

《沟通软实力---非职权影响力》

“非职权影响力”到底是什么？它是一种沟通的“软实力”，尤其在今天的组织中，结构发生了巨大地变化，大多数管理岗位、技术岗位和专业岗位密切相关，但又日趋复杂！多样性与依赖性导致矛盾重重。我们越来越多的需要在没有职权的情况下去影响他人。有不少人对此充满了无力感？以下是否是我们碰到的难题：

- 决策、计划定下后，因为没有职权推动，总是得不到有效执行；
- 我对上司的指令及策略有诸多不同意见，但总是没法说服他，只能硬着头皮去实施；
- 希望让跟进很久的客户迅速下单，但多次尝试均以失败告终。

是用强大的气场强迫他人按照自己的愿望行事，还是不断调低自己的底线？或者还是一种介于二者之间更好的方式，既改变了别人的行为，又达到了自己的目标。一小部分行为学家和管理实践者已经发现了一种可以改变任何事物的力量——非职权影响力！

课程目标

- 学习在没有职权的情况下去影响他人；
- 掌握提升自我信任度、情商的方法；
- 运用风格技巧影响不同文化、性格及背景的对象；
- 掌握“影响”上司的方法和技巧；
- 灵活应用高效说服策略进行对话，在组织中更好提升非职权影响力。

■ 课程亮点

- 灵活运用影响力的“TOPS 模型”

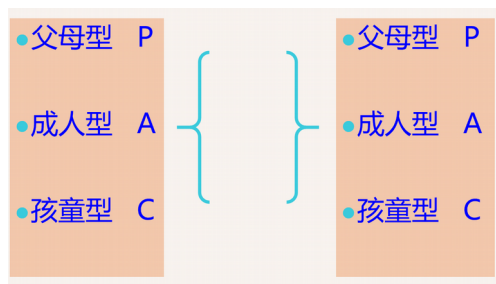
T---选择影响技巧

O---组织权力来源

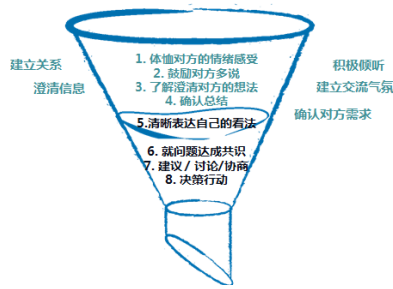
P---个人意志力

S---运用影响技能

- 人格角色的影响成效



➤ 运用“漏斗式”对话法说服你的影响对象



课程时间：2天

课程内容：

模块	授课方式	主要涉及
第一章： 认知非职权影响力	课堂讲授 案例分析 分组讨论	<ol style="list-style-type: none"> 1. 影响力的定义---是指用一种力量改变他人的个性、思想和行动的行为。 2. 影响力的原则 3. 非职权影响力的特质 4. 面对影响力的不同反响
第二章： 打造影响力强大的自我	课堂讲授 案例分析 分组讨论	<ol style="list-style-type: none"> 1. 信任---一种可以改变一切的力量 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 我们生活在一个低信任度的年代 ➤ 信任中安全感建立的5C ➤ 信任建立的三阶段 2. 提升情商高加大影响力 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 自我肯定 ➤ 自我实现 ➤ 自我认知之情绪控制---ABC模型
第二章 如何影响不同的对象	课堂讲授 案例分析 学员测评 分组讨论	<ol style="list-style-type: none"> 1. 人格角色的相互影响 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 父母型的角色(Parent) ➤ 成人型的角色(Adult) ➤ 孩童型的角色(Child) 2. 如何在复杂的工作环境中影响“相关人” <ul style="list-style-type: none"> ➤ 弄清楚要领导谁 ➤ 对何处需要加强领导做到心中有数 ➤ 尽可能和这些人建立良好关系，通过采取沟通、教育和谈判等方式

		<p>减少阻力</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 在问题严重时要勇于面对困难 <p>3. 如何“影响”你的上司</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解上司的工作目标、工作方式、他的压力及优缺点； ➢ 对自己的工作需求、工作目标、个人风格及优缺点了解； ➢ 建立满足双方需求和各自风格的关系，明晰期望； ➢ 保持沟通、信任对方及有选择地占用上司时间和资源。
<p>第三章 灵活运用策略及技巧</p>	<p>课堂讲授 案例分析 分组讨论</p>	<p>1. 影响力 TOPS 模型</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ T---选择的影响技巧 ➢ O---组织权力来源 ➢ P---个人权力 ➢ S---影响力技能 <p>2、我习惯用什么方法说服他人？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Incentive-好处、后果 ➢ Logic-逻辑、道理 ➢ Empathy-体恤、理解 ➢ Grouping-前瞻性、大局观 <p>3.运用非职权影响力策略及技巧</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 影响力策略一：解释、告知---说服、合法性、交换、说明 ➢ 影响力策略二：寻求共同点---交际、人际关系运用 ➢ 影响力策略三：诉诸价值观---顾问、缔结联盟、寻求激励、树立榜样 <p>4、高效说服力：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 明确表达观点 ➢ 消除冲突，吸引对方的兴趣 ➢ 达成共识，取得合作 ➢ “漏斗式”对话法