# 最新职场励志文章(优质10篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-08-18

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。职场励志文章篇一做...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**职场励志文章篇一**

做业务刚进公司的头三个月是考验业务员能否成功的最关键的三个月，这三个月可以说是影响了业务员以后的业务工作的。这之中第一个面对的就是如何找到客户的问题，关于怎样寻找目标客户。一般来说新业务员进到一个新公司后，在熟悉到1个星期左右的产品知识就要自己找客户去拜访了。如果开始没有业务经理或者老板提供客户资源的话，可以通过以下方法去找客户。

1、黄页,一般公司都有很多黄页的，如《深圳黄页》等。我们可以按照上面的分类等找到我们的原始目标客户。现在深圳也有好多专业类的行业黄页，如家电黄页，玩具黄页等，业务员最好找到这样的黄页来收集第一手资料。这些黄页在一般大的图书馆都有。可以拿个本子去那里抄就可以了。

2、浏览招聘广告。就象在深圳，《深圳特区报》每天都有大量的招聘广告，还有《南方都市报》每个星期一都有招聘广告，我们可以通过阅览的招聘广告来获得我们想要的客户。我们也可以去附近的招聘市场看看，一般的招聘市场会在门口贴出每天的招聘单位的名称和招聘工种我们也可以通过他招聘的工种来分析他是做什么的，这样就可以找到我们要的客户了。还有我们可以去一些大的工业区附近转转，现在几乎所有的厂都招工，也可以通过他们门口的招工广告找到的。我们也可以上网看招聘网站。

从招聘广告中找的客户的好处是第一可以找到很多新的客户，因为有很多新的厂，他或者刚开，或者刚搬过来，如果我们第一个先找到他，那就是捷足先登了。还有，一般有能力大量招工的厂家生意都比较好，对以后业务做成功后的货款回收也相对有点信心。

3、网络搜索。我们可以通过关键字去搜索，如在百度输入我们要找的客户的生产产品的名字，我们可以找到大把的客户。我们也可以通过专业的网站来找客户，如阿里巴巴，如慧聪等等。这样我们可以找到很多客户的名单了。而且还可以找到老板的手机号码和老板的姓名等。

4、我们也要经常上街找客户。我们去逛商场，我一般会到家电商场去看看，他们都有包装的，或者有品牌和公司的名称，我们可以记录下来，回去上网找就可以了。我们可以通过商场的产品的销售来判断一个客户的经营情况来的。这从侧面也反映了他的一个经济实力。

5、但我个人认为最好的找客户的方法是通过交际网络的相互介绍来发展客户。以后做业务讲究资源共享的`时代。例如你是做电线的，我是做插头的，他是做电阻的。我们同时做一个音响的客户。如果我们都可以资源共享，把好的客户都互相介绍，这样做进去一个客户就非常容易和省心。而且我们的客户因为大家互相看着，客户一有什么风吹草动.大家可以提防，风险不就低很多了吗。

6、还有个最好的办法是客户介绍客户，这是成功率最高的。厉害的业务员在有了几个原始客户以后，就会认真服务好这几个客户，和他们做朋友。等到熟悉了，就开口让他们介绍同行或者朋友给你。这时候不要让他们给你名单就好了，名单那里都可以找到，最主要是要让他帮你打个电话。如果他帮你打了个推荐电话，好过你打100个电话。你以后就主要服务好他介绍的客户，然后也依次类推的让这个新客户介绍下去，那样你就可以很轻松的找到你的客户网络拉。

所以我们是有很多方法来找到我们想要的客户的，只要我们要用心。业务员的身上无论什么时候都要有三个东西在身上，除了冲凉的时候，这三个东西是：笔，小笔记本，名片。别人都说业务员有8个眼睛的，也是很有道理的，生活中处处留心，就可以找到很多商机。

**职场励志文章篇二**

作者：思小妞

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close conversation。

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

**职场励志文章篇三**

俗话说：爬的越高，下来越困难。

诱人爬到高处，然后搬走梯子，其进退无路，只得就范。\"置梯”为着诱敌“登高”，“去梯”意在围歼。

《孙子兵法·九地》说：“帅与之期，如登高而去其梯”，意思是说，主帅授给部属的任务，要像叫人登高后抽去梯子那样，使他们能进而不能退。“登高去梯”即源于此。

它由军事谋略，转借为应酬的方法，其原理是：在我们未完全掌握对方的某方面事实时，对方会施以抵赖，我们也很难“拨云见日”，弄清真面目。

这时，不防从另外一个话题人手，引诱对方逐步接近我们所达到的目标。一旦对方接近目标，便迅速说明我们的意图，对方发觉上当，亦悔之晚矣，无路可走，只能就范。

运用这种方法。“火候”要把握好，时机成熟，应立刻撤梯，则对方醒悟过来，也会顺梯逃走。

菜市个体服装店老板伍某的生意越做越大，营业额大幅度上升，但拒不承认营业额。一稽征员多次上门，均被其搪塞过去。

这天，另一稽征员老谭找到他。初次交锋后，老谭便换一种姿态，以关心的口吻问：

“有笔大生意，你做不做？“

”生意人，哪有不做的！啥款式？多少？”

“我正想吃进一批西装来换季。开价呢？”

”每套180元。如果全要，可打九折。唉，你是胆小鬼吗？可惜恐怕你没这个肚量！”

“笑话，我就要全吃！”

”你全吃！我提醒你：老规矩，贷款必须在两个月内全付清啊！否则，就不好再说话了。”

“小看人！两个月，我还卖不出去吗？”

”这可是3万多元哪！”

“算个屁，今年以来，我哪个月不卖头两万？”

”那好。你先把这个月漏的\'税补交了再说吧！”

“你！……天哪！”

老谭成功地让服装店老板补交了税款，他所采用的这种方法，就是“登高去梯”。

我们分析一下：在老谭之前，一稽征员多次去征税，都未成功。他的失败，是对店老板了解不够，没有摸清其兴趣、爱好，所以也就不能对症下药。

老谭这次行动，找到了最能吸引对方的因素，即西装生意。老谭的这个“梯子”选得非常准，让对方心甘情愿地乖乖往上爬。促使店主放心大胆爬“梯”的原因有二：

一是老谭曾给店老板牵线搭桥，做过生意，老谭所说的“上次那种西装”，就是要勾起对方的回忆，给对方吃下定心丸，打其疑虑。

二是用激将法去嘲讽伍某没有肚量，使其更迅速地登上梯。待到伍某登到高处后，老谭便当即撤下梯子，切断其退路，伍某进退维谷，迫于无奈，只得照章纳税。

**职场励志文章篇四**

你需要有一个目标和相应的计划。你可以随时进行调整，但是你需要有目标和计划，而且要专注于这个目标。

这并不是一个为了吸引你点击而故意设计来吸引眼球的标题。我将向你证明为什么如果你只通过薪水的高低来衡量自己的事业，从长期看，你将蒙受巨大的损失。

是的，我知道时事艰难，你需要工资来支付账单。这些我都了解。我也有需要支付的账单。但是如果挣工资是你最主要的工作诉求，那么你就失去了参与出人头地游戏的机会，一辈子都会处在手停口停的境地。

而且更糟糕的是，你总会不明白为什么那么多的人都做得比你好，你到底哪里做错了。而且完全不知道怎样改变。所以我们很明确，我并不是说钱不重要。你在开玩笑吗？我们的目标是实现财务上的成功，享受整个过程，并对结果感觉良好。

你看，这并不是什么最新的商学院的说教，什么教授们的研究成果或者是monster或者manpower的研究成果。这是严肃的事在真实的工作世界里会奏效的真正的职业建议。好吧，刚才我是开了个头，下面让我来详细地介绍。

比你的工资更重要的十件事

1.你的目标。yogiberra说，如果你不知道自己想去哪的话，你就不会到达。他是对的。你需要有一个目标和相应的计划。你可以随时进行调整，但是你需要有目标和计划，而且要专注于这个目标。如果你很聪明、善于把握机会、有很强的适应能力并且愿意努力工作，你就能够做出了不起的成绩当然也包括财务上的成功。

2.热爱你的工作。斯蒂夫。乔布斯在斯坦福毕业典礼的演讲中说：你的时间很有限，所以不要浪费时间去过别人的生活。你必须相信点滴的进步会连接着你的未来。这种方法从来没有让我失望，它完全改变了我的生活。取得了不起的成绩的唯一的方法是热爱你的工作。如果你还没有找到你的热爱，一直寻找。不要随遇而安。

3.你为之工作的公司。如果说我有什么职业成功的秘诀的话，那么就是这个了。把每家公司都当做可能会载你飞向月球的航天飞船。当然，你已经登上了这艘飞船，但是如果这艘船无法将你送到月球怎么办？（创业 ）你可以选择在一家已经成功的公司里工作，这样会有进步的空间，或者选择一家很酷的创业企业里工作，在那里你可以变成一个多面手。你有选择。可以尝试一下。

4.你有多喜爱投机。如果在通过谈判能够获得丰厚报酬的能力和善于创造自己机会的能力之间选择，我会选择后者。这种能力会在你的整个职业生涯中帮助你。

5.你工作的勤奋程度。现在，似乎谈论如何聪明地工作比如何勤奋的工作更时髦。可是两者你都需要。没有努力的工作就没有成功。在一段时间内，你应该竭尽全力地去达成你的目标。

6.你的态度。如果你相信你有资格得到自己没有努力争取的东西，你可能会得到它，但是这不是你得到的全部，而且也不会是什么了不起的东西。另一方面，如果得到的每一件东西都是你挣来的，并且愿意努力工作以求晋级，对自己的工作抱有积极的态度，那么你就会拥抱成功，这是肯定的。

7.对业务产生影响。公司的目的是实现业务，你越接近业务核心，对业务的成败影响越大，你对于这家公司就越有价值，你成长提升的机会也就越多，你也就能够赚更多的钱。

8.走出去拓展人脉网络的机会。如果你整天都坐在办公桌前，你的机会将会很有限。但是走出去，多和行业人士闲聊，拓展人脉对于一个年轻而富于进取心的人来说是非常重要的。和未来的机会相比，丰厚的工资远没有那么重要。

9.股权。从我的经验看，工资用于支付账单，而账单用一种很有趣的方式会尽可能地消耗掉你的工资。另一方面，股权是一种意外之财，顾名思义，在股权能够流通之前，你无法获得任何收益。这种权益也让你的收益变得更为多样化，因为它的价值更多的取决于整个公司的绩效水平，而不是你个人的绩效水平。

10.绩效工资。工资只是薪酬的一部分。如果你有进取心并且相信自己，你可以选择一份健康、结构合理，在某种程度上不封顶不封底的奖金计划，只要目标清晰并且可行，你就能够得到这些报酬。

总结：如果你关注上面这十点胜过关注工资，从长期看，你就能做得更好。特别是在财务上。我不开玩笑。

**职场励志文章篇五**

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。”

**职场励志文章篇六**

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\*\*\*\*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。

**职场励志文章篇七**

曾经任职麦肯锡顾问公司的伊森.雷索说，一些与麦肯锡合作的大型跨国公司的高阶主管，经常使用“电梯测验”来验收公司成员专案报告成果，顺便检测同仁的报告与临场反应能力。

通常，这些公司高层，会先将负责专案的相关人等，全都集中在公司的会议室，一副准备开会，聆听报告的姿态。等全员到齐后，高层姗姗来迟，并且一劈头就道歉，说自己临时有事，得先行离开，但是自己又不想错过会议，因而要求报告者趁着自己搭电梯下楼的空档，简单扼要的向他报告专案结果。

伊森.雷索说，搭一趟电梯不过三十秒，要在三十秒内把一个庞大的专案报告清楚，是非常大的考验，很多公司都是利用“电梯测验”来筛选合作伙伴与公司同仁(的升迁)。例如，电影制作人会要求提案编剧以三十秒的时间简介其作品的重点；电视选秀节目初选的表演时间，也在三十秒到一分钟之间。

另外，我们常在电影里看到，某些公司主管为了打发毛遂自荐的缠人者，丢给他，“我只给你三分钟说明”的话。结果，说明者靠着口才、自信还有热情，两人相谈甚欢，不知时间之流逝，这其实也是一种电梯测验。

其实，“电梯测验”不仅限于搭乘电梯时对客户/高层做简报，更泛指所有希望简报者在最短时间内(通常最常不会超过一分钟)把专案成果说清楚的要求。“电梯测验”是最能测验员工的临场反应、构思/组织能力与利用时间的能力。

毕竟，要一个人把数个月的工作成果浓缩在三十秒钟之内报告说明，必须十分了解专案的核心目的，只针对客户/主管所要的发话，废弃冗长而无聊的发言，拒绝无谓的延伸细节，将报告聚焦在专案最核心的成果上。

公司高层总有很多会议要开，有很多重大决策要作，细节是专案执行者要在意并且确实履行的，高层在乎的是能否相信你的\'专案有自信/能力能够履行所提的建议，以成功完成计划。

举例来说，公司高层要你的专案提出改善某项产品销售的执行企划案。那么，在电梯报告时，应该先提出专案预计在多久时间内(例如一年)达成多大的业绩提升幅度(例如100%)，再报告执行方向与策略(例如重新划定市场，重组目标消费族群。)

要想顺利通过“电梯测验”，报告者必须有自信(畏缩的人，恐怕还没开口，电梯大概已经到一楼了)，能把话说清楚(口调清楚)，且以最简单易懂的说明方式让人了解(组织报告能力)。

报告者最好，先报告专案工作的结论，再提出为了达成结论所必须完成的执行策略/工作重点(至多不超过三点)，不用担心提资料佐证观点(也就是说明执行方针与细节，预算与人力需求等)的问题，如果高层对你的报告有兴趣的话，这个部份将来有的是机会能够说明。

**职场励志文章篇八**

有些朋友可能说，社会并不像你说的那么乱，你不过是杞人忧天罢了，什么样的眼神看到的就是什么样的世界，坏过尔尔。这话从理论上分析是如此，但是社会就好比大自然一样，是现实而残酷的，社会并不会因为你的眼光而改变，这只能带给人不同的主观感受罢了。从乐观的角度说，我赞成人们保持这种乐观的心态，但是乐观归乐观，我们应该看到乐观事物后面所隐藏的真相。在明白这些真相的同时，再保持这种乐观积极的心态，才是明智的做法。

在残酷的社会竞争中，尔虞我诈，其诡诈实在是难以想象，甚至超出人们的心理承受能力的。一句话，在“利”字的\'驱动下，人出于斟字酌，生存本能，是会不择手段的，关键要看这个利益够不够吸引。

职场的竞争是生存的竞争，每个人在职场中都存在着极大的压力，而生存的压力称得上是现代人最大的压力，由生存压力所引出的一系列不良影响，如心理疾病、身心健康、人与人之间的信任，正在经受残酷的考验。我赞成国家对儿童的正面的传统美德教育，但是在接受这些教育的同时，我们应该教育儿童看到社会的阴暗面，提高他们的心理承受能力。君不见多少初出茅庐的大学生，一点点挫折都承受不起，有的在接连失意的情况下形成反社会人格，更有甚者以，自杀等种消极方式来逃避，大好青春毁于一旦，实在令人扼腕叹息不已。

社会在不断进步，人口在不断增长，面对越来越多的人群，劳动力变得越来越廉价，竞争扭越来越激烈。人与人之间的“仇视”，在利益的驱动下，越演越烈，这并不是危言耸听，归根到底，还是一个“利”字。

每个人都有争取自己利益的权利，这无可厚非，但是如何把握这个度，却并没有一个标准。为什么没有标准呢？是因为人心中的贪欲没有止境。“人心不足蛇吞象”，这是一句劝诫的话，但是又有多少人够听得进去呢？罪恶的根源，关键在于人的欲望——对金钱的欲望、对女色的欲望、对物质的欲望，等等，而这些正是人烦恼的根源。

有些人可能会想，每天想这样的事情，那人的思想一定很阴暗了。错！刚好相反，其实这是说我们要看到社会的阴暗面，了解人的尔虞，这只会增加我们的免疫力及保护意识，就好比一个学法律的人，更懂得用法律来保护自己。

但是，我们在看到这些令人痛心的阴暗面的同时，也应该看到令人鼓舞的光明的一面。只有看到那些美好的东西，我们的生活才有了色彩，有了使人乐于生存的愿望。不能因噎废食，社会有阴暗的一面，也有美好的一面，认识到社会的阴暗面，只是让我们更懂得怎样去保自己，让我们更加珍惜我们的美好生活。

**职场励志文章篇九**

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！

**职场励志文章篇十**

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

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn