

# 《结构思维与高效表达》

## ——建立结构思考，优化精准表达

### 【课程背景】

在实际工作过程中，我们都需要运用思维模式去解决各种问题，但却常遇见许多难题如：自我介绍、产品推介、项目方案呈现、工作成果汇报、工作建议汇报、竞聘演说、年终总结、年初规划、大会演讲、培训分享……职业人几乎每天都为这些内容殚精竭虑、绞尽脑汁，可以说有职场的地方就有思考和表达。然而调查中发现，大部分的表达都很无聊，尽管信息量很大却常常不知所云，非常好地解决了大家的失眠问题。

如何在 90 秒内清晰有效地表达自己的观点？

如何让 5 分钟的报告使领导对你刮目相看？

如何让 10 分钟的报告为企业创造上百万的价值？

相信这些都是很多职业人和企业都关心的问题，《结构思考与高效表达》搭建出思考和表达时有吸引力、说服力的金字塔结构。《结构思考与高效表达》课程的基本原则和思想来源于芭芭拉·明托女士经久不衰的经典畅销商业管理书籍《金字塔原理》，通过讲解结构性思维的特点，强化学员的逻辑思维，并运用逻辑框架方法提高学员思考与表达的能力。通过结构性思维的训练，可以使我们的隐性思维显性化，显性思维工具化，使正确的思路 and 结果可识别、可传承！

---

## 【课程收获】

---

- ◎ 掌握理性左脑系统思考方法，使用左脑结构化表达，使观点更明确，结构更严密，表达更清晰、有说服力
- ◎ 形成严谨的结构性思维习惯，在面临任务和问题时从多个侧面清晰而全面的进行思考
- ◎ 游戏化体验，寓教于乐，让你的课堂精彩纷呈。
- ◎ 不知不觉中学会，鼓舞一切听众，并帮助你赢得 100%的认可

## 【课程亮点】

---

- ◎ 体验式多，维度训练——根据“知易行难”的特点，课程中采用文字阅读、视频观看、案例分析等方式，进行多维度强化训练，从而获得能力提升。
- ◎ 1+1 实际，任务模拟——学员在使用既定项目进行练习的同时，将针对工作中遇到或将要面临的实际任务进行分析和讨论。
- ◎ 学习小组，互助辅导——建立学习小组互助制度，使所学内容在辅导与被辅导的过程中反复运用，真正达成能力提高。
- ◎ 游戏化学习，让创新和工作有力结合，能帮助学员应用集体智慧解决工作难题，寻找新的机遇

## 【课程大纲】

### 第一部分：结构思维的前提

- ◎ 工作中常见的问题
- ◎ 结构化思考训练的原则
- ◎ 结构化的力量
- ◎ 自然沟通的三要素：注意力的连接、信任度情绪度，让听众帮你完美表达；

### 第二部分：结构性思维

#### 1、构建左脑结构性思维

- ◎ 结构性思维的四个基本特点
- ◎ 结构性思维接受信息的四个步骤

#### 2、结构思考结合工作实战

- ◎ 结合创意图构建结构化工作论点
  - ◎ 画出结构图梳理工作思考
  - ◎ 小组阐述论点，老师点评并提出修改意见
-

### 3、纵向的疑问/回答式结构

◎自上而下的提问回答式

◎自下而上的概括总结式

### 4、横向的演绎与归纳逻辑结构

◎演绎推理

◎归纳推理

◎归纳与演绎的转换

### 5、让分类和排序更有效

◎排序的三个标准

◎分类的 MECE 原则

### 第三部分：高效逻辑表达的 6 个框架

◎时间框架：一种使人放松的结构，让时间帮你推进表达

◎空间框架：一种随处可用的结构，让你的表达形象生动

◎支点框架：一种让你的表达呈现稳定、客观、审慎的结构

◎钟摆框架：一种让你能够照顾多方观点，创造双赢结果的结构

◎变焦框架：一种让你的表达呈现多样化，并使焦点突出的结构

◎递推框架：一种根据逻辑层层推进，让你的表达无可辩驳的结构

### 第四部分：序言的讲故事结构

#### 一、序言结构的基本要素

1. 背景

2. 冲突

3. 疑问

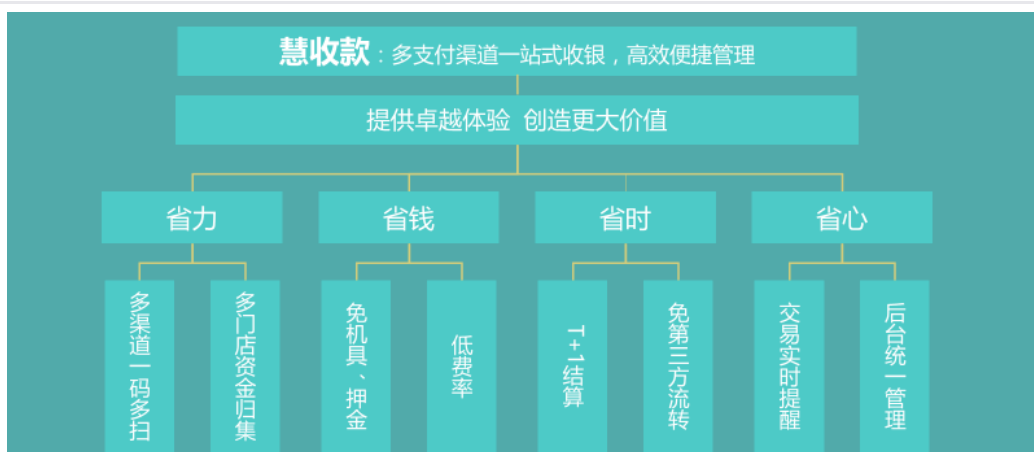
4. 解决方案

#### 二、常见的序言模式

◎三种变形模式

---

课堂案例展示：



### 示例：中石化不平凡的记忆

空间框架练习

中石化的工作即普通又平凡，但这个地方有了很多不平凡的记忆。

当我清晨在**建房工地**上，看着中石化的加油车把沉甸甸的油一桶桶的送进工地，我看到了石化人的**坚韧**。

当我端午节在**电信大楼**的门口，我看着中石化非油科的同事将一盒盒的粽子送到客户手中，我看到了石化人的**敬业**。

当我年三十在**中石化的加油站**里，我看到了中石化的加油站一枪枪的把油加入返家人的邮箱，我看到了石化人的**奉献**。

石化人一直在用行动践行“每一滴油都是承诺”，让我们一同为美好生活加油！

### 示例：客户对银行的意义

支点框架练习

客户的**数量、质量和忠诚度**是银行业务发展的基础和保障。

**客户数量**的多少是直接关系到银行未来业务的主动权和话语权

**客户质量**的高低直接关系到银行未来核心竞争力的高低。

**客户对银行的忠诚度**直接关系到客户对银行带来效益的高低。

综上所述，客户是上帝，面临银行同质化竞争中，增加客户数量，提升客户质量，提高客户忠诚度，建立雄厚的客户群体是银行业务发展的基础和保障。