



沟通影响力提升

讲师：陈松

课程纲要

【课程名称】 《沟通影响力提升》

【课程背景】

组织能否在持续发展中获得成功，不仅取决于正确的战略、战术，也在很大程度上也取决于管理者沟通水平的高与低。在组织实际运营中，什么是沟通影响力？沟通能力强的管理者是如何影响他人的？为什么有些人看上去很有权威但影响他人的能力却很弱？如何打造卓越的影响力……。

《沟通影响力提升》课程是专门解决管理者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，解析权力应用策略，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，从而有效帮助管理者提升沟通影响力。

【课程收益】

- 掌握影响力的本质与内涵
- 掌握权力的三种应用策略
- 掌握提升沟通影响力的四个引擎
- 掌握基于影响力的语言表达方法

【课程对象】 中层管理者

【授课方式】 理论讲解+小组讨论+案例分析+现场演练

【课程时长】 2天，6小时/天

【课程要求】

- 分组研讨，按4-6人一组，现场学员呈岛状安排座位便于讨论；
- 每个小组准备白板纸2张，三色白板笔各一支。

【课程大纲】

第一单元：影响力认知

- **案例分析：为什么以身作则还不够？**
- 从说教走向影响
- 什么是影响力
- **案例分析：强的权力与弱的权力**
- 自我评估：权力使用类型
- 权力的三种应用策略

工具测评：权力的日常应用策略

惩罚策略

互惠策略

劝服策略

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

- 旗帜鲜明

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

小组讨论：如何建立更多的团队信任

- 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

团队情感建立的三种方式

- 以身作则

榜样作用与影响力

案例分析：名将的共同点

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

现场演练：赢得他人的支持

第四单元：基于性格的沟通影响力

- 工具测评：PDP 行为特征
- 老虎型性格的特征与沟通技巧
- 孔雀型性格的特征与沟通技巧
- 猫头鹰型性格的特征与沟通技巧
- 考拉型性格的特征与沟通技巧

- 变色龙型性格的特征与沟通技巧

第五单元：课程回顾与答疑