

关键表达™—结构化思考·形象化表达

课程背景：

您是否在日常工作和生活中常常会有这样的遭遇和困惑？

▲电梯里碰到了自己的上司，上司一句：“小张，最近工作怎么样啊？”，让你瞬间张口结舌，不知道如何回答？或者没有组织语言，一通乱说，上司听的一头雾水？

▲精心准备了3个月的项目陈述，结果客户临时有急事要马上离开会议室，只给你3分钟做陈述，你该怎么说？

▲下属敲了门进来，一通工作汇报就是半个钟，结果汇报完，你还不清楚对方想说什么？

▲会议中，领导问：“元芳，你怎么看？”，如何应对？快速组织你的发言？

▲庆典中，主持人即兴邀请到：“接下来，有请我们的领导说两句。”你惊慌的起身，该说什么？怎么说？

学习了很多表达的技巧、演讲的技巧、却忽视了最重要的，如何组织讲话的内容，让内容更有条理、更富逻辑！需知内容为王！你的表达应该清晰、简练、有力！

课程收益：

◆掌握台风技巧，使你的呈现形象更专业化

◆认识自己的演讲汇报风格的优劣势，了解不同听众的需求点及反应，从而使演讲效果可以达到最优

◆了解好演讲汇报都是设计出来的！懂得如何在脑子里打桩子设计简单的演讲框架，通过简洁、有效的表达技巧，令口头演讲汇报既有逻辑，又生动形象（俗称“有料有趣”）

◆让你在用幻灯片等书面形式讲解时，使读者或观众感受到结构化的内容逻辑，迅速使演讲表达内容直指人心！

◆练就瞬间整理思路，清晰有力表达的技巧！

课程设计：

课程时间：2天，6小时/天



授课对象：全体员工

授课方式：讲师讲授+案例分析+视频互动+行动学习+情景模拟+实操演练

课程强调互动和练习（且练习内容与场景多与实际工作相关），让学员的问题当场可以解决，培训效果当场落地

课程大纲：

引言：破冰活动“心有千千结”---打破固有思维，换个角度看“说话”

第一章：精构思——搭建简单、清晰的逻辑框架，使你的演讲更有结构层次感

一、令人困扰的演讲汇报场景

情景模拟：部门会议现场---演讲表达中常见的两种表达误区

1、“断片”：思路中断

2、“团线”：思维发散

二、结构化思考的入门---金字塔结构原理

视频案例：听不懂的“中文汇报pk简练清晰的“英文汇报”

1.寻找演讲的规律

现场练习：上台演说“生活不止眼前的苟且，还有诗和远方”

2.运用金字塔结构化思维，自上而下表达，一句话提炼你的观点，使你的演讲呈现清晰、简洁

现场练习：你的工作岗位职责

3.运用金字塔结构化思维，再也不用担心自己的记忆力差！

现场练习：品类繁多的家庭购物清单

4、金字塔结构的原理：从上到下，上下包容，横向并列

三、结构化思考的分工---陈述观点的桩子结构，使你的观点表达清晰、简练

1.基本理念导入：

（1）打桩子（定表达内容框架）的概念

（2）打桩子的好处

（3）打桩子的原则：对称、分离、一致

2.桩子结构一——时钟计划

（1）按照时间顺序陈述你的表达内容

案例分析：古文“一事无成”

（2）何时运用时间结构：身处压力时、制定计划时，指导新人时

（3）时间结构应用导入

现场练习：名人会面——现场扮演各种名人会面场景，相互提问回答，瞬时思考，清晰回答

（4）如何用时间结构解决问题

现场练习：四个工作、生活场景的选项练习，现场实操，掌握技巧

3.桩子结构二——环球计划

（1）按空间顺序组织你的表达内容

（2）何时运用空间结构：大型话题、产品介绍（按部位介绍）

（3）使你的演讲呈现具有画面感

现场练习：介绍你的企业，使公司形象高大上

4.桩子结构三——三角计划

（1）按照事物的不同方面组织你的表达内容

（2）何时运用三角计划：严肃话题，突显专业（官方发言常用）

（4）三角计划应用的注意事项：桩子间逻辑性不强；桩子内容虚

现场练习：介绍你的企业，使公司形象高大上

四、结构化思考的分工---说服观点的桩子结构，使你的观点说服有力、层层递进

1. 桩子结构四——变焦镜计划

- (1) 按照变焦镜的原理从大到小、从小到大来阐述你的观点
- (2) 何时运用变焦镜计划：以动态方式处理棘手的问题

现场练习：变焦镜推进，在短时间内向领导汇报工作，简洁、清晰、明了，

现场练习：变焦镜“小蛮腰”计划：向领导申请借调资源，达到事半功倍效果

2. 桩子结构五——钟摆计划

- (1) 钟摆计划的本质：从两个极端中选择一个适中的选项
- (2) 何时运用钟摆计划：跨部门会议沟通处于僵持的状态下，将人引向中和的立场，缓解僵局，解决棘手问题
- (3) 钟摆计划的三种不同形式：激进式、温和式、混合式

案例分析：珠宝店买首饰

现场练习：为某项业务工作推荐合适的人选

3. 桩子结构六——收益计划

- (1) 收益计划：通过正向、反向的观点陈述，旨在说服他人接受观点
- (2) 何时运用收益计划：向他人推荐产品、业务时可以使用
- (3) 收益计划的两种形式：正向收益、反向收益

案例分析：工地安全生产

现场练习：说服同事接受你的改进意见

第二章：巧表达——让你的语言更形象、生动、对于听众具有魔力的吸引

一、认识你的演讲风格与听众的风格

- 1、演讲风格测试
- 2、不同演讲风格人的优势与劣势
- 3、不同风格听众的关注点与禁忌点

二、提升语言表达形象化的魔法棒

1. 演讲魔法棒 1——图画计划

- (1) 在你听众的头脑中构建画面感：比喻、数据、类比
- (2) 视觉化技巧应用案例：
 - A、徐峥的演讲《一个光头的诞生》（视频案例分析）
 - B、企业培训课题的视觉化表达——PPT 视觉化演示技巧五大禁忌
- (3) 让你的表达建立形象，身临其境

现场练习：用图景计划解释你的工作内容、或产品

2. 演讲魔法棒 2——正反计划

- (1) 用一正、一反的犀利的表达你的立场和观点
- (2) 何时运用正反计划：解释你的业务

案例分析：牟月的演说

3. 演讲魔法棒 3——骨牌计划

- (1) 类似多米诺骨牌效应的发言，使你的表达具有“排山倒海”的气势
- (2) 何时运用正反计划：适用于从一个事件导致引发另一个事件的换角度陈述观点

案例分析：某交通局长的铿锵有力的发言

现场练习：对你的产品和工作用骨牌计划来阐述

4. 演讲魔法棒 4——异议争执中的过渡技巧

(1) 过渡技巧：接受提问，开始回答问题前，或者需要缓和现场氛围，安抚对方情绪时应用

案例分析：1、上海环保局长巧答记者问

2、某工商局长与央视主持的“唇枪舌战”

现场练习：应对推脱工作，不愿做事的员工的抱怨

第三章：塑形象——专业形象，稳健台风

一、台上紧张的12种表现

二、紧张的四个来源

1、会场

2、听众

3、自身

4、内容

三、解决紧张的五大方法

1、成功冥想法

2、深呼吸法

3、身体活动法

4、巧妙掩饰法

5、不断上台练习

四、站上讲台“三字诀”：稳、大、慢

五、讲师上台十大硬伤

六、讲台形象的打造

1、“一个中心，三个适合”的着装准备

2、专业讲台形象的五型训练法（**实战练习**）

(1) 站-定稳

(2) 走-T台

(3) 手-抱球

(4) 脸-微笑

(5) 看-五星

综合大演练：“七步成话”---七步内运用所有的工具清晰、完整、有力的表达自己的观点

七、课程回顾及总结