

# 金字塔原理的运用

## 帮你**纵横**职场的《逻辑思维**职业表达**》

### 【课程背景】

职场当中说服力太重要了。

说服客户相信我们的实力，说服股东相信我们的前景，说服老板相信我们的能力，说服同事更好地配合我们的工作，说服下级给予我们更加稳定的支持。

这么多需要说服力的工作，这可是难死宝宝了

当然，总是会有人“**毫不费力**”就可以解决这些问题。

比如把自己观念推销出去的乔布斯；  
来自科技圈“段子手”的自夸自卖讲情怀的罗永浩；  
带领大家涨知识的“雷布斯”老师雷军。

这些无一不说明，要有条理有逻辑地说“好”话、做好报告对于我们来说，有多么重要！

那么当我们不愿淹没在众多有才能的人当中时，该用什么样的方法来让自己脱颖而出，争取到职场的新鲜的空气呢？学习职场逻辑思维，学会职场高效表达，把才能转化为才华，帮自己冲出硝烟，由内而外改善生存环境，是一种非常便捷又有效的方法。

希望这节课能让职场上的您拥有清晰思考的新模式，让您最快的时间学会有力量的表达。包括口头表达，书面表达，以及系统思考。

### 【课程收益】

使得受训学员能够做到：

- 书写能力：利用金字塔原理和思维导图，掌握科学有效率的方法，快速完成 word、PPT 编制；
- 表达能力：掌握以接收者及目标为导向的信息准备原则，强化学员以受众为中心的沟通观念，关注、挖掘受众的意图、需求、利益点、关注点、兴趣点和兴奋点，想清内容说什么、怎么说，掌握表达的标准结构、规范动作；
- 沟通能力：向上汇报工作，向下授权时更有条理，使沟通取得良好效果。

### 【培训对象】

有一定的职场工作经验，在日常商务沟通过程中产生过困扰，从事过述职报告、公文撰写、提案报告制作，经常参加公司会议需要发言的员工。多适用于企业中高层管理干部和储备干部培养。

## 【培训时间】：2天

### 第一部分：理论引入篇（第一天）

#### 一、 职业化思维力的建立

##### 1. 以职业化思维模式解构问题

- 以效率为目标，做“职业人”不做“自然人”
- 以受众为中心，要“双赢”不要“搞定”
- 以责任为导向，要“影响”不要“关注”
- 以目标为导向，不要因解决问题而导致更大的问题

案例练习：“客观中立分析问题”

##### 2. 以受众为主导的职业化表达的出发点

- 情感
- 逻辑
- 利益

#### 二、 结构化思考



##### 1. 结构化思维的特征

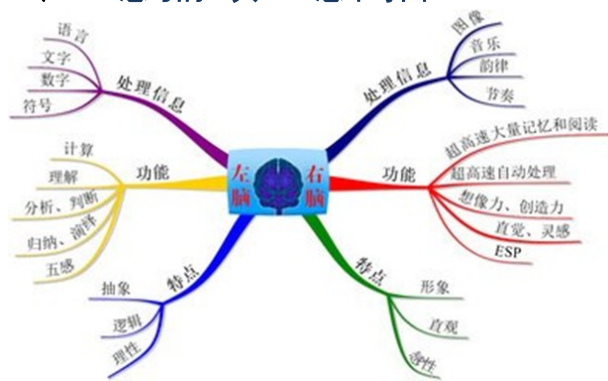
- 案例：遇见大脑——把复杂的问题变简单

##### 2. 结构化思维的作用

- 让思考摆脱情绪化 让整体逻辑更严密 让观点更容易被接受
- 商务实战案例：“我的工作太烦了！”
- 商务实战案例：结构的力量——PPT案例：吸睛的《企业简介》
- 商务实战案例：结构的力量——EXCEL结构好就不再是罗列信息
- 商务实战案例：结构的力量——从 word 到 PPT，一步到位仅需逻辑框架一致。

### 第二部分：实战工具篇（第二天）

#### 三、 思考的工具——思维导图



##### 1. 思维导图的原理

## 2. 思维导图的绘制 (手工 vs 软件)

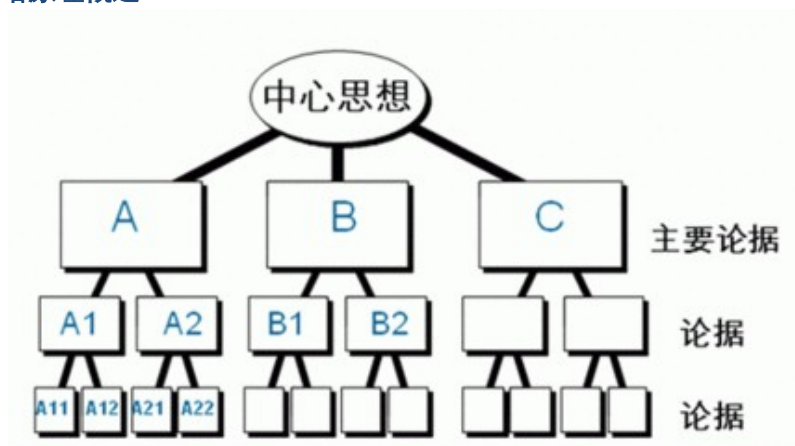
### 3. 商务实战案例：能从思维导图到 PPT 制作《对上眼是多幸运》

- 电梯汇报术：共识问题、核心观点、证明观点、量化支持、解决办法

## 四、 表达的工具——金字塔原理

便于观众理解，便于观众放松身心。让观众容易记忆

### 1. 金字塔原理概述



- 金字塔结构解析

公众演讲：女人是天生的最佳辩手

公众演讲实战：王子和公主的故事

- 金字塔序言要素 SCQA 原则

用序言开始公文写作

不同的序言类型

### 2. 金字塔原理在工作中的应用 (论、证、类、比)

- 结论先行：

三种结论先行的误区

商务实战案例：观点清晰地向上汇报

- 分类分组：

MECE 原则：不是分类就有效

商务实战案例：有条理地向下指导；对外宣传语的修改

- 自上而下：

商务实战案例：市场总监的述职汇报

- 要有逻辑：

归类演绎逻辑推理方法

常见商务逻辑

用好商业结构库快速完成商业项目方案

实战商务案例：述职报告怎么做才能更加有内涵——中科院研究员的述职报告

实战商务案例：提案报告——我的市场开拓方案不好吗？

商务结构库实战案例二：B2B来了，我该怎么办？