

# 《如何与上级沟通》

## 图书基本信息

书名：《如何与上级沟通》

13位ISBN编号：9787301066911

10位ISBN编号：7301066910

出版时间：2004-1

出版社：北京大学出版社

作者：林志刚

页数：208

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](http://www.tushu000.com)

# 《如何与上级沟通》

## 内容概要

现代职场的激烈竞争，不仅对职业经理人的业务知识、能力提出了更高的要求，同时还要求掌握有效沟通的技巧，从而最大限度地避免因沟通不畅而造成的冲突。本书旨在帮助经理人全面提高与上级沟通的能力，以理论结合实践的方式，详细介绍了个人定位、了解上级意图、恰当拒绝、聆听及说服等方面的沟通技巧。

本书详细介绍了经理人士与上级沟通的各项技能，生动详细地阐述了各种技能的要领。它是一个非常实用的工具，当您在与上级沟通的过程中碰到困难时，可以抽取其中的某项技能加以运用。希望通过本书的学习，您能够提高自身的沟通能力，为自己营造一个和谐的工作氛围，为事业发展打下良好的人际关系基础。

# 《如何与上级沟通》

## 书籍目录

第一章 注重第一印象技能点1：如何进行正确的握手 技能点2：如何保持最佳谈话距离技能点3：如何采取正确的谈话姿势技能点4：如何处理交谈中的小冲突技能点5：如何交换名片 技能点6：如何挽回不好的第一印象第二章 了解上级需求技能点1：如何让自己的态度得到上级的认可技能点2：如何强化自己在上级眼中的形象技能点3：如何表示自己对上级的忠心技能点4：如何赢得上级的接纳和尊重技能点5：如何以上级喜欢的方式完成工作技能点6：如何选择说话和做事的时机第三章 成功推销自己技能点1：如何学会坐在上级旁边技能点2：如何让上级感受到自己的期望与进取精神技能点3：如何表现自己的领导能力 技能点4：如何开拓公司内部的人际关系技能点5：如何借集体活动加深上级对自己的印象 技能点6：如何让上级看到自己的强大业务能力 第四章 学会倾听上级技能点1：如何在倾听时显得与上级更亲近技能点2：如何听取上级的批评技能点3：如何听取上级的夸奖技能点4：如何听取不感兴趣的内容技能点5：如何应答上级的问话 技能点6：如何在与上级的谈话中保持冷静巧妙说服上级技能点1：如何选择与上级谈话的时机技能点2：如何在与上级交谈时控制自己的语言技能点3：如何在与上级的谈话中运用肢体语言技能点4：如何让上级同意自己的观点技能点5：如何争取上级的支持技能点6：如何向上级传达坏的消息技能点7：如何处理谈话中的尴尬局面学会拒绝上级技能点1：如何客观地把握对上级的忍耐限度

## 章节摘录

书摘 技能描述 现代社会，竞争无处不在。要想成就一番事业，想升职加薪，想进一步实现自己的价值，没有良好的人际关系是不可想象的。如何开拓公司内部的人际关系？可以从以下几方面做起：

令通过积极参加集体活动开拓人际关系 如果您想接近公司里的某个同事，最好的办法就是参加公司组织的各种活动，比如会餐、郊游、野营等。在相对轻松的环境里，您会听到真实的抱怨、真诚的赞誉，或者真正的评价。您也会发现谁和谁走得近，谁和谁走得远。不要自贬为偷窥他人秘密的好事之徒，只要您摆正心态，具备明辨是非的基本能力，您就会发现谁可以成为您的朋友，谁只能与您保持同事关系。利用休息时间有意识地闲聊 很多同事不是能轻易交流非正式的信息的。您是否能被接纳为闲聊的对象，这需要合适的时间与场合，还有一定的气氛。如果您观察敏锐，善于分析，通过“小道”消息您会发现公司的每一项计划或变动都不会是无缘无故和悄然而至的。同事间的闲聊很可能在无形之中为您提供一种“早期预警功能”，从中您能发现新的计划、新的项目，甚至包括高层领导人的一些情况。与同事交往重在参与 不要放过任何一次交往的机会。与同事交往能够扩大您的声誉，提高您的知名度。“重在参与”不是失败者的一种托词，而且随着社会经验的增长，您会发现，在中国，有很多事情在不在场绝对不一样。不管您愿不愿意，参与其中总能获得某些信息。如果您善于交往，升迁的机会、加薪的机会就不会因为您的沉默而无声跳过。即使失败了，至少您也知道输给了谁以及为什么输。社会学认为，人际关系指在社会关系总体中人们的直接交往关系。谨慎介入公司里的小圈圈 工作场所里的小团体、小派系几乎不可避免地存在于各种公司里。这种小团体本应该是建立在共同交流经验的基础上，但实际上更多的是建立在“共同贬低某人”的基础上。加入这种小团体必须谨慎，因为很有可能您就成为流言的传播者。最好的办法是和各个小团体之间保持“等距离”的关系，这样既可以迅速得到各种信息，又不会受到排挤。不过这需要高超的智慧和巧妙的技巧。 只有扩大自己的交际圈，才能为自己的事业谋求更好的人际关系。实践练习 阅读以下实例，讨论并回答下列问题。 小浩刚进入一家公司，工作上尚称顺利。但公司里有许多小团体，是不是要加入，他正在犹豫。小浩担心：如果不加入，会陷入孤立无援的境地；但加入了，就很容易使自己变成散播流言的一环。 请您结合本讲内容，本着扩大人际关系的出发点，帮小浩做个选择，说明原因，并适当给出具体措施。技能点5如何借集体活动加深上级对自己的印象与上级沟通·成功推销自己·加深上级对自己的印象当想借公司集体活动之际加深上级对自己的印象时，查看此技能。技能描述 有些人不喜欢参加公司举办的各种集体活动，这是不对的。因为参加集体活动不但能够扩大您的交际圈，让您能够更融洽地与同事相处，而且，如果表现得当，也能加深上级对您的印象。显示自己庞大的交际网 热情地参与集体活动，向上级显示一下自己庞大的交际网，是赢得上级注意的最直接方式。人际关系的好坏，不但和人的性格有关，与其自身的人际公关能力也是分不开的。如果您在公司里人缘非常好，能吃得开，那么上级也许会考虑让您承担一些复杂一点的工作。展示自己独特的个人魅力 上级一般会注意有特点的下属。如果您在集体活动中一声不吭，表现得太过平庸，上级一般不会留意您。在公司活动中您展示出来的幽默风趣的口才，一针见血的评论，或者是热情洋溢的情绪，都可能成为上级赏识您的因素。 询问上级的兴趣爱好 每个人都有自己的兴趣和爱好。平时呆在公司里，彼此靠着上下级的职业关系维系着。而在比较轻松的集体活动中，不妨聊点轻松的话题，询问一下上级有什么兴趣爱好。如果你们有一些相同的爱好，比如都喜欢骑马或者打网球等，就可以聊得很投机，甚至您可以主动约上级一起活动。 临时离开及时告知上级 如果由于特殊原因，您不得不中途退出公司的活动，一定记得向上级报告。切忌不明不白地溜掉，即使是在休闲娱乐场所。偷偷走掉只会让上级觉得您对集体活动不够热情。相反，如果您主动向上级讲明原因，上级一定比较高兴，他会认为您很遵守纪律，因此对您留下好印象。 在公司活动中积极地表现自己的个人魅力和交际能力，加深上级主管对自己的印象。研究表明：良好、稳固、有力的人际关系的核心必须由10个能影响您并靠得住的人组成。这首选的10人可以包括您的朋友、家庭成员和那些在您职业生涯中彼此联系紧密的人。当双方建立了稳固关系时，彼此会激发出强大能量。他们会激发对方的创造力，使彼此的灵感达到最高境界。为什么将您的影响力内圈人数限定为10人呢？因为强有力的关系需要您一个月至少维护一次，所以或许10人已用尽您所能有的时间。 牢记要点……

序 中国企业面临的难题之一是管理问题。管理之所以成为一门学问，因为它是科学与艺术的统一。科学的内容就带有一定程度的规律性，总体上比较清晰和明了，是可以由管理学类的书刊来梳理、记载和表现的。而艺术的东西则更多来自于实践，只有在实践中才能体味、才能得到培养和检验。所以，理解和掌握企业管理的精髓，就不能仅仅停留在书本上，而必须与实践相结合方有可能。也正是在这个前提下，我们才能正确理解和看待管理学类书籍的作用。那些记载在书中的道理，应该说有很多内容是经过实践检验、在实践基础上总结和提炼出来的。这样的管理学书，读者读了应该有所启发，也仅仅是启发，假如直接拿它来指导处理具体事情，则未必能行的通。非得真正办过企业、做过实际管理工作的人，才能真正体会管理理论的精当与奥妙，并用这些理论来指导自己的企业管理实践。其实，就我个人的体会，做企业的管理有些像做中餐。两者相似之处在于，对艺术性有相当高的要求。名厨与庸厨的区别，就在“分寸”二字上。若想找准火候的关键点，主要凭经验的积累来获得，而非菜谱上所标明的“几分钟到几成熟”那么简单。仅一个“酌量加盐少许”就能从根本上改变一道菜的口味与滋味，但是若想将这个“酌量少许”的程度拿捏准确，非得相当的灶前实践不能养成。企业管理的规律与这其中的道理有相似之处。其实，MBA教育中对管理理论的学习也是如此，只有那些做过企业、有过企业管理实践的学员，才能从MBA的管理教育中汲取到直接的营养，那些没有企业运作经验的人学习管理理论多少觉得隔着一层，不可能马上弄得很明白。此外，即便是拥有企业管理实践经验的人，在阅读管理类书籍的时候也要善于汲取。好的管理类书刊能够对管理实践经验进行精炼的、全面而系统的提升，能够表现和捕捉到管理理论中带有一般性的、精髓性的东西。条目式的问答手册在阅读的时候有两点要注意。不同类型的企业面临的管理问题会有很大差异，这种差异在具体业务模式方面体现的尤为明显，另外一方面，任何一个企业都是一个组织系统，企业的管理问题也必须依靠整体的系统设计来解决。因此，对于企业管理实践一线的经理人，只有勤于实践，善于学习，才能准确把握企业管理的精髓，进而实现自身职业化素质的提升。

2003年12月

# 《如何与上级沟通》

## 编辑推荐

现代职场的激烈竞争，不仅对职业经理人的业务知识、能力提出了更高的要求，同时还要求掌握有效沟通的技巧，从而最大限度地避免因沟通不畅而造成的冲突。本书旨在帮助经理人全面提高与上级沟通的能力，以理论结合实践的方式，详细介绍了个人定位、了解上级意图、恰当拒绝、聆听及说服等方面的沟通技巧。

# 《如何与上级沟通》

## 精彩短评

1、我需要细节!!!

# 《如何与上级沟通》

## 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](http://www.tushu000.com)