# 如何提高个人魅力与威信

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-04-27

*人魅力和领袖气质最大的优点是它们能提高影响别人的能力。当人们认为你这个人很有魅力时，他们更有可能采取你所建议的行动步骤。以身作则地领导：一个简单而有效的影响别人的方法是以身作则地领导。你通过以身作则来领导或者影响他人。经理可以通过以身作则来...*

人魅力和领袖气质最大的优点是它们能提高影响别人的能力。当人们认为你这个人很有魅力时，他们更有可能采取你所建议的行动步骤。

以身作则地领导：一个简单而有效的影响别人的方法是以身作则地领导。你通过以身作则来领导或者影响他人。经理可以通过以身作则来传播企业文化的某些方面。作为领导，你可以通过你自身的行动来传播价值观和传达各种期望。那些显示忠诚、作出自我牺牲以及承担额外工作的行为特别要以身作则。在项目面临艰难局面时，你也许要每周工作65小时以显示包含在企业文化之中的自我牺牲的价值。

理性的说：通过理性的说服影响别人的传统方法仍不失为一种重要的策略。理性的说服涉及到使用符合逻辑的观点和事实证据来使另一个人相信一条建议或者要求是可行的，并且是可以达到目的的。总的来说，要使理性的说服变成一种有效的策略需要自信以及仔细的研究。对明智和理性的人来说它可能是最为有效的。

相互帮助：假如另一个人将帮助你完成一项工作，那么主动提出帮助是另一种通常的施加影响的策略。通过交换，你与对方达成协议。这种交换常常被视为愿意在日后进行回报。假如对方帮助你完成一项任务，这种交换还可包括答应分享利益。形成一个可以仰仗的人员网络网络的形成对把握职业生涯(包括成为一位具有影响力的人)来说是很重要的策略。建立网络以及在需要时寻求支持的能力，有助于一位经理或专业人员施加影响。比如，一家银行的分行经理在他需要拓展业务空间时要利用的人员网络除了他的顶头上司外，还有他的主要客户。因为客户有利的评价能使他的上级更容易接受他的提议。

形成联盟：有时候通过单独行动来影响某个个人或团体是有难度的。所以你就有必要与别人组成联盟以产生力量。作为一种施加影响的策略，联盟的形成是行之有效的，因为就如一句老话所说：人多力量大。如同其他施加影响的策略一样，一个主要的因素是个人魅力。它使得施加影响的策略产生更大的力量。假如你以你个人魅力和领袖气质影响他人，他们更有可能加入你的联盟。

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！