# 关于职业人际关系作文

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-06-07

*关于职业人际关系作文（通用3篇）关于职业人际关系作文 篇1 人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。不是吗?即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才...*

关于职业人际关系作文（通用3篇）

关于职业人际关系作文 篇1

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可没有它，就很难聚敛财富。不是吗?即使你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，却不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的出击一定会完美无缺，百发百中!

人脉资源越丰富，赚钱的门路也就更多;你的人脉档次越高，你的钱就来得越快、越多。这已经是有目共睹不争的事实!

当你想要开创自己的事业时，必须具备哪些条件呢?

首先便是资金。而资金在银行里。

技术呢?这也不用担心，因为有人以贩卖技术为生，所以你当然也能够买得到。即使找不到，和其他公司进行技术合作也是可行的。

所以，事业开展最重要的因素，而且经常是成功与否的关键，便是人。

人、技术、资金这三大条件的核心就是 人 。如果你有足够丰富的人脉资源，那么资金和技术问题就能迎刃而解了。所以 人 才是担负起你事业成功的关键。

人 才是决定你事业成功的关键

即使现在你尚没有开创自己事业的念头，你只是一个业务员，你一定经常会有： 如果我有足够多的关系，一定可以更加顺利地完成这件工作 、 如果和那位关键人物能够牵扯上任何关系，做起事来可以方便多了 的感触吧?因为，只要我们和那些关键人物有所联系，当有事情想要去拜托他或是与其商量讨论时，总是能够得到很好的回应。

这种与关键人物取得联系的有利条件，就是 人脉力量 。事实上，人脉资源越宽广，做起事来就越方便。每个业务人士都希望那些有影响力的大人物能够助己一臂之力，使他们在事业的发展上，能够少遇些障碍。

可见，搭建丰富有效的人脉资源是我们到达成功彼岸的不二法门，是一笔看不见的无形资产!

所以，你在公司工作最大的收获不只是你赚了多少钱，积累了多少经验，而更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会发生作用，成为你创业的重大资产。拥有它之后，你在创业过程中一旦遇到什么困难，你知道该给谁打电话。

假设你是个业务员，那么，你的最大收获就不只是工资、提成以及职务的升迁，更重要的是你积累起来的人脉资源。它是你终身受用的无形资产和潜在财富!

关于职业人际关系作文 篇2

一个人事业的成功，80%归因于与别人相处，20%才是来自于自己的心灵。人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余、八面玲珑，才可为事业的成功开拓宽广的道路，没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。这就体现了一个铁血定律：人脉就是钱脉!

曾任美国总统的西奥多 罗斯福曾说： 成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。 的确如此，在美国，曾有人向20xx多位雇主做过这样一个问卷调查： 请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答：解雇的理由是什么。 结果是无论什么地区、无论什么行业的雇主，2/3的答复都是： 他们是因为不会与别人相处而被解雇的。

很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的史密斯说： 铁路的95%是人，5%是铁。 美国钢铁大王及成功学大师卡耐基尔经过长期研究得出结论说： 专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。 所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。无怪乎美国石油大王约翰 洛克菲勒说： 我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。

所以，你要想成功，就一定要营造一个适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话，叫做 家和万事兴 。你与配偶的关系如何，决定了你与子女的关系，而家庭关系给我们与别人的关系定下一样的模式。同样，我们与同事、上司及雇员的关系是我们的事业成败的重要原因。一个没有良好的人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。对此，美国商界曾做过领导能力调查，结果显示：

1)管理人员的时间平均有3/4花在处理人际关系上;

2)大部分公司的最大开支用在人力资源上;

3)管理的所定计划能否执行与执行成败，关键在于人。

可见，任何公司最大、最重要的财富是人。在我们中国，人脉资源更为重要了，如果你想获得事业的成功，尽早建立自己的人脉资源网吧。如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你有喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩;当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感到人脉的力量!

关于职业人际关系作文 篇3

一、专业知识的学习

专业知识是知识结构的核心部分，只有对自己所从事专业的知识和技术精益求精，对工作涉及学科的历史、现状和发展趋势有较深的认识和系统的了解，并善于将其所学的专业和其他相关知识领域紧密联系起来，才能真正建立自己的核心竞争力。基础知识、基本理论是知识结构的根基，拥有宽厚扎实的基础知识，才能有持续学习和发展的基础和动力。

采取对策：首先是要明确自己的发展方向，制定相应的目标，有目标才有信仰，有信仰才能做到坚持不懈，动力产生于现实与目标差距的张力。虽然我的专业是工科类，但从进入大学以后我的人生目标是做一名优秀的管理者，管理学本身就是一个庞大的学科，必须不断地学习和实践。

(1)每半年学习一门与产品相关的学科书籍，结合深圳考试院的考试科目进行。

(2)每个月学习1到2两本管理方面的书籍。

(3)每周学习两节著名高校的公开课。

(4)随时随地在有机会的情况下年长者、管理者学习交流。

(5)5年内考取MBA.

二、能力的自我培养

(1)自学能力

自学的能力一方面是自我学习的坚持，另一方面是学习方法的探索和学习意识的培养。 而一个良好的习惯是实现以上目标的保证，科学的方法也能更加促进自己的学习的规划和增强自我学习的动力。

采取对策：聆听自己内心的声音，忠于自己的承诺和规划。

(1) 每个月的最后一个星期天对自己的学习成果和生活进行总结和反省。

(2) 与团队一起学习，成长会更为迅速，由于居住地的限制，仍未找到学习的社团。

(2)勤于实践

善于学习是培养能力的基础，实践是培养和提高能力的重要途径，是检验学习成果的标准。而把工作做到最好是对所学知识的最好检验，全心全意的投入工作，投入生活，自己就能领悟的更多。采取对策：实践的本质就是对生活的体验，工作也只属于生活的一部分，参照外国人选择工作的标准：第一是自己的喜爱程度;第二是是否在行业内做到了领先;第三是这份工作是否能保证你的生活开支;第四是薪水。与其说是选择一份工作，不如说是选择一种生活。真正做到从心里热爱工作的人，最终都会得到丰厚的回报。

(3)人际交往能力和团队合作精神

就是与人相处的能力。随着社会分工的日益精细以及个人能力的限制，单打独斗已经很难完成工作任务，人际间的合作与沟通已必不可少。我对自己的人际交往能力评价为差。

采取对策：基于自己的评价认知，我对自己的人际交往能力差做出了分析，结合自己的成长经历，挖掘意识层面之下的真正影响交际能力的思维模式，主要原因是不够自信和缺乏勇气，学习了相关书籍(戴尔 卡耐基的《语言的突破》)，并时常温故。人际交往能力是一种实践性学习，各种交际技巧也只能在实践中学习和熟悉，在生活中注意培养和别人进行有意义的交谈，真正影响人际交往能力的核心因素是个人能力的加强，就是人格魅力。一个人的未来怎么样，很大程度上取决于你和什么样的人呆在一起，选择自己的一位导师就显得很重要。

三、身心素质培养

身体素质和心理素质合称为身心素质。身心素质事业的成败有着重大影响，不断提升身心素质显得尤为重要。现代社会生活节奏快，工作压力大，没有健康的体魄很难适应。

1、健康的体魄：参加锻炼，多参加自己喜爱的体育项目：篮球，每周至少一次。

2、健康的心理

健康的心理是一个人事业能否取得成功的关键，它是指自我意识的健全，情绪控制的适度，人际关系的和谐和对挫折的承受能力。心理素质好的人能以旺盛的精力、积极乐观的心态处理好各种关系，主动适应环境的变化;心理素质差的人则经常处于忧愁困苦中，不能很好地适应环境，最终影响了工作甚至带来身体上的疾病。

采取对策：

(1)健康的心理源于对真善美的不懈追求，经常的自我激励，书籍也可以净化人的心灵。

(2)利用工作之余参加跑步、登山、骑自行车可以锤炼自己的坚强的意志，也能让自己更积极乐观。

(3)经常与自己的心灵对话，不断的追问自己想要的是什么，时常的反思和总结，有了目标和方向，更坚定自己的步伐，就能用更大的胸怀去包容无常世事。

3、创新精神

现代社会日新月异，我们不能墨守成规。在市场经济条件下，企业要参与激烈的市场竞争。迫切运用创新精神和专业知识来改造技术，加强企业管理，使产品不断更新和发展，给企业带来新的活力。人才，尤其是信息时代的人才，更需要创新精神。

采取对策：

(1) 踏实的学习和掌握基础知识，只有打下坚实的基础才会有创新;

(2) 跨领域的学习能激发创新的灵感。

(3) 对同行佼佼者的持续关注。

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！