

<<把话说到领导心里去>>

图书基本信息

书名：<<把话说到领导心里去>>

13位ISBN编号：9787548403241

10位ISBN编号：7548403240

出版时间：2011-1

出版时间：哈尔滨

作者：范赢

页数：245

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>

<<把话说到领导心里去>>

前言

当你见到同事从一个小小的职员晋升为部门经理的时候。

你是否感觉自己在这把坐椅上坐的时间太长了？

当你见到朋友拿着高薪高枕无忧、买房买车，而自己还在为下个季度的房租犯难时，是否对付出的努力与得到的回报之间的“不公”心怀抱怨？

为什么别人可以凭借着一张嘴，成为自己的顶头上司；而自己任劳任怨，大小事揽一身却频频遭到领导的训斥？

为什么别人一开口就能从领导兜里“掏薪”，而自己死缠烂打也不见“提薪”？

当这些问题、抱怨萌生于心时，你是否曾反思过这些问题：我的上司是个什么样的人？

我是否在帮助上司达到目标？

对上司寄予我的期望我是不是了然于胸？

如果你对这些问题都给不出肯定的答案，那么你在那把坐椅上再坐十年、继续领微薄的工资也不能喊冤。

因为你不懂领导的心，更不懂如何跟领导沟通，最重要的是不会把话说到领导的心坎里。

下面我们不妨来看一个我们熟知的故事：古代有一位国王，一天晚上做了一个梦，梦见自己满嘴的牙都掉了。

于是，他就找了两位解梦的人。

国王分别问他们：“为什么我会梦见自己满口的牙全掉了呢？”

”第一个解梦的人就说：“国王，梦的意思是，在你所有的亲属都死去以后，你才能死，一个都不利。”

”国王一听，龙颜大怒，杖打了他一百大棍。

第二个解梦人说：“至高无上的国王，梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长寿的一位呀！”

”国王听了很高兴，便拿出了一百枚金币，赏给了第二位解梦的人。

<<把话说到领导心里去>>

内容概要

如果你现在还在为这个问题苦思冥想，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，还在过着由领导的喜怒无常而带给你的提心吊胆的日子……那么不妨看看本书，因为本书从不同的角度为读者解读了领导心理，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战术，让你在故事中找到领导的“话匣子”、攻击领导的“死穴”、攻破领导的心墙，让你把话说到领导的心里去。

这本书的特色在于不谈太多的卖弄嘴皮子的花招，也不刻意强调要怎么说话才能说服领导的外在技巧。

而是让读者知道如何去攻心，如何抓住领导的心理罩门或死穴，如何分析领导心理需求等等心理学上或人性分析上的原理，彻底从“心”去掌握优势，不浪费口舌，以最小成本达到晋升、加薪的目的。

<<把话说到领导心里去>>

书籍目录

第一章 一句话平步青云：跟领导讲话有玄机 1.职场第一规则，与领导说话要勇敢 2.事都是说成的，领导给你银牌还是金牌就一句话 3.早起的人有钱赚，早到五分钟和领导套近乎 4.不怕说错话，把领导当成朋友来谈话 5.生存机会来自于会说，不恐惧领导方能走康庄大道 6.话说得浑然天成，领导自然“得意”而忘“忌言” 7.自信打包票，领导定少不了你的钞票 8.打破“闷葫芦”，一句话就推开晋升之门

第二章 不逞口舌之快：瞅准领导内心的兴奋点 1.“招呼”先行，开口获得领导的好感为上策 2.五秒钟明白领导情绪，挑感兴趣的事说话 3.领导办公桌前有话说，时刻准备三套好话 4.懂点看人心理学，跟领导说话更胜一筹 5.知晓领导的性格决定你说话好坏的命运 6.是人就有嗜好，领导的“话匣子”就在里头 7.话前思考是黄金，再贬值也会让领导眼前一亮 8.没有说话的策略，就等于拿自己的前途当赌注

第三章 顺水推舟阻力小：和领导谈话需要把握机会 1.领导其实最迷信“天时地利人和”这套玩意儿 2.酒后吐真言，巧用酒桌给领导提建议 3.知道为什么领导喜欢开会，升职就不远了 4.别小看出差，这时更适合跟领导谈谈“薪” 5.乘领导之“危”，找领导意犹未尽时谈需求 6.找准领导的频率，才能用“遥控器”转换话题 7.嘴上直挂领导闪光点，再扬起“话帆”起航 8.嘴巴也做个“孙行者”，跟领导玩玩“七十二变”

第四章 换汤也换药：你也可以让领导跟随自己的脚步 1.出奇是制胜的快捷方式，先引起领导的好奇心 2.不断复制粘贴“是”，一步步诱导领导上钩 3.细节决定成败，说到心里去不信打不动领导的“芳心” 4.领导做疾风，你做劲草让领导吹吹试试 5.少着墨，多留白，领导对难懂的话最感兴趣 6.以假作真，稀里糊涂的下属，领导也会难得糊涂 7.话里带把幽默的钥匙，领导就会笑着进门 8.让问题给领导抛个媚眼，揽住领导的视线

第五章 无巧不成话：别总和领导对着干 1.糖在领导嘴里绝吃不出苦味，把忠言揉碎在糖里 2.“声音”比“香味”更重要，跟林志玲嗲一声试试 3.巴掌从不打笑脸人，说真话时要笑迎领导 4.领导不一定“工科毕业”，专业术语要类比说 5.话挑重点说，领导的时间容不得“祥林嫂”般浪费 6.软刀子嘴配合硬豆腐心说请求，领导更容易被扎中

第六章 做领导肚子里的蛔虫：深刻领会老板的弦外之音

第七章 说服领导为自己办事：如何打消领导说“不”的念头

第八章 刮目相看向领导说“不”：正确拒绝领导会给自己更多的机遇

第九章 假如你真的不善言辞：善用替代语言的捷径

第十章 祸从口出：与领导说话必须要懂的潜规则

<<把话说到领导心里去>>

章节摘录

俗话说：早起的鸟儿有虫吃。

同样的道理，早起的人有钱赚！

每天上班早到办公室5分钟，提前作好上班的准备，到领导那里道声“早上好”，询问一天工作的安排，汇报自己的工作计划。

这不仅仅是一份责任，更是一份从容的惬意。

别小看这短短几分钟，可是大有学问的。

领导都喜欢积极勤奋的员工，很多人认为能给领导留一个积极勤奋的印象并不容易。

其实，你只要在细节上多加注意，并不难做到。

我们知道“一天之计在于晨”，早晨是公司安排一天工作、制订计划的时候，同时也是领导安排工作的时间。

领导会根据事情的轻重缓急安排人去办理，早到5分钟，你可能会从领导那里得到一份紧急重要的差事。

这样你会有更多表现自己的机会，毕竟你为领导完成了一个令他棘手的问题。

小李并不比别人聪明，也不能算是此别人勤奋许多的人，但他有个优点就是对什么都很细心，从来不会在乎比别人多做一些。

他习惯于每天比大多数同事都早到几分钟，把办公室的灯、热水器打开，把领导前一天茶杯中的茶叶倒掉，给领导办公室和公共办公室的花浇水，把发黄的和落下的叶子稍微收拾一下。

而且他做事的时候总是笑呵呵的。

同事们压着点到办公室，手忙脚乱地打卡、接水，甚至在工位上吃早餐时，小李早已经收拾妥当，作好了开始上班的准备。

时间久了，领导注意到了小李的那份从容，自然也明白了到底是谁每天为他刷杯子。

有一天，领导临时决定要出差去见一个非常重要的客户，早早到了办公室却发现还没有人到。

他既要整理文件又要订机票，非常着急。

此时，他一眼看到小李进门，就像看到了救星一样，让小李马上去外面的机票代售处买最早的航班。

事情虽小，但是从此领导对小李的印象越来越好，分给他的任务也越来越重要，慢慢地小李坐到了总经理助理的位子。

从这个故事可以看出，领导相信每天第一个到单位的员工，一定非常敬业，对工作很负责。

所以比领导早到五分钟，做一个勤奋的人，这就是和领导套近乎。

虽然这只是一个好习惯，但却可能会对你的工作起到决定性的影响。

这听起来似乎有些投机取巧，小李并不一定比别人的工作能力强很多，他只是出现在了该出现的时候、该出现的地方，而恰好这个时间和地点都被领导看到了。

但是有句话说“机遇总是垂青有准备的人”，反过来想想，这恰恰是小李聪明的地方。

如果说这是做表面文章，那也是为你的好文章加一个锦上添花的封面，让领导看到高质量的内容有一个完美的包装。

能够这样做，让领导欢心，自己得到认可，皆大欢喜总胜过费力不讨好吧。

一样的工作，但如果换一种方式，再多用一点小智慧，那一定能事半功倍。

比如第二天需要给领导发一封电子邮件，你加班到晚上10点钟，又不想把工作推到明天，那么就可以把发邮件的时间设置在凌晨一两点钟，让领导看到你的废寝忘食，提前完成工作。

试想倘若领导交给你的工作需要1个月完成，你保质保量地一个星期就完成了，会是什么结果？

用职场中一个很成功的前辈的话说：“成功从来就不是无缘无故的，很多人抱怨怀才不遇，抱怨领导有眼无珠、不识英才的时候，有没有真地扪心自问：自己做到位了吗？

做的事情值得领导欣赏吗？

”下面让我们看看小赵在努力的时候是如何识得领导心的。

小赵大三的时候去一个公司兼职做办公室助理，试用期工资是800元。

当他做了一个星期后，主任就给他涨300元工资。

<<把话说到领导心里去>>

为什么？

机灵、勤奋又不失踏实。

比如领导喜欢干净，喜欢每天来到就先用手擦拭桌子的角落，看有没有灰。

小赵注意到这点，每天早早来到，先把领导的桌子擦上三遍，椅角旮旯都清理得干干净净。

以前都是轮到谁谁擦桌子、拖地，自从小赵来后，这部分工作他就自告奋勇地全做了。

他不认为自己辛苦，反而觉得这样锻炼身体，还让领导高兴，领导高兴就会教更多东西。

因为看到小赵的踏实、肯干，领导当然喜欢。

一个月后给他涨工资涨到2500元。

因为他在领导面前的优良表现，有时候领导有什么会议都会让他去参加。

结果，在一个公司总部会议上，另一个新成立部门的领导对他说，听你的部门领导说过你很能干，到我这里来吧，我给你5000元一个月。

他的努力没有白费。

到了新部门，他依然机灵、能干。

不久在再开新部门的时候，部门领导的人选自然落到他头上。

小赵就这样凭着那一份比别人的“早”，刚刚大学毕业，就完成了其他毕业生三四年的积累。

小赵的例子，再好不过地证明了“早起的鸟儿有虫吃”的道理。

因为他什么事都愿意比别人早：早起步、早打算、早到办公室、早早把领导的桌子擦拭干净、早早把自己的优秀品质显现在领导面前……所以，领导自然要给他涨工资，其他的领导自然也想要这样的人，以至于自己也早早上部门领导的位置。

这就是“早”的好处，早早地给自己和领导心中留一个好印象。

领导心里有好事自然会想到这样的员工。

而可能有时候我们没有小赵那样幸运，即使努力、早作打算，也没有他的“早”在领导心中的那份深刻印象。

那我们该注意些什么呢？

即使不做领导心中即将晋升的明珠，也要成为一粒发出璀璨之光的玻璃球。

光照久了，领导的晋升魔盒一打开，可能就会有我们的名字赫然出现。

那么，如何做到“早”给领导留个好印象呢？

(1) 关注领导习惯。

在他之前准备好除了早上比领导早到单位，更重要的就是，在领导恰好需要找人做事时，你能及时出现。

如果你够细心，就会发现领导在工作中的规律：即什么时候安排任务，什么时候有时间听下面汇报，什么时候出去谈业务，这些你总能早到一步，在他之前出现，并表现自己。

如果能做到这一点，那么想不给领导留个好印象都难。

<<把话说到领导心里去>>

媒体关注与评论

无论事情是大是小、语言是多是少，你都必须先有计划。
也就是说，你应该先问问自己做这件事、说这句话，到底有没有意义？
如果你能做到这点，那么你就已经有了优秀的奋斗基础了。

——戴尔·卡耐基

<<把话说到领导心里去>>

编辑推荐

《把话说到领导心里去》：把话说到领导心里去，你才有可能成事。
几句话让你把“处处受阻”变成“路路畅通”。
在办公室里潜伏不如。
跟对领导的思想，才能办好事，成大业。

<<把话说到领导心里去>>

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>