# 最新初入职场法则(4篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-06-13

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。初入职场法则篇一在最开始确定好分组后，我们开始商量确定主题，大家各抒己见。主...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**初入职场法则篇一**

在最开始确定好分组后，我们开始商量确定主题，大家各抒己见。主题的确定经过一番波折，由于大家商讨出的第一个主题不合适，于是我们又重新确定主题。这过程中大家一起出力，也在网上查找了相似的事例，最后确定了主题。主题确定了之后，我们几个女生开始编写剧本。

剧本编写经过了几次的修改，存在着各种不足，如内容太繁琐，场景太大，效果拍摄不出来，甚至编写的时候还出现了脱了主题。但最后经过大家的共同努力，经过几次修改最终完成剧本。虽然开头就让我觉得困难重重，但是团队的力量很强大，有的时候也会出现意见不合，但最后都能融洽解决。

剧本完成后，我们将剧本按照分镜头脚本编写并打印出来，这样便于中期的拍摄以及为了后期的剪辑更加有条理。编写的时候尽量细化，将同场景的镜头分出来，这样不管是拍摄还是最终的剪辑都更加省时省力。

然后，确定拍摄人员和准备器材，接着就是进行拍摄，这是整部微电影制作比较重要的步骤。拍摄日期我们基本都安排在周六与周日。前面几次拍摄，感觉大家都像无头苍蝇一样，经过了几天却没有什么收获，常常在这拍完之后觉得不合适又换另一处。所以，在拍摄之前，我们应该选择好拍摄场地，对取景的地方进行踩点，不能临时抱佛脚，各种所需要的拍摄道具一定得面面俱到，提前准备好，一切有计划的进行。

这样才能保证拍摄过程中更加顺畅，否则，会耽误或延迟拍摄的时间。拍摄时我深深感受到了分镜头稿本的重要，根据分镜头脚本分场景来拍摄方便许多，不过拍摄时，每个场景我们小组也都拍了好几遍，如剧中男主角与前女友吵架的画面，经过了多次拍摄，最后剪辑的时候只取了不到一分钟的素材。

所以拍摄时应注意多拍几次，这样方便后期剪辑的时候取材。由于天气的原因，以及场景的不同，每次拍摄前都需要对摄像机进行调节设置，是画面色彩亮度等合适。最后，就是后期的剪辑制作，这是我们组的组长主要负责的任务。现场收音效果不好，我们组几个女生进行了后期配音，因为不是专业人士，配音时也经过多次尝试，反复录制，选取出最合适的。

片子拍摄好后，要对已有的素材进行初剪、精剪、配音、配乐、字幕、特效等一系列的制作，让整个片子井然有序，最后达到视听结合的效果。通过反复观看效果，我感受到，再好的画面，如果没有听觉上的效果，会逊色不少，且观众无法通过画面直接了解这个片子的所要表达的思想。最后，根据前期的脚本，通过各项制作，还制作了片头和片尾，我们的微电影基本完成。

经过这次拍摄，我们的实践能力增强了很多，对影片剪辑也有了更深入的学习，对以后的摄影学习很有帮助。

**初入职场法则篇二**

在进入公司之前，了解环境

像google之类的公司，对于企业文化是很透明的。你可以在网上找到公司的视频及相关资料来提前了解你的雇主，了解你所在部门的“普通员工”是什么样的，这将为你融入公司集体提供一些参照哦。

微笑，问问题，有兴趣

这些听起来像第一次约会的建议，但是这三件事非常有用。如果你真的喜欢你周围的人，你会在办公室呆的更久。友好是你开始的第一步。人们喜欢对他们好奇的人。换句话说，每个人都是自恋的。无论你喜欢与否，交朋友和做好你的工作一样重要。

练习说“好的”

你可能会感到力不能胜。但是作为一个新人，如果某人请你喝杯咖啡、吃个午餐，在一个项目里做自愿者，或者其他任何事情，你要总说“好”。在成为一个容易征服的人之前，成为一个脾气好的人。在你能说不之前，必须先证明自己。

不抱怨

在你前面几周里，你没有抱怨的理由。采取积极主动，了解为什么事情要这么做，把每件事作为一个学习经历。在你开始提建议之前，你需要完全了解这个领域。

工作中要学会承受各种压力和挫折

走入社会，踏上职场，并不能保证你遇到的都是你喜欢的人，人的性格各异，工作中、生活中相处可能会有一些不愉快，但这不能成为对手，不必浪费更多的时间去研究对手，有许多时候，对手的优点、工作方法会让你的能力得到不断提升，有句话叫做“有忍成金”。

忍耐不意味着屈服，忍耐是积聚力量，准备着以后的成功。忍而提高瞻远瞩;忍一时，风平浪静;退一步，海阔天空。也许会有突如其来的挫折，会使原本心情不佳的你悲哀，但没有暴风雨中的悲哀，又怎么会有雨过天晴的欣喜呢?所以要学会用坚毅的心去亲受大风大浪，承受磨难挫折，承受工作带来的成就感。

尊重每个人

这无关你在社会等级的什么位置，或者别人在什么位置上。对待每个人要以同样水平的尊重，从入门级员工到ceo，你永远不会知道谁会支持你，给你好处，也不会知道谁会毁灭你。

谦虚踏实做人

新员工要融入企业，就要保持一颗谦虚的心。只有具有一颗谦虚的心，才能够吸收企业中的精华部分，如果你总认为自己已经完全满足了，那样就不可能听进意见，改进自己的工作，让自己成长、发展。要乐于聆听、观察和发问，对于一个我们不熟悉的地方，要多聆听别人的意见，细心观察他们的行为，和抱有勇于发问的精神。

在被介绍之后，重复每个人的名字

你已经不知所措了，但是忘记某人的名字可能是你犯的最大错误之一。在介绍之后，记住这点，重复每个人的名字，只要可能，记住他们的名字。你需要钻这些名字进入你的脑袋里。

理解公司的怪癖

你可能还不明白这个古怪的生日歌，或者为什么周五晚上的快乐时光总是在同样的酒吧，但是一起去。传统是重要的，给他们一个不错的印象会帮助你融合进去。

标准操作流程是你的圣经

你的前任花了很长时间，把标准操作流程集合在一起成为了手册，这是你的机会，学习，记住，活用。这是你的备忘单。为什么你要忽视它呢?

提供帮助

是否是把文件给存储，还是用电子表格帮助一个同事，这都不重要。如果你能用任何方式来帮助，就要这样做。这就是团队的基础。

学会总结

新员工的接触的工作可能比较杂，并且刚步入社会，会很多东西不懂，这个时候，需要的就是每天做总结，职场智慧和技能就是在总结中得出的。

**初入职场法则篇三**

大家有时同在一个单位，有时就在同一个办公室里工作，搞好同事之间的关系是很重要的。关系融洽，心情就舒畅，这不但利于做好工作，也有利于自己的身心健康。倘若关系不和，甚至有点紧张，那就没滋没味了。导致同事关系不够融洽的原因，除了重大问题上的矛盾和直接的利害冲突外，在平时不注意自己的言行举动也是一个最基本的原因。

那么，哪些言行举动会影响到同事之间的关系呢?有以下几点：

第一点，要做到有好事儿的时候互相通报一下。单位里有时发物品或奖金等，你先知道了，或者已经领了，一声不响地坐在那里，像没事似的，从不向大家通报一下，有些东西可以代领的，也从不帮人领一下。这样几次下来，别人自然会有想法，觉得你太不合群，缺乏共同意识和协作精神。以后他们有事先知道了，或有东西先领了，也就有可能不告诉你。这样下去的话，同事之间的关系也就会慢慢的分裂。这一点是要大家切记的。

第二点，要做到如果你明知的事情不要推说不知道。如果同事出差去了，或者是临时出去一会儿，这时正好有人来找他，或者正好来电话找他，如果同事走时没告诉你，但你知道，你不妨告诉他们;如果你确实不知，那不妨问问别人，然后再告诉对方，以显示自己的热情。明明知道，而你却直通通地说不知道，一旦被人知晓，那彼此的关系就势必会受到影响。外人找同事，不管情况怎样，你都要真诚和热情，这样一来，即使没有起实际作用，外人也会觉得你们的同事关系是很不错的。

第三点，要做到互相告知。有时候你可能会有事需要外出一会儿，或者有事需请假不上班，虽然批准请假的是领导，但你最好要同办公室里的同事说一声。即使你临时出去半个小时，也要与同事打个招呼。这样，倘若领导或熟人来找，也可以让同事有个交待。如果你什么也不愿说，进进出出神秘兮兮的，有时正好有要紧的事，人家就没法说了，有时也会懒得说，受到影响的恐怕还是自己。互相告知，这一点他不仅是共同工作上的需要，而且还是联络感情的需要，它说明了双方都有尊重以及信任的心态。

第四点，要做到千万不要说那些不可以说的私事。有些私事是千万不能够说的，既使有一些私事说说也没有什么坏处。比如你的男朋友或女朋友的工作单位、学历、年龄及性格脾气等;如果你结了婚，有了孩子，也就有了关于爱人和孩子方面的话题。在工作之余，都可以顺便聊聊，它可以增进了解，加深感情。倘若这些内容都保密，从来不肯与别人说，这怎么能算同事呢?无话不说，通常表明感情之深;有话不说，自然表明人际距离的疏远。你主动跟别人说些私事，别人也会向你说，有时还可以互相帮帮忙。如果在一个公司里面你什么事也不说，什么事也不肯让人知道，那么你要人家如何信任你?信任就是建立在彼此相互了解的基础之上的。

第五点，有事向同事求助的时候要讲分寸。在公司里轻易不求人，这是正确的一点。因为求人总会给别人带来麻烦。但任何事物都是辩证的，有时求助别人反而能表明你对别人的信赖，能融洽关系，加深感情。比如你身体不好，你同事的爱人是医生，你不认识，但你可以通过同事的介绍去找，以便诊得快点，诊得细点。倘若你偏不肯求助，同事知道了，反而会觉得你不信任人家。你不愿求人家，人家也就不好意思求你;你怕人家麻烦，人家就以为你也很怕麻烦。良好的人际关系是以互相帮助为前提的。因此，求助他人，在一般的情况下还是可以的。当然，在求助他人的时候要讲究分寸，尽量做到不使人家感到为难。

第六点，不要老是拒绝同事的“小吃”。有的时候同事会把水果、瓜子和糖之类的零食带到办公室里来，休息的时候就吃点，你就不要推，不要以为难为情而一概拒绝。有时，同事中有人获了奖或评上了职称什么的，大家高兴，要他买点东西请客，这也是很正常的。对此，你可以积极参与，你不要冷冷坐在旁边一声不吭，更不要人家给你，你却一口回绝，表现出一副不屑为伍或不稀罕的神态。人家热情分送，你却每次都是冷冷的拒绝，这样时间一长，人家会说你这个人太过于清高和傲慢，觉得你是个难以相处的人。

第七点，就是不要常和一人“咬耳朵”。在一个办公室里面有好几个人，在此时你对每一个人都要尽可能的保持一定的平衡，尽量处于不即不离的状态，也就是说，不要对其中某一个特别亲近或特别疏远。在平时，不要老是和同一个人说悄悄话，进进出出也不要总是和一个人作伴。否则，你们两个也许亲近了，但疏远的可能更多。有些人还以为你们在搞小团体。如果你经常在和同一个人说一些悄悄话的时候，而不去和别人说话了，那么别的同事就会产生你们在说别人的坏话的这种想法。

第八点，不要热衷于探听别人的家事。能说的别人自然就会告诉大家，不能说的就不要苦苦的去挖它，每个人都有自己的秘密。有时，人家不留意把心中的秘密说漏了嘴，对此，你不要去探听，不要想问个究竟。有些人热衷于探听，事事都想了解的明明白白，根根梢梢都想弄清楚，这种人是要被别人看轻的。你喜欢探听，即使什么目的也没有，人家也会忌你三分。从某种意义上来说，喜欢探听别人私事的这种行为，是不道德的。

第九点，不要喜欢在嘴巴上占别人的便宜。在同事相处的过程之中，有些人总是想在嘴巴上占别人的便宜。有些人喜欢说别人的笑话，讨人家的便宜，虽是玩笑，也绝不肯以自己吃亏而告终;有些人喜欢争辩，有理要争理，没理也要争三分;有些人不论国家大事，还是日常生活小事，一见对方有破绽，就死死抓住不放，非要让对方败下阵来不可;有些人对本来就争不清的问题，也想要争个水落石出;还有一些人常常会主动出击，别人不说他，他总是有意无意的去先说别人。

**初入职场法则篇四**

1、理性看待得与失

生活中，对于付出了却没有应有的回报这样的待遇很多人都接受不了，以至于钻进一个胡同里便出不来。如果不能理性看待自己的得与失，付出了就必须要得到同样程度的回报，否则就破罐子破摔，这样的员工是任何企业都不希望收编的。

2、工作中带头创新

在招聘时，企业最看重的是新人能否给其带来活力。尤其是现在毕业的新新人，他们很少受到传统思想的影响，更容易提出和接受新的经营观念，尤其是对于一些承载着企业创新和研发的部门来说，更需要新人的加入。这样的新人也很容易实现快速晋升，走上职场发展的快车道。

3、工作中及时充电

有调查显示，一般行业的知识更新时间大致为5年，而it行业的知识更新甚至更短，仅为一到两年。企业的发展都需要人才的有序发展，善于学习的职场人总是能够顺利爬上人才的高梯队。在职场中，多学知识总没有坏处，当然，充电要首选与自己职业发展息息相关的知识，最前沿、最尖端的知识要尽可能涉猎。

4、具备敏锐的观察力

人们常说当局者迷，如果你是在一个企业做了n年之久的老员工，可能就会慢慢习惯了你所面对的工作，也会慢慢适应所有的流程和制度。可是，如果你是新人，对整个行业的动态比较了解，你可能就容易发现一些问题，这种良好的观察力有助于你在领导面前快速树立形象，在众多新人中脱颖而出。

5、要有强烈的责任心

员工有没有责任心是任何一个企业都非常看重的，因为实践证明，选择某个职业，只有具备强烈的责任心才能取得成功。一份工作刚做几天就觉得没兴趣或是嫌待遇不好，然后跳槽，这样的人在任何一个用人单位都不会待长久的。

6、永远不要说i do not know

现在是互联网时代，海量的资讯应有尽有。只要你有电脑、手机，便可知道天下事，如果连基本的搜索引擎都不会善加利用，试问，你还能做出什么令人满意的业绩吗?

7、懂得经常向上级汇报

不管公司规模大小，老板、上司都是非常忙碌的，他们可能根本就没有关注到你，这时候你就应该反客为主，每天积极汇报，让上级感觉到你的存在，这样即使有问题也能得到上面的指点。

8、不要越俎代庖

积极热情，在生活上是极好的，可是在工作中切记不要泛滥运用这种热情。每个岗位都有相关的负责人，如果是同事主动要求你帮忙的可以热心帮助，切忌大大咧咧的指手画脚或自做主张的就帮别人做事，这样会招人嫌弃。

9、疯狂学习，低调处事

新进职场的你，即使是在校能力超群，也还是要多关注多学习，毕竟学校跟工作还是有着本质区别的，无论是实际操作还是生活环境等，切记要态度谦和不要狂妄自大。

10、做事别带着坏情绪

顾全大局、就事论事，是每一个职场人必备的素养。所以新入职场的你一定要时刻调整好自己的情绪，如果做不到，哪怕才华横溢、天赋异禀，也不会得到企业重用，因为坏情绪容易做出不理智的行为。

11、用数据说话

新人最爱说“我以为”，然而真正应该最常说的是“根据数据结果来看”。当然很多人说数据也不精准也会骗人。但是真正骗人的应该是统计而不是数字。谁也不能拍着胸脯打包票，对市场和用户百分百准确的洞悉。我们需要依靠数据不断地修正我们的错觉和主观臆断。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找