

Ai cũng muốn làm công việc mà mình yêu thích. Họa sỹ làm việc với màu vẽ, thợ kim hoàn làm việc bằng tay, văn sỹ - bằng đầu. Nhiều người thích hợp với doanh nghiệp hoặc công nghiệp. ở Mỹ có một điều tuyệt diệu là có thể thoải mái lựa chọn nghề nghiệp: nếu thích, có thể trở thành nông dân, thợ sản xuất công nghiệp, nhân viên marketing, truyền đạo, luật sư, nhân viên ngành y tế.

Hãy xác định cho mình là bạn thích ngành nghề gì. Nếu chưa có nghề nghiệp đó thì ai cấm bạn sáng lập ra nó?

Hãy chọn công ty hoặc ông chủ mà bạn muốn làm việc.

Hãy làm rõ tất cả về ông chủ tương lai: về các phẩm chất cá nhân và cơ hội thành đạt.

Hãy phân tích và đánh giá mọi khả năng và năng khiếu của mình, lập kế hoạch và suy nghĩ về phương tiện sẽ giúp bạn đưa ra những đề nghị có lợi, hoặc dịch vụ của mình, hoặc ý kiến nhằm hoàn thiện công việc. Bạn phải vững tin vào những điều bạn đưa ra.

Hãy quên đi việc bạn đang cần có chỗ làm việc. Hãy quên đi những nghi ngờ không biết liệu mình có tìm được việc làm hay không. Hãy quên đi câu hỏi của miệng mà ai cũng biết: ô Ông còn thừa chỗ nào không? ă Hãy tập trung suy nghĩ xem bạn có thể chào mời những gì.

Khi nào trong óc bạn xuất hiện ý nghĩ và một kế hoạch nào đó, hãy ghi ngay ra giấy và sau đó chép lại sạch sẽ, xử lý sơ bộ mọi khía cạnh của nó.

Hãy đưa kế hoạch đó cho người cần thiết, và anh ta sẽ làm nốt mọi thứ. Công ty nào cũng cần những người có khả năng đưa ra những đề nghị đáng giá, không quan trọng đó là cái gì cụ thể: tư tưởng, dịch vụ hay ôquan hệ. Công ty nào cũng sẽ dành chỗ cho người có kế hoạch hành động xác định, nếu rõ ràng kế hoạch đó mang lợi cho công ty.

Lẽ đương nhiên, việc làm này đòi hỏi một vài ngày hoặc một vài tuần, nhưng sự chênh lệch trong thu nhập, tốc độ đề bạt và công nhận sẽ bớt cho bạn những năm dài lao động nặng nhọc với một đồng lương khiêm nhường. Phương pháp nêu ra ở trên chứa đựng nhiều ưu thế tiềm ẩn, trong đó chủ yếu nhất là thời gian. Nhiều khi có thể ôtiết kiệmă được từ một đến năm năm trên con đường dẫn đến mục tiêu mong muốn.

Ai có một kế hoạch suy nghĩ thấu đáo và xây dựng chi tiết, người đó có thể cắt được ônửa đườngă đi trên bậc thang danh vọng.

----- XÃ HỘI SẼ GIÚP BẠN

Ai muốn trong tương lai bán được dịch vụ của mình đắt giá, phải chú ý đến những đổi thay trong quan hệ giữa người làm công với ông chủ.

Quan hệ giữa:

Ông chủ;

Người làm công;