

动荡职场如何追求up up PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/229/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8A\\_A8\\_E8\\_8D\\_A1\\_E8\\_81\\_8C\\_E5\\_c108\\_229928.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/229/2021_2022__E5_8A_A8_E8_8D_A1_E8_81_8C_E5_c108_229928.htm) 职场从来都不是风平浪静的，更多的时候职场里蕴藏着太多的玄机。要想在动荡的职场生涯里屹立不倒，就必须不断地寻找自己的职场增长点。转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 学力增长点  
朱胜山，珠海某电子开发有限公司，23岁 两年前，我从武汉大学计算机系毕业后来到了珠海。我供职的公司主要是开发游戏软件的，我是一名普通的程序员。公司是私人性质的，规模有限，一直维持着比较平稳的发展。当然，公司的人事变动也一直很少，大家每天都在混日子，上班的时间都在玩网络游戏，或者聚成堆聊天。公司的薪水还不错，我也不想贸然辞掉现在的工作，然后换个环境重新开始。于是，在同事们上班闲来无事下班的闲暇时，我开始自我充电。充电方面我是分两方面走，一方面我报考了企业管理本科段的自学考试，另一方面我开始广泛地阅读书籍。在我不断地努力下，自学考试的科目已经通过了一半，我为自己将拥有第二张本科学历而兴奋。在购买书籍和从市图书馆借阅时，我刻意选择了内容各异的书籍，从当下流行的名人传记到纯文学的长篇小说，甚至一些地理类的专业书籍。巨大的阅读量让我吸收了养分，在与外界的交流中增加了信心，由一个沉默寡言的人变成了口若悬河又头头是道的人。 点评：学力不仅仅指实际的学历文凭，也应该是学习的能力的汇集。让自己处于学习之中，不断地给自己全方位充电，也是个人能力的一种递增，会在未来的职场里走得更加从容。 权力增长点 张文

勇，长沙某贸易有限公司业务部副经理，26岁 在这家贸易公司我已经连续干了五年了，由于我的勤奋和聪明才智，给公司带来丰厚的效益。三年前，公司的副经理调到上海总部，老总将我升到副经理的位置。在副经理的位置上，我一干就是三年，和下属的关系处理得很和睦，大家对我的评价也不错。三个月前，我手下的一名下属表现出色，成功地取代了业务部经理的位置，我的下属顿时成了我的上司，这让我非常不习惯。权力上的停滞不前给我的职场之路敲了警钟，让我开始反省自己。我想自己没能继续得到提拔的机会，应该是一直以来都没有优异的表现，以至于老总没有特别留意我。我开始关注新经理的工作方法，还虚心地向他交流业务上的心得。另外，我修改了自己的季度工作目标，并转变了一些工作上的习惯，不再像以前一样懒懒散散。通过一番调整后，我意外地发现，由于自己的拖沓，很多业务都被搁置了。于是，我和我的下属开始积极跟进，很快业绩有了明显的提高。老总渐渐地开始在不同的场合表扬我，还在私底下鼓励我好好干，晋升的机会等着我……

点评：权力的欲望并不是一件可怕的事情，拥有权力可以对公司奉献更多的心力。而且职位的增长，也是自我检验工作表现的最直接的方法。只要是用正当的渠道，“步步高升”是值得尊重的。

薪资增长点 李剑红，哈尔滨某物流公司会计，31岁 我加入这家物流公司时，可以说是欢天喜地的，它吸引我的地方是丰厚的薪水。一直以来，我的高薪也是身边的人羡慕不已的。很快，我在自己的岗位上表现出了出众的能力，工作也日趋稳定。转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 公司经理前后几次小幅度地调整过我的薪水，当我的工资达到每月两千元后

，就再也没有增长了。当然，我现有的薪水比起一些大学同学或者邻居来说，还算是非常不错。但是，薪水的“原地踏步”让我有些不舒服，仿佛自己的一切都没有进步似的。我在工作时开始走神，甚至频频出错，我的一个网友知道后，他建议我在保证工作质量的同时，适时向上司提出加薪的要求。本来对加薪开不了口的我，在网友的鼓励下，找了个机会向经理说了我的想法。我说得很诚恳，毫不隐瞒自己的想法，但是在经理表态之前，我心底还是忐忑不安，生怕经理怪罪我“无理取闹”的做法。没想到，经理对我说：“虽然公司并没有大的发展，但是你的要求很合理，你要求加薪也代表你有加倍努力的信心，所以我决定每月给你再加300元薪水。”点评：人为财死，鸟为食亡。就算公司业绩平淡甚至走下坡路，只要你的表现自己问心无愧，要求加薪都不为过。勇敢地说出自己的想法，相信真正爱才惜才的上司，一定会满足你的愿望的。

人缘增长点 汤淼，长春某广告制作公司职员，25岁 我个人比较喜欢长春这座城市，于是从故乡武汉来到这里，希望在这里干出一番自己的事业。在大学里学习新闻的我，应聘加入了这家广告制作公司。我们公司的客户名单中，有一些是本地非常大的集团，每年的广告投入非常庞大，可以说，这些客户资源是非常宝贵的。我在和这些高端客户的交往中，不仅仅掌握他对广告的要求和一些广告制作的流行趋势，而且也和他们建立了不错的交情。我积极地参加客户公司的互动活动，争取一切和他们增加情谊的机会。我们公司的老总和一些同事在广告方面做得非常出色，可以预见的是，他们在未来必将有更大的作为。于是，在加强“外交”的同时，我也非常注重和“内部人士”的沟通。

日久见人心，相信现在的真心付出，会博得恒久不变的和睦关系。像我们这样的广告公司，人员的流动性很大，我也并没期望在这里长久地呆下去。但是“人缘也是生产力”，良好的人缘和庞大的交际圈，会给未来的事业开拓注入强大的支持。点评：人缘也是生产力，这句话说得一点没错。今天的努力会在明天收获丰硕的成果，良好的人缘关系也是实力积累的表现。所以，对内对外都要保持良好的关系，这是人格魅力的展现，也是积蓄资源的最好方式。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)