第一图书网, tushu007.com

# <<培训探秘>>

## 图书基本信息

书名：<<培训探秘>>

13位ISBN编号：9787801476036

10位ISBN编号：7801476034

出版时间：2001-11

出版时间：企业管理出版社

作者：盖瑞·凯朗特

页数：337

译者：曹淮扬

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

## 前言

因为多年身体透支的原因，加上天生我行我素的性格，从科龙回京后，我离岗休息了4年多，至今年年初身体恢复正常后，开始研究我个人及派力营销的二次创业该怎么做。
认真研究后的结论是：派力营销在中国营销界有非常好的商誉、品牌和客户积累，而且仍保持着深厚扎实的专业技术积累和超前的营销理念及概念，我们应该继续专注营销并继续倡导专业实战和持续成长，但需要做较大的、更具历史使命感的业务转型!因为中国专业营销服务市场已经进入成长期，总体上中国企业和营销人员对专业营销产品和服务的市场需求既扩大了又加深加宽了，质量要求也有所提高了，但派力营销应该也完全有能力迅速回到中国营销知识传播和专业服务行业领导者的位置！ 过去：派力营销曾是中国营销人的启蒙者　派力营销创办13多年来，虽人来人往、一起一伏，但始终不忘自己的立业宗旨和经营理念，那就是 ” 传播专业营销，伴您健康成长 ” 和 “ 踏踏实实做人、扎扎实实做事 ” (现在是 ” 等价交换，互信互敬 ” )。
正是靠着这一信念的支撑和鼓励，一代又一代派力营销人在中国营销进步带来的动力和压力下，以铺路石的精神坚持到了今天，以一个小公司力所能及的各种营销知识传播方式(图书，多媒体、文章、讲座、培训、咨询等)，赢得了500万个中国营销同仁 ” 中国营销人的启蒙者 ” 的肯定和支持；同时，派力营销及派力营销各届同仁也得到了市场不同程度的价值认可。
　未来：派力营销将是中国营销人的成长伙伴　企业需要不断发展、营销人需要不断成长，这其中必然需求持续的、不断进步的各类各层次专业营销服务。
派力营销经过近一年时间的慎重研究，决定实施战略转型——即由过去 ” 中国营销人(及企业和同行)的启蒙者 ” 转型为 “ 中国营销人(及企业和同行)的成长伙伴 ” 。
具体而言就是由过去的 “ 大众入门水平的营销知识传播(图书、多媒体、文章、讲座、培训、咨询等) ” 为主，转向以 “ 分众分层次的营销人成长服务(营销管理咨询、营销人员培训、营销人才服务、营销知识传播) ” 为主，并借助于 ” 中国营销人才网(定位于营销职业平台，初期业务主要是招聘中介、培训中介和知识传播) ” 和其他新的营销工具，以及不断提高的产品和服务质量，使派力营销一步步成为中国营销人(及企业和同行)越来越信赖的成长伙伴。
　顺便说一句，派力营销的战略转型需要很多新老朋友的支持和参与，尤其是志同道合的同业人才，欢迎您以各种可行的方式加盟进来。

北京派力营销管理咨询有限公司合伙人　　中国营销人才网发起人
屈云波　　2006年11月1日

## 内容概要

怎样提高培训效率？
怎样做一个优秀的培训师？
如何验证培训手段是否切实可行？
怎样实现培训目标，使得培训成果最大化？
　　这些问题是否困扰过你？
如果答案是“Yes”，那么这本书将为你提供以上问题的答案，以及许多其他你未曾想到的问题的解决办法。
本书是一本所有培训师的必备手册，无论经验丰富还是初出茅庐，都应该常备身边，随时参考，深入阅读。
　　本书的实用之处在于指导培训师如何通过生动有趣的培训课程吸引学员，激起他们的兴趣和参与热情。
作者以活泼风趣、通俗易懂的语言阐释了从成人学习的核心理论到沟通、准备、研究的一切培训理念，涵盖了培训师可能面临的每一个场景与情境，并使用了大量的案例和图片来讨论应当如何处理各种情况，图文并茂，丰富流畅。

## 作者简介

盖瑞·凯朗特（Gary Kroehnert），资深培训专家和咨询专家，曾任职于世界各地多家公众及私人机构，拥有多年培训经验。
其本人咨询公司在澳大利亚运营。
另著有畅销培训作品《户外培训游戏大全》。

## 书籍目录

序言前言训练中的20个典型的错误第一章 成人学习的主要原则第二章 培训需求分析第三章 调查方法和技巧第四章 培训场所第五章 研究一个主题第六章 目标第七章 演示技能第八章 培训计划第九章 教导方法第十章 团体培训方式第十一章 游戏、模拟和角色扮演第十二章 学员成绩测量第十三章 培训师素质第十四章 提问的方式第十五章 困难与勇气第十六章 激励与注意力第十七章 影响有效沟通的障碍第十八章 非语言沟通第十九章 测试第二十章 教学辅助设施第二十一章 投影仪第二十二章 电脑投影仪第二十三章 契约式学习第二十四章 预算第二十五章 培训中的文化多元化现象第二十六章 以技能为基础的培训第二十七章 户外培训第二十八章 你准备好了吗尾记

## 章节摘录

我们可能都曾经看见过或参与过游戏、模拟和角色扮演。
仅仅因为我们非常熟悉他们，就可以在任何时候都使用它们吗?不是的。
　　我们现在要做的是重点区分游戏训练、模拟训练和角色扮演训练的不同之处。
考虑何时使用它们当中的一个。
接下来我们将逐一审视这些例子。
　　游戏训练、模拟训练和角色扮演训练的作用就是让参与者懂得主动发现结果比被告诉一切要好得多。
大多数的航空运输公司、大型工厂企业、人力资源公司、军事机构、小型和大型工厂企业、私人和公共组织都在使用游戏训练、模拟训练和角色扮演训练的培训方法。
其最终的目的都是提高学习效果。
游戏、模拟和角色扮演之间的区别游戏训练　　游戏是一种说明或练习活动，它可以帮助培训师找到与学员接近的方式。
游戏在正常情况下比较简短，并不让学员感到压力，但要求所有学员参加进去；游戏并不复杂，也很廉价，一般仅包含一条学习要点，其结果也可预见，在很多领域都适合。
　　游戏自身也不会从表层就同教学主题相关联。
学员将不可能深刻体会到游戏的目的和培训师所暗示的意图，直到后来通知了大家才会豁然领悟。
如果讨论没有举行，学员感觉不到游戏和主题之间的关联，整个练习就是白费的。
模拟训练　　模拟训练一般要比游戏训练复杂。
模拟训练的内容多来自现实生活中的实物。
他们规格层次高低不等，从硬纸做的器皿和家具，到实实在在的由电脑控制加工的摩托车和飞机的模型。
这些模型的造价从几元钱到几百万元不等。
即便是价值几十美元的模型，培训师也需为此花费很多时间来准备。
　　模拟训练的作用在于允许参与者积极尝试新的行为方式，即便偶尔出了差错也不至于产生可怕的结果。
角色扮演训练　　一般来讲角色扮演训练除了没有道具以外，其它都同模拟训练非常相似。
一次普通的角色扮演训练唯一需要的仅仅就是一份试卷或一些想法和一些参与者。
由参与者模拟的状况大多和现实生活中工作地点的情形十分相似。
在确定好扮演的角色后，他们一般尝试全新的行为定式。
在结束了某一情节之后，角色的扮演者、小组的其他成员和培训师本人都将对刚才的“演出”指出缺点和不足，进一步分析表演的优劣，提出可改进的地方和方式。
　　正常情况下，要留出充分的时间，在角色扮演结束后进行一场小组讨论。
何时运用以上技巧和方法　　对我们当中大多数人来讲，游戏训练、模拟训练和角色扮演训练，其实都是大家成长历程中的一部分。
就拿在校园生活的那段日子来说吧，还记得玩弹子和捉迷藏吗?从现在的角度来看，那些游戏不仅可以娱乐，而且还为孩子以后进入社会做了准备。
如果你能记起校园中的“家庭经济、木工劳动或者金属制造”，那你就可能认为以上都是对现实生活的模拟。
我们中的很多人都记得“过家家”游戏——另一种形式的角色扮演游戏。
游戏和模拟训练的存在可以追溯到几千年前。
象棋也是一个例子，它是由军队创造，并且开始是用来解决军事问题的。
　　针对于一种培训情况，我们必须根据功能和时间有选择地使用培训指导技巧。
第一次接触新事物对于人们来说总是非常新鲜的，但如果长时间让人们干一件事，那么他们会厌烦。
如果你希望高效率地使用这些方法，则最好在培训注释和提纲中计划好它们。
我们应确认，成人教育法则在哪里适用。

(回忆在第1章中的9条原则。
)　　我们应该在何时使用它们呢?只要你觉得使用游戏训练、模拟训练和角色扮演训练能有效地帮助学员们学习知识，你可以在任何时段使用它们。
　　然而，游戏或操练也可以作为消耗多余能量和活跃课堂气氛的一种手段，活动本身也是营造学习气氛的一种方法。
所以，游戏和操练应该是在学员需要加强辅导力度，创造良好学习氛围时被选择。

## 后记

前面28章的内容对于你成为一位职业的培训师来说，已经完全够用了。
但是，理论本身并不能说明问题，你还必须在实践中运用前面的内容才行。
　如果你刚成为培训师或只有少量经验，那么你现在最应该做的就是培养和形成你的风格。
如果你很幸运，在开始第一个项目前仍有时间，就应该去学习其他专业培训师的培训技能。
　经验丰富的培训师如果偶尔翻到这本书，也会从中学到一些新理念，并巩固他们现有的知识。
　我认为当没有经验的培训师和专业培训师联系时，专业培训师有责任对他们进行培训。
你，一个专业培训师，看到你的学员的专业化表现，你将会感到很欣慰，因为你知道其中有一部分是源自他们自己的努力，另一部分就是你在他们身上花费时间所带来的效果。
　对于新培训师，不要忘记你最需要考虑的是学员。

## 媒体关注与评论

媒体推荐全球经典实用培训圣经；涵盖培训关键技能 贯穿培训所有主题；新经济时代培训师的必备案头工具手册。

第一图书网, tushu007.com



版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com