

创业教学中核心知识口诀教学的总结、提炼与应用

— 以实体经营为例

作者：陈宏 刘隽（广东岭南职业技术学院）

摘要：创业教学与学生训练是有很多种方法的，有一个 2190 法则讲的是训练时候动作固化和重复的作用：一个知识点和动作重复 21 次就不容易忘记，在 21 次基础上又重复 90 次，这个知识点和动作就变成一种习惯了。但现在 90 后和 00 后的大学生最喜欢的是猎奇，最不喜欢的就是被重复，所以在重复训练动作之前，需要有一个让人有兴趣又相对容易理解和记忆的“核心知识和动作口诀”来激发和催化，让他们从被动重复转而主动重复。

关键词：创业训练、核心知识、口诀教学

一、“口诀记忆”是他山之石

金庸先生写过 14 本武侠小说，要一次说全这 14 本书有一定难度，但把这 14 本书的书名各抽出一个重要的字组成一句有韵律节奏、有画面联想的口诀就容易记忆多了：飞雪连天射白鹿，笑书神侠倚碧鸳。再如学建筑设计时要学风水，风水需要掌握罗盘，罗盘的复杂常让初学者畏难和犯晕，而一个入门口诀却能引发学习罗盘的兴趣：颠颠倒倒地翻天，地运循环六十年，二十四山分对面，珠宝火坑近身边。一个口才好的人说话抑扬顿挫有吸引力和说服力，而学习拼音声调同样是有口诀的：平声平道莫低昂，上声高呼猛烈强；去声分明哀远道，入声短促急收藏。我们在既往的创业教学中，逐步将一些核心知识点编成口诀帮助学生记忆，在训练当中取得了出色的效果，这些口诀有学习别人的，有修改提炼的，也有自己的原创口诀，其目的很明确：就是在引发兴趣的基础上让学生容易理解、在学生快速理解的基础上主动重复练习，熟能生巧，巧能生金。这些正应了培训时常用的一句话：复杂的事情简单做，你就是专家；简单的事情重复做，你就是行家；重复的事情快乐做，你就是赢家。

二、“口诀教学”既是知识包又是方法论

大学老师在考教师资格证前要进行岗前培训，在岗前培训的时候要购买和收集很多资料，在堆积如山的学习资料中有一个“教师口诀”，这个口诀把老师从准备教案到备课，从备课到试讲，从进课堂时间到课前心理准备，从课程呈现到授课方法，从面部表情到语音语调，从课堂效果到按时下课，只用了 98 个字就将老师教学的整个流程和动作完整地呈现出

现，非常精彩：（1）熟悉教案细排练，推敲角色兴奋点。（2）抵达教室早一刻，定心凝神如角色。（3）开头略引前课述，结尾诱导下节课。（4）说表写画多媒体，多种方式穿插行。（5）察言观色窥心理，喜厌松紧自分明。（6）面部表情忌呆板，语言生动利于听。（7）课堂注意图实效，拖堂效果等于零。可惜的是，我曾问过 100 多名刚刚接受过岗前培训的大学老师，知道这个“教师口诀”的老师寥寥无几（因为哪些授课的教授们根本都没提过），而能完整背出来并将其转换成动作去实践的几乎是零。

“口诀教学”既是知识包，又是方法论。不够重视“口诀教学”的老师有一个重要的原因就是没有切身体会到“口诀教学”的训练效果。其实“口诀教学”的好处是不言而喻的：首先是诱发学生兴趣，有兴趣则好学，好学则不厌学。其次是能够学以致用、快速上手；如《实体经营》这门课在门店选址这个章节的时候，就借用了“真功夫门店选址口诀”去讨论和分析。真功夫的门店选址口诀就是五个字：医、批、铁、公、机。“医”是医院围边、“批”是批发市场、“铁”是铁路火车站、“公”是公路两旁或高速公路驿站、“机”是飞机场，而这五个字又和“一批铁公鸡”谐音，既表达准确了真功夫的选址要旨，又诙谐有趣、朗朗上口。纵观真功夫所有门店的选址，就是按这五个字的口诀去布局的，实战型非常强。

三、“口诀记忆”在创业教学中的应用举例

（一）“口诀记忆”在《实体经营》陈列课程当中的应用

《实体经营》第一个模块是“如何从无到有开店？”，这个模块有四次陈列课，在便利店陈列中，应用了商品陈列通用“28 字诀”：正面朝外勿倒置，能竖不躺上下齐；左小左大低到高，标价商品要对准。便利店商品陈列的通用“28 字诀”学生能够马上上手，根据教材中涉及的道具去转换成演练动作。（见陈宏老师编著的《实体经营》第 36-39 页，南京大学出版社 2018 年 8 月出版）

（二）“口诀记忆”在《实体经营》门店销售与品牌课程当中的应用

《实体经营》第二个模块是“如何让已经建立的店产生业绩？”，门店业绩涉及到门店销售、品牌、五星级店长管理等方面的课程，而在销售与品牌课程当中，陈宏老师根据 10 多年开咨询公司品牌管理等方面的经验，原创出 60 字的“品牌箴言”：品牌会说话，何必非要用喇叭；品牌没个性，低价竞争也没劲；品牌有灵魂，不用担心做假人；品牌分美丑，容易记住你是谁；品牌常传播，市场机会莫错过。陈宏老师将这 60 字“品牌箴言”留下 10

个空缺，后面有 10 个打乱顺序的选项，学生们根据自己的理解一一填入，填写正确后还要举出贴切的实际案例（见陈宏老师编著的《实体经营》第 81 页“顾客购物为什么喜欢看品牌？”，南京大学出版社 2018 年 8 月出版）。

（三）“口诀记忆”在《实体经营》连锁与市场营销课程当中的应用

《实体经营》第三个模块是“如何以连锁的方式发展壮大企业？”，在连锁市场关系导图使用了“市场口诀”：市场三家村，营销两重门；出入破玄机，全凭有心人。连锁市场关系导图见陈宏老师编著的《实体经营》第 116 页，南京大学出版社 2018 年 8 月出版。市场三家村在“连锁市场关系导图”中指的是生产方、销售方和消费者；两重门指的是供给与需求，供给与需求就像天平上的两极：供给大于需求，需求的一极升上来，消费者掌握话语权；供给小于需求，供给的一极升上来，生产方和销售方掌握话语权。供给和需求一直在追求动态平衡，但平衡是暂时的，短暂的，不平衡才是常态。

（四）“口诀记忆”在《实体经营》连锁企业物流课程当中的应用

连锁企业有“五流”：意识流、信息流、价值流、物流和交易流，其中物流是一个必须掌握的核心知识点。在连锁企业物流课程当中把物流的七个环节变成了“物流七字诀”：产、集、储、运、分、送、达。“物流七字诀”一看就明白，课堂上根据这七个环节转换成动作或案例去演练。

四、小结

“口诀教学”是实体经营多种教学方式的一种，与实体经营其他教学方式和特色教材根据课堂和学生实际进行使用，使创业课堂教学真正实现生动化、多样化和动作化。