

韵运职业生涯规划

(下)

大连卧龙国际知识经济研究院
史宪文摇著

中国经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

职业生涯规划 / 袁文著. —北京: 中国经济出版社, 2009

ISBN 978-7-5017-0800-0

I. ①袁... II. 袁... III. 职业选择—通俗读物 IV. ①G647.38②F407.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 157380 号

出版发行: 中国经济出版社 (北京市西城区百万庄北街 2 号)

网 址: www.cepp.com.cn

责任编辑: 邵岩 (010-68554111)

责任印制: 张江虹

封面设计: 彭丽宾

经 销: 各地新华书店

承 印:

开 本: 787mm×1092mm 16 开 总印张: 16 总字数: 300 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 1—5000 册

书 号: ISBN 978-7-5017-0800-0

定 价: (上、中、下) 39.80 元

版权所有 侵权必究 举报电话: 010-68554111

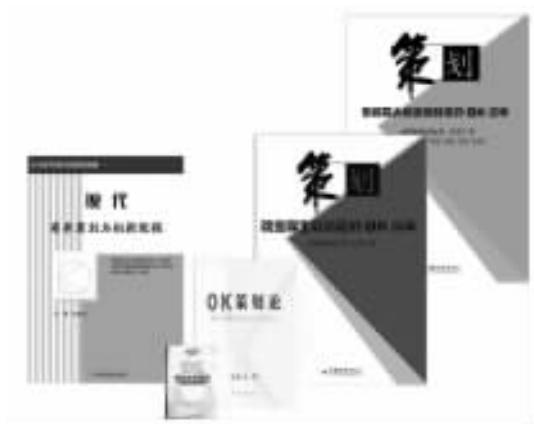
服务热线: 010-68554111

大连卧龙国际知识经济研究院简介

本院是以商务策划和企划技术为主要研究领域，以企业策划咨询、学习型组织建设工程施工、现代经理人“首脑”技能培训为主要项目形式，具有强大国际背景的专业科研机构。院长由著名战略策划专家史宪文教授担任。1999年，我院成为了国际企划工程师协会的主要知识供应商，在企划软件工具方面，填补了国际空白。

为了普及先进的创新理论，与中国经济出版社等部门通力合作，先后整理出版了史院长的四部专著：《韵运策划决策模式》、《韵运策划论》、《策划——改变你生涯命运的韵运故事》和《策划——引爆你大脑深处财富的韵运故事》。

我们还将于近期陆续整理出版史院长的四部专著：《韵运职业生涯规划》、《现代策划原理与企划技术应用》、《策划——耘时代的韵运故事》和《汉字里的商业秘密》。



无论是靠人情，还是靠特权，所得到的东西，远没有靠市场所得到的东西真实、可信、可靠！

市场只能听懂竞争的语言，没有竞争的理论便没有竞争的一切。我讲的故事大家都会开怀大笑，但掌握了生涯规划理论的人和没有掌握生涯规划理论的人，他们笑的深度大不一样。

——史宪文

据传：上世纪 70 年代的一个圣诞节前夕，在美国的一个乡村里，教堂的牧师假扮成圣诞老人给小朋友送礼物。听说这一年送的礼物是丰盛的法式晚餐，很吸引人，村民们都兴高采烈地聚集在教堂前。可是牧师说谁能在一个礼拜的时间里背出 猿万字的圣经片段，才能得到这个特别的礼物。直到平安夜，没有任何人能背诵出 猿万字圣经。这时，一个小男孩儿走出人群，一字不差、成功地背下来了！在场的人无不惊讶……。这个小孩就是当今世界首富比尔·盖茨。

信念是成功之父！同学们，你有取胜未来职业生生涯的信念吗？下面的“万言胜经”只要你坚持读下去，只需反复读懂它，无须背下它，就可以获得比“法式晚餐”还要珍贵的礼物。

——编者

我是大三学生，学业马上就要完成了，明年就将面临就业、考研、出国等许多选择，直到目前我还没有基本方向，您能否给点建议？

——学业、就业、创业，三业之中，学业为首。大学生，首要的问题是完成学业。可是，许多学生把学业理解得太狭窄，以为拿到了毕业证就算是完成了学业。学业不是目的，只是手段，是人生的手段。所以，我认为，在你考虑就业、考研、出国之前，应当先考虑把大学里的学业完成好，结束好过去，才能开辟好未来。

如果从人生手段角度来看学业，我认为学业包括如下八个方面：

首先，要掌握专业知识结构，过记忆这一关，解决学以致用用的问题，作到会“记”。毕业没到两年，大学所学的专业知识全忘光了，真到用时，还不如没学过的人，可惜！建议你画出专业课程之间的关系图，画出每个专业课程内的逻辑图，毕业后，把专业课本锁在箱子里，把几张图夹在日记本里，携带着源年的课程上路。如果嫌画图麻烦，可以用韵运软件，一张盘就足以容下了。当遇到专业问题时，先查软件，然后再查阅当初的教材。除非是记忆力十分出众的人，一般地，成功人士都有一个非常好的记录习惯和查阅记录的习惯。一切因忘记知识而导致的失败都是犯了低级错误。一个人若永远不犯低级错误，就一定能成功。

其次，要掌握“对人”与“为人”的要领，过人际关系这一关，解决适应人际环境的能力问题，作到会“处”。我在一家集团公司担任总经济师的时候，手下有一位研究生，专业水平很高，我也很重视他，但每当我提拨他的时候，大家都反对，因为他太自私。他从来不打扫卫生，开会发言的时候，不仅要坚持认为自己的观点正确，还要说别人的观点如何不正确，总要试图把自己的正确建立在别人的错误基础上。还有个部门，源个大学生甘心情愿地接受一个大专生的领导，因为这个大专生非常善于处事。我听说有的学生见到老师从来不打招呼，还自以为很“酷”，有个性，玩儿深沉，我看，他这样没有礼貌，将来参加工作后，就感觉不到“酷”了，而是“残酷”！要学会处理人际关系并不难，你今天赞美过同学吗？你本周主动帮助过同学吗？你本月为班级做过好事吗？你今年是否从一个总体上不如你的同学那里发现了他的长处？

第三，要掌握恋爱要领，过情感这一关，解决精神容易受伤问题，作到会“爱”。我的专业领域是策划思维，有个大学生问我：“如何策划去追女孩子？”，我回答他：“无论如何去追女孩子都不是策划，研究如何让女孩子追你才叫策划！”我不反对大学生在校期间谈恋爱，而且我还倡导谈好恋爱。人若不过感情关，为情所累，白天工作压力重重，晚上心灵伤痕累累，哪里能有业绩，哪里

能有幸福。“天之骄子”也是“天生娇子”，娇嫩的心理，最容易受伤。“恋爱”的“恋”字含义很深呀！上面一个“亦”字，就是“完全一样”的意思，下面一个“心”字，就是“思想”。两个人要作到“心里世界完全一样”，这怎么能作到？我把恋爱的人比作实验员，每天都要试验一下对方的心是否和自己的一样，心的世界犹如大海，你用一个平面去试它是否平整，这不是在找浪打吗？你自己的心都不平，还测量人家的心是否与你的心是一个水平，合理吗？过于认真会导致任性。在重大问题上两个人能达到心灵一致就足够了，就象刘翔的障碍跑一样，~~500~~米设几个跨栏，跨栏就是重大问题，两人一致就可以了，你设了~~1000~~个跨栏让对方跑，他在累，你着急，就累上加累。所以，我把“恋爱”写作“练碍”，就象训练障碍跑一样处理感情问题。你若对恋爱有了正确的认识、足够的心理准备，才能顺利地处理感情问题，才能不受伤。有些才子，就是因为情感世界受到了很大的伤害，而开始堕落了。

第四，要掌握社会基本公共关系，过眼界基础这一关，解决环境应用问题，作到会“借”。两个大学毕业生在试用期里，同时接到公司派下来的任务——为办一个新企业的营业执照，写出公司章程。一个写了两天，交上去了；另一个写了一小时交上去了。结果，写一小时的那位被留了下来，写两天的那位被辞退了。为什么？写两天的那位是按照公司法的要求和公司的要求写的，而写一小时的那位是到工商局领了份公司章程格式文本填空写出来的。工商局对企业章程有格式要求，你自己编，能通过吗？我是说，需要掌握社会上主要组织和部门的职能知识，只有这样，你才能正确应用各种社会资源。一位大学生说毕业后要办一张报纸，我问他是否得到了新闻出版局的批准，他连新闻出版局的名字都没有听说过，太不了解报纸这个特殊行业的规矩了，怎么创业？各行各业都有其内在的管理机制。我的一位老朋友要买房子，他的儿子是学房地产经营专业的，所以，他让他儿子办理买房手续，结果，他的儿子连买房合同都看不懂！

第五，要掌握竞争性思维方法，过创新素质这一关，提高决策能力，解决思考无方问题，作到会“想”。一个大学生问我一个紧迫的问题：“我想出国留学，您看行不行？”这是一个问题吗？我怎么回答他？连问题都不会提，还谈什么解决问题？不能正确地提出问题，这是不会思想的表现。不会“想”的人，肯定不会“说”，不会“写”，如何去谈个人发展？

美国老师给学生们讲一个故事：“在教室里，源个学生正在欺负员个学生，被欺负的学生忍无可忍，拿起墨水瓶就向那源个学生打去，这时，恰好老师走进了教室，打在了老师身上。老师非常气愤，问是谁扔的墨水瓶，这缘个同学都十分害怕。这时，一位旁观的同学站了起来，说是自己扔的墨水瓶。这位勇敢的同学为什么这么做呢？因为他同情那位被欺负的弱者。老师自然看清楚了一切，表扬了这位勇敢的、心灵善良的学生，接着要惩罚那源个欺负弱者的学生。这时，那位勇敢的、善良的学生在老师的耳边低声说了几句话，老师马上改变了态度，表示不再追究这源个学生的责任，以后他们再犯类似错误，加倍惩罚……”。老师讲完这个故事后，问他的学生们：那位勇敢的、善良的学生在老师耳边讲了什么话？我想，这个问题不会有标准答案，大家在谈论中，会给出很多答案，答案本身并不重要，重要的是思考的过程。这就是竞争思维课。我国现在的高等教育普遍缺乏这个教学环节，培养出来的学生，能研究国家大事，却不能解决自己的小事。所以，针对这些现象，在国际企划工程师协会和世界商务策划师联合会的支持下，我正在着手编辑出版《现代策划思维原理与企划技术应用》，作为大学文理科学生都能学习的统编教材，使学习竞争性思维有了版本。今天，我将把竞争思维课程的主要内容给大家讲一下，对于你们研究就业、创业、学业会有很大的帮助。

第六，要掌握一套口头表达模式，过口才关，解决直接沟通问题，作到会“说”。能讲和会讲是两个概念，有的人能讲，领导对他讲的秘密话，他马上就给传出去，瞎讲！祸从口出呀！我曾经有

这么个下属，无论谁和他谈话，还没等人家把中心思想说出来，他就想当然地给人家做一个结论，然后就发表自己的看法，每次开会，我都担心他抢先发言。想学会讲话，要从学会听懂别人的话开始。任何人讲话都有一个大的范围，自我、对象、环境、目标，这源个东西围成一个范围，思想局限在这个范围里面。任何人的决策思路，都包括三个部分，一个是做事情的步骤，另一个是行动的判断标准，再有一个是创新思维方法。你把对方的思路分解出上述要素，就能彻底地明白对方说的话是什么意思。你表达自己的想法，也应当主动地按照上述要素分解，有步骤、有层次地说话，对方也容易明白你的思想。听懂别人的思想，说清楚自己的思想，这就是生涯意义上的口才。后面我会给大家讲商业决策方面的口头表达模式，十分钟就学会了。当然，达到应用自如的程度，得需要很长时间的磨练。

第七，要掌握一套文笔表达模式，过文才关，解决间接沟通问题，作到会“写”。写的意义比说还大，说的作用是影响周围环境，而写的作用可影响到你想要影响到的地方。你能到的场合可以用口才来表达思想，可是在你没有资格到、没有发言权的场合，说话就没有机会了，但写出的文章可以传递到你参与不到的场合。好文章不在于长短，有时写了万言字，领导看不下去，最后把文章扔到了垃圾堆里。有时，写几百字，也许能打动人心。在工作中，你不仅要写得好，还要写得快，决策时间有时很紧，所以，你需要在最短的时间，用最简捷的语言，表达出最完整的意思。怎么才能把决策类的文章写的既好又快呢？必须要有一个模式，按着文章模式写，自然既好又快了。在韵理理论框架里，上述三项：想、说、写，是一体的，想的模式直接变成说的模式，说的模式直接变成写的模式。后面我还要详细谈。

第八，要掌握基本的工作技能，过基本工作素质关，解决现代化问题，作到会“用”。作为现代职业者，除了电脑、外语要具备一定的基础，每个职业都有其重要的工作工具，如人力资源的管理

软件，销售部门的库存软件等，人巧不如家什妙，有了称心如意的工具，工作效率和质量会有很大的提高。我所研究的韵运，不仅是想、说、写的工具，也是企划的工具，利用韵运软件，企业决策的效率和品质会有质的提高。

不把基本的谋生手段学到手，光学书本，得到高文凭，没有任何用途。所以，学业的定义应当是“学到谋生的业务”。

除了韵运理论，您所说的这些话题我们在各种杂志报刊上都看过，我想也是大同小异。既然您今天讲的主题是学业，我想知道就业与学业之间的关系。我想考研究生，但家里没钱，我上不起学；想工作赚钱，但又怕学历太低，发展后劲不足，而且工作忙起来，外语和专业就扔了，将来恐怕就没有继续深造机会了，怎么解决这个矛盾？

——用韵运模型去思维！

我想出国发展，但现在还不具备条件。我的打算是先找一家有涉外业务的企业工作，然后发挥自己的外语特长，争取出国去打理业务的机会……。我这样规划自己的发展路线是否可行？

——用韵运模型去工作！

您的韵运理论是万能的吗？什么问题都能解决？

——既是万能的，也不是万能的。它只是一个决策工具而已，韵运软件加上韵运了的你，一切决策就都能韵运了。决策韵运不等于万事大吉，还有个人道德、修养、机遇等等，这些都是你成功的重要因素，不过，决策是最重要的，是万事的起点。

下面，我以实例来简要地讲解一下韵运理论，大家一边领会理论，一边注意听我对你们提出的问题进行的分析，还要听想、说、写的要领，争取一听多得。请大家不要做记录，全神贯注地听讲，有关资料在网站上，你可以课后下载。准备好了吗？

先讲一个大学毕业生出国谋生的故事：

有位女大学生，找了一位好老公，大学刚毕业，他的老公就去了美国读博士学位。由于他学习成绩优异，在美国获得了奖学金，同时又给网络公司编程序，有相当可观的额外收入，所以，在她老公到美国不足一年的时间里，就把她调到了美国去陪读。

去美国之前是兴奋的，刚到美国看什么都新奇。可是，没过多长时间就感到了寂寞，这种寂寞与日俱增，任何人在语言不通、无事可做的情况下都不能忍耐两个月以上的绝对寂寞。

人在最寂寞的时候，往往一遍又一遍地扫描自己的过去，最容易记起的是自己的成功经验和失败教训。这位女同学很小的时候就被邻居们誉为灵童，她的姥姥教她做布娃娃、布老鼠、布老虎……，姥姥做一遍，她就能学会，学两遍就能超过她姥姥，所以，做布娃娃就成了她最古老的经验。

人不能闲着，劳动是人的第一本能，她开始在自己的卧室里用碎布做布娃娃，做好后放在窗台上，一个多星期的工夫，这窗台上的布娃娃就排成了长队。

一天，突然“哗啦”一声巨响，窗户的玻璃被打碎了，把她吓了一跳，以为是来了歹徒。她趴在床底下不敢露头，不敢出声。过了片刻，窗外有玻璃碎片响动的声音，一会儿，一个布娃娃掉到了窗下，一会儿，又听到两个小孩说话的声音。她试着挪动一下身子，从隐蔽的角度看一看窗口，原来几个美国的小孩在偷她的布娃娃。

这时她才敢出来。小孩们发现家里有人，跑了，跑到很远处，警惕地向窗口张望。

她很生气，也很兴奋，气的是仅仅因为几个布娃娃却葬送了满窗的玻璃；她又很兴奋，兴奋的是这是她第一次被美国人认可：“原来，姥姥教我的布娃娃课程比在大学里学的课程还有价值”，她拾起布娃娃向那几个美国小孩摇动着，做出友好的示意，小孩们过来每人分享了一个布娃娃。

这情景被对面街上的超市老板看到了，老板叫约翰逊，约翰逊走过来，比划着说“我给你修窗户”，她感觉到约翰逊的好意，但有些不解。这时，她的老公回来了，通过老公的翻译她才明白，原来超市老板认为小孩们的行为恰恰是一个难得的商机，超市希望把这些布娃娃摆到卖场里去卖，与成人商品捆绑起来卖，让小孩们动员他们的父母，买超市商品，好获得布娃娃……。

就这样，一个超市的需求带动了其他超市，需求越来越大，她不得不走出自己的“家”工厂，租厂房，招助手，成就了一个布娃娃的大生意，不到两年，她的收入超过了她的老公……。

这个故事说明了什么问题？决策的首要任务是发现“自我”。多数人可能都有自己最精彩的技能，遗憾的是多数人终生没有发现自己的精彩。知彼容易，知己难！这个大学生是在不经意中发现自己的做布娃娃经验的。

我认为个人的天赋对竞争能起到关键性的作用，所以，和天才竞争无论如何努力都是没有意义的，您怎么看？

——您的观点既对又不对。天赋的作用有时是决定性的，我同意你的观点，回避与天才进行竞争，这确是一个决策原则。但我又不同意你的观点，因为任何天赋都会限定在某一特定的竞争领域的，你也有你自己的天赋领域。还有，自己的天赋自己要能发现，要会使用，不然，不能使用的天赋是没有意义的。

决策中，不仅要发现“自我”，还要知道自己的长短。

有的同学问：我的长短我还不知道？还需要别人给我指出？是的，长短这个道理是很深的。去年，我的一位学生，临毕业的时候想去找工作，我说你找工作有没有个原则啊？他说：他要发挥他自己的特长。我问他自认为有什么特长？他说他的特长是文笔比较好。可是在我的印象中他是错别字连篇的小家伙，连标点符号都不会用，他怎么能说他自己文笔比较好呢？我细一琢磨，他说的有一定的道理，因为他口吃，他表达不清楚，说句话脸红脖子粗的，像

爬山似的，他无法用语言与别人正常交流，所以，他自己和自己比，在各个方面中，文笔可能就是最大的长处了。人的长处可以自我比较，但是在走向生活的时候，长处是在竞争中比较出来的。就他那样的文笔水平，怎么能和其他的应聘者去竞争岗位呢？如果换一个环境，也许他的口才都是优势，比如：到爪哇去教中文，口吃就是优势，因为讲的慢，讲的有节奏，外国人听着比较合适。

讲到这里，我们得出一个理论结论：**决策要首先找到自我，要知道自我的长短。**

人在没有找到自我的时候是十分老实的动物，一旦确定了自我，就会暴露其不安分的本性，去改造什么呢？这就是对象。决策时，把对象找对也很重要。下面有个故事，很能说明这个问题：

上世纪八十年代末期，中国北方的劳保用品市场还处于国家半垄断经营的状态，从劳动局到劳保用品商店，是劳保用品出售的主要渠道。张老板生产一种劳保用品，是用于工人们夏天防暑、降温用的保健茶。他原本就在劳保单位工作，关系都熟。这种茶很便宜，当然制造起来成本也很低，加上不需要广告，不需要推销员，所以管理成本和销售成本都到了最低限。因为售价很低，也就无所谓防暑不防暑，收入不高的工人们一年四季都用他的产品，还拿它送人，销售量很稳定，张老板的收入也很稳定。张老板过年过节常去看一看过去在劳动局的同事，也就算是稳固自己的销售渠道了。

然而，突然有一天，他在劳动局的过去的同事们说，局长给他们推荐一种外地的保健茶，价格虽然贵了点，但是这是局长推荐的，他们得给局长面子，局长是新上任的，处理不好关系是不行的。所以，他们想让工人们买这种新的劳保茶，有些工矿企业已经按照局长的意思用工会的会费、工厂的工人福利开支，开始指名买这种新茶了。

张老板感到势头不好，自己的销售渠道可能会被一下子切断。于是，他连夜进行摸底，一调查才发现，原来这位新上任的局长是从外地刚调来的，局长的老家就是著名的茶乡，张老板的茶材料也

是从这个地方进的货。局长他家祖辈就是经营茶的，他弟弟经营着一个茶厂，哥哥异地就职，当了劳动局长，弟弟就想利用哥哥的权力销售茶。

张老板找到了局长的弟弟，局长弟弟也直言不讳，告诉他：“咱俩的茶都是一样的，一样的茶叶，一样的包装，一样的成本，你已经赚了这么多年的钱，风水轮流转，现在该轮到我去赚钱了，因为我有一个好哥哥，我看你就马上收摊吧，过几天，劳动局还会下文件，把局里指定的劳保用品列出清单，劳保茶只有我这一份，我早告诉你，你早有点心里准备，免得损失更大”。

张老板听了这话，感到十分震惊，十分悲观，他感到腐败的力量十分强大。情急之下，他想了一个办法，他对局长的弟弟说：我现在回去收摊，收摊的同时，我要打印一份材料，散发到各个厂子，让工人们看，我要和他们说：“我不能赚没良心的钱，我发现我从你们老家采购来的茶是有毒的，我不能用有毒的茶来换取利润，为了惩罚自己，我决定不做劳保茶了，向工人们赔罪。我知道你已经在你哥哥的保护下，已经把茶叶加工了很多，库房可能都满了，正准备发货。现在这个季节，你的茶能存几天，时间长就坏了，我向工人们这么一喊，你的局长哥哥，还敢把这种茶列为劳保茶？列上了也没人喝。我做不成，你也做不成”……。

最后两人妥协：劳保茶市场一家一半。张老板说：“从一家一半市场开始竞争，今后咱俩在质量、价格上比拼，谁强谁弱就看本事，你不能再用你哥哥当局长这个优势来压我”……。

张老板先把决策对象确定为局长弟弟，感觉到在竞争中明显处于劣势。后来，他把决策对象改了，变成了茶叶，采取“自杀”的方法，使对方与自己同归于尽，迫使对方让步。

一个决策可能会涉及多个对象，这之中，有敌有我，敌——不利于竞争的对象，我——有利于竞争的对象。决策时，不仅要选对对象，还要分清楚敌我。讲到这里，我们又有一个理论结论：**对象和敌我。**

自己和竞争对手比有自我长处，竞争就一定取胜吗？

——不能。还要看环境。在一辆封闭的公共汽车里，猿个警察没有抓住一个罪犯，因为车里全是去夏令营的小孩子，环境对警察不利。

我们在确定了自我及其长短、对象及其敌我之后，还要观察环境。什么是环境？一切你改造不了的、与决策有关的事物都是环境。下面的例子就是说明对环境认识所产生的决策效果的：

……小张这段时间很闹心。本来是一件很好的事，刚在成都学成了“麻辣”技术，当时本地的川菜几乎是空白，一调查，喜欢吃辣的人还真不少。从 猿年 愿月就开始张罗着建设他的川外川美食园，好在他哥哥在卫生防疫站，管着餐饮行业，朋友多，大家帮忙。选地址、装修、购置餐具、招聘员工……，到了 猿年 猿月就透亮了，赶上妹妹要五一结婚，就选五一节期间开业吧。

正当他刚把开业庆典的鞭炮买好的时候，“非典”疫情爆发了。满大街是白口罩，谁吃饭？这下他可发愁了，房租费一天 缘园元，人员工资一天 愿元，在“非典”期间企业还不能开除员工，买的货物有些会变质，冷藏用电还要交电费，一天得 员元开支。借朋友 员万元，答应两个月还，指望靠开业初的收入还债，而且在哥哥的权威影响下，一家大公司已经答应开业时送 愿万元作为常年的定点餐饮花销，算计得很好，现在开业没指望了，人家就不会拿 愿万元来，连送钱的借口都没有。借钱的朋友发现饭店的前途不妙，离两月还款期限还很远，就登门要债，人家怕了。

小张为难了，哭了，想卖掉饭店，想一走了之……，想流浪他乡。

“自然灾害是不可战胜的，受灾的也不止你一个”“市场不相信眼泪”“动动脑筋”“从反面想一想”……周围的声音各种各样。小张逐渐冷静了下来，“‘非典’是客观的，我能否利用它经营呢？少收入也比没收入强啊！”他想。他不断地深入自己的思路，万幸，他没有放弃这个思路，一直到他想通了，他从床上跳起来，打通了