

<<职业社会能力训练手册>>

图书基本信息

书名：<<职业社会能力训练手册>>

13位ISBN编号：9787010101040

10位ISBN编号：7010101043

出版时间：2011-8

出版时间：人民出版社

作者：人力资源和社会保障部职业技能鉴定中心 编

页数：251

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<职业社会能力训练手册>>

内容概要

能力五光十色，才干多种多样，而人生苦短，生命有限。

在可利用的时间内，我们最需要获得什么能力？

最需要增长什么才干？

选准方向，事半功倍；找错道路，一无所得。

过去很长一段时间，社会上先是学历文凭热，后是资格证书热。

但现在人们发现，文凭和证书固然重要，在职场上获得最大成功的人，竟然不是那些文凭和证书最高最多的人。

还有比它们更重要的东西，那就是人的核心能力。

由人力资源和社会保障部职业技能鉴定中心组编的《职业社会能力训练手册——与人交流、与人合作、解决问题》就是这样一本可帮助学习者学习提高与人交流、与人合作、解决问题等职业社会能力的书！

本书可作为社会各类职业培训机构，中、高等普通教育和职业院校，以及企事业培训部门开展综合素质培训、职业能力训练和就业能力培训的依据和参考，是开展核心能力培训认证的专用教材。

<<职业社会能力训练手册>>

书籍目录

前言

序一：陈宇 拓展核心能力 创造瑰丽人生

序二：刘来泉 加强职业核心能力培养 努力提高职业教育质量

训练导航

- 一、什么是职业核心能力
- 二、怎样培养、培训职业核心能力
- 三、为什么要提高职业社会能力
- 四、怎样测评职业核心能力

· 与人交流能力训练

第一单元 交谈讨论

第一节 树立沟通意识 积极交流表达

第二节 围绕主题交谈 把握交谈方式

第三节 倾听他人讲话 多种形式回应

第四节 运用交谈技巧 准确表达观点

单元综合练习

第二单元 阅读

第一节 通过有效途径 找到所需资料

第二节 识别有效信息 归纳内容要点

第三节 会做简单笔记 整理确认内容

单元综合练习

第三单元 书面表达

第一节 选择基本文体 撰写简单文稿

第二节 能够利用图表 简明表达要点

第三节 利用选取资料 说明文章要点

第四节 掌握基本技巧 规范清晰表达

单元综合练习

· 与人合作能力训练

第一单元 掌握计划

第一节 具备合作意愿

第二节 理解合作目标

第三节 建立合作关系

第四节 明确职业角色

单元综合练习

第二单元 执行任务

第一节 接受工作安排

第二节 遵守合作承诺

第三节 确定先后顺序

第四节 求得相关帮助

单元综合练习

第三单元 检查效果

第一节 正视自身短处

第二节 沟通工作进度

第三节 调整合作关系

第四节 展示合作优势

单元综合练习

<<职业社会能力训练手册>>

· 解决问题能力训练

第一单元 分析问题 提出对策

第一节 理解问题 确立目标

第二节 跟踪问题 分析条件

第三节 提出对策 选择方案

单元综合练习

第二单元 实施计划 解决问题

第一节 准备计划 寻求认可

第二节 制订计划 具体可行

第三节 利用支持 实施计划

单元综合练习

第三单元 验证方案 改进计划

第一节 寻找方法 实施检查

第二节 跟踪结果 做出鉴定

第三节 利用经验 改进方法

单元综合练习

<<职业社会能力训练手册>>

章节摘录

二、用例证说明合作优势 与人合作所需要的品质有：亲和、耐心、服从、忠诚、宽容、负责、细致、热心、谦虚、幽默、大度等。

这些词汇是抽象的。

你需要用自己在合作中的例证，将抽象的词汇具体化。

如果认为自己是亲和的人，那么在日常工作中，你是否经常主动问候他人，包括见到陌生人的时候。

你的微笑尺度掌握得如何？

再如，你认为自己的服从品质突出，那么，在接受任务的时候，能够积极地完成自己可能不愿意做的事情。

你一定要有具体的例证，来说明自己的合作优势。

例证来自你的工作过程。

与哪些人合作过，在哪些事情上合作过，合作取得哪些成功，在合作过程中表现了你哪些品质。

没有工作阅历的人，可以在学习、家庭生活中寻找例证。

三、人的个性有多个侧面 你需要知道，人的个性是非常复杂的，自我分析的难度很大。个性具有双重特点。

在人生舞台上，人们有种种表现，如同带着面具的演员。

在舞台下面，还有人的另外一面。

如果只看到一个方面，忽略另外的方面，对于自己的认识是偏颇的。

单一的看法，造成信心的缺乏。

觉得自己在合作方面，没有什么优势。

尺有所短，寸有所长。

全方位地评价自己，才能从独特的角度，发现自身的优势。

自身的优势，可能体现在某些细微方面。

有些人适合与陌生人合作。

在公众场合，善于与人打招呼，给他人的第一印象很好。

可以呈现热情、亲和的微笑，萍水相逢，都能一见如故。

这样的人，适合职业外圈的合作，能够在业务拓展、公共关系协调等方面发挥作用，与数量很多的人合作。

.....

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>