

非职权影响力高级课程大纲

(实战一天版)

(如欲公开以下内容，或者需对大纲作专业化调整，请与本人联系确认)

【课程关键词】跨部门、影响力、需求洞察、推动共识、高效协同、。

【课程时长】1天（估计每天6.5小时）

【课程对象】董事长，董事会成员，总经理，高层管理人员，中层管理人员

【课程形式】

启发式演讲，问题讨论和个案分析。

问题讨论和个案分析将与授课紧密结合。

授课现场需准备投影仪，电源拖板，学员用胶贴纸，铅笔和练习纸，如再配白板和白板水笔更好。

采用了电影剪辑和情境片断等多媒体培训技术，力求既紧紧扣住培训要点又营造活跃，轻松和积极的培训氛围。

如果条件具备，本课程可以**使用学员企业真实工作场景作为实战模拟的案例**，使得管理顾问和学员的互动极具针对性，能很好地实现咨询式培训的效果。

采取小组互动式教学，学员人数不可超过35人。

【课程背景】

当今企业组织规模日益增长，复杂的工作环境要求我们熟练掌握领导、权利和影响力之道，这与公司竞争力、部门响应速度、个人创造性和适应能力息息相关。或许你常常被类似的问题困扰：

身为管理者，如何以有效和负责的方式来进行领导和形式权利？

当需要团队合作时，总感觉有个别人却强烈抵制合作的情况，此种情况下如何实施重要的战略调整或适应性变革？

当职位或权力不足时，如何通过影响力，使自己在负责的人员和工作上获得更多的控制权和决策权？

身为员工，如何从上司处获得资源、支持的倾斜或者公平的待遇，而不必屈从于公司政治游戏？

个人影响力与企业影响力“相辅相成”，尽管不乏诸如乔布斯健康状态下滑导致苹果股价波动的负面效应，但是在企业中，一旦出现了这样一位影响力巨大的灵魂人物，总能发挥非凡的凝聚力，协助企业快速发展。

本课程通过经典的方法论研讨、大量案例剖析、学员企业现场分享等多种形式，带领大家重新理解和审视影响力，其主要目的在于帮助学员把握影响力的本义和实质；分析人的需求感和价值感，提升自我影响力，掌握高效协同的方法；并学习如何在团队中树立个人权威；了解影响力和公司治理、团队协作之间的关系。使企业在纷繁复杂的外部环境下培养企业的灵魂，找到一条高效的协同发展之路。

【课程收益】

理解和审视影响力，把握影响力的本义和实质

分析人的需求感和价值感，学习如何在团队中树立个人权威，了解影响力和公司治理、团队协作之间的关系。

提升号召力和凝聚力，掌握高效协同合作的能力

通过影响力提升和发挥自己的权力，甚至不依靠权力，凭借影响力领导部署和员工，使其产生自愿追随的感觉

【课程大纲】

第一部分：影响力的作用

具备影响力的人相当于有无形的道德宣言

通过影响力提高团体工作效率

使用影响力激发身边人的善意

第二部分：如何提升影响力

第一单元：提升自我，夯实影响力基础

正确认识到潜意识的作用，提升自我需要洞察自我的能力

提升自身的安全感是提升自我的重要环节

内化各种知识为自身能力是提升自我的关键

要提升影响力，需要价值感呈现多元化

- 研讨要点：是否有多种方法提升自身的安全感？
- 研讨要点：价值感应该如何转变？
- 研讨要点：如何把各种知识迅速内化为自身的能力？

第二单元：提升对下属的影响力，实现高效协同

了解心理需求层次论，不同年龄不同层次的人会有不同的需求侧重点

懂得利用异维对立平衡策略发挥影响力

在下属面前尽量扮演公正的裁判员角色

授权给下属可以有效激发下属积极性

- 研讨要点：在心理需求层次论中，下属的首要需求是什么？如何满足他们的需求？
- 在遇到需要表扬或批评下属的时候，如何利用机会提升在下属中的影响力？
- 授权下属以提升其积极性时，如何做到授权的同时不失控？

第三单元：提升对平级同仁的影响力，实现高效协同

了解心理需求层次论里中年的需求侧重点

在处理好个人情绪的基础上，与同仁探索双方的共同利益

需要先洞察对方与自身，摒弃自我辩护

➤ 研讨要点：有那些常见的自我辩护方式需要警惕？

交谈时，设计好的环境、氛围和心理焦点将有助于提升自身的影响力

➤ 研讨要点：如何选择设计环境？如何通过闲聊让整体氛围轻松下来？

满足对方的安全感和价值感，让对方产生安稳和信任，并且感受到他们自身是受人重视的

➤ 研讨要点：赋予安全感和价值感的简单方法有哪些？

与对方构建共享观点库，探索并强调双方的共同目标，推动执行落地

➤ 研讨要点：如何构建共享观点库？如何推动执行落地？

第四单元：提升对上级的影响力，实现高效协同

了解心理需求层次论里较年长的需求侧重点

获得上级的关注

➤ 研讨要点：让上级更容易关注到的方法策略有哪些？

遇到问题时可以说服上级，是自身影响力的重要体现

➤ 研讨要点：说服上级的策略和步骤是什么？