# 演讲与口才:如何使下属言听计从

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-05-23

*如果你是领导，你在运筹帷幄制订了工作方案之后，你一定不愿让它成为没有现实意义的海市蜃楼。那么，你必然把你的方案传达到下属去，并让他们付诸实施。如何使你的下属言听计从呢？有经验的领导会用好口才去激发下属接受任务和完成任务。 　　指导和激励，即...*

如果你是领导，你在运筹帷幄制订了工作方案之后，你一定不愿让它成为没有现实意义的海市蜃楼。那么，你必然把你的方案传达到下属去，并让他们付诸实施。如何使你的下属言听计从呢？有经验的领导会用好口才去激发下属接受任务和完成任务。

　　指导和激励，即以帮助解决问题和创造成绩的方式出现，是的方式。一般人希望领导是帮助他们提供方法、解决难题的导师，是他们创造成绩、争取进步的牵引者，而不希望领导是不懂装懂的蹩脚传令官。沙场宿将排兵布阵，农村干部部署春耕，总工程师布置技术任务分工，经常那么一呼百应，就因为他们善于采用指导的方式，这是了解了一般人的期望所做出的贯彻主张方法。但有些人群的似乎会更难一些。比如当你所领导的下属在各个方面都有比你突出的专长时，你的技术指导似乎苍白无力。然而不要怕，更高明的方法，不是直接的技术指导，而是帮助你的下属找到创造成绩的契机，通过激励他们实现人的成功欲望，来让他们心甘情愿地实施你的方案。比如某经理要开展一个新市场，他对一位老推销员说：“你如果能不断开发新市场，你就能在我们公司保持威望，从而保住工资。这次我公司看好某地，我看，你不会不想去吧？”老推销员被经理击中心中要害，自然乐意听从，至于开发的难度等等，已在其次了。又如某单位接受一个科研新项目，有些人员觉得领导惹麻烦。领导不动声色地在例会上讲：“大家都知道，咱单位都是年轻人，谁也不会不想进步。但我昨天碰到一位老同志，苦恼地对我讲：他一生虽算一条老黄牛苦苦干过来，可遗憾没有科研成果，结果职称很低，到老来没什么好骄傲的。同志们，这位老同志的话给我很大的启发：我们在工作的同时不能不创造条件搞科研项目。所以，我向上级领导申请了一项科研任务……”说到这里，他已经把大家的成功欲望激发起来，“惹麻烦”的念头烟消云散，领导的科研方案顺利落实。是的，一方面以事晓之，以理服之，以方示之，另一方面又以情动之，以利导之，以气鼓之，要让下属言听计从，已有百分之八十以上的把握了。

　　但有些人偏偏会在你任务很急的时候，因为某种偶然的原因拒绝接受任务，怎么办呢？有经验的领导就会造势攻心，不动声色强制执行。首先，你要拿你方案的科学依据，并先将它在行政班子或职工代表中介绍和讨论，或由上级领导批示，然后再公布方案，提高方案的分量。其次，你要拿出单位的规章制度，晓以利害，使下属在一定压力下执行。如某厂想调一名政工干部去营销部，该干部闹了情绪，厂长找他讲：“咱厂近来按制度让几位干得不好的干部闲置起来，作待聘处理，你不会不知道吧？你有口才，我决定让你到营销部闯一闯，你如不去，可没其他机会了。”在竞争激烈的今天，被闲置就是竞争失败者，厂长一番话，政工干部脸红了，心知利害，服从了厂部安排。

　　对有些人，你使用一下激将法，也能取得意外的好效果。军营指挥官一句“你敢立下军令状吗？”叫多少热血将士冲锋陷阵，立下赫赫战功；经理一句“你不能胜过××，去争取工资?”叫多少技术人员苦攻难关，创造惊人效益；而教师们运用激将法来转化一些顽皮学生，就不胜枚举了。激将，就是激起人们战胜他人的欲望，这种欲望的动力是巨大的。有位领导见一位年轻下属正在抓一个车间的改革试点，故意激他道：“你这么点年龄，行吗？”年轻人答道：“基本完成任务了，请领导验收吧！”领导见状，又有意激道：“车间只是个小单位，你要能把咱厂的改革搞成功，我就服你！”年轻人红了脸：“能让我试试吗？”领导于是让他当业务副厂长，年轻人奋尽全力开始他的改革方案……领导满意地笑了。

　　如果你是领导，你贯彻主张的方法一定还有更多。但你一定有一个准绳，那就是要充分发挥好口才，使浅陋者明白方法，使多虑者了解意义，使懦弱者鼓起信心，使懒惰者慑于权威，使固执者知道利害，从而无不积极响应号召，认真执行任务。就是这样，你的好口才使下属言听计从.

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！