# 演讲与口才:如何有效说服下属

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2025-03-11

*·如何有效说服下属 　　领导过程其实就是说服的过程。要说服自己的下属，除了应具有说服的一般特点外，还需要注意以下几个方面。 　　（1）讲究“三性”。 　　一是针对性。作为一个，实际工作中应针对不同的人来明确任务，确定他们在近期内应实现何种转...*

·如何有效说服下属

　　领导过程其实就是说服的过程。要说服自己的下属，除了应具有说服的一般特点外，还需要注意以下几个方面。

　　（1）讲究“三性”。

　　一是针对性。作为一个，实际工作中应针对不同的人来明确任务，确定他们在近期内应实现何种转变，说服他们到底应该做什么及怎么做。如果企业家不为他们树立一个他们认为可以实现的目标，对方就会谈不拢，充其量也只能使他们消极服从。同时还应认识到，任何具有持久效果的转变都是渐进的，想使你的说服工作一蹴而就只会降低你的说服力，而“别人能，为什么你不能”的态度则会使说服者仅有的一点说服力荡然无存。因为，一个只会苛求于人而不理解人的人，人们不会认为他是一个好领导。

　　二是系统性。要说服人们最终具有奉献精神是一项系统工程，这只有基于领导本人已被说服，认为人之产生奉献精神必须有一定的环境条件。向别人索要一种奉献精神，对领导没有任何帮助。

　　三是关联性。实际工作中，除了领导能影响员工外，员工们彼此也在相互影响。每一个人内在而隐秘的服从模式是复杂的，应认识到每一个人的背后都有更多的人，每一个人的头脑都与他接触到的不同的人享有某些共同观念，这种领导可能根本无从知晓的交互影响局面，既可能强化领导的说服力，也可能钝化、弱化领导的说服力。要对有待说服的对象有更多的了解，要创造服从效应，必须要善于利用这种关联效应。

　　（2）要明确对方的态度。

　　在说服别人时，所面对的被说服者可能有三种类型，即支持者、反对者、中立者。对于这三种可能的态度，如果细致地区分，还可以区更多的几个类别。在说服时，就必须针对以上不同的态度来区别对待。

　　如果说服的主要对象是中立者与反对者，在识别出他们持有哪种态度的同时，还应考虑到这些人的人数，因为说服的工作量及复杂性将因有待说服的对象之数量而同步增长。尤其当这些人构成了可以识别的反对者“群体”或中立者“集团”时，他们内部之间就会因一种联带关系诱导出一种相互服从。一旦反对者公开陈述其立场，并说服其他人也支持他的观点，对这种反对者群体的说服就会变得极其艰难。

　　所以，对于有待说服的对象，不管是一个人还是一千人，在说服之前都应确定其所持的态度，估计其所持的立场，由此估算出相对于你所要求的目标与他们之间的距离。继而在准备进行说服时需要做好计划，预想到说服工作将可能是一个漫长的过程，从而保持一种充分的耐心。这里可以从“七擒孟获”的故事里多多借鉴。

　　（3）巧妙传达信息。

　　沟通中人们发出和接受的信息包括言语信息与非言语信息。前者涉及的是选择的话题、运用材料及组织技巧；后者则是从的神态、情绪与声调中表现出来的。具体说服的过程中，须注意如下几点。

　　一是要有诚恳的态度。诚恳，意味着诚挚、恳切，其本质是以对方为中心，一切为对方的利益考虑。在中国古代，有的大臣甚至会以“死谏”的方式来说服君主改变态度，这种不惜一死以竭力说服君主的精神，可以说是诚恳的极致了。对于现代的来说，一种参天化地的坦荡胸怀，一定能使他诚恳地面对疑虑者、反对者。这种精神，就是一种最伟大的说服力。

　　二是要从灵活的话题切入。有效的谈话话题是能吸引对方谈话兴趣的话题，这种话题的展开使人感到轻松，自得其乐。也就是说，说服不是机械的灌输而是观众及态度的有机“移植”，它只有在对方内心生根发芽，说服才能取得成功。话题要注意哲理性，具有历史感、幽默感。

　　三是要精心组织需要的材料。说服的策略与艺术是不使辩论公开化，但无论如何这里都隐含着辩论，这些障碍只有通过为对方提供丰富而全面的信息才能消除。因此，你必须了解什么是支持你的主张的论据，并且把这些论据有效地加以组织，进行论证，从而有理、有力、有节地表达自己的意见。

　　（4）巧用步步为营的策略。

　　说服别人是需要一定技巧的。其中最重要的是依循一定的步骤，采取步步为营，才能稳中求胜。

　　一是吸引对方的注意和兴趣。也就是说，务必要吸引劝说对方将注意力集中到自己设定的话题上。利用“这样的事，你觉得怎样?这对你来说，是绝对有用的……”之类的话转移他的注意力，让他愿意并且有兴趣往下听。

　　二是明确表达自己的思想。明白、清楚的表达能力是成功说服的首要要素。对方能否轻轻松松倾听自己的想法与计划，取决于如何巧妙运用你的语言技巧。因此，准确、具体地说明自己所想表达的话题，就能够顺利地让对方在脑海里产生鲜明的印象。

　　三是动之以情。说服前只有准确地揣摩出对方的心理，才能够打动人心。通过你说服对方的内容，了解对方对此话题究竟是否喜好、是否满足，再顺势动之以情或诱之以利，不断刺激他的欲望。一般而言，人的思维和行动都是由意识控制，即使他人和外界如何地建议或强迫，也不见得能使其改变。因此，想要以口才服人的人，必须意识到说服的主角不是自己而是对方。

　　四是提示具体做法。在前面的准备工作做好之后，就可以告诉对方该如何付诸行动了。你必须让对方明了他应该做什么、做到何种程度等。到了这一步，对方往往就会很痛快地按照你说的去做。

（5）适时消除对方的戒备心理。

　　为了让自己的说服更加有效，适时消除对方的戒备心理，对于整个说服过程的成功与否，往往能起到催化剂的作用。特别是说服的对象持有顽固的见解时，直来直去地阐述自己的观点往往会碰壁，遇到这种情况能够采用这种方式。

　　其实，适时消除对方的戒备心理，与本书前文所述的迂回战术有异曲同工之妙。也就是说，把对方的注意力从他敏感的问题上引开，绕个弯子，再回到正题上来，这样可以消除对方的戒心，避免陷入僵局。正如同卡耐基告诫人们的：“与人交谈，要让对方接受自己的观点，不要先讨论双方不一致的问题，而要先强调，并且反复强调你们一致的事情。让对方一开始就说‘是’、‘对的’，而不要让对方一开始就说‘不’。”

　　下面这个历史故事就能很好地说明这个道理：

　　明武宗时，秦藩请求加封陕边地，而此地战略上十分重要，与国家社稷的关系更是紧密相连，但是皇上受人撺掇，已经同意了，叫大学士们起草一个加封的诏书。梁文康承命起草了这份诏书，他就巧妙地采用正话反说的方法表达了劝阻皇帝、改变封地的意见。

　　他写道：“过去皇太祖曾诏令说：‘这块土地不能封给藩王，不是吝啬，而是考虑到它的地广物丰，藩王得到后一定会多养士兵马匹，也一定会因富庶而变得骄纵。如果此时有\*人挑拨引诱，就会行为不轨，有害于国家。’现在藩王既然恳请得到这块土地，那么就加封给你吧!但得此地之后，不要在此收聚\*人，不要在此多养士兵马匹，不要听信坏人挑唆，图谋不轨，扰乱边境，危害国家。否则，那时想保全自己的妻子儿女都不可能了。请藩王在此事上慎之又慎，不要疏忽。”果然，明武宗看到诏书后很忧虑，觉得不把此地封给藩王为好。

　　总之，在说服自己的下属时，与其喋喋不休，倒不如通过巧妙的方法进行点拨，进而达到事半功倍的效果

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！