



PPT设计: ABLESLIDE

怎样找到一份合适的工作?

找工作不是参加考试,不能用高考的心智模式

- 找好工作关键是要把价值传递出去
- "六度空间理论":最多通过五个人,你就能连接到世界上任何一个人

把自己的价值变成一个确定的产品

• 拆解任务 用好关系网络

• 产品化 "三不主义":不骚扰,不感动,不迎合

• 先上车,再换位置 / 火箭理论:如果有人给你提供了一个在火箭上的位置,那么,先别管位置好坏,上去再说

《孙子兵法》: "不可胜在己,可胜在敌。"

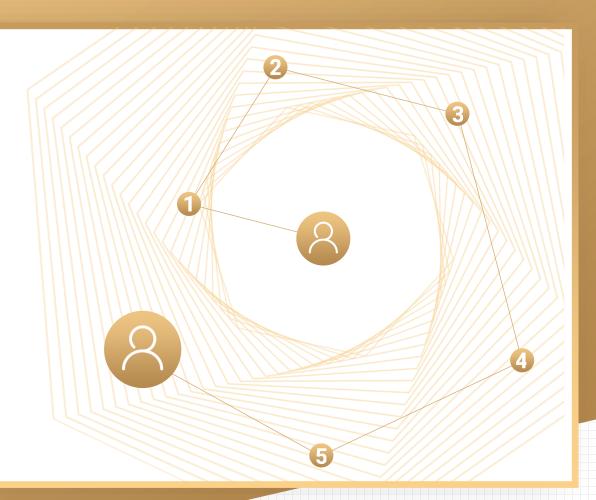




如何把我们的价值传递给特定的人?

六度空间理论

你距离任意一个其他人 需要通过的节点不会超过五个



怎样找到一份合适的工作



第 招 拆解任务

工作能力的本质, 就是能把一个宏大的目标, 拆成一堆马上就能动手做的小目标。



埃隆·马斯克为了把100万人送上火星,如何把成本节约20,000倍?

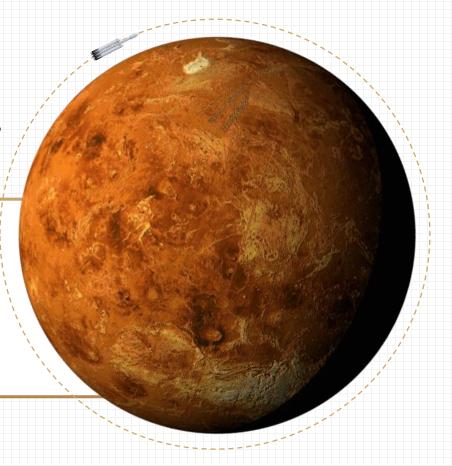
20

增加火箭承载量

民办企业效率高

 \times 100

回收火箭反复用



如何加入苹果工作?

美国硅谷顶尖高校

斯坦福大学

领英注册苹果在职校友250人



美国普通大学

圣荷西州立大学

领英注册苹果在职校友1484人

距离总部近, 很多校友在苹果工作 更容易了解苹果内部, 所以更容易加入。





★ 苹果公司总部

拆解「找工作」的第一步是什么?

去找一个已经在公司里面工作的人,帮你指路,用好校友网络。



第 5 招 先上车,再换位置

如果有人愿意,在火箭上给你提供一个位置,你就不要挑舱位了。—— 谷歌首席执行官 埃里克·施密特

所有给你的位置,都有它独特的优势。

加入一家"火箭"公司,不要拒绝任何机会

以客服岗位为例

您好

您一个满意的答复

们一定会查清楚

知 放心



非常感谢您的宝贵郊 我建议... 麻烦您了 感谢您的支持



快速了解公司



协助各个部门



容易脱颖而出





你跟全世界任何一个人之间,最多只需要通过五个中间人,就能产生连接。

斯坦利· 米尔格兰姆

Stanley Milgram





腾讯公司高级副总裁张小龙

带头创办 Foxmail 和微信

不骚扰、不感动、不迎合

不可胜在己,可胜在敌

春秋时期著名的军事家

《孙子兵法》作者





知识就力量

(NOWLEDGE IS POWER



PPT设计: ABLESLIDE