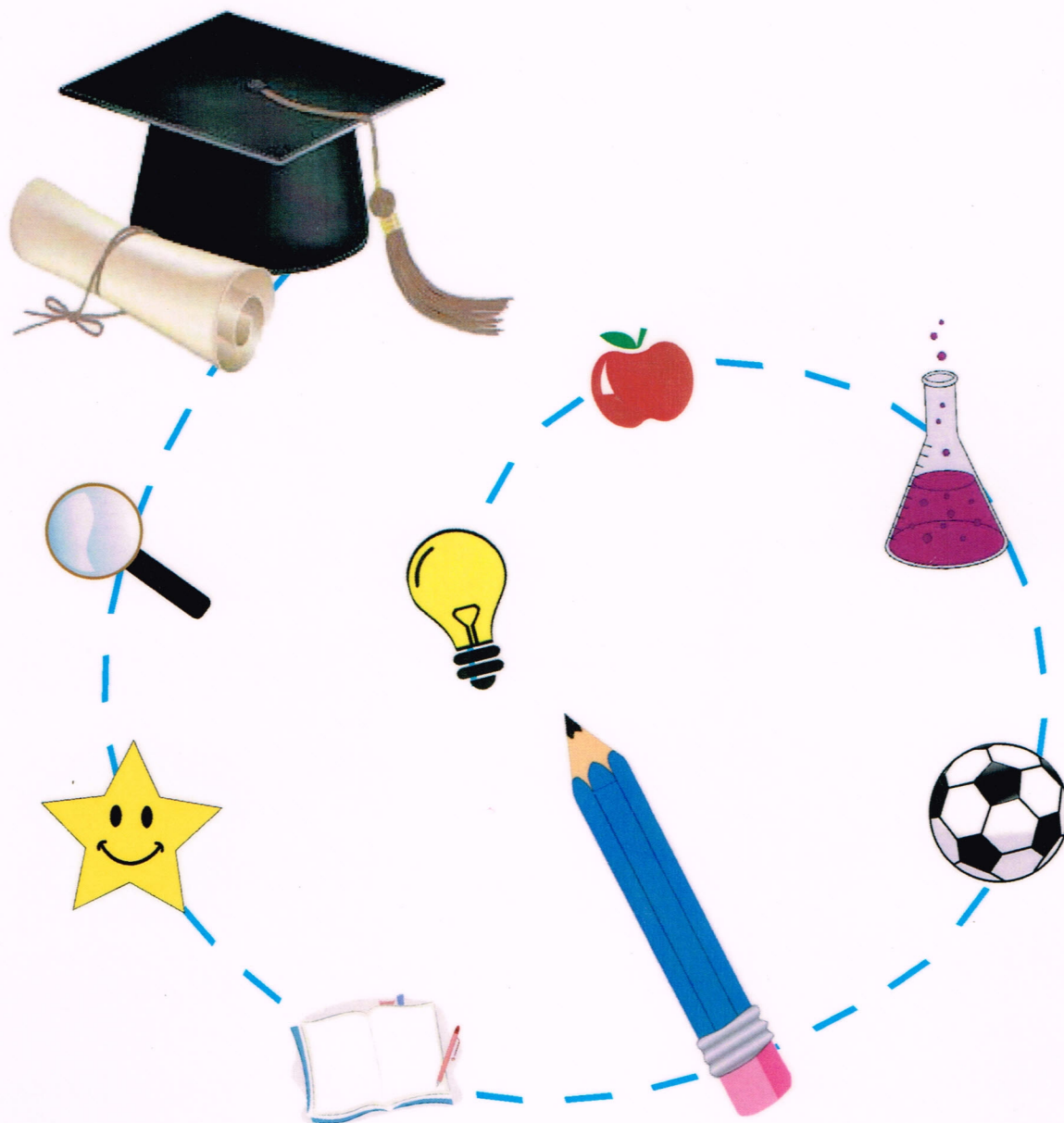


การแนะแนวที่ได้ผล

การแนะแนวในโรงเรียน

Career Guide For School

Projects Methodologies and Approaches



การแนะแนวที่ได้ผล

คำนำ

คู่มือการแนะแนวอาชีพที่ได้ผลเป็นเครื่องมือฝึกหัดรวมถึงทฤษฎีสำคัญของการแนะแนวอาชีพ มีวิธีการใหม่ๆ แบบฝึกหัด และกิจกรรมสำหรับการแนะแนวอาชีพในโรงเรียนจุดมุ่งหมายสำคัญเพื่อให้ครูหรือผู้ให้คำปรึกษามีคู่มือฝึกปฏิบัติพร้อมด้วยแบบฝึกหัดและกิจกรรมต่างๆ ทฤษฎีและผลที่คาดว่าจะได้รับ เพื่อให้มีขั้นตอนการแนะแนวอาชีพอย่างละเอียดพร้อมด้วยวัตถุดิบซึ่งง่ายต่อการจัดการในชั้นเรียนและกลุ่มนักเรียน โดยจะมุ่งเน้นให้นักเรียนสามารถคิดวิเคราะห์ค้นพบความเป็นตัวตนของตัวเอง และดึงความรู้ศักยภาพในตัวตนออกจากการทำแบบทดสอบต่างๆ ในคู่มือนี้ ยังมีอาชีพตัวอย่างที่นักเรียนสามารถเลือกศึกษาต่อให้ตรงกับบุคลิกภาพและทักษะของตนเอง และวิธีการเขียนประวัติย่อ (Resume) ให้ได้ผลในการสมัครงาน และแบบฝึกหัดทั้งหมดได้มีการดำเนินการและประเมินผลโดยครูและผู้ให้คำปรึกษาจากประเทศต่างๆ ในยุโรป กิจกรรมต่างๆ มีการประเมินผลที่แตกต่างกันจากประเทศต่างๆ

สื่อแนะแนวต่างๆ สามารถดาวน์โหลดได้จากเว็บไซต์แนะแนวอาชีพ (www.career-guide.en) สื่อต่างๆ มีให้บริการทั้งฉบับภาษาอังกฤษและภาษาต่างๆ จากประเทศที่เข้าร่วมโครงการ

การแนะแนวที่ได้ผล

การแนะแนวอาชีพสำหรับ โรงเรียน วิธีการและหลักการของโครงการ

บทนำ

คู่มือการแนะแนวอาชีพที่ได้ผลเล่มนี้ เป็นส่วนหนึ่งของรายงานเกี่ยวกับการแนะแนวอาชีพที่ได้ผลจัดทำขึ้นโดย เครือข่ายแห่งยุโรป “คู่มือแนะแนวสำหรับโรงเรียน” (www.career-guide.eu) เขียนโดย Nora Gikopoulou ซึ่งเหมาะสำหรับการแนะแนวอาชีพในโรงเรียน เนื้อหาประกอบด้วย 3 ส่วนคือ ทฤษฎีการแนะแนวอาชีพ สถานะการแนะแนวในยุโรป และคู่มือแนะแนวอาชีพสำหรับโรงเรียน; วิธีการและหลักการของโครงการทั้งนี้ กองส่งเสริมการมีงานทำได้คัดเลือกแปลมาเฉพาะในส่วนของคู่มือแนะแนวอาชีพสำหรับโรงเรียน; วิธีการและหลักการของโครงการ โดยเริ่มต้นจากหน้า 100 เป็นต้นไป ซึ่งมีเนื้อหาที่เป็นประโยชน์สำหรับผู้ปฏิบัติงานด้านแนะแนวที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงานได้เป็นอย่างดี โดยมีวิธีการที่มุ่งเน้นให้นักเรียนสามารถคิดวิเคราะห์ค้นพบความเป็นตัวตนของตัวเอง และดึงความรู้สึกภายในตัวตนออกมาจากการทำแบบทดสอบต่างๆ ในคู่มือนี้ โดยมีตัวอย่างอาชีพที่นักเรียนสามารถเลือกศึกษาต่อให้ตรงกับบุคลิกภาพและทักษะของตนเอง และวิธีการการเขียนประวัติย่อ (Resume) ให้ได้ผลในการสมัครงาน

กองส่งเสริมการมีงานทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้ปฏิบัติงานด้านแนะแนวได้เป็นอย่างดี

กองส่งเสริมการมีงานทำ

พฤศจิกายน 2557

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

คู่มือการแนะแนวอาชีพที่ได้ผล “การแนะแนวในโรงเรียน” เป็นเครื่องมือฝึกหัดรวมถึงทฤษฎีสำคัญของการแนะแนวอาชีพ วิธีการใหม่ๆ แบบฝึกหัด และกิจกรรมสำหรับการแนะแนวอาชีพในโรงเรียน จุดมุ่งหมายสำคัญเพื่อให้ครูหรือผู้ให้คำปรึกษามีคู่มือฝึกปฏิบัติพร้อมด้วยแบบฝึกหัดและกิจกรรมต่างๆ ทฤษฎีและผลที่คาดว่าจะได้รับ เพื่อให้มีขั้นตอนการแนะแนวอาชีพอย่างละเอียดพร้อมด้วยวัตถุประสงค์ซึ่งง่ายต่อการจัดการในชั้นเรียนและกลุ่มนักเรียนแบบฝึกหัดทั้งหมดได้มีการดำเนินการและประเมินผล โดยครูและผู้ให้คำปรึกษาจากประเทศต่างๆ ในยุโรป กิจกรรมต่างๆ มีการประเมินผลที่แตกต่างกันจากประเทศต่างๆ โดยการทำงานกลุ่มเป็นวิธีการหลักและเป็นหน่วยหนึ่งของเครือข่ายการแนะแนว กิจกรรมเครือข่ายด้านการฝึกอบรมและการสนับสนุนของครูและผู้ให้คำปรึกษาที่เกี่ยวข้องกัน มี 3 วิธีการที่สำคัญ

ประการแรก การรู้จักและยอมรับบุคลิกภายในและลักษณะเฉพาะภายนอก นักเรียนต้องพยายามเข้าใจตัวเอง ความสามารถของตัวเอง และทักษะของตัวเอง คุณค่าและแรงจูงใจของตัวเอง หัวข้อวิชาเกี่ยวข้องกับพัฒนาส่วนบุคคลเป็นหนึ่งในสิ่งสำคัญและเป็นส่วนที่ยากในขั้นตอนการแนะแนวอาชีพ

ประการที่สอง ต้องเรียนรู้ข้อมูลเกี่ยวกับระบบการศึกษาและตลาดแรงงาน การศึกษาในโรงเรียน ความต้องการตลาดแรงงาน ทักษะที่เป็นที่ต้องการมากที่สุดและการเชื่อมโยงกับตลาดแรงงาน

ขั้นตอนสุดท้าย เกี่ยวกับการเชื่อมต่อจากโรงเรียนไปสู่โลกของการทำงานและเลือกทางเลือกและการวางแผนทางอาชีพ การพัฒนาทักษะทางอาชีพ ขั้นตอนการตัดสินใจที่ดี โครงสร้างของประวัติย่อและจดหมายนำ การเตรียมการสำหรับการสัมภาษณ์งานและการปรับตัวในสถานที่ทำงานใหม่

หัวข้อวิชาแสดงถึง 3 **ชั้นชีวิตที่ควรปฏิบัติเพื่อให้ประสบความสำเร็จในเส้นทางชีวิตด้านอาชีพและด้านอื่นๆ**

- 1. รู้จักตัวเอง** ในหัวข้อวิชา กระบวนการในการจดจ่อกับมุมมองของตัวเองเป็นหัวข้อที่มีชีวิตใน โครงสร้างนี้ ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับการยอมรับและการพัฒนาการส่วนบุคคลในส่วนอื่นของกิจกรรมการวิจัยในวิชานี้คือความคิดเห็นส่วนตัว ความเชื่อมั่นในตนเอง การประเมินตนเอง กระบวนการแนะนำการสอนงาน การฝึกปฏิบัติ การศึกษาเกี่ยวกับคุณค่าและความสนใจของเด็ก
- 2. รู้จักกับตลาดแรงงาน** ในเนื้อหาวิชานี้ หัวข้อเกี่ยวกับตลาดแรงงานได้มีการทำงาน หัวข้อหลักคือข้อจำกัดของอุตสาหกรรม การวิจัยอาชีพที่เป็นที่ต้องการของตลาดและไม่ใช่ที่ต้องการของตลาดวิธีการในการจัดการรายชื่ออาชีพและวันอาชีพใน โรงเรียนหรือสถาบันการศึกษา
- 3. พัฒนาเส้นทางอาชีพของตัวเอง** ในกลุ่มทำงานนี้ ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับทักษะการวางแผนอาชีพ - โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแก้ปัญหาและการตัดสินใจ - เป็นการเรียนรู้และเผยแพร่ในเว็บไซต์ การพัฒนาความสามารถและทักษะหรือกฎในการเล่นเกมและแบบฝึกหัดทักษะในการตัดสินใจ การเขียนประวัติย่อ ทักษะในการนำเสนอ ทักษะด้านสังคม การสื่อสาร ประสิทธิภาพส่วนตัว ทักษะในการปรับวัฒนธรรม เรียนรู้วิธีการหาตำแหน่งงานว่างที่สืบค้นและเผยแพร่ในเว็บไซต์

สารบัญ

	หน้า
การแนะแนวอาชีพสำหรับโรงเรียน วิธีการและหลักการของโครงการ	
กิจกรรมและแบบฝึกหัด	
เนื้อหาวิชาที่ 1 : ค้นหาตัวเอง	6
การส่งเสริมความนับถือตนเอง	7
อ้างอิง	8
แบบฝึกหัดของไอซ์เบิร์ก	11
ตัวชี้นำรูปแบบการเรียนรู้	14
แผนการพัฒนาส่วนบุคคล	24
บัตรประจำตัวที่แตกต่าง	28
ฉันเป็น	30
การตัดสินใจ	31
การเล่นบทบาทคนสร้างที่อยู่อาศัย	40
การวิเคราะห์ SNIP (Strengths Needs Interests Perferences)	43
คุณภาพและทักษะส่วนบุคคล	48
เรื่องราวของโทมัส เอ็ดดิสัน	50
กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนเป้าหมายและคุณค่าทางอาชีพ	52
อ้างอิง	55
ขั้นตอนแรกกับ 5 เหตุการณ์	55
เนื้อหาวิชาที่ 2 รู้จักตลาดแรงงาน	58
ตำแหน่งงานตามทัศนคติของกลุ่ม	59
ทักษะสำคัญตำแหน่งงานที่แตกต่างกัน	62
อาชีพที่ขายได้และขายไม่ได้ในประเทศไทย	86
เคล็ดลับสำคัญในการหางาน	94
เนื้อหาวิชาที่ 3: พัฒนาตัวเองเพื่อเส้นทางอาชีพของท่าน	97
คำแนะนำและเคล็ดลับการเขียนประวัติย่อ	97
วิธีการเขียนจดหมายปะหน้า	105
แบบประวัติย่อ ยูโร پاس	107
การสื่อสารที่ดี 7 ประการ	111
ทักษะในการนำเสนอ	113
การจำลองระบบบริหารข้อมูล (EIS) เป็นเสมือนตัวช่วยในการแนะแนวอาชีพในโรงเรียน	114

คำนำ

คู่มือการแนะแนวอาชีพที่ได้ผลเป็นเครื่องมือฝึกหัดรวมถึงทฤษฎีสำคัญของการแนะแนวอาชีพ มีวิธีการใหม่ๆ แบบฝึกหัด และกิจกรรมสำหรับการแนะแนวอาชีพในโรงเรียนจุดมุ่งหมายสำคัญเพื่อให้ครูหรือผู้ให้คำปรึกษามีคู่มือฝึกปฏิบัติพร้อมด้วยแบบฝึกหัดและกิจกรรมต่างๆ ทฤษฎีและผลที่คาดว่าจะได้รับ เพื่อให้มีขั้นตอนการแนะแนวอาชีพอย่างละเอียดพร้อมด้วยวัสดุซึ่งง่ายต่อการจัดการในชั้นเรียนและกลุ่มนักเรียน โดยจะมุ่งเน้นให้นักเรียนสามารถคิดวิเคราะห์ค้นพบความเป็นตัวตนของตัวเอง และดึงความรู้สึภายในตัวตนออกมาจากการทำแบบทดสอบต่างๆ ในคู่มือนี้ ยังมีตัวอย่างอาชีพที่นักเรียนสามารถเลือกศึกษาต่อให้ตรงกับบุคลิกภาพและทักษะของตนเอง และวิธีการการเขียนประวัติย่อ (Resume) ให้ได้ผลในการสมัครงาน และแบบฝึกหัดทั้งหมดได้มีการดำเนินการและประเมินผลโดยครูและผู้ให้คำปรึกษาจากประเทศต่างๆ ในยุโรป กิจกรรมต่างๆ มีการประเมินผลที่แตกต่างกันจากประเทศต่างๆ สื่อแนะแนวต่างๆ สามารถดาวน์โหลดได้จากเว็บไซต์แนะแนวอาชีพ (www.career-guide.eu) สื่อต่างๆ มีให้บริการทั้งฉบับภาษาอังกฤษและภาษาต่างๆ จากประเทศที่เข้าร่วมโครงการ

การแนะแนวที่ได้ผล

คู่มือการแนะแนวอาชีพที่ได้ผลเป็นผลิตภัณฑ์สุดท้ายของเครือข่ายยุโรป “การแนะแนวในโรงเรียน” (www.career-guide.eu) เป็นเครื่องมือฝึกหัดรวมถึงทฤษฎีสำคัญของการแนะแนวอาชีพ วิธีการใหม่ๆ และแบบฝึกหัด และกิจกรรมสำหรับการ

แนะแนวอาชีพในโรงเรียน จุดมุ่งหมายสำคัญเพื่อให้ครูหรือผู้ให้คำปรึกษามีคู่มือฝึกปฏิบัติพร้อมด้วยแบบฝึกหัดและกิจกรรมต่างๆ ทฤษฎีและผลที่คาดว่าจะได้รับ เพื่อให้มีขั้นตอนการแนะแนวอาชีพอย่างละเอียดพร้อมด้วยวัตถุดิบซึ่งง่ายต่อการจัดการในชั้นเรียนและกลุ่มนักเรียน แบบฝึกหัดทั้งหมดได้มีการดำเนินการและประเมินผล โดยครูและผู้ให้คำปรึกษาจากประเทศต่างๆ ในยุโรป กิจกรรมต่างๆ มีการประเมินผลที่แตกต่างกันจากประเทศต่างๆ

สื่อแนะแนวต่างๆ สามารถดาวน์โหลดได้จากเว็บไซต์แนะแนวอาชีพ (www.career-guide.eu) สื่อต่างๆ มีให้บริการทั้งฉบับภาษาอังกฤษและภาษาต่างๆ จากประเทศที่เข้าร่วมโครงการ



การแนะนำที่ได้ผล

การแนะนำอาชีพสำหรับ โรงเรียน วิธีการและหลักการของ โครงการ



การทำงานกลุ่มเป็นวิธีการหลัก เป็นหน่วยหนึ่งของเครือข่ายการแนะแนว กิจกรรมเครือข่ายด้านการฝึกอบรม และการสนับสนุนของครูและผู้ให้คำปรึกษาเกี่ยวเนื่องกัน มี 3 วิธีการที่สำคัญคือ

- ทำให้การแนะแนวอาชีพอยู่ในหลักสูตรของ โรงเรียนให้เป็นที่แพร่หลายเปิดเผยโดยสำรวจและปรับให้เหมาะสมเพื่อให้เป็นวิธีปฏิบัติที่ดีที่สุด
- จัดให้มีการเชื่อมโยงในแนวราบระหว่างโรงเรียนและสังคม โดยทำสะพานเชื่อมช่องว่างระหว่างการศึกษากับตลาดแรงงาน
- ปรับและประเมินการประยุกต์ใช้บนพื้นฐานของวิธีการของ ICT และวิธีปฏิบัติที่เน้นด้านการแนะแนวอาชีพ

วัตถุประสงค์หลักของคณะทำงาน คือ

- กระตุ้นให้มีความพยายามให้นำการแนะแนวอาชีพเข้ามาในนโยบายการศึกษาและ
- พัฒนาประวัติทักษะที่เกี่ยวข้องกับงานสำคัญและสร้างเว็บ แนะนำอาชีพสำหรับโรงเรียนและช่องทางการเพิ่มการติดต่อสื่อสาร (การประชุมเชิงปฏิบัติการ ข้อมูลรายวัน การประชุม) เพื่อให้มีข้อมูล
- สำหรับวิธีปฏิบัติที่ดีในการเริ่มต้นการศึกษาการแนะแนวอาชีพในยุโรปโดยการสำรวจ (รายงานการแนะแนวที่ประสบความสำเร็จในโรงเรียน)
- ให้การสนับสนุนพิเศษและโอกาสในการฝึกอบรมแก่ผู้ศึกษาการแนะแนวอาชีพในโรงเรียนทั่วทั้งยุโรป
- พัฒนาหลักสูตรใหม่
- จัดให้มีการเชื่อมโยงในแนวราบระหว่างโรงเรียนกับสังคม
- ประเมินวิธีการการประยุกต์ใช้ ICT พื้นฐานและเน้นการฝึกปฏิบัติการแนะแนวอาชีพ
- สนับสนุนชาวยุโรปในมิติการบังคับใช้การแนะแนวอาชีพในระยะยาวให้ครอบคลุมในยุโรป
- สร้างเงื่อนไขความสามารถในการรักษาไว้และการขยายเครือข่าย

วิวัฒนาการของกิจกรรมการวิจัยและตามทฤษฎีการให้คำปรึกษาด้านอาชีพ 3 หัวข้อวิชาได้รับการพัฒนาต่อไปนี้เป็นตัวอย่าง



3 ชั้นชีวิตที่นักเรียนควรปฏิบัติเพื่อให้ประสบความสำเร็จในเส้นทางชีวิตด้านอาชีพและด้านอื่นๆ

ประการแรก นักเรียนรู้จักและยอมรับบุคลิกภายในและลักษณะเฉพาะภายนอก นักเรียนต้องพยายามเข้าใจตัวเอง ความสามารถของตัวเอง และทักษะของตัวเอง คุณค่าและแรงจูงใจของตัวเอง หัวข้อวิชาเกี่ยวข้องกับการพัฒนาส่วนบุคคลเป็นหนึ่งในสิ่งสำคัญและเป็นส่วนที่ยากในขั้นตอนการแนะแนวอาชีพ เมื่อมีข้อมูลสำหรับตัวเองแล้ว นักเรียนต้องเรียนรู้ข้อมูลเกี่ยวกับระบบการศึกษาและตลาดแรงงาน การศึกษาในโรงเรียนมีความต้องการตลาดแรงงาน ทักษะที่ต้องการที่สุดและการเชื่อมโยงหลักกับตลาดแรงงานและหัวข้อ ที่รวมถึงหัวข้อวิชาที่ 2

ขั้นตอนสุดท้ายเกี่ยวกับการเชื่อมต่อจากโรงเรียนไปสู่โลกของการทำงานและเลือกทางเลือกและการวางแผนทางอาชีพ การพัฒนาทักษะทางอาชีพ ขั้นตอนการตัดสินใจที่ดี โครงสร้างของประวัติย่อและจดหมายนำ การเตรียมการสำหรับการสัมภาษณ์งานและการปรับตัวในสถานที่ทำงานใหม่ ประกอบด้วยหัวข้อวิชาที่ 3

3 หัวข้อวิชาประกอบด้วยตามตารางด้านล่าง

เนื้อหาวิชาที่ 1	ค้นหาตัวเอง <ul style="list-style-type: none">● ตัวเอง● ทักษะชีวิตและเรื่องทั่วไป (ทักษะการเรียนรู้และความสามารถ พรสวรรค์ สมรรถภาพ)● การสอนงาน (การสอนงาน กระบวนการ การฝึกทักษะ วิธีการ)● ความเป็นส่วนตัว คุณค่า ความสนใจและแรงจูงใจ
เนื้อหาวิชาที่ 2	สืบหาตลาดแรงงาน <ul style="list-style-type: none">● ตลาดแรงงาน● ทักษะ ประสิทธิภาพและความรู้ที่ต้องการในกลุ่มอาชีพที่แตกต่างกัน● อาชีพที่เป็นที่ต้องการของตลาดและไม่เป็นที่ต้องการของตลาด● วิธีการง่ายๆ ในการหาข้อมูลเกี่ยวกับตลาดแรงงานและจำเป็นในประเทศของหุ้นส่วน โครงการ● วิธีการที่นำเสนอ
เนื้อหาวิชาที่ 3	วิธีการพัฒนาอาชีพของท่าน <ul style="list-style-type: none">● อาชีพกำหนดทักษะ● การบรรจุนาน● การส่งผ่าน

- รู้จักตัวเอง ในหัวข้อวิชา กระบวนการในการจดจำมุมมองของตัวเองเป็นหัวข้อที่มีชีวิตใน โครงสร้างนี้ ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับ



การยอมรับและการพัฒนาการส่วนบุคคลซึ่งได้มีการศึกษาและเผยแพร่ในเว็บไซต์ (www.career-guide.eu) ในส่วนอื่นของกิจกรรมการวิจัยในวิชานี้คือความคิดเห็นส่วนตัว ความเชื่อมั่นในตนเอง การประเมินตนเอง กระบวนการแนะนำการสอนงาน การฝึกปฏิบัติ การศึกษาเกี่ยวกับคุณค่าและความสนใจของเด็ก

- **รู้จักกับตลาดแรงงาน** ในเนื้อหาวิชานี้ หัวข้อเกี่ยวกับตลาดแรงงานได้มีการทำงาน หัวข้อหลักคือ ข้อจำกัดของอุตสาหกรรม วิจัยอาชีพที่เป็นที่ต้องการของตลาดและไม่ใช่ที่ต้องการของตลาด หัววิธีการในการจัดการรายชื่ออาชีพและวันอาชีพในโรงเรียนหรือสถาบันการศึกษา
- **พัฒนาเส้นทางอาชีพของท่าน** ในกลุ่มทำงานนี้ ฝึกปฏิบัติเกี่ยวกับทักษะการวางแผนอาชีพ - โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแก้ปัญหาและการตัดสินใจ - เป็นการเรียนรู้และเผยแพร่ในเว็บไซต์ การพัฒนาความสามารถและทักษะหรือกฎในการเล่นเกมส์และแบบฝึกหัด: ทักษะในการตัดสินใจ การเขียนประวัติย่อ ทักษะในการนำเสนอ ทักษะด้านสังคม การสื่อสาร ประสิทธิภาพส่วนตัว ทักษะในการปรับตัววัฒนธรรม เรียนรู้วิธีการหาตำแหน่งงานว่างที่สืบค้นและเผยแพร่ในเว็บไซต์

การแบ่งประเภทนี้ กิจกรรมและแบบฝึกหัดได้มีการพัฒนาตามโครงสร้างและรายละเอียด ครอบคลุม 3 เนื้อหาวิชาสำคัญ วัตถุประสงค์ประกอบไปด้วยส่วนที่สามของรายงาน “การแนะนำอาชีพที่ได้ผล”

วัตถุประสงค์หลักคือเพื่อให้ครูหรือผู้ให้คำปรึกษามีคู่มือปฏิบัติที่มีแบบทดสอบและคำอธิบายรายละเอียด กิจกรรม พร้อมทั้งโครงสร้างทางทฤษฎีและผลที่คาดว่าจะได้รับ

แบบฝึกหัดทั้งหมดได้จัดทำขึ้นและประเมินโดยครูและผู้ให้คำปรึกษาจากประเทศต่างๆ ในยุโรป ข้อเท็จจริงคือบางกิจกรรมได้มีการประเมินที่แตกต่างกันในประเทศต่างๆ มันเป็นปกติและผลที่คาดว่าจะได้รับ ระบบการศึกษา วัตถุประสงค์ วิธีการและวัฒนธรรมจะแตกต่างกันในแต่ละประเทศ

วัตถุประสงค์ของการแนะนำอาชีพมีให้ดาวน์โหลดในการประชุมการแนะนำอาชีพ (www.career-guide.eu).

วัตถุประสงค์แต่ละอย่างในการประชุมประกอบด้วยเรื่องราวภาษาอังกฤษและฉบับแปลเป็นภาษาประเทศหุ้นส่วน แบบฟอร์มการประเมินผลออนไลน์ได้มีการออกแบบให้กับครูที่ได้จัดทำวัตถุประสงค์การแนะนำอาชีพในโรงเรียน

(แบบฟอร์มนี้สามารถเข้าไปได้จาก สำหรับครูสามารถเข้าถึงการประชุมการแนะนำอาชีพได้ยากเพราะว่าไม่มีประสบการณ์ในการใช้ประโยชน์ในการอภิปราย ด้วยเหตุนี้ คำอธิบายที่ชัดเจนของกระบวนการประเมินผลที่มีให้คลังข้อมูลการแนะนำอาชีพเพื่อสนับสนุนครู ในบางกรณี ผู้ร่วมงานได้มีการเตรียมแบบฟอร์มฉบับพิมพ์ไว้ให้ครูด้วย แบบฟอร์มให้ครูให้คะแนนความสำเร็จแต่ละด้านของวัตถุประสงค์ 3 ด้าน คือ

- การบังคับใช้ มันสามารถปฏิบัติได้ในฐานที่ท่านเป็นอาจารย์แนะนำอาชีพ (เช่น มีความสามารถที่เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในการเรียนรู้/การสอน)



- ประสิทธิภาพ การทำงานที่มีประสิทธิภาพ (เช่น บรรลุวัตถุประสงค์ของการเรียนรู้กับกลุ่มเป้าหมาย)
- ประสิทธิภาพ พยายามทำให้วัตถุประสงค์ประสบความสำเร็จ (เช่น ราคา เวลา ความต้องการใช้วัตถุประสงค์) ในการประชุมการแนะนำอาชีพมีการเชื่อมโยงวัตถุประสงค์มากกว่า 40 ชนิดกับแบบประเมินผล นอกจากนี้ครูยังมีโอกาสแสดงความเห็นกับวัตถุประสงค์ในการหารือกันในที่ประชุม



กิจกรรมและแบบฝึกหัด



เนื้อหาวิชาที่ 1 ค้นหาตัวเอง

ส่งเสริมความเชื่อมั่นตัวตนเอง

ทฤษฎีเบื้องต้น

ความเชื่อมั่นในตัวเองมีความสัมพันธ์กับคุณค่าของตัวเองและมีค่าสำหรับตัวท่าน สร้างความเชื่อมั่นเป็นขั้นตอนแรกเพื่อให้ชีวิตท่านมีความสุขและมีชีวิตที่ดีกว่า

ความเชื่อมั่นในตัวเองช่วยเพิ่มความมั่นใจของท่าน ถ้าท่านมีความมั่นใจท่านจะเคารพตัวท่านเอง ถ้าท่านเคารพตัวเองท่านก็สามารถเคารพผู้อื่นได้ ปรับปรุงความสัมพันธ์ ความสำเร็จและความสุขของท่าน

ความเชื่อมั่นต่ำจะทำให้รู้สึกไม่ดี ไม่มีความสุข ไม่ปลอดภัยและไม่มีความมั่นใจ การตัดสินใจของผู้อื่นอาจจะทำให้ท่านพึงพอใจตามไป การวิพากษ์ภายใน เสียงถากถางของความไม่พอใจในตัวท่าน ทำให้ท่านสะดุดทุกๆ ความท้าทายและความท้าทายดูเหมือนจะเป็นไปไม่ได้

คำอธิบายของกิจกรรม

กิจกรรมทั้งหมดได้กล่าวถึงความเชื่อมั่นและสามารถนำมาเป็นเคล็ดลับหรือคำแนะนำได้เช่นกัน

จุดมุ่งหมายของการสอน

แบบทดสอบนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมความเชื่อมั่นของนักเรียนและสอนให้นักเรียนรักและความยอมรับตัวเอง โดยการกระทำที่กำหนด

กลุ่มเป้าหมาย

นักเรียนอายุ 14-17 ปี

ข้อแนะนำสำหรับผู้ให้คำปรึกษา

บทบาทของครูคือให้คำแนะนำกิจกรรม หลีกเลี่ยงการกระตุ้นในใจ

ผู้ให้คำปรึกษาส่งกระดาษเปล่าให้นักเรียน และบอกนักเรียนเพื่อทำรายชื่อ เขียนสิ่งของหรือกิจกรรมที่นักเรียนทำได้ดี จากนั้นให้นักเรียนเขียนสิ่งที่นักเรียนอยากจะทำให้ได้ดังในกระดาษ ผู้ให้คำปรึกษาบอกให้นักเรียนพลิกกระดาษและเขียนสิ่งที่ตัวเองชื่นชอบ 3 อย่าง เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเมื่อสองวันก่อน ใ้รายละเอียดและเหตุผลที่ท่านรู้สึกภูมิใจ

แน่นอน มันเป็นเรื่องปกติสำหรับบางคนที่ต้องมีความรู้สึกขึ้นและลง



แต่การเคารพตัวเองที่ต่ำไม่ควรได้รับการยอมรับ ความรู้สึกเช่นนั้นท่านไม่สำคัญว่าจะทำให้ท่านเสียใจ และทำให้ท่านไม่พยายามกับสิ่งใหม่ มันทำให้ท่านไม่อยากมีเพื่อนใหม่หรือทำร้ายสิ่งที่ทำในโรงเรียน การมีการเคารพตัวเองที่เข้มแข็งเป็นส่วนสำคัญมากในการเติบโตต่อไป เมื่อท่านโตขึ้นและต้องเผชิญหน้ากับการตัดสินใจ โดยเฉพาะเมื่ออยู่ในภาวะความกดดัน การเคารพตัวเองที่ท่านมีอยู่มากกว่าเป็นสิ่งที่ดีกว่า เป็นสิ่งสำคัญที่รู้ว่าท่านมีนั่นมีค่ามากที่สุด

เวลา

45 นาที

ทรัพยากรที่จำเป็น

กระดาษ

ท่านสามารถเพิ่มการนับถือตนเองให้กับนักเรียนได้ด้วยกิจกรรมต่อไปนี้

- เขียนสิ่งที่ท่านทำได้ดี
- มันอาจเป็นอะไรก็ได้จากการวาดหรือร้องเพลงเล่นกีฬาหรือเล่าเรื่องตลก (ถ้าท่านมีปัญหาเกี่ยวกับสิ่งที่ท่านเขียน ให้ถามพ่อหรือแม่เพื่อช่วยเหลือท่านได้) หลังจากนั้นให้เพิ่มสิ่งที่ท่านอยากจะทำให้ดี
- ให้คำชมเชยตัวเองทุกวัน วันละสามคำชม อย่าเพียงแค่ว่า
- ฉันสุดยอด ระบุสิ่งที่ท่านทำได้ดีที่สุด เช่น วันนี้ฉันเป็นเพื่อนที่ดีของจิล หรือ ฉันทำข้อสอบได้ดีกว่าที่ฉันคิดเสียอีก

เคล็ดลับ

- จำไว้ว่าร่างกายเป็นของท่าน ไม่ว่าหุ่น ขนาด หรือสีจะเป็นอะไร ถ้าท่านกังวลเกี่ยวกับน้ำหนักหรือขนาด ท่านสามารถตรวจกับหมอเพื่อให้แน่ใจว่าทุกอย่างปกติดีไหม เดือนตัวเองถึงสิ่งที่ร่างกายท่านทำได้ดี เช่น “ขาของฉันแข็งแรงพอที่จะเล่นสเก็ตได้ดี”
- จำไว้ว่ามีสิ่งที่ตัวท่านไม่สามารถเปลี่ยนแปลงมันได้ ท่านควรยอมรับและรักในสิ่งนั้น เช่น สีผิวขนาดเท้า เพราะว่ามันเป็นส่วนหนึ่งของท่าน
- เมื่อท่านได้ยินความคิดเห็นในแง่ลบเกิดขึ้นหัว บอกตัวเองให้หยุดมัน เมื่อท่านทำสิ่งนี้ท่านจะมีพลังที่จะผลักดันเสียงข้างในที่มารบกวนท่าน

การมุ่งทำแต่สิ่งดีและมีคุณภาพดีเยี่ยม ท่านเรียนรู้ที่จะรักและยอมรับตัวเอง - ส่วนประกอบสำคัญสำหรับการเคารพตัวเองที่เข้มแข็ง แม้ว่าท่านต้องเข้าห้องเพื่อการปรับปรุง (และใครที่ไม่ทำ) เชื่อว่าท่านมีคุณค่าและสิ่งสำคัญที่ช่วยให้การเชื่อมั่นในตนเองของท่านชัดเจนขึ้น



อ้างอิง

ทบทวนและปรับปรุงโดย เดวิท วิ เซทโล ดร. และ คอลีน เทเลอร์ ลูเค่น ศิลปะศาสตร์มหาบัณฑิต
วันที่ กรกฎาคม 2005

แบบทดสอบภูเขาน้ำแข็ง

ทฤษฎีเบื้องต้น

การพัฒนาส่วนบุคคลเป็นการเทียบเคียงโดยตรงกับกระบวนการแนะแนวอาชีพ มันเป็นขั้นแรกของเส้นทางชีวิตที่ยืนยาวของนักเรียน ในเส้นทางที่เป็นจริงและต้องกระทำ

แบบฝึกหัดนี้เป็นทฤษฎีพื้นฐานของโจฮารี วิน โคว์และได้มีการนำไปใช้ในโรงเรียนอิลินเกอแมนิกิ อโกกิ

ทฤษฎีโจฮารี วิน โคว์

โจฮารี วิน โคว์ได้มีการนำไปใช้เป็นแบบอย่างอย่างแพร่หลาย สำหรับความเข้าใจและการฝึกการรับรู้ การพัฒนาตัวเอง ปรับปรุงการติดต่อสื่อสาร ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล การเคลื่อนไหวของกลุ่ม การพัฒนาทีมและความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่ม

โจฮารี วิน โคว์เป็นเสมือนตัวแทนของข้อมูลข่าวสาร ความรู้สึก ประสบการณ์ ความคิด ทักษะ ความตั้งใจ แรงจูงใจ เป็นต้น - ภายในหรือเกี่ยวกับตัวบุคคล - ในความสัมพันธ์ต่อกัน จาก 4 มุมมอง ซึ่งอธิบายไว้ด้านล่าง คำศัพท์เฉพาะทางโจฮารี วิน โคว์ หมายถึง 'ตัวเอง' และ 'คนอื่น' 'ตัวเอง' หมายถึงตัวเองคนเดียว 'คนอื่น' หมายถึง บุคคลอื่นในกลุ่มคนหรือทีม 4 มุมมองของโจฮารี วิน โคว์เรียกว่า 'ขอบเขต' หรือ 'พื้นที่' หรือ 'ครึ่งวงกลม' แต่ละขอบเขตนี้มีส่วนประกอบและตัวแทนของข้อมูล - ความรู้สึก แรงจูงใจ เป็นต้น รู้จักบุคคล แม้ว่าข้อมูลนั้นจะรู้หรือไม่รู้จักโดยบุคคลหรือไม่ และแม้ว่าข้อมูลจะรู้จักหรือไม่รู้จักโดยผู้อื่นในกลุ่มหรือไม่ 4 ขอบเขตของโจฮารี วิน โคว์ มีดังนี้ แสดงจำนวนครึ่งวงกลมและชื่อที่ใช้ทั่วไป

โจฮารี วิน โคว์ 4 ขอบเขต

1. อะไรที่ตัวเองรู้และผู้อื่นก็รู้ - พื้นที่เปิด เปิดตัวเอง พื้นที่ว่าง ตนเองว่าง หรือ 'สนามกีฬา'
2. อะไรที่ตัวเองไม่รู้ แต่ผู้อื่นรู้ - พื้นที่บอด ตัวเองตาบอด หรือ 'จุดบอด'



3. อะไรที่ตัวเองรู้ที่ผู้อื่นไม่รู้ พื้นที่ปิดบัง ปิดบังตัวเอง พื้นที่หลีกเลี่ยง หลีกเลี่ยงตัวเอง
4. อะไรที่ตัวเองไม่รู้และผู้อื่นก็ไม่รู้ด้วย พื้นที่ที่ไม่รู้หรือไม่รู้ตัวเอง

เปิดเผย/อิสระกับ ตัวเอง	ที่บอดของตัวเอง
ปิดบังตัวเอง	ไม่รู้จักตัวเอง

วัตถุประสงค์หลักควรให้มีการพัฒนา 'พื้นที่เปิด' สำหรับทุกคน เพราะเมื่อเราทำงานในพื้นที่นี้กับผู้อื่นเราทำให้มันมีประสิทธิภาพและเป็นผลได้มากที่สุด และกลุ่มก็จะเป็นผลดีที่สุดเช่นกัน พื้นที่เปิดว่าง หรือ 'สนามกีฬา' สามารถเป็นพื้นที่ว่างเมื่อมีการติดต่อสื่อสารและความร่วมมือที่ดีเกิดขึ้น ว่างจากความวุ่นใจ ความหวาดระแวง ความสับสน ความขัดแย้งและการเข้าใจผิด

กลุ่มเป้าหมาย

- นักเรียน อายุ 15 – 17 ปี
- ผู้ให้คำปรึกษา
- คุณครู

คำอธิบายแบบฝึกหัด

กิจกรรมนี้เป็นกิจกรรมเกี่ยวข้องของความคิดเห็นของตัวเองและพยายามกระตุ้นให้นักเรียนค้นหาข้างในของตัวเอง



จุดมุ่งหมายของการสอน

- กระตุ้นให้นักเรียนแยกแยะอุปนิสัยส่วนตัวภายนอกออกจากภายใน
- ช่วยให้นักเรียนยอมรับลักษณะเฉพาะของตัวเอง
- จดจำและบอกชื่อของความรู้สึกนั้น
- ช่วยให้นักเรียนพัฒนาจิตวิญญาณทีมงาน ให้มีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน เพื่อกำหนดจุดมุ่งหมายเดียวกัน เปิดเผยความคิดและแบ่งปันประสบการณ์
- สร้างแรงจูงใจให้นักเรียนเชื่อว่าลักษณะเฉพาะทั้งหมดเป็นเนื้อแท้ และให้ยอมรับความจริงนั้น
- สร้างแรงจูงใจให้นักเรียนเข้าใจว่าควรยอมรับลักษณะเฉพาะของตัวเองและพยายามเปลี่ยนแปลงสิ่งที่คิดว่าเป็นลบ

คำพูดเพียงเล็กน้อยที่ช่วยนักเรียนได้พัฒนาความเป็นทีมงาน กระตุ้นซึ่งกันและกัน มุ่งไปที่จุดมุ่งหมายเดียวกัน เปิดเผยความคิดและแบ่งปันประสบการณ์

เวลา

45 นาทีรวมถึงบทสนทนา

ทรัพยากรที่จำเป็น

เครื่องถ่ายเอกสาร กล่องใส่ของ กาว



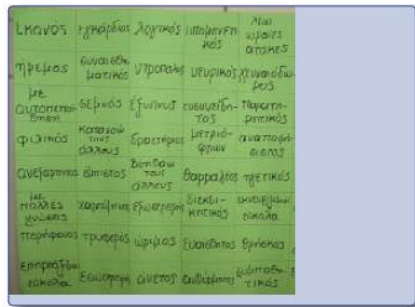
ขั้นตอนแบบฝึกหัดของไอซ์เบิร์ก

ขั้นตอนที่ 1



เราเขียนลักษณะเฉพาะของมนุษย์ลงในกระดานหรือให้ภาพถ่ายลักษณะเฉพาะกับนักเรียนแต่ละคน ทั้ง 6 กล้อง หลังจากนั้นนายเรียนเลือกลักษณะเฉพาะที่อธิบายถึงตัวเองและเขียนลงกล้องทั้ง 6 ต้องแน่ใจว่าไม่มีนักเรียนคนใดเห็นสิ่งที่พวกเขาเขียน ดังนั้นนักเรียนควรจะซื่อสัตย์ให้มากที่สุด

รูปที่ 1 ภาพภูเขาน้ำแข็ง



รูปที่ 2 ลักษณะเฉพาะของมนุษย์ในกระดาน

นักเรียนเตรียมลักษณะเฉพาะที่คิดว่าคล้ายกับตัวเองมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด

เมื่อเรียบร้อยแล้ว เราถาม “ท่านชอบสิ่งที่ท่านมองเห็นหรือไหม” ท่านต้องการเก็บรักษามันไว้ไหม ตอนนี้ขอให้หยิบลักษณะเฉพาะมาหนึ่งอย่าง ความขาดแคลนส่งผลต่อตัวท่านอย่างไร มันจะไม่เป็นการผูกพันกับนักเรียนที่จะตอบคำถาม 5-6 ความคิดเห็นสามารถได้ยินได้ เราจึงต้องพยายามทำให้การเคลื่อนไหวของนักเรียนชัดเจนขึ้น การแสดงออกทางใบหน้าแม้กระทั่งการเหลือบมอง

ขั้นตอนที่ 2

ให้กระดาษกับเด็กพร้อมด้วยแผ่นภูเขา
น้ำแข็งและอธิบายหน้าที่ของมัน



นักเรียนวางลักษณะเฉพาะลงบนที่สามารถมองเห็นได้หากมองจาก
ด้านบนและอีกอันที่ไม่สามารถมองเห็นได้ด้านล่างของเส้นน้ำทะเล
เด็กๆ เค้าเกี่ยวกับผู้สร้างภูเขาน้ำแข็ง

รูปที่ 3 ภูเขาน้ำแข็งของนักเรียน

ขั้นตอนที่ 3

ต่อไป เราแนะนำให้นักเรียนหยิบลักษณะนิสัยขึ้นและหยิบขึ้นมาอีกสามใบ ตอนนี้เราถามนักเรียน “ท่านเป็น
คนประเภทไหน” หลังจากหยิบขึ้นมาครบจำนวน 6 ใบ เราจะได้ยินทุกๆ ความคิดเห็นของนักเรียนรอบๆ
เพื่อที่จะทำให้ความรู้สึกของพวกเขาให้ชัดเจน เราแนะนำให้นักเรียนคืนลักษณะเฉพาะแต่ละใบ ถ้ารู้สึกว่
ชอบ แบบทดสอบนี้จะจบลงเมื่อนักเรียนได้ใส่ลักษณะเฉพาะที่พวกเขาต้องการหรือคิดว่ามีความต้องการ



ขั้นตอนที่ 4 รูปภูเขาน้ำแข็ง

ขั้นตอนที่ 4

เมื่อการดำเนินการสิ้นสุด เรามองเห็นถึงความตึงเครียดในการตัดสินใจของนักเรียน ซึ่งลักษณะเฉพาะจะหยิบขึ้นมา เราได้ยื่นข้อคิดเห็นเกี่ยวกับความรู้สึกของนักเรียนที่ไม่มีลักษณะเฉพาะซึ่งไม่สมบูรณ์ และเรามองเห็นการปลดปล่อยที่ดีเยี่ยม และความเข้าใจใหม่ถึงความสำคัญของลักษณะเฉพาะเหล่านี้ที่พวกเราคืนมา



ตัวชี้วัดรูปแบบการเรียนรู้ VAK (Visual-auditory-kinesthetic) (การมองเห็น การได้ยิน กายภาพ)

นี่เป็นตัวชี้วัดในการเรียนรู้ฟรี ที่สามารถใช้เป็นคำถามหรือ ‘ทดสอบ’ เพื่อประเมินรูปแบบการเรียนรู้ที่ท่านชอบ หรือรูปแบบการเรียนรู้ VAK ของคน ให้คะแนนแต่ละคำบรรยายและเติมผลรวมในแต่ละคอลัมภ์เพื่อกำหนดรูปแบบการเรียนรู้ที่มีอำนาจและผสมผสาน รูปแบบการเรียนรู้เป็นภาพสะท้อนของประเภทของบุคคลที่ท่านเป็น - ท่านได้รับสิ่งของอย่างไรและหนทางที่ท่านเกี่ยวข้องกับโลก คำถามนี้จะช่วยท่านปรับปรุงความเข้าใจของตัวเองและจุดแข็งของท่าน มันไม่มีคำตอบที่ถูกหรือผิด ท่านสามารถใช้ระบบคะแนนที่หลากหลายให้เหมาะกับวัตถุประสงค์ของตัวเอง

เลือกมาหนึ่งข้อจากแต่ละบรรทัดและเติมสิ่งที่เลือกลงในช่อง ผลรวมจะบ่งชี้ความสัมพันธ์รูปแบบการเรียนรู้ที่ท่านชอบและผสมผสานกัน

คำถามที่ 1 เมื่อมีการปฏิบัติการอุปกรณ์ใหม่ในครั้ง นั้นชอบ

- ก) อ่านคำแนะนำ
- ข) ฟังหรือถามคำอธิบาย
- ค) ไปให้ถึงและเรียนรู้โดย ‘การทดลอง’ และ ‘ความผิดพลาด’

ดัชนีชี้วัดรูปแบบการเรียนรู้

		การมองเห็น	การได้ยิน	การเคลื่อนไหว/ทางร่างกาย
1	เมื่อมีการปฏิบัติการกับอุปกรณ์ใหม่ในครั้งแรก นั้นชอบมัน	อ่านคำแนะนำ	ฟังหรือสอบถามเพื่อคำอธิบาย	ไปให้ถึงและเรียนรู้โดยการทดลองและความผิดพลาด
2	เมื่อมองหาเส้นทางการเดินทาง นั้น...	มองดูแผนที่	สอบถามเพื่อบอกทาง	ติดตามจุ่มหรืออาจจะใช้ความเข้าใจ
3	เมื่อทำกับข้าวจานใหม่ นั้น..	ทำตามตำรับ	โทรหาเพื่อเพื่อคำอธิบาย	ติดตามความรู้สึกของฉันชิมรสชาติที่มันปรุง
4	สอนคนให้ทำบางสิ่ง นั้น... ...	เขียนคำแนะนำ	อธิบายด้วยคำพูด	แสดงและให้เขาทำตาม
5	นั้นพูด...	‘ฉันมองเห็นสิ่งที่หมายถึง’	‘ฉันได้ยินว่าคุณพูดอะไร’	‘ฉันรู้ว่าคุณรู้สึกอย่างไร’



6	ฉันพูด...	“ทำให้ฉันดู”	“บอกฉัน”	“ให้ฉันลองดู”
7	ฉันพูด...	“ดู ว่า ฉัน ทำ อย่างไร”	“ฟังฉันอธิบาย”	“คุณมีที่ไป”
8	อธิบายเกี่ยวกับสินค้าที่ผิดพลาด ฉัน....	เขียนจดหมาย	โทรศัพท์	กลับไปร้านหรือส่งสินค้าที่ผิดพลาดไปที่สำนักงานใหญ่
9	ฉันชอบกิจการพักผ่อนนี้	พิพิธภัณฑ์หรือที่แสดงศิลปะ	ดนตรี หรือ การอภิปราย	กิจกรรมทางร่างกายหรือทำสิ่งของ
10	เมื่อเดินซื้อของทั่วไปฉัน...	ดูและตัดสินใจ	พูดคุยกับเจ้าหน้าที่ในร้าน	ลองสวม จับดูหรือทดลอง
11	เลือกวันหยุด ฉัน.....	อ่านแผ่นพับ	ฟังคำแนะนำ	นึกถึงประสบการณ์
12	เลือกกรณคดีใหม่ ฉัน.....	อ่านบทวิจารณ์	พูดคุยกับเพื่อน	ทดลองจับตามที่คุณชอบ
13	เรียนรู้ทักษะใหม่	ฉันคิดว่าอะไรที่ครูกำลังทำ	ฉันพูดคุยกับครูโดยตรงว่าฉันควรทำอะไร	ฉันชอบที่จะลองและทำให้สำเร็จ
14	เลือกเมนูร้านอาหาร	ฉันจินตนาการว่าอาหารหน้าตาเป็นอะไร	ฉันพูดคุยโดยผ่านทางเลือกในความคิด	ฉันจินตนาการอาหารมีรสชาติเหมือนอะไร
15	เมื่อฟังวงดนตรี	ฉันร้องคลอตามเนื้อเพลง (ในความคิดหรือออกเสียง)	ฉันฟังเนื้อเพลงและเสียงดนตรี	ฉันเคลื่อนไหวตามดนตรี
16	เมื่อฉันเอาใจใส่ ฉัน.....	มุ่งเน้นไปที่คำพูดหรือรูปด้านหน้าฉัน	พูดคุยถึงปัญหาและทางแก้ไขที่เป็นไปได้ในความคิดฉัน	เคลื่อนไหวไปรอบๆ วาดด้วยปากกาหรือดินสอและสัมผัสสิ่งที่ไม่สัมผัสกัน

17	ฉันจำสิ่งของได้ดีโดย..	เขียนโน้ตหรือเก็บ รายละเอียดที่พิมพ์	ออกเสียงต่างๆ หรือ ซ้ำคำและจุดสำคัญ ในความคิด	กระทำและฝึกฝนกิจกรรม หรือจินตนาการว่ามัน กำลังทำ
18	ความทรงจำครั้งแรกของ ฉันคือ	มองดูสิ่งของ	พูดออกมา	กระทำสิ่งนั้น
19	เมื่อกังวล ฉัน..	ม อ ง ดู ค ว า ม ผิดพลาด - ฉาก เหตุการณ์	พูดคุยถึงความคิด ว่าจะไรที่ท่างกังวล มากที่สุด	ไม่สามารถนั่งต่อได้ และ เคลื่อนไหวรอบๆ
20	ฉันรู้สึกเชื่อมโยงกับคน อื่นเพราะ	พวกเขาเป็นอย่างไร	เขาจะพูดอะไรกับ ฉัน	เขา จะ ทำ ใ ให้ ฉัน รู้ สึ ก อย่างไร
21	เมื่อฉันแก้ไขแบบฝึกหัด ฉัน..	เขียนโน้ตแก้ไขให้ มาก(ใช้สีให้มาก ที่สุด)	ฉันพูดตามโน้ตของ ฉันกับตัวฉันหรือ กับคนอื่น	จินตนาการทำการเคลื่อนไหว หรือสร้างสูตร
22	เมื่ออธิบายถึงบางสิ่ง ให้กับใครบางคน ฉัน...	แสดงให้เขาเห็นว่า ฉันหมายถึงอะไร	อธิบายให้เขาทราบ ถึง แ น ว ท า ง ที่ แตกต่างกันจนพวก เขาเข้าใจ	กระตุ้นให้เขาลองและพูด กับเขาโดยผ่านความคิดที่ เขาได้พยายาม
23	ความสนใจหลักของฉัน คือ	ถ่ายรูปหรือดูหนัง หรือดูผู้คน	ฟังเพลงหรือฟัง วิทยุหรือการพูดคุย กับเพื่อน	ทางร่างกาย/กิจกรรมกีฬา หรือไวน์ดีๆ อาหารดีๆ หรือการเดินร่ำ
24	ฉันใช้เวลาว่างส่วนใหญ่...	ดูทีวี	พูดคุยกับเพื่อน	ทำกิจกรรมทางกายหรือทำ สิ่งของ
25	เมื่อฉันติดต่อกับผู้คน ใหม่ๆ ครั้งแรก	ฉันเตรียมพบหน้า กับเขา	ฉัน พูด คุย กับ เขา ทางโทรศัพท์	ฉันพยายามอยู่ด้วยกันและ แบ่งปันกิจกรรม
26	ฉันสังเกตคนครั้งแรก อย่างไร...	มองดูและเครื่อง แต่งกาย	เสียงและการพูดคุย	ยืนและเคลื่อนไหว



27	ถ้าฉันหิว	ฉันย้ำในใจว่าจะอะไร ทำให้ฉันเสียใจ	ฉันตะโกนดังๆและ บอกทุกคนว่าฉัน รู้สึกอย่างไร	ฉันกระแทกเท้า ปิดประตู เสียงดังและขว้างปา สิ่งของ
28	ฉันค้นพบว่ามันง่ายมากที่ จะจดจำ	เผชิญหน้า	ชื่อ	สิ่งที่ฉันทำ
29	ฉันคิดว่าฉันสามารถบอก ได้ว่าใครโกหก เพราะ...	พวกเขาหลีกเลี่ยงที่ จะมองหน้าฉัน	เสียงของเขาเปลี่ยน	ความสันตะเพื่อนที่ฉัน สัมผัสได้จากพวกเขา
30	เมื่อฉันพบเพื่อนเก่า...	ฉัน พูดว่า “มันสุด ยอดที่ได้เจอกัน”	ฉัน พูดว่า “มันสุด ยอดที่ยินเสียงท่าน”	ฉันกอดเขาหรือจับมือ
	รวมทั้งหมด	การมองเห็น	การได้ยิน	การเคลื่อนไหว/ทาง ร่างกาย

ท่านคำนวณยอดรวม เพื่อให้แน่ใจว่าท่านได้ใช้วิธีการเลือกที่คงเส้นคงวาตลอดการคำถาม คะแนนรวมของแต่ละรูปแบบแสดงถึงความสัมพันธ์ของความชื่นชอบรูปแบบการเรียนรู้หรือรูปแบบ มันไม่มีคำตอบที่ถูกหรือผิด บางคนมีความชื่นชอบที่แข็งแกร่ง แม้ว่าชอบเขตที่เขามีเพียงเล็กน้อยหรือไม่มีความชอบในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง บุคคลอื่นมีความชื่นชอบที่สมดุล ไม่มีรูปแบบที่เข้มแข็ง จุดสำคัญคือง่ายที่จะพยายามเข้าใจให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้เกี่ยวกับตัวเองและจุดแข็งของท่าน (รูปแบบที่ท่านชอบหรือรูปแบบ) และทำสิ่งที่ดีที่สุดโดยใช้วิธีการเรียนรู้ที่เหมาะสมกับจุดแข็งของตัวท่านเอง (รูปแบบที่ท่านชอบหรือรูปแบบ)

แผนการพัฒนาส่วนบุคคล

ส่วนนี้จะป็นเครื่องนำทางให้ท่านในการวางแผนการพัฒนาส่วนบุคคล มันคืออะไรและท่านจะใช้ประโยชน์มันอย่างไรเพื่อสนับสนุนแรงบันดาลใจในการศึกษาของท่าน

1. อะไรคือแผนการพัฒนาส่วนบุคคล

แผนการพัฒนาส่วนบุคคลคืออีกชื่อหนึ่งของแผนปฏิบัติการ ส่วนนี้ท่านนั้นที่กล่าวถึง



แรงบันดาลใจของท่าน โดยเฉพาะในเรื่องการพัฒนาส่วนบุคคล เราทำแผนทุกวัน แต่ไม่ได้เขียนมันขึ้นมา; แผนการพัฒนาส่วนบุคคลทำให้ท่านกำหนดเป้าหมายส่วนบุคคลได้และหาหนทางที่ดีที่สุดที่จะประสบความสำเร็จ

2. ทำไมฉันต้องมีสิ่งนี้

แผนปฏิบัติการจะช่วยให้คุณมองเห็นสิ่งที่ท่านกำลังทำและรักษาเส้นทางประสบความสำเร็จของท่าน เพื่อให้เกิดผลทั้งหมด เอกสารควรจะเปลี่ยนแปลงได้และได้มีการทบทวนเป็นระยะเพื่อให้แน่ใจว่ามันถูกต้อง ตรงประเด็น เป็นจริงเสมอ นอกจากนี้ หลักสูตรอาจจะเหมาะสมสำหรับผู้ช่วยเหลือด้านการเงิน เช่น SLC และ ELC เพื่อให้เหมาะสมกับคำตอบแทน ท่านต้องพิสูจน์การมอบหมายในการศึกษาของท่าน ท่านต้องมี PDP เพื่อเรียกร้อง ELC สอดคล้องกับ ELC DCI เตือนความจำ PDP เป็นเอกสารส่วนบุคคลของท่าน แต่ท่านอนุญาตให้ทำสำเนาแล้วแนบไว้ในที่เก็บเอกสารการศึกษาส่วนบุคคลของท่าน F7269 การเข้าถึงนี้จะจำกัด เฉพาะเจ้าหน้าที่ศูนย์เรียนรู้เท่านั้น

3. ฉันจะเขียนสิ่งที่สะท้อนแรงบันดาลใจของฉันอย่างไร

ตอนนี้ท่านมี 2 ทางเลือก บางคนอาจจะมั่นใจพอที่จะก้าวต่อไปข้างหน้าและใส่เข้าไปใน PDP ถ้ามันเหมาะกับท่าน ไปที่หน้า 2-A-1 พิจารณาแบบฝึกหัดและเติมลงในแผ่นกระดาษหน้า 2-A-3 จดไว้ว่าออกแบบเพื่อใช้สำหรับแผ่นกระดาษตามแบบที่แนะนำ ทุกโครงการสามารถยอมรับได้ เตรียมที่พอใจไว้ 3 คำถามพูดคุยในหน้าต่อไป บางคนอาจจะต้องการเวลามากขึ้นเพื่อพิจารณาปัจจัยที่หลากหลายที่จะมีผลกระทบต่อการตัดสินใจในอนาคต ถ้านี่คือข้อเท็จจริง ใช้เวลาไปกับเครื่องนำทางในหน้าต่อไป คำถามมุ่งส่งเสริมความคิดและการพิจารณาทิศทางที่ท่านต้องการจะไปและวิธีการที่ท่านต้องการใช้ พวกเขาได้เข้าถึงสถานการณ์ส่วนบุคคลของท่านก่อนที่ท่านจะตัดสินใจปฏิบัติการเส้นทาง



ขั้นตอนการเขียนแผนพัฒนาการส่วนบุคคลอย่างง่าย

ถามคำถามตัวเอง 3 ข้อ ต่อไปนี้.....

ตอนนี้ฉันอยู่ที่ไหน

ฉันอยากจะไปถึงไหน

ฉันจะไปที่นั่นได้อย่างไร

เริ่มต้น

ตอนนี้ฉันอยู่ที่ไหน

ขั้นแรกท่านต้องคิดว่าสถานการณ์ปัจจุบันคืออะไร สิ่งนี้จะทำให้ช่องว่างการเรียนรู้ต่ำลง ท่านอาจจะพบว่ามันช่วยให้ท่านพิจารณาคำถามต่อไปนี้

- ฉันทำอะไรได้ดี
- ฉันอยากจะทำงานอะไร
- อะไรที่ช่วยให้ฉันได้ระหว่างทาง
- อะไรที่จะหยุดฉันได้

พิจารณาดูอย่างต่อไปนี้อย่างละเอียดและทำแบบฝึกหัดอีกครั้งเพื่อให้สะท้อนเหตุการณ์ของท่านเอง

กล่องที่ 1 ฉันทำอะไรได้ดี	กล่องที่ 2 ฉันอยากจะทำงานอะไร
<ul style="list-style-type: none">● มีทักษะระหว่างบุคคลดี● มีทักษะด้าน IT● มีทักษะในการจัดการดี	<ul style="list-style-type: none">● คุณสมบัติจำกัด● ไม่ชอบแบบฝึกหัด
กล่องที่ 3 อะไรที่จะช่วยฉันระหว่างทาง	กล่องที่ 4 อะไรที่จะหยุดฉันได้
<ul style="list-style-type: none">● เข้าร่วมหลักสูตรเร็ว ๆ นี้● มีโครงการได้ดินจำนวนมากที่น่าตื่นเต้นในที่ทำงาน	<ul style="list-style-type: none">● เปลี่ยนองค์กรอย่างฉุกเฉิน● เป็นไปได้ที่จะปลดออก● ขาดทรัพยากร (เงิน / เวลา)

- ตัวอย่างด้านบนสามารถใช้ได้กับคนที่ต้องการปรับปรุงคุณสมบัติด้านการศึกษาโดยการเน้นทักษะด้านอาชีพ (ดูกล่องที่ 1) ดีกว่าหลักสูตรที่ต้องทดสอบมาก
- พวกเขาสามารถใช้แบบฝึกหัดนี้กำหนดว่าการเรียนรู้บนพื้นฐานของการทำงานอาจจะ



เป็นแบบอย่างของการแก้ไขซึ่งรวมถึงเหตุการณ์ต่างๆมากมายและหลากหลายโครงการที่เป็นการบริการส่วนบุคคลรวมด้วยพื้นฐานรายวัน

- ทักษะที่ได้รับสามารถโอนย้ายและสามารถเรียนรู้ได้อย่างต่อเนื่องได้ทุกที่ในโลกนี้ (ดูกล่องที่ 4)

ฉันอยากจะไปถึงไหน

สิ่งนี้เป็นสิ่งที่น่าตื่นเต้นที่สุดแต่ก็เป็นสิ่งที่ยากที่สุดที่จะกำหนด ตัวท่านเองเท่านั้นที่สามารถตอบคำถามนี้ได้ แต่ต้องรู้ว่ายังมีปัจจัยมากมายที่ต้องพิจารณาเมื่อจะหาทางแก้ไข ท่านอาจพบคำถามต่อไปนี้กระตุ้นความคิดในหลายส่วน

ฉันชอบทำอะไร

ในงานของฉัน, เป็นงานอดิเรก

อะไรคือแรงจูงใจในการเรียนรู้ของฉัน

การส่งเสริม การปรับปรุงส่วนบุคคล เอาชนะการเรียนรู้ที่ยาก

คุณสมบัติและ/หรือประสบการณ์อะไรที่ฉันมี

บางส่วนนี้อาจจะโอนย้ายได้

วิธีการเรียนรู้อะไรที่เหมาะสมกับฉันมากที่สุด

นอกเวลา เรียนทางไกล เรียนด้วยอิเล็กทรอนิกส์

การเรียนรู้ของฉันต้องใช้เวลาเท่าไรถึงจะสำเร็จได้

เป็นจริง, การพัฒนาต้องใช้เวลาใน

การศึกษาจะส่งผลต่ออะไรต่อชีวิตส่วนตัว

พิจารณางานที่ได้รับมอบหมายที่มีอยู่

มีการเปลี่ยนแปลงการดำเนินชีวิตอย่างทันทีไหม

การแต่งงาน มีเด็ก การส่งเสริม

จะมีอะไรเกิดขึ้นใหม่ถ้าฉันถูกปลดหรือได้ตำแหน่ง

ท่านสามารถศึกษาได้ทุกที่ในโลกนี้ไหม

สามารถเลือกหลักสูตรได้ตามการสนับสนุนทางการเงินหรือไม่



SLC/ELC/IRTC.

อะไรคือเป้าหมายสุดท้าย

คุณสมบัติ ความสำเร็จส่วนบุคคล การพัฒนาด้านอาชีพ

ฉันจะวัดความสำเร็จได้อย่างไร

จดจำคุณสมบัติ เป้าหมายส่วนบุคคล

ฉันสามารถรับความช่วยเหลือและคำแนะนำได้จากที่ไหน

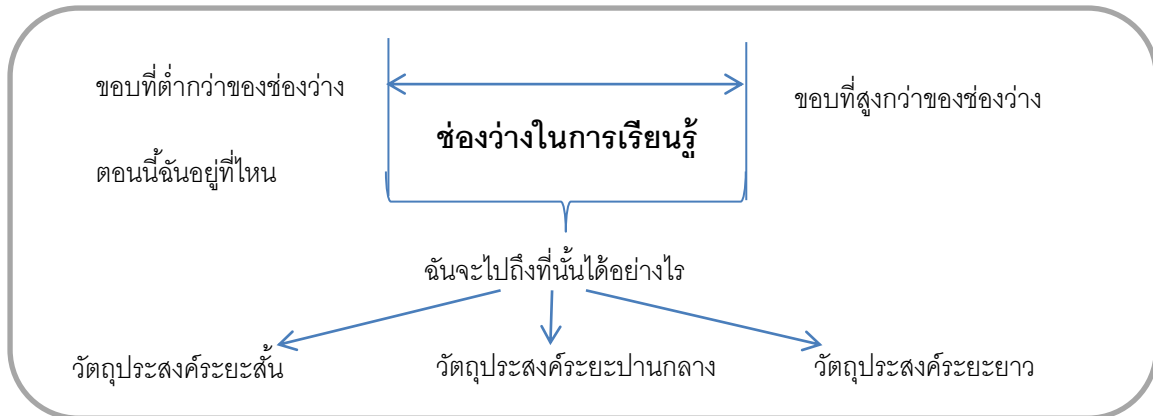
ที่ปรึกษาการเรียนรู้ส่วนบุคคลได้รับการอบรมเพื่อนำทางให้ท่าน ติดต่อศูนย์เรียนรู้
สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม หรือเยี่ยมชมเว็บไซต์พลังการเรียนรู้ที่ www.learning-forces.org.uk

เมื่อท่านได้พิจารณาทุกๆ บัญชี ท่านจะคิดถึงเป้าหมายในอนาคตได้ สิ่งนี้อาจจะเป็นเป้าหมายเดียว หรือ
เป้าหมายเล็กกว่ามากมายที่จะทำให้มีทางแก้ไขในท้ายที่สุด หรืออีกทางหนึ่ง ท่านกำหนดช่องว่างการเรียนรู้ที่
สูงกว่าขอบ

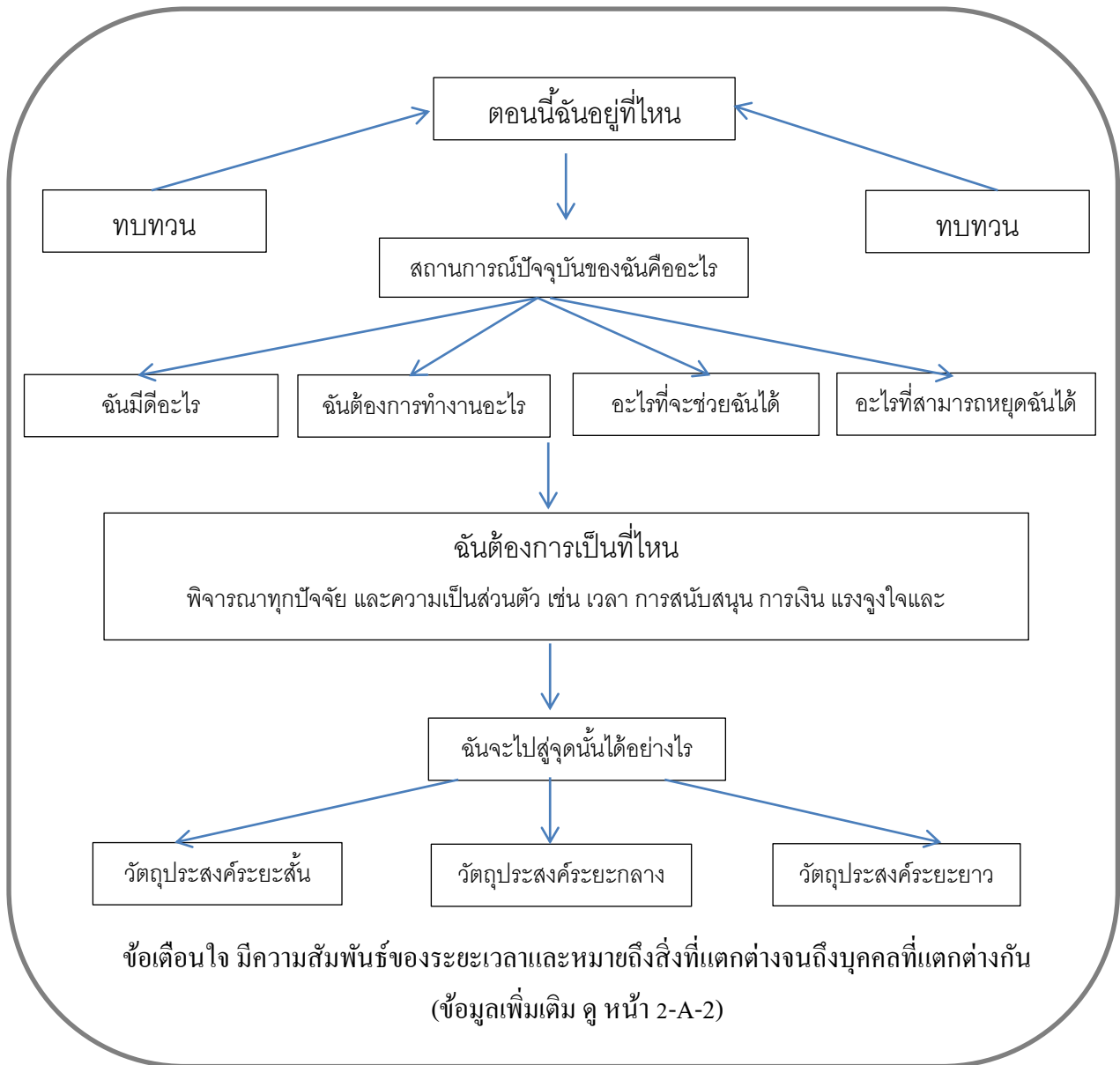


ฉันจะไปถึงจุดนั้นได้อย่างไร

ตอนนี้ขอให้ท่านระบุช่องว่างการเรียนรู้ของท่าน คำถามที่ว่า “ฉันจะไปถึงจุดนั้นได้อย่างไร” สามารถตอบคำถามโดยแบ่งแยกงานให้เป็น “ชิ้นขนาดกินอาหาร” นี่จะเป็นหนทางที่ดีที่สุดที่ได้วางแผนงานที่ได้ผลโดยไม่ต้องสูญเสียเป้าหมายทั้งหมด และจะดึงดูดใจให้ท่านได้ดำเนินต่อไปเพื่อให้ประสบความสำเร็จกับชัยชนะเล็กๆ บนเส้นทางเพื่อไปสู่ความสำเร็จในเป้าหมายสุดท้าย



แนวทางที่ดีที่สุดที่จะจัดการงานของท่านเพื่อให้สามารถจัดการเป้าหมายระยะสั้น ปานกลางและระยะยาว เตือนความจำเสมอว่า ระยะสั้น ปานกลางและระยะยาวมีเงื่อนไขที่เกี่ยวพันกันและจะมีความหมายของสิ่งแตกต่างกับบุคคลที่แตกต่างกัน บางแผนการอาจจะมีเวลาแค่ 1 ปี แผนอื่นอาจจะมีเวลาถึง 6 ปี ทั้งหมดมันขึ้นอยู่กับตัวท่านและสถานการณ์ของตัวท่านเอง มันสำคัญที่ต้องเตือนความจำว่าระยะสั้น ระยะปานกลาง และระยะยาว วัตถุประสงค์เปลี่ยนไปได้และต้องมีการทบทวนเป็นประจำเพื่อให้แน่ใจว่ามันยังคงสัมพันธ์กันอยู่ ถ้าแผนการของท่านเปลี่ยน มันก็จะใช้ได้ ขอให้มันเป็นไปตามเค้าโครงหลักการพื้นฐานที่นี่ และถามตัวท่านเองต่อไปอีก 3 คำถามสำคัญ (ดูแผนภาพด้านบน) แผนการของท่านจะยังคงเครื่องมือที่ได้ผลเพื่อสนับสนุนการพัฒนาการส่วนบุคคล



ตัวอย่าง -แผนการพัฒนาส่วนบุคคล					
ชื่อ		ลำดับ		จำนวน	
ชื่อหลักสูตร					
ผู้จัดการเรียนรู้					
ระดับ					
วันที่เริ่ม			วันที่สิ้นสุด		
วันที่เขียนแผน		วันที่ ทบทวน แผน 1		วันที่ ทบทวน แผน 2	

ทำไมฉันถึงได้ ทำหลักสูตรนี้	อะไรเป็นแรงจูงใจของฉันสำหรับการเรียนรู้ การส่งเสริม การปรับปรุงส่วนบุคคล เอาชนะการเรียนรู้ที่ยาก อะไรคือเป้าหมายสูงสุดของฉัน... คุณสมบัติ ความสำเร็จส่วนบุคคล การพัฒนาด้านอาชีพ
อะไรคือ ประโยชน์ โดยตรงต่อ บริการ	พิจารณาพื้นที่ต่อไปนี้ สถาบันการศึกษา การพัฒนาตัวเองด้านอาชีพ การฝึกอาชีพ
คุณสมบัติอื่นๆ อะไรที่ฉันทำ (ถ้ามี) ที่มีความ เกี่ยวข้องกับ หลักสูตรนี้	คุณสมบัติอะไรและ/หรือประสบการณ์อะไรที่ฉันมีแล้ว สิ่งเหล่านี้อาจจะโอนย้ายได้



แผนพัฒนาส่วนบุคคล – ตาราง				
เวลา	วันที่เริ่ม	วันสิ้นสุด	SLC/ELC/IRTC	ข้อคิดเห็น
วัตถุประสงค์ระยะสั้น				
มีสิ่งใดที่ท่านต้องที่จะทำก่อนที่จะเริ่มเรียน สิ่งนี้รวมถึง: การวิจัยหลักสูตรและผู้จัด รวมถึงราคา/ระดับเดียวกัน ท่านจะใช้ SLC/ELC/IRTC หรือไม่ ท่านได้ติดต่อ/ลงทะเบียนกับผู้จัดการเรียนรู้อหรือไม่ ทำก่อนการศึกษาหลักสูตร (ถ้าสามารถ)				
วัตถุประสงค์ระยะกลาง				
นี่คือส่วนสำคัญของแผนการของท่านจะเป็นเท็จ รายชื่อวิชาของหลักสูตรตามวันที่ที่ท่านจะสำเร็จระยะเวลาการศึกษาให้เป็นชั้นขนาดพอคำ พยายามอย่าจัดใ้ทำงานมากเกินไป ท่านต้องการทำให้มันเป็นจริงเพื่อให้มีการจูงใจ				
วัตถุประสงค์ระยะยาว				
ระบุคุณสมบัติที่จะนำทาง มันได้มี การศึกษาเพิ่มเติม คุณบัติทั้งหมด อาชีพที่แตกต่าง การปรับตำแหน่งหรือความเข้าใจงานดีขึ้นหรือไม่ จดจำความสำเร็จของท่านและใช้มันกำหนดเส้นทางข้างหน้า				



แผนงาน -แผนการพัฒนาส่วนบุคคล					
ชื่อ		ลำดับ		จำนวน	
ชื่อหลักสูตร					
ผู้จัดการเรียนรู้					
ระดับ					
วันที่เริ่ม			วันที่สิ้นสุด		
วันที่เขียนแผน		วันที่ทบทวน แผน 1		วันที่ทบทวน แผน 2	

ทำไมฉันถึงได้ ทำหลักสูตรนี้	
อะไรคือ ประโยชน์ โดยตรงต่อ บริการ	
คุณสมบัติอื่นๆ อะไรที่ฉันทำ (ถ้ามี) ที่มีความ เกี่ยวข้องกับ หลักสูตรนี้	



ตารางเวลา	วันที่เริ่ม	วันสิ้นสุด	SLC/ELC/IRTC	ข้อคิดเห็น
วัตถุประสงค์ระยะสั้น				
วัตถุประสงค์ระยะกลาง				
วัตถุประสงค์ระยะยาว				



บัตรประจำตัวที่แตกต่างกัน

ทฤษฎีพื้นฐาน

ข้อคิดเห็นหรือเอกลักษณ์ของตัวเองเป็นความเข้าใจด้านจิตใจและความคิดเห็นและยื่นหยัดกับความตื่นตัวเพื่อความคงอยู่ของตัวเอง ในอีกแนวทางหนึ่ง ผลรวมของความรู้ที่มีอยู่และความเข้าใจของตัวเอง ความคิดเห็นแตกต่างกันจากจิตสำนึกของตัวเอง ซึ่งเป็นการรับรู้หรือล่วงรู้กับตัวเอง ส่วนประกอบของความคิดเห็นรวมถึงทางกาย ทางจิต และคุณลักษณะทางสังคม ซึ่งสามารถมีอิทธิพลตามทัศนคติส่วนบุคคล นิสัย ความเชื่อ และความคิด ส่วนประกอบนี้และคุณลักษณะไม่สามารถทำให้สั้นตามแนวคิดของภาพลักษณ์ของตัวเองและความมั่นใจในตัวเอง

กลุ่มเป้าหมาย

- 15-17 ปี
- ผู้ให้คำปรึกษา
- ครู

คำอธิบายแบบฝึกหัด

กิจกรรมนี้ตั้งอยู่บนพื้นฐานของตัวเองและพยายามจับคู่บุคลิกภาพกับอาชีพต่างๆ

จุดมุ่งหมายของการสอน

- สร้างแรงจูงใจนักเรียน ลักษณะนิสัย
- ช่วยให้ผู้เขายอมรับลักษณะนิสัยของตัวเอง
- สร้างแรงจูงใจให้พวกเขาตระหนักว่าลักษณะเฉพาะมีความจำเป็นและให้ยอมรับความจริง
- สร้างแรงจูงใจให้พวกเขาเข้าใจว่า ทุกอาชีพมีลักษณะเฉพาะที่กำหนดและเส้นทางที่ปลอดภัยในการเลือกอาชีพคือสิ่งแรกต้องเข้าใจและทำให้เป็นจริง
- สร้างแรงจูงใจให้พวกเขาจับคู่ลักษณะเฉพาะส่วนบุคคลกับอาชีพหนึ่ง

เวลา

35 นาที รวมการสนทนา

ทรัพยากรที่จำเป็น

เครื่องถ่ายเอกสาร



บัตรประจำตัวที่แตกต่างกัน

มองดูตัวเองในกระจก และพยายามมองหาคำ 5 คำหรือมากกว่าที่สามารถอธิบายถึงตัวเองได้ ใครที่ท่านเชื่อและมันเป็นเช่นนั้นจริงๆ อย่าได้กลัวถ้าท่านได้จารึกว่าท่านเป็นคนดีที่สุดในโลก หรือท่านไม่ได้เป็นที่สนใจในชั้นเรียน แค่อธิบายความเป็นตัวตนของท่าน ตารางด้านล่างท่านจะเห็นลักษณะเฉพาะที่ตรงกันข้ามกัน เขียนตัวเลขที่เป็นตัวแทนท่านทุกคู่ลักษณะเฉพาะ **ฉัน เป็น คน.....**

ขี้อาย	1	2	3	4	5	6	7	เป็นมิตร
โดดเดี่ยว								สังคมจัด
หยวบๆ								ละเอียด
คืนวัน								การทำงานร่วมกัน
ขาดความรับผิดชอบ								น่าเชื่อถือ
พวกฝืนกลางวัน								ตรงไปตรงมา
แปลกประหลาด								พึงพอใจ
ไม่มีระเบียบ								เรียบร้อย
ไม่มั่นคง								มั่นใจ
อ่อนไหว								เข้มแข็ง
นอบน้อม								ยืนหยัด
ใจเย็น								สับสน
บุกเบิก								เอ็มएम
ถูกจำกัด								อบอุ่น
เอาจริงเอาจัง								จับบน
ใจร้อน								อดทน
ขี้ขลาด								กล้าหาญ
หวาดระแวง								รับผิดชอบ
ไม่ซื่อสัตย์								ซื่อสัตย์
อ่อนน้อม								มีเหตุมีผล
อ่อนน้อม								รักอิสระ
ลึมยาก								ลืมนง่าย
หัวรั้น								อนุรักษ์นิยม
มองโลกในแง่ร้าย								มองโลกในแง่ดี
ขี้เกียจ								ขยัน
ควบคุมตัวเองได้								หัวรั้น

ตอนนี้ขอให้เขียนระดับคำ 1 หรือ 7 (กลับกัน 2 – 6) และใส่อาชีพในช่องถัดไปที่ท่านคิดว่าเหมาะกับลักษณะเฉพาะนี้



บุคลิกภาพ

จับคู่อาชีพ

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

ฉันเป็น

ฉันเป็น....

กลุ่มอายุ

วัยรุ่น 13-15 ปี

เป้าหมาย

เพื่อพัฒนาทักษะบุคคล การประเมินตนเอง การสะท้อนกลับ

เพื่อพัฒนาทักษะทางสังคม ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ

วัตถุประสงค์ที่จำเป็น

ห้องสำหรับ 15-20 คน กระดาษแบบฟอร์ม ปากกา

คำอธิบายการฝึกหัด

นักเรียนรับแบบฟอร์มเพื่อเติมคำและรายการบุคลิกภาพ ให้เวลา 10 นาที เลือก 5 คำ ที่อธิบายอุปนิสัยของตัวเอง หลังจากนั้นนักเรียนก็ส่งแบบฟอร์ม ฉันเป็นคน ให้กับเพื่อนเพื่อเติมคำ

ฉันเป็น แบบฟอร์ม

ฉันเป็น (นักเรียนเลือกคำอธิบายเกี่ยวกับบุคลิกภาพของตัวเอง เพื่อนของฉันเป็นคน (เพื่อนนักเรียนให้คำอธิบายเกี่ยวกับเจ้าของฉันเป็นคน แบบฟอร์ม)

1.



- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

รายการลักษณะเฉพาะ

ง่ายๆ สบายๆ ทำงานเป็นทีม ศิลปิน เป็นระเบียบ เป็นมิตร สนุกสนาน อคทน ใจเย็น สุภาพ ดึงดูดใจ มั่นใจ ในตัวเอง เป็นที่ยอมรับ ขี้อาย ตระรกะ หุนหันพลันแล่น อ่อนไหว ตลก เป็นตัวของตัวเอง ระมัดระวัง เชื่อถือได้ ร่าเริง ใจแคบ สงสาร มิจฉาทิฐิ ตัดสินใจ จริงใจ

มุมมองกลับ

อะไรที่ท่านค้นพบเกี่ยวกับตัวเองระหว่างที่ทำแบบทดสอบ

การตัดสินใจ

ทฤษฎีเบื้องต้น

ทฤษฎีการตัดสินใจไม่ได้จัดอยู่ในใจสาขาจิตวิทยาหรือหลักสูตรอื่นๆ สิ่งหนึ่งคือเพื่อให้ง่ายต่อการสร้างขึ้นมาเชิงประจักษ์ก็เนื่องถึงประโยชน์ใช้สอยเป็นสำคัญ อาจรวมถึงการประเมินสิทธิประโยชน์อาจจะขัดแย้งกัน ซึ่งจะชั่งน้ำหนักสิ่งที่เป็นประโยชน์ในการตัดสินใจ รวมถึงผลลัพธ์ในเรื่องของความดีและความเลวของผลดีและผลเลว การเลือกอาชีพอาจจะที่คิดว่ามีประโยชน์อาจจะไม่ได้ทำให้มีโอกาสของความสำเร้ง เครื่องมือที่ใช้ในการตัดสินใจได้มีการพัฒนาขึ้นในธุรกิจ เกือบทั้งหมดไม่มีการวิเคราะห์ SWOT (จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคาม)

กลุ่มเป้าหมาย

นักเรียนอายุ 14-19 ปี

คำอธิบายแบบทดสอบ

นักเรียนได้รับสถานการณ์และรายการบุคลิกและให้เลือกว่าอันไหนที่นักเรียนอยากจะเลือกบนไว้ บนพื้นฐานที่ข้อมูลอาจจะถูกเปิดเผยแค่เล็กน้อย เกี่ยวกับบุคลิกภาพ

จุดมุ่งหมายของการสอน

เพื่อกระตุ้นให้นักเรียนคิดเกี่ยวกับหนทางที่จะตัดสินใจและประยุกต์ให้ใกล้เคียงกับการตัดสินใจในชีวิตของพวกเขา รวมถึงการวางแผนอาชีพ



เวลา

60 นาที

วัตถุประสงค์ที่จำเป็น

ครูจำเป็นต้องสร้างตัวละครและบทสนทนา

กิจกรรมการตัดสินใจ

บันทึกของครู

ครูจำเป็นต้องมีการเตรียมการ

วัตถุประสงค์

ชองจดหมาย 4 ชอง

รูปภาพบุคคลิก (1 ชุดต่อกลุ่ม)

1 ชุดของคำพูดสำหรับแต่ละบุคคลิกภาพ คำพูดต้องตัดและใส่ลงในชองจดหมาย คำพูด (a) ใส่ลงในชองจดหมาย 2 เป็น

อธิบายในชั้นเรียนว่าปฏิกิริยาของแบบฝึกหัดนี้จะทำให้พวกเขาได้ฝึกหัดทักษะการตัดสินใจ

นักเรียนจะต้องทำงานกลุ่มเล็กๆ และมาทำการตัดสินใจกลุ่ม

เราต้องทำการตัดสินใจทุกวัน แต่การตัดสินใจบางอย่างมีความสำคัญมากกว่า

เช่น คิดว่าจะกินอะไรเป็นอาหารเช้าหรือจะไปที่ไหนในวันหยุดสุดสัปดาห์ที่ไม่สำคัญเท่าหาทางเลือกหรือคิดว่าจะทำอะไรหลังจากอายุ 11 ปี

แบ่งชั้นเรียนเป็นกลุ่มเล็ก

อ่านข้อมูลต่อไปนี้ในชั้นเรียน

มีกลุ่มคนได้ค้นพบเกาะในแหล่งน้ำที่มีปลาชุกชุม มันเริ่มมีคและพวกเขาก็อยากกลับบ้าน พายุพัดมาปะทะเรือ พวกเขาคุ้นเคยกับการอยู่เกาะจึงต้องไปที่เกาะ โชคดีเขาสามารถอาศัยแสงไฟในถ้ำ

พวกเขานั่งคิดกันว่าจะทำอะไร ขับเรือกลับไปในภาพ โอกาสรอดและปลอดภัยกลับบ้าน โชคดีไม่ได้ เรือไปได้แค่ 3 คนจะทิ้งใครไว้ข้างหลัง ไม่มีคนที่เคยรู้ถึงการเอาชีวิตรอดยามค้าคืนบนเกาะเลย ใครจะขึ้นไปบนเรือ จะทิ้งใครไว้ข้างหลัง

บอกให้กลุ่มดูภาพและเลือก 3 คนที่จะช่วยเหลือจากบุคคลิก



กลุ่มต้องเขียนวิธีการที่ได้ตัดสินใจแต่ละขั้นตามที่ได้การอภิปรายกันในตอนท้ายของแบบทดสอบ
ครบบันทึกผล

เปิดซองจดหมาย 1 ซึ่งบรรจุบทละครของตัวละคร

อ่านบทละครและจับคู่กับรูปภาพ

พิจารณาบทละครและถามกลุ่ม ซึ่งมี 3 คนต้องคิดเพื่อช่วยเหลือกัน ครบบันทึกผล

เปิดซองจดหมาย 2 ซึ่งบรรจุบทสนทนาสำหรับตัวละคร และอ่านซ้ำตามด้านบน

เปิดซองจดหมาย 3 ซึ่งบรรจุบทสนทนาและอ่านซ้ำตามด้านบน พิจารณาบทสนทนาตามกลุ่ม 3 คน ไหนที่พวกเขาคิดว่าจะได้รับการช่วยเหลือ ครบบันทึกผล

เปิดซองจดหมาย 4 ซึ่งบรรจุบทสนทนาทั้งหมดและบอกให้กลุ่มเพื่อตัดสินใจครั้งสุดท้ายว่าใครควรได้รับการช่วยเหลือ ถกและทบทวนการตัดสินใจควรทำอย่างไร

การอภิปรายและทบทวนว่าการตัดสินใจแต่ละครั้งนั้นทำอย่างไร

สอบถามกลุ่มว่าทำไมถึงเปลี่ยนการตัดสินใจในขั้นตอนที่แตกต่างกัน

จุดมุ่งหมายเพื่อแสดงให้เห็นนักเรียนเห็นว่าเป็นความคิดที่ดีที่ควรรวบรวมข้อมูลให้ได้จำนวนมากเท่าที่เป็นไปได้
ก่อนทำการตัดสินใจ

กิจกรรมสามารถนำไปใช้เป็นกฎตายตัวที่ทำทนายได้

แหล่งที่มา : ดัดแปลงจากกิจกรรมการรับรู้ด้วยตัวเองใน STOP GAP จัดทำโดยเบอร์มิ่งแฮม และ โซลิสต์



กิจกรรมการตัดสินใจ

จดจำคำบรรยายสั้นๆ ว่าท่านได้ทำแต่ละการตัดสินใจอย่างไร

การตัดสินใจครั้งแรก :

การตัดสินใจครั้งที่สอง :

การตัดสินใจครั้งที่สาม :

การตัดสินใจครั้งสุดท้าย :



การตัดสินใจ การตัดสินใจ

ทฤษฎีเบื้องต้น

ทฤษฎีการตัดสินใจไม่ได้รวมอยู่ในสาขาจิตวิทยาหรือสาขาวิชาอื่นๆ สิ่งหนึ่งที่ได้พยายามที่จะคิดจากประสบการณ์คือประโยชน์ที่สนับสนุนน้ำหนักประโยชน์ของการตัดสินใจ รวมถึงผลลัพธ์ในแง่ของผลดีและผลร้าย การเลือกอาชีพอาจรวมถึงการประเมินสิทธิประโยชน์ที่เทียบกับโอกาสในความสำเร็จ ในธุรกิจ จำนวนเครื่องมือในการตัดสินใจได้มีการพัฒนา ส่วนใหญ่เป็นการวิเคราะห์ SWOT (จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ภัยคุกคาม) แบบฝึกหัดนี้แสดงประวัตินักเรียนในประเภทต่างๆ ของผู้ทำการตัดสินใจและบอกให้นักเรียนพิจารณาว่าอันไหนที่เหมือนตัวเองมากที่สุด

กลุ่มเป้าหมาย

นักเรียนอายุ 16-19 ปี

คำอธิบายแบบทดสอบ

ทฤษฎีการตัดสินใจไม่ได้รวมอยู่ในสาขาจิตวิทยาหรือสาขาวิชาอื่นๆ สิ่งหนึ่งที่ได้พยายามที่จะคิดจากประสบการณ์คือประโยชน์ที่สนับสนุนน้ำหนักประโยชน์ของการตัดสินใจ รวมถึงผลลัพธ์ในแง่ของผลดีและผลร้าย การเลือกอาชีพอาจรวมถึงการประเมินสิทธิประโยชน์ที่เทียบกับโอกาสในความสำเร็จ ในธุรกิจ จำนวนเครื่องมือในการตัดสินใจได้มีการพัฒนา ส่วนใหญ่เป็นการวิเคราะห์ SWOT (จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ภัยคุกคาม)

จุดมุ่งหมายของการสอน

คำถามแสดงถึงลำดับสถานการณ์ที่แตกต่างและบอกให้นักเรียนเลือกว่าเขามีปฏิกิริยาอย่างไรจากชุดคำถามแบบหลายตัวเลือก คะแนนของพวกเขาใช้ป็นสิ่งบ่งบอกว่าเขาเป็นคนที่ตัดสินใจแบบไหน

เวลา

30-45 นาที

วัตถุประสงค์ที่จำเป็น

เครื่องถ่ายเอกสาร



การตัดสินใจ !! การตัดสินใจ !!

คำถาม

วงกลมคำถามที่ท่านอาจจะตอบในสถานการณ์ที่ให้มา มันไม่มีคำตอบที่ถูกต้อง

<p>1. เพื่อนของท่านได้ซื้อเครื่องมือฝึกสอนใหม่ ท่านเห็นคู่ที่ใกล้เคียงกันซึ่งราคาสูงกว่าที่จะซื้อได้ ท่าน...</p> <p>1) ซื้อมัน ใช้เงินที่เก็บสะสมไว้ทั้งหมด ท่านต้องการมัน ดังนั้นท่านต้องได้มัน</p> <p>b) พยายามหาอันอื่นๆ ถึงแม้ท่านอาจจะไม่ได้ชอบมันมากแต่ราคาถูกกว่า</p> <p>c) ไม่ซื้อและใช้เวลากับวันที่แสนสุขเท่าที่จะมีได้</p> <p>d) ซื้อมันเพราะว่าท่านต้องคู่มือในบรรดาเพื่อนๆ</p>	<p>2. เพื่อนๆของท่านคิดจะขาดเรียน เพื่อไปดูหนัง ท่านต้องการดูมันมานาน ท่าน...</p> <p>a) ไปเพราะต้องการดูมัน</p> <p>b) หาทางไปกับเพื่อนคนอื่นๆที่อยากจะดูและจัดเวลาที่จะไปใหม่</p> <p>c) มันยากที่จะคิดเพราะว่าท่านอยากดูหนังกับเพื่อนบางคนและท่านไม่ต้องการเสี่ยงที่จะโดยจับได้ว่าขาดเรียน</p> <p>d) ไปกับเพื่อนไม่จั้นเพื่อนจะคิดว่าท่านน่าเบื่อถ้าไม่ไป</p>
---	---



<p>3. ท่านยังไม่ได้คิดว่าจะทำอะไรหลังจาก GCSE ของท่าน ท่าน...</p> <p>a) อย่าได้กังวล ท่านมั่นใจว่าความคิดจะเกิดขึ้นเอง</p> <p>b) เข้าไปห้องสมุดอาชีพเพื่อดูว่ามีทางเลือกไหนที่เปิดบ้างและการอภิปรายกับผู้อื่น</p> <p>c) เข้าโรงเรียนถ้าท่านไม่ต้องการให้มีการตัดสินใจที่ผิด</p> <p>d) ถามครอบครัวท่านและเพื่อนว่าเขาคิดและค้นพบว่าเพื่อที่แสนดีตั้งใจจะทำอะไร</p>	<p>4. ท่านต้องเลือกบรรจงานเพื่อประสบการณ์ ท่าน ..</p> <p>a) มองทางเลือกและเลือกสิ่งที่เหมาะสมกับท่านมากที่สุด</p> <p>b) มองดูทางเลือกอย่างรวดเร็ว เลือกสิ่งที่ท่านสนใจและพิจารณา</p> <p>c) เลือกงานที่แตกต่างกัน 3 ตำแหน่งและรอดูว่าตำแหน่งไหนที่ท่านได้</p> <p>d) เลือกงานที่มีคนแนะนำท่านและงานที่มีคนที่ท่านรู้จักทำงานอยู่</p>
<p>5. ในคืนวันศุกร์ เพื่อนๆพากันไปที่ๆ หนึ่ง คนอื่นๆ ไปก็ไปสถานที่อื่น</p> <p>ท่านต้องตัดสินใจว่าท่านต้องทำอะไร</p> <p>ท่าน...</p> <p>a) โยนเหรียญ ท่านจะเลือกทำตามที่ท่านชอบ</p> <p>b) ดูว่าราคาแต่ละอันเท่าไร เวลาที่พวกเขากลับบ้าน</p> <p>c) ใช้เวลาในช่วงเย็นสักครึ่งหนึ่งกับกลุ่มหรือคน ขอตัวไปและไปอีกที่หนึ่งเพื่อพักผ่อน</p> <p>d) ไม่ต้องการให้แต่ละกลุ่มตกต่ำใช่หรือไม่ ท่านเคยไปกับคนที่โน้มน้าวใจที่สุดอย่างไร</p>	<p>6. ท่านได้รับมอบหมายงานให้ทำสองอย่าง ที่ต้องทำในวันพรุ่งนี้ ท่านมีเวลาทำเพียงหนึ่งอย่างเท่านั้น</p> <p>a) ท่านจะทำในสิ่งที่สนใจมากที่สุดหรือไม่</p> <p>b) ทำในสิ่งที่มีห้วงเวลากำหนดความสำคัญมากที่สุดหรือไม่</p> <p>c) พยายามทำให้เสร็จทั้งสองสิ่งถึงแม้ว่ามันอาจจะทำไม่ได้ดีพอ</p> <p>d) ทำงานที่ได้รับมอบหมายให้กับครูที่ท่านชื่นชอบมากที่สุด</p>

<p>7. ท่านอยากจะเข้าร่วมสมาคมเยาวชน มีสมาคมสองแห่งในบริเวณนี้ที่ท่านต้องเลือก ท่าน...</p> <p>a) เลือกมาหนึ่งแห่ง ถ้าท่านไม่ชอบมัน ท่านก็ไปที่อื่นได้</p> <p>b) ค้นหาว่าแต่ละที่มีข้อเสนออะไรให้บ้าง</p> <p>c) ทดลองสักหนึ่งที่ ประมาณหนึ่งอาทิตย์ ที่อื่นก็ทดลองอีกหนึ่งอาทิตย์ต่อไป หลังจากนั้นก็เลือก</p> <p>d) ค้นหาคนไปที่สมาคมเยาวชนไหนบ้างและเลือกจากคนที่ท่านรู้จักและชอบ</p>	<p>8. ท่านเป็นสมาชิกทีมวิ่งผลัดของโรงเรียน ท่านกลัมน้ำหนักขาและต้องพัก มันเป็นกีฬาที่สำคัญและคนก็เชื่อมั่นในตัวท่าน ท่าน...</p> <p>a) ทำการเสี่ยงและลงแข่งใหม่</p> <p>b) ออกไปและถามความคิดเห็นของหมอและพูดคุยกับครูกีฬาใหม่</p> <p>c) พูกว่าท่านจะวิ่งเท่านั้นถ้าพวกเขาไม่พบใครที่จะมาแทนที่ท่านได้</p> <p>d) รู้สึกผิดที่ทำให้พวกเขาารู้สึกแย่และวิ่งหนี</p>
--	--

ใส่คะแนนของท่าน			
A's	B's	C's	D's



ประเภทของการตัดสินใจ

ประเภท A เป็นตัวของตัวเอง

- ท่านเป็นคนเด็ดเดี่ยว ตัดสินใจเร็วตามความรู้สึกของตัวเอง ณ ตอนนั้น ท่านชอบควบคุมการตัดสินใจ และชอบฟังความรู้สึกของตัวเองมากกว่าคำแนะนำของคนอื่น
- ท่านยอมที่จะเสี่ยงโดยไม่ต้องใช้เวลาคิดนานเกินไป
 - คำอธิบาย : สัญชาตญาณ อารมณ์ ไม่หวาดหวั่น อิสระ เชื่อถือได้

ประเภท B ตรรกะ

ท่านต้องพิจารณาทุกๆ ทางเลือกอย่างระมัดระวัง ชั่งน้ำหนักระหว่างประโยชน์สาธารณะและการต่อต้าน ท่านมีความรู้สึกที่ชัดเจนว่าอะไรที่ท่านชอบและไม่ชอบ และรู้จักจุดแข็งและจุดอ่อนของตัวเอง ก่อนทำการตัดสินใจ ท่านต้องหาข้อมูลให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ค้นหาและสอบถามคำแนะนำจากผู้อื่น ท่านอาจจะพิจารณาสิ่งที่เกี่ยวข้องในการตัดสินใจยาวนานและเชื่อในตรรกะมากกว่า ท่านใช้เวลาในการตัดสินใจแต่สิ่งหนึ่งที่เกิดขึ้นในใจท่าน ท่านจะยึดถือมัน

- คำอธิบาย : ตรรกะ รับผิดชอบ รับผิดชอบด้วยตัวเอง รอบรู้ อิสระ

ประเภท C ระมัดระวัง

ท่านเป็นคนที่ต้องมีคำเตือนในการทำการตัดสินใจ เพื่อไม่ให้มีการผิดพลาดหรือมีความเสี่ยงกับสิ่งที่ไม่จำเป็น ท่านสามารถมองเห็นทั้งสองฝ่ายของการโต้แย้งและรู้ทางเลือกของแต่ละฝ่ายว่ามีข้อดีข้อเสีย การเปิดใจนี้เป็นสิ่งที่ดีเพื่อรักษาเปิดทางเลือกของท่าน อย่างไรก็ตาม ท่านอาจจะสับสนและอาจส่งผลกระทบต่อท่านที่ไม่ทำงานตัดสินใจและปล่อยให้สิ่งนั้นจบลง

- คำอธิบาย : อดทน เปิดใจ ระมัดระวัง มองไปข้างหน้า

ประเภท D สัจจกมจัด

ในการตัดสินใจของท่าน ท่านพิจารณาการกระทำและความรู้ของผู้อื่น ท่านเป็นคนอ่อนไหวและหลีกเลี่ยงความขัดแย้ง ท่านอยากเป็นที่ชื่นชอบของผู้อื่น ขณะที่สิ่งนี้เป็นคุณภาพที่ดี ท่านต้องระมัดระวังเพราะว่าท่านไม่ได้มีอิทธิพลเหนือคนอื่นมากนัก ท่านต้อง.

- คำอธิบาย : สัจจกมจัด ง่ายๆ ใจดี มีน้ำใจ



การเล่นบทบาทคนสร้างที่อยู่อาศัย

คำอธิบายกิจกรรม

นี่เป็นกิจกรรมประกอบการค้นพบอาชีพต่างๆ และสุดท้ายคือจับคู่อุปนิสัยของนักเรียนกับอาชีพหนึ่ง วัตถุประสงค์เพื่อให้มีทางเลือก นวัตกรรมใหม่ เปิดให้มีการสนับสนุนงานด้านเว็บพื้นฐาน เทคโนโลยีสารสนเทศที่มีสามารถในการแนะแนวอาชีพและการให้คำปรึกษากับนักเรียน มันจะเป็นโครงการสำคัญประจำปีในโครงการของหลักสูตรการแนะแนวอาชีพในโรงเรียน อาจจะทำกิจกรรมข้ามวัฒนธรรมจากการเรียนรู้วิชาฟิสิกส์ ศิลปะและการแนะแนวอาชีพ ในหลักสูตรแนะแนวอาชีพส่วนใหญ่ มีทั้งเนื้อหาเกี่ยวกับตลาดแรงงานและสภาพการณ์และเนื้อหาเกี่ยวกับทักษะอาชีพและการพัฒนาการ ครูที่เป็นผู้กำหนดสถานการณ์ในชั้นเรียนยึดถือตามคู่มือที่กำหนดความยาวของขั้นตอนทั้งหมด

กลุ่มเป้าหมาย

- นักเรียน อายุ 15 – 17 ปี
- ผู้ให้คำปรึกษา
- ครู

จุดมุ่งหมายของการสอน

- เพื่อให้ผู้ลู่ตามวัตถุประสงค์ของยุโรปในการเพิ่มจำนวนเยาวชนจากทุกสาขาวิชาให้เข้ามาในด้านอาชีพวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มันมีความจำเป็นที่ต้องทำให้มีความชัดเจน มีความเข้าใจที่ดีกว่า และมีการดึงดูดใจจากนักเรียนในด้านวิทยาศาสตร์ การวิจัยและเทคโนโลยี
- เพื่อเป็นการต่อต้านภาพลักษณ์ที่ตายตัวของอาชีพและขยายภาพลักษณ์ใหม่ๆ เหล่านั้นเป็นดังภาพวาดผ่านสื่อที่เป็นที่นิยม
 - ทำให้นักเรียนคิดเกี่ยวกับทักษะที่เป็นที่ต้องการในงานและสิ่งเหล่านี้สามารถพัฒนาในโรงเรียนและมหาวิทยาลัยได้อย่างไร
 - สร้างแรงจูงใจให้เข้าใจว่าทุกๆ อาชีพมีการระบุลักษณะเฉพาะและเป็นหนทางที่ปลอดภัยกว่าที่จะเลือกอาชีพที่เป็นที่เข้าใจและเป็นจริงได้เป็นอันดับแรกๆ
 - สร้างแรงจูงใจให้นักเรียนจับคู่ลักษณะเฉพาะส่วนบุคคลกับหนึ่งอาชีพ



- สร้างแรงจูงใจให้นักเรียนรับรู้เกี่ยวกับการเลือกอาชีพและทำการตัดสินใจที่เกี่ยวข้องในกิจกรรมที่สนุกสนานและมีความเกี่ยวข้องกันอย่างสูง

เวลาที่ต้องการ

เป็น โครงการสำหรับนักเรียนในภาคเรียน

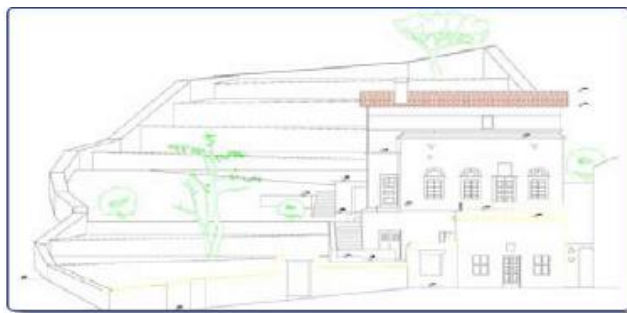
ขั้นตอน

กำหนดสถานการณ์ที่เฉพาะเจาะจง

กำหนดสถานการณ์ที่เป็นแรงบันดาลใจด้านวิทยาศาสตร์ของอาชีพและวิชาการด้านวิทยาศาสตร์ สถานการณ์ต้องปรับให้เข้ากับโครงการที่กำหนดและเป็นจริง : การสร้างที่อยู่อาศัย

ครูให้แนวคิดการสร้างของที่อยู่อาศัย อาจจะให้รูปภาพพร้อมด้วยแบบแปลนบ้านในทุกๆ ระยะของการก่อสร้าง หลังจากนั้นที่ระดมสมองระหว่างนักเรียนกับครูเริ่มเข้าเนื้อหาใจความสำคัญ

ส่วนที่ 1 นักเรียนแบ่งกลุ่มละ 5 คน และทำร่างแบบแปลนพร้อมด้วยระยะการก่อสร้าง (แนวคิดมีขึ้นจนกระทั่งโครงการเสร็จสมบูรณ์ หาที่ดินก่อสร้าง ศึกษารูปร่างลักษณะของพื้นดิน ศึกษาการป้องกันแผ่นดินไหว ทำการออกแบบกลไฟฟ้า การวางแผนและการออกแบบแปลนบ้าน หากตั้งป้องกันแผ่นดินไหวที่เหมาะสม หากกลุ่มคนงานก่อสร้าง



เริ่มการก่อสร้าง สร้างสิ่งแวดล้อมภายนอกของที่อยู่อาศัย เช่น สวน หรือ สระว่ายน้ำ ศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมของการก่อสร้างและศึกษาการทำประเมินผลความเสี่ยง ครูสามารถให้เกียรติกับนักเรียนได้ เพื่อจะได้หาระยะเวลาที่เหมาะสมของการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและอาชีพที่เหมาะสมกับพวกเขา บางคน

สามารถ ออกแบบ รูปร่างลักษณะของพื้นดิน คลังป้องกันแผ่นดินไหว ศึกษา คลังสินค้า ออกแบบกลไฟฟ้า ก่อสร้าง จัดสวน สระว่ายน้ำ วิศวกรรมแผ่นดินไหว เป็นต้น

ภายหลัง นักเรียนทำร่างรายการอาชีพที่เหมาะสมกับโครงการในแต่ละระยะของการก่อสร้างบ้าน ครูสามารถ กระตุ้นให้นักเรียนด้วยการสังเกตหรือคำถาม

- คิดเกี่ยวกับบ้านและทำการเปรียบเทียบ มีอาชีพอะไรอีกไหมที่จำเป็นสำหรับการก่อสร้างนี้
- เราสามารถมีบ้านสำนักงาน บ้านเรืองแสง บ้านบนอากาศ บ้านสวยงาม ใครจะเป็นผู้ทำงาน ในลักษณะนี้
- สถาปนิก วิศวกรเครื่องกล วิศวกรไฟฟ้า ช่างสำรวจและวิศวกรโยธาสามารถประสานงานกัน ได้อย่างไร
- นักธรณีวิทยาสามารถสนับสนุนการก่อสร้างนี้ได้อย่างไร
- การศึกษาเรื่องแผ่นดินไหวมีความสำคัญอย่างไร และใครจะเป็นผู้ทำ
- คิดเกี่ยวกับบ้านของท่านและทำการเปรียบเทียบ มีอาชีพอื่นๆที่จำเป็นในการก่อสร้างนี้ไหม
- ท่านสามารถมีบ้านที่ บ้านสวยได้อย่างไร ใครจะ
- นักภูมิศาสตร์จะสามารถช่วยในการก่อสร้างนี้ได้อย่างไร
- การศึกษาเรื่องแผ่นดินไหวมีความจำเป็นอย่างไร ใครจะเป็นกระทำให้

ส่วนที่ 2 เด็กๆ สามารถจับคู่ระยะเวลาการก่อสร้างกับอาชีพและทักษะที่จำเป็น พวกเขาสามารถชี้แจงหน้าที่ ของแต่ละอาชีพ ชี้แจงบุคคลและความเชี่ยวชาญทางอาชีพและสุดท้ายคือหาว่าวิศวกรชำนาญพิเศษด้านใดที่จะ มีบทบาทสำคัญในแต่ละช่วงเวลาของการก่อสร้าง

ตัวอย่างของการจับคู่ อาจจะเป็น

การออกแบบ > สถาปนิกและวิศวกร โยธาชำนาญพิเศษในที่อยู่อาศัย วิศวกรก่อสร้าง มีความคิดสร้างสรรค์ มีความถูกต้อง มีความรู้ด้านเครื่องยนต์

การสำรวจไฟฟ้า > วิศวกรไฟฟ้า > ความเอาใจใส่ ความมีไหวพริบ

สระว่ายน้ำ > วิศวกรไฮดรอลิก > การคงอยู่ ความสามารถในการใช้งาน

สวน > ภูมิสถาปนิก > ความสามารถในการใช้งาน การจินตนาการ ทักษะด้านศิลปะ

ส่วนที่ 3 เด็กรวบรวมข้อมูลที่ได้รับทั้งหมดในชั้นเรียนและค้นหาเพิ่มเติมและค้นหาวัตถุดิบพิเศษ

แหล่งที่มาของวัตถุดิบพิเศษอาจจะเป็นพื้นที่เก็บข้อมูลของเว็บไซต์ที่อยากรู้หรืออยากเห็นของ ภาพลักษณ์ ของ วิทยาศาสตร์ รวมถึงทรัพยากรที่สมบูรณ์ (เช่น เตรียมการอย่างเป็นระบบและนำเสนอประวัติของ นักวิทยาศาสตร์ (ในรูปแบบของวิดีโอ) ในสาขาที่แตกต่างกันและวัตถุดิบทางวิทยาศาสตร์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง สัมภาษณ์กับนักวิทยาศาสตร์ เกมเกี่ยวกับอาชีพเน้นด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี การนำเสนอบันทึกชีวิต ของนักวิทยาศาสตร์คนสำคัญ วิดีโอ การนำเสนอระบบออนไลน์ได้ตอบแบบเสมือนจริงจะทำให้การ สนับสนุนความเข้าใจของการสนทนาเสมือนจริงระหว่างเด็กและอาจารย์ การฝึกงานและการทดลองงานมี คุณค่าเพราะทำให้นักเรียน ได้เรียนรู้ทักษะใหม่ๆ และสืบหาความสนใจทางอาชีพที่เป็นไปได้



ลิงค์ที่มีประโยชน์อื่นสามารถพบได้ในอินเทอร์เน็ต <http://195.251.20.34/studies.asp>, หนังสืออาชีพ การแนะนำที่สมบูรณ์แบบเพื่ออาชีพที่ดีในศตวรรษที่ 21 องค์กรอาชีพด้านสิ่งแวดล้อมหรือ รับความจริง ช่วยวัยรุ่นค้นหาอนาคต เคนเนท ซี (เคเทอร์) เกรรี

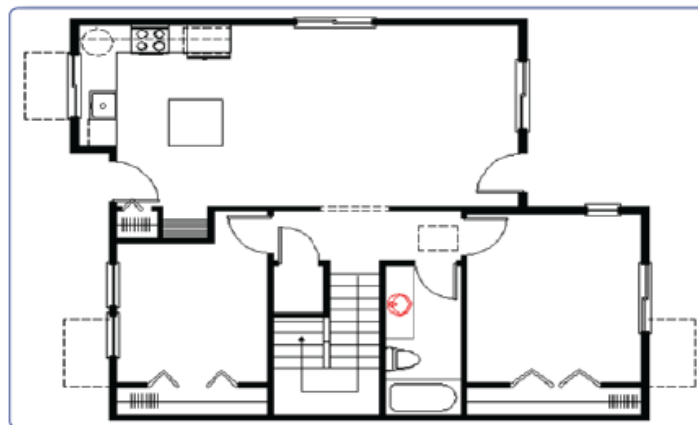
ส่วนที่ 4 ผลลัพธ์

นักเรียนรวบรวมข้อมูลทั้งหมดและเตรียมนำเสนอ เครื่องฉาย พาวเวอร์พอยท์ โปสเตอร์ ภาพศิลปะ การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญในวิชาชีพ จากนั้น การนำเสนอหรือวัสดุที่เกี่ยวข้องจะนำขึ้นไปไว้บนเว็บนำรู้และเป็นข้อมูลวัตถุดิบสำหรับอาชีพ

การวิเคราะห์ SNIP (Strengths Needs Interests Perferences)

ทฤษฎีเบื้องต้น

ความคล้ายคลึงกันอย่างมากของกิจกรรมนี้คือการพัฒนาการวิเคราะห์ SWOT เพื่อใช้ในธุรกิจ



ซึ่งเกี่ยวข้องกับทฤษฎีการตัดสินใจ

กลุ่มเป้าหมาย

นักเรียนอายุ 14-19 ปี

คำอธิบายแบบทดสอบ

บอกให้นักเรียนกำหนดจุดแข็ง ความต้องการ ความสนใจและความชอบและจรรยาบรรณของตัวเอง การขยายกิจกรรมนี้นักเรียนสามารถแยกแยะได้ว่างานไหนที่เหมาะสมกับตัวเองเช่นเดียวกัน

จุดมุ่งหมายของการสอน

เตรียมข้อคิดเห็นที่ชัดเจนและแข็งแกร่งพื้นฐานในการตัดสินใจเกี่ยวกับอาชีพให้กับนักเรียน

เวลา

45-60 นาที

ทรัพยากรที่จำเป็น

เครื่องถ่ายเอกสาร

กิจกรรม S.N.I.P. – บันทึกของคุณ

อธิบายกับกลุ่มว่ากิจกรรมนี้คือการพิจารณาถึงจุดแข็ง ความต้องการ ความสนใจและความชอบของท่าน คนเราแตกต่างกัน – ต่างกันตรงการมอง ความหวัง ความฝัน ความต้องการ ความจำเป็น ความชอบและความไม่ชอบและทักษะและคุณภาพ การผสมผสานที่ทำให้เรามีลักษณะเฉพาะตัวบุคคล

บอกให้กลุ่มระดมสมองว่าเขาคิดว่าแต่ละคำมีความหมายอะไร และยกตัวอย่าง

จุดแข็งของฉัน ความต้องการ ความสนใจ และความชอบใจ

(My Strengths, Needs, Interests and Preferences)

S.N.I.P.

คำตอบ :

จุดแข็ง - สิ่งที่ท่านทำได้ดี

ตัวอย่างของจุดแข็งรวมไปถึง การทำงานหนัก ความซื่อสัตย์ ความตั้งใจ ทักษะทางคอมพิวเตอร์ สามารถเข้ากับผู้อื่นได้หรือวาดรูปได้ดี

ความต้องการ - สิ่งที่ท่านต้องการปรับปรุงหรือมีส่วนช่วยหรือสนับสนุน

ตัวอย่างของความต้องการรวมไปถึง เรียนรู้ที่จะควบคุมอารมณ์ตัวเอง ช่วยการสะกดคำหรือคณิตศาสตร์หรือปรับปรุงการรักษาเวลาหรือการมีส่วนร่วม

ความสนใจ - สิ่งเหล่านี้คือสิ่งที่ท่านชอบที่จะทำในเวลาว่าง (งานอดิเรก) ตัวอย่าง การเล่นสเก็ตบอร์ด การเล่นเกมดนตรีหรือการเป็นสมาชิกเยาวชน



หรือทหารชายแดน

ความพึงพอใจ - สิ่งที่ท่านชอบหรือชอบที่จะทำ

ในบทเรียนนี้ เรามองไปที่ความชอบที่เกี่ยวข้องกับงาน

ตัวอย่างความชื่นชอบ การทำงานนอกสถานที่หรือในที่ทำงาน ทำงานคนเดียวหรือทำงานกับผู้อื่นหรือทำงาน
ในโรงงานหรือในสำนักงาน

นักเรียนรู้สึกมั่นใจว่าจุดแข็ง ความต้องการ ความสนใจและความชอบ หมายถึงอะไร บอกให้นักเรียนเติมลงในแผ่นงาน SNIP

ข้อมูลบนแผ่นงานจะเป็นประโยชน์เมื่อนักเรียนต้องการเขียนแผนการอาชีพหรือแผนการพัฒนาส่วนบุคคล

ย้ำเตือนนักเรียนว่าข้อมูลจะมีประโยชน์ในการอ้างอิงเมื่อพวกเขาศึกษาแนวคิดของงาน งานที่แตกต่างกันมี
สภาพการทำงานที่แตกต่างกันและต้องการจุดแข็งและความสนใจที่แตกต่างกัน

จุดแข็ง ความต้องการ ความสนใจ และความชอบของฉัน (S.N.I.P.)

จุดแข็งของฉัน :

ความต้องการของฉัน :

ความสนใจของฉัน :

ความชอบของฉัน :



คุณภาพและทักษะส่วนบุคคล

กลุ่มเป้าหมาย

นักเรียนอายุ 16-19 ปี

คำอธิบายแบบทดสอบ

บอกให้นักเรียนพูดคุยถึงความแตกต่างระหว่างคุณภาพและทักษะ หลังจากนั้นจดคุณภาพและทักษะของตัวเองและตัวอย่างสถานการณ์ที่นักเรียนได้ใช้คุณภาพและทักษะเหล่านั้น
ท้ายที่สุด ให้นักเรียนมองดูตำแหน่งงานจริง และให้ระบุคุณภาพและทักษะที่ต้องการ

จุดมุ่งหมายของการสอน

แสดงให้นักเรียนเห็นถึงข้อคิดเห็นที่ชัดเจนที่เป็นพื้นฐานในการตัดสินใจเกี่ยวกับอาชีพ

เวลา

60 นาที

ทรัพยากรที่จำเป็น

เครื่องถ่ายเอกสาร ประกาศรับสมัครงานจากหนังสือพิมพ์ในพื้นที่/ในประเทศ

บันทึกของครู

1. สอบถามในชั้นให้ระดมสมองว่าพวกเขาคิดอะไร
 - a) ทักษะส่วนบุคคลคือ – ให้ตัวอย่าง
 - b) คุณสมบัติส่วนบุคคลคือ - ให้ตัวอย่าง
 - c) ทำไม่ทักษะและคุณสมบัติส่วนบุคคลถึงสำคัญ – กับใคร
 - d) ไปที่รายการทักษะและคุณสมบัติ (นักเรียนแต่ละคนมีรายการ) และอธิบายทุกๆ คำที่นักเรียนไม่คุ้นเคย
2. บอกให้นักเรียนทำประวัติส่วนตัวให้สมบูรณ์ ทำงานคนเดียว
นักเรียนต้องระบุทักษะส่วนบุคคลและคุณภาพที่แข็งที่สุด 4 อย่าง และยกตัวอย่างว่าเมื่อไหร่พวกเขาจะได้ใช้มัน เช่น การพิสูจน์คำบรรยายของพวกเขา
3. แบ่งชั้นเป็นกลุ่มเล็กๆ ให้กลุ่มละหนึ่งชุด
4. แผ่นงานและสอบถามกลุ่มเพื่อกำหนดและเขียนคุณลักษณะและทักษะให้ได้มากที่สุดเท่าที่เป็นไปได้
ที่นายจ้างได้มีการระบุความต้องการจากผู้สมัคร
บอกให้กลุ่มทบทวนคำตอบของพวกเขา



และพูดคุยค้นหา

บันทึกของครู - คำถาม

1a. ทักษะส่วนบุคคลเป็นความสามารถที่จะทำอะไรได้ ดูทักษะและคุณภาพ กระจายคำถามตามรายการตัวอย่าง

1b. คุณภาพส่วนบุคคลเป็นลักษณะเฉพาะ ดูทักษะและคุณภาพ กระจายคำตอบตามรายการตัวอย่าง

1c. ทักษะส่วนบุคคลและคุณภาพที่สำคัญต่อนายจ้าง วิทยาลัย งาน ผู้ให้พื้นฐานการเรียนรู้และมหาวิทยาลัย

ปัจจุบันใบสมัครจำนวนมากสอบถามถึงทักษะและคุณภาพมากมายตามคุณสมบัติและประสบการณ์



ทักษะส่วนบุคคลและคุณลักษณะ

ตำแหน่งงานว่างที่ต้องการ

ทักษะและคุณภาพ

ทักษะส่วนบุคคล	คุณภาพส่วนบุคคล
วิเคราะห์ข้อมูล	ใจเย็น
เล่นกีฬา	มั่นใจ
อ่านแผนที่	ไวต่อความรู้สึก
การสื่อสาร	ช่างเจรจา
การออกแบบ/การกระทำ	รู้สึกรับผิดชอบ
นึกถึงข้อเท็จจริง	ความรู้สึกในด้านดี
ใส่ใจต่อผู้อื่น	จิตใจเข้มแข็ง
ร้องเพลง	ไว้วางใจ
แก้ไขปัญหา	จัดการได้ดี
ช่างวิเคราะห์	แสวงหา
มีทักษะ ICT	สามารถปรับได้
การจัดการการเงิน	อดทน
จิตใจ	พิจารณา
วางแผนงานตัวเอง	สุขภาพ
เล่นเครื่องดนตรี	ช่างจินตนาการ



ประวัติส่วนบุคคล

เขียนทักษะและคุณภาพส่วนบุคคลที่เป็นจุดแข็ง 4 ข้อ และยกตัวอย่างของเมื่อท่านทำการแสดงในแต่ละหัวข้อ

ทักษะ

1.....

เหตุการณ์

.....

.....

.....

2.....

เหตุการณ์

.....

.....

.....

3.....

เหตุการณ์

.....

.....

.....

4.....

เหตุการณ์

.....

.....

.....

คุณภาพ

1.....

เหตุการณ์

.....

.....

.....

2.....

เหตุการณ์

.....

.....

.....

3.....

เหตุการณ์

.....

.....

.....

4.....

เหตุการณ์

.....

.....

.....



เรื่องราวของโทมัส เอดิสัน

กลุ่มเป้าหมาย นักเรียนอายุ 12-18 ปี

จุดมุ่งหมายของการสอน

เพื่อสร้างแรงบันดาลใจให้นักเรียน ให้กำหนดทางเลือก ทำให้พวกเขาเชื่อมั่นทักษะส่วนบุคคลมากกว่าความรู้ ทำให้นักเรียนเชื่อว่าการที่สอบตกที่โรงเรียนไม่ได้หมายความว่าชีวิตจะตกต่ำไปด้วย

คำอธิบาย :

ผู้ให้คำปรึกษาแจกแผ่นงานให้นักเรียน (1) เราอธิบายว่ามันมีส่วนแรกของเรื่องและเราถามพวกเขาให้บอกตอนจบ เราให้เวลาพวกเขา 10 นาทีเพื่อที่จะปิดเรื่องนี้ หลังจากนั้นเราก็เก็บแผ่นงานและอ่านบางส่วนเพื่อที่จะถกกัน ในตอนจบเราอ่านเรื่องเต็ม เปิดเผยว่าโทมัสน้อยคือนักวิทยาศาสตร์ที่เยี่ยม นักวิจัยและเจ้าของกิจการโทมัส เอดิสัน

เวลา 40 นาที

วัตถุประสงค์ : แผ่นงาน



เรื่องของโทมัส แผ่นงาน 1

โปรดอ่านเรื่องจริงต่อไปนี้ และบอกตอนจบของแต่ละคน ท่านเชื่อว่าเรื่องนี้มีจุดจบอย่างไร

โทมัสออกจากโรงเรียนเมื่อเขามีอายุได้ 9 ปี

ครูของเขาเห็นว่าเขานั้นไม่ฉลาดเลย ดังนั้นแม่ของเธอได้สอนเขาให้เรียนและเขียนหนังสือ ตอนเด็กโทมัสเป็นคนอยากรู้อยากเห็นและเป็นคนที่สนใจสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างดี ดังนั้นจึงมีโอกาสได้อ่านหนังสือเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์เป็นจำนวนมาก

ตอนอายุ 13 ปี โทมัสได้ขายหนังสือพิมพ์และท่อพีวีซีสถานีรถไฟใกล้บ้าน เพื่อเงินเล็กๆ น้อยๆ เกมที่เขาชอบคือเกมเก็บเหรียญ เมื่อเขามีอายุได้ 15 ปี เขาได้ช่วยชีวิตลูกชายคนเล็กของหัวหน้าสถานีจากรถไฟที่มาด้วยความเร็วสูง ซึ่งเป็นการช่วยชีวิตลูกชายเขา หัวหน้าสถานีได้สอนให้โทมัสเรียนรู้ถึงการทำงานของโทรเลข



เรื่องของโทมัส เอดิสัน บริษัท เจเนอรัล อิเล็กทริก

โทมัสออกจากโรงเรียนเมื่อเขามีอายุได้ 9 ปี

ครูของเขาเห็นว่าเขานั้นไม่ฉลาดเลย ดังนั้นแม่ของเธอก็สอนเขาให้เรียนและเขียนหนังสือ ตอนเด็กโทมัสเป็นคนอยากรู้อยากเห็นและเป็นคนที่สนใจสิ่งแวดลอมเป็นอย่างดี ดังนั้นจึงมีโอกาสดูหนังสือเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์เป็นจำนวนมาก

ตอนอายุ 13 ปี โทมัสได้ขายหนังสือพิมพ์และท่อไฟฟ้าใกล้สถานีรถไฟใกล้บ้าน เพื่อเงินเล็กๆ น้อยๆ เกมที่เขาชอบคือเกมเก็บเหรียญ เมื่อเขามีอายุได้ 15 ปี เขาได้ช่วยชีวิตลูกชายคนเล็กของหัวหน้าสถานีจากรถไฟที่มาด้วยความเร็วสูง ซึ่งเป็นการช่วยชีวิตลูกชายเขา หัวหน้าสถานีได้สอนให้โทมัสเรียนรู้ถึงการทำงานของโทรเลข

ชุน เอดิสันได้ออกจากงานและทำห้องทดลองของตัวเอง เมื่อการทดลองของเขาเริ่มขึ้น ในปี 1869 ชายหนุ่มอายุ 22 ปีได้มีสิทธิบัตรเป็นของตัวเองครั้งแรก เขาได้ค้นพบเครื่องนับคะแนนเสียง นำเสียงขายที่ไม่มีใครซื้อ เครื่องนับคะแนนเสียงเคย สิทธิบัตรอันต่อไปเป็นเครื่องช่วยรับสัญญาณส่งโทรเลขที่ทำเงินให้เขาถึง 40,000 ดอลลาร์ เป็นจำนวนเพียงพอสำหรับสิทธิบัตรอันใหม่ ใน 1876 เปิดแล็บที่ใหม่ที่ เมนโล ปาร์ค ซึ่งเป็นที่แล็บอุตสาหกรรมแล็บแรกในโลก แล็บแห่งนี้เขาได้รับสิทธิบัตรที่ดีที่สุดและได้ชื่อว่า “มหัศจรรย์ของเมนโล ปาร์ค” หนึ่งปีหลังจากนั้นเขาได้สร้างเครื่องเล่นจานเสียงและเครื่องจักรที่สามารถถอดเสียงได้ ในปี 1891 เขาได้สร้างเครื่องจักรที่สามารถถ่ายภาพในขณะที่เคลื่อนไหวได้ สิทธิบัตรสองอันนี้ได้เปิดช่องทางใหม่ในอุตสาหกรรมเพลงและภาพยนตร์ แน่แน่นอนว่าโทมัส เอดิสันเป็นที่รู้จักสำหรับแสงสว่างในการเคิบโน (1879) แต่มันมีความขัดแย้งเกิดขึ้นเมื่อนักวิทยาศาสตร์ 18 คนได้ทำสิทธิบัตรนี้ก่อนเอดิสัน

โทมัส เอดิสันเสียชีวิตในปี 1931 ขณะมีอายุได้ 84 ปี ในวันนั้นไฟได้ดับไปชั่วขณะที่อนุสรณ์นักประดิษฐ์ดีเยี่ยม

กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวางแผนเป้าหมายและคุณค่าทางอาชีพ

ทฤษฎีเบื้องต้น

กระบวนการที่มีประสิทธิภาพสำหรับการวางแผนส่วนบุคคล ซึ่งจะช่วยให้

- เลือกว่าชีวิตอยากจะไปในที่ใด
- เอาใจใส่ต่อความพยายามตามสาขาที่ระบุ
- พบเห็นสิ่งล่อใจที่อาจจะล่อใจพวกเขาจากห้องเรียน
- จูงใจและสร้างความมั่นใจอย่างรวดเร็ว

เป้าหมายในบางพื้นที่ของชีวิต :



- ครอบครัวและบ้าน
- การเงินและอาชีพ
- จิตวิญญาณและเชื้อชาติ
- ร่างกายและสุขภาพ
- สังคมและวัฒนธรรม
- จิตใจและการศึกษา

ตั้งเป้าหมายในทุกช่วงชีวิตเพื่อให้มั่นใจในความสมดุลของชีวิตมากกว่า ที่เราเริ่มทดสอบและเปลี่ยนแปลง พื้นฐานของชีวิตในทุกๆ วัน ตั้งเป้าหมายในแต่ละช่วงชีวิตจะช่วยจัดความคิดที่ไม่ประสานกัน

กลุ่มเป้าหมาย

- นักเรียนอายุ 14 – 18 ปี
- ผู้ให้คำปรึกษา
- ครู

คำอธิบายแบบทดสอบ

เราจัดให้มีกิจกรรมในการวางแผนเป้าหมายเพื่อที่จะแนะนำให้เด็กได้รู้ถึงขั้นตอน ด้วยเหตุนี้ เราจึงใช้ภาพยนตร์ที่โด่งดัง

จุดมุ่งหมายของการสอน

- สร้างแรงจูงใจให้นักเรียนค้นหาเป้าหมายส่วนตัวจากข้างใน และเริ่มสอนพวกเขา
- สร้างแรงจูงใจให้นักเรียนกำหนดเป้าหมายที่แท้จริงและสามารถตรวจวัดได้แต่ขอให้สูงเข้าไว้
- สร้างแรงจูงใจให้นักเรียนตั้งเป้าหมายให้สัมพันธ์กันและปรับปรุงบุคลิกภาพของพวกเขา
- ช่วยให้นักเรียนมีปฏิริยาต่อผู้อื่น เพื่อให้ไปในเป้าหมายเดียวกัน เปิดเผยความคิดและแบ่งปันประสบการณ์

เวลา :

45 นาทีสำหรับภาพยนตร์แต่ละเรื่อง



ทรัพยากรที่จำเป็น

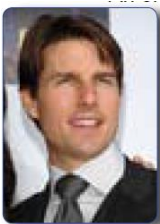
ภาพยนตร์ เครื่องเล่น ดีวีดี หรือ โน้ตบุ๊ก ทีวี เครื่องถ่าย

ภาพยนตร์เรื่องแรก : เจอร์รี่ แมกไควร์

- สามส่วนแรกของภาพยนตร์แสดงในห้องเรียนและเดินเรื่องต่อไป เราเริ่มบทสนทนากับนักเรียน
- เรามุ่งคำถามไปที่นักเรียนตามลำดับเพื่อสร้างแรงจูงใจให้พวกเขาอธิบายอาชีพของนักแสดงนำ คุณค่าของอาชีพ เป้าหมายของเขา การวางแผนชีวิตของเขา

ดังนั้น เนื้อหาของบทสนทนา.....

- คำอธิบายของอาชีพ
 - ผู้จัดการ นักกีฬา
- คุณค่าของอาชีพนี้ เป้าหมาย
 - ความสำเร็จ
 - การยอมรับทางสังคม
 - เงิน
 - ชื่อเสียง
- อะไรที่ทำให้เขาโชคดี
- เวลาว่าง
- ความสร้างสรรค์
- ข้อเสนอทางสังคม
- ความสัมพันธ์ภาพที่แท้จริงในสถานที่ทำงาน
- เป้าหมายเดิม เขาไม่มีการจัดการ
- ความสุข
- เราดำเนินเรื่องต่อไปจนถึง ส่วนที่ 5, 6, 7 และการอภิปรายถึงจุดสำคัญ เช่น
 - เหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดทำให้เขาสิ้นและเห็นสังขรณ์
 - ผลของเหตุการณ์คือการที่เขาถูกไล่ออก



- ผลของการถูกไล่ออกเป็นความตระหนักรู้กับบางสถานการณ์
 - ความสัมพันธ์ในสถานที่ทำงานของเขา
 - ความหมายลึกๆของอาชีพของเขา
 - การหาเป้าหมายใหม่ “โซว์เงินล้าน” (เงินมีคุณค่าสำหรับเขา)
- ตอนนี้ เป็นช่วงเวลาที่เราต้องวางเป้าหมายใหม่โดยการแก้ไขตัวเขา ทำไมล่ะ
 - ถ้าท่านแก้ไขเป้าหมายตามเหตุการณ์และเป้าหมายอื่นเปลี่ยนไปจะไม่มองว่ามันผิดพลาด มองว่ามันเป็นอนุสาวรีย์ที่ท่านมีอยู่ข้างในเพื่อที่จะทำให้บางสิ่งแตกต่างออกไป
- เวลาที่เราสามารถแสดงตอนจบของภาพยนตร์ได้ ซึ่ให้เห็นและเผยให้เห็นทฤษฎีพื้นฐาน ขั้นตอนของการแสวงหาและยอมรับเป้าหมาย

แบบทดสอบสำหรับนักเรียนบนพื้นฐานของภาพยนตร์

- ✓ ค้นหา พัฒนาและเขียนปีที่เป้าหมายโดยสร้างแผนที่ถนนไปสู่ความสำเร็จ
- ✓ ค้นหาสโลแกน ที่อธิบายบุคลิกภาพของท่านและชีวิตของท่าน วาดหรือทำให้มันปรากฏขึ้น

อ้างอิง

<http://www.topachievement.com/goalsetting.html>

www.mindtools.com

<http://www.imdb.com/title/tt116695/>

ลำดับแรกกับ 5 เหตุการณ์

ขั้นตอนแรกเกิดขึ้นจาก 5 เหตุการณ์เพื่อการพัฒนาส่วนบุคคลอย่างมากที่จะทำกับข้อมูลเกี่ยวกับตัวเอง และเครื่องมือ และเครื่องมือในหน้านี้เป็นพื้นฐานของชุดคำถามที่จะช่วยท่านกำหนดว่าท่านอยู่ที่ไหน ท่านต้องการไปถึงไหน และ



ทรัพยากรอะไรที่ท่านต้องช่วยเหลือท่านระหว่างทาง

ตอนนี้ท่านอยู่ที่ไหน

1. ความอดทน 10 รายการ เช่น สิ่งที่เกิดขึ้นในชีวิตที่ท่านที่ท่านสามารถทำบางอย่างได้ได้เกี่ยวกับ (งานบ้านเล็กๆ ประตุบานพับที่ชำรุดแล้ว เสื้อผ้าที่คับแล้ว งานที่ท่านเกลียด ท่านตั้งชื่อมัน...)
2. ท่านจะพูดอะไรว่าจุดแข็งของท่านคืออะไร
3. ท่านชอบทำอะไรมากที่สุด

ท่านอยากจะเป็นถึงไหน

4. ถ้าท่านรู้ว่าไม่มีอะไรหยุดท่านได้ ท่านชอบทำอะไร
5. อะไรเป็นสิ่งที่ท่านต้องทำให้เสร็จภายในอาทิตย์ข้างหน้าที่จะปรับปรุงคุณภาพชีวิตของท่าน
6. อะไรที่ท่านอยากประสบความสำเร็จในอีกสามเดือนข้างหน้า (ถ้าท่านไม่มีความชัดเจน ให้พยายามคิดถึง 3 สิ่งที่ท่านชอบมากและ 3 สิ่งที่ท่านชอบน้อยกว่า)
7. อะไรที่เป็นแรงจูงใจให้ท่านประสบความสำเร็จในสิ่งนี้

ฉันต้องทำอะไรในตอนนี้

แน่นอน ท่านมีคำตอบแล้ว ท่านรู้ว่าอะไร และท่านรู้ว่าอะไรเป็นสิ่งที่ท่านอยากจะทำใน 3 อาทิตย์ข้างหน้า
อะไรต่อไป ต่อไปคือเริ่มทำข้อมูลที่ท่านมีในทุกๆ ช่องทางของงานให้ดีที่สุด และมันมีทางเลือกจำนวนมาก
ท่านต้องเลือก

- หยิบมา 1 อย่างและท่านอยากจะทำอะไรใน 3 อาทิตย์ข้างหน้าและคิดจะทำงานในอาทิตย์นี้
- มุ่งเน้นไปที่สิ่งที่ท่านสามารถทำได้และจะปรับปรุงคุณภาพชีวิตของท่าน
- เริ่มจากสิ่งที่ง่ายที่สุดตามรายการ ในแนวทางที่ท่านได้รับชัยชนะอย่างรวดเร็วและสร้างแรงกระตุ้นก่อนจัดการกับสิ่งที่ยากกว่าตามที่กำหนด
- เริ่มด้วยสิ่งที่ยากที่สุดตามรายการ แนวทางนี้เป็นเส้นทางของสิ่งที่จัดและต่อต้านที่ดีที่สุดที่จะรบกวนท่านมากที่สุดในจุดเริ่มต้น

ถ้าท่านคิดทำไปอีกแนวทางหนึ่งที่มีนดีสำหรับท่าน มันดีเยี่ยมและดีมาก สิ่งนี้ก็เป็นเพียงแค่ความคิดสำหรับท่าน



ที่จะเล่นด้วย และเล่นกับมันจนรู้สึว่ามันเหมาะสม

เดินตามเส้นทางความก้าวหน้าของท่าน

เดินตามเส้นทางที่ท่านจะประสบความสำเร็จอย่างน้อย 1 สัปดาห์ ควรเป็นเวลาเดียวกันในแต่ละสัปดาห์นี้เป็นประเภทคำถามที่ท่านอาจจะถามตัวเอง

- ฉันจะทำอะไรในอาทิตย์นี้เพื่อมุ่งไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมาย
- สิ่งใดที่ฉันยังไม่ได้ทำที่เป็นสิ่งที่ฉันตั้งใจจะทำ
- อาทิตย์นี้จะมีโอกาสอะไรมาบ้างไหม
- ฉันอยากจะเป็นอะไรในเวลาที่แตกต่างกัน ใน 7 วัน

ทุกๆ เส้นทางความก้าวหน้านี้ เก็บวันที่ เขียนบันทึกของตัวเองเพื่อใช้อ้างอิงภายหลัง ทำไมหรือ มันง่ายมาก มันยากมากที่เราจะมองเห็นความก้าวหน้าที่เราทำแบบวันต่อวัน ถ้าเรามีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนที่จะทำงานต่อไป และมุ่งมั่น เราจะประสบความสำเร็จในสิ่งที่เราต้องการมากขึ้น เมื่อเราต้องการ ถ้าท่านเดินไปตามความก้าวหน้าในรูปแบบ ท่านจะมองเห็นสิ่งนั้น

- ความก้าวหน้าอะไรที่ท่านทำบ้าง ถ้าท่านมองกลับไปเมื่อ 3 เดือนที่แล้วถึงกิจกรรมมุ่งมั่น ท่านจะประหลาดใจถึงการเปลี่ยนแปลงที่ท่านได้ทำ
- ติดตามว่าอะไรที่ท่านคิดจะทำแล้วไม่ได้ทำ ท่านจะพบว่าตรงไหนที่ถูกปิดกั้น หรือมีรูปแบบของการต่อต้าน
- ท่านประสบความสำเร็จมากน้อยแค่ไหนกับความมุ่งมั่นตั้งใจปกติ โดยการดำเนินการทบทวนตามปกติ ย้ำเตือนตัวเองว่าท่านต้องการสิ่งที่แตกต่างกันอย่างไรและอะไรที่ท่านสามารถทำมันได้ ท่านสามารถยึดตัวท่านเองให้รับผิดชอบต่อตัวเองจากการกระทำ สิ่งนี้มีพลังมากที่สุด

ถ้าได้อ่านต่อไป ท่านจะเครียดถึงความต้องการเปลี่ยนแปลงในชีวิต และเครื่องมือที่นี้คือการตัดสินใจที่ต้องเดินต่อไปตามตัวท่านเอง ถ้าท่านคิดซัดที่จุดใด ท่านสามารถเยี่ยมชมหน้านี้อีกครั้งเพื่อข้อคิดเพิ่มเติม หรือติดต่อฉัน เดวิส เบตส ที่ ต้นไม้ของชีวิต มีการสอนหนังสือฟรี การแนะนำทางโทรศัพท์ถึงการสอนในภาคการศึกษา



เนื้อหาวิชาที่ 2 รู้จักตลาดแรงงาน

ตำแหน่งงานตามทัศนคติของกลุ่ม

ทฤษฎีเบื้องต้น

มุมมองทางจิตวิทยาที่ทัศนคติของกลุ่มสามารถกำหนดความหมายแนวคิดของสมาชิกของกลุ่มสังคมด้วยหนึ่งสิ่งหรือมากกว่า สนับสนุนแนวคิด และรวมถึงปฏิกิริยาความรู้ทางสังคมด้วยแนวคิดของตัวเอง * ไม่มีทฤษฎีที่เป็นทัศนคติเดียว ขึ้นอยู่กับการเห็นด้วยของนักจิตวิทยา ทฤษฎีเฟมินิสต์กล่าวถึงทัศนคติของกลุ่มในด้านลบของของผู้หญิงในการจ้างงาน การเป็นตัวแทนของสื่อและในด้านอื่นๆ กฎหมายในประเทศยุโรปหลายประเทศถูกออกแบบมาเพื่อขยายโอกาสด้านการจ้างงานในผู้หญิงแต่สิ่งนี้อาจจะขัดขวางหากขาดแรงบันดาลใจในเด็กผู้หญิงซึ่งเป็นทัศนคติภายในที่เกี่ยวกับอาชีพเฉพาะ แบบฝึกหัดพยายามที่จะนำการเข้าใจผิดนี้ขึ้นมา

กลุ่มเป้าหมาย

นักเรียนอายุ 14-19 ปี

คำอธิบายแบบทดสอบ

พูดคุยกันในกลุ่มถึงทัศนคติทั่วไป ตามด้วยการเติมความในแผ่นงานที่ถามชื่อตำแหน่งงานตามทัศนคติของกลุ่ม

จุดมุ่งหมายของการสอน

เพื่อให้นักเรียนรับรู้และวิพากษ์ตามแบบแผนในสังคมและความคิดทั้งชายและหญิงว่ามีอาชีพอะไรบ้างที่เปิดรับพวกเขา

เวลา 30-45 นาที

วัตถุประสงค์ที่จำเป็น : เครื่องถ่ายเอกสาร

แบบฝึกหัดได้รับการอนุเคราะห์จาก คอนเน็กซ์ เบรมิ่งแฮมและ โซลิสต์

* กรีนวอลด์ เอ จี เอท อัล ทฤษฎีรวมทัศนคตินี้ ทัศนคติของกลุ่ม ความนับถือตนเองและแนวคิดของตัวเอง บทวิจารณ์ทางจิตวิทยา 2002 เล่มที่ 109, 1, หน้า 5



ตำแหน่งงานตามทัศนคติของกลุ่ม

บันทึกของครู

- บอกนักเรียนระบุนิยามหมาย ทำงานเป็นคู่
- บอกคู่ของตัวเองให้อ่านความหมายให้กับคนในชั้นเรียน
- นักเรียนเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วยกับคำจำกัดความหรือไม่ พยายามบอกความหมายที่เป็นหลักใหญ่ที่เป็นความสุขกับมัน
- สิ่งหนึ่งที่จะจำกัดความสามารถเป็นภาพลักษณ์ที่มาตรฐานของคนหรือกลุ่มคนตามเพศ เชื้อชาติหรือศาสนาของประเทศที่มาจาก ในอีกแนวทาง คนที่เป็นนักพิราบหลุม

ตัวอย่างรวมถึง

คอนออสเตรเลียตี๋มเบียร์ตลอดทั้งวัน และ

ผู้หญิงทุกคนสุขภาพและเอาใจใส่

- นักเรียนสามารถคิดถึงหนังหรือทีวี
 - ต่างจากสื่อ การใช้ภาษาที่ผิดสามารถสนับสนุนข้อความที่เลียนแบบมา
 - ตำแหน่งงานที่ไม่ถูกต้องเป็นตัวอย่างอื่นๆ
- ให้แผ่นงานตำแหน่งงานกับนักเรียนแต่ละคนและให้นักเรียนทำให้เสร็จ
บอกให้นักเรียนทวนคำตอบของตัวเอง



กระดาษคำตอบชื่อตำแหน่งงาน

ชื่อตำแหน่งงานตามทัศนคติของกลุ่ม	ชื่อตำแหน่งงานที่ครอบคลุม
นายหัว(Head/Mistress)	
คนเรียกรถ (Doorman)	
นักบินอวกาศ (Spaceman)	
พนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน (Air Hostess)	
แพทย์หญิง (Woman Doctor)	
พนักงานดับเพลิง (Fireman)	
ตำรวจ(Policeman)	
พยาบาลชาย (Male Nurse)	
ประธาน(Chairman)	
ผู้จัดการ (Manageress)	
หัวหน้างาน(Foreman)	
ช่างกลึง(Camaraman)	
คนงาน(Workman)	



กระดาษคำตอบชื่อตำแหน่งงาน

ชื่อตำแหน่งงานตามทัศนคติของกลุ่ม	ชื่อตำแหน่งงานที่ครอบคลุม
นายหัว(Head/Mistress)	หัวหน้า/หัวหน้าครู (Head/head teacher)
คนเรียกรถ (Doorman)	พนักงานดูแลประตู (Door Attendant)
นักบินอวกาศ (Spaceman)	มนุษย์อวกาศ (Astronaut)
พนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน (Air Hostess)	พนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน (Flight Attendant)
แพทย์หญิง (Woman Doctor)	แพทย์ (Doctor)
พนักงานดับเพลิง (Fireman)	คนดับเพลิง (Fire Fighter)
ตำรวจ(Policeman)	เจ้าหน้าที่ตำรวจ (Police Officer)
พยาบาลชาย (Male Nurse)	พยาบาล (Nurse)
ประธาน(Chairman)	ประธาน (Chair)
ผู้จัดการ (Manageress)	ผู้จัดการ (Manager)
หัวหน้างาน(Foreman)	ผู้ควบคุม (Supervisor)
ช่างกล้อง(Camaraman)	ช่างกล้อง (Camera Operator)
คนงาน(Workman)	คนงาน (Worker)



ทักษะสำคัญตำแหน่งงานที่แตกต่างกัน

ทฤษฎีเบื้องต้น

ทักษะที่สำคัญเป็นแนวคิดที่สำคัญในอังกฤษซึ่งใช้อธิบายกันโดยทั่วไป (เช่น ไม่ต้องระบุตำแหน่งงาน) ทักษะซึ่งจำเป็นสำหรับหลักสูตรของนักเรียนและลูกจ้างในงาน

กลุ่มเป้าหมาย

นักเรียนอายุ 14-19 ปี

คำอธิบายแบบทดสอบ

ทักษะสำคัญคือการแนะนำและระบุทักษะของตัวเอง ให้นักเรียนเป็นตัวสะท้อนกลับในครั้งแรก นักเรียนจัดลำดับของงานและให้ระบุทักษะที่จำเป็นและใช้ทักษะนั้นอย่างไร

จุดมุ่งหมายของการสอน

ทำให้นักเรียนคิดเกี่ยวกับทักษะที่จำเป็นในงานและสามารถพัฒนาในโรงเรียนและมหาวิทยาลัยได้อย่างไร

เวลา 60 นาที

วัตถุดิบที่จำเป็น : เครื่องถ่ายเอกสาร

ทักษะที่สำคัญในตำแหน่งงานที่แตกต่างกัน - บันทึกของครู

ให้ระดมสมองในชั้นเรียน

- a) มีทักษะที่สำคัญจำนวนเท่าไร
- b) มีทักษะที่สำคัญอะไรบ้าง
- c) ทำไมทักษะหลักจึงมีความสำคัญ และสำคัญต่อใคร

คำตอบ

- a) 6
- b) การสื่อสาร
จำนวนใบสมัคร



IT

ทำงานกับคนอื่น

การแก้ไขปัญหา

พัฒนาการเรียนรู้ของตัวเองและการดำเนินงาน

- c) มันมีความสำคัญในบุคคลและในชีวิตการทำงาน ท่านอาจจะถูกถามเกี่ยวกับทักษะที่สำคัญระหว่างการสอบสัมภาษณ์ในวิทยาลัย มหาวิทยาลัย

สอบถามในชั้นเรียนถ้าท่านสามารถคิดตัวอย่างแต่ละทักษะหลักได้

แบ่งกลุ่มเป็น 7 กลุ่มย่อยและแจกแผ่นงาน 1 ชุด ทักษะสำคัญในงานที่แตกต่าง ให้แต่ละกลุ่ม

ให้นักเรียนคิดทักษะสำคัญที่งานนั้นต้องการและใส่คำตอบในช่องแรก ในช่องที่ 2 ให้ใส่ว่าทักษะสำคัญจะนำไปใช้เมื่อไหร่ ตัวอย่าง เช่น พนักงานต้อนรับ การสื่อสาร ใช้เมื่อมีการติดต่อเมื่อต้องการทางโทรศัพท์และการรับแขก

ทุกตำแหน่งงานอาจจะไม่จำเป็นต้องใช้ทุกทักษะสำคัญ

เมื่อทำเสร็จ ให้นักเรียนทำแผ่นงานอื่น

ให้เวลาในการทวนและหารือในงาน



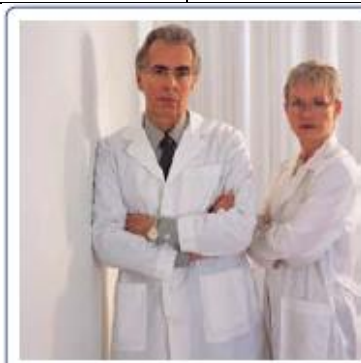
ตำแหน่งงาน นักกายภาพบำบัด

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะได้อย่างไรบ้าง



ตำแหน่งงาน แพทย์

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะได้อย่างไรบ้าง



ตำแหน่งงาน ผู้พิพากษา

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะได้อย่างไรบ้าง



ตำแหน่งงาน ตำรวจ

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะได้อย่างไรบ้าง



ตำแหน่งงาน พนักงานต้อนรับ

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะได้อย่างไรบ้าง



ตำแหน่งงาน ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะได้อย่างไรบ้าง



ตำแหน่งงาน วิทยาศาสตร์

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะได้อย่างไรบ้าง



ตำแหน่งงาน วิศวกรโยธา

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะได้อย่างไรบ้าง



ตำแหน่งงาน ช่างก่ออิฐ

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน ครูสอนขี่ม้า

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน ชาวนา

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน พนักงานดับเพลิง

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน ช่างภาพ

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน นักฟุตบอลมืออาชีพ

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน นักเล่นเทนนิสอาชีพ

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน นักแสดง

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน ช่างตัดผม

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน นักดนตรีอาชีพ

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน พ่อครัว

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน ผู้ช่วยบริการอาหาร

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน ทันตแพทย์

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



ตำแหน่งงาน คนงานไปรษณีย์

ทักษะสำคัญ	ใช้ทักษะอย่างไร



อาชีพที่ขายได้และขายไม่ได้ในประเทศไทย

1. อาชีพที่มีมนุษยธรรม

นักกฎหมาย

สำเร็จการศึกษาคณะนิติศาสตร์สามารถทำงานเป็นนักกฎหมาย ผู้พินิจ ทัศนคติ และพนักงานจดทะเบียน เพื่อทำงานเป็นนักกฎหมาย สำเร็จการศึกษาคณะนิติศาสตร์บังคับให้มี ทะเบียนนี้จะได้รับก็ต่อเมื่อได้รับการฝึกอบรม 18 เดือน ในสำนักกฎหมายและต้องผ่านการทดสอบที่เกี่ยวข้องจากศาลสูงสุด ผู้สำเร็จสามารถลงทะเบียนได้ในสำนักกฎหมายในท้องถิ่น เมื่อทำงานได้ 4 ปี นักกฎหมาย สามารถนำเสนอในศาลอุทธรณ์และภายหลังทำงานครบ 8 ปี สามารถเสนอต่อศาลสูงสุดได้ โดยทั่วไปนักกฎหมายจะมีสาขาพิเศษเพียงสาขาเดียว เช่น กฎหมายอาชญากรรม กฎหมายพาณิชย์และกฎหมายระหว่างประเทศ ปัจจุบันในกรีซ คณะกฎหมายเป็นลำดับแรกที่ผู้จบการศึกษาในระดับมัธยมเลือกเรียนและอาชีพนักกฎหมายก็เป็นที่ยิ่งใหญ่ทั้งวัยรุ่นและพ่อแม่ของพวกเขามากที่สุด แม้ว่าอาชีพนี้จะเต็มที่และมีความยากมาก และยากต่อการที่นักกฎหมายจะมีงานที่น่าพึงพอใจและมีค่าจ้างสูง

ข้อมูลเพิ่มเติมมีให้ที่เว็บไซต์ต่อไปนี้

www.lawnet.gr

www.dsa.gr

www.esdi.gr

อาจารย์อักษรศาสตร์กรีซ

อาจารย์อักษรศาสตร์กรีซสำเร็จการศึกษาคณะอักษรศาสตร์กรีซ ซึ่งเป็นที่นิยมในกรีซและตั้งอยู่ในทุกเขตเมือง (เมืองในกรีซ) อาจารย์อักษรศาสตร์กรีซสามารถทำงานได้ทั้งการศึกษาในภาครัฐและเอกชน ในความเป็นจริง โอกาสทางอาชีพของอาชีพนี้ค่อนข้างดีดล เพราะที่ผู้สำเร็จการศึกษาในสาขาที่เกี่ยวข้องมีจำนวนมากและตำแหน่งงานในภาครัฐก็มีน้อยมาก นอกจากนี้ในปี 2004 มีตำแหน่งงาน 863 ตำแหน่งในภาครัฐและมีผู้สำเร็จการศึกษามัธยมเข้ารับการทดสอบ 17,149 คน ในภาคเอกชนไม่มีโอกาสมากนัก ดังนั้นอาจารย์อักษรศาสตร์สามารถทำงานได้เฉพาะในโรงเรียนเอกชนและในกลุ่มครูพิเศษเอกชน

ข้อมูลเพิ่มเติมมีให้ที่เว็บไซต์ต่อไปนี้

<http://www.p-e-f.gr/index2.html>



นักหนังสือพิมพ์

นักหนังสือพิมพ์สำเร็จการศึกษาจากคณะกรรมการสื่อสาร หนังสือพิมพ์และสื่อมวลชน สามารถทำงานเป็นนักรายงานข่าว นักโฆษณาและนักวิจารณ์ศิลปะ อาชีพนี้ไม่มีสิทธิอาชีพที่กำหนด ซึ่งก็หมายความว่าใครๆก็สามารถทำงานเป็นนักหนังสือพิมพ์ได้โดยไม่ต้องสำเร็จการศึกษาจากคณะที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ นักหนังสือพิมพ์สามารถทำงานในสื่อมวลชน (โทรทัศน์ วิทยุ นิตยสาร หนังสือพิมพ์) ในบริการของกระทรวงสารสนเทศ สำนักงานข่าว ในบริษัทโฆษณาและในองค์การวัฒนธรรม โอกาสทางอาชีพของอาชีพนี้มีแฉลบอยู่ 2 ปัจจัย อย่างแรกนักหนังสือพิมพ์ไม่มีการกำหนดสิทธิทางอาชีพและ ประการที่ 2 มีวิทยาลัยและมหาวิทยาลัยเอกชนจำนวนมากในกรีก ที่เปิดสอนในสาขา

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ที่เว็บไซต์ต่อไปนี้

www.esiaea.gr

www.poesy.gr

<http://www.psat.gr>

<http://www.edee.gr>

2. อาชีพวิทยาศาสตร์

อาจารย์คณิตศาสตร์

อาจารย์คณิตศาสตร์สำเร็จการศึกษาจากคณะที่เกี่ยวข้องคณะคณิตศาสตร์ สามารถทำงานได้ทั้งงานวิจัยในการศึกษาเอกชนและรัฐบาล หากสำเร็จปริญญาโทด้านวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์ สามารถทำงานในบริษัทด้าน IT หรือปริญญาโทด้านเศรษฐศาสตร์ สามารถทำงานในภาคธุรกิจ เช่น ผู้ให้คำปรึกษาด้านการเงิน โอกาสการทำงานในภาครัฐ เช่นครูในการศึกษาระดับมัธยมค่อนข้างดีดลบ นอกจากนี้ในปี 2004 มีตำแหน่งว่าง 388 ตำแหน่งในภาครัฐและผู้ที่สำเร็จการศึกษาที่สมัครเข้ารับการทดสอบจำนวน 6,051 คน

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ที่เว็บไซต์ต่อไปนี้

www.olme.gr

<http://www.hms.gr>

<http://www.actuaries.org.gr>



นักเกษตรกรรม

นักเกษตรกรรมสำเร็จการศึกษาในมหาวิทยาลัยคณะเกษตรกรรม สามารถทำงานได้ทั้งในภาครัฐและเอกชน โอกาสทางอาชีพของอาชีพนี้ไม่ได้รับการตอบรับในกรีซ ในอีกแนวทางหนึ่ง มีโอกาสในทางบวก วิทยาศาสตร์อาหาร โดยเฉพาะในโรงงานอาหารขนาดใหญ่

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ที่เว็บไซต์ต่อไปนี้

www.geotee.gr

<http://www.ekby.gr>

<http://www.agriculture.gr/eee/index.php>

<http://www.infolab.aua.gr/epege.gr/>

<http://www.pete.org.gr/home.asp>

นักวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์

นักวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์สำเร็จการศึกษาในคณะที่เกี่ยวข้องวิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์ สามารถทำงานได้ ทั้งภาครัฐและเอกชนในตำแหน่งนักเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ นักวิเคราะห์และนักออกแบบ โดยทั่วไป วิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์มีโอกาสด้านบวกในตำแหน่งงานที่ได้รับเงินเดือนสูงในตลาดแรงงาน ในกรีซ วิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์มีความต้องการจำนวนมาก

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ที่เว็บไซต์ต่อไปนี้

<http://www.oe-e.gr/>

<http://www.epy.gr/gr/home/index.asp>

<http://www.pekap.gr/enosi.htm>

<http://www.sese.gr/default.asp>

<http://www.ep.org.gr/index.jsp>

<http://www.informations.org.gr/main.htm>

3. อาชีพด้านสุขภาพ

นักชีววิทยา

นักชีววิทยาสำเร็จการศึกษาในคณะชีววิทยา สามารถทำงานได้ทั้งด้านการวิจัยและเป็นอาจารย์ในการศึกษา ระดับมัธยมศึกษา ทั้งภาครัฐและเอกชน โดยทั่วไป คุณภาพของการศึกษาในคณะชีววิทยาค่อนข้างดีและระดับ การศึกษาก็สูงมาก ดังนั้นนักชีววิทยาจะได้รับความรู้ด้านวิทยาศาสตร์เป็นอย่างดี แม้ว่า



ในกรีซ นักศึกษาสามารถหางานด้านการวิจัยได้ง่าย เพราะการวิจัยกรีซไม่ได้รับทุนจากบริษัท นอกจากนี้โอกาสของการทำงานในด้านการศึกษาระดับรัฐและเอกชนนั้นเป็นในทางลบกับนักชีววิทยา เพราะว่ามีความต้องการน้อยมากสำหรับพวกเขาในระบบการศึกษา เหมือนกับวิชาชีพวิทยาเป็นวิชาที่มีความสำคัญน้อย

<http://www.pev.gr/>

<http://www.env.gr>

แพทย์

แพทย์สำเร็จการศึกษาในสาขาที่เกี่ยวข้องกับคณะแพทยศาสตร์ ซึ่งเป็นทางเลือกแรกของวัยรุ่นและพ่อแม่ในสังคมกรีซ ผู้สำเร็จการศึกษาแพทยศาสตร์บังคับให้ทำงานในโรงพยาบาลเล็กๆ อย่างน้อย 1 ปี ภายหลังจากการศึกษา และหลังจากนั้นจึงสามารถทำงานในโรงพยาบาลเพื่อให้มีความเชี่ยวชาญ ในแพทยศาสตร์มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน 37 สาขา ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ปัจจัยพื้นฐาน คือ พยาธิวิทยา ศัลยกรรม ปฏิบัติการทางการแพทย์ และจิตเวช แพทย์มีโอกาสทำงานในโรงพยาบาล (ถ้าหากเขาได้สำเร็จความเชี่ยวชาญพิเศษแล้ว) ในศูนย์สุขภาพ ในสำนักงานเอกชนของตัวเอง ในองค์กรอาสาสมัคร เป็นต้น แพทย์ในกรีซต้องเผชิญกับปัญหา 2 ประการ คือ 1) ต้องรอเวลาเพื่อจะได้รับความเชี่ยวชาญพิเศษ (3-10 ปี) และ 2) โอกาสทางอาชีพเป็นลบสำหรับแพทย์ที่ต้องทำงานในเมืองใหญ่ เพราะว่ามีสัดส่วนต่อคนไข้มีจำนวนมาก นอกจากนี้โอกาสทางอาชีพเป็นบวกสำหรับแพทย์ที่ทำงานในชนบท

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้จากเว็บไซต์ ดังนี้

www.pis.gr

www.who.int/en/

http://www.mohaw.gr/gr/index_html

สัตวแพทย์

สัตวแพทย์สำเร็จการศึกษาในคณะที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีความเหมาะสมใน 2 เมือง คือ การดิสตา และเทสซาโลนิกิ สัตวแพทย์จะได้รับการฝึกอบรมปฏิบัติงานจริงเพื่อทำงานได้ทั้งในภาครัฐและเอกชน จากการสำรวจของคณะเทสซาโลนิกิ มีโอกาสทางอาชีพด้านบวกสำหรับสัตวแพทย์ในตลาดแรงงาน

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้จากเว็บไซต์ ดังนี้

www.geotte.gr

www.hva.gr

<http://www.hvms.gr/eke/eke.html>



นักบำบัดการพูด

นักบำบัดการพูดสำเร็จการศึกษาในสาขาที่เกี่ยวข้องกับคณะบำบัดการพูด ซึ่งมีอยู่แค่ 2 เมืองคือ โลกนินาและ แพทรา หน้าที่ของพวกเขาคือรักษาคคนที่มีความยากในการพูด สามารถทำงานได้ในองค์กรทางสุขภาพ โรงพยาบาล ศูนย์สุขภาพจิต โรงเรียนในหน่วยงานเอกชน แน่ใจว่านักบำบัดการพูดต้องไม่มีปัญหาในด้าน การเขียนและการพูด ได้มีการประเมินไว้แล้วว่าอาชีพนี้ได้อยู่และจะมีโอกาสด้านบวกอย่างสำคัญใน ตลาดแรงงาน

ข้อมูลเพิ่มเติมสามารถสืบค้นได้จากเว็บไซต์ ดังนี้

<http://www.asha.org/>

<http://www.specialeducation.gr/>

www.cplol.org

www.ialp.info

นักกายภาพบำบัด

นักกายภาพบำบัดสำเร็จการศึกษาในสาขาที่เกี่ยวข้องกับคณะกายภาพบำบัด สามารถทำงานในโรงพยาบาลทั้ง ภาครัฐและเอกชน ศูนย์สุขภาพ ปฏิบัติการทางวิทยาศาสตร์ สหภาพกีฬา และสำนักงานเอกชน ได้รับการ ประเมินว่าอาชีพนี้ได้รับและจะมีโอกาสด้านบวกอย่างสำคัญในตลาดแรงงาน

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ได้จากเว็บไซต์ ดังนี้

<http://www.psf.org.gr/>

<http://www.eeef.gr/>

4. อาชีพด้านเทคนิค (อาชีพะ)

สถาปนิก

สถาปนิกสำเร็จการศึกษาที่เกี่ยวข้องคณะสถาปัตยกรรม ผู้สำเร็จการศึกษาสามารถทำงานเป็นสถาปนิกได้เมื่อ ได้รับใบอนุญาตซึ่งออกโดยสมาคมช่างเทคนิคของกรีซภายหลังการทดสอบ นอกจากนี้ สถาปนิกต้องลง ลายมือชื่อในแบบก่อสร้างด้วย ถ้าท่านต้องการทำงานในภาครัฐ พวกเขาต้องได้รับปริญญา 4 ปี หลังจากได้รับ ใบอนุญาตพิเศษจากสหพันธ์ก่อสร้างภาครัฐ สถาปนิกสามารถทำงานในบริษัทก่อสร้าง ในกระทรวง ใน องค์กร



และในสำนักงานเอกชน โอกาสทางอาชีพสถาปนิกเป็นบวกในตลาดแรงงานกรีซ ตามเงื่อนไขที่พวกเขาต้องมีพื้นฐานทางครอบครัวในด้านสถาปัตยกรรม (ในกรีซ มันค่อนข้างยากสำหรับสถาปนิกหรือวิศวกรโยธาที่เข้ามาในโลกของการก่อสร้างถ้าพวกเขาไม่มีคนที่ช่วยเขาในตอนเริ่มต้น)

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ได้จากเว็บไซต์ ดังนี้

<http://www.tee.gr/>

www.sadas-pea.gr

วิศวกรเครื่องกล

วิศวกรเครื่องกลสำเร็จการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับคณะวิศวกรรมเครื่องกล เมื่อสำเร็จการศึกษาสามารถทำงานเป็นวิศวกรเครื่องกลเมื่อได้รับใบอนุญาตพิเศษที่ออกโดยสมาคมช่างเทคนิคแห่งกรีซภายหลังสอบการทดสอบ พวกเขาสามารถทำงานในบริษัทก่อสร้าง สำนักงานช่างเทคนิค ในโรงงาน ในโรงกลั่นน้ำมัน เป็นต้น โอกาสทางอาชีพของวิศวกรเครื่องกลเป็นบวกมากที่สุดในตลาดแรงงานกรีซ เพราะว่ามีทางออกของอาชีพหลากหลายมากที่สุด

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ได้จากเว็บไซต์ ดังนี้

<http://www.tee.gr/>

<http://www.haes.gr/>

www.pedmede.gr

วิศวกรเคมี

วิศวกรเคมีสำเร็จการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับคณะวิศวกรรมเคมี เมื่อสำเร็จการศึกษาสามารถทำงานเป็นวิศวกรเคมีเมื่อได้รับใบอนุญาตพิเศษที่ออกโดยสมาคมช่างเทคนิคแห่งกรีซภายหลังสอบการทดสอบ พวกเขาสามารถทำงานได้ทั้งภาครัฐและเอกชน ยิ่งไปกว่านั้น พวกเขาสามารถทำงานในโรงงานเครื่องสำอาง เครื่องดื่มและอาหาร ในธุรกิจเคมีและในสำนักงานเอกชน โอกาสทางอาชีพของวิศวกรเคมีเป็นบวกมากที่สุดในตลาดแรงงานกรีซ

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ได้จากเว็บไซต์ ดังนี้

<http://www.tee.gr/>

www.psxm.gr/

วิศวกรไฟฟ้า

วิศวกรไฟฟ้าสำเร็จการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับคณะวิศวกรรมไฟฟ้าและวิศวกรรมคอมพิวเตอร์ เมื่อสำเร็จการศึกษาสามารถทำงานเป็นวิศวกรไฟฟ้า



เมื่อได้รับใบอนุญาตพิเศษที่ออกโดยสมาคมช่างเทคนิคแห่งกรีซ พวกเขาสามารถทำงานได้ทั้งวิศวกรสื่อสาร เทคโนโลยีและสารสนเทศและวิศวกรในภาคก่อสร้าง ในภาครัฐและเอกชน โอกาสทางอาชีพของวิศวกรเคมี เป็นบวกมากที่สุดในตลาดแรงงานกรีซ เพราะว่ามีทางออกของอาชีพหลากหลายมากที่สุด

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ได้จากเว็บไซต์ ดังนี้

<http://www.tee.gr/>

www.pedmede.gr

5. อาชีพด้านการเงิน

ผู้จัดการการตลาด

ผู้จัดการการตลาดสำเร็จการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการตลาด ผู้สำเร็จการศึกษาเข้าร่วมกับสมาคมเศรษฐกิจแห่งกรีซและมีสิทธิทางอาชีพเช่นเดียวกับนักเศรษฐศาสตร์ พวกเขามีความสามารถที่จะทำงานในหลากหลายภาคส่วนของธุรกิจ เช่น การสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ การวางแผนการผลิต การตลาด การขาย การค้า เป็นต้น ได้มีการประเมินว่าอาชีพนี้มีโอกาสที่เป็นบวกอย่างสำคัญยิ่งในตลาดแรงงาน ซึ่งครอบคลุมส่วนสำคัญในบริษัท

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ได้จากเว็บไซต์ ดังนี้

<http://www.oee.gr/>

www.eede.gr

นักบัญชี

นักบัญชีสำเร็จการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับคณะบัญชี ผู้สำเร็จการศึกษาสามารถทำงานได้ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ในบริษัทและธุรกิจจำนวนมาก นอกจากนี้ พวกเขามีความสามารถที่จะทำงานในบริษัททำบัญชีและจัดตั้งสำนักงานบัญชีของตัวเอง เราต้องชี้ไปที่ความจริงที่ว่านักบัญชีสามารถทำงานภายหลังได้รับใบอนุญาตพิเศษจากสมาคมเศรษฐกิจแห่งกรีซ ได้มีการประเมินว่าอาชีพนี้มีโอกาสที่เป็นบวกอย่างสำคัญยิ่งในตลาดแรงงานตามความต้องการของธุรกิจบริการด้านเศรษฐกิจและการบัญชี

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ได้จากเว็บไซต์ ดังนี้

<http://www.oe-e.gr/>



นักเศรษฐศาสตร์

นักเศรษฐศาสตร์สำเร็จการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับคณะเศรษฐศาสตร์ ผู้สำเร็จการศึกษาเข้าร่วมสมาคมเศรษฐกิจแห่งกรีซและมีสิทธิทางอาชีพที่จะทำงานได้ทั้งเป็นนักเศรษฐศาสตร์และนักบัญชีได้เช่นกัน นักเศรษฐศาสตร์สามารถทำงานได้ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน นอกเหนือจากนี้ นักเศรษฐศาสตร์ยังมีโอกาสทำงานในธนาคาร ในบริษัทและในบริษัท ในการวิจัย เป็นต้น โอกาสทางอาชีพนักเศรษฐศาสตร์เป็นบวกอย่างยิ่งในตลาดแรงงานกรีซ ตามความต้องการของธุรกิจบริการด้านเศรษฐกิจ

ข้อมูลเพิ่มเติมหาได้ได้จากเว็บไซต์ ดังนี้

<http://www.oe-e.gr/>

www.aiesec.gr

ผู้จัดการขาย

ผู้จัดการฝ่ายขายสำเร็จการศึกษาในคณะใดก็ได้ อาชีพนี้ไม่ได้ระบุการศึกษา แต่ขึ้นอยู่กับความสนใจและความสามารถในการขายของคน โดยปกติผู้จัดการฝ่ายขายได้ศึกษาเศรษฐกิจหรือมีความรู้ด้านเศรษฐกิจ โอกาสทางอาชีพผู้จัดการขายมีความเป็นบวกเป็นอย่างมากในตลาดแรงงานของกรีซและอาชีพนี้มีความต้องการอย่างมาก

ความคิดเห็นสุดท้าย เราพูดได้ว่าโรงเรียนทหารและโรงเรียนตำรวจเป็นที่ชื่นชอบของนักเรียนกรีซ เนื่องจากพวกเขามั่นใจว่ามีงานทำแน่นอน ในกรีซ นักเรียนจำนวนมาก (และพ่อแม่ของพวกเขา) มีความหวังที่จะทำงานในภาครัฐ ที่ซึ่งมีเงินเดือนมั่นคงและมีผลัดเวลาที่กำหนด (ที่เรียกว่า ความฝันของกรีซ)



เคล็ดลับสำคัญในการหางาน

ในสมัยก่อน การหางานนั้นง่ายมาก ทุกอย่างที่ท่านต้องทำส่งผ่านท่าน หินลับมีด หอกและเหล็กเสียบ สัตว์ม้า ทอดคอน และท่านก็ได้รับการพิจารณาในการจ้างงาน สิ่งที่คุณค่าหัวต้องการคือกะโหลกศีรษะของท่าน และ ”เอาชื่อท่านออกจากที่นั่น” หมายความว่าทาสีไว้บนผนังถ้า

เราอาจใช้เวลายาวนานไปสำหรับเวลาที่ง่ายแค่นี้ การหางานทุกวันนี้มีความยากและขั้นตอนก็ผิดพลาด หลังจากนี้พวกเราจะไม่เรียกว่างานว่า การค้นหา ทั้งสิ้น การแข่งขันทุกวันนี้และตลาดแรงงานที่ก้าวไปอย่างรวดเร็วมีอิทธิพลต่อคนหางานที่จะพัฒนาความหลากหลายเทคนิคเพื่อที่จะอยู่ต่อไปในช่วงของการวิวัฒนาการ นี่เป็นหนทางเดียวในการหางานของท่านคือคิดว่าท่านได้รับการจ้างงานในธุรกิจที่ค้นพบงานของตัวเอง

คนส่วนใหญ่ ให้ความหมายว่างานนั้นต้องไปทำงานในเวลา ทำงานให้ดีที่สุดตามปริมาณงาน และเลิกงานตามเวลา ในขณะที่จำนวนเวลาและการใช้พลังงานมากมายจ้างลูกจ้างไปยังลูกจ้าง กฎเกณฑ์ก็ยังคงเดิม แต่เมื่อคนส่วนใหญ่มองหางานทำการหางานมักจะเป็นการสูญเปล่า คนหางานจำนวนมากไม่เข้าใจว่าหน่วยงานและการบริหารเวลาทำให้เกิดปัญหาสำหรับพวกเขาเหมือนกับการจ้างงาน นี่เป็นความจริงสำหรับที่เพิ่งจบวิทยาลัย ที่ต้องการหรือไม่ต้องการงานประจำระยะยาว

ถ้าท่านคิดเกี่ยวกับในแง่ของผู้ถูกสืบทอดของพวกเรา ท่านจะไม่ออกไปแล้วนำปลาเข้าบ้านถ้าท่านไม่ได้ยืนอยู่ในแม่น้ำพร้อมด้วยหอกในมือทุกวัน ในความพยายามที่จะนำท่านกลับมาตามเส้นทางก่อนประวัติศาสตร์ เท้าที่เปียกมีการบันทึกคำแนะนำที่จะช่วยให้ท่านอยู่บนทางเดินและกลับบ้านพร้อมด้วยเบคอน (หรืออย่างน้อยก็ หมูป่า)

อย่าผัดวันประกันพรุ่ง

มองหางานที่อาจจะเป็นไปได้ นำความผิดหวัง ความน่ารังเกียจ ถ้าท่านได้อ่านนิตยสารทุกเล่มในบ้านแล้ว จัดเฟอร์นิเจอร์ใหม่ และเย็บผ้าใหม่ใหม่เพราะว่าท่านได้หางานมากเกินไปแล้ว มันถึงเวลา ที่ต้องยึดและจัดลำดับใหม่

หนทางที่ดีที่สุดคือหลีกเลี่ยงการผัดวันประกันพรุ่งคือให้กำหนดเป้าหมายที่สามารถจัดการได้สำหรับตัวเอง อย่างรวดเร็วที่จะวางกลยุทธ์และกำหนดตัวเองจากความวุ่นวายใจที่ทำให้ท่านมุ่งเน้นไปที่งานในมือ : การหางาน

กำหนดเป้าหมายสำหรับตัวเองและจัดลำดับความสำคัญ

ในการเริ่มต้นของวันและสัปดาห์ กำหนดเป้าหมาย เป้าหมายของท่านไม่ควรครอบงำเหมือนกับ “มีการจ่ายงานในวันสิ้นเดือน” “แต่ขอให้เป้าหมายที่เล็กกว่าที่จะเน้นการจ้างงาน” หนทางนั้น แต่ครั้งที่ท่านตรวจสอบบางสิ่งออกจากรายการมันจะเป็นชัยชนะ เป้าหมายที่เป็นไปได้ควรจะรวมถึงการหาคนที่ดีที่สุดเพื่อติดต่อเกี่ยวกับการสัมภาษณ์หรือ



รอกอยโทรศัพท์จากนายจ้างจนกระทั่งสิ้นสุดวันทำงาน โดยการกำหนดระดับความสำคัญของงาน ต่ำไปสูง
ท่านเริ่ม ท่านต้องแน่ใจว่าท่านได้ใช้เวลาตามวิถีทาง

วางแผนทำงานในชั่วโมงทำงานปกติในการหางานของท่าน

เป็นแค่การตามล่า การตามรอยและการจับสัตว์

นั่นไม่ได้หมายความว่าท่านต้องนั่งทำงานหน้าคอมพิวเตอร์แปดชั่วโมงเต็ม แต่ท่านควรจะต้องทำสิ่งที่ทำให้
การหางานของท่านเดินหน้า

ตัวอย่างงานควรจะไปถึงการ โทรศัพท์ไปถามผู้จัดการที่จ้างงานให้สะดวกซื้อที่ถูกต้อง ร่างจดหมายปะหน้า
วิชัยบริษัท สร้างเครือข่ายกับใกล้เคียงด้วยกาแฟ และฝึกอบรมโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ทำให้ท่านมี

ความสามารถในการจ้างงานมากขึ้น เมื่อท่านทำสิ่งเหล่านั้นแล้วไม่เป็นผลอะไร แต่อย่างน้อยควรแน่ใจว่า

ชั่วโมงทำงานของท่านอยู่ในช่วงชั่วโมงทำงานของบริษัทที่ท่านติดต่อ

ทำให้แน่ใจว่าท่านมีอะไรที่ท่านต้องการ

ถ้าท่านต้องออกไปล่าสัตว์มาเป็นอาหาร ทำต้องมีอุปกรณ์ที่จะทำให้ประสบความสำเร็จ ท่านมีฉมวก (ได้ผล
มากกว่าฉมวกมือ) รองเท้าหนังที่ใส่พอดี (เพื่อป้องกันเท้าจากหนาม) ผ้าขาวม้าขนสัตว์ (เพราะว่ามันดูดี) การ
หางานก็ไม่ได้แตกต่างกันเลย ตั้งโต๊ะพร้อมด้วยอุปกรณ์กาแฟ ที่จัดเก็บข้อมูลที่ติดตาม และทุกอย่างที่ท่าน
ต้องการทำงานให้สะดวกสบาย ถ้าท่านไม่มีสิ่งเหล่านี้ในมือเมื่อท่านเริ่มงาน ท่านจะใช้เวลามากในการวิ่งหา
ร้านถ่ายเอกสาร ร้านอุปกรณ์กาแฟเมื่อท่านต้องมองหางาน

อย่าทำงานให้ตัวเองต้องตกต่ำ

ท่านต้องรู้สึกสดชื่นเมื่อท่านได้รับการสัมภาษณ์และเมื่อท่านเริ่มทำงาน ถ้าท่านทำงานหนัก 24 ชั่วโมงในหนึ่ง
วัน 7 วันต่อสัปดาห์ในการหางานทำ ท่านควรออกกำลังกาย สิ่งสุดท้ายที่ควรทำคือทำงานให้หนักเพื่อที่จะ
ได้รับการสัมภาษณ์เมื่อท่านได้รับสัมภาษณ์ ท่านสามารถสื่อสารผ่านการลมหายใจและเสียงกระซิบเท่านั้น
พักผ่อนให้มากๆ ดื่มน้ำมากๆ และรักษาสุขภาพเพราะท่านจะได้ไม่ต้องเริ่มงานด้วยการลาป่วย รวมถึงไม่ทำ
ให้ตัวเองเครียดมากเกินไป มองหางานที่มั่นคง แต่ถ้าท่านทำในสิ่งที่ต้องการเพื่อรักษาความรู้สึกของตนเอง
ท่านจะรู้สึกดี

ให้เพื่อนและครอบครัวช่วยเหลือ

คนที่อยู่ใกล้ชิดสามารถช่วยเหลือท่านในการหางาน ได้มากกว่าส่งอาหารและฟังท่านบ่นเกี่ยวกับการหางาน
ขึ้นอยู่กับอารมณ์ของพวกเขา เพื่อนและครอบครัวท่านสามารถช่วยเหลือท่านในการค้นหาบริษัท ทำการ
จำลองการสัมภาษณ์ และช่วยตรวจร่างประวัติย่อและหนังสือปะหน้า พวกเขายังเป็นแหล่งเครือข่ายที่ดี
เหมือนกับการล่าสัตว์ในยุคสมัยก่อนต้องนำเนื้อกลับมา



ถ้าสำหรับคนเฝ้าทั้งหมด สัญญาว่าจะนำพวกเขาออกมาสู่เมือง โดยเร็วเมื่อท่านได้มีประวัติที่สูง มีงานที่ได้รับ
เงินเดือนสูง

เช่นเดียวกันที่ท่านเริ่มรับพิธีกรรม เฝ้ารอเพื่องานทดลอง มันจะทำให้ท่านผ่านช่วงเวลาที่เอนกาย มันเป็นเช่นนั้น
มันทำเพื่อคนถ้า



สาระสำคัญที่ 3 : พัฒนาตัวเองเพื่อเส้นทางอาชีพของท่าน

คำแนะนำและเคล็ดลับการเขียนประวัติย่อ

ยุทธวิธีประวัติย่อที่ดีเยี่ยม

ถ้าท่านต้องการประวัติย่อที่ดีเยี่ยม ท่านต้องจัดระเบียบ ท่านต้องเปลี่ยนวิธีการเขียนใหม่เพื่อสร้างประวัติย่อที่ประสบความสำเร็จ ซารา เบอริร์ นักประพันธ์หนังสือขายดีมีข้อเสนอแนะมาให้ท่าน เขียนประวัติย่อให้ดีเยี่ยมในที่สุดสัปดาห์ ถ้าท่านยังมีข้อสงสัยเกี่ยวกับประวัติย่อให้ทบทวน ขอให้ดูประวัติย่ออย่างใกล้ชิด

ท่านอาจจะเคยได้ยินมาก่อนและท่านอาจจะเคยคิดว่าประวัติย่อของท่านดีเยี่ยมตลอด มันเคยได้ผลมาก่อนในอดีตและท่านก็จัดการกับการสัมภาษณ์ อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าท่านจะเพิ่งเข้าสู่ตลาดแรงงานหรือทำงานไปตามขั้นบันไดอาชีพ ท่านอาจจะรู้สึกว่าคุณควรจะได้รับเงินมากกว่านี้ มีผลตอบแทนเพิ่มมากขึ้นหรือได้เลื่อนขั้นเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว การเลือกงานมักจะเป็นไปตามที่ท่านขายบนกระดาษ

ท่านมียุทธวิธีการขายที่ถูกต้องสำหรับระดับตำแหน่งงานที่ท่านสมัครแล้วใช่ไหม ท่านได้เขียนประวัติย่อใหม่หรือแก้ไขเท่านั้น ท่านได้ทำให้ตัวเองเขียนประวัติย่อให้ได้รับชัยชนะหรือไม่

ดังนั้น มันไม่ใช่ปัญหาที่มองเห็นที่ประวัติย่อส่วนใหญ่เน้นแต่มันง่ายต่อการมองเห็นผิด พวกเขาอาจจะไม่ได้กังวลใจ แต่เมื่อคิดว่าผู้จัดการฝ่ายบุคคลส่วนใหญ่ได้รับใบสมัครเป็นร้อยสำหรับการสมัครงานหนึ่งตำแหน่ง แน่แน่นอนว่าประวัติย่อที่ดีทำให้แตกต่างออกไป ผู้สมัครบางคนใช้เวลาในการวางแผนเครื่องแต่งกายสำหรับการสัมภาษณ์มากกว่าการเขียนประวัติย่อใหม่ ถ้าไม่มีการเข้าถึงข้อมูลที่ต้องการ ประวัติย่อที่ดี และกลยุทธ์ในการขาย ท่านไม่จำเป็นต้องมีเครื่องแต่งกายใหม่แต่อย่างไร ความเสียใจนั้นมีจริง

ดังนั้น ประวัติย่อมีอะไรที่ผิดบ่อยู่ที่สุด จดรายการเป็นกับดักด้านล่าง ถ้าท่านยังคงมีข้อสงสัยเกี่ยวกับประวัติย่อทำไมไม่เลือกการประเมินผลทางอาชีพจากที่ปรึกษาด้านอาชีพ ถ้าท่านสามารถหลีกเลี่ยงความผิดพลาดได้ประวัติย่อของท่านควรจะโดดเด่นในทุกเหตุผลที่ต้องการ

การไม่ปรับปรุงประวัติย่อ เมื่อสิบปีก่อนประวัติย่อมีรูปที่ถูกต้องเพียงรูปแบบเดียว แต่ทุกวันนี้ตลาดแรงงานมีการแข่งขันมากขึ้น อะไรที่มีความจำเป็นคือ อาชีพนักออกแบบเสื้อผ้าสตรี ประวัติย่อที่ท่านสามารถปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงให้ทันสมัยเป็นหนทางที่ท่านอาจจะได้รับประโยชน์จากบริษัท ประวัติย่อที่เป็นมาตรฐานกล่าวถึง ฉันต้องการงาน ช่วยฉันด้วย ประวัติย่อ..และจดหมายนำกล่าวว่ ฉันรักบริษัทของท่าน ท่านมีปัญหาและเป็นคนที่จะไปแก้ปัญหาให้ได้ เวลาและความพยายามที่ท่านใช้ในการคัดเลือกสมรรถภาพของท่านและเน้นไปที่บริษัทไม่ใช่ตัวท่าน ท่านจะได้สื่อข้อความการขาย

ไม่ต้องตอบคำถามที่ลงในโฆษณา มันง่ายเกินไปที่จะข้ามคำถามไปเพราะท่านเร่งรีบหรือท่านต้องการคู่มือ ท่านไม่ต้องการทำมัน อย่างไรก็ตาม การรอคอยจนกว่าท่านได้รับการสัมภาษณ์เพื่อแสดงให้เขาเห็นว่าท่านเก่งด้านกลยุทธ์ความเสี่ยง



อ่าน โฆษณาและประกาศตามที่นายจ้างต้องการ คุณสมบัติส่วนบุคคลอะไรที่นายจ้างมองหา ทักษะอะไรที่มีความจำเป็นตามที่ระบุ ข้อมูลข้อเท็จจริงอะไรที่ต้องการ ระบุความต้องการของนายจ้าง ไม่ใช่ตัวท่าน ประวัติย่อของท่าน ได้ตอบคำถาม อย่างไร อะไร ที่ไหน และ เมื่อไหร่ หรือยัง

พูดเรื่อยเปื่อยมากเกินไป ประวัติย่อของท่านมีความยาวเท่าไร แบบอย่างที่สมควรมีความยาว 2-3 หน้าและจดหมายนำ 1 หน้า ถ้าท่านเพิ่มจะเรียนจบอาจจะมีข้อมูลน้อย แต่อย่าขยายความให้ยาวด้วยสิ่งที่ไม่จำเป็น ข้อความที่มีประโยชน์หนึ่งหน้ากระดาษมีความชัดเจนมากกว่าข้อเท็จจริงที่ไม่เกี่ยวข้องถึง 2 หน้า

การจัดวางข้อความผิดที่ การแนะนำตัวเป็นส่วนสำคัญที่สุดของประวัติย่อ ผู้หางานจำนวนมากนำรายละเอียดส่วนตัวไปไว้ในตอนท้ายของประวัติย่อและบางคนลืมใส่รายละเอียด เช่น อายุ สถานการณ์สมรสและรายละเอียดที่ติดต่อ การขายสำคัญยิ่งในการเขียนประวัติย่อแต่ผู้สมัครส่วนใหญ่เลือกที่จะทิ้งระเบิดผู้อ่านด้วยประวัติส่วนตัว ประวัติการทำงานและการศึกษา ผู้สมัครลืมที่จะพูดถึงสิ่งที่พวกเขาจะขาย ดังนั้นส่วนที่สำคัญที่สุดของการขายคือส่วนของความสามารถ อะไรที่ท่านวางขายในประวัติย่อ ท่านเข้าใจระดับของความเชี่ยวชาญและความสามารถที่ระบุชัดเจนหรือไหม ท่านได้ทำทุกอย่างเพื่อโน้มน้าวแลทำให้ผู้อ่านเชื่อมั่นว่าการลงทุนในทักษะของท่านเป็นทางเลือกที่ดีหรือไม่

พูดถึงระยะเวลาเกี่ยวกับการศึกษาของท่าน การศึกษาแต่ละส่วนยาวเท่าไร ท่านสงสัยเกี่ยวกับทักษะและความเชี่ยวชาญที่ท่านได้ลงรายการคุณสมบัติทุกอย่างที่ท่านได้รับหรือไม่ ท่านได้ลงรายละเอียด เช่น ใบขับขี่หรือการทดสอบเปียโนหรือไม่ คุณสมบัติเป็นส่วนสำคัญเพราะจะโน้มน้าวใจผู้อ่านของข้อมูลประจำตัวของท่าน แต่ท่านต้องจำไว้ว่านายจ้างมองหาผู้สมัครที่มีการรับรู้เชิงพาณิชย์ ดังนั้นในส่วนนี้จะป็นรายละเอียดที่แท้จริงและแสดงถึงคุณค่าเชิงพาณิชย์ในส่วนของความสามารถและทักษะ อย่าไปยุ่งกับคะแนน GCSE ไม่อย่างนั้นจะทำให้ท่านมีคุณสมบัติสูงที่สุดหรือไม่ก็ท่านกำลังสมัครงานเป็นครั้งแรก อีกอย่างหนึ่ง ให้เพียงแค่คุณสมบัติที่ได้รับ (จำนวนของ GCSE) สถานที่ศึกษาและวันที่ ความสำคัญคือสิ่งที่ท่านสำเร็จไม่ใช่วันที่

รายละเอียดเกี่ยวกับงานอดิเรกมากเกินไป งานอดิเรกไม่จำเป็นสำหรับประวัติย่อ ทำให้นายจ้างจึงสนใจทักษะการดำเนินเอาส่วนของงานอดิเรกออกไปจากประวัติย่อ แต่ให้มีบุคลิกภาพอยู่ด้วย ท่านสามารถใส่ประเภทบุคลิกภาพ อะไรคือจุดแข็งส่วนตัวท่านและท่านจะประสานกับมันอย่างไร โดยที่ไม่ต้องกล่าวถึงเช่นบอกว่าท่านไปโบสถ์ทุกวัน ทำข้อความส่วนบุคคลให้เนียนแหลมและได้ผล อย่างกังวลกับผู้อ่านด้วยความประทับใจที่ท่านต้องหยุดงานเพื่อรักษาตัวจากอาการเจ็บป่วยจากการเล่นกีฬาในวันหยุด

ยังไม่รวมถึงจดหมายปะหน้า บอกสิ่งที่ท่านต้องการอย่างเข้มแข็ง ไม่เป็นไรแต่เมื่อมีงานเข้ามามันจะรู้สึกแข็งแรงกว่า ห่อหุ้มประวัติย่อของท่านโดยหนังสือปะหน้าที่มีประสิทธิภาพ ของงานโดยเน้นย้ำทักษะและความเชี่ยวชาญของท่าน



ใช้พื้นที่มากกว่า 75% ของจดหมายพูดถึงนายจ้างไม่ใช่ตัวท่าน

มองดูประวัติส่วนตัวอีกครั้ง มันคืออย่างไร ประวัติส่วนตัวนั้นเป็นเอกสารล้ำหลังหรือมองโลกแง่บวกหรือแง่ลบ มันจะชนะการแข่งขันหรือปล่อยให้การแข่งขันนั้นผ่านไป ทำให้มั่นใจว่าประวัติย่อได้ระบุคุณค่าในตัวท่านอย่างชัดเจน คุ่มค่าและระดับความเชี่ยวชาญของท่าน ถ้าท่านต้องการมุมมองที่เป็นธรรมในด้านประสิทธิภาพของประวัติย่อของท่าน สามารถดูได้ที่ <http://www.careerconsultants.co.uk/career/cvassessment.asp>

ประวัติย่อของท่านมีสมรรถภาพสูงพอที่จะส่งผลต่อการตัดสินใจหรือไม่

ท่านกำลังมองหาอะไรจากการย้ายงานครั้งต่อไป คำถามที่มีอำนาจจะช่วยให้คุณค้นพบสิ่งที่ท่านต้องการจากงานต่อไป มันไม่ว่าท่านอยู่ที่ไหนหรือท่านกำลังทำอะไรในปัจจุบัน ทำต้องการมากกว่าจากงานต่อไปและชีวิตการทำงาน ท่านต้องการเงินเกี่ยวกับยศ ความนับถือ คุณค่าและความคุ้มค่าในตัวเอง ความก้าวหน้า โอกาสอำนาจ ความสงบ ความชัดเจน คุณภาพ อิศรภาพ ความปลอดภัย การได้รับการยอมรับหรือสิ่งอื่นๆ มากขึ้นใช่หรือไม่ ไม่ว่าท่านจะประสบความสำเร็จสิ่งที่ท่านต้องการขึ้นอยู่กับการสื่อสารข้อความในประวัติย่อของท่าน นั่นคือแค่นั้น

อ่านประวัติย่อของท่านอีกครั้ง นายจ้างรับรู้ถึงสิ่งที่ท่านต้องการประสบความสำเร็จในอาชีพที่ปรารถนาหรือไม่ ประวัติย่อของท่านได้แสดงถึงความสามารถของท่านได้อย่างชัดเจนหรือไม่ ประวัติย่อของท่านมีความคิดปะปนกันไปหรือไม่ ท่านขายแนวคิดในการเป็นสมาชิกของทีมงานบริษัทอย่างไร

ท่านได้ห่อหุ้มตัวเองอย่างถูกต้องหรือไม่ ผู้อ่านสามารถเห็นใจความหลักความชำนาญการ โททกใน 20 วินาทีแรกที่หรือไม่

ท่านขายจุดแข็งของท่านในทางบวกหรือไม่ เมื่อผู้สมัครมุ่งเน้นจุดแข็งของตัวเองมักจะทำให้เกิดความผิดพลาดที่ยิ่งใหญ่ขึ้น ตัวอย่างเช่น พนักงานขายได้รับ โรคระบาดในหนึ่งปี ขอให้ได้พบ ท่านจะประหลาดใจและดีใจกับประสบการณ์ของฉัน ฉันมีบันทึกทางเดินที่ดีเยี่ยม แม้ว่าฉันจะไม่ได้เป็นม้า ฉันก็นับถือนายจ้างของฉันตลอดเวลา โปรดอย่าลืมนะที่จะได้ตอบประวัติย่อของฉันไว้ที่กล่องฝากข้อความที่สำนักงานฉัน ผู้สมัครได้ลิ้มวิธีการขายตัวเองหรือไม่ หรือพวกเขาไม่คุ้นเคยที่จะประเมินค่าประสบการณ์และทักษะของตัวเองในทางบวกเพื่อที่จะมีชัยชนะในการทำงาน

ท่านได้หางานทางออนไลน์เป็นส่วนใหญ่ใช่หรือไม่ อินเทอร์เน็ตได้เปลี่ยนแปลงหนทางในการหางาน ท่านสามารถเข้าถึงงานที่กว้างไกลในอาชีพที่ท่านเลือกได้มากขึ้น นายจ้างสามารถเข้าถึงผู้สมัครได้มากกว่าอย่างเท่าเทียมกัน มันง่ายกว่ามากในการจับคู่งานกับคนได้อย่างถูกต้อง ท่านได้ทิ้งโอกาสที่จะได้นายจ้างที่เหมาะสมที่ได้เลือกประวัติย่อท่านหรือไม่ ท่านได้ทำให้ประวัติย่อของท่านมีสัมผัสส่วนบุคคลที่น่าจดจำได้หรือไม่

ประวัติย่อของท่านมีอารมณ์หรือไม่ อารมณ์นั้นเป็นแรงขับเคลื่อนในอาชีพข้างหน้า มันต้องมีความเป็นผู้ใหญ่ที่จะเข้าใจว่างานอะไรในภาคธุรกิจที่ท่านอยู่แล้วแต่รู้สึกว่ามันอ่อนไหวและเปลี่ยนแปลงได้หากเกิดอะไรขึ้น ความรู้สึกนั้นท่านรู้สึกอย่างไรกับงานของท่าน



ประวัติย่อของท่านครอบคลุมสิ่งเหล่านี้หรือไม่

ประวัติย่อของท่านสะท้อนถึงชื่อเสียงของท่านหรือป่าว ชื่อเสียงของท่านสำคัญ ท่านต้องตัดสินใจว่าอะไรที่ท่านประสบความสำเร็จได้ดีกว่าสิ่งที่ท่านอยากจะทำหรือสิ่งที่ได้ทำแล้ว บันทึกทางเดินของท่านมีความแข็งแกร่งอย่างไร ท่านทำงานให้ติดตามที่ท่านสนับสนุนตัวเองในประวัติย่อใหม่

ท่านได้งานที่ดีใหม่ ท่านได้ทำการส่งสิ่งที่ท่านต้องการหรือมีความจำเป็นใหม่ เป็นพลังของตัวเองเพื่อความสำเร็จในอาชีพอย่างเด็ดเดี่ยว ท่านต้องการมุ่งเน้นไปที่อะไร

ถ้าท่านเปลี่ยนประวัติย่อเพื่อสะท้อนความเชี่ยวชาญและสิ่งที่ท่านสามารถส่งได้ สิ่งนี้จะเปลี่ยนสิ่งที่ท่านได้รับการตอบสนองจากนายจ้าง

ทัศนคติของท่านได้สะท้อนในประวัติย่อ

มีศิลปะในการเขียนประวัติย่อได้อย่างไม่ต้องสงสัย ไม่ต้องเขียนบอกว่าท่านทำงานเพื่อใครให้ท่านบอกว่าท่านได้ทำอะไรบ้าง เขียนประวัติให้มีพลังส่งผลถึงผู้อ่านและบรรยายถึงทัศนคติและวิสัยทัศน์ของท่านสำหรับงานที่ท่านสมัคร

เมื่อมีคนพูดถึงทัศนคติ มันงานที่จะให้ตั้งรับและดีออกมาและเริ่มตั้งคำถามกับคนอื่นหรือกับตัวพวกเขาเอง แต่ความหมายโดยตรงของคำว่า ทัศนคติ ที่เกี่ยวข้องกับการหางานและการเขียนประวัติย่อ นั้นมีสำคัญจริงๆ ใหม่ และคุณสมบัติไม่สำคัญไปกว่าทัศนคติซะใหม่

คุณสมบัติ ประสบการณ์ที่ผ่านมาและประวัติบริษัทเป็นสิ่งที่สำคัญแต่ทัศนคติและสิ่งที่ท่านวาดภาพอย่างไรจะเป็นสิ่งที่ตัดสินใจว่าท่านจะได้รับการจ้างงานหรือมองผ่านไป ทัศนคติของท่านเป็นสิ่งที่ชี้ขาดความสำเร็จในการหางานทั้งหมดของท่านและมีผลสะท้อนจากคำที่ใช้ในประวัติย่อและการแสดงออกทางใบหน้า การเดิน น้ำเสียง ความอ่อนน้อม พฤติกรรมและการแต่งกายในการสัมภาษณ์ นายจ้างไม่ได้มองหาผู้สมัครที่มีความสมบูรณ์แบบเพราะว่ามันไม่มีสิ่งเหล่านี้ อย่างไรก็ตาม พวกเขามองหาคนที่มั่นคง เชื่อถือได้ เอาใจจริงเอาใจคิดบวก มีวิสัยทัศน์ ผู้สมัครที่ต้องอนาคตที่ยืนยาว ผู้สมัครที่ให้เหตุผลกับนายจ้างได้มากกว่า ที่จะพูดว่า “ใช่” กับเขา มากกว่าพูดว่า “ไม่” ผู้สมัครที่เพิ่มคุณค่าให้กับบริษัทและไม่มีใครที่จะนำสัมภาระและปัญหามาให้กับเขา

ความลับคือรู้ว่าจะหลีกเลี่ยงทัศนคติที่เป็นลบอย่างไรและวิธีการวาดภาพตัวเองให้เป็นบวกมากขึ้นด้วยประวัติย่อและการสัมภาษณ์เพื่อว่าท่านจะได้รับการบรรจุหีบห่อที่ดีที่สุด

ทัศนคติด้านลบ

ทำทุกๆ สิ่งให้ชัดเจนยิ่งขึ้น ประเภทของทัศนคติตัวอย่างและสภาพจิตใจที่นายจ้างเลื่อนไป มีดังนี้

1. ทัศนคติของนักฉวยโอกาส คนที่ฉวยโอกาสจะไม่มีมาให้คำมั่นสัญญาที่จริงจังกับนายจ้างและง่ายต่อการย้ายเมื่อพวกเขามีความต้องการความเปลี่ยนแปลง ท่านมีทัศนคติเป็นนักฉวยโอกาสหรือไม่ ท่านเป็นคนเบื่อหน่ายหรือไม่



ท่านกำลังมองหาอะไร มันเป็นเงิน รถยนต์ การเพิ่มความรับผิดชอบหรือไม่

การดำเนินการ : ท่านต้องคัดกรองว่าอะไรที่ท่านต้องการจากอาชีพในระยะสั้นและระยะยาว

2. ทักษะคิดหัดหู้ บุคคลที่หัดหู้ไม่ต้องการรับผิดชอบในอาชีพ มันสามารถล่วงรู้ได้เพราะผู้สมัครมักจะดำเนินบริษัทและสภาพแวดล้อมว่ามีอะไรเกิดขึ้นบ้าง

ท่านมีทักษะคิดที่หัดหู้ใหม่ใหม่ ท่านมองหางานใหม่เมื่อท่านเส้ำซิมกับคนที่ท่านทำงานด้วยหรือไม่ ท่านได้สมัครงานในสิ่งที่เหนือกว่าที่ท่านทำงานอยู่หรือไม่ เมื่อท่านรู้สึกว่าท่านไม่สามารถรับมือและต้องการหนีออกจากความน่าเบื่อในสถานการณ์ปัจจุบันหรือไม่

การดำเนินการ : ท่านต้องเริ่มทำหน้าที่ในอาชีพของท่าน คัดสิ่งที่คุณต้องการและตระหนักว่าท่านจะมีผลกระทบต่อสถานการณ์ของท่าน คิดถึงสิ่งที่ท่านชอบทำและอะไรที่จูงใจท่านและแสดงสิ่งที่ดีในประวัติย่อและการสัมภาษณ์ดีกว่าสิ่งที่แย่

3. ทักษะคิดที่จุนเจือว คนที่จุนเจือวจะพุดถึงบริษัทเก่าควรจะให้รางวัลเขาอย่างไร หรือคนอื่นควรปฏิบัติกับเขาอย่างไร ท่านมีทักษะคิดที่จุนเจือวหรือไม่ ท่านเริ่มหางานเมื่อรู้สึกว่าท่านถูกมองข้ามไปใช่หรือไม่ เมื่อท่านพบว่าเพื่อนร่วมงานและผู้ใต้บังคับบัญชาได้มีการเลื่อนขั้นและท่านไม่ได้ ถึงแม้ว่าท่านคิดว่าตัวเองน่าจะได้รับการหรือไม่ ท่านไม่ได้รับความเชื่อถือเมื่อท่านได้รับงานโครงการหรือใหม่ หรือเมื่อท่านรู้สึกว่าอาชีพของท่านไม่มีการเคลื่อนไหวไปอย่างรวดเร็วอย่างที่ควรจะเป็นหรือไม่

การดำเนินการ : ถ้าท่านรู้สึกว่าท่านได้รับการปฏิบัติที่ไม่ยุติธรรมหรือไม่ถูกต้อง โป้รตระวัง พุดคุยกับเจ้านายและหาทางแก้ไข ท่านไม่ต้องการแบกรับกับความสิ้นหวังกับเวลาที่เหลือกับอาชีพที่ควรจะได้เติบโตไปกับกาลเวลา ถ้ามีกรณีเกิดขึ้นในการสัมภาษณ์ ควรจะพุดถึงบุคลิกภาพที่ขัดแย้งกันมากกว่าพุดถึงสิ่งที่ท่านควรจะได้รับหรือต้องได้รับ ทุกคนสามารถมีบุคลิกภาพที่ขัดแย้งกัน ดังนั้นไม่จำเป็นต้องกลับไปถ้าแสดงได้เหมาะสมแล้ว

4. ทักษะคิดมีความต้องการอย่างมาก นายจ้างรู้สึกรูมิใจในบริษัท/ธุรกิจของพวกเขา และต้องการจ้างคนที่มีความค่า ผู้ถูกสัมภาษณ์ที่มีความต้องการอย่างมากมักจะเป็นคนที่มองความต้องการและสถานการณ์ของตัวเองว่ามีความสำคัญมากกว่าของนายจ้าง ท่านเป็นคนที่มีทัศนคติมีความต้องการอย่างมากใช่หรือไม่ ท่านว่างงานและขาดเงินใช่หรือไม่ ท่านคุกคามมากเกินไปไหม ท่านไม่มั่นใจกับสิ่งที่ท่านต้องการทำแต่ตั้งใจที่จะพยายามกับทุกงานใช่ไหม

การดำเนินการ : ท่านต้องพยายามและมองแง่คิดของนายจ้างเสมือนหนึ่งเป็นตัวท่านเอง ท่านอาจจะพบงานชั่วคราวที่ทำให้บรรเทาความกดดันและภาระทางการเงิน



ท่านควรจะเน้นเหตุผลด้านบวกและทักษะมากกว่าพูดว่าท่านจะทำอะไร เพราะสิ่งนี้อ่อนแอและเป็นจุดอ่อน

5. ทักษะที่ไม่จริงจังกคนที่ไม่จริงจังกทำให้ตัวเองต้องห่างออกไปเพราะว่าขาดสมรรถภาพ ความมั่นใจ ความแข็งแกร่ง นายจ้างจะประทับใจกับทุกสิ่งที่ได้พยายามมากที่สุดและจะพูดว่าไม่รับกวน ท่านมีทักษะที่ไม่จริงจังกหรือไม่ โดยส่วนตัวท่านเป็นคนที่สิ้นหวังและตกต่ำง่าย ท่านต้องการเวลาเพื่อรักษาและเลียแผลเมื่อท่านถูกปฏิเสธหรือไม่ ท่านล้มเลิกเมื่อเจออุปสรรคครั้งแรกเลยไหม หรือท่านมองว่ามันเป็นขั้นตอนของการเรียนรู้หาเหตุผลที่ท่านไม่ได้รับการคัดเลือกและทำตามคำแนะนำที่ท่านได้รับหรือไม่ การหางานของท่านไม่มีทางสว่างและใช้เวลาไปกับความรู้สึกผิดที่ไม่มีอะไรเกิดขึ้นกับงานข้างหน้าใช่หรือไม่

การดำเนินการ : ค้นหว่าทำไมท่านถึงยอมแพ้ ท่านต้องการทำงานจริงหรือไม่

6. ทักษะที่ไม่มั่นคงทางอารมณ์ นายจ้างต้องการความมั่นใจว่าท่านสามารถและจำทำงานได้ นายจ้างจะเข้าไปเกี่ยวข้องกับถ้าท่านประสบกับปัญหาทางอารมณ์และทางบุคคลที่มีผลต่อการปฏิบัติงานของท่าน

ท่านมีทักษะที่ไม่มั่นคงทางอารมณ์หรือไม่ บางทีท่านมีประสบการณ์การสูญเสียหรือผ่านการหย่าร้าง ถ้าหย่าร้างหรือแตกแยก ให้อธิบายเหตุการณ์อย่างสั้นถ้าท่านได้เพิ่มเข้าไปเป็นกรณีของท่าน

การดำเนินการ : ถ้าถามถึงเหตุการณ์ อย่าติดกับดักให้รายละเอียดกับนายจ้างทุกอย่าง นายจ้างจะไม่สนใจสิ่งนี้ตัวท่านเองนั้นและที่จะแยกตัวเองออกไป นายจ้างไม่ต้องการจ้างปัญหาทุกอย่างที่ท่านมีเพราะพวกเขาก็มีของเขาเองอยู่แล้ว

7. ทักษะที่รู้ไปหมดทุกเรื่องไม่ได้ทำให้คนอื่นอุ่นใจในแนวทางที่เขาคิด เขามักจะอำพรางด้วยความสำคัญของตัวเองและแสดงให้เห็นว่าในอดีตเขาฉลาดอย่างไรที่ได้เชิญชวนคนอื่นทำให้เขตกต่ำหรือดูความผิดพลาดของเขาแน่นอนว่านายจ้างมีความสนใจในประสบการณ์ของท่านแต่ก็จะเป็นเฉพาะส่วนที่นายจ้างต้องการเท่านั้น ท่านมีทักษะที่รู้ไปหมดทุกเรื่องหรือไม่ ท่านได้พูดถึงประสบการณ์และรับว่าจะทำสิ่งนี้โดยไม่สนใจกฎเกณฑ์ใหม่หรือไม่ ท่านเปิดรับแนวคิดใหม่ๆ หรือไม่ ท่านมองความต้องการและแนวคิดของคนอื่นหรือไม่

การดำเนินการ : พูดถึงความคาดหวังที่นายจ้างต้องการและเกี่ยวข้องกับประสบการณ์ของท่านกับความต้องการนี้

8. ทักษะที่ไร้เหตุผล คนที่ไร้เหตุผลทำตัวเองหลุดออกเพราะว่าขาดการเคารพตัวเองในตนเอง เมื่อถามถึงวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน



การโต้เถียงของพวกเขาทำให้พลาดไปและเขาก็จะพบกับปัญหาใหญ่ ท่านมีทัศนคติ ไร้เหตุผลหรือไม่ ท่านมีคุณสมบัติต่ำกว่างานที่ท่านสมัครหรือไม่ ท่านมองการณ์ไกลเกินกว่าที่ท่านเป็นในตอนนี้อย่างไรหรือไม่ ท่านยึดมาตรฐานที่ท่านไม่สามารถประสบความสำเร็จได้ตอนนี้และท่านพลาดมันตลอดหรือไม่ หรือว่าท่านสมัครงานที่ท่านมีคุณสมบัติสูงกว่าและไม่ทำให้ท่านมีโอกาสได้ใช้ความสามารถได้อย่างเต็มที่หรือไม่

การดำเนินการ : พยายามแยกความคิดตัวเองว่าท่านต้องการอะไรจากอาชีพและเข้าใกล้สิ่งเป็นไปได้

9. ทัศนคติสูงเอาเผากิน คนที่สูงเอาเผากินไม่สามารถรบกวนเพื่อให้ถูกต้องหรือไม่นั่นพวกเขาก็ไหลเลื่อน ท่านมีทัศนคติสูงเอาเผากินหรือไม่ ท่านมีการสัมภาษณ์และประวัติที่ดีหรือไม่ ท่านมีการปรากฏตัวและความสะอาดที่ดีหรือท่านเบี่ยงเบนหรือหย่อนยานเกี่ยวกับเรื่องเหล่านี้ ท่านได้นำเหตุการณ์ในครอบครัวเข้ามาในการทำการตัดสินใจของท่าน อาชีพนี้มีการเคลื่อนไหวที่ดีสำหรับตัวท่านหรือสำหรับทั้งครอบครัวไหม ท่านได้พิจารณาระยะเวลาที่ชั่วโมง ใช้เวลาจากบ้านมากเกินไปหรือการย้ายที่ใหม่จะส่งผลต่อท่านทั้งหมดหรือไม่

การดำเนินการ : ระบุอะไรคือปัญหา ถ้าท่านไม่ทราบขอให้ถามเพื่อนสนิทหรือที่ปรึกษาด้านอาชีพ หรือโทรศัพท์ถามผู้สัมภาษณ์และกล้าที่จะถาม พยายามฟังว่าพูดอะไรและมีผลกระทบอะไร มันเป็นเรื่องจริงหรือเท็จ ถ้าเป็นเท็จ ลืมมันไปและคิดว่ามันไม่มีอะไร แต่ ถ้าจริง ต้องกล้าหาญและ

10. ทัศนคติไม่ประนีประนอม นายจ้างอ้างว่าความไม่ประนีประนอมเป็นเหตุผลของการปฏิเสธโดยอัตโนมัติ ผู้สมัครต้องแสดงให้เห็นถึงความคาดหวังของนายจ้างที่พวกเขาสามารถและจะทำตามที่ร้องขอและและการแนะนำเบื้องต้นได้ ท่านมีทัศนคติที่ไม่ประนีประนอมหรือไม่ ท่านปล่อยให้ตัวเองสิ้นหวังเพราะท่านไม่ได้เสนอข้อมูลที่นายจ้างต้องการหรือไม่

การดำเนินการ : ไม่ว่าท่านจะชอบมันหรือไม่ จำไว้ว่ากฎของการหางานคือทำในสิ่งที่นายจ้างต้องการและทำในสิ่งที่ท่านคิดจะทำ ท่านจะมีโอกาสได้แสดงความสามารถและความคิดริเริ่มในการสัมภาษณ์และประเมินว่าท่านจะเหมาะสมกับหน่วยงาน

สรุป

ทัศนคติด้านลบที่ปรากฏด้านบนมีอัตราการตกต่ำสูงกว่าอัตราความสำเร็จ ผู้สมัครจำเป็นต้องรับรู้ถึงความสามารถ จุดแข็ง และจุดอ่อนและสามารถแสดงออกได้ทั้งด้านการเขียนและการพูด

ถามตัวเองว่าประวัติของท่านมีแง่ดีอย่างไร ท่านต้องการหางานอย่างจริงจังหรือป่าว ท่านได้เสนอขายตัวท่านเองถึงความเป็นไปได้สูงสุดในประวัติย่อและในการสัมภาษณ์หรือไม่

ในประวัติย่อของท่านได้ระบุตำแหน่งงานที่เหมาะสมหรือไม่

บอกกับคนหางานทุกคนว่าอะไรที่ทำให้พวกเขารู้สึกดีและทุกคนจะต้องพูดว่า “กำลังจะได้อ่าน”



การประสบความสำเร็จในขั้นตอนนี้ไม่ง่ายเสมอไป การได้งานเป็นอำนาจของประวัติย่อของท่าน

คนหางานส่วนใหญ่ปล่อยให้ตัวเองตกต่ำเมื่อมาถึงประวัติย่อ พวกเขา มักจะใช้คำ เช่น “รวมทั้ง” ลงรายการหน้าที่ ซึ่งใครๆ ก็ทำได้ และพลาดที่จะพูดถึงสิ่งที่พวกเขาทำสิ่งที่แตกต่างให้กับองค์กร สั้นๆ พวกเขาไม่ลงทุนกับประวัติย่อ และถ้าท่านเป็นคนรับสมัคร สิ่งนี้จะบอกอะไรกับท่านเกี่ยวกับผู้สมัครบ้าง

นอกจากนี้ ผู้สมัครใช้รูปแบบ สไตล์และสีเดียวกันมาหลายปี ในขณะที่มันอาจจะมีชัยชนะในการสัมภาษณ์เมื่อไม่กี่ปีนี้ มันไม่เป็นผลเท่าที่ควรในตลาดแรงงานในปัจจุบัน

การทดสอบเด็ดขาดคือนายจ้างคิดอะไรเกี่ยวกับประวัติย่อของท่าน ถ้าท่านไม่ได้รับการคัดเลือกให้สอบสัมภาษณ์เนื่องจากประวัติย่อของท่าน มันพยายามที่จะทำให้การอธิบายโดยตัวท่านเอง ท่านใส่ข้อมูลอายุ สถานภาพทางสมรส การศึกษา ประสบการณ์การทำงาน ตำแหน่งงาน เงินเดือน เชื้อชาติ เพศ หรือบริษัทปัจจุบัน สิ่งเหล่านี้เป็นเหตุผลจริงหรือไม่ อาจจะไม่ใช่ มันเป็นเรื่องที่ปัจจัยเหล่านี้อาจจะเป็นส่วนแต่คำตอบอาจจะลึกซึ้งมากกว่านี้

ทุกคน ไม่ว่ามีความสามารถอะไรก็ตามสามารถทำให้พวกเขามีความเชื่อสัจย์ในทางบวกที่จะเอาชนะในการทำงานได้ ความลับคือรู้วิธีการที่จะขายตัวเองและทำให้นายจ้างพอใจที่จะเชิญท่านมาสัมภาษณ์

การตรวจเช็คประวัติย่ออย่างรวดเร็ว

ประวัติย่อท่านต้อง

1. เป็นเป้าหมายไปยังงานที่ยังเป็นคำถาม ตัดต่อประวัติย่อให้เข้ากับตำแหน่งงานเสนอ นำเสนอเป้าหมายทั้งหมดในประวัติย่อ
2. แสดงให้เห็นว่าท่านสามารถทำงานได้ อธิบายอย่างย่อๆและรวดเร็วถึงทักษะและความสามารถ นายไม่ต้องการอ่านข้อมูลมากมายเพื่อตอบคำถาม ว่า คนๆ นี้สามารถทำงานนี้ได้ไหม
3. แสดงถึงบุคลิกภาพท่านมี ท่านเป็นคนแบบไหน
4. สะท้อนทัศนคติของท่าน รักษาความเป็นคนมุ่งมั่น คิดบวกและระดับเหมือนธุรกิจ
5. ทำแบบย่อและมุ่งเป้า รวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องเล็กน้อย ชื่อคู่สมรสไม่ได้สะท้อนถึงความสามารถในการทำงานของท่าน รักษารายละเอียดส่วนตัวให้น้อยที่สุด ไม่ควรให้เกิน 10 คำ หากสามารถพูดได้แค่ 4 คำ
6. สาธยายว่าท่านเชื่อมั่นในตัวเอง โฆษณาตัวเอง – ตัวเองทั้งหมด ดิกว่าให้ข้อมูลที่ยืดยาวและน่าเบื่อ



7. มุ่งไปที่นายจ้าง ไม่ใช่ตัวท่านเอง สาธยายคุณค่าในตัวท่านและอย่ากล่าวถึงสิ่งที่ไม่ใช่สาระเกี่ยวกับตัวท่านเอง

ประวัติย่อที่ดีมีคุณค่าดังทองคำ มันจะส่งผลและช่วยให้ท่านก้าวหน้าในอาชีพ มันเป็นสิ่งที่มีความมีประสิทธิภาพ ไหลลื่นและสมดุลในทุกๆพื้นที่ ประวัติย่อส่วนใหญ่ไม่เป็นไปตามประเภทนี้ ถ้าประวัติย่อของท่านไม่ได้ขายตัวท่าน ได้อย่างเต็มที่ให้ค้นหาว่ามันต้องมีการปรับปรุงอะไรอีก สถิติจากบริษัทที่ปรึกษาอาชีพออนไลน์แสดงให้เห็นว่าค่าเฉลี่ยในการจัดการประวัติย่อมีคะแนนเพียง 38 % ในการทดสอบแบบประเมินประวัติย่อ เป็นการยืนยันว่าประวัติย่อส่วนใหญ่ข้อมูลไม่สมบูรณ์

วิธีการเขียนจดหมายปะหน้า

จดหมายปะหน้าเป็นสิ่งสำคัญที่สุดที่ท่านจำเป็นต้องเขียน จดหมายปะหน้าจึงเป็นสิ่งจำเป็น ถ้าไม่มีการสมัครงานของท่านก็จะว่างเปล่าไม่สมบูรณ์ ประวัติย่อไม่ได้เป็นเอกสารใบเดียว มันจำเป็นต้องมีจดหมายปะหน้าเพื่อยืนยันและเขียนรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับประวัติย่อได้

ปัญหาของผู้หางานส่วนใหญ่คือ วิธีการเขียนจดหมายปะหน้าที่ดี ท่านต้องการจดหมายปะหน้าสำหรับตำแหน่งงานเฉพาะหรือไม่ ท่านต้องการจดหมายปะหน้าที่เป็นรูปแบบสำเร็จหรือไม่ หรือท่านต้องการคำแนะนำจดหมายปะหน้าหรือไม่

การเขียนจดหมายปะหน้าเป็นเรื่องที่ยาก ผู้สมัครบางคนรู้สึกว่าการเขียนจดหมายมันยากกว่าการเขียนประวัติย่อ จดหมายปะหน้าที่ดีต้องสามารถอ่านได้ทุกโอกาส และนักธุรกิจส่วนใหญ่จะมีมารยาทพอที่จะพูดคุยกับท่านทางโทรศัพท์ ถ้าเป็นอย่างย่อ ถ้าท่านติดตามหัวหน้าด้วยการโทรศัพท์

จดหมายปะหน้าส่วนใหญ่มีข้อผิดพลาด

ผู้สมัครส่วนใหญ่รู้สึกว่ายากที่จะต้องเขียนจดหมายปะหน้าให้มีประสิทธิภาพ จดหมายปะหน้าเป็นจดหมายที่สุดที่ท่านจะต้องเขียนเพราะว่ามันมีคำถามตามรูปแบบ รูปแบบและวิธีที่ทำให้นายจ้างเห็น มันเป็นที่จดหมายปะหน้าที่ดีสามารถทำให้ท่านได้งานทำ แล้วทำไมผู้สมัครงานจำนวนมากถึงไม่เขียนให้มันได้ผลสักหนึ่งครั้ง

มันมีความลับมากมายเกี่ยวกับจดหมายปะหน้า มีคำถามทั่วไปที่มักถามมากที่สุดคือ ถ้าสมัครงานออนไลน์ จดหมายปะหน้าจำเป็นต้องมีไหม ถ้าส่งประวัติส่วนตัวหรืออัปโหลดประวัติย่อโดยไม่มีจดหมายปะหน้า ท่านอาจจะเสี่ยงต่อการถูกมองข้ามไป นายจ้างอาจจะสรุปเอาเองว่าท่านไม่มีความน่าเชื่อถือ เพราะท่าน

- ไม่สามารถทำงานให้ลุล่วงไปได้
- ไม่สามารถนำเสนอตัวเองได้อย่างเหมาะสม (ดังนั้น ท่านจะเป็นตัวแทนบริษัทได้อย่างไร)



- ไม่สามารถออกถึงตัวท่านเองในการเขียน
- ไม่สามารถเขียนจดหมายได้

จดหมายนำเป็นสิ่งสำคัญ ถ้าไม่มีจดหมายนำใบสมัครนั้นก็จะไม่สมบูรณ์ ประวัตีย่อไม่ใช่เอกสารเดี่ยว จะต้องมิจดหมายนำเพื่อที่จะยืนยันและถอดรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับประวัตีย่อ จุดประสงค์จดหมายนำคือ

- แนะนำตัวกับนายจ้าง
- แนะนำว่าประวัตีย่อได้แบบมาด้วย
- ขายจุดแข็งของตัวเอง
- แสดงคุณค่าของตัวเอง
- ยืนยันถึงความกระตือรือร้นของตัวเอง
- อธิบายถึงภูมิหลังและระดับความเชี่ยวชาญ
- หาข้อมูลเพิ่มเติมตามความต้องการในโฆษณา
- ครอบคลุมถึงสิ่งที่เกี่ยวข้องที่นายจ้างต้องการเกี่ยวกับตัวท่าน เช่น อายุ ประสบการณ์ ระดับความเชี่ยวชาญ สุขภาพหรือสถานการณ์ของครอบครัว
- สอบถามถึงการสัมภาษณ์

สิ่งที่ต้องในใจคือ จดหมายปะหน้ามีรูปแบบที่หลากหลาย แต่ละชนิดมีความแตกต่างกันใน การเข้าถึงข้อความ อะไรคือความแตกต่างของจดหมายปะหน้าแต่ละชนิด

จดหมายปะหน้าได้ตอบโจทย์โฆษณา

บางทีมันก็เป็นจดหมายที่ง่ายที่สุด โฆษณาได้ให้รูปแบบและจำนวนข้อมูลที่ต้องการ จดหมายนี้เป็นรูปแบบมาตรฐานและสไตล์ ท่านจำเป็นต้องพิจารณาว่าท่านจะต้องเป็นเช่นนั้นเช่น ทำไมท่านถึงเป็นคนที่ดีที่สุดในงานนั้น ทำไมท่านถึงเกี่ยวกับตำแหน่งนั้น ทำไมความเชี่ยวชาญของท่านถึงได้มีประโยชน์กับนายจ้างและวิธีการทำให้ครอบครัวมากกว่าซ่อน

จดหมายปะหน้าที่ดี

เป้าหมายของงานหรือตลาดงานที่ท่านทำงานอยู่อาจจะหมายถึงต้องแนะนำตัวเองกับบริษัทตามรูปแบบของจดหมายเสียงโซค เหมือนจะมีไม่มากนักในโฆษณารับสมัคร ถ้าท่านสามารถเขียนจดหมายธุรกิจและเพิ่มเติมความต้องการของบริษัท ท่านอาจจะได้รับการตอบรับที่เป็นบวกจากนายจ้าง

แนะนำให้พยายามวิถีทางที่แตกต่างอีกหลายครั้งเพื่อค้นพบสิ่งที่ดีที่สุดสำหรับตัวท่าน ท่านจำเป็นต้องเลือกวิถีทางของท่าน เพื่อนำส่งการเปิดรับที่ดี



ซึ่งจะเน้นไปที่นายจ้างมากกว่าตัวท่านและอธิบายและขายประสบการณ์ของท่าน

จดหมายปะหน้าที่เป็นมิตร

จดหมายปะหน้าที่เป็นมิตรอาจจะเป็นสิ่งที่ยากที่สุดใน การเขียนจดหมายปะหน้าทั้งหมด ความเป็นมิตรจะชนะ หรือแพ้ขึ้นอยู่กับ การเขียนดั่งนั้นทำให้แน่ใจว่า มันถูกต้อง เพื่อนไม่ใช่แค่เพียงเฉพาะเพื่อนสนิทหรือเพื่อนรัก แต่รวมถึงทุกคนที่รู้จักชื่อท่าน – ในความเป็นจริงทุกคนที่ช่วยท่านในการหางานนี้ อย่างจัดใครออกไปก่อนถึง เวลาอันสมควรเพราะว่าพวกเขาสามารถช่วยเหลือท่านได้ ในตอนนี้ไม่สำคัญว่าเพื่อนของท่านอยู่ที่ไหน เพราะว่าเพื่อนของเพื่อนท่านอยู่ใกล้ท่าน

ต้องมั่นใจว่าได้สร้างมันขึ้นมาใหม่จากครั้งก่อน อธิบายสถานการณ์ของท่าน บอกพวกเขาว่าเราสามารถช่วยเหลือท่านได้ ตามคำแนะนำและความคิดและจบด้วยเขียนโน้ต

สิ่งที่ควรหลีกเลี่ยง

จดหมายปะหน้าส่วนใหญ่พลาดไปเพราะไม่สามารถทำให้นายจ้าง ในอีกทาง ผู้สมัครงานมุ่งเน้นความต้องการ ของตัวเองมากเกินไปและไม่มุ่งเน้นไปที่ความต้องการของนายจ้าง ดังนั้นจดหมายปะหน้าไม่ได้เพิ่มเติมอะไร ลงไปในการสมัครงานและบางทีก็ทำลายข้อความในประวัติย่อไปด้วย มันอาจเป็นไปได้เพราะจดหมายคือ X-A อ่อนแอ จดหมายซึ่งเน้นเฉพาะประวัติย่อที่แบบมากกว่าการยืนยันความเชี่ยวชาญของท่านอีกครั้ง จดหมายชนิดนี้ให้อ่านากับนายจ้าง อ่านาที่จะพูดว่า ใช่ หรือ ไม่ กับการสมัครงานของท่าน นำเสียดายจดหมายปะหน้าส่วนใหญ่พลาดส่วนนี้ไป

X-An ก้าวร้าว จดหมายที่ บางทีก็แสดงถึงหรือย้ำว่าทำไมนายจ้างต้องรับใบสมัครนี้ หรืออธิบายถึงว่าทำไม บริษัทถึงต้องดำเนินธุรกิจ พยายามหลีกเลี่ยงการเข้าถึงนี้

X-A จำขัน จดหมายซึ่งจะไม่เกิดผล เรื่องตลกเก๊อบจะเป็นตัวท่าน เก็บอารมณ์ขันไว้เวลาที่ท่านได้พบหน้ากับ ผู้รับ ท่านสามารถตัดสินใจได้ตอบและปรับให้ใกล้เคียงกัน

X-A สร้างสรรค์ จดหมาย ซึ่งมีที่ในด้านประชาสัมพันธ์ การโฆษณาและการตลาด ทุกอย่างเก๊อบจะไม่ และ จดหมายชนิดนี้จะเป็นที่พอใจมากกว่า ถ้ามันไม่ใช่เส้นทางของท่าน แต่ท่านต้องการสร้างมัน ท่านสามารถทำให้แตกต่างโดยการเลือกลงท้ายด้วยความแตกต่างด้วย “ความจริงใจยิ่ง” หรือ “ด้วยความซื่อสัตย์ยิ่ง”

ท่านสามารถทดลอง ‘ด้วยความมั่นใจ’ ‘ด้วยน้ำสนใจยิ่ง’ ‘เพื่อนของท่าน’ ‘ด้วยความขอบคุณที่อบอุ่น’ และ อื่นๆ

X-An จดหมายแบบด้าสมัย ซึ่งทำให้ผู้อ่านหลุดไป ดังนั้นผู้สมัครจำนวนมากเปลี่ยนบุคลิกภาพในจดหมายปะหน้า พวกเขาใช้ช่วงเวลาที่อาจจะใช้เมื่อห้าสิบปีที่ผ่านมาแล้ว รวมถึง ‘ก้าวต่อไปข้างหน้า’ ‘สำหรับการพิจารณาพิจารณาของท่าน’ และ ‘ก่อนการย้ายอาชีพของฉันทัน’ ใช้คำเหล่านี้ได้เฉพาะในจดหมายปะหน้าเท่านั้นเมื่อ พูดคุยกับนายจ้าง

แบบประวัติย่อ ยูโรพาส



ประวัติย่อ ยูโร پاس

ข้อมูลส่วนบุคคล

นามสกุล ชื่อ

ที่อยู่

โทรศัพท์

แฟกซ์

อีเมลล์

สัญชาติ

วันเดือนปีเกิด

เพศ

ตำแหน่งงาน/ สาขาอาชีพ

ประสบการณ์การทำงาน

วันที่

อาชีพหรือตำแหน่ง

ความรับผิดชอบและ

กิจกรรมหลัก

แนบรูปถ่าย เอาหัวข้อออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง (ดูคำแนะนำ)

(เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง ดูคำแนะนำ)

(เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง ดูคำแนะนำ)

(เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง ดูคำแนะนำ)

(เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง ดูคำแนะนำ)

(เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง ดูคำแนะนำ)

(เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง ดูคำแนะนำ)

(เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง ดูคำแนะนำ)

(เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง ดูคำแนะนำ)

(เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง ดูคำแนะนำ)

เพิ่มรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับหลักสูตรที่ท่านสำเร็จ เริ่มจากปีล่าสุด (เอาออกหากไม่เกี่ยวข้องกัน)



ชื่อและที่อยู่ของนายจ้าง

ประเภทกิจการของนายจ้าง

การศึกษาและการฝึกอบรม

วันที่

เพิ่มรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับหลักสูตรที่ท่านสำเร็จ

เริ่มจากปีล่าสุด (เอาออกหากไม่เกี่ยวข้องกัน)

ชื่อคุณวุฒิที่ได้รับ

วิชาเอก/ทักษะอาชีพที่ครอบคลุม

ชื่อและประเภทองค์กรที่ให้การศึกษา
และฝึกอบรม

การจัดระดับชาติหรือระดับนานาชาติ

เอาออกหากไม่เกี่ยวข้อง (ดูคำแนะนำ)

ทักษะส่วนบุคคลและความสามารถ

ระบุภาษาถิ่น (ถ้าเกี่ยวข้องให้เพิ่มภาษา ดูคำแนะนำ)

ภาษาถิ่น

ภาษาอื่น

ประเมินตนเอง

ระดับยุโรป

ความเข้าใจ	การพูด	การเขียน
การฟัง การอ่าน	ปฏิบัติการต่อการพูด	ผลิตผลของการพูด

ภาษา

ทักษะทางสังคมและความสามารถ

เปลี่ยนข้อความนี้โดยอธิบายถึงความสามารถและระบุ

สิ่งที่ต้องการ (เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง ดูคำแนะนำ)



ความสามารถและทักษะในการจัดระบบ	เปลี่ยนข้อความนี้โดยอธิบายถึงความสามารถและระบุสิ่งที่ต้องการ (เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง กรุณาระบุ)
ความสามารถและทักษะทางเทคนิค	เปลี่ยนข้อความนี้โดยอธิบายถึงความสามารถและระบุสิ่งที่ต้องการ (เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง กรุณาระบุ)
ความสามารถและทักษะด้านคอมพิวเตอร์	เปลี่ยนข้อความนี้โดยอธิบายถึงความสามารถและระบุสิ่งที่ต้องการ (เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง กรุณาระบุ)
ความสามารถและทักษะเกี่ยวกับศิลปะ	เปลี่ยนข้อความนี้โดยอธิบายถึงความสามารถและระบุสิ่งที่ต้องการ (เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง กรุณาระบุ)
ความสามารถและทักษะด้านอื่นๆ	เปลี่ยนข้อความนี้โดยอธิบายถึงความสามารถและระบุสิ่งที่ต้องการ (เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง กรุณาระบุ)
ใบขับขี่	ระบุที่นี่ถ้าท่านมีใบขับขี่และถ้ามีให้ระบุประเภทใบขับขี่ด้วย (เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง กรุณาระบุ)
ข้อมูลเพิ่มเติม	ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น บุคคลที่ติดต่อได้ อ้างอิง เป็นต้น (เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง กรุณาระบุ)
ภาคผนวก	ระบุรายการที่แนบ (เอาออกถ้าไม่เกี่ยวข้อง กรุณาระบุ)



การสื่อสารที่ดี 7 ประการ

เราอยู่ในช่วงของการเปลี่ยนแปลง- ซึ่งชัดเจน- มากกว่าการฟังคำบรรยายของคนอื่นถึงประโยชน์ของการเปลี่ยนแปลง อย่างไรก็ตาม ผู้จัดการต้องการเคล็ดลับเพื่อนำทางในการเปลี่ยนแปลงและทำตามขั้นตอนตั้งแต่เริ่มต้นจากผู้จัดการจนกลายเป็นผู้นำทีม

สิ่งหนึ่งที่สำคัญที่สุดในการเป็นผู้นำคือความสามารถที่จะสร้างแรงบันดาลใจให้กับลูกจ้าง เพื่อความชัดเจนของวิสัยทัศน์ในอนาคต บทความต่อไปนำมาจากหนังสือบทวิจารณ์ผู้บริหาร และได้มีการนำไปเขียนใหม่ในที่ทำงาน RCMP

การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพเป็นสิ่งสำคัญในการขับเคลื่อนลูกจ้างหลังวิสัยทัศน์ใหม่ ในอีกด้านหนึ่ง การสื่อสารที่แย่ เป็นหนทางที่แย่ที่สุดที่จะลดการกระตุ้นลูกจ้างให้และหยุดความก้าวหน้าทุกอย่าง อย่าพูดถึงเวลาที่อธิบายวิสัยทัศน์ “ไม่อธิบายวิสัยทัศน์ให้ชัดเจน ภาษาที่ไม่สามารถเข้าใจได้ หรือไม่” เดินไปพูดไป” เป็นหนทางที่องค์กรจะไม่ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย หลักการ 7 ข้อด้านล่างจะช่วยเหลือให้ท่านหลีกเลี่ยงจากความผิดพลาด

ทำให้ง่าย

ไม่ต้องมีจุดศูนย์รวม ประโยคที่เพิ่มเติมด้วยคำที่เป็นภาษาเฉพาะอาชีพและคำเป็นเสียงพิมพ์ที่สร้างความสับสน ภาษาเป็นเครื่องมือที่ไม่แน่ชัด เมื่อเราได้ใช้ภาษาเฉพาะอาชีพซ้ำไม่ชัดเจนจะทำให้ความหมายเปลี่ยนไป พิจารณาตัวอย่างนี้

- เรื่องที่หนึ่ง : เป้าหมายเราคือปรับปรุงทางเลือกในการให้บริการช่วยเหลือนำส่งผู้ได้รับบาดเจ็บเพื่อว่าพวกเขาจะได้รับบริการที่ดีกว่าในบรรดาผู้ให้บริการในเขตประเทศนี้ ในสายเหมือนกัน เรามีเป้าหมายสายการให้บริการที่มีอยู่และแบบการส่งเพื่อส่งผ่านให้ทางเลือกบริการนำส่งที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- เรื่องที่สอง : เราต้องเป็นผู้ให้บริการผู้ประสบเคราะห์ภัยที่ดีที่สุดที่กำลังดำรงในแคนาดา เราจะทำสิ่งนี้โดยดูว่าเราให้บริการอะไรและเราให้บริการอย่างไร เพื่อดูว่าเราสามารถทำให้มันดีกว่า

เรื่องแบบไหนที่ท่านคิดว่าคนที่เข้าใจได้ดีกว่า และตอบสนอง

ใช้การเปรียบเทียบและอุปมา

คำเปรียบเทียบ การอุปมา ตัวอย่าง หรือ เพียงแค่ระบายสีเพื่อให้ภาษามีสีสันช่วยในการสื่อสารแนวคิดและมีประสิทธิภาพ นี่เป็นบทสนทนาที่สี่สันจากบริษัทขนาดใหญ่ที่ต้องเผชิญกับการแข่งขันดุเดือดจากเจ้าภาพใหม่บริษัทที่เล็กกว่า “เราต้องการเป็นน้อยกว่าช่างและมากกว่าคือความเป็นมิตรกับลูกค้าไทรัน โนซอร์สเร็กซ์”

ภาษาเป็นจินตนาการ แต่ก็แม่นยำ การเปลี่ยนร่างจากช่างไปเป็นที่เรียกชื่อวิทยุทิศทางที่องค์กรจะก้าวไป จนเติบโต แต่จะมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ใช้นานาทัศนะที่แตกต่างเพื่อกระจายคำ

การกระจายคำในการประชุมใหญ่ ทั้งในการนำเสนอที่เป็นทางการและอย่างไม่เป็นทางการตัวต่อตัวหรือการอภิปรายกลุ่มและการนำเสนอปกติ กระตุ้นลูกจ้างให้อ่านการกระจายข่าวของบ้านเมือง จดหมายข่าวกองพล ข่าวด่วน



ข้อเท็จจริงกับความต้องการ ม้าควน เดอะ การ์เร็จเจอร์ หนังสือพิมพ์รายไตรมาส เมื่อมีข้อมูลมาจาก 6 ทิศทางที่แตกต่างกัน มันจะได้ยิน

การเน้นย้ำข้อความ

ข้อความที่เน้นย้ำบ่อยครั้งเท่าที่เป็นไปได้ แผนการต่อเนื่องโอกาสในการติดต่อรวมถึงการพัฒนาข้อความสำคัญของท่าน ข้อความสำคัญเป็นความคิดที่ท่านต้องการผู้ฟัง (ในกรณีของท่าน ลูกจ้างของท่าน) ที่จะนำมันกลับบ้านไปด้วย ข้อความสำคัญควรจะเป็นส่วนหนึ่งของการประชุม การสนทนา เป็นต้น เมื่อมีการตอบคำถาม ตอบคำถามอย่างซื่อสัตย์ แต่ขอให้ใช้มันให้เป็นโอกาสในการเน้นย้ำข้อความสำคัญ ตัวอย่างหนึ่งของข้อความสำคัญคือ ลูกจ้างของตำรวจรอยัลแคนาดาเคยนมอที่รับผิดชอบต่อชุมชนของเรา สิ่งนี้อาจจะไม่เคยได้พูดถึงในการอภิปรายโดยไม่มีตัวอย่างที่เราจะแสดงถึงความรับผิดชอบนี้ แต่มันก็เป็นใจความที่เราอยากให้ผู้ฟังรับมันไปและเน้นย้ำ หรือคิดถึงมันอีกครั้ง

นำโดยตัวอย่าง

ถ้าท่านทำในสิ่งที่ตรงกันข้ามกับที่ท่านพูด จะไม่มีใครฟังท่าน ท่านต้องเดินไปพูดไป

- เรากำลังส่งเสริมใหม่ วิสัยทัศน์มุ่งเน้นลูกค้า ดังนั้นการบริหารควรจะรับรองที่ฟังลูกจ้างที่เกี่ยวข้องและตอบสนองต่อลูกจ้างภายในระยะเวลาที่กำหนด
- ถ้าเรากระตุ้นการให้อำนาจและเชื่อใจในกระดาศ เราควรวางแผนเพื่อเข้าไปปฏิบัติการ และให้การสนับสนุนลูกจ้างดำเนินการด้วยแนวคิด รับเอาแนวคิดที่ดีมา
- ถ้าเราสนับสนุนการรักษาชุมชน ผู้นำควรแสดงสิ่งนี้เพื่อนำส่งบริการให้กับทุกชุมชนซึ่งอาจรวมถึงลูกจ้าง เจ้าหน้าที่ทางราชการ สมาพันธ์หุ้นส่วน และอื่นๆ

ถ้ามีเหตุผลที่ถูกกฎหมายที่มีพฤติกรรมไม่ลงรอยกัน อธิบายกับตัวเอง เช่น ในเวลาที่รัดเข็มขัดให้แน่น ถ้าการใช้เงินขึ้นหน้าช่วยให้ประหยัดมากขึ้นในระยะยาว อธิบายว่าเปิดเผยและซื่อสัตย์กับลูกจ้าง และเปิดใจฟังคำแนะนำ ถ้าไม่มีเหตุผลที่ถูกกฎหมายที่มีพฤติกรรมไม่ลงรอยกัน เปลี่ยนพฤติกรรม—โดยเร็ว บางคนอาจเชื่อว่าการจัดการไม่ต้องมีการอธิบายต่อลูกจ้าง ผู้จัดการเหล่านั้นไม่ต้องประหลาดถ้าลูกจ้างขาดความศรัทธาและความสนใจ ฟังและจำเป็นต้องฟัง

กฎข้อสุดท้าย การสื่อสารควรเป็นสองทาง อธิบายวิสัยทัศน์ ฟังสิ่งที่สะท้อนกลับ ถ้าเป็นความรับผิดชอบในการส่งเสริมวิสัยทัศน์ของอำนาจที่ปราศจากความประทับใจกับลูกจ้างแถวหน้า RCMP ง่ายที่จะว่างบางอย่างลงในที่เป็นอันตรายต่อประสิทธิภาพการรักษาความสะอาดและการบริหารจัดการ อย่าลืมว่ามีคนทุกระดับจำนวนมากในองค์กร



ที่ต้องทำให้วิสัยทัศน์สำเร็จขึ้นอย่างจริงจังทำให้เป็นจริง แต่พวกเขาต้องเชื่อในสิ่งแรก การสื่อสารวิสัยทัศน์ให้
เกิดผลจัดระยะสำหรับระยะต่อไป ทำให้คนปฏิบัติ

(ที่มา : โพนี เอ็กซ์เพรส มีนาคม 1997, หน้า 24 – 25)

ทักษะในการนำเสนอ

บุคลิกไม่จำเป็นต้องอยู่หน้ากล้องในเวลาเดียวกับที่มีการพูดสนทนากัน อีกอย่างความแตกต่างเป็นคำที่สำคัญ
ผสมผสานเล็กน้อยเพื่อให้ผู้ฟังสนใจ

8. ท่านสามารถทำตัวไปตามบุคลิกขณะเคลื่อนไหวศีรษะเพื่อให้เข้ากับเรื่องที่สนทนา
9. ท่านสามารถวาดภาพบุคลิกจากด้านหลังหรือในภาพถ่ายเหนือไหล่ เงาและภาพเงาหรือสิ่งอื่นที่ดีที่สุด
เพื่อให้สำเร็จ
10. เวทีการสนทนา
11. เราสามารถฝึกบุคลิกภาพอย่างอื่นกับกล้องและแสดงปฏิกิริยาต่อบุคลิกที่หน้าจอ

การสนทนาที่ยาวเกินไปจะเป็นการรบกวนผู้ชม พยายามและดำเนินการลำดับการสนทนา โดยไม่ต้องให้
เป็นไปตามแนวทาง หลายครั้งที่ท่านพบว่าท่านเล่นโยนและเล่นดนตรีคนเดียวได้ดี ขบวนการสำคัญมี
ความจำเป็นในการอธิบายฉาก แต่ท่านจะพบว่าการสนทนาจำนวนมากสามารถลบล้างได้ คู่ส่วนของบท
สนทนาสำหรับข้อมูลเพิ่มเติม เวลาส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม การ์ตูนสื่อสารผ่านการแสดงออกได้ดีกว่าผ่าน
คำพูด

ถ้าบทสนทนาไม่ได้กำหนดการแสดงออกทางร่างกาย ก็อาจจะเตือนให้ท่านต้องแสดงฉากที่แตกต่าง
กันไป

นอกจากนี้ ผู้ทำภาพยนตร์การ์ตูนของดิสนีย์ได้ปฏิบัติตามข้อแนะนำเมื่อมีการแสดงบทสนทนา

สรุปความด้านล่างนี้

- 1) การแสดงออกถึงการเปลี่ยนแปลง ควรหลีกเลี่ยงการเคลื่อนไหวอย่างรวดเร็วขณะที่มีการเปลี่ยนแปลง
แสดงออก ท่านควรเปลี่ยนการแสดงออกก่อนที่จะเคลื่อนไหว และใน
- 2) อย่ามองด้วยหน้านิ้วคิ้วขมวดไม่เงิ่นมันจะดูน่ากลัวหรือครอบงำ
- 3) อย่าปิดบังรอยยิ้มด้วยการเอียงหัวลง หรือหลังงมกหรือหวดเครา
- 4) ภาพ ภาพ ภาพการเวทีสำเร็จถูกต้อง ซึ่งจะแสดงให้เห็นถึงการแสดงออกของบุคลิกที่ดีที่สุด



- 5) ได้มีการใช้การแสดงผลออกหรือไม่ สิ่งที่ถูกต้องนั้นบุคลิกที่ท่านคิดคืออะไร
- 6) การเปลี่ยนแปลงรูปร่างแสดงว่าตัวละครกำลังคิด มันกำลังคิดว่าทำให้มีภาพลวงของชีวิต มันคือชีวิตที่ให้ความหมายของการแสดงออกทางสีหน้า เหมือนที่เซนต์ เอ็กซีเพอร์รี กล่าวว่า มันไม่ใช่สายตาแต่ซ้ำเลื่องคุณ ไม่ใช่ริมฝีปาก แต่รอยยิ้ม

การจำลองระบบบริหารข้อมูล (EIS) เป็นเสมือนตัวช่วยในการแนะแนวอาชีพในโรงเรียน

การจำลอง EIS เป็นเครื่องมือการเรียนรู้สื่อที่หลากหลายถูกพัฒนาที่ INSEAD ซึ่งจำลองการต่อต้านของลูกจ้างต่อการเปลี่ยนแปลงในบริษัท การจำลอง EIS ผู้เข้าร่วมทำงานในกลุ่มเล็กมีความท้าทายจะแนะนำนวัตกรรมในแผนกของบริษัท ยูโรคัมม เขาได้ทำการจำลองถึง 6 เดือนเพื่อให้สะดวกต่อสมาชิกกว่า 22 ทีมแผนกบริหารเพื่อนำระบบการบริหารข้อมูลใหม่มาใช้ซึ่งได้มีการแนะนำบริษัทต่างๆ ที่จะประสานข้อมูล ต้นทุนทางบัญชีและขั้นตอนการรายงาน

ระหว่างการจำลอง ทีมสามารถเลือกกลยุทธ์ที่แตกต่างมากมาย เช่น การจัดประชุมกับผู้จัดการต่างๆ ห้องรับรอง จัดประชุมปฏิบัติการหรือทดสอบ การส่งอีเมลล์ เมโมหรือคำสั่ง เขียนในจดหมายข่าวของบริษัท เป็นต้น เพื่อไปสู่เป้าหมาย พวกเขาอาจจะต้องรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคลเกี่ยวกับผู้จัดการและเครือข่าย (ตัวอย่าง คนรู้พื้นฐานการใช้งานเครื่องทำกาแฟ) และปฏิบัติได้เพื่อที่จะอำนวยความสะดวกให้กับผู้จัดการ นำเอา EIS มาใช้ สมาชิกแต่ละคนของทีมบริหารเป็นรูปแบบที่แตกต่างกัน “ทัศนคติของกลุ่ม” บุคลิกภาพ ประวัติศาสตร์และทัศนคติที่จะเปลี่ยนไปข้างหน้าและการสื่อสารระหว่างบุคคล ตัวอย่าง บางคนชอบการพบหน้า ขณะคนอื่นชอบการส่งอีเมลล์ บางคนเปิดเพื่อเปลี่ยน และบางคนไม่ แต่ครั้งที่ทีมจะเริ่มดำเนินการ พวกเขาจะได้รับผลสะท้อนเกี่ยวกับผลกระทบของการตัดสินใจทันที การจำลอง EIS ได้มีการออกแบบเป็นประสบการณ์ที่ทีมงานเพื่อกระตุ้นการเรียนรู้การทำงานร่วมกันและการแลกเปลี่ยนความรู้ ผู้เข้าร่วมไม่ใช่เพียงแต่มีการตัดสินใจว่าจะใช้กลยุทธ์อะไรในการจำลอง พวกเขาต้องพยายามที่จะอำนวยความสะดวกให้กับสมาชิกคนอื่นของกลุ่มให้ทำตามคำแนะนำ

ปัจจุบันการจำลอง EIS มีการใช้กับผู้ใหญ่ในหลักสูตรการบริหารการเปลี่ยนแปลงในระดับสูงของมหาวิทยาลัยและบริษัทขนาดใหญ่ทั่วโลก เราเชื่อว่าการจำลอง EIS สามารถใช้ช่วยเหลือคนหนุ่มสาวได้ (อายุ 14-19 ปี) เพื่อความเข้าใจที่ดีกว่าของสำคัญของความสัมพันธ์ส่วนบุคคลในโลกของการทำงาน คนหนุ่มสาวส่วนใหญ่พิจารณาอาชีพในธุรกิจที่ไม่รู้จักว่าผู้จัดการในบริษัทใหญ่ๆ หมายถึงอะไร แม้ว่าพวกเขา



ทำงานในบริษัทระยะสั้นๆ มาก่อน เช่นระหว่างหนึ่งสัปดาห์ เวที พวกเขาไม่มีโอกาสที่จะเข้าใจเครือข่ายที่ซับซ้อนของความสัมพันธ์ส่วนบุคคลที่ส่งผลต่อการทำงานขององค์กร ในโรงเรียน ความสำเร็จคือหน้าที่ของการที่ท่านทำแบบฝึกหัดและคนที่ทำได้ดีที่สุดจะได้รับรางวัล สิ่งนี้ไม่เป็นความจริงเมื่อท่านออกไปสู่โลกการทำงาน และมันต้องใช้เวลานานที่จะเข้าใจว่าธุรกิจคือความสัมพันธ์ส่วนบุคคล การจำลอง EIS สามารถช่วยเชื่อมต่อว่างระหว่างโรงเรียนกับโลกการทำงาน โดยการช่วยนักเรียนพัฒนาทักษะระหว่างบุคคลและความสามารถทางสังคมในสภาพแวดล้อมกลุ่ม กลายเป็นการรับรู้ส่วนบุคคลที่สำคัญ เครือข่ายและวัฒนธรรมองค์กรผ่านความสนุกสนาน และประสบการณ์บางอย่างที่ไร้ผล “เรียนรู้โดยลงมือทำ”



วัตถุประสงค์ของการเรียนรู้

เพื่อเป็นการแสวงหาความเข้าใจของความสำคัญของความสัมพันธ์ส่วนบุคคลในโลกของการทำงาน โดยการ เล่นและสนทนาในชั้นเรียนถึงการจำลองประสบการณ์ เยาวชนจะได้เรียนรู้

- บุคคลกระทำแตกต่างกันต่อความคิดใหม่
- เกี่ยวกับพลังของเครือข่ายปกติและไม่ปกติ
- ผู้จัดการที่มีตำแหน่งสำคัญอาจจะไม่มีอำนาจชักจูงมากที่สุด
- บุคคลที่ดูเหมือนจะไม่มีมีความสำคัญอาจจะมีอำนาจชักจูงเป็นอย่างมาก
- ผลของการที่ไม่กระทำตามกระบวนการของบริษัท
- เทคนิคต่างๆที่ส่งผลต่อบุคคลทำให้พวกเขาเปลี่ยนแปลง
- ความสำคัญของความเข้าใจในวัฒนธรรมองค์กร คุณค่า ความเป็นผู้นำ พิธีกรรม ระบบการสื่อสาร แบบไม่เป็นทางการ และรูปแบบการจัดการ

และกลายเป็นการรับรู้กลอุบายการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นดังนี้

- กลอุบายในแง่ดี คิดถึงความจำเป็นที่ต้องเปลี่ยนแปลง และคุณภาพของการเลือกทางแก้ไขที่จะเอา อุปสรรคออกไป
- กลอุบายการควบคุมภาพมายา ขอให้ลืมไปว่ามีการเปลี่ยนแปลงมีทั้งเหตุการณ์ที่ตั้งใจและไม่ได้ตั้งใจ
- กลอุบายแรงผลักดัน พวกเรามักไม่ชอบที่จะเปลี่ยนแปลงและอ่อนไหวต่อคนที่จะบอกให้เรา เปลี่ยนแปลง อย่างเพื่อน พ่อแม่เป็นต้น
- กลอุบายไฟย้อนกลับ อย่าลวงรู้ว่าแรงต้านจะไม่ได้เกิดมาจากส่วนล่างเท่านั้น แต่มาจากด้านบน เช่นกัน
- กลอุบายมูมแคบ ใช้ยุทธวิธีเล็กน้อยกับคนที่มียุทธพล
- กลอุบายไม่ติดตาม มีความจำเป็นต้องผสมผสานยุทธวิธีพอประมาณเพื่อเพิ่มผลกระทบ
- กลอุบายการยิงโนที่มีผิด ก่อนการกระทำ เราต้องรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับอาณาเขต (คน เครือข่าย ทางการ/ไม่เป็นทางการ วัฒนธรรม)
- กลอุบายยกเลิก บางคนต้องการความสะดวกสบายจำนวนมากในแนวทางที่แตกต่าง
- กลอุบายเครือข่ายความซื่อตรง พลาดที่จะรับรู้ว่าการแพร่ที่มีประสิทธิภาพต้องการความเข้าใจเชิงลึก ของความสัมพันธ์และอิทธิพลของเครือข่าย
- กลอุบายทำให้โดยเร็ว การออกคำสั่งให้คนอื่นทำอะไรอาจจะเป็นลบได้

4 มันมีกลอุบายจำนวนมากในการจำลอง แต่มีอยู่สิ่งหนึ่งที่เราคิดว่าคนหนุ่มสาวสามารถเข้าใจและการ อภิปรายได้

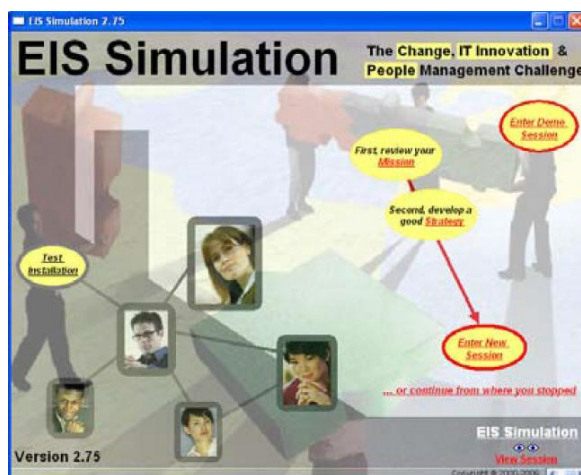


ผลกระทบทัศนคติและแรงจูงใจ

การประชุมปฏิบัติการ EIS

แบบจำลอง EIS

การเปลี่ยนแปลง นวัตกรรมด้าน IT และคนบริหารที่ชาญฉลาด



จำนวนนักเรียนผู้เข้าร่วมที่เหมาะสมที่สุดคือระหว่าง 12-16 คน จำเป็นต้องมีคอมพิวเตอร์สำหรับนักเรียน 4 คนในแต่ละกลุ่ม การติดตั้งซอฟต์แวร์สำหรับคอมพิวเตอร์แต่ละเครื่องใช้เวลาเพียงเล็กน้อย (ซอฟต์แวร์มีทั้งภาษาอังกฤษ ฝรั่งเศส อิตาลี สเปนและจีน)

การประชุมปฏิบัติการ EIS ใช้เวลา 5 ชั่วโมง

1. แนะนำการจำลองและคำศัพท์ทางธุรกิจ
2. แนะนำจากการจำลองและกฎระเบียบ
3. ช่วงการแสดงที่ 1 (30 นาที) ในทีมงาน 3-5
4. การสนทนา (15 นาที)

**5 คำศัพท์ทางธุรกิจบางคำที่ใช้ในการจำลองจะต้องอธิบายก่อนและระหว่างการเล่น (อะไรคือระบบการบริหารจัดการข้อมูลและทำไมถึงมีประโยชน์ อะไรคือการช่วยเหลือ ความจำ ผู้บริหารระดับสูง เป็นต้น) ดังนั้นประโยชน์ทางอ้อมของประสบการณ์คือความรู้ที่ใช้ในธุรกิจ



5. เล่นระยะที่ 2 (60 นาที) ทีมงาน 3-5
6. การอภิปราย (15 นาที)
7. พัก (15 นาที)
8. เตรียมความพร้อมในการนำเสนอของกลุ่ม (15 นาที)
9. การอภิปรายและการนำเสนอของกลุ่ม (75 นาที)
10. สรุปและติดตาม (15 นาที)

เราขอเสนอ :

1. ดำเนินการช่วงแรกเริ่มกับนักเรียน 12-16 ใน Fontainebleau ในฤดูฝน (2007)
2. ดัดแปลงการจำลอง EIS และเขียนบันทึกการสอนตามประสบการณ์นี้
3. เสนอการจำลอง EIS กับโรงเรียนในประเทศ
4. ฝึกอบรมกลุ่มผู้สนับสนุนที่คาดหวังระหว่างฤดูใบไม้ผลิที่ห้องปฏิบัติการ อินสิด ในปี 2008

**6 ตัวอย่าง ถ้าจำเป็น ทำให้ภาษาธุรกิจง่ายขึ้น แทนที่ “EIS” นวัตกรรมด้วยบางสิ่งที่นักเรียนสามารถ
เกี่ยวข้องกับได้ง่ายกว่า เหมือนกับความต้องการการเปลี่ยนแปลงในบริษัทที่เป็นประโยชน์ต่อสิ่งแวดล้อม

