

# 职场思维力塑造

## 课程背景：

职场思维力，即是职业人的核心竞争力，更是组织效能的软实力。在颠覆与机遇并存的大环境中，如何让自己思考深入，视角多元，表达精准，沟通高效，同时组合创新，不断提升思维格局是职业人能力跃迁，迭代职场竞争力与影响力的基石之一；同时，职场思维力是职业人打破思维的墙，系统思考洞察问题核心，准确判断分析目标要务，促进组织系统信息有效交互，高效沟通及效能管理的内驱力之一。

本课程在结构性思维、全新思维、创新思维等模型、方法的基础上，融入大量的实践与模拟演练，将理论、模型、工具可视化、可操作化、简单快速的转化，即学即用促进学员能力快速提升。

## 课程收益：

1. 帮助学员掌握逻辑思维构建工具与方法，养成多维和系统思考的习惯
2. 使学员掌握精准且多元表达的框架，工具，构建职场高效表达模型
3. 帮助学员理解掌握创新思维工具，组合激活提升职场思维力
4. 促进组织工作沟通效率的提升
5. 促动组织内部实践经验的沉淀与萃取

## 【课程特点】

1. 体验式，多维度训练——根据系统思考“知易行难”的特点，课程中采用文章解构、实战引导、案例分析等方式，进行多维度强化训练，从而获得能力提升。
2. 1+1，实战任务模拟——学员通过既定项目进行练习，并针对工作中的实际任务进行分析和解决方案输出。
3. 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共创的过程中反复运用，真正达成能力提升。
4. 沉浸式学习——汇报练习和工作紧密结合，应用集体智慧学员共创解决方案，探寻创新路径。

**课程时间：**2天（6小时/天）

**授课对象：**初入职场者、一线工作者、储备管理者、新任管理者

**授课方式：**讲授、案例分析、情境模拟、演练等多维度一体的学习方式

**课程大纲：**

**前言：职场思维力**

- ⊕ 职场沟通与汇报中的困局
- ⊕ 构建职场思维力的价值与意义
- ⊕ 构建思维逻辑的意义

**第一单元 构建结构性思维**

**一、结构性思维**

1. 结构
2. 职场结构性思维的三大原则

- 1) 利他性原则
- 2) 讲理性原则
- 3) 默认公开原则

### **互动测试：结构的力量**

#### **二、结构性思维的四个特征**

1. 结论先行——“以终为始”
2. 上下对应——“有理有据”
3. 分类清楚——“泾渭分明”
4. 排序逻辑——“无施不可”
5. 结构性思维模型认知与构建

### **实战演练：目标结构树制作**

#### **三、结构性思维接收信息的四个步骤**

1. 识别——识别信息中的事实与个人观点或判断
  - 1) 三要素
  - 2) 识别
2. 对应——找到事实与观点的对应关系
3. 结构——画出结构性关系图
  - 1) 结构
  - 2) 三种子结构
4. 表达——概括主题句

#### **四、结构性思维企业实战训练**

1. 创意图思考分析

2. 结合工作实践构建结构图
3. 一句话表达公式

## 第二单元：结构性思维纵向的疑问&回答式结构

### 一、自上而下提问回答式

#### 案例分析：成本部分该如何

1. 应用方式
2. 自上而下的步骤与方法
  - 1) 设定场景
  - 2) 确定主题
  - 3) 设想问题
  - 4) 回答问题

### 二、自下而上概括总结式

1. 层层递进，严格对应

#### 案例分析：“最具商业价值的报告”

2. 识别没有内容的主题句
3. 罗列内容要点
  - 1) 关键词与逻辑关系
  - 2) 主题与内容结构对应
4. 概括总结形成主题句
  - 1) 主题句公式
  - 2) 核心词、专业词汇的掌握与运用
  - 3) 事实与情感的双因素关注

#### 4) 情境与语言的情绪效果

情景演练：产品、服务、文化、创新等结构图及有效表达呈现

### 第三单元：结构性思维横向的演绎 & 归纳逻辑结构

#### 一、演绎论证结构

案例分析：“结构创新锁定用户的创意”

1. 演绎论证的定义
2. 演绎论证的两种形式
  - 1) 标准三段论
  - 2) 常见式三段论

#### 二、归纳论证结构

1. 归纳论证的定义
2. 归纳的三种形式
3. 常见的三种排序
  - 1) 时间顺序
  - 2) 结构性顺序
  - 3) 重要性顺序

#### 三、归纳与演绎的转换

1. 归纳结构与演绎结构的识别和运用
2. 归纳式结构图 & 结构的利弊
3. 演绎式结构图 & 结构的利弊
4. 归纳论证与演绎论证的相互转换

实战演练：优秀工作案例展示与分析

## 第四单元：MECE 原则 & 序言结构

### 一、MECE 原则

1. MECE 原则定义
2. MECE 原则标准
3. MECE 原则在实际工作中的运用

### 二、序言结构

1. 序言结构的要素模型
  - 1) S：背景
  - 2) C：冲突
  - 3) Q：疑问
  - 4) A：回答

### 案例分析：序言的魅力

2. 常见的序言模式
  - 1) 标准式
  - 2) 开门见山式
  - 3) 突出忧虑式
  - 4) 突出信心式

## 第五单元：提升说服力的结构化表达

### 一、构建说服客户的文案

1. FABE 法则

法则解构

### 案例分析：从华为投标书看 FABE 法则

2. 麦肯锡 30 秒电梯理论
3. 神奇的数字“3”

### 二、高效职场逻辑表达的六种框架

1. 描点及运用
2. 时间框架——使人放松的结构
  - 1) 从时间维度推进表达
  - 2) 运用：几乎随处有效、让听众平静、创建行动计划
3. 空间框架——随处可用的结构
  - 1) 从空间维度使表达形象生动
  - 2) 运用：增加视觉冲击力、平息紧张情绪、形象生动
4. 支点框架：——严谨、审慎的结构
  - 1) 从逻辑与客观塑造表达的严谨度
  - 2) 运用：表现出客观、显示出慎思、陈列出观点
5. 钟摆框架——兼顾多元观点，创造双赢结果的结构  
运用：描述多元观点、转向中间立场、创造双赢结果
6. 变焦框架——使表达呈现多样化，并使焦点突出的结构  
运用：细节与具象落地兼备、视野与合理性兼顾
7. 递推框架——根据逻辑层层推进，使表达无可辩驳的结构  
运用：逻辑清晰、了解关系、论证有力

**实战演练：产品/服务说服文案展示**

## **第六单元：职场思维力的组合激活**

### **一、系统思考与创新思维**

1. 无接触时代下的变化
2. 人际沟通的3V理论
3. 无接触时代的沟通关键
  - 1) 结构思考
  - 2) 框架清晰
  - 3) 画面感

### **二、创新思考**

1. 创新与创新的本质
2. 市场与创新思考
3. 无接触时代的团队创新

1) 面对面头脑风暴

2) 静默风暴

### 三、提升思维格局，激活创新维度

1. 从单一思维到思维组合激活

2. 创新方法

1) 概念三角

2) 概念瀑布

3) 奔驰法

3. 组合思维的演练工具

### 实战演练：创新产品发布会

#### 特别说明：

上述课程内容为通常版本。在确定授课前，老师会提前与相关人员做进一步沟通。通过训前需求调研和需求分析，确定培训目标，并根据企业实际情况调整课程实施和内容。