

精准致胜—结构化思维和高效表达

课程背景：

职场中大部分的沟通都是通过非书面语言进行表达的，比如：即兴讨论，电梯演说，Q&A，即时问答，会议，总结，汇报，电话会议等。“想清楚，说明白，听得懂”，是我们在职场表达中希望达到的境界。可是，现实往往不尽如人意。

- ▲如何确保向领导汇报时重点突出、逻辑清晰？
- ▲如何在部署工作时让下级准确接收工作指令？
- ▲如何在短时间之内让他人清晰理解你的表达内容？
- ▲如何在主持会议、面试或工作汇报时思路清晰，逻辑缜密？
- ▲如何在第一时间把握问题的关键？

结构化思维的训练对于一个职业人来讲是最基础的管理沟通技能训练。课程的基本原则和思想来源于麦肯锡经久不衰的经典畅销商业管理书籍《金字塔原理》，它能有效帮助人们掌握思考、职场表达的关键方法，养成结构化思维的习惯，瞬间切中要义，抓住核心。同时，课程主张的“全脑表达”在深入了解人脑科学工作原理的基础上，利用左脑（理性脑）搭建结构，让沟通表达更有逻辑和层次；再利用右脑（感性脑）强化刺激，让沟通表达更加形象和生动，全脑驱动以求达到最佳表达效果。

课程特色：

- 体验互动：讲授、案例、演练、游戏全感官互动，活动丰富，影像结合，寓教于乐，讨论分享，贯穿全程
- 密集训练：以讲带练，分阶段大量演练、反馈，帮助学员真正掌握每一个技巧
- 贴合实际：练习紧密结合学员实际工作、常见沟通场景，让学员如临其境
- 学以致用：学员课上会用，课下常用，推动学习成果转化

课程目标：

- 心态：让学员从思维层面意识到结构化思考和高效表达的重要性，建立正确认知
- 知识：让学员掌握结构化思维的核心要点及表达中的相应技巧
- 技能：通过训练，全面提升学员在职场各沟通环节中的表达技能，学以致用
- 落地：运用所学工具和公式实施训后落地计划，巩固所学

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：企业中基层管理者、高潜员工、项目负责人等

课程方式：行动学习、视频观摩、分组研讨、情景演练、案例分析、课堂讲授、有奖问答、实验演示、问题测试、互动游戏.....

课程大纲

课程导入

1. 表达的本质：**what & how**

- 1) 表 = 说清楚，内容组织：What to say
- 2) 达 = 有效果，技巧运用：how to say

2. 职场表达的四个核心要素

- 1) 关于什么（主题）
- 2) 观点是什么（核心结论）
- 3) 理由是什么（论证、论据）

4) 要做什么 (行动)

演练：30 秒介绍公司/项目，你会表达吗？

案例：向上汇报情境分析

第一讲：什么是结构化思维

一、麦肯锡逻辑表达的核心理念——金字塔原理

二、大脑的思维习惯

游戏：测测你的归纳记忆力？

三、金字塔原理的四个基本特征

1. 结论先行

- 1) 受众为王
- 2) 目标导向
- 3) 好听易记

案例：《我们结婚吧》向上汇报视频案例分析

2. 以上统下

- 1) 纵向关系
- 2) 横向关系

3. 归类分组：MECE 原则

- 1) 相互独立 (Mutually Exclusive) ——不重复
- 2) 完全穷尽 (Collectively Exhaustive) ——不遗漏

案例：《朱元璋》职场演讲视频案例分析

4. 逻辑递进

- 1) 时间顺序
- 2) 占比顺序
- 3) 重要顺序
- 4) 结构顺序

演练：小组场景演练

第二讲：结构化的全脑表达

导论：左右脑分工理论——左脑：逻辑脑，右脑艺术脑

一、全脑表达之左脑驱动

1. 时间结构：通过时间推进表设定表达框架
2. 空间结构：通过地点或物理空间推进表达逻辑
3. 支点结构：通过若干角度（支点）来支撑表达
4. 正反结构：通过若干极端碰撞来推进中心思想表达
5. 变焦结构：通过若干镜头及视野变化来推进表达
6. 5W1H 结构：通过 5W1H 公式顺序来推进表达

案例：《朱元璋》汇报呈现案例分析、“TED”演讲案例分析

演练：结构表达练习

二、全脑表达之右脑驱动

1. “话中有画”讲故事
2. “入木三分”打比方
3. “一目了然”列图像
4. “灵光一闪”抛金句
5. “言之有物”强对比
6. “趣味横生”谈幽默

注：以上均以案例及课堂演练形式进行
演练：生动演绎表达练习

第三讲：结构化思考表达在工作中的运用——请示汇报

一、常见汇报场景

1. 日常工作汇报
2. 专题项目汇报
3. 定期述职汇报

二、需要汇报的时机

1. 制定好工作计划时
2. 工作进行到一定程度时
3. 工作完成时
4. 超出自己权限时
5. 出现失误时
6. 出现意外状况时

三、工作计划汇报

1. 结论先行
2. 5W1H 法
3. SMART 法
4. 预计困难
5. 寻求资源
6. 提出建议
7. 请求指示

四、工作进度汇报

1. 计划解读
2. 分析问题
3. 重点管理

五、工作结果汇报

1. 业绩展示
2. 总结得失
3. 下阶段计划

案例：《杜拉拉升职记》汇报案例解析

演练：小组场景演练

第四讲：结构化思考表达在工作中的运用——商务演讲

一、常见商务演讲场景

1. 述职演讲
2. 竞选竞聘演讲
3. 对外交流演讲
4. 对内培训和经验分享

案例：商务演讲视频案例分析

二、万能商务演讲公式：钩子+桩子+钉子

演练：小组场景演练

三、激发兴趣的开场——下钩子

1. 七种自杀式钩子
2. 钩子的作用

- 1) 赢信任
- 2) 勾兴趣
- 3) 建连接

3. 三类钩子

- 1) 小钩子：揭示主题，直奔目标
 - 2) 中钩子：引发兴趣，建立连接
 - 3) 大钩子：挖“痛点”，挠“痒点”
4. 下钩子的九种方式

四、引人入胜的内容——打桩子

案例：乔布斯发布会视频案例分析

五、令人难忘的结尾——钉钉子

1. 五种破功式钉子

2. 六种常用“钉子”——钉“心锚”

- 1) 内容回顾
- 2) 简短故事
- 3) 首尾呼应
- 4) 金句名言
- 5) 音频图像
- 6) 发出感召

六、演讲型 PPT 的设计原则与技巧

1. PPT 在商务演讲中的角色
2. 演讲型 PPT 设计的 KISS 原则

3. PPT 结构化设计 5 要素

- 1) 结构
- 2) 重点
- 3) 文字
- 4) 图像
- 5) 美观

行动学习提炼总结与工作改进计划：

1. 培训落地方案
2. 课后行动计划