

人力资源经验分享：203040职业规划三重奏 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/276/2021_2022__E4_BA_BA_E5_8A_9B_E8_B5_84_E6_c67_276604.htm

20岁，横下一条心要大干一场；30岁，历经风雨10年，貌似有了一些家底儿，却仍然生出二心，有些人因为看不清未来，开始寻找新的出口；40岁，用自己的青春换来了成熟、练达和稳定的生活，同时精疲力竭，所以渴求心灵平和，为焕发生命第二春作积淀。

20岁我是新手上道代表人物：小熊，男，23岁，销售代表，工作未满一年新手表现：刚刚搞定一个大单子，但今年的销售任务还有几百万，所以压力非常大。刚刚置办了一身行头，不希望下次去谈判的时候，对方再把我当成小毛孩子看待。虽然我工作不到一年，却已经历了一次重大转变，从园林设计专业跳转出来，做上了充满压力和挑战的销售。因为厌倦朝九晚五的生活，因为想尽快脱贫致富，所以机会来临时，想都没想，就决定了。现实的困难往往无法想象，第一次谈判，30多万的合同已经把我吓得不知所措，没几下就败下阵来，这个合作足足谈了两个月，前前后后的陪人打球，陪人爬山，每天追着老板屁股跑，最后我终于赢得了这一单合作。事后这位老板对我说，看见我，就如同看见当年做小推销员的自己，所以把这单合同给了我，他喜欢勤奋的孩子，但希望我能尽快成长，别再像个孩子。刚毕业的人都有一股子不知愁苦高高在上的劲儿，不能承受委屈，不愿承担责任，怕吃苦，开会爱迟到。这些都是最令职场中人反感的事情，新手上道儿，千万别把这些大学生的通病带进来。新手感悟新手最不该做的就是不懂装懂。真正接触业务的时候，

你会非常需要帮助，千万别错过学习和被培养的机会，即使得不到牛人的真传，他们的小小提示，也足够你小用几回。新手也要有自信，要有专业精神。何谓专业精神，对人不卑不亢，对事不屈不挠，对待同事和上司彬彬有礼即为专业精神。做销售的新手经常听到这么一句话，攻城为下，攻心为上。做销售，看似在与对手纠缠具体买卖，其实都是在用心与对方较劲，但这只是第一层面，至高境界则是在攻城掠地的过程中，考验自己。工作未满一年的我，最希望的是尽快打开局面，适应新的角色。

30岁我的新创业时代代表人物：我就是我，林姿，女，28岁，有房，有车，有固定的男友。人物表现：在大多数人的眼里，我是标准的中产阶级。按道理讲我该满足了，房子我挑的，车是我选的，就连男友都得听我的，但我不快乐，因为生活节奏混乱，不知道未来怎样走。记者的生活，永远都是休息和工作混为一谈，貌似自由，实则工作强度非常大。累得无法忍受的时候，shopping是编辑部美眉们最好的减压方式，即使不买东西，徜徉在华衣美食间，也是一种享受。感悟：萌生加盟达衣岩的想法并非偶然，喜爱是第一要素。其次，我想在40岁的时候结束飘忽不定的生活，为自己找一个稳定的生活来源。再者，在一个成熟的平台上做加盟，远比创立一个新品牌风险小得多，所以我选择加盟。新年伊始，蠢蠢欲动的我又在心里打起了小算盘只要能够坚持下去，40岁退休的目标有望实现了！

40岁我退休了代表人物：李冰中层女性管理者，39岁，有车，有房，离异，独自抚养可爱的儿子表现：女友说我，要么吃错药了，要么正在陷入恋爱，因为我在2005年的公司年会后，拒绝了老板的升职任命，上交了所有客户资料，提着一大

袋奖金，快乐地离开了业绩如日中天的公司。真的是满心欢喜地离开的，或许有淡淡的眷恋吧，但当眼前闪过未来的生活画面时，便也释然。我不需要跳槽，在这个公司我颇受垂青，给公司带来利益的同时，老板也很对得起我的努力；儿子也不用我操心，生活被我轻松地拿捏在手中。不过，我非得离开了，要不就找不回自己了。我怕45岁的时候，自己真的成为没人要的黄脸婆。这五年很重要，掐指一算，这五年我要做的事情太多，想要得到的太多，所以必须放弃一样。我只有自己、工作和孩子，自己是要找回来的，不能放；孩子是希望，也不能放；那么只有工作了。我要退休，在快40岁的时候，在车贷、房贷还没还清的时候，在儿子的教育费用还要持续交多年的时候。感悟：世上只有一剂灵药能使女人保鲜，那就是恋爱，所以，我会用心地再爱一次。别说我是白日做梦，人这一辈子能对上眼的应该有百八十个了，用五年的时间专心等待，有缘自会来的。女人四十，尝遍万种风情，自有一股成熟练达跃上眉梢；女人四十，可以用来过日子，洗衣、做饭、照顾孩子，一切都来得更专一；女人四十，也许不会再婚，只要有依靠的感觉和无尽的回味就足够了。20、30、40，每个人职业生涯必经的三个黄金岁月，也许你正在经历，也许你即将面对，任何工作、任何事情都是双向选择。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com