

कैसे लोगों को नियुक्त करें और नौकरी खोजें

यह पिछले लेख “कैसे लोगों को भर्ती करें” का एक विस्तार है। हम विस्तार से बताएंगे कि इसे कैसे करें।

आज एक दोस्त ने मुझसे इंजीनियरों की सिफारिश करने के लिए कहा, और इस बार मैंने इसे अपने सोशल मीडिया पर पोस्ट नहीं किया। ऐसा नहीं है कि मैं इसे पोस्ट नहीं कर सकता, बल्कि इसका प्रभाव अच्छा नहीं है। मैंने उससे पूछा कि क्या उसके पास कोई ग्रुप है, क्या उसने अपने प्राथमिक संपर्कों से पूछा है, और क्या उसने १००० ०० पर पैसे खर्च करके अपनी दृश्यता बढ़ाई है। उसने जवाब दिया कि उसने कुछ ग्रुप्स में नौकरी का विवरण पोस्ट किया है, लेकिन कोई प्रतिक्रिया नहीं मिली है, उसने अपने प्राथमिक और द्वितीयक संपर्कों को भी सूचित किया है, और १००० ०० पर भी सक्रिय रूप से संपर्क किया है। उसने कहा कि अभी साल का अंत है, और हर कोई बहुत स्थिर है, इसलिए लोगों को भर्ती करना वास्तव में मुश्किल है।

मैंने यह भी महसूस किया है कि मेरी ऊर्जा सीमित है, और मैं हर किसी की मदद करने के लिए अपने दोस्तों से एक-एक करके पूछ नहीं सकता। मेरे लिए बेहतर यह होगा कि मैं आपको तरीके बताऊं और आपको समय लगाने के लिए प्रेरित करूँ।

जब हम लोगों को भर्ती करते हैं, तो स्वाभाविक रूप से पहले अपने करीबी दोस्तों से पूछते हैं, वेचैट (व्हाट्सएप) कॉन्टैक्ट लिस्ट पर मौजूद दोस्तों से पूछते हैं।

जब हम इन लोगों से पूछ लेते हैं, और ये सभी लोग या तो नौकरी में व्यस्त हैं या किसी और काम में लगे हुए हैं, और उनकी कोई रुचि नहीं है, तो हम क्या करें? जब हम अपने सोशल मीडिया पर पोस्ट करते हैं, और कोई जवाब नहीं देता, तो हम क्या करें?

हाल ही में मैंने वीचैट मोर्मेंट्स (WeChat Moments) पर काफी समय बिताया है और कुछ दोस्तों के साथ वीचैट पर चैट भी की है। अभी की सामान्य स्थिति यह है कि हर कोई काम और पैसा कमाने में व्यस्त है, सभी बहुत व्यस्त हैं। जब तक कि कोई करीबी दोस्त न हो, वीचैट पर प्राइवेट मैसेज का जवाब भी नहीं दिया जा सकता है।

हम सभी २०२०-२१ का उपयोग कई सालों से कर रहे हैं, और हमारे संबंध पहले से ही स्थिर हो चुके हैं, नए दोस्त बनाने के मौके कम ही मिलते हैं। हम सभी समाज में काम करते हुए कई साल बिता चुके हैं, और अब हम सामाजिकता से दूर हो गए हैं, नए दोस्त बनाने में रुचि नहीं रखते। ऐसी स्थिति में हम कैसे काम करें, कैसे सच्चे दिल से दोस्ती करें, और कैसे ईमानदारी से लोगों को ढंडें?

गुप्त में नौकरी के बारे में जानकारी भेजने पर कोई जवाब नहीं मिलना आम बात है। हम गुप्त में एक-एक करके दोस्त बनाने की कोशिश कर सकते हैं। दोस्ती का अनुरोध भेजते समय, नोट में लिख सकते हैं, “मैं किसी कंपनी का इंजीनियर हूं, हम एक ही फ़िल्ड में हैं, आपसे जानकारी साझा करना चाहूंगा।” जब हम इस तरह से लोगों को जानने की कोशिश करते हैं, तो हमें वास्तव में उनसे जुड़ने और बातचीत करने की इच्छा होनी चाहिए, सच में उसी फ़िल्ड के दोस्त बनाने की इच्छा होनी चाहिए। आपकी ईमानदारी और सच्चाई बहुत महत्वपूर्ण है। जब सामने वाला व्यक्ति इस तरह का संदेश देखता है, तो उसके द्वारा आपको मित्र के रूप में स्वीकार करने की संभावना काफी अच्छी हो सकती है। यह डस्ट बात पर निर्भर करता है कि सामने वाला व्यक्ति कैसा है, उसकी व्यस्तता की स्थिति क्या है, आदि।

हम नहीं चाहते कि हमारा उद्देश्य बहुत ज्यादा स्पष्ट हो। ऐसा ही है जैसे अगर हम किसी लड़की को पसंद करते हैं, तो हम सीधे यह नहीं कह सकते कि हम डेट करना चाहते हैं, है ना? लेकिन जब हम दोस्ती के उद्देश्य से किसी को जानने की कोशिश करते हैं, तो हमें वास्तव में दोस्ती करने की इच्छा होनी चाहिए। इसका मतलब है कि आप उस व्यक्ति की परवाह करेंगे, उनके सोशल मीडिया पोस्ट पर लाइक करेंगे, और बिना किसी कारण के उन्हें प्रेरणान नहीं करेंगे।

三

हमने दोस्त बना लिया है, अब नौकरी के बारे में कैसे बात करें। मैंने अपने पिछले लेख में कहा था, खुद को अच्छी तरह से पेश करें, दूसरों को समझने की कोशिश करें, और सहयोग स्थापित करने का प्रयास करें।

इसलिए, दोस्त बनने के बाद, हम बहुत ईमानदारी से कह सकते हैं, “दोस्त, मैंने आपको किसी ग्रुप में वीचैट पर जोड़ा है, हम दोनों एक ही फ़िल्ट के इंजीनियर हैं। मेरी कंपनी फिलहाल लोगों की भर्ती कर रही है, और मुझे कोई सही व्यक्ति नहीं मिल रहा था, इसलिए मैंने ग्रुप में आपका वीचैट जोड़ने की हिम्मत की। मैं दोस्ती करना चाहता हूं और साथ ही यह भी पूछना चाहता हूं कि क्या आप नौकरी की तलाश में हैं। उम्मीद है आपको कोई आपत्ति नहीं होगी।”

आप सोच सकते हैं, जब आपको इतनी ईमानदारी से भरा एक संदेश मिलता है, जब आपको इतनी ईमानदारी से भरे एक व्यक्ति का एहसास होता है, तो क्या आप उसे जवाब नहीं देंगे?

जब सामने वाला आपको जवाब दे देता है, तो आप सामान्य दोस्त की तरह बातचीत कर सकते हैं। उनसे पूछें कि वे किस कंपनी में हैं, किस शहर में हैं, और क्या उनके आस-पास कोई दोस्त नौकरी की तलाश में है। हम यह भी बता सकते हैं कि हमारी कंपनी में हम क्या करते हैं, हम कौन सा प्रोडक्ट बनाते हैं, हमारी तकनीकी पृष्ठभूमि और अनुभव क्या है। हम अपना रिज्यूमे या कंपनी का परिचय भी उन्हें भेज सकते हैं।

हमारे इन प्रयासों के बाद, यदि सहयोग स्थापित नहीं हो पाता है, तो भी हमारे पास एक और विकल्प है। हम उनसे पूछ सकते हैं कि क्या उनके पास उनके साथी पेशेवरों का कोई समूह है, या क्या उनके पास किसी साथी इंजीनियर का १००००० खाता है। वे आपको उनका नाम या १०००००००० भेज सकते हैं।

हमें ध्यान देना चाहिए कि जब कोई आपको किसी का नाम कार्ड (विजिटिंग कार्ड) भेजता है और आप उस व्यक्ति को जोड़ने जाते हैं, तो यह दिखाया जाता है कि किसने सिफारिश की है। यह उस व्यक्ति पर प्रभाव डाल सकता है। क्योंकि जब आप किसी को जोड़ते हैं और वह व्यक्ति देखता है कि किसी ने उसकी सिफारिश की है, तो उसे लग सकता है कि उस व्यक्ति ने उसके नाम कार्ड को बिना ज्यादा जाने ही साझा कर दिया है, जिससे वह नाराज़ हो सकता है। यह उसकी गोपनीयता की सुरक्षा नहीं करता है।

तो, क्या करें, हमें अपना काम करना है, और इस प्रक्रिया में हर किसी का सम्मान करना है, तो क्या करें?

इस समय, आप उनसे अपना १००००००० या १००००००० होमपेज का स्क्रीनशॉट भेजने के लिए कह सकते हैं। जब आप उन्हें दोस्त के रूप में जोड़ लेते हैं, तो आप ईमानदारी से यह कह सकते हैं: “एक दोस्त ने आपका परिचय दिया, लेकिन माफ़ कीजिए, मैं यह नहीं बता सकता कि किस दोस्त ने। हमारी कंपनी फिलहाल भर्ती कर रही है, इसलिए मैंने आपका १००००००० जोड़कर पूछने की हिम्मत की।”

इस तरह, हम हर प्रक्रिया में एक-दूसरे के बारे में सोचें, एक-दूसरे की परवाह करें, और एक-दूसरे का विश्वास जीतें।

ऐसे समूह में सैकड़ों या पाँच सौ लोग हो सकते हैं, और एक-एक करके उन्हें जोड़ने से आप बहुत सारे दोस्त बना सकते हैं। यह प्रक्रिया, लंबे समय में, बहुत फायदेमंद होती है। सोचिए, आपके पास बहुत सारे उद्योग के दोस्त हैं, हालांकि हमने उन्हें स्वयं जोड़ा है, लेकिन जब हम उनकी परवाह करते हैं, तो कई दोस्तों के साथ हमारे लंबे समय तक के अच्छे संबंध बन सकते हैं। जैसे कि कोई व्यक्ति हमारे १००००००० को जोड़ता है, हमें नियमित रूप से लाइक करता है, या अच्छी खबर होने पर हमें याद करता है, तो मैं उस व्यक्ति का बहुत सम्मान करता हूँ। इन उद्योग के दोस्तों को जानकर, हम बहुत सारी उद्योग जानकारी प्राप्त कर सकते हैं, और अधिक सहयोग और अवसरों की तलाश कर सकते हैं।

पहले मैंने देखा था कि जिन दोस्तों को मैंने खुद जोड़ा था, उनमें से कई ने मुझे हटा दिया था, इसलिए मैंने अब खुद से लोगों को जोड़ना बंद कर दिया, और सोचा कि यह अच्छा नहीं है। हालांकि, मुख्य बात यह नहीं है कि हम दूसरे को जोड़ें या दूसरा हमें जोड़ें, मुख्य बात यह है कि हम वास्तव में दोस्ती करने के लिए ईमानदार हैं या नहीं। क्या हम वास्तव में दूसरे को दोस्त के रूप में देखते हैं, या फिर हम सिर्फ उनका

फायदा उठाना चाहते हैं। क्या हम दूसरे को अपने फैन के रूप में देखते हैं, या फिर हम उनके साथ समान व्यवहार करते हैं और उन्हें अपने दोस्त के रूप में मानते हैं।

मैंने उसे सलाह दी कि वह नौकरी प्लेटफॉर्म पर बड़ी मात्रा में रिज्यूमे भेजे, और फिर पदों को विस्तृत करे, जैसे कि प्रोडक्ट मैनेजर या ऑपरेशन आदि। यूजर साइकोलॉजी पर शोध करने वाले पद बहुत ही संकीर्ण होते हैं। इसके अलावा, वरिष्ठ छात्रों से सिफारिश लेना और संबंधित वीचैट ग्रुप्स में बड़ी संख्या में उद्योग के दोस्त बनाना भी महत्वपूर्ण है। जैसे हम लोगों को नौकरी पर रखते हैं, वैसे ही हम नौकरी ढूँढ़ते समय भी उद्योग के बहुत सारे दोस्त बनाते हैं। हम दोस्ती करके भी नौकरी ढूँढ़ने का तरीका अपनाते हैं।

मैंने कंपनी चलाई है, और मैंने ०००० ०० पर लोगों को नौकरी पर रखा है। कंपनी चलाना वाकई बहुत व्यस्त काम है, एक समय ऐसा था जब मैंने नौकरी के विज्ञापन को सिर्फ वहां लगा दिया था, लेकिन वास्तव में तुरंत किसी को नौकरी पर रखने की जल्दी नहीं थी, इसलिए मैंने बहुत सारे रिज्यूमे प्राप्त किए, लेकिन उन्हें संभाला नहीं। इसी तरह, बहुत सारी कंपनियां भी ऐसा ही करती हैं। हर कोई बहुत व्यस्त होता है।

कुछ तरीके और भी सीधे होते हैं। हम अपने ०१००००० मोर्मेंट्स (फ्रेंड सर्कल) पर पोस्ट करते हैं, और सीधे अपना रिज्यूमे वहां शेयर कर देते हैं। अगर सब आपको अच्छी तरह जानते हैं, तो सीधे फ्रेंड सर्कल पर कह सकते हैं, “मैं हाल ही में नौकरी की तलाश में हूं, क्या कोई सिफारिश कर सकता है?” ये सभी तरीके काम कर सकते हैं। हालांकि, इस समय यह विशेष ध्यान देना जरूरी है कि क्या हम वास्तव में नौकरी की तलाश में हैं।

मैंने पहले भी अपने मित्र मंडली में पोस्ट किया था कि मुझे नौकरी की तलाश है, और कई मित्रों ने मौके दिए, कहा कि क्या तुम हमारी कंपनी में आकर कोशिश करना चाहोगे। हालांकि, मैं वास्तव में उनकी कंपनी में जाना नहीं चाहता था, मेरी पसंद की कंपनियां थीं, और मैंने १०००००० पर अच्छे अवसर पाए। इसलिए, यह मेरे मित्रों को निराश कर सकता है। उन्होंने निमंत्रण दिया, उन्हें लगा कि वे तुम्हारे साथ अच्छे संबंध रखते हैं, और वे सच में तुम्हारे साथ काम करना चाहते थे, लेकिन तुमने उनके प्रति उसी तरह का व्यवहार नहीं किया।

इसलिए, अक्सर कामों को संभालने के लिए, हम एक-एक करके निजी बातचीत कर सकते हैं, यह बहुत सटीक होता है। सटीकता की कुंजी यह है कि यह बहुत ईमानदारी से किया जाता है। जब वास्तव में कोई और रास्ता नहीं बचता है, तो हम एक्सपोज़र और कन्वर्ज़न के तरीके का उपयोग करना शुरू करते हैं।

जब हम वास्तव में कई उद्योग के दोस्त बना लेते हैं, बहुत सारी उद्योग जानकारी प्राप्त कर लेते हैं, और कई दोस्तों से पूछते हैं कि उन्होंने नौकरी कैसे ढूँढ़ी, तो हम बाजार को बहुत अच्छी तरह से समझ जाते हैं। हमें यह भी पता चल जाता है कि हमारे जैसे पृष्ठभूमि वाले लोगों को कैसे देखा जाता है, और हम किस तरह के अवसरों के लायक हैं।

यह वास्तव में एक लाख से दस लाख का सौदा है। हम ऐसे सौटे को कैसे कर सकते हैं? दूसरों को मुझ पर विश्वास कैसे दिलाया जाए।

यह हमारी अपनी क्षमता पर निर्भर करता है, यह इस बात पर निर्भर करता है कि हम नौकरी खोजने के लिए कितनी मेहनत करते हैं, और यह हमारी ईमानदारी पर निर्भर करता है। यह दुनिया बहुत सारी जानकारी से भरी हुई है, जानकारी हर जगह बह रही है। हम एक-एक करके दोस्त बनाते हैं, एक-एक करके पूछते हैं, और यही इस दुनिया की जानकारी प्राप्त करने और इस दुनिया को समझने का तरीका है।

कुछ लोगों की क्षमता ज़्यादा नहीं होती, लेकिन वे नौकरी बदल-बदल कर ऊपर चढ़ते रहते हैं। इसमें कुछ नहीं किया जा सकता, किसी हद तक यह उनकी मेहनत का नतीजा भी होता है। वे जानकारी हासिल करने और सौदे पक्के करने में बहुत मेहनत करते हैं।

जब हम इन सभी तरीकों से नौकरी नहीं ढूँढ पाते हैं, तो क्या करें? तो देखें कि हमारे कौन से दोस्त कंपनी चला रहे हैं या कौन से सीनियर हमारे साथ अच्छे संबंध में हैं, और साथ ही अपनी उम्मीदों को समायोजित करें। मैं कुछ भी कर सकता हूं, कुछ भी करने को तैयार हूं, बस

एक नौकरी मिल जाए। हम अपने रुख को नीचे करके वास्तव में अधिक अवसर प्राप्त कर सकते हैं। हर नौकरी में सीखने लायक कुछ न कुछ होता है।

इन वर्षों में उद्यमिता करते हुए, मैंने कई सौदे किए हैं और लेन-देन के दोनों पक्षों के विचारों को बेहतर ढंग से समझा है। किसी के साथ सहयोग करते समय, दूसरे पक्ष के सर्वोत्तम हितों पर विचार करना चाहिए और हमेशा उनके बारे में सोचना चाहिए।

यह मेरा अनुभव है कि कैसे लोगों को नियुक्त करें और नौकरी खोजें। संक्षेप में, हम पूरी ईमानदारी के साथ, दोस्ती करने की इच्छा रखते हैं, वास्तव में एक सहयोगी खोजने की इच्छा रखते हैं या किसी कंपनी में शामिल होने की इच्छा रखते हैं, और फिर हम हर संभव प्रयास करते हैं। इस तरह, हम निश्चित रूप से सफल होंगे! चलो, हिम्मत रखो!