

# 职业化素养与阳光心态塑造

## 【课程背景】

快速发展的中国，中国教育在公民基本职业素养方面的缺失，员工职业化素质不能适应行业的激烈竞争，成为我们不得不面对的现实：

- 职业心态消极，如浮躁、懈怠、无助
- 工作思路混沌，把握不住工作重点
- 工作特色不清、职业竞争力乏力
- 执行不力、学习积极性不高、沟通不畅
- 工作效率低下，公司的战略目标无法顺畅、高效地得到贯彻执行……

如何提高员工的职业化素养，成为无数管理人员的心头重事、烦事，也是制约企业发展的瓶颈！

## 【课程收益】

- 聆听不同的声音，因思路延展而变得开阔
  - 掌握科学的工作理念，事业将变得丰富多彩和充满喜悦
  - 胸怀感恩之心，塑造敬业之心，平衡个人利益、公司利益
  - 感悟积极心态的重要力量，具备职业人合格职业态度；
  - 学会发现生活的美，接受自己、别人、现实
  - 减轻工作压力，放松自我，焕发工作激情、提升生活情趣；
-

- 激发主动性与创造性，以积极心态面对人生，塑造阳光心态；
- 掌握行之有效的压力管理策略，适度调节情绪，学会各种有效的放松方法；

### 【课程特点】

专业——多年来一直培训服务的传播和实践，经验丰富；

实用——丰富新鲜的案例，实操性的情景讲解和现学现用的场景演练；

量身定做——根据企业实况设计案例和知识点，量身定做顾问式培训；

授课原则——一次体验胜于千次说教，培训中导入多种训练方式。

培训流程——采用阶段式的培训模式，我做你看，你我同做，你做我验；

培训效果——学员满意率超过 95%；

【课程对象】 想要提升职业素颜的员工

【课程时间】 1-2 天

【课程大纲】

## 第一单元 职业素养与职业选手的角色定位

### 一、职业化及职业素养导论

#### 1、职业化的定义

#### 2、职业化素养的内涵

#### 3、职业化规范的作用

---

4、什么是职业人：人分四类：活着的四人；活着的人；老板；职业人。

5、职业素养的冰山理论：隐性素养与显性素养。

6、思路比出路更重要：工作是撞钟还是使命？

为别人打工，还是为事业拼搏？

走到哪里算哪里？还是做好职业规划？

做事强调理由？还是用结果说话？

选择积极心态？还是消极等待？。。。。

## 第一讲 职业选手

在职场中：我们必须从业余选手向职业选手转变！

一、职业选手与业余选手有什么不同？

1、业余选手以业为乐，职业选手以业为生；

2、业余选手满足自我，职业选手满足客户；

3、业余选手做了就行，职业选手精益求精；

4、业余选手消磨光阴，职业选手惜时如金。

二、职业化的死敌---两大糟粕文化

1、江湖文化：爱恨情仇，哥们义气

2、家文化：公私不分，角色混淆

三、职业化的三个标准：专业、商业、敬业。

人生价值指数=职业价值+生活价值

---

职业价值=个人职业化程度 X 企业价值

## 第二讲 职业选手

角色转换：分清生活的我和服务别人的我——九个“两回事”

- 1、别人与自己是两回事；
- 2、功劳与苦劳是两回事；
- 3、批评与表扬是两回事；
- 4、过去与现在是两回事；
- 5、对人与对事是两回事；
- 6、感情与原则是两回事；
- 7、朋友与同事是两回事；
- 8、家与公司是两回事；
- 9、社会与职场是两回事；

## 第二单元 职业素养 DNA 密码

### 一、三种热爱

#### 1、热爱本职——才能来自于对企业的热爱

生命的内涵：不要忽略你的“第二生命”！

信托责任与契约精神；对公司的高度认同：圈内人思想。

#### 2、热爱挫折——伏久者飞比高，开先者谢独早

唯一的失败就是你选择了放弃（视频：生命责任：张丹、张昊）

#### 3、热爱学习——只有学到老，才能活到老

---

未来惟一持久的优势是，比你的竞争对手学习得更快。

故事：最高龄女博士；案例：沃尔玛的成功之道。

## 二、三种能力

1、自我情绪管理能力——成为自我情绪的主人，才能主宰自己的人生

工作压力测试；压力的七种缓解压力的方法。

2、人际沟通能力——世界是人组成的，赢得人心，就赢得世界。

人际沟通原则与方法；对上级、平级、下级的沟通方法；

3、价值最大化能力——职业化的核心就是让他人满意，以此为生，臻于此道。

必须做到：结果提前、自我退后。

互动：“人”字；案例：营销总监说英语

## 三、三种意识

1、客户导向意识——以客为尊，用心服务

什么是客户？客户服务意识的互动；

服务理念：把每位客户都当做是唯一的客户；把每名员工都当做是唯一的员工

2、合作共赢意识——团队协作，共进双赢

个人主义的认知：妄自尊大、唯我独尊、自以为是等。

团队合作的认知：团队的强大、自身能量与团队能量的结合，高效率达成目标。

---

如何快速结束团队协作中的推诿，扯皮？

### 3、专业执行意识——专业立身，卓越执行

事前：决心第一，成败第二；

事中：速度第一、完美第二；

事后：结果第一、理由第二。

## 第三单元 职业人的七种阳光心态塑造

### 一、 心态的两种类型：积极心态与消极心态

故事：东坡坐禅；死囚试验；九个人过桥；小孩交作业。

### 二、 两种心态的不同特征

### 三、 什么是阳光心态？阳光心态的内涵（故事：河流过沙漠）

### 四、 员工心态决定服务质量，决定企业发展。

当我们面对客户时，应该具有：

大人心态—像喜欢孩子那样喜欢客户！

男人心态—像喜欢美女那样喜欢客户！

强者心态—像喜欢老人那样喜欢客户！

商人心态—像喜欢金钱一样喜欢客户！

感恩心态—永远心存感恩，感恩一切使我成长的人！

空杯心态-无论你多么出色，也别太拿自己当回事。

快乐工作心态-先付出、后索取（故事：小李的报复）；

---

努力和收入是有时差的；  
对自己百分百负责（互动）。

## 五、对待客户及同事的黄金法则

想赢就先付出——投资心态（不付出超人代价，不会有超人成绩）

想胜就先帮助——帮助心态（对待客户要用心帮助、而不是花招）

合作是省时间——共赢心态（速度、快，不要浪费你我时间）

爱你就要求你——孝子心态（强迫、要求、催逼是因为我爱你）

六、阳光心态的核心：每一个别人都是最好的别人，而自己是最好的自己！

七、职业化成就自己：梦想板。

---