
《非职权影响力修炼—说服力与话语权》

“非职权影响力”到底如何运用？尤其在今天的组织中，结构发生了巨大变化，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！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？以下是这个课程的收获：

- 管理下属的中多用非职权（品格、能力、资历、个人魅力）的方式，可以更有效达到最终效果；
- 在跨部门（跨组织）的协作中用非职权的影响力能起到良好的作用；
- 与外部的客户（合作方）与我们达成一致，非职权影响力能增加我们的成功率。

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。我们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

- 学习不明显运用强力或直接执行命令的情况下去影响他人；
- 掌握向上、横向影响技巧；
- 做好说服前的心理建设，掌握说服力模型的运用，并了解自己的说服力的倾向。
- 累积并盘点影响力的资源与筹码；
- 灵活应用高效影响策略，在组织中更好提升非职权影响力。
- 掌握影响力自我修炼的方法，以更能影响他人。
- 掌握故事影响说服对方，做到高效地直击内心。

课程课时：2天

课程形式：讲授、分组讨论、学员分享、活动、测评、视频、角色演练

课程重点对象：期望提升影响力的管理者及各岗位人员

课程流程：



课程内容：

课程题目	课程内容
第一章： 对影响力的正确认知	<ol style="list-style-type: none"> 1. 影响力就是那种带你去你不会独自造访的地方的力量！ 2. 世界上最有影响力的人物有哪些共同的特点？ 3. 影响力分类——职权影响力与非职权影响力 4. 影响力的不同反应——我们的判断要准确，不要把敷衍当成承诺！ 5. 影响力的三大要素---冰山模型 <p>成果输出：非职权影响力的作用、高影响力者特点、最需要影响的对象</p>
第二章 如何影响不同对象---360度影响技巧	<ol style="list-style-type: none"> 1、向上影响 <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； ➢ 保持沟通并且信任对方； ➢ 及时反馈，节省时间，提升效率。 2、横向影响力 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 帮助你的同级去赢 ➢ 避免办公室政治 ➢ 让最好的想法脱颖而出 ➢ 诚信、一致性、生产力总是会获得回报 <p>成果输出：提升同理心；了解上级的特点、盲点、工作方法；多赢思维</p>
第三章 影响力的筹码	<ol style="list-style-type: none"> 1、在影响他人之前统筹及累积筹码已经掌握了主动权 2、筹码是：对方需要（或畏惧），而我拥有的（资源） 3、影响力筹码矩阵 4、影响力筹码矩阵案例演练：寻找日常工作与生活中需提升、累积的

课程题目	课程内容
	<p>筹码</p> <p>成果输出：筹码重要性、掌握筹码矩阵、如何累积筹码</p>
<p>第四章： 我倾向用什么方法说服他人？</p>	<p>1、四种说服的方式，你会如何运用？</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ Incentive-好处 ➢ Logic-逻辑 ➢ Empathy-体恤 ➢ Grouping-大局观 <p>2、工具：说服力雷达图模型</p> <p>3、测评：认识自己的说服能量</p> <p>4、教学视频：男主是如何运用四种策略说服他人的</p> <p>5、角色演练：给定情境 A\B 演练</p> <p>6、说服力最重要的是建立第一印象，你必须一上来就把人设建立好</p> <p>7、通过 3Vs 来建立高效的影响力---541 定律</p> <p>成果输出：说服力雷达图模型、说服力测评、541 定律在影响力中运用</p>
<p>第五章： 灵活运用影响力策略</p>	<p>1、神奇的预先影响力策略</p> <p>(1) 注意力：将对象的注意力提前转移到说服目标上！</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 焦点在哪里，哪里就最重要 ➢ 焦点承担了主要责任 <p>(2) 联想：创造一个与说服目标相一致的思维定式！</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 利用文字和图像做出暗示 ➢ 依靠情境潜移默化地产生影响 <p>2. 影响力增速器</p> <p>(1) 互惠：在心里，人们总会愿意适时作出相应的回报</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 投桃报李 ➢ 知恩图报 ➢ 却之不恭，受之有愧 <p>(2) 喜好：人们总是对喜欢的人说“yes”</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 熟悉：交流频率 / 深度

课程题目	课程内容
	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 相似：共同点---风格、背景、兴趣、理念 ➢ 称赞：肯定、赞美 ➢ 正面：积极正面，正能量 ➢ 形象：专业形象，整洁，笑容 <p>(3) 一致性：人都好面子的，人们都希望自己信守承诺，也希望对方如此。</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 积极 ➢ 主动 ➢ 公开 ➢ 守信 ➢ 负责 <p>(4) 社会证明：人们都有想要成为社会主流的潜在动机与愿望，也想与自己敬仰的有名望者维持某种良好关系</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 社交网络 ➢ 同窗效应 ➢ 社会声望 ➢ 街头效应 ➢ 关联效应 <p>成果输出：运用预先影响力策略（潜意识与显意识）、掌握影响中的四大策略、如何在工作中的应用</p>
第六章： 影响力的自我修炼	<ol style="list-style-type: none"> 1、你越强大，影响力就越大 2、品格特质 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 价值观 ➢ 诚信 ➢ 信任 ➢ 影响力 3、影响力价值观练习 4、自我肯定 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解自己的优势及潜在可能性

课程题目	课程内容
	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 清楚自己的不足及局限性 ➢ 喜欢、认可、接纳这样的自我 <p>5、个人品牌金字塔 (PBP)</p> <p>6、世界上最宝贵的财富就是信用与诚信---可以改变一切的力量</p> <p>成果输出：改变影响力认知、影响力的思维；如何保持正确价值观；掌握个人品牌金字塔</p>
第七章： 故事影响力	<p>一、故事影响力的力量：举例、比方、说情境的影响力远胜数字、专业术语</p> <p>二、故事影响力的六步骤</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 设置场景 2. 展开故事 3. 描述危机 4. 解决方案 5. 总结收获 6. 揭示寓意 <p>三、教学视频：根据视频过程说出 6 步骤</p> <p>四、故事练习：学员用故事的方式讲一个印象深刻的事件</p> <p>成果输出：故事影响力的重要性；掌握故事影响力的六步骤；讲出最具影响力的故事</p>
总结与行动计划	