

# 非职权影响力

## 课程背景

许多人在执行独自完成的工作，总是能够找到达成目标的方法；然而碰到要和他人合作完成工作的时候，就开始碰到困难。如果已经有现有流程或惯例，即使是碰到对方不愿意配合，但还算是可以解决的。最怕的是碰到一些新的项目和工作，就需要与别人协调或讨论，让对方配合自己的工作，困难和痛苦就开始产生。最后的结果，就是请上级主管进行介入，但上级主管不见得愿意介入，却一味要求自己尽快完成任务。这个课程就是针对不利用职位的影响力来进行影响他人来配合自己的工作。

职位的影响力只是影响力来源的一种，还有其他的影响力可以推动工作。这个课程以实务为基础，所以在课程开始之前，要求学员能够准备一个自己将要进行推动的实务，能够讲课程教导的非职权影响力技巧，帮助自己计划和执行将要面对的挑战。

本课程会提供【影响与说服技巧计划表】，帮助学员进行任务推动的计划。

## 课后作业

建议的课后作业是以三人小组的形式，以【影响与说服技巧计划表】为基础，以一周一次一小时的方式，进行讨论技巧应用的状况，互相教导及应用。

## 课程目标

- 了解十种影响力的来源
- 学习十种不同的影响力技巧
- 计划沟通前的准备工作

## 课程大纲

### 第一单元 影响力的来源

- 十种影响力来源
- 组织类型的影响力来源
- 个人类型的影响力来源
- 活动：选择过去自己习惯使用的影响力来源

## 第二单元 了解人类的动机

- 需求时代的 1.0 及 2.0
- 为何 2.0 失灵了 - 胡萝卜棒子的局限
- 如何脱离 2.0，进入需求 3.0 的时代
- 什么是需求时代 3.0
- 人类行动的原因
- 活动：计划表的介绍及填写讨论

## 第三单元 影响力技巧的介绍

- 十种影响力技巧
- 活动：影响力技巧的自我评估

## 第四单元 理性类型的影响力技巧

- 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：进行沟通的角色扮演

## 第五单元 情感类型的影响力技巧

- 诉诸价值观的技巧运用
- 树立榜样的技巧运用
- 活动：进行沟通的角色扮演

## 第六单元 社交类型的影响力技巧

- 建立项目小组的技巧运用
- 咨询的技巧运用
- 诉诸人际关系的技巧运用
- 交际的技巧运用
- 活动：进行沟通的角色扮演
- 活动：准备自己的案例计划
- 活动：综合角色扮演

课程时间：2 天

适合学员：

任何需要协调他人完成工作的人员

授课方式：

讲课，学员自己案例分析，游戏，小组讨论，练习，角色扮演