

PTT 课程大纲

第一天课程

- 一、一分钟的演讲
- 二、PTT 的 PPP 表，即《PTT 的目标、过程、要领及收获》
- 三、人格模式：
 - 1、思想、感受、行为三者互相影响不能分开：
思想——感受——行为
行为——感受——思想
当思想和行为不一致的时候有“应该怎样”的想法时就产生了压力
时间压力表如下：
 - 2、正确对待的方法
- 四、成功 PTT 三个阶段及处理的重点：
 - 1、事前：自己—内容—对象
 - 2、过程：对象—内容—自己
 - 3、事后：自己—内容—对象
- 五、事前如何进行自我管理：
 - 1、开心金库
 - 2、预演未来
- 六、指定作业（三分钟演讲）

第二天课程

- 一、引入理性的分析：
 - 1、只有理性的了解，没有感性的认知；
 - 2、理性的了解与感性的认知并存；
 - 3、理性的了解与感性的认知都没有；
 - 4、只有感性的认知，没有理性的了解。
- 二、理性了解：
 - 1、先写下将发表的内容的重点；
 - 2、设计大纲并有系统的组织；
 - 3、收集相关的资料并充实发表内容；
 - 4、试行发表，是否需要更改；
 - 5、请他人帮忙就问题发问。
理性了解—内容—叫好
- 三、感性认知：

包括图表、故事、举例/案例、比喻、游戏、活动

感性认知—技巧—叫座
- 四、准备课程时的几个重点：
 - 1、不要选择不熟悉的课题；
 - 2、事前想清楚想要说什么；
 - 3、规划要怎么来说；
 - 4、怎么说比预备要说什么更需要花更多的时间和精力。
- 五、资料的收集
 - 1、活动：
 - (1) 指定作业发表五分钟的演讲题目；

(2) 利用十分钟的时间相出有关内容；
(3) 将内容立刻定下来；
(4) 从他人处寻求帮助：倾听、联想、无压力、无须坚持自己的看法、对题目更清晰。

2、归纳：

学问有两种：(1) 原来深植于脑海中的清晰部分；

(2) 懂得自我要求、主动寻找、探索、收索、发掘而得者。

3、收集方法：

图书馆、上网、书店、报亭

第三天课程

一、人与人之间的信任与互动关系：

1、人与人之间交流之初会有距离感；

2、熟悉彼此后距离感消失；

3、主观的印象建立在前5到10分钟。

二、表达同理心：预估、提出、回答

预估：5WIH 即 who what when where why how

提问：合法化 阴谋——阳谋

三、课程开始的时候提出 PPP 表

目的：课程的含义所在

目标：可衡量的、可细化的，一般是广义上的；

过程：要经过的步骤和活动；

要领：课程的重点；

收获：读学员的好处以激发学员的动机

总结：1、有共同/共通点；

2、要表达有良好的动机；

3、要建立威信。

四、建立威信的技巧——同理心。

1、以学院为主，以同理心面对学员对讲师的反应，建立主观印象与共同点；

2、自我介绍资历/经验，建立威望；

3、不断的引导学员发问；

4、逐一做重点回答：形式可用目的、过程、收获的方法表达

五、成人学员喜欢的课堂气氛：

1、学员受到讲师的尊重；

2、学员自己的经验被讲师认为相当有价值；

3、他们的意见被讲师肯定采纳和尊重；

4、学员的问题讲师很认真的面对处理。

六、成人学员有好的学习效果因素：

参与、激励、成果的了解、转移、保持、加强、消除。

七、讲师威信的建立：

1、短期魅力靠包装：举止、语调、手势、技巧、仪容、说话方式；

2、长期魅力来自“内涵”：经验、知识、能力、授课内容；

3、卓越讲师的特质：包装与内容兼顾，长短期魅力兼修。

八、发问的技巧：

1、批准：一般在涉及到敏感、或者转入新问题时用，要先得到对方的认可；

2、一般：没有针对个别，对象广泛；

3、特定：针对特定对象发问，先提姓名，引起准备；

4、封闭：选择项被限定，用于限制思维；

5、开放：问题的答案无限制。

九、注意教学辅助工具的运用和制作。

第四天课程

课程目标：1、明白激发学员参与的重要性的方法；

2、掌握发问的技巧；

3、懂得回馈的重要性的方法；

4、如何辨认和处理难缠学员。

一、发问技巧：

1、查证：当不能肯定对方问题的重点时，以询问的方式方法了解问题的关键所在；查证有用但有风险，要特别注意语态、肌体语言的运用；

2、反问：帮助对方明白自己所要问的问题在哪里，同时令其讲出自己没有信心，没有把握讲出口的方案；可用于对付难缠学员。

3、转移：激发学员参与，不能用的太多，最多两次；

二、用技巧的好处：

启发思维、了解学员的状况、集中学员注意力、培养学员的表达能力。

三、单向沟通：

花时间少，但效率低。偏向于理性或者听众多的演讲

双向沟通：课堂活跃，印象深刻。

四、激发学员参与的方法：

讲师主动发问、引导学员回馈、多做动作。

五、回馈：

事后最重要的是处理自己，要正面和含蓄，先说好的优点，再说可以改善的、未来会更好的行为。

六、处理难缠学员：

1、辨认难缠学员：

(1) 辨认学员的行为；

(2) 心理分类：

a、引起注意力——小丑、多嘴；

b、展示影响力——评论家、专家教授；

c、报复性质——唱反调、抬杠；

d、水平不够——没有反应、应声虫。

2、处理的方法：视若无睹、肌体语言、口头警告、私下沟通——与周围的人、私下沟通——与难缠学员本人、群众压力、请君走路，同时加强对自身的管理；以上的方法按先后，从消极逐步积极。

七、学员的背景

- 1、了解的方法：如填课前登记表什么的；
- 2、了解的目地：激发学员参与、更好设计课程；
- 3、了解的好处：有针对性的授课；
- 4、了解的内容：性别、人数、年龄、教育程度、工作经验、专业知识、个人期许；