

# 职业生涯规划 and 职业指导

授课老师：晏世乐

## 【课程目的】

帮助个人：科学规划人生，实现人生梦想；帮助单位：造就单位精英，长期稳定发展。助力个人认清未来发展方向，将个人价值实现和单位目标实现有效结合，最终实现个人和单位的双赢发展。个人不再怀才不遇，不再缺乏归属感，单位不再担心人才流失快、不稳定。

## 【授课方式】

课堂讲授、案例分析、讨论练习、实景体验、选边辩论、心理测验、游戏参与等。

## 【授课时间】

0.5—1 天，5—6 小时/天。

## 【授课对象】

所有职场人士。会根据授课对象，适当调整授课内容（侧重点）。

**【课程大纲】**（课程大纲仅为课程部分内容纲要，具体内容见课程讲义）

课前达成共识，确保培训效果：学习为己、学乐精神、空杯思想、学以致用。

## 一、职业生涯规划

(一) 职业生涯规划定义。【案例】职业生涯设计。

(二) 职业生涯规划的重要性。【案例】旅游攻略 VS 职业生涯规划。卡耐基、罗素。

1、确立人生方向。

2、激发前进动力。

3、增强职业竞争力。

(三) 职业生涯规划——选择什么工作？

1、兴趣取向——人生爱好分析。

我想往哪走？价值、理想、动机、兴趣。

为自己活，不拿别人折磨自己。无条件接纳、欣赏自己。【案例】爷孙和驴。技术 VS 管理。宋徽宗赵佶。【朗诵】乔布斯的演讲。

2、能力取向——与他人的优势比较。

我能往哪走？学历、技能、情商、性格、智慧。

骏马能历险，犁田不如牛；坚车能载重，渡河不如舟；舍长以求短，智者难为谋；生才贵适用，慎勿多苛求。

【案例】选秀节目。乔丹打棒球。

3、市场取向——机会与挑战分析。

我可以往哪走？组织环境、行业环境、社会环境、经济环境、政治环境。

世界潮流，浩浩荡荡，顺之则昌，逆之则亡。

4、兴趣取向、能力取向和市场取向的关系。【案例】《中华人民共和国职业分类大典》的变化。《国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标》。

5、职业生涯规划理论关于选择工作的指导。

(1) 特质——因素理论。

第一，自我分析。

第二，职业分析。【案例】线上销售 VS 线下销售。

第三，人职匹配。【案例】部分职业所需能力标准。

(2) 个性——职业类型匹配理论。

现实型（R型）、研究型（I型）、艺术型（A型）、社会型（S型）、企业型（E型）、常规型（C型）。

(3) 职业锚理论。

职能型、管理型、独立型、稳定型、创业型、服务型、挑战型、生活型。

(四) 职业生涯规划——确定目标。

1、目标重要性。

(1) 影响身心健康。【案例】雪盲症、四不青年。

(2) 影响人生！没有目标——半途而废。目标坚定——开足马力。【案例】耶鲁大学对毕业生 25 年的跟踪调查。费罗伦丝·柯德威克穿越卡塔林纳海峡。

2、别对自己说不可能。“求其上，得其中；求其中，得其下；求其下，必败。”【案例】曾国藩，褚时健，胡哲。

3、目标要分解。【案例】从山脚到山顶的一级级台阶。剥洋葱法。施瓦辛格。

4、不要跟别人比，跟自己比！【案例】背景、天赋。“一个亿小目标”。水哥——王昱珩。

5、要为目标付出努力。

(1) 外职业生涯、内职业生涯。【体验】画颗完整的苹果树。【案例】走路听书。制定学习计划。职场六大能力。

(2) 一开始的工作往往不如意。【案例】荷花定律。

(五) 职业生涯规划——各方职责。

员工、主管及企业在职业生涯规划中的不同责任。

## 二、职业指导

(一) 如何对待工作——爱岗敬业。

1、爱岗敬业的重要性。爱岗敬业，到底是为了谁？

(1) 不爱岗敬业：单位有损失，员工损失更大。【论证】工作不仅得到工资。“有所为，有所位”。

(2) 薪水高低由谁决定：员工自己还是别人？【案例】10年工资不变。华为清退34岁员工？查尔斯·施瓦布的传奇。

(3) 平凡岗位能否学到东西？【案例】李嘉诚。

2、如何培养爱岗敬业的精神？

(1) 认识工作价值。【案例】3个石匠的故事。钱学森、邓稼先。台湾老教授的一封信、中学生关于国货的言论。

(2) “假装哲学”。假装喜欢——订出目标——努力实现——真正地喜欢。【案例】本人离开劳动局的经历。

(3) 树立危机意识，由危生爱。【案例】国企下岗。

(4) 心怀感恩，快乐工作。

用人单位——经济源泉——成功阶梯。【案例】各城市中位数工资。

感恩激发工作热情：远离抱怨，勤恳做事，踏实做人。

### 3、爱岗敬业的具体要求。

(1) 忠诚单位。

第一，忠诚胜于能力。【案例】阿里十八罗汉。吕布。

第二，维护单位信誉，保守商业秘密。

第三，增强责任意识。单位是船，老板是船长，员工是水手。【案例】童文红从前台小妹到菜鸟网络董事长。

第四，老板心态。【案例】新娘前后对比。

(2) 熟悉业务、掌握技能。【案例】我家修热水器。

第一，加强学习。【案例】有没有时间学习？自己经历。

第二，围绕客户需求。【案例】技术导向——客户导向。

(3) 积极进取。积极进取——做出成绩——超越期望——获得机会。

第一，执行力。“除非违法，坚决执行！”不抵触、不应付、不拖延、不推诿。【案例】商场如战场。

第二，自主性。要我干什么——我要干什么。

第三，提升性。复盘——不断精进！【案例】我手下2个研究生的对比。

(4) 勤俭节约，降低成本。【案例】任正非。

(5) 开拓创新。“不创新，就死亡。”

第一，创新意识：发散、聚焦思维。

第二，创新方法：满足客户需求。【案例】华为“小改进，大奖励；大建议，只鼓励。”

(6) 乐于奉献。【案例】海底捞“三无”谢英。

(二) 如何对待同事——团结协作。

1、团结协作的重要性。

(1) 决定个人前途。水平再高——恃才傲物——孤立排挤——遭受失败。互相学习、共享资源。【案例】山雀VS知更鸟。马化腾等的聚餐。

(2) 决定单位前途。“不怕虎生两翼，就怕人起二心。”【案例】德国科学家瑞格尔曼拉绳实验。楚汉相争。

2、团结协作的基本要求。

互相帮助、互相支持、密切配合、互相协作。【案例】团结协作的4个指标——对照反思。

3、人际交往关键——心好。【论证】口乃心之门户。

(1) 培养同理心。“人同此心，心同此理”。投其所好、对症下药。【案例】本人劝服父母。

第一，最好做到：人之所欲，施之于人！【案例】甲之蜜糖，乙之砒霜！兔子钓鱼。

第二，中间水平：己欲立而立人，己欲达而达人！

第三，至少做到：己所不欲，勿施于人！

(2) 培养欣赏心。

第一，使用别人喜欢的称呼。【案例】我女儿VS你女儿。

第二，记住对方名字。【案例】与习近平同志合影。因称呼错误被老婆惩罚。

4、人际交往的四大原则。

(1) 平等待人是人际交往的前提。

平等待人要懂得自尊与尊重别人。

第一，自尊体现在不卑不亢，这是赢得别人尊重的前提。

第二，尊重别人，不以权压人、以强凌弱，不拿架子、不摆资格，不表现出优越感，维护别人的脸面。【案例】“放低姿态、放软身段”。萧伯纳和玛莎。

(2) 诚实守信是人际交往的基石。

第一，诚信是为人处世、安身立命的根本原则。【案例】孔子：“人而无信，不知其可也。”

第二，诚信是评价最高、最受欢迎的品质。

(3) 宽容谦让是人际交往的粘合剂。

第一，宽容大度能缓和人际关系。【案例】“容言”“容过”“容异”。

第二，谦虚礼让能化干戈为玉帛。【案例】六尺巷。

(4) 互利互惠是人际交往的润滑剂。

第一，人际交往的本质是社会交换。【论证】既有物质上的相互扶持，更有心理及情感上的相互慰藉和满足。

第二，“将欲取之，必先予之”。

第三，“礼尚往来”，“来而不往非礼也”。

5、人际交往的基本要求。

(1) 从自己做起。【案例】修己安人。

(2) 积极主动，扩大交往。

第一，主动联系。

第二，主动支援。【案例】王永庆。