

《结构性思维》

——思考更清晰，表达更准确

主讲人：齐磊

【设计原理与思路】：1.通过结构化思考让学员把复杂的问题简单化、结构化、明确化。
2.通过结构化步骤让学员的表达更清晰、更准确、更高效。



课程背景

这样的场景在日常的工作中是否很常见？

场景 1：你的下属对你说：“领导，最近技术部说有几个项目不得不延期，还有刚才客户打电话询问解决方案的设计进展，另外，我看到……；对了，张总建议最近要开一次产品创新会，如果……可能……”听了半天你还是不知道他究竟要说明什么，或者需要给你提供什么帮助！

场景 2：洋洋洒洒写了几十页的 PPT 报告，并在会议上跟大家滔滔不绝的讲了 30 分钟，虽然信息量丰富却不知所云，结果下面一片寂静——很好的解决了台下人员的失眠问题！

场景 3：在电梯中无意中偶遇你的老板，老板随口问了你一句，“手头的项目情况怎么样？”电梯从楼上到楼下只有几十秒钟的时间，结果在这么短的时间内实在不知道该如何把工作说清楚！

没有要点、杂乱无章的口头表达和文字表达往往都缺乏对对方的说服力、甚至降低整个组织的工作效率。究其原因是在传递信息时没有构建一个有效的逻辑结构。《结构性思维》是一门互动训练类课程，通过训练可以让看起来无形的思考过程变得有标准、有方法、有工具，在商务环境的沟通中做到清晰思考和准确表达。

在汉语词汇中结构是指组成整体的各部分的搭配和安排。而结构性思维是指在面临任务和问题时能够紧紧地围绕核心，从多个维度、多个层次全面地进行思考，并能够重点突出、条理分明、有理有据地进行表达。结构性思维是高绩效职业人最重要的概念技能之一！结构化最早是世界最著名的咨询公司麦肯锡提出来的，可以用于与他人交流、写作、思考问题、甚至是解决企业问题的方方面面，全员普及更可以通过统一的思维和语言标准提升整个组织的思考质量和速度。《结构性思维》目前已经成为业内著名的精品培训课。经过验证的、明确的企业受益在于：

提升组织思考能力：使员工会思考、善于思考、享受思考带来的成就感；

提高组织沟通速度：使企业具有统一的和共识的思维、语言、交流和行文标准，从而提高企业沟通效率；

沉淀企业实践经验：使企业隐性、零散的经验得到梳理，让企业经验可传承和可复制。



课程目标

讲

- 能够清晰有效的构建思维逻辑，观点更鲜明，结构更严密，表达更清晰
- 形成科学严谨的思维习惯，建立彼此交流时有共同的思维和语言平台
- 掌握思维的方法与工具，保证沟通效率和效果，能使他人更好的理解并记忆自己的观点，进而

运营模式 讲

- 1.分组：**课程开始前以分组的形式进行PK，加强团队的概念，模拟企业的实际情况进行PK与训练，借此也能发现每个员工对企业的贡献度与心态。
- 2.小红旗：**设置品牌积分榜，将红旗比作企业的业绩，每个小组通过不断参与互动，参与训练，参与学习与PK来获取业绩，激发学员的积极性与创造力。
- 3.分享：**每半天结束，所有学员都会领到分享卡，按照老师对分享内容的要求对半天所学内容进行书面分享，由主讲老师进行评分、公布并纳入品牌积分。每天的早上课前都会对头一天培训内容进行小组内的分享会，分享会的维度为5有：有主题，有主持，有嘉宾，有自由，有总结。
- 4.互动：**课程中有大量的互动，让学员参与其中，投入其中，我们认为经营的最高境界是让客户参与经营，管理的最高境界是让员工参与管理，只有不断参与，不断投入学员学习才会高效。
- 5.纪律：**课程前介绍本次课程纪律，并且由讲师把关，保证纪律坚定执行。

课程纲要 讲

课程内容：

开营：团队建设

一、团队如何建设？

团队是由个体组成，只有互相提供价值，才有合作可能。没有内心的强大的员工，就没有强大的公司。

二、建立高效的学习环境

学习现场形成一种竞争PK的学习方式，用这种方式让学员快速进入学习和体验的状态。

第一讲：构建结构性思维

课程内容：

结构为万物之本。大到宇宙星系，小到微尘粒子，无论任何事物，均有其结构。我们一直认同物质结构的重要性，但却不清楚思维结构的力量，而结构化的思维，恰恰是高成就者的主要特征之一。

一、案例：会议时间预定案例

思考：如果是你，怎么表达更清晰。

二、结构性思维的四个基本特点：

- 1.结论先行：结论句就是标题句。
 - 2.上下对应：因果之间要有强逻辑关系
 - 3.分类清楚：分类带来极高的商业价值
 - 4.排序逻辑：排序有含义，特殊需注明
- 三、案例：从《人民日报》新闻节选看结构

训练：标准结构图

四、结构化的结果是高效：只看标题就能清楚内容

五、案例：麦肯锡与华为的标书模板

六、结构性思维接受信息步骤：

第一步：识别信息中的事实与个人观点或判断

第二步：找到事实与观点的对应关系

第三步：画出结构性关系图

第四步：概括主题句

七、案例：金字塔

八、接受信息四不：不猜测、不建议、不批评、不反对

九、中心思想的万能公式。

第二讲：纵向的回答---概括式机构

课程内容：

想要表达好的前提是想“对”、立意深刻！结构性思维的思考、表达中应用营销理论的理念以对方的需求为中心，从上到下不断回答对方内心的疑问，从下到上概括出内容完整、有思想的观点。

一、自上而下的提问回答式

1. 设定场景
2. 确定主题
3. 设想问题
4. 回答问题

二、问题的“度”

- 1.问到多深？公理定理
- 2.问到多宽？关键词都被问到

三、自下而上的概括总结式

- 1.识别没有内容的主题句
- 2.罗列内容要点
- 3.概括总结形成主题句

四、概括总结的标准：

1. 严格的上下对应
2. 做到有内容的主题句

第三讲：横向的演绎和归纳逻辑结构



课程内容：

为了让对方听清、听懂、记住并接受我们的思想，结构性思维要求在论证观点时根据需求可采用横向的演绎或横向的归纳两种方式，并且可以在不同的需求情况下互相转换。

一、演绎论证结构---到实践中去

1. 演绎论证的定义
2. 演绎论证的两种形式：标准式和常见式

二、归纳论证结构----从实践中来

1. 归纳论证的定义
2. 归纳论证的三种形式：时间、结构、重要性

三、归纳的分类原则：MECE

分清分净，不重不漏

、 归纳演绎的转换

第四讲：预言的讲故事结构

课程内容：

让对方有兴趣听是我们表达时的第一个目标，结构性思维用讲故事的逻辑将对方的思想带到一个特定的时间和空间，并在开场时就紧紧的将对方吸引。

、 序言结构的基本要素

1. S：背景
2. C：冲突
3. Q：疑问
4. A：回答



二、常见的序言模式

- 1.标准式
- 2.开门见山式
- 3.突出忧虑式
- 4.突出信心式

备注：本次培训以训练为主，训练与讲授的比例为 1:1