

# 韵运职业生涯规划

(中)

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

ISBN 7-5017-0800-0

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 157300 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 1/16 总印张：16 总字数：400 千字

版 次：2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数：10000 册

书 号：ISBN 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

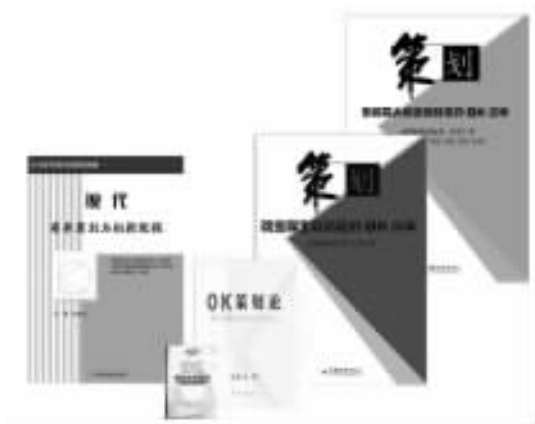


# 大连卧龙国际知识经济研究院简介

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》。



# 导摇摇读

《抢在毕业之前解决就业问题》把程序性思维和角度性思维结合起来，以原理阐述为主，阐述了职业生涯规划的方式方法，读者可依原理举一反三。

《抢在就业之前解决创业问题》侧重于程序性思维，以大量的故事情节为主，辅以必要的原理，阐述了创业的思想准备。

《抢在创业之前解决学业问题》侧重于角度性思维，以大量的故事情节为主，辅以必要的原理，阐述了旨在实现学业价值的策划方法。

三部分内容具有较强的实践指导意义，联系起来读，效果最好。

为了加强指导实践的作用，我们特为大学生提供了免费资料 and 软件，可在如下网站下载：

憎曾隳燥震隳隳隳

其他相关网站：

摇摇摇摇憎曾隳燥震隳隳摇摇摇摇憎曾隳燥震隳隳

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

我们都想创业当老板，但一没资金，二没关系，所以，我想：就业后，先积攒资金，再结交关系，然后去创业。您说，我的想法正确吗？

——你首先需要知道什么是“创业”。我先讲一个寓言故事，“五个小孩儿与一只狗熊”：

某一天，山顶上有五个小孩儿在玩游戏，就在他们玩儿得最投入的时候，突然，山下的树林里“哗啦”一声，窜出来一只大狗熊。狗熊虽然步履蹒跚，但它径直地向山顶走来！这五个小孩儿心里都清楚，这个狗熊到了山顶将带来什么样的威胁。

其中一个小孩，反应特别快，拔腿就跑，他是专门练短跑的，

一口气跑出了好几百米。绝大多数人遇到危机的时候，往往首先拿出自己的第一核心竞争力来摆脱危机。这个小孩儿跑出很远，感觉身后没有动静了，自觉暂时安全了，回过头来向山顶望去，他发现，他的四个小伙伴还在山顶，没动！于是，他着急了，向山顶喊：“你们四个快跑啊！狗熊上来是要吃人的”。

第二个小孩儿回答说：“你说的是废话，谁不知道狗熊要吃人，你只知道狗熊会吃人，狗熊还有一个核心竞争力，他最善于长跑，你跑有什么用？我的第一任务不是跑，而是穿好跑鞋，系好鞋带儿，我不用跑过狗熊，反正我也跑不过狗熊，我能跑过你就行了！”这个小孩儿很自私，他把同伴儿作为竞争对手，反正狗熊只能吃掉一个人。他转身看了看第三个小孩儿问道：“你在这儿愣着做什么？等死吗？”

第三个小孩儿说：“你们四个都跑走吧，你们快点儿跑，最好在狗熊上来之前跑得无影无踪，千万不要干扰了狗熊的视线，我要让狗熊离我近一点，保持安全距离即可，然后，我带着狗熊跑，跑过山下那条小河，我将牵着狗熊走进我爹开的森林动物园，白白地给我爹带去一笔固定资产。”他把危机视为机会！第三个小孩儿问第四个小孩儿：“你为什么不走，你有什么打算吗？”

第四个小孩儿说：“我们五个人来此地的目的是痛快的玩一场，轻易不要改变初衷，刚才我记起老师说的话，狗熊轻易是不吃人的，你们可能判断有误。即使它来吃我们，我们也不怕，等狗熊走近时，我会告诉它，我正在发烧，可能患了‘非典’或‘禽流感’，我不信那狗熊敢上来……。”他拿出了同归于尽的架势。

这时，第五个小孩儿说了一句话，其他四个小孩儿都笑了。他说：“山坡儿上有一群猪！”是的，狗熊的行动目标在山坡儿，与山顶没有关系。他接着说：“你们在做出决策前要进行细致地整理，没有完整的整理，就不要轻易地做出判断，更不要盲目创新。”

在这个故事中，第一个小孩儿还没有完成学业，第二个小孩儿在进行就业竞争，第三个小孩儿具有创业的灵活头脑，第四个小孩

儿具备了创业的胆量，第五个小孩儿具备了创业的稳健头脑，把第二、第三、第四、第五个小孩儿的本领加在一起，这就是“创业”。

我有个老乡，大学毕业两年，就抓住了汽车美容的市场机会，做代理，投资两千元起家，两年多，就积累了 ~~1000~~ 多万，现在已经有五家 ~~源~~连锁店了。

——你说的是第一种创业形式——市场机会创业。几年前，一个刚毕业的大学生，家里给他准备 ~~1000~~ 万元用于买房子成家，小伙子想把这 ~~1000~~ 万元作为本钱，干点儿什么事业。他看好了门槛不高的快餐业。当时已经有两家快餐公司垄断着全城的快餐业市场，他们两家的资产都不下 ~~1000~~ 万元，许多人建议他立足小街区，做小快餐店儿。经过市场调查和深入分析，这个 ~~1000~~ 万级别的小老板得出的结论竟然是“~~1000~~ 年成为本市最大的快餐企业”。为什么敢于这样大胆？因为快餐业竞争的核心手段是“尽心”。那两个大企业，一个老板的直系亲属刚刚当上副市长，他会获得副市长的关怀，会获得比快餐业更好的事业机会；另一个在开大酒店，投资正在转移。果然，两年后，一个去干房地产去了，另一个不知道干什么去了。几年后，这个 ~~1000~~ 万元起家的小老板已经拥有这个城市最大的快餐连锁企业了。什么是创业的最大推动力？市场机会。**你不用最好，只要比对手好就行了；你不用全面强于对手，只在一个关键方面强就可以了；你不用比对手强太多，强一点儿就足以取胜。**这就是“市场机会创业”的基本原理。

我家也能给我 ~~1000~~ 万元，您能否告诉我现在干什么生意是最好的市场机会？

——上面的例子告诉我们，市场机会与特定的地域有关，与自己的特点有关，与竞争对手的潜在情况有关，我只能在理论上告诉你，无法实际地告诉你。你自己可以按上述原理去考虑。如果你非得让我告诉你一个实际的创业机会，我可以告诉你，那就是 ~~1000~~ 运产

业，这是一个尚未进入竞争状态的市场机会。你把买房子的韵运决策图形汇总在一起，成立个网站，估计会引来许多房地产发展商做你的会员，我可以考虑给你独家的权力。沿着这个思路跟下去，你还可以发明更多的会员促销网站。不过，你得考虑地域，你如果想在新疆沙漠地区承揽会员，肯定要失败；你还要考虑自己的特点，你只会做网站，却不会公关，也不喜欢房屋，没有热情，你也是搞不起来的。

我同学他爸爸是一家大企业的董事长，他一毕业就可以到他爸爸的企业工作，马上就可以做一个分公司的经理，人家靠关系就能创业，不创就有业了。您怎么看待这种情况？

——你羡慕你的同学吗？我首先为你的同学有这样的好爸爸感到高兴。同时，我也为你的同学感到悲哀！因为他不仅有一个糊涂的爸爸，而且他爸爸也有一个糊涂的儿子。毕业就当经理，能找到自我吗？他爸爸下台后，他还能干什么？从头再来？没有机会了，心理已经不行了！我说句极端的话，贪官照顾的后代有几个下场好的？你不要羡慕他，你最好把这个道理讲给你的同学，如果你和他关系密切的话。**只有能转化成自己的才是真正可靠的。**

不过，靠关系创业也是一种有效的形式——关系嫁接创业，只是这里说的关系不是上面说的庸俗的关系。

我的两个学生，一个男生，一个女生，男生被分配到税务局工作，女生到一家杂志社当编辑，两个人处朋友。一天，女生带了一本杂志，男生翻看，杂志上讲了类似“关系嫁接创业”的内容，男生随便说了句：“咱俩合作，成立《税务杂志》编辑部，税务局还没有杂志，我去和领导说去，发行没有问题，税务局天天和企业打交道……”，女生当即表示赞同。现在，他们干得很好，还代理了几家外地报纸的发行，今年他们准备成立自己的广告公司了。他们俩很幸福，成家立业同步进行。把两个行业资源叠加在一起，这就是“关系嫁接创业”。税务局加杂志社，就是“税务杂志”。把

自己从事的行业与其他各种行业放在一起，任意组合，看看哪个组合是空白？像谈恋爱那样去找嫁接关系，你也许会发现尚处于单身的好伴侣。

我发明了一项专利技术，很有市场前途，可是我没有足够的资金，怎样才能说服投资者投资？

——一位工程师发明了一种电热转换技术，电能转换成热能的效率非常高，它还能使热水器的体积缩小到现在的一半儿。他没有资金开发自己的产品。这时，恰好他的儿子大学毕业，父子俩一商量，主意出来了，儿子选择了一家很不景气的热水器公司就业，不久，他向董事会提出了公司起死回生的方案。这个专利技术就在这个方案的基础上，与现有的热水器产业相结合，走上了合作发展的道路。你会问：那位工程师直接到热水器公司进行合作谈判不就可以了吗？为什么还要通过儿子就业这个步骤呢？这是一个商业心理学问题。你以发明人的身份去说服投资者，投资者首先要用怀疑的眼光看你；你若以职工的身份去帮助投资者，投资者首先用感激的眼光看你。用两种截然不同的眼光来看待一个技术项目，结论差别会很大的。先靠自己的技能到投资商那里去就业，再选择机会，提出技术主张，达到合资目的，这种方式就是“就业贴近创业”。即以就业方式贴近投资者，利用贴近投资者的条件达成合作协议。你会问：投资者最终没有采纳我的技术，我就业的努力不是白费了吗？选择投资者很重要，你要知道他对企业未来的想法，要想确知老板对未来的想法，可以用韵运图去试。只要对老板未来想法有战略支撑作用，那么，合作协议就必然能达成。

另一个很重要的观念要牢记，要把技术培育到可投资的程度，还有很长的路要走。一些专利拥有者手里捧着好技术，却一辈子受穷，因为始终找不到为他的专利投资的人。为什么？投资者需要的是一部赚钱的机器，而不是专利技术，买卖双方谈判的标的物不一样，怎么能成交？专利拥有者必须把专利变成一个产品，再把产品

变成一个项目，再把项目变成一个公司，再把公司变成一部可靠的赚钱机器，这时，投资者才能看懂这个专利的价值。

一些创业者，一想到创业，就马上冲动地去申请营业执照，结果，尚未具备经营条件，就不得不背上包袱，因为有了执照就要有办公室，有了办公室就要有办公室管理人员，有了税务登记，就要有会计和出纳，那个不能产生直接效益的人员会花去一大笔开办费用。工商局里注册的公司有很多是始终没有开展经营的。

我和一位温州商人谈到开办公司的问题，他的做法是先在工商局申请一个企业名称，保护期是半年。然后印制一套名片，**聘任**公司总经理，有人问，公司还没有成立，执照还没有下来，你印名片，客户不会认为你的公司是假的吗？这位温州商人说：“我还不知道产品是否有市场，为什么要申请执照？我还没有向客户出售产品，他凭什么看我的执照？执照是办项目的工具，项目不成，执照有什么用？”

他在印好名片后，就印刷产品说明书，然后到外地进行产品推荐，参加展览展销会，去订货。只要不收取定金，没有客户关心你的公司是否已经注册。**客户先关心你的产品，后关心你的公司，对你的产品都不感兴趣，你的公司是真是假是没有人关心的。**

当在市场中体验到产品的销路后，认为产品可行了，回来再正式办理公司注册。也就是说，知识成熟了，资金才可以投入，从而使资本质量有所保证。那些注册后一直没有经营的公司，多半是因为资本质量比较低，尚不具备投资的条件。

我没有技术天赋，倒是有满脑子的经营点子。我有一个经营点子，是服装方面的，哪个服装公司如果使用我的点子马上就能提高营业额两倍多，我想把这个点子卖掉。可是，我不说出来，人家就不会付咨询费，我若说出来就没有秘密可守了，我左右为难……。

——你若不自认为自己是一个点子无穷的人，几年才能有这样一个点子，那么，你就去一个合适的服装公司就业，承包一个业务部

门，自己实施自己的点子，完成超额利润指标，获得的奖励也许比咨询费还高。你若是一个点子不断涌现的人，那么你就奉献给一个私营服装公司，人家试出效果来后，就会聘你做常年的策划顾问，垄断你的智慧，防止你给对手做策划。你若什么额外努力都不想做，只想卖掉这一个点子赚大钱，那是自讨苦吃。

富有创新精神的人应当把就业作为创业的手段。美国有一位企业家叫艾科卡，很有名气，在 20 世纪 50 年代，他在美国的威望相当于今天的杰克·韦尔奇，他就是从打工者转变成老板的。当年，他在福特公司打工，先是发现了美国家庭有购买第二辆轿车的趋势，进一步发现购买者多是年轻人，于是他策划了一款新车——野马轿车，大获成功，他因此被提升为部门经理；后来，他又策划了 3000 美元买 1000 型轿车的营销方案，即首付 300 美元，按揭贷款买轿车，又大获成功，他因此被提升为高层经理。他的创新精神对福特公司影响很大，逐渐地，他成为了公司的精神领袖，老板发现自己的领袖地位受到了威胁，于是就辞退了艾科卡，那时，艾科卡 30 多岁，正值最佳领导年龄。当时，福特公司的竞争对手克莱斯勒公司已经到了濒临破产的边缘，老板即将变成穷光蛋，他发现自己最佩服的经营奇才艾科卡离开了福特公司，于是以最大的诚意去聘请艾科卡来克莱斯勒公司，什么诚意呢？老板把自己的位置奉献给了艾科卡，艾科卡一步成为了克莱斯勒公司的董事长。用了几年的时间，克莱斯勒公司奇迹般地还清了债务，保住了美国第三大汽车公司的地位。

今天，从打工者变成企业老板，在美国已经不算什么奇迹了，前 500 大企业有近一半儿企业的董事长是出身于打工者的。中国现在的企业界情形基本上和艾科卡时代的美国企业界相似，长三角一带个别的私营企业老板开始寻找杰出的打工者，用股份和二老板的地位来吸引人才了。

有的同学会说，没有哪个老板能把股份给一位刚毕业的大学生。是的。但是，你应当知道，这也是一种创业方式，甚至是最好

的创业方式。我把这种创业方式称为“积极寄生创业”。只要你把老板的事业当成自己的事业，积极地创新工作，给企业创造超值，只要老板依赖你，你和老板相互“寄生”，他“寄生”在你的智慧和能力基础上，你“寄生”在他的资本和产业基础上，谁也离不开谁，你成为老板只是时间问题了。

过去，我们理解的创业是仅仅靠自己的力量进行的创业，这种创业方式不行吗？

——自己给自己打工，靠原始积累滚动式发展，这种创业方式就是传统的“独立积累创业”。这种创业方式不会被淘汰，还可以用。只是经济风险大一些，发展得慢一些。好处是有独立自主的权力。

上述我们谈了五种创业方式：市场机会创业、关系嫁接创业、就业贴近创业、积极寄生创业、独立积累创业。还有其他创业方式，这里就不再多谈了。哪一种适合你？你自己考虑。

无论采取哪种创业方式，都要面临企业经营。我不是学企业管理专业的，不知道如何经营企业。如何在最短的时间内掌握企业经营的要领呢？

——企业经营三件事，第一件事是决策，第二件事是执行，第三件事是总结。正确的决策，产生正确的命令，正确地发布命令才导致正确有力地执行，执行后要总结，正确地总结才能使企业全体人员的智慧得以提升，才能实现跨越式发展。第二件事——执行，涉及的知识点太多，又与企业类型关系很大，所以，我无法展开讲。第三件事——总结，是最近几年提出来的，你采用韵运技术即可逐步实现。

你现在可以为创业准备第一件事——决策。决策的思维过程就是策划。这部分内容你可以在两个月学完，那就是宰予知识体系，是用于培训商务策划师的课程，很先进，又很简略，很好掌

握。我在这里给大家用故事讲一下。

从大的方面讲，企业好比是一棵高粱，得施五次肥料才能长大。结出果实，这所施的五次肥料先后分别是：战略、生态、融资、管理、营销。它们将分别告诉你五句一脉相承的话：立足长远、把握大局、兼收并蓄、消化吸收、实现增值。

先说说企业战略。哪个老板不想一下子把小型企业提升到大型企业的规模？靠什么？靠原始积累？须知：**原始积累的脚步永远也追不上资本变心的翅膀！**

战略策划就是为了企业长远的未来做出现在的决策，放眼未来这一点有点儿象个人的生涯规划。战略的根本作用是寻找从小企业成长为大企业的最佳途径。日本的松下就有一个利用战略思维使企业从小变大的例子：

松下公司在上世纪缘年代初是一个很小的企业，“松下——松树底下嘛，很小的企业。”但是，他们没有因为企业小而目光短浅，他们看到一个大机会：电视机产业。尽管在当时电视机是一个十足的奢侈品，只有贵族才能消费，但按照规模化发展规律，可以预测，不出缘年，日本的中产阶级家庭都能拥有电视机，这是一个巨大的市场，到那时，谁占据了这个世界，谁就将成为日本的一流企业。缘年中国的手机十分昂贵，一个月的租费比现在买一部手机的费用还高！谁若说：缘年后——缘年卖菜的老太太都能拥有一部手机，人们会说这是一个十足的妄想。但事实上，缘年卖菜的老太太真地拥有了手机！松下能看到未来市场，这本身就很不起了，但松下竟然凭着一个小作坊的实力想争取成为缘年后的电视机行业霸主！

要抓住这个战略机会，需要找一个背景，在强大的背景支持下，直接向规模化生产进军，先占有市场，后独享市场。这就是松下的如意算盘。

他们发现有一个背景具有极大的力量——日本皇太子缘年后将举行隆重的结婚典礼。一睹皇太子结婚的盛况是日本国民当时的一

个时尚追求。

松下对皇室说：“我想 缘年后让绝大多数的日本国民看到皇太子结婚的盛况！”

皇室：“废话，这个愿望大家都有。可是，有什么办法？”

松下：“让每家每户拥有电视机。”

皇室：“这不可能，电视机太贵。”

松下：“买不起的家庭可以租赁电视机。”

皇室：“国库空虚，谁能提供得起？”

松下：“我公司可以提供！”

皇室：“好呀！但你能提供得起吗？”

松下：“能，只要用户提前交租金。”

皇室：“你去动员吧，需要我们支持你什么？”

松下：“这个工程皇室主办，我们承办……”

上述的对话是想象的戏剧化过程，不过，事实大体是这样：皇室的文件就是最强大的品牌力量，**势力可以把实力无限放大**。人们向松下提前交租金，到了**1957年** 1957年前后，松下率先在电视机行业实现了规模化生产，到向用户提供电视机的时候，销售价格比租赁价格都低……，松下一步变成大型新兴产业集团。

**只有远虑才可能摆脱近忧，战略高于一切**。这就是松下案例给我们的启示。所以，你要开办企业，首先要寻找战略思路。

战略策划管长远，生态策划管大局，生态策划的目的是使你保持一种生机勃勃的状态。有的老板把企业做到了亿万规模，还有心情去登珠峰，而有的老板资产不过几十万，就活得不耐烦了。生态好，掌控企业就自如，生态不好，掌控企业就不自如。生态变化往往会使企业发生巨大的变化，请体会一下下面的例子：

一个妙龄少女，赤裸着臂膀，高昂着头，呼喊，极度兴奋状，高耸的胸部……，“更快、更高、更强”——一行富有启发性的手写体广告，旁边是创意者的独白：“拥有丰满健美的胸部，是否是你的心愿？那份企盼与追求，是否会迫不及待？尝试：姗拉娜

健胸霜，美丽完全可以速递！”

这是 20 世纪 80 年代后期，轰动全中国的名牌——姗拉娜的杰作。可是你知道这个杰作是怎样铸造出来的吗？有谁知道姗拉娜的横空出世，只是因为崔老板偶然一回头？

崔国防先生 30 岁前一直从事着外贸工作，很出色，很安逸。他的妻子和一位台湾商人合作，开发经营化妆品。这个化妆品企业的经营是每况愈下，快到山穷水尽的地步了。这位台湾商人认为崔国防具有起死回生的能力，于是就鼓动崔国防的妻子作崔国防的工作，让他加盟到化妆品公司来。……费尽了口舌，最后许给崔国防公司董事长的位置，巨大的诱惑加上难以拒绝的亲情，使崔国防放弃原来的理想事业，来到了这个化妆品厂。进入厂子才发现，账面上只剩下 5 万元现金了。他感到事情十分严重，有被“欺骗”的感觉，但他又不能埋怨谁，因为他的妻子主管财务！

再往深处看，问题就更大。公司虽然有十几种产品，但没有一个做得好，年营业额仅仅 300 多万元，累计亏损 1000 多万元，300 多万元的货款多数已经成为死账；公司各项管理制度都不健全，生产停滞，员工素质低下，号称有 5 个办事处，实际上只是 5 个人，而且几乎都是身在曹营心在汉，台湾方面只是有供原料的能力，没有启动资金投资能力。

一个月过去了，崔国防一筹莫展。

一天，国防先生在产品堆里消磨时光，他回头的一刹那发现一个小东西——痘胶膏，他当时眼前一亮，这是当时国内独一无二的止痘产品，而青春痘是令青年男女头疼不已的麻烦，痘胶膏是专门治疗青春痘的功能性产品，市场潜力巨大。

让开大路占一厢！当即决定：其他产品保持自然出货的状态，伺机变卖资产，集中一切可集中的力量，全力推动姗拉娜痘胶膏产业。

1989 年上半年销售额 500 万元，下半年达到 500 万元，1990 年达到了 1000 万元……，1995 年销售额突破了亿元！