

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

听老板的话已经过时了, 你要让老板听你的话!

原创: 王不烦+咪蒙 咪蒙 2018-01-10

MIMENG



第1077篇文章

插画师 / Heater Zhou

咪蒙

老板, 你是傻逼吗?

这句话, 你一定在心里骂过无数次。

前几天, 一个粉丝也跟我吐槽她的老板。

她刚接手一个项目，忙得要死，每天要对接无数的供应商，一打开微信就有一堆人@她.....
结果，有一天老板跟她说，“你最近不忙的话，帮CC分担一下工作吧，我看她手上事情很多。”
她瞬间气炸了。

CC每天活儿最轻松，下班最早好么？我每天要做多少事儿你知道吗？

大傻逼。

但我想说的是，其实老板的傻逼都是你惯出来的，因为你不懂“向上管理”。

那什么是“向上管理”呢？

我们公司的副总裁王不烦说，其实每个人都可以控制自己上级的。如果不行，那只是方法不对。

然后，她就教了大家很多控制上级的方法。

同事们马上用起来了，每天控制我、套路我。

我：?????

不能我一个人被控制，我把方法告诉你们，让你们也能控制上级！



上级想法一天一个样，朝令夕改

因为你没有帮他做对策！

很多人最讨厌上级问的一句话就是，“你最近在忙什么？”

你心想，你派给我这么多活儿，你心里没点逼数吗？

是的，他们就是没有。

美国作家马克·麦考梅克说过一句话：“谁经常向我汇报工作，谁就在努力工作。相反，谁不经常汇报工作，谁就没有努力工作。”

擦，好过分啊，但我只想说说——

这。是。真。的。

因为你只需要面对一个上级，可是上级却要面对好多个你。

所以，你们的注意力是不对等的，你不提醒他，他就不会记得你做了什么。

有2件事情，你一定要汇报。

第一，你要汇报进度，尤其是项目每一次有进展的时候。

这样上级就知道，他说的事情，你已经执行了，而且项目正在推进中。

上级因为你的汇报，变得很安心，也会觉得你做了很多事情，很努力，很靠谱。

第二，你克服了什么困难，一定要告诉上级。

你搞定了多大的难题，上级就会觉得你有多大的能力。

前提就是，你得让他知道啊。

周鸿祎说过一句话，你对用户做了什么不重要，用户感受到什么才重要。

职场也一样，你做了什么工作很重要，上级感受到你做了什么更重要。

2.

手上工作还没做完，又来新工作怎么办？

学会拒绝工作，才是对工作负责！

我原来认识一个男生。

老板每次布置任务，他都说好的好的，答应得特别爽快。

过几天老板问他，任务完成得怎么样了，他就懵逼了——每一样都没做好，因为手里太多工作。

老板当时就炸了，做不完为什么不早说。

最后虽然到处临时找人救场，项目还是出现了好几次重大延误。

其实，上级和员工之间是信息不对称的。

上级很可能不知道你手上有哪些工作，需要做多长时间。所以，你不要盲目地接受所有的任务，这反而会耽误事情。

你以为，拒绝工作是不负责。

其实，你不会拒绝工作，才是不负责。

这里要注意，拒绝工作，不是不做事，而是分清优先级，做更重要的那一件。

你可以跟上级说，现在你手上还有一二三四五件任务，每一项任务什么时候必须完成，然后再问上级，现在的优先级是什么？

和上级确认清楚之后，你就可以做更重要的事情了。

3.

你的想法明明很棒，可是上级却不采纳？

因为你没有营销思维！

还有粉丝给我留言说上级没眼光，他的方案明明很棒，但上级就是觉得不好。

这我必须说实话了。

不是你的上级没眼光，而是你不懂得营销。

上级的注意力是很有限的，谁能快速地抢占上级的注意力，谁的方案才有可能被重视。

怎样做才能吸引到上级的注意力呢？

首先，你要知道上级的核心需求是什么。

知道了核心需求，你才能直击要害。

有些上级的核心需求是赚钱，你就要告诉他，这个方案可以给公司带来多大的利润；

有些上级的核心需求是吃小龙虾，你就要.....提前叫好外卖。

其次，你要用他喜欢的方式来说服他。

每个人接受信息的方式是不一样的，你需要先搞清楚你老板的偏好。

有些上级喜欢听故事，你就需要把方案包装成一个吸引人的故事。比如说，你想说服上级做一个儿童公益活动，那先和他说一个需要被援助的孩子的故事。

有些上级喜欢数据，你就做一份详细的数据分析来表达你的观点.....

说服的方式不对，会极大影响你方案的效果。

职场的潜规则就是，上级代表公司，来购买你的时间和方案。

所以，你必须要有足够的营销思维，把方案卖出去。

4.

和上级沟通，不知道什么该问，什么不该问

多问一个问题，提高10%的效率

很多人都听过一句话，叫做“少说话，多做事”。

其实，这是错的。

在职场，你要多说话，尤其是多问上级问题。

因为，上级知道的信息比你多——他知道任务的目标、难点，以及评价标准。

这些信息，都会直接影响你的完成情况。

所以，如果你什么都不问，很有可能做得越多，错得越多。

在职场，信息就是效率。你掌握的信息越多，你的效率就越高。

有三个问题，是你一定要问的。

第一，接到一个新任务的时候，问清楚背景信息。

收到任务，你要先问清楚：为什么要做这件事情，原因是什么？主要目的是什么？要求是什么？这会让你的执行最大程度地符合上级的需求。

第二，上级拒绝你提议的时候，先问“为什么”。

只有知道了被拒绝的原因，才能知道改进的方向在哪里。

当然，更好的做法是，你先总结，是不是这几个地方做得不好，然后再跟上级确认是不是这些问题。

第三，做完项目的时候，问上级“怎么样”。

这有点像是你去调查“上级满意度”。你可以问他，对这个项目他是怎么看的？哪些事情他比较满意，哪些事情他觉得还要改进？

另外提醒大家，有两种问题千万不能问，一问老板就会炸毛：

一是，不要问具体执行上的问题。比如说，老板让你订一个餐厅，你可以问他：预算、人数、口味偏好。但如果你问他，怎么订？去哪订？那他一定现场暴走。

二是，不要问上级开放性的问题。你可以问他：我这样做，可不可以。但是你不能直接问他：这个事情要怎么做。

我们常常把上级放在我们的对立面。

因为，上级手握我们的生杀大权，是我们在职场的裁判。

但王不烦告诉了我一个道理——**上级不是你的裁判，而是你的同盟者。**

就像《哈佛商业周刊》的经典文章“管理你的上司”中说的，上下级关系，不过是两个难免犯错的普通人之间的相互依赖。

只有你和上级互相理解，你才能得到你所需要的资源、信息、建议和认可。

所以，管理上级，不是为了搞关系，而是为了管理你在职场的未来。

除了向上管理，职场还有很多神奇的操作。

比如，想要晋升，就要学会越位思考。

比如，想要跳槽，就应该在公司的巅峰时期跳。

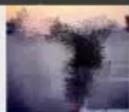
比如，想要面试成功，就要学会套路面试官。

我们的音频课《咪蒙教你月薪5万》，讲的就是这些牛逼的操作技巧。

很多粉丝听课以后，改变了自己的思维方式。

以前他们以为，只要提升了专业技能，就能加薪。现在知道了，要有规划才能事半功倍。

更重要的是，有很多人按照课程里教的方法，去跟老板谈加薪，最后成功了！！



咪蒙! 简直不敢相信。上周和老板谈加薪成功了!



第四课和第五课讲的超有用! 我就是按照课程里教的方法来的!



就是课程更新有点慢, 每次都等得很着急。你们可以快一点更吗?

恭喜啊



哇, 居然有人回我!

18年是个好开始 😏



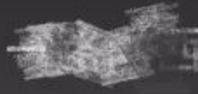
其实像我们做会计的, 每次都年底的时候, 都觉得特别累

"咪蒙" 撤回了一条消息



工作都堆在一起了。





19:21



其实之前对加薪课的期望不是很高，听到后面几期开始觉得越来越干货。



然后才开始反复去听。

19:28



工作上遇到的事情还能用进去，上次看了你们说的做年终总结，这次的报告写得很顺利。



月初的时候跟老板说的加薪，一直等回复，刚才给我答复了！差不多涨了快一千。我在这公司都两年了，终于涨了。谢谢咪蒙🥰

恭喜啊！替你开心~



Input field for text or voice recording



那赶紧点击“[阅读原文](#)”去购买课程吧，课程原价99元，但只要你在1月10号到12号期间购买，马上就能减30元哦。

只需要一张电影票的钱，你就能买到一个升职加薪的机会，是不是超级划算！

2018，给自己一个好的开始，听一个课程，让你的薪水直接翻倍。

[阅读原文](#)
