

▲职场调查

职场上什么能力很重要?

有一些能力之所以很重要，却并不被拥有，是因为大多数人压根没有意识到这也算一项能力。

在职场上，这类能力就包括沟通力、复盘力、自愈力、品牌力和休闲力。



▲职场建议

职业规划是重点 年轻人初入职场的 第一次大考

2020年的秋招正如火如荼，在人生的22岁，高校毕业生走出校门不免有焦虑，也有迷茫。他们下一步应该迈向何方，依然成为社会各界关注的焦点。高校毕业生就业是“稳就业”的重中之重。

教育部数据显示，2020年全国普通高校毕业生高达874万，规模创下历史新高，高校毕业生就业形势严峻复杂，受多方面因素影响，竞争激烈，岗位收紧，不少毕业生身陷求职困境。

微软大中华区公益事务总监王岭认为，刚毕业时遇到迷茫、困惑，不知道该怎么样选择对于毕业生而言是非常正常的。“年轻人首先确定好职业发展方向，最重要的是要考虑清楚最终目标是什么，不要盲目着急跟风；第二是要明确自己内心的原动力，听从内心的呼唤，这样才会无所畏惧；第三要把每一件小事做好，要向着职业发展方向一步一步脚印去落实，认真的工作态度会被别人看见；第四，基础知识要打牢。”王岭说。

领英中国产品运营总监与校园品牌负责人陈怡静在刚刚大学毕业时，也遇到了保研还是外地考研的困惑，“我的关键词是‘可能性’，每个人在做决定后，都可能为当时自己的决定所后悔，打破后悔的关键主要有两点：第一每个人不一定都能够做出最优的决策，这意味着后悔是人生过程当中很大概率出现的一件事情；第二，做到这一刻所做的最优决策，是因为每一个决策都是由现在的能力、信息、视野范围来决定的，这一刻做出的决策一定是当下的最优选择。”



沟通力：有效传达信息的能力
要起到提升下一步行动，从而不断趋近目标的作用。

举个例子，没有任何一个企业会以搞垮自己为目标，但有太多创业公司都会在融资、上市之后，以短期利益最大化作为目标，最终把口碑做差，把现金流做断。

复盘的重要作用，是把任务和目标区分开，并且聚焦目标，调整与目标相悖的任务。

就像对弈时，一招占上风不是胜，满盘皆胜才是赢！

自愈力：疏解情绪，维稳内在能量的能力

喜悦、愤怒、畅快、恐惧……不论是正面情绪还是负面情绪，每一种情绪都有其对应的价值。

很多人误以为情绪管理就是要全面排除负面情绪，所以会通过转移注意力来压抑愤怒，用睡觉来回避恐惧。

不正视每一种情绪的结果，就是让一部分自己不那么接受的情绪积压在心里，像垃圾堵塞管道一样，随时面临管道爆裂的可能性，反而更难以自愈。

强大的自愈力，是一种能够让内在能量维持稳定的能力。

古人云，胜不骄败不馁，其实这就是这个道理。

我们都听过《范进中举》的故事，职场上也常见这样的案例，疏解情绪，不仅仅包括合理释放愤怒和恐惧，一些给你带来正面体验的情绪，比如狂喜，也需要加以调控。

品牌力：打造个人口碑的能力

职场人士要想在激烈的竞争中脱颖而出，就必须塑造属于自己独特的个人品牌。

打造个人品牌需要靠“包装”，但这并不等同于自我吹嘘式地贴标签，比如“张总”、“王经理”等等，而是要让更多人了解你的专长，让领导在需要用人的时候想到你，信任你。

职场人士打造个人品牌有3个步骤：明确自己的职业目标，梳理自身得以抵达目标的优势，借助人际网络为自身优势树立口碑。

品牌力的关键，不是如何找到自己的优势，而在于如何长久地坚持做好口碑，一如既往地给大家传递同一种积极的信号，不断加深大家脑海中对你的品牌印象。

休闲力：勇敢“下线”，充分放松自己的能力

现在有很多公司都在传递一种不那么科学的价值观，就是“996”、“007”式的加班文化，好像只有24小时在线才是好员工。

比公司强制要求更可怕的，是职场人为了凸显自己的努力，牺牲所有的休闲时间，下班时间仍处在“上线”的状态，时刻不敢放松。

从生理角度看，一个时时处在“备战状态”的人，身体会分泌大量的压力荷尔蒙，其中以肾上腺素和皮质醇为主。

长期处在高肾上腺素水平，易造成心脏过度负荷，引起神经衰弱、脾气暴躁、失眠等。

换句话说，当一个人没有放松自己的能力，长期处在“上线”状态，就特别容易遇到人际关系紧张、工作效率下降、学习能力退化、理解和解决问题的能力变弱等情况。而这些不受控制的情况，又会给他带来更大的压力，最终使其深陷恶性循环。

沟通力：有效传达信息的能力
很多人提到“沟通”，第一反应都是：沟通不就是说话吗？只要没啥生理疾病，说话谁不会啊？这就是对沟通能力最大的误解。

沟通的本质，在于有效传达信息。

举个例子，当你跟一个同事交接某项工作时，是不是经常出现你已经说明白了，但最终却发现他并没有完全理解，或者明明听懂了，工作的结果却与你的期待相去甚远（非对方能力不足）的情况？

经常出现这种情况，就说明你的沟通力不足。

高水平的沟通力，不仅需要你把事情说明白，更需要达到对方足以理解、接受，并且愿意朝向目标努力的程度。

如果你的表达方式不符合对方的理解逻辑，让他难以理解你的预期目标；或者即便理性上理解了，但感性层面却处于排斥、拒绝，或做出有意不执行甚至唱反调的举动，此时的沟通都仅仅是你“传”递了信息，却没能有效抵达对方那里。

换言之，有效传达信息需要沟通双方达到理性和感性上的共鸣。

复盘力：趋向目标，总结提升的能力

“复盘”一词，原本是围棋术语，指棋手在对局完毕后重新推演棋局，检视每一步招法的优劣与得失。

在工作中，很多人虽然特别喜欢复盘，但他们却常常把“复盘”和“总结”混为一谈。

在我看来，总结是针对任务的回顾，而复盘不仅要在总结的基础上提炼出有价值的经验，更