

2007年我们怎样找工作? PDF转换可能丢失图片或格式, 建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022_2007_E5_B9_B4_E6_88_91_c123_282898.htm 2007年, 我们应该怎样找工作? 工作、工作、工作……2007年, 许多人又将开始一轮寻寻觅觅, 无论是沉默的等待还是主动的出击都反映了竞争的残酷和现实的冷峻。无庸讳言, 有人每天都在生存压力和就业期望构成的喜怒哀乐夹杂甜酸苦辣滋味中度日如年。经济是在快速发展着, 可偌大的社会, 为什么又偏偏缺少能容纳自己释放能量体现价值的平台? 在过去, 毕业既失业、就业又歇业, 仿佛对许多人来说是件遥远的事情。如今, 它就活生生的存在于现实生活中, 甚至发生在自己身上。那么, 2007年, 我们应该怎样找工作呢? 在《强者更强》的一本书里, 曾讲道日本有句叫做“滚石不生苔”的谚语, 美国也有类似的说法。但是对这句话的解释, 美日之间有很大的差异。日本所谓的“滚石不生苔”是指不在一个地方稳定下来而一直四处打转的话, 就不会得到现实的收获。这里的苔指的是经验、资产、技巧、信用, 等等。美国这句话的意思却完全相反。它是指一直转动的石头才不会沾附青苔。这里的苔指的是僵化的思想和行为模式。对于有能力、一直创新进取的人而言, 保持现状就意味着发霉。由此可以看出, 美日之间对于换工作的看法, 差异竟是如此之大。这既反应出东西方特有的文化差异, 也反应了面对换工作时人们的矛盾心理。人们的第一份工作并不一定是最理想的, 也不一定是最合适的。特别是刚走上社会开始工作时, 人们都还年轻, 对自身、对社会缺乏深刻的了解, 这时的选择很可能并不准确, 况且

，也没有那么多理想的工作供你选择。大多数人对自己的工作都有一些厌倦，但真正转换工作的人却并不多，为什么？就是因为很多人发现换工作并不那么容易。正如前面谚语的日式解释所说的，一个人从原来的工作离开去从事新的工作，他的损失是相当大的，如多年来他所积累的资历、职位、经验和人际关系网络，等等，也就是说，过去花费在这份工作上的时间成本可能变得完全无用了。另外，人都是有行为定式和心理惰性的，到了一定年龄，经验也许增长了一些，但锐气却消磨了不少，这也是一种资源的损失，也能使得很多人缺乏面对新挑战的勇气和决心。人生，真的在一边是海水一边是火焰中浸润和煎熬。有时候，面临压力和挑战，我们常会陷入一种进退两难境地而瞻前顾后，谨小慎微的传统理念和惯常做法所具有的顽固性使我们不得不面对双重困惑。-----为了使我们的成功资源更具有成长性，需要换工作；-----为了使我们的成功资源不被削减，不要换工作。面对这一难局，该如何选择呢？古人说过：三思而后行。同样面对任何问题，蓝哥智洋国际行销顾问机构认为，应该客观审慎的结合自己的综合优势和掌握资源，权衡利弊，然后作出判断。这一难局的焦点是：资源的成长性和资源的消耗之间的矛盾。那么在决定是否换工作之前，你要问自己几个问题：一、我的本行是否发展空间有限？是否已经没有什么资源增长的空间？二、我是否真的喜欢（或不喜欢我的工作）？兴趣是最好的老师，如果一个人长期从事着他所厌倦的工作，不但难以从中得到乐趣，也难以取得大的成就。三、对新工作，我是否真的了解？能否确定它所实现的资源增长大大超过原来的工作？四、对这一转换给我和家人生活造成的影响，

是否能够承担？于斐先生，著名品牌营销专家，蓝哥智洋营销咨询有限公司CEO兼首席顾问，中国十大杰出营销人，《中国证券报》特约品牌顾问，国家质监总局《品牌》杂志专家团首席专家，《销售与市场》培训联盟专家讲师，中国保健行业十大杰出经理人，中国最具影响力营销策划100人，中国国际健康科学研究院副理事长，中国保健协会保健品市场工作委员会委员，中国医促会医疗美容整形专业委员会副秘书长，中国医药保健营销专家委员会副主任委员，十多年的营销生涯，成功服务过多个著名品牌，其领衔团队现专业致力于品牌策划、公关传播、新闻营销、招商代理、市场推广、实战培训等营销服务，出色的企划力、整合力、执行力在行业中享有盛誉。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