

7 步学会结构化思维

- 逻辑思考和结构表达

上海 3 月 25-26 日

上海 9 月 23-24 日

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 3980RMB/person

定价含增值税、活动全程参与（9:00-17:00）、会议资料、午餐、茶歇；不包含晚餐和住宿

课程简介 Briefing

1. 为什么自己脑海里想了很多，但是，呈现时却抓不住重点？
2. 为什么在撰写相关的总结或报告时，心中有千言万语，却无从下笔？
3. 为什么明明自己准备的很充分，但是，上级却总是说我没有抓住重点？
4. 为什么在和同事沟通时，总是说我铺垫太多？
5. 为什么在编写 PPT 时，总是抓不住表达的重点？
6. 为什么在月度、季度、年度汇报时，明明自己做的很好，在汇报时却不能得到上级的认同？
7. 为什么在做演示时，上级或客户总是提出很多意想不到的问题，最终演示失败？
8. 为什么在项目竞标时，为客户做的方案总是得不到客户的认可？
9. 为什么上级总是说我思考问题不全面，过于线性？
10. 为什么上级老是说我思考问题没有逻辑，缺乏足够的理由支撑？
11. 为什么去申请各种费用资源时，自己感到理由很充分，上级却无情拒绝？

.....

课程目标 Benefits

1. 学习什么是逻辑思维
2. 演绎和归纳方法的应用
3. 麦肯锡的 MECE 原则
4. 掌握结构表达的核心四大核心原则：论、证、类、序
5. 学习逻辑思考中全面思考的六种方法
6. 掌握结构化表达在商务中的应用，如报告、方案、解决问题、PPT 中的应用等
7. 掌握在表达中如何使用数据、证据、事实来增加商务沟通的说服力

课程大纲 Agenda

模块一：逻辑的定义 - 逻辑思维的训练先从演绎和归纳开始

1. 逻辑的定义
2. 演绎的类型：演绎和归纳
3. 演绎的定义：大前提 - 小前提 - 结论
 - * 案例：这个演绎有问题吗？
4. 归纳的定义：共性特征的事物归类
 - * 归纳的三个要点：
 - a) 样本量足够大；
 - b) 不同条件必须予以重复；

- c) 不能与公理不符;
 - 5. 演绎和归纳的区别：一般到个体和个体到一般的
- 本节输出：逻辑的定义、演绎和归纳的应用方法

模块二：表达的逻辑 - 金字塔原理的三个结构和四个特征

1. 金字塔原理的简介
2. 金字塔原理的适用方案：
 - * 书面表达
 - * 口头表达
 - * 逻辑思考和解决问题
3. 金字塔的三个结构：序言结构、纵向结构和横向结构
 - * 序言结构 SCQA
 - * SCQA 的四种形式
 - * 纵向结构体现了逻辑
 - * 横向结构体现递进
4. 金字塔的四个特征“论、证、类、序”
 - * 金字塔的第一个特征：结论先行
 - a) 为什么要结论先行？
 - b) 练习：这一段该如何表达？
 - c) PPT 的标题该如何写？
 - d) 写结论的 TEST 原则
 - >>受众为主、简单、具体、利益
 - >>练习：以下这些哪些是结论、哪些不是？如何修改？
 - * 金字塔的第二个特征：以上统下
 - a) 上下对应的要求是什么？
 - b) 练习：这一段报告体现了上下对应吗？
 - * 归类汇总的本质是人的记忆思维不超过 7 个
 - a) 练习：这一段该如何进行归类汇总？
 - b) MECE 的定义：相互独立，完全穷尽
 - c) 演练：这种分法符合 MECE 的原则吗？
 - * 逻辑顺序代表了一种条理，易于接受和理解
 - a) 练习：如何得到 4P 等思考工具？
 - b) 练习：这段该如何调整顺序？
5. 金字塔原理表达要领：
 - * 先结果 后过程
 - * 先重点 后细节
 - * 先结论 后原因
 - * 先重要 后次要

本节输出：金字塔原理的四个特征、MECE 工具、SCQA、TEST 工具

模块三：思考的逻辑 - 如何进行全面和逻辑的思考进行信息收集

1. 快速的思考并收集信息的 7 种方法
 - * 时间顺序思考法
 - * 结构顺序思考法
 - * 黄金三圈思考法：What - Why - How
 - * 工具模型思考法

- * 重要性思考法
- * 二维思考法
- * 头脑风暴思考法

2. 演练:

- * 练习 1: 小王突然接到命令, 要求出差, 该如何思考所需带的物品?
- * 练习 2: 这位财务总监跟上级该提供哪些信心?
- * 练习 3: 该如何采取措施阻止销售的下滑?
- * 练习 4: 该如何完善这份竞标方案?

本节输出: 思考和收集信息的 6 种方法

模块四: 构建的逻辑 - 目标到需求调研构建金字塔的 5 个步骤

1. 沟通的概念和核心

- * 商务沟通的类型和目标
- * 确定沟通对象和目标

2. 需求调研是构建的核心前提: 受众的要求是我们的关注重点

- * 需求点
- * 利益点
- * 兴趣点
- * 风险点

3. 金字塔构方法一: 自上而下

- * 第一步: 确定结论
- * 第二步: 确定第一层的横向逻辑和信心
- * 第三步: 确定第二层的支撑信心
- * 第四步: 排序和检查
- * 自上而下的构建方法注意点

练习: 该如何制定会议纪要的框架?

4. 金字塔方法二: 自下而上构建

- * 第一步: 收集信息
- * 第二步: 总结和归类
- * 第三步: 分层次
- * 第四步: 设想整个结论
- * 第五步: 排序和检查

练习: 该如何构建该营销方案?

本节输出: 金字塔构建的两种方法

模块五: 应用的逻辑 - 实战演练, 巩固加深

- * 练习 1: 王经理希望领导批准他给下属加薪, 该方案如何呈现得到上级的批准?
- * 练习 2: 该公司产品业务量持续下滑, 如何制定有效的方案?
- * 练习 3: 根据小王去年的工作, 他该如何制定自己的年度总结框架和 PPT?
- * 练习 4: 他该如何写好这封邮件向上级申请招聘该员工?

课程讲师 About the Speaker

张书豪

工商管理博士

DISC 行为风格论证分析师

22 年工作经验，曾经先后供职于国企、民企、跨国公司如美国都乐、法国百吉福、美资纳斯达克上市公司等，行业涵盖：制造、快消、大型外包服务等。20 年管理经验，曾担任大中华区人力资源总监、总裁助理、物流总监等职位，对不同类型的企业管理模式有深刻的认识。18 年管理咨询经验，担任多家公司的企业管理咨询顾问，这些公司涵盖电力、快消品、贸易等行业。

培训和兼职咨询背景：

培训经验：17 年培训经验，2008 年因为喜欢培训开始受邀分享管理经验和心得，授课超过 500 天。

兼职咨询经验：

1. 从 2007 年开始兼职做顾问和咨询，常年做企业顾问的企业有 8 家，有机会和老板探讨企业的经营和战略；
2. 目前是两家公司的常年管理顾问；
3. 曾经帮助多家企业做过多次微咨询项目：
 - * 某公司的企业年度经营计划项目；
 - * 某公司的绩效管理系统；
 - * 某企业的人力资源体系的整体设计；
 - * 某企业的竞标方案更新系统；
 - * 某企业的招聘系统建立；
 - * 成功帮助顾问企业建立销售系统的人员和薪酬系统；
 - * 成功帮助顾问企业建立高管团队；

服务过的客户包括：上汽集团、大众汽车、马自达中国、韩国现代汽车、中国电信、上海津信变频器、上海科泰电源、赫莱特密封紧固件、上海北羽自动化、芬那中国、欧尚、百联集团、联华股份、东方商厦、永安百货、第一食品、复星集团、上海现代建筑咨询、中国银行、民生银行、嘉银基金、民生人寿保险、国泰人寿、上海壹佰米、上海浦东软件园.....

报名方式

请打开网站：www.ewisx.com，点击任一活动，于活动介绍页面底部提交报名信息；如有疑问，请联系课程顾问协助报名：ewisx.com。



关注公众号：ewisx



课程顾问：ewisx.com