

# 2023年跳槽小故事及感悟体会(精选5篇)

自我介绍是文明交往的一种基本礼仪，它能够展示我们的教养和修养。接下来是小编为大家整理的一些精选范文范本，希望能对大家的写作有所帮助。

## 跳槽小故事及感悟体会篇一

a对b说：“我要离开这个公司，我恨这个公司！”

b建议道：“我举双手赞成你报复！破公司一定要给它点颜色看看。不过你现在离开，还不是最好的时机。”

a问：???

”

a觉得b说的非常在理。于是努力工作，事遂所愿，半年多的努力工作后，他有了许多的.忠实客户。

再见面时b问a[]现在是时机了，要跳赶快行动哦！

a淡然笑道：老总跟我长谈过，准备升我做总经理助理，我暂时没有离开的打算了。

其实这也正是b的初衷。

职场励志心得：个人的工作，永远只是为自己的简历。只有付出大于得到，让老板真正看到你的能力大于位置，才会给你更多的机会替他创造更多利润。

## 跳槽小故事及感悟体会篇二

有一个小孩，有一次在田埂间看到一只瞪眼的青蛙，就调皮地向青蛙的眼睑撒了一泡尿。却发现青蛙的眼睑非但没有闭起来，而且还一直张眼瞪着。

长大后，他成了一个推销员，当遭到客户的拒绝时，他每每便想到童年时那只被尿浇也不才眼的青蛙。用“青蛙法则”来对待销售，客户的拒绝犹如尿撒在青蛙的眼睑，要逆来顺受，张眼面对客户倾听，不必惊慌失措。这位推销中后来荣获日本日产汽车销售冠宝座。他就是奥城良治。

启示：每个人要想干出一番惊人的业绩，一定要具有面对失败坦然自如的积极态度，千万不可一避挫折便落荒而逃。否则，你永远和成功无缘。

## 跳槽小故事及感悟体会篇三

故事：有人用玻璃把一条蛇和一只青蛙在水池里隔开。开始时，蛇要吃青蛙，它一次次冲向青蛙，却一次次撞到了玻璃隔板上，它吃不着。过了一会，蛇放弃了努力，不再朝青蛙冲去。当玻璃隔板被抽掉之后，蛇也不再尝试去吃青蛙了。

点拨：其实获得成功的方法很简单，别因一时的失败失去信心就可以了。

感悟：人生路上，各种各样的障碍无处不在。克服障碍难免要经历失败和困苦，屡败屡战坚持下去的是胜利者，屡战屡败最终放弃的成了失败者。

### 【成为英雄的方法】

故事：古希腊神话中有两位女神：一个叫美德女神，一个叫恶德女神。宙斯之子赫拉克勒斯小的时候，碰见了她们。恶

德女神对他说：“孩子，跟我走吧！包你有享不完的荣华富贵！你要什么，我一定满足你什么！”美德女神对他说：“孩子，跟我走吧！我将教会你如何勇往直前，而你也必将在战胜艰险的过程中变得坚强无比！”赫拉克勒斯毅然跟定了美德女神。后来，他成了英雄。

点拨：其实成为英雄的方法很简单，跟着美德女神走就可以了。

感悟：世界万物中，惟有他人的盛名最能激起自己的雄心，昂然奋起。选择英雄豪杰作为你的榜样，不过，你是与他竞赛，并超过他，干一番属于自己的事业。

### 【变得聪明的方法】

故事：威廉·亨利·哈里森还是一个小孩的时候，很多人都说他又蠢又傻。因为别人给他一毛钱和一块钱的时候，他总是去拿一毛钱。这个小孩长大后，当选为美国第九任总统。后来，有人问他为什么那样做。他说：“如果我拿一块的，以后谁还会给我一毛钱呢？”

点拨：其实变得聪明的方法很简单，装装“傻”就可以了。

感悟：有时智慧在于显得一无所知。有时被认为愚者并非愚人，愚人者才是愚人。只要你懂得装蠢扮傻，你就并不愚蠢。要想成大气，就要学会掩藏你的聪明。

## 跳槽小故事及感悟体会篇四

桌上流行一首顺口溜：握着老婆的手，好像右手握左手。

每当有人念出：熟悉的或不熟悉的一桌子人便会意地放声笑起来，气氛立刻就轻松了。当然，这是基于人家对该顺口溜的一致理解——感觉准确，描述到位。

有一天在餐桌上有人又念起这段顺口溜，男人们照例笑得起劲。

后来发现餐桌上的一位女人没笑。男人们忙说闹着玩别当真。没想到女人认真地说：最妙的就是这“右手握左手。第一，左手是最可以被右手信赖的；第二，左手和右手彼此都是自己的；第三，别的手任怎么叫你愉悦兴奋魂飞魄散，过后都是可以甩手的，只有左手，甩开了你就残缺了，是不是？一桌子男人都佩服，称赞女人的理解深刻而独到，妇人淡淡地说：有什么深刻而独到，不妨回去念给你们各自的老婆听听，看她们说些什么。

男人当中有胆子大的果然回去试探老婆，果然老婆们的理解均与餐桌上的女士相同。

她们都是左手，男人们当然要以左手计。

而他们都是右手，他们当然作右手想

小编还为您推荐了以下的职场励志故事阅读：

30个经典励志小故事, 让你终身受益

## 跳槽小故事及感悟体会篇五

森林里，住着一群猴子。

有一天，有两只猴子走出居住地，让一名猎人发现了。那猎人便拿枪追赶那两只猴子。第一只猴子，看到猎人赶来，便转身一跳，跳上了一棵大树。

而另一只猴子，则在犹豫不决：“到底要怎样才能显示我的神通，怎么跳法才是最好看的呢？”

在它犹豫不决时，猎人已瞄准朝它开了一枪，猴子当场毙命。

启示：当我们在销售产品时，最终的目的是“成交”。有时，我们只要三言两语，就可以完成一桩交易，而不需要口沫横飞，或向顾客显示你的才华，才能成交。有时，卖弄本事反而会弄巧成拙，破坏交易程序而得不偿失。