

ฟรีเซนต์งานเป็น รับรองเกิดแน่

ผู้หญิงเก่งยุคนี้มีถมไป แต่อะไรล่ะที่จะทำให้ผู้หญิงเก่งๆ อย่างเราโดดเด่นออกมาจากคนอื่น ถ้าไม่ใช้การรู้จักนำเสนอตัวเองและเนื้องานอย่างมีชั้นเชิง ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบที่ยากจะเลียนแบบของจริง



Get Free!
เพียงบอกเราว่าคุณทำงานอะไรที่ไหน พร้อมเล่าความประทับใจที่โดดเด่นของคุณ แล้วส่งมาที่อีเมล Infolisa@burda.co.th ผู้โชคดี 2 ท่านจะได้รับคอร์สอบรม Executive Presentation Skills มูลค่า 27,000 บาทไปเลย สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม โทร. 0-2651-5393

The Professional



คุณบุษภา
วรุณวุฒิ
ผู้จัดการฝ่าย
พัฒนาธุรกิจ
Bodhi Tree
Knowledge

ทำงานอย่างเดียวดังไม่พอ แต่สาว ๆ ต้องรู้วิธีเพิ่มมูลค่าตัวเองให้เป็นที่ต้องการของตลาดแรงงาน รวมถึงเพิ่มมูลค่าเนื้องานของเราได้อีกระดับ ด้วยการรู้จักวิธีฟรีเซนต์หรือนำเสนอทั้งตัวเองและผลงานให้จับใจคน และยิ่งแปลได้ว่าความคิดและเนื้อหาได้ถูกถ่ายทอดออกมาอย่างชัดเจน คู่ค้ากับที่ได้ลงทุนสร้างสรรค์ผ่านการนำเสนอที่มีประสิทธิภาพนี่เอง

สัมภาษณ์งานผ่านฉลุย

การฟรีเซนต์ตัวเองด้านแรกคือการสัมภาษณ์งาน ไม่ว่าตำแหน่งของนักศึกษาจบใหม่หรือเก้าอี้ผู้บริหารก็ตาม **คุณเมย์-บุษภา วรุณวุฒิ** เทรนเนอร์และที่ปรึกษาด้าน Marketing & Communications แห่ง Bodhi Tree Knowledge ให้เคล็ดลับกับเราไว้ว่า นอกจากการแต่งตัวให้เหมาะสมกับตำแหน่งงานแล้ว ความมั่นใจเป็นสิ่งสำคัญมากที่จะสร้างความประทับใจแรก ภาษากายเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดความมั่นใจ โดยมีผลวิจัยระบุว่ามนุษย์เราจะตัดสินผู้อื่นเพียงแวบแรกที่เห็นภาษากายของเขามากถึง 60 เปอร์เซ็นต์ นอกจากนี้ ภาษากายที่มั่นใจอย่างเช่น การสบตาผู้สัมภาษณ์ วางมือข้างลำตัว ไม่เคาะโต๊ะ เป็นต้น จะช่วยกลบความรู้สึกไม่มั่นใจไว้ได้อย่างแนบเนียน

ส่วนเราเมื่อก่อนเคยนำมาระดมการพิจารณา คุณเมย์เห็นว่าบรรดารูปถ่าย Selfie นั้นไม่ผิดกติกา หากว่าไปสมัครงานด้านครีเอทีฟอย่างเช่น เอเจนซีต่างๆ รูปถ่ายสามารถเป็นหน้ายิ้มได้ แต่สำคัญว่าต้องเห็นหน้าชัด ไม่ใช่แอมพอลจนตกใจว่าใช่คนเดียวกับที่นั่งสัมภาษณ์อยู่หรือไม่ สำหรับเนื้อหาในเรซูเม่ขอให้ยึดหลักสั้นและกระชับ ในลักษณะที่เรียกว่า Succinct หรือเข้าประเด็นทันที เช่น เลิกใช้คำกว้างๆ อย่าง Energetic (กระตือรือร้น) แล้วบอกไปเลยว่าสามารถออกไปพบลูกค้าต่างจังหวัดได้ (เป็นตัวอย่าง) หรือเปลี่ยนจากคำว่า 'พร้อมจะเรียนรู้' แล้วเขียนลงไปเลยว่า 'ไปเรียนทำเว็บไซต์เพื่อมาสร้างเว็บไซต์ให้บริษัทเก่า' เป็นต้น

ฟรีเซนต์งานเทกเดียวจบ

เช่นเดียวกับการนำเสนองานในที่ประชุมหรือกับบุคคลเป้าหมาย ภาษากายนับแต่ก้าวแรกที่เดินเข้ามาในห้องสามารถฉายออร่าความมั่นใจได้ และเป็นภาพแรกที่ทุกคนจะตัดสินเราด้วย นอกจากนี้ คุณเมย์ย้ำกับเราว่า คนทั่วไปมักจะพลาดคือไม่มีการพูดเปิดการฟรีเซนต์ หรือ Opening Statement ซึ่งจะเปิดตัวถึงความสนใจของคุณในที่นั้นว่าถึงเวลาต้องฟังเราพูดแล้ว และการเปิดที่ 'เอาอยู่' ก็คือการใช้ตัวเลขหรือสถิติที่น่าสนใจเกี่ยวกับเรื่องที่เราจะคุย ยกตัวอย่างเช่น หากนำเสนอสบู่อตัวใหม่ อาจพูดเปิดว่า "ผู้หญิงมากกว่า 9 ใน 10 ใช้สบู่มากกว่า 1 ชนิด ในการทำความสะอาดร่างกาย" และการเปิดฟรีเซนต์ที่น่าสนใจอีกอย่างคือการใช้รูปดึงดูดความสนใจ

สำหรับเนื้อหาหรือพาวเวอร์พอยต์ที่เตรียมมา ขอให้ระลึกอยู่เสมอว่าเราจะใช้มันเป็นเพียงผู้ช่วยในการเสนองาน ฉะนั้น ไม่จำเป็นต้องเขียนทุกอย่างลงไปแล้วมาอ่านพาวเวอร์พอยต์หน้าห้อง นั่นไม่ใช่มีอาชีพเลยสักนิด หลักการเตรียมเนื้อหาคือความสั้นและกระชับ โดยยึดหลัก 4x4 (Four by Four) ซึ่งหมายถึงในหนึ่งหน้าสไลด์ไม่ควรมีเนื้อหาเกิน 4 ประเด็น และในหนึ่งประเด็นก็ไม่ควรเกิน 4 คำ ส่วนลูกเล่นอย่างเสียงหรือคลิปภาพก็สำคัญ แต่ต้องระวังให้ดำเนินไปได้โดยไม่สะดุด

สุดท้ายคือควรรู้จักจำแนกผู้ฟังว่าเป็นใคร เพราะผู้ฟังแต่ละคนแต่ละกลุ่มมีความชอบความสนใจไม่เหมือนกัน เช่น ถ้าไปนำเสนองานกับฝ่ายไฟแนนซ์ ต้องเตรียมรายละเอียดไปให้มาก เพราะคนกลุ่มนี้ชอบให้ทุกอย่างชัดเจน ตรงกันข้ามกับฝ่ายขายที่จะไม่ค่อยมีเวลามากนัก การนำเสนอจึงควรสั้นและกระชับ ไม่จำเป็นต้องทำสไลด์ให้มากความเท่านี้ก็ฟรีเซนต์ผ่านฉลุย ทำให้เรารู้สึกมั่นใจขึ้นมาอีกเยอะ