

# 激发行动 成就卓越

高效影响力：激发行动的七种武器

主讲老师：丁云峰

## 【课程背景】

政治家运用影响力来赢得选举，商人运用影响力来兜售商品，推销员运用影响力诱惑你乖乖地把金钱捧上。即使你的朋友和家人，不知不觉之间，也会把影响力用到你的身上。但到底是为什么，当一个要求用不同的方式提出来时，你的反应就会从负面抵抗变成积极合作呢？如何理清这些行为心理学原理呢？如何把这些原理转变为方法应用到你的工作中，帮你事半功倍、一呼百应呢？本课程将给出答案。

## 【课程收益】

- 激发提升个人影响力的意愿；
- 掌握通过互惠原则进行有效说服的原理；
- 掌握通过喜好原则快速提升亲和力的方法；
- 掌握通过社会认同原则有效引导对方做出决定的策略；
- 掌握通过权威原则增加信赖感的方法；
- 掌握通过稀缺原则促成行动的原理；
- 掌握通过承诺与一致原则激发行为的方法；
- 掌握通过联盟原则建设高效团队的原理。

## 【课程特色】

实战，一线经验；实用，学之能用；实效，立竿见影。  
有用，工具落地；有趣，课堂活跃；有料，案例丰富。

## 【课程对象】

企业管理者、行政负责人、营销负责人、HR 负责人、客服负责人、储备干部、业务骨干

【课程时间】1天（6小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、如何认识影响力？

#### 1、认识影响力

- 影响力的定义

- 影响力的价值

## 2、影响力的行为心理学原理

- “刺激—触发”特征

## 3、决定日常行为的两种模式

- 捷径模式：我们的大脑喜欢走捷径
- 对比模式：对比会产生错觉

案例解析：2倍价格的绿宝石是如何卖出的？

## 二、影响力的七个武器——互惠

### 1、互惠的心理学基础

- 负债感
- 感恩图报

### 2、互惠的社会学意义

- 建立人际关系网络
- 形成社会默认规范
- 产生劳动分工与商品交换

### 2、互惠的行为特点

- 互惠原理具有压倒性的力量
- 互惠不受主体态度影响
- 互惠原理引起不公平的交换

### 3、拒绝-撤退——强大的互惠武器

- 拒绝-撤退实施流程
- 拒绝-撤退实施注意事项
- 拒绝-撤退策略的三个基础：内疚感、责任感、满意

### 4、“互惠”的甄别与反思——拒绝别有目的帮助

- 小组讨论：1、在日常生活中碰到哪些“互惠”事例？
- 2、我们在工作中如何运用这一原理？

## 三、影响力的七个武器——喜好

### 1、喜好的心理学基础

- 人们乐于答应自己认识和喜欢的人提出的要求
- 光环效应

### 2、让人喜欢的五个因素与应用策略

- 外表魅力：衣着与打扮

- 相似性：肢体语言、兴趣爱好、价值观
- 关联：广告商的关联策略
- 恭维：如何迎合别人的谈话
- 接触与合作：进入同一战线

### 3、“喜好”的甄别与反思——警惕过度的好感

- 小组讨论：1、在日常生活中碰到哪些“喜好”相关事例？
- 2、我们在工作中如何运用这一原理？

## 四、影响力的七个武器——社会认同

### 1、社会认同的心理学基础

- 榜样的力量
- 从众心理

### 2、社会认同的最佳条件

- 不确定感：当我们不知道如何做才最好时
- 从众：当最佳做法的证据来自大量其他人时
- 相似性：当证据来自跟我们类似的人时

### 3、“社会认同”的甄别与反思——学会独立思考

- 小组讨论：1、在日常生活中碰到哪些“社会认同”相关事例？
- 2、我们在工作中如何运用这一原理？

## 五、影响力的七个武器——权威

### 1、权威的心理学基础

- 对权威的服从

### 2、引发权威顺从的特征

- 衣着
- 头衔
- 身份标识

### 3、让权威更加可信

- 丰富专业知识
- 提升可信赖感

### 4、“权威”的甄别与反思——敢于怀疑

- 小组讨论：1、在日常生活中碰到哪些“权威”相关事例？
- 2、我们在工作中如何运用这一原理？

## 六、影响力的七个武器——稀缺

### 1、稀缺的心理学基础

- 物以稀为贵
- 逆反心理

### 2、稀缺起作用的最佳条件

- 数量有限，最后期限
- 竞争性

### 3、“稀缺”的甄别与反思——克制冲动、明确目标

小组讨论：1、在日常生活中碰到哪些“稀缺”相关事例？

2、我们在工作中如何运用这一原理？

## 七、影响力的七个武器——承诺与一致

### 1、承诺与一致的心理学基础

- 人人希望言行一致
- 习惯的力量

### 2、让承诺更有力的五个方法

- 付诸行动
- 公之于众
- 得来不易
- 发自内心
- 适时提醒

### 3、“承诺与一致”的甄别与反思——假如一起从头再来我还会这么做吗？

小组讨论：1、在日常生活中碰到哪些“承诺与一致”相关事例？

2、我们在工作中如何运用这一原理？

## 八、影响力的七个武器——联盟

### 1、联盟的心理学基础

- “我们”感

### 2、促进联盟的两个因素

- 身心合一
- 行动合一

### 3、“联盟”的甄别与反思——提前设定不容忍条款

小组讨论：1、在日常生活中碰到哪些“联盟”相关事例？

2、我们在工作中如何运用这一原理？

## 九、如何正确的使用影响力的七个武器

1、用恰当的信号触发便捷方式

2、反抗弄虚作假

课程回顾：圣诞树回顾模型