

第一章 领导关系

任何一位领导都在不同程度地掌握着下属的收入高低及其前途命运。每一个下属都希望得到高薪、重用、提升，也希望能顺利地分到新房、评上职称等等。于是，领导关系就成了人生中至关重要的内容。

一、直接领导关系

“县官不如现管”，直接领导是你打交道最多的上司，也是决定你升降的关键人物之一。他既能向上面推荐你，又能直接炒掉你或建议降职。他既能挺身而出为你挑重担，又可能置你于死地。除非你想跳槽，否则，直接领导关系就是你极为需要突破的人际关系卡。

1. 领导窘迫巧解围

在我们的生活中，经常会遇到比较尴尬的场面，此时说也不是，走也不是，闹情绪更加容易受到打击，如果有

人出来打圆场，你会非常感激的。

领导也一样，他们也会遇到这种情况，并且处理起来有时比普通老百姓更难，因为处理不好影响就会很坏。如果领导自己找台阶下有失身份或者会使人误认为逃避，此时你挺身而出，勇敢地替领导解围，领导在心里就会感激你。

小王在供暖设备厂投诉科工作，这一天，刚刚从外面办事回来，就听到办公室中吵吵闹闹，原来有几个单位同时来到投诉科投诉，一边诉说，一边不干不净的骂人。虽然是冬季，科长却是满头大汗，不断地向客户解释着。小王一看不妙，就跑过去对经理说：“经理，你家里的电话，听起来挺着急的！”经理连忙脱身。小王接着替科长“受审”，由于态度较好，客户的气慢慢地消了。小王赶紧联系维修科，并向他们一一交代。由于处理及时，客户没有投诉至工商部门。不久，科长离开了这个“倒霉”的部门，临走时对厂长推荐小王做科长。

在日常生活中经常遇到类似的情况，特别是小领导，下级不会将他放在眼里，遇到心烦的事情就吵个没完，或者上级的解释根本无人相信时，此时，不妨站出来帮他一把，说：“某某某，这事情我知道，确实是这样的！”会使领导突出重围。

清朝的慈禧太后十分孤傲，惟我独尊。她初次接见外国人时，外国人对她只鞠躬，不下跪，觉得有损她的尊严，很不高兴。大太监李莲英见状连忙向她解释：“老佛爷，那些洋人的腿都是直的，膝盖不能弯！”慈禧明明知道李莲英在诓她，她却不加怪罪，而正好借此下了台阶，免得洋人们都很尴尬。嘴里还假嗔道：“鬼机灵的小李子，

就是知道老娘的心思！”心里更加喜欢这条狗了。

慈禧如果执意要求下跪，洋人们一旦以外交手段要挟，就会闹的下不来台。而不要求下跪，又有失大清国的国威，李莲英关键时刻替慈禧解围，获得奖赏。

有的人对领导有种敬畏感，认为伴君如伴虎。其实，老虎也有脆弱的一面。关键时刻应该挺身而出，为领导解围。当然，为领导解围需要具备一定的察言观色的能力，同时，还要有机智和判断力。

2. 高招支在暗处

做到领导的层次，一般都会有一定的自尊综合症，听不进下属的建议，不允许下属反驳自己等等。

下属的建议有时候是非常正确的，但是如何才能使领导接纳呢？在暗中替领导支招或许更能够使领导接受。暗中就是悄悄地，不为人所知的提出建议，防止领导下不来台。

暗中支招，你只好做幕后英雄了。不要张扬，你以后会有机会的，领导也不会忘记你。

美国第 28 任总统伍德罗·威尔逊是一个非常固执的人，任何别人的新鲜的意见都被他拒之门外。在他的手下中流传着一种他是“一扇老橡木做的门”的说法。但有一个名叫豪斯的人却能够让伍德罗·威尔逊欣然采纳他的意见。有一次，他向伍德罗·威尔逊提出一个比较新鲜的建议，虽然他苦口婆心地劝了好久，可伍德罗·威尔逊就是不采纳他的意见。但是过了一段时间，在一次宴会上，豪斯惊奇地发现，这位伍德罗·威尔逊总统正把自己前些日子向他苦苦相劝的建议当作自己的见解向大家发表。这时，豪斯突然醒悟，想出了一个向总统奉献意见和建议的最

好的方法，以后每次他向总统提意见时，总是在没有人在场的情况下，而且是悄悄地不知不觉地把自己的意见说成是总统自己的主意。就这样，使得总统不知不觉地对他的意见感兴趣，事后把他的意见当作自己的构想公诸于众，当然，最后总统自己心里自然明白，这个意见是出于豪斯。

暗中支招能够使领导在保存自尊的情况下接受意见，是一种较好的劝谏方法。暗中支招不仅仅表现在建议方面，当领导危机的时候替领导支一招，以便解围，使领导脱身。

一家公司去其连锁店例行检查，公司经理突然问该店经理：“孙庆怎么没有见到？”实际上，孙庆因工作没有到位，已经被撤职了，只是尚未通知公司和他本人。店经理刚想回答详情，对面的小周马上说：“他今天去仓库取盒去了。”店经理不明就里，只好含糊应答过去。“公司刘总临时来时还给我说要他多到公司去几趟。”店经理闻言出了一身冷汗。事后，小周谈起说：“刘总刚刚调到我们公司，关系还不是很熟悉，我也是刚才与同事聊天时得知公司的人事变动。”

作为下属，对外时维护领导的权益和威信。暗中支招不仅可以免于尴尬，而且可以使领导在不知情的情况下免于遭受不必要的挫折。

3. 有功先让领导

人们作报告时往往会说一句套话：“在某某领导的关怀下，我取得了什么什么成就。”这话听多了自然让人烦，但仔细一想就知道，烦也得说，不说还真不行。金庸武侠小说的压卷之作《鹿鼎记》里的主人公韦小宝极为精通作

官艺术。他的一句名言是“花花轿子人抬人”，你说我的好话，我摆你的功劳，这样大家都能得着好处。围攻尼布楚一战，韦小宝大获全胜，在功劳簿上，他除了自己评功摆好，又把督战的两位领导——宰相和尚书大大夸了一番，说他们身先士卒，有勇有谋。其实，这两位大臣在战斗时老早就躲得远远的了。这样做的结果会不会是削弱了自己的功劳呢？当然不是，这样做的好处实在不少：一则，在两位大臣面前表明自己并不贪功，而是“以大局为重”；二则，让两位大臣欠了自己人情，在将来他们自然会择机而报；三则，让更大的上司——皇帝知道这一帮臣子精诚合作，众志成城，从而更加“龙颜大悦”。韦小宝对于顶头上司——康熙皇帝更是马屁功夫十足，在他屡立奇功，皇帝问他要什么奖赏时，他总是这样回答：“奴才只知道赤心为主，什么都不懂的。”都是皇上和皇太后的福气，奴才有什么功劳？”在他率兵取得尼布楚战役的胜利后，更是说：“奴才就是万岁爷手中的一粒棋子，这场战，其实是万岁爷打的。”轻轻松松，把功劳全给了主子，自己则得了更大的好处。

韦小宝的作官哲学，其实包含着中国人在长期历史发展中形成的处世智慧。中国古代有一句名言“伴君如伴虎”，为什么，一个很重要的因素就是因为“功高震主”。在打天下时，君会看重臣子的文韬武略，即使有小小冒犯也多不予追究。而一旦得了天下，大权在握，便会忌惮起那些立下大功的臣子。若是他们稍有些许不敬的行为、不恭的颜色，便会认为他们“恃功自傲”，总会想个办法把他们除掉。从文种、范蠡到岳飞、徐达，越是名臣重将，往往越没有好下场。

如今当然已经不是封建社会，我们的领导也没了皇帝的威权。但是，无论什么时候，领导者的心理是相通的：希望自己的下属有才能、有功劳，又担心下属的功劳盖过了自己。这样的心理当然并非值得宣扬称赞，但作为人而言，要消除一切私心也的确困难。所以，在你获得了较大的成就时，不妨做个顺水人情，让你的领导也得一份功劳。这样做，不花一文，给上司带来的好感，则远远胜过你送上一份厚礼。

4. 吃亏在明处

俗话说：“吃亏就是占便宜”，又说“忍一时风平浪静，退一步海阔天空。”在处理一个单位复杂的人际关系中，有时要善于进，敢为天下先，有时则要善于隐忍退守，吃点小亏，其实也是以退为进。要注意的是，亏要吃得主动、吃在明处，吃在领导眼里，吃得光明磊落，这样的亏吃起来也有价值。至于暗亏、哑巴亏、窝囊亏、吃了谁都不知道自己在吃亏，则是少吃为妙。

廉颇和蔺相如的故事古今流传，想那廉颇故意拦住蔺相如的道，要给他好看。蔺相如如果当时要逞强，与他在大街上争斗，从公而言，当然是更加深了将相间的矛盾，有损国力；从私而言，也会把事情闹得沸沸扬扬，令国王面上不好看。他吃了个小亏，却占了大便宜：得了主公信赖，又提高了自己的声誉。就是在面子上他也没受损失，后来廉颇不是“负荆请罪”了吗？

吃亏的事往往难以避免，关键在于以什么态度去“吃”。有这样一个故事，某单位领导决定让某部门两个人在一个月后下岗，这两个人自然心中都愤愤不平，但她们

采取的办法却大不一样。其中的一个，第二天按时上班，虽然有些委屈，却依然像平时一样的工作。大家知道她的遭遇，都不忍心让她做事，她却笑着说：在这一天，就把一天的事作好，这样自己也能心安。而另一位要下岗的人，却先是每天找领导评理，又哭又闹。没有收到什么效果，她每天上班都吊儿郎当，几乎什么事也不做，动辄发牢骚。人们也原谅了她，但对她的印象却更不好了。两个人的表现自然都看在领导眼里。一个月后，后一位如期下岗，而前面那位则留了下来，甚至转到了一个更加重要的部门，领导说：“你这样的人，我们永远不嫌多。”

5. 被推荐巧言回应

某些时候，领导会推荐你去别的部门从事工作，这种情况一般证明了领导对你的重视和欣赏，所以不论你愿不愿意去那个部门，都应该向领导给予积极的、诚恳的回应。

小陈从某大专毕业，分配到市里一家机关单位的老干部处。这个部门工作十分清闲，同时也是被人视为没有什么前途的地方。他工作得十分努力，不久就使这个处的工作显得有声有色。这时，领导对他说：你到办公室来工作吧。

办公室当然是人人向往的美差。小陈很想立刻答应下来，但转念一想，这会不会是领导在考验自己呢？于是他说：“我干老干部处的工作没多长时间，刚刚有了一点进步，我想再干一段时间看看。”过了几天，领导又找他：“你真的想在老干部处干一辈子？”小陈很诚恳地说：“我水平不高，干办公室的工作怕不能适应。我觉得老干部的工作也很重要……”领导没有再说什么。小陈也不知道自己这样做究竟是错是对。

半年后，这个机关得到一个到省直机关工作的名额，领导推荐了小陈。

小陈那一次虽然没有答应领导对他工作的新安排，但却对领导的推荐做出了积极的回应。他的回答中给了领导几方面的信息：一、自己是一个专心于本职工作的人；二、自己是一个敬业的人，对工作的重视超过了对个人功名的计较；三、自己是不贪图小利的人。这几方面的信息无疑加深了领导对他的好感和信任度。当领导推荐你干一件“美差”，你即使千情万愿，嘴上最好也别一口答应。领导或许真的是一番好意，但你急不可待的表情却会给领导一个不良的印象：原来这小子就等着这一天呀！如果这份新工作是在别的领导手下，你的热切更可能被领导视为对他个人的不满：看看，我那么提拔他，他却早盼着远走高飞呢！不论怎样，给领导造成这种印象，都是得不偿失的。

反之，如果领导推荐你到一个较艰苦、较困难的岗位去，你则应该清醒地意识到这可能是你的好机会。一般来说，如果不是有意给你“穿小鞋”，这种情况往往表示领导对你的看重。因为这样的地方更容易作出成绩，而取得成绩后的反响也会较大。这时如果你斤斤计较于眼前利益推三阻四，最后的结果很可能是买不到后悔药。

6. 汇报工作套关系

有人苦于与领导接触的机会不多，不能给领导留下深刻的印象。其实，正因为机会不多，才更应该珍惜，在寥寥几次会面的时间里，多给领导提供一些有利于自己的信息。

汇报工作，这是最名正言顺的与领导接触的机会。遗

憾的是，许多人并没有重视这种机会，他们认为把工作做完，交给领导就万事大吉了。的确是，在这种情况下，领导不会找你的麻烦，但也记不住你的特色。

美国通用电气公司人力资源部有一个小职员，在同一个岗位上干了好几年也没有获得升迁。他反省了自己的得失，最后想出了一个办法：他在交给领导的报表中，似乎是无意的夹入了一张便条，上面写着他对本部门工作的一些建议。领导在翻阅报表时，便条掉了出来，领导拣起便条，越看越惊奇。

一会儿，他去敲领导办公室的门，脸色通红地说：“对不起，我把自己的一件东西错放到文件中了。”

“我已经看了，你的想法很好呀！”领导热情地和他交谈起来。他是有备而来，自然说得头头是道。

一席长谈之后，领导决定升任他为某个地区的副经理。

向领导汇报工作是展现自己才华的机会，也是向领导了解各种信息的机会。一般来说，即使和领导相处只是短短的几分钟，却也可以从领导的表情、话语中得到一些有用的消息，如领导对自己的态度，对目前单位处境的态度，对下一步工作进展的预测等等。相反，不重视这种机会，不仅失去了许多与领导交流的机会，还可能给小人以可乘之机。我有一个朋友小雪在一家日资企业工作，上司要求他们每周交一份工作总结。小雪有个同事十分“热心”，每次对她说：“我正好去办公室，就顺便帮你交了吧。”小雪属于绝无心计的人，便连连道谢着答应了。半年之后，小雪才知道，她的同事在每次交报告时都对领导说，小雪那份报告也是她做的。

汇报工作时要特别注意，没有特殊的情况，千万不要

越过你的直接领导，向上一级领导汇报。这样对你的直接领导无疑是一种冒犯。工作分清主次，不要主管领导的工作还没有完成，先去完成次要领导的工作。

尤其当你是一个地位低微的小职员时，尤其当你的领导似乎高高在上，难以接近时，尤其当你找不到与领导交往的途径时，记住：从向领导汇报工作开始。

7. 执行命令要坚决

作为下属，在没有接到关于决策变动的情况时，不要因为听到小道消息或自己的主观判断而停止贯彻执行决策。

接受任务，就意味着你负担了这份责任。如果在执行决策过程中执行不力，以后你就很难再得到重要的任务了。

艾梅莉是美国经济学家葛尔布莱的女管家。一次，葛尔布莱感到特别劳累，吩咐艾梅莉在自己午睡时任何电话也不要接。一会儿，白宫打来电话。

“请找葛尔布莱，我是约翰逊。”原来是总统的电话。

“他在午睡，嘱咐过不要叫他。总统先生。”艾梅莉回答道。

“把他叫醒，我有要紧事。”总统焦急地说。

“不，总统先生，我是替他工作，而不是替您工作。”艾梅莉坚持道。

事后，葛尔布莱向总统表示歉意，总统显得喜不自胜：“告诉你的管家，我要她到白宫来工作”。

领导希望的首先是决策的执行，而不是变更，拖后。一旦领导发觉这种没有按照领导的意图去办事情的时候，也许他会直接怀疑到其他事情。

有一位姓王的老板，不问青红皂白，写信把他的一个生

意伙伴骂了一顿，骂他没良心，结果过了几天之后，他觉得后悔了，决定亲自打电话向那个生意伙伴道歉，秘书李小姐说：“不用了，你那封信我根本没有发出去，因为我知道你会后悔的。所以我就把信压下了。”王老板听了后如释重负，然后又怀疑地问她：“压了整整三个星期？”李小姐说：“是呀。”“那么最近发到欧洲那几封信也压下了吗？”李小姐说：“我没有，因为我知道那些信是不该压的。”结果没想到王老板大怒：“这事是你作主还是我作主？”李小姐说：“我做错了吗？”王老板说：“是的”。就这样李小姐被记了一个小过，只是没有公开。当然李小姐觉得自己满肚子的委屈，向另一位主管诉说苦衷。结果，半月之后，秘书李小姐被解雇了。

自作主张地将老板的信件扣押，而没有与老板进行任何沟通。以后一旦有什么问题，将会带来严重的后果，这样的人怎么能够得了。在现实生活中，这样的例子并不少见，尤其是初涉社会的年轻人，而尤以学生为最，因为他们有才学，有一定的能力，有的甚至自视很高，总是觉得别人是错的。殊不知，社会有很多东西靠知识是解决不了问题的。

退一步想，即使领导的决定是错误的，与你的关系只是你没有提醒而已，错误由领导承担。而如果你没有按照领导的决定（或者是集体通过的）去做，一旦出现问题，后果将都是自己的。

8. 巧用请教获好感

孔子教导我们要“不耻下问”，按这种道理说，“上问”就更应该理所当然。领导也许学历不如你，某些方面的能力也许不见得很强，但是他之所以成为领导，自然有他的长处，多向他请教不但能增长自己的能力，有助于完成好工作，也

能给领导留下良好的印象。一举两得，何乐而不为呢？

陆和李是同一名牌大学的毕业生，他们的成绩都很优秀。两人分配到同一家单位。一年以后，陆提升为部门主管，李则调到公司下属的一家机构，地位明升实降，因为没有任何实权。为什么？

他们分配到该单位后，领导各交给他们一件工作。陆在分析调查之后，提出了若干方案给领导看，又向领导逐条分析利弊，最后向领导请教，用哪个方案？这时，领导对他的分析已经很信服，当然采取了他所推荐的那一个方案。然后，他又问领导如何具体实施。领导说：你自己放手干吧，年轻人，比我们有干劲。陆连忙说，自己刚来，一切都不熟悉，还得多听领导的意见。因为陆的态度谦恭，意见又到位，领导很满意，当即向几个部门的头头打电话，让他们大力协助小陆的工作。因为有了领导的交代，小陆在实施自己的方案时又时时注意与各部门人员协调，他的工作完成得又快又好。

小李呢？他也做了精心的准备，方案也设计得十分到位。但他一心沉浸在工作的热情中，全然不记得要向领导请示一下。领导是开明的，既然说过让他全权处理，自然也不干涉，但也没有和下面人交代什么。等到小李把自己的计划付诸于实践，各部门人员见他是新来的，免不了有些怠慢，小李心直口快，与某人顶了起来，这可惹了麻烦，因为这人正是公司总经理的亲信。后果可想而知，他的工作处处受阻，最后计划中途流产。

有人因为害羞不敢向领导请教，有人因为自傲不愿向领导请教，有人害怕向领导请教会显出自己没水平……其实这些顾虑大可不必，多思勤问的人总是会得到领导的重视，一则，你的提问显出你对工作的热情和思考；二则，你的提问

显出你的谦虚和诚恳。这样的人谁会不喜欢呢？

9. 功夫在诗外

感情在于培养，与领导能够达到相互默契的程度是需要假以时日的。有很多同事提出的意见在会上被老板“啪”的一声枪毙了，同样的一个意见书，同自己相比甚至有些差的，竟然在会上通过，真是世道不公。

其实，这牵涉到一个“熟人”的问题。每个人对待问题的表达方式是不同的，有的比较概括，有的比较细致。经常同领导在一起，彼此已经熟悉双方的思维方式和处理问题的方法。并且在背后，已经与上级撮合过了并进行了改正，当然会一次通过了。

年近四十的张某，是一个企业主管级的人物，他的经验就是：走上层路线，平时，无论游泳还是打高尔夫球，他都是老板的良伴。每年春暖花开之际，他还会带着老婆，开着自己的车，邀请老板一家，同往野外旅游。可在工作上，老张可不是一个含糊的人。同样的话，在私下里推心置腹地和朋友说，同在办公会议上公事公办地说是大不一样的。老板同意你的观点，那是英雄所见略同，大家都觉得意气相投；万一他不同意，你也可以见风使舵，继续试探劝说，不像在办公室里毫无回旋余地。

三十出头的何君，去年升任某外企北京分公司的采购部经理，他同老板没有什么私交。别人问他为何，他说：“那有什么办法，每次老板要谈心，都是心甘情愿地和销售部的李女士谈，每次人家坐在一起吃饭，谈完了工作还谈人生，要是对着我们这些大男人，那还有什么意思。”何君还不无幽怨地说：“但你不要误会老板和李小姐有什么特别的关系。其实

老板和李小姐都没有那么愚蠢，尤其李小姐是一个典型的女强人，感情上尤其聪明，她才不会让自己陷入这种危机四伏的感情纠葛呢。她的分寸掌握的非常好，从中心部下到红颜知己，决不越雷池一步。”

世道果真不公吗？通过前面的两个例子就能看得出来，他们把沟通的时间花在了工作之外，也许在他们提意见之前，私下里已经放出风去，已经为自己架设了一个缓冲的地带。

在私下里提的方案，大家有相互商讨的余地。耳熟眼熟之际，下级与上级的等级关系就显得淡了，即使领导不同意，自己也没有丢面子。领导呢，由于是私下里交谈，也就不会表现出过分的“自尊”和果断，会考虑周到一些。

与领导相处，亲近之余还是要保持一些距离，适当的尊重是必需的，虽然有时领导会说：“都是兄弟，不要称呼什么领导了”，表面上要去做，心里还应当认为是领导。否则领导的自尊心上来，可是吃不了兜着走。女性与领导交往，更加应该注意不要给领导“误会”。

10. 善于环境造气氛

“天时、地利、人和”，也可以理解为有了“天时”和“地利”，才容易达到“人和”。时机恰当，地点合适，沟通也就不难了。

到什么山唱什么歌，在什么地方说什么话，反过来说，有时因为不是地方，该说的话也说不出来了。

老张在一家事业单位干了二十几年，工作没的说，就是人太老实，所以一直没分上好房子，一家人挤在一间破筒子楼里。这一年，他中学时的一个同学调到他们单位的上级主管部门工作，而且还任着不小的职务。他很想找同

学解决一下自己的房子问题。

第一次，他邀请同学到一家有名的茶馆聚会。整整一个晚上，他们海阔天空地聊着，聊过去的中学时代，聊以往的同学，也聊文学、艺术、人生……就是没有聊到房子问题。同学几次问到，是否找他有事，他却说：没事，只是想找你聚聚。

为什么？老张苦笑着说：那里的气氛太高雅了，我实在说不出口。

第二次，老张把同学请到了家。“你们家还住在这样的房子里？！”同学十分惊讶。老张长叹一声，很自然地谈到了自己的处境。这一晚，他们的话题拉近了许多，生活的酸甜苦辣、儿女的成长、婚姻的滋味……

老张的房子问题很快得到了解决，自然，他的同学帮了很大的忙。

地点的选择即使不对沟通的成败起决定作用，也肯定是沟通成败的天平上一颗重要的砝码。每一个男人都不会在闹闹哄哄的菜市场向心中的姑娘求爱，同样，你也别指望能在领导儿子的病床前让你的领导同意你的升职。

11. 巧进忠言

在现实生活中，由于领导的一时冲动或认识问题的不足，或者本身就自恃权重而决策失误，使个人、企业甚至国家即将蒙受经济和信誉上的损失时，应当仗义执言，阐明利害关系，说服领导收回成命。

赵奢原先只是赵国田部的官吏，负责征收田租的工作。当时，平原君赵胜家不肯照规定缴纳，赵奢依法施罚，杀了平原君九个主事的人。平原君大怒，预备杀赵奢

以示报复。

赵奢趁机说：“您是赵国的贵公子，今天连您自己也放任家臣不守国法，国家法令的尊严就会受损；法令受损，国势会因而削弱；国势弱，则诸侯就会伺机而动，赵国的危亡就在旦夕了。到那时，您如何享受这种富豪的生活呢？反之，以您的富贵之家带头奉公守法，则可以导致全国上下一心，国家就会富强，赵国的地位自然稳固了，而您呢，贵为国戚，还怕天下人轻视吗？”

平原君认为赵奢是一个有远见的人，就把他推荐给了赵王。

平原君毕竟是自己国家的人，江山社稷也是他们自己的家族的天下，所以采纳意见，顾全大局；同时，发现了一个忠心耿耿的拥护者。

在现代社会中，有很多的企业家并不通过调查，而只是通过凭空想象，仅考虑到某些片面，就作了某项决定，造成不利的影响。对于这些情况，不能听之任之，应当仗义执言，否则一旦出现问题，领导依然会振振有词地说：“为什么没有人反映？虽然是大家共同的责任，但对于企业和社会将是很难弥补的。

领导往往都比较自信，而且做事往往会独断专行。所以，如果你诉说的仅仅是目前的现象和实情，有时就不能获取他的认同，而且搞不好，有的领导还会认为你不理解他的苦衷，甚至产生误解，认为你是在有意逃避责任。怎样才能让领导充分理解你的苦衷呢？一定要记住：在必要的时候，对这样的领导，你可以采用推导可能结局的方式，从领导准备作出的决定出发，合乎逻辑地推导出最可能产生的后果，从而引发领导内心深处对你的观点的认

同，从而达到申说的目的。

小常受聘于一家私立学校，由于学校的宣传很到位，学校开办伊始就有很好的生源，这样一来，倒是授课的老师有些忍受不了了。但领导认为应该“宁缺毋滥”，决定只用现有的教师力量，提高教师的每周的课时，并承诺按增加的课时给老师们提高工资。可小常却有自己的看法：因为他是一个特别看重自己的名声且是一个有高度责任感的老师，如果这样每天超负荷工作，势必身心疲惫，从而影响教学质量，对自己的名誉和学校的长远发展都很不利。于是他决定向领导申说一下自己的想法。他从关心学校的前途命运入手，指出教学质量和精益求精的重要性，从而推导出如果按照领导的方式发展下去，在教学上难免会出现敷衍的现象，而这正是领导所非常关心的问题。他的申说很自然地引起了领导的高度重视。

仗义执言也要分清领导的真实意图，或许领导并不是真正地想请下属提意见，而是一种向下属炫耀自己的水平，如果当真的话，不但得不到什么好感，反而会对自己的前途产生不利的影响。同时提意见也要采用相应的方式，诸如先扬后抑，采用请教的方法都可以达到相应的效果。

小麦曾经在一家广告公司任职。她工作上能吃苦，且待人热情、聪明能干，自然得到老板的赏识。但有一天，老板找到她，说自己订了一份公司经营规划，想让她给提提意见，小麦就轻易地把她直率的个性显露出来了，结果对老板的经营规划提出了不少批评意见，而且有的地方还批评的异常尖刻。当然，她的出发点是好的，而且她的很多意见都很有见地，照理说应该得到老板的赏识。但不足一个月，她被老板炒了鱿鱼。因为虽然老板大多数表面上