

怎样说话能表达加薪的意愿？

怎样说话能让领导看出你是名好员工？

让《这样和领导说话最聪明》来告诉你与领导说话的妙招。

会说话的人、让高不可攀的领导对你举手称赞、让冷若冰霜的领导和你笑成一片、让趾高气昂的领导对你倍加重用、让倍加精明的领导给你晋升加薪、学会和领导说话、让领导听你的“命令”。

如何说，领导才愿意耐心听你往下说，如何听，领导才愿意对你多说心理话。

职场竞争激烈，想要引起领导注意，不能单靠默默地完成有限的工作任务，懂得和领导进行高效沟通，才能让领导觉得眼前一亮。

同样的努力想得到最大的收获，其中关键一点还是看你会不会说话，善于和领导沟通。

能让你百倍的努力得到千倍的回报。

学会和领导说话是职场人士工作中的一门必修课。

掌握与领导沟通的诀窍，能使你更容易理解领导的意图，更好地执行领导下达的任务，成为领导的左膀右臂。

选择好和领导说话的时机，把握好和领导说话的分寸，调整好和领导说话的态度，晋升加薪非你莫属。

不要不敢和领导说话，让领导主动为你“服务”。

<<这样和领导说话最聪明>>

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>