

高等院校精品课程建设教材



I CAN
MAKE A CONTRIBUTION

我能
做贡献

和大学生谈职业生涯规划

赵光辉 刘荷花 编著

DISCUSS ABOUT
CAREER PLANNING
WITH COLLEGE STUDENTS

湖北长江出版集团
湖北人民出版社



高等院校精品课程建设教材

我能 做贡献

和大学生谈职业生涯规划

赵光辉 刘荷花 编著

湖北长江出版集团
湖北人民出版社

鄂新登字 01 号

图书在版编目(CIP)数据

我能做贡献:和大学生谈职业生涯规划/赵光辉,刘荷花编著.
武汉:湖北人民出版社,2009.7

ISBN 978 - 7 - 216 - 06039 - 4

I. 我…

II. ①赵…②刘…

III. 大学生—职业选择

IV. G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 107169 号

我能做贡献

——和大学生谈职业生涯规划

赵光辉 刘荷花 编著

出版发行: 湖北长江出版集团
湖北人民出版社

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

印刷:荆州市翔羚印刷有限公司

印张:15.75

开本:787 毫米×1092 毫米 1/16

插页:1

版次:2009 年 7 月第 1 版

印次:2009 年 7 月第 1 次印刷

字数:252 千字

印数:1-5 000

书号:ISBN 978 - 7 - 216 - 06039 - 4

定价:28.00 元

本社网址:<http://www.hbpp.com.cn>

社会是我生根的土壤，给了我
乳汁，给了我力量，给了我才干，
给了我希望。

我将何以回报？

王永庆（台塑集团创办人）给儿女的一封信

子女们：

财富虽然是每个人都喜欢的事物，但它并非与生俱来，同时也不是任何人可以随身带走。人经由各自努力程度之不同，在其一生当中固然可能累积或多或少之财富，然而当生命终结，辞别人世之时，这些财富将再全数归还社会，无人可以例外。因此如果我们透视财富的本质，它终究只是上天托付作妥善管理和支配之用，没有人可以真正拥有。面对财富问题，我希望你们每一个人都能正确予以认知，并且在这样的认知基础上营造充实的人生。

我本出身于贫困家庭，历经努力耕耘，能够有所成就。在一生奋斗过程中，我日益坚定的相信，人生最大的意义和价值所在，乃是藉由一己力量的发挥，能够对于社会作出实质贡献，为人群创造更为美好的发展前景，同时唯有建立这样的观念和人生目标，才能在漫长一生当中持续不断自我期许勉励，永不懈怠，并且凭以缔造若干贡献与成就，而不虚此生。

基于这样的深刻体会，因此我希望所有子女也都能够充分理解生命的真义所在，并且出自内心的认同和支持，将我个人财富留给社会大众，使之继续发挥促进社会进步，增进人群福祉之功能，并使一生创办之企业能达到永续之经营，长远造福员工与社会。与此同时，我也殷切期盼所有子女，在创业与日常生活中，不忘以服务奉献社会、造福人群为宗旨，而非只以私利作为追求目标，如此才能建立广阔和宏伟的见识及胸襟，充分发挥智慧力量，而不负于生命之意义。

开场白：做自己的教练

◀ 第一讲 规划的现实：批判与反思

- 第一节 案例：王菲的创业经历 / 14
- 第二节 对职业生涯规划价值观的反思 / 23
- 第三节 什么是职业生涯规划 / 32
- 第四节 本讲小结 / 37
- 第五节 思考 / 38

◀ 第二讲 规划的思想：理论指导行动

- 第一节 先行者的职业生涯 / 43
- 第二节 职业生涯规划理论 / 51
- 第三节 制定职业生涯规划策略 / 61
- 第四节 本讲小结 / 62
- 第五节 思考 / 63

◀ 第三讲 规划的主体：认识自我与管理自我

- 第一节 巴菲特的一次演讲 / 64
- 第二节 懂得管理常识，正确应对当前的经济形势 / 66
- 第三节 职业生涯规划的自我管理 / 70
- 第四节 本讲小结 / 79
- 第五节 思考 / 80

◀ 第四讲 规划的本质：人生的过程策划

- 第一节 马云告诉我们职业规划的意义 / 92
- 第二节 要学会做职业分析 / 93
- 第三节 人生成功在规划 / 98
- 第四节 本讲小结 / 108
- 第五节 思考 / 109

◀ 第五讲 规划的实践：方法与技巧

- 第一节 困境中的职业生涯规划 / 113
- 第二节 影响规划技术发挥的特质因素 / 114
- 第三节 职业生涯规划的方法和技巧 / 126
- 第四节 本讲小结 / 134
- 第五节 思考 / 135

◀ 第六讲 规划的环境：社会、组织、政策与法律

- 第一节 社会环境对个人职业生涯规划的影响 / 137
- 第二节 面向社会 求职面试 / 149
- 第三节 就业权益与维护 / 167
- 第四节 本讲小结 / 193
- 第五节 思考 / 194

◀ 第七讲 规划的重点：择业与人脉

- 第一节 “不可或缺”的感想 / 195
- 第二节 择业的原则与程序 / 197
- 第三节 人际适应 / 206
- 第四节 本讲小节 / 214
- 第五节 思考 / 214

结束语 开始行动吧

参考文献

开场白：做自己的教练

1932年，在美国经济大萧条的时候，一个年轻人刚刚大学毕业，获得了社会科学的学士学位。对于自己未来的生活，他没有任何的想法，也没有进行任何的努力。他的困难总结起来只有一条——现在是一个失业的时代。他开始等待，希望有一天会好运临头。同时，为了生存，他不得不在一家游泳池干起了救生员。

一个经常来游泳的老人很喜欢和这个年轻人聊天。久而久之，他们成了忘年交，年轻人很喜欢把自己的心里话讲给对方，老人也很喜欢用自己的人生经验启发年轻人。有一天，老人的一句话触动了年轻人：“你究竟能做什么？你最想做什么？”年轻人开始检讨自己，随后便有了自己人生的理想——成为一名电台播音员。

在老人的鼓励下，这个年轻人制订了一个详细的目标行动计划。他按照这份计划走遍了美国的伊利诺斯州和爱荷华州，同时也一步一步的提升自己的能力。无数的拒绝和痛苦并没动摇他实现这个计划的决心，3年的辛苦努力让他结束了流浪生活。终于，他在爱荷华州的达文特市成为了WKOC公司的一名体育播音员。

“我终于有了职业了！这太美好了！”后来，这个年轻人坦率地说：“这段心路历程，最有意义的是让我懂得了如何为自己的人生制订行动计划，并始终坚持自己的目标！”这个年轻人就是前美国总统——里根。

每个人都有好多的想法，好多的梦想，好多的打算。可是你的梦想还闲置于树枝上面，没有飞得更高，何也？原因是你没有找到高人相助，没有找对教练！甚至根本就没有教练。

大学生职业生涯规划，就是要自己做自己的教练！

一英里赛跑，当第一个职业运动员跑过4分钟后，全世界几乎所有运动专家、生理学家都断言：4分钟跑一英里是人类极限，不可能有人突破。之后的

50 年里面没有人超越这个极限。但是，一个名不见经传的教练，用并不复杂的方法，最先帮一位业余运动员突破了这个限制。他把一英里分成 8 等份，根据选手体能，计算出通过每等份应该用的时间。然后在每个等份处都有一个教练掐秒，并报告给运动员：“太快了，悠着点儿！”或“慢了，该加油冲了！”有意思的是，这个最早突破“极限”的人竟然是个医学院的学生！从这个故事中，我们看到了教练的重要性。潜能的发现，基本的前提就是要有科学的规划。

现在的用人单位比以往任何时候，都更需要从员工身上获得持续的出色表现。企业的人力资源规划，就是一个企业或组织科学地预测、分析企业自身在环境变化的人力资源供给和需求的情况下制定必要的政策和措施，以确保企业自身在需要的时间和需要的岗位上获得各种所需要的人才（包括数量和质量两个方面），并使组织和个体得到长期的利益。我们大学生自己的职业生涯规划就是，科学地预测、分析大学生自己在高度变化的环境之中，如何制定一生发展的规划，制定出符合自身特点的方法，把自己的一生划分为一个一个的阶段，然后一个一个阶段地执行和超越，最终能够在未来喜欢的岗位上随时拿出看家本领，自由愉快地走完自己的人生历程。

大学生职业生涯规划，原本是人力资源开发与管理这个体系中的一个分支。过去很长一段时间，人力资源开发与管理的重心是人事管理，偏重于人力资源的配置，选、培、管、用，针对的主要是既有的人才。对于那些尚未成才，特别是未经过长时间专业教育培养而准备直接走上国家经济建设第一线的大学生，他们的职业生涯规划乃至人生规划，除了影响他们自身的发展，同样也是整个国家产业结构、经济结构、社会结构调整的一项不可忽视的重要内容。因此，大学生应该怎样规划自己的一生，是一个亟待应用理论解决现实问题的重大课题。

·第一个问题 职业生涯规划是一种思想：思想的光芒能够指引人生的发展

如果你不知道方向在哪里，你就永远达不到目标。职业生涯规划的思想，无非就是从人生的终点来看起点，揭开人生的悬念看人生的过程。“人生的尽头非得是灰暗的吗？它能否成为最美好的时光呢？”这句话是一位叫尤金·奥凯利的美国人说的。他在纽约市出生和长大。1972 年进入毕马威，担任助理会计师，经过 30 多年的努力，于 2002 年 4 月成为公司的首席执行官，并一直担任该职到

2005年6月，后来保留了公司的资深合伙人一职。他于2005年9月10日去世。他53岁的时候，正处于人生和事业的巅峰，他担任着毕马威会计师事务所（KPMG）的董事长和首席执行官，这家公司也是全美最大的会计师事务所之一。他事业蒸蒸日上，生活美满，妻子、孩子、家庭和好友都让他感到欢欣愉悦。他也在脑中企划更好的未来：准备下一次商务旅行，永续公司的长青基业，安排和妻子在一起的周末活动，参加女儿初二的开学仪式。然而，仿似晴天霹雳，在2005年5月，尤金·奥凯利被诊断为脑癌晚期，最多还能活上3到6个月。命运就是这般无常。他原本想象中的光明未来一下子就蒙上了阴影。他必须当机立断、改弦易辙，修改他原来的人生计划，拿出在高尔夫球场上为有多一点的打球时间而不时追逐日光的精神，好好把握住所剩无几的有生之日。他写成了一本书《追逐日光》。此书饱含深情，记录下了尤金·奥凯利步向新生的每一天，写满了他幡然醒悟之后，对宿命不断深入的理解。中间记载了他与病魔抗争的点点滴滴，以及他对生与死、爱与成功、精神与人生价值的不断追思。奥凯利生命最后时光的深刻感悟对所有准备进入职业生涯的人当头一喝：人生不可以重来，不可以跳过，我们只能选择以一种最有意义的方式度过——活在当下，追逐日光！

下面是书中的一段话：

……我一直对这样一个问题感到好奇，甚至感到有些不可思议：“如果怎样走完最后一段人生路，是我们所能作出最重要的决定之一（当然，需要再次强调，前提是在我们可以掌控的范围之内，也能大致推断出生命最后一天何时到来），那为什么很多人却不重视做出决定背后的责任呢？”倘若如此，不仅对他们自己没有好处，也无法给留在世上的亲友带来福音。要是有人想等到哪天空闲了，再来考虑最后几周或是几个月的安排，我的忠告是“宜早不宜迟”。如果你现在是50岁，准备55岁再考虑这一问题，我建议你“宜早不宜迟”。如果你现在才30岁，打算过20年再考虑这一问题，我还是建议你“宜早不宜迟”。身患绝症、时日不多的人感到有必要调整自己的日程安排，使之变得更有效率，而一个身体健康的人则不会有这样的紧迫性，觉得哪怕往后推延一分钟都是好的，可是等他们明白过来后，可能已经太晚了。到时候就很不利了，可能还会成为魔魔，所以“宜早不宜迟”。我的一位好友获邀参加了一次名为“重生周末”的沙龙，参加者是一些政要、艺术家、学者、商界大贾、诺贝尔奖获得者

和其他社会名流。这位朋友告诉我说，那个周末，每个到场嘉宾都要对现场的每个人发表一个简短的演讲，限时三分钟。演讲者还要假定自己的演讲一结束，生命也就宣告结束。我朋友说这些演讲无一例外都非常精彩，而且让人印象深刻的是，这些演讲的内容都有些出人意料。所有受邀的演讲者都绞尽脑汁地想要“最后”告诉世人心底最重要的话，而你根本想不到一个参议员、世界闻名的物理学家或是一个公司首席财务官会发表出什么高论。一句话：“宜早不宜迟”。

在生命结束时能够对自己说些什么呢？我们从小就耳熟能详的《钢铁是怎样炼成的》有奥斯特罗夫斯基的一段至理名言：——人的一生是应该这样度过的，当他回首往事的时候，既不因碌碌无为而羞耻，也不因虚度年华而悔恨。这其实就是一种人生的方法，是一种思维模式，是一种职业生涯规划的基本导语。《与成功有约》（Seven Habits of Highly Successful People）是一本全球畅销的书。这本书出版以来，在全球各种译本已经销售一千万册以上，美国柯维（Stephen R. Covey）博士的成功七要素（The 7 Habits of Highly Effective People）里，有一项是结果决定法（Begin with the end in mind，即“以终为始”）：每一个人可以自问，在自己的丧礼上，希望朋友和亲人如何描述自己？“他是个重视家庭的人”、“他是个成功的企业家”、“他是个诚实的人”、“他是个好的学者”……然后先想成什么样子，再按照那样来。希望有哪一种结果，就以那种结果为最高指导原则；生命中的重要决策，就依据最高指导原则来取舍。

柯维认为，为什么登月太空人巴兹在完成任务后不久即精神崩溃？为什么某些精英人物在退休后过早辞世。还有，为什么很多人成功后反而感到失落？原因并不复杂：许多人在埋头苦干时尚未思考人生的终极目标，他们只是为忙碌而忙，未曾探明自己心灵深处的所欲所求，也不曾在万籁俱寂时审视过自己的人生信条：什么是生命中最重要？你生活的重心是什么？

中国书法艺术的精神讲求“意在笔先”、讲求“胸有成竹”，生活也是一门艺术，同样讲求意在笔先，讲求胸有成竹。艺术的表现形式并不是滑到哪算哪，而是在艺术作品形成之前，先有一个预测，有一个规划，而这些，却恰恰被我们的大学生所忽视。

世界有名的日本企业，松下集团，它的规划做了五百年！五百年的规划，反映出的是一种精神，一种深谋远虑的精神。日本民族这种注重长远的精神，并不简单以战略二字为替代，值得我们注意与学习。

另外一家日本企业，叫索尼公司。1956年2月，公司副总裁盛田昭夫又踏上美利坚的土地。这是他第100次横跨太平洋，寻找产品的销路。纽约的初春，寒风刺骨，蒙蒙细雨夹着朵朵雪花，大街上的行人十分稀少。身材矮小的盛田昭夫带着小型的晶体管收音机，顶着凛冽的寒风，穿街走巷，登门拜访那些可能与索尼公司合作的零售商。然而，当那些零售商们见到这小小的收音机时，既感到十分有趣，又感到迷惘不解。他们说：“你们为什么要生产这种小玩意儿？我们美国人的住房特点是房子大、房间多，他们需要的是造型美、音响好，可以做房间摆设的大收音机。这小玩意儿恐怕不会有多少人想要的。”盛田并不因此气馁，他坚信这种耗费了无数心血而研究制成的小型晶体管收音机，一定会让美国人所接受。事情总是这样，多余的解释往往不如试用中发现的道理。小巧玲珑，携带方便，选台自由，不打扰人，正是小型晶体管收音机的优点。很快地，这种“小宝贝”已为美国人所接受。小型晶体管收音机的销路迅速地打开了。有一家叫宝路华的公司表示乐意经销，一下子就订了10万台，但附有一个条件，就是把索尼更换为宝路华牌子。盛田昭夫拒绝了这桩大生意，他认为决不能因有大钱可赚而埋没索尼的牌子。宝路华的经理对此大惑不解：“没有听过你们的名字，而我们公司是50年的著名牌号，为什么不借用我们的优势？”盛田昭夫理直气壮的告诉他：“50年前，你们的名字一直和今天的我们一样名不见经传。我向你保证，50年后我的公司一定会像你们公司今天一样著名！”不久，盛田昭夫又遇上了一位经销商，这个拥有151个联号商店的买主说，他非常喜欢这个晶体管收音机，他让盛田给他一份数量从5千、1万、3万、5万到10万台收音机的报价单。这是一桩多么诱人的买卖啊！盛田昭夫不由地心花怒放，他告诉对方，请允许给一天的时间考虑。回到旅馆后，盛田昭夫刚才的兴奋逐渐被谨慎的思考取代了，他开始感到事情并非这么简单。一般说来，订单数额越大当然就越有钱可赚，所以价格就要依次下降。可是眼前索尼公司的月生产能力只有1000台，接受10万台的订单靠现有的老设备来完成，难于上青天！这样就非得新建厂房，扩充设备，雇用和培训更多的工人不可，这意味着要进行大量的投资，也是一笔危险的赌注。因为万一来年得不到同样数额的定货，这引进设备就会闲置，还要解雇大量的人员，将会使公司陷入困境，甚至可能破产。夜深了，盛田昭夫仍在继续苦思良策，他反复设想着接受这笔订货可能产生的后果，测算着价格和订货量之间的关系。他要在天亮之前想出一个

既不失去这桩生意，又不使公司冒险的两全其美的妙计。他在纸上不停地计算着，比划着，忽然他随手画出一条“U”字形曲线。望着这条曲线，他的脑海里如闪电般出现了灵感——如果以5千台的订货量作为起点，那么1万台将在曲线最低点，此时价格随着曲线的下滑而降低，过最低点，也就是超过1万台，价格将顺着曲线的上升而回升。5万台的单价超过5千台的单价，10万台那就不用说了，差价显然是更大了。按照这个规律，他飞快地拟出一份报价单。第二天，盛田昭夫早早地来到那家经销公司，将报价单交给了经销商，并笑着说：“我们公司在于与众不同，我们的价格先是随订数而降低，然后它又随订数而上涨。就是说，给你们的优惠折扣，1万台内订数越高，折扣越大，超过1万台，折扣将随着数量的增加而越来越少。”经销商看着手中的报价单，听着他怪异的言论，眨巴着眼。他感到莫名其妙，他觉得似乎被这位日本人所玩弄，他竭力控制住自己的感情说：“盛田先生，我做了快30年的经销商，从没有见过像你这样的人，我买的数量越大，价格越高。这太不合理了。”

盛田昭夫耐心地向客商解释他制订这份报价单的理由，客商听着、听着，终于明白了。他会心地笑了笑，很快地和盛田昭夫签署了一份1万台小型晶体管收音机的订购合同。这个数字对双方来说，无疑都是最合适的。就这样，盛田昭夫用一条妙计就使索尼公司摆脱了一场危险的赌博。

这些都说明：无论是做事情，还是做人，解决处理问题，要想到有预见、有规划，凡事预则立、不预则废。《老子·道德经》的“其安易持；其未兆易谋；其脆易泮；其微易散。为之于未有，治之于未乱。合抱之木，生于毫末；九层之台，起于垒土；千里之行，始于足下”就是很好的说明。我们常说“要将问题解决在萌芽状态”、“治于未病时”。为什么？因为等问题发展起来了，变成参天大树了，“木已成舟”了，“生米做成熟饭”了，即使是“神仙”也都没办法了。要将问题“解决在萌芽状态”，那么就离不开人生的规划、人事的规划、解决问题的规划，然而“萌芽状态”虽然容易解决，但往往被人们所忽视，因为它很细微。正如《孙子》说：“见胜不过众人之所知，非善之善者也。……故举秋毫不为多力，见日月不为明目，闻雷霆不为聪耳”。

日本这个国家，特别善于规划，从一个人，到一个企业，到一个行业，都非常非常注重规划。让我们看看他们怎样通过办餐厅来推动国家纺织业发展的。19世纪中叶，英国的棉纺工业发展很快，当时的布拉泽公司的生意兴隆，其纺

织品像潮水般地涌向世界各地，从而引起了日本同行的注意。不久，有批日本人在该公司附近新开了一家餐馆，由于物美价廉、服务热情，吸引了布拉泽公司的职工甚至高级工程师前来就餐。几年后，有一天餐馆突然宣布亏损倒闭，经理通过光顾餐馆的顾客说情、要求将本店职工照顾进入布拉泽公司做工以便筹集资金回国。布拉泽公司答应了日本人的请求。但他们做梦也没有想到，这些日本人全是一流的纺织专家。日本人一边工作，一边把英国先进的纺织机械设备的部件、结构及作用等牢记在心。这批人回国后，日本的纺织工业有了一个新的飞跃。

职业生涯规划的方法，就是在观察、分析、决策时能够超前运作，在确立方向、制定战略、描绘愿景时能够趋利避害，在高度变化和不确定的环境下能够运筹帷幄、把握大局、掌握事态。眼光来源于对全局情况熟，对大局看得远，对具体事物认识深，对问题想得全，有见地、办法多，对未来深谋远虑、足智多谋、坚持不懈，因此能够穿透扑朔迷离的表象，从本质上把握外部环境与内部资源的平衡与发展。“观十步走一步”、“走一步观十步”，总能见人之所未见，想人之所未想，自然表现出守正出奇、技高一筹、妙然取胜。高超的方法体现在对制定的新方案具有深刻、深远和深邃的认识上。由于对未来很多变化准备相当充分，因而能够采取非常精确的措施，使自己领导的组织在资源最为稀缺的状态下完成看上去不可能完成的任务。日本人的战略眼光是值得我们学习的，他们通常利用资源的转换，以小资源换取大资源，以近资源换取远资源，以有形资源换取无形资源，获得他们战略性的成功。

大学生朋友，现在我们可以考虑：公司是这样，具体到一个人，是不是也一样呢？

第二个问题 职业生涯规划是一种技术：技术的力量能够改变人的生活

生活是有技术含量的。两位不同的小伙子追求同一个女孩，有两种可能取胜：一是主要依靠真挚的感情，一是主要依靠精湛的技术。遗憾的是，好多美貌的女孩子往往难以辨识到底是什么在打动着自己的芳心，结果往往被一些“爱情高手”、“少女杀手”使用“非常规武器”所俘获，有的甚至因此受骗，一生悔恨。然而，谁能说技术本身有错呢？任何人都可以选择一种属于自己的职业生涯规划技术，正像选择自己用筷子吃饭还是用刀叉用餐一样，最终实现自己人生

的目标就是好的。19 世纪美国幽默作家阿蒂默斯·沃德 (Artemus Ward) 说过, 办事不力非因无知, 实因误知。(It's not the things we don't know that gets us in trouble. It's things we know that aint so.) 无知, 即对事物一无所知或知之甚少, 固然不可以。但是误知, 即对事实的错误认识, 或对理论一知半解就错误地加以运用, 其后果更可怕。这句话对我们掌握并运用职业生涯规划的知识指导我们的生活, 有着相当的重要性。

大家都知道的士司机, 这样的职业平淡得基本上没有什么技术含量了。可是一旦加入了职业生涯规划的技术, 你就能够看到不同寻常的变化。作家哈维·麦凯讲述了一次从曼哈顿到一个机场之间的计程车之行。

首先, 这位司机给我一张卡片, 说: “嗨! 你好! 我叫瓦尔特, 是您的司机。我要把您安全、准时、周到地送到目的地。” 简直是一位司机的就职宣言! 然后他拿出一份《纽约时报》和一份《美国的今天》, 问我是否要看。于是我就接过报纸, 我们还没有出发呢, 他又递给我一篮子水果, 篮子很漂亮, 水果也不错, 然后他又问道: “您是喜欢听摇滚乐还是古典音乐?” 他车上有 4 个频道。麦凯接着谈了一些事情, 然后总结道: “你知道吗? 这个人每年的小费就收入 1 万到 1.4 万美元。你要是见了我给他的小费, 你会吓一跳。” 汤姆·彼德斯在他的大作《管理的革命》中评价到: “此举大有深意啊! 把最简单的工作做得出色, 做得富有想像力。它暗示了一条我们不曾想过的做生意的准则, 而这个准则更重要。”

那么这个“准则”在什么地方呢? 就是身为一名司机, 对这个职业的把握, 他的行动, 一切都是围绕着从事职业之前的这种准则。职业生涯规划的目的, 也就是把某些准则融入到一项一项简单的事情当中。同样是司机, 让我们看看中国上海的另一名的士司机的表现:

一个冬日的傍晚, 上海大众出租车公司司机孙宝清在浦东接到一位要去浦西赴宴的客人。车进隧道不久, 客人突然要求掉头。孙宝清解释, 隧道里不能掉头, 掉头只有到浦西再说。客人告诉他, 出门时换了裤子, 身上没有带钱。如果到浦西再掉头, 赴宴就来不及了。

孙宝清笑着回答, 没关系, 我可以免费送你去。车到饭店, 孙宝清递过三张大众乘车证给了这位客人, 并告诉他, 身边没有钱, 回来可以按上面的号码打电话, 让大众出租车接你。这三张票子可以抵付 30 元车费, 即便不够用, 大

众司机也会送你回去。孙宝清两天后被聘请到纽约银行上海分行担任行长的司机。原来那个晚上坐车要掉头的客人就是纽约银行上海分行的行长。

我曾经在课堂上把这个故事讲到第一段，然后问我的学生们：假如你是那名的士司机，你会怎么办？近百名左右的学生的回答，有代表性的是这样几种：

——我让他下车。

——没有钱还打车，送他到派出所或者其他机构。

——留下他的身份证或者其他证件，拿钱来换。

——把车开到他的朋友的地方，让他找朋友去借，借了再走。

——到饭店以后一直等他，等他结束吃饭以后送他返回，然后按照计时器计时收费。

——把车掉头，迟到一些应该不会有太大的问题，可是不付钱白跑一趟，说不过去。

——算了，把他送到酒店，就当是倒霉了。

.....

没有一个人考虑到：客人没有带钱，怎样返回？也就是说，近百名左右的学生当中，没有人考虑到顾客会怎样。他们没有孙宝清考虑得周详。

这只不过是表面现象，背后的深层问题，是一种以自我为中心的习惯，这种“我的眼里只有我”的习惯，比“我的眼里只有钱”更可怕，从人生的技术角度而言，就是失去了“准则”。

后来我完整地把这个故事讲完，让大家讨论。这时有同学逐渐感觉到自己缺乏的“准则”，是从幼儿园到大学全部的学生过程中，从来就没有一个环节来教的。他们开始反省，要通过职业生涯规划，找到相关准则、指导未来的职业选择与生活方式。

你是要世界服务你、以自我为中心？还是你要服务世界、以世界为中心？两种截然不同的想法必然造就不同的人生技巧与习惯。以自己为中心，世界的一切资源服务于我的思维模式，主要的问题，是不能够及时与外界环境交换资源，不能够及时适应既定环境，这样一来，外部资源就很难为我所用，难以形成“吸附”资源的能力，久而久之，自己的天性得不到外界资源的滋润，终将泯然众人，难以有所作为。改变这种模式，符合时代特征，适应经济社会发展趋势，强化一种“服务力”，为自己的顾客、岗位、职业、事业服务，为自身发

展的环境源源不断地贡献资源，始终保持自身资源与外在资源的良性互动，这样才能够如鱼得水，自由自在，所谓大隐于市，就是这个意思。

设计自己的职业，让他与众不同的案例

马克·桑布恩^①所著《邮差弗雷德》一书中介绍的弗雷德是美国的一名普通邮差，然而却是一个改变了2亿美国人工作观念的人。将最平凡的工作做出杰出的业绩，成功之处，就在于通过自己的想像力和创造力为客户每天都提供超值的服务，让每一天成为自己的代表作。这本小小的邮差故事，在美国传播得家喻户晓，各行各业的人们纷纷从邮差弗雷德那里得到启示。

邮差弗雷德是一个金光灿灿的模范，他的想象，他的创新，他的尽责，在我们这个转型的社会具有榜样的力量，特别对于那些仍在彷徨中的企业更有现实的指导意义。第一次遇见弗雷德，是在我买下新居——一栋老房子之后不久。房屋地点在丹佛的华盛顿公园，一个绿树成荫的小区。生平第一次，我有了属于自己的房子。迁入新居几天后，有人敲门来访，我打开房门一看，外面站着一位邮递员。“上午好，桑布恩先生！”他说起话来有种兴高采烈的劲头：“我的名字是弗雷德，是这里的邮递员。我顺道来看看，向您表示欢迎，介绍一下我自己，同时也希望能对您有所了解，比如您所从事的行业。”

弗雷德中等身材，蓄着一撮小胡子，相貌很普通。但尽管外貌没有任何出奇之处，他的真诚和热情却溢于言表。这真让人惊讶。我收了一辈子的邮件，还从来没见过邮递员做这样的自我介绍，但这确实使我心中一暖。我对他说：“我是个职业演说家，这算不上真正的工作。”“如果你是位职业演说家，那肯定要经常出差旅行了？”弗雷德问我。“是的，确实如此。我一年总要有60到200天出门在外。”弗雷德点点头继续说道：“既然如此，如果你能给我一份你的日程表，你不在家的时候我可以把你的信件暂时代为保管，打包放好，等你在家

① 马克·桑布恩在国际上以“杰出的激励演说大师”著称。他每年在领导艺术、团队建设、客户服务以及把握变革等方面开展90~100个激励项目。他是桑布恩联合公司的总裁，这是一间致力于在商务和生活中，培养领导人才的实验室。《展示(Presentations)》杂志把他评为全球“5位金麦克风大师”之一。马克拥有C. S. P.(演讲认证)头衔，是著名演讲家协会有史以来最年轻的会员之一，还是演说家圆桌会议(一个由20位世界顶尖演讲人才构成的门槛极高的组织)的成员之一，同时他还是一家利用互联网传播知识的公司MentorU.com的最年轻的元老级教授。他还是9本畅销书的作者或合著者，包括：《团队建设：让团队工作行之有效》《桑布恩的成功之道》《最佳客户服务实践》《国商旅人士的沉思》。他录制及参与了20个电视培训节目以及许多的广播培训节目。