

秘书要了解老板的心理 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/57/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E8_A6_81_E4_c39_57302.htm 兵家说：知己知彼，百战不殆。在职场中也一样，作为下属的你对你的老板了解吗？了解他比了解你的工作更加重要。他的能力怎么样？他有什么样的优点和缺点？他喜欢什么样的下属？他的工作经历是怎样的？他的工作作风如何？他是用才如神、体恤民情的典范老板，还是争功诿过、欺诈百姓的恶毒老板？他的奋斗目标是什么？所有这些都是职场中的你应该了解的。美国第28任总统伍德罗威尔逊，许多人都觉得他非常固执，任何新鲜的意见都被毫无例外地拒之门外。威尔逊有才能、自负，所以对别人的意见往往瞧不起，要么不采纳，要么根本不予理睬。但是，有一个人是独一无二的例外，这个人就是他的助理豪斯。为什么威尔逊对豪斯会特殊呢？豪斯自己说，有一次，他被单独召见，他明知总统不容易接受别人的建议，但还是尽自己所能，清楚明了地陈述了一种政治方案。因为他苦心研究过，自认为相当切实可行，所以说得理直气壮。然而同样的，总统没有表示任何接纳的意见，只是说：“在我愿意听废话的时候，我会再次请你光临。”但是数天之后，在一次宴会上，豪斯很吃惊地听到威尔逊正在把他数天前的建议作为总统自己的见解公开发表。这件事，使豪斯恍然大悟，懂得了向总统贡献意见的最好方法：避免他人在场，悄悄把意见“移植”到总统的心中。开始，使总统不知不觉地感到兴趣，然后使这计划可以作为总统自己的“天才构思”而公之于众。最后，使总统坚定不移地相信是他本人想出了

这个好主意。这样，他的计划就能顺利地总统采纳。豪斯能取得这样的成功，也是因为他了解了总统的心理。要学会应付各种性情的老板，确保自己尊严不受侵犯，同时能够赢得他对自己的好印象，这就需要学会一些技巧。首先，你要观察你的上司，看他有什么样的心理。有些经理整天怀疑自己的员工偷懒不干活，时常窥视员工的一举一动。对付这类经理最好的办法是经常向他汇报，多和他交流，明确告诉你干了些什么、结果如何，以此使他放心；有些老板精力过剩，热衷事业，但对员工很苛刻，碰到这种工作狂，最佳对策是甘拜下风，不断向他请教，使他感到你在他英明领导下努力工作，这样反而可以得到他的赏识。有的经理自己的能力不好，老是担心下属会超过他，抢了他的位置。这时你就要收敛起自己的锋芒，做到谦虚和谨慎，这样自然会博得上司的信任和赏识，以消除上司的戒心。比如在业务会上，对自己的远见卓识有意打点埋伏，留下空间给上司做总结。当然，在平时要经常向上司请示汇报，不擅自作主，特别是一些决策性的工作，要等上司表态。另外不要老把眼光盯在上司不足的方面，应该去尝试找上司的闪光点，因为职场比拼的是综合素质，而不是专能。有的老板非常严谨，当他总是批评你、提醒你的过失时，其实也是对你的留意和关心。这时你要听得进去，在人才济济的大单位，能被上司留意不容易，如果你不能用斐然的成绩吸引上司的青睐，那就应尽量减少失误。先要培养自己的耐心，面对上司的批评，你应该有心理上的厚度和韧性，并积极地去解决问题，争取好印象。当你的上司是一个非常冷静的人时，他不会大笑大闹，而是始终保持常态。你和他打交道就应该尽量保持和他相同的

风格。对于你的一切工作计划，不要自作主张，等到计划决定后，你只管执行就行了。在执行的过程中，应该有详细的记载，不能有疏忽。事情成功后向他报告，也避免使用夸张的语气，尽量使用平静的口气，以与他的风格保持一致。当你的老板是一个权威型的人物时，这时你别自卑，要拿出最慎重和一丝不苟的态度和良好的专业知识，在短时间内精心做好准备。在整个谈判的过程中，你要展示你的才华和智慧，使出浑身解数，为老总赢得主动、赢得利益、赢得所有人的称赞。工作结束后，如果上司问你：“你在工作上还有什么理想？”你千万别直接说：“我想升职。”但可以不失时机地给上司一个暗示：“如果有更多的挑战，我会有更多的创造。”这样等待你的肯定是另有重用。当你的老板是一个非常豪爽大方的人时，那是一件值得庆幸的事，这时你不用想什么特别的方法来讨好他，只要你能善于运用自己的能力，表现出过人的成绩，就绝对不用担心你没有发展机会。他自己长于才气，所以喜欢有才气的下属。惟英雄能识英雄，你要是英雄，不怕他不赏识你，你要是英雄，也不用怕他不提拔你。知道了上司的心理对于你的职业发展非常有好处。了解他，就能“管理”他，你能用一些手段赢得上司的青睐，让上司对你信任有加，言听计从。当你有好的建议向上司贡献的时候，不会遇到被上司断然拒绝的苦恼。你就能够让上司做出更有利于你的决策，也会增加上司对你的好感，这对你的职业生涯是非常好的。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com