

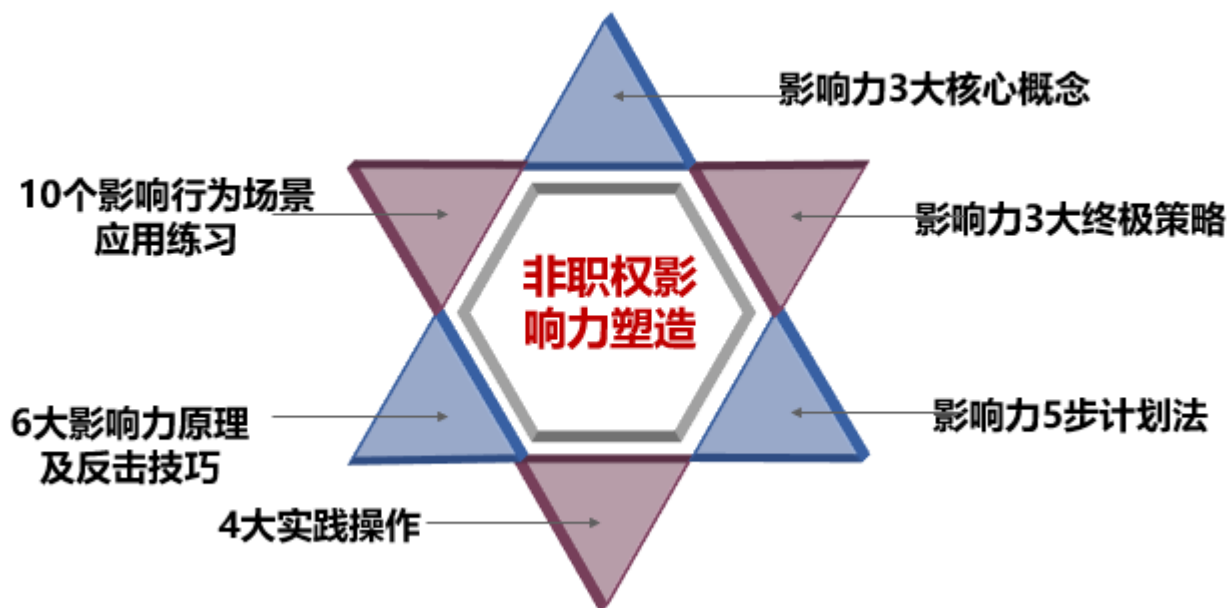
# 非职权影响力塑造

-版权课程-认证授权讲师-

主讲：钱思菁

## 课程背景

本课程是一般沟通/人际技能课的进阶课。它不是在教授沟通技巧，而是学习一切沟通技巧在具体情境中灵活的组合应用。学员将学会诊断所遇到的每个需要发挥影响的情境，然后运用最有效的影响风格，在维持重要工作关系的同时，还能完成个人工作目标。



## 课程收益

- 重新认知非职权影响力，发挥正面积极的力量和影响，实现目标，同时维护或建立工作关系
- 灵活地应用各种影响风格，知道自己想表达什么以及如何表达，中立地看待各种影响风格
- 学会三大终极影响力策略,掌握,实施非权力影响力五步法
- 不以职位权利影响他人，透过 10 影响行为策略+6 大影响原理+4 大实践操作提升影响力技术
- 掌握如何鼓励，如何反馈，如何说不，如何学会提要求四大实践，不断扩大个人影响力

## 课程特色

- 运用影响力模型，清晰界定影响力，易学，易记，易用，学会 10 影响策略，6 大影响原理，将看似特殊的影响力清晰地解构。
- 此模型好比互动过程中的一面“行为之镜”，使学员清楚了解”是什么在影响着双方
- “影响计划 5 步法”诊断工具，诊断当前影响情境，“活用”影响方式。学员借助诊断工具知道不同情境下哪种影响方式最有效，及发生状况向哪调整。

## 课程对象：

负责跨职能项目的项目主管，产品经理；领导团队经理等等

## 课程时长：

2天12小时；6小时每天，AM9:00-12:00;13:30-16:30

## 授课形式：

案例练习，角色演练，录像回放，反复练习10个影响行为，增强自身运用不同影响方式的“灵活能力”

**授课风格：**幽默风趣，深入浅出，化繁为简，理念前瞻，国际视野，实战演练，现学现用

## 课程大纲

### 第一单元：重新认知非职权影响力

#### 一、 什么是影响力？

1. 运用力量以改变某个人：个性、理念认知和行为行动

#### 二、 职权影响力 vs 非职权影响力

#### 三、 影响力三个核心概念

1. 概念一：力量与影响
2. 概念二：正向与负向的力量与影响
3. 概念三：影响圈

#### 四、 非职权影响力的三大终极策略

1. 积极态度
2. 长远考虑
3. 考虑双赢
  - 1) 筹划交易策略
  - 2) 探寻想要的需求
  - 3) 分清实际需求和个人需求
  - 4) 陈述两种方案的利益

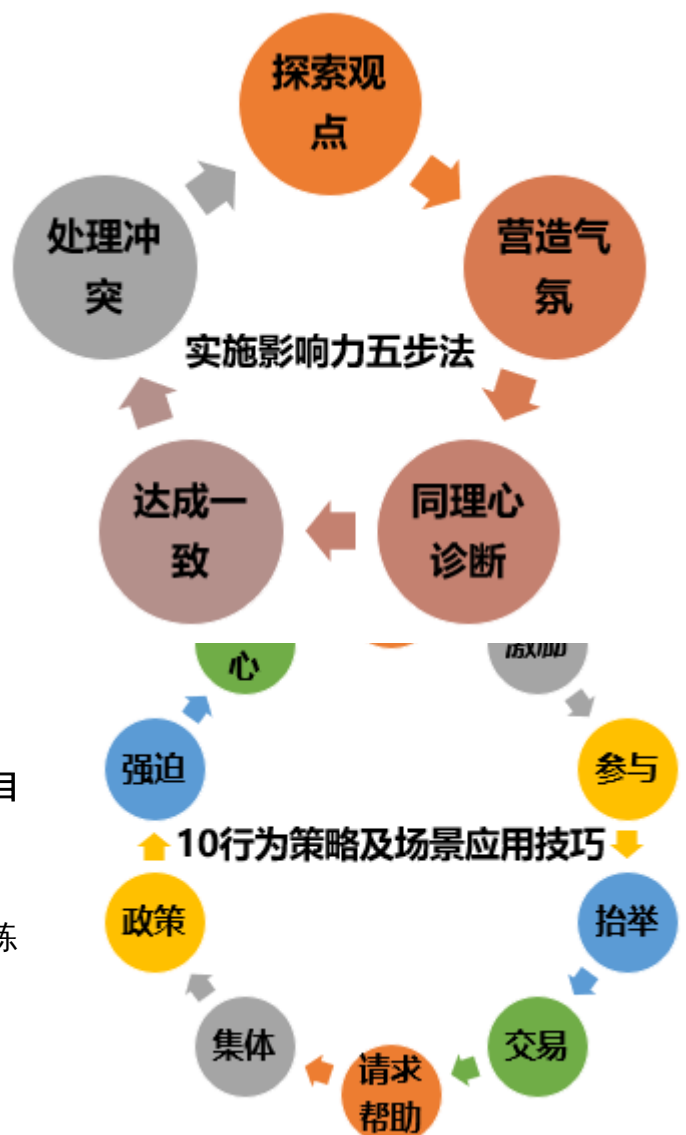
#### 五、 实施非权力影响力五步法

1. 探索观点
2. 营造气氛
3. 同理心诊断
4. 达成一致
5. 处理冲突

### 第二单元：发挥影响力-让更高效更好的完成组织目标

#### 一、 如何影响他人？-10影响行为策略及场景练习

1. 逻辑-以事实为依据进行推理，说服他人



- 
2. 激励-倾向于情绪，而非逻辑
  3. 参与-引导其他人自己得出结论
  4. 抬举-让他人对自己感觉良好，从而开始倾听你
  5. 交易-向他人提供一些东西以换取另一些东西
  6. 请求帮助-向他人要求东西
  7. 集体-利用其他人的观点影响他人
  8. 政策-凭借原则或规则，展示你的力量
  9. 强迫-行使权力

## 二、 如何最大程度地影响他人？

1. 精神空气
2. 首先理解他人，然后让自己被理解
3. 同理心

## 第三单元：6大影响力的原理练习应用技巧

### 一、 原理 1：互惠原理+练习

1. 原理练习
2. 反击技巧

### 二、 原理 2：稀缺性

1. 原理练习
2. 反击技巧

### 三、 原理 3：权威

1. 原理练习
2. 反击技巧

### 四、 原理 4：社会认同

1. 原理练习
2. 反击技巧

### 五、 原理 5：一致性

1. 原理练习
2. 反击技巧

### 六、 原理 6：青睐

1. 原理练习
2. 反击技巧



## 第四单元：如何给予反馈

### 一、 反馈类型

1. 积极反馈

---

## 2. 建设性反馈

### 二、 四步反馈技巧-实战练习

1. 准备反馈场合
2. 给出具体反馈
3. 暂停
4. 研究解决方案

## 第五单元：如何平衡世界观

### 一、 按照你的意志，强烈鼓励或阻止某人

### 二、 三大因素

1. 永久 -你感觉这一情况不会改变。
2. 重要 -你感觉问题实际上更重要。
3. 影响一切 -你认为它会影响你生活的所有其他方面。

### 三、 配合工具表格练习

## 第六单元：如何鼓励

### 一、 为什么我们不赞美？

### 二、 五步赞美法

1. 暖场
2. 具体赞美
3. 描述影响
4. 增强认同感
5. 祝贺
6. 配合工具表格练习

### 三、 如何说不？

1. 直接说不
  - 1) 理由
  - 2) 同情
  - 3) 其它选项
  - 4) 配合表格练习：直接说不
2. 间接说不
  - 1) 暖场
  - 2) 间接说不
  - 3) 检查
  - 4) 配合工具练习：间接说不



## 第七单元：用 AIDA 模型-学会如何提出要求

- 
- 一、 注意
  - 二、 信息
  - 三、 愿望
  - 四、 行动
  - 五、 配合工具练习：学会如何提出要求