

《横向影响力》

(横向领导力&非职位影响力&跨部门沟通与协同)



【史量老师课程的优势及特点分享】

- 1、课程拥有坚实的理论基础及独创性。**课程参考了《横向领导力》（美·罗杰 费希尔）、《PDP》、《关键对话》（美科里·帕特森约瑟夫）、《非暴力沟通》（马歇尔）的部分理论基础框架，结合史老师二十多年的管理实践和咨询培训经验，将理论和实践进行了有效地结合，创造性地提出了横向影响的“PSCC”模型，有效解决跨部门沟通、客户影响、向上向下影响及亲子沟通问题；
- 2、史老师用五年时间，对版权课程的案例进行迭代打磨，使课程内容更具有实战性。**史老师通过企业咨询、调研和培训的机会，不断迭代更新课程的案例，演绎方式更加多元，大量采用“华为、阿里、腾讯”等最佳管理实践案例演绎课程，使得课程日臻完美，更具实战；
- 3、课程采用五星教学模式设计，有助于知识的有效迁移。**课堂采用“知识点+工具&技能示范+课堂练习”的有效演练，使学员在课堂上就能较好地掌握工具技能，提升课堂转化效；
- 4、知行合一的演绎。**身教重于言教，史量老师运用大量在咨询、管理中影响案例，使课程具有较强的穿透力和感染力。
- 5、课堂互动性强。**课程按照生动教学模式打磨，课堂氛围生动活动，幽默风趣、旁征博引、深入浅出，具有极强的互动性强。

【课程时长】1天（6小时）

【课程对象】企业高中基层管理者、后备干部及业务精英

【授课方式】讲师演讲、互动分析、问题讨论、工具应用和实战案例分析相结合

【课程背景】适用场景（课程可以针对其中一类场景展开）

场景 1：在企业内部跨部门沟通中，由于条块分割、利益不一致、沟通技巧不足，部门墙无处不在，大大影响内部运行的效率，造成大量内部损耗，如何提升跨部门沟通

效率？

场景 2：在获取客户的沟通过程中，如果有效地收集客户信息，从而洞悉客户心理，了解他的“欲望、需求、顾虑及排序”并制定影响客户的合作策略

场景 3：无论是和上级及下级沟通，如何提升管理者“听&说&问”的能力，了解不同类型领导及下属的沟通风格，洞察他们的人格特质，以此来选择高效汇报的方式，用他们觉得最舒服的方式和他们进行沟通，从而达到有效影响的目的；

该门课程以跨部门沟通与协同为主线，穿插各种场景的运用，通过 PSCC 模型“立场分析、风格识别、冲突管理、合作策划”的横向影响力的四步技巧学习，提升个人横向影响力。

【备注】：版权课程保护，要求不录音、不录像、不进行任何形式的网络直播或同步

【课程大纲】

破题：相关知识介绍

情景案例：愤怒的小刘

- 1、跨部门合作的障碍
- 2、横向影响力的三项内功心法
- 3、沟通思维
- 4、提升跨部门协同的“PSCC”管理模型

第一章、立场分析 (Position)

情景案例：短视频中怒怼的顾客

- 1、实施横向影响关键四步法
- 2、利益人分析表
- 3、相关利益人影响策略
- 4、分析核心利益人的四个维度

第二章、风格识别 (Style)

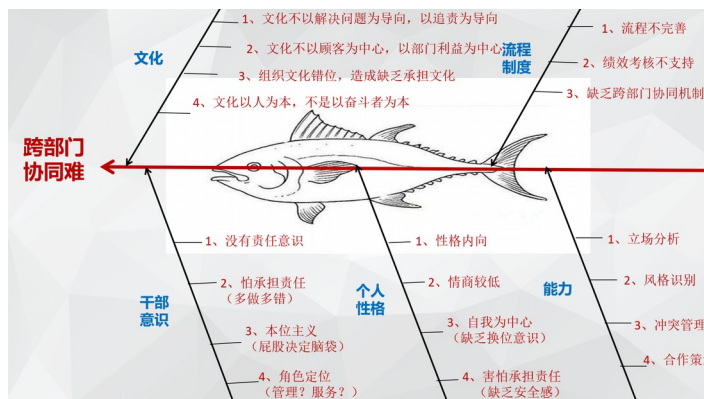
情景案例：《对牛弹琴谁之过？》

- 1、PDP 相关知识介绍
- 2、现场测评：人际风格测试（15 分钟）
- 3、人际风格特质分析
- 4、如何在没有测评的情况下快速判断他人风格
- 5、人际风格与有效沟通
- 6、与不同风格的“领导、同事、下属、客户”的沟通要点
- 7、人际风格与人格特质的关系

演练：如何做到沟通的最高境界

第三章、解决跨部门冲突的“关键对话”技巧 (Conflict)

- 情景案例：《先处理情绪？还是先处理问题？》
- 1、冲突的定义
- 2、“非暴力沟通”的 4 步法模型
- 3、解决冲突的 EAACT 模型
- 4、解决冲突的话术技巧



第四章 “合作策划”(Cooperation)

- 视频案例：绝处逢生的成功合作
- 第一步：绝处逢生
- 第二步：做足功课和准备工作
- 第三步：提出合作方案
- 第四步：说明合作能带来的利益和需求
- 第五步：明确对方的责任和利益
- 第六步：得到对方下一步共同行动的承诺