

结构性思维在职场的运用

课程背景：

职场中只关注自身观点，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信息逻辑结构。“结构性思维”可以帮助我们在此表达核心观点的基础上，有理有据、条理分明地证明这个观点，使我们能够做到清晰思考和准确表达，如果全员普及更可以通过构建统一的思维和语言标准提升整个组织的工作效率。

结构性思维是我们在沟通交流中需要运用的最基本的思维方式之一，它可以用在我们与他人沟通交流、思考问题以及解决问题的方方面面。

课程原理：

什么是结构性思维？

结构性思维是一种重点突出、逻辑清晰、主次分明的逻辑思路、表达方式和规范动作。其背后支撑原理是 1973 年由麦肯锡国际管理咨询公司的咨询顾问巴巴拉·明托 (Barbara Minto) 首创的金字塔原理 (Pyramid Principles)。

结构性思维能帮助你解决哪些问题？

掌握如何用结构性思维思考、沟通、表达和解决问题；提高逻辑性、条理性；掌握表达的标准结构、规范动作；沟通准确高效。

思考：用全脑思维，提高结构化思维能力，思考全、准、快。

口头表达：重点突出，条理清晰，言简意赅，让听众有兴趣、能理解、记得住。

书面表达、公文写作：挖掘读者的关注点、兴趣点、需求点、利益点；用金字塔搭建逻辑清晰的框架结构；归类分组、重点突出、逻辑清晰、主次分明，让人看得懂、愿

意看、记得住；缩短写作时间，减少修改次数。

针对学员：职场人士

培训周期：1天（6小时）

课程形式：讲授、小组讨论、模拟演练、课堂练习、案例分析、交互点评

课程收获：

1. 了解结构性思维的基本概念、基本原理和基本方法；
2. 透过学习金字塔原理，提升思考与表达呈现技巧；
3. 如何深入细致地把握思维的环节，以保证你使用的语句能够真实地反映你希望表达的思想要点；
4. 在沟通表达时，根据不同性格的沟通对象采用不同的表达逻辑，让对方准确理解表达意图。

【课程大纲】

第一章：构建结构性思维

一、开课导言

【情景模拟】：如何提高自己的记忆力

二、为什么要用金字塔结构

- 1、如何将思想组织成金字塔
- 2、自上而下表达，结论先行
- 3、自下而上思考，总结概括
- 4、运用金字塔结构的效果

【情景演练】：会议安排工作汇报

三、读懂我的思维——结构性思维表达的 4 个基本特点

- 1、结论先行
- 2、上下对应
- 3、分类清楚
- 4、排序逻辑

【案例分享】：结构性思维在国际化公司中的运用效果

四、辨别他人的结构——结构化思维接受信息的 4 个步骤

【课堂练习】：读懂这段文字

- 1、识别：识别信息中的事实与个人观点或判断
- 2、对应：找到事实与观点的对应关系
- 3、结构：画出信息之间的关系图
- 4、表达：用一句话复述的公式

【课堂互动】：找出视频表述文字的思维结构

第二章：金字塔的纵向的回答/概括式结构

一、从上到下：提问回答

【课堂互动】：热点话题探讨

- 1、深度：问到白帽子层面
- 2、宽度：主题中的每一个关键词都要涉及到

二、从下到上：概括总结

- 1、收集信息——头脑风暴
- 2、明确分类——寻找共性
- 3、概括总结——明确要点

4、合理排序——理性描述

第三章：金字塔的横向的演绎与归纳结构

一、如何说服——演绎（为什么）

【课堂互动】：

1、演绎的 2 种形式：标准式 常用式

2、演绎思维的运用

3、说服的 4 大步骤：

【课堂活动（视频）】：

经典广告片欣赏——看懂广告的结构化

二、如何汇报——归纳（是什么）

【课堂互动】：营业厅的服务礼仪

1、归纳的 2 种方式

2、归纳思维的运用

3、归纳的 3 大步：列出重点-》寻找共性-》得出结论

4、演绎和归纳的表达结构转换（针对同一问题）

5、用演绎和归纳思维解决现实中的问题

第四章：结构性思维在职场中的应用

章节要点：如何从行为特征中找准沟通对象性格特点，采用不同的沟通逻辑，达成共识。

一、性格色彩体系的认知

1、理解每个人都有自己独特的行为风格

2、掌握性格色彩模型

3、另类解读：西游记不单单是你想的那样

4、自我性格测试

二、识别不同性格的沟通对象的行为风格

1、眼睛是心灵的窗户，从视觉识别客户行为风格

2、说话露出“马脚”，从沟通中发现对方的短板

3、掌握四种不同性格的思想价值观与行为风格

三、采用不同的沟通逻辑

掌握四种行为风格，合理应用四种方式与其进行沟通