# 口才演讲范文：九招教你提升你的影响力

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-03-30

*如果说传统意义的主要依靠权力，那么现代观点的则更多是靠其内在的影响力。一个成功的不是指其身居何等高位，而是指拥有一大批追随者和拥护者，并且使组织群体取得了良好绩效。的影响力日渐成为衡量成功的重要标识。1.君子先行其言而后从之下属通常不是听说...*

如果说传统意义的主要依靠权力，那么现代观点的则更多是靠其内在的影响力。一个成功的不是指其身居何等高位，而是指拥有一大批追随者和拥护者，并且使组织群体取得了良好绩效。的影响力日渐成为衡量成功的重要标识。

1.君子先行其言而后从之

下属通常不是听说什么而是看领导做什么。如果组织里的其他人没有看到全力以赴，他们也不会努力工作。深谋远虑的不流于空谈，一旦知道什么是重要的，就会专心追求，不受干扰，行动果断。因为行动是对付惰性的良方，行动不一定带来快乐，但不行动肯定没有快乐。就主观而言，是否愿意更大范围地影响他人，是否希望更多的人追随自己的行动，反映在行为上，热情地推销自己的主张，极力说服他人，喜欢拥有追随者和支持者;作为内驱力，是建立在自信心基础上的对责任、权力和成就的追求，并且主动提高水平和领导艺术，提高组织效率，达到更高的领导效果，从而获得更广泛的影响力。

2.厚重的行业背景或从业经验

拥有良好的行业背景和优秀的从业经验，会对影响力产生正面影响。拥有广泛的行业知识，便于准确把握本行业的市场、竞争、产品、技术状况，对于领导目标决策及其各方面管理的信服力有着重要的作用;同时，行业经验还可使一个拥有良好的组织内和行业内的人际关系和声望，从而提升影响力。

3.正确的人生价值观

正直、公正、信念、恒心、毅力、进取精神等优秀的人格品质，无疑会提升的影响力和个人魅力，从而扩大其追随者的队伍。“物以类聚”，的个人价值观会吸引具有同类价值取向的人凝聚于组织，增加对组织的认同感和归属感;同时，的人格和价值观还会潜移默化地影响组织成员，成为组织默认的行为标准。具备优秀价值观和人格的，使组织成员对其产生敬佩、认同和服从等心态，其影响力无疑会提高。

4.良好的沟通能力

良好的沟通能力是影响力的桥梁和翅膀，在准确传达意见、要求、决策的同时，也广泛传播了的影响力。沟通，使能够更加准确地了解信息，预防盲目的形式主义;沟通，还使的行为具有良好的合作氛围和渠道，促进决策的实施。二者在增加有效性的同时，也提升了的影响力。

不仅如此，恰当的沟通本身就是影响力的一个很好体现。在与组织成员平等交流、协商，显示合作意愿，共同开创前景的同时，增强了组织成员的参与感和认同感，从而进一步增强的持续影响力。

5.散播积极的因子

一个健全的组织的征兆，是员工在努力工作时得到乐趣。如果认为其跟随者太消极，那么先检查自己。热忱是会传染的，在一个积极热情的人面前，人们很难保持冷漠的态度。当的乐观、希望、信心向外散发到整个组织时，其影响力便不断地上升。

6.不要伤害下属的自尊心

要信任那些值得信任的下属，并且要时时地表现出这种信任感来。如果一个人认真地完成受托的事情，不要用过多的提醒和指示使他难为情。请让他有机会安安静静地不受“干扰”地工作，这样他就会觉得自己的自尊得到了应有的尊重。

对于干得好的下属，更不要舍不得致谢。那些认为催促可起推动作用，表扬会使人头脑发昏并导致自我安慰和骄傲自满的是大错特错了。的好话过去是、现在仍然是刺激人们工作尽力和勤奋的最有效因素，更是一种不可或缺的精神慰藉。

7.善于同与你事业有关的人周旋

要让别人认识你。如果你是个大汽车制造商，突然间别人对你汽车的评价降低，影响到你汽车的销量，你也许得立即增加几百万广告预算，宣传你的汽车有多好多好。当然，如果是你个人，是不可能负担得起这样的费用的。但当你事业的一扇门即将关上，最聪明的做法是走出去，周旋在同行之间，让他们知道你站得很稳，随时可以胜任工作。写信给适当的人，打电话给任何可以让你服务的人。不要龟缩在封闭的硬壳中，相反，要比以前更开放，更为人所见。不要羞于与同行为伍，因为说不定哪一天你会被公司解聘，或遭降级。

8.在别人需要帮助的时候帮助他们

你不可能只为了搞好人际关系，就和别人称兄道弟，但你可能永远不知道这份友谊也许会为你开启一扇新门。在别人需要帮助的时候，帮助他们。

施恩不图报，不要因为要人感恩才去帮忙，要想到他们正在谷底需要援手。这个道理，也许再也没有比由詹姆斯·斯图尔德与唐纳·里德导演的经典名片《生活真美妙》中的例子更令人回味、更感动人了。斯图尔德饰演的角色，因事业失败，想要自杀，因为人死后所获得的保险费还可以解救家人。最后他被过去在镇上他帮过的上百个人挽救了。因为他太太打了一个电话说“乔治需要帮忙”，他们就来了，带着小额捐款，群集到他家。

9.在发挥影响力的时候一定要非常热忱

假如今天有一个人出门时遇到楼上的人，你就主动向他打招呼，非常热情。刚开始他可能会非常纳闷，很不习惯。第二天，你又同样向他打招呼。等到第三天的时候，他会主动和你打招呼。总之，如果你有足够的热情，你周围的人就会深受你的感染。热忱是发自内心的一种情绪，经常会被一些人表现在眼睛里，甚至在行动上。对事物保持热忱的人，做事的品质总会比别人好，行动力也比别人强。当你对别人感兴趣时，别人才会对你感兴趣。

所以，不论做任何事情千万不要失去你的热忱，不论跟任何人在一起，都要做一个最主动、最热忱的人，这样自然而然地你就会成为秀的。

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！