
说服的艺术

课程背景：

为什么你详细而全面地汇报工作，上司却总是诸多疑问、难以认同？

为什么有的同事会不厌其烦地询问并要求确认一些你认为无关要紧的细节？

为什么你真心指出下属的差错，他们却认为你特别挑剔和爱批评人？

为什么你的话总是被别人打断？

职场中存在太多类似的困惑，如何掌握说服的艺术，提高人际影响力成为职场人士不断学习的主题。从人际影响力的结构上看我们不难发现这是一门需要内外兼修的学问：对外，努力延伸职业发展通途，同时拓展工作能力；对内，深入人性的本质，修炼因人而异的影响之道。

本课程旨在帮助学员通过使用心理分析工具，不仅洞见自己，实现自我修炼，而且洞察他人，实现影响他人。由内到外全面提升人际影响力，灵活使用沟通技巧，有效管理自己的说服策略，成为自信和有说服力的职场人士，为个人成长提速，为组织发展加油！

课程收益：

☑☑能够清晰有效地传达信息

☑☑化解人际冲突，创造和谐工作氛围

☑☑充分了解自己的人格类型及特点，发展自身沟通行为中的短板

☑☑快速判断沟通对象的人格类型及特点，并据此调整沟通策略

☑☑掌握各种工作场景下的说服技巧，提升工作效率

培训方式：

理论讲授、案例分析、分组讨论、情景演练、互动游戏、问卷测试

课程大纲：

前言

1. 何谓说服力

1) 组织内说服的三个方向

??说服老板要没有胆

??说服同事要没有肺

??说服下属要没有心

2) 和字四解：组织内冲突的四种解决模式（回避型、迁就型、竞争型和合作型）

2. 何谓人际影响力

1) 外在影响力（职权和能力）和内在影响力（人格）

2) 提升外在影响力的心理共识

??说话要满足对方的心理需求

??发挥主场作战的优势

3) 提升内在影响力的根本：人格类型测量与结果分析

一、尊重性格差异，化解人际冲突

1、外向型和内向型：你倾向于把注意力集中在哪方面？

1) 外向型和内向型性格行为特点

2) 代表人物列举

3) 定位与观察：你是用嘴巴还是用眼睛找东西？

4) 启示：如何找到听和说的平衡点，化解语言冲突

2、感觉型和直觉型：你倾向于如何收集信息？

1) 感觉型和直觉型性格行为特点

2) 代表人物列举

3) 定位与观察：你是看见树木还是森林？

4) 启示：换位思考，化解视角和地位的冲突

3、思考型和情感型：你如何做决定？是基于逻辑分析？还是基于个人价值观？

1) 思考型和情感型性格行为特点

2) 代表人物列举

3) 定位与观察：你希望维持公平还是创造和谐？

4) 启示：如何平衡具体问题和情绪问题，化解态度和情绪的冲突

4、判断型和感知型：你偏爱怎样的工作和生活方式？

1) 判断型和感知型性格行为特点

2) 代表人物列举

3) 定位与观察：你喜欢按部就班还是随遇而安？

4) 启示：如何把握对话时机

二、掌握说服的艺术

1、内向型和外向型说服策略管理

【分组互动：沙漠求生】

1) 如何自我修炼

??外向型：专注和聆听

【练习：语言信息和非语言信息的协调】

??内向型：互动和反应

【练习：掌握发问和延伸话题的技巧】

2) 如何影响他人

??如何说服外向型

??如何说服内向型

2、感觉型和直觉型说服策略管理

【分组互动：看图说话】

1) 如何自我修炼

??感觉型：要善于发掘对方的言外之意，并加以检验理解

??直觉型：关注具体的细节和数据，并加以检验理解

【视频案例:上司是怎么被说服的】

2) 如何影响他人

??如何说服感觉型

??如何说服直觉型

【练习：FAB 建议法和 PREP 建议法】

3、思考型和情感型说服策略管理

1) 如何自我修炼

??思考型：学会关注对方的情绪问题

??情感型：正确对待异议和冲突

【视频案例：都是情绪惹的祸？】

2) 如何影响他人

??如何说服思考型

??如何说服情感型

【练习：批评和表扬的方法】

4.判断型和感知型说服策略管理

【分组互动：装修】

1) 如何自我修炼

??判断型：避免过快做出评价和结论

【练习：如何掌握应变的技巧】

??感知型：传达结构化和条理化的信息

【练习：沉锚效应，用话语引导对方的思维】

2) 如何影响他人

??如何说服判断型

??如何说服感知型