

结构性思维（被《培训》杂志评为2015年度最佳课程）

思考更有数！表达更有料！沟通更有效！

课程讲师：陈越

课程时间：2天，6小时/天

课程类别：员工职业化、思维技术、通用管理、经理人核心能力

课程背景：

当下，中国企业经由经验型管理向职业化管理转变，务必解决两大难题——管理规范化与员工职业化。

作为职场中人，无论你是顶梁柱、领头羊，还是新人、菜鸟，是否曾遭遇过如下窘境？

—工作的计划和执行缺乏条理、顾此失彼，无法获得领导的赏识……

—平时明明做了很多工作，但开会和汇报时却无法逻辑清晰、言简意赅地表达出来……

—自己觉得很好的想法和方案就是无法被同事看明白、听明白，无法使领导点头，让客户买单，而只能陷入一改再改和沟通拉锯的泥潭……

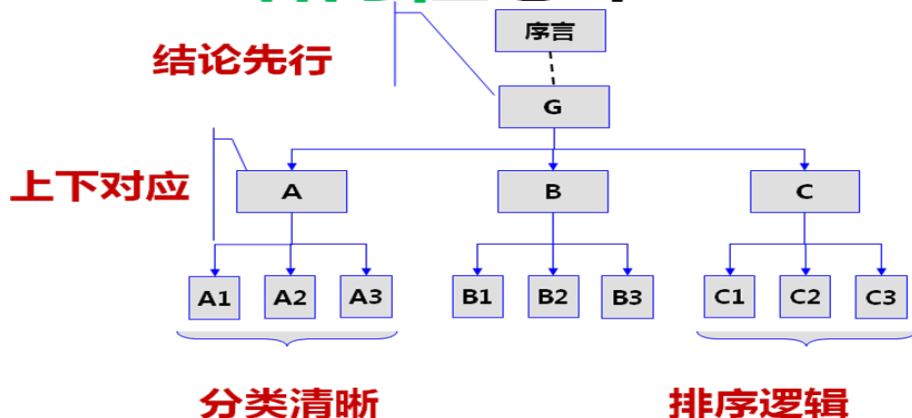
于是，绩效提升无果，升职加薪无望！问题到底出在哪儿？

陈老师的《结构性思维》就可以帮助您彻底解决诸如此类的问题。它是国家版权局认证的经典版权课程，基于全球最大咨询公司麦肯锡的**金字塔原理**提炼而成，已被中国移动、招商银行、海尔、百度、首都机场、阳光保险、诺华制药、华润置地等知名企业作为绩效提升的全员必修课。

无需搞懂深奥抽象的逻辑学；无需埋头苦练写作和演讲技巧；也无需过多揣摩人际沟通的策略，只需在老师引导下掌握结构性思维的技能，即可获得终身受益的职业素养法宝！



结构性思维



对外价值：

帮助团队有效升级在面对外部客户进行**销售**和营销时的思路、方法和工具，摒弃“大路货”的营销套路，能够抓住商业沟通的本质——基于客户视角和需求的“**利他性**”。

对内价值：

能够使组织内部的沟通和运转顺畅，提升运营**效率**，降低部门内以及跨部门的沟通**成本**。在理念、方法和工具上，为各个层级带来的收益如下：

课程目标：

- **提升思考能力**：使工作更有条理，思考工作问题更加严谨、全面和有逻辑性。
- **提升表达质量**：书面表达（如：工作计划、工作总结、项目报告、营销方案等）和口头表达（如：会议发言、公众演讲等）做到观点更明确，结构更严密，表达更清晰和具说服力。

-
- **提升沟通效率**：在职场沟通中，使他人更容易理解并记忆自己的观点；促进企业形成有规范有共识的“共同语言”，从而提升沟通的效率和效果。

课程特色：

通过别开生面的“翻转课堂”、“游戏风暴”等形式，充分调动学员自主研讨实际工作案例，发表作业，结合老师点评，能够**完成多个极具价值的工作成品**。而且，相比于最初的版权课程，此“**内化版**”创造性地新增了讲师在企业实践中的5个典型任务专题、10个内化案例、10个实用模板，与工作实战无缝连接。

授课方式：知识及案例讲解 40%；实操练习及辅导 40%；范例展示 10%；小组研讨 10%
(若需要，配套考试可安排)

课程大纲：

第一部分 构建结构性思维

一、课程导入

- 1、破冰游戏
- 2、结构性思维混乱的表现
- 3、结构性思维能带给我们什么帮助
- 4、人脑思维开发的原理
- 5、什么是结构和结构性思维
- 6、表达的三要素

二、结构性思维的 4 个基本特点

- 1、结论先行
- 2、上下对应
- 3、分类清晰
- 4、排序逻辑

三、结构性思维的 2 大核心原则

- 1、利他性
- 2、讲理性

案例讲解：

- ◇ 结构混乱的讲话视频
- ◇ 揭秘《我是歌手》节目“汪涵救场”台词背后逻辑
- ◇ 习总书记讲话片段
- ◇ 麦肯锡 & 华为公司范例
- ◇ 人民日报新闻
- ◇ “控制猴”试验

课堂练习：

- ◇ 会议时间预定案例
- ◇ 找出不符合结构性思维的错误

四、结构性思维接受信息的 4 个步骤

- 1、识别
- 2、对应
- 3、结构
- 4、表达

课堂练习：

- ◇ 金字塔介绍片段
- ◇ 金字塔视频
- ◇ 实际工作文档案例

第二部分 纵向的回答/概括式结构

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

案例讲解：

- ◇ 大陆女童香港街头便溺
- ◇ 地震带来巨大灾害
- ◇ 年度工作汇报要“踩”住领导的心

课堂练习：

- ◇ 剖析《易中天品三国》官渡之战视频
- ◇ “NOMO 系统能够满足客户管理的全部需求”
- ◇ 业绩面谈对话练习

二、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

课堂练习：

- ◇ 概括文章标题—高房价
- ◇ 概括主题句—提高产品销量/维护手机客户的利益/西安市场份额/朱自清散文

案例讲解：

- ◇ 视频：“改变语言，改变世界”

第三部分 横向的演绎与归纳逻辑结构

一、演绎论证结构

- 1、演绎论证的定义
- 2、演绎的 2 种形式

案例讲解：

- ◇ 从“说服姑娘嫁给我”到“说服客户接受我”
- ◇ 视频：欧莱雅广告 & 诺基亚手机广告的逻辑
- ◇ 视频：《半月传》霸气演说背后的演绎逻辑
- ◇ 挑错案例

课堂练习：

- ◇ 《为人民服务》节选
- ◇ 张瑞敏讲话
- ◇ “百优解”药品说明

二、归纳论证结构

- 1、归纳论证的定义
- 2、归纳的常见形式
- 3、排序的 3 个标准

4、分类的 MECE 原则

案例讲解：

- ◇ 美丽的日内瓦湖也有问题

课堂练习：

- ◇ 游戏风暴—“剩男剩女如何脱单”
- ◇ 营业厅礼貌递接物品行为规范
- ◇ 实用工具“交叉图”提升工作思维层次

三、归纳与演绎的转换

- 1、演绎与归纳的推理过程的对比
- 2、演绎论证的利弊
- 3、归纳论证的利弊

课堂练习：

- ◇ 治理污染问题报告书

第四部分 序言的讲故事结构

一、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

课堂练习：

- ◇ 人群结构中的“老龄化”问题

二、序言模式的 3 种变型

- 1、标准式
- 2、开门见山式
- 3、突出忧虑式
- 4、突出信心式

课堂练习：

- ◇ 公司利润调查项目
- ◇ 特定情境“开场白”

第五部分 实战工作坊—工作任务专题研讨

- 一、向上：怎样有效向领导汇报
- 二、向下：怎样有效对下属做宣导和辅导
- 三、平行：怎样有效进行跨部门沟通协调
- 四、对外：怎样有效对客户营销
- 五、对内：怎样有效进行内部管理和流程梳理

第六部分 配套考试（若需要）

- 一、笔答试卷考核知识要点
- 二、答案公布及试卷打分
- 三、答案讲解及要点强化

第七部分 总结

- 一、要点回顾

-
- 二、作业布置
 - 三、收获分享