



رازهای یافتن شغل رویایی و استخدام

برای کسب درآمد رویایی، نخست باید شغل مناسبی داشته باشید. گاهی فقط چند قدم آن طرفتر می‌توانید در شغلی جدید، پول بیشتری به دست آورید، به شرط آنکه مهارت‌ها و استعدادها خاص شما برای کارفرمای دیگری ارزشمندتر باشد. اکنون زمانی چالش‌برانگیز در تاریخ بشر است تا بتوانید شغلی داشته باشید و برای بقا و پیشرفت تلاش کنید. با وجود مشکلات اقتصادی، هنوز برای افراد بااستعداد، فرصت‌ها و امکانات بی‌شماری برای یافتن شغل یا ایجاد شغل‌های عالی و کسب درآمد رویایی وجود دارد. عده زیادی از کارفرمایان دنبال افراد مستعد و متعهدی هستند که به رشد کارشان کمک کنند. هر ماه میلیون‌ها فرصت شغلی تبلیغ می‌شود.

بزرگ‌ترین محدودیت در موفقیت کسب‌وکارهای امروزی، توانایی جذب و حفظ افراد ارزشمندی مثل شما است. امروزه، افراد بسیاری به دلیل انجام کارشان به‌طور عالی، به موفقیت مالی می‌رسند و درآمدی رویایی کسب می‌کنند. وظیفه شما، سهیم شدن در اقتصاد جدید و کشف پتانسیل درآمد واقعی‌تان از طریق یافتن شغل و حفظ شغل عالی و سپس پیشرفت در کارتان تا زمان بازنشستگی است.

در اینجا تعدادی از بهترین ایده‌ها، استراتژی‌ها، روش‌ها و تکنیک‌های کشف‌شده برای داشتن شغلی عالی با درآمدی رویایی در تمام شرایط اقتصادی را ارائه می‌کنم. با اجرای این ایده‌ها و روش‌ها، شغل‌تان را در مسیر پیشرفت سریع قرار می‌دهید.

کنترل شغل‌تان را در دست بگیرید

این نقطه شروع موفقیت شغلی و شاید هم مهم‌ترین قسمت آن باشد. بسیاری از مردم در بازار کار سرگردانند، در مصاحبه‌های استخدامی شرکت می‌کنند و بهترین شغل پیشنهادی را می‌پذیرند؛ اما شما نباید این‌گونه باشید. شما باید از این لحظه به بعد، مسئولیت کامل شغل‌تان را به عهده بگیرید.

در تغییرات سریعی که مشخصه بازارهای کار کنونی است، هر فرد معمولی که امروز مشغول به کار می‌شود چهارده کار تمام‌وقت دو ساله خواهد داشت و همچنین شش نوع حرفه را در دوران کار کردن تجربه خواهد کرد. برای تحمل چنین طوفان‌های تغییر شغل، شما باید عامل باشید نه منفعل. باید کنترل شغل‌تان را در دست بگیرید و خودتان را به سمت شغل‌ها و صنعت‌هایی هدایت کنید که بهترین دستمزد و بیشترین فرصت‌ها را در اختیارتان می‌گذارند.

گزینه‌ها را افزایش دهید

یادتان باشد که فقط به اندازه گزینه‌هایتان آزاد هستید. هر چه در یافتن شغل دلخواه ماهرتر باشید، پول و انتخاب‌های بیشتری خواهید داشت. هر چه دانش بیشتری درباره چگونگی به دست آوردن شغل موردنظرتان داشته باشید، ترقی شغلی آسان‌تر خواهد شد.

بسیاری از مردم از طریق تبلیغات اینترنتی و روزنامه‌ها دنبال کار می‌گردند. آن‌ها رزومه ارسال می‌کنند یا به موسسات کاریابی مراجعه می‌کنند؛ اما حقیقت این است که ۸۵ درصد شغل‌ها هیچ‌گاه تبلیغ نمی‌شود، هیچ‌جا به چشم نمی‌آید و در هیچ تابلوی

اعلانات یا روزنامه‌های آگهی نمی‌شود. آن‌ها مخفی‌اند و می‌توان آن‌ها را مانند گنجی پنهان کشف کرد.

جست‌وجوی فعالانه شغل، باعث در دست گرفتن کنترل کار و زندگی می‌شود. کنترل شما بیشتر می‌شود و معمار آینده خودتان می‌شوید. حس تسلط شما بیشتر می‌شود و دیدگاه مثبتی خواهید داشت و اطمینان دارید که هرگز بیکار نخواهید شد.

خودتان را به دقت تحلیل کنید

قبل از بیرون رفتن و جست‌وجوی شغل، ابتدا خودتان را ارزیابی کنید. عمیقا به خود بنگرید و به روشنی تصمیم بگیرید که چه کسی هستید و جایگاه شما در آینده کجا است. تنها زمانی می‌توانید بروید و شغل دلخواهتان را بیابید که درک درستی از خود، آرزوها و بلندپروازی‌هایتان داشته باشید.

به خود بنگرید و ارزشمندترین مهارت‌هایتان را شناسایی کنید. فهرستی از تمام کارهایی تهیه کنید که از عهده‌اش برمی‌آیید و کسی حاضر است برایش پول بپردازد. قبل از رفتن برای اولین مصاحبه به این سوالات پاسخ دهید:

۱. چه مهارت‌هایی دارید؟ چه کاری را به خوبی انجام می‌دهید؟ باتوجه به تحصیلات و تجربیاتتان چه چیزی بلدید که می‌تواند برای کارفرما ارزش افزوده ایجاد کند؟

۲. در شغل‌ها و فعالیت‌های قبلی، چه کاری را بهتر انجام می‌دادید؟ چه فعالیت‌هایی بیشترین سهم را در موفقیت زندگی کاری کنونی شما داشته است؟

۳. از انجام چه نوع فعالیت‌هایی در کار و زندگی شخصی بیشتر لذت می‌برید؟ یادتان باشد احتمال موفقیت در کارهایی که از آن لذت می‌برید بیشتر است.

۴. کدام بخش کارتان را راحت‌تر انجام می‌دهید؟ آنچه در گذشته به خوبی انجام داده‌اید، نشانگر آن است که در آینده چه کاری را بهتر انجام خواهید داد.

پزشکان می‌گویند تشخیص دقیق، نیمی از درمان است. تحلیل دقیق خودتان -

اختصاص زمان و فکر کردن به پاسخ به این سوالات - نیمی از یافتن شغل یا جایگاه ایده‌آل است.

مواردی که در آن‌ها شاد و موفق بوده‌اید، بهترین معیار برای تشخیص توانایی‌ها و استعدادهای شما در آینده است. هدف شما یافتن شغلی است که شما را قادر می‌سازد از بالاترین خصوصیات و استعدادهای خود استفاده کنید.

خواسته خود را دقیقاً مشخص کنید

بیشتر مردم به بازار کار می‌روند و هر پیشنهادی را قبول می‌کنند. آن‌ها به کارفرما اجازه می‌دهند که مسیر شغلی‌شان را تعیین کند؛ زیرا بسیاری از مردم از زمانی که اولین کارشان را شروع می‌کنند، دیگر راجع به کارشان خیلی فکر نمی‌کنند. آن‌ها هر سال فقط به درخواست‌هایی که از آن‌ها می‌شود پاسخ می‌دهند. شما نباید این‌گونه باشید.

با انجام تمرینات زیر درباره کارتان، مطمئن شوید که در مسیر شغلی درستی قرار دارید:

اول، شغل ایده‌آل خود را توصیف کنید. تصور کنید می‌توانید هر شغلی را در جهان داشته باشید. دقیقاً آن شغل چه خواهد بود؟ فراموش نکنید که تا هدفی را نبینید نمی‌توانید به آن شلیک کنید.

دوم، در بازار به اطراف خود بنگرید. اگر بتوانید هر شغلی را قبول کنید آن شغل دقیقاً چه خواهد بود؟ اگر با شغلی مواجه شدید که به آن علاقه دارید با کسی که آن شغل را دارد صحبت کنید و توصیه‌هایش را بشنوید. از اطلاعاتی که دیگران در یک گفت‌وگوی چنددقیقه‌ای در اختیارتان قرار می‌دهند متحیر خواهید شد.

سوم، خودتان را در آینده تصور کنید. در سه تا پنج سال آینده چه نوع کاری دوست دارید انجام دهید؟ هر کس مجبور است شغل جدیدی را شروع کند؛ اما باید بدانید در آینده می‌خواهید کجا باشید و این موضوع شما را در تصمیم‌گیری بهتر برای انتخاب یک شغل خاص کمک می‌کند.

چهارم، از خود بپرسید از لحاظ بزرگی و نوع، در چه شرکتی می‌خواهید کار کنید. آیا دوست دارید برای شرکتی کوچک، متوسط یا بزرگ کار کنید؟ می‌خواهید برای شرکتی با فناوری بالا کار کنید یا شرکتی با فناوری پایین؟ دوست دارید برای شرکت خدماتی کار کنید یا شرکت تولیدی؟ شرکت ایده‌آل خود را با تمام جزئیات ممکن توصیف کنید.

پنجم، فکر کنید با چه نوع افرادی می‌خواهید کار کنید؟ رئیس و همکاران ایده‌آل خود را توصیف کنید. یادتان باشد که شخصیت افراد و کیفیت روابط اجتماعی در محل کار، بیش از هر عامل دیگری بر شادی و موفقیت شما تاثیر دارد. رئیس و همکاران خود را با دقت انتخاب کنید.

ششم، دوست دارید چقدر درآمد کسب کنید؟ می‌خواهید در عرض یک سال، یا پنج سال بعد، چقدر درآمد داشته باشید؟ این خیلی مهم است. شما باید درباره توان پول‌سازی و سقف درآمدها در مصاحبه شغلی سوالاتی بپرسید. مطمئن شوید با کار در این شرکت، می‌توان به اهداف مالی در زمان برنامه‌ریزی دست‌یافت.

هفتم، از افراد دیگری که در شغل موردنظر شما کار می‌کنند یا همان درآمد دلخواه شما را دارند سوال کنید نسبت به شما چه کار متفاوتی انجام می‌دهند؟ آن‌ها چه شایستگی‌هایی دارند که لازم است شما هم کسب کنید؟

هشتم، ببینید چه کسانی را می‌شناسید که می‌توانند شما را در رسیدن به شغل دلخواه کمک کنند. چه کسی می‌تواند به شما مشاوره بدهد؟ چه کسی می‌تواند شما را به مسیر درست هدایت کند؟ از چه کسی باید درخواست کمک کنید؟ یادتان باشد همه افراد موفق از کمک دیگران استفاده کرده‌اند.

نهم، از خود بپرسید چقدر می‌خواهید زیر بار مسئولیت بروید؟ در شغل‌تان چقدر می‌خواهید ارتقا بیابید؟ با چه مقام و موقعیتی، احساس راحتی بیشتری می‌کنید؟ عجیب‌ترین نکته این است که هر چه درباره نوع و محل کار و میزان درآمدتان، مشخص‌تر و شفاف‌تر باشید، دیگران راحت‌تر شما را استخدام کرده و مبلغ درخواستی را می‌پردازند. قبل از اینکه به جست‌وجوی شغل دلخواهتان بپردازید، نگاهی دوباره به سوالات بیندازید و به تکتک آن‌ها پاسخ دهید.

به آینده فکر کنید

طبق مطالعه ۳۳۰۰ مدیر، یکی از ویژگی‌های مدیران این است که چشم‌انداز دارند. شما هم با تصمیم به داشتن چشم‌انداز، می‌توانید این ویژگی را در خود به وجود بیاورید. برای داشتن چشم‌انداز، به پنج یا ده سال آینده بروید، در صورت ایده‌آل بودن همه شرایط، زندگی‌تان چگونه خواهد بود.

این روش، «تفکر بازگشت از آینده» نامیده می‌شود. تکه‌ای کاغذ بردارید و تصور کنید پنج سال گذشته است. اگر کارتان از هر لحاظ عالی باشد، آن را چگونه توصیف می‌کنید؟ چشم‌اندازی واضح از کار، شغل، شرکت و محیط کار رویایی خود خلق کنید. بنویسید که درآمدتان چقدر است، دقیقاً به چه کاری مشغولید، با چه افرادی کار می‌کنید و مسئولیت‌پذیری شما چقدر است.

از جایی که هستید شروع کنید

وقتی چشم‌انداز واضحی داشتید، به زمان حال برگردید و از خود بپرسید، «امروز باید چه کار کنم تا چشم‌انداز پنج‌ساله‌ام محقق شود؟»

رهبران دائماً برای خود، ایده‌آل واضحی را خلق می‌کنند و سپس به جست‌وجوی راه‌های تحقق آن می‌پردازند. وقتی برای خود و آینده‌تان چشم‌اندازی واضح ترسیم کردید، تنها سوال مهم این است، «چگونه می‌توانم آن را محقق کنم؟»

چگونه می‌توانید شغل دلخواهتان را بیابید یا آن را خلق کنید به طوری که از تمام استعدادهایتان بهره ببرید؟ وقتی چشم‌انداز روشنی درباره آینده دارید، احتمال یافتن شغل واقعی و دلخواهتان به طرز شگفت‌انگیزی بیشتر می‌شود.

بازار کار را درک کنید

قانون اصلی این است: پاداش شما در زندگی، چه ملموس و چه ناملموس، به ارزش خدمات شما به دیگران، بستگی دارد. درآمدها به نوع کارتان، کیفیت انجام آن و هزینه جایگزین کردن شما بستگی دارد. درآمدها زمانی تضمین می‌شود که کار مهمی انجام دهید، کاری که در بازار برایش تقاضا وجود دارد و یا کاری که واگذاری آن به دیگران سخت است.

کارفرماها مشتری هستند

حقیقت مهم اقتصادی دیگری که باید بدانید این است که «کارفرماها مشتری هستند». آن‌ها در بازار کار، مثل هر مشتری دیگر، دنبال بیشترین سود در ازای کمترین هزینه هستند.

وقتی شما برای فروش خدمات خود به بازار کار می‌روید، تلاش می‌کنید تا بیشترین

پول را درازای خدمات خود دریافت کنید؛ اما وقتی کارفرمایان برای خرید خدمات شما به بازار می‌آیند، سعی می‌کنند با حداقل قیمت، بیشترین خدمات را به دست آورند.

نکته این است که: «همه به صورت کارمزدی کار می‌کنند». هر کس که در بخش خصوصی کار می‌کند، کمیسیون دریافت می‌کند. هر کس درصدی از فروش آن سازمان را دریافت می‌کند. بدون توجه به جایگاه سازمانی‌تان، حقوق و دستمزد شما، بخشی از سود حاصل از فروش شرکت است. هر جا فروشی وجود ندارد از حقوق و دستمزد خبری نیست.

به همین دلیل، شغل‌ها بیشتر مطابق خواست دیگران تعیین می‌شوند تا شما. شغل شما بیش از آنکه به سابقه، دانش، مهارت‌ها و توانایی‌های شما بستگی داشته باشد به نیاز مردم، خواسته آن‌ها و مقدار پولی که حاضرند بپردازند وابسته است.

شما باید پیوسته پیشنهادها، استعدادها، مهارت‌ها، کار و تلاش خود را طوری تنظیم کنید که مطابق خواسته، نیاز و مبلغ موردنظر مردم باشد. کلید درک بازار کار همین است.

جایی ماهیگیری کنید که ماهی وجود دارد

صرف نظر از وضع اقتصادی، همیشه و در هر اقتصادی، هزاران شغل در دسترس وجود دارد. حتی زمانی که نرخ بیکاری بالا است، بیشتر از نود درصد مردم کار می‌کنند و پول خوبی به دست می‌آورند. هرکسی که واقعا برای یافتن شغل و حفظ شغل مصمم باشد، می‌تواند موفق باشد. تنها چند محدودیت وجود دارد.

کار همه جا وجود دارد

این بدان معناست که در شهرهای کوچک یا بزرگ و در تمام شرایط اقتصادی، هزاران شرکت، دپارتمان یا افرادی به‌عنوان بازار کار وجود دارند که نیازهای متنوعی به

خدمات مختلف دارند. کار شما، یافتن شغل مناسب است.

فراموش نکنید که شغل صرفاً مسئله‌ای است که هنوز حل نشده است. آن فرصتی برای انجام خدمات مفید، کمک به فردی برای غلبه بر مشکلش و یا دستیابی به هدفش است. هرگاه به شخصی برخوردید که مشکل یا فرصتی دارد، می‌توانید شغل تمام‌وقت یا نیمه‌وقتی برای خود بسازید. روزنامه‌ها و مجلات را برای یافتن فرصت‌های شغلی بخوانید.

به‌طور منظم، به اینترنت مراجعه کنید. در وبسایت‌هایی که کارفرمایان فرصت‌های شغلی را اعلام می‌کنند ثبت‌نام کنید. با آژانس‌های کاریابی و مدیران اجرایی برای یافتن شغل صحبت کنید. یادتان باشد که تعداد فرصت‌های شغلی موجود، همیشه بسیار بیشتر از افراد مستعد است.

از زمان خود به خوبی استفاده کنید

وقتی جستجوی شغل را آغاز می‌کنید، باید مسئولیت کامل استفاده از هر لحظه به بهترین شکل ممکن را بپذیرید. جستجوی شغل را به دید یک کار تمام‌وقت بنگرید که از اول صبح تا پایان روز ادامه می‌یابد و چهل تا پنجاه ساعت در هفته کار می‌کنید.

هرچه فعال‌تر باشید، افراد بیشتری را می‌بینید، اطلاعات بیشتری کسب می‌کنید و فرصت‌های بیشتری در اختیارتان قرار می‌گیرد و به احتمال زیاد، نسبت به کسی که در خانه منتظر تماس دیگران است و یا هرازگاهی به چند مصاحبه شغلی می‌رود، شغل بسیار بهتری خواهید یافت.

روز خود را پیشاپیش برنامه‌ریزی کنید

درست مانند افراد شاغل زودتر از خواب برخیزید. برخیزید، لباس مناسب بپوشید و آماده رفتن شوید، درست مثل وقتی که می‌خواهید سر کار بروید.

صبحانه‌ای سبک و پرنرژی بخورید. به سمت میز کاری که برای یافتن شغل در نظر گرفته‌اید بروید و با تلفن یا کامپیوتر، کارتان را شروع کنید. ۸:۳۰ صبح اولین تماس تلفنی یا ارسال ایمیل را آغاز کنید. تا حد ممکن، اولین قرار ملاقات حضوری را برای صبح خیلی زود - حتی قبل از شروع ساعت کاری معمول - تنظیم کنید.

سحرخیزی، پوشیدن لباس مناسب و رسیدگی به ظاهر، نه تنها اعتماد به نفس‌تان را افزایش داده و نگرشتان را مثبت‌تر می‌کند؛ بلکه بر دیگران، چه در منزل و چه بیرون از آن، تاثیر خوبی می‌گذارد.

یادتان باشد، هیچ‌گاه خودتان را بیکار تصور نکنید. شما کارمند تمام‌وقتی هستید که در وضعیت موقتی انتقال قرار دارید.

مهم‌ترین سوالی که برای یافتن شغل دلخواه باید دائماً از خود بپرسید، این است که: «آیا فعالیتی که انجام می‌دهم به مصاحبه شغلی یا شاغل شدن ختم می‌شود؟» خودتان را با تمیزکاری، بردن رخت‌ها به خشک‌شویی، خواندن روزنامه، تماشای تلویزیون یا گپ زدن با دوستان مشغول نکنید. شما کارمند تمام‌وقتی هستید که مشغول یافتن شغل تمام‌وقت است. وقت را تلف نکنید. حس فوریت داشته باشید. به سرعت اقدام کنید. هر روز، بیشترین کار ممکن را انجام دهید.

تکلیفتان را انجام دهید

قبل از تماس با هر فردی، اطلاعاتی کافی درباره آن فرد، سازمان و صنعت به دست بیاورید. خوشبختانه با استفاده از اینترنت فقط در چند دقیقه می‌توان تحقیقات بهتر و کامل‌تری نسبت به گذشته انجام داد. نمی‌توانید تصور کنید وقتی به‌عنوان متقاضی شغلی با کارفرما تماس می‌گیرید و اطلاعات جامع و کامل درباره آن شخص، سازمان و صنعتش دارید، تاثیر شما چقدر بیشتر است. این موضوع، تاثیر بزرگی بر تصمیم‌گیری نهایی می‌گذارد. این کار، برایتان فرصت‌هایی ایجاد می‌کند که می‌تواند مسیر زندگی‌تان را به کلی تغییر دهد.

اهمیت آمادگی قبلی

قبل از هر مصاحبه‌ای، اندکی وقت بگذارید و طرح خود را مشخص کنید. تمام اطلاعات خود درباره صنعت، سازمان و شخص مورد نظر را مرور کنید. سوالات لازم را آماده کنید. اتفاقات آن صنعت و فرصت‌های شغلی و درآمدهای مرسوم را بررسی کنید. با مراجعه به روزنامه و اینترنت، فعالیت‌ها و پیشنهادات رقیبان را ارزیابی کنید.

«آمادگی» مشخصه حرفه‌ای‌ها است. واقعاً حیرت‌آور است که افراد زیادی برای کار در شرکت‌م درخواست می‌دهند و اصلاً نمی‌دانند کار شرکت من چیست. آن‌ها فکر می‌کنند در گفت‌وگو آنقدر خوب هستند که با صحبت سریع و تظاهر، می‌توانند عدم آمادگی خود را برای مصاحبه کتمان کنند. اجازه ندهید، برای شما چنین چیزی پیش بیاید.

خودتان را جای کارفرما بگذارید و حدس بزنید او به چه اطلاعاتی نیاز دارد تا شغل دلخواهتان را به شما واگذار کند. هر چه آمادگی بهتری داشته باشید، تاثیرگذاری و امکان استخدام شما بیشتر می‌شود.