

《金字塔原理·构建逻辑思维与高效表达工作坊》

思考更清晰，表达更准确

主讲人：刘进

【课程背景】

这样的场景在日常的工作中是否很常见？

场景 1：你的下属对你说：“领导，最近技术部说有几个项目不得不延期，还有刚才客户打电话询问解决方案的设计进展，另外，我看到……；对了，张总建议最近要开一次产品创新会，如果……可能……”听了半天你还是不知道他究竟要说明什么，或者需要给你提供什么帮助！

场景 2：洋洋洒洒写了几十页的 PPT 报告，并在会议上跟大家滔滔不绝的讲了 30 分钟，虽然信息量丰富却不知所云，结果下面一片寂静——很好的解决了台下人员的失眠问题！

场景 3：在电梯中无意中偶遇你的老板，老板随口问了你一句，“手头的项目情况怎么样？”电梯从楼上到楼下只有几十秒钟的时间，结果在这么短的时间内实在不知道该如何把工作说清楚！

【课程收益】

- 能够清晰有效的构建思维逻辑，观点更鲜明，结构更严密，表达更清晰
- 形成科学严谨的思维习惯，建立彼此交流时有共同的思维和语言平台
- 掌握思维的方法与工具，保证沟通效率和效果，能使他人更好的理解并记忆自己的观点，进而达成共识

第一部分：为何要使用金字塔原理

- 1、现代职场的三项绝活：能做、会写、善说
- 2、职场表达的问题：无思考、无逻辑、无重点、无说服力
- 3、优秀的表达：思路清晰、语言简洁、说服有力
- 4、金字塔课程的特征：简单的理论、实用的案例、高频的演练

案例分析：秘书的工作汇报（一个秘书汇报工作说不点子上，说了很多的原因、过程，最后才到结论）

现场演练：工作汇报（第一轮：从原因说起；第二轮从结论说起）

输出成果：表达中从结论说起的表达习惯，简要说明原因，更重要是说明行动方案

- 5、何时不需要用到逻辑？情感宣泄、头脑风暴

第二部分：金字塔的基本原理

- 1、逻辑的本质：归类整理
- 2、逻辑的好处：听得懂、记得住

案例分析：妻子的购物清单（妻子和先生零零散散说了九条无逻辑的购物信息，造成记忆负担，对信息做归类整理，即可帮助先生买回所有妻子要的东西）

现场演练：工作汇报中的归类整理

输出成果：对零散信息进行归类整理、表达前进行结构化的习惯

- 3、金字塔结构图示
- 4、三个桩子理论：一个论点三个论据有力支撑

5、两种经典结构：结论+理由1、理由2、理由3 或者 结论+方法1、方法2、方法3

6、MECE 原则：相互独立不重叠

7、MECE 制作的四种方式

现场演练：运用 MECE 原则分析解决问题

输出成果：每组学员用思维导图的形式进行问题的分解，找出问题产生的几乎所有原因或者所有解决方案，从中找出最佳。

8、在 PPT 和文件中体现逻辑的方式

9、金字塔的四项基本原则

第三部分 纵向：自上而下表达 自下而上思考

自上而下---疑问回答做分解

1、确定目标：说明型(知识类、操作类)、说服型（意识类）

现场演练：明确你日常各种表达的目标

2、用 SCQA 的结构设计序言

现场演练：设计会议、汇报、培训等开场

输出成果：开场三分钟抓住听众兴趣

3、转变以对方需求为中心的思维模式

4、在金字塔结构中的同理心

5、通过 5W2H 确保问题被全面覆盖

现场演练：用 5W2H 的结构，运用思维导图软件设计可行型方案

输出成果：思维导图、训练有效说服能力、有效使用思维导图软件进行呈现

6、你的回答必须是结论、每个层级都需要是结论

7、自上而下与自下而上

第四部分 横向：演绎推理、归纳推理

横向的两种结构：演绎、归纳

归纳推理

1、时间顺序：第一、第二、第三

2、空间顺序：北京、上海、广州

3、重要性顺序：最重要、次重要、等等

演绎推理

1、线性推理 三段论式演绎

2、标准式：大前提 - 小前提 - 结论

3、常见式：界定问题 - 内外原因 - 对策方案

现场演练：逻辑化追问

输出成果：训练学员用逻辑追问的方式，一步步进行引导型说服

第五部分：金字塔结构的典型企业应用案例

邮件、讲话稿、计划、总结、工作汇报、述职报告、竞聘晋升

营销方案、分析报告、可行性研究、立项报告、培训方案、课程大纲

现场演练：用思维导图制作工作汇报逻辑