

逻辑思维高效表达

讲师：高春燕

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：

使得参训学员能够做到：

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。

第三部分：实战工具篇（第二天）

一、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

二、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？