

徐州安保中等专业学校

职业道德和职业素养教育材料

目录

职业道德和职业素养培训讲座

关于向徐州市“美德少年”关天波同学学习的倡议书

“美德少年”关天波事迹简介

关于向“徐州好人”杜建军老师学习的倡议书

“徐州好人”杜建军老师的事迹材料

校内德育名师团队基本信息一览表

校外德育名师团队基本信息

职业道德和职业素养培训讲座

主讲：刘忠强

第1讲 职业精神的内涵

一、什么是职业化

首先来看职业的定义。职业就是个人参与社会劳动，换取物质保障和财务分配，获得社会地位以及认可的一种劳动方式和渠道。职业的定义里蕴含着两层意思：第一，你要去做件事情，你要劳动；第二，它所获得的不仅仅是物质报酬，还有精神的报偿，如社会地位，自我满足感，荣誉感，成就感，归属感等等，这些都与你的职业有很大的关系。

职业化就是职业的标准化、规范化、制度化。换句话说，什么叫“我是一个职业的销售人员”？“我是一个‘职业经理人’”，就是我能把我的职业做到标准化、规范化和制度化。

以教书为例，很早就有了教师这个职业。当有了文字以后，就有很多老师来传承知识文化。但是教师这个行业从什么时候才开始成为真正意义上的职业化？学校的出现是教师行业标准化、规范化、制度化的重要标志。考试的规范化和教科书的出现都为教师的职业化提供了重要的条件。考试制度的出现规范了知识传递的途径，教科书的出现使得教育变得标准化并且脱离了对人的依赖。

如果你的企业在某一个岗位的工人离开了这个人工作就无法顺利进行，这说明你的这企业还没有真的职业化。教师就是这样的，如果你的孩子在哪个中学上课，如果那个中学的那个老师要走了，这个中学就没有了价值，那就不能称之为学校了。只有尽管这个老师离开了，学校照样可以继续办下去，这才是真正的职业化。

二、职业化的要求

要做到真正的职业化并不是一件很容易的事情，它有五点要求。只有做到了这些要求，才能做到职业化。职业化的具体要求如下：

第一是理性。即在工作中，你要做一个理性的决策，不要感性，不能情绪化。在工作中，我们经常会说“你太不职业了。”其实也就是说你太情绪化了，你总是被情绪左右，你的理智被情绪覆盖住了。

【案例】

张瑞敏有一段话，谈到企业家的有情与无情。他讲一段事情，他说有一个企业，希望跟海尔合作，叫“激活休克鱼”，海尔派了一些管理人员去帮助企业工作，一开始去的时候，是当地政府把海尔请过去的。管理人员到了以后，该企业的员工怨声载道，因为他们没见过管人管得这么厉害的。于是他们到市政府门前示威，要把海尔赶出去。海尔到该企业后三个月，该

企业的盈亏就平衡了。但是这个企业的员工依旧到政府门口游行示威，最终海尔撤走了管理队伍。

过了没几个月，这个企业又亏了，又开始请人，要求把海尔请过来，政府又把海尔请回来。

张瑞敏就这个事情，他说过一句话：什么叫企业家的有情或无情？一个企业家对员工的犯错行为的有情就是对客户的无情，就是对上游企业和下游市场的无情，就是对他们家属的无情，就是对整个企业所有员工的无情。对一个犯错员工的无情，就是对这个犯错员工、他的家人有情，对整个企业的有情，对上游、下游、对社会的有情。这是一个职业化的行为，是理性要压倒情绪。

再如：有一个流氓打架受伤了，被送到医院。请问，护士该不该治这个流氓？还是让他死了算了？因为这人本来就是地痞流氓。

如果护士不管他、不救他，让他死了，这是情绪化的表现。出于职业道德，护士必须救他。我不是法官啊，判他有罪是法官的事。你的职业不是法官，而是护士。护士就要救死扶伤，至于说他救活了以后，他由谁判罪，那是别的职业的人的事情。

这就是职业化杀手的第一个特征：理性要大于情绪化。

第二，职业角色要大于个人的角色，职业就是大于个人隐私。

第三，要具有专业技能，而且这种技能要与时俱进。

你原先是一个很好的基层员工，你工作干得不错，公司把你提升成管理层了。但是一个好的员工，不一定是一个好的管理人员。因为员工和管理人员工作的内容不一样。你具有基层员工的技能，但不一定具有管理的技能。你不一定知道怎么带人、带团队；不一定知道怎么建立团队凝聚力；不一定知道怎么样建规矩；别人犯了错你怎么处罚他才合适？你怎么安排工作？你怎么做计划？你怎么做监控？你怎么做到公平、公正地考核？这些都是需要技巧的。工作技巧不是天生就会的，而是需要学习，这叫与时俱进。

第四，职业化是建立在经济利益基础之上的。我们之所以工作是为了薪水，企业之所以雇你是因为你能给企业带来效益，能为企业赚钱。

工资就如同出场费。就是只要我刷卡了，我只要把脸往那一放，卡一刷，即使我干不好活你也得给钱，这与职业化的特点不太一样。我干不好活你也得给钱，你安排我活干，我没干完，但是你还是得发给我工资，如果你不发工资，你就违反《劳动法》，你只要不开除我，你就得给我发工资。

第五，团队精神，就是一些人在一起工作时，要懂得如何分工合作。

第六，要有工作标准化的契约和流程，先干什么后干什么必须有明确的规定。

比如：夏微女士给我了二百两银子，然后说，你给我杀那个老王，我见到老王“老王啊，夏微给我二百两银子让我来杀你”。他说：“等会儿，我

给你三百两，三百两你把她杀了。”真的给三百两。“行，你给我吧，给我杀她”。见到夏微我说：“我跟你讲啊，他给了我三百两银子，让我杀你”，夏微说：“等会儿，我给你四百两”。

这种行为属于讹诈，不属于职业杀手。职业杀手应该是，如果我接收了人家的钱，我就得忠诚于他，除非我不要他的钱，跟他没关系。我只要收了人家钱，我就得把这个事干完，我得忠诚于这个事情，也忠诚于我的职业。

第七，要进行风险预估，我们要创造性地工作，追求高效率的同时还不能有风险。

假如你第二天八点钟做培训，前一天晚上还玩到两点钟，这就不叫职业化。星期天晚上出去喝酒，喝到两点钟，第二天早晨起来上班，九点钟上班，这也不叫职业化。因为你没照顾好你的身体，没有随时处在一个准备战斗的状态。

以上是职业化的要求，它普遍适用于几乎所有的行业。

三、职业化的标准

第一个，以此为生，精于此道

也就是说我干这个工作，就是比别人干的好，我做销售，我就是比的销售量大，这就说明你的职业化水平高。

第二，别人不能轻易替代

例如麦当劳卖汉堡，你也可以卖汉堡，但是你替代不了麦当劳；可口可乐卖可乐，你也可以卖可乐，但是你替代不了可口可乐。因为他有专属的位置，他能把同样的事情干得跟别人不一样。

第三，经常用理性的态度来对待工作，也就是前面所讲的理性要压倒情绪化。

第四，细微之处做到专业。

四、你乐在工作吗？

做一个选择题，来看你对工作的感觉：

第一题：你对工作感觉是？A、天哪！我爱死这份工作了，这就是我要干这个活的原因，我干这个活真来劲；B、还好啦，我还可以接受，毕竟这是我吃饭的工具嘛，这是我的饭碗啊；C、别提了，你千万别说工作这事，下了班你如果再跟我说工作，我跟你急，这事就要过去了，拜拜。

第二题：你对客户的感受是？A、我喜欢这些人，这个行业很有意思；B、这些人还行，虽然这个活我不太爱干，但也不是特无聊，能接受，或者能忍受；C、因为我够专业，所以我能忍，我尽力表现得专业一点，职业一点，但是事实上我看这帮人就烦，我一点都不想干。

【案例】

有一个公司，以 10000 元的月薪请了一个高级经理，这位高级经理到了公司以后，因为这样或者那样的私人的原因，总是不能够全身心地投入到工作中去，达不到公司的要求。公司总裁与他进行沟通，问了他一个问题，说：“你看这怎么办？我们把你雇来因为我们相信你有这个能力，我们也希望你表现出这个能力，你有什么想法？”这个高级经理，怎么跟这个总裁说呢？说：“我最近挺烦的，要不然这样吧，你可以给我降薪，你别对我要求那么高。”这种情况，如果你是总裁你怎么办？后来那个人被开除了。

通过这个案例，我们可以看出：工作需要全心投入，只要你能从工作中得到快乐，你就能忘记生活中的烦恼，只有这样你才能把这个工作做好。

【自检 2-1】

职业化的要求是什么？

参见参考答案 2-1

答案 2-1

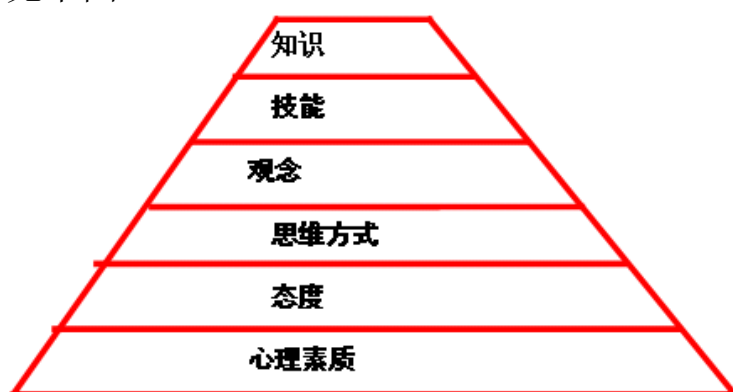
返回

职业化的要求是：第一：理性；第二：职业角色要大于个人的角色，职业就是大于个人隐私；第三：要具有专业技能，而且这种技能要与时俱进；第四：职业化是建立在经济利益基础之上的；第五：团队精神，就是一些人在一起工作，要懂得如何分工合作；第六：要有工作标准化的契约和流程，先干什么后干什么必须有明确的规定；第七：要进行风险预估，我们要创造性的工作，追求高效率的同时还不能有风险。

第 2 讲 职业化素质六层次（上）

一、职业化素质的六个层次，

见下图：



最上面的是知识跟技能，这就是冰山之上的一部分，往下是观念、思维

方式、态度、包括心理特质、心理素质。

二、职业化素质的六个层次的内涵

（一）以实用为导向的职业知识和以专业为导向的职业技能
知识和技能的要求是实用与专业。以下举例说明什么是实用与专业。

【案例】

有一次，一位讲师出去讲课，一路上有一名销售人员相陪。火车上，销售人员打开一本书来看。他们寒暄几句后，讲师打开书一看，是钱穆先生的《中国历代政治得失分析》。于是他对销售人员说：“这个书挺好的，但我有一点建议，这种书对于提高你的修养绝对有帮助，但是以你的职业来讲，你好像还应该带点别的书。”

就是说你学东西，要实用和专业。你可以花些时间来提高你的素质和修养，但同时要看些与你的职业相关的内容。因为除了素质教育之外，职业化教育中很重要的是要有一个导向性的、实用的知识价值。

（二）以价值为导向的职业理念和以结果为导向的职业思维
这两个层次表现出的是：价值与导向，价值与结果。

一个企业中，员工要为企业创造价值。有的员工会问：我创造的价值少的话，我加班行不行啊？这样是不行的。因为在工作中，是以结果和价值为导向的，就是你为企业创造了什么价值。你的价值如果创造不当，会增加很多的额外成本。作为一名职业人，关键是你能够保质、保量地把工作做完。

（三）以敬业为导向的职业态度，和以成功为导向的职业心理

敬业是一种职业态度，也是职业道德的崇高表现。一个没有敬业精神的人，即使能力再强也不会得到同事的普遍尊重和认同；而能力相对较弱但具有敬业精神的人，却能够找到自己发挥的舞台，并在实现自身价值的同时得到广泛的尊重和认同。

【案例】

很多人对麦克·阿瑟这位二战时的美国将军评价很高，但是在朝鲜战争当中，他的确非常的不敬业，打仗时他居然不在战场，而是在日本遥控朝鲜战争。他似乎没有考虑到好几十万人的生命掌握在他的手里。这种行为叫不敬业。

三、以成功为导向的职业心理

在以成功为导向的职业心理有以下几个基本要求。

（一）自我形象和自我认知

如果让你评价你自己，你会给自己打多少分？你自我的价值感有多少分？这就是自我认知。

（二）自我激励

大部分小孩子在 6 岁之前，他的自我认知就已经形成。心理学家说，超过 25 岁，人要想改变的话，难度就比较大。但是在一种情况下可以变，那就是在受到重大刺激时会改变。一般情况下人是很难改变的，我们把它叫人生剧本，这里面有很重要的一条，就是个人的心理地位。它不是指某一个人，而是泛指外界。如果一个人认为自己好，对方也好，这样的生活是很充实、很幸福的。如果认为自己好别人不好，这种人的生活是不幸福的。这是一种心理状态。这种情况用一种方法可以克服，就是自我激励。

进行自我激励，有两点需注意。

第一，要多看正面积极的东西。

在平时的生活中要记录所有与你相关的正面的事情，负面的不记。在这个过程中不需要你看事实，只需要你看自我认知，就是你要调整自己的正面认知，让自己的价值能够慢慢地提升，不要对自己太严厉，不要太苛刻。

第二，要突破自己为自己设定的框框，能突破框框的人就会成为有用的人。

【案例】

林肯总统遇刺的时候，他身上有四个遗物，分别是一把小刀、一个眼镜盒、一块手绢，上面绣着林肯的名字，第四个很重要，是一份简报，上面的一篇文章是这样写的：“林肯是当代最杰出的政治家之一”。林肯当总统的时候，他总被人骂。他本身是个农民，他看到这份报纸之后很兴奋，拿剪刀剪下来，“我这辈子就看这一篇报道，是客观跟真实的。”叠起来装兜里，只要心情不好时，拿出来看一看，毕竟还是有人理解我的，他的这个动作，就好像在喊“我是最棒的”。

乔丹在《乔丹传》当中写道，他在比赛之前坐在更衣室里时，常会默默的念叨。在最后还有半分钟的时间，他会闭上眼睛假想：假如最后还有 20 秒或者 15 秒，我们还落后对方一分，球在我们手里面，边线发球，这个球怎么发？我跑到哪个位置？队友怎么把球交给我？我怎么运球？我运几步？到哪个地方急停？那个防守运动员怎么被我甩开？我怎么起来？跳起来？最后一秒钟我出手，球是怎么样的一个弧线？然后，“噗通”进了，比赛结束了，我们赢了一分，全场都疯了，还跑上来和我拥抱，索要签名。

乔丹的这种假想其实就是自我激励。乔丹说：“有人问他‘你为什么是这个世纪最伟大的球员’？别的 NBA 球员只是一个优秀的球员，原因是什么呀？”他说：“因为我在更衣室里面幻想”。几乎所有的演员和运动员，都会做这种冥想式的自我激励，他虽然不是站起来大声喊：“我是最棒的，我是最棒的”。但是，他的内心甚至比这个想得更加的细致。为什么我是最棒

的？因为我看到了正面积极的东西，所以我一定是最棒的。

【案例】

某著名心理学家在讲课的时候举了个例子，他说：运动员在溜冰的时候，他要空中跳起来旋转，旋转两周、三周或者三周半，我怎么练？一个方法是冥想。另一个方法是身上吊钢丝，让他在空中感受到转的感觉。但是吊钢丝这种行为挺危险的。乔丹他们在进行篮球训练的时候，有一半时间是有球投篮，另外一半时间是无球投篮，就是想象仿佛手里有个篮球，然后看着篮筐的哪个地方，感受到手里是有重量的，然后起来投篮。感受球是怎么样飘的？之后是怎么样的一个弧度？进篮筐了吗？他就要这样想。

用心去想象投篮的作用，有个很重要的特点就是：他一定要集中精力。你必须把注意力都集中在这个地方，才能感觉到这个球是存在的。这是真实的心理学的训练方法，这跟喊“我是最棒的”没区别，本质都是一样的。对自我认知的正向能量的积累是非常重要的。

（三）情绪控制

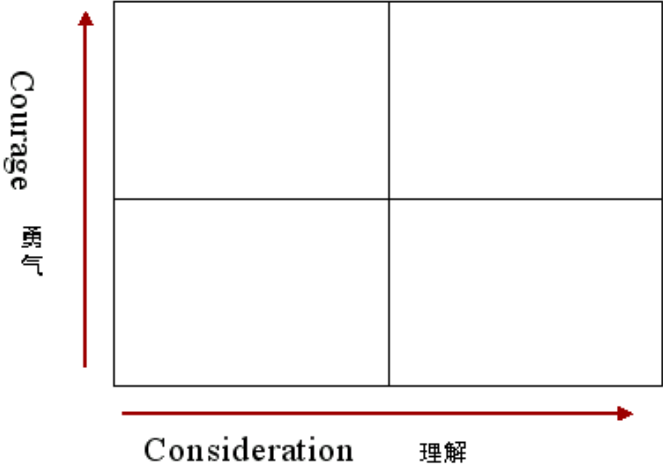
情绪控制不等于情绪压抑，情绪是很难被压住的，不在沉默中爆发，就在沉默中灭亡，我们必须正确地疏导和转化自己的情绪。

（四）挫折的承受

挫折的承受，我们也叫逆商，就是逆境商数。遇到挫折以后，永不言败，永不放弃，这种精神，典型的代表是曾国藩。曾国藩在上表给皇帝的时候，说：“臣屡战屡败，而屡败屡战”，这是典型的承受挫折。

（五）人际交往

一个成熟的人格，或者说成熟的人际交往的这种品质和特质，应该有两个维度。第一个叫勇气，第二个叫理解。就是我跟你这个人交往，一方面，我很有勇气。另外一方面，我表达了我的观点，还要能够理解对方的观点。我们不仅要有勇气表达自己的想法与感受，而且还要用体谅的心，去理解他人的想法与感受。如下图所示：



有些人勇气很高，但理解度很低，那么这个人际交往当中，往往是得理不饶人，不太容易接纳别人，不太容易宽容包容别人。也有些人理解度很高，但勇气低，如有人找你借钱，你不想借，但你又说不出口，最后还是把钱借给他了，这就是理解度高，勇气低。

还有一种是勇气和理解度都低。借完了钱之后就想，他还不还啊？他什么时候还啊？当天晚上睡不着觉，甚至过好几天都睡不着觉。这样的人就是理解度低，勇气也低。

第四个象限的人勇气和理解度都很高。

【案例】

有个人和朋友去吃饭，他们看到某餐饮的基围虾只卖 28 元一斤，就点了一份。可是虾端上来一看，特别小，于是他朋友的妻子就不高兴了。她把服务员叫过来，要把虾给退了。服务员说：“如果虾做得没问题就不能退，今天所有的虾都这么小，因此才优惠 28 元一斤。您要是退的话，就得我付钱”。她说：“我不管，退掉！你们老板在吗？”老板不在。如果是你，你怎么办？他朋友的妻子二话没说，端起盘子到了另外一桌，“叭”往那地方一放，说：“你看，这是他们卖我的，就这么点虾，要这么多钱。”

经理出来了，说：“大姐，等会儿、等会儿、等会儿，有什么事？你怎么这样啊？有什么事？”她说：“虾太小了，给我退了。”“这虾做的没问题，虾小不能退，今天都是这样的虾，下回您来我给您打八折。”“你不退是吧？”“不退”。拿着盘子出了门就上了街，到了门口跟别人说：“这么小的虾，他们却卖那么多钱。”那个经理说：“大姐，进来，进来，我算服了您了，今天这饭我请，以后来八折，免费送果盘。但有一点大姐，以后你要不带人来的话，你可把我坑苦了。”那个女的说：“没问题，我肯定带人来。”那女的把电话留给那个经理，之后他们白吃了一顿，后来那女的还经常带人去吃饭，他俩的关系还挺不错。请问：这个女士的勇气和理解度是高还是低？

显而易见，她的勇气度很高，她的理解度也挺高。她本人是做餐饮的，她知道餐饮的人要的是什么是怕的。餐饮要的是客人，是要赚钱，而她要的是面子，后来他们成为朋友，她挺愿意带朋友去的，这就是各取所需，这就达到了双赢。你要理解对方需要的是什么是，而不要把你的需要加在别人的身上。

要达到双赢就必须相互理解。理解不仅仅是指理解事情，而是理解人，去理解这个人会怎么看这件事情，这才叫真正理解。当然，不同的人的理解是不同的。理解是弹性、变化的，是依人而变的。

第 3 讲 职业化素质六层次（中）

四、以结果为导向的职业思维

在以结果为导向的职业思维这个层次，主要有两个要求：系统思考和创

新思维。不管是系统思考还是创新思维都要以结果为导向。

创新是一种具有高度自主性的创造活动，依赖于人的创造性思维和强烈的创造意识。作为职业的工作者，没有独到的见解，创新的意思，就很难有鹤立鸡群的表现，从众多的人当中脱颖而出。现在很多关于员工、经理人的培训中，关于创新意识、打破常规等内容占据了相当重要的位置。这说明在现代残酷的商战中，创新意识是企业独领风骚的重要保障，打破常规是解决问题的重要手段。

（一）创新以目标为导向

【案例 1】

爱迪生发明了电灯，但其实用的不是爱迪生的技术。有一个人，和爱迪生几乎在同时发明了灯泡，而且他在技术方面比爱迪生更高，这个人是个英国人，名叫斯旺。他和爱迪生同时发明了电灯泡，而且技术更好。因此，爱迪生就找到斯旺，买下了斯旺的专利，再用斯旺的技术来生产灯泡，人们就以为灯泡是爱迪生的，而不知道灯泡那个技术，其实是斯旺的专利技术，它只不过被爱迪生买断了而已。那么，爱迪生为什么要发明灯泡？为什么买断斯旺的专利？

那个时代已经有了电，但是怎样把电传输给用户，就需要有灯泡。但其中更重要的是架设电线，于是爱迪生发明灯泡，并买断比他更好的技术，然后向政府申请了架设电线的专利。于是，电力工业就启动了。爱迪生在发明灯泡以前，他就没有想只去发明一个灯泡，他要的是获得向用户配置电力的权利。创新者要以目标为导向，斯旺只是一个技术员的创新，而爱迪生不是做灯泡，而是做国家电网的董事长，他们对创新的定义和目的，是完全不一样的。所以我们说，爱迪生的成功，不是说他是一个发明家成功，其实他更是一个企业家，在企业当中创新不是无目的的。

【案例 2】

和比尔·盖茨一块创建了微软公司的爱伦，在 12 年以前，曾经投资两亿美元，后来又追加投资，建立了一个机构。这个机构把全世界最杰出的科学家邀请过来，不给科学家定义任何的题目，就是你感兴趣什么，你就研发什么。也就是说科学家不再受市场的限制，可以自由的发挥。八年后，这个机构破产了。

究其破产原因，主要是没有目标导向。因为不为结果工作，而为感觉工作，即使在创新这个领域里面，如果只是为感觉工作，也是绝对错误的。

（二）人人都可以创新

【案例 3】

美国有一个年龄最小的百万富翁，他是自食其力成为百万富翁，他只有 6 岁，靠做玩具起家。他妈妈是一个擦窗户和清洁地板的，有一天他妈妈带着他，到一个人家里去做清洁卫生，这个人家就是美国最大的玩具生产商的总裁。那个总裁看这个小孩很好玩、很可爱，说：“宝贝啊，过来，这边有个玩具，你来玩玩啊？”这个玩具刚生产出来，还没有上市呢，这个小孩拿起来玩了玩，然后跟这个总裁说，“这个不好玩”。“那怎么玩才好玩啊？”“应该.....，它就好玩了。”“那你再看这个，你玩这个，玩着怎么样？”他说：“这个也不好玩，应该.....，就好玩了。”那个总裁说：“行了，你妈妈也不用打扫卫生了，我雇你。”“我雇你玩玩具，然后你告诉我，这玩具该怎么改？”那时，这个小孩才 3 岁，到 6 岁的时候已经成了百万富翁。

这个案例说明：创新，每个人都可以做到。

【案例 4】

日本有一个生产味素的企业，里面有一个女工。有一天，她回到家跟妈妈说：“妈妈，我们公司让每个人都提创新的点子，我实在是提不出来，你说这怎么办？”她妈妈说：“提不提创新的点子我先不管，你先把菜给我做了。”她就开始做菜，做完菜放味素时，发现受潮堵住，她妈妈说：“堵住怎么办？”她说：“你把那个牙签给我拿过来，捅开它。”炒完了菜，坐下来吃饭，她妈妈说：“你刚才不是创新了吗？”

请问这是创新吗？在判断一种思维是不是创新时，第一个要考虑它什么时候就可以被你用到，第二个要考虑，什么情况下它是有用的？

味素厂在做最终决定的工程中，要考虑这个方案执行起来成本怎么样？它的效益怎么样？它有没有什么附加的效益？就是要以最小的成本得到最大的产出，也就是要以成果为导向。经过一番分析，该厂最终决定把孔做大，这就是一个创新。所以说，人人都是可以创新的。

（三）创新的方法

第一个是借用。借用，就是你听了别人的案例以后，你会结合他的案例来进行联想，从而引发出你自己的想法。

【案例】

某讲师在做演讲的时候无线麦克风出了问题，于是拿了一个带底座的话筒。话筒的底座很沉，他讲了 10 分钟，手腕就都受不了，然后他就把它挂到了腰带上。

有一家澳大利亚的公司，叫粉红电话公司，它的计费方式不是按照打电话的时间来计费，而是按照打电话的次数来计费的。后来他们发现，来打电话人一打就是一两个小时，50%的资源全被这些电话占用了，造成公司运营成本很高。于是，他们要想一个方法让这些人每次打电话的时间都不会很长。

经过一番分析，他们决定把话筒做得重些。一方面，话筒重，显得话筒

有品质。另一方面，话筒重，拿着这种话筒打上 20 分钟，手腕就会开始抖，打电话的人就会放下电话。这就有效地解决了成本浪费的问题。

现如今电力公司刷卡用电的收费方式就是借用了移动的预收话费的措施。通过这种方法，电力公司解决了用户拖欠或不交电费的情况。

第二个方法是概念数。概念数是我们思考问题时经常用到的概念。以下举例说明什么是概念数。

【案例】

牙膏的销售额等于价格乘以数量。一般价格会保持不变，如果价格变动的話，数量会随之变动。除了价格因素，数量还与使用次数和每次用量有关。其次还与人数有关，也就是市场占有率。也就是说销售量和价格、每次使用量、使用次数、人数等有关。而在以上因素中，使用次数是习惯性问题，是很难改变的。每次用量和与牙刷的大小、习惯等有关，甚至还有流体力学等有关。所以，要通过改变牙刷大小、改变习惯来改变每次的用量也很难。但是有一个方法可以采用，那就是改变牙膏口径的大小。因为每次用量等于横截面的面积乘以长度，这个长度也就是牙刷的长度。通过这种方式改变了每次用量，从而实现增加销售量的目的。价格不变，人、市场这个占有率不变，技术不用改变，包装不用改变，不用做广告宣传，但销售量增加了 70%。

（四）其他方法

提高牙膏销售量还可以通过送赠品的方式实现，买牙膏赠牙刷，而且送个略微大点的牙刷。但是买东西赠什么，是很讲究的。

例如，移动公司采取的是交话费赠手机的策略。如果只赠送手机是起不到提高营业额的作用的。赠送你手机，你马上就能用，真正的营销才刚刚开始。再如电力公司预交电费赠东西的话，应该赠微波炉。因为微波炉用电量高，有助于提高用电量。

另一个方法是可以通过改变人数来改变销售额。例如，可以生产一种女士专用牙膏，这在市场上还没有。其实很简单，只要改一下外包装就可以了，也就是只要把外包装改成女性化的包装就可以了，印上大的茶花、牡丹、玫瑰就这类东西。当然也可以改变牙膏的颜色，如改成粉红色，这就可以叫做女士牙膏，专门吸引女士购买，从而增加女性消费群体。

如果你要对矿泉水进行创新的话，焦点可以集中在哪些方面？瓶盖、瓶嘴、瓶子的包装、里面液体的颜色、口味等。农夫山泉只做了瓶口的创新，就占领了市场。农夫果园打破了以前饮料没有沉淀的特质，推出了果粒橙，“喝前摇一摇”成为了标志性的广告词。小孩跑到商店去说，我要那个摇一摇的，这就是农夫果园。

啤酒瓶子由玻璃瓶到铝罐、易拉罐的转变都是创新。当初，在个叫大前研一的日本人提出质疑：“难道啤酒瓶子，只可以用玻璃包装吗？”然后开始进行研发。三个月以后，就推出了易拉罐的啤酒包装。易拉罐的啤酒包装，它的内容并没有改变，只是包装改变了。结果是在一个焦点上进行改变，结

果就全都变了。

从以上可以看出：创新有很多的方法，只要你善于思考，善于质疑，就可以提高自己的创新意识。但是无论如何，创新一定是以结果为导向。

第4讲 职业化素质六层次（下）

五、以价值为导向的职业观念

当人们的价值观不一样的时候，整个企业的内部管理成本会变得非常高。因此，建立统一的价值观对于企业来说相当重要。

（一）工作价值观

【案例】

河这边住着孙小姐，河对岸住着李先生，孙小姐跟李先生是青梅竹马、两小无猜的好朋友，两人的关系非常好。河上本来有座桥，两个人常来常往。后来，因为发大水，桥被冲垮了，两个人很久没有见面。只能站在岸边，远远的向对方招招手，两人都非常想念对方。孙小姐囊中羞涩，又想过河去看李先生。河上没有桥，她又没有钱，而河边只有一个撑船的，姓田，叫田先生。孙小姐找到田先生说明来意，但她没钱。田先生见色起意，对孙小姐说，你只要陪我一夜，我就把你渡过河去。孙小姐万般无奈，答应了田先生的要求。之后田先生果然履约，将孙小姐渡过河去与李先生相见，两人过上快乐的生活。过了没多久，孙小姐忍不住，将实情向李先生和盘托出，李先生闻听勃然大怒，将孙小姐赶出门去，让其流浪。后来孙小姐碰到一人姓王，王先生，王先生将孙小姐收留。

请您以您的价值观来将这四个人排序，谁好谁坏？由好到坏进行排序。我想每个人的排序都不一样。甚至谁都不会认同他人的观点，因为每个人的价值观是不同的。同样一个人，摆在不同的人面前，同样一件事摆在不同人面前，大家对它的结论也是不同的。

第一个问题：如果让你在这4个人中挑一个作为下属，你挑谁？显然，不同的人有不同的选择。

在企业当中，有一点非常重要，就是我们究竟有没有一个规矩，这个规矩到底怎么执行，这些都要有统一的标准。企业必须有一整套的、统一的标准，如聘用人才的标准，提拔人才的标准。统一人们的价值观很困难，中层管理干部的重要工作之一就是统一员工的价值观。

第二个问题：这四个人中哪两个人是差不多的、不差上下的？可能好多人都难以选择。人在什么时候最累？人在选择时候最累。就如同完美型的人最累，因为完美型的人总拿不定主意。

人的价值观在排序没有完成之前很痛苦。如朋友来找我借钱，不借吧，难受；借吧，还是难受。搞得自己很累。下属来找我求情，这事应该处罚他，处罚吧难受，不处罚也难受。这种较劲的时候，人特别累。

第三个问题：这四个人当中，谁是好人？绝大多数的人会说王先生是好人。有人在对中小企业家培训的时候曾经调查过这个问题。有 94%的人认为王先生是好人，但只有 1%的人愿意做他，大多数人愿意做田先生。

人说的和做的不一样，这在心理学上，叫做不一致，几乎所有的心理疾病都和这一点有关。人做到完全的一致很难，但是人说的和做的不一致，对人本身就是一个伤害。我们要强调的是企业当中的工作价值观一定要统一。

（二）效益观念

1. Smart 原则

S 明确、具体
M 可衡量
A 可达成又具有挑战性
R 合理
T 时间限制

定立目标，一定要符合 Smart 原则。一个目标定完之后，在还没有做之前，我们就大体知道，这个事情他能做还是不能做完？

①目标必须明确、具体。

【案例】

有一个女士，她从卡特丽娜岛下海，游泳游到美洲大陆去。她如果游泳成功的话，她是全世界第一个横渡卡特丽娜海峡的女性。下水那一天，海水非常冷，海面上的雾很大，有一个小船，船上有人拿着把枪跟着她，是帮她打鲨鱼的。15 个小时后，她和船上的人说：“我有点游不动了，实在是游不动，你把我拉上去吧！”那个人说：“根据时间和速度来看，我们应该马上就到了，你现在放弃，等于行百里而半九十，你已经游了 15 个小时了，你再坚持一下。”那女的说：“行，我再坚持一下，我接着游。”又游了 55 分钟，她跟船上人讲：“你把我拉上去吧，我实在是游不动了。”那人说：“你再坚持一下，我们马上，我们应该已经到了，只不过海面上雾很大，我们看不见，你坚持下，马上就到。”那个女的说：“我跟你讲，你别忽悠我，我不是个一般的女性，我是个探险家，我知道我的体力极限在什么地方？你再不把我拉上去，不游了，我淹死。”这人赶紧把她拉上船。事后她才知道，她上船的地方，离海岸线只有 800 米。她知道这事后，万分的懊恼。她说：“说句实话，我不是找借口，我当时如果能看得见海岸线的话，我一定可以游过去，但是我当时什么也看不见，雾太大了。”一个月以后，她再次下水，一次横渡成功。

这个案例说明一个问题：当人们看不见目标的时候，他看到的全是障碍。请大家思考：你的员工身上背着目标吗？他的工作计划里面有一个明确的目标吗？如果他的工作是没有目标的，那么他看到的都是障碍。如果他有目标，

那么他会找方法去达成目标。作为职业人，把注意力集中在明确、清晰的目标上非常重要。

②可衡量，就是说这个目标做到多少才算好？

据说，夫妻两个人每天拥抱八秒钟，可以大量地减轻心脏病的得病率，这就是可衡量。

③可达成又具有挑战性

在这条原则里重要的是目标要合理，也就是要合乎常理。

【案例】

有一次，有位老师给一个企业做培训，有一名销售人员说：“我有一个目标，我想买辆奔驰车。”他说：“挺好的，还有吗？”“我还想在南三环买栋房子。”当时南三环的房子 40 多万一套，那时是 01 年、02 年的时候。这个目标合理不合理？这个目标不合理，因为在北京没有人开一个 100 万的车，住 40 万的房子，你的车是房子的 1/5 到 1/10，也就是说，你住 40 万的房子，能开 10 来万的车就不错了。所以，他这是个不可能实现的目标。

④时间限制

关于时间问题，按照事情的分类可分两种，重要的和紧急的，见下图：

	紧 急	不 紧 急
重 要	I 50-65%	II 5-10%
不 重 要	III 20-25%	IV 5-15%

第一象限是又紧急又重要的事情，例如失火了、客户要跑了这都是又重要又紧急的事。这类事情在我们的工作生活中占了 50-60%的比例，是相当大的一部分。第二象限是重要但不紧急的事。例如做计划，培养领导干部，提升管理技能，授权，这都是很重要但不紧急的。这类事情占到 5-10%。第三象限，紧急不重要，如电话响起，拿起来一听，无聊的电话，朋友瞎聊天，这是紧急但不重要的事情，占 20-25%的比例。第四个，不紧急不重要，如彻底的闲聊，占到 5-15%。

请问：一、二、三、四象限这里面，如果你人生要过得比较自在的话，哪一个象限的事情最重要？

第一个象限叫救火的人生，就仿佛要天天还账，天天被人追着，就好像有条狗天天追在屁股后面跑，一直跑，这样很累，你没有控制权。

第二象限事情做得多的话，第一象限事情就会少下来，你就变得有控制了。但是第二象限的时间从哪里来？所以，我们不要再发呆了。职业生涯发展是非常重要的，如果你看一本书，老板要你做一些事情，你说会等你看完了再做，那么你的老板会说：“你不用再看了，你的职业生涯已经结束了。”第一象限就是第一象限，它又紧急又重要，就必须得马上办，你不能从第一象限，移时到第二象限，你可以从第三到第四象限往第一象限移。

第二个问题，请问：打麻将是不是一定不重要？发呆是不是一定不重要？

不一定，打麻将要看跟谁打，如果你一年都见不到父母，回家以后，父母喜欢打麻将，你陪他们打两圈麻将，输给他们一些钱，是很重要的。如果你放松的时候，就是喜欢发呆，那么这个发呆也是重要的。关键是你是有计划的发呆就行了。所以说，一件事情的重要与否，要依实际情况而定。

总结：这门课程主要有三讲，第一讲：什么是职业化？第二讲：职业精神是什么？第三讲：职业化素质的六个层次。在最后一讲里，还讲到了关于创新，关于时间。希望这些内容，能对你的工作和生活有所帮助。

【自检 3-1】

职业化素质的六个层次是什么？

参见参考答案 3-1

答案 3-1

返回

职业化素质的六个层次是：

- (1) 以实用为导向的职业知识
- (2) 以专业为导向的职业技能
- (3) 以价值为导向的职业观念
- (4) 以结果为导向的职业思维
- (5) 以敬业为导向的职业态度
- (6) 以成功为导向的职业心理



关于向徐州市“美德少年”关天波同学 学习的倡议书

同学们：

作为安保中专的学生，你可知道这样一位同学：她，在遇到市民昏倒无人问津的情况下，主动伸出了援手；她，不顾众人善意的劝阻，毅然地登上了前往医院的救护车；她，没有中途抽身离开，而是默默陪同，一直到老人得到了妥善处理；她，甘于付出，不求回报，以真诚的微笑谢绝了一切感谢的礼物；她，淡然平和，从不张扬，将热心助人视为生活中的常事；她，善良淳朴，孝顺长辈，尊重师长，真诚待人，得到老师和同学的一致称赞；她就是被公众评为徐州“美德少年”的，我校 2015 级市场营销班的学生——关天波。虽然她没有出众的外貌，华丽的语言，但正是这样的一个人，她平凡而崇高的事迹、善良而坚韧的品格，感动了我们，感动了社会。

她用行动为我们做出了榜样，作为承载未来和向往明天的当代中专生，当秉承中华民族助人为乐、自立自强、尊老爱幼、逆境成才、奉献社会的宝贵精神，以顽强的意志、务实的行动书写合格的青春答卷。在此，我们向全校同学发出如下倡议：

一、学习关天波这位普通中专生与人为善、乐于助人的生活态度，尊老爱幼、勤俭节约的优秀品德，做一个知礼向善、乐于助人的人。

二、学习关天波这位普通中专生平和质朴，甘于奉献的人生态度，和真诚勇敢，乐于承担的主人翁精神，做一个勇于担当、乐于奉献的人。

三、学习关天波这位普通中专生乐观向上、积极进取的人生态度和高尚的思想品德；讲责任、讲原则的做人准则，做一个有理想、有信念、有抱负的人。

她，是我们新时代中专生学习的楷模，是 21 世纪文明新风的实践者，让我们共同向她学习，以真诚的爱心去关心别人，以奉献的情怀去面对社会。让我们的青春更加绚丽，生活更加美好，社会更加和谐。

同学们，让我们把感动与钦佩化作自己的实际行动，学习关天波同学的精神，从自己做起，从现在做起，从身边小事做起，树立正确的世界观、人生观和价值观，觉服务他人、服务社会，为促进学校的精神文明建设，为促进国家的发展和社会的进步做出自己应有的贡献。我们相信，关天波的精神能像种子一样，广为播种，开花结果。

感后语：

学生签名：_____

徐州安保中等专业学校 团委
2018 年 12 月 3 日

“美德少年”关天波事迹

关天波,是徐州安保中等专业学校 2015 级市场营销(1)班的学生,也是这个班的班长。“为集体尽职,为伙伴服务”是她工作的宗旨。;在 2016 年度荣获徐州市三好学生;在 2017 年度分别荣获“沛县优秀班干部”和“徐州市优秀班干部”;在 2017 年第五届“徐州市美德少年”评选中荣获徐州职业类学校唯一的提名奖。

一、管理班级 尽心尽职

作为班长,她能够在各方面严格要求自己,懂得如何带领班干部管理好自己所在的班级。作为一班之长,深知肩上的责任重,一方面,对老师交给的任务总是积极认真地完成,如每天的收发登记作业,检查学生作业。检查班级纪律卫生等情况,总是忙得不可开交。总是“早出晚归”,但是她任劳任怨,。

关天波同学自小学一年级始一直在同学中有很高的威信,在学习上勤学善思。她和许多同龄孩子一样热爱学习,热爱多姿多彩的校园生活。

在学校里,每位同学都是她的好朋友,她喜欢看同学们灿烂美丽的笑容,每次不论谁有困难,无论是学习上还是生活上的,都会找她帮忙,关天波同学也尽力帮助,只要是同学有困难她都尽力帮助。

她学习较刻苦,每天都是第一个来到教室,晚上最后一个离开。学习上优异的成绩成为她帮助同学的有利条件,关天波对同学们真诚,热情,无论谁来问她题,关天波同学都能够详细讲解,没有任何保留。正因如此,关天波同学在班里的人缘极好。她从不与人斤斤计较。无论谁有困难,关天波同学都会伸出援助之手。

2017 年暑假期间学校组织营销班的同学到昆山实习,同学们到了之后对实习条件不满意,实习环境不好,住宿条件差,饭菜不合口味,工作两班倒,很多同学产生了退缩情绪,打退堂鼓。关天波同学积极劝导,苦口婆心,积极帮助同学克服生活和心理上的困难,使同学们安下心来实习,圆满完成了实习任务,得到了老师和同学们的赞扬。



图 1

图 1-2017 年被评为“沛县优秀学生干部”和“徐州市优秀学生干部”

二、遵守公德 乐于助人

关天波同学是一个遵守公德、乐于助人、心地善良的女孩。在骑车行进的路上不仅自己自觉地遵守交通信号还要求爸妈和自己一样执行，这已经是她的习惯了。无论走在哪里，关天波都不会随意乱扔垃圾，更是看到垃圾便要捡起，这也是她的习惯。每一次在路上遇到乞讨的人，她总会或多或少的给他们一些零钱，曾经也有人告诉过她那些人可能是骗子，但关天波同学总觉得那些人中总会有真正需要帮助的人，她要帮助他们。还有一次看到县城一个家属院门口设了一个捐款箱在为一名叫琳琳的生病小女孩捐款，看了她的病情介绍她感到她很可怜，于是就跑回家拿出了攒了好久的 50 元钱放在了捐款箱里。

2016 年冬季的一天，她坐车返校途中，看到路旁一位老人躺在地上，她不顾同学们的反对，毅然来到老人面前查看，发现老人面色苍白、呼吸困难，她立刻拨打了 120 紧急救治电话，并把老人送到了医院。到医院后，经过检查，得知老人得了心肌梗塞，医生说再晚一会老人就会有生命危险。后来，老人得到了救治，老人的家人十分感谢关天波和我们学校，说关天波真是一个救人危难的好孩子，现在这个社会像关天波这样的孩子真的不容易找了。



图 2

图 2-2016 年被评为”徐州市最美中职生”

三、孝顺父母 关爱家人

有一次，她妈妈生病在床，爸爸又上班，照顾妈妈的任务自然就落在关天波身上。她用冰块敷在妈妈的额头上给她降温，又倒好温开水，提醒妈妈按时服药，早饭和晚饭也都是她一人承包。当妈妈歉意地说辛苦的时候，关天波同学自豪地说：我都十六岁了，照顾你们是我应该做的。”

在父母眼中，关天波是个勤劳乖巧的孩子，她从来不用父母为她操心，她更是爷爷、奶奶的心肝宝贝，当她看到爷爷、奶奶带着老花镜剪指甲很费

劲，就用自己的零用钱给他们买了一个大号的带放大镜的指甲刀。姥姥身体不好，行动需要坐轮椅，她只要有时间就会推着姥姥去散散步，让她享受一下阳光的温暖。



图 3

图 3-2017 年获得徐州市”美德少年”提名奖称号

关天波说：“成绩代表过去，我的人生之路才刚刚起步，蜜蜂只有辛勤采蜜，才能酿出甜美的蜜糖，雄鹰只有勇敢的搏击风雨，才能使自己的翅膀更加坚强有力。大浪淘沙，方显真金本色；风雪过后，更见青松伟岸。今后我会更加努力，为班级争光，为自己的人生添彩，不辜负老师和家长的期望和厚爱。”

关于向“徐州好人”杜建军老师学习的倡议书

各位工会会员：

“当时心里只想着赶快救人，根本没有时间考虑其他方面！”杜建军老师接受采访时平淡地说。2017年11月杜建军老师用心肺复苏术救助一位不慎触电导致心跳停止的河边钓鱼人，被救者苏醒之后，杜建军老师只是默默离开，没有留下姓名。杜建军老师因为勇敢救人的行为被评为2017年“沛县好人”，2018年2月“徐州好人”。杜建军是我校保安专业任课教师，他娴熟的专业技能在现实中化成了生命的“仙丹”，铸就其高尚情操的“光环”。

为奉献教育事业，培养有道德、有技能的高素质人才，推进我校职业教育更快更好的发展，学校倡导以杜建军老师为榜样，打造高素质高水平的教师队伍，为此，向全体教师发出如下倡议书：

一、信念坚定，无私奉献。

作为一名教师，要注重师德建设，注重言传身教，把教书育人贯穿于整个教学工作中。积极学习教育教学理论知识并付诸实践，时时以实际行动影响带动学生。服从学校分配，扎扎实实做好本职教学工作和自身思想素质提升。辛勤耕耘，甘撒汗水，用博大的爱心、不懈的追求和无私的奉献，托起一个个希望的明天。

二、打铁还需自身硬，身怀绝技为他人。

在教育教学中，事事以身作则，时时起到模范带头作用，在业务上孜孜不倦，刻苦钻研，在工作中兢兢业业，迎难而上。把握教育教学规律，拓宽专业知识范围，提高教、学、研水平，爱岗敬业，以专业之技奉献他人，彰显社会主义核心价值观。

三、敢做敢为，不求名利。

坚持以工作为重，以大局为重，相互支持，相互配合，遇事敢做敢为，敢闯敢试。在学校各项工作中“争先创优”“争先进位”，不计较个人得失，不求个人名利，提升办学水平，壮大优质学生群体。

教师们，我们要以身作则，以学校发展为己任，尽职尽责，尽心尽力，发扬主人翁精神，投身教育事业。提升专业水平，强化内在。勇于承担，敢为敢先，为学校发展不辞辛苦，不求名利，奋斗追求永远在路上。

感后语：

教师签名：

徐州安保中等专业学校 工会
2018年12月3日

徐州好人杜建军老师的事迹材料

杜老师于 2001 年 9 月参加工作，至今已经整整 17 年了。在这 17 年的时间里，他把满腔的热血献给了我挚爱的学生们，把勤劳和智慧融入三尺讲台，使这块儿沃土上的花儿茁壮成长，竞相绽放。

一、激情满怀，无私奉献

他热爱自己的工作，如同热爱自己的生命。早在孩提时代，教师的圣洁和崇高品质就在我的心中根深蒂固。那时，就在心中萌发了当一名人民教师的愿望。大学毕业后，梦想成真，他成为一名光荣的人民教师。站在神圣的讲台上，他不曾忘记自己的誓言，不曾动摇过这颗育人的拳拳之心。凭着这种对教育的赤诚之心和强烈的责任感，他在平凡的教学工作中永远保持着一种崇高的敬业精神、忘我的牺牲精神、无私的奉献精神。他时刻告诉自己要用心地做教育中的每一件小事、耐心处理班级里的每个问题、用全部的爱呵护着每一颗心灵。他播种阳光，收获了春天。学生才是他最好的荣誉证书。所以，他面对世人的不解不曾退却；面对众多的诱惑不曾动摇；面对雏鹰般跃跃欲飞的学生，他依然风里雨里、脚步坚定、豪情满怀！

二、率先垂范，身教感染

在教育学生时，本着“喊破嗓子，不如做出样子，要想正人，必先正己”。所以，无论是课上还是课下，他总是以自己的人格力量感染学生，注意自己点点滴滴言行的影响。他说的每一句话，做的每一件事都能严于律己、率先垂范。这些年来，他明显地感觉到：他的言谈举止，既处于学生最严格的监督之下，又处于时刻被学生效仿之中。所以，当他要求学生努力学习时，他首先做到了忘我的工作态度和刻苦钻研的精神；当他教育学生热爱劳动时，他没有指手划脚、拈轻怕重，而是和学生一起参与劳动的全过程；当他叮嘱学生遵守纪律时，他首先做到了遵守校纪班规……终于，有人主动弯腰拣废纸了；有人早晚主动开关电灯了；……当他表扬学生时，同学们的回答都是一样的：“我是跟你学的”。这句话震撼着他的心灵，他感觉到无比的欣慰与自豪。因为从学生的身上看到了自己的影子，同时也验证了“言传身教、身行一例、胜似千言”的至理名言。

三、严爱相济，教书育人

班主任工作是一门艺术，只有严爱相济，才可赢得学生的信赖，走进他们的心灵，才能在教书的同时育人。管理班级琐碎繁冗的工作中，使他深深体会到：只有给学生的爱是发自内心的，才会让学生感受到爱，体会到被爱之乐，他们才会学着去爱别人。“金凤凰”要爱，“丑小鸭”更要爱。他喜欢优生，但不排斥学困生，对于暂时的学困生更是倾注了满腔爱心。他深深地懂得：学困生的自尊心是非常脆弱的。对他们，他总是像对待一朵玫瑰花上颤动欲滴的露珠一样格外小心，做到了多谈心、多帮助、多鼓励，并努力寻找和善于捕捉学困生身上的闪光点趁势表扬，促其发光。爱心，是想学生所想，不断给学生前进的方向和动力。孟征同学刚到 he 班时，就感觉他是一个很特别的学生，经过了解知道由于母亲患有严重的精神疾病，父亲常年在

外打工，造成了孩子自理能力差，自制力方面也比较差。所以，杜老师总是主动找他说话，并且每个星期二都会带他到办公室亲自为他洗头，让他知道杜老师很重视他，同时也表达杜老师对他的关爱之情。他一下子就亲近杜老师了，无论在什么地方见到杜老师，他都兴奋的对杜老师说这说那。这个可爱的学生跟他的家人说他喜欢杜老师，喜欢这个班集体，每次放假的时候他会哭着不愿意离开学校。知道这些，杜老师感动的流泪了。老师给学生沉甸甸的爱，学生回报给老师更深更重的爱。

杜老师从当老师的第一天起他就下定决心：尊重学生，热爱学生，一切为了学生，为了学生一切，为了一切学生。十七年的教学工作，使他更加明白，热爱学生才能教好学生，他爱学生，对那些平时所说的学困生，杜老师更是加倍爱护。作为一名班主任，既教书又育人，时刻把学生放在心上，学生有什么困难，都愿意跟我说，杜老师成了学生的知心朋友。因为自己的辛勤付出在 2014 年杜老师所带班级获得了“江苏省优秀班集体”荣誉称号。

四、追求卓越，奋力翱翔

常言道：要给学生一杯水，自己要有一桶水。杜老师深深体会到，在当今科研兴教，呼唤反思型教师、研究型教师的新形势下，作为一名教师，必须是不竭之泉，时时奔涌出清新的、闪烁着斑斓色彩的溪流。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索……”是杜老师追求的境界。于是杜老师坚持学习，以此提高自己的文化素质。教学中，他潜心钻研教材，反复研讨新课标，大量订阅教学刊物，坚持业务自学，认真做好笔记，广泛汲取营养，及时进行反思，转变教育观念，捕捉新的教学信息，勇于探索教育规律，大胆采用新的教学手段。杜老师常向同科老师学习教学经验，借鉴优秀的教学方法，提高自己的教学能力和业务水平。同时积极参加各个公开研讨课，教学技能不断提高。在学校领导的亲切关怀和各位同事的热情帮助下，杜老师的教学工作取得了较好的成绩。

“当时心里只想着赶快救人，根本没有时间考虑其他方面！”杜建军老师接受采访时平淡地说。正因为他对自己的严格要求和崇高的品质，在 2017 年 11 月杜建军老师用心肺复苏术救助一位不慎触电导致心跳停止的河边钓鱼人，被评为徐州 2018 年“见义勇为”好人。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索……”是杜老师追求的境界。作为一名教育工作者，杜老师丝毫没有懈怠，也不敢懈怠，他深知后面的路还很长。在今后的教育教学工作中，他将立足实际，认真搞好教学，创造性地开展学校的教育教学、教改科研工作，在教育这片田园里勤奋耕耘，积极探索，奉献他无悔的青春。他坚信“痴心一片终不悔，只为桃李竞相开”，只要辛勤耕耘，挥洒汗水。一定能做一名优秀的人民教师，让桃李香满天下！

我校重视学生德育的教育，成立了校内和校外名师团队，定期定人组织德育讲座。

徐州安保中等专业学校德育名师团队基本信息一览表

序号	姓名	性别	出生年月	学历	职称	任教学科
1	闫云侠	女	1975. 1	本科	中高	生物
2	牛 彪	男	1968. 7	本科	中高	物理
3	袁兴泰	男	1968. 2	本科	中高	生物
4	孙 彬	男	1967. 8	本科	中一	语文
5	李 志	男	1972. 6	本科	中高	历史
6	李 明	男	1975. 10	本科	中高	体育
7	朱信峰	男	1965. 4	本科	中高	植保
8	杨敬河	男	1969. 3	本科	中高	数学
9	蒋继跃	男	1976. 7	本科	中一	数学
10	徐 军	男	1969. 8	本科	中高	数学
11	郭 良	男	1970. 12	本科	中一	历史
12	闫艳丽	女	1984. 6	研究生	中一	政治
13	王心连	女	1979. 7	本科	中二	语文
14	葛玉玲	女	1977. 10	本科	中一	语文
15	肖淑红	女	1975. 7	本科	中一	英语
16	冯素梅	女	1974. 10	本科	中一	语文
17	袁敬耀	男	1979. 3	本科	中一	语文
18	刘培峰	男	1972. 5	本科	中高	物理
19	吴雪莲	女	1974. 5	本科	中一	英语





徐州安保中等专业学校德育名师聘任仪式

徐州安保中等专业学校校外德育名师团队基本信息

徐州安保中等专业学校校外德育名师登记表
(2016年9月---2019年7月)

姓名	李向阳
性别	男
年龄	47
工作单位及职务	沛县教育局 教育局德育办主任 徐州市德育教育专家
德育教育研究领域	中小学生德育教育 学校德育管理、学校安全管理
曾获荣誉	徐州市德育工作者 徐州市德育专家 国家德育课题“新心德育”主持人

徐州安保中等专业学校校外德育名师登记表
(2016年9月---2019年7月)

姓名	李 艳
性别	女
年龄	40
工作单位及职务	沛县汉源中学 心理咨询室主任、沛县未成年人教育心理专家
德育教育研究领域	青少年心理健康教育
曾获荣誉	徐州市十佳心理咨询教师 徐州市德育工作者