



## 非职权影响力

**讲师：陈松**

## 课程纲要

**【课程名称】** 《非职权影响力》

**【课程背景】**

在日常的工作中，很多岗位的人员都离不开与他人打交道，尤其是从事人力资源工作岗位的人员，他们在日常事务沟通中要面向包括上级、下属、同事、外部客户，在与这些人员进行沟通与协作的时候，个人所担任岗位的职权有时并不能决定最终的结果，这时候起到更多作用的往往是来自非职权的影响力。

那么，该如何提升这种非职权的影响力呢？

《非职权影响力》课程是专门解决人力资源相关人员影响力的实操性管理课程。本课程不但深入讲解影响力的本质，解析沟通策略，还结合大量的案例讨论和实际操作，将枯燥的管理知识转换为通俗易懂的操作方法，从而有效帮助人力资源工作人员提升影响力。

**【课程收益】**

- 掌握影响力的本质与内涵
- 掌握基于工作的沟通的关键核心
- 掌握提升影响力的四个引擎
- 掌握基于影响力的语言表达方法

- 掌握针对不同性格人员的影响与沟通方法

**【课程对象】** 人力资源工作者

**【授课方式】** 理论讲解+案例研讨+现场实操

**【课程时长】** 1天，每天6小时

## 【课程大纲】

### 第一单元：影响力认知

- 来自非职权的力量
- 从职权走向影响
- 沟通与影响的关键核心

行动驱动

从目标到行为

- 每个人都有权力

### 第二单元：提升影响力的四个引擎

- 小组讨论：影响力强的人有什么特征？
- 提升影响力的四个引擎
- 专家典范

看不见的立场

案例分析：小张的意图是？

建立同理心

共同目标与价值观的设定

- 建立信任

塔西佗陷阱与影响力

案例分析：基于能力的信任

案例分析：基于动机的信任

建立基于动机信任的四种方法

- 给予利益

人际关系的六种思维

不同需求阶段的利益诉求

- 情感至上

中国典型的人际关系特征

案例分析：情感决定立场

### 第三单元：基于影响力的沟通表达

- 案例分析：这样的表达有什么问题？

- 沟通中的语言影响力

- 语言表达的理性部分

- 语言表达的感情部分
- 用故事提升影响力

### 案例分析：好故事的套路

好故事的基本结构

### 案例分析：赢得他人的支持

## 第四单元：基于行为特征的沟通与影响方式

- 工具测评：PDP 行为特征
- 老虎型的特征与影响策略
- 孔雀型的特征与影响策略
- 猫头鹰型的特征与影响策略
- 考拉型的特征与影响策略
- 变色龙型的特征与影响策略

## 第五单元：课程回顾与答疑