



เพิ่มมูลค่า ของตัวเอง เมื่อต้องออกสังคม

มี หลักอยู่ข้อหนึ่งซึ่งเป็นความจริงอยู่เสมอ สำหรับผู้ที่เป็นการตลาด นั่นคือ เขาต้องออกสังคม ดังนั้น นักการตลาดที่ดีและที่เก่งกาจจะต้องชอบ ออกงาน ออกสังคม ไม่ใช่ปิดตัวเองอยู่แต่เฉพาะในบริษัท ทั้งนี้เพราะงานด้านการตลาดมีลักษณะเฉพาะตัวที่ไม่เหมือนงานด้านอื่น ซึ่งพบปะคนมากเท่าไรยิ่งได้ความคิดใหม่ๆ ได้รู้จักคนมากขึ้น และได้อะไรต่ออะไรอีกมากมาย

แต่การที่จะออกสังคมแล้วสังคมมีความชื่นชอบในตัวเรานั้น ไม่ใช่เป็นเรื่องง่ายเพราะถ้าทำตัวไม่ดี ไม่เป็นเรื่อง แทนที่จะได้อะไร กลับกลายเป็นการสูญเสีย แทนที่จะได้ลูกค้าใหม่ กลับกลายเป็นว่าลูกค้าเก่าวิ่งหนี เพราะอย่าลืมนะว่าจะไปไหนก็ตาม นักการตลาดได้พกพาชื่อเสียงของบริษัทติดตัวไปด้วยตลอดเวลา แม้แต่ในวงเหล้าก็ตามที่ ดังนั้น ถ้าทำตัวเป็นเรื่องเป็นราว เข้ากับคนเขาได้ ทุกคนที่พบเห็นย่อมจะสรรเสริญทั้งตัวบุคคลและตัวบริษัท แต่ถ้าทำตัวไม่ดี ชื่อเสียงของบริษัทก็มีสิทธิ์ย่อยยับไปได้เหมือนกัน

วิธีการเข้าสังคมแล้วสบายอกสบายใจ ไม่รู้สึกขวยเขิน หรือเกิดความหวาดกลัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าต้องไปอยู่ในสังคมที่ตนไม่คุ้นเคยมาก่อน ถ้า

ทำตัวได้ดี เมื่อออกสังคมก็เท่ากับเป็นการเพิ่มมูลค่าของตัวเองไปโดยปริยาย หลักการมีดังนี้

1) อย่าตีราคาตนเองต่ำกว่าบุคคลอื่น

บุคคลที่ขวยเขินหรือเหนียมอายเวลาเข้าสังคม คือผู้ที่ไม่ดูหมิ่นตนเอง ดูถูกตัวเองว่าตนนั้นต่ำต้อยกว่าคนอื่นในสังคมนั้น จึงนึกเสมอว่าคนทุกคนย่อมมีความดีในทางที่ต่างกัน เขาอาจเป็นหนึ่งในทางของเขา แต่เราก็เป็นหนึ่งในทางของเรา ควรตระหนักถึงคุณค่าและความสามารถของตนเองตลอดเวลา แต่อย่าแสดงอาการหยิ่งยโสโอหัง... หรือตีตนเสมอ

2) พยายามแสวงหาความรู้ทั่วไป

เรื่องความรู้ทั่วไปนี้ ยิ่งมีมากเท่าไร ยิ่งจะเป็นการเพิ่มมูลค่าของตัวเอง เวลาออกสังคมมากขึ้นเท่านั้น บุคคลที่เข้าสังคมเก่งๆ สามารถสนทนากับคนได้ จะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ทั่วไปมาก การแสวงหาความรู้ที่ดี คือการอ่านหนังสือ และการได้มีโอกาสสนทนากับผู้รู้ผู้เชี่ยวชาญ จงระลึกเสมอว่า ในโลกของเรานั้นมีวิทยาการมากมายไปหมด น้อยคนนักที่จะมีความรอบรู้อะไรไปเสียทุกอย่าง ดังนั้น เราควรเข้าใจด้วยว่า บุคคลที่เราสังคมด้วยนั้นก็ย่อมไม่รู้อะไรไปเสียทุกอย่างเหมือนกัน ถ้าเราเก็บจุดบกพร่องได้ก็จะเข้าสังคมได้อย่างสนุกสนาน

3) คิดเรื่องของคนอื่นมากกว่าเรื่องของตน

คนที่รู้สึกเก้อและขวยเขินในการเข้าสังคม มักจะนึกว่าตนเองไม่เป็นที่พอใจของสังคม ตนมีความต่ำต้อยของสังคมนั้นอยู่ร่ำๆ ไป ที่จริงมิได้เป็นเช่นนั้น แต่เมื่อคิดเช่นนั้นจึงทำให้บุคลิกภาพในการออกสังคมเป็นบุคลิกภาพที่น่าเกลียด น่าเบื่อหน่ายไปโดยปริยาย ทางที่จะล้มเลิกความคิดนี้คือ คิดถึงคนอื่นให้มากที่สุด เพื่อที่จะได้ลิ้มเรื่องของตนเอง ซึ่งเราสามารถกระทำได้หลายวิธี

4) ฝึกฝนตนเองเรื่องการเปล่งเสียงพูดและการสนทนา

เสียงของมนุษย์เราก็มีความสำคัญไม่น้อย คนบางคนเมื่อได้ยินชื่อเสียงมาก่อนดูน่านับถือ แต่พอพูดออกมาทำให้เกิดความเสื่อมความนิยมลงไปทันที วิธีการที่ดีคือ ฟังเสียงโฆษกของสถานีวิทยุกระจายเสียงหลายๆ และตนเองก็พยายามหัดพูด หัดอ่านให้เสียงชัดเจน แต่ไม่ต้องไปเลียนแบบจนขาดเอกลักษณ์ของตนเอง นอกจากนี้จะต้องทำตัวเป็นนักสนทนาที่ดีด้วย คือ แสดงออกซึ่งความสนใจในตัวผู้ที่กำลังร่วมสนทนาอยู่ด้วยอย่างจริงจังและจริงใจ คนน้อยคนที่จะชิงชังผู้ที่สนใจในตัวเขา

5) ระมัดระวังเรื่องการแต่งกาย

การแต่งกายเป็นเครื่องช่วยเพิ่มความสบาย ถ้าเราแต่งกายประณีตเรียบร้อย สะอาดสะอ้าน ถูกแบบแผนแล้วก็จะเกิดความสบายใจ ตรงกันข้ามถ้าเครื่องแต่งกายที่แต่งไปไม่ถูกกาลเทศะ ดูเก่า ซาดตรงนั้น ปะตรงนี้ หรือลำสมัย ใจของเราจะไม่สบาย จะคอยพะวัพะวนในเรื่องเครื่องแต่งกายตลอดเวลาจนหมดสนุก เป็นการลดค่าของตัวเองไปเปล่าๆ

6) ศึกษามารยาทในการเข้าสังคม

เพราะว่าเป็นสิ่งช่วยให้เราสามารถประพฤติปฏิบัติตัวได้ถูกต้อง มารยาททางประการที่ควรระลึกไว้เสมอคือ จงไปตรงเวลา อย่าไปก่อนเวลานานเกินไป เพราะจะสร้างความรำคาญใจให้แก่เจ้าของสถานที่หรือเจ้าของงาน อย่าไปช้าเกินไป เพราะเขาจะรอและแขกอื่นจะพลอยเสียเวลาไปด้วย เมื่อจะลากลับก็ต้องให้เวลาอยู่นานพอสมควร อย่างกลับเร็วเกินไป หรืออย่างนั่งและช้อยู่ยาวนานเกินไป เมื่อลากลับก็ต้องขอบคุณ หรือกล่าวชมเชยเป็นพิธีด้วย เป็นการ

สร้างกำลังใจซึ่งกันและกันอย่างดี ความจริงบางเรื่องถ้าไม่สมควรจะพูด ก็ไม่ควรพูด เช่น เขาถามว่าอาหารใช้ได้ไหมคะ แม้ว่าอาหารจะไม่เป็นเรื่องเอาเลย ก็ต้องตอบไปว่า "ดีค่ะ ชอบคุณมาก" ไม่ใช่ไปตอบว่า "ตั้งแต่ไปทานอาหารที่ต่างๆ มา ที่นี้อาหารอร่อยที่สุดเลยคะ แงงก็จัดซิด ยาก็เปรี้ยวจัด คราวหน้าคงไม่มาร่วมวงด้วยแล้วละ" ถ้าพูดอย่างนี้แล้วเกิดเจ้าของงานเขาหมั่นไส้เขาก็จะตอบว่า "ไม่มาก็อย่ามาสิ หรือถ้าจะมาก็หอบแกง หอบยำมากินเองก็แล้วกัน"

นักการตลาดที่ดี ไม่ใช่จะขายสินค้าหรือขายบริการได้เก่งเท่านั้น แต่เขาต้องรู้จักขายตัวเองได้อย่างดีอีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งรู้จักเพิ่มมูลค่าของตัวเองเมื่อออกสังคมได้เหมาะสม เหมือนเช่นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าหรือบริการที่เขารับผิดชอบอยู่ด้วย จึงจะเก่งครบวงจร

