

第一单元：学会敬业



➤ 敬业为立业之本，不敬业者终究一事无成。



——拿破仑·希尔

第一单元：学会敬业 从平凡到卓越

- 一、案例分析环节

- （一）情境导入：差不多先生的故事
- 先让学生讲一讲“差不多先生的故事”（5'）



- （二）分组讨论：“差不多先生”走到最后一步的原因是什么？（10'）
- 要求：各组组长负责组织讨论
- 每一位同学都要发言
- 每组选出1个代表来汇报一下讨论的结果。
- （三）小组汇报展示（15'）

- （四）教师点评总结（ 15' ）
- 差不多先生一生糊里糊涂，做什么事情都不认真，觉得差不多就行了，可是有些事是差不多就行吗？兽医和给人看病的医生能一样吗？
- 正因为象差不多先生的人太多了，以致于我们的产品质量存在这样或那样的问题，尤其是人命关天的事可不是差不多就行了。
- 对工作、学习认真负责这才是应该具有的敬业素质。

● 二、认知提升环节

- （一）提问：（ 20' ）
- 你认为什么是敬业？
- 怎样做才算敬业？
- 你喜欢的影视明星谁最敬业？
- ✓ 视频链接：王顺友的故事



- （二）知识点：（ 25' ）
- 1. 敬业的含义
- 所谓敬业，就是敬重自己的工作，将工作当成自己的事，其具体表现为忠于职守、尽职尽责、认真负责、一丝不苟、一心一意、任劳任怨、精益求精、善始善终等职业道德。

- 正如朱熹所说：“敬业何，不怠慢、不放荡之谓也。”他还说：“敬字工夫，即是圣门第一义，无事时，敬在里面；有事时，敬在事上，有事无事，吾之敬未尝间断”。这里的“敬事”、“敬业”都是指在工作中要聚精会神、全心全意。这种“不怠慢、不放荡”、“未尝间断”的职业态度和敬业精神，是职业人做好本职工作所应具备的起码的思想品格。
- 哈罗德在《勤奋敬业》中提出，“在一个公司里，并非具有杰出才能的人就容易得到提升，只有那些勤奋刻苦敬业，并有良好技能的人才会有更多的发展机会，才会得到更多人的认可”。敬业已经成为职场公认的“第一美德”。

- 2. 敬业的重要性
- 你在为谁工作
- 敬业才能立业
- 把职业当成事业
- 敬业的人有发展
- 案例：一个偏远山区的小姑娘的故事

- 3. 怎样做才算敬业
- 珍惜你的工作岗位
- 找准自己的位置
- 立即行动
- 做好每件事
- 每天多做一点
- 把事情做在前面
- 竭尽全力
- 把敬业变成一种习惯



- 4. 如何养成敬业精神
- 按时上课，不迟到，更不能旷课。
- 实习时要早十分钟到工作现场，整理工作环境，一天工作完成时要整理好工具。
- 宿舍卫生值日成绩要在100分。

三、演讲展示环节：我所敬重的人

项目任务：“我所敬重的人”演讲

项目任务单

- 1、提前一周布置演讲任务
- 2、要求每个同学都要写出演讲稿
“我所敬重的人”基本情况
他有哪些方面值得你去敬重
从他身上你学到了什么
- 3、每一个学习小组选2个代表上讲台汇报展示
- 4、自我展示（自愿上讲台来演讲）
- 5、每一个组出一个人和老师一起给演讲者打分，进行评价。

- 演讲汇报（55'）
- 自愿演讲（20'）
- 点评总结（15'）

天道酬勤



www.realbo.com

闲散如酸醋，会软化精神的钙质；勤奋如烈酒，能燃烧起智慧的火焰。勤劳一日，可得一夜安眠；勤劳一生，可得幸福长眠。哪怕各种神灵跟你作对，辛勤劳动总会取得代价。

在职场中永立不倒的英雄凭借的是：跟跑中的执着，重压下的勇敢。逆境中的自信，艰苦中的勤勉，锲而不舍的求知。

销售热线:15800174067

作业：敬业度调查与社会实践

一、今天你敬业了吗？

班级：

姓名：

评分方式：自评

项目	表现情况（划√）	得分
今天你遵守纪律情况	☐ 迟到（-2分） ☐ 早退（-5分） ☐ 旷课（-10分） ☐ 无（5分）	
讨论发言情况	1分 ☐ 2分 ☐ 3分 ☐ 4分 ☐ 5分 ☐	
老师布置的任务完成情况	1分 ☐ 2分 ☐ 3分 ☐ 4分 ☐ 5分 ☐	
		总分：

- 二、学会敬业社会实践

轮到你宿舍值日的时候，争取卫生成绩在99分以上。

三、书面作业

1. 请就本节课所学内容，分析自己目前的职业兴趣、职业优势能力。
2. 寻找一个典型的敬业案例，并分析其可取之处。

第二单元：学会诚信

《职业基本素养》精品课程

人而无信，不知其可也。

——孔子

- 本单元教学设计的特点是：
- 1. 突出教学过程的三个环节：
- 案例分析环节
- 认知提升环节
- 讲诚信演讲环节
- 2. 教学方法采用了案例教学法、小组讨论法、演讲法以及讲授法。
- 3. 个人诚信情况征询表、诚信自我评价表以及学会诚信社会实践活动。

第二单元 《学会诚信 结果就会不一样》

- 一、案例分析环节

- (一) 情境导入 (15 ‘)

- 1、案例一：渡边七遍的故事

- 2、思考：

- 渡边七遍求职失败的原因是什么

- 你我他是不是也存在和渡边七遍一样的做事方法？

- 给你的启示是什么？



- 3、讨论
- 4、要求：分组讨论，由各组组长负责；讨论完后各组推荐一人汇报讨论结果。
- 5、汇报讨论结果

- （二）案例分析（ 15 ‘）
- 1、案例二：同仁堂300年的成功训规：“品位虽贵必不敢减物力，炮制虽繁必不敢省人工”。
- 同仁堂300年来为什么能够走到今天？它靠的是什么？
- 相反三鹿奶粉企业却在一夜之间破产？这又是为什么？
- 2、要求：分组讨论，由各组组长负责；讨论完后各组推荐一人汇报讨论结果。
- 3、分组讨论
- 4、汇报讨论结果

- （三）总结（ 15 ‘）
- 1、“渡边七遍的故事”
- 评语：
 - 中国人的身上是不是或多或少都有“渡边七遍”的影子。能省事则省事，能偷懒就偷懒，做事不认真，缺乏敬业精神，缺乏诚信意识。
 - 这个故事告诉我们一个道理，那就是不诚实的人是寸步难行啊！

- 2、“同仁堂的训规”
- 同仁堂药店有这样一幅训规：“品位虽贵必不敢减物力，炮制虽繁必不敢省人工”。这条古训是在清康熙四十五年（公元1706年）同仁堂初期创业者乐凤鸣提出的，后来成为历代同仁堂人在制药过程中必须遵循的行为准则。

- 概括地说，就是在制药过程中，一丝不苟，精益求精，严格遵守工艺流程和操作规程，不得偷懒耍滑；在配料过程中，真材实料，诚实无欺，严格遵守质量标准和配比规定，不得掺杂使假。这是中国传统商业文化和医药道德的集中体现，也是中国企业诚信文化的典型代表。
- 与之相反，三鹿奶粉事件却重创了社会的诚信机制。
- 失去诚信也就失去了市场，最终只能落得个破产的下场。

- 二、认知提升环节

- （一）提问思考：（15 ‘）

- 1、什么是诚信？
- 2、当代大学生的诚信度怎么评价？

- （二）讲解：（20 ‘）

- 1、什么是诚信？
- 诚，即真诚、诚实；信，即守承诺、讲信用。诚信的基本含义是守诺、践约、无欺。通俗地表述，就是说老实话、办老实事、做老实人。

- 所谓“诚实”，就是说老实话、办老实事，不弄虚作假，不隐瞒欺骗，不自欺欺人，表里如一。所谓“守信”，就是要“讲信用”、“守诺言”，也就是要“言而有信”、“诚实不欺”等等。



- 2、讲诚信的意义
- 诚信的人不吃亏
- 案例：香港首富李嘉诚的故事
- （1）诚信是职场通行证
- （2）诚信的价值
- （3）诚信胜于能力

- 3、提高诚信的方法
- 对自己的言行负责
- 信守每一个承诺
- 勿以“诚”小而不为
- 诚信从校园生活开始
- 注意：诚信有“度”
- 视频链接：
- 马云：商道的根本在于诚信的积累

坚守良知与诚信



www.realbo.com

有良知的人，不会在工作中偏好耍滑，不会损人利己、营私舞弊。
有诚信的人才懂得应该负起责任和风险，懂得兑现自己的承诺。
真诚的心让你永远地东方不败。

销售热线:15800174067

三、讲诚信演讲环节

项目任务书

- 1、提前一周布置演讲任务
- 2、要求每个同学为都要搜集资料，写一份讲诚信演讲稿。通过查找资料，写演讲稿，上台演讲等方式来强化对诚信的认知。
- 3、每组选四人上台演讲
- 4、自愿上台演讲（提供一个自我表现自我展示的机会）
- 5、每组出一个人和教师一起给每位演讲的同学打分，进行演讲评价，及时提出表扬并记平时成绩。

- （一）每组选四人上台演讲 （ 50 ‘）
- （二）自愿上台演讲 （ 20 ‘）
- （三）教师点评总结 （ 20 ‘）

课外作业：诚信征询及课外社会实践活动

一、个人诚信情况征询表

班级：

项目	表现情况（划√）	得分
我说话总是算数的	1分 ☐ 2分 ☐ 3分 ☐ 4分 ☐ 5分 ☐	
我借别人的物品总是按时还的	1分 ☐ 2分 ☐ 3分 ☐ 4分 ☐ 5分 ☐	
我借别人的钱总是能按时还的	1分 ☐ 2分 ☐ 3分 ☐ 4分 ☐ 5分 ☐	
我的手机从不欠费	1分 ☐ 2分 ☐ 3分 ☐ 4分 ☐ 5分 ☐	
		总分：

每组抽出一个人给他进行无记名打分。

自己感觉一下你在别人心目中的诚信度的如何。

二、诚信自我评价表

项目	表现情况（划√）	得分
我说话总是算数的	1分 ☐ 2分 ☐ 3分 ☐ 4分 ☐ 5分 ☐	
我借别人的物品总是按时还的	1分 ☐ 2分 ☐ 3分 ☐ 4分 ☐ 5分 ☐	
我借别人的钱总是能按时还的	1分 ☐ 2分 ☐ 3分 ☐ 4分 ☐ 5分 ☐	
我的手机从不欠费	1分 ☐ 2分 ☐ 3分 ☐ 4分 ☐ 5分 ☐	
		总分：

给自己的诚信度打个分吧！

- 三、比较一下你给自己打分的分值和其他人给你的分值之间的差异。
- 四、把自己比较的情况写现代战争简单的分析报告，上课时和同学们交流。
- 五、学会诚信社会实践
- 任务1：尝试借同学的书或钱在答应的时间内偿还。
- 任务2：向同学、老师或家长保证的事情把它完成。

第三单元 学会务实

——小行胜于大言



- 主题一：培养务实意识

感悟

名人名言：

关照小事，成就大事。

——周恩来

把每一件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。

——张瑞敏

- **什么是务实？**

- 务实就是从小事做起，注重实干，而不是小事不愿做，大事做不来；空谈理想，缺乏实干精神。与务实相反的就是空谈、浮躁、好高骛远。





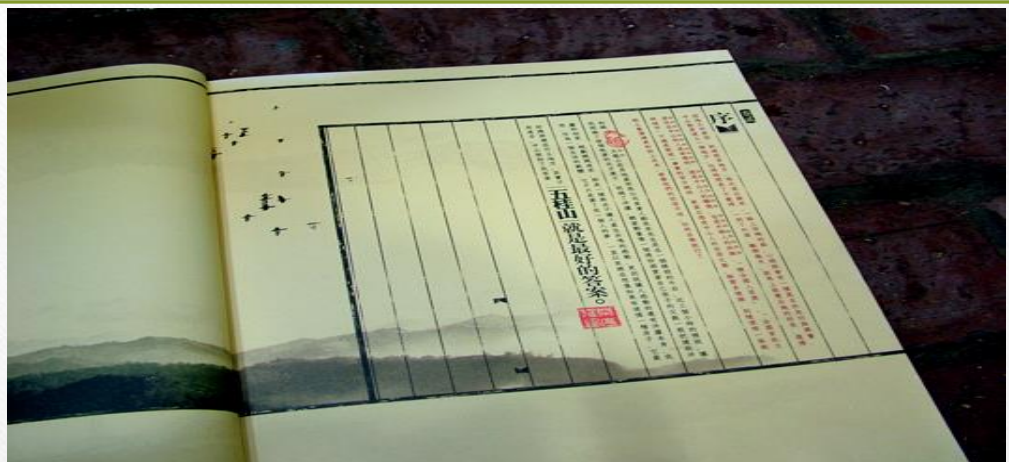
一屋不扫何以扫天下

王羲之

- 问题讨论：

- 1. 这则典故说明了一个什么道理？
- 2. 故事带给我们的启发是什么？

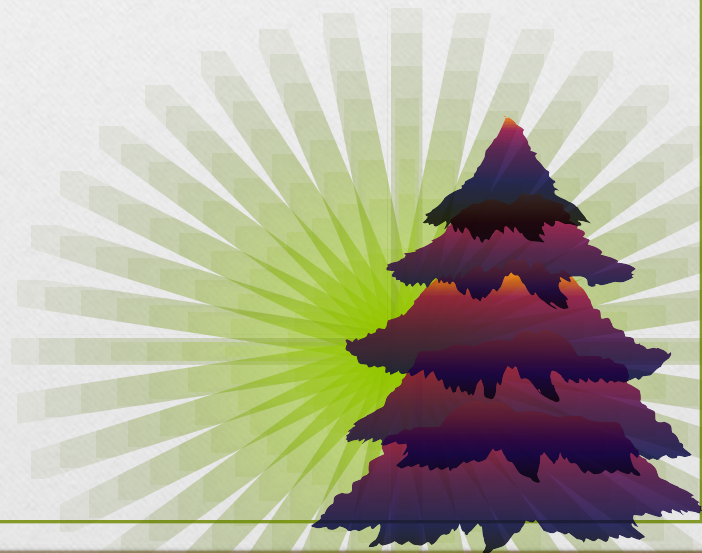




鲁迅说过：“巨大的建筑总是一木一石迭起来的”，“扫一屋”与“扫天下”的关系是“做小事”与“创大业”的关系，二者密不可分，要想创大业，必须从做小事开始。欲善其大事，必先把小事做扎实，深入。所谓千里之行始于足下，九层之台始于垒土。

试想一下：

没有树木，何来森林；没有砖瓦，何来楼房？所以，没有小事，何来大事，没有“一屋”，何来“天下”。



※ 也许陈蕃有“扫天下”的雄心，但他如不从“扫一屋”开始做起，他的“扫天下”只能成为泡影。因为，不注意从小事做起的人，往往驰于空想，鹜于虚声，常夸海口，轻诺寡信，很难成就功业。再说，不注意从小事做起的人，毅力从何而来？本领从何而至？



职场浮躁要不得

- 浮躁表现之一：频繁跳槽
-

五种引发青年跳槽理由：

发展空间小、
待遇低、
学不到东西、
感觉领导管理不善、
不能学以致用

- 浮躁表现之二：不愿从一线做起
- 浮躁表现之三：一上班就后悔

从学校走向社会是人生最重大的转折之一，是一个重要的角色转换的过程，这种心理“断乳”和角色磨合需要一个过程，只不过有人能够及早适应，有人则需要经过很长一段时间。

- 主题二：养成务实的态度

- 一、小事决定成败

- 蝴蝶效应



- 蝴蝶效应是气象学家洛伦兹1963年提出来的。其大意为：一只南美洲亚马逊河流域热带雨林中的蝴蝶，偶尔扇动几下翅膀，可能在两周后在美国德克萨斯引起一场龙卷风。其原因在于：蝴蝶翅膀的运动，导致其身边的空气系统发生变化，并引起微弱气流的产生，而微弱气流的产生又会引起它四周空气或其他系统产生相应的变化，由此引起连锁反应，最终导致其他系统的极大变化。此效应说明，事物发展的结果，对初始条件具有极为敏感的依赖性，初始条件的极小偏差，将会引起结果的极大差异。



美国太空梭哥伦比亚本
次升空时的雄姿



哥伦比亚号爆炸解体后，在天空
划过一条白光

- 美国“哥伦比亚”号航天飞机外部燃料箱表面泡沫材料安装过程中存在的缺陷，是造成整起事故的祸首。“哥伦比亚”号航天飞机事故调查委员会公布的调查报告称，外部燃料箱表面脱落的一块泡沫材料击中航天飞机左翼前缘的名为“增强碳碳”（即增强碳-碳隔热板）的材料。当航天飞机返回时，经过大气层，产生剧烈摩擦使温度高达摄氏1400度的空气在冲入左机翼后融化了内部结构，致使机翼和机体融化，导致了悲剧的发生。

- 二、把简单的事情做好就是不简单

- 成功，就是将简单的事情重复地做。
- 很多人渴望正视自己的优秀，但却总是停留在梦想阶段，而不是从简单的小事做起。

- 三、务实是自我成功的阶梯

- 案例： 《悟透底牌》

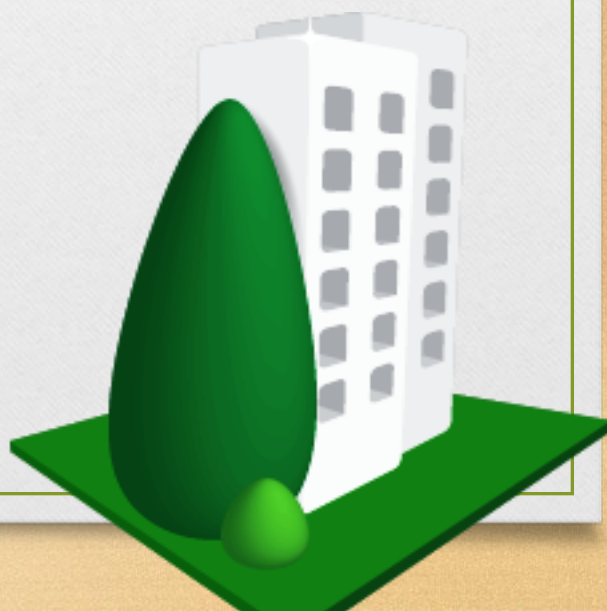
问题思考：

1. 案例中主人公的职业态度给人们什么样的启发？
2. 主人公野田圣子成功的秘诀是什么？



- 案例评析：

- 平时我们想都不敢想的事情野田圣子做到了，学会了把简单的事情做好，不好高骛远，从基层做起，学会务实，这样才会有被赏识、重用、提拔的可能。



- 务实讲方法，态度是关键
-

- 主题三：科学驾驭职场人生



- 案例展示：

- 案例：她为什么会产生职场浮躁



- 问题思考：

- 1. 你认为张小姐职场浮躁的根源是什么？
- 2. 如果你是老板，你会喜欢频繁跳槽的员工吗？问什么？
- 3. 你认为职场中的新人如何才能避免职场浮躁？



- 案例评析：
 - 1、张小姐的想象力极强，使她具有很浓的“完美主义”倾向，这让她可能在就业选择时过高估计自己，对工作盲目乐观。
 - 2、实际中的工作情况往往不如她想象的那么顺利，一旦产生落差，她就会很快的失望，并且很难继续适应下去，而是把希望寄托在下一份工作上。

- 3、张小姐具有较强的敏感性，导致她的情绪易受外界环境因素和他人的影响，以至产生抑郁、烦恼，想要逃避。
- 4、张小姐的规范性很差，不喜欢被一些循规蹈矩的行为准则所束缚，这在中国目前的企业环境中难以适合，也是她频繁跳槽的一个重要原因。

- 二、如何做到务实？

- 把工作当成一种快乐
- 别急着跳槽
- 不要抱怨
- 从小事做起



驴是怎么死的？

- 驴耕田回来，躺在栏里，疲惫不堪地喘着粗气，狗跑过来看它。
- “唉，老朋友，我实在太累了。”驴诉着苦，“明儿个我真想歇一天。”
- 狗告别后，在墙角遇到了猫。狗说：“伙计，我刚才去看了驴，这位大哥实在太累了，它说它想歇一天。也难怪，主人给它的活儿太多太重了。”
- 猫转身对羊说：“驴抱怨主人给它的活儿太多太重，它想歇一天，明天不干活儿了。”
- 羊对鸡说：“驴不想给主人干活儿了，它抱怨它的活儿太多太重。唉，也不知道别的主人对他的驴是不是好一点儿。”

- 鸡对猪说：“驴不准备给主人干活儿了，它想去别的主人家看看。也真是，主人对驴一点儿也不心疼，让它干那么多又重又脏的活儿，还用鞭子粗暴地抽打它。”
- 晚饭前，主妇给猪喂食，猪向前一步，说：“主妇，我向你反映一件事。驴的思想最近很有问题，你得好好教育它。它不愿再给主人干活儿了，它嫌主人给它的活儿太重太多太脏太累了。它还说它要离开主人，到别的主人那里去。”
- 得到猪的报告，晚饭桌上，主妇对主人说，“驴想背叛你，它想换一个主人。背叛是不可饶恕的，你准备怎么处置它？”
- “对待背叛者，杀无赦！”主人咬牙切齿地说道。
- 可怜，一头勤劳而实在的驴，就这样被传言“杀”死了。

务实精神测试

- 你是一个很务实的人吗？
- 下面用15道题来测试一下，请如实填写
- 课本49页
- 测试后思考：
 - 测试结果与自己预计的结果一致吗？
 - 不一致的原因是什么？以后该如何做？

心灵鸡汤

- 有人问三个砌砖的工人：
- 你们在做什么呢？
- 第一个工人没好气地嘀咕：你没看见吗？我正在砌墙啊。
- 第二个工人有气无力地说：嗨，我正在做一项每小时9美元的工作呢。
- 第三个工人哼着小调，欢快的说：你问我啊朋友，我不妨坦白告诉你，我正在建造这世界上最伟大的教堂！

★铭记

● 细节决定成败

▲ 态度决定高度

■ 心态决定命运



作业

- 试想一下，你走向工作岗位的第一个星期都应该做些什么？
- 字数要求500字。

第四单元：学会表达

- ——说的要比唱的好

- 主题1：学会说话

- 教学目标：

- 使学生能够从思想的深处感悟到会说话是一种能力，是助推个人事业成功的法宝。

感悟

看看我们的表达力如何？

感悟表达 测测自我

在表达自己
感情时，能否
选择准确恰当
的词汇

别人能否
准确理解你
口语表达的
意思

同陌生人
说话有困难
吗？

你能善于
说服他人
吗？

你善于在
大庭广众面
前讲话吗？

角色扮演与小组讨论

- 案例训练：
- 向和尚推销梳子
- 符合对方心脉的语言能创造奇迹



角色扮演与小组讨论

- **问题思考：**
- 本案例中，有三个推销员，你认为最成功的是谁？他成功的秘诀是什么？



- 主题2：学会表达
- 教学目的：使同学不仅从思想上树立会说话的理念，更重要的是让同学认识表达，学会表达。

案例：秀才买材

- “荷薪者过来！”
- 卖材的人听不懂“荷薪者”（担材的人）三个字，但是听得懂“过来”两个字，于是把材担到秀才前面。
- “其价如何？”
- 卖材的人听不太懂这句话，但是听得懂“价”这个字，于是就告诉秀才价钱。
- “外实而内虚，烟多而焰少，请损之。”
- 你的木材外表是干的，里头却是湿的，燃烧起来，会浓烟多而火焰小，请减些价钱吧。
- 卖材的人因为听不懂秀才的话，于是担着材就走了。

★表达==能说会道？

出色的口头表达能力，其实是由多种内在素质综合决定的，它需要冷静的大脑、敏捷的思维、超人的智慧、渊博的知识及一定的文化修养。



★什么是表达？

 表达就是人们为了某种目的，在一定的环境中以口头形式运用语言的一种活动。

表达是一种能力

表达不
是一种
本能

表达本身
无对错

表达需要
学习

表达需
要实践

表达只有有效和无效之别

★ 良好的语言表达能力：



目的表达塑造完美沟通

- 与上表达：
不可以下犯上，也不必卑躬屈膝，最好的态度是不卑不亢
- 平等表达：主动谦让
注意细节

学会表达的方法——练就一副 “铁齿铜牙”

- 1. 了解表达的步骤
 - (1). 明确你的表达目的
 - ①. 表达你想要对方了解的信息
 - ②. 针对某个问题，想知道对方的想法、态度
 - ③. 想要解决问题、达成共识或签订协议
 - (2). 收集表达对象的资料
 - (3). 选定表达的场地和时间
 - (4). 制作表达、沟通计划表

学会表达的方法——练就一副 “铁齿铜牙”

- 2. 运用正确的语言
- 学会用清楚、准确、简练、生动的语言表达自己的思想，养成对人用敬语、对自己用谦语的习惯。
- 有效的表达需要具备与听众交流，洞察听众对你讲话的反应，运用听众的反馈来调整你讲话的内容等技巧。

学会表达的方法——练就一副 “铁齿铜牙”

- 3. 选择合适的方式
- 如果你对邻居说：“我家有一盆花，你帮我去修剪一下吧？”对方一定会让你滚到一边去，“哼，要我给你卖体力。”但如果你换一种说法；“我发现你家的花修剪的特别漂亮，你在这方面造诣很高。哎，我家有一盆花，你能不能教教我，看怎么剪才漂亮？”对方一定会高高兴兴地帮你剪花了。

学会表达的方法——练就一副 “铁齿铜牙”

- 4. 掌握表达的技巧
 - ①. 角色互调，适当反馈
 - ② 耐心、虚心、会心
 - ③. 以赞美和表扬赢得人心
 - ④. 学会幽默
 - ⑤. 适当地暴露自己，取得对方信任
 - ⑥. 有时也要“随声附和”

学会表达的方法——练就一副 “铁齿铜牙”

- 5. 知晓表达的禁忌
 - ①表达中不要涉及令对方不愉快的事情。
 - ②要杜绝在背后说他人的长短。
 - ③与女士沟通时不论及对方美丑胖瘦，保养得好与不好等。
 - ④与不熟悉的人沟通时不问对方衣服的质量、价格，首饰的真假等
 - ⑤社交场合不以荒诞离奇、耸人听闻、黄色淫秽的内容为话题，也不开低级庸俗的玩笑，更不能嘲弄他人的生理缺陷，那样只会证明自己的格调不高。
 - ⑥在涉外场合，一般不要谈论当事国的政治问题，也不应随便议论他人的宗教信仰，对某些风俗习惯、个人爱好也不要妄加非议。

学会表达的方法—— 练就一副“铁齿铜牙”

- 6. 学会倾听

最让你感到
动听的语言
表达



想一想

最让你感到
厌恶的语言
表达



★课外作业:

- 结合自身听到厌恶与动听的语言，谈一下对“学会表达”的感悟。
- 要求500字以上。

第五单元 学会协作



案例分折

三个和尚在一所寺庙里相遇，看到寺庙的破落，他们都很感叹：“怎么香火这样不盛呢？”和尚甲：“必是和尚不虔，所以菩萨不灵。”和尚乙：“必是和尚不勤，所以庙宇破落。”和尚丙：“必是和尚不敬，所以没有香客。”

三人争论不出结果，决定留下来各尽所能，看看香火能否兴盛。于是，和尚甲礼佛念经，和尚乙整理庙务，和尚丙化缘讲经。不久之后，寺庙的香火渐渐兴旺起来，重新恢复了昔日的壮观。

三个人又开始了新的争论。和尚甲：“因为我整日念经，所以菩萨显灵，香火旺盛。”和尚乙：“因为我整日忙碌，所以寺务新建。”和尚丙：“因为我讲经劝世，所以香客众多。”三人只顾争吵，寺务懈怠，寺院又开始没落了。三人又走上了化缘之路。这时他们才真正明白：寺院的荒废，既非和尚不虔，也非和尚不敬、更非和尚不勤，而是和尚不睦。

小孟从高职毕业后成为一名业务员，最初的时候，他的销售技能和业务关系都非常好，因此他的业绩在全公司里是最好的。取得成绩以后，他就开始对别人指手画脚了，尤其是对那些客户服务人员。本来这些客户服务人员非常支持小孟的工作，只要是他的客户打来的电话，客服就会马上进行售后服务的。但是由于小孟动辄说“我给你们饭碗，没有我你们都要饿死”，要不然就是说这些客服人员服务不好，他的客户向他投诉等。客服人员对他说的话置之不理，但是却通过行动来与他对抗。后来，凡是小孟的客户打来的电话，客户服务人员都一拖再拖。最后，这些客户打电话给小孟，并把怒火发到他的身上。由于后继服务不到位，小孟的续单率非常低，原来的客户也都让其他业务员抢走了。你身上也有这样的问题吗？

中国有句古语“三个臭皮匠，顶个诸葛亮”。只有善于协作，运用合力，才能聚起强大的力量，把事业做大。一个不懂得协作的人，必将感到步履维艰；一个善于协作的人，就会觉得如鱼得水。然而，很多人却恰恰缺少团队协作的心态，信奉个人英雄主义、或是异常孤僻，从不注意和周围人的配合。战国时，秦王问一个大臣：“秦国人比齐国人怎么样？”大臣说：“一个人和一个人比，秦国人不如齐国人；一国人比一国人，齐国人不如秦国人。”最后，秦国战胜了比自己强大的齐国，靠的就是团队团结的力量。



达成一致的要领





团队合作测试

当“我”是团队成员时：

1. 我提供事实和表达自己的观点、意见、感受和 information 以帮助小组讨论。

(提供信息和观点者)

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样

2. 我从其他小组成员那里征求事实、信息、观点、意见和感受以帮助小组讨论。(寻求信息和观点者)

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样

3. 我提出小组后面的工作计划，并提醒大家注意需要完成的任务，以此把握小组的方向。我向不同的小组成员分配不同的责任。(方向和角色定义者)

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样



团队合作测试

4. 我集中小组成员所提出的相关观点或建议，并总结、复述小组所讨论的主要论点。（总结者）

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样

5. 我带给小组活力，鼓励小组成员努力工作以完成我们的目标。（鼓舞者）

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样

6. 我要求他人对小组的讨论内容进行总结，以确保他们理解小组决策，并了解小组正在讨论的材料。（了解情况检查者）

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样

7. 我热情鼓励所有小组成员参与，愿意听取他们的观点，让他们知道我珍视他们对群体的贡献。（参与鼓励者）

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样

8. 我利用良好的沟通技巧帮助小组成员交流，以保证每个小组成员明白他人的发言。（促进交流者）

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样

9. 我会讲笑话，并会建议以有趣的方式工作，借以减轻小组中的紧张感，并增加大家一同工作的乐趣。（释放压力者）

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样

10. 我观察小组的工作方式，利用我的观察去帮助大家讨论小组如何更好地工作。（进程观察者）

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样

11. 我促成有分歧的小组成员进行公开讨论，以协调思想，增进小组凝聚力。当成员们似乎不能直接解决冲突时，我会进行调停。（人际问题解决者）

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样

12. 我向其他成员表达支持、接受和喜爱，当其他成员在小组中表现出建设性行为时，我给予适当的赞扬。（支持者与表扬者）

A. 总是这样 B. 经常这样 C. 有时这样 D. 很少这样 E. 从不这样

拓展训练教学目标

体验集体智慧

不做团队中的“短板”

“达成一致”的要领

职场相处的15个原则

体验集体智慧



团队兔子舞

团队融合项目，全体队员连成圆圈或数列纵队，在统一手势指挥下跳起著名的兔子舞，需要团队成员协调一致，可以充分活动队员的身体，并增强队员的成就感。



激情传递

团队成员共同完成在非常环境下的传球动作，既将一个柚子大小的皮球用下巴和胸部或肩膀由第一个队员传送至最后一名队员；充分烘托现场气氛，调动学员在团队活动中的积极性，促进参与者之间的沟通与协作；





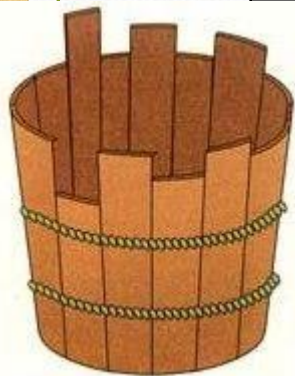
不倒森林

保持棒直立，不允许用手抓，也不允许身体其他部位接触棒；宣布开始前，双脚开立，不允许移动，开始后大家按自己相同的口令，在保证自己直立棒的不倒的前提下，迅速移动步伐将右手掌心按到相邻的同伴的棒上，保持棒不倒。每次有一根棒倒就算失败，必须在连续换位十个才算成功。

感受同学间的亲密友情，步调一致，形成快速反应和协调的能力！形成最佳帕挡式的默契



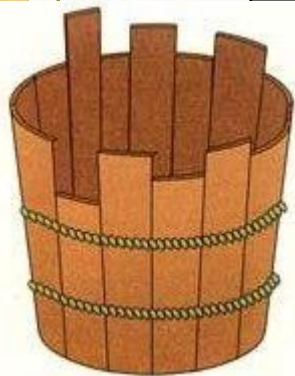
不做团队中的“短板”



提出者：美国管理学家彼得

水桶效应是指一只水桶想盛满水，必须每块木板都一样平齐且无破损，如果这只桶的木板中有一块不齐或者某块木板下面有破洞，这只桶就无法盛满水。是说一只水桶能盛多少水，并不取决于最长的那块木板，而是取决于最短的那块木板。也可称为短板效应。一个水桶无论有多高，它盛水的高度取决于其中最低的那块木板。

不做团队中的“短板”



又称水桶原理或短板理论，水桶短板管理理论，所谓“水桶理论”也即“**水桶定律**”，其核心内容为：一只水桶盛水的多少，并不取决于桶壁上最高的那块木块，而恰恰取决于桶壁上最短的那块。根据这一核心内容，“水桶理论”还有两个推论：其一，只有桶壁上的所有木板都足够高，那水桶才能盛满水。其二，只要这个水桶里有一块不够高度，水桶里的水就不可能是满的。

不做团队中的“短板”

01

演变一：一个水桶的储水量，还取决于水桶的直径大小

02

演变二：水桶的最终储水量，还取决于水桶的使用状态和相互配合

03

演变三：桶储水多少同样取决于各块板之间的配合程度

一个团队要想成为一个结实耐用的水桶，首先要想方设法提高所有板子的长度。只有让所有的板子都维持“足够高”的高度，才能充分体现团队精神，完全发挥团队作用。

不做团队中的“短板”

依据团队拓展训练效果和木板效应讲授做现场演说

如何做好“我”和班级中的“我”！

“达成一致”的要领



职场相处的十五个原则

1. 无论发生什么事情，都要首先想到自己是不是做错了。如果自己没错（那是不可能的），那么就站在对方的角度，体验一下对方的感觉。
2. 低调一点，低调一点，再低调一点（要比临时工还要低调，可能在别人眼中你还不如一个干了几年的临时工呢）。
3. 嘴要甜，平常不要吝惜你的喝彩声。（会夸奖人。好的夸奖，会让人产生愉悦感，但不要过头到令人反感。）

职场相处的十五个原则

4. 有礼貌。打招呼时要看着对方的眼睛。以长辈的称呼和年纪大的人沟通，因为你就是不折不扣小子辈。
5. 少说多做。言多必失，人多的场合少说话。
6. 不要把别人的好，视为理所当然，要知道感恩。
7. 不要推脱责任（即使是别人的责任。偶尔承担一次）。
8. 在一个同事的后面不要说另一个同事的坏话。要坚持在背后说别人好话，别担心这好话传不到当事人耳朵里。如果有人在你面前说某人坏话时，你要微笑。

职场相处的十五个原则

9. 避免和同事公开对立（包括公开提出反对意见，激烈的更不可取）。

10. 经常帮助别人，但是不能让被帮的人觉得理所应当。

11. 对事不对人；或对事无情，对人要有情；或做人第一，做事其次。

12. 忍耐是人生的必修课。（要忍耐一生的啊，有的人一辈子到死这门功课也不及格）

职场相处的十五个原则

13. 新到一个地方，不要急于融入到其中哪个圈子里去。等到了足够的时间，属于你的那个圈子会自动接纳你。

14. 有一颗平常心。没什么大不了的，好事要往坏处想，坏事要往好处想。

15. 待上以敬，待下以宽。

第六单元 学会主动

拍卖

- 爱情 1000元
- 友情 1000元
- 亲情 1000元
- 健康 1000元
- 财富 1000元
- 美貌 1000元
- 诚实 500元
- 欢乐 500元
- 长寿 500元
- 威望 500元
- 爱心 500元
- 自由 500元
- 智慧 500元
- 大学毕业证书 500元

- 若你有5000元，
- 你希望得到什么？

- 你是否后悔得到你所买的东西？为什么？
- 在拍卖过程中，你的心情如何？
- 有的同学什么都没有买，为什么？

1. 假如现在已经是人生的尽头，请看看你手上所有的是什么东西？
2. 它们对你来说是否仍有意义？
3. 你是否后悔刚才为自己争取的东西太少？
4. 你争取回来的东西是否是你最想得到的东西？
5. 金钱是否一定会带来幸福和快乐？
6. 有没有一些东西比金钱更重要，或比金钱带来更大的满足感呢？
7. 以上问题都没有一定的答案，然而，你是否甘愿为了拥有金钱、声望而放弃一切呢？
8. 有没有比这些更值得追寻的东西呢？这些都是值得我们去深思的？

课堂教学目标

经典案例分析

学会主动的概念及内容

眼中有事、手中有活

工作主动性测试



案例分析

年轻的洛克菲勒进入一家石油公司上班，他所做的工作就是巡视并确认石油罐盖有没有自动焊接好。石油罐在输送带上移动至旋转台上，焊接剂便自动滴下，沿着盖子回转一周。这样的焊接技术耗费的焊接剂很多，公司一直想改进，但又觉得太困难，几次试验都宣告失败。而洛克菲勒并不认为真的找不到改进的办法，他每天观察罐子的旋转，并思考改进的办法。



案例分析

经过观察，他发现每次焊接剂滴落39滴，焊接工作便结束了。他突然想到：如果能将焊接剂减少一两滴，是不是能节省点儿成本？于是，他经过一番努力，研制出37滴型焊接机。但是，利用这种机器焊接出来的石油罐偶尔会漏油，并不理想。但他并不灰心，又继续寻找新的办法，后来，终于研制出38滴型焊接机。这次改进非常完美，公司对他的评价很高。也许你会说：节省一滴焊接剂有什么了不起？但“一滴”却给公司带来了每年5亿美元的新利润。这位青年就是后来掌握全美制油业95%实权的石油大王——约翰·戴维森·洛克菲勒。

小莉过去一直有怀才不遇的感觉，进公司快一年了，她觉得自己一直在打杂。这天下午，上司把她叫了过去，让她在两个星期内完成一份当前整个北京各大商场基本情况的调查报告。虽然公司是做家电生产的，但她从未涉及过商业方面的事情，于是她对上司脱口就问：“到哪里去找资料？”

上司淡淡地说：“你自己想办法吧。”说完，就外出办事去了。

小莉有些愣住了。平时总想做点具体工作，但当具体工作真正到来时，又有些措手不及。

马布里是一家公司的总裁，在谈到他的成功经历时说：“像无数的年轻人一样。我在青少年时期和上大学时做过许多的工作。修理过自行车，卖过词典，做过家教、书店收银员、出纳。大学期间，为了换取学费，我还给别人打扫过院子，整理过房间和船舱。

我曾经认为这些工作单调而无聊，所以不必主动认真去做，后来我发现自己的想法完全错了。事实上，这些工作给了我许多宝贵的教诲，不管从事什么样的工作，我其实都从中学到了不少的经验。

如今，我成了一名管理者，我依然像原来那样主动去找事做，尽管那不是我的工作。这不仅让自己与众不同，也会为自己的成功铺平一条道路。”



不用别人告诉你





凡事要主动

任务. 大型公司企业—职业人的工作流程

做必须做的事

搞清楚谁是你的客户！客户和领导交待的事，要及时回复，要有结果（结果、解决方案、有时间点的计划、存在问题、需要的帮助）完成任务，支持业务部门和内部客户，完成与业务捆绑的考核指标(KPI) 专业化、职业化，遵循公司和部门的工作流程。

任务. 大型公司企业一职业人的工作流程

做能做的事

交流：了解客户需求，了解同伴做事意义，了解同伴能力；让客户和同伴了解你，你所做事情的意义、进展、成果，还有你的能力

善用交流手段：想一想是走过去，还是打电话，还是Email，还是开会；是开大会，还是开小会？

主动做事：发挥主动，想客户所未想，但避免孤军深入

向同伴多走一步！向同伴伸出你的手！使流程真正运转起来，不互相踢皮球

做小事，不做“大事”：控制做事的复杂性，滚雪球地做事。先做自己能做的；再做少数人配合做的事；让对方看到利益后，最后推动最难推动的环节。让大家知道“跟着你有肉吃” 做广交朋友的事：做自己不费很大力气，但同伴或兄弟部门有好处的事

做“无人地带”的事情：做没人做、你能做、并且有意义的事

任务. 大型公司企业—职业人的工作流程

创造条件做以前不能做的事

自己先行一小步：用实例培训团队和兄弟部门；从前面拉兄弟们一把。 $1+1>2$ ：发挥群体智慧，加强团队协作，“三个臭皮匠能顶诸葛亮”。双赢合作：做需要双方努力的事，和兄弟部门，和合作伙伴。多想想对对方有什么好处，借用专家和优秀人才的大脑，专家在内，但注意保守公司秘密。



眼中有事 手中有活





工作主动性测试

本测试共10题，每题有三个答案，请根据自己的实际情况，选择符合自己的答案。

1. 做每一件事情你愿意：

A. 与别人合作 B. 说不准 C. 自己单独进行

2. 在接受重要任务时：

A. 有独立完成的信心

B. 拿不准

C. 希望有别人的帮助和指导

3. 希望把你的家庭设计成：

A. 有自己活动和娱乐的个人世界

B. 与邻里朋友活动交往的空间

C. 介于A、B之间

4. 解决问题借助于：

A. 独立思考

B. 与别人讨论

C. 介于A、B之间

5. 最近与异性朋友的交往:

A. 较多

B. 一般

C. 比较少

6. 在集体活动中, 是不是积极分子:

A. 是的 B. 看兴趣

C. 不是

7. 当别人批评你的行为不正常时:

A. 非常生气

B. 有些生气

C. 我行我素

8. 寻找一个陌生的地方, 一般是:

A. 向别人问路

B. 看地图

C 介于A、B之间

9. 在工作上，喜欢独自策划：

A. 是的

B. 不好说

C. 喜欢与人共事

10. 你的学习多依赖于：

A. 阅读书刊

B. 参加集体讨论

C. 介于A、B之间

第七单元 学会坚持

【案例】

董卿真实生活曝光
遭遇坎坷学会坚持

董卿真实生活曝光 遭遇坎坷学会坚持



董卿从小就在父母的引导下读书、做家务、利用假期打工。在董卿看来，正是这种教育方式让她学会用书来充实自己，在人生道路遭遇坎坷的时候学会“坚持”。

面对失败，永不言弃

- 那么，什么是坚持呢？坚持的真正含义是什么呢？学会坚持，应该具有的品质有哪些呢？等等一系列的问题，都要通过学生们的演讲中获得解答。好，现在开始演讲。今天我们演讲题目是：面对失败，永不言弃！

学生演讲

题目

面对失败 永不言败

学生点评

- 请学生围绕以下问题进行点评
- 1坚持的涵义
- 2学会坚持应该具备哪些优良品质
- 3平时学习或生活中，怎样养成坚持习惯

老师点评

- 1 强调坚持的重要性

【名人名言】

- 不经一番彻骨寒，怎得梅花扑鼻香。
- 不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。
- 合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下。——老子
- 锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。
——荀况
- 一日一钱，十日十钱。绳锯木断，水滴石穿。

——班固

老师点评

- 古今之成大事业、大学问者，必经过三种之境界：“昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路”，此第一境界也；“衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴”，此第二境界也；“众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”，此第三境界也。 ——— 王国维
- 一个人做事，在动手之前，当然要详慎考虑；但是计划或方针已定之后，就要认定目标前进，不可再有迟疑不决的态度，这就是坚毅的态度。 ——— 邹韬奋

老师点评

- 我们应有恒心，尤其要有自信心！我们必须相信，我们的天赋是要用来做某种事情的。 —— 居里夫人
- 革命道德不是从天上掉下来的。它是从日常的坚持不懈的斗争和锻炼中发展和巩固起来的，正如玉石越磨越亮，黄金越炼越纯一样 。

——胡志明

【启示】

坚持，是一个过程，一个持续的过程。想成一事，就要一件件小事慢慢儿地做，积少成多，正所谓：不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。大道理，谁都会说，但是，能够真正“坚持”下来的人很少。有些人，习惯用嘴来做事，有些人，做事只是习惯。有些人，做事是怕别人说失败，为不失败而坚持。有些人做事，为成功，为了成功的目标而坚持。坚持常常是成功的代名词。

老师点评

2学会坚持应该具备的优良品质

【欣赏文章】

“坚持的力量”——马英男

考核

- 当场给出成绩（公开）
- 1学生自评
- 2小组评价
- 3老师评价

教学效果的评价

- 学生对本堂课教学评价
- 学生评价的原则：
 - ① 自觉自愿；
 - ② 客观真实的评价——诚恳地指出优缺点；
 - ③ 由5个左右学生进行评价即可。

养成训练

- **【养成训练】** 生活中养成坚持的品质

- **【要求】**

- ①每个同学在日常的学习或生活中，坚持做某一件事情。

比如，坚持学习方面：坚持每天记住几个单词；上课不迟到，并且坚持提前早到教室10分钟——生活方面：食堂吃完饭坚持将饭盒主动收拾，等等——工作方面：提前上班20-30分钟，将工作的工具等准备好，下班晚走10-20分钟，将工具收拾完毕，并检查，等等。

- ②同学互相监督。

《坚持》歌曲欣赏

陶冶情操，学会坚持！

- 《坚持》——歌手：刁寒

坚持

昨天的失意已渐渐的远去
今天的你又在奋发而起
辛酸和坎坷只是人生插曲
自强不息才是永恒的主题
鲜花和荆棘一样的美丽
冬的寒意里也有春的消息
告别过去让我们为明天努力
不再叹息不再失意 不要再哭泣

坚持

拿掉了所有配饰 坚持
走出了烦恼空虚 坚持
激动了我的态度 坚持
轻松了 快乐了 努力的奔跑着 坚持
昨天的失意已渐渐的远去
今天的你又在奋发而起
辛酸和坎坷只是人生插曲
自强不息才是永恒的主题
鲜花和荆棘一样的美丽
冬的寒意里也有春的消息
告别过去让我们为明天努力
不再叹息不再失意 不要再哭泣

第八单元 学会学习

英国技术预测专家J·马丁的测算结果表明

- 人类的知识在19世纪是每50年增加一倍
- 20世纪初是每10年增加一倍
- 20世纪70年代是每5年增加一倍
- 80年代则为每3年增加一倍
- 最近30年人类新增加知识的数量已超过过去2000年人类所积累知识的总和
- 90年代，计算机网络的出现使得知识增长速度进一步加快，据测算，互联网上的数字化信息每12个月就会翻一番。
- 从存储的角度来看，一张高密度的光盘就可以储存一套24卷本百科全书的所有内容。

- 知识增长速度之快，令人瞠目结舌。因此企图通过接受式学习掌握全部知识的想法就成了天方夜谭。况且，“经验类知识”和创新意识、实践能力这些在当代来说最为重要的知识、技能，都不能通过接受式学习获得。正因如此，强调学习，进而强调学会学习就成了每一个人都要面对的时代话题，有了特殊重要的意义。

一、学习的涵义和学习的新观念

【名人名言】

 学然后知不足。——《礼记》

那么，什么是学习呢？

1、学习的涵义和分类

(1) 学习的涵义

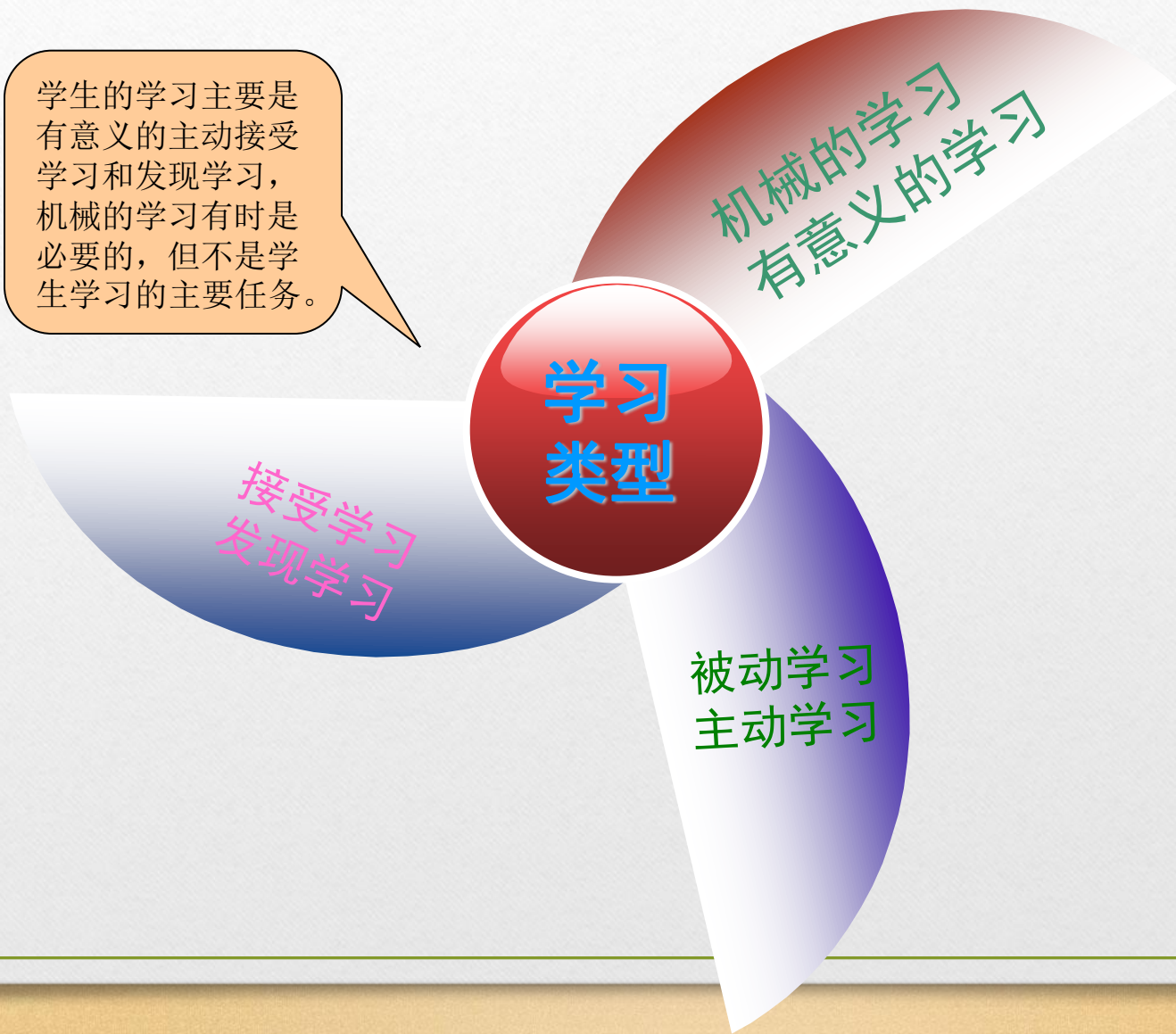
学习是指通过阅读、观察、听讲、研究和实践获得知识或技能的活动。

(2) 学习的任务有三个方面：

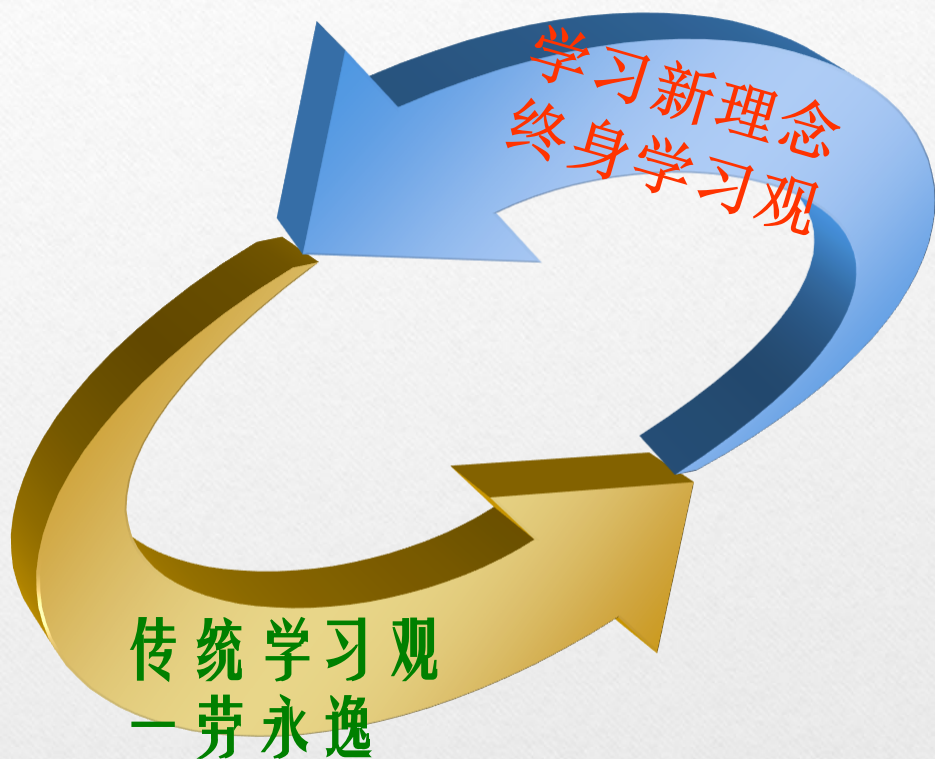
- ⌚ 一是获得知识和技能；
- ⌚ 二是发展智力及能力；
- ⌚ 三是形成良好的思想、品德及行为习惯。

(3) 学习的分类

学生的学习主要是有意义的主动接受学习和发现学习，机械的学习有时是必要的，但不是学生学习的主要任务。



2、学习的新理念



•1972年5月《学会生存》指出：
“我们再也
不能刻苦地一劳
永逸地获取知
识了，而需要
终身学习如何
去建立一个不
断演进的知识
体系——学会
生存。”

【新观念】终身教育 学习化社会

二、学习的重要性

1、学会学习===学会生存

🕒 国际成功名企重视学习的真实案例

2、学习可以改变一个人的命运

3、科学的学习方法

**成功
启示**

科学的学习方法
有利于培养和提高学习能力

科学的学习方法
有助于人们在学习活动中少走弯路

科学的学习方法
是学会学习、学有成就的重要因素

我的一天

用一张纸条，分为24份，表示自己的一天时间。
把自己一天时间内的生活轨迹表示出来。比如睡觉的时间段，玩游戏的时间段，吃饭的时间段等。

我的一辈子

用一张纸条，划分自己以后的生活轨迹，为自己的未来做计划。

比如 现在—21岁，拿到毕业证

21岁—26岁，XXXXXXXXXXXX

一笔变字

将下列文字进行加一笔或者减一笔的变化，将其变为一个新的文字。
规则：只能一笔，但不是一个笔划，所以可以在不提起笔的前提下，一笔完成即可。

大

小

日

万

丁

第九单元 学会自控

第九单元 学会自控

从学生到职业人转化

- 教学目标：
 1. 增强自控意识
 2. 学会运用自我控制的方法，提高自控能力
 3. 掌握提高自控能力的途径

名人名言

青年时种下什么，老年时就收获什么。

——易卜生

要是没有独立思考和独立判断的有创造能力的个人，社会的向上发展就不可想象。

——爱因斯坦

坦

富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈，
此之谓大丈夫。

——《孟

子·滕文公下》

一、自控的本质

任务-1（课堂导入）：

大学生宿舍人际关系相当复杂微妙，
几乎每个宿舍都存在或多或少、或明或暗、或大或小的人际矛盾和冲突。

◆谈谈你是如何处理人际矛盾和冲突的。



（一）自控的内涵

自控就是自我控制，是个人对自身心理与行为的主动掌握。它是人所特有的，以自我意识的发展为基础，以自身为对象的人的高级心理活动。



案例-1:

淮阴有一个年轻的屠夫侮辱韩信，对他说：

“你虽然长得又高又大，喜欢带刀配剑，其实你胆子小得很。”当众羞辱他说：“如果你不怕死，就用你的配剑来刺我，如果不敢，就从我的胯下钻过去。”

韩信注视他良久，当着众多围观人的面，从那个屠夫的裤裆下爬了过去，然后趴在地上。所有围观的人都笑了起来，以为韩信真的是胆小怕事。这件事被后人称为“胯下之辱”。



事实证明，韩信是对的。韩信大破项羽之后被徙为楚王。韩信到了楚国，召见当年给他饭吃的漂母，赏赐了千金。等召见南昌亭长时，赏赐了百钱，说到：“你是一个小人，做好事有始无终。”又召见当年让他受胯下之辱的屠夫，授予楚中尉的官职。韩信对各位将相解释说：“这是一个壮士。当年羞辱我时，难道是我不能刺杀他吗？那是因为我杀了他没有任何意义，所以隐忍下来，才有了今天。”

韩信忍胯下之辱而图盖世功业，成为千秋佳话。假如他当初争一时之气，一剑刺死羞辱他的屠夫，按法律处置，则无异于以盖世将才之命抵偿无知狂徒之身。假如他当初图一时之快，与凌辱他的屠夫斗殴拼搏，也无异于弃鸿鹄之志而与燕雀争一日短长。韩信深明此理，宁愿忍辱负重，也不愿毁弃自己的前程。

◆ “胯下之辱”故事对你有什么启示？

（二）学会自控的重要性

今天，在这个丰富多彩的世界里，处处充满着诱惑，人人都有可能碰到来自四面八方的各种各样的诱惑，稍有不慎就有可能掉进诱惑的陷阱。诱惑是多彩的，迷人的，它具有不可抗拒的吸引力，使意志不坚或贪图小利者上钩，结果，自然是掉进身败名裂的陷阱之中，造成无法弥补的损失。如果这时你还不能学会自我控制，那将是十分危险的。因此，要想很好的完成从学生到职业人的转化，就必须从我做起，从现在做起——学会自控。

任务-2:

美女医生的悲哀

有一个医学院的校花，长期担任班长、团支部书记，学习成绩优秀。毕业后分到市重点医院做内科医生，受到领导的关注，同事的青睐、上门求医的患者更是对她毕恭毕敬。然而，这位美女医生却厌烦了在诊室的工作。看到医药代表工作时间自由，工作方法灵活，挣钱更多，就决定下海。当了一周医药代表后，一天回到医药公司办公室，伏桌哭泣。经理关切地问：“怎么了？”

她非常委屈的说：“那些药济科的人，他们，他们，他们竟然……”经理开始担心，着急地问：“他们怎么样了？是不是欺负你了？”美女泪流满面，非常痛心地说：“他们竟然不理我！”经理舒了一口气，想引导她战胜困难：“他们不理你，你打算怎么办？”美女坚定地说：“他们不理我，我就再也不理他们！”经理心里凉了：你再不理他们了，可这药谁卖呢？“要不你还是别难为自己了，回到医院当医生吧！”美女嚎啕大哭，经理吓了一跳，关切地问：“还有谁惹你生气了？”

美女凤目圆睁：“你！”经理不解：“我劝你别干了，是为你好呀。”美女愤怒地说：“要是不干，也得我先说！凭什么你先说出来？”经理连忙说：“好、好，我收回刚才的话，请你先说。”美女大声说：“我不干了，我立刻辞职！”经理点头表示同意，心里说：“你快走吧，我的姑奶奶！”

◆结合上述失败案例，谈谈生活中你是如何控制自己的行为 and 情绪的。

二、自我控制方法

自控能力对于增进生理和心理健康，也有重大作用，不能进行情绪控制和行为控制的人，是不会有健康的身体和健康的心理的。为了提高自控能力，可采用以下六种方法。

（一）转移注意法

就是在受到不好的刺激时，可以先想点或干点别的。如俄国著名作家屠格涅夫劝人在吵架将要发生时，必须把舌头在嘴里转上10个圈。

（二）心理暗示法

如林则徐用“制怒”条幅自控，苏轼以“忍小忿而就大谋”的词句自勉，以使自己在遇到不良刺激时，保持良好的心境。

（三）回避刺激法

当遇到可能使自己失去自制力的刺激时，应竭力回避。如隔壁有人骂我，我不侧耳去听，而是外出散步。这样就避免发怒造成冲突。

（四）合理发泄法

有人在情绪波动时，利用听音乐和绘画来宣泄其情绪。

（五）积极补偿法

即利用愤怒激情产生的强大动力，找一件你喜欢的工作埋头猛干，或拼命读书，或伏案疾书，使消极情绪得到积极地运用。

（六）反其道而行法

就是要首先干那些不愿干的事，也就是故意与自己过不去。

三、提高自控能力的途径

（一）加强思想修养

人的自制力在一定程度上取决于他们的思想素质。一般来说，具有崇高理想抱负的人决不会为区区小事而感情冲动产生不良行为。因此，要提高自制力最根本的方法是树立正确的人生观、世界观，保持乐观向上的健康情绪。

（二）提高文化素养

一般来说，一个人的文化素养同其承受能力和自控能力成正比。文化素质比较高的人往往能够比较全面正确认识事物，认识自我和他人的关系，自觉地进行自我控制、自我完善。

（三）稳定情绪

用合理发泄、注意力转移、迁移环境等方法，把将要引发冲动的情绪宣泄和释放出来，保持情绪稳定，避免冲动。

（四）要强化自我意识

遇事要沉着冷静，自己开动脑筋，排除外界干扰或暗示，学会自主决断。要彻底摆脱那种依赖别人的心理，克服自卑，培养自信心和独立性。

（五）要强化实践锻炼

一方面要加强学习，积累知识，开阔视野，用知识来武装和充实自己，提高自己分析问题和解决问题的水平，并通过学习别人经验来扩展自己决断事情的能力；另一方面，要积极投身到部队生活实践中去，刻苦锻炼，不断丰富经验，提高自己的适应能力。

（六）要强化意志力量

要培养自己性格中意志独立性的良好品质。对自己奋斗的目标要有高度的自觉。只要你经过自己的实践认准的事，就应义无反顾地走下去，想方设法达到预期目的。不必追求任何事情都做得十全十美，不必苛求自己没有一点失败，不必过多地注意别人怎样议论你。

（七）调整好需要结构

当需要不能同时兼顾时，抑制一些不可能实现的需要。如古人所云：“鱼我所欲也，熊掌亦我所欲也，两者不能兼得，舍鱼而取熊掌也。”

（八）要强化积极思维

俗话说：“凡事预则立，不预则废。”平时注意经常思考问题，增强预见性，关键时刻才能及时、果断、准确地做出选择。

四、自控能力训练

模拟演练

模拟现实生活中遭遇的矛盾或冲突情境，训练双方如何自我控制化解矛盾或冲突的。



第十单元：学会创新

第十单元 学会创新

拥有核心竞争力

- 教学目标

1. 增强创新意识
2. 有效运用创新思维，提高创新能力
3. 掌握提高创新能力的方法

名人名言

不断变革创新,就会充满青春活力;否则,就可能会变得僵化。

——歌德【美】

独辟蹊径才能创造出伟大的业绩,在街道上挤来挤去不会有所作为。

——布莱克【英】

对于创新来说,方法就是新的世界,最重要的不是知识,而是思路。非经自己努力所得的创新,就不是真正的创新。

——松下幸之助

一、创新的本质

任务-1（课堂导入）：

创新是一个民族进步的灵魂，是国家兴旺发达的不竭动力。

◆谈谈你做过具有创新意义的一件事或有创意的想法。



1. 创新的内涵

创新是指人们为了发展的需要，运用已知的信息不断突破常规，发现或产生某种新颖、独特的有社会价值或个人价值的新事物、新思想的活动。



案例-1:

一个公司有四个车间，通过很多方法提高劳动生产率。当提高到一个临界点，再提高就非常难。如何提高劳动生产率呢？有人提出了这个主意，分析这四个车间的员工的构成并做了相应调整。

第一个车间都是男工，加了几个女工进去，效率提高了。



第二个车间都是一些青年人，加了几个中老年进去，老成持重，效率提高了。

第三个车间都是中老年人，加了几个年轻人进去，有新鲜活力，效率提高了。

第四个车间有老的少的，有男的女的，分析发现，这个车间都是本地人，加几个外地人进去，都拼命地干，效率提高了。还是这么多人，就是把人员结构变换一下，效率提高了。这就是创新。

2. 创新评价标准

提问：电脑病毒是不是创新呢？

创新包含三个要素：

一是新颖，二是有价值，三是具有可行性。同时，创新必须是正向的，即有利于社会的发展。

◆请同学们按照创新评价标准，判断你的答案是否属于创新。



因此，对创新要多方面理解，说别人没说过话，做别人没做过的事，想别人没想的东西，这都叫创新。有的东西之叫它创新，是因为它改善了工作质量，改善了生活质量，有的是因为它提高了工作效率，有的是因为它巩固了我们的竞争地位，有的是对经济、对社会、对技术产生了根本影响，所以叫它创新。但是创新不一定必须是全新的东西，旧的东西以新的形式包装一下也叫创新，总量不变改变结构叫创新，结构不变改变总量叫创新。所以，创新到处有，创新就在我们身边，人人可以创新。

二、创新思维训练

任务-2:

动一动脑筋，打破框框，说出曲别针的多种用途，看谁创造性思维开发得好，多而奇特。



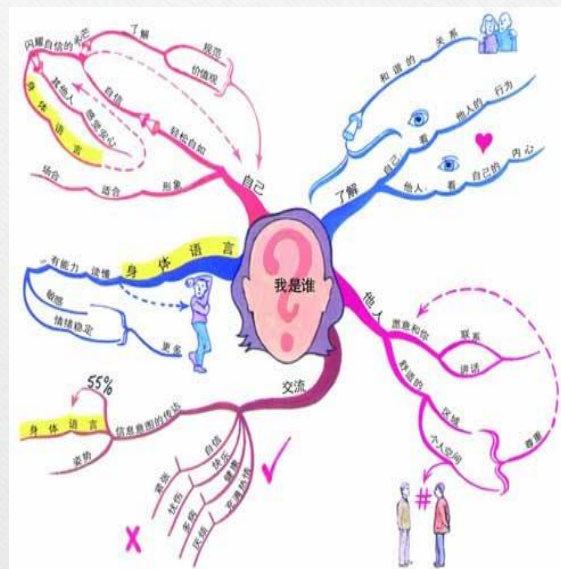
要求：

1. 每个小组选出组长，由组长组织同学们讨论。
2. 组长负责记录每位同学的发言情况，并进行汇总，作为考核的依据。
3. 组长向全班同学汇报本组的成果。
4. 教师监督检查。

1. 创新思维内涵

创新思维是指对事物间的联系进行前所未有的思考，从而创造出新事物的思维方法，是一切具有崭新内容的思维形式的总和。

凡是能想出新点子、创造出新事物、发现新路子的思维都属于创新思维。



案例-2:

两个推销人员到一个岛屿上去推销鞋。一个推销员到了岛屿上之后，气得不得了，他发现这个岛屿上每个人都是赤脚。他气馁了，没有穿鞋的，推销鞋怎么行，这个岛屿上是没有穿鞋的习惯的。马上发电报回去，鞋不要运来了，这个岛上没有销路的，每个人都不穿鞋的。第二个推销员来了，高兴得几乎昏过去了，不得了，这个岛屿上的鞋的销售市场太大了，每一个人都都不穿鞋啊，要是一个人穿一双鞋，那要销出多少双鞋出去，马上打电报，空运鞋过来。同样一个问题，不同的思维得出的结论是不同的。

2. 培养创新思维的方法

第一，要打破思维障碍，拓展思维空间；

第二，要充满好奇心；

第三，要有丰富的想象力；

第四，要有良好的心态；

第五，要广泛地交流信息。

三、培养创新能力的方法

任务-3:

农民工讨薪难

年终岁尾，农民工讨薪难总会成为社会关注的焦点。农民工年年讨薪年年难，到底难在哪里？有什么好办法破解吗？

◆请你提出破解办法。



要求:

1. 分组讨论，组长负责组织
2. 结合所学专业知识，展开充分的讨论
3. 组长选定代表向全班同学汇报
4. 教师监督检查

案例-3:

起死回生的十二个字

在北方的某个城市里，一家海洋馆开张了，50元一张的门票，令那些想去参观的人望而却步。海洋馆开馆一年，简直门可罗雀。

最后，急于用钱的投资商以“跳楼价”把海洋馆脱手，洒泪回了南方。新主人入主海洋馆后，在电视和报纸上打广告，征求能使海洋馆起死回生的金点子。

一天，一个女教师来到海洋馆，她对经理说她可以让海洋馆的生意好起来。按照她的做法，一个月后，来海洋馆参观的人天天爆满，这些人当中有三分之一是儿童，三分之二则是带着孩子的父母。三个月后，亏本的海洋馆开始盈利了。

海洋馆打出的广告内容很简单，只有12个字：儿童到海洋馆参观一律免费。

2. 培养创新能力的途径

第一，加强知识储备。创新并非凭空设想，要有科学的根据和坚实的知识基础。科学创新的基础在于知识储备。知识储备是培养创新能力的知识基础。

第二，培养创新思维。创新思维是一种非常奇特而又绝妙的技巧，往往能出奇制胜，最终达到创新的目的。培养创新思维是培养创新能力的知识基础。

第三，克服心理障碍。在时间和实践面前，任何犹豫彷徨、缺乏主见和背负沉重的包袱，都会有落伍的危险。因此，应努力克服这些影响创新思维的心理障碍。这是培养创新能力的心理基础。

第四，善于提出问题。爱因斯坦在回答他为什么能够作出创新时说，我没有什么特别的才能，不过喜欢寻根问底地追究问题罢了。另外，思考问题还应注意适当转向，即思路稍加扭转，换一个角度看问题，问题很可能就会迎刃而解。这是培养创新能力的方法基础。

三、学会创新，拥有核心的竞争力

创新意识、探索精神、求真务实的工作作风、广博的知识基础、良好的心理素质、顽强的战斗精神，以及敏锐的观察问题、发现机会的能力、深入分析和把握关键环节的能力、自我管理和控制、协调的能力、良好的记忆力和丰富的想象力、科学的综合创新能力，创新者的素质和能力基本要求，也是个人职业发展的核心竞争力。

四、创新能力训练

任务-4:

如果你经营一家家政服务公司，请你写出一份宣传说明书（300字以内）。

（提示：可以从公司的名称、内容、服务、经营范围方面考虑）

