

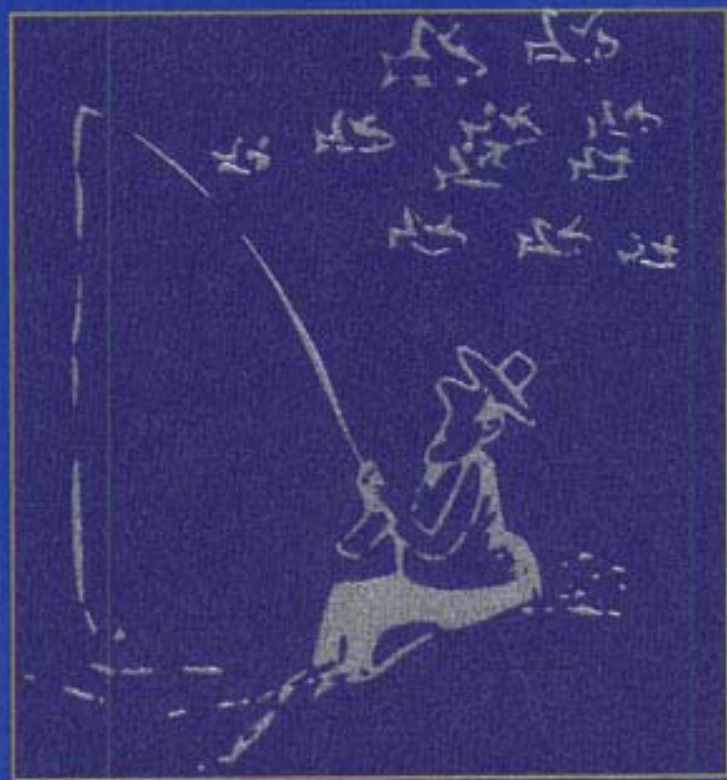
欧美大学职业生涯规划选修课程  
跨国公司员工职业规划培训教材

# 选对池塘钓大鱼

(美)雷恩·吉尔森 著 彭书淮 编译

## Choose Good Pond For Big Fish

无论你是中学生、大学生，还是硕士生、  
博士生，职业生涯规划应该是第一门课，也是最后一门课。



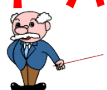
机械工业出版社  
China Machine Press

以下大学和公司将本书作为赠  
送给学生和员工的礼物：

麻省理工学院、巴布森学院、康奈尔大学、加利福尼亚工学院、乔治城大学、  
埃克森石油、南方电信、固特异轮胎、美国电话电报、联邦快递、西南航空等

全球累计销售超过500万册

# 全国Mini-MBA职业经理双证班 (28年热招管理培训项目)



允许提前获取证书 全国招生

你可能准备跳槽或者求职,却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧,但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大,因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

**28年成熟项目：企业管理难题 1对1 咨询辅导+免费 MBA 职业经理海量赠课=全新实战模式** (+ 教授互动微信：122285053)

全国迷你 MBA 职业经理双证书班®, 全国招生, 毕业颁发双证书, 近期开课. 咨询电话:13684609885

## 【招生专业】

认 证 项 目	颁 发 双 证	企管辅导
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国：工商管理 MBA 课程实战班 100%	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《IE 工业工程师》MBA 高等教育双证	高级 IE 工业工程师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《人力资源管理师》MBA 双证书班	高级人力资源管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育证	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《工商管理培训教师资格》双证班	工商管理培训教师资格证+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《经济管理师》MBA 高等教育双证	高级经济管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《六西格玛管理师》MBA 双证书班	高级六西格玛管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《生产运营管理师》MBA 双证书证	高级生产运营管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

**还开设：**薪酬管理师、绩效考核师、企业教练、企业管理师、物流经理、工厂管理、5S管理师、营销总监、精益管理师、心理咨询师、健康管理师、养老机构管理、现场管理师**等MBA课程**（本期只收管理咨询费）。



**【授课方式】** 全国招生、函授学习、权威双证

**知识产权专利课程！**采用国际通用3结合的先进教育方式授课（远程函授+教学网盘自修+专家1对1企管辅导在线答疑）**知识产权专利：TSA-01-20211111908015912**



**【颁发证书】** 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



**【证书说明】**

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，



**【学习期限】** 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



**【收费标准】** 全部费用1280元（本期只收取企管辅导费1280元。超多赠课、证书等不再收费）  
函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。**一次管理咨询，终身MBA核心课程赠送学习辅导。**



**【考试说明】**

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



**【颁证单位】**

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



**【主办单位】**



哈尔滨美华企业管理有限公司（前身：美华管理人才学校成立于1995年：是国内最早举办MBA实战教育的专业化办学单位之一）。美华人侧重于把复杂的知识简单化，深奥的理论通俗化，迄今为止，已为社会培养“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可）

### 【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知确认，以便于收费当日为你办理票据邮寄等手续。



### 【证书样本】（全国招生 函授学习 权威双证 请速充电）

（高级职业经理资格证书样本）



（两年制研究生课程高等教育结业证书样本）



### 【缴费方式】企业管理咨询业务卡（支持网转、柜台办理和自动取款机办理）

方式一	支付宝	支付宝账户：13684609885 户名：徐传有 微信转账：122285053 （学校唯一指定官方微信号/经理圈）
方式二	企业账户	企业帐号：562080100100076073 账号户名：哈尔滨美华企业管理有限公司 开户银行：兴业银行 哈尔滨新阳支行
方式三	中国银行	卡号：6217855300007073962 户名：徐传有 开户行：中国银行哈尔滨爱建支行
方式四	邮政储蓄	卡号：6217992600016909914 户名：徐传有 开户行：哈尔滨南马路支行
方式五	工商银行	卡号：6222083500001062507 户名：徐传有 开户行：哈尔滨市道外区太平桥支行
方式六	农业银行	卡号：6228450176006094464 户名：徐传有 开户行：道外支行民众分理处

可以选择任意一种方式缴纳费用（建议首选工商银行账户）。收费当日展开管理辅导、特快专递票据等！

【咨询电话】13684609885 0451-88342620

【学校网站】<http://www.mhgy.net>

【微信客服】122285053 【微信公众号】MHJY1999

## 知识产权专利：

参加管理咨询 送MBA课程学习  
知识产权专利：TSA-01-20211111908016799

针对个人职场能力提升开发的管理咨询管理辅导业务=结合管理咨询、职业测评、管理辅导、赠送MBA管理课程、职业生涯规划等

你该充电了！

中国第一代管理教育机构-美华管理传播网 火热招生 请速参加

在欧美等国,大学教育中普遍开设“职业生涯规划”课程,有些国家甚至在高中阶段就类似的辅导。在我国目前阶段,面对日益严峻的就业环境,对大学生进行生涯规划和求职就业教育已经势在必行。

本书从一个关于钓鱼的哲理故事入手,系统完整地介绍了如何为自己定位,如何选择适合自己的职业、公司和老板等,分析了影响人们职业规划的各种因素。

本书语言生动,简单易懂,具有很高的实用价值,是职业生涯规划必读手册和求职就业宝典。

### 图书在版编目(CIP)数据

选对池塘钓大鱼/(美)吉尔森(Joergensen, R.)著;彭书淮编译.  
—北京:机械工业出版社,2004.1

ISBN 7-111-13715-9

I. 选… II. ①吉…②彭… III. 职业选择—通俗读物  
IV. C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 121418 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑:常淑茶 魏小奋

北京师范大学印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2004 年 1 月第 1 版·第 2 次印刷

880mm×1230mm·A5·7.75 印张·2 插页·145 千字

定价:18.00 元

封面无防伪标均为盗版

**谨将此书献给以下人士：**

- 即将跨进大学的高中生
- 刚刚踏入社会的大学生
- 深受工作困扰的失业者
- 驰骋职场的成功人士
- 所有渴望从职业中得到快乐与回  
报的人们



## 目 录

### 序言

### 第一章 钓鱼课：垂钓的快乐规则

并非寓言故事 /3

一根旧鱼竿 /4

开始垂钓 /6

杰克老头 /8

钓鱼哲学 /11

垂钓的乐趣 /14

想钓什么鱼 /18

选择 /21

我钓到鱼了 /29

### 第二章 选择的困境

选择无处不在 /35

选对池塘一：正确的选择 /38

选对池塘二：选择正确的方向 /41

困境一：路径依赖 /45

困境二：机会成本 /49

困境三：试错 /53



## Contents

困境三：核心能力 /55

### 第三章 钓鱼指南：寻找一幅职业地图

为有生之年立一份“遗嘱” /61

生命中最重要的决定 /65

将生涯规划当成一份工作 /69

钓鱼路线图 /74

归零思考 /76

### 第四章 想钓什么鱼？发现自己内在的需求

不知道自己想要什么？ /81

梦想鱼 /85

兴趣鱼 /89

价值鱼 /94

天赋鱼 /98

超越马斯洛 /103

我能钓到什么鱼：自我分析 /107

突破“马努杰的死亡回旋梯” /111





## Contents

### 第五章 寻找一片水域:职业定位

- 人格六角型和五种职业定位 /119
- 天赋、个性、还是兴趣? /123
- 水深鱼大:一份有前途的职业 /128
- 水宽鱼多:一份适合自己的职业 /133
- 获得更多的职业知识 /137
- 从哪里能获得更多的信息 /143
- 谨慎选择第一份职业 /149
- 面对现实的选择 /153
- 转行时的重新选择 /156
- 停顿一下,然后再做出选择 /161
- 工作,还是继续深造 /164
- 职业观念的误区和借口 /167

### 第六章 挑选一口池塘:选择公司

- 公司:成就职业的舞台 /171
- 清浊:公司优劣之分 /175
- 深浅:公司大小之别 /180
- 职业发展和公司选择 /186

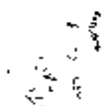


## *Contents*

- 公司发展和个人选择 /189
- 获得更多的资讯 /190
- 选择什么时候离开 /194
- 修建自己的池塘:独立创业 /198
- 勇敢卡位 /201
- 工作可以不从最底层做起 /206

## **第七章 挑选一个好教练:选择老板**

- 选择老板 /215
- 谁是好老板? /219
- 面试你的老板 /224
- 不一定终身受雇,但要终身学习 /230



## 序 言

你知道吗，全世界一年有多少中学生升入大学？有多少大学生毕业踏入社会？有多少人因经济不景气而失业？有多少人为了谋求发展而跳槽？

这个数字如此庞大以致于没有人能够全面了解，更说不上准确掌握它。我提出这些问题是想说明，每年有如此众多的人面临着职业选择，但是大多数人却并没有真正意识到职业规划对人生的意义。

因工作的关系，我常常与人们进行交流，他们有即将踏入社会的大学生，有事业受挫，却缺乏辞职勇气的管理者；有备感工作沉闷，却又无法从中解脱的教师；有一次次地被人解雇，却找不到原因的工人……他们都为职业所困惑，不知何去何从。

一次报告会上，一位遭受失业打击的中年人说：“我希望能够继续在公司工作，而老板却选择解聘我，他比我更强大，而我却无能为力。我在这个职位上已经工作了10年，我将自己的全部时光和精力都投注在这里，尽管我不是最



## 选对池塘钓大鱼

优秀的，也没有取得什么卓越的成就。坦白地说，我对现在这份工作兴趣并不大，但是，我必须赚钱养活自己和家人，我需要这份工作。”

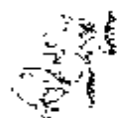
他的难题在大多数人身上都存在，包括那些刚刚踏入社会的年轻人，其结症就在于：他们在事业的开端和各种转折点上没有做出正确的规划。

世界上到处充斥着失败者，他们不知道自己需要什么，也不知道如何去达到自己的目标。他们在极其盲目的状态下选择一份职业、一个公司、一个老板，干着与自己的性格、兴趣和天赋完全不相适应的工作，自然无法在事业上取得成就，更不会从中获得快乐。其结果是一次次跳槽、一次次被解雇。

年轻人一开始往往野心勃勃，充满了玫瑰般的梦想，但是过了而立之年，依然一事无成，于是变得沮丧和颓废，甚至麻木不仁。挫折感如同毒液般渗透进自己的心灵，以致于完全丧失了做人的信心。

詹姆斯是我的一位顾客，从年轻时开始就频繁跳槽，频繁转换职业，一直到年老。他说：“我无法了解自己到底适合做什么工作，只好换来换去，希望能在工作过程中找到自己的兴趣所在。每当受到打击时，我就对自己说，‘我的选择也许又错了，我不适合这个行业。我必须调整，否则我会荒废了自己。’于是，又匆匆忙忙地跳到另外一个行业。但是至今我都无法确定自己适合做什么工作。”

我也险些成为失败者中的一员，但是我是幸运的——



我有幸能够遇到杰克，他改变了我的人生。如果不是他和他的“钓鱼课”，我也许同样会遭受职业选择不当带来的痛苦。杰克让我懂得了人生本身就是一种选择——选择职业、选择公司、选择老板、选择生活中的方方面面，如同一个垂钓者，只有选对了池塘才能钓到大鱼。

在工作之余，我常常去拜访那些事业有成的人，通过多方面的观察，我发现他们有一个共同的特点，那就是在正确的时间做出正确的决策。

这种选择并非因为他们拥有某种特殊的天赋，而是他们对自己的人生和事业有一个明确的目标和整体的规划。但是，真正懂得“选对池塘钓大鱼”的人实在太少了。正如保罗·波恩顿所说：“今天的年轻人求职时，最容易犯的错误是不知道自己想要什么。”想想看，一个人花在影响自己未来命运的工作选择上的精力，竟比花在购买一件穿了一年就会扔掉的衣服上的心思要少得多，是一件多么奇怪的事情，尤其是当他未来的幸福和富足全部依赖于这份工作

时。

美国家庭产品公司公共关系副总裁的卡尔夫人也曾对我说过类似的话：“在我看来，世界上最大的悲剧莫过于，有太多的年轻人从来没有发现自己真正想做什么。想想看，一个人在工作中只能赚到薪水，其他的一无所获，这是一件多么可悲的事情啊！”

一份职业既符合自己的天赋，同时又是自己的兴趣爱好所在，该是多么惬意啊！在以往的人看来，这不过是一个





## 选对池塘钓大鱼

梦想,而对于现代人而言,却变成了一种可能而且必须实施的现实了。它不仅能为人生带来快乐,而且使自己变得更有竞争力。

我曾经接受过上千名顾客的咨询,他们的看法和经验,对我的职业生涯来说,是一笔巨大的财富。我将职业生涯的成功者和失败者的种种现象进行总结,发现一些极具参考意义的资料。本书就是在这些资料基础上写作而成的。

最后,再次感谢杰克·威尔先生,没有他,就没有这本书。



## 第一章 钓鱼课：

### 垂钓的快乐规则

## 并非寓言故事

写作本书前，我曾仔细研究过美国畅销书市场，发现了一个特点，即大多数畅销书，尤其是管理和励志类图书，都采取寓言体，或者至少以故事的方式展开。我自然也不能免俗。

但是，我还是坚持强调自己所讲的故事与时下流行的寓言是有区别的。这并非证明我比其他人更高明，而是希望获得一种真诚的肯定。

首先，我的故事并非发生在“很久很久之前”，而是在5年前。那些含糊不清的时间概念，不过是让人产生神秘感，既而夸大书中所阐释的哲理，甚至令人产生一种错觉：这是永恒的真理——虽然在排行榜不过停留了一个月，就跌落在地，几个月以后就无人问津了。

其次，故事也不是在一个“遥远偏僻的山谷”里发生的，而是纽约近郊——一个喧嚣嘈杂的都市边缘。我也曾想过将故事的场景放在古埃及、古希腊，甚至中国的宋朝——我欣赏中国绘画，曾看过一幅意境深邃的古代名画——《独钓寒江雪》。但是，我又不想故作风雅。

第三，故事的主角不是老鼠，也不是兔子，甚至也不是鱼（尽管我们的书名中有鱼），而是现实生活中的人，我、杰克，还有……我曾试图将故事角色换成几只猫，无论是波斯猫还是加菲猫，或者能增添寓言感。但是，我又不想留下抄



袭的嫌疑。

最后,也可能是最关键的一点,故事没有曲折,也不够传奇——当然除了我们的主人翁杰克以外。与其说是一个故事,还不如说是一次闲聊。

也许你会说,世界上到处都是无所事事的闲人,到处是海阔天空、家长里短的闲言碎语,难道你的闲聊比别人的更有价值?的确,我也曾绞尽脑汁编造一些情节,将故事讲得更生动些,更复杂些,譬如说一只猫不远万里,驾着一艘帆船,在大海里与一头大白鲨搏斗。但我又想,那不应该是一只猫,而是海明威。

于是,我只好忍痛割爱放弃了许多畅销书的写作技巧,因为我想告诉大家,我的故事是真实的,我的态度是真诚的,我的方法是有效的。

## 一根旧鱼竿

现在,就开始我们的故事吧!

5年前,和所有刚刚毕业的大学生一样,我面临着一次新的人生选择。幸运的是,我很快找到了一份工作。在做论文答辩之前,我就开始到处投递简历,接受面试。整个过程并没有想像的那么漫长和艰难。也许正是这种被夸大的假想,我几乎是不假思索地接受了第一个愿意接受我的公司。

我需要一份工作!

这种感觉潜藏于每一个和我一样的年轻人心中——一种长期沉闷生活的冲动，尽管我们并不知道那份工作究竟意味着什么。

达成职业意向之后，我如释重负，但是却又没有因轻松而愉悦，相反，却有些身心疲惫——一种无力感通过脊梁贯穿全身。

其实，我应该有足够的理由让自己兴奋起来：顺利完成了学业，尽管不是什么名牌大学；没有留下任何债务，当然也没有任何积蓄；一毕业就如愿找到了一份工作，虽然工资并没有期望的那么高……

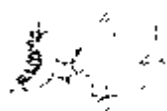
我对自己这种恹恹的懒洋洋的精神状态十分不满，甚至开始有些担忧。为什么会有这种无力感呢？我想或许与天气有关，纽约的夏天十分闷热。

也许，我需要一个假期，一个完全自由放松的假期来调适自己。

余下的问题就是如何度过这个漫长的假期了。我曾想回到北卡来那州，父亲去世后，母亲就随继父和妹妹一直住在那里。每年假期我都会去住一阵子，我们相处得很融洽，但始终没有达到那种默契的程度，每个人都小心翼翼地，害怕伤害了对方。这常常让我想起自己的父亲，尽管他留给我的印象是如此模糊。

纽约家中依然残留着浓郁的父亲的气息。车库里破旧的老爷车、屋后花园斑驳的割草机、地下室杂乱堆放的什物，还有挂在客厅墙上的鱼竿。





鱼竿！是的，为什么我不去钓鱼呢？

我对钓鱼并不陌生。小时候父亲常常带着我到附近的湖边去钓鱼。外出度假露营时，父亲也通常会选择那些有池塘或者沟渠的地方。父亲在河边聚精会神地垂钓时，母亲在岩石边烧烤，为我们准备食物，而我则会在草地上翻滚，或者四处奔跑捕捉蜻蜓——我似乎永远没有耐心等待鱼儿上钩，因此，对钓鱼的技巧依然一无所知。父亲去世后，我更是与钓鱼绝缘了。

我已经做出决定了！这种选择既可以消磨整个假期，也可能重温与父亲相处的感觉。

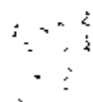
第二天早晨，我去附近的鱼具商店购买了鱼饵、休息用的毯子、啤酒，为了避免迷路，我还特意买了一份地图。

### 开始垂钓

池塘离家不远，驱车大约1个小时，小时候和父亲常来这里。多少年后，这里依然美丽如画。绿地起伏不定，如同镶嵌其间的波浪一般，到处都是垂钓者，或聚集，或散落，构成一幅优美的美国乡村画卷。

“真是一个好去处啊！”我深深吸了一口郊外新鲜的空气，自言自语道：“希望不虚此行。”

我选择了一个阴凉的坡地坐下，开始支鱼竿，挂上鱼饵——这些活我曾帮助父亲做过，还不算陌生，然后将鱼线抛到湖面，看着鱼钩沉入水底。大功告成，只等鱼儿上钩



了！

盯了一会鱼漂，一动也不动，我渐渐地丧失了耐心，开始四处张望。周围寂静无声，垂钓者或者目不转睛地盯着湖面，或者悠闲自得地看着远山，或者聚精会神地阅读。阳光灿烂，风拂杨柳，水波荡漾，整个世界呈现出一幅宁静祥和的景象。

有鱼上钩了！湖水突然激荡起来，鱼线绷得直直的。鱼被拉出水面时在水上划出一道弧线。好大一条鲤鱼！只可惜不是我钓起来的。

仿佛是一个前奏，整个池塘变得热闹起来，此起彼伏，垂钓者纷纷收线、起鱼，我仿佛置身于鱼市之中，看到各种各样的鱼被钓起。但是我却一无所获，虽然鱼漂也动过几次，但是提起竿来，除了滴落的水珠外，空荡荡的。

“为什么没有鱼上钩呢？”我有些忿忿不平起来，“难道连鱼都欺负我。”

我原本以为自己能够很平静地面对一无所获，因为一开始我就没有抱多大的希望想要钓多少鱼。但是，当其他人不断钓上鱼来时，我的悠闲自得的心态开始动摇了，许多想法变得可疑了，我突然发现自己并没有想像的那么冷静和理智。

“我并不想成为职业钓鱼高手。”我试图安慰自己，但很快就被自己否定了。

难道只有职业钓鱼高手才能钓起鱼来吗？显然不是。环顾左右，那些频频起竿的人不过是和我一样的业余爱好



者。

“我并不想比赛。”我还在为自己辩护。

但是别人钓鱼似乎也不是为了比赛，而且几乎没有人注意到我的存在。

钓鱼是一项悠闲的活动，但是当自己的心灵被没有钓到鱼的焦虑充满的时候，已经丧失了其初衷了。

“他们都是一些钓鱼老手，而我不过是第一次。”我开始承认钓鱼需要技巧了。

钓鱼需要技巧吗？

不需要？！需要？！

在此之前，在我看来，钓鱼不过是将诱饵挂在各式各样的鱼钩上，抛向湖面，等鱼自动上钩而已，毫无技巧可言——鱼都很傻。因此，当父亲满载着鱼以及周围人羡慕的眼光归来时，当我们围坐在篝火边品尝美味的烤鱼时，我并未因此而为父亲感到骄傲。

我的确有些沮丧，但还不至于受挫，我已经开始认识到钓鱼是需要技巧的。现在，我真希望父亲就在我身边。

## 杰克老头

我开始留意周围垂钓者，于是，杰克进入了我的视野。

与杰克的相识，使我开始相信命运。至今我依然为自己能在涉世之初认识这位睿智的长者而庆幸。他改变了我对人生的看法，许多道理虽然在课堂上听过，在书本上读

过,但是,在一片澄净的天空下,面对湛蓝的湖水,它是如此深刻地映入我的心灵。

杰克,当然一开始我并不知道他就是杰克——那个为人所景仰的伟大的企业家,坐在离我不远的河岸边,不断拉动手中的鱼竿,一条,又是一条……上钩鱼忽而挣扎着在水面上拉出一道弧线,忽而腾出水面一个空翻,鱼线一张一弛,颇有节奏,经过一番较量,上钩之鱼劲道渐渐减弱,快到岸边时,一网兜起……处处显现出钓者的力度和技巧。

我的神态引起了他的注意,他向我微笑着招招手。那笑容使我产生一种似曾相识的感觉,却又无法确定在什么地方见过他。我也礼貌地向他点头示意。

正午时分,钓鱼的人纷纷走进高坡上一间酒吧。我记得以前这个地方还是一片树林,午休时父亲和那些钓友会席地而坐,喝着自己带来的啤酒一起闲聊。有了酒吧,人们照样喝酒,照样聊天,但却可以有椅子坐,这似乎更有助消化。

“我叫雷恩·吉尔森,我想坐在这里,希望您不介意。”

“当然不!”他微笑着说,“我是杰克,一起喝一杯?”

杰克!一个熟悉的名字,加上似曾相识的微笑,我突然想起来了。

“杰克……您是杰克……”

“是的,杰克!很奇怪吗?”

当然觉得奇怪。任何像我这样毕业于商学院的年轻人都会感到惊奇,居然在这样偏僻的市郊乡村的池塘边碰到



## 选对池塘钓大鱼

一位世界著名企业家、跨国公司的总裁、哈佛大学管理学教授。我曾无数次在电视上看到他的访谈，也读过许多关于他及其管理的公司的报道，以及他自己撰写的经济分析文章。

他是我的偶像。而此刻，他就坐在我的面前，和蔼可亲的面庞上洋溢着微笑。

“见到您十分荣幸，杰克先生！”我并不想掩饰自己的兴奋。

“我也是！”他举起啤酒杯，轻轻地碰了碰我的杯子。

“收获如何？”

我摇摇头，显得有些窘迫。杰克耸耸肩，表示自己的遗憾和同情，没有任何讽刺的意味。

“我读过您的一些著作，我想……”我迟疑了一会，但还是觉得不应该放弃这次亲自向一位伟大企业家请教的机会。





“谢谢！但现在我只想谈钓鱼。”他依然微笑着。

我颇为失望。我所了解的杰克不仅是一位智者，而且是一位年轻人的导师，对于年轻人总是孜孜不倦地给予教诲。但是，现在他却只想谈钓鱼。

“但是，我对钓鱼一无所知。”

“那么你为什么来会来这里？而且带着整套鱼具。”他看了一眼我手边的鱼具，“不错的鱼竿”。

“我来钓鱼不过是为了消遣。这些都是我父亲留下的。”

“消遣？！”

“是的，我刚刚大学毕业，这是工作前最后一个假期，我想放松自己。”

“你知道自己手中鱼竿的价值吗？”他突然转移话题。

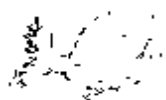
“不知道，这是我父亲留下来的，他是一名钓鱼高手，以前经常在这一带钓鱼。”我再次强调鱼竿的来源，是想告诉他，我对钓鱼兴趣并不大。

“拥有一根好鱼竿，却不知道他的价值，也不知道如何去使用它。”

## 钓鱼哲学

杰克拿起我的鱼竿，仔细端详着，突然问道：“你父亲叫什么名字。”

“海格·吉尔森！不过他已经去世了！”



“对不起……海格·吉尔森……是你父亲？他可是我的钓鱼教练。”

“我父亲……您的钓鱼教练？！”我无法将一个默默无闻的工匠和眼前世界知名企业家联系起来。

“是的！许多年前也就是在这里，他教我如何钓鱼，而且改变了我许多观点。”停顿了一会，杰克接着说，“他是一名真正的钓鱼高手，他的钓鱼哲学影响了我的商业理念。”

“钓鱼哲学？”

“是的，钓鱼哲学！它不仅能教会你如何钓鱼，如何钓到大鱼，而且是一种顿悟和人生思考。”

“你父亲难道没有和你谈起他的钓鱼哲学吗？”

“我从小就对钓鱼没有兴趣。”其实真正不感兴趣的是父亲的唠叨。如果当初我能像杰克一样认识到父亲的价值，也许现在我也成为钓鱼高手了。但是，我还庆幸自己没有成为一名垂钓者。

“真遗憾，不然我们也许有更多共同的话题。”

“但是，我还是希望能得到您的指点，我读过您许多著作……”

“很抱歉，今天我不想探讨商业问题，也许我们可以继续刚才的话题，”杰克礼貌地拒绝了我的请求，“我想它对你同样有意义。”

我看不出讨论钓鱼问题对我有什么意义，我不过是一时兴起，想放松放松。虽然遇到了杰克，虽然知道我父亲居然有这样一个了不起的学生，但这并不意味着什么，丝毫不

能改变我对钓鱼的态度。

酒吧的人逐渐多起来，看来杰克在这里的人缘很好，大家纷纷和他打招呼，他也礼貌地回应着。其他人的轻松自如，反倒衬托出我的窘迫来——而我却是为了放松才到这里来的。

“那么，您能告诉我怎样才能钓到鱼吗？”我觉得自己这个问题有些愚蠢，但是我的确找不出更好的话题了，而这个问题是如此迫切。

“你得先告诉我，想钓什么样的鱼？”杰克突然笑起来，“许多年前，我提的问题和你一样，而你父亲就是这样回答我的。”

“这个有关系吗？”

“当然，而且十分重要。”杰克肯定地说。

“但是，我来钓鱼只是想休闲，只是想放松自己的情绪，所以并不在乎钓到什么鱼……我并不想成为钓鱼专家。”我再一次强调自己不想成为钓鱼专家，来表示自己对这个话题的厌倦。

“难道你认为我是将钓鱼当成我的职业吗？事实上，除了那些钓鱼教练们，这里的每个人都是将钓鱼当成一项娱乐。但是，只有钓到鱼才能给你带来愉悦感，才能有真正的情绪放松。如果你只是想来放松放松，不想为“钓什么鱼”而伤脑筋的话，那么你为什么不在草地上晒太阳呢？”

我同意杰克所说的“只有钓到鱼才能有真正的放松”的观点，因为上午已经历了一场心理考验——我无法控制自



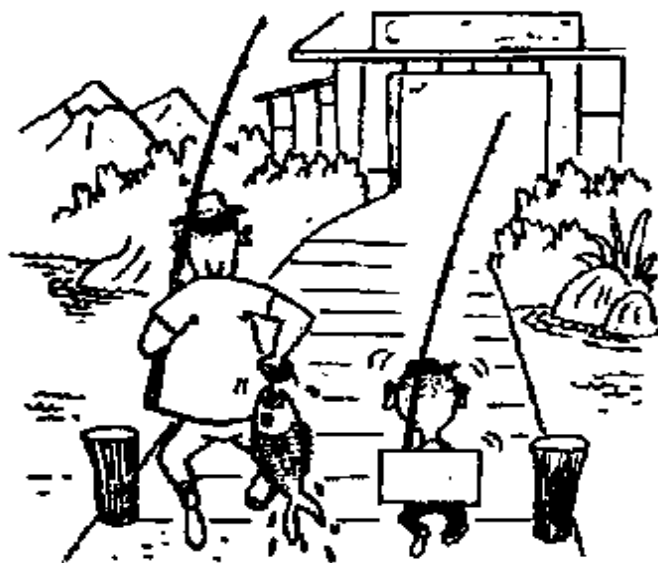
己的欲望，毕竟我不是西藏的喇嘛或者日本的和尚。

“这就是你所说的钓鱼哲学？”

“如果你认为是，他就应该是。在钓鱼和人生之间，也许有一条线连通着。”

## 垂钓的乐趣

“也许我们应该从垂钓的乐趣谈起。”杰克摆出一副准备和我长谈的架势，我不知道父亲是否也是这样和他交谈的。“每个人都在追求最大化，娱乐休闲也不例外。譬如钓鱼，我们在享受阳光、户外清新的空气；我们在体味等待鱼上钩的悠闲自得，我们在感受鱼在吃诱饵时的紧张；我们感受鱼上钩拉线的力量感，我们享受钓到大鱼的成就感，我们享受鱼烹煮时发出的诱人的香味；我们在分享与家人和朋友一起吃鱼的快乐……每个人的感受都不一样。但最重要



如果你一旦选择了钓鱼，就必须遵守钓鱼的快乐规则。

的是,我们必须找到自己独特的感受。”

“最让您感到的快乐又是什么呢?”

“最让我惬意的是鱼上钩收线时的那种紧张感,好像是在与对手竞争时的最后一刻。我能感觉到自己对某种东西的控制力,它使我产生某种力量感——如同海明威在《老人与海》中所描写的那样;此外,我还沉醉于自己钓起来的鱼在锅里煎烤时的滋滋声——我享受自己劳动的成果。钓一条鱼和收购一家企业本质上是一样的。你的感受呢?”

“我不十分清楚,我想也许是一种彻底放松的感觉。”

“但是我感觉你却是沮丧和低落。”他说。

我不得不佩服他的敏锐。在这样一个智者面前,我有一种被看透的感觉。

“我相信你在追求这种感觉,但当周围的人都有所收获而自己一无所获时,情绪是无法松弛下来的,我们毕竟不是圣人。放松是一种感觉,它是由一系列的东西构成,任何不良的情绪都会影响这个感觉。我们不能仅仅停留在感觉上,而应该抓住一种实在具体的东西,使我们的感觉更具体,更真实。所谓放松,并不是简单一个词,它由许多感觉构成。我们必须懂得自己需要什么,然后才能真正去享受这种感觉。”

“我是否可以这样理解,钓到鱼和情绪放松之间并不相悖。”

“是的!你很聪明,大多数人钓鱼,在享受新鲜空气的同时,也希望能有所收获——钓更多更大的鱼,回到家里美





## 选对池塘钓大鱼

餐一顿。放松的方式有很多种,如果你一旦选择了钓鱼,就必须遵守钓鱼的快乐规则。”

哲学味越来越浓了。

“钓鱼的快乐规则:第一,钓鱼;第二,钓到鱼;第三,钓到大鱼。任何事物都有其快乐规则,不要去回避这些规则。”他说。



钓鱼的快乐规则：第一，钓鱼；第二，钓到鱼；第三，钓到大鱼。任何事物都有其快乐规则，不要去回避这些规则。



## 想钓什么鱼

“让我们回到刚才的问题，告诉我，你想钓什么鱼？”杰克喝了一口啤酒。

“对不起，我根本没有想过这个问题，小时候我父亲经常钓鲈鱼或者虹鳟。”

“我知道，你父亲是钓虹鳟的高手。据我所知，他依然保持了这个地区钓虹鳟的记录。但是，现在我想知道你的想法。或者，我可以换一种方式来问你，你喜欢吃什么鱼。”

“虹鳟。但是，爱吃的鱼未必就是想钓的鱼？”

“也许是吧。但是，它们在更多情况下是可以一致的，譬如你爱吃虹鳟，可是钓起来的却是鲈鱼。也许这条鲈鱼很大，甚至可能是池塘里最大的鱼，自然能引起众人羡慕，我们也因此感到满足——每个人都希望获得他人的承认。但是，一旦喝彩声消失，我们还得面对现实，想着该如何处理这条鱼——毕竟钓鱼不是为了赢得他人羡慕。如果我们不了解自己内心真正的需求，即使钓到更多鱼，都无法获得真正的满足和快乐，至少这种满足依然有些缺憾。”

他沉默了一会，又接着说：“如果我们既能赢得他人的喝彩，又能享受美味，不亦乐乎。外在的赞赏或许能短暂激发我们的热情，但是只有内在的需要才能带来持久的快乐。许多年前，我的事业如日中天，当时我在一家大型企业担任副总裁，与同龄人相比已是佼佼者了。我也是踌躇满

志来到这里希望能放松自己的情绪，你的父亲就是这样对我说的。我开始重新审视自己的价值观。”

“是否可以同时有几种选择呢？”

“选择只有一种，每种鱼都有自己的生活习性，但是，如果有其他的鱼自愿上钩，那就可以算是意外的收获了。”

“但是，其他的鱼会自动咬钩，我又如何能拒绝它呢？”

“这的确是一种诱惑。但是，我们必须抵抗这种诱惑，将鱼钩沉到那些鱼不到的地方。”

于是，我懂得了，如果你想钓鳟鱼，你可以在春天、夏天或者秋天的傍晚，开车去任何你想去的湖泊。一个人是否天天去钓鱼并不重要，重要的是他知道自己随时都可以去钓鱼，并且能钓到自己想钓的鱼。这是一种人生的掌控能力。能过一种自己内心需要的生活是快乐最可靠的源泉。

“如果我们既能赢得他人的喝彩，又能享受美味，不亦乐乎。外在的赞赏或许能短暂激发我们的热情，但是只有内在的需要才能带来持久的快乐。

## 选 择

喝完啤酒，闲聊了一会后，钓鱼的人又陆续回到池塘边，开始了下午垂钓之旅。杰克让我和他在一起，我很高兴接受他的邀请，这样一来我们就有更多的交流机会了。

杰克一边将干蝇挂在鱼钩上，一边对我说：“如果你确定要钓什么鱼，你就准备着做一系列的选择吧。选择的正确与否决定你能否钓到，或者更准确地说能否钓到大鱼。”他将鱼钩准确而且有力地抛向水面，然后坐下来看着说：“钓鱼也许应该靠运气的，不确定性的因素太多了。譬如说你选好了一个池塘，但是鱼儿就是不上钩，该怎么办呢？从某种意义上讲，钓鱼类似赌博，但是却不像玩彩票那么完全依靠机会。因为如果我们都做了对的选择，是否成功则要靠天意。但是，反过来，却不能因为这种不确定性，完全放弃这种选择。钓鱼不是傻瓜游戏，它更像是玩二十一点扑克牌。你对娱乐场所（栖息地）、游戏规则（鱼）和或然率（水、食物供应量和天气状态）了解得越多，你赢的机会（钓到大鱼）就越大。”

我依照杰克的做法挂好钩，上好饵，将鱼线抛向水面，然后将支架托起鱼竿，做出放松身心聆听教诲的模样。杰克的话很长，为了让读者更好理解，在转述时，我将其分成不同的层次：

——选择水域



## 选对池塘钓大鱼

“接着，就要挑选一片水域。如果你想钓鲤鱼或者鲫鱼，那么必须在淡水区域，譬如在五大湖，或者在一条不太湍急的小河边。在平静如镜的水面，你享受的是一种悠闲和自得，如果你想在海边的岩石边，就可以看斜阳西下。如果你想钓到鲸鱼，也许需要驾着鱼船进入深海，享受惊涛骇浪的刺激。”

“你可以看出来，我的选择与海明威不一样，他喜欢与鲨鱼在大海中搏斗，而我则更愿意悠闲自在地钓虹鳟。从垂钓者的角度来说，钓什么鱼并不重要，重要的是我们是否

钓什么鱼并不重要，重要的是我们是否知道自己真正需要什么。



知道自己真正需要什么。”

“你也许会认为，这个问题是否太幼稚了，只有傻瓜才会想到在池塘里钓鲸鱼。是的！当然这只是-一种比喻，任何事情都是一个选择的过程。譬如说当我们选择了要钓什么鱼的时候，我首先就要选择区域。这也就是为什么我来到这里的原因。”

——选择池塘

“鱼并非均匀地分配在所有的水域上，同一区域，有人能钓到大鲤鱼，而另一些人则钓到的总是小鱼。因此，选择池塘变得十分重要了。”

在这个池塘钓鱼，我是经过反复地选择的，而你则是完全盲目的，尽管我们碰巧遇在一起了，但是我们却是有区别的。这种区别在于我知道自己的选择，而你是随机，也许你能有好机会，但是机会不可能总是惠顾你。真正的成功需要积累和理智的选择。”

鱼又上钩了，又是一条大红尾鲤鱼。我羡慕地看着鱼被杰克钓上来。

杰克似乎察觉到了我的神情，他微微一笑。“你知道吗？为了选择这个鱼池，我做了长时间的观察和分析，了解水深和藻类的繁殖状况。”

“但是，这不过是钓鱼啊！”我的言下之意是，何必那么认真呢，这不过是一种休闲娱乐吗？

“是的！这的确是一种娱乐，似乎应该更轻松些。但是，如果我们选错了池塘，拿着鱼竿傻傻地坐在池塘边，那就是休



## 选对池塘钓大鱼

闲吗？如果那样的话，还不如坐在花园的长椅上眯着眼睛晒太阳呢？我们也许没必要将钓鱼当成一种体育比赛，但是也不能完全不用心思。这是一种人生态度。一旦你养成了这种态度，你就能从中获得某种乐趣——思考的乐趣。”

### ——选择一个教练

“许多人宁愿选择做一个失败者，也不愿意选择依靠他人的帮助和善意，无论是付费还是免费。”杰克接着说。“我们可以接受一个足球教练、一个旅游向导，尽管我们承认钓鱼是有技巧的，但是却无法接受一个钓鱼教练。一个成功的企业家难道连鱼都不会钓吗？简直不可想像。这对于我们这些男人更是如此。钓鱼向导可以帮助你在水域找到你所需要的鱼。”

“你只需要为一名向导所花费的时间付出一点费用，你的学习曲线就会突然陡起来，和苏格拉底一样，如果你立即接受你是无知的，而且什么也不清楚的事实，如果你闭上自己的嘴巴，那你的学习曲线也会陡然上升。”

“如果你想享受钓鱼的乐趣，那就应该钓到大鱼，钓鱼的乐趣应该在于能够钓到鱼，而且应该是大鱼，否则为什么不去散步呢？或者坐在家里读一本好书？”

“因此，我认为你应该聘请一个教练，这样你才能真正享受钓鱼的乐趣——从成功地钓到大鱼中享受钓鱼的乐趣。”

“我花费了大量时间掌握钓鱼的技巧，这个过程是相当痛苦的，结果我发现，我所总结的所有经验都已经写在书中

了，这是我这么大年龄的人的悲剧所在。你可以用金钱来购买时间。不需要经历长时间艰苦的摸索，就能直接享受钓到大鱼的乐趣。”

——选择一个位置

“选择一个位置。与人生层次一样，鱼也有层次之分，当一个地方的鱼钓完了，我们必须不断地调整我们的位置。但并非盲目的，我们必须知道哪些位置会有鱼，这些位置对于我们钓大鱼的意义。”

“譬如说那些水草丰厚的地方，水深的区域，如果我们无法了解哪些地方可能有大鱼，我们永远都无法钓到鱼。鱼是游动的，机会也是在变化的，我们必须不断变化位置来寻找大鱼，并且在其饥饿的时候投下鱼饵，将其钓上来。”

“也许我们选对了一个好区域，并且选对了一个好池塘，但是我们却在一个只有小鱼的浅水区徘徊，我们的鱼钩永远无法被大鱼咬上，又怎么能钓到大鱼呢？”

——选择钓鱼工具

“一篇报道说：美国有经验的钓鱼迷平均有 10 根鱼竿。想钓到大鱼，我们必须准备更多的鱼具，这样使我们在 一根鱼竿折断后能用另外一根补充，不同的鱼需要不同的鱼竿来钓。在钓鱼指南等类册子上有许多的新产品，但是我们选择哪一种更适合我们的需要呢？”

选择是一种力量，我似乎第一次听说。我们每个人的生活都是被动的，因此感觉不到这种力量的存在。一旦我们的人生为自己所把握，我们就能感受到这种力量的存在了。

## 选对池塘钓大鱼

任何人都具备这种力量。我们选择鞋的样式、汽车、电视节目、度假的方式、我们的人生伴侣，我们都有能力来选择自己的生活。每一项决定都是选择的结果，你之所以做出这样的决定，是因为你做了选择，你的选择往往出自于你的愿望。上帝赋予所有人这种选择的力量。

从我们一出生下来，我们的父母和长辈往往给我们灌输一种思想——我们的选择将会付出巨大的代价。

成千上万的人都在寻找财富，他们制定各种计划、方案，尝试种种不同的方法，但是都无法如愿以偿，最后变得心灰意冷。

“你可以看出来，我的选择与海明威不一样，他喜欢与鲨鱼在大海中搏斗，而我则更愿意悠闲自在的钓虹鳟。从垂钓者的角度来说，钓什么鱼并不重要，重要的是我们是否知道自己真正需要什么。”

鱼是游动的，机会也是在变化的，我们必须不断变化位置来寻找大鱼，并且在其饥饿的时候投下鱼饵，将其钓上来。

## 我钓到鱼了

我努力使自己的思想集中起来专注在钓鱼上，来感受垂钓的乐趣，以不虚此行。

这种努力很快就有了效果，有鱼上钩了——虽然它们并不大，但是我感觉到杰克所说的那种力度，正通过鱼线、鱼竿和手臂传递到全身。越靠近河岸，鱼挣扎得越厉害，所传达出的力量感就越强。整个过程使我的注意力更加集中，也使我对于自身的力量有了一种更清晰的认识。细细的鱼线竟然能传达如此大的力量，在我和鱼之间展开了一场较量。

我突然领悟了，之前自己乏力，因为是缺乏一根线将自己与梦想之间串联起来，因此也无法体会到目标在自己掌控下挣扎时的力量。这真是一种让人沉醉的感觉。我终于钓到了自己想要的鱼，虽然他并没有自己想像的那么大，但是，我能够体会到一种努力后的成就感。

杰克微笑地望着我，眼神中充满了鼓励。

我突然意识到，也许钓鱼是世界上最公平的事情，无论你是董事长，还是普通员工；无论你是总统，还是清洁工；无论你是普通百姓，还是达官贵人，鱼并不会因为你是谁而上钩。潜藏在水底的鱼并不知道你的欲望，它给人一种神秘感和不确定感，这有时候会让我们觉得很茫然，然而也许正是这样，许多人才会对钓鱼着迷。



“也许你可以沿着我们的讨论思考下去，多年前，我就是在你父亲的指导下，去学习钓鱼，学习经营自己的人生。我不过是将你父亲的许多思想转授给你。”

我想自己已经有所醒悟，杰克所讲的不仅仅是钓鱼，而是一个关于选择的哲学，一种人生规划的方式，至少对于现在的我来说是如此。

“我能理解，谢谢您的教诲，希望以后能有更多的机会向您请教。”

“请我做你的钓鱼教练吗？”杰克幽默地说。

“也许是，但不完全是。您教给我的太丰厚了。”

这并不是一句恭维话。你知道吗？回到家里的当天晚上，我关掉所有的灯，让自己陷入沉沉的黑暗中，我陷入了思考，我开始正视自己内心的需要，真正聆听内心的声音。



第二天早晨，我开始重新检视自己所做出的职业选择。我列出自己的兴趣、能力和 SWOT 分析。

第三天，我去了图书馆，查阅了大量资料，了解我所应聘求职的公司情况。

第四天，我开始重新规划自己的人生。

我对钓鱼的兴趣并不大——我想这是我内心真实的想法，我也没有为了聆听杰克的教诲而强迫自己去钓鱼，这与杰克的钓鱼快乐规则是相悖的。因此，我以后再也没有去钓鱼，但是，我与杰克的联系并没有中断，之后我给他去电话，向他咨询一些人生和事业方面的问题，他都慷慨而且耐心地向我解答。我们见面的机会多了起来——但并不是在池塘边，而是在一些研讨会和企业高层管理峰会上。

10 年前，在纽约近郊区，两个垂钓者偶然聚在一起，引发了一场关于钓鱼的讨论。其中那位年轻人因此而得到某种顿悟，开始全新的人生规划。他将这个故事以及故事后的种种感悟和分析写出来了，希望能获得更多的共鸣。

我且叫它为钓鱼课吧！



也许钓鱼是世界上最公平的事情，无论你是董事长，还是普通员工；无论你是总统，还是清洁工；无论你是普通百姓，还是达官贵人，鱼并不会因为你是谁而上钩。



## 第二章

### 选择的困境

## 选择无处不在

“我只想谈钓鱼。”这句当时让我备感沮丧的话，现在回味起来却是如此意味深长。杰克的“钓鱼课”既是一堂人生哲理课，更是一堂职业生涯课。

我并非一名哲学家，甚至也算不上一位成功学家（尽管我的工作与之十分类似），我更愿意将自己称之为“人生规划师”。因此，我将本书讨论的范围集中在“职业生涯”上，一个自己感兴趣，且力所能及的领域，即写作此书的第一项选择。

我将书取名为《选对池塘钓大鱼》，将“钓鱼”和“生涯规划”进行比较分析，成为我写作本书的第二项选择。的确，每个人每天所做的每一件事情都是一种选择，而我之所以选择以“钓鱼”作比喻，一方面杰克的“钓鱼课”改变了我，另一方面这个比喻太贴切了，我甚至有些自我陶醉。

钓鱼	职业生涯规划
一片水域	一份适合自己的职业
一口池塘	一家有发展前景的公司
一位教练	一个能给自己带来帮助老板

人无时无刻不在选择之中，但是，一旦承担起选择的责任，我们就会体味到选择的困境——选择的两难。譬如我

## 选对池塘钓大鱼

选择“职业生涯规划”这一主题，我就必须放弃以宏大叙事的方式来阐述人生、命运之选择；譬如选择了“钓鱼”，就必须放弃“自助旅行”，尽管我常常梦想去阿拉斯加看雪景；又譬如选择了钓鲨鱼，就不可能同时去钓虹鳟，尽管我从小就羡慕海明威与大海搏斗的波澜壮阔；譬如我们选择这个池塘，就不可能同时置于它处，尽管再走两百米，那里也许有更多更大的鱼在等待我的诱饵……

哲学家说：“人不可能同时踏入两条河流”。因此，我们必须随时做出选择，必须学会舍弃，必须突破一个又一个两难困境，并且在突破中获得并享受一种力量感——就像钓鱼时所感受到的那种。

我的职业生涯设计也是从与杰克相遇后才开始的，在此之前几乎什么都不懂。大学毕业，人生和事业才刚刚开始，似乎很难想象自己能够彻底改变自己的人生轨迹。但是杰克让我对自己有了一个全新的认识，让我感到不安、焦虑，开始迫切地希望重塑自己。

每一种选择都有其合理性。但是这种选择并非惟一的，也并非完全正确，一定有许多更好的选择在等待着我们。也正是这种不确定，构成了选择之美。

每一种选择都有其合理性。但是这种选择并非惟一的，也并非完全正确。一定有许多更好的选择在等待着我们，也正是这种不确定，构成了选择之美。

## 选对池塘一：正确的选择

什么是“正确的选择”或者“更好的选择”？

选择让你无处藏身，甚至“不做任何选择”也是一种选择。因此，更重要的不是是否选择，而是如何选择，或者更准确地说是如何做出正确的选择。譬如，我选择钓鲈鱼，而不是虹鳟，是否是自己真实的需要？我选择纽约近郊的池塘，而不是大湖区的河流，是否能够钓到自己想钓的鱼……

成功与失败的区别在于，成功者选择了正确，而失败者选择了错误。因此，我们常常能够看到一些天赋相差无几的人，由于选择了不同的方向，人生却迥然相异。

人在做出选择时，几乎没有人会认为自己是错误的——没有人会故意做出一个不利于自己的决定。他们之所以选错，往往是由于他们不懂得如何选择。

“但是，许多选择都是在无可奈何的被动状态下做出的。”在一次报告会上，一位遭受失业打击的中年人提出这样的问题。

“是的，并非所有的人都能自由地做出选择。从经济学的角度，人之所以必须面对选择，是因为资源的稀缺性，它使我们必须做出取舍。但是，这并不能成为消极选择的借口，相反正是必须做出积极选择的理由。”我不知道他是否能真正理解。

“作为一位成功者，你也许很难体会到我现在的感受。

我的选择是希望继续能在公司工作,而老板却选择解聘我,他比我更强大,而我却无能为力。”

“在这个选择中你的确是被动的。但是,你也许可以做出其他积极的努力,譬如说主动和老板讨论自己的想法?或者干脆选择放弃,去开辟自己的一片天地。请注意,这也是一种选择。”

“但是,我在这个职位上已经工作了10年,我将自己的全部时光和精力都投注在这里,尽管我不是最优秀的,也没有取得什么卓越的成就。坦白地说,我对现在这份工作兴趣并不大,但是,我必须赚钱养活自己和家人,我需要这份工作。”从他急切的言辞间,我能感觉到他的焦虑。他之所以愿意破费来听我演讲,说明他的确无路可走了。

他的难题在大多数人身上都存在,包括那些刚刚踏入社会的年轻人。其结症在于:在事业的开端就没有做出正确的选择。

几乎没有人会认为自己是错误的——没有人会故意做出一个不利于自己的决定。他们之所以选错，往往是由于他们不懂得如何选择。



## 选对池塘二：选择正确的方向

选择是一个连续的过程，无所谓“正确的选择”，只有“选择正确的方向”。一开始个人的选择空间通常非常狭小，并不能完全自主地做出决定，但是总有一定的选择余地，如何把握有限的选择权，使其朝向一个正确的方向十分重要。

杰克年轻时就曾梦想成为一名大企业家，但对于出生贫寒，无法接受高等教育的他来说这不过是一个梦想。但是，他十分清楚成为一名总裁的途径，虽然一开始一条崎岖的小路，看起来与初衷相距甚远，但是事实证明这个选择是正确的——它带领杰克走向了一个光明的未来。

也许我们无法做出正确的选择，但是我们却可以做出对未来最有利的选择。一项选择是否正确，从某种意义上取决于其对未来的意义。譬如说，你刚刚大学毕业，摆在你面前的有两份工作，一份工资待遇高，但与自己的兴趣并不吻合，另一份工资待遇低，却是自己喜欢的，你该如何选择呢？

“我会选择自己喜欢的工作。”相信你会这样回答，而且是大多数人的答案。之所以如此，是因为它不过是一个假设。现代社会价值观不断教导人们要“自由选择”，要选择“对人生有价值的东西”。但是，一旦面对现实，我们的心理天平就会倾斜——尤其是当收入水平的高低差距超出了我

们心理承受能力时,大多数人都会失衡。

“问题是否可以这样来考虑,先接受那份待遇高,而自己不感兴趣的工作,积累一定的财富后,再去追求自己的兴趣爱好也不迟啊!”这才是大多数人真实的想法。

借口!这不过是一种借口,每个人都在为错误的选择寻找借口,为自己无法抵抗诱惑做开脱。尽管这份假设并没有说一份工作能让你快速致富,而另一份工作让你受冻挨饿——它们的差距并没有我们想像的那么大。

“借口?”一些人会为我这种说法感到惊讶,而另一些人则不以为然。因为在他们看来,他们的想法是很现实的。

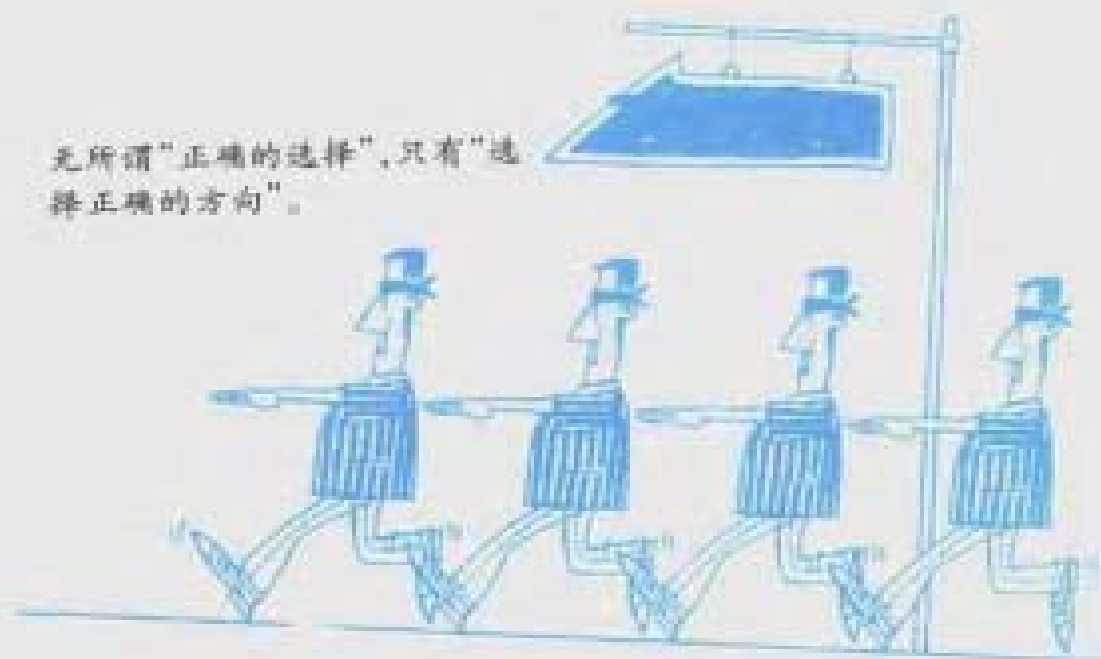
但我的评断更是建立在现实基础上的。商业社会是公平的,对于一个年轻人来说,是不存在一份工作能一夜暴富,而另一份工作却三餐不保的。大多数情况下,其差别不过是一两百美金而已,仅仅是为了一点点的差距使我们放弃选择一个正确方向的机会,实在是很愚蠢。

“薪水的高低是可以衡量的,而兴趣是如此模糊不清。选择高薪水的公司难道不对吗?”每次研讨会在谈到这个问题时,我几乎都会遭遇这样的质疑。

是的,我承认有那些既符合自己兴趣和天赋,又能提供丰厚报酬的公司。之所以采取这种对比选择,是希望能加深读者的印象。事实上,低薪水本身就是对个人心态的一种考验。许多人为了得到高薪的工作,往往习惯性地模糊自己的追求和兴趣。强迫自己和他人认为,这就是最佳的选择。

圣人法兰克说：“让我平和地接受那些自己无法改变的事实，让我拥有足够的勇气去改变那些自己能够改变的东西，并且拥有足够的智慧知晓其中的变化。”

无所谓“正确的选择”，只有“选择正确的方向”。



每个人都在为错误的选择寻找借口，  
为自己无法抵抗诱惑  
做开脱。

## 困境一：路径依赖

“你对自己的现状感到满意吗？”这是我提供咨询服务时经常问的一个问题。

“不满意，但是我没有更多的选择。”这是最常听到的回答。我们也许会奇怪为什么如此多的人对自己毫不满意，却不试图去改变它。据我了解有两方面的原因：

一、我们已经习惯了某种工作状态和职业环境，并且产生了某种依赖性。

二、重新做出选择，会丧失许多既得利益，甚至大伤元气，从此一蹶不振。

第一种原因用一个经济学的词汇来表达：路径依赖，它是类似于物理学中的“惯性”，

一旦选择进入某一路径（无论是“好”的还是“坏”的）就可能对这种路径产生依赖。某一路径的既定方向会在以后的发展中得到自我强化。人们过去做出的选择决定了他们现在及未来可能的选择。好的路径会起到正反馈的作用，通过惯性和冲力，产生飞轮效应而进入良性循环；不好的路径会起到负反馈的作用，就如厄运循环，可能会被锁定在某种低层次状态下。

以下的故事也许有助于我们理解这一概念，并且加深对其后果的印象。

美国铁路两条铁轨之间的标准距离是 4 英尺 8.5 英

寸,这是一个很奇怪的标准,究竟是从何而来的呢?原来这是英国的铁路标准,而美国的铁路原先是由英国人建的。那么为什么英国人用这个标准呢?原来英国的铁路是由建电车轨道的人所设计的,而这个正是电车所用的标准。电车的铁轨标准又是从哪里来的呢?原来最先造电车的人以前是造马车的,而他们是沿用马车的轮宽标准。

好了,那么马车为什么要用这个一定的轮距标准呢?因为如果那时候的马车用任何其他轮距的话,马车的轮子很快会在英国的老路凹陷的路辙上撞坏的。为什么?因为这些路上的辙迹的宽度是4英尺8.5英寸。

这些辙迹又是从何而来的呢?答案是古罗马人所定的,因为在欧洲,包括英国的长途老路都是由罗马人为他们的军队所铺的,4英尺8.5英寸正是罗马战车的宽度。如果任何人用不同的轮宽在这些路上行车的话,他的轮子的寿命都不会长。

那么,罗马人为什么以4英尺8.5英寸为战车的轮距宽度呢?原因很简单,这是战车的两匹马屁股的宽度。

等一下,故事到此还没有完结,下次你在电视上看到美国航天飞机立在发射台上的雄姿时,你留意看看在它的燃料箱的两旁有两个火箭推进器,这些推进器是由一家公司设在犹他州的工厂所提供的。如果可能的话,这家公司的工程师希望把这些推进器造得胖一点,这样容量就可以大一些,但是他们不可以,为什么?因为这些推进器造好之后是要用火车从工厂运送到发射点,路上要通过一些隧道,而

这些隧道的宽度只是比火车轨宽了一点，然而我们不要忘记火车轨道的宽度是由马的屁股的宽度所决定的。

因此，我们可以断言：可能今天世界上最先进的运输系统的设计，是两千年前便由两匹马的屁股宽度决定了。这就是路径依赖，看起来有几许悖谬与幽默，但却是事实。

职业生涯无法摆脱这种路径依赖，一旦我们选择了“马屁股”，我们的人生轨道可能就只有4英尺8.5英寸宽。虽然我们并不满意这个宽度，但是却已经很难从惯性中抽身而出。

一旦我们选择了“马屁股”，我们的人生轨道可能就只有4英尺8.5英寸宽。虽然我们并不满意这个宽度，但是却已经很难从惯性中抽身而出。



## 困境二：机会成本

第二种原因同样也可以用一个经济学的词汇来描述：机会成本。

有一得，必有一失，所谓鱼翅与熊掌不可兼得，亚当·斯密曾经说过：国王会羡慕在路边晒太阳的农夫，因为农夫有着国王永远不会有安全感。而你要要有农夫那样的安全感就不能有国王的权势。你选择做一件事，必然会放弃另外一件，那个被放弃的所带来的收益就是你的机会成本。譬如，你在被动的情况下选择了一个职业，通过自己勤奋努力取得了一定成就，积累了大量的资源，但是，现在你醒悟过来，意识到它并非自己所理想的职业，于是想跳槽转行，那么继续留在这个行业可能创造的价值就变成了你的机会成本。机会成本越高，重新选择的难度就会越大。

职场发展犹如爬树一样（钓鱼不是我惟一的比喻），一旦发现树上所结的果实并非自己所需或者上面的枝干已经腐朽时，惟一的选择就是退下来，换一棵树或者朝另一个方向继续爬。在旧树干上爬得越高的人，退下来的难度也就越大，而且越是等待观望，所付出的代价就越大。

做人是需要成本的，有好的人生选择，也有坏的人生选择，却没有不要成本的选择。付出的成本太高，就可能影响我们的选择，也会使我们的人生和职业生涯留下太多的缺憾。相反，如果一开始就能做出正确的选择（或者选择正确

的方向),就能降低个人选择的成本,创造更多的“利润”(人生价值)。

43岁的密比先生是一家大型广告代理商的会计主管,他告诉我,虽然自己很喜爱广告,并且在广告行业呆了20年之久,可是,他还是意识到这个行业与自己的性格不合。

“我知道这份工作很不错,”他说,“收入也颇为丰厚,但是总觉得浑身不舒服,医生告诉我这是因为违反自我意志勉为其难工作造成的;他认为长此以往会对我的心脏、腹部以及其他器官造成慢性伤害。”

“我知道自己真正喜欢什么,但我从来没有告诉过任何人。多年前,我同样为一家广告代理公司工作,负责一家饲料公司的策划,学到了很多饲养牛的知识,我学得越多我就越喜欢它。”

“但是,每当我想要放弃广告业,放弃现在的工作,就感到自己很笨。我在大学念了6年书,就是想要从事这一行,只有大傻瓜才会把3.5万美金教育投资和20年的经验断送掉,改行去做其他事情。”

在我的朋友中,丹尼尔·麦金是一个富有理想色彩的人。他完全依据自己的兴趣爱好,完成了神学本科和硕士课程,但是却并不想在所学领域发展。然而,多年来的教育,为之花费的费用和精力,以及已经形成的生活方式,使自己觉得不应该轻易放弃自己所学的知识。

在他硕士毕业的第一天,他就陷入情绪低谷中,他不断地问自己:我该如何发展,该如何重新塑造自己?我想进入

商界,但谁又会要一个拥有神学学位,没有任何工作经验的人呢?手中的学位让他进退两难。

这是一个正常人的思维,从事业和生活的角度,密比先生和丹尼尔·麦金的考虑是理智的。但是,又是什么造成了这种尴尬和困境呢?值得我们认真思索。

如果一开始  
就能做出正  
确的选择,  
就能降低个  
人选择的成  
本。



职场发展犹如爬树一样，在旧树干上爬得越高的人，退下来的难度也就越大，而且越是等待观望，所付出的代价就越大。

### 困境三：试错

心理学家利维森认为：“早期选择不能永远决定未来的职业生涯。形成一种成熟的职业观是一个复杂的社会心理过程，贯穿于整个求职期。大多数人的确在 17 至 29 岁之间做过第一次严肃的选择，然而，这只是对兴趣和价值观的一种初步确定，他们还需要更多的时间和更多的选择过程重新在许多兴趣中分出真伪，找到合乎其兴趣的职业。”

当然，每个人都必须多次选择才能最终找到适合自己的职业。但是，这并不能成为我们不负责，随性而为的借口。人生与实验室的试验不同，是不可逆转的，而且每一次选择对未来都会产生不可逆转的影响。虽然“失败是成功之母”，但失败并不必然导向成功。

实验室里的“试错”过程是将所有的可能性全部演示一遍，将错误的排斥，最后得出正确的结论。爱迪生发明电灯时说：“我并没有失败过一万次，只是发现了一万种行不通的方法。”但是，职业生涯变数太多，不可能一一试验。

另外，如果选择的方向不正确，再多的试错过程都是徒劳的。一个内向的人如果想成为成功的销售员，会有更多失败的磨砺。一个没有天赋的小提琴手可能尝试过无数错误和失败，还是难以望见成功者的项背。

詹姆斯是我的一位顾客，曾经是“试错”法的崇拜者。从年轻时开始频繁跳槽，频繁转换职业，一直到年老。“我

无法了解自己到底适合做什么工作,只好换来换去,希望能在工作过程中找到自己的兴趣所在。”

来到我的办公室时,他情绪低落,心情沮丧。对于一个一生中从事过40种职业,在100多家公司工作过,平均一年换两家公司的人来说,这种态度是可以理解的。他也许是一个特例,但心态却具有某种代表性。

“每当受到打击时,我就对自己说,‘我的选择也许又错了,我不适合这个行业。我必须调整,否则我会荒废了自己。’于是,又匆匆忙忙地跳到另外一个行业。但是至今我都无法确定自己适合做什么工作。”当“试错”成为一种心理惯性时,就很难从失败中获得经验了,相反,却会成为一个自我逃避的借口。

在手工作坊时代,男孩一旦拜师学艺,就可能终身从事某一行业,无从选择。现代流行的观点认为,年轻人应该有更多的职业经验。但是这却走向另外一个极端:盲目选择。人力资源管理学家认为,一个人一生中调整7次职业都是可以接受的,超过这个限度会对职业生涯造成不利的影响。

尽管职业的发展对个人的知识和经验提出了更高的要求,但是,这并不意味着一定要通过频繁转换职业来获得。“试错”不过是获得职业经验的一种方式,而且必须遵循以下规则,才有意义:

——每次选择都必须指向一个正确的方向,如南辕北辙,再多的选择都是徒劳无功的。

——“试错”的意义在于我们永远无法做出最正确的选择,因此必须从错误中获得经验。

——“试错”的过程开始得越早,越容易获得成功。

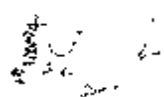
### 困境三:核心能力

毫无疑问,职业的发展对个人的知识和经验提出了更高的要求。但是这种要求既是广度的,也是深度的。

梭罗说过:“判断一个人的学识,就要看他主动把事情弄清楚的程度。如果我们走进 1000 家航海罗盘制造工厂,我们都会看到罗盘指针在被磁化之前所指的方向是不确定的。但是指针被磁石磁化具有特殊属性之后,它们就会永远指向北方——忠实于两极了。因此,一个人不会固定地指向一个方向——除非他能够树立一个精通业务的方向,渊博的知识才可能对其发展大有裨益。”

泛泛地了解一些知识和经验是远远不够的,你至少必须在某些事情上知道得比别人多。努力加强自己的专业知识,一直到你比你的同行知道得更多,做得比别人好。然后,借着经常练习和不歇的好奇心,强化你的专业领导地位。如果你不能比别人知道很多,就无法领先。

这就是所谓“核心能力”,它通常是用来描述一个企业的竞争状态,但是我认为他应用在个人的职业生涯上也很贴切。如果我们在职业选择上游移不定,就无法积累某个领域的核心知识和经验,就无法在个人竞争中形成自己的



优势。我们经常可以看到许多上知天文、下知地理、口若悬河、夸夸其谈的人往往一事无成，而那些术业有专攻的人却成就斐然。

趋向专业化，是全世界的生活通则。而在生物界里，每一个物种寻找新的生态位置并发展新特征，是生命本身的演化方式。没有核心能力的小公司将会无法生存；没有核心竞争能力的个人，注定一辈子拿死薪水。

核心能力能够让自己与他人区别开来，使自己变得不可取代。但是取得这种能力需要一个长期的训练过程，需要在职业生涯中做出“正确的选择”。

一些人刚刚积累了一些职业经验和社会资源，经受一点诱惑或者一点点挫折就转换门庭，结果将自己长时间积累的全部资源弃之不用，核心能力自然无法形成。

许多生活中的失败者几乎都在好几个行业中艰苦地奋斗过，如果他们的努力能集中在一个方向上，这就足以使他们获得巨大的成功。

我认识一位机械师，他尝试着发明一种新的发动机，但是，在他离成功只有一步之遥的时候，他却跳槽到了另外一个行业，于是在完全可以获得精通的技术的情况下与成功失之交臂。这个世界上充斥了“离成功只有一步之遥的”人。他们都止步于成功的大门之外。他们的勇气在成为行业的专家之前就已经耗尽了。

请注意那种知名的天赋——多才多艺。许多人失去了成功的机会，就是因为他们一开始就没有选择一个正确的



方向,并且持之以恒地走下去。“无所不通”像一团鬼火,迷惑了无数有前途、有思想的年轻人,让他们一事无成。如果企图掌握好几十门职业技能,你就不会精通任何一门。

一位著名的企业家说过:“万事通在我们那个年代还有机会施展,但是现如今已经一文不值了。”



### 第三章 钓鱼指南：

寻找一幅职业地图

## 为有生之年立一份“遗嘱”

在一次讨论会上，我向观众提出这样一个问题：“写过遗嘱的人请举起手来！”一开始，大家显得十分困惑，流露出费解的神情。

“遗嘱？什么遗嘱？”大家悄悄议论起来。

“是的，遗嘱，为身后做的安排。”我大声强调，以引起大家的注意。这回大家明白了，一些人举起手来，我概略数了一下，约占与会者的半数以上。

“很高兴有如此之多的人已经准备好后事了。”我没有等听众反应过来，马上接着说：“但是，有哪些人写过一份生涯计划书——一份规划你有生之年的目标和行动的计划书？”零零星星的有三两个人举起手来，这和我预想的差不多。大部分人为死亡做好了安排，却对自己的一生毫无准备。

我丝毫没有轻视遗嘱的意味，遗嘱的确是很重要的，也是必须的。但是，生命的蓝图难道不比死亡的蓝图更重要吗？

周末，我们计划开车去钓鱼，我们会安排往来的时间，会准备钓具、诱饵、地图、足够的金钱、衣物、轻便的鞋……我们可以为钓一次鱼而做准备，为吃一餐饭而规划，为下一盘棋而思考，为一次旅行而计划。但是，我们却很少认真地思考一下自己一生应该如何度过，在有生之年如何选择一

份职业。

许多人宁愿花更多的时间来计划如何度过下个夏季假期，尽管它最多不过占用我们一生 80 个小时，却不愿仔细考虑将占去我们一生 8 万个小时的职业生活该是什么样子。

也许我们认为这种思考太遥远，太不具体，有太多的不确定性。的确，我们常常有许多梦想，但是我们却缺乏将这些梦想付诸实施的规划。我们不过认为梦想就是梦想，是遥不可及的。即使我们认为梦想是可以实现的，但却又认为只要朝某个方向行走就可以了。

与杰克在池塘边相遇之前，我既没有立遗嘱，也没有自己的职业生涯规划。但是，那次偶遇改变了我的许多看法，使我第一次意识到它对我生命的意义。现在，几乎每一次演讲我都会讲到我与杰克这次偶遇，讲到钓鱼的快乐哲学，讲如何给自己的有生之年立一份遗嘱。

——如果明天就会去世，回忆自己有什么未了心愿，把这些愿望写在纸上，这个名单可能会很长。

——如果还有一周的生命，在这一周里，问一问自己最想做的事情是什么。这些事情应该在以上的名单上。

——如果生命仅剩余一个月，又该如何度过它，同样将它写出来，这个名单会比上一个名单更长。

——如果生命可以延续一年，如何安排这 365 天？

.....

——事实上，我们的余生会有 30 年，40 年，50 年，甚至

更长,我们有多少事情要做,多少梦要圆?

当我们诚实地回答完这些问题,并将其列出来时,就是一份有生之年的“遗嘱”草案了,紧接着我们需要做的是制订计划,来完成这些遗嘱——我们是自己的委托人。

许多人宁愿花更多的时间来计划如何度过下个夏季假期,尽管它最多不过占用我们一生 80 个小时,却不愿仔细考虑将占去我们一生 8 万个小时的职业生活该是什么样子。

## 生命中最重要的决定

我曾经在纽约城的中心公园听到过两个大学生的谈话。我们称之为吉姆和弗莱德。在不到半分钟的谈话里，他们完美地描述了大多数人选择职业的方法：

吉姆：嗨，你学的什么专业？

弗莱德：物理学。

吉姆：物理学？老天，你实在不该学物理，计算机专业才是热门。

弗莱德：可是我喜欢物理学。

吉姆：伙计，物理学挣不到大钱。

弗莱德：真的么？那什么能？

吉姆：计算机。你应该改行搞计算机。

弗莱德：好吧，明天我就开始。

在我们这种文化氛围下，许多求职选择（和职业转换）就是用这种方式在一眨眼之间做出的，在与某人的随意谈话时做出的，或者是追随父母的脚步，听从新闻媒介上的文章的劝导，有时甚至是在男友或女友的怂恿之下做出的。

每一个刚刚踏入社会的年轻人以及那些中途调整职业的人，都必须做出一项重要决定：你将以什么方式来谋生？做一个农夫、邮差、化学家、森林管理员、兽医、大学教授，或者摆一个牛肉饼摊子？

这种选择通常都像赌博。哈里·艾默生·佛斯迪克在

他的《透视的力量》一书中这样说道：“每一个男孩在决定如何度过假期时，都是赌徒。他必须用自己的岁月做赌注。”现在，我所做的努力就是告诉人们如何降低“选择假期”时的赌博性。

我曾经在毫无准备的情况下，做出一个重要的人生选择，一次谈话改变了我的决定。今天，当我以“职业规划师”的身份与他人沟通时，一些看法变得更通透。我发现，大多数人的盲目并非认为职业规划不重要，而是因为：

——他们不知道如何去做；

——他们觉得这样做太麻烦；

——他们对自己确定的目标和计划没有信心；

——他们将目标制订得过于长远，这使立刻看到成果变得不可能，从而导致他们丧失了勇气。

世界上只有 3% 的人有自己的目标和计划，并且将它明确地写出来，还有 10% 的人有目标和计划，但却将它留在自己脑子里，剩余的 87% 的人都随波逐流，不知道自己该向何处去，自己的生活完全被人掌控着。

因为职业关系，我曾经拜访过许多事业有成的人，发现他们有一个共同特点，那就是在正确的时间做出正确的决策。这种选择并非因为他们拥有某种特殊的天赋，而是他们对自己的人生和事业有一个明确的目标和整体的规划。

一个人从受孕开始经过一段漫长的经历，一直到离世为止，虽然每个人都有其不等的生命长度，但是成长的阶段则是不变的，不同阶段的成长环境，需要有不同的阶段来配





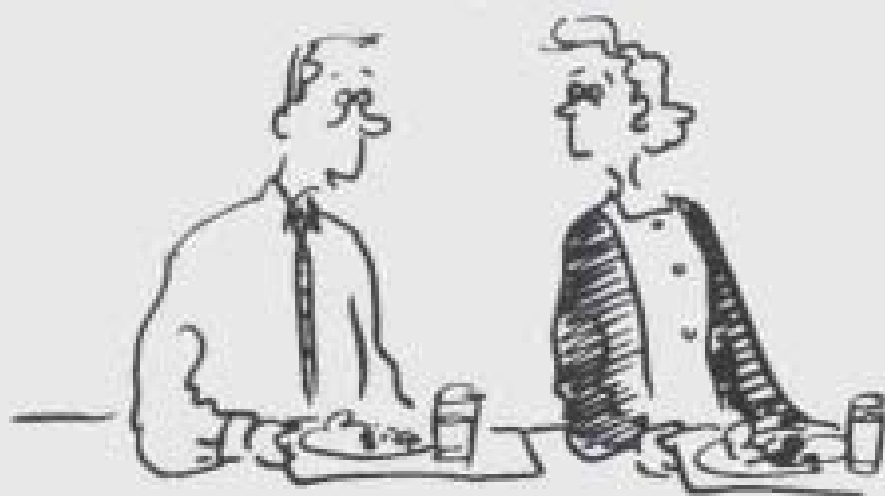
合,以符合我们的发展,所以我们必须要有“生涯规划”的观念。

从出生到死亡,一次就做好生涯规划是一件几乎不可能的事情,我们所要做的是在成长的转换点上来切割我们的人生。通过这种有意识的规划来矫正人生的偏差。

的确,职业生涯中充满了不确定性因素,我们无法了解明天会发生什么。但是,毕竟还有许多东西是我们可控的,我们只要把握这些可控的因素,在面对一个又一个人生选择时,能抵制住一些诱惑,就能使我们的职业生涯不至于偏离得太远。

你是自己人生的建筑师,是建立一个成功的生活或者一种悲惨的生活,关键在于你勾画出一个什么样的蓝图。

你实在不该学物理,计算机专业才是热门。



因为职业关系，我曾经  
拜访过许多事业有成的人，  
发现他们有一个共同的特  
点，那就是在正确的时间做  
出正确的决策。

## 将生涯规划当成一份工作

“你做过或者参与过一些计划工作吗？譬如公司发展战略规划、销售部门的拓展计划，或者个人的工作一周计划吗？”

这是我提供咨询业务客户问卷中的一项内容。大多数人都会填写上“有”。内容相当庞杂，不一一列举。

“但是，为什么你却没有为自己的职业生涯做一份计划呢？”我常常就这个问题与顾客展开讨论。

众说纷纭，但有一个回答给了我一些启示：“制订销售计划是我的工作，我没有时间想自己的问题。”

的确如此，公司聘请我，支付报酬给我，我付出自己的劳动——一宗简单而且合理的交易。这种契约关系使我们承担一种责任：为公司发展战略、销售目标或者客户关系制订一份计划是我们必须完成的工作。反过来，对于自己，没有付钱给我们，没有任何契约，于是就可以心安理得地不负责任了。

这真是一种十分奇怪的事情，和前面所讲的“大部分人对为死亡做好了安排，却对自己的一生毫无准备”一样奇怪。

因此，我给自己的顾客提出这样的建议：在确定职业方向之前，或者准备换一份工作之前，先聘请自己，为自己做一份生涯规划，并且将它当成自己的第一份工作——为了

自己人生最重要的决策,聘请自己。

时间:也许是一天,也许是一个月,甚至更长时间,直到自己满意为止。

价格:为这份工作确定一个价格,一个相当高的价格,因为它对于你的人生会有很高的价值,而且高价会让你投入更多的精力

努力:像为公司和老板工作那样努力地去思考和设计,而不是随意为之。

结果:这份工作必须是完整的,要做到善始善终,提供一份完整的可行的报告。

也许你会觉得我是在玩游戏,或者认为不过是一种假设。但是,从更宽泛的意义上,没有人不在工作。一些人之所以认为自己没有工作,是因为在他们看来,只有受聘于一家公司,每天匆匆忙忙上班、下班才算是工作。

如果我们将自己当成一家公司来经营,在选择一份职业之前,我们所做的职业规划就相当于“公司战略”;当我们从一家公司辞职或者被解雇,四处找工作时,我们的工作就是“寻找工作”。

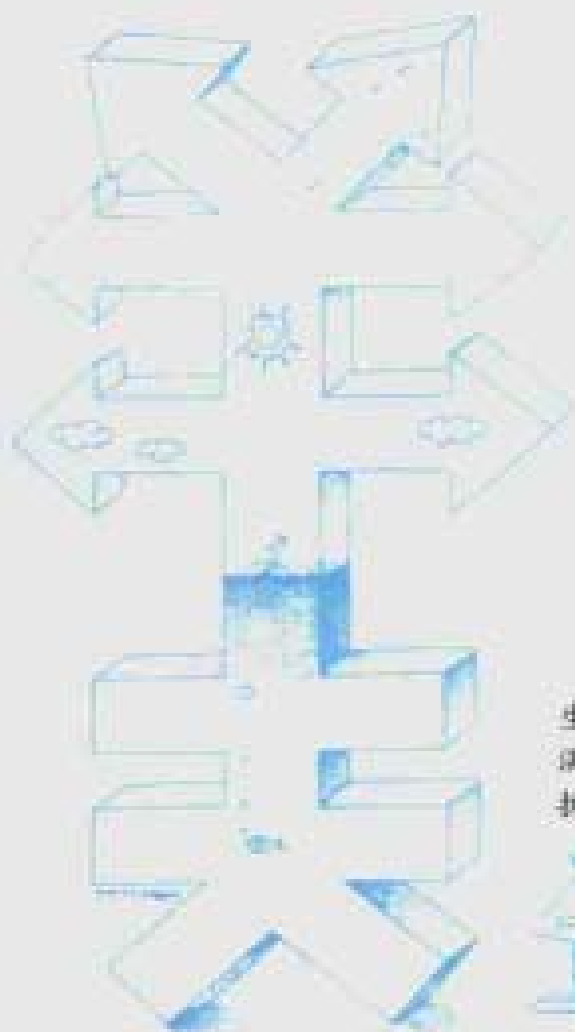
人永远不会没有工作——没有“工作”时,你的工作就是“寻找工作”。你为他人雇佣是一份职业,为自己工作同样也是一份职业。虽然在许多人眼里,你不过是一个“失业者”,但你依然有一份每个工作日从上午9点到下午5点的



全日制工作,只不过是自已付薪水给自己而已。

对职业生涯规划这份工作一定不要半途而废,应该有足够的耐心;对待自己也要像对待其他老板一样,敬业和忠诚。

韩诺威是我所接触的顾客中领悟能力很强的一位,他不仅认同我的观点,而且以自己的切身体会做出了生动的阐释。对此,我感到很高兴,希望他能成为我的一个典型的成功案例。但是,出乎我意料之外的是,第二天一大早他就



生涯规划不是一叠打满字的纸,而是一个可执行的计划。





来拜访我，兴致勃勃对我说：“我花了整整一个晚上完成了一生的职业规划。”他将几张写满字的纸放在我的桌子上。

我拿起来，从头到尾浏览了一遍，然后对他说：“写得很好，条理清楚，内容详细。但是，我不认为这有什么意义。”

“为什么？”他显然有些惊讶，也许他希望能听到更多的赞赏。

“一夜之间是无法完成一个具有实际意义的规划的。”

“职业规划并不需要这么复杂，不应该花这么长时间。”韩诺威的想法具有某种代表性，人们带着这样的偏见和思想去规划、实施——遭遇困难——然后放弃，结果一无所获。

生涯规划不是一叠打满字的纸，而是一个可执行的计划，是一件有关个人发展的严肃的事情。我们接受主管的安排做一份计划书时，需要调查，需要查阅资料，需要征询他人的意见，但是，当我们做一份职业生涯规划时，为什么会愚蠢地认为只需要一念之间的感觉就可以了呢？人真是很奇怪。

在确定职业方向之前,或者准备换一份工作之前,先聘请自己,为自己做一份生涯规划,并且将它当成自己的第一份工作——为了自己人生最重要的决策,聘请自己。

## 钓鱼路线图

我在为生涯规划做巡回演说时，一名听众在演说结束后找到我，问我是不是一个先知，我微笑着回答说是。

他很认真地靠近我说：“我将会发生什么事情？”

我微笑着问他：“那么，你期望发生什么事呢？”

他说：“我还没认真想过。”

“那么我就帮不上忙了。”我说道，脸上依然保持微笑。  
“如果你那么不在乎自己的未来，没有任何期望，那么我也无法给你期望。”

几年前，美国作家盖尔·希伊出版了一部畅销书，书名叫《开拓者们》，他在撰写这部书的时候，通过一份内容十分广泛的“人生历程调查问卷”，间接地访问了6万多个各行各业的人士，他发现那些最成功和对自己生活最满意的人至少有两个共同的特点：

第一，他们喜欢有更多的亲密朋友；

第二，他们一开始就会致力于制定一个生涯规划，尽管一些目标并非当时能力所能达到。

根据希伊的研究，这些开拓者们觉得他们的生活很有意义，而且比那些没有目标驱使其向前的人更会享受生活。正像西方有一句谚语所说的：“如果你不知道你要到哪儿去，那通常你哪儿也去不了。”

你必须先知道自己想要什么，才懂得去追求。让我们



来告诉大家如何绘制一张钓鱼路线图吧！

#### 第一步：自我发现

自我发现对一些人也许是一个愉快的过程，但对于另一些人来说，它也许更是一个痛苦的过程。有时候我们必须将自己的心绪拉回到年少时代，在那个时候他们还没有对自己所怀抱的梦想产生疑惑。

#### 第二步：设定目标

自我发现往往是一种感觉，我们还需要用一些简单的句子将人生目标描述出来，以使目标更明确，更具体。这些目标是你自己确定的，而不是老板、父母、妻子、兄弟姐妹，以及朋友们认为你应该追求的。你也不应该为了与人一争高低，或者因为他人认为你不够成功，而制定自己的目标。

#### 第三步：职业选择

如果你心目中已经确定一个目标，你就会清楚地知道自己要选择或接受什么样的一份职业。只要你还没有到安享晚年的地步，任何时候开始你的职业规划都为时不晚。无论你是20岁左右刚刚踏上职业征程的年轻人，还是40岁正陷入职业困境的中年人，都可以重新开始自己的职业选择。

#### 第四步：职业发展规划

你需要有一个详细的个人职业发展规划。这个计划可以是一个5年的计划，也可以是一个10年、20年的计划。不管是属于何种时间范围的计划，它至少应该能够回答如下问题：

——要在未来5年、10年或20年内实现什么样的一些职业或个人的具体目标？

——我要选择一个什么样的公司才能实现自己的职业目标？

——我要选择一个什么样的职位提升才能实现自己的职业目标？

——为了达到自己的职业目标，应该在哪些个人素质、技能、业务能力、潜能开发方面提高自己。

#### 第五步：评估和调整

影响职业生涯规划的因素很多。有的变化因素是可以预测的，而有的变化因素却难以预测。在这种状况下，要使职业生涯规划行之有效，就须不断地对职业生涯规划进行评估与修正。

## 归零思考

现在，让我们安静下来，理清自己的思绪，从零开始问自己几个问题。几个问题下来，也许你很快就可以知道自己的终极目标是什么，但是大多数人则不是这样的。他们在找到自我前，往往需要在不同的场合对自己重复与上面的提问类似的问题。

每一次向自己提出这样的问题的时候，随意地记下你的所得。开始的时候，它们可能没有什么意义，但是，多次的累积会让你茅塞顿开。

1. 我是谁？
2. 我想做什么？
3. 我会做什么？
4. 环境支持或允许我做什么？
5. 我的职业与生活规划是什么？

第一个问题：我是谁？

思考你所扮演的各种角色与你的特征，如儿子、职员、兄弟、父亲等，能力如何，个性是什么样的。尽量多的写出各种答案，你将会清楚自己承担的责任、角色和性格。想想哪些是暂时的，哪些是永久的，哪些是应该保留的，哪些必须抛弃或改正。可以到专业机构接受心理测试，帮助自己进行分析。

回答的要点是：面对自己，真实地写出每一个想到的答案，按重要性进行排序。

第二个问题：我想干什么？

将思绪回溯到孩童时代，从人生初次萌生第一个想干什么的念头开始，然后随年龄的增长，回忆自己真心向往过的、想干的事，并一一地记录下来，进行认真地排序。

第三个问题：我能干什么？

将自己得到确实证明的能力和自认为还可以开发出来的潜能一一列出来，认为没有遗漏了，就进行认真地排序。

第四个问题：环境支持或允许我干什么？

仔细分析自己周围的环境以及自己所拥有的资源，看看这些环境和资源能够给自己提供什么样的帮助，并且逐



一将它写出来。

第五个问题：我的职业规划是什么？

将前面几个问题的答案一字排开，认真加以比较，将内容相同或相近的答案用一条横线连起来，你会得到几条连线，而不与其他连线相交的又处于最上面的线，是你最应该去做的事情，也就是你的职业生涯的方向。





## 第四章 想钓什么鱼？

发现自己内在的需求

## 不知道自己想要什么？

索柯尼石油公司人事经理保罗·波恩顿，在过去的20年中，曾面试过7.5万名应聘者，并出版过一本名为《获得好工作的6种方法》的书。有人请教他：“今天的年轻人求职时，最容易犯的错误是什么？”

“不知道自己想要什么，”他回答说，“这让人惊诧不已，想想看，一个人花在影响自己未来命运的工作选择上的精力，竟比花在购买一件穿了一年就会扔掉的衣服上的心思要少得多，是一件多么奇怪的事情，尤其是当他未来的幸福和富足全部依赖于这份工作时。”

现任美国家庭产品公司副总裁的卡尔夫，曾经为杜邦公司雇佣过数千员工，她说：“在我看来，世界上最大的悲剧莫过于，有太多的年轻人从来没有发现自己真正想做什么。想想看，一个人在工作中只能赚到薪水，其他的一无所获，这是一件多么可悲的事情啊！”

大多数年轻人也是如此，他们不了解自己能够做什么，也不知道自己真正想做什么。一开始时野心勃勃，充满了玫瑰般的梦想，但是过了而立之年，依然一事无成，于是变得沮丧和颓废，甚至麻木不仁。

大部分的人不知道自己生活的目标，工作上努力不过是一味追求金钱与成就，而一旦达成目标，却发现一切尽属虚空。

关于生活方式、经济能力、工作与休闲,以及成就感的来源等生命重大课题,如果没有一个清楚的看法,我们便不知道自己为何活着,沉重的付出只能带来微不足道的意义。

问一问自己到底想拥有什么?也许你的回答是:“我什么都想要,你能给我吗?”

我想告诉你,你想要的都能得到。理想的工作、让自己快乐和满足的社交、心灵与美感的提升、能维持符合自己身份的金钱……所有这些并非可望不可及,但是,你必须先知道自己想要什么,才懂得如何去追求。

“知道自己想要什么”是所有人都必须面对的问题,也是我给前来咨询的客户提出的第一个问题。当他们对此茫然不知所措时,我的建议是:沉静下来,什么也不做,找一个幽静的地方,认真地思考一下自己的过去未来,聆听自己的心声,发现自己内在的需求,了解自己的个性和能力。这种沉思看起来什么也没做,但却是生涯规划的开始。

向自己提一些简单的问题,一些问题虽然在以上章节中曾提及,但有必要反复加以强调。

——我的梦想是什么?

——我对什么最感兴趣?将所有能够激发你热情的东西列出来。

——我做人和做事的价值观是什么?

——我具有什么样特殊的天赋?

海量管理书籍 免费下载 [www.mh jy.net](http://www.mh jy.net)  
全国迷你 MBA《职业经理》双证班（27 年热招管理课）  
电话 13684609885 客服微信号：122285053  
微信公众号：MHJY1999（美华管理传播网）

# 全国职业经理 MBA 双证班

**认证系列：**职业经理、人力资源总监、营销经理、品质经理、生产经理、项目经理、IE 工业工程师、物流经理、企业培训师、心理咨询师、营销策划师、酒店经理、市场总监、行政总监、财务总监、采购经理、企业总经理、生产运营管理师、工厂管理、企业管理咨询师、六西格玛管理师、5S 管理师、企业管理师、经济管理师、人力资源管理师、薪酬管理师、医院管理、健康管理师、企业合规师、现场管理师、精益管理师等 MBA 高级资格认证。

**颁发双证：**高级经理资格证书 + MBA 高等教育研修结业证书（含 2 年全套学籍档案）

**证书说明：**证书附档案、电子注册，是提干、求职、晋级的有效依据

学习期限：3 个月（允许提前毕业，毕业后持续辅导 2 年）收费标准：全部学费 **1280** 元

**咨询电话：**13684609885 0451- 88342620 **微信：**122285053 **网站：**<http://www.mh jy.net>

**电子邮箱：**[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) **颁证单位：**中国经济管理大学 **主办单位：**美华管理人才学校

**全国招生 函授教育 颁发双证 权威有效**



**职业经理 MBA 整套实战教程**

**MBA 经理教材免费下载 网址：**[www.mh jy.net](http://www.mh jy.net)



**网址：**[www.mh jy.net](http://www.mh jy.net)



对于那些缺乏自省能力的人，我的建议是向类似我这样的“职业规划师”咨询。请注意一点，他们也许可以帮你，也许会害你，而全然取决于职业辅导员的能力和素质——这个新的行业不过是刚刚起步，还远没有达到完美的程度，但其前途却很光明。建议多找几个专家咨询，然后以常识来判断他们提出的意见。

还有一种更科学的方法可以应用，那就是接受职业性向测验，并获得指导意见。

这些听起来似乎很复杂，与我们通常的做法有很大的差距。但是如果你能意识到，大多数人的忧虑、悔恨、沮丧以及工作不适应都与“不知道自己想要什么”有关，你就不觉得奇怪了。

今天的年轻人求职时，最容易犯的错误是什么？

不知道自己  
想要什么！



一个人花在影响自己未来命运的工作选择上的精力，竟比花在购买一件穿了一年就会扔掉的衣服上的心思要少得多，这是一件多么奇怪的事情，尤其是当他未来的幸福和富足全部依赖于这份工作时。

## 梦想鱼

还记得我的朋友丹尼尔·麦金吗？那个因两个神学学位而困扰的年轻人，现在和我一样已经成为职业生涯规划师了。他曾告诉我，当他身处情绪低谷时，曾反复做一个梦，梦中他不断向自己重复一句话：“自由地享受，自由地实现自我。”每次从梦中醒来，他都对自己充满了信心，并且开始产生这样的信念：自由和成功属于那些真正渴望它的人。

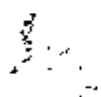
当我们无法具体确定自己需要什么时，最简单的方法就是沿着梦想走。

但是，梦想是如此模糊，如此飘忽不定。孩童时代看到鸟儿翱翔，梦想能飞上蓝天；少年时期渴望成为一名橄榄球运动员；上大学时希望能翻越七大洲所有的高峰。现在呢？有没有总觉得如此飘忽不定？

也许这种模糊和游移的感觉才是我们内心真实的东西，幼年时期毫无禁忌的去发挥自己的想像力，成年之后则会用种种现实的可能性、可行性有意无意地压抑它，使它总是处于若隐若现之中。

追随自己的梦想，就能找到自己内心真实的需要。让我们玩一种梦想树的游戏：

- 将自己所有曾经梦想过的东西和事情写出来；
- 将梦想按照时间排序；



——将这些梦想按照强烈程度排序；

——找出那些持续时间最长、程度最强烈的梦想。

我的朋友大卫性格上属于特立独行的那种人，他有很好的艺术天赋，但是却无法确定自己的职业方向。他知道自己无论如何绝对不可能每天5点钟爬起来，挣扎地来到工厂上班，监督23个宁愿身处地球任何一个地方，也不愿为这家公司工作的员工。他在困惑之际接受了我的意见，绘制了一幅“梦想树”，结果他惊讶地发现自己最强烈的梦想是成为一名风景摄影师，于是他放弃了待遇优厚的工作，背上行囊走向野外。最近得到他的消息是在《国家地理杂志》的封面上。

查理也面临大卫同样的问题（确切地说，大多数人都面临这样的问题，不过是情节轻重而已），他毕业于一个知名的商业管理学院，第一份工作的薪水超乎自己的预期。若干年过去了，他也几经升迁，前途十分光明。但是，每当他空闲时间坐下来思考自己的人生问题时，他就感到十分沮丧。有时候他甚至产生想放一把火将公司总部烧了的冲动。

为什么在他人看起来如此有前途的工作，却是如此空洞无聊呢？人的使命使人决不简单求得一个最足以炫耀的职业就满足。一旦自己所从事的不是那种使你长期从事而始终不会感到厌倦、始终不会松劲、始终不会情绪低落的职业，你很快就会觉得，自己的愿望没有得到满足，理想没有实现，于是就开始怨天尤人了。

在绘制自己的梦想树时，要从儿童时代有记忆开始。不要因为那些梦想太遥远而认为其完全没有意义，无论这些梦想是多么飘忽不定，它们之间总有某种同一性贯穿着，找到这种同一性，我们就能找到隐藏在自己潜意识中的真实需求。

另外，不要考虑这种梦想是否能实现，而应该给自己的头脑充分的空间。我们每天都在定目标，做计划，但是这些都已不再是梦想。有梦想的时候通常不知道如何实现，知道如何去实现的事，也许就不是梦想了。

这项看起来十分简单的工作，事实上是很难达成的。时间、虚幻的意识、现实的诱惑……种种因素都会对我们的判断造成干扰，我们无法确信某种梦想究竟是不是一种自欺？是不是一种迷雾？是否能真正使自己受到鼓舞和召唤？这个时候，理智无法给你充当顾问，因为它既不是依靠经验，也不是依靠深入的观察，而是潜意识的驱动。

如果能善加利用自己的欲望，包括完成工作的欲望和达成目标的欲望，或者二者兼备的欲望——就相当于拥有了驱动引擎的燃料。当然，这并不是无法中断的引擎——没有什么事情是不能被中断的，也没有任何目的地是你想去就一定能去的。但是，这应该是你所能够拥有的最有力的引擎了。与朝着一个寒冷、陡峭的山顶跑去相比，你等于是走在回家的路上，虽然并不一定是一趟简单、舒适的旅程，但如同走下坡路一样，要轻松得多。

梦想——是我们想要钓的第一种鱼。

如果能善加利用自己的  
欲望，包括完成工作的欲望  
和达成目标的欲望，或者二  
者兼备的欲望——就相当于  
拥有了驱动引擎的燃料

## 兴趣鱼

我曾经担任过一个阶段的人力资源部经理，那个时候我就开始关注兴趣与职业选择的相互匹配问题了。对于每一位求职者我都十分关注他们的兴趣取向。我发现那些对某一职业有浓厚个人兴趣的比那些勉强为了维持生存需要的人更有活力，更能抵挡住困难。他们在职场更具有竞争力。

这种观点直到最近才为人们所接受，在此之前，大多数人选择工作都是为了养家糊口，社会提供个人选择的余地本身就很少。但是，这种格局正在改变，人们的需求也越来越多元化，选择的机会也越来越多，公司内部开始分层，竞争力的差异也就会十分明显地呈现出来。

兴趣虽然比梦想更确实一些，但是要真正了解它却同样困难。还是先问自己几个问题吧！这种方法虽然很简单，但也许十分有效。以下问题是由美国公共关系专家但克斯提出的，更具体，更细致，也更专业些：

——根据迄今为止已有的经历，你真正喜欢从事的工作是什么？

——闲暇时间你最爱从事的活动是什么？

——什么令你筋疲力尽？什么能激发你的活力？

——你是重视质量，还是重视数量？

——你喜欢与人共事吗？

## 选对池塘钓大鱼

——你喜欢在工作时使用计算机吗？

——你喜欢写作吗？

——对于创造和销售，你更喜欢哪一种工作？

——你愿助运气不佳的人一臂之力吗？

——你喜欢旅游还是原地不动？

——户内工作和户外工作，你更喜欢哪一种？

——你喜欢为别人的艰苦尝试提供指导吗？

——什么对你更加重要，是挣钱的多少，还是从事什么样的工作？

——为了获得自己所期待的用独特方式挣得的钱，你准备如何努力工作？

——对你来说，空闲时间有多大的重要性？

——为了增强自己的职业能力，你准备在家庭和个人利益方面作什么样的牺牲？

这个问题清单可以无限长，回答上述及其类似的问题之后，再仔细地检查一遍答案，看一看，想一想，找出那些能激发你的活力的事情：天文学？地球大气层研究？驾驶飞机？骑自行车远行？养鸟？读书？去野外宿营？收集硬币、邮票、玩具或别的东西？烹调？手工制作？跳舞？电器？钓鱼？种花或修理花园、草坪……看看什么是自己最感兴趣的。

人们对一切事物的看法——喜欢和不喜欢——构成了他们的态度。比如，你是喜欢处理人际关系的技巧，还是喜欢处理具体问题的技术，或者是处理信息情报的技术。正如有人曾经说过的那样，所有职业计划的关键之处在于将



你对自己的了解简化，然后挑出少部分生活中必不可少的元素。

最近，我听到这样一个真实的故事：纽约一位化学药品推销员，对自己当下的工作感到厌倦，无法专注投入其中，因此业绩平平。他有两个嗜好：喜欢狗和散步。有一天，这位年轻人突发奇想，创立了专为富人带狗散步的服务业，刚刚开业每周收入便高达 1500 美元。

类似的故事还很多，譬如，黛比·菲尔德热爱烘烤饼干，而这项嗜好造就了马尔斯·菲尔德的企业王国；比尔·盖茨玩起电脑没完没了，他的父母亲还一度担心他会一事无成呢？

如果你能真正喜欢某一项工作，而且以最大的努力尽力去做好的话，那么你所选的任何行业都能很赚钱。相反，如果仅仅因为某某生意有钱可赚，所以决定做这项生意的话，那么这真是最愚蠢的决定了。仅仅是希望赚到金钱是远远不够的，你做的工作必须符合自己内心的需要，它才能吸引你，使你用尽所有心力；果真如此，你就注定会赚钱。

还记得以上章节讲过的那个广告代理商密比先生吗？他曾面临选择的两难，但是兴趣最终突破了自己的困境。

“我已有太太和一个女儿，可以想像太太在得知我想放弃一份收入丰厚的工作，改行到南阿拉巴马州去养牛时，会怎样嘲笑和愤怒啊！”

有一天，他终于忍耐不住将自己这个想法如实地告诉了妻子。本来以为妻子会大力反对，但是想像中的情形并

没有出现，相反，在了解了所有计划后，妻子说：“我十分赞成你的做法，我们什么时候开始搬家？”

密比先生简直不敢相信自己，而且妻子说出了一个大太太能够对丈夫说的最美好的话：“我跟你结婚，并不是因为你的工作或者银行的存款才嫁给你的，想开牧场是你的兴趣爱好，它使你焕发了新的生命活力，这正是我想要的，这才是真正重要的事情。”

密比先生终于变成了一位牧场主人，几个月以前，他还寄给我一封信，信中说：“罗杰，我以前是一位很好的广告商，现在我已经变成一位十足的牧场经营者了。有空请来看望我们。”

密比先生的确是一个相当难得的人，他为我们树立了“按照自己兴趣爱好去做事”的楷模。

兴趣——是我们想要钓的第二种鱼。

你做的工作必须符合自己内心的需要，它才能吸引你。

一些对某一职业有浓厚个人兴趣的比那些勉强为了维持生存需要的人更有活力,更能抵挡住困难。他们在职场内更具有竞争力。

## 价值鱼

赌博业已经成为一个巨大的产业，当你认为赌博不符合道德要求时，你会从事这个职业吗？绝对不可能，在这种情况下，不是你做不好，就是你每天都受到罪恶感的啃蚀。一个整天精神备受煎熬的人，长远来看生意也很难做好。

任何事物都存在一个价值判断，一个人的价值观直接影响着他的行事风格和生活方式。一个男人开着炸弹卡车冲进联邦大厦，杀了数百名成人及儿童，他虽坐牢而仍感到自豪；一名女士终身在第三世界致力于帮助穷人，至死不渝，她对自己的所作所为也深感自豪。为什么会产生如此大的差异呢？答案就在其人生价值观上。

如果你认为帮助他人有意义，你应该经营服务取向的生意；如果你生性喜欢冒险，可以选择充满刺激的行业；如果安全在你心目中是第一位的，则应尽量避免那些风险大的职业。

许多人都面临着两难困境：他们所从事的职业收入丰厚，但是却痛恨自己所贩卖的产品和提供的服务。一开始这种状态并不明显，问题是逐渐产生的。一名保险推销员知道自己的产品可以帮助客户度过财务危机，一开始也认为保险业是很有意义的行业。但是，一旦当他卖给客户超过其需要的保单时，收入不断提高，这个时候他就陷入了自己欲望的漩涡，不断地卖出客户不需要的量。不久，他就开

始害怕面对自己的工作，变得惶惶不可终日。

这种人生价值和工作价值的冲突，使我们的身心和工作都受到了伤害。惟一的解决方法就是寻找一种职业，让它与你所拥有的价值观相互协调。如同公司需要长远发展战略一样，个人也需要目光远大，以便使我们的未来能够保持平衡，拥有足够的活力。

让我们了解自己是什么样的人，为何是这样的人，并且让别人以及自己都能看清我们的价值所在，是我们发现自己人生价值的第一步。

拼命地朝不属于自己需要的方向前进，就像走上坡路一样，也许能够达到自己的目的，但却必须费尽周折。如果达到的不是自己真正的目的地，即使大家都仰望着你，也是毫无意义的。

价值观林林总总，诸如爱情、地位、友谊、尊重、权势、品行道德、个人成长等等。问一问自己，你最珍视的价值是什么？你想从生活中得到什么？

绝大多数人都希望自己不仅找到一份自己感兴趣的工作，而且希望能得到社会承认和他人的赞许，即在个人兴趣和价值之间达到一种均衡。我有一位好朋友，一位居住在美国乔治亚州中部的林业主，其资产已经超过几百万美元。16年前离开喧嚣的城市，赤手空拳来到这个深山老林中从事林木的栽培和加工，是因为他认识到环保对于社会的意义。他说：“我喜欢自然，喜欢树木，我热衷于收购不毛之地，并将它转变为一片健康的松林。”



现在他已经赚到了很多钱，而且还会赚到更多的钱。然而有趣的是，一开始他并没有想要赚钱，只是尽心尽力种树而已，而金钱却不请自来。

把金钱置于第一位，就很可能一直处于贫穷之中。将价值观置于第一位，能够提升自己的自尊心，也就能够给自己一个正确的评价。当你对自己的事业生涯不满而且自尊心低落时，多半表示你诚实地面对自己。请立即采取行动，去追求那些对自己有价值的工作，将时间投入于那些自己认为有价值的事情上！

价值——是我们想要钓的第三种鱼。

让我们了解自己是什么样的人，为何是这样的人，并且让别人以及自己都能看清我们的价值所在，是我们发现自己人生价值的第一步。

## 天赋鱼

你是否梦想自己可以在 400 英尺之遥投进一个篮球，并且像许多运动明星一样日进斗金？这样的梦想非常美妙，但是对于大多数人来说，NBA 篮球梦永远也不可能实现。

每个人都具备丰富的潜能，有时候会以不同的形式出现，但是，大多数情况下会长期潜伏着，甚至一直到老都没有被发掘出来。我们每天都忙忙碌碌，却不知道自己到底能做什么，这是多么可悲的事实啊！

先来看看普通人都具备什么样的天赋和能力。心理学将人的能力分为一般能力和特殊能力两大类。一般能力是指观察力、记忆力、注意力、思考力、想像力等，也就是我们通常说的智力，而计算机程序设计、音乐、绘画等创造性的工作需要一些特殊的能力。

智力是大部分人都具备的，只是突出点不一样，比如一些人的语言能力较强，善于表达自己的思想和观点。对于这类人来说，从事与文字有关的工作较有优势，如教师、记者等；一些人的数理能力较强，能够快速运算，进行推理，解决应用问题，适合的工作有会计师、精算师、工程师等（参见附表）。



天赋能力特征与适合职业对照表

天赋能力	具体特征	适合职业
察觉细节的能力	对物体和图形的有关细节具有正确的知觉能力	绘图员、工程师、艺术家、医生、护士等
运动协调能力	身体能够迅速而准确地做出动作反应	舞蹈演员、健身教练、司机等
动手能力	手、手腕、手指能够迅速而准确地操作小的物体	技术工人、检修人员、模型制造人员、手工艺者等
书写能力	对词、印刷物、账目、表格等的细微部分具有正确的知觉能力	校对、录入人员
社会交往能力	善于进行人与人之间的互相交往、互相联系、互相帮助、能够协同工作并建立良好的人际关系	公共关系人员、对外联络人员、政府新闻官、物业管理人员等
组织管理能力	擅长组织和安排各种活动,以及协调参加活动中人的关系的能力	企业经理、基金管理人

不同的职业对天赋能力的要求是不同的,比如医生需要更为敏锐的观察力,教师要有较好的记忆力,而记者在敏锐的观察力之外,还需要思考问题的能力。会计、统计工作需要有较强的计算能力,建筑及服装设计需要空间判断能力;飞行员、外科医生、运动员、舞蹈演员则要具备眼与手的协调能力。对自己的能力做一个客观的评估是很重要的,因为有些职业,如果你不具备这个职业所要求达到的能力,你就是再努力勤勉也收效甚微。

我们认同天赋与职业之间有某种关联性,但是,天赋又是如何发现的呢?许多咨询者都不约而同向我提出这样的问题。大多数情况下,我都会向他们推荐玛格丽特·E·布洛德利《自然天赋》一书,该书总结了强生·欧康诺基金会的人类机能实验室的研究结果,并且得出这样的结论:成功并不仅仅是因为态度和认知的问题,它还与性向有关。

强生·欧康诺是谁?性向测验又是怎么回事?这些疑问接踵而至。

强生·欧康诺,哈佛大学哲学系毕业,却分配到麻省西林市通用电子工厂的机械部门担任主管。有一天,工厂负责人要求强生·欧康诺改进组装计数部门的生产状况,在其他方法无法奏效的情况下,他决定从测验工人的能力入手。在他看来,那些在灵敏度测验得分很高的人应该比其他人干得更快更好。

正式的性向测验开始于1922年,发展到今天已经形成了一个完整的系统,成为测定个人天赋和能力的主要方法。这项测试对于帮助人们进行职业选择尤其有效,其中最好的服务之一是指出人为什么会感到挫折和不愉快,在于他们选错了职业——职业选择还要特别注意天赋和职业的匹配。

不少人往往将兴趣误认为是天赋,这是一种误区。人类机能实验研究工作测量出19种不同的自然天赋,强生·欧康诺有一整套测验的方式,可提供给人们参考。

我曾经做过这种测试,证明了我的确选对了行业——

关于个人成长及生产力课程的专业演说家和教授，因为我的天赋是创意思维、分析思考、观察和语文能力。

这个测验也显示出我具有与音乐相关的自然天赋，例如音调的记忆、音准判别及旋律的记忆——写抒情文和歌曲对我来说轻而易举。

如果我在中学就做了这项测验的话，我会知道自己的音乐和艺术天赋，上大学时会选择与之有关的专业，学业也许会表现得更为出色。

当然，并非所有人都要去做这样测试。给自己提几个问题也许就能对自己的天赋有所了解。

梵高是举世闻名的艺术家，生前穷困潦倒，但逝世后，其天才画作激励了无数的人，被认为是人类留给后世的最可宝贵的精神遗产。许多人都认为梵高一定从小就开始学画画，你错了。梵高一开始是做画商（和绘画有一点关系），然后做牧师，一直到他 30 岁以后才拿起画笔学画画，而他成功了。

如果梵高一直做画商，世上可能会多了一个富翁；如果梵高一直做牧师，世上可能会多了一个主教；但是梵高选择了绘画，于是世界上就有了《向日葵》《星空》等不朽的画作。谢天谢地，梵高选择了绘画。

梵高为什么会选择绘画？因为他发现自己对色彩天生的感受力，并且对艺术充满了激情，正因为如此，他才能承受常人难以想像的经济、精神上的折磨。

天赋——是我们想要钓的第四种鱼。

我们每天都忙忙碌碌，却不知道自己到底能做什么，这是多么可悲的事实啊！



## 超越马斯洛

人生的目标就是由一条条鱼组成的。当我们钓起一条鱼后，就会想钓到一条更大的鱼，不同阶段有不同层次的追求。关于这一点，马斯洛的需求层次理论最具有权威性，它将这种需要分成六种不同层次：

基本生活资料需求：包括吃、穿、住、行、用；

安全需求：人身安全、健康保护；

社交需求：社会归属意识、友谊、爱情；

尊重需求：自尊、荣誉、地位；

自我实现需求：自我发展与实现；



如果我们将着眼点始终放在生存上，也许就永远停留在维持生存的状态。

马斯洛需求层次理论是建立在梯形结构基础上，即一个层次的满足，才能有另外一个层次的追求——这是传统对于这一理论的理解。

但是，这个理论已经开始被突破，一些心理学家认为，某些需要层次是可以超越的。用“超越”这个词容易引起歧义，更准确的表达方式应该是，某些层次可以快速地完成。譬如基本生活资料的需求，对于今天大多数美国人不再是问题。另外，研究发现，不同需求层次之间并非绝对梯级关系，也有可能是并行的，譬如尊重的需求和自我实现的满足可以在相同时间和相同的环境里完成。

生存的问题是需要发展来解决的。如果我们将着眼点始终放在生存上，也许就永远停留在维持生存的状态；如果我们一开始就关注发展问题，生存本身也许就不再成为问题。

我们总是能听到一些人将个人和家庭的生存问题当成一种逃避自我的借口，表面上看是承担一种责任，实际上是对自己不负责任，也就是对家庭不负责任。

我曾经认识一个十分聪明的人，在检讨自己的人生历程时说：我的一生都害在这个家庭里了。为了结婚要拼命赚钱，结了婚，很快有了孩子，就不敢轻易调换工作，而错过了许多机会。孩子长大了，自己也老了。

也许人们会为这个人的责任感而表示同情，但是，从更深层次的角度，这不过是害怕接受挑战的一种心理。

超越马斯洛！这种观点为现代职场提供了一种新的心

理导向：用发展的角度来看待生存问题。

当你从事一个自己感兴趣、合乎你的理想或者符合个人天赋的职业时，你会充满了激情和创意，将自己的能力充分发挥起来，遇到挫折时能勇敢跨越过去，你就会得到提升，获得某种核心竞争力。你的薪水就会大大地增加，甚至会自己独立创业。

相反，一个为了满足一时生计需要的职业，在经历了最初的金钱刺激的驱动后，会慢慢消极起来，也就无法提升自己的专业化程度，自然也无法获得上司的认同，薪水不升反降，最初解决了的生存问题也成为问题了。

生存的问题是需要发展来解决的。如果我们将着眼点始终放在生存上，也许就永远停留在维持生存的状态；如果我们一开始就关注发展问题，生存本身也许就不再成为问题。



## 我能钓到什么鱼：自我分析

每个人都有其独特之处和优点，但是，几乎所有的人都被训练成一个模板刻出来的同质体，把自己的个性和特殊才干当作理所当然的事情，甚至被鼓励忽略它们。正因为如此，许多人接受了这种的信念：“没有人真正了解自己”，更有甚者说：“没有一个人能客观地看待自己。”

这是一些远古的传统观念，都有失偏颇。现代管理技术的进步给我们提供了更多的自我分析方法，善加借鉴，对于加深自我认识大有裨益。我在开展日常咨询业务时常常应用优劣势分析法。

这种方法包括两张表——一份是优势（strength），一份是劣势（weakness）。该分析法最初被市场分析人员用来分析行业和市场情况，获取相关的市场资讯，为决策提供依据，应用在职业生涯规划上的自我分析上也十分恰当。

SWOT 分析法

优势优点(Strength)

发展机会(Opportunity)

强热缺点(Weakness)

阻碍威胁(Threat)

学识  
↓  
经验  
↓  
技能  
↓  
专长  
↓  
个性  
↓  
工作

SWOT 分析

总体鉴定:

自己真实的卖点:

### 你的优势

——什么是我最优秀的品质？

请不要敷衍自己，给自己做一个详细的描绘，并把你的这些优点逐条写在纸上。给自己做一份自我推荐信，然后，与自己面对面地谈话，排除其他杂念，一心一意想着你就是推荐信里写的那个人，你的身上有许多别人不具备的优点。

——我曾经学习了什么？

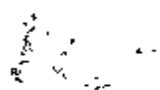
在大学里，你从专业学习中获取些什么？包括各种证书，所掌握的一些基本知识。踏入职场后你又学会了什么经验，掌握了哪些技能？越详细越好。

——你曾经做过什么？

包括大学担当的学生职务、社会实践活动取得的成就及工作经验的积累等。一个人所做的工作有很多，列举项目时要提高自己经历的丰富性和突出性，有针对性地选择尽量与职业目标相一致的工作项目，这样才会使自己的经历更有说服力。

——最成功的是什么？

你做过的事情中最成功的是什么？如何成功的？通过分析，可以发现自己的长处，譬如坚强、智慧超群，以此作为个人深层次挖掘的动力之源和魅力闪光点，形成职业设计的有力支撑。



## 你的弱势

——你的性格有什么弱点。

人无法避免与生俱来的弱点,这就意味着,你在某些方面存在着先天不足,是你力不能及的。安下心来,跟别人好好聊聊,看看别人眼中的你是什么样子,与你的预想是否一致,找出其中的偏差并弥补,这将有助于自我提高。

确切地说,写下阻碍你达到目标的自己的缺点,所处环境中的劣势。这些缺点一定是和你的目标有联系的,而并不是分析自己所有的缺点。他们可能是你的素质方面、知识方面、能力方面、创造力方面、财力方面或是行为习惯方面的不足。当你发现自己不足的时刻,就下决心改正它,这能使你不断进步。

——经验或经历上还有哪些缺陷?

欠缺并不可怕,可怕的是自己还没有认识到或认识到了而一味地不懂装懂。正确的态度是,认真对待,善于发现,努力克服和提高,你可以打出“给我时间,我可以做得更好”的旗号。

你最大的弱点,也许会变成你最强的行销利器。也许你是那种鸡蛋里挑骨头的人,也许你属于大而化小之类的人;也许你有强迫症的倾向;也许你有超级洁癖症,或者超级混乱,你可能反社会,或者过度社会化;你可能整天昏昏沉沉,或者有多动症,一刻也不停。也许可以通过弱点的分析,能够找到一种职业将种种缺点转变成为自己的优点。

——你最失败的是什么?



许多人都不愿意回忆失败的经历,现在,到了该正视自己的时候了。将自己认为最失败的几件事列出来,找出失败的原因——多检讨一下自己,你会发现哪些是由于个性原因,哪些是偶然的因素。

## 突破“马努杰的死亡回旋梯”

如果我们的工作表现越差,对工作的感觉就越不好,就会对职业生涯越来越失去信心,这么一来,表现就会更加恶劣,然后事业会每况愈下……这样的恶性循环被称为“马努杰的死亡回旋梯”。

马努杰是一名传说中的亚美尼亚推销员,他曾经在 47 岁的职业生涯里,为 207 个公司工作过。想像一下,一个人一年换 5 次工作,平均两个月就被辞退或跳槽一次,是多么的滑稽。我们在嬉笑之余,应该有这样的认识:其实我们每个人都在“马努杰的死亡回旋梯”上,不过是滑落的程度不同而已。

“马努杰的死亡回旋梯”会导向疏离感与愤世嫉俗,它通常让人们离开公司,甚至放弃自己的职业。然后试着从别处寻找一个新的起点,另一个使自己感到兴奋的工作,直到同样的戏不断重复上演。

在《创造你自己与创造公司》一书中,威廉·布理吉认为“工作”这个词源于盖尔特语。慢慢地它的涵义变成了“一大块、一长串在嘴巴里的某种东西”。然后变成“一个人



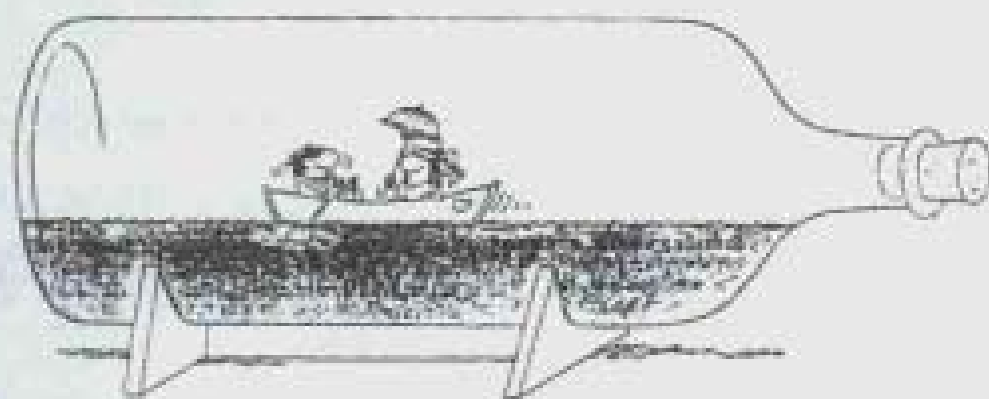
所做的关于那些东西的事情”。最后才是“任何被执行的任务”。

这也许能够解释为什么我们的工作，总是在我们的唇齿之间留下不好的余味——因为一开始人们都是在一种被动状态下选择自己的职业。

突破“死亡回旋梯”的惟一出路就是发现自己内心的需求，并以此作为自己职业选择的基点，它会使我们获得许多意想不到的收获，会使我们的人生更快乐。

工作的最高境界就是快乐。一次对全美国成功人物的调查表明：他们之中 94% 以上都在做着他们最喜爱的工作。一个对于工作感到不满的人，不管他如何努力，绝不会有优越的表现。

成功学家卡耐基向轮胎制造商古里奇公司的董事长大卫·古里奇先生请教成功的第一要素是什么，他的回答是：



快乐的工作能使人变得更健康、更长寿、更有活力。

“喜爱你的工作。如果你热爱自己所从事的工作，哪怕工作时间再长再累，你都不觉得是在工作，相反像是在做游戏。”

爱迪生也是一个最好的例子。这位未曾上过学的报童，后来却对世界工业化的进程影响深远。他几乎每天都在实验室兢兢业业勤奋地工作 18 个小时，吃饭、睡觉都在那里，但却丝毫不以为苦。他宣称：“我一生中从未做过一天工作，每一天对我而言都其乐无穷。”

快乐的工作能使人变得更健康、更长寿、更有活力。现代种种过分的事情，如抽烟过多、酗酒、头疼、超速驾驶、服药过量，可能都与工作不愉快有很大的关系。我有时会想，如果所有的人都能从事他们真正想要做的工作，那么人们的健康情形会变得怎样呢？我相信会把制药商的生意完全封闭了。

不妨留意报纸上的讣闻，其中有多少名声显赫（及恶名昭彰）的名人活到了八九十岁的高龄？这除了需要良好的遗传基因及善于照顾个人的身体外，生活满足及活得有目标应该是最有效的长寿之道吧！

《时代杂志》报道出死讯的死者中，多半在生前投入毕生的精力全心全意地追求对他们举足轻重的事，这就是为什么他们的成就能够如此杰出，以至于他们的死讯值得在全国性的杂志中一提的原因。你可以推论，他们一定替自己的才华找到了最佳的出路，因此可以在所属的领域中如此地成就非凡。

满意自己工作的人不容易生病,倘若一旦生病,也痊愈得比较快。因此,何不将生病的日子转变为度假的时光?退休之后三年死亡的人数往往大幅度地激增,常常是因为退休者已失去了赖以生存的乐趣。

问一问自己以下的问题,如果你所回答的为“是”,则表示你已经完全突破了“马努杰死亡回旋梯”,回答“否”的部分则是你需要改进的。

——你觉得自己像是池塘中的鸭子般悠游自在,因为你的工作展现了自己的天分和个性

——你对于自己的工作感到自豪,并且以与他人分享自己的工作内容为乐。

——由于你的工作表现极佳,因此在工作岗位上备受重视。

——你工作时无需佯装成他人。

——你所从事的职务,能使你最大限度地发挥你的创造力。

——你的工作环境能够使你竭尽心力地付出

——你经常衷心期盼去上班

——你的工作使你最重要的价值观有所回报;它让你实现了你的目标,达到了个人的成长、成就、收入及生活的稳定等。

——你所付出的努力帮助你完成对你具有重大意义的事;你不会虚度光阴,做一些不是自己真正在意的事



工作的最高境界就是快乐。一次对全美国成功人物的调查表明：他们之中 94% 以上的人都在做着他们最喜爱的工作。一个对于工作感到不满的人，不管他如何努力，绝不会有优异的表现。



## 第五章 寻找一片水域：

职业定位

## 人格六角型和五种职业定位

在美国，人们跳槽的频率越来越快，但他们职业的选择却倾向于集中，因此，选择职业要比其他选择更重要。一个公司不好，可以换另外一家公司；一个老板不好，可以换另外一个老板。但是，一旦选择了一项职业，给自己未来留下回旋空间和调整的余地就会相当小。

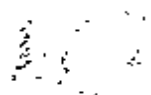
由于影响职业选择的因素过于宽泛，做出正确选择的几率也要相对要小得多。我们即将开始的职业生涯规划之旅，第一站必然是职业定位。

我有幸曾当面请教著名职业生涯指导专家霍兰德，聆听他关于职业与人格关系的理论——这些思想在他发表的著作中有充分的阐释。在他看来，职业选择也是人格的表现，同一职业团体内的人有相似的人格，对很多问题会有相似的反应，从而产生类似的人际环境。

霍兰德提出这样一个假设，在我们的文化里，大多数人可以分为六种人格类型：现实型、研究型、艺术型、社会型、企业型和传统型，这六种类型可以按照固定顺序排成一个六角型。

——现实型(R)：有运动、机械操作的能力，喜欢机械、工具、植物或动物，偏好户外活动；

——传统型(C)：喜欢从事资料工作，有写作或数理分析的能力，能够听从指示，完成琐细的工作；



——企业型(E):喜欢和人群互动,自信,有说服力、领导力,追求政治和经济上的成就;

——研究型(I):喜欢观察、学习、研究、分析、评估和解决问题;

——艺术型(A):有艺术、直觉、创造力,喜欢运用想像力和创造力,在自由的环境中工作;

——社会型(S):擅长和人相处,喜欢教导、帮助、启发或训练别人;

通过测试,可以找到个人的职业代码。比如一个代码为ASI的人,在艺术型、社会型、研究型三方面得分较高,他最适合做的是艺术家、画家、记者等。

坦率地说,我没有尝试过这种测试,对此研究不多。虽然人性是复杂的,而且是多变的,但是,我依然相信这种测试的价值——它至少给我们提供了一种思考问题的取向,让我们能对自身有一个更简单、直观地了解。

与人格六角型相对应的是五种职业定位。这种职业定位法是美国麻省理工学院人才学的教授们提出来的,也是一种不错的关于个人职业选择的分类法,它将个人的职业发展做以下定位:

——专业技术人才

持有这类职业定位的人出于自身个性和爱好考虑,往往不愿意从事管理工作,更愿意在自己所处的专业技术领域发展,譬如会计师、律师、医生等。

——职业经理:这类人有强烈的愿望去做管理者,经验

也告诉他们自己有能力达到高层领导职位，因此，他们将职业目标定为有相当大职责的管理岗位。

成为高层经理需要的能力包括三方面。一、分析能力：在信息不充分或情况不确定时，判断、分析、解决问题的能力；二、人际能力：影响、监督、领导、应对与控制各级人员的能力；三、情绪控制力：有能力在面对危急事件时，不沮丧、不气馁，并且有能力承担重大的责任，而不被其压垮。

——创业者：这类人需要建立完全属于自己的东西，包括以自己名字命名的产品或工艺、自己的公司，以及能反映个人成就的私人财产。他们认为只有这些实实在在的事物才能体现自己的才干。

——自由职业者：这些人更喜欢独来独往，不愿意在大公司结构中相互依赖。尽管许多有这种职业定位的人同时也有相当高的技术型职业定位。但是他们不同于那些简单技术型定位的人，他们并不愿意在组织中发展，而宁愿做一名咨询人员，或者独立执业，或者与他人合伙开业，譬如成为一名自由撰稿人，开一家小的零售店。

我与客户交流时，常常会谈到以上两种分析方法。我惊讶地发现，大多数人对此毫无所知。在他们看来，工作就是工作，职业就是职业，很少做如此细致的分类。

此外，我还发现人们对职业概念的理解如此模糊，以至于根本无法给自己一个合理的定位。为了以下体系的顺利展开，我想有必要详细地加以解释。

我们所谓的“职业”基本上由两部分构成：职业名称和

职业领域。例如,假如你想成为一名管理顾问,“管理顾问”就是职业名称。这听起来不错。但你应该更进一步决定在哪一个领域。

你决定在什么领域成为一名管理顾问呢?你想为谁做管理顾问?是为律师事务所、花园公司、野营公司,还是为汽车制造公司、计算机公司或者其他?这看来有很大的不同,是不是?法律、花园、野营、汽车、计算机……这些称之为领域。

职业 = 职业名称 + 职业领域。请记住这个公式,它将给你带来很大的帮助。如果你努力寻找一份管理顾问工作,而事情毫无头绪,你就会明白问题所在。如果只是说:“我想成为一名管理顾问。”仅仅这样是不够的。因为管理顾问不过是一个职业名称,明确的职业定位必须选定一个职业领域。目标过大、过于分散将使你盲目,缺乏方向感。

目标过大,过于分散将使你  
盲目,缺乏方向感。

## 天赋、个性、还是兴趣？

有了“人格六角型”测定和三种职业定位分析，一切都迎刃而解了吗？如果天赋和技能很适合自己所从事的工作，就业之路是否就已经完成了呢？

果真如此，世界就变得简单多了。实际上，在个人的天赋和兴趣之间总是存在这样或那样的冲突。譬如你是一位数学天才，但是，如果你意识到这份职业必须每天与数字打交道，而这又会令你备觉无聊，选择就会变得无所适从。

为什么许多人拥有一份他人羡慕的工作却始终感觉不到快乐？为什么薪水很高，工作成绩也很出色，却获得不了成就感？一个重要的原因在于个人的天赋与兴趣之间发生了冲突。

职业和生活分离的时代正在过去，人们越来越倾向于将自己的个人生活与事业融合在一起。那些克制自己的情绪，努力去赚钱，然后再去享受的想法已经落伍了——人们开始追求全方位幸福的人生。

菲尔·强生的父亲开有一家洗衣店，并且让强生在店里工作，希望他将来能接管家族事务。但菲尔厌恶洗衣店的工作，懒懒散散、无精打采，在父亲的强迫下，勉强做一些工作，然而心事却完全不放在店里。这使他的父亲非常苦恼和伤心，觉得自己养育了一个不求上进的儿子，而在员工面前深感丢脸。

有一天,菲尔告诉父亲自己想到一家机械厂工作,做一名普通工人。抛弃现有蓬勃兴旺的家族事业,却想出去打工,一切从头开始,父亲对他的想法完全无法理解,并且横加阻拦。但是,菲尔坚持自己的想法,穿上油腻的粗布工作服,开始了劳动强度更大、时间更长的工作。他不但不觉得辛苦,反而觉得十分快活,边工作还边吹口哨。工作之余,他选修工程学课程,研究引擎、装配机械。1944年他逝世时,已经荣升为波音飞机公司的总裁——制造出了“空中飞行堡垒”轰炸机,为盟军赢得第二次世界大战的胜利立下了汗马功劳。

如果当年留在洗衣店里,菲尔和洗衣店的结果将如何呢?我能想像得到的是:洗衣店破产,菲尔一贫如洗。

一份职业既符合自己的天赋,同时又是自己兴趣爱好所在,该是多么惬意啊!在以往的人看来,这不过是一个梦想,而对于现代人而言,却变成了一种可能而且必须实施的现实了。因为它不仅能为人生带来快乐,而且使自己变得更有竞争力。

当天赋和兴趣发生冲突时,我的建议是:选择一个自己有兴趣的行业。历史上曾经出现过许多职业,大多数已经消失了,留存下来都应该有其合理性和社会需求。因此,我们要相信,三百六十行,行行出状元,每个行业都有前途,都能创造自己独有的价值。

我曾经看到许多伟大的企业家,他们所从事的行业大多数都很普通,却创造出卓越的成就。从某种意义上讲,所



有的行业都是有前途的。因此，我们选择职业的首要出发点应该考虑的是自己的兴趣。兴趣爱好所在，就能发挥自己的激情和创意，就能在遭遇困境时勇敢地去跨越它。

兴趣对职业选择的重要性可能是你始料不及的。一开始影响你选择的往往是薪水高低等因素，但你慢慢会发现，如果长期干自己所不喜欢的工作，就会备感厌倦。你就会变成一个简单的赚钱机器。很多人都忽视了这样一个事实：工作本身也是生活的一部分，工作质量的高低决定了生活质量的高低，工作并不是毫无感情的，它对于人生的意义绝不在于衣食住行，实际上，它更是你实现理想的途径，是使你生活得快乐幸福的隐形伴侣。

兴趣是你选择职业的第一步，也是最后一步，决定性的一步。你要不仅问：“我能为自己的工作做点什么？”而且要问：“工作能给我带来什么？”做一份既胜任又喜欢的工作，才是人生真正的乐事。我们要坚守这样一个信念：最后抉择必须由自己做出，因为未来的工作和生活，是快乐还是悲哀，全部由你自己来承担。

因此，不要贸然决定从事某一行业，除非它能给你带来快乐。当然，这并不意味着你可以完全不考虑他人的意见，一意孤行；也不意味着你应该立刻辞掉工作，放弃家庭，跑到南太平洋去画画。这些可能适用于高更，但对你来说可能毫无意义。这对高更的太太和孩子来说，也不是一个好点子。你可以将他人的目标当成自己的目标，但你永远无法挪用他人的欲望和热情，来实现这一目标。



现代教育和社会舆论的巨大进步，使大多数人已经认同了兴趣对于职业选择的重要性。然而我们刚刚解决了兴趣和天赋的难题，另一个问题就马上出现了：兴趣广泛的人如何选择职业。在我的职业生涯中，曾经无数次遇到这样的问题，对此我的答案是：

——发现自己真实的兴趣。兴趣有多种，有的是业余爱好，有的是职业兴趣，选择职业时要注意将彼此区别开来。

判断自己对一份职业的喜好程度，要对消费偏好和职业喜好有所区分。譬如我们喜欢阅读，但并不意味着我们喜欢从事出版业，作为读者的阅读与作为编辑的阅读是两种完全不同的概念。我们喜欢吃冰淇淋，并不意味着我们一定要从事冰淇淋制造和销售工作。

消费偏好是从结果（产品或者服务）中获得享受，职业兴趣则是在过程中寻找乐趣。画家在创作过程中享受创造的冲动和乐趣，与欣赏画作所获得愉悦感是不同的——欣赏可以通过参加画展，或者通过购买获得。

——在多项职业兴趣之间作选择时，天赋可以成为一种参考值，可以考虑自己的能力胜任问题。天才和傻子毕竟是少数，大部分人的智商都属于中等水平，如果受过良好的教育和系统的训练，再加上自身的努力，则可能由普通变为优秀。

所谓能力并非一成不变，虽然现在也许达不到要求，但是，只要你具备基本素质，经过你的努力，也会胜任此时难于胜任的工作。

兴趣虽然是你选择职业的第一步，但也是最后一步，是决定性的一步。

## 水深鱼大：一份有前途的职业

我们的兴趣是如此广泛，我们所面对的选择是如此之多，以至于我们变得无所适从；我们的兴趣是如此模糊，以至于我们无法把握自己的真实感受。

在这种情况下，我们的选择也许应该从职业本身开始。理想是针对未来而言的，尽管我们反复强调不要因为眼前利益而牺牲长远目标。但是，从某种意义上讲，每个人都必须面对现实，面对许多无法回避的问题。

那么，什么样的职业才算是**有前途的职业**呢？这一问题困扰着我和我的客户们，70%以上前来咨询的人都会提出这样一个问题。他们希望我能给他们一个确定的答案，只需要按图索骥找自己的黑马就行了。

所有的职业都是有价值的，但是，这并不意味着所有的职业都是完全相同的。一些职业是新兴的，另一些职业则更传统。对于一个成功的企业家而言，任何一个行业都能创造出丰厚的利润，但对于一个刚刚踏入社会的年轻人来说，选择不同职业，对于未来积累财富的速度和事业成功的几率会有不同的影响。

我们说一份职业比另一份职业更有前途，意味着从普遍意义上，对于大多数人而言能够获得更多的提升和发展机会，或者平均收入水平会比另一份工作更高些。但是，具体到每个人，确定哪一份职业更有前途，情况要复杂得多。



当我在讲述这段话时，我感觉到顾客们的失落和沮丧——他们将职业咨询师看成了预言家或者占卦的算命先生了。

我在许多公共场合与人交流时，常常会听到这样一些问题：“能否告诉我未来几年什么样职业有更多的雇佣机会？”或者“告诉我，什么职业能赚到大钱？”或者“告诉我，下一个十年中最火的职业是什么？”等等。他们将一个职业生涯顾问当成预言家，希望从专家那里得到一个确定的答案，但是结果往往让他们感到失望。

“警惕假先知，”我对他们说，“任何职业咨询专业都无法预测未来最好的职业。”他们能够提供的不过是一种思维工具，使我们对自身以及未来职业发展走向有一个合理的分析。如果听信了种种假设的东西，并且按图索骥去寻找工作，我们通常会发现，无论我们多么努力，也无法找到。一年、两年，始终没有结果。



任何职业咨询专业都无法预测未来最好的职业。

即使我们找到了,开始了这项事业,我们仍会发现在想像和实际之间有一道巨大的鸿沟。比如说,我们想像自己和他人整天一起工作,互相帮助,互相关心,但是却发现——太晚了——大部分时间我们是在与电脑打交道;或者我们想像能在计算机上设计出自己的创意,结果发现——太晚了——大部分时间浪费在会海中。于是我们开始贪婪地阅读《迪尔伯特》(Dilbert)以及《理想与现实》。

许多职业指导报告都提供职业前途的比较分析,譬如公开媒体发布的工资收入数据,这些数据分析是整个社会共享的信息,具有广泛的适用性,往往是基于对未来社会的走势分析得出的。

对于一个产业而言,未来市场或顾客需求的成长率越高,未来竞争者或供给增加的成长率越低,就是好的行业;相应的,置身该行业的企业或个人水涨船高,利润与薪资都会随之上涨。反之,未来市场或顾客需求的成长率越低,未来竞争者或供给增加的成长率越高,就是相对较差的行业。相应的,置身该行业的企业或个人,利润与薪资也会随之下跌。

观察产业的重点是“未来”,不是过去,也不是现在。人们往往将眼光盯在过去、现在很好的行业上,以为未来也必定如此。但是,世事难料,过去需求成长率高的好产业,很可能是未来的夕阳产业,所以,选择职业必须仰赖前瞻的眼光,未来不是过去的延伸,过去的数据无法作为预测未来的依据。

对于刚刚踏入社会的年轻人，当无法确定自己的职业倾向时，我的建议是：跟随行业大的发展趋势选择，也许能够带来事半功倍的效果。

但是，正如市场的供求关系导致价格的波动一样，职业选择会在未来呈现出同样的周期性波动，形成过剩和短缺。由于缺乏供应和需求的总量平衡控制，当一个接受“某某职业有前途”这一市场信息，并且按照市场信息去做出自己的职业规划时，另一个人也会同样接受到这个信息，并且做出同样的职业规划，在经过了整个培养和教育周期后，就发现出现某类职业人才过剩的危机。

因此，一份职业信息分析报告是可以用来参考的，而不是用来照搬的。有时候未尝不可逆向而行之，或许能获得意想不到的效果。

因此，我们必须谨慎行事，认真去了解我们所接触的每一份职业。深水区才可能藏有大鱼，选择一个好的行业、一份有前途的职业往往是决定个人成功的关键因素。

我常常对那些前来咨询的人说：个人选择一份职业和投资商选择一个行业一样，是一项浩大工程，必须收集众多整体与个别资料，加以整理并深入分析，才能有一个合理的判断。

水深鱼大，但是风险也很大，对于那些选择职业漫不经心的人，风险更大。

因此，一份职业信息分析报告是可以用来参考的，而不是用来照搬的。有时候未尝不可逆向而行之，或许能获得意想不到的效果。



## 水宽鱼多：一份适合自己的职业

在职业生涯训练班上，我常常鼓励大家对未来职业作一些预测，以训练他们的前瞻性和判断力。讨论往往是整个培训过程最热烈的，大家各抒己见，各执一辞，一些学员想到未来，充满了希望，更是热血沸腾。

这个时候，我会突然提出一个问题：这些工作适合你吗？

一份职业也许有前途，但是却并不一定适合你。譬如房地产是一个暴利行业，但是，对于一个希望独立创业却缺乏资金的人来说却并不适合，因为这个行业需要有雄厚的资本和深厚的社会关系。因此，我们不能仅仅分析一个行业的发展前途，更重要的应该分析自己在这个行业里是否有足够的发展空间。

什么样的职业适合自己，这又是一个难以回答的问题，不仅因为答案模糊，而且在于其本身是动态的。今天适合的职业也许明天就变得不合适了，今天看起来没有机会，也许明天条件改变了，又有机会了。

沿着以上内容读下来，我们能发现自己总是深受这样或那样问题的困扰。人生总是充满了矛盾和缺憾，我们常常会发现，自己感兴趣的职业，其发展空间有限；那些存在着巨大发展空间的行业却往往并不适合自己。

但是，毕竟我们的兴趣是广泛的，而且有许多潜能尚未



发掘出来，社会能够提供的职业空间也在不断扩充。只要我们有足够的耐心，就能在兴趣、前途和适合自己的职业之间找到某种均衡。

世界变得越来越复杂，影响一件事物的因素也越来越多，因此，所有选择都不是绝对的，没有绝对的对或者错。任何一个正确的决策都是基于对各种因素的综合平衡，是平衡的产物。我们必须在现实和未来之间，在选择和被选择之间做出无数次选择。

寻找自己所钟爱的职业，依赖于你的热望和现实可行的工作之间的平衡。这样就形成了一个综合的价值评估体系——一份合理的职业本身就不是单一的（譬如个人爱好），而是一个由多种因素组合在一起形成的价值体系。我们将兴趣放在价值判断的第一位，是因为它对个人未来发展影响深远，而且是最容易被忽略的。

我年轻时候曾经有许多浪漫的想法，我曾经对旅行充满了渴望，但是，一开始我就清楚地知道自己无法依靠旅行生活；我还对音乐着迷，但是我也知道音乐根本无法养活自己。我知道所有的选择都没有一个绝对的、惟一的标准，我所要做的是找到一个符合自己兴趣和发展机会的平衡点。于是，我在笔记本上做了一些工作：

- 将自己所有的爱好和兴趣列出来，放在纸的左方，这个名单可能相当长；
- 将他们按自己偏好的强度进行排序；
- 将位居末尾的几项去掉；

——将我能够选择的职业列出来，写在纸的右边，这个名单也可能相当长；

——将他们按市场价值排序；

——将位居末尾的几项去掉；

——将左右列表进行对比，找到一些共同的内容。幸运的话，共同点可能也很多；

——将共同点单列出来，再做第二轮的筛选。

如果你通过冷静的研究，认清所选择的职业生涯的全部内容，了解选择的困难后，仍然对它充满热情，仍然爱它，觉得自己适合它，那么就选择它吧！你既不会受热情的欺骗，也不会仓促行事。

任何一个正确的决策都是基于对各种因素的综合平衡，是平衡的产物。我们必须在现实和未来之间，在选择和被选择之间做出无数次选择。

任何一个正确的决策都是基于对各种因素的综合平衡，是平衡的产物。我们必须现实和未来之间，在选择和被选择之间做出无数次选择。

## 获得更多的职业知识

一份职业到底是否真正为自己的兴趣爱好所在，是否有发展前途，是否适合自己，做出正确的判断前必须掌握充分的资讯。当你决定投身于某一项职业前，请先花几个星期时间，对这项工作做一番全盘的认识和了解。如果想快速达到这一目的，你可以去拜访那些在这个行业干过十年、二十年或者三十年的人。

与他们的会谈能对你的未来产生深远的影响，对此我有深刻的体会。与杰克相遇后，我的职业生涯面临重新选择，我曾就职业问题请教过许多人，这些对我的人生选择起了至关重要的影响。事实上，如果没有杰克的教诲，我的一生将变成什么样子，实在难以想像。

许多人常常从表面现象来判断一个职业的好坏。他们看到某个职业很风光，看到从事这个职业的人收入水平比另外的人更高，自己价值取向就开始倾斜了——当人们无法真实了解自己的内在需求时，外在的东西就会注入其中。

解决问题最合理的方法是更广泛地收集信息，更深入地了解职业内部运作规律，更切实地了解职业对于个人能力素质的种种要求。

几乎大多数人在选择第一份职业时都显得过分草率，他们甚至根本没有了解这份职业所包含的内容。他们不是

从职业的角度,而是从一个旁观者,一个消费者的角度来理解。他们对职业的理解往往停留在想像的空间上,想像职业带来的浪漫和刺激,想像工作过程中那种激情。譬如许多年轻人喜爱娱乐圈,他们从旁观者的角度看待娱乐圈的热闹,但是娱乐业除了那些在台面上的演员、歌手和节目主持人以外,大多数人都在做一些单调和枯燥的工作。即使那些表面上看起来风光的人,内心也隐藏着许多无可奈何的东西。

如同买一件衣服之前要试穿一样,选择一份工作前,一定要试一试,从内部完整地了解这份职业,再来决定自己的取舍。因此,当你找到自己感兴趣的职业或工作,并且在心理上接受了它之后,接下来应该向你所能接触到的正在从事这份职业的人提一些问题:

——现在的职位需要承担什么样的责任和义务?

——每天的工作内容大概是什么样的?

——这份工作要求个人做怎样的配合?(例如:一周的工作时间、压力、工作的复杂性、人际关系等)

——你的工作变化性大吗?譬如,与昨天、上个星期或上个月比较,你做了哪些不同的事?

——你的同事都是些什么样的人?

——这个领域的成功人士必须具备什么样的专业知识?普通员工需要什么样的专业素养?

——根据你注意到的,这个行业的佼佼者,都具备了何种人格特质?

——这份工作需要具备什么样的技术及能力以及资格？(教育程度、专业训练、经验、证书或执照吗？)

——估计一下，刚进入这个领域的新人，其起步底薪是多少？

——工作的未来发展趋势如何，可能有怎样的变化？

——未来的前景如何？像你这样的人，会有好的机会吗？

——当景况循环低落时，拥有像你这种专业经验的人是不是仍然被需要？

——当你要换工作时，目前的经验和专业训练会帮助你准备下一个工作吗？

也许你得到的是一些不利的消息，譬如人们会告诉你：“要从事这份工作，你必须要有有一个硕士学位和 10 年的相关工作经验。”但是，不要被这些说法所迷惑，而是应该去寻找一些例外的情况，了解是否有获得硕士学位，却没有 10 年工作经验的人也成功进入了这一职业。

我认识一名年轻人，渴望成为一名建筑师。在做出最后决定之前，花了几个星期时间，去拜访自己所在城市的建筑师，并且写信给一些著名建筑师，向他们询问以下问题：

——如果生命能重新开始，您愿意再做一次建筑师吗？

——在认真评估我之后，您是否依然认为我具备成为一名优秀建筑师的素质？

——建筑师这一行业是否已经人满为患？



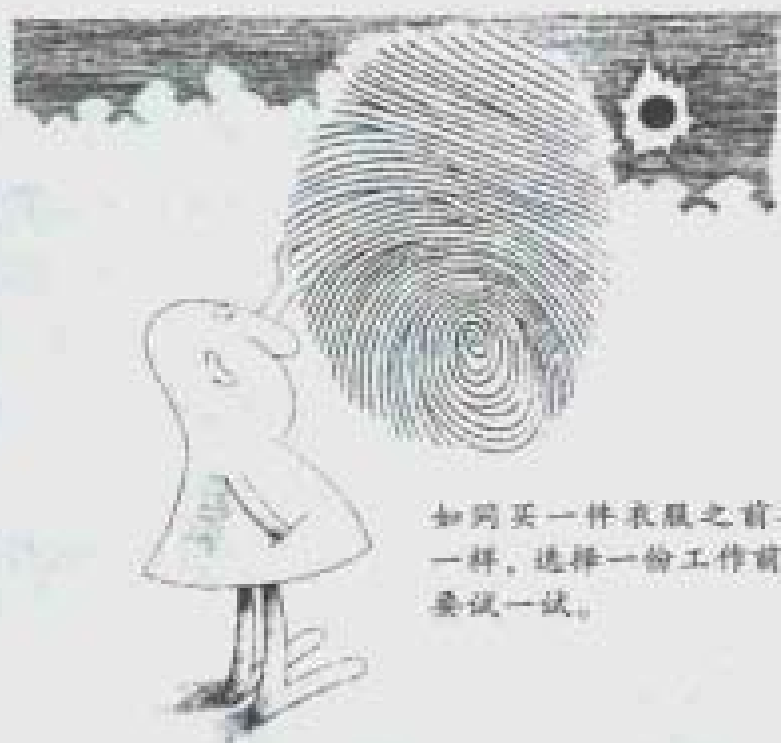
——在我学习了四年的建筑学课程后，找工作是否困难？

——如果我的能力属于中等，工作时间的头5年，我可以赚到多少钱？

——当一名建筑师的好处和坏处？

——如果我是您的儿子，您愿意继续鼓励我做一名建筑师吗？

也许你不像这个年轻人一样勇敢，过于害羞以至于不敢单独去见那些“大人物”，那么我建议你找一个同龄人一同前往，彼此增强信心；或者可以请求你父亲一同前往。我们应该树立这样的信念：你向他人求教，从某种意义上是给予他荣誉。许多成年人都喜欢向年轻人提出忠告，相信你所求教的人会很乐意接受你的拜访。



如同买一件衣服之前要试穿一样，选择一份工作前，一定要试一试。



如果你写信给 5 位建筑师，他们因为太忙而无暇见你（这种情形一般不多见），那么就去拜访另外 5 个。总会有人愿意见你，给你一些建议，这些建议也许可以使你免除种种忧虑。

请记住，你是在从事自己生命中最重要且影响最深远的一项决定。因此，在你采取行动之前，多花点时间探求事实真相。

如果你不这样做，在余下的生命中，你可能后悔不已。

如同买一件衣服之前要试穿一样，选择一份工作前，一定要试一试，从内部完整地了解这份职业，再来决定自己的取舍。

如同买一件衣服之前要试穿一样，选择一份工作前，一定要试一试，从内部完整地了解这份职业，再来决定自己的取舍。

## 从哪里能获得更多的信息

许多人已经认识到获得更多职业知识的重要性，却不知道如何获得这些知识和信息。获得信息的渠道很多，也很简单，因此，我总结自己日常工作的一些经验，供大家参考。

第一步：组织一个智囊团，与自己周围的人交流想法。

所谓智囊团并不意味着真正要组织一个团队，而是组织一个虚拟的团队。个人的思维方式和人生体验总是有限的，即使我们能够掌握充分的资讯，也不意味着一定能做出正确的决策，我们随时随地都需要借助于他人的智慧。

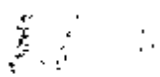
无论你是茫然不知，还是有了一定的思路，都应该听听他人的意见。这些人可以是你的亲人，也可以是一些专业人士，将你身边所能接触到的人都组织起来，就是你的人生智囊团。在听取他们的意见之前，自己则需要有一些思想准备：

——你需要他们提供什么样的帮助，他们的才能和经历对你有所助益吗？

——你如何回报他们对你的帮助？

——让他们能毫无顾忌地提出问题，你要完全没有保留地回答这些问题。

——当你无法满意地回答他们所提出的问题时，应该重新思考，回到最初的规划阶段。



人都有一种先人为主的习惯，我们往往有一种既定的选择隐藏在内心深处，当他的意见迎合了这种心理需要时，我们就会欣然接受它，而当与我们的想法相左时，潜意识就会出于本能排斥它。

用心而且真诚地去聆听和接受不同的意见是一种美德。我们应该相信，也许他们的意见并不完全正确，但是有一些看法和认识一定是我们所不曾有过的。

我们需要他人的意见，但不应该盲从。我们必须认真倾听自己内心的声音，必须了解自己的真实需要，尤其是自我认识与他人意见产生矛盾时。人生的种种选择都是在犹豫之间错过的，这一点我们一定要切记。

第二步：找这个行业的人交流，获得更多更直接的体验。

从事过这个行业的人能够给我们一种最亲身的感受。这就好比你去一家服装店，试穿挂在橱窗和货架上各式各样的服装。你为什么要试穿呢？因为橱窗里看上去漂亮的衣服穿在你身上也许并不一定吸引人。

同样，那些在书本上描绘的以及你头脑中想像的种种美妙的职业，一旦你从个人角度近距离审视它时，也许会魅力尽失，变得不那么吸引人了。

我们都知道一点，我们买衣服不是因为它挂在商店橱窗里或者家中衣柜中光鲜亮丽，而是穿在身上也看起来十分漂亮，同样，职业也不是给人看的，而是能够给自己带来切身利益的。因此，你要问他们个人感觉如何。需要强调的是，不要仅仅去找这个行业成功的人士，也应该请教那些失

败者，听听他们的牢骚和抱怨，只有这样才能多层面了解职业本身的实际状况。

个人经历往往过于主观，缺乏代表性，适合他人的职业也许并不适合你，不适合他人的职业也许正好适合你。因此，不要让你所访问的对象的个人情绪影响你对一个行业的判断。那些成功者往往会将这个行业看得相当简单，洋溢着一种乐观精神；那些失败者往往为沮丧的情绪所控制，所描绘的情形会让你觉得该职业前途充满了艰难。

在与行业内人士交流时，下面的问题可能会有所帮助：

——你是如何投身于这份工作的？

——你最喜欢它什么？

——你最不喜欢它什么？

——你还能在哪个地方找到做同样工作经历的人？

如果在各种交流中你明确地发现自己所寻找的职业不适合自己的话，那么上面的最后一个问题可以换一种问法：根据你的才能知识范围，能想出还可以找谁面谈，让自己发现不同的意见？

第三步：直接参观某个具有代表性的公司。

隔岸观火的态度对于一个可能影响其一生的选择来说的确是有问题。因此，除了和行业内人士交谈外，如果有机会，你还应该用一整天时间跟随他们，看看这份工作实际包括什么内容。别小看这一步骤，它对于寻找新职业时避免犯错误相当关键。

假如你正在考虑找一份新职业，譬如想去一家美容院



工作。你翻开通讯录,找到所在城市或附近城市的美容院,然后去那里和正在工作的人聊一聊。如果你仍对此工作有兴趣,那么下一步就应该去拜访他们的领导,问一问自己是否可以免费做一天工作,了解实际工作情况。如果他们拒绝了,那么再去另一家,提出同样的请求,直到有人答应为止。

你需要做这种“全日参观”,因为有些工作看起来有趣而体面,实际情况正好相反,譬如整天站着,无聊而令人厌烦的闲扯,还要面对无穷无尽的指责等等。如果某些方面,诸如毫无痛苦的实习、友善的谈话、有趣的名称以及将要遇到和征服的挑战等打动了你,那你可能天生就是做这项工作的。

最后一步:向职业生涯专家咨询。

职业咨询是一项刚刚兴起的行业,尽管能够提供一些建设性的意见,但是也要注意,不要将它看成是神秘的、万



能的。如果有人告诉你，他有一套神奇的方法，可以指出你的“职业倾向”，千万不要相信。

这些人包括摸骨家、星相家、个性分析家、笔迹分析家，他们的方法并不灵验。不要轻信那些给你做一番测验，然后就告诉你应该选择哪一种职业的人。他们违背了职业辅导的基本原则，真正的职业辅导应该充分考虑被辅导人的身体健康状况、社会关系、经济条件等种种背景情况，并且提供就业机会的各种具体资料。

我们必须认真倾听自己内心的声音，必须了解自己的真实需要，尤其是自我认识与他人意见产生矛盾时。人生的种种选择都是在犹豫之间错过的，这一点我们一定要切记。



## 谨慎选择第一份职业

初入职场，人生选择往往是被动的。为了解决就业问题，能够尽快适应社会环境，大多数人会做出这样的选择：接受第一份选择自己的工作。当我们四处投递个人简历，接受无数次面试，被一次又一次拒绝时，信心和耐心会逐渐丧失，甚至开始怀疑自己的能力，而一旦有一份工作摆在自己面前，就会毫不犹豫地接受它。

大多数人都处于一种被选择状态，尤其是在经济不景气时更是如此。尽管所获得的并不是自己最满意的工作，但是迫于就业压力还是被动地接受了它。这份工作短期也许能给自己带来一些安全感和稳定感，但会出现第一章所讨论的“路径依赖”、“机会成本”等现象——我们迈出了第一步，惯性使我们不得不迈出第二步，以至于一辈子都不得不走下去。

从某种意义上讲，大部分人已经丧失了一次选择的机会——上大学时被动选择专业。其危险性在于这种所谓“专业”往往决定了我们求职的路径，大学毕业后，我们都会不由自主地选择“专业对口”。

因为年轻而无法自主，因为幼稚而缺乏主见，所有选择都是被动和盲目的。但是，这并不等于大学毕业后依然要为之承担责任。随着年龄的增长和阅历的丰富，我们已经获得了更多的选择权和机会了。

## 选对池塘钓大鱼

每一项选择都包含太多太复杂的因素，时刻都影响着我们选择时做出正确的判断。有时候偏离一下人生既定的轨道也未尝不可。

有这样一则故事：一个出生在山区的印地安年轻人，在他成长的岁月里，面临这样一种人生选择：留在山区采石，还是考大学，相当长的一段时间里他都深为这个问题所困扰。

这个地区的所有人都依靠采石为生，几乎形成了一种子承父业的传统。采石并不是什么高尚的工作，但却可以让一家人过得稳定、安逸。

有一天，年轻人的父亲带他来到一所大学校园，他指着大楼的台阶对儿子说：“你现在看到的这些石头，都是我们采来的，我为此骄傲。”儿子点点头，父亲接着说：“但是，我并不认为你应该也成为采石匠。你可以选择做自己喜欢做的事情。”

既定的轨迹是熟悉的，这种轨道也许是前辈留下来，也许是自己正在迈进的。当我们仔细思索一下，发掘出自己内心的真实感受，也未尝不可以偏离一下轨道。除了你自己，没有任何人和任何理由可以要求你一定要沿着既定的轨道前进。

我的一位顾客曾经是一名大学生，然而他现在所从事的工作也许令人感到意外：一家蔬菜公司的搬运工。他大学毕业后就去服兵役，退伍后遇到经济不景气，一时也找不到工作。经人介绍到蔬菜公司当了一名临时工，赚点零用钱，没想到一干就是几个月。渐渐地，他开始习惯搬运工的

工作环境，也就没有心思积极地去寻找更好的工作了。十多年以来，他一直就是一个蔬菜搬运工，现在已经年近四十，更不想换工作了。他对我说：“换工作，谁会要我呢？我有什么专长？”

人总是有惰性的，即使你不喜欢某一工作，做了一二个月之后，也许就会习惯，就会被这种天生的惰性套牢，不想再换了。日复一日，年复一年，不知不觉三年五载过去了，即使动了转行的念头，也会变得步履艰难。年纪太大、家庭负担沉重等等都会成为我们逃避现实的借口。久而久之，心志磨损，做一天和尚撞一天钟，如果再扯上人情的牵绊、恩怨的纠葛，更会让人深感“人在江湖，身不由己”！

因此，踏入社会的第一项选择十分重要。也许你会说一个行业不想干了，换一份职业还不容易。但是想像的空间很大，而现实却很残酷，大多数人被自己的惯性拖着在走——我们常常会有一种无力感。

因为年轻而无法自主，  
因为幼稚而缺乏主见，所有  
选择都是被动和盲目的。但  
是，这并不等于大学毕业后  
依然要为之承担责任。

## 面对现实的选择

作为一名职业生涯专家，我真希望能够对所有人说：“去追求自己的幸福吧！”我也很乐意鼓励他人：“如果不喜欢现在所做的事，就去做自己爱做的事吧！”话很容易，也很中听，但不幸的是，如同其他美好的愿望一样，这些祝福并不轻易能够实现。

珍妮憎恶自己毫无出路的工作，对经常被炒鱿鱼也感到十分厌倦。有一天，她遇到了一位自我创业大师。大师问她：“你做什么事最来劲？”

“我想设计自己的服装，”珍妮回答说，“仅仅是画那些新款式，就足以让我度过数小时的时光。”

不知道我的同行给了她什么样的建议，如今珍妮已成为顶尖的服装设计师，每年收入高达45万美元。同样的故事我曾经听过很多，譬如核子专家有一天突发奇想辞职不干了，转而去追求自己的爱好——生产挂毯，结果6个月以后，就成为了百万富翁。

但是，现实却是残酷的，这个世界上有太多失败的珍妮和核子专家——虽然并不总是如此，但类似的情况却屡见不鲜。否则，一年赚45万美元的设计师该满街都是了，生产挂毯的百万富翁更是层出不穷。

每个人都希望变得更富有、更成功，更具有创造力。但现实生活中并非每个人都能梦想成真。我们梦想能晋升名

流，而职业需求表上推销员的空缺要比脱口秀主持人要多得多，广告文案的需求要比小说家的名额多得多。

立足于现实的积极思考，才能认清事实，并且充分利用一切机会，创造一番事业。对其中的一些人来说，可能促使他追求实现自己最初的梦想；对另一些人而言，则可能导向新的梦想。

以上种种感慨和议论，是想表达这样的一种想法：当我们发现现在的工作不适合自己的时候，我们面对的是一个重新选择的机会。不一定有更好的机会在等着你，但我所遇到的许多情况，几乎都有其他更好的选择。

立足于现实的积极  
思考，才能认清事实，并  
且充分利用一切机会，  
创造一番事业。

## 转行时的重新选择

有一天你也许会遇到以下种种情况：

——你被解雇了，并且再也找不到原来的工作，你必须重新选择。

——你挣的不多，需要找一个薪水更高的职业。

——以前选择职业时做出错误抉择，现在需要做出正确选择。

——以往从工作中期望获得的只是金钱，现在我们需要意义。实际上，大多数人在一生中处于寻求意义的漫漫长路——职业选择在其中占有重要地位。

——你越来越期望弄清“生命的任务”，虽然不知道那是什么，但十分清楚自己现在所做的一定不是。

——你被迫做兼职，感觉到紧张、疲惫和焦躁，脾气变得越来越坏。因此，你需要一份轻松的工作，以享受生活的乐趣。

——你拥有一份理想的工作，但关心呵护你的经理离开了。你发现自己在为一个“傻瓜”工作，这使一份理想的职业变成了“地狱般的工作”。

……

以上种种情形都指向这样一个方向：转换职业。

然而改变一种习惯是非常困难的。多年来，人类学家康拉德每天上班的时候，都会走固定的一条路，回家时则走



另外一条路。当他试图将这两条路掉过来——上班时走回家的路，回家时走上班的路——这种改变让他十分焦虑，只试过一次就放弃了。

一位著名的人士说过：“当你经历某种改变时，你相当于再生了。”另一位成功的企业家也有过类似的说法：“变化是一种常态，任何发展都是对现况的一种创新。”我可以一再引用许多至理名言来说明这种变化的合理性。但是有一个道理必须明白：无论是我、卡耐基、杰克都无法真正激励你，让你做自己想要的改变。伟大的成功学家只能为你指出一种方向，真正决定选择哪一条道路，并且往前迈进的还是你自己。

在个人的王国里，只有一个人可以担任总裁，只有一个人对企业的文化和企业的生产力负有责任。那个人不是别人，正是你自己。你是惟一可以决定自己目标的人，也是惟一可以让自己达到目的地的人。

如果林肯继续从事律师工作，与生活搏斗，他可能会活得更久一些；如果爱因斯坦没有转换职业，可能终其一生也不过是一个办事员而已；罗斯福总统如果没有改变自己的想法，也许一辈子是个肢障患者。

想一想你最崇拜的人，他们也可能一事无成，之所以取得非凡的成功在于他们曾做出了某种选择。你我依然还活着，仍然可以做出自己的选择。尽管重新选择将支付巨大的成本，但是我们依然必须做出选择。但是这种选择不是盲目的，而应该对自己的处境有一个清楚的认识：

——你的职业是不是真的没有发展前途了？同行们如何看待？专家的看法又如何？如果真的已无多大发展前途了，那么有没有其他的出路？

——你是否真的不喜欢这个行业？这个行业是否根本无法让你的能力得到充分的发挥？换句话说：你是否越干越没趣，越干越痛苦？

——对所要转换的行业的性质及前景，你是否有一个充分的了解？你的能力在新的行业是否能如鱼得水？而你对新行业的了解是否来自客观的事实和理性的评估，而不是急着要逃离本行所引起的一厢情愿的自我欺骗？

——转行之后，会有一个适应阶段，甚至经济上青黄不接，可能影响你和家庭的生活，你是否做好了心理准备？

如果你对上述问题都能做出肯定的答复，那你就可以转行了！不过，有很多事情常出人意料，事先的评估和判断都很好，真正做时才发现并不像预期的那么顺利和乐观，转行也是如此。

在这个不断变化的世界上，各种工作瞬息万变。你千万不能苦苦期待能找到与过去工作一模一样的工作。因此，人有必要把思想中给自己贴上的“工作商标”撕掉（如“我是一个机械工人”等等），重新给自己下一个定义，比如“我是一个人，我能……”

在许多人的一生中，曾经多次改变职业。实际上，今天步入职业市场的人很看重在其一生中是否经历过三至六次的职业转换。但是，当我们决定了重新选择的时候，一定要

注意以下几点：

——不要轻易离开自己熟悉的行业。

——选择同一行业中不同链条的职业，这能让我们熟悉整个产业，使自己能在更开阔的视野中掌握整个行业的结构。

——选择不同的职位。许多人在选择职业时常常喜欢选择自己所熟悉的工作。当然从职业的角度来说，这有利于自己能够迅速开展业务，但是长期从事某一熟悉的工作，往往缺乏挑战性，并不利于自己的发展，

在个人的王国里，只有一个人可以担任总裁，只有一个人对企业的文化和企业的生产力负有责任。那个人不是别人，正是你自己。

## 停顿一下,然后再做出选择

当我们在职业道路上奔波,感觉到有些疲惫时,也许可以停顿一下,然后再做出选择。停顿并不是指放弃选择,而是能给自己一个深思熟虑的机会,冷静地思考以下问题,譬如:

为什么我会失败?因为自己受过的教育不够吗?因为自己缺乏经验吗?为什么其他和我接受过同样教育,有过相同工作经历的人成功了呢?

停顿,然后作一番思考。大多数人并没有这样做过,我们总是不由自主地往前走,很少停顿下来,思索一下自己所面临的处境和看一看前面的道路。

停顿也并非无所作为。当我们用焦虑的心态去寻找工作时,我们无法从更高的角度来把握机会,以及对自己有一个正确的评估。我们随着就业大潮奔波起伏,而没有掌控自己的人生,也没有认真地去思考自己的优势和劣势、机会和挑战。

放慢前行的脚步吧!但是时间也不宜过长,比如说半年,甚至是一年。大多数人都认为大学毕业就应该开始工作,一旦闲下来,内心就会产生一种焦虑感,一种无形的压力,尤其是当听到同学和好友找到自己满意的工作时——大多数情况下,我们都以他人的看法作为自己努力的准则。

此外,停顿也存在永远停止的风险。一旦我们闲下来,最初的焦虑消失后,会逐渐适应某种生活方式,丧失了进取心,使自己变得懈怠下来。

并不是所有人都需要停顿。只有那些没有做好充分准备,大学期间就没有认真思考自己到底需要什么,自己能做什么的人才需要停顿。但是,停顿并不等于无所作为,你可以尝试做这样一些事情:

——了解自己内心的真实需要;

——尝试做几份兼职工作,看看那些工作能否真正给自己带来激情和兴奋感;

——与不同职业的优秀者交谈,了解这个行业和职业最具体和最真实的体会;

——收集自己情有独钟的一个或者多个职业的资料,越多越好,在了解了足够多的资料后,才确定自己是否真正喜爱它。

停顿，然后作一番思考。大多数人并没有这样做过，我们总是不由自主地往前走，很少停顿下来，思索一下自己所面临的处境和看一看前面的道路。

## 工作,还是继续深造

人人都担心失业,刚刚毕业的年轻人也不例外。经济不景气对于许多刚刚走出大学校园,步入社会的年轻人来说,毕业就意味着失业。为此,许多人在无可奈何的情况下,将继续深造当作一棵救命稻草,来逃避找不到工作(更确切地说是找不到合适的工作)的痛苦。

上一节我们谈到“停顿”问题,选择“继续深造”也许是一种“停顿”方法,但是却并不是一种很好的方式。对于尚未有工作经验,对社会心怀恐惧的大学生来说,这种“停顿”不过是一种逃避现实的方式。

人总是要踏入社会,走向生活的,不可能永远停留在接受教育阶段。我们提倡“终身学习”,并不是指躲在象牙塔里不见阳光,而是将所学应用于工作,发现自己的不足,然后重新回到校园,接受更系统的教育。

一如既往的学习深造会使自己无法真正了解自己内心的需要,无法了解自己的不足,这个道理十分简单,但是却常常为人们所忽视。

工作——从事一份具体的职业,对于年轻人了解社会,了解自身是非常重要的。既然我们无法永远回避这种挑战,不如现在就进入职业角色,在工作中学习和成长。因此,我认为年轻人在接受了一些基本教育后,应该首先选择工作。



一些人选择深造往往是出于另外一种目的：深造是一种集中性投资，避免踏入的社会层次太低而无法提升，是牺牲眼前利益，追求长远的利益的一种选择。高学历能够使自己一开始进入职业生涯能有一个很好的定位。大学毕业的待遇和环境一定会比高中要好，研究生毕业的自然会比大学生好，博士自然比研究生的待遇高。

这种观点也有道理，人们如果以过低的姿态进入职业生涯，容易受到打压，久而久之甚至连自己都丧失了信心。那些拥有高学历的人，一开始社会就能将其抬升到一个相对较高的层级中，即使短时间能力不够，却可以在工作中不断提升自己，能避免在过低的层级中挣扎，节省了许多人生奋斗成本。

但是，这种目的也有变成另一种倾向的危险，在学校停留时间越久，越害怕接触社会，越不敢接受挑战。他们不是因为缺乏知识，而是缺乏面对生活和事业的勇气，这样的深造不仅不能给自己以提升，相反会使自己越来越没有信心，博士变成了愚痴的代表了。

这些人拥有更高的学历并不是一件好事，他们会因为自己的学历与社会对他们的评价之间的巨大差异，而对社会产生怀疑，对他人产生怀疑，对自己的信心产生怀疑，甚至怀疑知识的价值和意义，而产生一种高处不胜寒的感觉。

在学校停留时间越久，越害怕接触社会，越不敢接受挑战。他们不是因为缺乏知识，而是缺乏面对生活和事业的勇气，这样的深造不仅不能给自己以提升，相反会使自己越来越没有信心，博士变成了愚痴的代表了。

## 职业观念的误区和借口

我曾经接受过上千名顾客的咨询，他们的看法和经验，对我的职业生涯来说，无疑是一笔巨大的财富。我将那些职业生涯的失败者的种种想法总结起来，发现一些具有参考意义的观念误区，这些误区有的是从他人那里获得的，有些则是自我理解的问题。我将它们列出来，读者可以对比一下，看看自己身上是否存在。

——选择一个职业或专业之后，就不能再回头了；一旦下了决定，就不能再更改了。

——每个人终身只能有一个适合于他的职业。

——只要有兴趣或者只要有能力就一定能获得成功。

——在工作中必须做到十全十美，否则就算不上成功。

——工作只要能满足自己的需要即可，而不管自己是否感兴趣，是否觉得有价值。

——男人和女人应该严格按照传统的观点去选择工作。

——公司的经理会为我铺平道路的，我不用积极争取。

——我没有资格和能力从事一份更好的职业和职位。

——工作后，就不需要再进行学习了。

——我是为某项职业受专门的训练的，我不能浪费这



项训练。

——我已经老得不能再重新开始工作。

——这个世界简直变化太快了，计划未来是不可能的。

——我并不喜欢这份工作，但是我父母却喜欢。如果不这样，我就对不起他们，会失去他们的支持和欢心。

这些误区是可以改变的，但是我发现在大多数情况下已经变成了一种借口。人们将这些观点当成自己的借口，为自己的懒惰和不负责任辩解。





## 第六章 挑选一口池塘：

选择公司

## 公司：成就职业的舞台

职业的使命感和成就需要通过职业生涯来实现。公司是职业的载体，是个人职业抱负得以实现的舞台。没有这样一个平台，再高的理想和再远大的抱负都无法落实。一个好的平台往往能增进个人对于职业的信心和成就感，而一个缺乏支柱的平台，往往会影响个人对某一职业的信心。

许多人经过深思熟虑选择了一份职业，但是当他一旦进入职业角色时，发现实际上自己的爱好和兴趣无法得到充分满足，于是就会产生一个挫折感，甚至丧失了对这份职业的信心，开始怀疑自己的选择。

我了解许多人之所以频繁辞职，并不是因为他们厌恶自己的职业，而是因为他们所处的平台——公司无法给他们充分发挥才能的机会。他们也许会选择继续从事某一职业，却会在不同公司转换。

每个行业都有众多公司，而每家公司的前途和命运大不相同。一旦我们选择了一份职业，就一定会选择一家与职业相关的公司，无论是为他人所聘用，还是自己创业。

比起公司的前途，现代人更希望发挥自己的能力。一家专家评估机构在统计调查后宣称：许多刚刚进入公司的新职员，考虑公司前途而就业的比例已经开始低于 10%（而此前一次调查居然高达 25%），他们更多考虑的是职业内容。

这次调查的负责人认为：“即使是大企业，倒闭也不罕见。没有人会知道公司的将来会怎么样，终身雇佣制度也已经废除了。相对于公司前途，就业者希望提高自己技术能力的意识增强了。”

同样一份调查显示的结果也是如此，对公司选择标准一项中，最多的是“发挥自己的能力”，占总数的31%。接下来分别是“工作有意思”和“能够掌握技术”。回答“公司前途”的人只有9%。

这里面有一个很大的误区，是导致许多人职业生涯失败的重要因素。一家卓越的公司才能充分发挥个人的能力，才能使“工作变得更有意义”。公司和个人的职业前途是相辅相成的，为了“个人能力发展”而随意选择一家公司的做法是十分不负责任的。

安妮对时装业十分感兴趣，于是随便加入了一家时装公司，在她看来所有的公司都不过是一个学习锻炼的场所，自己最终会选择独立创业。但是，进去以后不久，她就发现整个公司气氛相当紧张，彼此之间勾心斗角、各怀鬼胎。老职员之间相互排斥，新职员则莫衷一是，完全不是自己所希望的那种宽松的公司文化环境。为了保住自己的一席之地而被迫卷入人事纷争之中，结果将自己的满腔热情白白荒废了。

选择职业往往与某一个具体的机构联系在一起，任何职业都必须有一个载体，学校、政府机构、公司、军队，都是一种职业。更何况大多数人在一生中都会有一段时间是从事

商业活动的。

我们的确是为了工作才加入一个团队的，因此，在求职时首先想的往往是一份好工作。但是，好职业必须有好的平台，好公司才能产生出真正好的工作，能够为优秀人才提供更大的发展空间。



许多人之所以频繁辞职，并不是因为他们厌恶自己的职业，而是因为他们所处的平台——公司无法给他们充分发挥才能的机会。

## 清浊：公司优劣之分

选择公司与选择职业有许多共同之处。也许判断一份好职业更抽象些，而判断一个好的公司更具体些。但是我们要注意到在选择公司中依然有许多幻象和诱惑影响我们，使我们陷入一些误区。一般情况，人们判断公司的优劣往往有几种：

——公司规模大。譬如在许多年轻人看来，跨国公司就比私人公司要好一些。

——公司福利待遇好。大公司常常能够提供更高的福利待遇，那些在纽约股票市场和纳斯达克股票市场挂牌上市的公司还提供股票和分红计划。

——公司在行业的地位。该公司的产品和技术在行业处于前几名，那些排名靠前的公司对于求职者来说更具吸引力。

这是人们通常所认为的优秀公司，然而大多数人并不懂得，真正的好公司是具有很强的针对性的，你根据自己的职业规划和人生追求的不同阶段而应有所区别。譬如，我们看一个池塘好坏与否，并非看其形状、地势以及所在的位置，而是看是否有我们需要钓的鱼。尽管池塘周围的风景也能给我们带来赏心悦目的享受，但是在钓鱼和欣赏风景之间我们还是会优先考虑前者。

譬如，如果我们的职业选择是成为一名高级职业经理，



那么跨国公司的工作经历就有利于提升自己的职场地位。大公司复杂的组织运作能帮助你了解种种职场游戏规则。但是,如果你希望成为一个独立创业者,那么跨国公司的经验则可能成为一种障碍,在一种成熟的企业文化下容易养成一种按部就班的行事风格,过分职业化有时也会逐渐消磨个人的创造性,过分官僚化和组织结构的多层化会让人沉湎于公司内部政治中不能自拔。

我曾受邀在一次大学职业咨询会上发表演讲,我给在场的年轻人建议:要经过多方分析后再决定最合适自己的公司,充分考虑个性、景气循环、产业前景等因素。

譬如个性积极富有冒险精神的人,可以考虑小公司或高风险高机会的公司;个性稳健型的人以大公司优先。

就“景气循环”而言,景气不好时,大公司较为沉稳,因而能承受不景气的冲击,小企业由于较敏感,所以人力与福利容易紧缩;但景气好时,小企业比大企业更有弹性和机会获得成功。

就“产业前景”而言,如果这个产业已经走下坡路,要有充分的心理准备,就算你再努力,也只是一份稳定的工作,要开创新局面将事倍功半。

因此,判断公司优劣的针对性很强,应该更多地从内在需要出发,而不是公司外在的规模和形态,以下是另外几种价值取向:

——与个人的职业生涯规划是否相互匹配,能否有利地提升个人的职业地位。

——是否能够提供更多的个人发展机会。

——公司文化气氛是否与个性相吻合。

综合以上价值取向，或许能够得出这样的结论：判断一个公司的好坏，其标准是个人的工作价值观、公司的价值观、公司发展现况、企业文化等相互构成之交集的多少。

综观今日美国，薪水高低绝不是雇员衡量一个公司好坏的惟一标准了。职业问题专家杰弗琳最近对全美 500 余名男女雇员作了一次问卷调查，结果证实，雇员心中“好公司”的定义，除了收入较丰厚外，还包括下列几方面。

——让雇员有充分的信任感。

这意味着一方面公司管理层有能力、有水平使得雇员信任；另一方面公司重视雇员个人的创造力和贡献，并给予每个雇员平等的竞争机会和公正的回报。可以说，良好的雇佣关系是建立在双方充分的信任之上的。

——有友好、宽松的工作环境

如果一个公司的员工之间关系紧张，那么大家很难开展工作，更不用说热爱公司了。心理学家也指出：友好、宽松的环境有利于发挥员工的创造力，由此也提高了工作效率。你喜欢和你共享的伙伴为伍；自己以能够成为其中的一员为荣，工作时就会感到精力充沛、神采飞扬，而非精力耗尽。

——使雇员满怀自豪感。

如果雇员都能为自己的工作自豪，那么这个公司必然有极强的凝聚力，即使遇上困难或挫折，雇员和管理层也会

## 选对池塘钓大鱼

同心同德地携手走出阴影。

最近,《财富》杂志评选出一年中 100 个全美最受雇员喜欢的公司。当选公司与往年一样,自然少不了向职工提供最好的经济待遇(包括正常薪水、股票分红、医疗保险、节假日等),但与以往相比更看重的评选条件还包括属于薪水和福利以外的“好处”,如培训机会、妇女和少数民族的就业机会、公司对雇员本人和其家庭的关心程度、公司允许雇员参与公司管理的机会等等。

如果雇员能为自己的工作自豪,那么  
这个公司必然有极强的凝聚力。



大多数人并不懂得，真正的好公司是具有很强的针对性的，要根据自己的职业规划和人生追求的不同阶段而应有所区别。

## 深浅：公司大小之别

不同行业收入水平有差距，但是收入差距往往更直接体现为公司的不同。相同的行业，做相同的业务，不同公司之间的收入差距相当大。人们习惯于选择那些能够提供更高收入水平和福利待遇的公司，这似乎是合情合理的，但是依然有一些因素需要我们在选择时仔细考虑。

一些公司可以增进我们对于某一行业的喜爱，而另一些公司则使我们满腔热情化为乌有。如果说美好的人生需要一个好的职业规划来实现的话，那么职业生涯则需要一个个公司的工作经历来完成——我们不可能在一家没有前途的公司实现自己的理想。公司是我们职业生涯的舞台，只有选择一个好舞台，才可能将我们的人生之戏唱好。

求职者大都倾向于将规模较大的机构作为衡量职业市场起落的标尺。如果报纸上大量报道通用汽车公司等大公司成千上万裁员的消息，人们就会推想，就业形势欠佳。这从侧面反映了这样一个事实：求职者只将目光和赌注押在有名的大公司，这是一个很常见的、代价极其昂贵的错误。为了提高你找到工作的速度，要特别注意那些雇员在 20 人以下的单位。

事实是，总有一些公司——不过常常是小公司——雇用 100 名甚至更少的员工。自 1970 年以来，正是这些公司创造了 2/3 的新职位。以美国为例，在 20 世纪 80 年代，

500 家大公司的工资名单上裁减了 370 万工人，而与此同时，小公司却创造了 1900 万个新工作岗位。

因此，如果你想加速自己的求职进程，务必将注意力集中在个人喜爱的领域的每一家小公司上。就我个人而言，我更愿意从雇员少于 20 人的小公司着手找起。

当然，小公司的利润和福利（如医疗保健）比不上大公司，但另一方面，它们更易于接近，你更容易看到老板，而没有个人保安或人力资源部将你拒之门外，更为重要的是，那里有更多的工作机会。

你不妨走访一下任何一个令你感兴趣的小公司，但是如果你没有足够的时间和精力，那么就专门找那些生意兴隆、发展势头好的和正在扩大业务的小公司。本尼特·哈里森（《倾向和限定：弹性时代社团力量的变化图》一书的作者）认为，“长期以来，新的就业机会中有相当一部分是由新兴公司创造的”。苹果计算机公司是从一家杂货店开始起家的，许多大公司也都经历了从小到大的发展历程。总而言之，你要每天注意阅读报纸的商业信息版，尽可能多地与人交谈，以便找出那些发展势头好、正在扩展业务的小公司。

现在，让我们来分析一下去不同公司的好处：你可以直接学习大公司的思维方式、办事风格和管理理念。大公司的视野、经验是小公司远远不能比的。而在小公司里，你可以快速地从管理者的角色上来制定规则，也就是说，由你自己来左右公司的一部分的发展，这种机会在大公司是没有



的。

在大公司,你可能学到很多管理规则和方法,但是这些方法后面隐藏的原理、适用范围,你不一定能够领悟到。而在小公司,你可以明白事情的前因后果。一般而言,到大企业工作的优点在于:职务分工清楚,能获得公司系统化的教育训练,在团队合作的氛围里,学习沟通与协调等组织运作能力;缺点是工作范围较狭隘。中小企业的优点是员工需要身兼数职,强调独立作业的能力,可以获得较多的实战经验;缺点是公司风险较高、职务变动频繁,教育训练可能较薄弱。

一个公司所有的管理规则都和它的具体情况息息相关,和它从事的事业、公司成员、外部环境息息相关。在大公司,你很难体验到这一点,因为公司已经发展成形,它的各种问题其创立者都已经遇到并解决了,你是在该公司的前辈所建立的框架里行事,而在小公司很多框架是要依靠你去建立的。

因此,很难断定到底哪种选择更合适。也许在不同的环境中都去体验一下,肯定要好过单一性的经验。实际上,自身的素质也许是更重要的。善于学习、勤于思考,在任何地方都是必要的。反之,无论去哪里,都很难有所作为。

一般来说,大公司注重发展潜力,小公司注重实际技能。同时,小公司更注重效率和回报,一般不会长时间地等待一个人的成长,所以喜欢招收有经验、能很快上手的人。而大公司喜欢把你培养成为和他们风格一样的人,为此,他

们愿意付出很多。

我有一位年轻的顾客——罗杰，他在大学毕业后曾经受以上问题的困扰。在我的建议下，他选择了小公司。至少现在看来，这个选择是对的。在他升为公司销售部经理后，他打电话向我表示谢意。

大学即将毕业的罗杰，同时收到两家公司的录用通知单。一家是知名的国际计算机软件公司，另一家是相对规模较小的计算机软件公司，两家公司的职位、待遇相仿。是去大公司，还是小公司？困惑之间，他专门向我咨询。我详细询问了两家公司的情况，进行了对比分析。

我对罗杰说：进入大公司工作，可以感受到较规范的公司管理和企业文化等等。福利好，制度完善，还能得到各种培训机会，甚至还能短期出国学习。大公司还能为你提供在不同环境中与不同的人共事的机会，有利于结交朋友……

但是，由于大公司组织庞大，繁文缛节比较多，运作不如小公司灵活。新进员工必须从最底层的工作岗位做起，竞争对手众多且都具有良好的教育背景，所以，想在其中脱颖而出很难。大公司分工又过于细致，工作时间一长可能会感到单调，同时也不利于对整个领域技术的全面掌握。而且有被裁员的可能。

而小公司最直接的好处是参与公司从小到大的创业过程，能奠定个人事业和经济基础。由于小公司人员少，升迁机会大，甚至你有可能一开始就被委以重任。在小公司里，你的一切都是有价值的且是必须的，不会被视为“附属

品”。可能薪水会稍低一些,但更具挑战性。公司期望每个职员都竭尽其能,因此你将能接触到如何运作一个企业的全过程。

在对这两家公司的发展方向、核心价值、经济实力、工作氛围、发展潜力以及该行业发展前景、该职位的晋升空间和转型的可行度等方面综合分析后,我建议罗杰,那家小公司能够提供给他扮演各种角色的机会,更符合他的个性需求。

当然,这种判断也包含了一些我个人的经验。以前我在 shell 石油公司工作,在全世界范围内开展业务,但是我很快意识到,像我这种没有背景的年轻人,缺乏经验,最好从事顾问工作。于是,我去了费城,而且轻松取得企业管理硕士。然后我加入一家著名的美国顾问公司。上班的第一天,我领的薪水就是在 shell 石油公司时所领的四倍。在我这个年龄层的小伙子中,80%的收入集中在20%的工作上。然而顾问公司里有太多比我聪明的同事,于是我又转移了阵地,到其他较小的美国顾问公司。比起前一家公司,这家公司的成长更快,而真正聪明的人员却少了很多,在这家公司我很快就得到了提升。

从以上经历可以看到,我选择的池塘越来越小,但是钓到的鱼却越来越大。因此,选对池塘并不意味着一定是大池塘,而应该关注:

——这个池塘是否有自己想钓的鱼

——这个池塘的鱼我们是否能够钓起来。

选择的池塘越来越小，但是钓到的鱼却越来越大

## 职业发展和公司选择

优与劣、大与小之间并非是绝对的,尤其是对于具体的个人而言。人都在不断成长,职业生涯也不断变化,不同阶段选择公司有不同的标准。问一问自己处于哪个阶段?这一阶段有些什么特别之处?人生的关键点何在?职业生涯规划有一个“三个三年”的说法,有一定的参考价值。

第一个三年:学习期(学习>薪水):

这是进入职场的前三年,个人目标主要是放在各层面的学习经验上,无论工作所需技术、待人诀窍、处事态度,或者团队工作相关经验,都将会是未来驰骋于职场上的利器,切勿只短视近利地去比较公司的薪水或奖金多少。

从你20岁开始,你就需要接受培训,需要有一个好的公司,并在你所能找到的最好的环境里参加实际工作,获得实际体验,学习技术常识,增强职业上的自信心。比起创立一个良好的“职业”基础来说,报酬并不重要。在这一阶段,多数人满怀希望,雄心勃勃,但现实往往让他们感到失望,成就感几近于零。

第二个三年:整合期(资源整合>公司规模):

接下来的三年,应学习将公司所具备的各项优势及客观条件,利用个人能力整合运用,使其发挥最大功效及获利。

同时,也要努力向外扩展,带动公司跟着成长,而不要



只是抱怨公司的格局太小，让自己有一种壮志难酬的遗憾。制度本身是死板的东西，而人的能力却可以灵活运用，只要能够让能力充分地发挥，势必可以打破原有的桎梏，创造公司的另一片天空。

第三个三年：创建期（实力发挥 > 职位高低）：

这是职业生涯规划的最后三年，已经进入“学有所成”阶段，是施展真功夫的时候了。此时个人实力的发挥，往往比所处职位高低更为重要。在职场上成长至此，所需具备的基础能力大都已较为熟稔了，应该全力发挥储备的实力，不仅个人应更积极冲刺，而且要帮忙提携后进，如此一来个人在职场中的社会地位将会有所提升，谋求更进一步的职位也只是早晚的事情了。

不要只是抱怨公司的格局太小，让自己有一种壮志难酬的遗憾。



人都在不断成长，  
职业生涯也在不断变化，  
不同阶段选择公司  
有不同的标准。

## 公司发展和个人选择

每家公司都有不同的发展形态，并且是与其所处的发展阶段相一致，如同生物体一样，公司也是有生命周期的，譬如成长型、发展型、成熟型、衰退型。

不同发展形态的公司文化是完全不同的，其公司内部的管理结构和组织结构也完全不同。进入不同公司，我们能够学到的东西也完全不同。

——成长型的公司能够带给我们一种蓬勃向上的氛围，公司从老板到员工都能感受到这种气氛。

——发展型的公司业务市场拓展过程中能体现出所向披靡的速度和激烈的市场竞争阶段的高明策略。

——成熟型的公司体现为严密的管理制度和成熟的业务形态，能够学到许多管理方面的东西。

相应的，公司不同阶段有不同阶段的发展策略，对人才的选择也有不同的取向。

——成长型的公司可能会选择一些能吃苦耐劳的员工。

——发展型的公司会选择一些具有很强的市场开拓能力的员工。

——成熟型的公司则会选择一些高学历、高素质的职业经理型人才。

如果我们是那种创业型的人，可以考虑去一些成长型



的公司应聘。尽管这些公司的规模都很小，却可以提供给我们一个创业模板，一种创业体验。成长型公司的死亡几率很大，但是对于个人而言，无论成败都是经验，可以为自己未来独立创业奠定基础。

如果我们是业务型的人才，我们也许可以去一些发展型的公司。这些公司处于高速成长阶段，其组织结构不断扩充，会有许多职位虚位以待，个人发展机会比较大。

如果我们是职业经理型的人才，我们擅长内部沟通和制度的设计，我们就可以进入那些成熟型的公司，享受大公司提供的优厚福利待遇。

## 获得更多的资讯

第一份工作往往来之不易，于是许多年轻人常常轻率地将自己出售给第一个愿意接受自己的公司。一些人盲目地选择一份职业，也盲目地选择一家公司。另一些人虽然谨慎地选择一份职业，却盲目地选择一家公司。

经济不景气，仓促间寻找一份工作也许是可以理解的。但是，对于大多数人而言，完全可以在相同职业中选择不同的公司。他们的仓促和轻率只能说明他们对自我的不负责任，或者受到许多诱惑。

自然界和人类社会有一个第一效应，即对第一次进入我们思想的东西，我们第一次接触的事物，都会留下十分深刻的印象。第一份工作、第一家公司对我们的职业选择，对

待工作的态度同样至关重要。现在，我还常常庆幸自己第一份工作经历是在一家成长型的公司开始的，尽管它没有我想像的那么大的规模，但公司的文化氛围保护了我对这份职业的热爱和对工作的热情。

和选择职业一样，选择公司同样需要去了解公司更多的信息。所有机构，无论大小，无论业绩好坏，无论信誉如何，如果你在走进这家机构大门前，通过种种努力对其有更多的了解，就会给他们留下极为深刻的印象。而那些对自己应聘的单位知之甚少或一无所知就贸然闯进门去，常常使雇主头疼。

在一次面谈中，IBM 技术学校招生负责人问一名大学毕业生一个问题：“IBM 的立足之本是什么？”该求职者目瞪口呆地望着面试官，于是，面谈马上就结束了。

另一次，一个雇主对我说：“对那些闯进门来却问‘嗨，你们这里是干什么的？’的求职者，我烦透了，如果有人进来告诉我他或她知道我们的情况，那我就会当即决定雇用他或她。”。

因此，如果你对该单位有所了解，你所付出的努力立刻就会使你在众多求职者中脱颖而出，从而极大地增加你获得这份工作的机会。

那么如何获得这些信息呢？

——阅读公司更详细的资料，了解其行业的背景和地位。资料的来源是多方面的，譬如公开的公司的财务信息、公司对外散发的宣传资料、当地报纸杂志刊登的有关该机

构的文章,或者通过关系与公司不同的阶层进行接触,了解他们的真实感受。

——与自己能够接触的公司的招聘人员、人力资源部经理、部门经理广泛地交流,对公司有一个更深入细致地了解。其内容包括公司企业文化、企业发展方向、企业核心价值、企业用人要求和标准、自身在企业的职业发展规划等等。

——在纸上划出这家公司的优势和劣势分析,以及自己在这家公司的机会和挑战。

对于大多数人而言，  
完全可以在相同职业中选  
择不同的公司。他们的仓  
促和轻率只能说明他们对  
自我的不负责任，或者受  
到许多诱惑。

## 选择什么时候离开

忠诚并不意味着从一而终，很少人一辈子会呆在一家公司。即使是那些伟大的企业家，他们的年轻时代必然经历过在不同公司工作的经历。种种不同的公司经历对于个人的成长是十分重要的。

生命中惟一不变的事实就是不断地改变，既然工作占生活这么大部分，想过好生活，就要先有好品质的工作。如果跳槽是必不可少的，那么选择离开的时机也就变得十分重要了。该不该改变，何时行动是大多数职业人共有的难题。不妨先问自己几个问题：

——是否还有刚开始工作时的“激情”？

递交辞职信之前，不妨再回想一下，当初为什么会爱上这个工作？应把造成目前不良状况的最坏因素排除出去。

——自己的努力是否被认可？

不妨约你的上司谈谈，向他解释解释你目前的感受，问问他自己如何才能做得更好。弄明白你还能在这个行当中走多远。

——你觉得自己会有远大的前程吗？

你的公司有时如同你结交的异性朋友一样，你总想知道自己能否得到一声意味深长的承诺，否则，你就该抽身退出了。

——你还想边干边学吗？

面对一个无望的公司，你可能不再关心能从中学到什么。而在一个令人倾心的工作中，人们寻找不断的发展。

——你觉得自己不再忠实于本职工作了吗？

你怨恨目前的公司，对它毫不关心。你目光看着别处，给一些招聘广告回信，到一些招聘咨询处打听消息，接受面试。所有这一切，说明你已开始背叛原先的公司。到了这一步，还有没有挽回的余地呢？

心理学家康契尔花了25年的时间，对三万多名曾改变工作岗位的人进行晤谈。他对那些成功转换工作的人的经验进行了总结，归纳出7个步骤：

——敏感察觉负面情绪。人的身体或情绪会在无意间，传达出你对公司的满意度，譬如常头痛或感冒不断，或者经常说出“再熬一天就是周末了”、“再忍个几分钟就可以吃中饭了”，如果这些情况持续一段时间，代表你的工作可能出了问题。

——找出问题。首先问自己：“究竟是什么让自己不快乐？”“这份工作能达到自己的目标吗？”如果与目标不符合，问题在哪？可以改变吗？接下来，找出自己不敢有所改变的原因。是害怕改变既有的生活模式？害怕失去稳定的收入？怕失去社会地位？或怕有损于人际关系？康契尔博士同意，“恐惧”是所有问题的根源。

——静下心来倾听内在矛盾。决定改变的同时，情绪必然错综复杂。专家认为，一定程度的矛盾实属正常，如果情绪暴涨到你吃不下、睡不好、肠胃功能失调，建议你暂时放

弃冒险的想法吧。

——设好目标,准备去冒险。在设定目标的过程中,自我探索是很重要的一环。思考自己最想做什么?完成什么事?多一分对自我的认知,将有助于正确选择。同时,要清楚自己的专长、能力适合在哪方面发挥?最后,记得将自己的兴趣、实际需求、技艺等元素都纳入考虑。

——将选择范围限定在能“符合自己的人格特质与目标”的工作上。

——采取行动。

——评估决定。

也许你会认为以上内容过于空泛,那么,我们来做一些测定,或许能解决一些问题。先列举想换工作的几条理由:

1. 换到大一点的公司,发展机会较多。
2. 我要多赚点钱。
3. 我喜欢住在气候暖和的地方。
4. 我希望在福利较佳的单位工作。
5. 新的挑战令我振奋。
6. 换一个新老板,可能会比较赏识我。
7. 如果跳槽,我可以爬到较高的职位。
8. 我的头衔会比现在好。

接下来,用十等级分别考量每个目标对你的重要性。

假设你的想法如下:

1. 较多机会 10
2. 较高薪水 8

- 3. 较佳地点 6
- 4. 福利较好 6
- 5. 挑战性高 9
- 6. 较好的老板 8
- 7. 较高的职位 7
- 8. 较好的职衔 4

接着,发挥创造力,拟出所有可能的选择。在这个例子中,可能是一张相关行业所有候选资格的公司名单。依据重要性表中的项目,衡量每一家公司,看它们在这些方面的表现可得几分(仍采用十等级制评分)。

重要性 × 可能性 = 得分

然后,把两种数字相乘。例如:“机会较多”在重要性中得到 10 分,而甲公司这方面的表现是 7 分,所以甲公司在“机会较多”项目的得分为 10 乘以 7,等于 70 分。同样的,“福利较好”的重要性是 6 分,若甲公司此部分得 7 分,则其在本项目得分为 42 分。

依样画葫芦,算出各家公司的总分;得分愈高的,便是愈符合你理想的工作环境。由于做决定的八大重要目标,系根据你的一般希望而定,并非针对任何特定公司。因此当“准当选者”脱颖而出后,就得把焦点移到它身上,考虑是否存在其他令你打退堂鼓的因素。譬如这家公司的人事流动率很高,让你不禁有些疑虑……把这些因素列入重要项目,对原来名列前茅的几家公司,再进行一次评估。如果还是同一家公司独占鳌头,显然其仍是利之大者;若有其他公





司取而代之,那么,重复“准当选者”的审查过程。

## 修建自己的池塘:独立创业

布朗是美国一位最成功的电影制片人,然而在其职业生涯中先后被三家公司革职,最后才体会到大机构对自己不合适。他曾经是好莱坞 20 世纪福克斯公司的第二号人物,建议摄制《埃及妖后》,不料该影片卖座奇惨。紧接着的公司大裁员,他也被裁掉了。

在纽约,他在新阿美利坚文库任编辑部副总裁,但是几位股东又聘请了一位局外人,而他与此人意见不合,以至于被开除。

回到加州,他又进了 20 世纪福克斯公司,在高层任职 6 年,由于董事局不喜欢他所建议拍摄的几部影片,他又一

考虑一下开创自己的事业,打  
造出一片自己的田地吧。



次被革职。

布朗开始仔细检讨自己的工作方式。他在大机构做事一向敢言、肯冒险，喜欢凭直觉处事，这些都是老板的作风。他痛恨以委员会的方式统筹管理，也不喜欢企业心态。

分析了失败的原因之后，布朗自立门户，摄制《大白鲨》《裁决》《天茧》等影片，获得了巨大的成功。布朗并不是一位失败的公司行政人员，他天生是一名企业家，只不过是一时没有发挥其巨大潜力而已。

道不同不相与谋。“我之所以多年来没有固定的工作，原因很简单，那是因为我和那些能够提供给我工作的绅士们的想法完全不同。”凡高这样说，也许你就是这样的人。

那么考虑一下开创自己的事业，打造出一片自己的田地吧。我想表达的是，你也许不能期望自己成为世界著名的服装设计师，不能拥有像柯立芝（美国第30届总统）那样的艺术天赋，但并不意味着你就要强迫自己，跳进那些给职业绅士设定的框框之中。

并不是每个人都适合创业的，这是一项十分艰难的任务，需要冒很大的风险，需要谨慎行事。很多人在开始自己的事业时，为了节约开支，往往从家庭开始。300年前，几乎每个人都是这样干的。他们在自己家里或农场工作。直到工业革命到来的时候，离开家工作这一思想才成为一条准则。

然而，近年来这种工作思想又重获新生，这要归功于密集的公路和新技术的发展。假如你能够负担这些费用：电



话、一部传真机、一台带调制解调器的计算机、电子邮件、在线服务以及函购等,那么,所有这些结合起来,就可以开一家家庭企业,尽管从前没有这样的事情。

这叫做给自己打工,或独立承包商,或自由职业者或契约服务者。

如果你想这样干,在你自己的家、公寓或私人套房中工作,你将加入 2380 多万个以家庭为基地的职业人中去,他们在美国已干了多年。另外还有约 2500 万其他职业人想加入这个行列。

在你开始自己的事业之前,你必须意识到你将面对的问题,以便能提前懂得如何解决它们。

吉和皮女士在公立学校担任教师 25 年了,她很喜欢她的工作,因为她知道教育是很重要的,而且她也很喜欢小孩子们。但是她承认,在公立学校教书并不是自己的目标所在。她在介绍自己成功经验时说:

“当我还在念大学的时候,我就开始梦想经营一家幼儿园了。一位教授曾对我们说,学龄前儿童的思想可塑性很大,我想与孩子们一起游玩、一起工作,一定十分有趣。而且如果我有自己的幼儿园,我就会拥有更多的自由了。”

“但是那只是梦想而已,我并没有去做,每当我想要辞职,筹备幼儿园时,我就感到恐慌。我认为自己的年龄太大了,不该放弃现在这份稳定的工作。”

“我一直在等待,但是越来越困难。当我 47 岁的时候,我终于意识到如果现在不做,就永远也别想做了。春天

到,我就将工作辞掉,用积蓄支付头期款,订下一间宽大的房子。用整个夏天来装修,一楼作幼儿园,楼上作我的住处。然后在8月,准备好一份幼儿园的简章,寄给社区内的家长们。”

“我经营这个幼儿园,到现在已经有4年时间,每一个方面都做得很成功,我从来没有如此快乐过,而且我的收入已经超过当教员薪水的两倍还有余。”

吉和皮女士上的一切成就,都是由于她对自己的目标有着执着与沉迷地追求。她为自己挖了一个很大的鱼池,放养了自己想要的鱼儿——一种更为主动的人生。

## 勇敢卡位

选择池塘后应该选择一个钓位。水有浑浊,池塘有深浅,不同位置,鱼有多有少,有大有小。我们选择公司时也相应选择一个职位,不同的职位,发展机会也大不相同。

现代社会的组织结构几乎都是金字塔型的,越到顶端位置越少。但是竞争者却并没有因此而减少,即使那些已经爬到组织顶端的人,也会担心自己或公司会不会有被取代的一天。面对真实而又残酷的职场,有些人选择参与竞争壮大自己,有的人潇洒地选择离开,另觅发展的新天地。

我们也许选择了一个具有发展前途的行业,选择一个优秀的公司,但是却选错了部门,在一些无关紧要的辅助性部门做了多年努力,却永远无法提升到公司的核心层。最

理想的状况是,栖身于制度完善的公司,并能在公司内担任前途看好的职务。

应征者可能与晋升机会擦肩而过,或者目前公司的升迁管道较不通畅,对于现有待遇似乎也不甚满意。如果争取得到实至名归的待遇及头衔,你能因而心满意足的为新工作努力吗?

人生的历练并不是说要将自己有限的生命置于一种完全没有意义的磨难之中,还要冒着消耗生命信心的危险。而是要找到一个自己合适的起点,开始奔跑。定位的概念在于不能太高,也不能太低,而是合适的卡位。

要想一下自己的工作内容是否与公司的发展密切相关,是否是公司的重要组成部分。美国电信电报公司(AT&T)裁掉的两万名员工大部分都不是在公司的重要部门工作,如人力资源部和公关部。相反,研究中心、生产中心、培训部、市场销售部等重要部门的员工基本未受影响。所以,应该考虑自己的特长能否应用于公司的重要部门,问一问主管能否将自己调到这样一个部门去工作。

太高的定位容易跌落,过低的定位使自己在攀爬过程中耗费太多的成本,这都是不正确的。我们要为自己找到一个最佳的位置,一个有利于成长的空间。

汉斯所在公司的一位部门经理曾经找到他,与他商谈调动部门的事。而他很喜欢自己目前的工作,但新职位也有相当的吸引力。他不禁犹豫起来:“我是该留在本部门还是换个部门?”

曾经有这样一个故事：有个人买了一幅风景画，但是不喜欢那个画框。当他更换画框时，惊奇地发现里面还有一张更美的画。经专家鉴定，这张隐藏的画竟然是伦勃朗（Rembrandt）的真迹。

在变更职位时，应该回答这样几个问题：新职位会不会令你有意意外收获，还是只是目前工作的简单重复？新职位是否是二流角色？你可以从以下几个问题入手：

哪个职位更重要？哪个部门正处在发展中？发展中的部门更容易获得资源，有更多的机会，并且容易得到关注。

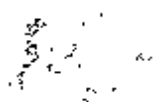
哪些职位是公司必不可少的？有些职位听起来很重要，但只是虚张声势。有些部门提供的产品和服务是对公司不可或缺的。想像一下，如果两个部门都不存在了，公司会首先重建哪个部门呢？

哪个部门经理更能协助员工克服困难？经理有三种类型：大权紧握型、权力分散型和权力淡漠型。你要费心研究一下你的新经理过去是如何激励员工的。

你在哪个部门能学习到更多的东西？“不断进步”对公司的成功至关重要，这一原则同样适用于你个人。如实回答以上问题，将有助于你做出最佳选择。

但是，有时候这些问题难以有一个准确的答案。不同成长阶段，公司的核心部门也在发生变化。成长阶段的公司市场部是核心，成熟型的公司，管理部门更为重要。

凯利担任海外主管，负责亚洲地区的市场销售业务，在海外市场开拓上立下了汗马功劳，取得了很大的业绩，公司



海外管理部有一个空缺,但却是一个职能部门的主管,董事会建议凯利能回国接受这个职务,但是,凯利觉得自己应该保持更大的独立性,放弃了这次机会。当负责市场的副总裁退休后,海外管理部经理因为一直在总公司,密切掌握内部调整信息,于是得到了升迁。

从能力上他们彼此不相上下,但在机会的把握上却大有区别:公司不再是一个拓展型的公司了,而是进入了市场整合阶段,需要有协调经验的人担任公司的决策者的角色。

职位的调整能够使自己思维变得更加活跃,积累更多知识和经验。但是,过于频繁调整也有一定的风险性。它与职业的调整一样,会导致资源无法积累,业绩无法充分体现。

我们也许选择了一个具有发展前途的行业，选择了一个优秀的公司，但是却选错了部门，在一些无关紧要的辅助性部门做了多年努力，却永远无法提升到公司的核心层。



## 工作可以不从最底层做起

“我从楼梯的最低一级尽力朝上看，看看自己能够看到多高。”这是美国五大湖区上的运输大王考尔比在最初进入社会做事时所说的一句话。

他一无所有，而他希望的却是那么高远。他是根据什么来实现自己的希望的呢？他非常贫穷，最初是从纽约一步一步走到克利夫兰，后来在湖滨南密执安铁路公司总经理之下谋了一个书记的职务。

但是他工作了一段时间后，就觉得这个职位的视野过于狭小——除了忠实地、机械地干活以外，没有任何发展前途可言——已不能满足其远大志向了。同时，他也意识到，矮梯子并不一定就安稳，坐在一个矮梯子的顶上更容易跌倒，不如爬到一个看不见顶的梯子，一心朝上爬。

于是，他辞掉了这份工作，在赫约翰大使的手下谋得一个工作。大使后来成为国务卿、美国驻英国大使，而在此之前，考尔比就已经想像到，与前者在一起不会有发展，与后者共事则会有很大的造就。

一个人要有眼光才能进步，但眼光也必须时时改进。考尔比说：“我最初到克利夫兰，不过是想做一名普通水手——这是一种儿童追求冒险的浪漫思想，但我没有当成水手，而是每天与美国最伟大的人物之一接触，深受他气质的感染。”

人以类聚，物以群分，如果永远处在底层，与一些小人物为伍，很难学习到什么东西，而位居高位，则能给自己一个更高的理想。我们必须知道自己未来想做一个什么样的人。

如果你并不觉得不满意，你便不会想改进你的现状，也就不会有一种前途光明的理想。但是，如果你有了理想便满足了，把理想作为实际生活失望中的一种安慰，那就错了。理想的用处，就是因其能实现的事实，衬托出其将来的可能性。

惰性使许多人丧失了追求的动力，虽然只要多付出一点点努力，就可以有一个更高的起点，但是却不愿意付出，甚至抱有这样的疑问：为了得到区区的一份工作，真的有必要花那么大的力气吗？

面对这样的提问，我的回答是：只要某种努力能够为我们带来更高的提升，那么再多的努力也不算多余。有这样一个例子，一位刚刚毕业的年轻人，在母亲的帮助下，精心制作了一份《个人完全推销手册》，仅面试一次就被一家大公司录用了，并且获得了超乎想像的高薪水。

需要说明的是，年轻人并不是从底层一步步做起而获得了高薪。而是一开始就获得了副经理的职位。

也许有的人还是不理解，仍然认为“没有必要做那么费力气的努力”，那么我应该再从另外一个角度做一下回答。假设是从普通的一名公司员工一步步做起的话，那么要得到副经理的职位要花费不下 10 年的时间，所以可以认为，

耶本《个人完全推销手册》实际上使那位年轻人节省了 10 年的宝贵时光

从底层做起，一步一步前进，看起来很务实，但是也有可能前途灰暗，不可预期，使自己丧失最初的希望和热情，迷失了方向。我们称之为“陷入固定模式者”，就是指那些每天被一成不变的工作追赶着，马不停蹄的人，他们对自己的工作和生活方式已习以为常，就会慢慢地被这种僵化的生活吞噬掉，最终连从这种生活方式中逃脱出来的愿望都丧失了

因此，一级也好，两级也好，总之在职位上努力向上攀登十分重要，对一个人的长远发展来说也是一件意义深远的事情。只要你能登高一个职位，就有机会将周围模糊不清的东西看得很清晰了。

另外一个事例也能印证我所说的这个“跃级”理论。哈尔大学时代一直担任诺特尔德姆足球队的经纪人，这支球队曾在 1930 年全国比赛中夺得冠军，当时球队的教练是已故的诺特·路肯。

哈尔大学毕业时，处于经济危机最严重的时期，社会经济状况非常糟糕。他到投资银行、电影公司等多家公司应聘，结果无功而返。后来，他好不容易找到了一份工作，做助听器的代理销售。

这是一份普通人都能做的工作，对此哈尔十分清楚。但是，正是这份看上去平凡的工作却给了哈尔通向人生成功的绝好机会。

最初,哈尔始终对这份工作心怀不满,不过他还是坚持做了两年时间。后来,他下定决心,一定要改变自己的现状。现在看来,倘若当时哈尔没有做出那个影响其一生的重大决定的话,恐怕也许终身要在无奈中度过了。

为了摆脱现状,他暗下决心,一定要成为一名销售助理!后来在他的不懈努力下,他的这一目标终于实现了。这次成功使他获得了比其他销售人员高出一头,脱颖而出的机会。虽然他只升了一级,但对他来说,一级在某种程度上已经够了。因为凭借着这仅仅升了一级的“优越条件”,他获得了在那之前从未有过的机遇。可以说正是这一个级别,才使幸运女神开始眷顾他了。

哈尔取得了优异的销售业绩,这使他开始进入了自己所在公司的竞争对手——迪科特·格尔夫公司总经理安德律的视线。安德律经理对哈尔产生了极其浓厚的兴趣。于是,有一天,他宴请了哈尔。在宴席上,他就把哈尔纳到自己麾下,让他出任迪科特·格拉夫公司乐声助听器销售部的销售经理一职。

为了考试哈尔,看他究竟有多少实力,安德律总经理特意把他送到佛罗里达州,让他在那里工作三个月。此时,对于哈尔而言,一切又归回到“零”的状态,需要自己一个人重新开始。挑战一份新的工作,成功与否全凭他自己。尽管压力很大,但哈尔并未因此灰心丧气,最后,成功终于属于他了。

已故的诺特·路肯教练生前一直把“世界在召唤成功



者,失败者不受欢迎”这句话作为口头禅挂在嘴边。一想起这句话,哈尔就以十二分的干劲拼命投入到工作中去。没过多久,哈尔被召问总公司,他这回被擢升为副总经理!若是普通人,要达到他那么高的职位,即便是付出了所有努力,恐怕最少也要花上十年时间吧。而哈尔做到了,他得到了让众人艳羡不已的职位。而他也仅仅用了半年时间就做到了这一点。

通过这个事例,我想表达的是,只要你愿意,高的职位也好,低的职位也好,一切都在你的掌握之中。

从底层做起，一步一步前进，看起来很务实，但是也可能前途灰暗，不可预期，使自己丧失最初的希望和热情，迷失了方向。



## 第七章 挑选一个好教练：

选择老板

## 选择老板

我们也许无法重新选择父母，但是却有权选择自己的老板。

无论是刚刚踏入社会的年轻人，还是对那些在职场摸爬滚打已久的中年人，重新选择工作时，可以参考这样一个标准：大公司选文化，中型公司选行业，小公司选老板。

对于那些希望进入跨国公司工作的人来说，公司文化非常重要，如果自己的个性与其文化格格不入，则难以融入一个团队中。相应地，从公司的角度，也倾向于吸收那些迅速理解和适应其文化的人。

行业与企业的生存空间关系密切，对于中型规模的公司，行业特征往往决定了其未来的发展方向。从成长性的角度看，选对了行业，个人在择业方面也就成功了一半。

而在刚刚创业的小公司，老板则是不折不扣的“灵魂人物”。老板的眼界、能力和管理方法对公司未来的发展起着决定作用。个人在选小公司时，老板的风格和为人便成了必不可少的判断依据。

老板总是与公司密切联系在一起的。对于小公司来说，老板可能就是投资人、股东，他们能直接与你打交道。对于那些规模大的公司来说，中间有许多层级，投资人和股东往往并不直接参与公司经营，我们称之为老板的人和我们一样是被雇佣者，包括 CEO、总经理、分公司经理、部门





经理、业务主管等等,直接和间接地管理我们。

选择公司,老板是一个必须考虑的重要因素。找工作时,老板有权选择员工,同样,员工也有选择老板的权利。一个成熟的商业社会,个人创业已经变得越来越不容易了,包括你我在内的大部分人在人生某一个阶段甚至一辈子可能都要扮演雇员的角色。选择一位值得追随的老板,是个人前途的最大保证。

一生中能允许你有几次错误的选择呢?如果你遇人不淑,刚刚踏入社会就连换三五份工作,成功的机会便大大降低了。慎选可以追随的老板,是人生少数几个最重要的个人决策之一。

好公司中的好老板,能够让我们获取更多的能力和信心,能够给我们提供更多的帮助。同样,即使在一个不好的公司,如果能遇到一个好老板,也会获得更多的教益。当我们抱着学习的态度,选择一个好老板更显得十分重要了,对此我体会尤其深刻。

我的第二份工作是在一家顾问公司从事咨询工作。那是我第一次接触咨询业,充满了热情却毫无经验,工作中错漏百出。幸亏我的上司是一个知人善用的领导者,他不断纠正我的错误,并且给我充分的鼓励。我的每一次进步他都能给予足够的肯定。不久我的上司升职了,升为副总经理,兼任部门经理。我资历太浅,无法得到提升,但是却在他的极力推荐下参加季度管理会,在比较重要的会议上作报告,来锻炼我的能力。

后来我离开公司另谋他就，到现在自己独立创业，彼此依然有联系，在一些专业的国际会议上我们依然还有机会相遇。我内心中对他充满了感激，他让一个刚刚大学毕业的学生对事业继续保持着热情。

与什么样的人交往，对个人的成长影响颇大。长久地生活在低俗的圈子里——无论是道德上低俗，还是品位上的低俗——都不可避免地让人走下坡路——我们应该努力地去接触那些道德高尚和学识不凡的人。

无论求职时对即将从事的工作进行了多么深入的研究，但最终你只能找到一份工作。如果你遇到的老板不是那种慧眼识英才的人，看不到你的能力和贡献，甚至毫无道理地打压你，会让你的内心产生一种失落感。甚至产生对心灵的伤害

找工作时，老板有  
权选择员工，同样，员  
工也有选择老板的权  
利。

## 谁是好老板？

许多年前，我应邀到一所大学做一次职业生涯规划的演讲，一位学生问我：选择公司最重要的因素是什么？当时我反问他：你认为你最重视的是什么？想不到他的回答不是薪资、福利等一般人较关心的问题，而是值得追随的公司领导人。

这个答案引起了我高度的好奇心，我忍不住追问：为什么你要把企业领导人列为最重要的因素？这位聪明的年轻人带着自信的口吻回答：只要跟对老板，学得真本事，一辈子都受用，还怕没有机会出人头地吗？

这位年轻人的理念正是我所推崇的，而他尚未踏出校园，应该也还没接触到社会深沉的一面，但是懂得第一份工作应选个好主子来跟随，也算得上是有远见了。

问题是，好老板在哪里？又该如何来定义？

有人说，好老板应该了解自己有何缺点、员工有何优点，然后尽量避免让自己的缺点影响员工，还要能激发员工的优点；也有人说好老板不但要知道何谓工作，还得懂得尊重工作，而不是一天到晚要求员工工作，却压根儿不相信员工的工作；还有人认为，好老板应该真心把员工视为企业大家庭的瑰宝，而不是平时倡言照顾员工的企业文化，一旦不景气，就来个“大难来时各分飞”；更有人认为，好老板应该是非分明、公平公正。不同的诉求，就会有不同的答案，事



实上要说得完整,并不容易。

“谁是好老板?”这个问题的答案,本来就人言人殊,不但专家莫衷一是,就是当老板的,自己恐怕也会有很大的盲点。例如,有的人喜欢以好老板自居,逢人就说自己是如何的善待员工,但身边的员工却是“铁打的招牌流水的兵”。

但是,尽管“好老板”难以定义,但对一个刚刚踏入社会的年轻人来说,如何选择一个好老板却非常重要。

对于那些我们的直接领导者,我们可以通过工作的接触,来了解他们的习惯、管理风格。对于那些我们无法直接接触到的老板,我们可以通过耳濡目染,体验其管理风格和文化来感受他的存在。但是,对于那些我们即将成为其部属的老板来说,我们能够获得其能力个性的机会有限,只能通过一些识人交人的一般社会通行规则来判断了。

有关人际沟通的书籍都建议交友时必须谨慎,尤其是交那些与自己的事业有关的朋友时,更应该慎之又慎。避免和失败者、阴谋家以及目光短浅的人做朋友。我逐一将这几类人列举出来,看看你即将选择的老板是否就在其中。

#### ——失败者

这是首先应该辨别出来的一类人,他们失败的迹象一般非常明显。你在成功的路上走得越远,判断人的能力就会越强。随着你的心理编程变得越来越积极,你会开始吸引越来越多的成功者,但是首先不要选择失败者成为你的伙伴,因为不管成功者有多么强大,成功者和失败者的结合

很少能够产生积极的结果。

失败者会让你浪费巨大的时间、精力和金钱。最后，为了达到事业的最高地位，成功者不可避免地要跨越失败者，然后从头把他的工作重新做一遍。从长期来看，这种关系最终会朝着相反的方向发展，以失败而告终。

不管成功者出于什么样的好心，他可能会害了失败者。失败者已经习惯了失败，他们不会觉得失败是多么糟糕，失败是滋养他们的土壤。但对成功者来说，这个恶果并不好吞咽。但成功者会从中获得一个教训：选择未来的老板时，会加强对人的判断力，而不会再犯同样的错误。

#### ——阴谋家

阴谋家的事业刚开始看起来是成功的，但从长远角度来看，这些人注定失败。那些一直依靠不可靠的交易和操纵手段的人最终将自食其果，他们的敌人会越来越多。对那些常常在背后陷害同事或雇员的人要保持警觉，在你不在的时候，他们也会这么对你。那些会在别人身上耍花招的人也能够采取同样的办法对付你。

#### ——目光短浅者

像逃避瘟疫一样，避开这些人。因为他们本身目光短浅，甚至会阻碍你前进的步伐。他们心胸狭隘，不能理解为什么其他人比自己目光长远，他们会毁了所有接触的人。他们惟一擅长的事就是打击你的热情，试图劝阻你继续前进或开创新的事业。如果你目标远大，他们会嘲笑你，他们会给你贴上疯子或幻想家的标签。对他们的话你要充耳不



闻,继续前进。

以上判断更多的是凭借直觉,而不是一个具体行之有效的标准。事实上,这几类人的划分也是模糊不清的,没有任何人会承认自己是失败者、阴谋家和目光短浅者,他们身上更没有贴标签。因此,认清自己的老板是一件十分困难的事情,有时候我们只能依靠运气了。



认清自己的老板是一件十分困难的事情,有时候我们只能依靠运气了。

认清自己的老板是  
一件十分困难的事情，  
有时候我们只能依靠运  
气了。



## 面试你的老板

我曾多次敬告那些新参加工作和即将换工作的人，面试的目的是找个好老板，而不是一份好工作。老板在面试你时，你也许可以面试老板。也许我们无法知道什么样的老板是值得追随的老板，但却有能力判断谁是不值得追随的老板。以下列出的十种特质，可以作为面试老板的一个参照。

### ——没有成功经验的老板

如果你的老板在商场已闯荡多年，经营的企业少说也有三五家以上，但却没有一次真正成功的经验，而他却经常沾沾自喜地说：我经历过太多事情了，像我这样垮下去又能站起来的人也不多，毕竟我有我独到之处。此时，你应该开始怀疑自己的选择了。

是的，他是有独到之处。能够连续几次从失败中再站起来，的确不是一件易事。相反地，若连续数次都未能尽其全功，想必他个人有某些重大的缺点，因运气不会都落在某一个人身上。若你的老板属于此一类型，那你就必须仔细探讨他多次失败的原因。一个没有成功经验的老板，你怎么能肯定他这一次一定会成功。除非你能替他带来好运。

### ——事必躬亲的老板

“每一件事情我不经手就一定会出差错。”这是很多老板经常挂在嘴上的一句话，也是他们引以为豪的一件事。

事实上，这是老板自己造成的后果。

如果老板事无大小皆要亲自参与，他怎能期待下属独立呢？无法独立的下属出错的机会自然就大，特别是当事必躬亲的老板不在场的时候。如果你不希望永远待在一家名不见经传的小公司，便最好选择一位懂得授权的老板，不要在意公司目前的规模大小。

除此之外，事必躬亲的老板也无法留住真正的人才。一位有创意，有个性的人才绝不希望老板常相左右。同样地，一家留不住人才的公司，你怎能期望它有良好的绩效呢？

#### ——鱼与熊掌都想兼得的老板

天下没有白吃的午餐。又要马儿好，又要马儿不吃草，这种老板只能称之为不知取舍的老板。鱼与熊掌都想兼得的老板，通常是鱼与熊掌都得不到，也是经常因小失大的老板。成功的老板应该懂得什么是放长线钓大鱼。

有所取，有所舍，是成功老板必须具备的一个条件，难以割舍是件很痛苦的事。如果你的老板一直无法克服这个痛苦，便是你该三思的时候了。

#### ——朝令夕改的老板

积极是一种美德，有耐性却也不是件坏事。企业环境不断地变化，公司决策当然也需相应地改变。然而任何决策的成败，均需经过相当时间的证明。

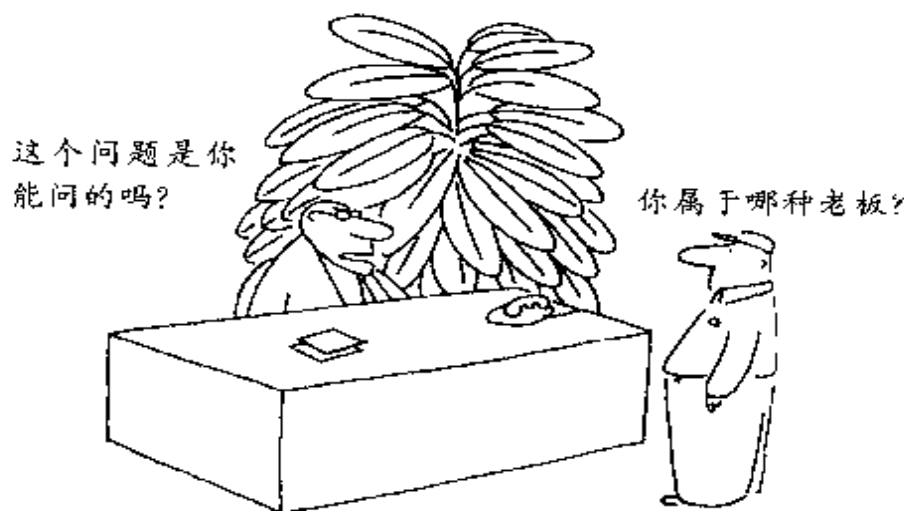
如果你的老板只有积极，但缺乏耐心的美德，你花费许多时间所策划的方案，他在实行三天之后就可以将之取

消。或者花费数个月酝酿的计划，往往因为访客的一句话而告全盘推翻。更令人沮丧的是，根据老板指示而做成的计划，往往石沉大海一样搁在老板的抽屉里。当然，这类老板会将他的作法解释为当机立断。

这种老板永远不会了解，不做决策也是一种决策。你会发现，公司上上下下都很忙，忙着收拾残局，忙着在挖东墙补西墙。老板一天到晚都在提出新药方，但他永远不相信，有些疾病只有时间可以治愈。

#### ——喜新厌旧的老板

除非是一家百年老店，否则在公司内部总可以见到几位开国元老。如果你没有发现这类国宝级的员工，很可能他们在江山巩固之后就被杯酒释兵权了。与这类老板共事，通常有段蜜月期，长则半年，短则三周。其固定的模式如下：一进公司之后，老板便经常在你面前数说一些资深员工这里不好，那里不是。到了蜜月期的高峰，一定会有其他新进员工加入公司（这类公司通常员工流动率极高），老板



就开始在你面前夸赞新进人员多么优秀。

在蜜月期后段（如果你的蜜月期够长的话），你经常会听到老板提及那位员工不能用，不适合公司。当然，这段期间你可以见到几幕戏剧化的离职事件。

当然，最后同样的故事会发生在你身上。而当你递出辞呈，或者老板以某种婉转的方式请你走人时，他会告诉你，我们以后还是好朋友。这类老板不能客观地评估员工的绩效，即使你做好 99 件事，但第 100 件事搞砸了，你就很难在老板面前再有翻身的机会，除非你能保证，你的工作绩效永远令老板满意，否则你应随时有走人的心理准备。

#### ——言行不一致的老板

这类老板最常说的一句话是：“赚这么多钱对我并没有什么意义。”企业最重要的任务之一就是追求利润，利润是公司生存的惟一命脉，又何必刻意加以否认呢？

或许你有机会与这类老板共餐。在一盘鸡肉上桌之后，老板会忙着为你们挟菜。到头来你将发现，骨头特别多的部位都在员工面前，老板却津津有味地享受他为自己所保留的鸡腿。

在这类公司，依照公司章程，如果中午休息时间 1 个小时，老板通常会在休息 50 分钟的时候，进进出出，发出许多噪音将熟睡的员工吵醒，然后再笑容可掬地说：“大家继续睡啊！还有 10 分钟。”只要假以时日，这类言行不一致的老板必然无所遁形。当然，若你也是抱着真真假假，假假真真的人生观，那也无妨。

——管理不严格的老板

有一次，一位员工问我：“如果你有机会重新选择老板，你会选严厉的老板，还是选宽厚的老板？”作为雇员当然是希望有一个宽厚的，比较好说话的老板。但是，人的惰性是一种本能，一个公司如果不加以严格的管理，这种惰性就会越来越大，最后会压倒人的理性。

比如说，一个严厉的老板，看到部下迟到早退，或看到部下的工作没有及时完成或出了差错，就会严肃地批评部下。这样部下虽然当时心里很不舒服，但是部下会为了不再遭受同样的不舒服就不再迟到，而把工作做得更好。

进一步说，如果每个部下都知道这个老板很严厉，工作不做好不行，整个公司的工作就会越来越好，公司才能保持持续的发展。相反，一个对部下很好说话的宽厚的老板，看到部下迟到早退，或看到部下工作没有及时完成，或出了差错，都睁只眼闭只眼。其结果是公司的业绩下降，企业破产，个人失业。

相信自己的直觉，以自己的本色亲身去体会，去感受交往过程中的他们，看看他们在今后能否给你一些点拨和启发。如果面试中的他反应迟钝、心不在焉、固执武断，你可以想像每周一到周五工作中的他会是一副什么样子。在面试中，双方都会表现出最为得体的行为举止。如果你不满意你目睹的一切，你有权做出选择。你可以拂袖而去，再面试下一位老板。

相信自己的直觉，以自己的本色亲身去体会，去感受交往过程中的他们，看看他们在今后能否给你一些点拨和启发。

## 不一定终身受雇,但要终身学习

在我离家去上大学之际,父亲曾告诫我:“你修什么课程并不重要,关键是要有好教授。”的确如此,我很快发现,只要是好教师讲授的课,我都喜欢。温斯坦教授的课,让我仿佛可以看见法国大革命时期死囚押送车隆隆驶过巴黎街头的声音。时光倒流,我现在仍依稀记得许多企业经营策略的课堂训练情形,这要感激二年级时的科恩老师,没有他激情洋溢的讲课,我可能早就忘得一下二净了。对我而言,一个好教师可以把一门课讲得栩栩如生。

好老板与好教师有着异曲同工之妙,他们可以让日复一日单调乏味的办公室变成一个学习的地方,他们使你确信,你和你的工作都是至关重要的。他们给你信心,让你大胆开口,勇于承担责任,甚至对公司的一些老化的程序进行革新。一句话,一个出色的老板知道如何启发和教导你。

“不一定终身受雇,但必须终身学习”我已不记得这句名言是出自哪位大师之口,但是如果我们都抱着这种态度选择工作,如何选择老板的问题就变得十分简单了:选择那些能够真正给自己带来教益的老板。

有了这种态度,无论你找到什么工作,都把它看成是一个研讨学习班,一次学习的机会。工作所给你的,要比你为它付出的更多。如果你将工作视为一种积极的学习经验,那么,每一项工作中都包含着许多个人成长的机会。



毫无疑问，你希望这份工作能使你有饭吃、有衣穿、有房子住。你还希望它能使你有一种满足和成就感。然而，从其本质上看，你今天所找到的每份工作几乎都在不停地运动和变化着，其速度之快，令你不得不把现在正在寻找的这份工作看成是自己学习锻炼的一次经历，看成是研讨学习班的入学登记。从最初开始……及你在那里的整段时期，你有太多东西需要学习。你不仅必须作好学习的准备，而且必须努力学习。你必须对每一个可能成为你雇主的人强调，你是多么热衷于学习新的知识和技术，而且你学得多么快。

工业革命以前的家庭作坊里，人们将工作和学习看成是一体的，为了学习手艺常常拜师学艺多年，无法拿到一分钱的工资，但却毫无怨言，因为在他们看来，能有一个好的学习技能和知识的机会是十分难得的。他们一切努力和付出是为了未来。而现代年轻人则更注重现实利益。





许多年前,我刚刚开始独立创业,从事职业生涯规划的咨询业务。有一天,两名年轻人来到我的办公室,他们是看到我刊登的广告来寻求帮助的。几个月前,他们风尘仆仆从西部来到纽约打天下,但是情况远没有当初想像的那么顺利。

通过交谈我了解到这两个年轻人很聪明,也很勤奋,就萌生了雇佣其中一个的想法。当时我的公司规模虽然很小,但业务已经开始有了很大的起色,急需补充人手。我将自己的想法分别告诉了这两个年轻人。

先交谈的是赫斯,我在向他介绍公司情况的同时,对他说:“由于公司刚刚起步,我无法支付你更高的薪水。”我开出一个基本月薪,赫斯沉吟了一下,然后对我说:“请让我考虑一下。”

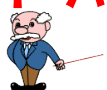
接下来我与本杰明谈,他听了我的介绍和开出的薪水后,毫不犹豫就答应了。

赫斯很快找到了另外一份工作,薪水比我开出来的要高很多。后来我问本杰明是否觉得很吃亏。他的回答让我觉得很欣慰。“每个人都希望能有更多赚钱的机会,但是我对你的印象十分深刻,希望能从你的经验中学到更多的东西。我想我在这里会更有前途。”

多年过去了,通过本杰明,我也获得了一些赫斯的消息,他频繁跳槽,至今尚未找到自己的归宿,薪水增长得相当缓慢,而本杰明已经成为我的合伙人,分享公司带来的收益。

我常常为许多年轻人选择工作时表现的盲目而感到惊异。他们在接受面试时总是问“月薪多少？”“工作时间长吗？”“福利待遇如何？”等问题。绝大多数人都忽略了一项重要的因素，那就是“我要选择什么样的老板做自己的导师？”

# 全国Mini-MBA职业经理双证班 (28年热招管理培训项目)



允许提前获取证书 全国招生

你可能准备跳槽或者求职,却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧,但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大,因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

**28年成熟项目：企业管理难题 1对1 咨询辅导+免费 MBA 职业经理海量赠课=全新实战模式** (+ 教授互动微信：122285053)

全国迷你 MBA 职业经理双证书班®, 全国招生, 毕业颁发双证书, 近期开课. 咨询电话:13684609885

## 【招生专业】

认证项目	颁发双证	企管辅导
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国：工商管理 MBA 课程实战班 100%	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《IE 工业工程师》MBA 高等教育双证	高级 IE 工业工程师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《人力资源管理师》MBA 双证书班	高级人力资源管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育证	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《工商管理培训教师资格》双证班	工商管理培训教师资格证+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《经济管理师》MBA 高等教育双证	高级经济管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《六西格玛管理师》MBA 双证书班	高级六西格玛管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元
全国《生产运营管理师》MBA 双证书证	高级生产运营管理师资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证	1280 元

**还开设：**薪酬管理师、绩效考核师、企业教练、企业管理师、物流经理、工厂管理、5S管理师、营销总监、精益管理师、心理咨询师、健康管理师、养老机构管理、现场管理师**等MBA课程**（本期只收管理咨询费）。



**【授课方式】** 全国招生、函授学习、权威双证

**知识产权专利课程！**采用国际通用3结合的先进教育方式授课（远程函授+教学网盘自修+专家1对1企管辅导在线答疑）**知识产权专利：**[TSA-01-20211111908015912](https://www.tsa.gov.cn/TSATSA0120211111908015912)



**【颁发证书】** 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



**【证书说明】**

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，



**【学习期限】** 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



**【收费标准】** 全部费用1280元（本期只收取企管辅导费1280元。超多赠课、证书等不再收费）  
函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。**一次管理咨询，终身MBA核心课程赠送学习辅导。**



**【考试说明】**

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



**【颁证单位】**

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



**【主办单位】**

哈尔滨美华企业管理有限公司（前身：美华管理人才学校成立于1995年：是国内最早举办MBA实战教育的专业化办学单位之一）。美华人侧重于把复杂的知识简单化，深奥的理论通俗化，迄今为止，已为社会培养“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可）

### 【报名须知】

1、报名登记表格下载后详细填写并发邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)

2、交费后请及时电话通知确认，以便于收费当日为你办理票据邮寄等手续。



### 【证书样本】（全国招生 函授学习 权威双证 请速充电）

（高级职业经理资格证书样本）



（两年制研究生课程高等教育结业证书样本）



### 【缴费方式】企业管理咨询业务卡（支持网转、柜台办理和自动取款机办理）

方式一	支付宝	支付宝账户：13684609885 户名：徐传有 微信转账：122285053 （学校唯一指定官方微信号/经理圈）
方式二	企业账户	企业帐号：562080100100076073 账号户名：哈尔滨美华企业管理有限公司 开户银行：兴业银行 哈尔滨新阳支行
方式三	中国银行	卡号：6217855300007073962 户名：徐传有 开户行：中国银行哈尔滨爱建支行
方式四	邮政储蓄	卡号：6217992600016909914 户名：徐传有 开户行：哈尔滨南马路支行
方式五	工商银行	卡号：6222083500001062507 户名：徐传有 开户行：哈尔滨市道外区太平桥支行
方式六	农业银行	卡号：6228450176006094464 户名：徐传有 开户行：道外支行民众分理处

可以选择任意一种方式缴纳费用（建议首选工商银行账户）。收费当日展开管理辅导、特快专递票据等！

【咨询电话】13684609885 0451-88342620

【学校网站】<http://www.mhgy.net>

【微信客服】122285053 【微信公众号】MHJY1999

## 知识产权专利：

参加管理咨询 送MBA课程学习  
知识产权专利：TSA-01-20211111908016799

针对个人职场能力提升开发的管理咨询管理辅导业务=结合管理咨询、职业测评、管理辅导、赠送MBA管理课程、职业生涯规划等

**你该充电了！**

**中国第一代管理教育机构-美华管理传播网 火热招生 请速参加**