第一图书网, tushu007.com

<<职业社会能力>>

图书基本信息

书名：<<职业社会能力>>

13位ISBN编号：9787010071152

10位ISBN编号：7010071152

出版时间：2008-6

出版时间：人民出版社

作者：劳动和社会保障部职业技能鉴定中心 组编

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

第一图书网, tushu007.com

<<职业社会能力>>

内容概要

本系列教材的编写坚持以就业为导向的能力本位的教育目标，坚持以职业核心能力标准为依据，同时吸收现代国际职业教育新思想，在能力训练过程中始终坚持贯彻行为活动导向教学法的理念和技术。按照职业核心能力标准规范的解读，职业核心能力是一种完成工作任务的过程能力和执行能力，它是从职业活动中抽象出来的也要能返回到职业活动中去，因此系列教材的编写采用了一种全新的模式和规范，并研究开发了一套能力训练的程序，即包含目标（Ob—ject）、任务（Task）、准备（Prepare）、行动（Action）、评估（Evaluate）的“ OTPAE五步训练法 ”，从而保证了培训教学活动的结果不仅在于启发学员对掌握一种能力的认知，更重要是让学员实实在在地掌握这种能力。

本系列教材可作为社会各类职业培训机构，中、高等普通教育和职业教育院校，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。

第一图书网, tushu007.com

<<职业社会能力>>

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Ⅰ．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Ⅱ．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Ⅲ．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

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

准备：怎样围绕主题选择交谈方式和时机　　一、什么是话题，什么是交谈的主题　　话题是交谈的内容。
随意性交谈的话题是随机的、分散的，正式性的会谈和讨论的话题一般比较确定、集中。
主题是交谈中的焦点，是话题所体现的中心意义，一般是交谈的宗旨，是主动交谈一方或者双方共同的意图所在。
有时候，交谈的主题显露在话题之中，如销售员与客户围绕产品交谈，主题是销售产品，这是销售员交谈的主旨，是他主动谈话的意图。
有时候，销售员并没有谈产品，而是与客户侃足球、谈天气，或是谈论双方感兴趣的其它事情，此时，主题没有显露在话题之中，但它是维护良好关系、表达感情的需要，也有其一定的目的。
二、交谈有哪些类型　　任何有效的交谈必须把握好交谈的类型。
在进行交谈前，我们要了解不同类型交谈的特点，根据类型选择恰当的交谈方式，力求取得交谈的成功。
根据交谈的目的，交谈可以分为以下几种类型：　　（一）说服式交谈　　这类交谈的目的是一方要就某些问题对另一方进行劝导说服。
因为它以说服为目的，所以说服者在交谈中是交谈方向和内容的控制者，是发话的主体，在交谈中起关键作用。
由于被说服者是交谈目的的承载者，在交谈中也起着十分重要的作用。
没有被说服者的配合和转化，交谈不可能有效进行。
（二）商讨式交谈　　这类交谈的目的是通过交谈者的相互讨论，共同协商，就某些问题统一意见，或达成合作协议，比如外交谈判、经贸洽谈等活动。
这种交谈应具有统一性、建设性和合作性的特点。
需要交谈各方严肃认真地表达自己的见解，耐心听取对方的意见，从一定的原则出发，求同存异，达到交谈的目的。
（三）论辩式交谈　　这类交谈的目的在于交谈各方对某些问题各抒己见、展开辩论，比如法庭辩论、学术争论等交谈活动。
这种论辩性交谈，应该注意说话的科学性、针对性和严肃性。

第一图书网, tushu007.com

<<职业社会能力>>

编辑推荐

能力五光十色，才千多种多样，两人生苦短，生命有限。
在可利用的时间内，我们量需要获得什么能力？
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。
职业核心能力是人最基本的能力，是其他能力形成和发生作用的条件，它处在最底层，最宽厚，它是支柱，是依托，是所有职业都需要能力；职业核心能力是人综合素质的体现，是人生成功的钥匙，是事业致胜的法宝，是现代人必备的关键能力。

第一图书网, tushu007.com

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