
非权力影响力

(1 ~ 2天)

一、适合对象

企业中所有高层、中层、基层干部

二、课程目的：

进入信息时代，企业的快速发展，部门的设置越来越多，职责分工越来越明确，同时，各部门之间的意见冲突，互相推委、扯皮问题也越来越严重沟通的重要性，不言而喻！

企业要在市场竞争中取得优势，就必须加强部门间的合作，增强凝聚力，发挥团队力量。

通过跨部门之间的成功协作与知识分享，才能共同开发具备竞争力的新产品与服务，沟通和协作程度越高，其优势就越明显。

□影响力是什么？什么是非权威影响力？

□研究分析、了解沟通过程，认识影响他人的各种障碍及消除办法

□影响力模型

□影响力的六大原则

□练习有效的聆听、发问、表达、回馈、非语言沟通等技巧

□研究横向沟通障碍的产生原因，学会建立信任与感情账户、知己知彼、换位思考、相互尊重与欣赏等跨部门沟通协作技巧……

三、课程特点：

□按照“听→看→做”的成人学习原理、教练技术，组织本课程教学

□利用群体动力学原理，注重在学习中建立小组，并开展小组协作竞赛活动，让学员们互相启发、互相督促

□互动教学：角色扮演、小组案例讨论、游戏、经验分享等启发式、体验式教学方法

□课程内容：可以根据客户的要求调整，并以最终讨论稿为准！

四、课程大纲：

(一) 影响力为什么这么重要？

1.什么是影响力？

2.影响力的来源

(1)来源于权力的影响力

(2)来源于非权力的影响力

3.使用权力的原则

(二) 非权力影响力的6大原则

1.剖析大脑结构

2.6大核心原则

(1)好感

(2)互惠

(3)承诺与一致

(4)社会认同

(5)权威

(6)稀缺

(三) 非权力影响力模型 (C - B 模型)

1.假设人人都是潜在的盟友

2.澄清你的目标与次序

3.诊断对方的世界

4.识别彼此的货币

5.处理好关系

6.通过“予”与“取”，施加影响

(四) 建立良好人际关系的技术

1.积极倾听

(1)倾听的层次

(2)倾听的技术

2.有效探询

(1)探询是什么

(2)问题的类型

(3)价值观探询的 3 W 组合

(4)探询技术

3.镜像/同步

(1)镜像/同步是什么？

(2)镜像/同步技术

4.行为风格

(1)行为风格是什么？

(2)如何实现个性化的沟通？

5.加深信任：信任，企业最好的红利，一个可以改变一切的力量

(1)信任的五层次

(2)信任税

(3)信任红利

(4)建立信任的有效方法

6.印象管理——你的形象价值百万

(1)姿态

(2)移动

(3)手势

(4)表情

(5)声音

(6)言语

(7)着装

(五) 如何有效影响你的上级

1.为什么要影响上级？

2.下属常见的问题

3.有效影响决策者的 11 项指南

4.如何影响你的上级

(六) 冲突管理与跨部门协调

1.诊断冲突：定义、形态和起源

2.冲突风格测试

3.灵活化解冲突的五种策略选择

4.展开冲突化解对话

5.同事沟通？

(1)角色定位

(2)利益冲突

(3)交往距离

(4)工作与友情

(5)好事与矛盾

(6)道德风险

6.跨部门协调

(1)事前准备

(2)有效表达

(3)确认需求

(4)差异处理

(5)共同实施

(七) 总结与 Q/A