

# 职业生涯规划与实战案例

## 职业规划的意义

美国著名管理专家William J. Rothwell对职业生涯规划内涵的界定是这样的：个人结合自身情况以及眼前的制约因素，为自己实现职业目标而确定行动方向、行动时间和行动方案。个人在了解自我的基础上确定适合自己的职业方向、目标并制定相应的计划，以避免就业的盲目性，降低从业失败的可能性，为走向职业成功描画最有效率的路径。

中国企业界缺乏合格的职业经理人的一个重要原因是：职业经理人缺乏合适且严密的个人生涯规划。大多数职业经理人在企业中实行目标管理，但少有职业经理人想到应该对自己的职业生涯作一个目标管理。作为一名立志要成功的职业经理人，作一份详细的个人生涯规划是必需的，它能使你事半功倍，尽快达成目标。个人生涯规划是职业经理人的实用的行动计划。

几千年来，我国的社会经济一直以农业、手工业和家庭佣工为基础，工业革命使这一切发生了变化。特别是在最近几十年里，知识工作已经在经济中占据了核心地位。知识工作者面临着种种新的挑战。

在我们所面临的新挑战中，最重要的一个就是如何管理自己。体力劳动者的任务总是由别人给定的，他们只需去做。而知识工作者则要自己确定任务。换句话说，他们必须自己管理自己：挖掘自己的特长，认识自己的工作风格，明确如何才能作出最大贡献，处理好与他人的工作关系，为自己的后半生创造机遇。

很多人将职业规划简单地称为“找工作”，但实际上，职业规划的意義要更为深远。一份成功的规划将为求职者带来不尽的就业机会和良好的职业发展前景。大部分求职者都对自己未来理想的职业有着美好的憧憬：一个良好的职业应该充满创造性，激励、尊重个人能力的发挥，并为个人发展提供良好的机遇，将事业的最终成功与个人创造性、想像力和愿意成功的意志紧密联系在一起。

良好且成功的职业规划是经理人经营自我的利器。通过职业规划，人们可以：

1. 减少许多焦虑与情绪波动（高涨与低落）；
2. 生活与工作的效率更高，更易获得成就感；
3. 有针对性地进行人力资本投资；
4. 不易受到别人的干扰；还可能给别人以有益的影响。

调查发现：50%左右的友爱满足感，56%左右的归属感，70%左右的实力、胜任、自信、能力等是通过职业生涯得到的，因此职业生涯规划本身就对经理人起着极大的激励作用。

现代寓言：三个人选择

有三个人被判关进监狱三年，监狱长许诺满足每人一个要求。美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄；法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴；而犹太人要了一部与外界沟通的电话。

三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊道：“给我火，给

我火！”原来他忘了要火了。

接着出来的是法国人。只见他手里抱着一个小孩子，美丽女子手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个。

最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%，为了表示感谢，我送你一辆劳施莱斯！”

### 故事的寓意

什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是由三年前我们的选择决定的，而今天我们的抉择将决定我们三年后的生活。

## 职业生涯的四大误区

---

### 误区之一：因小失大

著名的职业顾问托尼·罗宾斯总是喜欢提醒人们：“别把精力放在鸡毛蒜皮的小事上，想想大事！”许多人在面临职业生涯选择时总显得犹豫不决，这个现象称为“被艾尔维斯所干扰”。如果你总是“被艾尔维斯所干扰”，就永远无法在职业生涯上有所作为——在其他许多重要方面也成不了什么大器。关于人们这种逃避现实的倾向，亨利·戴维·索洛曾这样描述道：“假设把生活比作开火车，如果让人们完全按照本性去生活一天，我担保每列火车都会走上岔路。”

### 误区之二：习惯拿别人的意见当拐杖

许多成年人仍旧没有摆脱父母的支配和管教包括某些童年时建立起来的“家规”的约束。这无疑将使之对世界和对自我的认识受到局限。早期所接受的负面或限制性的“家规”使许多人成年后在不少方面仍无法依靠自己的力量做出抉择。谁是你取悦的人呢？是自己还是别人？喜剧明星范尼·布莱斯曾说过这样一段话：“你就是你，不是别人眼中的你。如果你习惯了拿别人的意见当拐杖，当某一天这根拐杖消失了，你该怎么办呢？”

### 误区之三：老板至上

你有没有在某种程度把老板当作父亲或是母亲的替身，认为只有他才能为你作出最佳抉择？

在很多情况下，你会不知不觉地从老板那里寻求一种类似于成长时期建立的对父母及长辈那样的依赖感。这种现象并不罕见，值得引起你的注意。如果你习惯于取悦他人，想与别人和睦相处，并渴望得到别人的青睐，就更容易染上这种综合征。

### 误区之四：自我局限

人们总是习惯于低估自己，结果往往是弄假成真。对此，心理学家罗洛·梅总结道：“许多人觉得，在命运面前，自己的力量微不足道，打破现有的框架需要非凡的勇气，因而许多人最终还是选择了安于现状，这样似乎更舒适些。所以在当今社会，‘勇敢’的反义词已不是‘怯懦’，而是‘因循守旧’。”

### 第一个问题：我喜欢做什么？

从事一项自己喜欢的工作，工作本身就能给你一种满足感。兴趣是最好的老师，是成功之母。调查表明：兴趣与成功几率有着明显的正相关性。在设计自己的职业生涯时，要考虑自己的特点，不要压抑自己的兴趣，选择自己喜欢的职业。一个热爱工作的人往往比不热爱工作的人，愿意多付出一些额外的努力，也因此往往表现得更为卓越。

### 第二个问题：我擅长做什么？

任何职业都要求从业者掌握一定的技能，具备一定的能力条件，而一个人一生中不能将所有技能全部掌握。每个人最大的成长空间在于其最终的优势领域。你可以把自己已经证明的能力和自认为还可以开发出来的潜能一一列出来，在进行职业选择时择己所长。

还要分析自己讨厌的事情是什么，自己的弱点是什么。当工作使你感到压抑、不愉快，并且成绩平时，你干这些事的能力便是你的弱点。管理学大师彼得·德鲁克博士在1999年3-4月的《哈佛商业评论》中发表了一篇名为《管理自己》的论文，强调充分发挥自己长处的重要性，指出这是成为杰出人士的必由之路。对于一个集体，需要克服的是“短板定理”，而对于个人，不要想着努力去补齐短板，而是应该去发挥自己的长处。

### 第三个问题：环境支持或允许我做什么？

回答这个问题前要先分析周边的环境，包括本单位、本市、本省、本国，甚至国际上的环境；分析内外环境给自己职业生涯的机遇和阻碍，只要认为自己有可能借助的环境，都应在考虑范畴之内；分析在这些环境中，自己可能获得什么支持和允许。

还要分析目前自己所处的行业、企业和职位有哪些威胁，又有哪些机会。在任何时候、任何地方，机会和威胁都是相互依存，并可互相转化的。

第四个问题：社会需要什么？

社会的需求不断演化着，旧的需求不断消失，新的需求不断产生。昨天的抢手货或许今天就会变得无人问津。所以在设计职业生涯时，一定要分析社会需求趋势。

第五个问题：我要什么？

也就是确定自己的人生目标。为什么而活？在自己的理想的框架内制定职业生涯目标，并将它分解成阶段目标。

职业是个人谋生的手段，其目的在于追求个人幸福。在择业时，首先考虑的是自己的预期收益——个人幸福最大化（马斯洛需求层次论）。明智选择个人利益最大化的职业取向，从社会角度和个人意向中取舍，从而在由收入、社会地位等变量组成的函数中找出一个最大值。这就是在选择职业生涯中的收益最大化原则。

第六个问题：怎样设计职业生涯规划？

根据设定的目标，制定整体的职业生涯规划，作为纲领性的长期规划；制定一个3-5年的职业生涯规划，作为一种发展的中期规划；制定一个1年的职业生涯规划，作为一个可操作性强、变化较小的短期规划。

职业生涯策略是指为实现职业生涯目标的行动计划，一般较为具体，有很强的可行性，如构建人际关系网、参加组织培训计划、跳槽等。职业生涯策略还包含一些前瞻性的准备，包括进修班，掌握一些额外的技能或专业知识（如获得律师执业资格证、攻读工商管理学位）等。

## 第七个问题：干得怎么样，再应怎么干？

每过一段时间，要审视内在和外在环境的变化，获得反馈，并且及时调整自己既定的职业生涯规划。

### 职场发展十二条

1. 通过分析公司目标、特权和战略来提高自己在公司的价值，然后推算如何才能为公司作出具体的贡献。

2. 一旦对现在的工作驾轻就熟，就要申请新的任务或承担新的挑战，不断为自己设定新的目标。

3. 不要等着别人评价自己的工作，每隔3个月找你的主管谈一次，直接听取他对自己如何改进工作的建议。接受意见时心胸要开阔，把它作为学习的机会。

4. 将成绩和进步记录在案，总结时就能对自己一目了然。

5. 学习新知识，与现在的科技保持同步。

6. 通过在单位的积极表现，增加知名度，使自己成为核心成员。

7. 多帮助他人，使自己更受大家欢迎。

8. 研究他人的性格、行为特点及类型，创造良好的人际关系。

9. 2-5年变换一个工作岗位，有时横向的变动比晋升对事业更有利。

10. 拥有创业者的决心，选择挑战最大的岗位。

11. 对自己能够胜任的挑战充满自信。俗话说，不入虎穴，焉得虎子。

12. 愿意重新定位，考虑更远大的前景。如果现在的定位不够成功，不妨观察一下身边的其他机会。

### 实例：何先生的生涯规划

---

#### 基本资料

姓名：何生；性别：男；血型：B型；

出生年月：1970年8月3日；出生地：四川成都；

性向：领航兼增值型；学历：本科；

目前年龄：30岁（2000年）；

死亡预测：70岁（2040年）；尚余年限：40年。

#### “SWOT”分析

优势：①有较坚实的制造业企业管理理论基础（但仍需不断吸收新观念、新知识）；②有3年工厂基层技术及管理经验和5年的工厂中层管理经验（但仍需充实这方面的经历和经验）；③善于沟通，善于与人相处，适应能力强（才干一）；④分析问题头脑冷静，善于发现和解决问题（才干二）。

弱势：有时缺乏冲劲，做具体工作动作较慢（弱点）。

机会与威胁：目前所处工厂属于稳定期，调薪较慢，升迁机会极小。应抓紧时间多学习，打下基础，为下一步突破养精蓄锐。

### 整体职业生涯规划

整体职业生涯目标：成为一家中型制造业企业的总经理。

### 阶段目标：

30-32岁，仍在现企业任职，争取调换职位，熟悉制造、品管、工程、物料等部门的运作，同时自学MBA的主干课程。

33-35岁，跳槽应聘制造业企业管生产的副总经理等相关职务，从事工厂的全面管理工作，同时自学营销方面的课程。

35-39岁，从事制造业企业的高层管理。

40岁，应聘一家中型制造业企业的总经理。之后，一边从事管理工作，一边不断学习和实践，逐步成为一名优秀的职业经理人。

家庭目标：目前已婚。31岁开始以10年期供楼，32岁时育一子。

健康目标：至少购买50万元人民币保额的人身保险，注意身体健康，不要成为家庭与事业的负担。

收入目标：2000—2002年，年薪8万-10万元人民币；2003—2005年，年薪10万-15万元人民币；2010年，年薪30万元人民币，之后每年以5%-10%的增幅增加。如果可能，自行创业（非绝对必须之目标）。

学习目标：2000—2002年，自学完MBA主干课程；2003—2005年，自学完营销管理主干课程；2005年以后每月至少看10本以上相关管理书籍，并将学到的知识用于管理工作之中……

### 2000—2005年的职业生涯规划

一个成功人士，必须具备下列条件：①拥有更详细、更具有实效性的工厂全面管理的专业知识。②对重要事件的细节保持敏锐度。③对问题有刨根问底的精神，全面分析、判断问题与解决问题的能力。④抓住机会，勇于行动。⑤保持对新事物的敏感、创新和创意力。⑥不断改进、追求完美。⑧均衡的学习技巧与习惯。

理念：人生中的每件事不是都事先安排好的。①机会是靠自己的努力和时刻准备着的意念创造出来的。②人生只有两种痛苦，一种是努力时的痛苦，一种是后悔时的痛苦。③有志者，事竟成。

行动目标：①在任职企业中完全胜任自己的工作，并争取换岗，熟悉各部门的运作规律。②在企业的运作和实践中学习和掌握所有工业企业管理的知识和实际操作能力。③自学完12门MBA主干课程。④每年至少参加100小时以上的相关管理培训课程。⑤每月至少读1本相关专业的书籍。⑥每周体育锻炼3小时。⑦在2004年底之前跳槽成功，并从中层管理职位转为高层管理职位。

个案：提前开始职业生涯规划

Melody小学、中学的成绩一直名列前茅。进入上海交大后，在这个精英云集的校园里，Melody变成一个成绩很一般的学生，经历了一段时间的心理落差期。但Melody不是一蹶不振的人，她要求自己在其他方面找到平衡，需要高于现有位置的定位。Melody找了许多进入中国的跨国公司的资料，最后选择进入GE公司。

大学三年级，大多数大学女生还在寝室与教室、书本与恋爱之间做梦，Melody已进入GE公司，做part-time实习生的工作。她大学毕业不满4年，但在GE公司的工作时间已有5年多。

不少跨国公司，如GE、联合利华，都有这种体制：在大学就读期间，可以进入公司做part-time实习生的工作。经过一段时间的观察和评估，如无意外，毕业时，基本上可以留在该公司。这样做的好处是：

1. 毕业前夕，别人像无头苍蝇，手忙脚乱四处出击时，自己已经offer在握；
2. 积累了比同届毕业生丰富得多的工作经验；
3. 这段时间的资历，对于自己在GE公司乃至整个职业生涯的长期发展大有益处。

毕业第一年，Melody进入GE公司声誉卓著的领导人培训系统之一的OMLP（Operations Management Leadership Program）。领导人培训系统是出产GE公司绝大部分CEO的“黄埔军校”，也是GE公司大部分高层管理人员来自于本公司内部提拔，而不依靠空降兵的秘密武器。

第一份工作：动力系统全球采购部职员。Melody毕业第一年的主要出差地：东北。

第二年1月，Melody被公司派驻日本，学习日本企业领先世界的成本控制的生产理论和实践，为今后在制造领域的工作打下基础。

第二年2月，Melody作为GE公司整个亚洲首位进入OMLP培训系统的学员，被派往美国总部，学习生产、制造以及物流管理的先进理论并参与实践。

在美国，Melody由公司资助，白天全职工作，晚上及周末攻读MBA学位。三年后，她成为

一名合格的生产质量工程师，持有MBA文凭。

2003年3月，27岁的Melody由GE美国总部派回上海，担任GE塑料集团亚太区结构成品部物流总监。

### 自我评点

我最开始所在的行业是一个传统的重工业行业，女性很少。作为一个新鲜的闯入者，即使受到轻视也是理所当然的。你需要证明自己的价值与能力。我愿意并且敢于去问问题，去模仿，去学习。在向别人学习这一点上，很多人可能足够谦虚，但不够勇敢，害怕被嘲笑、被否定。但是我们应该明白：每一个人，即使是天才，也需要学习，只有这样才能获得知识和经验。没有谁生下来就什么都会。

再聪明能干的人能量也有限，一个成功的人应该善于整合和利用各种资源，还要学会化敌为友。我们一旦身处社会，就一定会拥有朋友和友善，也一定会面临敌人和敌意。当我进入公司的时候，意料之中，我会面临轻视、否定、为难等等。但环境是可以通过努力而改变的，最重要的就是积极和真诚。在工作的过程中，我学会了与人打交道，也得到了许多的帮助和支持。

我一直告诉自己，将来要做大事。如果不满足于内河航运，就要明白：开得越远的海船，所面临的困难和风浪会越大，在做大事的路上，不可能永远风和日丽。确立这个目标之后，就会有勇气和能量面对不好的天气。在这个过程中，抗风浪的能力也会越来越强。

### 个案：陈经理的三种选择

从大学同学聚会回来后，33岁的陈经理感到一种前所未有的职业压力和困惑。陈经理毕业于西安交通大学计算机专业，现在杭州一家外资电气公司任高级工程师，年收入10万元人民币。他的大部分同学工作在电子、通信和计算机行业，其中一些人已移民国外但又准备回国。有的同学年薪仅5万元，有的同学高达20万元，比较起来，他的收入可以说是典型

的比上不足而比下有余。

根据同学聚会交流而总结出的经验，他想去做销售，因为大部分获得高薪的同学都是担任销售工作的。还有一种途径就是进修，攻读硕士学位，如MBA等，这样收入也会有明显增长。

但在这些选择当中，最难以决断的是，目前的工作与年薪对陈经理来说还是有竞争力的，毕竟也有一些同学还没有达到这个水平。况且结合实际来看，其英语水平由于多年不用也不算是很好，因此也未必能找到更好的职位。

### 专家点评

专家：前程无忧副总裁 凤雷

在职业经理人以及白领阶层当中，像陈经理这种情况的不在少数。从短期内看，陈经理收入大幅上升的可能性较小。如果要想在事业上有更大作为，他可以考虑在本行业作出三种选择：

第一，在现在的职位上争取突破，譬如担任更多的项目或技术产品开发的管理工作，从而争取到担任高级经理或总监的机会，届时年薪可达到18万元人民币左右。实现这个方案的风险相对小，但过程较长。

第二，转型从事技术产品的销售。因为信息及电子行业对销售人员的专业知识要求较高，陈经理已经具备了这些条件。但是销售人员的底薪一般较低，主要收入通过销售佣金获得。这个方案短期风险较大，但一旦掌握了销售规则，业绩增长带来收入提高就会比较可观。陈经理可先从事销售支持、客户服务等职位过渡到销售工作，以降低风险。另外，销售成绩十分依赖对区域市场和客户关系熟悉程度，因此陈经理最好能选择在杭州、上海或周边地区市场。

第三，如果要选择跳槽，同样的职位工资涨幅一般不会超过20%，只能在12万元人民币

左右。

另外，陈经理选择进修。根据对国内总体情况的分析，硕士比本科生的收入高出20%，但学历常常和工作经验一起综合影响收入的高低。特别是随着工作经验的增长，学历对收入的影响趋弱，工作经验的影响趋强。因此，身为工程师的陈经理不宜轻易停职读书。

#### 世界顶级工商领袖的第一份工作

##### 1. 惠普公司（HP）董事长兼CEO卡莉·费奥利娜的第一份工作：

房地产投资经纪公司M&M接线生

##### 2. 美国新闻集团的创办人默多克的第一份工作：

在父亲的安排下在伯明翰的《公报》负责一个专栏的工作——《每日谈》专栏

##### 3. 日本新日铁首位社长稻山嘉宽的第一份工作：

1928年在工商省制铁所（俗称八幡制铁所）预算决算科

##### 4. 美国波音公司董事长兼CEO菲利普·康迪特的第一份工作：

1965年加入波音公司担任空气动力工程师

##### 5. 日本三菱社长岩崎小弥太的第一份工作：

从英国留学回到日本之后不久任三菱合资会社副社长（28岁）

##### 6. 德国博世公司创始人、火花塞发明者罗伯特·博世的第一份工作：

毕业后到美国当工程师

7. 日本佳能公司御手洗毅的第一份工作：

北海道大学毕业后成为大学附属医院妇产科的助手

8. 美国沃尔玛创始人萨姆·沃尔格的第一份工作：

从密苏里大学毕业后第三天进入彭尼公司的彭尼店从事零售工作

9. 美国高盛公司创始人马克斯·戈德门的第一份工作：

学校教师

10. 美国奥美公司创始人大卫·奥格威的第一份工作：

巴黎皇家饭店厨师

## 职场前进八项注意

---

在以中产为目标的职业道路上，应注意以下几点：

## 1. 对自己要有清醒认识

人们常说认识自己最难，也就是说要正确客观地评估自己的长处和短处、优点和缺点，并不是一件容易的事情。因此，在第一次求职和以后转换工作之前，都要先对自己作出一个正确的评价，找到自己最擅长的领域和职业发展方向，在自己最适合的领域或空间谋求个人的最大发展。

## 2. 确定现实的行动目标

首先要确定目标和方向。确定目标时要注意的，最好从自己的实际能力和已具有的工作经验实际出发，充分利用已经具备的有利条件，并充分考虑现实状况，寻找与自己的知识、专业背景或工作经验比较相近的领域发展。如果是涉足一个全新的专业领域，最好先接受专门培训，或通过朋友领路。

## 3. 做好本职工作

在把目前手头上的事情做好的前提下，再学习或准备要转行从事的工作内容。如果本职工作没有完成好，而去钻研别的工作，老板就会对你产生看法，认为你好高骛远，不堪重用，这样你就很难有机会翻身了。

## 4. 时刻不忘推销自己

人才要有自我推销的意识，否则即使有再好的才华或能力，也有可能被埋没。因此，平时在工作中要注意包装自己，尽量向别人（不单只是老板）证明自己具有多方面的才能，能够胜任包括当前岗位的多种工作。

## 5. 培养竞争实力和过硬本领

最重要的还是要有真本事。只有具备过硬的专业能力和丰富工作经验的人，才能得到老

板的赏识和市场的青睐。确定了自己的目标后，就要踏踏实实学点真本事，努力拓展自我发展实力。机会总是青睐有实力、有准备的有心人。

#### 6. 具有合作精神

轻松愉快地与他人交谈，和谐地与人相处，往往是广结人缘或成为团体领导者的先决条件。企业希望他的员工通过与公司客户保持良好的合作关系，从而建立最佳的企业形象。

#### 7. 有正确的是非观

好恶分明，不优柔寡断，能针对主题，不在乎周围人的看法，大胆地表达自己见解的人，受现代企业老板欢迎。有创新思路的人将为企业注入新的活力；能给企业经营方向开阔思路的人才是公司所急需的人才。

#### 8. 勇于认错、懂得服从、心存感激

偶尔失败乃自然之事，但在遭遇挫败时能否坦然接受自己的错误；在接受上司的劝告时，能否虚心接受，之后再找机会陈述自己的意见；情绪低落时能否保持冷静等。这些都将体现出一个人的内在素质。

#### 现代寓言：三个人的愿望

业务代表、行政职员和经理一起去吃午餐，意外发现一个神灯。

他们摩擦神灯，一个精灵从一团烟雾中蹦了出来。精灵说：“我通常都给每个人三个愿望，但现在只能给你们每个人一个。”

“我先！我先！”行政职员抢着说，“我要到巴哈马，开着游艇，自在逍遥！”“噗！她消失了。”

惊吓之后，“换我！换我！”业务代表说，“我要在夏威夷和女按摩师躺在沙滩上，还有喝不完pinacoladas（凤椰汁）。”“噢！他也消失了。”

“好了，现在该你了。”精灵对经理说。经理说：“我只希望他们两个吃完午餐后回到办公室！”

故事的寓意

永远让你的老板先说话！

现代寓言：老婆与800美元

当老婆刚刚冲完澡出来，老公开始淋浴时，门铃响了。老婆裹了条浴巾急忙去开门，她打开门看见Bob，他们的邻居。

Bob说：“如果你把那条毛巾拿下，我就给你800美元。”

老婆想了想，解下毛巾，过了几秒，Bob给她800美元钱就走了。

老婆困惑又兴奋，裹上毛巾上楼。当她回到浴室，老公问她：“刚刚是谁呀？”“隔壁的Bob。”她回答。

老公说：“那他有没有把欠我的800美元还我？”

故事的寓意

在不了解事情的真相之前，永远不要轻易自行判断而造成错误，甚至还不知道自己有多难堪。

迪尔伯特

20世纪90年代初，美国漫画家斯科特·亚当斯创造了迪尔伯特（也译为呆伯特）。迪尔伯特是大公司里的一名普通白领，一名倒霉透顶却总是忍气吞声的工程师。他受到良好的教育，热爱科技，但荒谬的公司制度和愚蠢的老板使他得不到发挥，只有站在一边无可奈何地苦笑。他嘲笑上司的无知，却又惧怕上司。上司永远没有自己高明，但自己永远得笑脸相迎。这种精神让他成为千千万万有着共同经历的新式中产阶级的代表。