

● ● เหตุผลที่ทำให้คุณต้องสร้างคอนเนกชัน ● ●

การสร้างคอนเนกชันไม่ได้เป็นหน้าที่ของพนักงานขายเพียงอย่างเดียว จริงอยู่ ถ้าคุณอยู่ในฝ่ายขาย การสร้างคอนเนกชันก็เป็นเครื่องมือสำคัญในการหาลูกค้าคนสำคัญของคุณ แต่อย่างไรก็ตาม ขอให้คุณลองตอบคำถาม 6 ข้อต่อไปนี้ ถ้าคุณตอบว่า “ใช่” ตั้งแต่ 1 ข้อขึ้นไป นั่นหมายความว่า คุณจำเป็นต้องเรียนรู้วิธีการสร้างคอนเนกชันแล้วในตอนนี

1. คุณอยากได้รับการเลื่อนขั้นหรือเปล่า ?
2. คุณอยากได้รับการขึ้นเงินเดือนหรือเปล่า ?
3. คุณอยากได้งานใหม่ทำหรือเปล่า ?
4. งานที่คุณทำอยู่เป็นงานอิสระ เช่น เป็นฟรีแลนซ์ หรือเป็นที่ปรึกษาหรือเปล่า ?
5. คุณเป็นส่วนหนึ่งขององค์กรที่ต้องการประสบความสำเร็จหรือเปล่า ?
6. คุณทำงานเพื่ออนาคตของตัวเองหรือเปล่า ?

ถ้าคุณตอบว่า “ใช่” เพียงข้อใดข้อหนึ่งแล้ว แสดงว่าคุณควรจะรีบสร้างคอนเนกชันหรือความสัมพันธ์ทางธุรกิจตั้งแต่ตอนนี้เลย

2 คอนเนกชัน : กฎแห่งการสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

และต่อไปนี่คือรายละเอียดของแต่ละคำถามข้างต้น ซึ่งในแต่ละคำถามจะแสดงถึงเหตุผลที่ทำให้คุณต้องรีบสร้างคอนเนกชันในตอนนี้นั่นเอง

กรณีที่ 1 :

คุณอยากได้รับการเลื่อนขั้นหรือเปล่า ?

ในบางครั้งคุณอาจเคยแอบสงสัยว่า ทำไมบางคนที่ไม่น่าจะได้รับ การเลื่อนขั้นถึงกลับได้รับการเลื่อนขั้น ซึ่งส่วนใหญ่คนที่ได้รับการเลื่อน ขั้นมักจะเป็นคนที่ชอบเข้าไปพูดคุยและยกย่องชื่นชมในความสำเร็จของ เจ้านาย พวกเขาไม่ได้ทำงานเก่งกว่าคุณ แต่พวกเขาสามารถสร้างความ ประทับใจให้กับเจ้านายได้ด้วยตัวของพวกเขาเอง พวกเขาจึงได้รับความ สนใจจากเจ้านาย เป็นคนที่เจ้านายนึกถึงอยู่เสมอ และได้รับการเลื่อนขั้น ในที่สุด

จริงอยู่ที่มันไม่ยุติธรรม และไม่ถูกต้องนัก แต่ถ้าคุณอยากได้รับการ เลื่อนขั้น คุณก็ควรใส่ใจในการทำงานเพื่อผลงานและประสิทธิภาพทำ งานที่ดีของคุณด้วย คุณอาจจะไม่เห็นด้วยกับการที่ต้องใช้วิธีการสกปรก ต่างๆ เพื่อให้คุณได้โอกาสก้าวหน้าในหน้าที่การงาน เช่น พุดจายกยอปอ บ่น เลี้ยแข้งเลี้ยขา คอยชม และคอยประจบประแจงเจ้านาย เป็นต้น

แต่ถ้าคุณมัวแต่มุงทำงาน เพื่อสร้างผลงานและประสิทธิภาพทำงาน ที่ดีของตัวเองแต่เพียงอย่างเดียวโดยไม่สนใจคนรอบข้างเลยนั้น มันก็ไม่ ใช้วิธีการที่ดีสักเท่าไร การสร้างคอนเนกชันจะช่วยให้คุณทำงานได้รวด เร็วขึ้น ตัวอย่างเช่น คุณสามารถขอความช่วยเหลือจากผู้อื่นได้ง่ายขึ้น และ

คุณอาจจะได้รับคำแนะนำหรือคำปรึกษาได้สะดวกขึ้นด้วย เป็นต้น นอกจากนี้ การที่คุณติดต่อและคบค้าสมาคมกับคนในองค์กรที่เป็นคู่แข่งก็อาจช่วยให้คุณได้เปรียบในการทำงานมากขึ้นด้วย

ตัวอย่างเช่น บริษัทเอเวอร์เซดส์ ซึ่งเป็นที่ปรึกษาด้านกฎหมายที่เติบโตเร็วที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศอังกฤษได้ยึดหลักการว่า กลยุทธ์การสร้างคอนเนกชั่นทั้งภายในองค์กรและกับลูกค้าภายนอกองค์กรนั้นเป็นทักษะเฉพาะที่นักกฎหมายหรือทนายความอาวุโสหลายคนต้องนำมาปรับใช้ในการทำงานเพื่อให้ได้รับการช่วยเหลือและสนับสนุนในหน้าที่การงานจากผู้อื่น

ดังนั้น สรุปได้ว่า ถ้าคุณอยู่เฉยๆ โดยไม่ผลักดันตัวเองก็จะมีใครสนใจคุณ ซึ่งการสร้างคอนเนกชั่นนั้นจะช่วยให้คุณสามารถผลักดันตัวคุณเองให้ได้รับการเลื่อนขั้นได้

กรณีที่ 2 :

คุณอยากได้รับการขึ้นเงินเดือนหรือเปล่า ?

เมื่อพิจารณาเรื่องการขึ้นเงินเดือนพนักงานแล้ว คุณคิดว่าบริษัทจะใช้หลักเกณฑ์อะไรในการพิจารณาว่าพนักงานคนใดสมควรจะได้รับการขึ้นเงินเดือนเพิ่มมากที่สุด คนโดยทั่วไปจะคาดหวังว่าฝ่ายบุคคลจะมีความยุติธรรมในการตัดสินใจขึ้นเงินเดือนให้กับพนักงาน โดยดูจากผลการปฏิบัติงานของแต่ละคน แต่ถ้าดูตามความเป็นจริงแล้ว จะมีองค์กรใดบ้างตัดสินใจขึ้นเงินเดือนให้กับพนักงาน “ด้วยการพิจารณาอย่างยุติธรรม โดยยึดตามความดีความชอบและผลการปฏิบัติงานของพนักงาน”

4 คอนเนกชัน : กฎแห่งการสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

บ่อยครั้งที่การขึ้นเงินเดือนของพนักงานนั้นขึ้นอยู่กับประเมินและตัดสินใจจากความรู้สึกส่วนตัวของเจ้านายที่มีต่อพนักงานแต่ละคน และคุณลองทาคูสิว่าเจ้านายของคุณมักจะใช้เกณฑ์อะไรในการขึ้นเงินเดือน ? ใช่แล้ว คำตอบก็คือ คนที่มีความโดดเด่น หรือคนที่ทำให้เจ้านายของคุณรู้สึกสนใจเป็นพิเศษและนี่ก็ถึงอยู่เสมอมักจะเป็นคนที่ได้รับการขึ้นเงินเดือนเพิ่มมากที่สุด

กรณีศึกษา 3 : คุณอยากได้งานใหม่ทำหรือเปล่า ?

ไม่ว่าคุณจะเป็นนักศึกษาจบใหม่ที่กำลังมองหาการทำงาน หรือเป็นผู้บริหารระดับสูงที่ยังต้องการงานใหม่ที่ดีกว่า การสร้างคอนเนกชันจะช่วยให้คุณเข้าถึงตลาดแรงงานได้ดีขึ้น งานหลายๆ งานไม่ได้มีการโฆษณาตามสื่อต่างๆ แต่จะใช้วิธีการบอกปากต่อปาก และการสร้างคอนเนกชันนั้นก็ไม่มีอะไรมากไปกว่าการกระจายข่าวสารจากคนหนึ่งไปยังอีกคนหนึ่ง หรือการบอกปากต่อปากนั่นเอง

ถึงแม้ว่าคุณไม่ได้กระตือรือร้นที่จะหางานทำในตอนี้ แต่การสร้างคอนเนกชันก็อาจจะสามารถสร้างโอกาสดีๆ ที่คุณเองก็คาดไม่ถึง ทั้งนี้เนื่องจากเพื่อนร่วมงานหรือหัวหน้าของคุณอาจจะยอมรับความคิดเห็นของคุณมากขึ้น หรืออาจจะมีคนจากบริษัทอื่นๆ สนใจคุณ และอยากร่วมงานกับคุณโดยให้ผลตอบแทนที่ดีกว่าก็ได้

การสร้างคอนเนกชันนั้นไม่ได้หมายความว่าให้คุณจำเป็นต้องสร้างความสนใจและความประทับใจให้กับบริษัทสรรหาผู้บริหารระดับสูงเสมอไป การสรรหาบุคคลเข้ามาทำงานหลายๆ งานก็มีความเป็นทาง

การน้อยกว่างานอื่นๆ มาก ตัวอย่างเช่น มีอยู่ครั้งหนึ่งผมเคยถูกเสนอตำแหน่งงานหลังจากที่กรรมการผู้จัดการเห็นผมพูดในที่ประชุม และอีกกรณีหนึ่งก็คือ ผู้จัดการฝ่ายการตลาดที่ผมรู้จักถูกเสนอตำแหน่งงานใหม่เพราะเพื่อนร่วมงานของเธอย้ายไปทำงานในบริษัทใหม่แล้วชักชวนเธอให้ไปทำงานด้วย

การสร้างคอนเนกชั่นรูปแบบต่างๆ จะช่วยให้คุณได้งาน เช่น การทำสัญญาธุรกิจกับคนใหม่ๆ การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้อื่น และการทำให้หลายคนจดจำคุณได้ในทางที่ดี

กรณีที่ 4 : งานที่คุณทำอยู่เป็นงานอิสระ เช่น เป็นฟรีแลนซ์ หรือเป็นที่ปรึกษาหรือเปล่า ?

ไม่ว่าคุณจะทำงานในสาขาใดก็ตาม ไม่ว่าคุณจะเป็นที่ปรึกษาด้านไอทีของบริษัท เป็นกราฟิกดีไซน์เนอร์พาร์ทไทม์ เป็นนักเขียน หรือเป็นที่ปรึกษาด้านการเงินก็ตาม การสร้างคอนเนกชั่นเป็นเรื่องที่จำเป็นมาก และเป็นกุญแจสำคัญที่จะช่วยให้คุณหาลูกค้าได้

บริษัทขนาดใหญ่หลายๆ แห่งสามารถหาลูกค้าใหม่ๆ ได้อย่างง่ายดายด้วยวิธีการโฆษณา แต่ถ้าคุณทำงานเป็นฟรีแลนซ์ที่ไม่มีเงินทุนหนาพอแล้ว คุณก็จำเป็นต้องหาลูกค้าได้ด้วยวิธีการบอกปากต่อปาก แล้วคุณจะหาคนที่จะพูดถึงคุณและสินค้าของคุณในแง่ดีได้อย่างไร ? คำตอบก็คือ คุณควรจะไปพบปะพูดคุยกับบรรดาผู้คนให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ และแพร่กระจายข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับคุณและสิ่งที่คุณทำ ซึ่งวิธีการดังกล่าวนี้ก็คือ การสร้างคอนเนกชั่น นั่นเอง

กรณีศึกษา 5 : คุณเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร ที่ต้องการประสบความสำเร็จหรือเปล่า ?

ทุกๆ องค์กรล้วนมีเป้าหมายทั้งสิ้น และถ้าคุณต้องการช่วยองค์กรของคุณให้บรรลุเป้าหมายได้นั้น คุณก็ต้องสร้างคอนเนกชั่นทางธุรกิจขึ้นมาด้วย

คุณอาจจะเป็นเจ้าของธุรกิจ เป็นหุ้นส่วน หรือเป็นผู้อำนวยความสะดวกที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับความสำเร็จของบริษัท หรือบางทีคุณอาจจะเป็นหนึ่งในทีมงานที่เชื่อว่าเป้าหมายขององค์กรเป็นสิ่งที่มีความสำคัญ หรือคุณอาจจะทำงานในองค์กรการกุศลที่ต้องขอให้คนอื่นช่วยเหลือเสียสละเวลาและเงินบริจาคให้กับองค์กรของคุณ

ไม่ว่าคุณจะทำงานอะไรก็ตาม คุณก็จำเป็นต้องหาคนที่จะมาช่วยคุณให้บรรลุเป้าหมายนั้น ไม่ว่าจะเป็ลูกค้า นักลงทุน อาสาสมัคร หรือผู้บริจาคเงิน

คนโดยทั่วไปมักจะเข้าใจผิดกันว่าสินค้าหรือบริการสามารถขายตัวมันเองได้ แต่จริงๆ แล้วมันไม่ได้เป็นเช่นนั้น เมื่อไม่นานมานี้ ผมได้ทำงานให้กับบริษัทที่ปรึกษาด้านบริหารจัดการธุรกิจเล็กๆ แห่งหนึ่งที่ไม่ม่คู่แข่งเลย แต่บริษัทของผมก็สูญเสียเงินไปจำนวนมากและแทบจะไม่มีรายได้เลย เพราะไม่มีใครเชื่อเลยว่าบริษัทเล็กๆ แห่งนี้จะสามารถให้บริการได้ดี

ในบางครั้งคอนเนกชั่นทางธุรกิจก็ช่วยสนับสนุนการเงินให้แก่คุณได้ มีผู้ประกอบการหลายคนพัฒนาสินค้าดีๆ ขึ้นมา แต่ไม่สามารถขาย

สินค้านั้นได้ ลูกค้าจะไม่ซื้อสินค้าเพียงแค่ว่าคุณบอกเขาว่าสินค้านั้นดี แต่ลูกค้าจะซื้อสินค้าเพราะเขาเชื่อใจคุณ และลองนึกว่าในวันหนึ่งคุณต้องพบเห็นหรือได้ยินโฆษณามากมายจากสื่อต่างๆ รอบตัว แล้วคุณจะรู้ได้อย่างไรว่าโฆษณาตัวไหนเชื่อถือได้ ลูกค้าส่วนใหญ่จะไว้ใจเฉพาะคนบางคนหรือสินค้าบางตัวที่คนที่เขารู้จักเป็นผู้แนะนำ นั่นคือ คนที่เป็นคอนเนกชั่นหรือเป็นพันธมิตรของเขานั้นเอง

ถึงแม้ว่าคุณจะไม่ได้ทำงานในองค์กรขนาดใหญ่ที่ยี่ห้อสินค้าของคุณเป็นที่ต้องการของตลาด แต่ลูกค้าก็อาจจะซื้อสินค้าหรือบริการจากคุณมากกว่าคู่แข่งก็ได้ ลูกค้าไม่ได้เลือกใช้บริการเพียงเพราะเขาได้อ่านข้อความในโฆษณา แต่ลูกค้าหลายคนใช้บริการเพราะเขามีความสัมพันธ์ส่วนตัวกับคนของบริษัทที่เขาติดต่อทางธุรกิจด้วยนั่นต่างหาก

ใครบ้างล่ะที่ไม่อยากทำงานกับคนที่รู้จักและเชื่อใจได้ ? สมมติว่าผู้จัดการฝ่ายบัญชีที่ลูกค้าติดต่อด้วยเกิดลาออกจากบริษัทไปแล้ว เขาก็จะนำความสัมพันธ์อันดีที่เขามีต่อลูกค้าติดตัวไปด้วย เพราะทำยี่ห้อที่สุดแล้วลูกค้าจะเลือกใช้บริการเพราะความสัมพันธ์อันดีกับคนที่เขาติดต่อทางธุรกิจด้วย ไม่ใช่ที่ตัวบริษัท

เช่นเดียวกันกับที่ประเทศอังกฤษ ซึ่งมีหน่วยงานพัฒนาชุมชนและองค์กรการกุศลนับหมื่นองค์กร ถ้าคุณกำลังมองหาผู้สนับสนุน ไม่ว่าจะเป็นอาสาสมัครหรือผู้บริจาคเงิน คำถามที่คุณต้องตอบให้ได้ก็คือทำไมเขาจะต้องช่วยคุณ แทนที่เขาจะช่วยเหลือองค์กรการกุศลอื่นๆ ซึ่งคำตอบที่ดีที่สุดคือ เพราะความสัมพันธ์ส่วนตัวที่มีต่อกันนั่นเอง

8 คอนเนกชัน : กฎแห่งการสร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

ความไว้วางใจและความสัมพันธ์อันดีต่อกันเป็นเป้าหมายของการสร้างคอนเนกชัน ในขณะที่คุณคิดว่าการสร้างคอนเนกชัน คือ การทำให้ตัวเองเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง และกระจายข้อมูลข่าวสารที่คุณอยากให้คนอื่นทราบออกไปให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ในทางกลับกัน เราขอให้คุณคิดอีกแง่หนึ่งด้วยการสร้างคอนเนกชันก็คือการทำให้คนอื่น ๆ เข้ามารู้จักคุณ ไว้วางใจคุณ และตัดสินใจที่จะร่วมงานกับคุณในที่สุด

กรณีศึกษา 6 :

คุณทำงานเพื่ออนาคตของตัวเองหรือเปล่า ?

คุณเคยคิดว่าคุณเป็นเจ้าของตัวเองบ้างไหม ? คุณเคยคิดไหมว่าคุณมีสิทธิ์เลือกได้ว่า คุณจะทำงานเมื่อไร ทำงานอะไร และจะทำงานนั้นอย่างไร ? ไม่ว่าจะ เป็นปีหน้าหรือในอีกสิบปีข้างหน้า คุณจะบอกได้ไหมว่าเมื่อไรที่คุณจะทำงานเพื่อตัวคุณเอง มีคนหลายล้านคนในโลกนี้ที่ไม่เพียงแค่อำนาจตัวเองแล้วเพื่อฝันจินตนาการไปเรื่อยเปื่อย แต่พวกเขาสามารถทำได้จริงๆ

สำนักงานสถิติแห่งประเทศอังกฤษรายงานเมื่อเดือนสิงหาคม ปี 2004 ว่า ในปี 2003 ที่ผ่านมามีบริษัทขนาดเล็กจำนวน 4 ล้านแห่ง และในจำนวนนี้มี 2.9 ล้านบริษัทที่ไม่มีพนักงานเลย นั่นหมายความว่าเขาดังบริษัทมาเพื่อตัวเอง สิ่งที่น่าสนใจก็คือจำนวนบริษัทเล็กๆ เหล่านั้นได้เพิ่มขึ้นจาก 3.8 ล้านบริษัทในปี 2002 มาเป็น 4 ล้านบริษัทในปี 2003 แต่ตอนนี้ผมรู้แล้วว่ามันน่าจะเป็นเรื่องที่โกหกทั้งเพ เพราะว่าว่ามีเพียง 2 แสนคนเท่านั้นที่ตัดสินใจก่อตั้งบริษัทของตัวเองใน 1 ปีที่

ผ่านมา ซึ่งตัวเลขจริงๆ น่าจะมากกว่านั้น ลองสมมติว่ามีหลายบริษัทที่ก่อตั้งขึ้นโดยการเป็นหุ้นส่วนกันระหว่างเพื่อน หรือเพื่อนที่เคยร่วมงานกันเพียง 2-3 คน โดยที่แต่ละบริษัทไม่มีพนักงานเลย แล้วคุณจะได้วางใจกลุ่มบริษัทเหล่านี้ในอนาคตได้หรือไม่ ?

การตัดสินใจทำธุรกิจของตัวเองเป็นการตัดสินใจที่ดีที่สุดตลอดชีวิตการทำงานของผม แต่มันจะเป็นความคิดที่แย่มากถ้าคุณกระโดดลงเรือแล้วพายเรือเข้าสู่วังวนของการทำงานที่แสนจะวุ่นวายโกลาหล ด้วยตัวคุณเองเพียงคนเดียวโดยที่คุณไม่รู้จักรใครที่จะมาช่วยเหลือเรื่องการเงินแก่คุณเลย แล้วใครจะมาซื้อสินค้าหรือบริการของคุณ ? ถ้าคุณต้องการเพิ่มเงินทุนเพื่อก่อตั้งธุรกิจของคุณ ? ใครจะให้เงินทุนนั้นแก่คุณ ? ถ้าคุณกำลังมองหาลูกค้าหรือนักลงทุน การสร้างคอนเนกชั่นจะเป็นกุญแจสำคัญที่จะช่วยให้คุณได้ ดังนั้น จงเริ่มสร้างคอนเนกชั่นทางธุรกิจของคุณเสียแต่ตอนนี้เพื่อที่ว่าเมื่อคุณพร้อมที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจของตัวเอง จะมีคนที่อยู่รอบตัวคุณพร้อมจะช่วยเหลือคุณได้



คัดมาจากหนังสือเรื่อง

คอนเนกชั่น

กฎแห่งการสร้าง
ความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

มีวางจำหน่ายแล้ววันนี้ที่ร้านหนังสือชั้นนำ
หรือสั่งซื้อได้ทาง . . .

www.expernetbooks.com