# 职场励志的文章 职场励志文章(模板11篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-07-30

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。职场励志的文章篇一1...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**职场励志的文章篇一**

1、“不是我的错”。当公司或团队中发现一个问题，即使与你毫不相干，也千万别说“不是我的错”。因为这个问题肯定和老板有关。此时应该尽量帮助出出主意，这也是表现能力的一个机会。

2、“这事没法做”或“这事一直就是这么做的”。面对难以应付的工作应该努力寻找处理途径，帮助老板理清思路。

3、“目前境况令我很高兴”。此类话语的潜台词是：“我不愿尝试新的任务。”

4、“我需要一个更大的`头衔”。在如今的职场中，头衔不能直接体现你对公司的贡献和价值。“做出业绩”应摆在首位，“寻求位置”则应放在最后。

5、“我效率很高，从不加班”。员工应该从来不计较投入的时间，埋头工作，了解公司和客户才最重要。很多重要信息及策划通常都是在“非上班”时间发生的。

6、“我只认识本部门的人”。没有人是一座孤岛。务必了解公司各部门的负责人、其理念及做事方法以及你的团队与其他部门的关系。

7、“这次该轮到我晋升了”。在现代职场中，“资格”不再是值钱的“古董”。贡献的大小，特殊技能及与公司各部门的协调能力等，才是个人进步的关键。

8、“我没啥新内容要汇报”。对自己从事的事情保持沉默或言语不多，给老板的信号是“你工作投入不够”。老板欣赏的是创新和效率。

9、“技术我不在行”。要明白“科学技术让我们的工作效率更高”的道理。一方面，要保持强烈的求知欲，加强学习；另一方面，过分谦虚就是骄傲。要积极表现自己，随时跟同事们露几手。

**职场励志的文章篇二**

当面对厄境的时候，你所采取的态度不同，就会有不同的结局。如果你选择了消极的逃避，那么你迟早会被困难的泥沙掩埋，从而失去摆脱困境的机会。

当我走出学校和家庭温室那一刻，就失去了家人和师长的呵护。真正步入社会之后，紧接着就是面对就业、工作、事业、感情的种种压力与考验，经受着来自现实阵阵寒流地摧残。有时在困难与压力面前我几乎崩溃，曾经想到过自己就这样放弃算了。有时我经常地发出这样的感慨：上天为什么对我如此的不公，就这样残酷地折磨我！其实上天对待每一个人都是公平的。然而，我一味的抱怨并没用感动上苍，也没用使我的人生有了新的转机，反而我陷入了更深的迷茫之中。在我最绝望的时候，我曾经想到如果自己离开这个世界，是不是就没用什么烦恼和牵挂了。

然而，每一天的日子都在继续。当我咬紧牙关，从摔倒的地方爬起来，擦干了泪水，拭去了血痕，继续走下去……终于我看到了一路上旖旎的风景，享受着付出之后收获的幸福与快乐。我懂得了经历过苦难考验的人生原来是这样的美丽。

有一天，当我读到一则关于掉到井里的驴子的故事，看完之后我恍然大悟，原来自己与那头掉到枯井里的驴子何其相似。在这里我将这则故事与大家分享，但愿大家能够从中体味到人生的道理。

故事是这样的：有一天，某农夫的一头驴子，不小心掉进一口枯井里，农夫绞尽脑汁想办法救出驴子，但是几个小时过去了，农夫试了好多次，还是没用想到好的办法，驴子还在井里痛苦地哀嚎着。最后，这位农夫决定放弃，他想这头驴子实在不值得大费周章去把它救出来，这口枯井还是得填起来。于是，农夫便请来左邻右舍帮忙一起将枯井中的驴子埋了，以免除它的痛苦。农夫的邻居人手一把铲子，开始将泥土铲进枯井中。

当这头驴子了解到自己的处境时，刚开始它哭得很凄惨，它感到了自己末日的来临。但是，让人意料之外的是，一会儿之后这头驴子就安静下来了。农夫好奇地探头往井底一看，眼前的事实却让他感到口瞪目呆：当众人铲进井里的泥土落在驴子的背部时，驴子的反应出奇的冷静和理智，它没用让泥土将自己掩埋，而是将泥土抖落在一旁，然后站到铲进的泥土堆上面！将这些泥土踩实。就这样，驴子将大家铲在它身上的泥土全数抖落在井底，然后再站上去。很快地，随着脚下泥土不断加高，这只驴子便得意地上升到井口，然后在众人惊讶的表情中跃出井口，快步地跑开了！

虽然这是一则很简单的小故事，但是却道出了人生的大道理。其实当我们初涉职场，就如那头驴子一样，在生命的旅程中，有时我们会遇到诸多困难和磨难，难免会陷入“枯井”的困境当中，我们会被各式各样困难的“泥沙”倾倒在我们身上。这时我们不必自暴自弃，也不必怨天尤人，而是应该以一种正确而积极态度去面对。在“枯井”里面，我们不要哭泣和号叫，而我们想要从这些“枯井”脱困的秘诀就是：将“泥沙”抖落掉，然后站到上面去！

事实上，我们在生活中所遭遇的种种困难与挫折，就是加诸在我们身上的“泥沙”。有时候，我们只是看到消极的一面，在困难面前暴露出了脆弱的一面，我们只想着自己为什么这么倒霉，而没用想到如何去战胜困难。然而，如果我们换个角度看，坚强而自信地面对，用正确而积极心态去面对困难的时候，困难也不过是一块块的垫脚石，只要我们锲而不舍地将它们抖落掉，然后站上去，将困难踩在脚下，那么即使是掉落到最深的井，我们也能安然地脱困。

当面对厄境的时候，你所采取的态度不同，就会有不同的结局。如果你选择了消极的逃避，那么你迟早会被困难的泥沙掩埋，从而失去摆脱困境的机会；如果你是选择了积极地面对，那么你肯定会站在困难的泥沙上面，获得人生的机遇。

态度是改变命运的要素之一。如果我们以肯定、沉着稳重的态度面对困境，潜力往往就潜藏在困境中。机遇不是垂青于自怨自艾的懦夫，只有扼祝狐运喉咙的强者才会获得人生的机遇。一切都决定于我们自己，我们必须懂得放下一切得失，勇往直前迈向理想。

人生不是百米赛跑，而是一场漫长的马拉松。在人生的跑道上，不要仅仅看到眼前的一点胜利，而是将自己的目光更长远，取得了最后的胜利才是最成功的人生。

**职场励志的文章篇三**

废话，当然是为了赚钱！

那么，赚钱又是为了什么？

废话，当然是为了养家活口。

然而，工作赚钱糊口，其实是近代社会才有的现象。过去农业社会的人们，守着一块土地，或者一项技艺而活。皇室贵族更无需工作赚钱，而是收粮纳税。

因此，工作赚钱糊口，并不是一个数学恒等式，只是现代社会赖以运作的一种模式。我们可以打破这个模式，不工作也可能赚钱，赚钱不一定非得要工作。糊口也不一定要靠工作所赚的钱，还是可以选择农业社会自给自足的生活，只是困难度比较高而已，并非完全不可能。

或许你会说，那太困难了，受限于诸多原因，我无法办到。

没错，不只是你，这世界上绝大多数人都无法办到。

那说这个又有何用？

我想说的是，或许我们无法决定这世界上发生在我们身上的事情，但却可以决定如何面对他！

既然工作是现代人无可逃避宿命，甚至是绝大多数人，赖以赚钱，换取生活资材的唯一模式，那么选择一份好工作、自己喜欢的工作，便是退而求其次的方法。我们可以选择以自己的兴趣工作，让自己的兴趣成为赚钱谋生的方法！让自己不对对工作产生厌烦。

这时，选择抱怨自己的工作无聊、压力大，并无法解决工作无趣，令你厌烦的原因。唯有调整自己面对工作的态度，用爱去爱你所选的工作，尊重它，想办法喜欢它，毕竟这是一份可以替你解决经济压力的工作，我们应该抱着感恩的心，来完成这份工作。

愉快的工作环境和气氛，绝对有助于工作效率。再无趣的行政工作，再有趣而具高挑战性的创意工作，若没有工作的热忱，爱工作的心（但不是要你嫁给工作），任何工作都会转眼变得无趣。

当你热爱你的工作，你将不会感到莫名的压力，而且知道如何找出最有效率的方法来工作。并不是拼命加班、压榨自己，才是热爱工作；而是不断改善工作流程，让工作环境和工作流程变的活泼生动、引人入胜，让人得以振奋士气，才是真的热爱工作。

无论你是为钱、兴趣，还是热情？都可以乐在工作、如鱼得水只。要你愿意替看似无聊繁琐的工作流程，找出不一样，甚至是有趣的完成方法的话！

美国的西雅图有闻名世界的微软、亚马逊网络书店、星巴克咖啡外，还有个世界知名的“派克街鱼市场”。这个鱼市场的鱼贩们，每个都笑颜常开。而且以接近杂耍的方式，进行他们的工作。让看的人目不转睛，更感受到鱼市场满满的活力，一扫过往鱼市场脏乱、无趣、恶臭的形象。原因无他，他们懂得尊重自己的工作，热爱自己的工作，为自己和工作找一个合适的相处之道。

如果我们不能选择自己的工作，至少可以选择面对工作的态度，以及工作的方式吧！你不一定喜欢你现在的这份工作，但是却可能无法离开这份工作。抱怨、冷漠、痛苦也得作，开心喜乐欢、喜接受也是做！你觉得哪一种比较好？让彼此相爱，也包括自己和工作的\'关系！

你永远可以选择面对工作态度。别人对你的恶意伤害，你也永远可以选择回应的态度。你的回应态度，就决定你的工作/处世方法，更间接决定你会成为怎样的人。

只要我们勇于突破现状，多一点信心和想像力，替这看似无趣的工作流程，寻找新亮光。创造每一天。当个生活的、工作的艺术家，永远不停止成长和学习。特别是再面对困境和万事顺遂的时候。不管有多忙，都不可让成长和学习的心停止。否则，工作和生活将掏空我们的精力，让我们一无所剩。

每个人都是好人，或许因为立场利益不同，而有所摩擦。但是只要记得大家都是好人，不要以猜忌咒骂前行，就一定有办法克服问题。

工作并不一定得死死板板、严肃万分。你可以用玩乐的心情，轻松的看待工作。但这不是叫你随便工作，而是让自己处在一种比较放松弹性的心理状态来工作。好面对这一成不变的工作流程。

人生也不过是一场游戏一场梦，何必太过执着某种样子才叫工作。让自己既认真又乐在其中，并且试着让所有和你共事的同事客户，都感到开心，感受到你的活力和目光。全心全意的投入你手上的工作，以轻松的心情，架构严谨而别出心裁的流程，好好的体会工作方式的差异所带给自己的不同感受。你会知道该选择么样的态度来面对工作的。

想像力比知识重要，抛弃旧有的传统，和你的主管规划出一个令人振奋的工作流程吧！回应你生命中的挑战，你永远可以选择如何面对生命中的无情与困顿。别忘了，你永远有选择的能力！

选择创造一个如鱼得水的工作环境吧！

**职场励志的文章篇四**

有一次健身课的资料是拳击，我打了半场下来坐在场边休息喝水。我问教练：“教练，你说我以后能当教练吗？”其实我并不是想当教练，无非是没话找话问一句，这样一来二去交流点什么，能给自己争取多一些时间休息，要明白，我的教练但是健身房著名的“铁血教练”啊。

“你不能。”教练看都没看我，一边喝水一边说。

“为什么？”我很诧异。虽然我腰腹还没练平坦，但也能够心比天高嘛！

“我从来没想过我会当教练。”他坐在我身边开始讲故事，“我第一次开始学拳击是11岁，自己喜欢，打了几年，教练说我能够打比赛了，我就去了。比赛获了一些奖，身体也强壮了很多，慢慢开始接触健身，自己练。练了一两年，身体也长成熟了，进步个性快，又参加了一些健美类的比赛。之后我教练让我帮忙做助教，做了一段时间，教练让我去考健身教练的各种资格证。从11岁开始到我真正当教练差不多十年吧，到此刻也快30年了。我就是这么走上健身教练的路，从老家的训练馆，一步步走到北京的健身房，慢慢这么走过来的。”

我的教练是个铁血但不善言辞的人，我明白了他的意思，其实就是：你要真的热爱并努力，而不是从开始就想着要拿到怎样的结果。如果我的目标就是当教练，我做不成好教练，顶多是个用一两年练出个好身材就敢指点江山的二把刀。我突然间想到，之前经常有网友在网上问我，想赚点外快，因此想要投稿，问我该如何写东西或者写什么样的东西比较容易发表。我回答不了，因为我也就只是一向写，没想过什么结果。普通的写作者也真赚不到什么钱，文章发表后也就是千字一百元都算多。在这种状况下，没有热爱真撑不下来。这么一类比，我就更明白了教练的意思。

豆瓣网上有篇挺有名的健身类的文章，叫做《塑身300天，时间是怎样样划过了我皮肤》，我深有感触。记得第一天我跟教练做体形测试的时候，各种数据差到临界点，整个人是腰粗腿肥臀没型。此刻差不多两个半月过去了，我虽然没有一步到位“欧美风”，但腰细了，腿和胳膊都有力了很多，翘臀更是明显，而且每周至少三四次的狂出汗，让身体皮肤都好到不需要任何磨砂膏和沐浴乳。可这一切是怎样得来的，我比谁都清楚：是每一个即使2点睡但务必7点起的早晨，是深蹲训练从徒手到负重30公斤的飞跃，是挑战了很多我觉得根本做不到的动作和重量……我已经很多年没有大汗淋漓，甚至都忘记了汗臭的味道。昨日下拳击课教练给我解手上的绷带的时候说：“连绷带都湿透了。”健身塑形这种事，时光是最好的答案。

我最近关注了一个人，就是豆瓣网粉丝数第一名的那位，原先我一向以为他是靠哗众取宠上位。可前几天我点开他的页面，没看到什么个性文艺的文章，但我看到他的相册里有1600多个主题相册。1600是什么概念？我真的个性惊讶。我相册里连1600张图都没有，更别提1600个相册了。这是要用多大的热情多少的时间才能建立起来的数字，那一个一个时辰熬出来的第一名，没有人会不服吧。

我曾看到过这样一段话：“如果从一开始就选取能够自我实现的工作，并对所钟爱的工作全心投入，只要公司体制完善，机制健康，加薪晋职这些物质和精神的收获，就是随之而来的副产品。”对这种人，我一向都个性敬佩，也个性尊重，他们有一股韧劲，低头努力，剩下的交给时光。

**职场励志的文章篇五**

几乎每一个投身在职场中打拼的人都有需要给自己。

励志。

的时候，，那么励志职场文章都有哪些呢?一起来看看吧。

今年年初，我认识了一位来自英国的朋友叫tom，他大学毕业2年，准备在北京工作一段时间再回国，托我帮他找个工作。

一开始我联系了一所知名幼儿园，每个上午和实验班的小朋友们做做游戏，唱唱歌，一个月收入两万。

他听完想都没想就拒绝了。

我又给他联系了其他工作，翻译资料、外教口语、培训讲师，最后他挑了一个最难的——研发课程，工资和幼儿园差不多，而且还是全天坐班。

他顶着黑眼圈说，很辛苦。因为他原本的专业是传媒，现在又和团队一起研究课程与方法论，他还为此报了个短期班学习中文，这几个月他学到的东西比他想象中多得多。

接触了新领域，开拓了新事业，认识了新朋友。虽然累，但是他觉得赚翻了。

tom瞪着眼睛连连摇头，严肃地说：“你这个观点不对。性价比是花最少的钱，得到最好的东西。这在消费层面上也许是优势，但工作是一个人最好的投资。在投资领域，付出多，收益才大，风险高，回报率也高。对于年轻人来说，让ta越变越强、越变越好的工作才是好工作。”

是啊，除了富二代们，大多数人安身立命的来源还是自己的薪水，我们和同事相处的时间有可能比家人都多，而我们赖以生存的成就感绝大部分都是职场带给我们的，所以一份好的工作包含了太多太多的东西，价值、理想、圈子、朋友，几乎覆盖了我们绝大部分的生活。

可惜的是，真正觉得自己找到好工作的人凤毛麟角。

不少人觉得体制内的工作就是好。

小莉研究生毕业后犹豫再三，放弃了外企人事部，托关系进了某区委办公室。根正苗红公务员，旱涝保收，工作稳定。

逃离了外资企业的高强度、快节奏，代价就是从此掉进了纷繁琐碎的人际关系，如今评估能力退化严重，但是投诉电话可以同时接三个。

也有人认为风险低的工作更好。

大牛原来是跑销售的，可风餐露宿特别辛苦，没干半年就打了退堂鼓。后来栖身在一家国有出版社做发行，不需要在市场经济的汪洋大海里沉浮，只要按编辑部发来的时间表盯紧印刷，然后发给下级单位就万事大吉了。

还有人觉得简单轻松最重要。

芳芳是老师，有一天她郁闷地给我打了个电话，讲了讲自己最近的感受。芳芳本是外语系的高才生，毕业那年受家人逼迫回到了校园教书。她说”教书”对自己而言，从上班第一天开始就不觉得费力。

因为语言能力很强，她可以很轻松地备好一篇课文，信手拈来的俚语，独一无二的趣闻，还有不少生动活泼的教学活动。学生们都很喜欢上她的课，成绩常常是全校第一。

学生小，知识浅，芳芳驾轻就熟。慢慢的，她发现不使劲也能教得不错。后来的芳芳越过越舒服，课文都是旧的，语法也都在脑子里，久而久之她阅读的区域和思考的峰值都固定在了当前的框架里。

本以为能这样逍遥自在的教下去，结果今年年初的时候，之前毕业的学生回来找芳芳，因为他们在大学的时候参加了某个国际论坛，他们几个一商量，打算以中国的蚕文化为主题撰写英文论文。

印象里，芳芳老师博学多才，语言功底扎实，她们便兴冲冲地拿着提纲跑回母校求救。可是芳芳看着这个题目，脑子里一片空白，什么也写不出来。

有人说体制内是深井，体制外是江湖，其实在哪不重要，重要的是不能放弃让自己成长升值。

风险越低的工作，技能要求也越单一，自然也越容易被别人代替。而简单轻松的工作看似逍遥，其实最能消磨人的斗志和活力。

这些看似事半功倍的工作，未必是真的好工作。

因为安逸的另外一面就是渐渐滋生的自满和懒惰。在年轻的时候，因为各种原因选择了更安全更稳妥，并在这种完全胜任的工作环境中持续萎缩，久而久之，你就不想再费力去追求更高更远的世界了。

看看哲学吧，这个好像工作中也不常用到啊。

要不要转型自媒体啊?算了，听说竞争压力更大。

再选修门训诂学?好难啊，而且这个在中高考所占的分值也不高。

慢慢的，我们的眼界、水平、思维模式都会囿于眼前这份毫无挑战的工作，它变成了制约你发展的天花板，成了你安于现状的借口。

要知道糊弄工作就是糊弄自己，没有丰富的经验、持续更新的知识、不断提升的能力，早晚会在这个你争我夺的世道里被他人无情地代替。

工作不是退守家园，而是厉兵秣马、开疆拓土。就像tom一样，在年轻的时候，尽力挑选一条更难走的路，因为在这条路上你打怪升级的频率更高，自我提升的空间更大，接触到的牛人更多。

在种种历练中，克服困难、协调团队、消化输赢、积累人脉，期间的经历和收获的经验千金难买。

这个公司的氛围和谐高效，大家团结齐心，共同进步。你就更容易摒弃自私暴戾，学会双赢与合作。

这个项目难度很大，充满挑战，你屡战屡败，又屡败屡战。你就不再胆怯易折，学会了乐观和。

坚持。

什么是一份好工作?高薪资、好前景、大公司、牛领导，答案五花八门，很难统一。有人图开心，有人求发财，各取所需。但有一条，我很认同，那就是tom说的，让你失去斗志，萎缩枯竭的一定不是好工作。

工作不仅是暂时的收益，更是一场旷日持久的投资。职场上如果能像一块小小的海绵，拼命地吸收来自四面八方的营养，不断胀大，不断成长，那才真的是不虚此行。

趁年轻，别轻易放弃每一个迎接挑战的机会。要知道让你变好的爱情才是对的恋情，让你升值的工作才是真正的好工作。

文/杨小野。

第一印象至关重要。

人际关系是从生活中的一点一滴积累而成的,是在。

为人处世。

里他人对你的客观印象而由此产生的主观情感，所以你给他人的第一印象至关重要。如果打一开始，你给他人就留下不好的印象，那他人绝不会再有继续探索和了解你的欲望。一般情况下，我们对于性格开朗，大大咧咧的人容易抱有好感，而对于冷若冰霜的人很有排斥，因此待人热情是打好人际关系的基础。当然由于各人天生的性格，生活背景的不同在这个过程中可能会产生不同的效应，比如，有的人性格内向，不苟言笑，但其实外冷内热，不善表达。俗话说爱笑的人，运气总不会差，对于这种性格，多微笑是提升亲和力的最佳方法。发自内心的微笑可以让他人毫无芥蒂的亲近，可以让他人感染你的真诚和友善。所以在日常人际关系的交往中，绝不要吝惜自己的微笑。

记住他人的名字，可以更快获得好感。

美国总统。

罗斯福。

在参选总统的时候，需要得到一批有身份和地位的人的帮助，可是他并不认识这些人，那如何才能让这些人更快成为他强有力的后盾呢?于是罗斯福总统找到一个熟悉的记者，了解了这批人的名字和一些情况，然后举办了一场盛大的宴会，在宴会中他主动叫出这些人的名字，并与他们交谈了些感兴趣的话题，罗斯福总统的这一举动让这批本就有敬仰之心的人受宠若惊，很快把罗斯福总统当成自己亲近的朋友，并在接下来的竞选中成为其有力的支持者。在日常生活中，我们总是对一些能记住自己名字的人产生亲昵的情感，因为人都渴望自己得到他人的肯定和认同，对于一个能把自己的名字记在心上的人，在我们心底理所当然的会认定自己在他人心中很重要，从而无形的好感油然而生。学会记住跟自己交往过的人的基本信息，在再次相见的时候从容的喊出他们的名字，在重逢不至于冷场的同时，也是一种给他人面子，赞美他人的最好方法。

学会确认倾听，避免正面冲突。

在职场生涯中，我们作为独立的个体，拥有自己的想法无可厚非，但是在与他人交往的过程中，我们应当学会倾听他人的意见，每个人的成长经历，学习环境会影响其对事件的看法，在共事时，我们难免会意见不合，很多时候一言不合，便撕破脸皮，争吵不休，把难得平静的同事情谊踩的支离破碎，然而，作为同事抬头不见低头见，没有必要为了所谓的一时的争强斗胜而导致人际关系的破裂。大家都是为了工作，何不心平气和的讨论，避免情绪化的职场冲突?很多时候，倾听他人的谈话，不仅可以在他人的谈话中发掘对自己有利的信息，为己所用，还能从侧面赢得他人对你的好感。而确认是证明倾听的唯一标志。所谓确认就是当对方说完话，你可以用自己的方式重新确认一遍。比如：人们总是喜欢讲述关于自己的事情，而自动过滤他人的事情，当别人跟你讲述他自身的事情时，你要跟他重复一下他讲述的过程，哪怕是你不感兴趣的话题，这是最起码的尊重，也是人与动物最直接的区别，因为人能思考和自控。在现实生活中，哪怕你简单的点点头，表达下你的赞许或者巧妙地重复对方的话，就可以让对方感觉你真的关注他重视他。

学会宽容,站在别人的立场考虑问题。

人与人的交往，贵在真诚，如果你一味夸张，就算短期赢得他人的好感，日子一长，你依旧会失去别人对你的信任。日常工作中我们往往需要与别人合作才能取得成绩，因此这就要求我们共同分享，共同实现工作目标。要搞好同事关系，就要学会从其他的角度来考虑问题，善于作出适当的自我牺牲，给他人提供必要的机会，切忌自我中心。而站在他人的立场，还表现在要想交朋友，你必须为他人做点事，现代社会，其实很现实，只有你创造了相应的价值，他人才会有与你结交的欲望。因此，良好的人际关系往往是双向互利的。当他人遭到困难、挫折时，伸出援助之手，给予帮助。你给他人雪中送炭的情谊，当你自己遇到困难的时候也会得到同等的回报。另外当他人伤害到你的利益时，学会巧妙的宽恕对方，往往宽容的力量可以唤回真诚的善良，这个力量往往可以改变一个人，当然如果他依执谜不悟，那只能说明，这样的人不值得你交往，所谓检验一个人的道德素质，知彼必胜便是如此道理。

注重细节，培养自己独特的幽默感。

人与人接触久了，会不自觉的观察他人的品性和性格，以决定是否与其进行更长久的合作。某心理学家曾介绍了一些让人拉近距离的方法，比如和他人初次见面打招呼时适当的低头，可以让他人感觉到你对他的尊重。另外人们大多喜欢比较独特的或者是较屌丝的幽默感，职场中我们一本正经太久，偶尔放纵自己的情感，在世俗中反而更容易寻求共鸣。因此，不妨多培养一些兴趣爱好，拓宽自己的视野，便于在与他人交往时增加更多的谈资，而生动有趣的交谈更是人际关系的调味品，只有自己变得优秀才能吸引到更多优秀的人，这里的优秀并不局限严肃型学究，而是夹杂着七情六欲的凡俗之气，比如:恰如其分的“污段子”很多时候也可以拉近彼此的距离。

适时给他人带“高帽子”，是无往不利的武器。

美国著名作家马克·吐温曾经夸张地说：“一句美好的赞扬，能使我不吃不喝活上两月。”其实每个人的内心中最基本的需求是渴望别人的欣赏。每个人都有他的优势和特长，而这些长处正是个人价值的具体体现。每个人都希望别人能看到和肯定自己这些长处，从而肯定自己的价值。因此，哪怕是一句简单的赞美之词，也会使人感到信任和友好。而在必要的时候给他人带上“高帽”，更有事半功倍的效果，但是，带“高帽”并不是指一味的阿谀奉承，而是恰到好处点明他人的优点，根据“帽子”的合理与否，调整自己的赞美词，如果戴的合适，那大家都有利，但若戴的不合适，效果恐怕就会适得其反。比如:你想夸赞一个最近急于减肥的姑娘，说法一:“你减肥很成功啊”，说法二:“你瘦了好多啊”,你觉得她更愿意接受哪种赞美呢?这是很奇葩的现象，人往往乐于跟别人倾诉自己的劣势，以展现自己的大度理性，却无法接受别人“指手画脚”道出自己的缺陷，甚至觉得这是对自己的挑衅。

不要忽视任何一个人所带来的人脉关系。

斯坦福大学的创建由来众所周知，因为哈佛大学校长的傲慢无礼，让哈佛大学失去了一次发展的机会，却由此诞生了另一个传奇学院。这个故事的实用意义依然可以体现在现实生活里。很多成功人士在私下里其实并没有芒果台里渲染的那般高调奢靡，相反，他们拘谨而低调。在与他人的相处过程中，绝不能以貌取人，你要知道，很可能今天在你面前微不足道的人明日就会翻身逆袭成你高攀不起的人物，而你定会为曾经的狗眼看人低而捶胸顿足。比如曾经因马云的外貌丑陋而拒绝马云的公司如今是有多后悔!人的圈子本就是由a知b再生c、d的过程，人不可能以个体存活，每个人都有自己的人际圈子，不要觉得自己一时得势就看不起比自己地位低的人，也许特定时期，往往这种人会救你于水火之中。齐国公子孟尝君门客三千，在亡国逃难时，救下他的便是那“鸡鸣狗盗\'之辈。因此，为人处世中，给自己留条后路，把每一个人打造成自己的关系网，总有一天会有意想不到的收获。

搞好人际关系是一门艺术，更是一种技术，所有的人都需要不断的学习和实践、才能臻于娴熟。在卡耐基的《人际关系学》一书中，详细的推荐了一些训练方法，大家可以根据自己的具体情况，作一个自我分析的学习，从而冲破自我的篱笆，成为更受欢迎的人，建立起更和谐广泛的人际网，为成功打下坚实的一步。

共

2

页，当前第。

1

页

1

2

**职场励志的文章篇六**

一个人最大的破产是绝望，最大的资产是希望。以下是小编整理的职场。

欢迎大家阅读。

“今天你看见我还在这家公司，那是因为我曾经遇见一位智者，他在我最彷徨的时候，告诉我一个职场真理——在职场中，要把自己变成水，可以被装进任何的容器。”

说这番话的是我的一位朋友阿强，他在一家名气较大的公司工作，论学历他有硕士文凭，论才干他的模具设计能力突出，可是却总得不到公司领导的提拔和重用。因为他只专注于技术，不肯花。

时间。

搞人际关系。最后，在无法忍受主管的反复无常，看不惯主管的假公济私时，他决定辞职。递交辞职信时，在楼梯间遇见一位相邻部门的经理，因为与他仅有数面之缘，两人互相微微一笑，点头招呼。

经理看见阿强手上的辞职信，一脸的惊讶，对他说：“如果你另有高就，那恭喜你。如果是为了你们部门的主管，那你可要考虑一下：你一定要学会如何与不同的人相处，不然你永远都会遇见这种人，然后手足无措。”

这位不太熟悉的经理的一席话，一下子说到了针尖上。一个很多职场人愤愤然跌跌撞撞没有搞懂的问题，原来只在这简短的几句话里。阿强被震动了。之后，他撕掉了那封辞职信，重新回到岗位上，练习着如何与看不惯的主管相处，虽然他仍然不认同一些违反他的。

做人。

原则的事情，但他开始不去较真，尽量去看事情好的一面，从而和主管之间也从对立变的平和。

一年后，阿强因为业务突出，被总公司调去组建分公司，并担任负责人。

他还是经常遇见那位点拨了他几句话的经理，经理依然有着一副酷酷的表情。虽然阿强从没有开口向他说声谢谢，但他永远记得那一天，曾在楼梯间遇见这位智者，几句淡淡的话，开解了一颗原本冷冻又充满棱角的石头般的心。

1、任何业绩的质变都来自于量变的积累。

2、人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。

3、如果我们做与不做都会有人笑，如果做不好与做得好还会有人笑，那么我们索性就做得更好，来给人笑吧!

4、挫折其实就是迈向。

成功。

所应缴的学费。

5、欲望以提升热忱，毅力以磨平高山。

6、懒惰象生锈一样，比操劳更能消耗身体;经常用的钥匙，总是亮闪闪的。

**职场励志的文章篇七**

早上醒来看手机，收到很久不联系的小表妹的留言：“比你颜值高的我有个问题想和你聊一下。”

我就回了她俩字，“没空。”

不是我太高冷，而是这样一条信息真是让人火大。

第二，是你有问题要请教我，但语气怎么比我领导还嚣张?

第三，平时压根儿不联系，现在一有事情就来找我，我欠你的啊?

第四，最重要的是，审美和三观不一样，是聊不到一起的。

所以，站有站姿、坐有坐姿，谈话当然也有谈姿。

当一个人的谈姿与你违和时，必须果断把这场即将开始的对话扼杀在摇篮里。

相信我，这么做，你好，我也好。

1、

快、准、狠。

还世界一个清净。

扼杀一场谈话的姿势有两种，大体可归为粗暴派和优雅派。

前者如上述例子，用简单明了、不带温度的俩字让对方明白我不想浪费。

时间。

在你身上。

但这绝对不是最粗暴的，毕竟我还没把内心那么多os讲出来。

我曾陪发小去相亲，这位心直口快的。

白羊座。

妹子让我见识到了如何让对方闭嘴的狠辣手段。

也怪那男生不开眼，刚见面就发表了一通“其实自己很不想来啊，完全是被父母逼的，男人30岁根本就是才步入人生的黄金期，不像女生”这样的感言。

看着对方那张五官被挤的像肉包一样的脸，发小还是忍了，毕竟介绍人是双方父母的熟人，不想让对方觉得自己没家教(虽然对方已经很清楚的向我们展示了他的家教)。

只是，没聊几句，肉包男又冷不丁地来了句“你交过几个男朋友啊?可别告诉我两个那种标准答案哦。”

还真凑巧，发小刚好就谈过两个男友，都是同学，所以就和对方说了实话。

听完后，肉包男露出了迷之微笑，用一种“然而我早已看穿一切”这种不屑中夹杂着蔑视的表情接着说：“那你的人际圈一定挺小，除了同学还是同学啊。”

发小终于受不了了，我是来相亲的，不是来受鄙视的，而且还让这么个没品的肉包子鄙视我。什么熟人、家教的，老娘不管了，必须开启战斗模式：

“是啊，我人际圈是挺小，不像你人际圈应该很大吧，肯定经常出去吃吃喝喝的，那脸比我们小区里的李阿姨包子铺卖的肉包子个头还大，看着喜庆又实惠。”

“对了，你们公务员工资怎么那么低啊?你每天上班除了喝茶盖章跪舔领导外还有别的事儿做不?可别糟蹋我们纳税人的钱啊。说定了，这顿喝茶的单我来买，你攒点钱不容易啊。”

“你真叫吗?怎么和张伯伯(介绍人)说得完全不像呢。唉，没办法，老人家就是善良。”

发小三言两语下来，对方一句话都接不住，我看着他脸色越来越沉，像快过期的肉包子。

你get到了么?“粗暴派”让人闭嘴的方式很简单，秘诀就是快、准、狠。

人不对、话题不对、时机不对时，要么直接甩出“没空、忙、不方便”这样的词让对方走人;要么专攻对方的命门，狠狠踩下去，从此还自己世界一个清净。

只是“粗暴派”的效果通常过于强大，一旦使用，被打翻的。

友谊。

的小船基本就难以再翻转过来。

面对还要继续打交道的亲人、朋友和同事，“优雅派”的拒绝方式可能更为妥当。

2、

优雅的拒绝。

是一门技术活儿。

在《沟通的艺术》这本书中提到“弹性是人际关系。

成功。

的重点”，优雅的拒绝就是弹性的艺术。

这可是门技术活儿，以下几种方法一定要熟练掌握：

方法一：直接总结，终结话题。

我的好友linda在这方面做得堪称完美。以前共事，每当话题陷入无休止的胶着争论中时，linda就会甩出强大无比、无懈可击的总结，迅速closeconversation。

比如，我们在分析客户时，通常会发生如下对话：

我：我还是觉得是因为我们产品有风险、性价比不高才导致这位客户不买单。

a同事：我们的产品是有缺陷，但过去十几年也在上万人身上证实了它的有效性，而且绝对是高投入、高回报的产品。他不买单不一定是因为对我们的产品质疑，而是因为他在面对我们与另外几家雷同但又有本质区别的产品时，分析不清产品区别、以及自己的优势和需求，所以才导致签约迟疑。

一场争论十几分钟的难题就这样被解决了。

所以，当你想在某场胶着不下的对话中抽身时，只要给它安上一个包容性极强的结论就可以迅速结束了。

所谓“包容性极强”是指，立足点尽可能中间派，让对方有多维度思考的空间，而不是得出某一极端、单一的结论，这样往往更容易引起争论。

方法二：暗度陈仓，转移话题。

这一条尤其适合拯救“话题不对”的情况。

蔡康永在《说话之道》中写过：

“遇上对方提起了一个你完全不想接的话题，不必急着要抵抗，而是轻巧地把热衷的话题，连接到一个很生活的方向，就行了。”

比如，和男性朋友聊天的时候他们总喜欢讨论体育，但我对体育又所知甚少。当他兴致盎然地聊起喜欢的球星时，虽然我对他说的体育项目、规则和技术毫无兴趣，但我对球星的女友、私生子、健身方法却有话可聊。

所以，我只需要把这几个关键词插入到我们的对话中，那这场原本不愿聊的天就被偷天换日成我感兴趣的话题了。

方法三：营造氛围，制造错觉。

有一种拒绝叫“我很忙”，但懂得优雅拒绝的人不会直接告诉对方这句话，而是让对方感受到这种状态，从而能主动抽身而退，保全彼此的颜面。

刚入职时，我向一位老员工请教问题。说了两句后，她一边继续听我说话，一边开始随手整理桌面上的文件，还把原本打开的笔记本电脑合了起来。

我当下的第一反应就是她应该有事要着急离开，所以我就迅速结束这这次交谈。

熟了后，某次闲聊她告诉我，当时我请教的问题有点敏感，她不好回答，所以就用一些动作暗示希望终止沟通。

还好，我上道儿。

其实，只要你有心，蹙眉、撇嘴、端起不满的杯子站起来、眼神时不时游离于四周……这些微表情、小动作都能成为拒绝对方的信号。

当然，也要对方的神经不能太大条才行。

写在最后。

现代管理学之父德鲁克说过：“一个人必须知道该说什么，一个人必须知道什么时候说，一个人必须知道对谁说，一个人必须知道怎么说。”

能有效沟通是好事，但当天时地利人和都不恰当时，学会拒绝、让对方闭嘴也是一种聪明和成熟。

共

2

页，当前第。

2

页

1

2

**职场励志的文章篇八**

一名it企业的人事经理补充说：“还包括打开文件和关闭文件。”因此简历尽量不要超过1页，而且要突出hr想看的信息—你与他们所招聘职位的匹配度。打破常规，把先前的工作经历、职位名称和参与的项目放在简历最前面是一个好主意。一些公司会用关键词搜索功能过滤电子简历，关键词包括：知名企业+竞争对手+职位名称。所以在简历里填写“在校期间多次获得康师傅再来一瓶奖励”没准真的能帮助你被搜索到。他们只有精力看排在前几页的邮件，所以，如果你对一个职位感兴趣，请定期投递简历，试着成为hr邮箱中最新收到的邮件。

尽量不要黏贴附件，下载附件不仅给hr增加麻烦，他们还可能会害怕是病毒;不要同时抄送不同公司的hr，也不要在同一间公司里投太多职位，hr会直接把你pass掉。

2、面试时他们喜欢谈这些。

“你为什么想要这份工作，你为什么离开上一份工作，你想在这份工作中获得什么。”一名人力资源培训师说，“这是高效的hr最喜欢问的三个问题。”这名培训师说：“答案甚至都不是关键，候选人的态度、表情、口齿已经说明了很多问题。”不要隐瞒或是回避离职理由，如果被hr看出来他们会对你存疑;另外两个问题则会被用来测试面试者是否目标清晰。

在最后的开放式提问环节，不要急着问薪水，三种类型的提问对你比较有利：询问教育培训的机会，目的是表现自己积极学习的态度;咨询公司文化，表达出希望能顺利融入公司的诉求;或是提一些行业性的问题，在行业内公司未来的发展打算等。

3、他们雇到人了，还是会放招聘广告。

招聘网站上登出的招聘广告可能早就过期了，公司已经招到合适的人。一名从事人力资源培训的工作人员说：“现在招聘网站和公司的合作通常采取包年收费的方式，这使得一些公司招到人之后并没有什么动力去把广告撤下来。即使职位挂不满也一样得付钱，不如挂着帮公司打打广告。”总有招聘广告挂在网上会给人一种公司在不断扩张、人力需求很大的感觉，也算是为公司做了变相的宣传。

还有另一种可能：他们对目前的应聘者或是已经入职的员工并非十分满意，愿意看更多人来储备合适的资源。如果你看到公司在你的职位上招聘，也许该提醒自己是否要在工作上有所改善了。如果在招聘广告上发现一些重要岗位的空缺，就绝对是幌子。高层的职位都是放给猎头进行招聘的。

4、“同工不同酬”理所应当。

同一个职位或是同一个级别的薪资各不相同，在hr看来，这不仅不是不公平，反而是公平的表现。一名国有企业的hr解释说：“除非是流水线作业，同一个职位上的员工工作内容才可能完全相同，这种情况就应该同酬。在企业里面，如果已经有人承担相关的工作内容，就不会设置另一职位负责和他一样的事情，否则就是一种人力成本的浪费。”

“同工同酬”在hr理解起来指的是工作内容都完全相同，而并非同一级别或是相同职称。“每个公司都会有一个薪资阶层。在同一个级别之内薪资差别最高有20%至30%的上下差异。”唯一例外的可能是应届生，“应届生的可替代性很强，也不清楚自己该要求多少钱，从事的工作内容不会差别很大，因而给到的工资一样也可以理解。”

5、离职时补充公积金可能会收回。

有些事情也不是hr故意不说，而是你看合同不够仔细或者不知道怎么看懂合同。于是某些条款变成了只有他知道而你不知道的事。

比如，除了基本的五险一金之外，如果公司为员工缴纳补充公积金或是补充养老金，别高兴得太早，在签订合同的时候要特别留意一下。一名薪酬福利人事经理说：“有些公司可能本来就福利比较好，但有些公司则是有条件地为你缴纳。根据合同如果在协议工作年限内辞职，公司为你缴纳部分的补充公积金是要收回的。”不了解这种情况可能会认为公司不仗义。“现在一些职场新人根本弄不懂这些基本福利制度，所以要特别提醒注意。”

**职场励志的文章篇九**

自我成功，是需要必须的心理策略的。我们任何人的努力要有方向，成功也要讲究心理策略。如果是一味地蛮干，那就很可能不会到达理想的效果的。

那么什么样的性格容易成功呢？我来引用希腊哲学家普鲁塔克说过的话“习惯构成性格，性格决定命运”来解释性格在必须程度上，决定了个人成败。你是成功者，还是失败者，跟你本人的性格息息相关。都说性格很难改变，但超越却不难做到。做事务必学会当机立断，这是每一个成大事者，必备的素养。因为机遇并不是随时都会出现的，只有你自己当机立断，才能抓住稍纵即逝的机会，从而一举成功。

第一、自我觉察。

我认为所谓的自我觉察，就是对自我认识的敏锐直觉，指对自己的心理、行为态度等的知觉与了解。自我察觉的对象主要是，自己的需要、动机、态度、情感等心理状态以及人格特点，同时也包括自己的言谈、举止、表情、语调等方面的行为态度。准确的自我察觉，有助于个体的社会调适和心理、行为素质的良好发展。

第二点、自我尊重。

所谓自我尊重，是指人对自我行为的价值以及潜力，被他人与社会认可的一种主观需要，是人对自己的尊严和价值的追求。这种需要与追求如果能得以满足，内心就会产生自信，从而觉得自己有价值。

第三点、自我控制。

自我控制，是个人对自身心理跟行为的主动掌握，是自我意识的一个重要的成分，是个体自觉地选取目标，在没有外界监督的状况下，适当地自我控制、调节自己的行为，抑制冲动，抵制诱惑，延迟满足，坚持不懈地保证目标实现的一种综合潜力，这一切都会表此刻认知、情感、行为等方面。

第四点、自我调节。

自我调节，主要是指自我心理调节，现代社会竞争激烈，每一名身在职场的人们，都面临巨大的压力，来自工作、生活方面的双重压力使很多人身心疲惫，甚至被病魔击倒。

这与身体上的疾病比起来，心理疾病的危害程度更高。很多人认为有压力是很正常的事，因为有压力才有动力，但是如果压力过大，则会在潜移默化中，影响你自己的身心健康。

第五点、自我意象。

自我意象，其实也就是“我属于哪种人”的自我观念，它建立在我们对自身的认知和评价基础上。一般而言，个体的自我信念都是根据自己过往的成功与失败，他人对自己的反应，自己根据环境的比较意识，个性是童年经验而不构成的。根据这些，人们心里会构成“自我意象”。就我们自身而言，一旦某种与自身有关的思想或信念进入这幅“肖像”，它就会变成“真实的”。我们很少会去怀疑它的可靠性，只会根据它去活动，就像它的确是真实的一样。

第六点、自我激励。

所谓自我激励，是指透过激发人的行为动机的心理，使人时时刻刻处于一种兴奋状态。这种状态不仅仅能够促使人们充满激情地应对工作、迎接挑战，还能够在工作中做出不平凡的业绩来，因为成功总是属于那些不懈努力和不断自我激励的人。

第七点、自我实现。

其实所谓自我实现，是指，人都需要发挥自己的潜力，表现自己的才能；只有当人的潜力充分发挥并且表现出来时，人们才会感到最大的满足。

同样的，任何人的自我成功，关键在于和自己比，不要攀比那些光鲜的成功者，每个人的潜力、机遇、付出等都不尽相同，不能简单地，以成败论英雄。只要自身潜力逐步提高，收入逐步增多，幸福感逐步增加，我们的生活质量就会变得更好，那么这就是一种自我成功。每一天进步一点点，每一天提高一小步，生活就将充满期望，你的未来也就会值得期盼！

**职场励志的文章篇十**

表面上是“人在职场，身不由己”，但其实每个人的职业生涯发展都掌握在自己手中，该狠、该忍，还是该“滚”，一切在于你自己。对于“忍”、“狠”和“滚”的理解与做法，也是因人而异，顺势而为，不能生搬硬套。

忍——放低心态谦虚行事。

传统定义：隐忍、有气有委屈在身，也憋着不说。

职业规划新解：心平气和、谦虚谨慎，修炼职场心态。

策划部的ben，是x大学刚毕业的应届毕业生，知识储备和专业技能都很不错，深得上司青睐。上司常常对他手把手进行指导，希望把他培养成业务骨干。然而，没过多久，ben浮躁、急于求成，锋芒毕露的性格便开始显露。他先是常常对部门工作提出一些不符合实际的建议，有了一点经验，便迫不及待的想表现出来，惹得同事们私下对他议论非非。而ben自己却没察觉，不时还抱怨自己的薪水和所做的工作不成正比，活太多太累，觉得自己投入太多，不值。不久，上司对他的印象大大减分，也不再把他当做重点培养对象。

专家点评：

对于刚毕业的职场新人来说，ben的问题值得深思。有句话说“忍一时之气，免百日之忧”，在职场上，“忍”字强调的是沉静和谦虚的心态，尤其职场新人要特别做好这两点：

第一，学会沉静，戒除浮躁。在储备经验和学习实践的阶段，不论工作多么辛苦，与其抱怨连天，不如沉下心来好好做事。只有做出成绩，慢慢积累商业价值，耐心雕琢你的核心竞争力，主动、积极的去化解工作中遇到的困难，必会让上司对你刮目相看。

狠——狠在不可替代的“自慢绝活”

传统定义：性格或脾气上很厉害。

职业规划新解：打造核心竞争力，必备“自慢绝活”

lion学的是英文专业，毕业于一所不起眼的外语学院，但他从来没有因为学校不起眼而感觉自己比别人逊色，他热衷与参加各种与英语有关的活动沙龙或交流访问，一口流利的英文口语，口音地道。毕业后，他进入到全国最大规模的某英语培训机构当英文老师，两年后从普通老师升职为托福听力辅导小组的组长，月薪好几万，让周围的朋友羡慕不已。

其实，朋友们只看到表面，却不知lion平常从不在网上瞎逛瞎聊，除了日常生活必须的行程外，他都在专研英语教学，研究教学之道，所以成长才如此迅速。他自己只是简单的说：“除了英语，我真的什么都不会，就是去做个小秘书，我也做不好，所以还是学英语教英语好了。”

专家点评：

要在职场中生存打拼，要成为组织中不可或缺的核心工作者，那么你一定要有你的核心竞争力，不想被取代就得打造你独特的“自慢绝活”。

“自慢”，是日文中形容自己最拿手、最有把握、最有专长的事。这也正是职业规划中经常提到的“核心竞争力”。一个企业在选用人才是，最看重的是求职者是否有核心竞争力。在有明确的职业定位后，围绕这个目标就需要有心的、稳定且长期的培育、学习、积累相关的知识和技能，多年累积后成为某个领域的专家。关键时刻，一旦你的专长出手，所有人都退避三舍，四方臣服。要狠，就得“狠”在竞争力上!

滚——果敢选择合适自己的平台。

**职场励志的文章篇十一**

每一个职场人都应该时不时地找一些。

小文章来看看，那么职场励志小文章都有哪些呢?一起来看看吧。

作者：戴尔·。

卡耐基。

摘自：《卡耐基。

成功。

之道全书》。

1、只留下和你手头事务有关的东西。

这样你会发现你的工作更容易处理，也更有头绪可寻。

一家新奥尔良报纸的某位发行人曾告诉我，他的秘书帮他清理了一下桌子，结果发现了一架两年来一直找不着的打字机。

如果桌子上堆满了信件，报告、备忘录之类的东西，就足以使人产生混乱，紧张和焦虑的感觉。更糟的是，它会让你觉得自己已有100万件事要做，可根本没时间做，根本做不完。这种情绪会使你忧虑得患高血压、心脏病和胃溃疡。

芝加哥和西北铁路公司的董事长罗西·输廉斯说：\"一个书桌上堆满了文件的人，若能把他的桌子清理一下，留下手边待处理的一些，就会发现他的工作更容易，也更实在。我把这种清理叫做料理家务、这是提高效率的第一步。\"。

如果你到华盛顿的国会图书馆去，就会看到天花板上漆着11个字，这是名诗人波普写的：

\"秩序，是天国的第一条法则。\"。

宾夕法尼亚州立大学医学院的约翰·斯托克教授，在美国医药学会全国大会上宣读过一篇论文，题目叫做《生理疾病引起的心理并发症》。在这篇文章中，他在一项\"病人心理状况研究\"的题目下列出11种情况，第一种是：

\"一种必要或不得不然的感觉，好像必须做的事情永远也做不完\"。

著名的心理治疗专家输廉、山德尔博士，曾用简单的方法治愈了一位病人。

这位患者是芝加哥一家大公司的高级主管，当他初次到山德尔的诊所去的时候，非常紧张、不安，面临精神崩溃的危险。在就诊之前，他的办公室有三张大写字台，他把全部时间都投入工作堆里，可事情似乎永远干不完。当他与山德尔谈过以后，回到办公室的第一件事就是清理出一大车的报表和旧文件，只留一张写字台，事情一到就马上办完。于是，再没有堆积如山的公事威胁他，他的工作渐渐有了起色，而且身体也恢复了健康。

前美国最高法院大法官查尔斯·伊文斯·休斯说：\"人不会死于工作过度，却会死于浪费和忧虑。\"。

2、区分事情的重要程度来安排工作顺序。

创办遍及全美的市务公司的亨瑞·杜哈提说，不论他出多少钱的薪水，都不可能找到一个具有两种能力的人。

这两种能力是：第一，能思想。第二，能按事情的重要次序来做事。

查尔斯·卢克曼，从一个默默无闻的人，在20xx年内变成了培素登公司的董事长，每年10万美元的薪金。另外还有100万美元的进项。他说他的成功原因是他具有亨瑞·杜哈提所说的几乎不可能同时具备的那两种能力。卢克曼说：\"就我记忆所及，我每天早上五点钟起床，因为那时我的头脑要比其他时间更清楚。这样我可以比较周到地计划一天的工作，按事情的重要很度来安排做事的先后次序。\"。

富兰克林。

·白吉尔是美国最成功的保险推销员之一，他不会等到早晨五点才计划他当天的工作，他在头一天晚上就已经计划好了。他替自己订下一个目标——一天里卖掉多少保险的目标。如果没有完成，差额就加到第二天，依此类推。

如果肖伯纳没有。

坚持。

先做的事情就先做这一原则，那他一辈子就只能做银行出纳而不会成为戏剧家了。他拟定了计划，每天必须写作至少五页，他这样工作了九年。

就连漂流到荒岛上的鲁滨逊都有一个按小时制订的计划表。

当然，一个人不可能总按事情的重要程度安排计划，但按计划做事，绝对要比兴之所至去做好得多。

3、遇到问题，立即解决，不要拖延。

我以前的一个学生，已故的h·p·霍华告诉我，当他在美国钢铁公司担任董事的时候，开起董事会总要花很长的时间，会议要讨论很多问题，但有结果的却很少。最后，董事会的每一位董事都得带着一大包文件回家看。

后来，霍华先生说服了董事会，每次开会只讨论一个问题，然后做出结论，不耽搁、不拖延。这样所得的决议也许需要研究更多的资料。但是，在讨论下一个问题前。这个问理一定能形成决议。霍华先生告诉我，改革的结果非常惊人，也非常有效，所有的陈年旧帐都了结了。日历上干干净净的，董事们也不必带着大包文件回家，大家也不再为没有解决的问题而忧虑。

这是个很好的办法，不仅适用于美国钢铁公司的董事会，也适用于你和我。

4、学会如何组织、分层负责和监督。

很多商人都在自掘坟墓，因为他们不懂得怎样把责任分摊给其他人，而坚持事必亲躬。其结果是，很多枝节小事使他手忙脚乱，他总觉得匆忙、焦虑和紧张。

一个经管大事业的人，如果没有学会怎样组织、分层和监督，那他很可能在50多岁、60出头的时候死于心脏病。

我过去觉得分层负责非常困难，而负责人如不理想也会产生灾难，但一个做上级主管的人如果想避免忧虑、紧张和疲劳，那他必须这样做不可。

出入社会的新鲜人，张三和李四差不多，5年以后差别就大了，为何?在同一家企业，干类似的工作，有相同的机会，有人被提拔了，有人平庸着，有人被淘汰了。决定这一切的，除了能力之外，就是他们的思维，他们的价值观，他们的做事态度，下面的4个思维，让职业人可以脱颖而出，永立潮头。

首先是逻辑思维。无论做什么工作，都要讲逻辑吧，也就是我们常说的，要讲理。不过世界上有两种逻辑，一种叫普通逻辑，一种叫中国逻辑。国人说话没有逻辑，也已经是惯例了。你和他说东，他说不过你，就说西。比如你说中国缺乏民主，国民缺乏参政议政意识。他说现在的生活多好，有吃有喝的，还抱怨啥?你看看，他硬生生地，把你和他讨论民主，转移地理解为你对社会抱怨，给你上纲上线，这就是中国式的逻辑，无法沟通。

在企业中的体现就是，你和他说产品质量有问题，他说我们是个大品牌。你说要开展微信营销，他说市场足够大。你说生产设备需要改进，他说员工能力需要提升。总之，你和这类人说话，会累死你!作为管理者，要学会就是论事，要讲究逻辑，有因有果地讨论问题，要以理服人，而不是东拉西扯。

当你一旦吸收不到新知识，掌握不了新技能时，无论这个工作是什么，你最好换。每天晚上想一下，今天我又学了什么新的知识，掌握了什么新的技能，交了什么新的朋友，吾日而三省吾身呀。

第三是营销思维。职业人必备营销思维!柳传志曾经说过，光说不练假把式，光练不说傻把式，又说又练才是真把式。无论你在公司的什么岗位上，都要主动地营销自己，让周围的同事知道你，让你的上司知道你，让你上司的上司知道你，让你接触的每一个人，都知道你的水平很高，你距离出头就不远了。

那种好酒不怕巷子深，总想让伯乐来挖掘你，这样的思维是错误的，就连茅台酒都需要打广告，更何况我们个人呢。推广自己，推广自己的产品，推广自己的能力，这是职业人永恒的主题。我们经常说的：工作要主动。其实也是个道理，你主动地做事，主动地展示自己，就是营销思维。

你的微信里，除了熟人，有多少同行?你把他们都管理起来了吗?你经常给他们点赞和评论，在微信里和他们互动吗?你经常在微信群里发言，和他们一起抢红包，一起讨论问题，分享文章吗?你去外地出差时，会见那些在你微信里，但久未谋面的朋友吗?如果这些你什么都没干，那你还生活在90年代，你的效率很低，注定被淘汰。

我们都有过这样的情况：“开始某个项目时兴奋非常，如达成目标或者改变习惯。我们很想成功并制定了完成节点。但很多时候，当初的喝彩趋于平静时，我们失去了热情并感觉自己什么也不想干了。”这并不意味着我们都是糟糕的人，无法坚持到底。我认为很多时候都是我们给自己过多的期望，定下了不切实际的目标和节点。当你失去热情并感觉自己什么都不想干的时候，你应该记住以下几点。

1、接受你的不完美。

我们都是人，我们总是犯错。这也是好事，否则我们怎样才能从中吸取教训?不要对自己要求太高。我们有时充满动力，而有时我们仅仅是比充满动力的时候少了一点点干劲。听取它，接受它，不要苛责自己，并继续前进。

2、从小处开始着手。

有时你感觉自己什么也不想干是因为存在一些阻碍你前进的阻力。从小处开始着手。列一张清单，把你十拿九稳能做的事都列在这个单子上。从清单上挑一件小事开始，这样你就离你的目标又近了一小步。这些事情应像整理你的运动服或者整理你头脑风暴得到的想法那么简单易做。除非你的事情进展顺利，否则你可以找这些小事做来恢复你前进的动力。

3、回想你的动机。

你开始做某件事都是有原因的。回忆这些原因，这些都是你朝着某个目标奋斗或者改变你的习惯背后的动机。列出你的动机，并将其放在你面前，使你每次看到这些原因你都能想到你的动机。

4、重新评估。

当你重新看到这些原因后，你有时可能意识到你的境遇发生了改变。你的目标和计划可能随着你的条件的改变而变得不再恰当。如果是这样，放弃那目标吧。若那目标对你或者你新的发展方向不再相符，那么有始无终并不是什么错事。你中途放弃与你盲目坚持相比，你的负罪感要少些。

5、把握方向。

动力有涨有落，时强时弱，这很正常。重要的事是要把握方向。你离正确的方向越远，就越难返回。拿写作做例子，若你不想写东西的时候，请尝试一下简单的头脑风暴，你可能会发现新的灵感，或者修改原来的草稿。你没有必要想着在一个下午就搞定一个章节或者创造一个新故事。做些小事，但要把握方向。

6、改变环境。

如果你突然觉得不想做任何事，试着换换环境。你在地下室写作?试着到楼上，坐到明亮的窗前。在你的卧室画画?试试去车库，或者到空气新鲜的户外。仅仅是换个地方就能激发很多的创造力。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找