# 社会工作者工作计划计划5篇

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-02-20

*提前制定一份全面的工作计划能够有利于大家约束自己，全面合理的工作计划才能让工作效率得到提升，小编今天就为您带来了社会工作者工作计划计划5篇，相信一定会对你有所帮助。社会工作者工作计划计划篇120\_年的工作是继续深入学习科学发展观理论，制定学...*

提前制定一份全面的工作计划能够有利于大家约束自己，全面合理的工作计划才能让工作效率得到提升，小编今天就为您带来了社会工作者工作计划计划5篇，相信一定会对你有所帮助。

社会工作者工作计划计划篇1

20\_年的工作是继续深入学习科学发展观理论，制定学习计划，紧紧结合工作实际，把加强和改进新形势下党的建设，作为党委和各支部的重大政治责任。坚持党要管党、从严治党，落实党建工作责任制，建设成学习型党组织，为全面推进医院的中心任务，起到坚强的政治保证。

1、认真抓好党支部和党员双目标管理制度的落实，按市直工委的需要和程序，年终进行双目标管理的检查考评，努力做到程序严谨规范，资料保存齐全。

2、认真抓好学习制度和“三会一课”制度，年初对全年党建工作做出科学安排，要求各支部坚持正常的组织生活，每次会议有内容、有记录、有签到，建立先进性教育的长效机制。年终进行检查评比，根据活动开展情况的效果，评选出先进党支部和优秀共产党员。

3、做好党员和入党主动分子的教育和管理，制定学习、培训计划，严格发展党员程序，贯彻“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的原则。坚持从临床一线培养和发展党员。注重高学历、高职称入党主动分子的培养。全年拟发展新党员8人，(全部是大专以上学历、35岁以下4人、女性占50%、临床医技一线占50%)分两批培养建党考察对象8-10人，送市直机关工委培训6-8人。

4、主动做好党费收缴，按标准执行收缴党费，要求每个党员按月将党费缴到所在支部，各党支部最迟在每个季度最后一个月的二十号之前缴到组织科。院党委争创市直机关党费收缴先进单位。

5、实行党务公开，组织科对拟发展的考察对象和拟转正的预备党员进行公示，广泛听取意见，接受群众监督。组织科坚持每月向上级组织部门报送党建工作信息。按规定实行支部大会票决发展党员及转正手续。

6、在党委和院领导的统一决策下考核考评干部，组工干部要“讲党性、重品行、做表率”，严格按“党政领导干部选拔任用条例”的要求，在客观公正、科学严谨、严明纪律的前提下，做好干部的推荐和考核工作。

7、加强院内民-主党派和无党派人士的联系，团结好党外同志，从政治上关心他们，发挥好纽带作用，进一步做好党的统-战工作。

社会工作者工作计划计划篇2

社会工作的本质就是“改变”，“总把新桃换旧符”大概是一个真实的写照了。在工作的过程中，为了限度的达到使案主改变的目的，各种方法和技巧的应用就必不可少。尤其是在个案工作中，社会工作者专业技巧的使用显得尤为重要，因为这体现了各个社会工作者不同特点和应变能力，体现了个案中工作者和案主一对一的治疗特点。试想，在专业知识掌握大相径庭的情况下，一个善于处理问题的工作者可以比一个呆板的按照书本知识运筹的工作者更能深入案主的内心世界，从而获得案主的充分信任和支持，在这种信任和支持的基础上，工作的开展就会相对的容易和顺利。

在个案工作中，社会工作者所使用的技巧有其自身的特点：这种技巧带有很强的针对性，即a技巧是a工作者针对a个案，而换成b工作者运用于b个案身上，往往成效不大，甚至会适得其反;这种技巧带有社会工作专业的伦理和知识系统，必然是以案主为本的理念去实施;这种技巧具有经验层面上的意义，有种“只可意会，不可言传”的意味在，往往是被科学理论嗤之以鼻的方法却在某一个案身上适得其所;这种技巧并不伟大也不花哨，我们并不排除类似“以暴制暴”这种高危高难技巧的使用，但是我们不可以忽视细微之处的技巧应用，也许就是一句话一个表情一个动作的合理使用，也许就是平常的聊天谈心——因为在专业关系建立的环节上，让案主感受到工作者的信任、关怀和可以帮助他解决问题的力量，整个个案就成功了一大半。

总体上来说，在个案的辅导中，要找寻到有针对性的技巧，才可以有的放矢。这里我就以我所做的一个个案为例来阐述一下这种针对性的重要性。在20xx年3月到11月(除去暑假两个月)这段时间里，我重点进行了一个个案的辅导，在整个辅导过程中，有快乐，有痛苦;有满足，有失望;有成就，有不足。撇去各种个案工作的流程和方法，这里将把重点放在个案的技巧使用上——当然这只是针对我所进行的这一个个案进行叙述的。

一.个案基本介绍我在20xx年3月开始进行一个对外来打工子弟学校帮教的社区项目，主题为“我的明天在哪里——对民工子弟小学的帮教活动”。在这个项目进行过程中，我们制定计划时就是有针对性的进行重点的一对一帮辅，以达到养成他们的思考习惯、训练他们的思维方式、完善他们的知识结构、拓宽他们的认识领域、锻炼他们的生活技能和组织能力、培养他们的道德感和责任感的目的。我的帮辅对象是江湾镇沪皖振华小学四年级的学生：杨梅——一个存在困难但是自己却由于年龄的原因没有认识到自己所存在问题的小女孩，是整个外来民工子女的代表。在和杨梅接触的时间中，我发现她主要存在了如下一些问题(见下表)：

杨梅的问题所在

1.贫困，城市里没有社会地位，属于被歧视的弱势人群2.接受不到良好的教育，被排斥在正规教育之外3.未来的前途渺茫，几乎是沿着一条“小学毕业——回家乡上初中——城市里打工”的模式发展4.成绩不好，对于学习缺乏热情5.过于调皮，克制力差6.会说谎7.遵守规则纪律和对他人承诺的能力较差8.自身无法认识到今后的方向

家庭环境

1.家庭经济条件差，无法做到担负起教育子女的责任2.父母文化程度低，家庭教育层次有局限3.对子女教育态度和方式狭窄4.家庭中存在重男轻女思想5.家庭所处的周围环境较差6.家庭附近没有玩伴，适合杨梅游戏的合适场所几乎没有7.有比较强的地域观念

学校适应情况

1.学校硬件条件差2.师资力量差，老师们本身缺乏足够的人格魅力3.无法接受到良好的教育4.课堂纪律涣散5.考试状况不尽如人意，作弊等现象严重6.杨梅对学校归属感不强7.男女生有明显的界限，互相有对抗的情绪

针对下表的各种问题，我采取了各种不同方法，希望可以改变杨梅目前的状况，使得她意识到自己未来的命运是掌握在她自己手中的道理。在这整个帮教的过程中，一些技巧的使用十分的重要，因为杨梅不是别人就是她自己：她的脾气，她的个性，她的习惯谁又可以取代得了呢?所以需要有专门针对她的技巧在。

二.一些具体技巧的应用

2.做一个“大哥哥”在确定杨梅为我的个案时，首先要说明的是并不是因为杨梅自己已经意识到了自身的问题和困难而找寻到我，而是我从和她的接触当中发现了她存在的问题，反过来主动去和她建立一种专业关系。从杨梅的角度出发，我代表的是一种可能的娱乐机会，一个可以给她的原有生活注入新鲜感的大哥哥。

有这样一个杨梅心里一直想成为的大学生在她的身边陪着她游戏、吹牛，在初期，无疑会给杨梅带来好奇和兴趣，但是随着个案辅导的深入进行，杨梅会因为各种她不感兴趣的枯燥学习和说教而烦扰，此时就会对我产生一定的抵触情绪，使得整个个案的进展受到阻力。所以，倘若我一开始就以一个“辅导员”的角色出现，在最初的新鲜过后，在杨梅的眼里，我将和她严厉的老师及父母没有什么本质区别。因此，我的想法就是成为杨梅的好朋友，成为一个亲切值得信赖的“大哥哥”。

如果从社会工作的伦理出发强调说，工作者不可以对案主移情，治疗就是治疗，不应该产生任何工作之外的感情因素。那么，我个人不敢十分的苟同这种说法。不同的个案有不同的案主有不同的情况出现，一味的因循守旧照般书本，只会使得眼光狭隘，工作做不到随机应变。]在杨梅的辅导中，她只是一个12岁的孩子，她的天真无邪她的无拘无束、她所生活的环境、她的未来极有可能的发展方向都使得我痛心——然而杨梅自己并不知道。

成为她的朋友，成为她的大哥哥，一方面是我的想法，另一方面又是杨梅不自觉的感情流露，她太需要一位大学生哥哥给她带来不一样的生活方式了。因此，我可以说，做一个哥哥般的大朋友，是我和杨梅心灵上的默契，是一件顺理成章，自然而然的事情。杨梅的父母重男轻女，对她进行粗放式的管教;杨梅的老师自身文化素质能力有限，是一个逼迫她完成各种作业考试的“铁面老师”;杨梅的小伙伴们同样也是一群和她有相同背景的孩子，在这种情况下，出现一位大学生哥哥，无疑可以给杨梅带来关怀、信任，也无疑可以在今后的辅导中，降低枯燥感，使得她在一种没有压力的气氛中开心学习。

比如在我帮助她辅导英语时，杨梅和我说，她总是默写不出单词来，不知道怎么样才好。通过我在帮教中的观察，不是默写不出来，而是没有去背单词，只是简单的“看单词”。于是我告诉她我们一起来背单词，看谁背的多，规定一个时间，大家互相背，等时间到了后开始默写，最后看谁默写出来的数量又多又准确率高，胜利者有奖励。

在这个时候，我不是老师，杨梅也不需要担心受到责难和批评，一个大哥哥在和她进行单词默写的游戏啊!她会在这种环境下其乐融融的学习。再比如，在辅导学习之外的游戏活动中，“做一个大哥哥”表现的更加淋漓尽致了。在参观复旦校园，上海博物馆时，我牵着她的手带领她认识大学认识城市，此时我是一个大哥哥;在采集标本时，她教我各种花草的名称，我和她一路走下来有说有笑，此时我是一个大朋友。

前面已经提到过，成为杨梅的大哥哥朋友，是种心灵上的默契。那么，我又是如何“行使”这个角色的呢?我觉得这个问题要这样看，整个进程中并没有刻意为辅导而做“大哥哥”的时刻，而是不自觉中已经将角色固定住了。在和杨梅的接触中，首先我并没有把自己置于一个高高在上的治疗师的位置，调整好心态后当一下子接触到这群10岁左右的孩子被他们亲切的“大哥哥”一喊时，自己就默认了这个称谓了;

其次，要有持久的耐心和毅力，杨梅的性格比较倔强，有的时候会和我发脾气，那么，一个大哥哥当在他“小妹妹”发脾气时应该怎么办呢?这样一想后，就可以比较好的处理问题了;再次，大哥哥要学会倾听，杨梅大大咧咧的说话时，有的时候会发表一些对所在城市仇恨的话，此时，我是等她倾述完后再指正她的想法可取和不可取的地方，而不是直接告诉她“你的想法不对，这里这里有问题，那里那里不应该”。做一个大哥哥朋友，这个是我整个个案做下来的成功所在。没有这一点为基础，任何的辅导活动，任何的技巧都是空谈——因为这就是一个的技巧。

2.赏识教育杨梅在学习上缺乏热情，这在一定程度上是由于老师父母不断的逼迫学习，填鸭式教育所造成的，我对杨梅的辅导，很大一部分精力是花在提高她的学习兴趣上面，希望可以通过她对学习的重视从而掌握改变自己命运的能力。

此时我采取了一种赏识教育的技巧，即肯定杨梅任何一次进步，任何一个与众不同的想法，而不是漠视之或者打击她的积极性。我的想法是，小孩子的想象力是最为丰富的了，同时小孩子也是正处于求知的黄金时期，因此缺乏学习热情只要采取适当的方法是完全可以改善的，赏识教育就是一个相当不错的办法。在鼓励和夸奖面前，杨梅会显得比较的腼腆，但是我知道她听进了这些对她的赞扬，可能这些赞扬在我以前都很少出现。在肯定的评价下面，杨梅才会更加对自己有自信，知道自己优势所在，从而可以激进她这方面才能的展示。比如，在采集标本的过程中，我自己本身的知识有限，有些植物经常报不出名字，但是杨梅可以很轻松的报出，因为她对于这些的接触比我多很多，此时，我就表扬她很聪明，自然课学的不错，比我的知识要丰富，然后再虚心的向她学习。

2.以身作则，树立具有感染力的榜样在整个辅导过程中，我都贯穿着这样一个思想：一个多认识几个英语单词，或者能够说出一些天文术语的孩子决不会比另一个缺乏这些知识的孩子在未来有更大的发展空间，所以我要做的就是改变杨梅的思维方法，看事物想问题的角度，从而可以由“要我学”变成“我要学”、由“按照父辈的道路走下去”变成“自己选择自己要走的路”。

但是，这种态度和价值观都不是通过短暂的学习可以改变的，这些都要培养，而且必须都是潜移默化中的影响。因此，通过她亲近的“大哥哥朋友”的一言一行去感染她，树立一个具有感染力的榜样，从而让她自己意识到要怎么做。

那么，要如何去做呢?我的常用语言是“你要像大哥哥这样……”“你这样做有没有考虑别人的想法呢?如果换成你处于那样的位置你会这么做吗?”“大哥哥之所以这么想这么做是因为……，你觉得这样处理的好吗?”;常用的行动是教导杨梅做什么事情时先自己示范的做一遍，特别是像礼貌的打招呼，不打扰别人休息，过马路时遵守交通规则等看似平常但无处不在的小细节上，我都有意识的去培养她，带领她做好。

比如和杨梅在一起时，每次当我发现她说谎话时，都劝告她要做一个诚实的好孩子，比如在互通书信时，一开始杨梅总是找出各种理由搪塞我，我就告诉她，“如果你答应了别人的一件事情，那么你就要认真的去完成它，不可以辜负别人对你的“期望”，否则别人会很失望。我没有收到你的信我感觉非常的失望，就像如果我答应了今天陪你去玩但是却没有来时和你的失望是一样的。并且你答应别人的事情没有做到的时候不要去编造一些谎言去推脱，而是要诚实的告诉别人‘对不起，我没有做，但是我下次会把它做好的’，这样才是一个好孩子应该具备的品质，你要做一个好孩子。”不久以后，我就等来了她的第一封信，虽然笔触是幼稚的，但是毕竟是迈出了一步。

2.情景刺激(激励)法这有些类似于激将的方法。杨梅心里有一股隐隐的期盼，就是成为一名像我一样的大学生。于是我就想出了带领她参观复旦校园的方法，借以刺激她学习的动力，如果在未来当她想放弃时脑子里可以闪现出曾经在复旦的快乐时光，也许可以重新恢复勇气和信心。当杨梅走在复旦的校园里时，总是东看看西看看，对于什么东西都很好奇，在教学楼前看着背着书包进进出出的大学生们，言谈出又再次流露出想上复旦这样优秀大学的愿望。随后我带着她在相辉堂的草坪上坐下来，聊天和游戏，杨梅甚至在草坪上翻起了筋斗，我可以体会到这个孩子内心涌现出的快乐和满足。

除了参观复旦校园这种环境刺激外，在辅导中，我还会使用这样的语言：“在20分钟里背不出这么多单词，没有我厉害吧”“漫画书上画的那些画你是画不出来的”“你要是作文写的好，少于5个错别字，我就请你吃冰淇淋!”。激励的适时应用是很有必要，我觉得这种技巧要因人而异，并且得取决于工作者和案主的熟悉程度。因为杨梅的个性要强倔强，我又和她很熟悉，关系比较亲密，因此，通过使用一定的激励刺激，往往可以产生出人意料的效果。

2.同理心的使用(针对不同的对象使用不同的谈话)在辅导杨梅的过程中，除了有专门针对她的直接治疗外，还有针对杨梅所处的周围环境而展开的间接治疗，这里就主要是指和杨梅所在的小学以及和她的父母的接触。在和杨梅所在的沪皖振华小学接触中，他们的校领导在初次接待我们的时候并没有对我们有过多的盘问和检查，而是表现出一种欢迎的姿态。

但是随着我们拜访学校次数的增多和接触的深入，我们发现学校对我们还是持一种谨慎的保留态度的，比如只会把放学后的课外时间给我们上课，并且上课的内容并不影响该校老师的教学进度，就是说，我们只是扮演一个给孩子多些欢笑多些和大学生接触的机会的角色，而实质上学习的改善完全是由该校老师控制。

于是，我们就采取了一种主动和学校沟通的技巧，先陈述老师们在诸如英语教学上的固有缺点将导致孩子们也跟着走歪路，然后陈述我们的优势，再次我们提出我们的想法：我们想批改杨梅所在班级的全部学生的期中语文考试作文。一开始校方不同意我们的提议，我们就用“死缠烂打”的策略，终于使得校方妥协同意了我们的请求。总体上来看，在和小学接触中，双方都比较配合。在和杨梅父母接触中，我是采取“一半黑脸一半白脸”的策略。

因为杨梅的父母对我的到来并不欢迎，在他们的思想里，由于我的身份和他们的身份不一样，潜意识的抗拒心理使得他们认为我的出现只会影响到孩子的学习，我和他们谈话中，一般都是顺着他们的意思讲下去，但是当他们对杨梅采取偏激的教育方法时，我又会严肃的和他们讲道理，声明自己的立场。

比如他们抱怨城市的市容如何野蛮、城市人多么歧视他们这些外地人时，我就回答说“现在这种情况确实是大面积存在，有很多的城里的人抱有这种的偏见，是他们的不对。做点生意过日子很辛苦，还要抚养杨梅的上学读书，我想只有杨梅好好的学习才对得起你们父母。”通过这种同理心的使用，可以比较好的让对方初期对我的不欢迎态度得到一定程度的减轻，从而利于工作的全面展开。

三.一些体会在长达6个多月的时间中，技巧肯定不仅仅就上述几点，上面所列出的只是结合主题来说具有代表性的，即在个案工作中，任何一种技巧的使用都要就事论事，就人论人，具有针对性。在我辅导杨梅的过程中，的感受就是倘若我们没有成为朋友，倘若我不是她的大哥哥，而是学生老师，那么，整个辅导进行到中后期，当杨梅失去了一开始的好奇和新鲜感后，工作就并不会如现在顺利了。

因此，和她成为亲密的朋友，是这个个案的成功之处，同时也是其他性质的个案所不可能具备的技巧。在各种理论中，都强调了工作者和案主应该保持工作的关系，甚至划定了“个人空间”的概念，即工作者和案主的接触应该限定在1.2-1.6m的社会领域里。

而在杨梅的个案中，这种原则并不适用，因为她并不是发现自己有困难有需求找到我请求帮助，而是她自己都不知道自己有困难有哪些方面的需要，但是从我的角度出发，我可以很清楚的看到她身上出现的问题，她命运的走向，于是通过帮教的形式去辅导她，那么，这个时候，成为杨梅的大哥哥朋友是的介入手段和工作方法。

同理心的正确使用是个案工作中的一个重点，而这种“正确使用”即意味着在不同的环境下不同的语境中对症下药，达到效果。不同的社会身份扮演不同的社会角色，这是一个理论基础，在分别和杨梅、杨梅父母、所在学校接触中，都需要运用不同的表达方式来阐述自己的意见，有的时候还需要通过符号语言如姿势、表情等来沟通。

同理心把握的分寸有度，可以限度的接纳案主，使得工作顺利开展。技巧又可以分成宏观技巧和微观技巧，宏观技巧大而化之，就是一种工作手段的运用，比如带领杨梅通过参观复旦校园的办法刺激她认真学习就是一例;微观技巧是在各种言谈举止间体现出来的，比如通过以身作则去感染杨梅让她自觉的去改善自己的缺点和弱点，这是一种“近朱者赤”的效应。

杨梅的个案一方面是对杨梅的辅导，另一方面又是对我的辅导：当在设施老化的教室里上课时，当看见这些天真的孩子灿烂的笑容听见他们无拘束的谈话时，当走在杨梅家所在的简陋棚户区时，当她急切的向我诉说苦恼时，当收到她的第一封信时，我知道个案工作的本质——改变，已经在杨梅身上悄无声息的开始了。希望当无数条小流汇聚在一起时，将会是另一番天地。

社会工作者工作计划计划篇3

工作是由专业社会工作者运用有关人与社会的专业知识和技巧，为个人和家庭提供物质或感情方面的支持与服务，目的在于帮助个人和家庭减小压力、解决问题，达到个人和社会的良好福利状态。在个案工作中，社会工作者在与案主彼此信任合作的和谐关系下，充分调动案主本身的潜能与积极性，共同探讨、研究案主的问题、家庭及社会环境，运用案主本身及其外部资源，增强案主解决问题的能力，达到帮助案主成长的目的。

问题一：工作如何开展

关键词：过程技巧

工作过程

接案与建立专业关系。当案主前来社会工作服务机构求助，并已经使用社会工作服务时，即成为“现有案主”。当案主并没有要求求助，但可能需要个案工作者的协助，或者是虽然还没有求助但妨碍他人或社会系统功能的正常发挥时，他即成为“潜在案主”。社会工作者的任务不仅是要与“现有案主”工作，同时还要与“潜在案主”建立联系，使其了解接受社会工作服务对他的意义，使“潜在案主”也成为“现有案主”。

对案主的需要和问题进行评估。包括收集相应的案主个人和家庭资料，然后对他们的问题进行评估，以决定帮助的介入点。

需要了解的案主个人性的资料包括个人资料、身体状况、心理情况、价值观以及处理问题的能力，等等。案主所处环境方面的资料包括家庭环境和延伸的环境系统，如案主的朋辈环境、社区环境、工作环境等，以及案主与环境的交互作用。

制订计划、介入干预与总结检讨。在制定帮助案主的目标和工作计划时要遵循一定的原则，包括：工作目标要与社会工作者的专长以及案主解决问题的能力一致，防止目标不切实际，动摇案主解决问题的信心。目标应与机构的功能一致，以便取得机构资源对社会工作者的配合，更好的服务案主。目标应是案主和社会工作者共同协商的结果，限度的调动案主的积极性。目标制定后，社会工作者要与案主订立工作契约，确认双方所认可的目标和计划，促使双方承担各自的责任，以便达到最终目标。

个案工作的过程是一个循环往复的过程，每一个步骤中都包含对案主和工作过程的不断评估与总结。社会工作者应根据对案主动态的发现、案主的进步和社会资源的实际状况而不断调整工作和帮助的策略，以维护案主的利益。

工作技巧

沟通技巧。在社会工作过程中，社会工作者无时不与案主沟通，这需要熟练掌握沟通技巧。语言符号的运用：社会工作者在与案主进行交流的过程中，要力求把话说得悦耳、清楚、准确、恰当、巧妙。身体符号的使用：将眼神、面部表情、身体姿势、动作及仪表等与语言搭配使用。环境符号的运用：包括时间观念、交流中的说话时机、沟通场所、交流时身体距离的把握等。

关系技巧。这是社会个案工作助人的核心要义。如果社会工作者不能同案主建立起信任关系，就不可能帮助他。这一技巧包括真诚和有同理心地回应技巧，表现温暖和关怀的技巧，表明尊重案主的技巧。

过程技巧。包括接案和约定技巧、评估技巧、签订契约技巧、介入技巧和检讨及终结技巧等。

问题二：个案工作理论模式

关键词：五种模式

危机介入模式。危机介入时，引起危机的事件或原因具体化、清晰化。在危机介入时，工作者的角色是提供信息和建议，需要时可以积极、主动、直接并系统化地介入。介入要限定时间，要鼓励案主面对未来。而且社会工作者在特定阶段还要做案主的榜样，让案主知道怎么样做才是有效解决问题的方法。

任务中心模式。任务中心模式主要应用于八类问题，即人际冲突、不满意的社会关系、正式组织中的问题、角色困难、社会转型中的问题、情绪问题、资源不足问题和行为问题。该模式的优点在于：在问题探索、协议和确定任务阶段，任务不仅是对案主的，也是对案主有关系统的。问题不仅来自案主自身，也要注意外部因素对案主问题的影响。社会工作者的角色是一个资源顾问。该模式的对象可以是个人、夫妇或家庭。任务中心模式强调案主的优点与优势，以及他们的网络资源的重要性。任务中心模式将社会工作者和案主置于同样重要的地位，而不是单向地由案主向社会工作者倾诉。

社会-心理模式。这是一种将案主的心理状态、心理过程，同他生活的社会环境结合起来考虑并进行工作的方法。它帮助社会工作者整体地去了解、认识案主，从而既提供增加案主自我认识的服务，又针对案主所处的社会环境开展工作。该模式将有关意识、潜意识、人格功能、人类行为、情绪的知识结合在一起，帮助社会工作者制定个别化的“诊断与治疗计划”。它的主要措施是通过认识和理解人及其心理的发展过程，来认识案主问题的根源，以对症下药，帮助案主解决问题和个人成长。

行为治疗模式。该模式的基础是人的行为主要取决于外部环境的行为主义理论。行为治疗模式以反应学习、操作学习、观察学习、认知学习四种学习形态为指导原理，运用奖罚分明的工作方式，在社会工作者的指导下让案主不断重复期望行为，渐渐消除问题行为，同时树立一个榜样，让案主学习正确的行为模式等，达到案主问题的解决。该模式主要使用于恐惧症、焦虑、抑郁症、社交困难及问题行为等。

叙事治疗模式。也称为叙说治疗。它以日常对话为基础，从多向价值视角出发，重新审视社会工作辅导过程以及由此带来的在辅导关系和辅导技巧上的一些变化。它透过“故事叙说”“外化\"“解构”使人变得更自主、更有动力。与传统个人工作模式相比，叙事治疗不仅是一套治疗“工具”或“技术”，更重要的是能令社会工作者和案主反思、调整对生命的态度，明确生命的抉择，重写生命故事。

社会工作者工作计划计划篇4

在即将过去的20xx年，社区成果累累、荣誉多多，给20xx年工作带来高起点、再发展的难度，很多同志感觉累，认为社区面临村诸多棘手问题再也难以百尺竿头更进一步。这观点看似有理，然而，街道领导不可能认可，社区老百姓也不可能认可，当今社区建设和发展的时代要求更不能认可!这就逼得我们必须在村诸多棘手问题中找“突围”。

村诸多棘手问题主要归纳有二：一是车库出租住人所引发的众多保洁、治安、计生、健康问题，二是物业与业主的不良关系所引发的一系列管理问题。目前为止，居委会除了呼吁村改造的实事工程以外，还暂时找不到解决这两类问题的有效办法。社区二届六次议事会强调，“幸福”不是“富裕”的代词，现代化社区更不是高档住宅区的专利!我们社区拥有人际关系祥和，生活态度快乐、认知思维健康、互动氛围浓烈的独特软环境，我们完全可以“突围”村的共性矛盾，做强、做大、做实中国现代化的一流社区!

根据二届六次议事会精神，特制定社区20xx年工作计划：

一、脚踏实地、但求成效。

1、继续强化班子学习氛围，提增社区工作者政治素质和业务能力;继续强化班子快乐氛围;让每个社区工作者在工作成效中体验自身价值的愉悦;继续倡导弹性工作机制，使社区工作者的每天8小时发挥的能量，从而有效维系社区每天开门13个小时。

2、严格按照上级工作要求，不折不扣完成各条线工作任务，并可能地做出特色、做出亮点，做出“示范社区”应有的示范效应。

3、认真处置社区各类矛盾，尽可能满足居民各类需求。强化接待、走访等掌握民情机制，不断关注、研究、解决社区的新情况、新问题、新矛盾。

4、运用“服务同盟会热线”平台，打造社区居民十分钟便民圈，努力实现居民足吧出户，一个电话就能ok诸多需求的格局。对“服务同盟会热线”进行价格、质量、满意度的跟踪监督，以此确保“热线”服务的高质量。

5、做实事是硬道理!希望能够在20xx年争取到区村改造的实事工程。与此同时，我们将在完善外来人口信息采集的基础上，经常性组织人手，督查车库住人的环境卫生、综合治理、消防安全、计划生育等情况，并强化社区教育功能，不拘形式地引导外来人口尽快和本地居民形成健康、快乐的和谐关系。另外，尽力解决65幢路面低洼问题，72幢、59幢墙角卫生问题，以及其它路面低洼问题，尽力解决树高叶茂等绿化问题。

6、开辟苏州商场的就业渠道。可能筹集岗位，引导社区失业人员合理就业、迁就就业，把金融危机在社区的影响降到最低。

二、营造社区快乐气氛、增添居民幸福指数。

1、继续做大、做实、做活“居民会客厅”，保证社区活动室大门敞开13小时;继续鼓励、支持居民到社区活动室举办生日、婚嫁等庆祝活动;继续为喜欢aa制的群体提供聚会场所和硬件设施;继续为居民的互动提供一切便利条件。

2、继续做大、做实、做活“幸福联盟”30个团队。尽可能争取区政府的优惠政策，为“幸福联盟”30个团队提供硬件乃至资金的支持。合理安排社区内外活动的场所和时间，让“幸福联盟”团队每个成员的笑声充斥社区。

3、在保障社区居民经常性、多样性、规模化的前提下，精心组织大型比赛、表演等活动，并通过活动，继续强化“以社区荣而荣”的公共精神，继续强化志愿者队伍的奉献功能，共同为现代化社区添砖加瓦。

4、尽可能引导居民互动。每季度最起码组织一次远距离旅游活动，并经常性鼓励、支持居民自发的近郊旅游活动。

三、发挥示范社区的示范作用，争当全国社区发展的排头兵。

1、以互动为先导、以管理和服务为基础、以信息传播为手段，打造全国一流社区。

2、打造网、qq群、电子信息屏一主二辅的数字化体系，通过该体系，丰富居民e生活，也为上班族提供与居委会、与邻居之间的互动平台。

3、培育“草根”领袖和“草根”文化，将社区奇人轶事、百姓喜怒哀乐规模、形象、生动地展现在网，让全国人民都能知晓、了解、并羡慕百姓的幸福生活。

4、培养网管理人才。培育社区形象使者，以形象使者的接待，交流、发言，来提增本社区的现代化。

5、重视网站和苏州新闻媒体的共振作用。继续加强与合作，使社区工作取得社区实际效应的同时也取得社会成效。

6、及时总结工作得失、提增工作理念、修正工作思路。

社会工作者工作计划计划篇5

为了实现\*\*年的计划目标，结合公司和市场实际状况，确定\*\*年几项工作重点：

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进超多补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的用心性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就用心搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。合理有效的分解目标。

市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在那里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽(.)。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要思考产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！