领导力与

领导力与管理学习系列

**非职权影响力**

**主 讲：长江商学院特聘领导力专家 孙丽丽**

**面授时长：2天 课程费用：4800元/人**

**课程对象：企业一线经理、中/基层管理人员、新晋经理/主管等。**



**课程收获**



**课程特色**

**企业收益：**

1. 提高团队协调能力，建立高绩效团队，促进业绩达成；
2. 提升员工对外影响力，维护和优化企业品牌；
3. 培养具有卓越影响力的管理者，有效推进工作进展。

**岗位收益：**

1、学会分析关键利益关键者，确定影响目标；

2、掌握提升影响力的核心方法与工具；

3、掌握影响力心理学技巧及六原则；

4、深度训练影响力能力，制定影响力战略。

1、课程内容应用场景广泛，可有效改善人际关系，提升工作效率；

2、授课方式互动灵活，学习效果落地显著。



01

课程大纲

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **一、为什么影响力在当今社会尤为重要？**  1、无处不在，瞬间发生，毫无觉察  2、影响力就是领导力  **二、什么是影响力，核心要素是什么？**  1、职权影响力与非职权影响力的区别  2、影响力的要素－目标，事实，结果  3、角色演练：房东和房客  **三、要影响谁？利益相关者分析**  1、关键利益关键者关系图绘制  -目的，适应情形和步骤  -尊重，影响，抵制  -多层级利益相关方分析  -练习：绘制自己在组织或项目中的关键利益相关者关系图，并排列影响的顺序和策略  -点评  2、给自己赋能，如何影响自己  **四、如何去影响？**  1、冰山原则需求理解  2、高效表达自己的想法及建议  -提前准备做好功课  -从兴趣着手，建立信任  -确认对方需求  -表达自己的想法及建议  -需求一致  -达成协议  3、案例练习及角色演练  -新的项目截至日期（影响跨部门同事）  4、如何在冲突中影响-消除抵制  消除抵制：  （1）区分表面职责和实际利益关注点  （2）提出各种不同选择，和备选方案  （3）案例分析；应用利益关注点，设想他人处境 |  | **五、深度心理学影响力训练**  1、影响力心理学：无意识，自动的顺从  2、影响力六原则：自动行为磁带  （1）互惠：礼尚往来，人类协作的基础，让互惠成为你与人为善的生活方式  -互惠的三重武器  -互惠的强大之处：强加的恩惠带来的影响  -互惠的防范：亏欠感和让步  （2）喜好：颜值是生产力吗？如何在组织中合理积极曝光  -达成目的的根源所在  -如何避免落入喜好的陷阱  （3）承诺一致：拆分目标，得到承诺  -公开承诺：得到承诺，持久效力，奠定影响  -善用承诺，让影响如约而至  （4）社会认同：榜样的巨大作用，团队文化对人的潜移默化的影响  -维特效应和多元无知  -案例练习：模拟紧急事件  -群体内部条件：社会认同的超强力场  （5）权威：个人品牌建设  -权威如何影响我们：信使即信息  -避免依赖权威的负面影响：识别先抑后扬的技巧  （6）稀缺：让稀缺帮助更好的展示你和你的产品  -稀缺改变了对事物价值和好坏的判定  -竞争和迫切感：如何应用和防范新出现的稀缺  3、个人案例，制定影响力战略  **六、课程总结**  1、如何活出高影响力的状态  2、行动计划：开始做，停止做，继续做 |



**长江商学院特聘领导力专家**

**孙丽丽**



02

专家介绍

**实战经验**

拥有10多年丰富的管理及培训实践经验，曾任知名跨国公司区域总监等职位，为众多世界500强公司制定并实施高管领导力提升项目。

曾带领公司课程开发团队自主研发睿动力赛车领导力系列课程，将越野赛车与领导力课程进行融汇，创立了独树一帜的体验式领导力课程。

**专业背景**

长江商学院，新华都商学院等知名院校特聘讲师；

师从《影响力》作者罗伯特 西奥迪尼，致力影响力领域的探索和研究。

**授课特点**

内容权威、风格清新，传道深度与广度并重，注重技术与实战，通过案例分析、角色扮演、课后答疑等引导式、互动式教学，让学员在乐趣和热情之中学以致用。

**主讲课程**

EQ Leader高情商领导者、影响力-说服心理学、逆商、时间与能量管理、高效沟通等。

**服务客户**

劳斯莱斯、捷豹路虎、福特汽车、宝马、上海大众、可口可乐、联合利华、百事中国、米其林轮胎、麦格纳、通用汽车、英国石油、德勤、尼尔森（中国 ）、美世（中国）、翰威特、普华永道……