

韵运职业生涯规划

(上)

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 张宪文著 北京：中国经济出版社，2009.12

ISBN 978-7-5017-0800-0

I. ①职... II. ②张... III. ③职业选择—通俗读物 IV. ④F426.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 235800 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 (010-68554315)

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 1/16 总印张：16 总字数：400 千字

版 次：2009 年 12 月第 1 版 2009 年 12 月第 1 次印刷

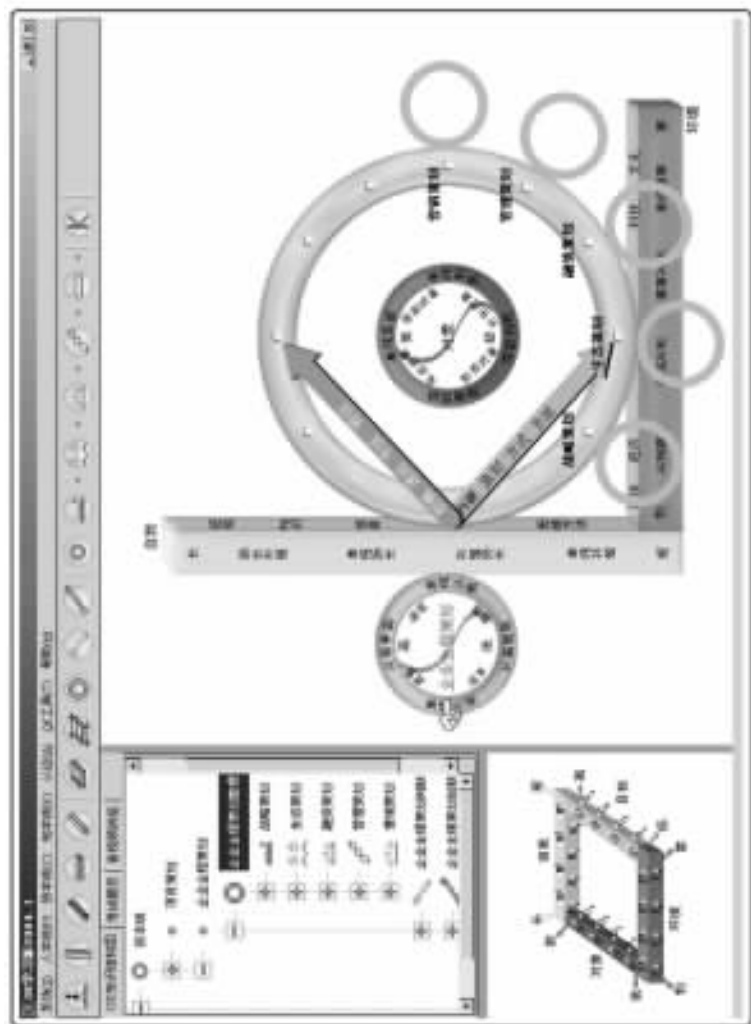
印 数：10000 册

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：010-68554315

服务热线：010-68554315

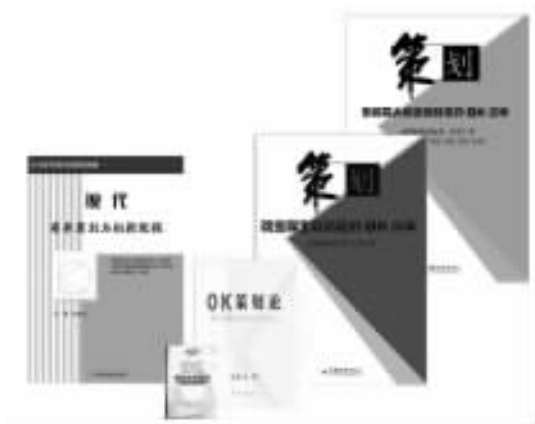


大连卧龙国际知识经济研究院简介

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——藻时代的韵运故事》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 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

涉及大学生学习、就业、创业、职业生涯规划等方面的问题很多。面对这些问题，大学生和他们的家长，有的自己想办法，有的向有关部门提出建议，更多的人只是抱怨，表现得很无奈。归纳了一下，有八个最重要的问题。许多专家为大学生寻找答案，但有说服力的答案并不多见。据说您研究过现代大学生的生涯规划，还进行了一些具体实验，想听一听您对这八个问题的高见……。

——心态永远是竞争的第一要素。**不要抱怨，抱怨的人很难成事。**我非常欣赏美国民间流行的一句话：**打不过的都是朋友！**要用创造性思维代替抱怨。

有这么一个小故事，很能说明就业心态问题：

在某校食品专业毕业班，为了使同学们提高就业能力，老师从班级挑选出 缘位优秀同学进行就业能力竞赛，准备在竞赛中总结经验，带动其他同学顺利就业。老师指定本市一家食品厂作为就业应聘实验对象，让这 缘位同学准备 两天，然后逐个去该食品厂推销自己。

周一早上，第一个同学去应聘了，他最自信，果然，不到中午他就回来了，自信的他兴高采烈地进了教室，他成功地过关了。老师让他介绍经验，他说：“有很多外校学生在应聘，他们都努力展现自己的长处，我认为，要努力展现别人所没有的长处”，大家屏住呼吸听他的表白，“我竞聘的理由很简单：从我爷爷到我爹，全都经营馅饼，我出自食品世家，从馅饼到月饼，与时俱进，不到你们食品公司工作，也要到其他食品公司工作，结果，他们就录用了我。”“什么职位？”大家更关心他的就业质量，小伙子不太自信地说：“直销员，第一项工作是卖月饼。”老师总结说：“他的成功之处在于发掘自己的比较优势，你只要比其他应聘者强就有成功的机会。”

周二下午，第二个同学应聘回来，同学们围过来，“成功了吗？什么岗位？”第二个同学看了看第一个同学，骄傲地说：“咱俩一个部门，都是销售部，不过我是负责大客户开发的”。原来，他在做准备的 两天时间里，写了一份大学生跨校活动策划方案——月亮晚会，争取到了本市 远所大学学生会的筹备支持，有 远所大学做后盾，经理单独接待了他。因为大学就是月饼厂家的大客户，经理指望他的‘月亮晚会’能带动月饼销售。老师总结道：“这位同学创造了独特的背景，使自己在应聘之前就取得了夺人的势头，很好！”

第三个同学是位女生，还是班级副班长。周三下午，她回来了，表情很沉闷，“怎么？没成功？”“准是公司又歧视女生了”，大家议论着。“做梦也没想到，明天就上班，这么多任务……”她好像在自言自语。“什么工作？压力这么大？”大家好奇地看着她，“销售部一组组长！”原来，她没有去应聘，而是拿着同学名单去找

人事经理，说自己是班级副班长，负责推荐同学就业，她向企业介绍了几位优秀同学，建议这些同学应当量才分别使用。经理说，最近新招的大学生比较多，需要分组管理，组长从善于用人的新员工中选。老师很高兴，评论道：“她的成功在于通过为其他同学服务，来展现自己的识人、用人才能，把应聘寓于不应聘之中”。

周四，第四位同学更风光，他取得的是企划工作岗位，是专门为销售部门制定销售策略的。他的办法并不复杂，带了**猿**多张照片，那是各种月饼的包装盒，一套竞争分析表，把老板吓了一跳……，“现有的包装方案全部作废！”老师高兴地说：“用企业竞争思维去应付就业竞争，须知，竞争的语言是市场中的最强音”。

周五，最后一位同学出场。他带回来的消息让周末的校园实在难以平静。带着课题，享受着工资，留校继续攻读研究生，作为后备干部储备！因为他画出了老板的脑图。老师号召同学们，**在度过星期六和星期日假期的同时，还要自觉地进入星期八课堂——职业生涯规划。**

这是一个并非全是假想的寓言性故事。我想对当代大学生说：掌握各种应聘技巧是必要的，但那只是小智慧，学会职业生涯规划，那才是大智慧！

我想，必须站在职业生涯规划的高度，才能回答清楚大学生和他们家长提出的问题。我知道，大学生们喜欢听故事，我是从大学时代过来的人，又一直指导着大学生就业、学业和创业，我能讲的故事、小技巧太多太多，可是，最有价值的还是理论，我先讲理论，后讲故事，那才对得起你们。**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笑的深度大不一样。**

一位大学生家长说：“现在的企业，没什么要什么，孩子还没出校门儿，哪里来的经验，可是用人企业就是强调工作经验……”，也就是说，如何使大学生在学校学习期间就能接触社会、获得工作

经验？

——我的学生**没到毕业就能经验累累**，取得经验已经不是什么问题了，问题是取得什么经验。我们经常说“实践经验”和“总结经验”，可见，经验是实践出来的，也是总结出来的。我采取一种方法，让大学生不出校门，利用网络信息手段，协助老板总结企业经验，老板的实践在思想上转化成了大学生的经验，大学生总结出来的结果又成了老板的经验。如果你把老板当成实验员，那么，你什么经验都可以获得。**只想靠发传单、搞促销获得低级的工作经验，这是不足取的。**怎么找老板？如何总结经验？具体的操作方法我后面再展开讲。

看来，对“经验”一词不能简单地理解。在人才市场组织方面，也存在很严重的问题，很多学生家长说：“非得让几千个孩子一起去挤只有几十个招聘名额的人才招聘大会，还没有毕业，就把我的孩子吓失业了……”，请问：如何能把就业市场引入校园，并使就业洽谈经常化？

——不能再让大学生到供过于求的“集市式”招聘大会去体验自己的弱势了！依赖校方、中介机构在学校办人才市场，那是被动的。我有一个学生，她在大三就开始写毕业论文，她把毕业论文的题目不断变化，一文多题，使论文适合不同企业的问题，以文会友，多家企业和她保持着密切的联系，她不用找工作，而是工作找她，这相当于一个无形的人才小市场围绕在她的周围。那时，还没有专门用于和老板进行经验沟通的**韵运**软件，如果有软件帮助，她会更容易建设一个完全属于自己的更大的“人才市场”。现在，**每个孩子都能举办自己的人才市场，一边儿学习，一边儿吸引企业，问题就解决了。**

这个创意真好！如何自己创办属于自己的人才市场，希望您后续再具体地谈谈。现在的大学生有些心气很高。一位学生说：“我

家里有钱，我不想长期给别人打工，我要创办属于自己的企业，创业比就业更刺激，更有自尊。”他们的问题是：如何发掘与利用大学生自己的长处开办企业，进行创业？

——你应当问他：“**你的企业倒闭了，你还能有自尊吗？**”如果大学生们把老板的概念等同小业主的话，他马上就可以实现生涯目标——一块钱就能办下来执照；如果把有社会影响的产业领袖作为老板的标准的话，我的方案是**不用原始积累，不用自立门户，一样能成为老板，而且能成为更加辉煌的老板**。成为行业领袖，只用智慧投入即可实现。我是说，不要把就业和创业割裂开考虑，只要有智慧准备和不懈努力，就业状态会自动过渡到创业状态，打工者会自动过渡到老板层。我赞成有条件的大学生以自办企业的形式创业，但在未来，这不是主要的创业方式。在西方，绝大多数的企业老板是从杰出员工中选拔出来的，“从奴隶到将军”，“从员工到老板”，都不是奇迹。所以，我负责任地告诉他们：**良好的就业就是最好的创业，未来的老板多是从打工者中选拔出来的。**

谈到就业，自然想到试用期，就业多是从试用期开始的。刚毕业参加工作的大学生，他们反馈回来的消息使在校大学生心里凉了半截儿：“参加工作的第一天，还没等熟悉环境，经理就给我安排了硬指标，从日到月，从季度到年度，压得我喘不过气来，没人帮我，好烦恼，好担心，总怕月底被炒了鱿鱼”，您认为大学生如何能更容易地适应社会、适应企业环境，平稳地度过试用期？

——**被吓死的人，永远比病死的人多！**不久前，一位大学生来信说，他在一家企业市场部工作，那里的人谁都能指挥他，他的好想法没有机会说，周围的人都比他进入公司早，心理一直很压抑。**老板听谁的，谁就有发言权，就有市场**。我告诉他，抓住某次机会，把老板的决策思想用**韵运**图形表达出来，再把图形拿给老板看，想象一下，效果会怎样？人家不给你说的机会，你就写，不给你写的机会，你就画图。他马上说这个主意好，上**韵运**网下载了画**韵运**图

的软件，做了深入地研究，等待老板发布最新思想的机会，一旦老板有新的战略思路，他就马上反映到韵运图形上，给老板带来新的感觉。**有准备的进攻就是最好的防守，你完全可以让他们适应你。创造式地影响了环境，才是真正的适应了环境。**

大学生不仅在乎工作环境，也在乎交往环境。一位有两年工作经历的大学生很困惑：“毕业后，同学们每次聚会，都要比一番成就，比职位、比收入，我不知比什么更能显示我的价值”，可见，现在大学生的价值观很乱，在同期毕业的同学之中，以什么指标来衡量自己事业的成败？

——年轻人往往在胡乱比较中丧失了方向，流失了青春。一次，七八位学生宴请我，他们是一个班级的，已经毕业几年了，在校期间几乎没有什么差别，可就业后相差就很多。为了体现自己的价值，纷纷汇报自己的业绩，炫耀自己的收入、职位、前途等等。年龄最小的那个同学，始终一言不发，他既没有可观的收入，也没有可观的职位。宴席过了一大段时间，他终于开口了，他不是说自己，而是把其他同学的情况都做了深入地分析和点评，并以自己企业里的各种人物的经历为样板，给同学们提出了发展忠告。大家几乎都认同他，都羡慕他。现在，这位小同学已经是那家大公司下属企业的总经理了。

我的一位学生，缘年前还是一个学业并不出众的学生，今天已经是上海一家大企业的总裁助理了，他的看家本领就是能够识别别人的价值。**什么是年轻人最重要的价值？那就是能识别别人的价值。**要想深入地识别别人的价值，尤其要识别别人的智力价值，就必须用韵运图形整理别人的头脑。

识别别人的价值很重要，如何与同事展开竞争更重要。同学们很关心如何克服竞争劣势的问题：“现在几乎全部的企业岗位都被早些毕业的大学生占有了，与他们竞争，天然劣势，什么时候能轮

到我出头”，请问：如何与先行者展开岗位竞争？

——这个问题前面涉及了一些。我认为，**人与人的竞争是时间的竞争和空间的竞争**。如果你的生涯规划比别人更适合企业的发展路线，那么，时间会帮助你竞争取胜，因为比你资历深的人由于不适合环境而过早地离开了企业，剩下的人中你就是资历最深的；还有空间的竞争，企业发展了，把你调到另一个新的部门，在这个部门中也许你就是资历较深的人了。其实，在企业里的岗位竞争，**只有在时间和空间确定之后，胜负才取决于你的业绩**。

岗位竞争，重在取向。在谈到竞争取向问题时，大学生最关心自己的职业定位：“上学时的抢手职业，毕业时却成了快过时的职业，立足长远准备，现在选什么职业最有发展前途？”请您谈谈：面向未来，选什么职业最具有时代性？

——在人们普遍信守“学而优则仕”的年代，我辞去了政府公务员工作，到企业去任职；在我选择策划这个行业进行职业生涯定位的时候，社会舆论正在谴责策划界的混乱。“未来的”一定不是“现在的”，所以，战略上要超越现实；但“未来的”又一定是从现实中走出来的，所以，战术上要连接现实。

我选择职业的思考方向是：**去选择大学老师没有教过，老板们没有用过，但有识之士曾经呼吁过的职业**。大学课堂上讲授的是成熟的知识，成熟了，也就过剩了。所以，学习成熟的知识，再去探索尚未成熟，但已经接近成熟的领域，那里才有新职业。老板们用过的职业，你去应聘，他就用既有的职业标准委托人力资源部门考核你，你将面临竞争。老板们没有用过的职业，但专家们已经呼吁过的职业，先进的企业一定关注，你若以这个新的职业面貌出现在老板的面前，老板一定要先向你学习新职业，老板的需求是你创造出来的，你的就业就没有竞争。**你先创造的越多，后来面对的竞争就越少**。

例如，在当今知识经济时代，做面向悦童的（首席知识官）的

职业是最迎合时代潮流的。20世纪五六十年代的企业总裁多出自营销背景，因为那是市场全球扩张的时代；20世纪七八十年代的企业总裁多出自财务管理背景，因为那是崇尚多元化投资的时代；而20世纪90年代开始，知识经济时代特征越来越明显，知识管理背景出身的经理人更有机会成为总裁。悦运的职业就是未来人崇尚的职业，学校没有课程教授，老板没有设立过这个职业的位置，而有识之士一直在强烈呼吁创建学习型组织。所以，有志于悦运目标的大学生，现在就可以进行筹备了。关于悦运的职业生涯规划的思考方法，我稍后用韵运图形讲。除了悦运的职业方向，还有许多其他新兴职业，你们可以顺着我的思路去挖掘。由于我专研于悦运的职业领域，所以，为了说明职业生涯规划问题，我只好悦运的职业作案例。

是的，在谈到人生理想时，大学生提到最多的是“知本家”——知识型老板。但他们的信心指数都不太足，文科学生担心自己技术能力不足，工科学生担心自己管理能力不足。是否需要加强文理交叉的学科教育？

——世界上没有“总理”专业，大学源年，最主要的是掌握了学习方法、思考方法。你若想成为知本家，所依靠的也是思维方法。理科学生掌握了知识中蕴含的方法，一样可以移植到文科领域，而文科学生掌握了知识中孕育的思维方法，一样可以领导工程师开展技术开发工作。如果你能使用一整套的思维方法，加上软件工具的应用，你就可以用知识“统治”任何人。在悦运的职业方向，最重要的是你的思维方法，无论你是工科出身的人，还是具有文科背景的人，只要你具有思维方法优势，就能指导其他人整合知识。只要你能协助企业里每个经理人都走向小知本家的道路，那么你就顺理成章、自然而然地成为大知本家了。作为悦运，你的工作就是把大家的智慧变成公司的智慧，能向公司输送智慧的人就是小知本家，能把小知本家们的智慧整合成大智慧的就是大知本家。你凭什

么协助别人走小知本家道路？凭的是思维方法和专门工具，韵运图既是这种思维方法，又是这种专门工具。

上述八个问题，概括起来，就是以 悦运韵 为案例的职业生涯规划问题。

生涯规划太重要了。人需要生涯规划，企业、政党等需要战略规划。人无远虑必有近忧。同样是爬雪山、过草地，没有正确的战略规划，象张国焘那样，悲观泄气，只能逃跑；而毛泽东的战略规划是“抗日救国”，则同样的爬雪山、过草地，却成为豪迈的、伟大的长征！逃跑的心情和长征的心情相比是何等的天壤之别！

我们研究院的一位工程师，他是毕业不久的大学生，他形象地回忆说：“绝大多数学生选择企业的标准是企业现在的环境和工资待遇。选择企业就象赶公交车一样，来一家企业就去看看，离毕业时间还远的同学看什么企业都觉得不太理想，想等下一辆车再说。一直等到快毕业了，没有观望的时间了，就索性上一辆车去了。心里难免怀念当初感觉比较好的‘那辆车’……”

盲目赶车就是没有生涯规划的自然反应。公司大小与你有什么关系？工资高低只是一时的，企业没有前途，高工资能永恒吗？老板给你高工资，就会对你有高要求，你被辞退后，再待业几个月，加上焦虑，可能还不如连续性强的低工资职位呢！有个正确的生涯规划，你才会做出无悔的选择，才不至于随波逐流。不要单纯地和同学们竞争，也许同学们不适合的单位，恰好适合准备“长征”的你。所以，你首先要学会职业生涯规划。

生涯规划的要领是抓两头儿带中间。一头儿是生涯机会，也就是现实启动，另一头儿是生涯目标。把两头儿用行动步骤连接起来，形成一个思路，这就是生涯规划。你想把 悦运韵 作为生涯目标，这是一头儿，许多大学生只有这一头儿，这是好高骛远的表现。还要有眼下这一头儿，如何起步？不要等毕业后起步，要从现在做起。悦运韵 是做什么的？是管理企业知识的，是把每个人的智力资源整合起来，变成企业智商的。那么，你现在就要开始工作：把同学

们的智慧集中起来形成一个更高的智慧，例如，在就业方面，你去集中大家的智慧，指导同学高质量地就业，在指导同学的过程中，自己也就更成功地解决了就业问题了；甚至你可以尝试把某个企业的主要成员的智慧管理起来，使企业的智慧更高一些，这些你在大学期间就能做。你有了这两头儿，再用可操作的步骤连接起来，就是一个完整的职业生涯规划了。

以悦途的职业生涯规划为例，一个大学生，想以悦途为职业生
涯目标，其可操作的行动程序由八个步骤组成：**图联老板、优选被
聘、提前创业、学习即可、超越同龄、管理人脑、成为首脑、知本
成家。**

总之，大学生就业、创业、成才，最根本的问题是思维方式问题，是如何与时俱进地思维的问题。要与诸葛亮同谋，人家 18 岁就解决了就业问题，23 岁就解决了创业问题；要与比尔·盖茨同行，人家而立之年就问鼎全球信息产业。前者只有农民“文凭”，后者没来得及拿大学文凭。我不赞成当代大学生去重复诸葛亮和比尔·盖茨的生涯道路，因为你不能重复人家的历史环境。但我们需要学习人家的生涯规划思维方法，**方法的意义是永恒的。**

刚才有个同学递张纸条说：不希望老师讲大道理。我很想对他说，**不懂得大道理还能成长成大人物吗？**你可能说，你不想成为大人物。古人说，取法乎上只得其中，**你现在都不想成为大人物，恐怕将来连小人物都做不成！**

您提出的大学生职业生涯规划解决方案有些思想道理很深刻。但是大学生还没有出校门，他们有什么条件来完成您所布置的高难动作？请展开谈谈。

——对大学生的认识是一个十分严肃的问题。不要假设大学生不如社会上有经验的人，我指出的上述解决方案，大学生都能完成，而那些号称有经验的人却未必能行。**时代的潮流，需要本时代的人去弄！**我上述提出的八个步骤，是大学生最善于完成的，他们

