

——让思考更清晰，表达更有力

培训时间/地点：2023 年 12 月 8~9 日（星期五 ~ 星期六）/上 海

收费标准：¥4500/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

结构思考力能为我们解决什么问题？

没有要点、杂乱无章的表达往往对对方没有说服力，甚至降低整个组织的工作效率，究其原因是在传递信息时没有构建一个有效的结构。然而在职场中我们难免会遇到以下不如人意状况：

口头表达

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……”听了半天你还不知道他究竟要说明什么，或者需要你提供什么帮助！

文字表达

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，却叫人不知所云，结果下面一片寂静——很好地解决了台下人员的失眠问题！

会议引导

在你组织的一次跨部门沟通会议，很多人的发言都是想到哪说到哪，整个讨论过程杂乱无章，核心的问题总是讨论不到点上，而且大家自说自话，直到会议结束也没能达成共识。

- 如何在短时间内清晰的表达观点，并有效说服他人？
- 如何在书面表达时不堆砌文字、不再混乱？
- 如何在第一时间把握解决问题的关键？
- 如何让决策不再陷入两难境地？
- 如何让会议讨论不再一个问题上纠缠不清？

……



结构思考力不但是一种思维和技能，更是一种“透过结构看世界”的生活态度，可以让“思考清晰、表达有力、生活清爽、工作高效”，本课程教你形成严谨的结构思考习惯，在面临任务和问题时清晰而全面地思考，跳出固有经验和思维，通过工具干预认知结构，养成优秀的思维方式。

课程收益：

对组织：

员工能力提升：提高员工思考和表达水平，更容易抓住问题的本质并达成共识

组织效率提升：建立彼此交流时共同的思维和语言平台，提高组织效率

公司形象提升：沟通时，给客户及合作伙伴留下良好的印象，提升公司形象

对个人：

独立思考能力：理解结构思考力的核心理念，能清晰而全面的进行思考

沟通表达能力：表达时，使观点更明确，结构更严密，能更有效说服他人

会议引导能力：引导团队理清思路、快速达成共识并找到问题的解决方案

说服能力提升：在短时间内找出问题的关键点，形成具有说服力的汇报材料

参训对象：

需要将自己的想法、方案、建议、成果等进行文字表达和汇报的职场人士

课程大纲：

课程导入：结构思考力改善思考结构，更接近事物本质

第一节：思考结构决定人的行为，且需要不断完善

思考结构决定人的思考、决策和行为

思考结构存在偏差和歪曲需要不断完善

随堂互动提问 1：通过中性画面看出思维角度

随堂互动提问 2：学会从结构思考力的角度找到方案

第二节：三层次模型——完善思考结构的科学思维

理解：接收信息、并解析其结构

重构：重构结构、使其清晰而全面

呈现：形象化展现重构后的结构



理论认知 1：思考的核心模型-结构思考力三层次模型

成果落地：课程导入，理解运用结构思考力的认知世界的基本概念

第一章 理解——接收信息并解析其结构，隐性思维显性化

第一节：结构思考力识别概括技术

随堂互动提问 3：如何评价事物的好坏

小组讨论练习 1-视频教学 1：看一则广告视频，你能快速理解并找到视频表达的要点吗？

识别：识别信息中的事实与观点

判断：判断事实和观点的对应关系

概括：一句话概括所有内容

小组讨论练习 2：阅读文章，运用所学方法，理清结构、轻松抓住核心要点！

工具 1：结构思考力识别概括技术应用表

工具 2：结构思考力识别概括技术线索表

成果落地：掌握结构思考力三层次模型的第一层，理解接收到的信息并解析结构

第二章 重构——重构结构使其更接近本质，显性思维结构化

小组讨论练习 3：如何面对突发事件给与应急工作布置？

重构“四核”——结构思考力的四项基本原则

专业技术文件如何深入浅出展示：

第一节：“论” - 结论先行

“AB 法则”让表达有的放矢

✧ A（明确受众）：提前设定表达场景、明确受众

✧ B（期望行为）：希望表达后对方达成哪些行为

利用“SAP”法则打造极具吸引力的题目

随堂互动提问 4：运用“SAP”法则洞察政治纲领

结论先行的三步法



口头汇报时如何抓住重点，得到领导认可？

产品宣传展示如何快速吸引客户的目光？

如何写总结，才能让领导直接看到成果并得到赞赏？

第二节：“证” - 以上统下

结论与理由的上下对应

如何写产品介绍，才能呈现亮点，打动客户？

自上而下，疑问回答做分解

第一步：设想问题，从对方角度出发的新模式，化解演讲中突发事件的影响

第二步：回答问题，提前想好答案事半功倍，建立演讲者自信心

随堂互动提问 5：电信行业基于对象角度的费用申请报告

自下而上，概括总结做聚合

第一步：列出要点，收集信息并罗列要点

第二步：分类命名，分类后并将信息命名

第三步：概括结论，寻找共性概括出结论

随堂互动提问 6：业务报告数据分析

第三节：“类” - 归类分组

思路呈现的数量要求

“MECE 原则”是结构思考力的核心要求

随堂互动提问 7：认识新朋友时如何快速总结这是一个怎样的人？

随堂互动提问 8：集团的疫情防控指南能否看得清？

小组讨论练习 4：运用所学方法，找到所有货车过隧道的方法、确定最佳解决方案！

第四节：“比” - 逻辑递进

✧ 排序的三种类型：时间、结构、重要性

✧ 分类的两种方式：开放式分类、封闭式分类

随堂互动提问 9：利用门店导购流程提炼汇报表达的三种顺序

视频教学 2：看汽车广告视频，每天都看到的广告是如何用严谨的逻辑说服观众的？



练习：小组讨论，基于重构“四核”的练习应用

小组讨论练习 5：综合运用重构“四核”重构一份自己工作中的文件

工具 3：“AB”法则

工具 4：“SAP”法则

工具 5：疑问/回答法

工具 6：MECE 原则

工具 7：三种归纳顺序结构

成果落地：掌握结构思考力三层次模型的第二层，能在面临问题时有效的觉察自我的思维结构，并通过工具对认知结构进行干预。

第三章 呈现——结构罗盘，结构思维形象化

第一步：“配”关系，4 类模式 16 种关系，让演示更有效

流动模式：线性、流程、循环、关联

作用模式：对立、合力、平衡、阻碍

关系模式：并列、重叠、包含、分割

比较模式：成分、排序、序列、关联

第二步：“得”图示，根据关系匹配相应的图示，确保使用正确图形做 PPT

第三步：“上”包装，让观点更吸引人、更容易记

简化：通过拆、隔、删、突的简化方式进行包装

类比：运用形象或行为类比的方式进行包装

引用：引用广告、歌曲或名言的方式进行包装

整合：通过色彩、词语、数字、字母的整合方式上包装

工具 8：结构思考力形象呈现技术应用表

工具 9：结构思考力“图示库”

成果落地：掌握商务呈现中口头、书面表达和演示文稿的结构化构思技巧。



讲师介绍：靳老师

结构思考力研究中心 主任

《结构思考力®透过结构看问题解决》 首席讲师

工程管理硕士（MEM）

专业背景：

- 清华大学、浙江大学、对外经贸大学、石家庄铁道大学特聘讲师
- 世界华人文化院---企业战略与文化研究开发中心 副主任
- 美国认证协会（CIA）注册国际职业培训经理（CIPTM）
- 金牌面试官认证讲师
- 卓越团队塑造专家
- 销售团队管理专家

靳老师拥有十八年包括管理培训、诊断咨询、管理信息化等在内的企业管理服务经历。十一年营销团队管理及运营团队管理经验。

靳老师曾就职于智联招聘、华商基业、天元鸿鼎等大型咨询机构，担任事业部总经理的职务。亲自主持过多家咨询公司营销、管理体系建设，将企业发展推向更加高效专业的顶点。亦曾就职于金和软件集团、金融联集团、普利斯奇正，一直以来专注于为企业提供一流的管理咨询和培训服务。

曾参与过四十几家包括金融、地产、IT 互联网等行业大型企业的人才培养计划、企业发展规划及企业信息化打造项目，满足广大客户的管理变革要求。

主要项目：国家开发银行“后勤人员上岗资质认证”咨询项目、华润地产“超越期望”课程开发项目、招商银行“管理启航”项目、中信银行“卓越计划”项目、中银富登创新驱动董事长培养项目、台湾鼎捷软件“亚太区高管管理思维”项目、咨询公司“营销管理体系”建设项目、中国体育彩票“服务营销”整体运营体系建设项目。

靳老师长期从事团队管理工作，带领企业多层级的销售及团队，多年的经验更有助于为管理者们提供快捷可操作的实用方法和工具。将国内外优秀企业的管理培训思路和流程传播到广大客户中，并转化为企业发展的动力。

靳老师拥有优秀的教育经历和工作背景，同时具有卓越的沟通能力和影响力，受到众多客户的信赖，



多次复购结构思考力系列课程。平安保险复购 12 期、一汽解放复购 12 期、中国银行复购 11 期、招商信诺复购 8 期、正中集团复购 8 期、招商银行复购 7 期、澳优乳业复购 7 期、中国兵装集团复购 6 期、上汽乘用车复购 5 期、深圳航空复购 5 期、舍弗勒汽车复购 5 期、滴滴出行复购 4 期、湖北国网复购 4 期、东风汽车复购 4 期、光大银行复购 4 期、源石财富复购 4 期。

授课风格：

靳老师授课风格热情洋溢，感染力极强，注重实操性，善于调动学员的积极性、参与性。所授课程逻辑严谨、条理清晰，采用生动的案例，寓教于乐，深入浅出。同时课程设置完全根据学员的需求状况调整和定制，保证培训内容与学员实际结合紧密，突出实效。

三年内授课的部分企业：

能源电力：国家电网、中国石化、中国移动、中国联通、中国电信、中国能源、神华集团、中国华能、中国核电、晋能集团、百矿集团、甘肃电投、中钨高新、三友化工、豫光金铅.....

汽车产业：上汽集团、东风集团、一汽集团、广汽集团、吉利集团、英菲尼迪、三环汽车、佳通轮胎、大陆汽车、舍弗勒系统、马勒热系统、耐世特系统、富奥石川岛、汇众汽车.....

银行金融：中国银行、建设银行、邮储银行、交通银行、招商银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、平安银行、光大银行、中信银行、渤海银行、浙商银行、北京银行、宁波银行、天府银行、中原银行、中银富登、宜宾农商、驻马店农商.....

保险证券：平安保险、太平洋保险、太平保险、富德生命人寿、中国保信、招商信诺、国信证券、联储证券、源石财富、仲利集团、云游控股.....

互联网 IT：华为、百度、携程、智联招聘、滴滴出行、今日头条、爱奇艺、同程艺龙、汽车之家、神州优车、四维图新、咪咕视讯、中文在线、鼎捷软件、新华三、映客直播.....

地产开发：万科地产、龙湖地产、保利地产、世茂地产、富力地产、金地商置、华侨城地产、中航地产、首创地产、首开融侨、卓越地产、融信地产、印力地产、招商地产、金辉地产、华信地产、中南地产、永威地产.....

建筑施工：中国建筑、中国中铁、中国铁建、中国交建、中国能建、中国核建、中国电子、葛洲坝集团、深业基建、河南一建、金城建设.....

交通运输：中国国航、南方航空、深圳航空、首都机场、Ameco、中国中车、中外运集团、马士基船运、天



津高速、呼市地铁、海程邦达.....

医疗医药：佳能医疗、德尔格医疗、灵北药业、科兴生物、红日药业、瀚宇药业、国邦药业、天宇药业、广药研究院.....

工业制造：中国兵装、海尔集团、康佳集团、潍柴集团、许继集团、中联重科、博智林机器人、宏发精密.....

食品快消：中粮集团、中储粮集团、伊利乳业、澳优乳业、贵州茅台、泸州老窖、云南中烟、湾仔码头、欧莱雅、相宜本草.....

