

阿呆和他的新媒体朋友: 技术支撑传播武器库 数据打造理性运营手

WCplus作者阿呆 微信: [wonderfulcorporation](#) 公众号(点击打开二维码):数据部落 网站:[askingfordata.com](#)

加入WC社群获得工具更新推送(好友验证请备注 WCplus用户+昵称 否则通过率低)

数据来自微信公众号平台,WCplus仅作转化工具,版权或使用问题请联系原公众号。请勿将数据用于任何商业用途,WCplus对此不承担任何法律责任

如何管理你的老板?

原创: 咪蒙 咪蒙 2017-03-28



(棱小宇作品)

“其实升职不难，只要管理好老板。”

很多时候，你是不是觉得你的老板瞎了？

明明你的同事能力不如你，方案不如你，提议也不如你，但是，你的老板总是听他的意见，完全不在乎你的建议和想法。

你委屈到爆炸。

可是，你没有意识到，你的同事至少有一项能力，是远远超过你的——那就是管理老板的能力。

管理老板？这是什么鬼。

实不相瞒，这个概念我也是最近才听说的。

原因是黄小污和安迪成天抱怨，说我这个老板太难控制了，她们心好累，然后我们公司的管理顾问王不烦（她超厉害的，毕业5年半，就成了上市公司副总裁）实在看不下去了，就开始给她俩支招，透露了好多管理老板的秘诀。

哦漏。

感觉自己马上就要被控制了。

好可怕。

不能我一个人受伤害，以下这些招数，你们也赶紧学起来，去控制你们的老板（或上司）吧！



给你的老板分类，然后对症下药

你发现了吗，每个老板的风格是不一样的。

按照pdp性格测试的分类，我们可以把老板比喻成各种萌萌的动物，看看你的老板属于哪一类？

老虎型老板。他觉得自己很权威，爱听吹捧，所以你应该上来就说，“老板，上次你给我的指示超牛逼，我按照这个做了，效果一级棒，这次我按照你的指示延伸了一下……”相信我，老板会立马同意你的一切提议，毕竟，谁会打自己的脸呢？

孔雀型老板。他很自恋，很情绪化。他心情好的时候，你说什么，他都觉得很棒；他心情不好的时候，你说什么，他都觉得是狗屎。你要是想汇报工作，首先要避开他心情不好的时候，其次，你上去就先夸他，说他今天天气真好，穿得真好看……这样他情绪好，你说的话会更容易被采纳。

无尾熊型老板。他是老好人，最害怕冲突。你要是想阻止他做什么决定，你就说，这么干的话，另一个部门的领导可能会有意见哦。他就会说，算了吧。你的目的就这么愉快地达到啦。

猫头鹰型老板。他很严谨，重视细节，在乎数据。你要达到目的，就用数据去说服他，但是要注意，你的数据千万不能出错，不然他会否定你的一切。

变色龙型老板。他见招拆招，见人说人话，见鬼说鬼话。你拍他马屁，他会反过来拍你的马屁。跟这类老板沟通，最舒服，你就做自己就好，他会主动来适应你的。

这样去对付老板，会不会显得太有心机了？

其实老板也是人，我们跟任何人沟通，都要注重技巧。对老板也一样啊。

所谓向上管理，核心就是用更好的方式跟老板沟通，让你的工作更高效。

02



了解你老板的高点和敏感点

如果你在乎你的工作，希望有更好的发展，那么，你至少得知道你的老板喜欢什么吧，这样你跟他才有话聊。

我一个老板朋友就说，他招了个总裁助理，他自己喜欢足球和篮球，那个助理喜欢日漫，除了日漫他什么都不感兴趣，两个人完全没有共同话题。

他们一起出差，坐车的时候，等飞机的时候，都是各玩各的手机，超级尴尬。

其实你不需要废寝忘食，去研究老板喜欢的东西——那就纯粹是不务正业了，但你得学会提问以及引起话题，让老板能跟你聊下去，不然下次出差他就不带你玩了，你的发展就会受限啊。

还有一些人，超级二逼，老板不喜欢什么，他就偏偏提什么。

以前我认识一个男生，刚进一家公司，聚餐的时候就大谈特谈自己八字很硬，克过很多人，殊不知，他的现任领导超级迷信，当场脸都绿了。

第二天，他就被发配到边缘部门，还一脸懵逼呢。

至少你要有意识地去了解一下老板的雷区吧。

其实，老板的风格就是企业的风格；老板的喜好就是企业文化。

再大的企业，都是老板个人意志的体现。

阿里是马爸爸的风格；腾讯是马化腾的风格。

而我的公司就是神经病的风格。

你一定要知道你的老板赞成什么，反对什么。

前几天我沉迷黄文，无法自拔，有个员工超贴心，半夜给我发了一个黄文压缩包，我立马提拔她为副总裁。

所以你们知道，为什么我的公司有20多个副总裁吧。

03



老板永远很忙，你要管理他的时间

在职场，大家每天都要抢老板的时间，因为老板的时间是稀缺资源。

在迅速发展的公司里，更是这样。

首先，你要学会抢老板最清醒的时间。

你的老板什么时候最清醒？

有的老板是刚上班的时候最清醒，有的老板是下班前最清醒。

那么，你要么就早上第一时间去老板办公室；要么你就晚上等所有人都走了，你再去找老板。

其次，你抢老板的时间，效率要高。

你要把几个问题集中到一起，一次性让老板做决定。

你给老板看的资料要直观，突出重点。

你不要只提供信息，要提供选择项，帮助老板快速决策。你这样多做几次，就会让老板养成习惯，老板一见到你，就知道你一定是有事情，而且是重要的事情，以后就自然会拨给你更多时间——感觉在玩老板养成游戏呢，作为老板，我真的吓尿了。

04



你要学会管理老板的预期

我们总说，职场上最牛逼的人，永远会超出老板的期待。事实上，你怎么超出期待，要看你怎么管理老板的预期。

你不要一上来就吹牛逼，这项目超简单，我分分钟搞定。那你之后搞不定，老板就会觉得你是个傻逼。因为老板通常都不接地气，不会清楚地知道每一项工作的难度。

这种事只要发生两三次，老板就给你贴上标签，觉得你无能，一旦你被老板贴上负面的标签，就很难挽回了。

最理性的态度是，你要诚恳地说，老板，这件事是有难度的，难点分别是什么什么，但我会去努力。

后来你把这事干得很漂亮，老板就会明白你解决问题的能力很强。

管理老板预期，还有一个方法，是让老板适度参与你的工作。

我们有个人性的弱点，对于自己参与的事，会格外有好感。

这样老板在参与中，既知道了你的难处，会格外体谅你；同时也因为参与了，觉得这个项目很牛逼，他觉得自己很厉害的同时，也会顺便表扬你。

这样你本来做了90分的事，就变成120分了，这就超出了他的期待，双赢。

最后，再给大家几个小tips：

第一，“不要只给老板坏消息，也要给他好消息——如果你只是不断地带来坏消息，久而久之，你自己也就成了坏消息。”这是我在网上看到的，超级有意思。记得你负责的项目取得重大进展，可以给老板发个消息，汇报一下，让老板感受到你时常有好消息。

第二，不要让你的老板意识到你在很明显地管理他，你不能太强势，你要不露痕迹地、自然地提供有效信息，让他被你洗脑。比如，你想推进一项决策，怕老板不同意，你就说，某某竞品这样干了，效果非常好；行业标杆也是这么做的，市场占有率上升了；国外最牛逼的公司也这样做……老板一定会同意的。

现代管理学之父彼得·德鲁克说：

你不必喜欢或崇拜你的老板，你也不必恨他。但你得管理他，好让他为组织成效、成果，以及你个人的成功，提供资源。

哦漏，职场套路深，我要回农村。

PS: 我们公司很多员工, 之前都自称是我的粉丝。

结果最近管理顾问王不烦来给我们上了几次培训课, 专业技能满点, 员工们立马对她转粉, 夸她是女神。
我在旁边弱弱地问, 她是女神, 那我呢。

他们一脸懵逼地问, 你是谁呀? 怎么坐在我们公司? 保安呢, 怎么随便放人进来?

你们说, 我是不是该去买几把AK47了。。。。。

本文编辑: 李粒粒

实习生: 杜丽

长按指纹
一键关注



微信号: 咪蒙



微信 ID: mimeng7