

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。

本课程在金字塔原理思维、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. 体验式学习——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 构建金字塔原理思维

一、金字塔原理思维

1. 结构
2. 金字塔原理思维的两大原则

1) 利他性原则

2) 讲理性原则

互动测试：结构的力量

二、金字塔原理思维的四个特征

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. 金字塔原理思维模型认知与构建

实战演练：目标结构树制作

三、金字塔原理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、金字塔原理思维企业实战训练

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：金字塔原理思维纵向的疑问&回答式结构

一、自上而下提问回答式

案例分析：成本部分该由谁来承担

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：绘制公司创新产品/服务结构图与路演稿

第三单元：金字塔原理横向的演绎 & 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、演绎论证结构

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：产品、服务、文化、创新等结构图及有效表达呈现

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、系统思考与创新思考

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。