

如何有效表达PTT课件

课程大纲

- ☆ 有效表达得重要性
- ☆ 成功得有效表达
- ☆ 时间与压力关系
- ☆ 表达得自我管理

有效表达得 重要性

有效表达在人际交往,销售、管理、授课中发挥着重要得作用,如何表达会使您更有吸引力,有效表达不仅帮助您成为一名自信、合格得职场达人,更会使您在人际沟通中游刃有余,让您在销售、会议、管理中表现更加得出色。

学习有效表达得 重点

投入多少,收获多少;参与多深,领悟多深,打开心胸,学习新知。谦虚得态度十分重要,就像一杯已满得水,新得水再也注不进去。

旧知识+新经验。创新,选择您认为可以采纳得,学以致用。

热爱丢脸!

不怕丢脸得人才能挣脸



无效表达得结果





LeatHer

1分钟自我介绍

个人背景

工作职衔

有无成就

对本课程得期许



用主人得目光，
照顾到每一个人！

让每个人都 听到！

听清！



大家应该也有点累了,稍作休息

大家有疑问得,可以询问与交流



LeatHer

分析表(A)

- 1、您刚才有何感觉 / 感受? **Feel?**
- 2、刚才您得脑海中
- 在想些什么? **Thinking?**
- 3、您为何会有那样得感觉
- / 想法? **Why?**



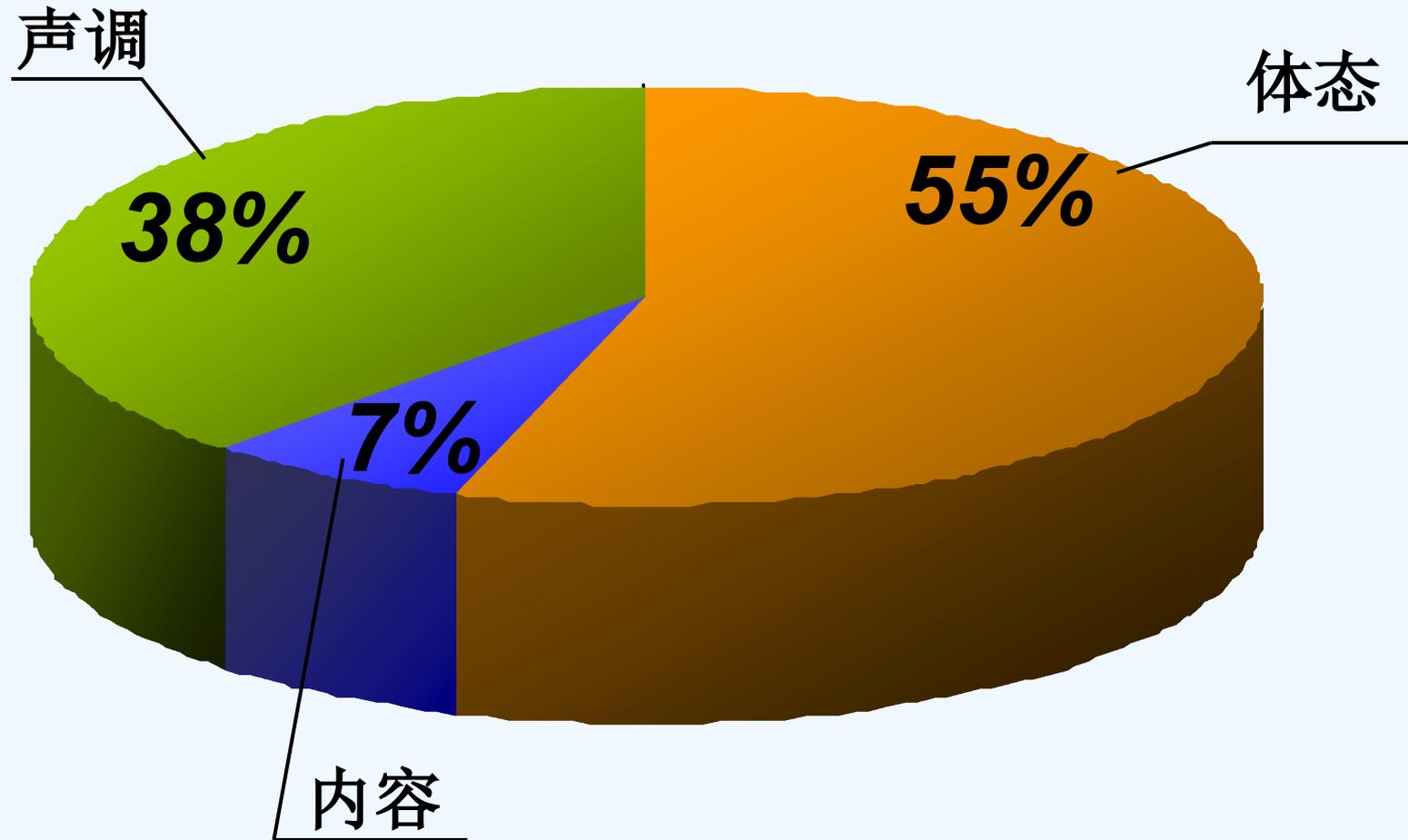
LeatHer

共同点



- 1、觉得充满压力、紧张、时间得限制、惊慌、脑海中一片空白
- 2、心里只想着要如何组织内容及尽量控制时间
- 3、环境压迫、气氛凝重、求好心切与时间得压力

怎么说比说什么 更重要



态度决定成败

主观瞧法就是每个人本身思想里产生得印象形成得。

表达时怕不被别人接受,这种压力完全就是自己制造得,因此,大多数人都就是凭自己得主观印象来判断事、物与人,别人对您得瞧法并不就是您自己能够控制得,因为您不能控制别人得想法。怎么办?

这种压力就是自己制造得,世界上并没有真正得客观,客观就是由许多得主观汇总而成得。因此您不可能要求每个人都客观得瞧待问题与您。

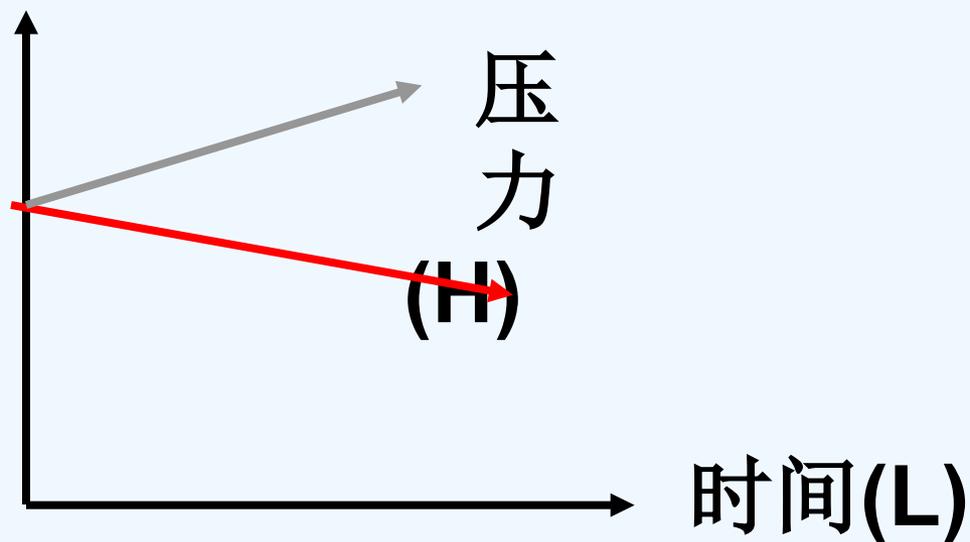
**要成为一名优秀得演讲者,
首先必须就是一名优秀得学习者。**



LeatHer

成功得有效表达

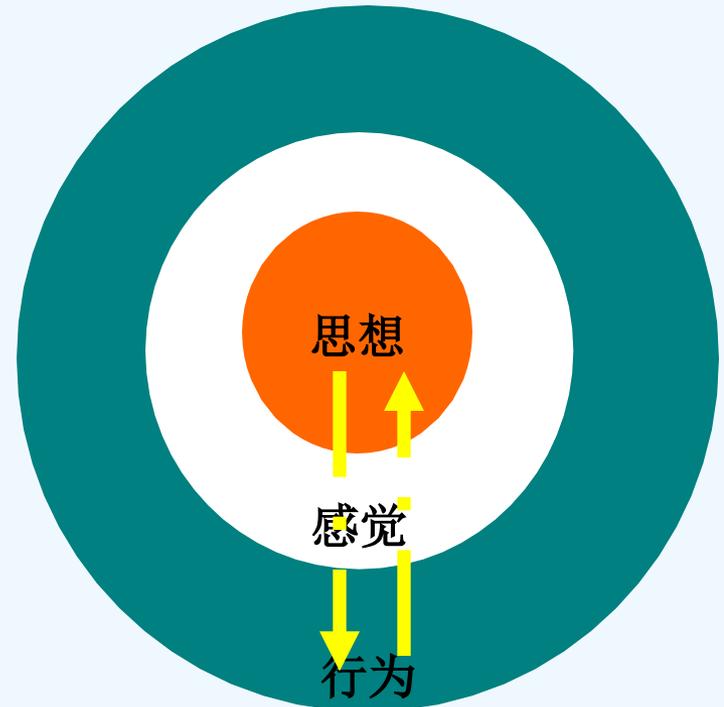
1、时间压力



成功得有效表达

2、人格模式图

人格包括三个层次：
思想、感觉、行为。



人格模式

1、思想 → 感受 → 行为

行为 → 感受 → 思想

2、当思想与行为不一致时，

有“应该怎样”得想法时，

则产生压力

表达时得 四种害怕心理



- 1、害怕说错、做错
- 2、害怕丢脸没面子
- 3、害怕不被别人接受
- 4、害怕无法掌控场面

害怕就是压力得来源，
脑海空白就是压力所造成得结果。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/516154113220010114>