

兰涛◎编著

一本彻底改变你工作、生活、财富观的心灵成长之书
引爆无数青年人的“立志”大变革！



职业规划师 送给你最好的人生礼物

做自己最好的 人生规划师



**学会规划人生，
未来才能梦想成真！**

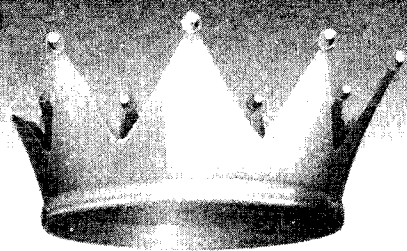
合理的人生规划，将给你带来一个怎样不同的将来？如何解决目前面临的困惑？本书让你领略人生设计领域最前沿的思想碰撞。

只有你能管理自己的未来，没有人比你更在乎你未来想成为什么样的人。
每个人生命的起点是怎样的并不重要，重要的是每个人努力坚持地跑下去。

不做人生规划，你离挨饿只有三天！

**创新工厂李开复
新东方俞敏洪
教育名师徐小平**

中国华侨出版社



职业规划师
送给你最好的人生礼物

做自己最好的
人生规划师

图书在版编目(CIP)数据

做自己最好的人生规划师 / 兰涛编著. —北京:
中国华侨出版社, 2012.3

ISBN 978-7-5113-2159-6

I. ①做… II. ①兰… III. ①人生哲学-通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 014454 号

做自己最好的人生规划师

编 著 / 兰 涛

责任编辑 / 严晓慧

责任校对 / 孙 丽

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 开 印张/17 字数/229 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2159-6

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

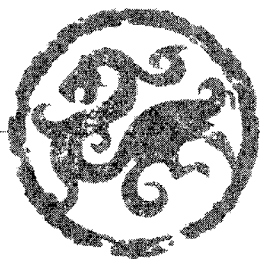
法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com



生活因阅读而精彩

本书主人公的背景并不显赫，但是他遇到了一位改变自己命运的导师，在这位导师的指导下，他开始一步步规划自己的人生，树立起一个个目标，并一步步地将其逐一实现。

我们的主人公在导师的指引和自我规划、实践中，一步步走向属于自己的成功。最后他明白了，一个真正富有的人并不是只拥有物质上的财富，真正富有的人的内心是丰实的、灵魂是正直的，他们并不被金钱所奴役，金钱只是他们实现目标和打造理想生活的工具。而作为自己的人生规划师，你要做的就是规划好自己的人生梦想，并一步步去实现它。

我们都知道每个人无法选择自己的出身，但是我们首先都是一个普通人。每个成功者——尤其是白手起家凭自己的能力打拼成功的人，他们起初都只是一个普通人。然而，是什么让他们在日后变得不再普通了呢？是他们自己。是他们懂得规划自己的人生，他们知道在人生的什么时候应该做什么样的事，然后通过自己的努力，通过培养自己的能力，适应现代社会的竞争形势，把握自己遇到的机会，最终实现了从普通到不普通的华丽转变。

但是，你若问他本人：“你是否觉得自己是一个与众不同的人？”

这个成功者应该会笑着回答你：“我与你们一样，也是一个普通人。”

本书的主人公是一个推销员,而我们大多数人就像书中主人公的同学们一样,有着各自的理想,有着各自的特点。但是,这并不妨碍我们了解本书的故事,并且你可以从这些故事里学到对自己有帮助的人生知识。因为,我们都梦想着同样的成功。

任何一个梦想的实现都离不开规划,没有人能一步到位,盖出一座空中楼阁。只有做好自己的人生规划,制订出切实可行的实现梦想的步骤,这样你才能摘得最终的胜利果实。每个成功者都有自己的目标,每个成功者都有自己的强大内心,而每个成功者都在做着“推销自己的工作”。

虽然我们的主人公做的是推销工作,但是就像主人公的导师所说的那样,我们的生活就像是一场大的推销活动,不是你推销给他,就是他推销给你。

在本书里,主人公的导师通过浅显易懂的故事,和一个个珍贵的实际事例,平实生动地为主人公指明了走向成功的方向,而我们的主人公也没辜负导师对他的栽培,心领神会导师的智慧,建立起自己的人生规划和人生使命,通过自己脚踏实地的实践,一步步迈进了成功的殿堂。

然而,最后成为亿万富翁的主人公他满足了吗?我们的主人公最终达成了自己的目标,获得了自己应得的财富,拥有了非常富足的物质生活,然而他并没有满足于此,他在精神世界上有着更高的追求,他的人生规划还远远没有完成……

第一章 目标是一切成功的开始

当我们开始有一个目标的时候,我们的力量就会得到引导,然后我们就会问自己:“我们要怎么做?”把梦想变为目标,目标成为计划,计划变为实践,目标一点点变成现实。这是一个多么美妙的过程!我们每个人都迷茫过,无所适从,不知道自己该去做什么。那么,我们就一起来确定自己的目标,走出第一步吧!

第一节 自信是实现目标的前提	2
第二节 把梦想设定为目标,并动身去做	6
第三节 目标会指引你的方向	10
第四节 给目标制订一个期限	14
第五节 制订一个计划,来实现自己的目标	17
第六节 帮助别人,并借助他人的力量	19
第七节 不在眼前的目标需要里程碑	21
第八节 脚踏实地并高瞻远瞩	24
章节要点回顾	26



第二章

先让自己拥有一颗强大的内心

很多人对自己自视过高,然而有一天当他们发现自己并没有想象中的那么美好时,他们就会不知所措。他们不能接受一个不完美的自我。这样的心态,不会激发他们奋发图强,相反他们会觉得自己一无是处,夸大自己的缺点,自甘堕落,到最后一事无成,他们还会对自己说:“我就说吧,你不行!”那么正确的是什么呢?

第一节 脱掉湿了的外套——接纳自己	28
第二节 拒绝无聊,培养一颗丰实的心	31
第三节 对自己充满希望	34
第四节 让积极与乐观成为心里不灭的灯火	36
第五节 不端正态度,没人可以帮你	38
第六节 面对逆境,战胜恐惧与悲观	42
第七节 责任心可以让你抛开借口	45
第八节 全力以赴之后,过程重于结果	47
第九节 自我认可,才能赢得他人认可	50
第十节 完善内心,展现最好的自己	52
第十一节 打磨自己,闪耀光芒	54
章节要点回顾	56

第三章 做好一个职场新人

初进职场的菜鸟,往往不知道自己应该怎么办。我们的主人公虽然培养了一颗强大的内心,但是当他暑假踏入职场的时候,他才发现自己原来对职场一无所知:职场的疲惫,不当的热情,接踵而来的种种琐事等等,当我们的主人公疲惫不堪地来到自己的导师面前,导师又神奇地给了他什么样的建议呢?

第一节 初入职场	60
第二节 及时把握时机	62
第三节 职业就像鞋子,适合自己的才是最好的	65
第四节 面对孤独,保持自我,才能成长	68
第五节 为什么工作都是些琐碎小事	70
第六节 正确的工作态度	72
第七节 学习对于工作不可或缺	74
第八节 承认错误才能改正错误	76
第九节 职场称呼方式,你了解吗	78
第十节 做得多不如做得对	80
第十一节 暑假结束了	82
章节要点回顾	84



第四章 不值得做的事情与不得不做的事情

“不值得做的事情,就不值得去做好!”你还在为自己做着不喜欢做的事情感到痛苦吗?我们很少有人知道这个不值得定律吧?在生活中,我们可以决定自己做什么事情,什么事情对于我们来说是值得做的。而我们又不得不面对一个现实,那就是有很多事情情非得已。那又要如何做呢?

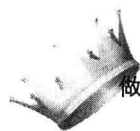
第一节 不值得定律	86
第二节 茶水不解渴——兴趣与值得做	88
第三节 有舍有得——腾出时间才能实现目标	90
第四节 坚持,有时候并非优点	92
第五节 不得不做时,我们可以改变什么	94
第六节 培养和满足自己的成就感	96
第七节 成功是对于自己来说的	97
第八节 要做当然要做好	99
章节要点回顾	101

第五章

销售的第一步就是把自己推销出去

“生活就是一场大的推销!我们每个人都想把自己销售给我们的目标客户!”这句话听上去怎么样?不!这不是一个谬论。我们每时每刻都在推销自己,你和一个陌生人聊天,在互相推销自己的思维、想法、世界观和价值观。面试和演讲都是我们在推销自己,所以我们每个人都应该学学导师教给我们的推销道理。

第一节 做一个销售员	104
第二节 伟大的销售员总是先推销自己	106
第三节 要有勇气推销自己	108
第四节 推销自己要形成个人风格	110
第五节 注意自己的外表	112
第六节 培养好的气质谈吐,第一眼就赢得客户的信任	114
第七节 礼多人不怪,热情友好作销售	116
第八节 肢体动作的表达	120
第九节 和蔼是销售最基本的素养	122
第十节 销售的细节误区	124
第十一节 推销自己的微笑	126
第十二节 学会在拒绝中成长	128
第十三节 学会主动出击	130
第十四节 不是有方法就能做好销售	133
第十五节 要做一流销售员	136
章节要点回顾	138



第六章 走上新的台阶,开始走向一流之路

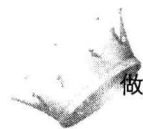
当你在工作中做出了不俗的成绩后,你是否止步不前?或者是因为你安于现状,或者是因为我们每个人都需新的指导。我们的主人公在成功推销了自己之后,发现业绩遇到了瓶颈,他开始困惑如何才能走向卓越之路。我们每个人,都想成为一流的工作者,那要如何突破工作中的瓶颈呢?

第一节	给你真正回报的销售	142
第二节	去成交而不是销售	144
第三节	情感和情境相结合	147
第四节	了解客户的性格特点,对症下药	149
第五节	掌握客户的真实意图	152
第六节	你的目的是推销,而不是争论	154
第七节	展现专业优势,帮客户做出选择	157
第八节	顾客是销售员最好的老师	159
第九节	总结销售技巧——走向一流必备的技能	162
第十节	站在顾客的角度	164
第十一节	处理客户的异议	167
第十二节	成交方法与五步销售	169
第十三节	年终评奖	171
	章节要点回顾	173

第七章 扩大人际资源,打开“黄金之门”

你知道什么投资是无形的,却可以换来有形的财富吗?是我们对身边朋友的感情投资。你身边最有价值的矿脉是什么矿?是我们身边的朋友交际圈!你知道社会是一个人际关系的社会,社会的现实需要我们与朋友互相帮助,实现双赢。我们只有挖掘我们自身的朋友交际圈,才可以打开通往成功的“黄金之门”。

第一节	毕业三年后的聚会	176
第二节	社交中的含金量	178
第三节	名片是一把钥匙	181
第四节	先做朋友,然后给朋友讲个故事	183
第五节	运用细节打动朋友	186
第六节	真诚造就自己的名誉	188
第七节	感情投资,记得回报朋友的帮助	190
第八节	怎样让别人同意你的意见	192
第九节	走向新的明天	195
	章节要点回顾	197



第八章 从做事者到管理者,再到领导者

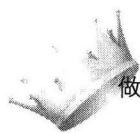
随着能力的进步,我们都会成为管理者或者领导者。领导者和管理者并不相同,但很多人都觉得管理者就是员工们的领导者。那么在这一章里,我们的导师又是怎么讲述这二者的区别的呢?我们的主人公又从中学到了什么?他的管理工作做得怎么样呢?

第一节	五年后	200
第二节	做好管理者要拥有的能力	201
第三节	优秀管理者应该具备高素质	204
第四节	做好领导者的第一步	206
第五节	帮助员工确立目标	207
第六节	责任心的重要性	209
第七节	领导者与管理者的区别	211
第八节	规划远景,鼓舞士气	213
第九节	远离消极,每时每刻都状态良好	215
第十节	成为一个好的领导者	217
	章节要点回顾	220

第九章 定位自己的使命,并为之投入全部

我们的主人公这次怎么会如此落魄?他的内心经历了怎么样的波折?他实现了自己的最终目标,他的成功被很多人所羡慕,为什么他还是空虚?我们的导师见到他这种状态为什么会很开心?我们在实现自己的人生目标后,会不会遇到同样的困扰?

第一节 实现目标后空虚的内心	222
第二节 成功流程图	223
第三节 为使命工作	226
第四节 自己喜欢的成功	228
第五节 实现过程中的挫折	229
第六节 拖累是你主观臆断的	234
第七节 隧道的尽头是光明	236
章节要点回顾	240



第十章 与他人分享成功,懂得正确使用财富

有些人有钱之后挥霍无度,有些富豪拿着自己的钱财去做慈善事业。这里边终究隐藏着什么样的区别?导师对我们的主人公说:“一个人的财富积累到一定程度,你认为它应该属于谁?”我们自己赚来的财富和我们的使命,到底是怎样的关系?我们应该怎么支配自己的财富?我和你们一样,都很想知道。

第一节 你的财富属于谁	242
第二节 正确看待财富	245
第三节 实现个人财富的社会价值	248
第四节 合理支配财富,做财富的主人	250
第五节 去做吧,与他人分享自己的成功	253
章节要点回顾	256

200-
ZUO ZIGI
ZUINAO DE
REALSHI
SHIYUAN SHI

第一章

目标是一切成功的开始

当我们开始都有一个目标的时候,我们的力量就会得到引导,然后我们就会问自己:“我们要怎么做?”把梦想变为目标,目标成为计划,计划变为实践,目标一点点变成现实。这是一个多么美妙的过程!我们每个人都迷茫过,无所适从,不知道自己该去做什么。那么,我们就一起来确定自己的目标,走出第一步吧!