

职场危机意识管理课程大纲

讲师:蒋学东

课程背景

作为职场人士，居安思危才能够让自己走的更远，不要总是以为有铁饭碗存在，要时刻保持危机意识，这样才能够发展的更快。

危机意识就是不断把自己“推向悬崖”。因为当你身临绝境你才能更快地抉择是“跌落悬崖”还是“展翅高飞”。无危机意识者，整日工作流于表面，却不管不顾效果如何。有危机意识者，谨慎前行，步步逼近效果。其实，对于前者工作是为了公司，而对于后者，则是为自己的将来而奋斗！

作为员工来说，要时刻告诉自己，今天不努力工作可能明天就要努力找工作了。毕竟，企业管理者最不能容忍的就是这样的员工！

员工之间，聪明与否不重要，至关重要的一定要有“危机意识”，它既是对自己的一份宝藏，又是对公司的一份责任！

课程收益

- 1、了解目前的经济环境及企业面临的状况
- 2、学习什么是危机意识
- 3、强化员工的危机意识，提高危机的防范和处理能力
- 4、了解危机管理的基本原则及思想
- 5、从危机处理的成败案例学习危机管理
- 6、理解危机，增强主人公意识和企业团队意识

课程对象：企业新入职员工

课程时间：1天（6小时） pm9：00—12：00 pm14：00-17：00

课程形式：讲授辅导、案例分析、小组讨论、视频观摩、互动游戏等

课程纲要

第一单元：什么是危机意识——没有意识到危机是最大的危机

案例分析：

从全民“马爸爸”到“资本家”2020年马云不容易

美国总统特朗普从胸有成竹到不甘心失败

（一）什么是危机意识

（二）危机意识无处不在

1、视频思考：《小欢喜》方圆被裁员，谈职场逆水行舟，不进则退
鲑鱼效应起到了什么作用？

（三）企业经营中最大的风险就是没有危机意识

头脑风暴：拼多多的崛起挑战淘宝地位

网络经济击败实体经济，直播带货又打击传统电商

新的世纪，最大的对手不一定是行业最大的，有可能是跨界打劫的！

- (四) 企业的死亡基因往往是在企业做的最好的时候埋下的
- (五) 优秀企业的危机思想：任正非、张瑞敏、柳传志
 - 1、华为人的危机意识
 - 2、华为人的狼性文化
 - 3、海尔的企业文化

第二单元：聪明的职业者都应具有居安思危的意识

测试：你有危机意识吗？

- (一) 人的本性：人之初，性本赖
- (二) 惟有忧患意识才能永远长存
- (三) 环境变化加快，行业竞争加速
- (四) 人才供应加大，就业压力倍增
- (五) 信息越来越透明，信息不对等的时期已经过去
- (六) 职业者的八项职业危机：
 - 1、职业危机：当心！智能化逐步在替代人工；
 - 2、敬业危机：尊重自己的职业，才会被同行尊重；
 - 3、执行危机：没有任何借口，保证完成任务；
 - 4、责任危机：责任=成长；
 - 5、忠诚危机：切勿做跳来跳去的人；
 - 6、能力危机：让自己成为无可替代的职业者；
 - 7、态度危机：做事不主动，前途很被动；
 - 8、成长危机：职场如逆水行舟，不进则退。

第三单元：应对职业危机的四个思考——价值交换思考

- (一) 明确企业与员工合作的本质
 - 1、职业的产生与雇佣关系
 - 2、薪酬来自价值的交换
- (二) 价值交换的前提——雇佣关系

职业人在雇佣关系中的角色认知

员工也是商人，职业化就是对结果负责。

- (三) 价值交换的保障——契约精神与责任意识
- 故事分享：把信送给加西亚
- 1、契约精神的表现是什么？
 - 2、职业精神的核心是契约精神

第四单元：应对职业危机的四个思考——客户价值

- (一) 什么是客户？

我们的衣食父母；是越用越多的资源；没有客户价值思维,企业就会倒闭不论它过去多么辉煌。

- (三) 什么是客户价值？

站在客户的角度，为客户提供满意和超值的结果，是执行的方向！

满足客户价值需求；超越客户既定的期望。企业生存的底线，执行的动力和方向。

- (四) 内部客户价值

- 1、只有内部客户价值，才会有真正意义上的外部客户价值。
- 2、对上级和平级：给提前量，给依据，给方案，给选择题
- 3、对下级：激励，给成长机会，给原则，给方法。

第五单元：应对职业危机的四个思考——结果导向

（一）结果意味着什么？

- 1、商业交换：公司是以结果做商业交换的平台，
- 2、企业生死：企业依靠结果生存。
- 3、不同人生：人生是一个结果积累的过程。

（二）什么是结果，什么是任务？

做任务是执行的假象，我们要的是结果，做结果与做任务完全不同。我们每天做的是结果？还是做的是任务？许多人没有搞清楚。

为什么同一岗位薪酬却有很大差别——九段秘书（四）如何做结果

结果三要素：有时间、有价值、可考核

第六单元：应对职业危机的四个思考——专业成长

（一）专业就是“看家本事”

- 1、没有专业，就没有谋生的手段；
- 2、专业水平是持续一生的本领。

（二）专业就是满足客户需求的细节操作

- 1、专业水平，决定了你的结果；
- 2、结果公平交换，决定了你的财富与人生；
- 3、一个人的身价取决于他创造结果的能力。

（三）打开心扉团队协作，才是专业化

- 1、封闭导致衰退，传承才会提高；
- 2、团队优势互补，专业价值最高。

（四）如何成为专业高手？

- 1、锁定目标：找准客户价值；
- 2、专注重复：做流程化操作；
- 3、学习他人：超级学习力；
- 4、持续创新：持续改进和创新。