

《突破职权限制，驱动高效协作》 非职权影响力的五个魔力引擎

主讲：李瑜 Kimi 老师

【课程背景】

在扁平化组织和复杂协作生态中，仅靠职位权力难以有效推动跨部门项目、影响上级决策、激励团队执行或赢得客户认同。管理者与协作核心人员常面临困境：无权命令他人，却需引导行动；无权分配资源，却要化解僵局；无权强制决策，却要达成共识。企业在内外部协作中普遍存在以下痛点：

- 如何让同事/客户从“被动配合”变为“主动投入”？
- 面对强势利益方（如上级、客户、资深同事），如何有效引导其支持？
- 如何在不牺牲核心目标的前提下，突破资源争夺或立场冲突？
- 如何建立超越职级的信任关系，实现可持续协作？
- 如何在多方博弈中精准影响关键角色（如决策者、执行者、反对者）？

非职权影响力正是解决协作痛点的核心能力——它不依赖职位权力，而是通过深度共情、逻辑建构、利益整合、气场掌控和隐性洞察影响他人行为。本课程历经多年企业实践验证，赋能学员在对上争取资源、对下激发投入、横向推动协作、对外赢得合作中游刃有余。

【课程收益】

- 提升全域影响力：掌握五引擎组合策略，在无权状态下驱动多方行动
- 增强精准说服力：用情感共鸣、逻辑论证和利益联动破解协作阻力
- 突破协作僵局：运用双赢思维与谈判技术，化对立为共赢
- 建立深度信任：通过专业势能与真诚洞察，巩固跨角色信任关系
- 塑造个人气场：在高压沟通中展现从容、权威与共情力

【课程对象】

中高层管理者、项目经理、HRBP、销售/客户经理、高潜骨干

【课程时间】

1天基础理念版本（6小时/天）或者2天深度体验版本（6小时/天）

【课程大纲】

一、理解非职权影响力：为什么它是协作时代核心能力？

1. 协作场景的权力真相

- 为什么职权在跨部门/跨组织协作中常常失效？
- 影响力六大通用来源：专业可信度、关系亲密度、资源链接力、利益相关性、情感连接度、个人魅力

2.重新认知非职权影响力

- 非职权影响力的核心价值
- 五个魔力引擎全景图

游戏：魔力引擎对对碰

二、以梦感人：如何用愿景与情感共鸣驱动协作行动？

1.情感影响力的底层逻辑

- 协作的本质：从“要我做”到“我要做”（对内激活团队，对外打动客户）

2.三维情感驱动法

- 归属感：塑造共同目标
- 希望感：描绘成功画面
- 参与感：设计协作仪式

3.愿景设计工具

- 愿景画布：目标角色→痛点场景→价值收益→行动号召
- 故事影响力公式：痛点共鸣→方案价值→证据闭环

活动：愿景画布共创

三、以势撼人：如何在高压协作场景中塑造权威气场？

1.势能构建三维度

- 专业势：用专业能力建立话语权
- 社交势：展现资源链接能力
- 心理势：从容应对挑战

2.四维权威塑造模型

- 视觉：专业形象、演示材料设计（简洁、有力）
- 语言：精准、自信、避免模糊词汇；有效提问与控制对话节奏
- 行为：从容不迫、积极倾听、眼神交流、果敢回应质疑
- 信息：掌握行业趋势、内外部信息（合法合规）

高气场沟通技术

- 能量曲线设计：在沟通中掌控情绪与注意力高峰
- 果敢力训练：如何自信地说“不”或坚持立场，而不破坏关系（公式：“理解需求+原则底线+替代方案”）

游戏：挑战攻防战（模拟跨部门资源争夺/客户质疑场景）

四、以理服人：如何用逻辑与数据赢得理性认同？

1.理性说服的协作壁垒

- 信息过载：聚焦关键信息
- 认知偏差：重塑判断框架

2.精准说服三原则

- 相关性：直击对方核心目标（对上级：战略对齐；对客户：业务痛点）
- 对比性：凸显方案优势（决策平衡单）
- 行动性：提供清晰的下一步建议和可量化的预期收益

3.结构化说服工具

- 金字塔原理：结论先行→分层论证
- FABE 法则：特性→优势→协作价值→证据

演练：电梯演讲挑战（1分钟说服关键决策者）

五、理解双赢：如何在冲突中建立可持续协作关系？

1.双赢思维的两大陷阱

- 零和博弈：资源争夺中的对立心态
- 利益盲区：忽略隐性需求

2.三重破局策略

- 资源突破：开发非货币价值（对内：曝光度/学习机会；对外：数据共享/品牌联动）
- 认知突破：扩大协作边界，帮助大家看到更大的饼（扩大合作范围、长期价值）
- 时间突破：分阶段实现目标，建立长期伙伴关系

3.双赢工具箱

- 利益地图绘制：标注协作方显性/隐性需求（覆盖客户/同事/上级）
- 哈佛谈判术四象限应用：人和事分开、区分立场与利益、创造选项、设定客观标准（客户行业标准、市场基准等）

活动：红蓝博弈

六、无为洞察：如何深度理解沟通对象并施加隐性影响力？

1.客户沟通中的洞察障碍

- 显性主导陷阱
- 自我投射偏见
- 解决方案前置

2.实现深度洞察的三重境界：

- “不争”之境：放弃说服执念，以探索代替推销
- “若水”之境：动态调整沟通策略
- “无形”之境：让对方自我觉醒需求

3、关键洞察技巧：

- 深度聆听：事实（Fact）→感受（Feeling）→意图（Focus）
- 苏格拉底提问术：用问题引导客户自我发现需求与价值，而非直接告知
- 隐喻框架术：重塑问题本质（例：将“成本”转化为“投资回报”）

游戏：荒岛求生

七、课程总结与落地支持

1.核心要点回顾

- 内容梳理——非职权影响力概念、五个魔力引擎

2.落地保障建议

- 内容跟踪——课后 14 天内通过线上打卡确认培训内容掌握情况
- 行动跟踪——课后 30 天、60 天、90 天收集个人提升行动反馈

颁奖：优秀团队颁奖