

最实用的超级说服技巧 一用就灵的王牌说服术

三分钟说服 你的领导

SANFENZHONG
• SHUOFU •
NIDE LINGDAO

李子言◎编著



有效说服是一支润滑剂，是职场人士必备的重要技能，出色的说服力有助于你在职场快速晋升。

如何成功突破心理围墙，让他人按照你的意愿行事？
本书为你揭示当今说话艺术中最高超的说服技巧。

最实用的超级说服技巧 一用就灵的王牌说服术

三分钟说服 你的领导

SANFENZHONG
SHUOFU
NIDE LINGDAO

李子言◎编著



有效说服是一支润滑剂，是职场人士必备的重要技能，出色的说服力有助于你在职场快速晋升。

如何成功突破心理围墙，让他人按照你的意愿行事？
本书为你揭示当今说话艺术中最高超的说服技巧。



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目 (CIP) 数据

三分钟说服你的领导 / 李子言编著. -- 北京: 海潮出版社, 2013.6

ISBN 978-7-5157-0375-6

I. ① 三… II. ① 李… III. ① 语言艺术 - 通俗读物
IV. ① H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 086552 号

书 名: 三分钟说服你的领导

编 著: 李子言

责任编辑: 罗 庆

封面设计: 点滴空间

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京建泰印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 16

字 数: 158 千字

版 次: 2013 年 6 月第 1 版

印 次: 2013 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5157-0375-6

定 价: 27.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



前言

职场上有这样一种现象，虽然资历相当，有的人平步青云，有的人却步履维艰。究其原因，沟通是一个重要因素。有些人不擅长沟通，遇见领导就紧张，不自信。工作报告拖沓冗长，抓不住重点，不能更好地呈现自己的工作成果。长此以往，领导对他没有一个全面的认识，其他同事都得到提升，而他却原地踏步，职业的发展屡屡受阻。

有很多企业管理者经常发出这样的抱怨：员工语言表达能力每况愈下，主要表现在两个方面，与同事沟通误解层出不穷，向领导汇报表述不清。有调查显示，有65%以上的员工因为沟通表达问题而迟迟得不到升迁的机会，有的员工即使因为业务能力很强而暂时得到升迁，但继续升迁的可能性很小，究其原因也是因为语言沟通能力不过关。

沟通是为一个特定的目标，把思想、信息、情感等在个人之间传递，并达成共识的过程。沟通不是表演，无要求要求在沟通中字字珠玑，高潮迭起。相反，有效的沟通是在平实而严密的交流中进行的，其最终目标是达成共识，从而解决问题。沟通时，必定要有明确的目标和严密的逻辑思维，并尽可能促成目标的实现，取得共识。简而言之，有效沟通就是要“想清楚，说明白”，要让对方准



确快速地理解你的意思，掌握关键点。

有效沟通是现代职场上的润滑剂，是现代职场人士必备的重要技能。无论你是初涉职场的新人，还是久经沙场的职场精英，都需具备高效的沟通能力，这样才能使你在职业生涯中，走得更远，愈加自信。

本书以职场人士如何打动领导的说话之道为中心点展开，从不同侧面帮你剖析领导的心理、个性特点及你所要应对的说服策略和方法。阅读本书，会使你在努力做事的同时，掌握说服领导的成功之道，引起足够重视，使你的才华得以充分发挥，在职场这个大舞台上，实现自己的人生价值。



第一章 说服领导需要好口才

以迂为直，通过间接途径表达自己的意见	002
打动人心，找到说服领导的关键	004
说服的时候，一定要考虑领导的感受	006
由浅入深，讲究说服领导的语言艺术	008
诚恳自然，打破沟通障碍	009
充满自信，大胆表露自己的想法	011
聪明下属会说话，把意见变成建议	013
恰当地提出忠告	015
巧妙说“不”，有效拒绝，不伤和气	018
锋芒毕露只会让自己陷入僵局	020
恰当回答领导的问题	022
申辩要讲究技巧	024
提高说服能力，提升口才智慧	025

第二章 说服领导的关键在于取得信任

自我介绍有特色，让上司记住你	028
恰当称呼能帮助你获取好感	030



主动接近上司	031
用心了解上司	033
理解上司的言外之意	035
专心致志听上司说话	037
善于汇报，与上司建立牢固的信任关系	039
正确的说话时机让语言变得有价值	041
面对批评平心静气，听上司把话说完	043
摆正位置	044
提意见要给上司被尊重的感觉	046
仅有服从还不够，好的建议必不可少	047
和上司拥有共识，达成互动性默契	049

第三章 说服领导的要点在于摸清领导的秉性

职场必修课	052
把握上级意图	054
通过眼神发现真实心理状态	055
把握好说话时机	057
看准时机汇报	061
话不在多，点到就行	063
倾听是有素养的体现	066
根据上司的意图，说出适宜的话	069
原谅和忍耐是必要的	071
讲究方法，不直来直去	072
沉着应对棘手问题	073
三多三少，让上司愉快接受建议	074
闲谈时“推销”自己	076



端正心态，把批评视为提升的良机	078
想得到赞赏，就要像上司一样思考	083
第四章 说服领导要细心准备	
与上司交谈，一定要放松心情	086
礼貌用语不可少	087
注意说话态度	088
及时有效汇报工作	089
汇报工作是展示自我的良机	091
和上司沟通，一定要准备充分	092
把握重点才能事半功倍	095
准备多套方案	096
汇报工作要条理清晰，主次有序	097
及时汇报，加深良好印象	099
全面评估，让上司统筹兼顾	100
换位思考，理解上司的苦衷	102
说偏激的话不明智	103
适当时机提出加薪要求	104
第五章 说服领导要讲究说话技巧	
让上司乐意听你说	108
学会进言很重要	110
以诚恳打动上司	113
掌握分寸，追求最佳效果	115
别说让领导不愉快的话	117
引起上司的兴趣，才能得到支持	118
留出适当的想象空间	120

表达想法要委婉巧妙	122
忠言还要顺耳	124
巧提建议	126
不同的方式，不同的效果	127
恰当处理上司的不当批评	131
当面否定上司，会让上司产生反感	133
合情合理彬彬有礼地婉拒上司	134
沉默是金，该沉默的时候就沉默	137
给领导留下深刻印象的结束语	139

第六章 说服领导要设法让他“听”你的话

把自己的成绩归功于领导有方	144
把赞美说得恰到好处，让上司乐于接纳	145
发自内心地赞美上司	147
赞美要真诚	149
表情也可表达对领导的钦佩	151
含而不露地赞美上司	152
赞美会增进与上司的感情	154
背后赞扬效果好	158
看重他人，让对方成为主角	159
不必夸耀自己	164
赞美可以赢得喜欢	167
赞美可以营造融洽的氛围	168
背后说好话胜过当面恭维	170
赞美是一种社交技巧	173
恭敬不如从命	175



第七章 说服领导要用幽默拉近距离

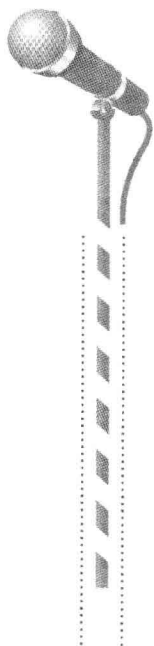
掌握诙谐与幽默的技巧	178
用幽默的方式婉转表达，让上司更容易接受	179
幽默是建立信任的策略	181
幽默是智慧的闪光	183
幽默能让领导心情愉悦	187
幽默可以滋润人际关系	190
幽默是沟通的有效捷径	191
化解难堪，幽默助你体面脱身	194
得心应手，找到幽默的窍门	197
幽默是缓冲剂	200
不恰当的幽默会使别人难堪	203
玩笑不要冒犯尊严	207
幽默创造魅力	208

第八章 说服领导要注意说话分寸

不要随便谈论上司的缺点	212
切忌口不择言	214
认真倾听，摸透他的心思	215
营造和谐融洽的关系	217
了解上司的想法，满足上司的要求	219
避免正面冲突	220
不要挑战领导的权威	222
保全上司的面子，及时主动承担责任	225
找准自己的位置	226
保守秘密是下属的职责	228



妥善对待上司发脾气	230
以积极心态面对批评	232
与上司进行私人交流的原则	234
根据不同领导决定自己的行动	236
实话巧说	238
把握与上司说话的细节与分寸	240



第一章

说服领导需要好口才

下属说服领导需要有好口才。只有把握上下级关系的特殊性，采取得体的口气、恰当的方式和技巧，讲究说服的艺术，才能取得良好效果。



以迂为直，通过间接途径表达自己的意见

不论领导还是下属，都有自己的观点和看法，支撑着我们的自信，是我们思考的结果。无论是谁，遭到别人直言不讳的反对，特别是当受到激烈言辞的刺激时，都会产生敌意，导致不快、反感、厌恶乃至愤怒和仇恨。当然，对于许多领导来说，由于历事颇多，久经世故，能够做到临危而不乱，沉得住气，不会立即做出过激的反应。而且领导还是有一定心胸的，不会受情绪左右，意气用事。但是，其心中的不快却是不能自控的，而且由于领导处于指挥全局的岗位上，又加入了权力的因素，领导是很难避免出现愤怒情绪的。下属的直言不讳，往往会使领导觉得脸上无光，威名扫地，而领导的身份又决定了他非常需要这些东西。

可见，直接的批评方式使得问题与问题、人与人面对面地站到了一起，除了正视彼此以外，已没有任何的回旋余地，而且，这种方式容易形成心理上的不安全感和对立情绪。你的反对性意见犹如兵临城下，直指上级的观点或方案，怎么会使领导不感到难堪呢？特别是在众人面前，领导面对这种已形成挑战之势的意见，已是别无选择，他只有痛击你、把你打败，才能维护自己的尊严与权威，而问题的合理性与否，早就被抛至九霄云外了，谁还有暇去追究、探索其中的道理呢？

所以，当我们陈述反对意见的时候，需要以迂为直，通过间接的途径表达自己的意见，这样才容易被人接受。原因其实很简单，间接的方法很容易使你摆脱其中的各种利害关系，淡化矛盾或转移焦点，从而减少领导对你的敌意。



在心绪正常的情况下，理智占了上风，他自然会认真地考虑你的意见，不会先入为主地将你的意见完全否定。

美国经济学家、总统罗斯福的私人顾问亚历山大·萨克斯，在1939年受爱因斯坦等科学家的委托，企图说服罗斯福重视原子弹研究，以便赶在纳粹德国前面制造出原子弹。尽管有科学家们的信件和备忘录，但罗斯福反应冷淡：“这些都很有趣，不过政府若在现阶段干预此事，看来为时过早。”

罗斯福为表示歉意，决定邀请萨克斯第二天共进早餐。早餐开始前，罗斯福就提出，今天不许再谈爱因斯坦的信。但萨克斯微笑地望着总统，说：“我想谈一点历史。英法战争期间，欧洲大陆上不可一世的拿破仑在海上却屡战屡败。这时，一位年轻的美国发明家富尔顿来到了这位法国皇帝面前，建议把法国战舰上的桅杆砍掉，撤去风帆，装上蒸汽机，把木板换成钢板。但是拿破仑想，船若没有帆就不能航行，木板换成钢板船就会沉没。他嘲笑富尔顿，‘军舰不用帆？靠你发明的蒸汽机？哈哈，这简直是想入非非，不可思议！’结果富尔顿被轰了出去。历史学家们在评论这段历史时认为，如果当初拿破仑采纳富尔顿的建议，19世纪的历史就得重写。”

萨克斯说完后，目光深沉地注视着总统。罗斯福沉思了几分钟，然后斟满一杯酒，递给萨克斯，说道：“你胜利了！”萨克斯终于说服了总统，揭开了美国制造原子弹的第一页。

可见，下属在说服领导的时候，通过迂回的办法去表达自己的反对意见，并力求使领导改变主张，仍然是十分奏效的方法。



打动人心，找到说服领导的关键

唐代大诗人杜甫在他的《前出塞》九首之六中写道：“挽弓当挽强，用箭当用长，射人先射马，擒贼先擒王。”其中，射人先射马，擒贼先擒王，两句可以说是透着大智慧、大谋略，说的是行军作战要先除敌之首。马易射，马倒，人不降则毙，王擒，敌不败则溃，两个先字，开人胸臆，提出了对敌要有方略，智勇并用。后来，这两句也用来比喻做事情要抓住关键，处理问题要抓住主要矛盾。说服他人自然也是这样。下属在说服领导时，如果不注意语言的技巧，一味地反复说理，只会引起领导的反感。这时，你不妨先理清思路，找到你的说服关键，在说服领导的过程中用简洁有力的语言向领导陈述你的观点，一语中的地让领导明白你的话语，从而达到成功说服领导的目的。

汉代著名丞相萧何有一次向汉高祖刘邦请求将上林苑中的大片空地让给老百姓耕种。上林苑是一处为皇帝游玩嬉戏、打猎消遣的大片园林。刘邦一听萧丞相居然要缩减自己的园林，不禁勃然大怒，认为萧何一定是接受了老百姓的大量钱财，才这样为他们说话办事的。于是萧何被捕入狱，同时被审查治罪。

当时的法宫廷尉为讨好皇上，只要皇上认定某人有罪，廷尉不惜用大刑使犯人服罪。就在这紧要关头，旁边的一位姓王的侍卫官上前劝告刘邦说：“陛下还记得原来与项羽抗争以及后来铲除叛军的时候吗？那几年，皇上在外亲自带兵讨伐，只有丞相一个人驻守关中，关中的百姓非常拥戴丞相。假如丞相稍有利己之心，那么关中之地就不是陛下的了。您认为，丞相会在一个可谋大



利而不谋的情况下，去贪百姓和商人的一点小利吗？”

简单几句话，句句击中要害。刘邦深有感触，终于认识到自己的鲁莽，对不起丞相的一片诚心，感到非常惭愧。于是当天便下令赦免萧何。

对于善于运用说服技巧的人来说，不是与对方不停地周旋，而是抓住关键，一语中的。这一点如果发挥得淋漓尽致，可以将对方一举说服。有的下属往往抓不住要领，泛泛而谈，这样的说服连自己都没法信服，更不用说去说服领导了。当你自己都抓不住说话的关键时，只会引起领导的反感。说话抓住关键，一语中的，分析入情入理，才能为你的说服增加有力的筹码。

汉代的另一位开国元勋周勃，曾经帮助汉室铲除吕后爪牙，迎立汉文帝，有定国安邦的大功。可后来当他罢相回到自己的封地后，一些素来忌恨周勃的奸伪小人便趁机向汉文帝诬告周勃图谋造反。汉文帝竟然也相信起来，急忙下令廷尉将周勃逮捕下狱，追查治罪。按汉代当时的法律，凡是图谋造反者，不但本人要处死，而且要灭家诛族。

就在周勃大祸临头的时候，薄太后出来劝文帝说：“皇上，周勃谋反的最佳时机是您未即位时而先皇留给你的皇帝玉玺在他手上，并且统率主力部队北军的时候，但是他一心忠于汉室，帮助汉室消灭了企图篡权的吕氏势力，把玉玺交给陛下。现在罢相回到自己的小封国里居住，怎么反而在这个时候想起谋反呢？”

听了这话，文帝所有的疑虑都没了，并立即下令赦免了周勃。在紧要关头，薄太后勇敢地站出来并成功地劝服了文帝，就在于她懂得在劝说中抓住关键，一语中的地说到文帝的心里，让文帝清醒地意识到问题所在。



说服的时候，一定要考虑领导的感受

工作中，由于种种原因，领导产生了偏差，做出了错误的决断。对于下属来说，发现领导的问题也许并不难，难的是怎样当面提出。有些人总会因此与领导发生争执，甚至争吵。而有一些人却表现出色，处处受领导欢迎，因为他们能非常巧妙地说服领导，即便是遇到一些棘手的问题，也能巧妙化解。

小宁是一家公司经理助理。有天，经理递给他一封信，告诉他一定要将此信发出去，并生气地说：“丁老板这个人怎么这么不地道，我把他好好地骂了一通！”小宁一听，就知道是昨天订货会上的事。丁老板报的材料价格比较高，而另一个老板报的材料价格比较便宜。

丁老板一直是他们公司合作的供货商。当时，小宁的经理就很生气地问丁老板：“我都买了你这么多年的材料了，你还给我报这么高的价格？你看看人家，价格就是比你低！”小宁当时就想提醒经理，要注意下这两个厂家的材料质量。但是，看到领导正在气头上，就没敢说什么。后来，经理订了别的老板的货，而没有理会丁老板。

此时，小宁猜测，自己手中的信，其内容一定是骂丁老板的。小宁拿不准主意，到底应该怎么做呢？作为一名助理，他要做的就是立刻将信寄出去，但是如果寄了，万一一张老板的货真的有问题，经理再回过头来找丁老板，丁老板未必愿意将货发给自己公司。此时吃亏的还是公司啊！本着对公司的爱护，他觉得这封信不该寄。但是他也知道经理的脾气，如果不寄这封信，将来就算自己做对了，经理也不会感谢自己，反而还会觉得自己很“危险”——领导交代