



Positive Power & Influence©

Produktblad

Öka effekten i hur du påverkar andra, samtidigt som arbetsrelationen förstärks

Ett väl beprövat program som visat sig stärka deltagarnas påverkansförmåga, blir nu ännu mer effektivt eftersom vi satt in det i ett flöde av aktiviteter – före och efter kursdagarna. Vi kallar processen för Learning Transfer.

Varför det är viktigt att påverka på ett positivt sätt

PPI ger dig ett säkrare agerande oavsett vilken nivå du arbetar på, och stärker din förmåga att engagera människor förändring.

För att få saker gjorda i dagens organisationer måste vi påverka andra på ett positivt sätt. Det kan gälla dina medarbetare, kollegor, chefer, kunder eller leverantörer, både inom och utom organisationen. De faktorer som påverkar organisationerna förändras dessutom och därför är nyckel att vara flexibel i att använda olika påverkansmetoder. Typiska påverkansmål kan vara att skapa medhåll för sina idéer, säkra ett samarbete, sätta dagordningen eller slutföra en uppgift.

Effektiva påverkare uppfyller sina mål samtidigt som de behåller och utvecklar viktiga arbetsrelationer. Det låter enkelt, men i praktiken kan det vara mycket utmanande. Det är vanligare att människor når sina mål på bekostnad av viktiga relationer, eller att man undviker utmanande situationer på bekostnad av att inte kunna nå sina verksamhetsmål.

När influens och påverkan är viktiga:

- Mobilisera resurser för att få saker gjorda.
- Påverka andra utan användning av positionell makt.
- Hantera och motivera "svåra" eller lågpresterande anställda.
- Leda andra genom snabb förändring och osäkerhet.
- Förbättra tvärfunktionella kontakter, leverantörs- och kundrelationer.
- Bli mer effektiv som gruppmedlem eller teamledare.

Vem programmet är till för

Programmet är utformat för att göra påverkansförmågan till en kärnkompetens i organisationen. PPI kommer mätbart förbättra beteendet hos:

- Program- eller projektledare som måste få samarbetet att fungera mellan funktionella chefer, över vilka de inte har någon beslutsmakt.
- Personer vars position i organisationen ställer krav på förmågan att påverka händelser och människor.
- Tekniker och specialister som tar på sig arbetsledande uppgifter.
- Individer som behöver utöva ett inflytande över de organisatoriska gränserna.
- Säljare som är bekväma i säljteknik, men som behöver bli mer effektiva i kundrelationer och affärer.
- Medarbetare som behöver få stöd av sina chefer.
- Chefer och arbetsledare som vill utveckla sina påverkansfärdigheter för att kunna leda mer effektivt.
- Alla som behöver ta ett ansvar utöver det som jobbeskrivningen medger.

Vänder sig bland andra till

- Chefer och ledare som vill få mer gjort, öka genomförandekraften i organisationen, engagera medarbetarna
- Säljare och Key Account Managers
- Stabspersoner och specialister som vill få genomslag för sina idéer hos beslutsfattare, kunna förankra och genomföra åtgärder i linjen utan att ha chefsbefogenheter
- Projektledare som vill få projektmedlemmar att prioritera projektet och hålla deadlines, förankra projektet i linjen och säkra tillgången till resurser

En process – inte en punktinsats

De flesta känner till att punktinsatser inte är särskilt effektiva. Några veckor efter en avslutad kurs har de flesta (mer än 70 %) återfallit i gammalt beteende. Orsaken är bland annat att inte tillräcklig uppmärksamhet riktats på "Learning Transfer".

Därför har vi satt in PPI i ett flöde av aktiviteter före och efter kursdagarna för att säkerställa att deltagarna verkligen använder sig av sina nya färdigheter.

Före kursen

1. Definiera affärsmålen
2. Dokumentera deltagarnas arbetsmål och lärmål
3. ISQ 360-graders enkät för att kartlägga påverkansbeteenden
4. Förarbete att dokumentera verkliga situationer
5. Träningskontrakt med närmaste chef

Kursen

Välj mellan 2+1 eller 3 dagars "träningläger" med övningar, video och ljudinspelningar. I det första alternativet lägger vi in en övning på hemmaplan mellan dag 2 och 3.

Efter kursen

1. Genomföra verklig påverkanssituation, och analysera effekten
2. "Peer-coaching" – ett tolvveckors program för kollegial coaching
3. Uppföljningssamtal med närmaste chefen
4. "Hot-line" och tillgång till tränarna
5. Efter 4-6 månader: En ny ISQ 360-graders enkät
6. Påminnelser via mejl och SMS
7. Efter 9 månader: kunskapsprov
8. Efter 9-12 månader: utvärdering av programmet

Därutöver kan individuella coachingmoduler med tränaren läggas till, mot en extra avgift.

Programmet

Under tre intensiva dagar arbetar vi oss steg för steg igenom påverkansmodellen. Till en början med tillrättalagda övningar, men successivt mer och mer anpassat till deltagarnas verkliga situationer. Sista dagen är övningarna helt inriktade på att förbereda och träna verkliga påverkanssituationer.

Kursplan

Dag 1.

Påverkansmodellen, lite teori och forskningsbakgrund.

Videospelning av en första övning i att påverka andra.

Att ge och ta feedback.

Träna på de Pockande stilarna.

Dag 2.

Träna på de Lockande stilarna.

Självstyrt lärande – inriktning på de områden deltagarna mest behöver träna.

Stilflexibilitet – val av lämplig påverkansstil till varje situation.

Dag 3.

Applikation av påverkansmodellen.

Förberedelser och träning av verklig påverkanssituation.

Bildande av peer-coaching grupper.

Planering för fortsatt tillämpning och en egen utvecklingsplan.

Information och anmälan

www.positively.se/management/ledarutbildning/

Forskningsbakgrund

En av dem som beredde vägen för PPI-modellens utveckling var den amerikanske forskaren och professorn vid Harvarduniversitetet, David McClelland. Han började fokusera på vad han kallade för "Power motivation", de underliggande tankemönstren som styr vårt beteende att uppnå och utöva inflytande över andra.

McClelland samarbetade med David Berlew, som forskade inom klinisk psykologi. Tillsammans bildade de företaget McBer and Company, där de utvecklade utbildningsprogram som handlade om motivation och prestationer. Ytterligare en forskare, Roger Harrison, bidrog med begreppet "self-directed behaviour" och det är en bärande princip i programmet än i dag.

Utvecklingen av "Positive Power & Influence©"-programmet har under årens lopp utvecklats vidare och inkluderat nya insikter och tekniker. Över 300 000 personer har hittills gått igenom programmet.

