

一张画布重塑你的职业生涯



作者：王晓芳

机械工业出版社

BUSINESS MODEL

《一张画布重塑你的职业生涯》作者简介

- ▶ 聚商圈创始人，聚商圈是成长型企业家的转型社群。曾 30 天带领团队完成企业转型升级，在一年时间使业绩增长 10 倍。
- ▶ 壹创新商学创始人，做职场人听得懂、学得会、用得上的实战商学，为职场人提供终身成长解决方案。
- ▶ 聚景资本联合创始人，参与投资国内外众多优质项目，如心医国际、步长制药、喜马拉雅、沪江网校、金维制药等；
- ▶ 企业转型与创新研究者，17 年时间为国内 1000 多家中小企业提供企业管理咨询，走访过众多国内外创业创新加速器，带领企业家游学美国硅谷、德国、以色列、日本等，参访阿里、腾讯、京东、小米等企业，访谈过上百位各行各业的专家。



王晓芳
职场身价管理教练

代表作品

已出版《互联网 + 团队——冠军团队的打造与复制》光盘
主讲课程《8090 管理必修课——伟大管理的 12 阶梯》训练营
主讲课程《人生定位——一张画布重塑你的商业价值》训练营

《一张画布重塑你的职业生涯》书评（部分）

▶ 企业经营的本质最终就是在经营人。经营人的本质在于经营人性、经营人心，在于经营人的价值与人的发展。对于个人来说，你要想成为企业不可或缺的人才，也需要去经营你自己的价值，经营自己的发展。王晓芳女士的这本书就是在告诉职场人该如何经营自己，如何让自己获得更好的发展，书中介绍的方法非常实用。

——中国人民大学教授、华夏基石管理咨询集团董事长 彭剑锋

▶ 站在营销的角度来说，企业需要有清晰的定位，去创造顾客、扩大市场。那个人呢？同样需要对自己有清晰的定位，打造自己独特的核心竞争优势。我非常赞同这本书中提到的观念，即一个职场人应该把自己当作一家公司来经营。越早懂得这个道理，你在职场中就能越少走很多弯路。

——清华大学营销系教授、博导 郑毓煌

▶ 如果你是新时代的职场人士、创业者，《一张画布重塑你的职业生涯》这本书你值得一读。推荐给想要升职加薪、跳槽、转型或转行的职场人。

——中关村股权投资协会 常务副会长 吴珠智

▶ 芳董的这本书告诉我们从认识自己、了解自己，理清自己所拥有的资源出发，来梳理自己的人生目标，从而更好地设计并规划自己的职业发展。

——汉景家族办公室创始人 景一

▶ 芳董对商业运作和职业发展的思考是深刻的，她所提出的有关个人成长的方法论，能够指导大家切实地解决具体的问题。

——汉景汇信家族办公室董事长 吴治国

▶ 王晓芳老师事学习成长平台“壹创新商学”创始人，同时也是影响了上百万职场人士的企业培训与职业教育者，这本书记录了她关于商业认知、职业发展和个人成长方面的深刻见解，推荐大家阅读。

——中童传媒创始人兼总策划 罗文果

▶ 本书以“个人商业模式画布”工具为主线，结合芳董自己的实践经验和职场高手的成功案例，无论你处于职业发展的哪个阶段，都能切切实实地帮助你厘清思路，为自己设计更睿智的职业发展路径。

——e 袋洗创始人兼董事长 张荣耀

个人商业模式画布九大模块

7 重要合作	2 关键业务	4 价值服务	6 客户关系	3 客户群体
● 谁可以帮我	● 我要做什么	● 我该怎样帮助他人完成任务	● 怎样和客户打交道	● 我能帮助谁
	1 核心资源		5 渠道通路	
	● 我是谁 我拥有什么		● 我用什么样的方式宣传自己和交付服务	
8 成本结构		9 收入来源		
● 我要付出什么		● 我能得到什么		

1 | 核心资源

我是谁

我拥有什么

核心资源,是个人商业模式画布中的第一个模块,也是重塑职业生涯的第一步。

在核心资源模块,让我们来清点个人拥有的“资源”,尤其是找出最核心的部分,其中包括两个方面:
“我是谁”和“我拥有什么”。

“我是谁”,包括兴趣、技能和个性;

“我拥有什么”,包括知识、经验、人际关系以及其他有形的或无形的资源和资产。

清点核心资源的过程是一个自我认知的过程。



1 | 核心资源

我是谁

我拥有什么

包括与生俱来的和后天习得的
与生俱来的：天赋

优势公式：优势 = 天赋 × 投入

兴趣的三个层次：志趣 乐趣 兴趣

兴趣

(让你感到兴奋的事情)

技能

(天生或习得的能力，
你能轻松做好的事情)

个性

(你喜欢的工作方式以及
和人打交道的方式)

MBTI 个性分析指标

团队九大角色测试

职业“蜜罐区”

1 | 核心资源

我是谁

我拥有什么

MBTI 个性分析

完整测试请在实体书完成

类型	特点	可能有的优点	可能有的优点
内向 I	关注外部环境对自己的影响注重自己的内心体验	独立思考 考虑周到 小心谨慎	疏离人群 不够坦率 错失机会
外向 E	关注自己如何影响外部环境注重外界环境的变化	善于交往 活跃气氛 有行动力	不够独立 感性冲动 要多样化
直觉 N	关注事物的整体和发展变化趋势注重推理和想象	富于想象 见解独特 洞察力强	脱离实际 容易厌倦 视而不见
感觉 S	关注感官获取的具体信息关注事实,喜欢描述, 喜欢使用和琢磨已知技能	讲求实际 注重细节 能够忍耐	缺少远见 讨厌复杂 无视全局
情感 F	关注自己和他人的感受注重行为对他人情感的影响	善解人意 照顾感受 喜欢劝说	缺少逻辑 感情用事 一味认可
思维 T	关注事物之间的逻辑关系注重通过客观分析做出评价	逻辑性强 擅长分析 公正客观	性情冷漠 误解别人 不爱劝说
知觉 P	适应环境,倾向自由宽松的生活方式不断调整目标, 喜欢多种选择	妥协折中 看事全面 灵活适应	优柔寡断 不做计划 半途而废
判断 J	愿意管理和控制,喜欢计划和决定注重结果, 希望生活井然有序	讲究秩序 善于控制 决策迅速	固执坚持 轻易判断 不爱变化

1 | 核心资源

我是谁

我拥有什么

我拥有什么： 在职场中，所拥有的知识、经验、人脉关系，以及其他有形的或无形的资源和资产。

可迁移的技能

解决问题的能力、说服式沟通技巧、完成任务的能力、帮助和求助的能力、搜集信息的能力等

知识

经验

人脉关系

积累有意义的经验

离开舒适圈，不断尝试新的工作方法和工作环境

1 | 核心资源

本章总结

如何展现你的核心资源

“核心资源”是个人商业模式画布九大模块中的基础，也是职场人重塑职业生涯的第一步。其重要意义不仅在于自省，把握自身的核心竞争力，同时也可以对外，便于你在实际的职场场景中把自己的核心优势展现出来。

我们可以通过下面五个问题，帮你在应聘竞岗时进行自我介绍或自我推荐来全面展现你的核心资源。

我是谁

一：在工作中，你的兴趣是什么，持续的兴趣是什么？
(方便对方快速捕捉到你可能存在的潜力方向)

二：你的天赋在哪里？你有什么与众不同之处？
(通过自己的独特之处赢得注意力)

三：你擅长什么？你最突出的技能是什么？
(一技之长往往可以实现一鸣惊人的效果)

我拥有什么

四：你取得过哪些最亮眼的成绩？
(展示自己所创造过的价值作为信用背书)

五：你有哪些最有价值的资源？
(知识、经验和人脉等；有形的或无形的资源和资产)

从第二模块开始，有许多未知领域，等您来解锁

(答案尽在《一张画布重塑你的职业生涯》书中，请对照模块寻找)

(扫码进入“读者交流群”，互动分享您的答案，答对全部问题的同学可向领读老师申领完整版读书笔记)



2 | 关键业务

我要做什么

关键业务是个人商业模式画布的第二个模块。在这一模块中，我们要重点认清自己的关键工作任务：**一种是你目前所从事的与工作岗位相关的日常工作任务**，将其列出来可以帮助你梳理出自己的工作职责；**另一种是与未来目标工作岗位相关的工作任务**，明确这一方面的工作任务，可以指引你进步和成长。

学习关键业务模块的知识，要求我们既要“仰望星空”，也要“脚踏实地”。我们既要对自己未来满怀期待、有所规划，也要抓住现在的每一份工作任务的关键。



2| 关键业务

我要做什么

我们所说的关键业务,也就是**我要做什么**。

需要注意,关键业务取决于你的核心资源,即“你是谁,你拥有什么”决定了你能做什么。

我们对日常工作任务并不是简单地进行罗列就可以了,更重要的是,要从中找到更为关键的部分。

我们可以从下面三个方面入手来梳理你的关键业务

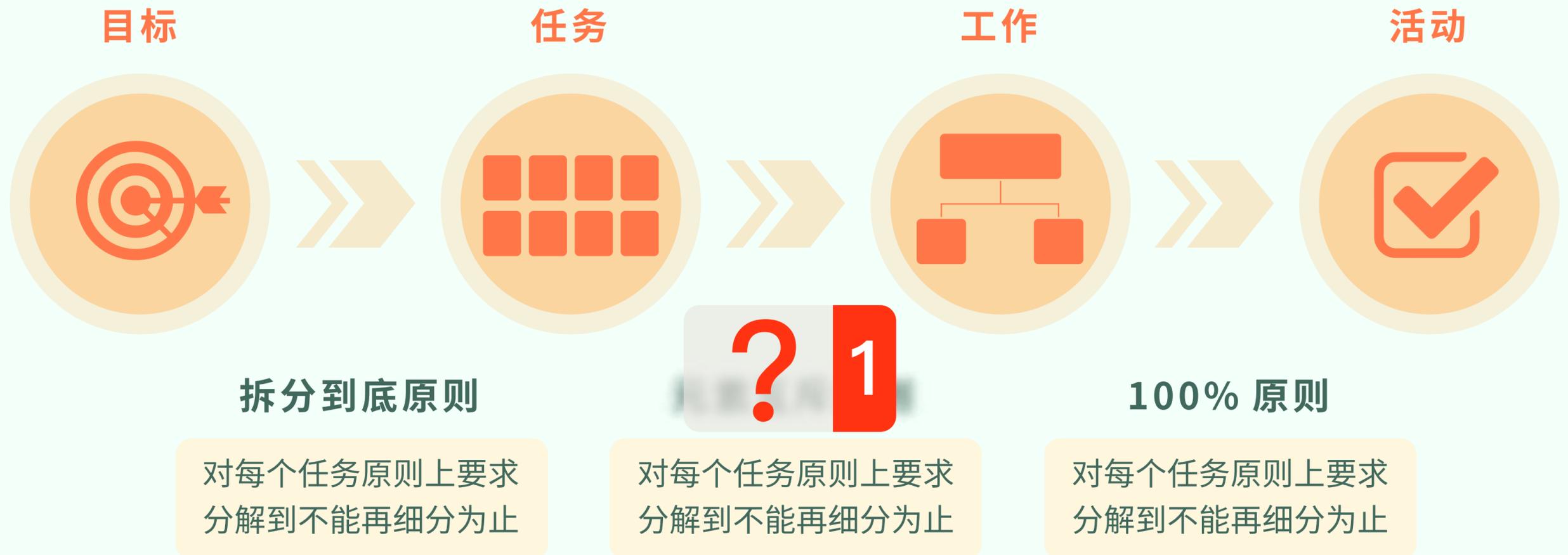


2 | 关键业务

我要做什么

任务分解：WBS (Work Breakdown Structure)

任务分解法也叫 WBS 管理法,是英文“Work Breakdown Structure”(即工作分解结构)的缩写,是指项目团队为了实现项目目标,并创造必要的、可交付的成果任务,把可交付的成果任务进行有层次的分解的方法。WBS 管理法就是把目标分解成任务,把任务再分解成工作,把工作再分配到每个人的日常活动中。只有这样,团队中的每个人才能知晓每个阶段的关键业务,才不会迷失在空洞的目标中。



2 | 关键业务

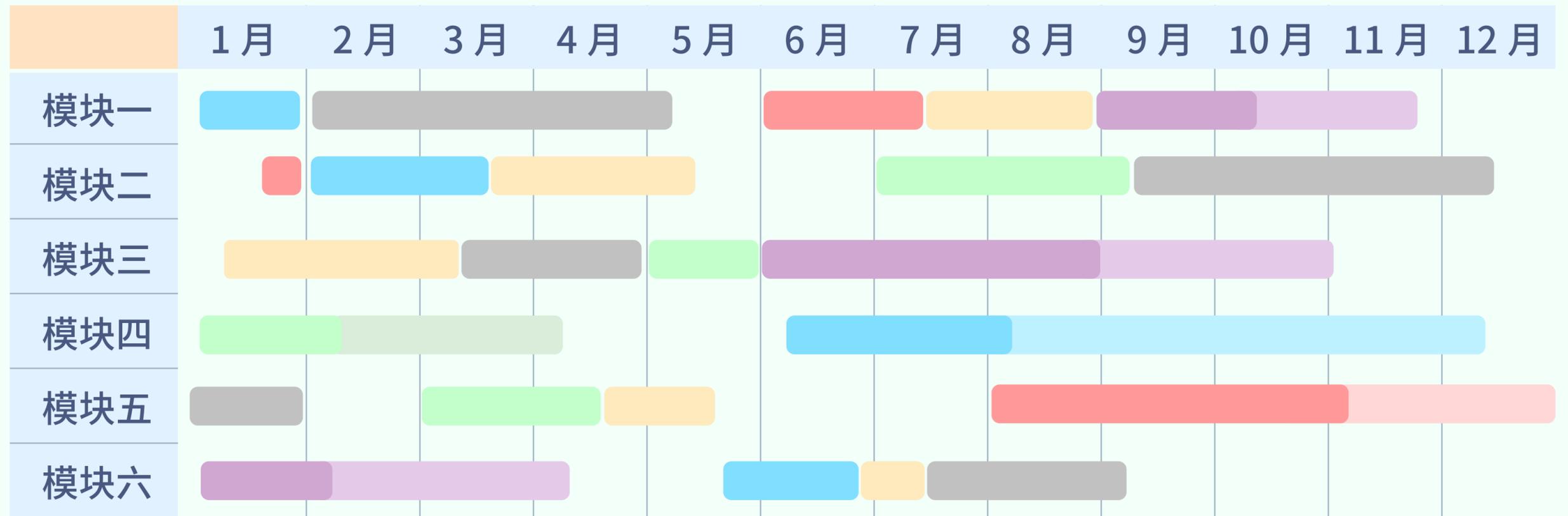
我要做什么



亨利·劳伦斯·甘特

任务管理：甘特图

某年项目进度表



● 纵轴：



2

根据每项任务的重要程度进行排序，把最重要的任务放在最上面

● 横轴：代表时间

通常以月为周期，具体根据项目周期来确定，以天为单位

2|关键业务

我要做什么

时间管理法：番茄工作法

番茄工作法的原理：工作 25 分钟，休息 5 分钟，为 1 个番茄时间。

每 4 个番茄时间后休息时间增加为 15 分钟，以此循环合适的工作周期。

番茄时间数	1个番茄数		2个番茄数		3个番茄数		4个番茄数		5个番茄数		6个番茄数		
事件	工作	休息	...										
时间(分钟)	25	5	25	5	25	5	25	5	25	5	25	5	...

工作黄金时间段

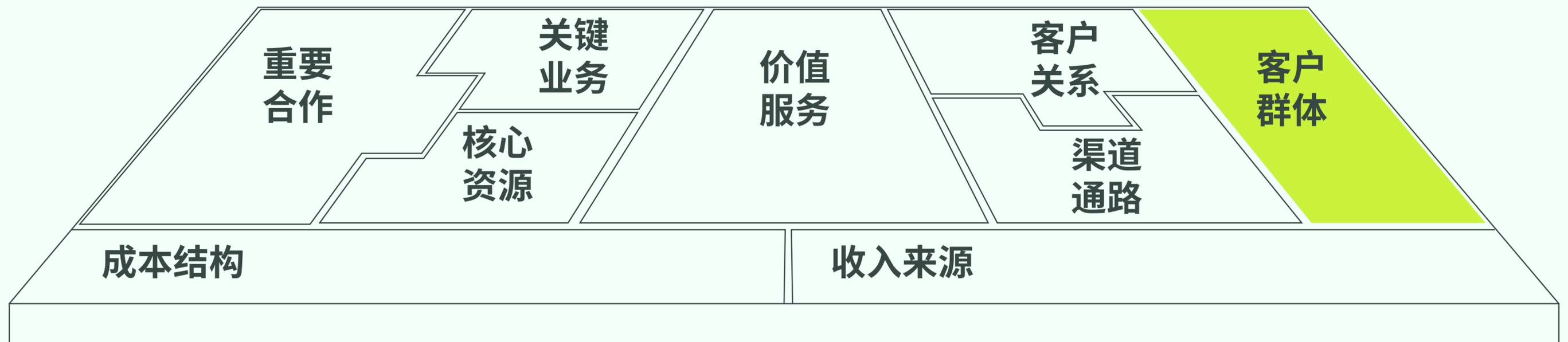
找到你的工作黄金时间段：把一天的时间以半小时为单位进行拆分，记录每半小时所做工作，一天结束后，审视自己这一天的时间都用在哪儿了，哪一段时间完成了最多重要的工作。坚持记录半个月以上，通过统计得出自身的精力周期。

3|客户群体

我能帮助谁

客户群体是个人商业模式画布中的第三个模块，不同的客户群体需要不同的价值服务、渠道通道和客户关系。对于企业而言，客户群体是企业赖以生存的基础；对于个人而言，客户群体时时刻刻在影响着个人的收入和发展。

客户群体，这里指的是**我能帮助谁**，我提供服务的对象是谁。提到客户，人们首先想到的就是购买公司产品和服务的群体。但是，对个人而言，这里的“客户”并不仅仅只包括这个群体。**客户群体分为企业外部客户和企业内部客户。**



3 | 客户群体

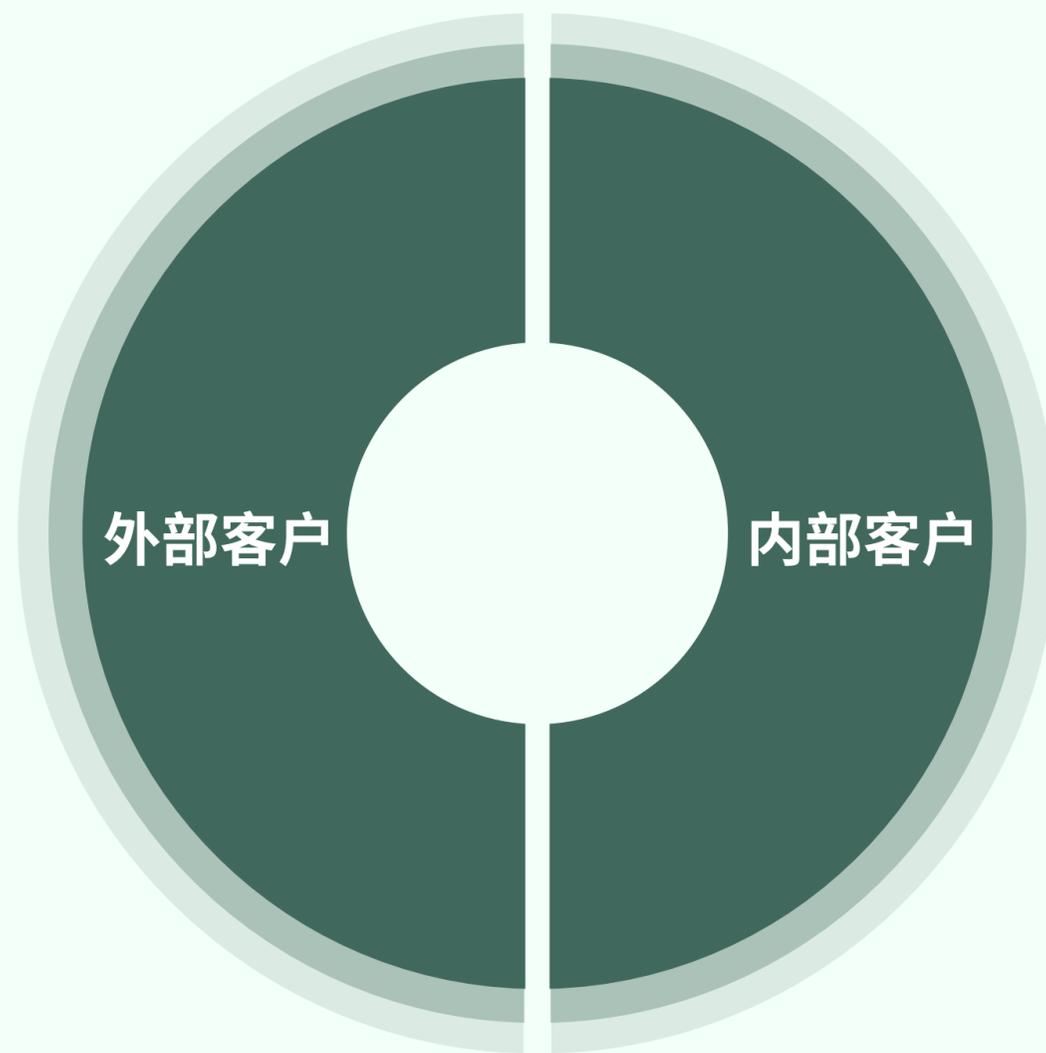
我能帮助谁

职场生存的黄金法则

当你锁定自己的“客户群体”后,接下来的重点是如何为这群“客户”提供服务?在这里,请你牢记一条职场生存的黄金法则——用户思维。

企业外部客户指的是购买或使用公司产品或服务的客户。

比如,销售人员、客服人员每天打交道的对象主要是企业外部客户。而技术人员、文案人员和行政人员,虽然几乎不需要和外部客户直接打交道,但同样需要服务企业外部客户。



在企业内部,你为谁提供服务,或者谁依赖你的工作,谁从你的工作中获益,这些人都是你的客户。

在公司中,领导是你最大的客户,除了你的上级领导外,跟你工作上有交集的同事、下属和员工也是你的内部客户。

3 | 客户群体

我能帮助谁

企业外部客户

在公司,你的价值等于你为客户创造的价值。

作为职场人,无论你和外部客户是直接打交道还是间接打交道,都要去思考:如何才能创造更多的客户?如何才能为客户创造价值?



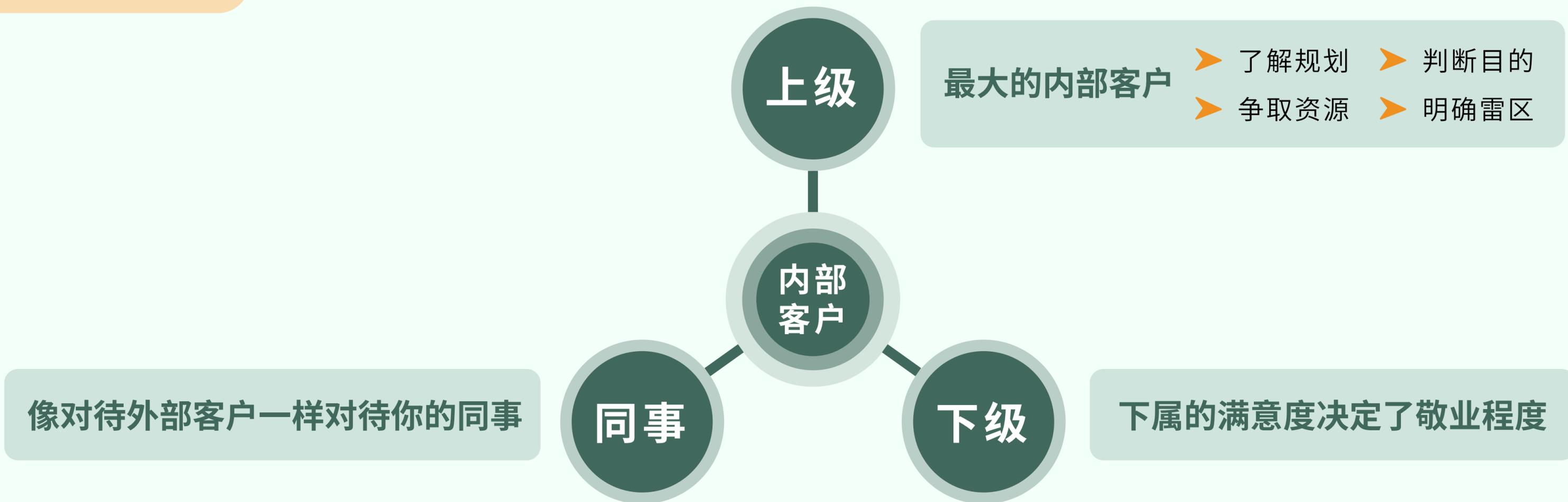
职场生存的黄金法则——用户思维

3 | 客户群体

我能帮助谁

企业内部客户

在企业内部,你为谁提供服务,或者谁依赖你的工作,谁从你的工作中获益,这些人都是你的客户。

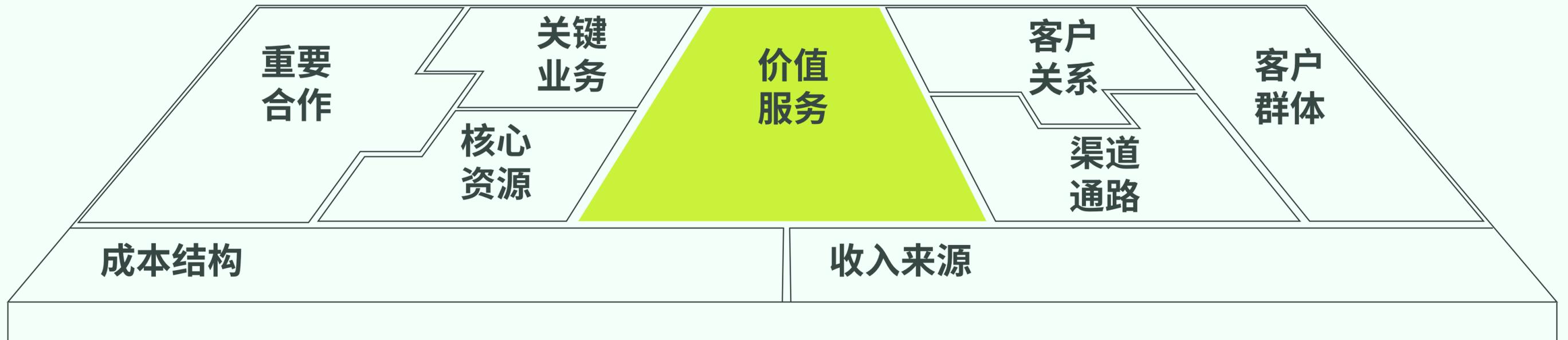


4| 价值服务

我怎样 帮助他人

价值服务,是个人商业模式画布中的第四个模块,是指自己怎样帮助他人完成任务。

你可以先问自己两个问题：“客户请我完成什么样的工作?完成这些工作会给客户带来什么利益?”考虑清楚这两个问题就能够梳理出你自己的价值服务。学习这个模块对于个人的职业发展非常重要,因为它决定了你的核心竞争力,甚至决定了你的薪资水平。



4 | 价值服务

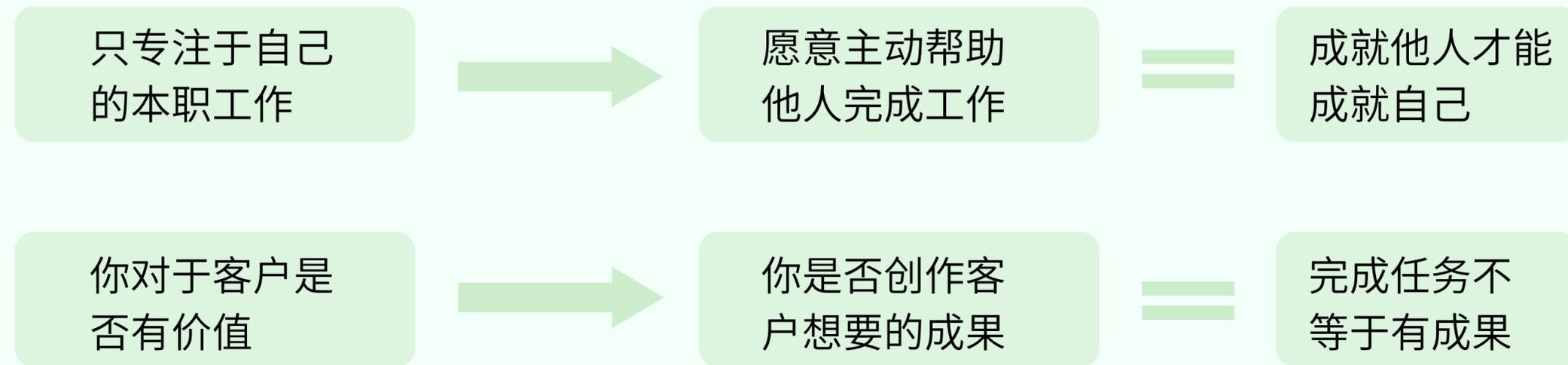
我怎样
帮助他人

价值服务是什么

价值服务是指我怎样帮助他人完成任务。你可以先问自己两个问题：“**客户请我完成什么样的工作?完成这些工作会给客户带来什么利益?**”考虑清楚这两个问题就能够梳理出你自己的价值服务了。

你的核心竞争力来自哪里

从思维上转变,创造独特价值,打造核心竞争力,提高不可替代性。



利他：创造“被利用”的价值

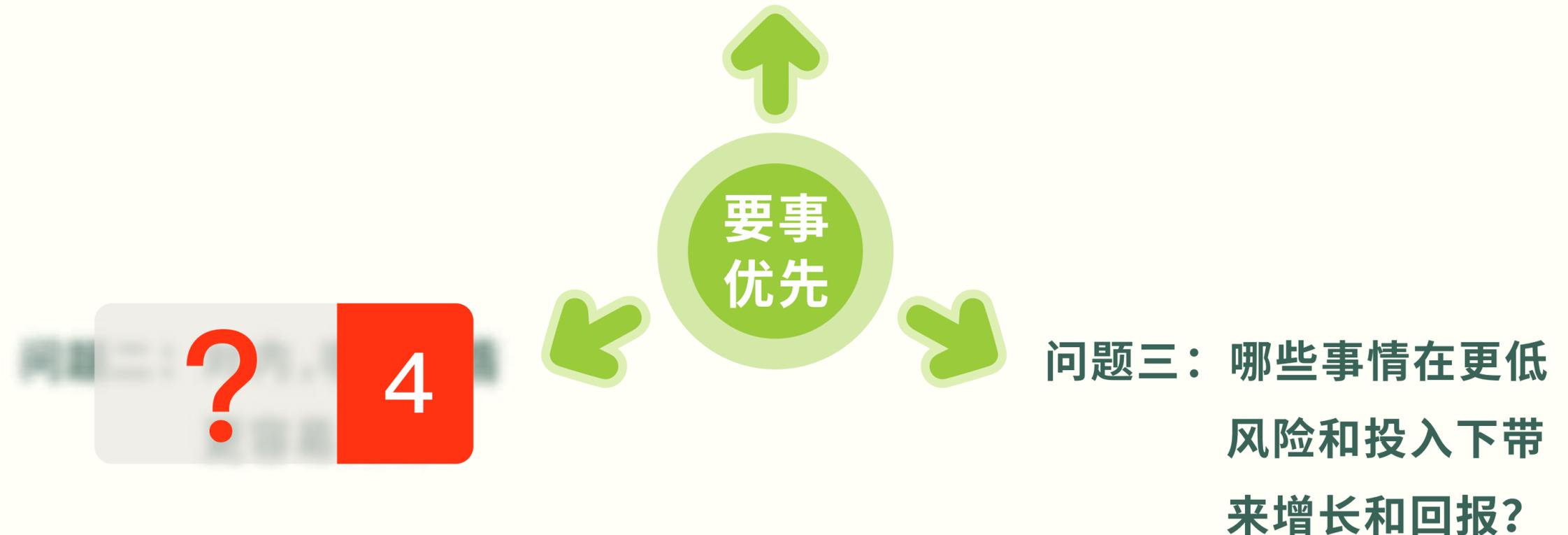
4 | 价值服务

我怎样 帮助他人

工作优先级，采摘“低垂的果实”

如果你对现状不满意，感觉自己在职场没价值，是因为你感觉自己一到三年前选择的事情没价值造成的。要想判断自己有没有持续地做有价值的事，有没有优先做最有价值的事，有没有把最多的精力和时间放在最有价值的事情上面，你需要了解一个工作方法，确定工作“优先级”。

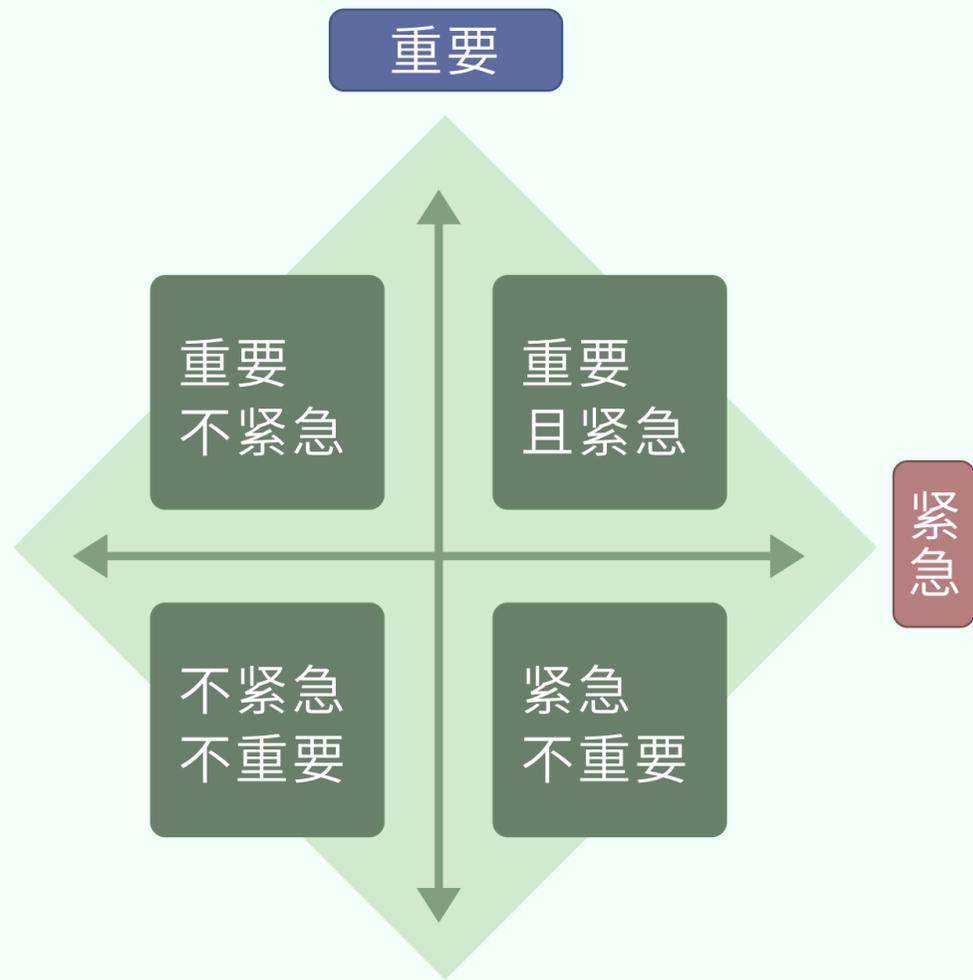
问题一：对外，哪些事情对客户最重要？



4 | 价值服务

我怎样
帮助他人

平衡要事和急事四象限法则



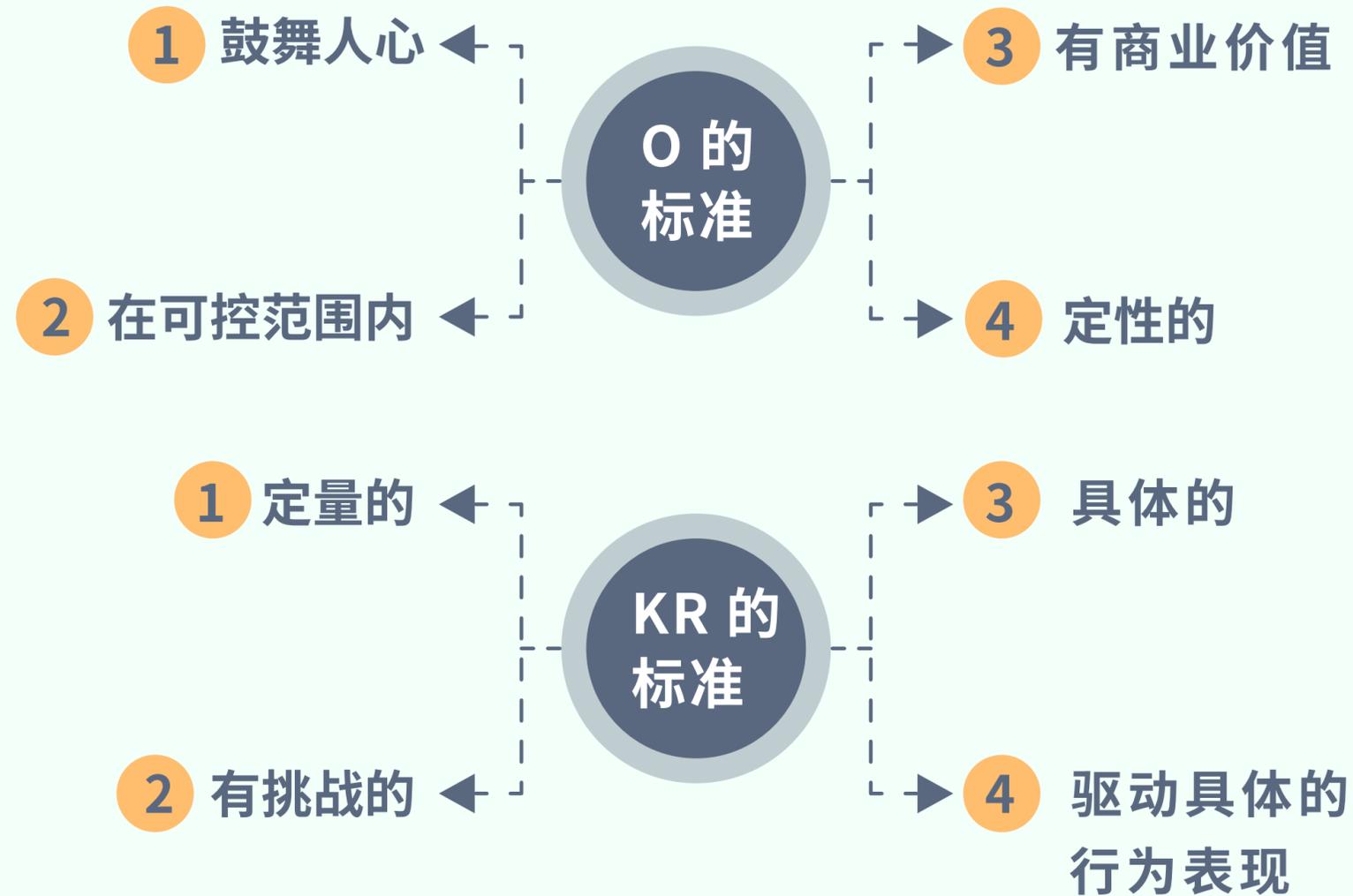
象限	第一象限	第二象限	第三象限	第四象限
类别	重要且紧急	重要不紧急	不紧急不重要	紧急不重要
解释	不仅重要,而且有时效性	虽然不紧急但影响深远	可做可不做,适当用来缓解压力	因为时间紧迫,让我们误以为很重要
举例	急迫的问题;有期限压力的	职业规划;学习成长计划;年度目标的工作	玩游戏;不必要的应酬	临时工作安排;不重要的信息和电话
原则	提前预防平衡投入产出 多是因为第二象限时间安排不合理	高度重视有计划地做 投资这个象限,避免工作成为第一象限	克制自己尽量少做 偶尔放松一下可以,但不能沉溺于此	区分一四象限授权他人去做 不要把紧急的事当成重要的事,学会授权
思考	真的有那么重要和紧急吗?	如何避免更多事情落入第一象限?	如何减少第三象限的事情?	这些事情对我来说真的有必要吗?

4| 价值服务

我怎样
帮助他人

目标管理工具：OKR 工作法

OKR 的全称是 Objectives and Key Results, 译为目标和关键成果。**目标就是你想做什么事情, 关键成果就是如何确认你做到了这件事。**



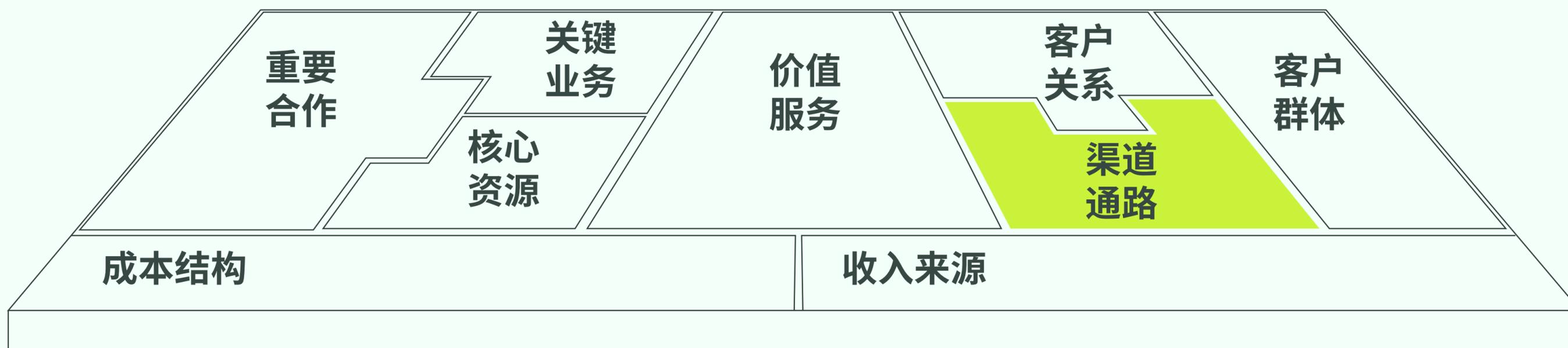
周工作(第二象限)	季度 OKR(第一象限)
P1(必须做) P1 P2(应该做) P2	O1: (目标) KR1:(关键结果) KR2:(关键结果) O2: (目标) KR1:(关键结果) KR2:(关键结果)
月工作(第三象限)	影响因素(第四象限)

5 | 渠道通路

怎样宣传自己和交付服务？

“渠道通路”是个人商业模式画布中的第五个模块，**是指怎样宣传自己和交付服务，关注的是你向“客户”交付产品和服务的方式。**包括网站博客、社交账号、邮件、论坛和广告等宣传自己的方式，以及提交书面报告、当面沟通、现场或线上远程演示、实物等交付服务的方式。

在个人商业模式画布中，我们借用了营销领域中渠道通路的概念，但针对个人而言，我们更强调，怎样宣传自己和交付服务，即怎样创造更多的机会来展现自己的才华，实现自己的抱负。



5 | 渠道通路

怎样宣传自己和交付服务？

创建个人品牌，打造职场标签

无论你是职场人还是自由职业者，你想要建立渠道通路，想要宣传自己和交付服务，就一定要有品牌意识，它会帮助不甘平庸的你更快地挖掘出个人价值，更快被“看见”、被重用、被追随，从而引爆人生！

SWOT 分析法：梳理出你的独特价值



5 | 渠道通路

怎样宣传自己 和交付服务？

宣传自己和交付服务的两个诀窍：



本章小结

全球著名的投资人沃伦·巴菲特说：“专精自己的能力，直到可以向别人宣传自己价值的程度。”

我一定要再次提醒你：只有确定价值服务才能宣传价值服务；只有宣传价值服务才能销售价值服务；只有销售价值服务才能赢得回报。

你想要获得更大的回报，无论是升职、加薪、赚钱，还是荣誉、地位、权力，都需要不断地宣传自己并交付服务。最后，请你找到属于自己的“渠道通路”！

6|客户关系

怎样和客户 打交道

“客户关系”是个人商业模式画布中的第六个模块，介绍的是你该怎样与“客户”打交道，你该如何建立并维护与外部客户、内部客户的关系。

请仔细思考：

你与客户是面对面地直接沟通，还是间接联系？

你和客户之间的合作关系是一锤子买卖，还是持续性服务？

你关注的目标是扩大客户数量(拓展)还是满足现有客户的需求(维持)？



客户关系是什么

对于企业来说,客户关系是指企业为达到其经营目标,主动与客户建立或保持的某种联系。对于个人来说,客户关系就是你所有的职场关系,指的是你怎样和客户打交道,怎样建立并维护好你和外部客户、内部客户的关系。

在与客户打交道时,无论是与外部客户还是内部客户,你要不断地问自己以下三个问题

第一、你在职场与客户的关系紧密吗?

第二、你与客户的合作关系是持续性合作关系吗?

第三、你关注的目标是扩大客户数量(拓展)还是满足现有客户的需求(维持)?

这三个问题的答案反映了你和客户关系的紧密程度、持久程度和能持续为客户创造价值的 ability。当这三个问题搞清楚了,你就可以诊断出自己的客户关系是否存在问题,你也能找到具体的调整方法了。

6|客户关系

怎样和客户打交道

展现自己的专业能力，给自己贴个人品牌标签的过程。

你在职场与客户的关系紧密吗？

谁经常向我汇报工作，谁就在努力工作。相反，谁经常不汇报工作，谁就没有努力工作。

—— 马克·麦考梅克



三人行，必有我师焉。

让你的上司做选择题，而不是填空题。

你们之间的合作关系是一锤子买卖，还是持续性服务？

第一步：建立客户档案

“麦凯 66”表格档案方法

第二步，对客户进行分类

根据“二八定律”，在你服务的客户中，往往 20% 的客户能给你带来 80% 的业绩。

第三步，做好自己分内的事和分外的事

提供感动客户的服务是和客户建立长期关系最好的方法。

管理外部客户的重点：管理好你和客户的接触点和接触频率。

6|客户关系

怎样和客户 打交道

你关注的目标是扩大客户数量(拓展)还是满足现有客户的需求(维持)?

拓展新客户

内容化获客 渠道推广
爆品获客 异业合作

维护老客户

定期联系老客户
经常调查老客户的满意度
为老客户提供更多优惠措施

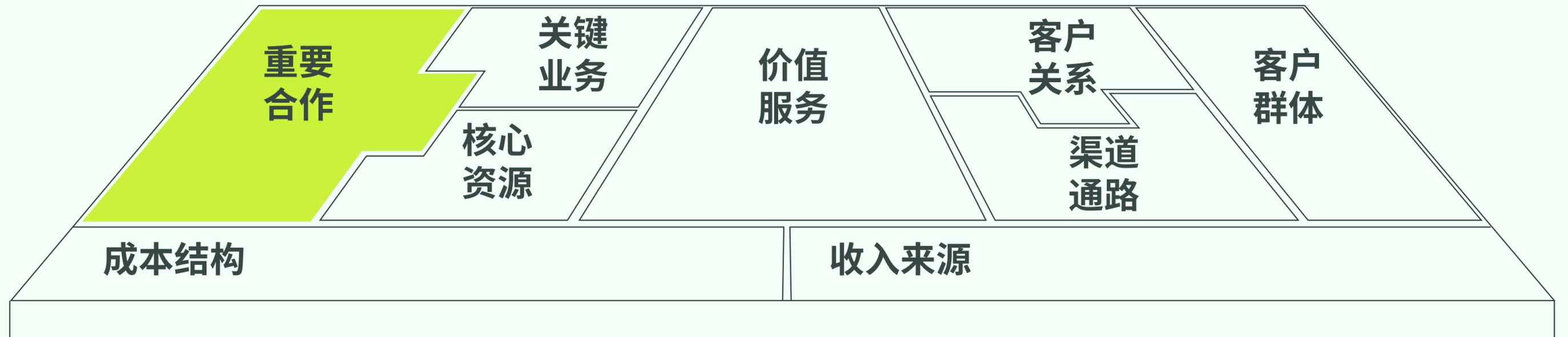
斯坦福研究中心曾经发表过一份调查报告,结论指出:一个人赚的钱,12.5%来自知识,87.5%来自关系,这里的关系就包括职场关系。全球知名的商业咨询公司盖洛普曾经对100万名美国员工做过调查,结果也显示,75%的人选择辞职是因为与上司不合,你和上司的关系直接决定了你在职场中的幸福指数。

事实上,无论是你的上司、同事、下属,还是你直接服务或者间接服务的客户,他们都会对你的职业发展产生重大影响。建立良好的职场关系的能力是你职场生存与发展的重要本领,会帮助你成为上司心中值得信任的下属,同事眼中有影响力的拍档,下属们心甘情愿追随的领导者,以及成为外部客户心中不可替代的合作伙伴。所以,职场关系值得你投入时间和精力去用心经营。

7 | 重要合作

谁可以帮我

“重要合作”是个人商业模式画布中的第七个模块，是指**谁可以帮我，即那些支持你工作，帮你顺利完成任务的人**。他们可以分担你的工作任务，为你提供成长的机会和良好的建议，提供完成工作任务的某些资源。重要合作伙伴包括你在职场上经常打交道的“客户”（上司、同事、下属、外部客户和供应商等），以及你的导师、教练、朋友、家人等。



不要忽视内部合作

在职场上，你几乎每天都要跟外部客户，还有上司、同事、下属等内部客户打交道，你的工作需要依赖他们才能更好完成。

上级

同事

下级

事业成功离不开五类重要合作伙伴

家人

朋友

贵人

教练



155 人脉归档表，梳理你的黄金人脉圈

最强有力的关系是：

双方都有能力为对方做贡献，而不是建立在单方面提供价值的基础上。

155 人脉归档表

姓名	角色	职业	地区	行业	影响力 (弱-中-强)	亲密程度 (疏-中-密)	黄金 人脉圈

顶级关系人 (Top 5)

关系最亲近的 5 人，可能是你的亲人、好朋友。

关键关系人 (Key 50)

关键关系的 50 人，他很喜欢你，你也很欣赏他，他可能有某项专业能力或者丰富的经验，能给你提供有价值的资源和帮助。

重要关系人 (Vital 100)

重要关系的 100 人，你也要尽可能多了解他们的信息，关注与他相关的重大事件，随时考察他值不值得成为关键关系的 50 人。

经营好情感账户

什么是情感账户？

情感账户是对人际关系的一种比喻，这个账户里存的是信任、价值和情感。

情商中所谓的“人际关系处理”，本质上就是在情感账户里“存款和取款”的行为。

如何向情感账户“存款”

01

养成随手“存款”的好习惯

最好的情感账户关系是：你觉得“举手之劳，不足挂齿”，他觉得“点滴之恩，涌泉相报”。

02

警惕无意识的“取款”行为

能自己解决的事情，别随便麻烦人。

03

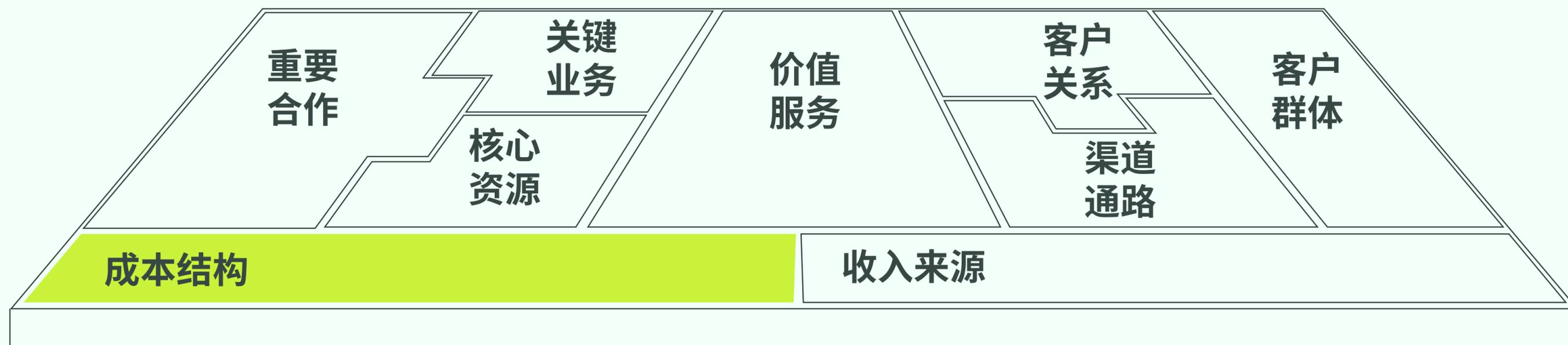
允许别人给你帮助

允许别人帮你，对于别人的帮忙，你要回报每一个善意。

8 | 成本结构

我要付出什么

“成本结构”是个人商业模式画布中的第八个模块，指的是我要付出什么，即你在工作中的付出，包括时间、精力和金钱，又分为硬成本和软成本。



8 | 成本结构

我要付出什么

硬成本

培训费或订阅费, 交通费或社交费, 车辆、工具或服装费等

软成本

工作中产生的压力感、失落感等

六个罐子理财法

生活支出 帐户	长期储蓄 帐户	教育帐户	休闲娱乐 帐户	财务自由 帐户	贡献帐户
					8
生活所必要的衣食住行的费用	作为应急储备金	用来投资自己的大脑, 让自己学习成长	交朋友, 扩大你的人际圈	当有好的投资或者是能赚到被动收入的时候进行投资	用于照顾亲人, 或者是慈善捐款, 帮助有需要的人

8 | 成本结构

我要付出什么

情绪 ABC 理论

诱发事件 A



针对诱发事件的信念 B



不良情绪和行为 C

诱发事件 A	针对诱发事件的信念 B	不良情绪和行为 C	可改善的行为或感受
上司给你安排了一份时间紧任务重的工作	这件事肯定完不成, 上司因此可能会对我有看法	压力巨大, 害怕 上司询问工作	 
下属提交了一份令你很不满意的策划案	认为下属做事不认真, 不负责	生气, 对下属发脾气	认真倾听下属的想法和创意, 发现问题并指导
同事没有优先对接你的工作需求	认为同事总是优先处理和他关系好的同事的需求	生气, 对同事充满敌意	和气地索要必要的信息, 要求同事承诺按时对接
孩子不停地哭闹	感觉很无奈, 自己无能为力	对孩子吼骂	和善而坚定地告诉孩子你希望他做的事情。如果他依然拒绝就让这些后果自然发生, 不要吼骂

9 | 收入来源

我能得到什么

“收入来源”是个人商业模式画布中的第九个模块，指“我能收获什么”，探索重塑职业生涯最终的成果收获。

“收入来源”分为两个部分：硬收入和软收入。硬收入指工资、奖金、分红、期权、版税以及其他现金收入。软收入指满足感、成就感和社会贡献等。



9 | 收入来源

我能得到什么

硬收入

工资、奖金、分红、股票期权、版税以及其他现金收入

软收入

工作中产生的满足感、成就感、社会价值等

职业收入是普通职场人财富积累的首要来源

直到 2019 年,美国普通家庭收入 74.3% 的来源是劳动性收入。最富有的 10% 的家庭,工资收入占到了总收入的 47%。中国居民可支配收入中 73% 的来源都是劳动性收入。

**职业的选择决定了你自身职业生涯的高度和长度，
更决定了你的财富水平。**

麦克利兰成就动机理论



权力需求

影响或控制他人
且不受他人控制
的需求。



归属需求

建立友好亲密的
人际关系,寻求
被他人喜爱和接
纳的需求。

如果你选择职场收入作为主要的收入来源方式,也就意味着你要与所在的公司和团队成为利益共同体,你所在的公司、行业和地区将成为你的商业基本盘,这也是我们学习个人商业模式画布所需要具备的思考高度。

一张画布重塑你的职业生涯 | 读书笔记概括

认知阶段 | 我有什么用

- 核心资源：我是谁？我拥有什么？
- 关键业务：我要做什么？
- 客户群体：我能帮助谁？
- 价值服务：怎样帮助他人完成任务？

实施阶段 | 我怎么用

- 渠道通路：怎样宣传自己和交付服务？
- 客户关系：怎样和对方打交道？
- 重要合作：谁可以帮我？

评估阶段 | 我赚什么钱

- 成本结构：我要付出什么？
- 收入来源：我可以得到什么？

