

ການໄດ້ວຽກງານທີ່ທ່ານຢາກໄດ້—ການສ້າງເຄືອຂ່າຍ

Landing the Job You Want – Networking



ທ່ານຮູ້ບໍ່ວ່າ ...

... ມີພຽງແຕ່ວຽກເຮັດຈຳນວນຈຳກັດເທົ່ານັ້ນທີ່ຖືກປະກາດໃນໜັງສືພິມ ທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ມີຄົນໃນເປີເຊັນນ້ອຍດຽວເທົ່ານັ້ນທີ່ໄດ້ວຽກເຮັດຈາກການຕອບຕໍ່ການປະກາດຮັບສະໝັກງານເຫຼົ່ານີ້?

... ຜູ້ຄົນສ່ວນໃຫຍ່ທີ່ຊອກວຽກເຮັດຜ່ານຕິດຕາມເບິ່ງການປະກາດຮັບສະໝັກງານເຫຼົ່ານີ້—ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ການແຂ່ງຂັນສຳລັບວຽກເຮັດທີ່ມີຈຳນວນຈຳກັດນັ້ນ ເພີ່ມສູງຂຶ້ນ?

... ປະມານ 60 ເປີເຊັນຂອງຜູ້ຊອກວຽກເຮັດ ໄດ້ວຽກໃໝ່ດ້ວຍການຊ່ວຍເຫຼືອຂອງໝູ່ເພື່ອນ, ສະມາຊິກຄອບຄົວ ຫຼື ຄົນຮູ້ຈັກ?

ການສ້າງເຄືອຂ່າຍ. ມັນຖືກວ່າເປັນໜຶ່ງໃນບັນດາວິທີການທີ່ໄດ້ຜົນທີ່ສຸດ ໃນການຊອກວຽກເຮັດງານທຳ—ດັ່ງສະແດງອອກຢູ່ໃນສະຖິຕິຂ້າງເທິງນັ້ນ. ແຕ່, ວິທີການຊອກວຽກເຮັດແບບນີ້ ຕ້ອງປະກອບມີຫຍັງແດ່? ແລະ ທ່ານສາມາດນຳໃຊ້ມັນແນວໃດ ໃນການຊອກວຽກເຮັດຄັ້ງຕໍ່ໄປຂອງທ່ານ?

ເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນບາງຄຳຖາມທີ່ທ່ານຕ້ອງຕອບ ໃນເວລາທີ່ທ່ານສືບຕໍ່ເດີນຕາມເສັ້ນທາງໄປສູ່ການຈ້າງງານຄົນໃໝ່. ຈາກການເຂົ້າໃຈນິຍາມຄວາມໝາຍຂອງມັນໄປເຖິງການຈຳແນກບົດບາດຂອງມັນ ໃນການຊອກຫາວຽກເຮັດຂອງທ່ານ, ໃບຂໍ້ມູນນີ້ຈະສະໜອງເຄັດລັບໃຫ້ແກ່ທ່ານໃນການສ້າງເຄືອຂ່າຍໃຫ້ເປັນສ່ວນສຳຄັນຂອງແຜນການດ້ານອາຊີບຂອງທ່ານ.

ພັດທະນາການຕິດຕໍ່ພົວພັນ

ນັ້ນແມ່ນນິຍາມພື້ນຖານຂອງການສ້າງເຄືອຂ່າຍ. ແຕ່ເຮົາຈະຕິດຕໍ່ພົວພັນຫາໃສ? ຜູ້ຕິດຕໍ່ພົວພັນໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວແມ່ນບຸກຄົນທີ່ສາມາດນຳພາທ່ານໄປສູ່ວຽກເຮັດ. ທ່ານອາດຈະຮູ້ຈັກຄົນຈຳນວນຫຼວງຫຼາຍ ທີ່ອາດຈະຮູ້ໂອກາດສຳລັບການຈ້າງງານທີ່ເປັນໄປໄດ້ສຳລັບທ່ານ. ພວກເຂົາເຈົ້າອາດຈະຮູ້ຈັກກ່ຽວກັບສາຂາອາຊີບ ແລະ ຂະແໜງອຸດສາຫະກຳປະເພດຕ່າງໆ ທີ່ຄວນຕິດຕາມ, ຫຼື, ພວກເຂົາອາດຈະສາມາດແນະນຳທ່ານໄປຫາຄົນຮູ້ຈັກຮັກແພງ ທີ່ຮູ້ຫຼາຍກວ່າກ່ຽວກັບຄວາມເປັນໄປໄດ້ອື່ນໆ.

ຜູ້ຕິດຕໍ່ທີ່ດີແມ່ນບຸກຄົນກໍ່ໄດ້ທີ່ສາມາດ:

- ສະເໜີວຽກເຮັດໃຫ້ທ່ານ
- ບອກທ່ານກ່ຽວກັບການປະກາດຮັບສະໝັກງານ
- ນຳສົ່ງທ່ານຫາບາງຄົນ ທີ່ສາມາດຈັດການສຳພາດວຽກ
- ອ່ານຊີວະປະຫວັດຂອງທ່ານ
- ເອົາໃຫ້ທ່ານຊື່ຂອງໃຜຜູ້ໜຶ່ງທີ່ສາມາດເຮັດອັນໃດອັນໜຶ່ງຂ້າງເທິງ

ສ້າງເຄືອຂ່າຍຂອງທ່ານ

ການສ້າງເຄືອຂ່າຍຜູ້ຕິດຕໍ່ພົວພັນແມ່ນສິ່ງສຳຄັນຢ່າງຍິ່ງ ຕໍ່ກັບຄວາມສຳເລັດຂອງແຜນການດ້ານອາຊີບຂອງທ່ານ. ສະນັ້ນ, ທ່ານຈະເລີ່ມຕົ້ນຈາກໃສ? ເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍການພັດທະນາເຄືອຂ່າຍໃນບັດຈຸບັນຂອງທ່ານ—ບຸກຄົນທີ່ທ່ານຮູ້ຈັກຢູ່ແລ້ວ—ແລະ ເລີ່ມຕິດຕໍ່ຫາພວກເຂົາເຈົ້າບາງຄົນໃນນັ້ນ. ເພີ່ມບຸກຄົນທີ່ພວກເຂົາເຈົ້າອາດຈະແນະນຳວຽກເຮັດໃຫ້ ໃນເວລາທີ່ທ່ານສືບຕໍ່ການເດີນທາງຊອກວຽກເຮັດ, ເຊິ່ງດຽວກັນກັບບາງຄົນທີ່ກ່າວເຖິງລຸ່ມນີ້:

- ເພື່ອນຮ່ວມງານສາຍອາຊີບດຽວກັນ
- ເພື່ອນຮ່ວມຫ້ອງຮຽນ, ສະມາຊິກສະມາຄົມອ້າຍນ້ອງ (fraternity)/ເອື້ອຍນ້ອງ (sorority)
- ອາດີດນາຍຈ້າງ
- ອາດີດເພື່ອນຮ່ວມງານ
- ຍາດພີ່ນ້ອງ ແລະ ເພື່ອນບ້ານ
- ທ່ານໝໍ, ໝໍປິວແຂ້ວ
- ຄຸນພໍ່
- ບັນດາຄູ ອາຈານ
- ນັກທຸລະກິດໃນທ້ອງຖິ່ນຜູ້ທີ່ຕິດຕໍ່ພົວພັນກັບລູກຄ້າໃນແຕ່ລະວັນ (ຕົວຢ່າງ – ຕົວແທນປະກັນໄພ, ຊ່າງແຕ່ງຜົມ, ຄົນຂາຍຢາ, ນັກທະນາຄານ, ຜູ້ຈັດການຮ້ານຂາຍເຄື່ອງ)
- ຜູ້ສຳພາດໃນບໍລິສັດບ່ອນທີ່ທ່ານເຄີຍຖືກປະຕິເສດວຽກເຮັດ

ເຮັດໃຫ້ມັນເປັນຈຸດຕໍ່ເນື່ອງ ໃນການເພີ່ມເຂົ້າໃນເຄືອຂ່າຍຂອງທ່ານ, ໂດຍເພີ່ມຄົນເຂົ້າຕື່ມເລື້ອຍໆ ຜູ້ທີ່ສາມາດຊ່ວຍທ່ານໃນການຊອກຫາວຽກເຮັດທີ່ດີ. ຈົ່ງຈຳໄວ້ວ່າ ທ່ານຕ້ອງຮັກສາການຕິດຕໍ່ພົວພັນກັບບັນດາຜູ້ຕິດຕໍ່ເຫຼົ່ານີ້ ເພື່ອໃຫ້ພວກເຂົາຮູ້ວ່າ ທ່ານມີຄວາມຄືບໜ້າແນວໃດ. ນອກຈາກບຸກຄົນທີ່ກ່າວມາແລ້ວ, ບ່ອນຕິດຕໍ່ອື່ນທີ່ອາດຈະເປັນປະໂຫຍດແກ່ທ່ານມີຄື:

- ປຶ້ມບັນຊີໂທລະສັບໜ້າເຫຼືອງ
- ໜ່ວຍງານລັດຖະບານ
- ງານສະແດງສົນຄຳ ແລະກອງປະຊຸມການຄ້າ
- ກຸ່ມອາສາສະໝັກ
- ປະຕິທິນທຸລະກິດ
- ປຶ້ມລວມລວບລາຍຊື່ສິດເກົ່າຂອງທ່ານ
- ສະປາເພື່ອສຸຂະພາບ
- ວາລະສານກ່ຽວກັບອາຊີບ
- ສະພາການຄ້າ
- ສະໄມສອນ ແລະອົງການຈັດຕັ້ງພາກສັງຄົມ, ເຊັ່ນວ່າ Rotary Clubs, Lions Clubs
- ສູນຊ່ວຍເຫຼືອການຈ້າງງານໃນຄຸ້ມບ້ານທ່ານ
- ໜັງສືພິມທ້ອງຖິ່ນ
- ກະດານຂ່າວສານຂອງວິທະຍາໄລ ແລະຫ້ອງການຊັບຊ້ອນ

ການສ້າງເຄືອຂ່າຍຕ້ອງມີການລິເລີ່ມ ແລະແນວຄິດສ້າງສັນ. ຢ່າຕັດສິນກ່ອນຕໍ່ກັບທຸກໆແຫຼ່ງເຄືອຂ່າຍ—ບ່ອນຕິດຕໍ່ນີ້ອາດຈະສາມາດສະໜອງການນຳສົ່ງໃຫ້ທ່ານ ຫຼືນຳທ່ານໄປສູ່ວຽກເຮັດອື່ນຕໍ່ໄປຂອງທ່ານກໍເປັນໄດ້. ພິຈາລະນາຄົນທຸກປະເພດ ທີ່ທ່ານຕິດຕໍ່ພົວພັນກັບ, ບໍ່ພຽງແຕ່ບຸກຄົນຜູ້ທີ່ຢູ່ໃນສາຂາອາຊີບຂອງທ່ານ ຫຼືບຸກຄົນທີ່ທ່ານຮູ້ຈັກດີ. ບຸກຄົນທີ່ທ່ານໄດ້ພົບພຽງສັ້ນໆ ອາດຈະເຕັມໃຈໃຫ້ຂໍ້ມູນທີ່ເປັນປະໂຫຍດແກ່ທ່ານກໍເປັນໄດ້. ສະນັ້ນ, ຄົ້ນຄ້າໄປທີ່ທ່ານໄປຫາທ່ານໝໍ, ຈົ່ງວາງແຜນນັດກົນເຂົ້າທ່ຽງກັບອາດິດເພື່ອນຮ່ວມຫ້ອງຮຽນ, ຫຼື ໄປຢ້ຽມຢາມທະນາຄານ, ເອົາຊົວປະຫວັດສອງສາມສະບັບໄປນຳ ແລະ ເພີ່ມຜູ້ຕິດຕໍ່ບາງຄົນເຂົ້າໃນເຄືອຂ່າຍຂອງທ່ານ!

ສ້າງຄວາມມຸ່ງຫວັງ

ເຄືອຂ່າຍຂອງທ່ານສຳຄັນຢ່າງຍິ່ງຕໍ່ກັບການຊອກວຽກຂອງທ່ານ. ຍິ່ງຫຼາຍຄົນຮູ້ວ່າທ່ານກຳລັງຊອກວຽກເຮັດ, ທ່ານຍິ່ງຈະໄດ້ກັບຄືນໄປເຮັດວຽກໄວເທົ່ານັ້ນ. ສະນັ້ນ, ຈົ່ງເພີ່ມໂອກາດໃນການໄດ້ຮັບການຈ້າງງານຂອງທ່ານ! ພັດທະນາການຕິດຕໍ່ພົວພັນໄປເລື້ອຍໆ ແລະຊອກຮູ້ໜ້າວຽກທີ່ບໍ່ນຳອອກໄປປະກາດນັ້ນ. ໜັງສືພິມຊອກວຽກເຮັດຂອງ MDCS ແລະສົ່ງເພີ່ມ ອື່ນໆແມ່ນມີໄວ້ໃຫ້ ຢູ່ໃນສູນບໍລິການວຽກງານແບບຜ່ານປະຕູດຽວ. ນອກນັ້ນ ຍັງມີການສຳມະນາຕ່າງໆ ເພື່ອສະໜອງເຄັດລັບດ້ານການສ້າງເຄືອຂ່າຍໃຫ້ແກ່ທ່ານ.

