

背景：

社交风格在市面上有许多不同的版本，如 DISC、社交风格、五种动物等。然而，学习社交风格最大的误区是将其视为了解自我的工具，甚至有些公司将其作为招募员工的工具。学习社交风格的最大好处是让学员知道每个人都有不同习惯的社交风格，以便能够识别对方的社交风格，从而调整自己的沟通风格，提高沟通效率。因此，学习社交风格的目的是为了让学员在沟通时能够灵活应对不同的对象。

领导力的本质是影响力，而影响力就是透过非职权的力量来推动对方采取期望的行动。而非职权影响力的核心在于不同技巧的使用。

本课程基于 Terry Bacon 的书籍《Elements of Influence》，介绍了三种影响策略的十个影响技巧。在课程开始前，会提醒学员带上自己的案例（想要影响他人的案例）参与课程。在课程中，会透过「影响力计划表」来帮助学员做好课后落地的准备。

课程的安排如下：

- 第一单元 社交风格：在这个单元中，我们将学习四种不同的社交风格，并通过观察来分辨他人的社交风格。通过了解不同的社交风格，我们可以更好地调整自己的沟通方式，与他人建立更好的关系。
- 第二单元 影响力的来源：深入探讨影响他人的三种方式；影响力的定义、特性和结果；影响力的十项法则等。
- 第三单元 改变的动机：影响力的目的在于影响他人采取行动，而对方行动的背后必定有其动机。
- 第四单元 理性的影响策略：在这个策略下，有四种不同的影响技巧（逻辑说服、合法性、交换和说明），透过理性的方式让对方采取行动，关键在于让对方看到行动的目的是为了自己。
- 第五单元 社交的影响策略：在这个策略下，有四种不同的影响技巧（交际、诉诸人际关系、咨询、缔结联盟），透过社交的方式来增进彼此的关系，让双方的目标达成一致来影响对方。
- 第六单元 情感的影响策略：在这个策略下，有两种不同的影响技巧（寻求鼓舞、树立榜样），情感的方式需要较长的时间，但其影响的效果是强大而持久的。

在课程进行中，讲师会先介绍工具和技巧，然后帮助学员将其应用于自己的案例，确保学员在课后能够直接应用所学内容。同时，为了让学员在课后可以透过阅读来深化学习，所以课程中所使用的字眼会与书籍匹配。

学习目标

1. 理解不同的社交风格并能够观察他人的社交风格。
2. 掌握影响力的来源和特点，了解影响力的定义和结果。
3. 理解他人行动背后的动机，以更好地影响他们采取行动。
4. 掌握理性的影响策略，包括逻辑说服、合法性、交换和说明。
5. 掌握社交的影响策略，包括交际、诉诸人际关系、咨询和缔结联盟。
6. 掌握情感的影响策略，包括寻求鼓舞和树立榜样。

以上六个学习目标对应课程中的六个单元，通过学习和应用这些目标，参与者将能够更好

策略	技巧	应用	备注
理性策略			
逻辑说服	逻辑说服	逻辑说服	
合法性	合法性	合法性	
交换	交换	交换	
说明	说明	说明	
社交策略			
交际	交际	交际	
诉诸人际关系	诉诸人际关系	诉诸人际关系	
咨询	咨询	咨询	
缔结联盟	缔结联盟	缔结联盟	
情感策略			
寻求鼓舞	寻求鼓舞	寻求鼓舞	
树立榜样	树立榜样	树立榜样	

地理解和应用社交风格及影响力的工具和技巧，提高沟通和团队协作能力。

模块	学习活动介绍	时间分	教
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> • 开场（对方方） • 破冰活动 • 研讨公约 • 课程介绍 • 讨论：学员面临的挑战是什么？ 	30分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 猜猜 • 小组
第一单元 社交风格	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目标：理解不同的社交风格并能够观察他人的社交风格 • 影响方式和表达方式 • 了解四种不同的人际风格行为模式 • 判别他人的社交风格 • 如何调整自己沟通方式 • 活动：改善沟通计划 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容 • 工具 • 小组 • 角色
第二单元 影响力的来源	<ul style="list-style-type: none"> • 目的：掌握影响力的来源和特点，了解影响力的定义和结果 • 三种影响力的方法 • 影响力的定义 • 影响后的结果 • 10个影响力的原则 • 十种影响力技巧 • 活动：自我评估 - 影响力的能力 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 技巧 • 技巧 • 小组 • 个人
第三单元 改变的动机	<ul style="list-style-type: none"> • 目的：理解他人行动背后的动机，以更好地影响他们采取行动 • 需求时代的 1.0 及 2.0 • 内驱力与外驱力 • 人类行动的原因 • 活动：计划表的介绍及填写讨论 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 技巧 • 技巧 • 小组 • 个人
第四单元 理性的影响策略	<ul style="list-style-type: none"> • 目的：透过理性的方式让对方采取行动，关键在于让对方看到行动的目的是为了自己 • 合法性的技巧运用 • 说明的技巧运用 • 逻辑说明的技巧运用 • 交换的技巧运用 • 活动：进行影响的角色扮演 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 技巧 • 技巧 • 小组 • 角色
第五单元 社交的影响策略	<ul style="list-style-type: none"> • 目的：透过社交的方式来增进彼此的关系，让双方的目标达成一致来影响对方 • 交际的技巧运用 • 诉诸人际关系的技巧运用 • 咨询的技巧运用 • 缔结联盟的技巧运用 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 技巧 • 技巧 • 小组 • 角色

	<ul style="list-style-type: none"> • 活动：进行影响的角色扮演 		
第六单元 情感的影响策略	<ul style="list-style-type: none"> • 目的：情感的方式需要较长的时间，但其影响的效果是强大而持久的 • 诉诸价值观的技巧运用 • 树立榜样的技巧运用 • 活动：进行影响的角色扮演 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 技巧 • 技巧 • 小组 • 角色
总课时长度			13小
休息时间：上下午各一场 15 分钟休息 中饭休息时间：1 个小时			