

心得体会:CCIE找工作指南 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/252/2021_2022__E5_BF_83_E5_BE_97_E4_BD_93_E4_c101_252230.htm CCIE工作固然好找，可是要找一个好工作，还要好好的找！故做CCIE找工作指南！我们先看一下庄子在逍遥游里面写的一段惠子与庄子的一段对话：惠子对庄子说：“魏王送给我一颗大葫芦种子，我用它种植出来的葫芦有五石大的容量。用来盛水，它的坚硬程度不够而难于承受；将它剖开做成瓢，则因太大而无出可放。这个葫芦不能说不大，但我因为它没有用处而把它打碎了。”庄子说：“你太不善于使用大的东西了！宋国有一人善于制造防手冻裂的药，他家世代代靠着重要而以漂洗丝絮为业。有一个客人听说了，愿意出一百金买他的药方。他于是召集本族人来商量，说：‘我们世代代漂洗丝絮，所得不过百金，现在卖出这个药方就可得百金，请允许我卖给他吧！’客人获得这个药方，就去游说吴王。此时越国出兵侵吴，吴王就派他率兵御敌。到了冬天，和越国进行水战，大败越军，吴王于是划出土地来封赐他。药方防手冻裂的功能是一样的，有人用它得到了封赏，有人却只是用来漂洗丝絮，这是因为派的用场不同所致。现在你有五石容量的大葫芦，为什么不考虑将它系在腰上以浮游江湖，而只是发愁太大无所用呢！你真是不开窍啊！”多数人利用CCIE的价值让自己获得了一个满意的工作，月薪20K者有之，7K—15K则更多见！少数人却跨步不大，工资没有芝麻开花！其实，CCIE就像上面说的那个药方。本身是"金"光闪烁，但是却随着不同的人不同的使用而实现的价值迥异。而且，CCIE也

像那个大葫芦，但是也有一些人像惠子那样没有真正认识它的用途，当然更多的人却像庄子，能利用它笑傲江湖。“庄子们”读它全作消遣，而“惠子们”可要看仔细了！！！我们知道，找工作的过程就是一个把自己推销出去的过程！一个推销员要遵循两大基本原则：一，要坚决的相信你的产品对客户具有巨大的价值。二，要找到一个对这个产品有真正需求的客户。在这里，产品就是你自己。推销员也是你自己。你一定要知己知彼，才能百战不殆。你的价值（一）CCIE是技术之王 任何一个考过CCIE的人都知道，CCIE的知识面非常广泛，单纯拿路由和交换的CCIE来讲，包括路由，交换，桥接，安全，QOS，语音，多播等。根据思科官方的说法，所有思科IOS12.0的能支持所有特性全在考试范围之内。500多M的document CD文档，还只是全部思科文档的一部分而已。并且考的非常的细致，比如路由协议，总是考一些平常工作中遇到的经验问题，当“鸟”遇到这些问题，就只能是一个字“菜”了，当“虾”们遇到这些问题，会变成一个“大”字，累的躺在地上不起。能在短短的一天时间内搞定如此复杂的网络。只能是铁扇公主的老公不但牛，而且还要加上魔王二字！所以，考过CCIE的人从技术的角度来讲不但对公司有用，而且有大用。对于“技寒交破”的公司来讲，你是雪中送炭，对于技高一筹的公司来说，你是锦上添花！（二）CCIE的号码本身值钱 申请思科公司的金银牌代理商,必须需要一定数量的CCIE，其中金牌需要4个，银牌需要2个，还有很多大的项目招投标，在评标的时候明码实价规定拥有CCIE的公司可以加多少多少分。这些都是CCIE实实在在的好处！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