

《非职权领导力（影响力）》课程方案

主讲：黄志伟

【课程收益】

- 1、掌握非职权领导力（影响力）的来源及重要意义；
- 2、掌握建立信任的方法和技巧，构建非职权领导力（影响力）的基础；
- 3、掌握实施非职权领导力的方法和技巧，提升非职权领导力（影响力）；
- 4、掌握说话（说服、讲故事、幽默）的技巧，进一步提升非职权领导力（影响力）；
- 5、全面增强非职权领导力（影响力），提升组织效能。

【课程对象】

管理人员。

【课程时间】

1天，共6小时。

【授课方式】

互动讲授+案例分析+视频分析+情景模拟+课堂演练+小组讨论+游戏

【课程大纲】

第一节 影响他人，达成目标 – 为什么需要非职权领导力（影响力）

- 我们为什么需要影响力
- 非职权领导力（影响力）的来源
- 使用不同领导力（影响力）的期望结果及反应
- 影响他人过程中常见的十大障碍

第二节 建立信任，拉近距离 – 构建非职权领导力（影响力）的基础

1、信任的五个维度

- 正直，胜任力，一贯，忠诚，开放

2、信任的三种类型

- 基于威慑的信任，基于了解的信任，基于认同的信任

3、建立信任的方法

- 专业形象、专业能力
- 更多的共同点：兴趣、爱好、语言、行为、习惯。。。。。
- 表现出诚意

。。。。。

4、四步打造超级亲和力

- 情绪同步，语调和速度同步，语言文字同步。。。。。

5、通过肢体接触，拉近彼此的关系

6、通过倾听建立信任

- 倾听的身体姿态
- 倾听的技巧

第三节 积累筹码，实施影响-提升非职权领导力（影响力）的七大方法技巧

1、影响力公式：影响力 = T x (I + A)

2、树立权威来提升非职权领导力（影响力）

- 专业知识、技能：成为“大神”
- 品德行为：人品行为赢得尊重
- 上级的支持：借力使力

3、互惠互助来提升非职权领导力（影响力）

- 给予小恩小惠：以小见大
- 拒绝，后撤：互惠式让步
- 情感账户：做加法而不是减法

4、增加对方的参与感来提升非职权领导力（影响力）

- 观察、赞美、分享
- 参与目标的制定分解
- 先询问、后表达，先听后说

5、让对方承诺一致来提升非职权领导力（影响力）

- 登门槛：以小积大
- 未来绑定

6、使事物变得稀缺来提升非职权领导力（影响力）

- 数量有限，最后期限：物以稀为贵
- 逆反心理：得不到的才是好的

7、让对方认同跟随来提升非职权领导力（影响力）

- 领队效应
- 企业文化：同化的威力

8、通过对比来提升非职权领导力（影响力）

- 纵向对比：依时间自身的对比
- 横向对比：与其他的对比，长对短、有对无、强对弱
- 关注较小的数

第四节 成功说服，承诺行动 – 非职权领导力的说话技巧

1、四种说服策略 ILEG

- 员工的五个需求层次
- 员工的四种需要
- 四种说服策略 ILEG
- 让你的说服更有力-修辞三角形

2、让对方做出承诺并采取行动的五个技巧

- 直接表达、假设询问、循序渐进。。。。。

3、讲个好故事提升影响力

- 故事的五个要素
- 故事如何开头和结尾
- 讲好故事的六个关键点

4、用幽默提升影响力

- 幽默的本质
- 段子的基本公式
- 快乐的源泉不是“享受”，而是“希望”

5、总结回顾