

《管理你的老板》

图书基本信息

书名：《管理你的老板》

13位ISBN编号：978780769534X

出版时间：2014-6-1

作者：（日）岩田松雄

页数：192

译者：张琦

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《管理你的老板》

内容概要

“和上司不投缘”、“不知如何向上司汇报工作、不知如何与上司联系、不知如何与上司商谈。”、“想更熟悉上司，使工作顺利开展”……相信有很多人都有这些困扰和想法。拥有丰富职场阅历的岩田松雄通过《管理你的老板》告诉大家成为老板心腹的51个思考方法。

《管理你的老板》最大的特点就是“实在、实用”。岩田松雄不会给你画一些“25岁当总裁”“30岁前成为千万富翁”之类的大饼；也没有“世界因你而不同”“我的成功可以复制”“人生可以走直线”等鼓动性十足的观念，作者告诉我们的只是一些实实在在的工作观念、工作方法、工作技巧，看得见摸得着，只要你用心去努力，谁都可以做到的职场成长经验。

一本实用性超强的职场成长手册。51种原则方法，让你在职场中做好工作，沟通好老板，学会管理老板，成为受老板重用的人。堪称管理老板实操手册。

岩田松雄担任过多家国际企业董事长，具有卓越的领导力和团队管理能力。深知学会管理老板的能力对员工成长的重要性。因此，本书具有较高的权威性和实用性。

与每个职场人息息相关的职场成长手册。本书所阐述的51种方法，对于职场白领都有借鉴意义。每个职场人都想做领导、带团队、成为受领导重用的人才，所以读者群很明晰，市场需求也较高。

实用性很强。作者告诉我们的是一些实实在在的工作观念、工作方法、工作技巧，看得见摸得着，只要你用心去努力，谁都可以做到职场成长经验。

《管理你的老板》

作者简介

岩田松雄，1958年出生。大阪大学经济学部毕业后进入日产汽车株式会社，后赴加州大学洛杉矶分校安德森商学院留学。回国后担任外资顾问企业、日本可口可乐公司职员，后担任著名游戏公司ATLUS的董事长，让三年连续赤字的企业转亏为盈。还曾担任株式会社Takara常务董事长、株式会社Aeon Forest（The Bodyshop美体小铺）的董事长。使得店铺数从107间扩大到175间，营业额从67亿日元增加至140亿日元。

之后担任星巴克咖啡日本株式会社的CEO，成功是实现了业绩持续增长。2010年创下了历史最高的销售额1016亿日元。公司业绩受到瞩目。他也入选安德森商学院全体37000名毕业生中的“100位最鼓舞人心校友”。其中仅有4个日本人。现在在产业革新机构从事投资后的企业跟进工作，为培养下一代优秀人才倾注精力。

译者张琦，南开大学日语、金融专业双学位，在北京某知名企业董事会工作，负责与日方日常工作的沟通以及翻译工作。

书籍目录

前言

第一章 下属未必一定要顺从

作为骨干下属的“思维方式”

1 坚信努力一定会有回报

曾对我说“这孩子将来一定会成为大人物”的老师

棒球菜鸟的我却当了队长并且成为了决胜点时的投球手

2 作为“问题少年”开始了我的职业生涯

反抗工会，引起骚乱

做该做的事，一定会得到认可

遇到现在仍非常尊敬的上司

3 为了自己仰慕的人，我要拼命努力

面对非常努力的下属，领导会希望将自己的想法传达给他

为了那些认可自己努力的人而努力

自己的想法别人可以感受得到，我找到了这样的自信

4 越是觉得无法接近的人越是要向他靠拢

鼓起勇气拜访曾经觉得高高在上的经理

真正有能力的领导会发现下属的能力

5 逆境中往往更能找到自己的目标

任何情况下都不能消沉

为什么不去请教一下成功的人呢？

6 每个人都应该在一定程度上有自己的个性

领导并不需要唯命是从的人

在最初的几个月里看清下属是否可以信任

7 领导批评你的时候，不要感到厌烦

领导对下属的优缺点了如指掌

领导批评时并非是想责备谁

8 领导关注着你的为人秉性

午饭时，你是如何与饭店服务员交谈的？

一起出差时能看出你的人格

最让领导为难的正是那些工作很出色，性格不好的下属

第二章 从“过度服务”开始做起

作为骨干下属的“报联商”

9 不同的领导喜欢不同的“报联商”方式

是否是成功的“报联商”，由接受的一方来评价

要“调查”领导希望什么样的“报联商”

10 对领导没有说的，下属不能不问

确认“5W（为什么，何时，何事，何处，谁）2H（怎么做，多少）”

如果主管不知道，那就去问经理

11 首先从“过度服务”开始做起

一开始就被领导说“这个做得不够”的话，是很难得到信任的

从“过度服务”削减到“恰到好处”

必要时，个人的事情也“报联商”

12 让上司知道你希望他做什么

首先说明是好事儿还是坏事儿

亲自向领导说明情况，不要委派别人来做

13 报告坏事儿的时候，分清“事实”和“判断”

“没有问题”不过是下属的判断

避免向领导汇报坏事儿的团队岌岌可危
14 理解了工作的本质“报联商”就不容易出错
哪个瞬间产生了附加价值
获得实现价值的信息的途径正是“报联商”
15 及时进行“报联商”，自己也会得到提高
收到邮件后，反馈对方已收到
人总是如果不马上行动就会把事情忘记的
及时的“报联商”有助于修正错误和提高准确度
第三章 上司并不要求下属每一项工作都做得完美
作为骨干下属的“工作力”
16 有没有自己进行假设，有没有现场意识？
自己想怎么做，列出备选方案
从现场得到的经验日后定会发挥大作用
17 堆砌“事实”来说服领导
客户的意见是领导都不能否定的
并非所有来自现场的意见都是正确的
18 不要炫耀，而是学会在不经意中展示自己
工作能力强的人都擅长在不经意中自夸
能向周围人表达感谢的下属会得到上司的好评
19 在公司内建立自己的“亲友团”
感谢的心情要用语言传达
与其他部门或领导的秘书平时也要搞好关系
20 不要做把握不住时机的“傻瓜”
不善于观察周围的人，首先从打招呼开始
关注对方，会给对方一个好印象
21 那些“好像总是忙成一团的人”的共通点
“行动”和“工作”看起来相同，实则不然
定好工作的完成时间，通过给自己施加压力让自己成长
22 为对方考虑了多少
很多人没有注意到“邮件要从结论开始”
致力于与顾客建立“优先呼叫”（first call）的关系
23 以追求团队的成功为目标
尽可能做到信息公开共享
试想一下哪些信息是上司不知道的
24 思考上司希望你做什么
从其他公司过来的上司是不知道那些基本规则的
关键人物及需要注意的人物等“人的信息”也要如实传达
25 上司在第一次面谈时就给下属定下了“假设”
一对一面谈可以让双方加深了解
如果下属对上司有好感的话，上司的态度也会改变
第四章 下属不必逞强
作为骨干下属的“推动力”
26 拥有自己的“动力机”
做那些不想做的工作时，试着变换一下动力
成为“招牌”的业绩未来会一直发挥作用
27 做好自己能力范围内的事情就可以了
“照亮一个角落”就可以了
要记住，让公司变得更好的方法有很多
28 应该关注结果，但不应该在意成功的经历

“虽说结果不太好，但是你已经很努力了”这是上司说的话

过于在意成功的经历，就会无法直面自己

29 能让自己加速成长的两件事

主动尝试总结报告书

工作之外也要主动举手当领导

30 上司喜欢和不喜欢的接受工作的方式

不要用一种“不情愿的表情”接受

一句“我来做”可能让上司很感激

31 想出好方法的窍门、意见通过的窍门

将两种东西组合起来产生新想法

先理解公司内意见通过的规则和结构

32 优秀的下属会得到什么样的好处呢

工作的报酬是工作

第五章 下属也可以控制上司

作为骨干下属的“上司管理”

33 了解上司是如何跟他的上司打交道的

认真做报告的上司也会要求下属认真做报告

把上司想象成“客户”享受做调查的过程

34 没有必要讨好上司，也没有必要对自己撒谎

要知道上司也是希望得到下属认可的

还是对自己有好意、尊敬自己的下属更招人喜欢

35 上司或客户的玩笑话中隐藏着真实的想法

很多上司喜欢用的手段—玩笑话

客户、夫妇、朋友之间的玩笑话也是很可怕的

36 向上司进言时要对听的人有所选择

好事儿在大家面前说，坏事儿悄悄说

不是向谁都可以进言的

37 那些合不来的上司，敬而远之

遇到无论如何也合不来的上司，要忍耐两年

不必勉强自己迎合上司

38 将难相处的上司作为反面教师学习

享受与上司之间的关系

其实人的弱点就在强项附近

39 上司是外国人时需要注意的事情

与其通过听说来沟通不如通过读写来沟通

对外国人上司更需要慎重地进行“调查”

第六章 下属应该多读书多学习

作为骨干下属的“学习方法”

40 提高自己，为了得到工作成果努力学习

我可以骄傲地说，我比同期所有人都更努力学习

读一些对现在的工作有帮助的书

41 学习要从年轻时开始

年轻时候学过的东西会记得很牢

只要学习眼前工作所需的就可以了

42 掌握英语的必要条件

设定一个能让自己有动力的目标

单词和时间是不会说谎的

在外国人面前不必胆怯

43 努力将学习变成一种习惯

《管理你的老板》

如果没有整块时间看书，就利用零散的时间

早上学习，建立“早间朋友”

在生活节奏中融入学习

44 读一读能提升自己的书、古典书、实用性的书

不勉强提升自己才更像年轻人

读书多的人能获得深度

45 跟人接触也是很好的学习

带着目的去参加研讨会或学习会

跟人见面之前要认真准备

第七章 下属首先应该提高的是人格魅力

作为骨干下属的“人格魅力”

46 通过挫折能看清一些东西

被有优越感的上司找茬的那些日子

由于无法相信任何人，我几乎变得神经质了

哭着说“回大阪去吧”

理解处于低谷的人的心情和苦衷

47 要知道有很多不同的世界

自己对这个世界是多么的无知

如果自己是上司的话会给予什么样的下属高评价呢

48 想办法给不同的工作赋予意义

出租车司机做的是什工作？

你对整理发票的工作表达感谢之情了吗？

49 不要误认为追求利润就是坏事

利润不是公司的目的，而是让世界变得更好的手段

购买的不是商品而是企业理念的时代就要到来了

企业真正的理想是NPO

50 明天的自己要比今天更好

当领导的经历可以考验人格

金钱是手段而非目的

51 迷茫和烦恼并不是消极的

人只要是在努力都会感到迷茫

坚信一条道路然后向着它努力，这本身就是一种成功

后记

《管理你的老板》

精彩短评

1、有些情真意切的内容。

《管理你的老板》

精彩书评

1、日本人写的职场书，都有种傻傻的认真劲和一定的聪明度，岩田大叔也不例外。从日产公司起家，海外留学，到最后日本星巴克的CEO，这本书很浅显，但是写的情真意切，尤其是作者花了一章的内容写如何对付不好的老板，让我想到在他成长的道路上，应该也因为这一点，吃了不少亏吧。1、成长的两件事：多站在领导的角度考虑问题，工作多写总结报告书。2、领导注意一个细小的问题的时候，往往不是让你仅解决这一个，而是去留心每个环节这个细小的事情，有没有可以改进的措施。3、汇报工作：5W 2H WHAT WHERE WHEN WHY WHO HOW HOW MUCH多站在对方角度，先做多点，再少做点。4、自己的成绩要学会技巧的自夸，不要忘记带上上有功劳的同事。——这得益于某某做的文件。——某某说了一句很得体的话。5、多夸奖，多观察。（通过阅读、看电影、观察别人是如何观察他人的）6、找到关键人物。7、先搞清游戏规定。要突破一件事情，首先要明白游戏怎么玩，吃透政策，搞懂背景，才能想出办法。8、不断学习：坚持阅读的习惯，在看不见的地方默默努力，迷茫的时候就把眼前能做的做到极致，零碎的时间不要玩手机，用来看书；每天早到办公室学习，注意那些同样早到的人。9、怎么阅读：多去书店，注意最新的信息动向；理解人性是经营的原点，可以尝试10本书里，读5本商业书籍，2本古籍，2本工具书，1本自我提升的书。

2、书评20151126：这本书我用了3天时间用检视阅读的方法读了一遍，开始觉得这本书讲的内容太浅显了，不太好，但是我抱着如果一本书中能有一句或二句话对我的工作有帮助，这本书就值得买了，我觉得这本书至少有10句对我有用，我觉得值了，主要是这本书写得非常容易让人理解。这本书写的不一定有条理性，但是还是能够让人读了后有收获的。因此，值得推荐。1、“报联商”是职场人士应该学习了，所谓“报联商”就是“报告联络商谈”。新的感悟20151127：这是一本常读常新的书，如果我在职场中遇到了困惑，可以再读一次相关章节。这是一本非常简单不复杂晦涩难懂的书，可以随意的读，只要引起你的一点点儿感悟就值了。这是一本没有讲如何向领导溜须拍马？如何送礼？如何说迎合领导的话的书？很奇快？不是吗？这是一本从正能量方向讲解如何同上司沟通的书。

《管理你的老板》

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:www.tushu000.com