

最新如何对待第一份工作论文(精选8篇)

通过提出意见建议，可以促进问题的解决和工作的改进。针对产品质量方面的问题，我建议我们可以加强质检环节，提高产品的可靠性和市场竞争力。

如何对待第一份工作论文篇一

故事一：为报复老板学“手艺”

我的朋友崔鸿的小弟湖南大学法律专业毕业，在深圳一家广告公司就职。因其专业不属于广告公司的“核心竞争力”，不受老板的重视，薪水也还差强人意，就是本人在公司里边缘化了，学不到东西，发展的空间不大，于是精神萎靡，想跳槽另谋高就。

有一次，我到深圳出差，朋友托我与小弟谈谈。在得知上述情况后，我问小弟：真的去意已决？回答：是的！搞广告虽不是我的专业，肯定地说我并不讨厌，再说法律在广告公司还是蛮重要的。可我就是讨厌老板那副嘴脸，好像我在白吃饭。想找一家老板好相处的广告公司，好好干，时间长一点也没问题。我问：真的很讨厌老板？小弟有点不好意思地说：是的。也知道跟自己的老板过不去，没有好果子吃，可克制不了。下面，我说出了改变小弟命运的话(崔鸿语)：小弟，你这样走太便宜你的老板了。其实，你可以出一口恶气，只需要推迟半年就行。咱们要玩就玩大点，狠狠报复一下那小子——你在这半年里，不干别的，就干一件：学手艺。你想想，在学校里学东西，还要交学费，在公司里学本领，老板还给钱你不是？你利用老板的办公用品，老板的招牌，老板的时间，学自己的手艺——什么事都积极去干，多跑点路，多接点人脉，把公司的客户情况细心摸的清清楚楚；不是你的事也抢着去干，把自己的专业搞的滴水不漏外，还可以学学广告方面的手艺，把公司的运营模式弄明白；有时间学学财务知识，艺

多不压人。老板给脸色看，忍着；与同事闹矛盾，咱没那时间；不计加班加点，不管份内份外，就一个字：做。这样干不为别的，就为学手艺。苦点累点，也就半年。到时间，咱把公司的手艺学得差不多了，客户的情况也了解得差不多了，就那么底气十足扬眉吐气出去，满身的本事还愁没有公司要？你老板非气死不可！万一找不到合适的，咱自己干——反正手艺学到手了，知道路怎么走不是？你是聪明人，只要想学，有半年什么手艺你学不会？只是有一点，你的心思别让老板瞧出来了，否则，你得立马走人，什么手艺也别想！那你就是个二百五，不会有出席的。小弟听我一席话，不置可否地走了。

过了半年，我问崔鸿小弟跳槽没？崔说：跳什么槽啊！老板那么看重他，同事那么尊重他，客户那么喜欢他，薪水也涨了一倍，自己也刚当了助理，干得正欢呢！又过了几年，我从崔鸿的口里得知小弟出来自己干了，开了一家原公司下游性的广告公司，业绩不错，在业内小有名气，小弟在行内口碑不错，都说他谦恭好学，广告这一行门门清，一点就透，是个人精。最后，崔鸿说，小弟有今天全拜我所赐。我心里很清楚，小弟的悟性很高，也吃得起苦，该有出息。

故事二：怀才不遇的企业秘书

我跟他说，你的运气本来是很好的，你的第一份工作是秘书，因为你刚踏入社会，无论是能力还是经验都是欠缺的，因此公司对你要求不很高，希望给你一个适应的过程，让你听电话、处理一些简单的事情。如果光是“接听电话、处理一些简单的事情”，月薪1200元已经算高的了，因为这种秘书只需要1000元便满街都可以找得到。试想一下，如果你不但懂得听电话，还懂得按轻重缓急处理事情，还会用电脑，熟悉各种软件，还会帮老板起草文件、发言稿、英语翻译，甚至还会开车，应对进退技巧得当，……那这种秘书该值多少钱呢？他喃喃地说，恐怕8000元也请不到这样的人才，这种人肯定不是秘书，至少是个总经理助理吧。我问他：以你的聪明才智和悟性，如果这几年你专注于如何提升自己这些方面的

能力，你估计你能成为这样的人才吗？要提高收入，也是“向内求，而不是向外求”。

梁老师总结道：在商业社会，人其实就是商品，一个人值多少钱不是作为买主的企业决定的，而是自己的卖点决定的。在求职跳槽之前，先问问自己，有多少卖点，这些卖点值多少钱。如果你愿意先沉下去，大多数公司、岗位都能帮自己提升卖点的，没有足够的跳槽资本，切忌频繁跳槽。这叫“先沉下去，再浮上来”。

这位大学生悟性很高，梁老师一语点破梦中人，决定不跳槽了。其结果是，他如今在一家跨国公司已经供职6年了，不断被提拔，年薪丰厚。

故事三：被上司骂出来的高薪

《楚天金报》载：晓雅硕士研究生毕业，进入汉口一家外贸企业就职，月薪1500元。自进公司的第一天起，她就耳闻自己的顶头上司——一位性格泼辣的北方女强人，对下属向来苛刻严厉，经常对做事不到位的同事破口大骂。因其工作表现突出深受高层认可（笔者按：一般来讲，凡脾气大的人都是有两刷子的。）上班首日，晓雅就领教了女上司的“彪悍”。女上司吩咐她：你去把那个file拿过来！file？是什么东西？还没有习惯外企中英文夹杂的表达方式，晓雅顿时茫然。还硕士研究生，连file都不懂？查英汉字典！上司的声音提高了八度。等明白过来，晓雅又问：文件啊，那么多文件，您要哪个？女上司的“本来面目”露出来了：你是猪啊！今天的工作重点是什么，还需要我说吗？我们开会要讨论什么，你不知道？接着是一通机关枪扫射般的人身侮辱性词汇。从此，晓雅的脑袋里充斥这女上司的叫骂声和未见其人先闻其声的脚步；与此同时，她暗暗下决心，学习上司的本领，站在上司的角度考虑问题，努力把 work 搞得精益求精，力臻完美。尽管女上司鸡蛋里挑骨头，骂声依旧，晓雅还是觉得自己在上司几近军事化的锤炼下，进步飞快，能力迅速提高。渐渐地，晓雅事事

想在上司的前面，做到上司张口说一个字，她就立即明白上司的意图。由此，找到了职场的感觉，有了历练后的自信。

半年后，晓雅到另一家心仪的大公司应聘。面试中，其全面的思维能力和老练干脆的行事态度，得到了该公司人事总监的好评，欢迎她加盟，月薪6000元。晓雅心情愉快地离开了彪悍的女上司，到新岗位就职去了。我却为晓雅多少有些可惜：如果能在这位爱骂人的女上司手下多呆两年，接下来的月薪就不是6000元，而是1元了。

如何对待第一份工作论文篇二

在工作的过程中你是怎么样的对待这份工作的，你是否用认真的态度去对待一份工作呢！你用心去对待工作的心得体会是怎么样的。

我们常常会挂在嘴边的话就是，工作就是干活，干活就是工作，完成就行了。那什么是工作？其实工作是一个包含了诸多智慧、热情、信仰、想象和创造力的词汇。用心工作不仅仅是完成工厂所规定的各岗位的职能职责那么简单，也不仅仅是做好领导所安排的各种事务。那么怎样做才是用心工作呢？在工作中我就经常问自己这样几个问题：第一、我所做的工作能给公工厂带来什么益处？第二、面对工作我是否进行积极有效的行动？第三、当工作出现问题以后，要改变的是我自己，还是别人？第四、我做的工作能得到领导的肯定吗？其实，以上几点都应该是我们份内的事情，作为公司的一员，工作的每一件事就是公司的事，而公司的事情就是大家的事情。我们不能将工作分为“我的”或是“公司的”，而是要做个有心人，工厂不正是在宣传五讲的教育吗，其中的讲团结就是我们应该所学习的，从团队的角度出发考虑问题。如果每个人都以自己的利益所考虑，这份事情你不做，我也不做，事情永远都不会完成。就拿我们装车工作来说，需要班组每个人的配合和自觉，鹤管要有人下，下口要有人看，尺高要有人测算，封车也要有人做，大家是一个有机整体，团结起来，

大家都尽自己的一份力量，努力解决它多好。也只有这样，我们才能在工作中不断发掘自己的潜力，提高自己的工作技能以及培养团队合作力。但在以往的工作中，时常会以“做了”的心态对待工作，都是在领导的催促下，才会动一下，每每都是有了吩咐才会干活，遇到问题就留给上级，被动地等待解决结果。因为我认为，吩咐的才是“我的”，出现的问题就是上司和领导的。在这种状态下完成的工作，大多都是表面完成了，即使问题解决了也不是完美解决的，长此以往工作没有任何成绩，不进反退，也得不到公司的认可。上面所提到的工作，表面上看是很勤奋、很辛苦、也很守纪律，但这样死板的作风是不能给工作带来益处的，更谈不上出彩，而且当受到“批评”时还会感到很不满，因为觉得自己很认真、很尽职，且按部就班。为什么还得到批评，心里有很多的抱怨。其实用心工作是一种态度，也是一种方法。那么，我们怎样才能做到“用心工作”呢？用心工作首先要求用心去想事，将个人想法和企业目标有机地结合起来。人只有站得高才能看得远，看得远才有更高的境界，才能够具备良好的心态和工作激情。其次要求用心去谋事，做到工作有思路，办事有效率。

也许觉得工作简单、琐碎，提不起兴趣，也毫无创造性可言。往往有的时候我也会这么去想，在装车岗位干久了，感觉起来就没什么可挑战性，每天重复着做相同的一件事情，无非就是下管，装车，提管，封车这些固定的操作，很没有意义，枯燥。有的同事更会如此的去想，我只是一名职工，在厂里再怎么干，再怎么努力，还是得不到信任做为现代化社会的一名职工，想法怎能如此薄弱呢？就是在这极其平凡的、极其低微的工作中，其实蕴藏着巨大的机会，不是吗？只要把工作做得比别人更迅速、更正确、更完美，调动自己全部的精力，从中找出新的方法来，就能引起别人的注意，得到领导的认可。而这些都需要你积极主动、用心去做才能有的。一个积极主动的人才能把心思全部用在工作上。在工作中他们往往能发现问题，并通过认真考虑，找到解决问题的最好办法，这就看你自己怎么去把握了。在做一件事情时，不妨这样告

诉自己“我愿意做这份工作，而且我会竭尽所能用心来做。”现在的我，刚从加油站调入装车班工作，很多事情与工作业务都不熟悉，感觉起来让人很烦心。但加入这个新的集体让我感觉到了更高的工作热情。用心工作，用心服务，是这里的工作宗旨，积极面对和完成工作中的每一项任务，给出令人满意的结果，享受工作带给自己的乐趣和收获。其实，工作可以更美好的。作为工厂的一员，我们应该把用心工作作为我们的目标和方式方法，求以最完美的工作结果，这样我们自然能在工作中享受乐趣，收获成功。

如何对待第一份工作论文篇三

一、护发素的成分

护发素，在市面上一般分为透明或带色的膏状物质，通常为长形包装。洗发水一般是以阴离子为主要原料，而护发素则以阳离子物质为原料，二者中和形成单分子保护膜，从而让头发避免打结，变得柔顺光滑。

二、什么样的头发需要用护发素

1. 油性发质

许多人有着这样的理解误区：即头发本身已经是油脂分泌过剩了，就不需要在使用护发素了。其实，这种想法是错误的。油性发质的人在挑选护发素时，可以挑选具有收缩功能的产品，有助于收缩毛孔和减少油脂分泌，使用的时候，切记是将护发素涂抹在发丝上，而非头皮，洗发时也应注意水温不宜过高，以免刺激油脂分泌。

2. 干性发质

干性发质的人，头发易出现干枯、开叉的现象。干性发质的人不适合每天都洗头，洗头时护发素时必不可少的，在挑选

护发素是可以挑选滋润型的护发素。记得在洗发之前先用梳子充分梳理，使护发素充分平滑的分布开来。在洗完头发之后，可以用凉水冲一会儿发尾，经常如此能够有效改善发质光泽度差的问题。

如何对待第一份工作论文篇四

2. 越工作越能工作，越忙碌越能创造出闲暇。——佚名
3. 勤能补拙，勤俭立业。——侯德榜
4. 聪明的人依靠自己的工作，愚蠢的人依靠自己的希望。——佚名
5. 绿叶丝毫不嫉妒花朵，而且为花朵的美丽勤垦地工作着。——佚名
6. 不是每一个都要站在第一线上的，各人应该做自己份内的工作。——赫尔岑
7. 今天能作完的事，决不拖到明天。——苏步青
8. 科学，劳动，实际工作，才能够使我们病态的，放荡的青年清醒过来。——冈察洛夫
9. 人生最大的快乐不在于占有什么，而在于追求什么的过程中。——班廷
10. 教育的唯一工作与全部工作可以总结在这一概念之中——道德。——赫尔巴特

如何对待第一份工作论文篇五

1. 爱公司就是爱自己。

2. 人生永远别说“不可能”。
3. 在平凡的岗位上闪光。
4. 爱岗敬业，尽职尽责。
5. 美丽的人生，需要不断创新。
6. 在学习和生活中充实自己。
7. 工作认认真真，服务精益求精。
8. 昨天已经过去，今天从头再来。
9. 爱岗敬业，虚心学习，奋发进取。
10. 细致的工作才能造就卓越的成绩。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

如何对待第一份工作论文篇六

一万元能做什么生意?炒商标本小利大2000元就可起步

周洪并不是开玩笑，他就曾经帮助牵线，让一位商标持有人在商标的买卖交易中净赚了100万元。这已经成为成都炒标界的一例经典交易：一位成都人花了50万元从一家酒业公司购买了一枚商标，随后以150万元的价格转让给了一家著名的酒业集团。

目前在成都，这样的职业炒标人已多达六七百人，而间或经营此道的人则更是难以统计。

2001年国家《商标法》修改后，允许以个人名义注册商标，还有权对持有的商标进行转让和变更，这为个人商标投资行为提供了平台。此外，新的《商标法》实行以后，在我国，一个商标从申请到拿到注册证需要两年时间，而通过转让得到一个商标并取得注册证仅需要6个月至1年，因此，现成的商标“拿来”就用，也被越来越多企业认可。政策和市场需求的存在为“职业炒标人”的诞生提供了足够的市场土壤。

一万元能做什么生意?4000元开家“冰浆”店

冰浆创始人俞开林是安顺镇宁县人，曾是水泥厂的一名工人，后因工厂效益不好下岗。在家里呆了一段时间后，穷到口袋里仅有五元钱。迫于生计，他开始卖冰棍，每天到二十里以外的地方买回冰棍，在贵州的大山里穿梭叫卖。一晃几年过去了。1987年，女儿上了初中，为了让女儿有个好前程，他不得不考虑另外的谋生办法。经朋友介绍，他得知了一种碎冰机，可以用来做冷饮。于是，便有了今天人们喜爱的“冰浆”。

俞开林最初的冰浆店在镇宁东街上。经过一段时间的摸索，他先后发明了水果冰浆、蔬菜冰浆、巧克力冰浆、咖啡冰浆

等几十种冰浆。俞开林做的冰浆好吃，人也和善，颇受顾客的喜爱。

一万元能做什么生意?投资4000元开家风刻硬材店

市场分析:

碑石图文雕刻制品，如平面浮雕壁画、路碑、纪念碑、墓碑、牌匾等等，广泛用于建筑装饰、商业门店招牌、原先林、公墓及市政建设等。千百年来，原先石雕刻制品为大众所喜爱，但因其采用锤子、凿子的手工操作，加工时间长，劳动强度大，技艺要求高，远远无法满足当今雕刻制品量大、速度快、质量高、图文精细、规范等众多需求。

近年来开发的数控、电脑、激光雕刻机组使雕刻又因具有投资高(少则几万元，多则几十万元)，体积大(只能固定经营)，材料大小有限制，技术难度大(必须懂得电脑才会变得快速)等众多因素制约其发展。

一万元能做什么生意?5000块开个园艺店

开间园艺店，看似简单，投资万把块钱就可以开业，实际上要经营起来不容易。

李杰说，单是天河北路这一带，他干了五六年，就亲眼看到有十多家园艺店倒闭了。为什么这么多园艺店都倒闭了，而李杰的店子却能越开越大呢李杰说，花卉像人一样，也要吃饭喝水，因此，过硬的专业技术和良好的售后服务，成为吸引客源的关键。有了专业技术，一来知道如何护养花树，可将各种灾害的影响降到最低，二来也给客户可信度，敢放心地买你的东西回去。比如天气冷，懂行的人就知道要给花树做好保暖工作了，而非专业者可能不知道，那么就容易导致花树被冻死。所以，非此专业的人搞园艺一定会亏本。

一万元能做什么生意?开家冰吧

炎热的夏季暑气逼人，令人难以忍受。纵观学校中各种休闲娱乐场所，似乎多了一些喧嚣而少了几分宁静。随着学生学习压力的增大，学生们都需要借助“泡吧”这种便捷随意而又舒适的方式，松弛精神，解除酷热与浮躁。“冰吧”能给燥热中的人们一处沁人肺腑的清涼及恬静。开间“冰吧”应是个不错的生财之道。

一万元能做什么生意?开家美白护理洗牙店

近几年来，随着生活水平的提高，人们对牙齿的保健也越来越重视，因此，开间专门美白护理牙齿的“洗牙店”大有市场。

一万元能做什么生意?开家奇石店

现在欣赏奇石艺术的人越来越多，他们往往将其陈列于家中，既过了一把收藏瘾，又装点了居室，而且朋友、单位之间互送礼品，这些奇石也常常被考虑在内。

奇石是在自然界中天然生成的，它不需要人工的任何雕琢，所以奇石是一种发现的艺术。挑石头，一是看整体造型要完美，花纹要完整，色彩搭配要合理。二是摸，石质好不好?硬度是不是适当?三要听，拿好的奇石来说吧，用木棒敲击，能发出悦耳的声音。不同的石头，价值差异很大。

一万元能做什么生意?开家“花生坊”

在市场上，即时豆腐房已经是一个很成熟的项目，深受大众欢迎，赢利也比较稳定。而实际上，花生也具有同样的开发潜力，如果做一家“花生坊”一定可以赚钱。

如何对待第一份工作论文篇七

时下职场中，人们对工作的意义有三个层面的理解：(1)这是替老板打工，用来赚钱养家；(2)这是职业发展的过程，可以造就我的专业才能；(3)这是自我发展完善的平台，在为公司利益奋斗与公司一同成长的过程中可以体现个人的社会价值。不同的定位，会带来截然不同的人生追求。有个故事是这样的：

一群工人在建房子。有人过去问：你们在做什么呀？第一个答曰：砌墙；第二个答曰：造房子；第三个答曰：我在建设美丽的城市。据说日后第一个工人当了一辈子泥瓦匠，第二个做了项目经理，而第三个竟当上了市长。

石油大王洛克菲勒在给儿子的信中也说了个相近的故事。

一群石匠在雕塑石头。如果你问他们：“你在做什么？”。

一定会有石匠回答：“我在凿石头。凿完这块石头就可以回家了”。这种人永远视工作为惩罚，他们说最多的一个字是“累”。

一定会有人回答：“我在凿石头。我做的雕像虽然很辛苦，但收入高”。这种人永远视工作为负担，他们说最多的是“养家糊口”。

第三个人会热情地对你说：“快来看，我在做一件工艺品”。这种人永远视工作为骄傲，他们嘴里说得最多的是：“这一定是我做得最好的一件工艺品”。

这两个故事令人深思：谋生、职业和事业是三个不同层面的问题：对工作有什么样的理解，就会有什么样的态度，相应的就会有什么样的结果。

第一，以雇佣的眼光和打工者的心态对待工作，以赚钱为目的定义工作的全部意义，这是最没出息的世界观。因为：(1)这样的人没有更高的目标。就像故事里的第一个工人一样，他只会想到砌墙，除了砌墙不会想到别的，也不愿去想别的，结果自然是砌一辈子墙。(2)在拿多少钱干多少活的思想支配下失去了上进的动力，不会对技艺精益求精。(3)会斤斤计较自己的付出，使自己与老板和同事的关系日益紧张，自己的天地日益狭隘。他们只为生活而来，为挣钱而来，在入伍的第一天就落伍了，就把自己排在了队伍的末尾。

美国教育学家卡耐基说：“如此，一是你就将自己置于被动的、被剥削的地位，注定是职场中的剩余者，没有方向没有根，永远是职场中的漂泊者。二是你就不会注重工作中的人际关系，每一位同事都是你的竞争对手，你会想方设法将他们一一打压，长此以往同事们唯恐避你不及。结果你就没有朋友只有敌人，你就成了职场中孤立的那一个。三是你就会注重工作中的利益得失，只要付出就想得到，没有回馈就绝不多付出一份辛苦，付出了得不到就会抱怨，甚至想跳槽，你就会形成斤斤计较的性格。”

第二，以职业眼光来对待手上的工作，可以有一个提高自身职业技能的追求目标。相比较打工赚钱，这个目标取向高明得多。在这种思想支配下，会把手上的工作作为一个提高自身业务素质的平台，比较愿意吃苦甚至在一定范围内愿意吃亏。这样的人几经磨练，会成为职业领域的行家里手。

只是这一目标出发点过于利己，会存在以下问题：一是没有归属感。你只是来学艺的，对团队来说始终是一个外人。你没有融入到团队之中，团队也就不会把你当成自己人。二是没有价值感。你也许为团队做很多，但你的出发点并不是为团队创造价值，团队成长与你无关；你通过在团队的工作为社会也付出了劳动，但因为你的心并没有归属于团队，因而还是社会上的一棵浮萍，会觉得自己对社会贡献有所欠缺。

职场上大凡以工作单位为家的人，都做得风生水起，顺顺当当。这些有超凡智慧的人也许初衷并没有太多私欲，他就这么满腔热情无怨无悔地干着，结果总是超出他的期望。不只求金钱，金钱有了；不只求技能，技能有了；不只求地位，地位也有了。这让那些满脑子雇佣思想、斤斤计较的人望尘莫及。正应了中国一句古话：欲求之，不得之；不求之，反得之。这就是辩证法。

其次，要保持工作的激情。

如何对待第一份工作论文篇八

我们的生命一半是给工作的。如果我们缺乏对工作的激情，工作就会变成无休无止的苦役，这是一件非常可怕的事情。其实更多的时候，工作的激情不在于工作本身的有趣与否，而在于我们有没有将热情投入工作中。许多工作正是我们没有投入，也就发现不了其中的乐趣。

美国著名教育家威廉·贝内特讲过一个故事：

一个晴朗的下午，我走到第五大街上，忽然想起要买双短袜。我走进一家袜店，一个年纪不到17岁的少年店员向我走来。“您要什么，先生？”“我想买双短袜。”“您是否知道您来到的是世上最好的袜店？”他眼里闪着光芒，话语里含着激情，迅速从一个个货架上取出一只只盒子，把里面的袜子逐一展现在我眼前，让我赏鉴。

“等等，小伙子，我只买一双！”“这我知道，”他说：“不过，我想让您看看这些袜子有多漂亮，真是好看极了！”他脸上洋溢着庄严和神圣的喜悦，像是在向我启示他所信奉的宗教。我对他的兴趣远远超过了对袜子的兴趣。我诧异地望着他。“我的朋友，”我说，“如果你能一直保持这种热情，

如果这热情不只是因为你觉得新奇，或因为刚刚得到这份工作。如果你能天天如此，把这种激情保持下去，我敢保证不用10年，你就会成为全美国的短袜大王。”

这种在工作时激情四射的状态，几乎每个初入职场的人都经历过。可是这份激情大多来自对工作的新鲜感，以及对工作中不可预见问题的征服感，一旦新鲜感消失，工作驾轻就熟，激情也往往随之消失。开始平平淡淡，昔日充满创意的想法消失了，每天的工作只是应付完了即可。这就是我们常说的“职业倦怠”，也叫“审美疲劳”。教师一旦染上“职业倦怠”，就会对工作既厌倦又无奈，不知道自己的方向在哪里，也不清楚究竟怎样才能找回曾经让自己心跳的激情，工作浑浑噩噩，业绩平平庸庸，长此以往，必将一事无成。这是很可怕的。

那么，怎样才能点燃自己的工作激情？

美国著名激励大师博西·崔恩提过以下几点建议：

(1)改正只有兴趣才能让我们对工作充满激情的看法。诚然，兴趣的确很重要，但兴趣是可以培养的。你可能因为兴趣而选择了某一种职业，但是做久了你会发现，支持你充满激情做下去的不再只是当初的兴趣，更多的是一种责任，一种因取得成绩而坚持下去的信心。这个时候兴趣已经化为一种更加深厚的情绪了。

(2)树立新的目标。任何工作在本质上都同样的，都存在着周而复始的重复。如果是因为这样无休止的重复，而对眼前的工作失去信心的话，那么我要告诉你，如果你的态度不转变，不主动给自己树立新目标，即使那是一份让你称心的工作，即使那是一个令所有人羡慕的工作环境，它一样会因为一成不变而变得枯燥乏味，你也不会从中获得快乐。保持长久激情的秘诀，就是给自己不断树立新的目标，挖掘新鲜感。在你解决了一个又一个问题之后，自然就产生了一些小小的成

就感，这种新鲜的感觉就是让激情每天都陪伴自己的最佳良药。

(3)切勿自我满足。在工作中最需要注意的是自满情绪。如果你满足于已经取得的成绩，忽略了开创未来的重要性，那么现在这个阶段的工作自然会丧失其吸引力。当你把过去的成绩当作激励自己更上一层楼的动力，试图超越以往的表现，激情就会重新燃烧起来。激情只能是从内心燃烧，而不是从外促进。自己对工作的激情要靠自己发掘，自己的工作士气要由自己负责，天下没有任何一家机构或任何一个主管能够为你承担这个责任。不要怀抱着不切实际的想法，以为别人会负责为你加油打气，或是给你更刺激、更具有挑战性的工作。

(4)学会释放压力。工作不是野餐会，一个人无论多么喜欢自己的工作，工作多多少少都会给他带来压力。面对压力有些人一味忍受，有些人只顾宣泄，忍受会导致死气沉沉，宣泄则会带来无尽的唠叨。应该学会管理压力并科学地释放压力，减轻对工作的恐惧感，心情轻松才容易重燃激情。

再次，要用心工作。