

高效表达工具箱

20个即学即用的表达框架

框架1	框架内容	适用场景
自我介绍框架	(1) 用不超过3个标签介绍自己	临场做自我介绍
	(2) 我为什么来到这里	
	(3) 我能带来什么价值	

框架2	框架内容	适用场景
黄金圈法则	(1) WHY	1、介绍一个产品
	(2) WHAT	
	(3) HOW	2、介绍一个项目

—————“要是早点遇到圈外就好了”—————

框架3	框架内容	适用场景
PEST	(1) P:政治法律环境	制定政策、大的发展战略时
	(2) E:经济环境	
	(3) S:社会文化环境	
	(4) T:技术环境	

框架4	框架内容	适用场景
Kano模型	(1) 基本型需求	讨论如何提升和改善服务/产品等
	(2) 期望型需求	
	(3) 兴奋型需求	
	(4) 无差异型需求	讨论某个功能是否需要被修改
	(5) 反向型需求	

框架5	框架内容	适用场景
STAR模型	(1) Situation 情境	回答面试官关于具体工作案例的问题
	(2) Task 任务	
	(3) Action 行动	
	(4) Result 结果	

框架6	框架内容	适用场景
SMART原则模型	(1) 具体的 (Specific)	制定团队工作目标
	(2) 可衡量的 (Measurable)	
	(3) 可达到的 (Attainable)	
	(4) 相关性 (Relevant)	面试者面试时回答HR工作项目成果问题
	(5) 明确截止日期 (Time-bound)	

框架7	框架内容	适用场景
福格行为模型	(1) 动机	申请项目
	(2) 能力	说服他人 改变行为
	(3) 触发	用于解释产品能否受到用户喜欢

框架8	框架内容	适用场景
IPO模型	(1) 输入 (Input)	处理问题
	(2) 信息处理 (Process)	写作
	(3) 输出 (Output)	HR岗位评估

框架9	框架内容	适用场景
云雨伞模型	(1) 云（当前现状）	基于当前现状推测接下来可能发生的事情
	(2) 雨（预测未来）	
	(3) 伞（行动干预）	

框架10	框架内容	适用场景
SWOT模型	(1) Strength竞争优势	企业战略分析
	(2) Weakness竞争劣势	个人职业规划、 职业定位分析
	(3) Opportunity机会	市场调查
	(4) Treats威胁	竞品分析

框架11	框架内容	适用场景
行为分析模型	(1) 知：角色认知，是否清楚要做什么以及相应的要求	评价某人行为 (比如新员工)
	(2) 能：有没有足够的资源，包括能力、技能、时间、精力等	
	(3) 愿：是否有意愿、动机去做	

框架12	框架内容	适用场景
3c原则	(1) clarity: 预定目标明确	教师课堂管理方法
	(2) commitment: 明确的承诺	
	(3) consequence: 相应的奖惩	

框架13	框架内容	适用场景
6W1H	(1) Who 谁（做这件事）	阐述一件事（演讲，汇报）
	(2) For whom 要求/任务有谁发起？ (5w1h里会省去这个)	
	(3) Why 为什么	了解一件事（采访，搜索信息）
	(4) What 做什么	
	(5) Where 在哪里做	
	(6) When 什么时候做	规定一件事（比如设定岗位内容， 给他人交代工作）
	(7) How 怎么做	

框架14	框架内容	适用场景
三明治谈话法 (又称三明治式谈话)	(1) 鼓励表扬	批评、激励他人
	(2) 中间批评	
	(3) 最后鼓励	

框架15	框架内容	适用场景
故事五要素	(1) 冲突 (渴望+障碍)	1.介绍推荐购买某产品，
	(2) 行为	
	(3) 结局	2.说服别人接受某个观点
	(4) 情感	
	(5) 展示	

框架16	框架内容	适用场景
波特五力模型	(1) 供应商议价能力	企业战略规划、分析一个行业的基本竞争态势
	(2) 购买方议价能力	
	(3) 新进入威胁者	
	(4) 替代品威胁	
	(5) 同行业竞争	

框架17	框架内容	适用场景
PDCA	(1) Plan：计划	产品的上市、方案的确定、某个项目的开展、自我管理、工作日常，月度计划，习惯养成、质量管理。 (是企业管理各项工作的一般规律、可以作为陈述工作或开展行动计划的框架。)
	(2) Do：执行	
	(3) Check：检查	
	(4) Action：处理	

框架18	框架内容	适用场景
祝辞	(1) 感谢	获奖感言、聚会、毕业发言
	(2) 回顾	
	(3) 愿景	

框架19	框架内容	适用场景
30秒电梯法则	(1) what: 观点是什么?	需要在很短 (30S) 的时间内说服对方接受方案
	(2) why: 为什么会有这种想法	
	(3) uniqueness: 你的观点有什么独到之处	

框架20	框架内容	适用场景
RIDE说服法	(1) 风险 (risk)	说服对方已经基本同意和决定了的事，常用于劝对方下决定、签字等。类似于缔结、假设成交法。
	(2) 利益 (interest)	
	(3) 差异 (differences)	
	(4) 影响 (effect)	