

# 金字塔原理与结构化思维

培训师：鞠佳

## 课程背景：

以金字塔原理为基础的结构化思维，是职场中必备的思维技能，是每个员工都需要掌握的思维武器。

企业汇报、工作安排、上下沟通、说服客户、分析问题……在这些工作场景中，如何提高工作沟通效率？如何在短时间内让对方聚焦于你？如何高效清晰地呈现自己的方案思路？都需要用到结构化思维。

“视角多元性、影响跨期性、层级互适性”——在面对工作任务或者难题时，需要做到能从多个角度思考，深刻分析问题与原因，系统制定行动方案、采取高效率手段。这一切的底层逻辑，都在于结构化思维。

学习好结构化思维，有助于提升思考密度、表达的软实力，为职场充电，如虎添翼！

**学员对象：**部门主管、青年干部、中基层骨干

**授课方式：**理论讲授+案例拆解+头脑风暴+实战演练

**课程时间：**1-2天

**课程模型：**



详细课纲及具体目标：

| 第一模块：认知篇——找到诀窍迅速升级大脑，改变思维统筹能力  | 具体目标/效果/实施方法   |
|--|--|
| <p><b>一、职场人需具备的三种能力素质</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.互动测试：你认为最重要的能力是？</li> <li>2.执行力：技术型操作的基础能力</li> <li>3.沟通力：人际型团队的沟通能力</li> <li>4.统筹力：协作型统筹的全局能力</li> <li>5.层次递进：越往上层越需要结构化思考力</li> </ol> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块通过开场的互动测试进入主题</li> <li>➤ 通过引导式讨论，意在启发学员思考</li> <li>➤ 分层次逐级展示，执行力、沟通力、统筹力的特征与员工需求</li> </ul> |
| <p><b>二、金字塔模型与MECE法则</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.横向结构：拓展整体思维能力</li> </ol>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块建立结构化思维最核心的模型——金字塔模型，作为重点阐述</li> <li>➤ 提供与该模型相匹配的MECE法则，相辅相成，让学员懂得配合运用</li> </ul>           |

|   |  |
|---|--|
| <p>2.纵向结构：具体深度挖掘能力</p> <p>3.MECE 法则：相互独立完全穷尽</p> <p>4.工作应用：领导报告中的表述层次</p> <p>5.案例讨论：四种场景下是否匹配？</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 通过模拟场景，提问启发学员</li> </ul>  |
| <p><b>三、处理复杂事务之必备思维</b></p> <p>1.案例展示：各行业的结构化划分体现</p> <p>2.分享探讨：人类对世界认知是结构化的</p> <p>3.理论植入：管理学大师德鲁克“结构化”</p> <p>4.大脑科学：大脑进化与能量信息处理</p> <p>5.互动讨论：小游戏“把大象放进冰箱”共创</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块切入工作中的应用场景</li> <li>➤ 从日常熟悉的例子中切入，引发学员的思考，发现普遍现象背后如一的规律</li> <li>➤ 利用小游戏引发学员的共鸣，滴水藏海，从中找到大脑思考的路径</li> </ul> |

| <p><b>第二模块：架构篇——搭好结构建设系统逻辑思维，有理有据分层次推进</b></p>   | <p><b>具体目标/效果/实施方法</b></p>  |
|--|---|
| <p><b>一、结论先行，树立明确的目标</b></p> <p>1.案例讨论：小李为什么汇报不得要领？</p> <p>2.问题挖掘：陈总需要什么样的答复？</p> <p>3.模式对比：工作场景 VS 生活场景</p> <p>4.模式导入：把结论提前表达会更清晰</p> <p>5.小组讨论：新案例中你会怎样表述？</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块重在思维结构的第一步：结论先行</li> <li>➤ 通过日常工作中的模拟案例，引发学员思考</li> <li>➤ 采用启发式教学，让学员自我思考，寻找最合适的答案，并把多种可能性的情况进行对比，从中寻找最优解</li> </ul> |
| <p><b>二、以上统下，寻找合适的论点</b></p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块重在思维结构的第二步：以上统下</li> <li>➤ 通过日常工作中的模拟案例，引发学员思考</li> <li>➤ 让学员自我思考，寻找最合适的答案，并把</li> </ul>                             |

|  |   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1.案例讨论：推广新产品众多优势汇集</li> <li>2.事实罗列：对若干事实进行归纳</li> <li>3.理由塑造：形成上下一致的理由论点</li> <li>4.匹配结论：与中心论点保持一致方向</li> </ol>   | <p>多种可能性的情况进行对比，从中寻找最优解</p>   |
| <p><b>三、归类分组，进行有效的统筹</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.案例讨论：小赵的物品的多种归类方式</li> <li>2.理论植入：合并同类项的思维技巧</li> <li>3.三五原则：分类以三至五为最合适</li> <li>4.呈现方式：结构化图形呈现的不同方式</li> <li>5.小组讨论：同样案例中的不同归类逻辑</li> </ol>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块重在思维结构的第三步：归类分组</li> <li>➤ 通过日常工作中的模拟案例，引发学员思考</li> <li>➤ 让学员自我思考，寻找最合适的答案，并把多种可能性的情况进行对比，从中寻找最优解</li> </ul> |
| <p><b>四、逻辑递进，形成递推的层次</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.层次构建：不同情况下的逻辑层次构建</li> <li>2.通用逻辑：“现象-原因-方案”的逻辑</li> <li>3.通用逻辑：“why-what-how”的逻辑</li> <li>4.案例讨论：诸葛亮向刘备汇报的逻辑结构</li> <li>5.实战演练：三种场景下你采用的逻辑表达</li> </ol> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块重在思维结构的第四步：逻辑递进</li> <li>➤ 通过日常工作中的模拟案例，引发学员思考</li> <li>➤ 让学员自我思考，寻找最合适的答案，并把多种可能性的情况进行对比，从中寻找最优解</li> </ul> |

|   |   |
|---|---|
| <p><b>第三模块：形象篇——利用感性因素感染受众，打动对方获得共鸣</b></p> | <p><b>具体目标/效果/实施方法</b></p>  |
| <p><b>一、视觉化呈现，让受众一看就懂</b></p>               | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块重在通过视觉化、场景化的呈现，来启发学员找到最形象表达的路径</li> <li>➤ 引用大量的广告案例、生活例子、语言文字</li> </ul> |

|  |   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1.案例展示：同样内容三种展现形式</li> <li>2.理念植入：字不如表，表不如图</li> <li>3.广告营销：采用视觉引导打动受众</li> <li>4.文字传达：语言文字同样能构建场景化</li> <li>5.大脑科学：为什么视觉化容易打动人？</li> <li>6.互动讨论：结合案例创造视觉化表达形式</li> </ol>               | <p>特色典故</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 激发学员进行尝试，用视觉化的文字来表达抽象的话语，提高沟通效率</li> </ul>   |
| <p><b>二、口诀化表达，让受众喜闻乐见</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.英文字母法：国际通用的标准模式</li> <li>2.核心关键字法：中文浓缩表达的精妙</li> <li>3.专有名词法：结合需要创造的新名词</li> <li>4.顺口溜法：押韵对偶朗朗上口记忆方式</li> <li>5.数字引导法：工作中最常用的理性记忆法</li> </ol>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块重在梳理各种朗朗上口的口诀形式</li> <li>➤ 通过不同的口诀化传播，制造栩栩如生的表达沟通形式</li> <li>➤ 引导学员思考日常生活中的例子，进行小组分享讨论，你所具备的经验</li> </ul>                                      |
| <p><b>三、情节化引导，让受众渐入佳境</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.场景思考：开会与看电影的区别在哪里？</li> <li>2.模型导入：《千面英雄》一书总结的套路</li> <li>3.SCQA 法则：麦肯锡公司打动人的沟通术</li> <li>4.案例展示：如何讲好一个故事嵌入新理念</li> <li>5.互动分享：根据场景进行设计增强感染力</li> </ol> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块属于前两阶段的自然延伸，对于前两个阶段进行总结并优化升华</li> <li>➤ 形成形象化表达的最终精彩呈现</li> <li>➤ 通过场景的构建、故事的讲述、吸引对方进入，把你想要的理念植入其中，让对方更加乐于接受</li> <li>➤ 导入了讲故事的四步法则</li> </ul> |

|   |                            |
|---|----------------------------|
| <p><b>第四模块：匹配篇——针对不同现实情况产生不同方法，具体问题进行具体解决</b></p> | <p><b>具体目标/效果/实施方法</b></p> |
|---|----------------------------|

|   |   |
|---|---|
| <p><b>一、匹配不同对象的不同表达</b></p> <p>1.不同岗位：根据岗位特性明确需求</p> <p>2.不同职级：根据上下同级找到痛点</p> <p>3.不同用户：根据用户自身属性强调优势</p> <p>4.收益成本：四象限法则形成四种沟通方向</p> <p>5.小组互动：针对不同场景进行分析共享</p>                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块意在帮助学员梳理不同对象时的不同对话感</li> <li>➤ 通过日常分类如岗位、职级、用户年龄段、收益与成本等不同维度，进行分门别类的话术探讨</li> </ul>  |
| <p><b>二、匹配不同路径的多样选择</b></p> <p>1.并列关系：做到基础的要点清晰</p> <p>2.包含关系：划分逻辑层次最重要</p> <p>3.分割关系：拓展思路找到异同点</p> <p>4.循环关系：简明概括出复杂因果</p> <p>5.关联关系：抓住本质找到背后同一律</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块意在帮助学员梳理不同的路径</li> <li>➤ 根据不同路径，进行分门别类，依次建立与之相应的思考方向</li> <li>➤ 从大量纷繁现象找到背后的规律</li> </ul>                                  |
| <p><b>三、匹配不同应用场景的不同呈现</b></p> <p>1.跌宕起伏：需要淡化缺点时的表达技巧</p> <p>2.利益激发：需要引发行为时的语言特点</p> <p>3.情绪感染：需要产生共鸣时的表述方式</p> <p>4.多条侧重：需要提供建议时的最佳策略</p> <p>5.制造对比：需要引导对方选择时的技巧</p> <p>6.案例分析：小组共创讨论案例应对策略</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 该子模块梳理了不同场景下的方式套路</li> <li>➤ 通过日常工作中与上下级、与客户打交道时的各种大概率情况，制定适合的应对策略</li> <li>➤ 通过不同的案例，让各小组在共创讨论中找到与之适应的方式方法，进行经验式学习</li> </ul> |