

WS

讲师讲义

对外讲授这套模型：25 分钟完整编排逐环节走，含演示脚本。

本 册 内 容

进教室之前

流程编排——一轮 16 页

这个资源包的三种跑法

你会被问到的问题

四个已知失真



进教室之前

- 投影打开 HTML 演示稿，按 F，再按 S 调出讲者抽屉。
- 每位参与者印一张答卷（或工作簿）；每桌一副卡组。
- 先备好你自己的两周审计——现场演示用你的数字，包括丢人的那一档。
- 收尾时把边界说出口：这是实战工具，不是验证过的量表。

流程编排——一轮 16 页

页	分钟	这一拍做什么
1	2	一句话说清许诺。先不给定义，先不报象限名。
2	1	让陷阱问题落地，再说出工具名。
3	2	大声数举起的手——听众就在那个数字里。
4	3	标签对地图：各一句。不要下定义。
5	3	先问那两个问题；等它们变得私人化，再命名两根轴。
6	3	先填第三象限——那声笑就是概念落地了。
7	2	第一次跑只有 15% 是常态——在别人开始数自己的之前先说出来。
8	3	这就是那份被夸奖的工作。「逐月贬值」要说慢。
9	2	两边各一句，不要重开辩论。
10	3	请他们说出自已两周里看得见的那个失真——这一页有人一直举着手。
11	2	你自己的数字，包括丢人的那一档。
12	3	请一位志愿者报真实钟头。判决那行字替你讲课。
13	1	每个问题只读一遍，然后按 T。三十秒静默显得很长——这就是重点。
14	1	产出是一个带日期的动作——当众拒绝人生规划。
15	1	差值才是分数；第一次重跑讲诚实，不讲改善。
16	2	一句话指出套件文件和下载地址。把边界大声说出来——诚实换来信任。

这个资源包的三种跑法

- 自己跑，交给代理（25 分钟）。通过 SKILL.md 把整个文件夹交给你的 AI 代理，或把 测评预设.json 里的题粘进 FormLM 表单——同样 6 道题，自动计分，每次重跑可比。
- 对外讲这套模型（25 分钟加答疑）。翻开 讲师讲义.pdf 就是完整编排：陷阱开场、两轴变两问、用你自己审计做现场演示，以及你会被问到的问题的答案；演示文稿.html 把那 16 页放上任意一块屏——S 键讲者抽屉带逐页时间预算的流程计时钟，第 11 页是现场审计装置；PDF 版留给讲台和打印。

- 工作坊线下用（每轮 **25 分钟**）。每位参与者一张 **答卷.pdf**，加一套扑克象限卡组（**道具卡.pdf**）。用笔，不用设备；看日程，别看记忆。

第一次拿到这个文件夹？ **快速上手.md** 一页说清每个文件怎么用。

你会被问到的问题

- 「这不就是给个人用的 SWOT 吗？」——有意为之的一部分：升级在于把时间加成一根轴。公司争的是市场份额，人争的是日历。
- 「我整周都在 Q3，是我很失败吗？」——不是。第一次跑 Q1 只有 15% 是常态，这个数字是你谈判的基线。
- 「Q4 的短板能当成长来补吗？」——只补到够用，且只补那些挡黄金赛道的。否则它是穿了效率外衣的拖延。
- 「这和优势测评有什么区别？」——测试给人贴标签，罗盘给人定位。投放胜过观点，日程表不会讨好你。

四个已知失真

能力海市蜃楼 — 被需要≠被重视。要问：这件事让明年更轻松，还是更难？

谦逊折扣 — 优势因为毫不费力而被低估——「谁都能做」。别人并不能。

补短板工程 — 短板只补到不挡黄金赛道为止。

远见听不见 — 痛点很吵，远见很轻。读日程表，不要读记忆。