การหางานของฉัน

การพึ่งพาตนเอง

คำนำ

กลุ่มนี้จะช่วยฉันหางานได้หรือไม่?

การหางานไม่ใช่เรื่องง่าย แต่กลุ่มการพึ่งพาตนเองนี้จะช่วยท่านให้เรียนรู้วิธีหางานที่ดีที่สุดและประสบความสำเร็จ ในการประชุมกลุ่ม ท่านจะให้คำมั่นสัญญาว่าจะทำสิ่งที่กำหนดไว้โดยเฉพาะ กลุ่มจะให้แนวคิดและกำลังใจ เป้าหมายของกลุ่มนี้ไม่ได้จำกัดเฉพาะการช่วยท่านหางานเท่านั้น แต่ยังช่วยให้ท่านทำสิ่งที่แสดงออกถึงการเชื่อฟังและศรัทธาในพระเจ้ามากขึ้น และรับพรที่สัญญาไว้คือการพึ่งพาตนเองทั้งทางโลกและทางวิญญาณด้วย

กลุ่มการพึ่งพาตนเองคืออะไร

กลุ่มการพึ่งพาตนเองแตกต่างจากชั้นเรียน บทเรียน และการอบรมเชิงปฏิบัติการส่วนใหญ่ของศาสนจักร ไม่มีครู ผู้นำ หรือผู้อบรม สมาชิกของกลุ่มเรียนรู้ด้วยกัน สนับสนุนและให้กำลังใจกัน เราต่างร่วมมือกันรับผิดชอบต่อคำมั่นสัญญาของเรา และเราปรึกษาหารือกันเพื่อแก้ปัญหา

สมาชิกกลุ่มทำอะไร

ในการประชุม สมาชิกกลุ่มให้คำมั่นสัญญาที่จะทำ เราไม่เพียง *เรียนรู้* เท่านั้นแต่เรา *ทำ* สิ่งที่จะทำให้เราพึ่งพาตนเองได้ด้วย เราทำคำมั่นสัญญา ช่วยกันรักษาคำมั่นสัญญาเหล่านั้น และรายงานความก้าวหน้าของเรา เพราะกลุ่มทำงานเป็นสภา จึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะเข้าร่วมการประชุมเป็นประจำและตรงเวลา นำสมุดแบบฝึกหัด หนังสือ *เส้นทางของฉันสู่การพึ่งพาตนเอง* และหนังสือ *รากฐานของฉัน: หลักธรรม, ทักษะ, นิสัย* มาด้วยเสมอ การประชุมกลุ่มแต่ละครั้งจะใช้เวลาประมาณสองชั่วโมง การปฏิบัติตามคำมั่นสัญญาของเราจะใช้เวลาวันละหนึ่งถึงสองชั่วโมง

วิทยากรกระบวนการทำอะไร

วิทยากรกระบวนการไม่ใช่ผู้เชี่ยวชาญในด้านการจ้างงานหรือการสอน พวกเขาไม่ได้นำหรือสอนกลุ่ม พวกเขาเพียงช่วยให้กลุ่มทำตามเนื้อหาอย่างถูกต้องตามที่เขียนไว้ โดยปกติผู้เชี่ยวชาญการพึ่งพาตนเองจะเป็นวิทยากรการประชุมกลุ่ม อย่างไรก็ตาม สมาชิกกลุ่มอาจได้รับมอบหมายให้เป็นวิทยากรเมื่อผ่านไปหลายสัปดาห์ หากจำเป็นเพื่อเรียนรู้มากขึ้น ดู *แนวทางของผู้นำ* และวีดิทัศน์ประกอบที่ srs.lds.org

เกียรติบัตรการสำเร็จหลักสูตร

สมาชิกกลุ่มที่เข้าร่วมการประชุมและรักษาคำมั่นสัญญาของพวกเขาจะมีคุณสมบัติในการรับเกียรติบัตรการพึ่งพาตนเองจาก LDS Business College ดู หน้า 29 ใน *รากฐานของฉัน* สำหรับข้อกำหนด

“ไม่มีปัญหาในครอบครัว วอร์ด หรือสเตคที่ไม่สามารถแก้ไขได้ หากเราหาทางแก้ในวิธีของพระเจ้าโดยการปรึกษา—ปรึกษาหารือกัน—จริงๆ

เอ็ม. รัสเซลล์ บัลลาร์ด, *Counseling with Our Councils,* rev. ed. (2012), 4

สารบัญ

1. ฉันจะหาโอกาสให้ได้งานที่ถูกต้องอย่างไร 1
2. ฉันจะนำเสนอตนเองด้วยพลังที่สร้างความมั่นใจอย่างไร 21
3. ฉันจะเข้าถึงตลาดงานที่ “ซ่อนอยู่” ได้อย่างไร 35
4. ฉันจะเป็นตัวเลือกที่โดดเด่นได้อย่างไร 53
5. ฉันจะเร่งการค้นหางานของฉันได้อย่างไร 77
6. ฉันจะทำงานเก่งขึ้นและประสบความสำเร็จต่อไปได้อย่างไร 95
7. ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร? 113
8. ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร? 121
9. ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร? 129
10. ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร? 137
11. ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร? 145
12. ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร? 153

แผนที่สู่ความสำเร็จในการหางาน 163

จัดพิมพ์โดยศาสนจักรของพระเยซูคริสต์แห่งวิสุทธิชนยุคสุดท้าย
ซอลท์เลคซิตี้ ยูทาห์

© 2014 โดย Intellectual Reserve, Inc.
สงวนสิทธิ์ทุกประการ

อนุมัติภาษาอังกฤษ: 8/14
อนุมัติการแปล: 8/14
แปลจาก *My Job Search*
Thai
12375 425

1

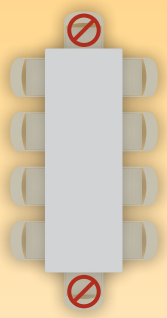
ฉันจะหาโอกาสให้ได้งานที่ถูกต้องอย่างไร

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

- ส่งข้อความหรือโทรหาสมาชิกกลุ่มทุกคนถ้าท่านมีข้อมูลติดต่อพวกเขา ถามพวกเขาว่าจะมาที่การประชุมหรือไม่ เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อเซ็นชื่อลงทะเบียน
- เตรียมเนื้อหาการประชุม:
  - นำสมุดแบบฝึกหัดและหนังสือ *รากฐานของฉัน: หลักธรรม, ทักษะ, นิสัย* มาให้สมาชิกกลุ่มแต่ละคน
  - นำหนังสือ *เส้นทางของฉันสู่การพึ่งพาตนเอง* มาเพิ่มห้าเล่ม เผื่อสมาชิกกลุ่มไม่ได้รับหนังสือ
  - เตรียมวิธีเปิดวีดิทัศน์ ถ้าอยู่ในวิสัยที่ทำได้
  - ไม่มีหนังสือหรือวีดิทัศน์? ท่านสามารถดูออนไลน์ได้ที่ srs.lds.org



30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน
  - วิทยากรกระบวนการจะไม่ยืนระหว่างการประชุมและไม่นั่งที่หัวโต๊ะ วิทยากรกระบวนการไม่ควรเป็นศูนย์รวมความสนใจแต่ควรช่วยสมาชิกกลุ่มให้ใส่ใจกัน

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง ทำความรู้จักชื่อพวกเขา
- ส่งกระดาษไปรอบๆ และขอให้สมาชิกกลุ่มเขียนชื่อนามสกุล วอร์ดหรือสาขา และวันเกิดของพวกเขา (ระบุเฉพาะวันที่และเดือน *ไม่ต้องระบุปีเกิด*) หลังจากการประชุมกลุ่ม ไปที่ srs.lds.org/report และทำตามคำแนะนำเพื่อลงทะเบียนสมาชิก
  กลุ่มทุกคน
  - หลังจากการประชุมครั้งแรก ทำรายชื่อติดต่อเพื่อแบ่งปันกับกลุ่ม
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลาเพื่อให้กลุ่มทำตามตารางเวลา ขอให้เขาตั้งเวลาตามที่แนะนำไว้ในหนังสือ
  - ตัวอย่างเช่น ท่านจะเห็นคำแนะนำที่บอกว่า “เวลา: ตั้งเวลา 60 นาทีสำหรับหมวดเรียนรู้” ผู้จับเวลาจะตั้งเวลาในโทรศัพท์ นาฬิกา หรือเครื่องจับเวลาอื่นๆ และจะบอกกลุ่มเมื่อหมดเวลา จากนั้นกลุ่มจะตัดสินใจว่าจะเริ่มหมวดต่อไปหรือจะยังคงสนทนาต่ออีกสองสามนาที

ในตอนเริ่ม:

- พูดว่า: “ขอต้อนรับกลุ่มการพึ่งพาตนเองกลุ่มนี้”
- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- พูดดังต่อไปนี้:
  - “นี่คือกลุ่มการพึ่งพาตนเองที่มีชื่อว่า ‘การหางานของฉัน’ ทุกท่านมาที่นี่เพื่อให้ได้งานหรือมีงานที่ดีขึ้นใช่หรือไม่
  - “การได้งานเป็นเพียงส่วนหนึ่งเท่านั้นในเป้าหมายของการพึ่งพาตนเอง หลังได้งาน เราจะพัฒนาต่อไป ท่านจะเข้าประชุมกลุ่มกับเราต่อไป แม้จะได้งานแล้ว
  - “เราจะประชุมกัน 12 ครั้ง การประชุมแต่ละครั้งใช้เวลาประมาณสองชั่วโมง เราจะใช้เวลาวันละหนึ่งถึงสองชั่วโมงเช่นกันเพื่อรักษาคำมั่นสัญญาที่จะช่วยให้เราได้งาน ท่านจะทำคำมั่นสัญญาว่าจะให้เวลาตามนี้หรือไม่”
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวดเปิด หากต้องการ)
- พูดดังต่อไปนี้:
  - “ทุกครั้งที่เราพบกัน เราเริ่มต้นด้วยหัวข้อจากหนังสือชื่อว่า *รากฐานของฉัน: หลักธรรม, ทักษะ, นิสัย* หนังสือเล่มนี้ช่วยให้เราเรียนรู้และดำเนินชีวิตตามหลักธรรม ทักษะ และนิสัยที่นำไปสู่การพึ่งพาตนเองทางวิญญาณและทางโลก”
- **ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับ *รากฐานของฉัน***
- อ่านจดหมายแนะนำของฝ่ายประธานสูงสุดใน หน้า 2 ของ *รากฐานของฉัน* จากนั้นทำ หลักธรรม 1 ในจุลสารเล่มนั้นให้เสร็จและกลับมาที่สมุดแบบฝึกหัดเล่มนี้

เรียนรู้

เราจะทำอะไรในกลุ่มนี้

เวลา: **ตั้งเวลา 60 นาทีสำหรับหมวดเรียนรู้**

อ่าน: เพื่อให้เข้าใจจุดประสงค์ของกลุ่มการพึ่งพาตนเองนี้ ไปที่ปกหน้าด้านในของสมุดแบบฝึกหัดเล่มนี้และอ่านคำนำ

เราอยู่ที่นี่เพื่อช่วยกันหางานใหม่หรืองานที่ดีกว่า เรามีเป้าหมายที่กว้างกว่าเช่นกัน: คือพึ่งพาตนเองได้ เพื่อที่เราจะรับใช้คนอื่นได้ดียิ่งขึ้น

แนวปฏิบัติ: ผู้ประยุกต์ใช้หลักธรรมซึ่งเรากำลังจะเรียนรู้ด้วยกันมักจะหางานได้เร็วมาก สิ่งนี้จึงคุ้มค่า เปิดไปที่ แผนที่สู่ความสำเร็จในการหางาน ในหน้าสุดท้ายของสมุดแบบฝึกหัดเล่มนี้และผลัดกันอ่าน

อ่าน: แต่ละวัน เราจะปรับปรุงการหางานของเรา โดยเริ่มตั้งแต่วันนี้ เราจะมุ่งเน้นการตอบคำถามหกข้อในแผนที่สู่ความสำเร็จในการหางานด้วยตนเอง เราจะให้คำมั่นสัญญา ดำเนินการ แล้วรายงานต่อกลุ่ม เราจะประสบความสำเร็จด้วยกัน!

แม้ได้งานแล้ว เราจะมาประชุมกลุ่มต่อไปเพื่อเรียนรู้และปฏิบัติหลักธรรม *พื้นฐาน* เราสามารถช่วยเหลือเพื่อนร่วมกลุ่มของเรา และรับความช่วยเหลือจากกลุ่มสำหรับความท้าทายในการหางานของเราต่อไปได้

ต่อไปนี้คือคำถามและสิ่งที่ต้องดำเนินการสำหรับสัปดาห์นี้

อ่าน: **คำถามประจำสัปดาห์—ฉันจะพบโอกาสการจ้างงานที่ถูกต้องได้อย่างไร?**

สิ่งที่ต้องดำเนินการประจำสัปดาห์—เตรียมและฝึกพูด “30 วินาทีนี่คือฉัน” จากนั้นแบ่งปันกับคนที่ฉันแบ่งปันได้ พิจารณาการทำ วิธีเร่งการหางาน (กิจกรรมทางเลือก)

การประชุมที่เหลือของวันนี้จะช่วยให้เราตอบคำถามนี้และปฏิบัติ

แนวปฏิบัติ: ให้เราทำปฏิบัติการแรกของเราเป็นกลุ่ม ใช้เวลาห้านาทีและตัดสินใจว่าจะตั้งชื่อกลุ่มของเราว่าอะไร

เขียนชื่อกลุ่มด้านล่าง:

_____

ฉันต้องนำเสนออะไรบ้าง

สนทนา: ท่านเคยรู้สึกอายที่จะบอกใครๆ ว่าหางานอยู่หรือไม่?

อ่าน: เราไม่ควรกังวล! ทุกคนย่อมมีเวลาที่ต้องหางาน เราทุกคนมีพรสวรรค์และประสบการณ์ เราเป็นลูกของพระผู้เป็นเจ้า เราประสบความสำเร็จได้! เราต้องบอกทุกคนว่าเรากำลังหางานดีๆ ทำและเราคู่ควรกับงานนั้น!

แนวปฏิบัติ: แบ่งเป็นทีมเล็กๆ ทีมละสามคน ขยับเก้าอี้ให้นั่งหันหน้าเข้าหากัน และทำกิจกรรมต่อไปนี้

1. ให้คนหนึ่งบอกความสำเร็จของตนมาหนึ่งข้อ สั้นๆ! ท่านอาจพูดว่า “ฉันเคยได้รับรางวัล ‘บริการยอดเยี่ยม’ ในงานที่ทำ” หรือ “ฉันเคยรับใช้งานเผยแผ่” (หรือการเรียกอื่นๆ ของศาสนจักร) หรือ “ฉันเป็นแม่”
2. จากนั้น อีกสองคนควรบอกท่านอย่างรวดเร็วว่าทักษะและความสามารถอะไรที่จำเป็นต่อความสำเร็จนั้นๆ ถ้าท่านพูดว่า “ฉันรับใช้งานเผยแผ่” คนอื่นๆ อาจพูดอย่างเร็วว่า “งั้นคุณก็ต้องกล้าหาญ เรียนเก่ง ขยัน เป็นผู้นำ ชอบทำงานสังคม ตั้งเป้าหมายเก่ง มีน้ำใจกับผู้อื่น เป็นครู วางแผนเก่งและทำเรื่องยากๆ ได้”
3. ทำขั้นตอนเดียวกันนี้กับแต่ละคน

สนทนา: ท่านรู้สึกอย่างไรบ้างเมื่อคนอื่นพูดถึงพรสวรรค์และทักษะของท่าน

อ่าน: ในช่องนี้ วงกลมรอบความสำเร็จของท่านและเขียนเพิ่ม อย่าเขิน จากนั้นวงกลมรอบความสามารถ ทักษะและคุณสมบัติแล้วเขียนเพิ่ม พยายามมองตัวท่านเองเหมือนที่พระบิดาบนสวรรค์มองท่าน!

ความสำเร็จ *(วงกลมแล้วเขียนเพิ่ม)*		ความสามารถ ทักษะ คุณสมบัติ *(วงกลมแล้วเขียนเพิ่ม)*			
การเรียกในศาสนจักร	_____	ซื่อสัตย์		ขยันขันแข็ง	_____
คณะเผยแผ่	_____	ทักษะการขาย		เป็นผู้ฟังที่ดี	_____
พ่อหรือแม่	_____	พึ่งพาได้		มีเมตตา	_____
รางวัลจากที่ทำงาน	_____	ทักษะการทำความสะอาด		ช่างเครื่องยนต์	_____
การศึกษา	_____	การสื่อสาร		นักตั้งเป้าหมาย	_____
การเป็นผู้นำ	_____	ครู		รอบรู้	_____
รางวัลการบริการ	_____	มีปฏิภาณไหวพริบ		ซ่อมบำรุง	_____
นำการประชุม	_____	การก่อสร้าง		อดทน	_____
ขายสินค้า	_____	สร้างสรรค์		บุคลิกดี	_____
ผลิตสินค้า	_____	เรียนรู้เร็ว		นักสร้างทีม	_____
กล่าวคำปราศรัย	_____	นักวางแผน		คิดบวก	_____

ฉันจะบอกคนอื่นเกี่ยวกับตนเองอย่างไร

อ่าน: ตอนนี้ท่านทราบแล้วว่าท่านมีสิ่งที่จะนำเสนอมากมาย ถ้าอยากจะได้งานดี ท่านต้องบอกผู้คนได้ว่าจะใช้ทักษะของท่านช่วยพวกเขาได้อย่างไร—และท่านต้องบอกได้อย่างรวดเร็วและมีพลัง ให้ทั้งกลุ่มผลัดกันอ่าน "คำแนะนำตัวของโซเฟีย"

คำแนะนำตัวของโซเฟีย

สวัสดีค่ะ! 1 ดิฉันชื่อโซเฟีย กอนซาเลซ 2 ดิฉันอยากเป็นครูโรงเรียนเอกชน 3 ดิฉันมีประสบการณ์การสอนห้าปีและมีประกาศนียบัตรด้านการศึกษา นักเรียนของดิฉันสอบได้คะแนนดีเยี่ยม 4 ดิฉันสอนสนุก และนักเรียนทุ่มเทให้ดิฉันสุดความสามารถ

1 ชื่อ 2 วัตถุประสงค์ 3 คุณวุฒิ 4 คุณสมบัติ

แนวปฏิบัติ: ต่อไป สร้างสรรค์คำแนะนำตัวท่านเองโดยแบ่งออกเป็นสี่ส่วนดังนี้ เขียนลงในบรรทัดต่อไป ใช้เวลา 2–3 นาที ให้มี:

1. ชื่อนามสกุลของท่าน _____
2. งานที่ท่านต้องการ (วัตถุประสงค์) _____
3. เหตุใดท่านจึงทำงานนั้นได้ดี (คุณวุฒิ)

_____

_____

4. คุณสมบัติหรือทักษะบางอย่างที่จะช่วยให้ท่านประสบความสำเร็จในงานนั้น

_____

_____

การแนะนำตัวแบบนี้เรียกว่าการพูด "30 วินาทีนี่คือฉัน" ยืนขึ้นแนะนำตัวโดยใช้ "30 วินาทีนี่คือฉัน" ของท่าน ทีละคน รักษาเวลา 30 วินาทีให้ได้ ปรบมือให้กำลังใจกันทุกคน

"30 วินาทีนี่คือฉัน" เคล็ดลับ: ต้องสั้นๆ! คนส่วนใหญ่จะฟังแค่สองสามวินาทีแรก

อ่าน: "30 วินาทีนี่คือฉัน" เป็นวิธีที่ดีเยี่ยมในการแนะนำตัวเราเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อทำอย่างเจาะจง วิธีนี้จะยิ่งมีพลังเมื่อเราเพิ่มคำถามต่อจากการแนะนำตัวโดยเจาะจงถามผู้ที่เราสนทนาด้วย โซเฟียฝึกการเพิ่มคำถามที่แตกต่างกันให้แก่การแนะนำตัวของเธอ โดยขึ้นอยู่กับบุคคลที่เธอเข้าพบ:

เพื่อน ครอบครัว: คุณรู้จักครูหรือเจ้าของโรงเรียนที่ไหนบ้าง

เลขานุการ: คุณช่วยแนะนำดิฉันกับคุณโกเมซ เจ้าของโรงเรียนได้ไหมคะ

นายจ้าง: ประสบการณ์ของดิฉันช่วยอะไรท่านได้บ้างไหมคะ

เราควรแนะนำตนเองต่อผู้คนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้เพื่อให้พวกเขารู้ว่าเราพร้อมสำหรับการจ้างงาน

แนวปฏิบัติ: ใช้เวลาสองสามนาทีเขียน "30 วินาทีนี่คือฉัน" ของท่าน อีกครั้ง ทำให้ดีกว่าเดิม เพิ่มคุณวุฒิและคุณสมบัติที่เหมาะกับงานที่สมัครโดยเฉพาะ เพิ่มคำถามที่ท่านใช้ได้เมื่อสนทนากับนายจ้าง

_____

_____

_____

_____

คำถาม: _____

แนวปฏิบัติ: ทำกิจกรรมต่อไปนี้เป็นกลุ่ม ไม่ควรใช้เวลาเกินห้าหกนาที

1. ทุกคนยืนขึ้นแล้วเดินไปหาที่ว่าง แต่ละคนควรหันหน้าเข้าหาอีกคนหนึ่ง
2. พูด "30 วินาทีนี่คือฉัน" กับคู่
3. แล้วให้อีกคนหนึ่งพูด "30 วินาทีนี่คือฉัน" ของเขากับท่านบ้าง
4. ติชมผลงานของอีกฝ่ายอย่างรวดเร็ว
   - คำแนะนำตัวมีครบทั้งสี่ส่วนหรือไม่? (ชื่อนามสกุล วัตถุประสงค์ คุณวุฒิ คุณสมบัติ)
   - จบด้วยคำถามหรือไม่
   - ดูจริงใจและมีความมั่นใจหรือไม่ สร้างความไว้วางใจหรือไม่
   - คนที่เราสนทนาด้วยยิ้มหรือไม่
   - ท่านจะแนะนำบุคคลนี้ให้คนอื่นหรือให้งานเขาหรือไม่
5. จากนั้นสลับบทบาทกันและทำอีกครั้ง และอีกครั้ง!
6. ทำให้เร็วที่สุดเท่าที่จะทำได้จนทุกคนได้ลองทำคนละห้าครั้ง

อ่าน: จากนี้ไป เราจะไม่อายที่จะบอกผู้คนว่าเรากำลังหางาน เราจะเปิดปากและบอก *ทุกคน* เราพร้อมสำหรับการจ้างงานและเราช่างเหมาะสมที่จะทำงานอะไรเช่นนี้!

เราพร้อมที่จะออกไปและแนะนำตัว "30 วินาทีนี่คือฉัน" แก่ทุกคนที่เราพบก่อนการประชุมครั้งต่อไปหรือไม่ เราจะทำหรือไม่

กิจกรรมทางเลือก: วิธีเร่งการหางาน

(อย่าทำกิจกรรมนี้ระหว่างการประชุม)

ในการประชุมครั้งที่ห้าเราจะเรียนรู้วิธีเร่งการหางานของเรา อย่างไรก็ตาม ***ถ้าขณะนี้ท่านต้องการทำให้การหางานของท่านเร็วขึ้น*** *ท่านอาจทำกิจกรรมพิเศษนี้ก่อนเวลา ท่านอาจทำกิจกรรมนี้คนเดียวหรือกับคนอื่นก็ได้*

เพื่อประสบความสำเร็จเร็วขึ้น ท่านอาจศึกษา"วิธีเร่งการหางาน" ในหมวดแหล่งข้อมูล หน้า 15–20 สนทนาและเรียนรู้กับครอบครัวของท่าน สมาชิกกลุ่มหรือเพื่อนอีกคนหนึ่งออกไปทำ—ค้นหาแหล่งข้อมูล ติดต่อและจัดเตรียมพบปะกับผู้คนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ กิจกรรมนี้น่าจะใช้เวลาวันละสองถึงสี่ชั่วโมง

การหางาน *เป็น* การทำงาน! แต่เมื่อทำตามรูปแบบนี้ พวกเขาจะได้งานเร็วกว่ามาก

ถ้าท่านเลือกทำกิจกรรมนี้ ขอให้กลับมารายงานให้กลุ่มทราบภายหลัง ประสบการณ์ของท่านจะช่วยสมาชิกกลุ่มคนอื่นๆ

ฉันจะบริหารเงินของฉันอย่างฉลาดได้อย่างไร

อ่าน: การพึ่งพาตนเองรวมถึงการใช้จ่ายน้อยกว่าที่เราหาได้และมีเงินออม เงินออมจะช่วยให้เรามีเงินใช้จ่ายกรณีฉุกเฉินหรือช่วยให้เรามีเงินเลี้ยงชีพและครอบครัวเมื่อรายได้ของเราน้อยกว่าที่เราคาดหวัง ในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มนี้ เราให้คำมั่นสัญญาที่จะเก็บออมทุกสัปดาห์ แม้เพียงบาทสองบาท

สนทนา: ในบางพื้นที่ การเก็บเงินในธนาคารเป็นความคิดที่ดี ในบางพื้นที่อาจไม่ใช่ความคิดที่ดี เช่นเมื่อประเทศมีเงินเฟ้อสูงหรือเมื่อธนาคารไม่มีเสถียรภาพ สภาพการณ์ดีพอที่จะเก็บเงินในธนาคารในพื้นที่ของท่านหรือไม่ ธนาคารใดให้อัตราดอกเบี้ยดีที่สุดสำหรับเงินออม

อ่าน: อีกส่วนหนึ่งของการพึ่งพาตนเองคือการเป็นอิสระจากหนี้สินส่วนตัว การกู้ยืมส่วนตัวหมายถึงการใช้จ่ายเกินรายได้ที่เรามี ศาสดาพยากรณ์แนะนำให้เราหลีกเลี่ยงหนี้สินส่วนตัว และเมื่อเราพึ่งพาตนเองได้มากขึ้นเราจะลดและปลดหนี้สินส่วนตัว (อย่างไรก็ดี หนี้เพื่อธุรกิจอาจเป็นเรื่องฉลาดในบางกรณี)

ภาวะฉุกเฉินทางการแพทย์บ่อยครั้งทำให้เกิดภาระทางการเงินอย่างมาก บ่อยครั้งประกันและโปรแกรมสาธารณสุขของรัฐบาลสามารถช่วยป้องกันเราจากภาระเหล่านี้ การสมัครประกันหรือโปรแกรมสาธารณสุขของรัฐบาลจะเป็นส่วนสำคัญในหนทางสู่การพึ่งพาตนเองของเรา

สนทนา: ประกันบางประเภท (เช่นประกันสุขภาพและประกันชีวิต) มีมากกว่าและเป็นประโยชน์กว่าประกันประเภทอื่นๆ ผู้ให้ประกันบางแห่งดีและบางแห่งไม่ซื่อสัตย์ ตัวเลือกประกันที่ดีที่สุดในพื้นที่ของท่านมีอะไรบ้าง

เหตุใดพระเจ้าทรงต้องการให้เราพึ่งพาตนเองได้

สนทนา: เหตุใดพระเจ้าทรงต้องการให้เราพึ่งพาตนเองได้

อ่าน: อ่านข้อความอ้างอิงด้านขวามือ

สนทนา: ความพยายามของเราเพื่อให้ได้งานสนอง “จุดประสงค์ศักดิ์สิทธิ์” ดังที่เอ็ล-เดอร์คริสทอฟเฟอร์สันกล่าวอย่างไร

อ่าน: พระเจ้าทรงมีอำนาจที่จะช่วยให้เราพึ่งพาตนเองได้ พระองค์ตรัสว่า “เพราะดูเถิด, เราคือพระผู้เป็นเจ้า; และเราคือพระผู้เป็นเจ้าแห่งปาฏิหาริย์” (2 นีไฟ 27:23) เมื่อเราอุทิศตนหรืออุทิศถวายความพยายามของเราเพื่อประสบความสำเร็จในงานของเราแด่จุดประสงค์ศักดิ์สิทธิ์ของการพึ่งพาตนเอง พระเจ้าจะทรงนำทางเราผ่านการดลใจ เมื่อเราแสดงศรัทธาของเราโดยตั้งใจฟังและเชื่อฟังการกระตุ้นเตือนของพระวิญญาณบริสุทธิ์ พระเจ้าจะทรงทำปาฏิหาริย์ของพระองค์และทำให้ความพยายามของเราเกิดผลกว่าที่เราจะทำได้ด้วยตนเอง

“การอุทิศถวายคือการสละให้หรืออุทิศบางอย่างที่ศักดิ์สิทธิ์อุทิศแด่จุดประสงค์ศักดิ์สิทธิ์”

ดี. ทอดด์ คริสทอฟเฟอร์สัน “สะท้อนถึงชีวิตที่อุทิศถวาย,” *เลียโฮนา* พ.ย. 2010, 19–23

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น เคธีถาม

เวลา: **ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง**

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่าง ที่ท่านมีด้านล่าง

_____

_____

_____

_____

_____

สนทนา: มีใครอยากแบ่งปันความคิดของตนเองบ้าง

“จงเรียกหา [พระผู้เป็นเจ้า] เพื่อพืชผลในทุ่งของท่าน, เพื่อท่านจะรุ่งเรืองในสิ่งเหล่านี้. จงเรียกหาเพื่อฝูงสัตว์เลี้ยงในทุ่งของท่าน, เพื่อมันจะเพิ่มขึ้น.”

แอลมา 34:24–25

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: **ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดให้คำมั่นสัญญา**

อ่าน: แต่ละสัปดาห์ เราเลือก "คู่ร่วมปฏิบัติ" หนึ่งคน เขาคือสมาชิกกลุ่มคนหนึ่งที่จะช่วยเรารักษาคำมั่นสัญญาของเรา คู่ร่วมปฏิบัติควรติดต่อกันระหว่างสัปดาห์และรายงานความก้าวหน้าของพวกเขาต่อกัน โดยทั่วไป คู่ร่วมปฏิบัติจะเป็นเพศเดียวกันและไม่ได้เป็นสมาชิกครอบครัวเดียวกัน

แนวปฏิบัติ: เลือกคู่ร่วมปฏิบัติของท่าน ตัดสินใจว่าท่านจะติดต่อกันเมื่อไรและอย่างไร

_____ _____

ชื่อคู่ร่วมปฏิบัติ *ข้อมูลติดต่อ*

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ร่วมปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

พูด "30 วินาทีนี้คือฉัน" กับผู้คนอย่างน้อย 20 คน

วงกลมรอบเป้าหมายของท่าน: 20 30 40

ฉันจะฝึกหลักธรรม *รากฐานของฉัน* วันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออม — แม้เพียงบาทสองบาท

ฉันจะรายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติของฉัน

_____ _____

ลายเซ็นของฉัน *ลายเซ็นของคู่ร่วมปฏิบัติ*

ฉันจะรายงานความก้าวหน้าของฉันอย่างไร

รับชม: "ปฏิบัติการและคำมั่นสัญญา" (ไม่มีวีดิทัศน์? อ่าน หน้า 14)

อ่าน: เมื่อเรารายงานคำมั่นสัญญาของเรา เรามีแนวโน้มมากกว่าเดิมที่จะรักษาคำมั่นสัญญา อ่านข้อความอ้างอิงด้านขวามือ

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ใช้แผนภูมิคำมั่นสัญญานี้เพื่อบันทึกความก้าวหน้าของท่าน ในช่องด้านล่าง เขียน "ใช่" "ไม่ใช่" หรือจำนวนครั้งที่ท่านรักษาคำมั่นสัญญา

พูด "30 วินาทีนี้คือฉัน" กับผู้คนอย่างน้อย 20 คน (เขียน #)	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*

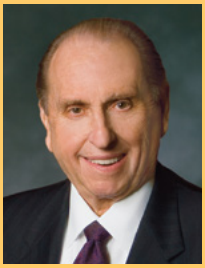
อ่าน: อย่าลืมจดค่าใช้จ่ายส่วนตัวของท่านด้านหลังจุลสาร *เส้นทางของฉันสู่การพึ่งพาตนเอง* ด้วย

ในการประชุมครั้งต่อไป วิทยากรกระบวนการจะวาดแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน (ดังตัวอย่างข้างบน) เราจะไปถึงก่อนการประชุมเริ่ม 10 นาทีและเขียนความก้าวหน้าของเราบนแผนภูมิ

เลือกผู้ที่จะเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน* ในการประชุมครั้งต่อไป ขอให้วิทยากรอ่าน ปกหน้าด้านใน ของสมุดแบบฝึกหัดเล่มนี้เพื่อเรียนรู้สิ่งที่วิทยากรกระบวนการทำ เขาควรทำหน้าที่วิทยากรในวิธีเดียวกันกับที่วิทยากรกระบวนการทำในวันนี้:

- เชื้อเชิญพระวิญญาณ เชิญสมาชิกกลุ่มให้แสวงหาพระวิญญาณ
- วางใจในเนื้อหา อย่าเพิ่ม ทำสิ่งที่บอกเท่านั้น
- บริหารเวลา
- เพิ่มความกระตือรือร้น ทำให้สนุก!

ขอให้บางคนสวดอ้อนวอนปิด



"เมื่อประเมินผลงาน ผลงานจะดีขึ้น เมื่อประเมินผลงานและรายงาน อัตราความก้าวหน้าจะเร็วขึ้น"

(โธมัส เอส. มอนสัน, ใน Conference Report, Oct. 1970, 107)

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็นคำติชมคำแนะนำและประสบการณ์ของท่านไปที่ srsfeedback@ldschurch.org

หมายเหตุสำหรับวิทยากรกระบวนการ:

อย่าลืมลงทะเบียนสมาชิกกลุ่มทุกคนที่ srs.lds.org/report

อย่าลืมทำสำเนาข้อมูลติดต่อกลุ่มสำหรับการประชุมครั้งต่อไปด้วย

แหล่งข้อมูล

การปฏิบัติและคำมั่นสัญญา

เลือกบทบาทและแสดงตามบทบาทต่อไปนี้

สมาชิกกลุ่มคนที่ 1: *เราเชื่อในการทำและรักษาคำมั่นสัญญา ในกลุ่มการพึ่งพาตนเองของเรา ทุกสิ่งที่เราทำมาจากการให้คำมั่นสัญญาและการรายงาน*

สมาชิกกลุ่มคนที่ 2: *ในช่วงท้ายการประชุมกลุ่ม เราทบทวนการกระทำของเราในสัปดาห์นั้นและเซ็นชื่อเพื่อแสดงคำมั่นสัญญาของเรา เราเลือก "คู่ร่วมปฏิบัติ" หนึ่งคนเช่นกัน คู่ร่วมปฏิบัติเซ็นชื่อในสมุดแบบฝึกหัดของเราเพื่อแสดงว่าจะสนับสนุน ทุกวันระหว่างการประชุม เราติดต่อคู่ร่วมปฏิบัติของเราเพื่อรายงานการกระทำของเราและขอความช่วยเหลือเมื่อเราต้องการ*

สมาชิกกลุ่มคนที่ 3: *ระหว่างการประชุม เราทำเครื่องหมายความก้าวหน้าของเราในสมุดแบบฝึกหัดและใช้เครื่องมือที่ให้ไว้ เช่นใบงานหรือแบบฟอร์มอื่นๆ ถ้าเราต้องการความช่วยเหลือเพิ่มเติม เราสามารถโทรหาครอบครัวของเรา เพื่อนของเรา หรือวิทยากรกระบวนการ*

สมาชิกกลุ่มคนที่ 4: *ในช่วงเริ่มต้นการประชุมครั้งต่อไป เรากลับไปและรายงานคำมั่นสัญญาของเรา นี่ควรเป็นประสบการณ์ที่มีพลังและสบายใจสำหรับทุกคน เมื่อสมาชิกกลุ่มแต่ละคนรายงานให้นึกถึงวิธีที่เขาได้รับความช่วยเหลือโดยการให้คำมั่นสัญญาและรายงานความก้าวหน้า*

สมาชิกกลุ่มคนที่ 1: *ครั้งแรกที่ฉันรายงานคำมั่นสัญญาของฉัน ฉันคิดว่า "แปลกดี" ทำไมสมาชิกกลุ่มของฉันจึงใส่ใจสิ่งที่ฉันทำ แต่จากนั้นฉันพบว่าเขาใส่ใจจริงๆ และนั่นช่วยฉัน*

สมาชิกกลุ่มคนที่ 2: *ฉันตระหนักว่าฉันไม่ต้องการทำให้กลุ่มของฉันผิดหวัง ฉันจึงทำงานหนักเพื่อรักษาคำมั่นสัญญาของฉัน ฉันไม่แน่ใจว่าฉันจะก้าวหน้าต่อไปตามปกติโดยวิธีอื่น การรายงานในแต่ละการประชุมช่วยฉันจัดลำดับความสำคัญของฉัน*

สมาชิกกลุ่มคนที่ 3: *เมื่อฉันนึกถึงหนทางที่จะนำฉันไปสู่การพึ่งพาตนเอง ฉันกลัวเพราะว่านั่นเป็นเรื่องใหญ่ แต่การประชุมกลุ่มช่วยฉันแจกแจงเป็นขั้นตอนเล็กๆ และฉันรายงานแต่ละขั้นตอนของฉันต่อกลุ่ม ฉันจึงก้าวหน้าขึ้นจริงๆ ฉันคิดว่าความสำเร็จนี้เป็นผลมาจากการสร้างนิสัยใหม่*

กลับไป หน้า 13

วิธีเร่งการหางาน (กิจกรรมทางเลือก)

ศึกษาและประยุกต์ใช้เนื้อหาเหล่านี้เพื่อเร่งการหางานของท่าน! สนทนาและเรียนรู้เรื่องนี้กับครอบครัวของท่าน สมาชิกกลุ่มหรือเพื่อนอีกคนหนึ่ง

ชมวีดิทัศน์: "ราฟาเอล: ได้งานใน 6 วัน!" (เพื่อรับชมวีดิทัศน์ ไปที่ srs.lds.org)

สนทนา: อะไรช่วยให้ราฟาเอลหางานได้สำเร็จ

อ่าน: วิธีเร่งการหางานเป็นกลยุทธ์ที่มีพลังในการหางานแต่ละวัน ในบางพื้นที่ วิธีหางานแบบนี้ลดเวลาในการหางานจาก 200 วันเหลือเพียง 20 วัน! วิธีนี้เรียกร้องความพยายามอย่างหนัก ประกอบด้วยกิจกรรมประจำวันสามอย่าง

- ระบุแหล่งข้อมูลใหม่ 15 แหล่ง
- ติดต่อบุคคล 10 คน
- นัดพบเป็นการส่วนตัวหรือสัมภาษณ์

ชมวีดิทัศน์: "การหางานประจำวัน: แหล่งข้อมูล"
(เพื่อรับชมวีดิทัศน์ ไปที่ srs.lds.org หรืออ่านข้อความต่อไปนี้)

> *พระคัมภีร์สอนเราว่า "มนุษย์ควรทำงานอย่างทุ่มเทในอุดมการณ์ดี, และทำสิ่งสารพันด้วยเจตจำนงอิสระ, และทำให้เกิดความชอบธรรมยิ่ง; . . .เพราะพลังอยู่ในพวกเขา, ซึ่งในนั้นพวกเขาเป็นผู้มีสิทธิ์เสรีของตนเอง" และพระบัญญัติข้อนี้มีมาพร้อมกับคำสัญญาว่า: "ตราบเท่าที่มนุษย์ทำดี พวกเขาจะไม่มีทางสูญเสียรางวัลของตนเลย." (คพ. 58:27–28)*
>
> *ผู้หางานที่มีประสิทธิภาพเข้าใจว่า "พลังอยู่ในพวกเขา" และพระผู้เป็นเจ้าจะทรงช่วยพวกเขาขณะเป็นผู้ "ทำงานอย่างทุ่มเท" โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เราจะสนทนาถึงกลยุทธ์การหางานที่พิสูจน์มาแล้วซึ่งมีอยู่ด้วยกันสามส่วน กลยุทธ์นี้เรียกว่า วิธีเร่งการหางาน*
>
> *ส่วนแรก ผู้หางานที่ประสบความสำเร็จเรียนรู้การหาแหล่งข้อมูลใหม่ 15 แห่งในแต่ละวัน ส่วนที่สอง พวกเขาติดต่อบุคคล 10 คนทุกวัน และส่วนที่สาม พวกเขามีการเข้าพบต่อหน้าหรือรับการสัมภาษณ์อย่างน้อย 2 ครั้ง ทุกวัน*
>
> *ช่วงแรก วิธีเร่งการหางานนี้อาจดูหนักเกินกำลัง แต่เมื่อเราสนทนากันถึงองค์ประกอบแต่ละอย่าง ท่านจะเห็นว่าเป็นไปได้จริง—และสำเร็จได้!*
>
> *เรามาเริ่มกันที่แหล่งข้อมูลก่อน แหล่งข้อมูลคืออะไร แหล่งข้อมูลคือบุคคล สถานที่ หรือสิ่งที่สามารถช่วยนำผู้หางานไปสู่โอกาสที่มีศักยภาพ*

ต่อ

ผู้คนอาจรวมถึงเพื่อนและครอบครัว สมาชิกและผู้นำในศาสนจักร นายจ้างหรือผู้ร่วมงาน ครูที่โรงเรียนหรือผู้ให้คำปรึกษาด้านงานอาชีพ ผู้คนตามห้างร้าน—จริงๆ แล้วเป็นใครก็ได้ที่สามารถให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์เกี่ยวกับงานและให้แหล่งข้อมูลเพิ่มเติม

สถานที่ได้แก่หอการค้า กระทรวงแรงงานในท้องที่ และสมาคมข้าราชการหรือสมาคมวิชาชีพต่างๆ สถานที่เหล่านี้สามารถให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์

สิ่งของที่จะช่วยส่งเสริมการหางานของท่านเช่น รายชื่อผู้ใช้โทรศัพท์และรายชื่อธุรกิจต่างๆ หน้าเว็บของบริษัทต่างๆ อินเทอร์เน็ต วารสารและนิตยสารการค้า หนังสือพิมพ์ และช่องทางอื่นๆ จากสื่อ

ทำรายการแหล่งข้อมูลเหล่านี้ทุกวันอย่างน้อย 15 รายการ!

แนวปฏิบัติ: แบ่งหน้ากระดาษออกเป็นสามคอลัมน์ เขียน “แหล่งข้อมูล” “ติดต่อ” และ “เข้าพบ” บรรทัดบนสุดของคอลัมน์ เริ่มกรอกข้อมูลลงในกระดาษแผ่นนี้ทันทีโดยเขียนรายการแหล่งข้อมูลให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ในคอลัมน์แรก รายการเหล่านี้คือผู้คน สถานที่และสิ่งที่มีข้อมูลซึ่งช่วยท่านได้! ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างบางข้อ: ท่านจะกรอกข้อมูลในอีกสองคอลัมน์ภายหลัง

แหล่งข้อมูล *(ทำเป็นรายการ)*	การติดต่อ *(โทรศัพท์ อีเมล)*	การเข้าพบ *(ต่อหน้า)*
ไซต์อินเทอร์เน็ต	สมาชิกโควรัมหรือสมาคมสงเคราะห์	ว่าที่นายจ้าง
หนังสือพิมพ์	คนที่ท่านเคยทำงานด้วย	ผู้สอนประจำบ้าน
งานอาชีพ	ผู้สอน	สมาชิกศาสนจักร
ศูนย์พึ่งพาตนเอง	ผู้คนที่พบในห้างร้าน	

ต่อ

ชมวีดิทัศน์: "การหางานประจำวัน: การติดต่อ" (เพื่อรับชมวีดิทัศน์ ไปที่ srs.lds.org หรืออ่านข้อความต่อไปนี้)

ต่อไป เราจะคุยกันเรื่องการติดต่อ การติดต่อคือไม่เพียงส่งประวัติการทำงานหรือกรอกใบสมัคร จากแหล่งข้อมูลทั้งหมดที่หามาได้ ท่านเพียงต้องติดต่อกับผู้มีส่วนในการจ้างงาน 10 ราย การติดต่อรวมถึงการปฏิสัมพันธ์ของท่านกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการจ้างงาน: การสมัครงาน การส่งประวัติการทำงานหรือส่งจดหมายขอบคุณ การบอกพื่อน ครอบครัวและสมาชิกศาสนจักรว่าท่านกำลังหางาน—การส่งข้อความหรือการส่งอีเมลใช้ได้เช่นกัน นอกจากนี้ท่านยังสามารถติดต่อกับเครือข่ายอื่นๆ และแน่นอน รวมถึงว่าที่นายจ้างของท่านด้วย มองหาโอกาสอื่นๆ ที่แตกต่างไปเพื่อปฏิสัมพันธ์กับผู้คนและให้พวกเขารู้ว่าท่านกำลังหางาน คนส่วนใหญ่ยินดีที่จะแนะนำท่านให้รู้จักกับผู้อื่นที่พวกเขารู้จัก การเชื่อมโยงเหล่านี้นำไปสู่การสัมภาษณ์ ซึ่งนำไปสู่งาน!

แนวปฏิบัติ: จากนี้ให้เขียนชื่อคนที่ท่านอาจติดต่อก่อนการประชุมครั้งต่อไปลงในแผ่นกระดาษของท่านให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ จำไว้ว่า—อย่าอาย หาวิธีที่จะทำให้ได้วันละ 10 คน!

ชมวีดิทัศน์: "การหางานประจำวัน: การเข้าพบ" (เพื่อรับชมวีดิทัศน์ ไปที่ srs.lds.org หรืออ่านข้อความต่อไปนี้)

ในที่สุด ผู้หางานที่มีประสิทธิภาพก็เรียนรู้คุณค่าของการเข้าพบจริงๆ กับคนอย่างน้อยสองคนต่อหน้าทุกวัน สิ่งนี้อาจเป็นการดำเนินการที่มีค่าที่สุดของท่านในแต่ละวัน เพราะเหตุใด การเข้าพบต่อหน้าหรือการสัมภาษณ์ช่วยให้เกิดการสื่อสารและความเข้าใจที่ดีกว่า ผู้คนมักจะ "พูด" ผ่านภาษากายและการแสดงออกทางสีหน้าเป็นส่วนใหญ่ ข่าวสารไร้คำพูดเหล่านี้ไม่อาจส่งผ่านอีเมลหรือโทรศัพท์ได้ โดยพบตัวจริง คนสามารถเห็นและรู้สึกได้ว่าคุณยอดเยี่ยมเพียงใด!

นอกจากนี้การเข้าพบต่อหน้ามักจะช่วยให้ท่านเห็นและรู้สึกถึงสิ่งแวดล้อมที่ท่านอาจต้องมาทำงานด้วย ท่านอาจสังเกตเห็นวิธีที่ผู้คนปฏิสัมพันธ์กัน ความเป็นมิตรและความสุขของพวกเขา ความสำเร็จขององค์กร มีสิ่งจำเป็นหรือโอกาสแบบใดที่นั่น และท่านจะตอบสนองต่อความจำเป็นเหล่านั้นอย่างไร การสัมภาษณ์ทุกแบบเป็นโอกาสที่ดีเยี่ยม!

ขณะนี้การเข้าพบต่อหน้าทุกวันไม่จำเป็นต้องเป็นการพบกับว่าที่นายจ้าง ท่านสามารถพบกับผู้ติดต่อรายอื่นๆ ด้วย รวมถึงเพื่อน ครอบครัวและเพื่อนของเพื่อน เช่นเดียวกับเลขานุการ

ต่อ

ครูอาจารย์ ที่ปรึกษา หรือคนอื่นที่ทำงานประเภทที่ท่านต้องการ เพียงขอให้พบกับผู้คน แนะนำตัวแบบ "30 วินาทีนี่คือฉัน" กับพวกเขา และใช้คำถามปิดท้ายถามการนำไปสู่งานและคนที่จะเข้าพบได้มากขึ้น พยายามต่อไป แสดงให้เห็นคุณค่าของท่าน ขอความช่วยเหลือและคำแนะนำ สิ่งดีๆ จะเกิดขึ้น!

นี่คือ วิธีเร่งการหางาน! ในแต่ละวัน ถ้าท่านหาแหล่งข้อมูลได้ 15 แหล่ง ติดต่อได้ 10 ราย การเข้าพบต่อหน้า 2 รายจะเป็นเรื่องง่าย ท่านจะประหลาดใจว่าวิธีนี้เร่งความเร็วในการหางานของท่านได้อย่างไร! จงทำด้วยศรัทธายิ่งใหญ่ แล้วประตูจะเปิดอย่างที่ท่านไม่เคยคิดว่าจะเป็นไปได้

แนวปฏิบัติ: จากนี้ให้เขียนชื่อคนที่ท่านอาจเข้าพบต่อหน้าก่อนการประชุมครั้งต่อไปลงในแผ่นกระดาษของท่านให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ให้ท่านคิดว่าท่านจะพบพวกเขาได้เมื่อไรและที่ไหน อย่าลืมใช้ "30 วินาทีนี่คือฉัน" ของท่านในการเข้าพบแต่ละครั้ง

ชมวีดิทัศน์: "การหางานประจำวัน: นำทุกอย่างมารวมกัน" (เพื่อรับชมวีดิทัศน์ ไปที่ srs.lds.org หรืออ่านข้อความต่อไปนี้)

ทั้งสามส่วนของวิธีเร่งการหางานไม่ใช่กิจกรรมที่แยกจากกัน ขณะดำเนินการ ท่านจะเห็นว่าแหล่งข้อมูลมีอยู่ทุกหนทุกแห่ง เริ่มแต่ละวันด้วยการเพิ่มเติมรายการของท่าน และขณะที่ทำท่านจะนึกถึงวิธีที่จะติดต่อกับผู้คนและการติดต่อจะนำไปสู่การเข้าพบอย่างเป็นธรรมชาติ

กลุ่มพึ่งพาตนเองของท่านเป็นแหล่งข้อมูลที่ยอดเยี่ยมของแหล่งข้อมูล การติดต่อและการเข้าพบ เช่นเดียวกับเพื่อนพี่น้องสมาชิกศาสนจักร เพื่อนบ้าน หรือเพื่อนร่วมงานที่ทำงานอยู่ด้วยกัน เพิ่มรายการแหล่งข้อมูลไปเรื่อยๆ ขณะทำการติดต่อ ขอรายชื่อติดต่อเพิ่มเติมทุกครั้งที่มีการเข้าพบต่อหน้า ขอโอกาสในการสัมภาษณ์เพิ่มเติมจากทุกคนที่ท่านพบปะ จงใช้ข้อความ "30 วินาทีนี่คือฉัน" วิธีเร่งการหางานอยู่ในวิสัยที่ทำได้ และสามารถเป็นสิ่งที่สนุกสนานได้ทันทีที่ท่านเริ่มทำ ดังนั้นอย่ารอช้า พูดคุยกับทุกคน แสวงหาการนำทางจากพระวิญญาณบริสุทธิ์และรักษาค่าควรไว้เสมอ จดบันทึกให้ดีและติดตามผล ขณะท่านดำเนินการ พระเจ้าจะทรงแสดงวิถีทางแก่ท่าน

แนวปฏิบัติ: ตอนนี้ให้ดูที่แผ่นกระดาษของท่าน ท่านจะทำสิ่งใดก่อน วางแผนค้นหาแหล่งข้อมูล ทำการติดต่อ และเข้าพบต่อหน้าทุกวัน ตัดสินใจว่าท่านจะทำได้เมื่อใด และขอให้ครอบครัวหรือผู้ร่วมปฏิบัติช่วยท่าน

บันทึกความก้าวหน้าของท่านในแผนภูมิหน้าต่อไป บันทึกการติดต่อของท่านด้วยแบบฟอร์มบันทึกการติดต่อในหน้า 20 ทำสำเนาไว้หลายๆ ชุด

แบบฟอร์มบันทึกวิธีเร่งการหางาน

ทำเครื่องหมายในช่องเมื่อดำเนินการเสร็จเรียบร้อยแต่ละอย่างแล้วบันทึกเพิ่มเติม

วัน 1

แหล่งข้อมูล: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

การติดต่อ: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

การเข้าพบ: ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

หมายเหตุ:

วัน 2

แหล่งข้อมูล: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

การติดต่อ: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

การเข้าพบ: ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

หมายเหตุ:

วัน 3

แหล่งข้อมูล: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

การติดต่อ: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

การเข้าพบ: ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

หมายเหตุ:

วัน 4

แหล่งข้อมูล: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

การติดต่อ: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

การเข้าพบ: ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

หมายเหตุ:

วัน 5

แหล่งข้อมูล: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

การติดต่อ: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

การเข้าพบ: ☐ ☐ ผลรวมประจำวัน _____

หมายเหตุ:

แบบฟอร์มติดตามผลการติดต่อ

ติดต่อ

บุคคลหรือองค์กร_____

หมายเลขโทรศัพท์:_____ ที่อยู่:_____

อีเมล:_____ ฉันได้รับการแนะนำโดย:_____

ฉันติดต่อบุคคลนี้แล้ว ☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ วันเดือนปี:_____

เรื่องที่สนทนา:

1._____

2._____

3._____

กิจกรรมติดตามผล:

1._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

2._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

3._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

บุคคลที่ได้รับการแนะนำใหม่:

1. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____

   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____

2. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____

   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____

ติดต่อ

บุคคลหรือองค์กร_____

หมายเลขโทรศัพท์:_____ ที่อยู่:_____

อีเมล:_____ ฉันได้รับการแนะนำโดย:_____

ฉันติดต่อบุคคลนี้แล้ว ☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ วันเดือนปี:_____

เรื่องที่สนทนา:

1._____

2._____

3._____

กิจกรรมติดตามผล:

1._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

2._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

3._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

บุคคลที่ได้รับการแนะนำใหม่:

1. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____

   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____

2. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____

   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____

2

ฉันจะนำเสนอตนเองด้วยพลังที่สร้างความมั่นใจอย่างไร

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

- ส่งข้อความหรือโทรไปหาสมาชิกกลุ่มทุกคน เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อรายงานคำมั่นสัญญา
- เตรียมอุปกรณ์การประชุม: ไม่มีหนังสือหรือวีดิทัศน์? ท่านสามารถดูออนไลน์ได้ที่ srs.lds.org

30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน

ใหม่!

- วาดแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดานพร้อมด้วยชื่อคนในกลุ่มของท่าน (ดูตัวอย่างด้านล่าง)

ชื่อสมาชิกกลุ่ม	*พูด "30 วินาทีนี้คือฉัน" กับผู้คนอย่างน้อย 20 คน (เขียน #)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*
กลอเรีย	*28*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง

ใหม่!

- เมื่อสมาชิกกลุ่มมาถึง ขอให้พวกเขาเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลา

ในตอนเริ่ม:

ใหม่!

- แจกสำเนาข้อมูลติดต่อสมาชิกกลุ่ม (จากการประชุมครั้งที่แล้ว)
- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวด หากต้องการ)
- ขอให้คนที่มาสายปิดโทรศัพท์และเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาอย่างเงียบๆ ขณะที่กลุ่มยังคงสนทนากันต่อไป
- ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับ *รากฐานของฉัน*
- ทำ หลักธรรมที่ 2 ใน *รากฐานของฉัน* ให้เสร็จ จากนั้นกลับไปดูสมุดแบบฝึกหัดและอ่าน หน้าต่อไป

รายงาน

ฉันรักษาคำมั่นสัญญาของฉันหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหมวดรายงาน

สนทนา: อ่านข้อความอ้างอิงด้านขวามือ ข้อความนี้ประยุกต์ใช้กับกลุ่มของเราอย่างไร

แนวปฏิบัติ: เราจะรายงานคำมั่นสัญญาของเรา คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด ขอให้ยืนขึ้น (ปรบมือให้คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด)

อ่าน: ขอให้ทุกคนยืนขึ้น เราควรพยายามรักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมดของเรา นั่นเป็นนิสัยสำคัญอย่างหนึ่งของคนที่พึ่งพาตนเอง

ขณะที่เรายังยืนอยู่ ขอให้เราอ่านหัวข้อของเราด้วยกันอีกครั้ง ข้อความเหล่านี้เตือนเราเกี่ยวกับจุดประสงค์ของกลุ่มเรา:

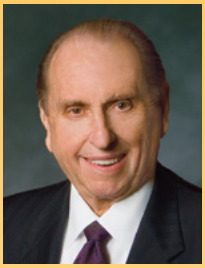
> **“และเป็นจุดประสงค์ของเราที่จะจัดหาให้วิสุทธิชนของเรา, เพราะสิ่งทั้งปวงเป็นของเรา.”**
>
> *หลักคำสอนและพันธสัญญา 104:15*
>
> **ด้วยศรัทธาในพระเจ้า เรากำลังทำงานด้วยกันเพื่อพึ่งพาตนเอง**

อ่าน: เชิญนั่งครับ

สนทนา: ท่านเรียนรู้อะไรจากการรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เราจะช่วยได้อย่างไร ขอให้เราปรึกษากันและช่วยกันเรื่องการหางานของเรา นี่เป็นการสนทนาที่สำคัญที่สุดของการประชุมนี้

ท่านเรียนรู้อะไรจากการนำเสนอ “30 วินาทีนี่คือฉัน” แก่ผู้คน ท่านพยายามปรับปรุงหรือไม่ ท่านจดการติดต่อของท่านไว้และติดตามผลหรือไม่

มีใครทดลองทำวิธีเร่งการหางานบ้าง ได้ผลอย่างไรบ้าง



“เมื่อประเมินผลงาน ผลงานจะดีขึ้น เมื่อประเมินผลงานและรายงาน อัตราความก้าวหน้าจะเร็วขึ้น”

(โธมัส เอส. มอนสัน, ใน Conference Report, Oct. 1970, 107)

เรียนรู้

ฉันจะนำเสนอตนเองอย่างมีพลังได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 60 นาทีสำหรับหมวดเรียนรู้

ชมวีดิทัศน์: “การสัมภาษณ์” (ไม่มีวีดิทัศน์? อ่าน หน้า 32)

สนทนา: ท่านคิดว่าบุคคลเหล่านี้จะได้รับการว่าจ้างหรือไม่

ท่านรู้คำตอบที่ไม่เหมาะสมต่อคำถามสัมภาษณ์เมื่อท่านเห็นพวกเขา แต่บางครั้งท่านเคยต้องพยายามอย่างหนักที่จะหาคำตอบที่ดีในการสัมภาษณ์หรือไม่

อ่าน: **คำถามประจำสัปดาห์—ฉันจะนำเสนอตนเองด้วยพลังที่สร้างความมั่นใจอย่างไร**

สิ่งที่ต้องปฏิบัติประจำสัปดาห์—เตรียมและใช้ข้อความโดนใจกับเครือข่ายของการติดต่อ

อ่าน: ในการประชุมครั้งที่แล้ว เราสนทนากันว่า “30 วินาทีนี่คือฉัน” ของเราสามารถดึงความสนใจขณะแนะนำตัวได้อย่างไร ขั้นตอนต่อไปของเราจะเป็นการเพิ่ม “ข้อความโดนใจ” ซึ่งสามารถแสดงให้เห็นคุณค่าของเราต่อนายจ้างหรือคนอื่นๆ

ข้อความโดนใจทำให้ประวัติการทำงานและการสัมภาษณ์น่าสนใจมากขึ้น ข้อความเหล่านี้ช่วยสนทนากับเครือข่ายของเรา ข้อความเหล่านี้สามารถช่วยเราแม้การรักษางานและความสำเร็จ

ขอให้เราอ่านส่วนสำคัญสี่ส่วนของข้อความโดนใจ

ส่วนสำคัญสี่ส่วนของข้อความโดนใจ

ฉันจะสร้างข้อความโดนใจได้อย่างไร

อ่าน: วิคทอเรียเตรียมการสนทนาห้านาทีกับว่าที่นายจ้าง เมื่อนายจ้างถามเกี่ยวกับประสบการณ์ด้านการตลาดของเธอ เธอใช้ข้อความโดนใจหนึ่งข้อ

ข้อความโดนใจของวิคทอเรีย

1 ดิฉันมีความคิดสร้างสรรค์และเน้นที่ผลงาน ตัวอย่างเช่น 2 ที่บริษัทเอบีซีเพาเวอร์ ดิฉันสร้างสรรค์แผนการตลาดและโบรชัวร์ใหม่ซึ่ง 3 เพิ่มยอดขายต่อเดือนได้โดยตรงถึง 5 % ดิฉันมั่นใจว่าสามารถ 4 ช่วยพัฒนายอดขายของบริษัทท่านได้ด้วยวิธีเดียวกัน

1 ระบุทักษะหรือข้อดี 2 มีตัวอย่างที่ตรงกับงาน 3 มีผลงาน 4 ตรงกับความต้องการ

สนทนา: ข้อความนี้จะช่วยวิคทอเรียหางานได้อย่างไร

อ่าน: ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างข้อความโดนใจสำหรับอดีตผู้สอนศาสนา เจ้าของธุรกิจรายย่อย และคุณแม่—ซึ่งทุกคนกำลังหางาน อ่านข้อความเหล่านี้ สังเกตวิธีที่สี่ส่วนทำงานประสานกัน

1. ทักษะ	2. ตัวอย่าง *(ระบุ)*	3. ผล *(ระบุ)*	4. เทียบความต้องการ
ผมสามารถสร้างแรงจูงใจหมู่คณะ	ตัวอย่างเช่น **ในฐานะอาสาสมัครเต็มเวลาของศาสนจักรของผม** ผมได้รับการขอร้องให้นำหมู่คณะซึ่งเป็นอาสาสมัครแปดคนที่ไม่มีน้ำหนึ่งใจเดียวกันและไม่อาจบรรลุเป้าหมาย	ผมจัดให้มีการประชุมอบรมและช่วยให้พวกเขาเห็นคุณค่าซึ่งกันและกัน ตั้งเป้าหมายและบรรลุเป้าหมายเหล่านั้น	ผมสามารถช่วยหมู่คณะของท่านให้ทำงานด้วยกันเพื่อบรรลุและทะลุเป้าหมายของท่านได้
ผมมีประสบการณ์เกี่ยวกับการแก้ปัญหา	ตัวอย่างเช่น **ในธุรกิจครอบครัวของเรา** เราไม่แน่ใจเรื่องค่าใช้จ่าย ผมตัดสินใจออกแบบการบันทึกและการติดตามดูค่าใช้จ่ายประจำวันที่ดีกว่าเดิม	โดยการตรวจดูบันทึกของผมและการติดตามแนวโน้ม เราพิสูจน์ได้ว่าผู้ส่งสินค้าคิดเงินสูงขึ้นเล็กน้อยในทุกใบแจ้งหนี้โดยไม่บอกเรา	ผมจะประยุกต์ใช้ทักษะในการแก้ปัญหาเหล่านี้กับเรื่องท้าทายทุกอย่างที่ท่านอาจพบ และผมมั่นใจว่าผมจะพบคำตอบที่ดีได้
ดิฉันจัดระเบียบได้	ตัวอย่างเช่น **ในฐานะแม่** ดิฉันประสานงานของโรงเรียนกับงานเกี่ยวกับลูกสามคนที่บ้านได้	โดยการบริหารตารางเวลาเหล่านี้ ดิฉันมั่นใจว่าลูกแต่ละคนประสบความสำเร็จด้านการศึกษาและรู้วิธีทำงาน	ดิฉันสามารถใช้ทักษะการบริหารเหล่านี้รักษาตารางเวลาของบริษัทท่านได้เพื่อให้การนัดหมายทุกครั้งของท่านไม่ผิดพลาด

แนวปฏิบัติ: ใช้หน้านี้สร้างข้อความโดนใจของตนเองสักสองสามข้อ เริ่มเขียนข้อความเหล่านั้นลงในที่ว่างได้เลย ท่านทำงานกับสมาชิกกลุ่มคนอื่นๆ ได้

1. ทักษะ	2. ตัวอย่าง *(ระบุ)*	3. ผล *(ระบุ)*	4. เทียบความต้องการ

แนวปฏิบัติ: หลังจากได้ข้อความโดนใจอย่างน้อยสองข้อ ให้ผลัดกันใช้ข้อความเหล่านั้นกับสมาชิกกลุ่มอีกคนหนึ่ง พูดออกเสียงข้อความเหล่านั้น จนกว่าจะเกิดความมั่นใจ ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ต้องทำข้อความโดนใจให้เสร็จเรียบร้อยอย่างน้อยห้าข้อ

อ่าน: ท่านอาจเริ่มด้วย “30 วินาทีนี่คือฉัน” เมื่อท่านสนทนากับใครก็ตามเกี่ยวกับงาน บุคคลนั้นอาจเป็นนายจ้างหรือใครก็ตามที่ท่านขอให้ช่วย จากนั้นบุคคลดังกล่าวอาจถามท่านด้วยคำถามทั่วๆ ไป ท่านต้องมีข้อความโดนใจไว้ตอบคำถามเหล่านั้น ท่านจะแบ่งปันข้อความโดนใจกับผู้คนมากมายก่อนการประชุมครั้งต่อไป

แนวปฏิบัติ: ให้กลุ่มอ่านคำแนะนำเหล่านี้ หลังจากท่านได้อ่านคำแนะนำแล้ว ให้เริ่มกิจกรรม อย่าใช้เวลาเกิน 10 นาที

1. ทุกคนยืนขึ้นแล้วเดินไปหาที่ว่างเพื่อฝึกปฏิบัติอย่างรวดเร็ว แต่ละคนควรหันหน้าเข้าหาอีกคนหนึ่ง
2. คนแรกถามคำถามทั่วไปเช่น
   - บอกอะไรฉันได้บ้างเกี่ยวกับตัวคุณเอง?
   - ทำไมเราต้องจ้างคุณ?
   - อะไรคือข้อดีที่สุดของคุณ
   - ฉันควรพูดถึงคุณกับคนที่ฉันติดต่อว่าอย่างไร
3. คนที่สองให้คำตอบด้วยข้อความโดนใจ
4. จากนั้นเปลี่ยนบทบาท คนที่สองถามอีกคนด้วยคำถามทั่วไป แล้วให้คนที่หนึ่งตอบด้วยข้อความโดนใจ
5. ให้คำติชมผลงานของอีกฝ่ายอย่างรวดเร็ว ข้อความมีครบทั้งสี่ส่วนหรือไม่? ดูจริงใจและมั่นใจหรือไม่?
6. จากนั้นทุกคนเปลี่ยนคู่ฝึกแล้วทำอีกครั้ง และอีกครั้ง!
7. ทำต่อไปให้เร็วที่สุดเท่าที่จะทำได้จนทุกคนได้ทดลองทำสี่ครั้ง

สนทนา: ท่านตอบคำถามด้วยข้อความโดนใจหรือไม่ คำถามเหล่านี้อาจมีความแตกต่างไปได้อย่างไรบ้าง มีคำถามอื่นๆ ที่ผู้สัมภาษณ์อาจถามหรือไม่

กิจกรรมทางเลือก: ฉันจะเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาสได้อย่างไร

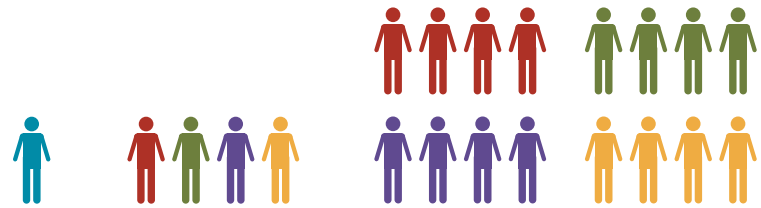
(อย่าทำกิจกรรมนี้ระหว่างการประชุม)

ถ้าท่านเลือกทำ*ท่านอาจทำกิจกรรมนี้ระหว่างสัปดาห์*

ท่านสามารถใช้ข้อความโดนใจเปลี่ยนคำถามและสถานการณ์เชิงลบให้เป็นโอกาสเชิงบวกได้ ศึกษาหน้า 33 ในแหล่งข้อมูล

ฉันควรใช้ข้อความโดนใจที่ไหน

อ่าน: ด้วยข้อความโดนใจใหม่ๆ และ "30 วินาทีนี่คือฉัน" เรามีเครื่องมือที่ยอดเยี่ยม แต่เราจะหาคนฟังได้อย่างไร สิ่งสำคัญคือเราต้องสนทนากับทุกคน จากนั้นขอให้เขาสนทนากับ *ผู้ที่* เขาติดต่อ นี่คือ "เครือข่าย" และไม่ต่างอะไรกับการว่าจ้างทีมขายของท่านเอง



แนวปฏิบัติ: ขยับเก้าอี้เพื่อให้สะดวกกับการสนทนากับคนข้างๆ

1. สนทนาถึงผู้คนที่ท่านจะติดต่อเพื่อใช้ "30 วินาทีนี่คือฉัน" และข้อความโดนใจก่อนการประชุมครั้งต่อไป เขียนรายชื่อบางส่วนที่นี่:

_____

_____

2. สนทนาถึงวิธีที่ท่านจะขยายเครือข่ายของท่านเพื่อทำการติดต่อเพิ่มขึ้น เขียนแนวคิดที่นี่:

_____

_____

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ท่านจะใช้ข้อความโดนใจของท่านกับผู้ติดต่อที่ท่านรู้จัก และท่านจะขอให้ผู้ที่ท่านติดต่อสนทนากับ *ผู้ที่* พวกเขาติดต่อ "30 วินาทีนี่คือฉัน" และข้อความโดนใจของท่านจะเป็นเครื่องมือที่ยอดเยี่ยมสองอย่างในการสร้างเครือข่ายของท่าน การหางานของท่านเริ่มออกตัวแล้ว!

กิจกรรมทางเลือก: วิธีเร่งการหางาน

(อย่าทำกิจกรรมนี้ระหว่างการประชุม)

ถ้าท่านเลือกทำ *ท่านอาจทำกิจกรรมนี้หลังการประชุมของเรา*

เพื่อดำเนินการให้เร็วขึ้น จงศึกษา "วิธีเร่งการหางาน" ในหน้า 15 ลองทำ—15 แหล่งข้อมูล 10 การติดต่อ 2 การเข้าพบ—ทุกวัน

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุง

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่าง ที่ท่านมีด้านล่าง

_____

_____

_____

_____

_____

สนทนา: มีใครที่อยากแบ่งปันความคิดของตนเองหรือไม่

“แต่พระเจ้าทรงรู้สิ่งทั้งปวงนับจากกาลเริ่มต้น; ดังนั้น, พระองค์ทรงเตรียมทางเพื่อให้งานทั้งหมดของพระองค์สำเร็จในบรรดาลูกหลานของมนุษย์”

1 นีไฟ 9:6

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดให้คำมั่นสัญญา

แนวปฏิบัติ: เลือกคู่ร่วมปฏิบัติของท่าน ตัดสินใจว่าท่านจะติดต่อกันเมื่อไรและอย่างไร

ชื่อคู่ร่วมปฏิบัติ *ข้อมูลติดต่อ*

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ร่วมปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

ฉันจะใช้ข้อความโดนใจของฉันกับผู้คนอย่างน้อย 20 รายในสัปดาห์นี้

(บางส่วนของงานเหล่านี้ควรเป็นการติดตามผลกับคนที่ท่านเคยติดต่อมาก่อน)

วงกลมรอบเป้าหมายของท่าน: 20 30 40

ฉันจะฝึกหลักธรรม *รากฐานของฉัน* วันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออม – แม้เพียงบาทสองบาท

ฉันจะรายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติของฉัน

ลายเซ็นของฉัน *ลายเซ็นของคู่ร่วมปฏิบัติ*

ฉันจะรายงานความก้าวหน้าของฉันอย่างไร

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ใช้แผนภูมิคำมั่นสัญญานี้เพื่อบันทึกความก้าวหน้าของท่าน ในช่องด้านล่าง เขียน "ใช่" "ไม่ใช่" หรือจำนวนครั้งที่ท่านรักษาคำมั่นสัญญา

พูดข้อความโดนใจกับผู้คนมาแล้วอย่างน้อย 20 ราย (เขียน #)	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*

อ่าน: อย่าลืมจดค่าใช้จ่ายส่วนตัวของท่านด้านหลังจุลสาร *เส้นทางของฉันสู่การพึ่งพาตนเอง* ด้วย

ในการประชุมครั้งต่อไป วิทยากรกระบวนการจะวาดแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน (ดังตัวอย่างข้างบน) เราจะไปถึงก่อนการประชุมเริ่ม 10 นาทีและเขียนความก้าวหน้าของเราบนแผนภูมิ

เลือกผู้ที่จะเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน* ในการประชุมครั้งต่อไป เตือนวิทยากรหัวข้อนี้ให้ทำตามเนื้อหาและไม่นำเนื้อหาเพิ่มเติมเข้ามา (ไม่รู้วิธีเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน*? อ่าน หน้า 13 และ ปกหน้าด้านใน)

ขอให้บางคนสวดอ้อนวอนปิด

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็น คำติชม คำแนะนำ และประสบการณ์ของท่านไปที่

srsfeedback@ldschurch.org

แหล่งข้อมูล

การสัมภาษณ์

เลือกบทบาทและแสดงตามบทบาทต่อไปนี้

ผู้สัมภาษณ์: *คุณบอกอะไรผมเกี่ยวกับตัวคุณเองได้บ้าง*

ผู้สมัครงาน 1: *คุณหมายถึงผมชอบทำอะไรหรือครับ จริงๆ แล้ว ไม่ค่อยมีอะไร ผมไม่มีงานอดิเรกหรืออะไรที่สนใจ ส่วนมากผมไม่ค่อยได้ทำอะไรครับ*

ผู้สมัครงาน 2: *เอ้อ . . . ผม . . .*

ผู้สมัครงาน 3: *โอ ผมยินดีครับ ก็อย่างที่คุณเห็น ผมใช้เวลากับการยกน้ำหนักมากทีเดียว ผมต้องไปเข้าชั้นเรียนจัดการความโกรธด้วยครับ แต่ใครจะอยากไปที่แบบนั้น คุณเข้าใจไหมครับ*

ผู้สมัครงาน 1: *หรือคุณหมายถึงผมเป็นอย่างไรในที่ทำงาน ผมไม่เคยทำงานอะไรนานพอที่จะพูดแบบนั้น ผมเบื่อง่ายแล้วก็จะไม่ไปทำงานเลยครับ . . . บางทีผมไม่ควรจะพูดแบบนั้น*

ผู้สมัครงาน 2: *เอ่อ. . .*

ผู้สมัครงาน 3: *ผมหมายความว่า คนที่สอนชั้นเรียนจัดการความโกรธน่ะ. . .ผมหักเขาเป็นสองท่อนได้เลย แล้วนี่ ใครครับจะเป็นเจ้านายผม คุณหรือครับ เฮ้ คุณไม่ใช่คนแบบที่จะคอยตรวจสอบอยู่เสมอว่าเราทำงานอยู่หรือเปล่านี่ ทำเหมือนเราเป็นพวกเด็กน้อยเลยหรือ เจ้านายคนก่อนทำกับผมแบบนั้นและผมไม่ชอบเลย*

ผู้สัมภาษณ์: *ทำไมเราควรจ้างคุณ*

ผู้สมัครงาน 2: *คุณควรจ้างผมเพราะ . . . อืม . . .*

ผู้สมัครงาน 1: *ก็ ผมอยากได้งาน ผมคิดว่าแม่ผมมาคุยกับคุณเรื่องนี้ตั้งแต่เมื่อวานแล้ว แม่บอกว่าผมน่าจะได้งาน แม่ไม่ได้มาเหรอครับ*

ผู้สมัครงาน 3: *ถ้าไม่จ้างผมก็เสียสติแล้ว ผมสังเกตตอนเข้ามานะ ผมว่าบางสิ่งบางอย่างแถวนี้ต้องเปลี่ยนแปลงกันจริงๆ จังๆ ซะที ไม่น่าเชื่อว่าพวกคุณยังทำธุรกิจนี้อยู่ได้ ผมแก้ไขทุกอย่างได้ใช่สิ คุณต้องขอบคุณผมที่ช่วยไม่ให้ธุรกิจคุณพัง*

ผู้สมัครงาน 2: *เพราะ. . . เอิ่ม . . .*

ผู้สัมภาษณ์: *ข้อเสียที่แย่ที่สุดของคุณคืออะไร*

ผู้สมัครงาน 3: *ผมไม่มีข้อเสีย แล้วของคุณล่ะ ผมไม่ชอบคำถามแบบนี้*

ผู้สมัครงาน 2: *ข้อเสียเหรอ เอิ่ม . . .*

ผู้สมัครงาน 1: *เอ่อ. . .ชอบขโมย ผมหมายถึง ไม่ใช่ขโมยจริงๆ หรอก ไม่ใช่การขโมย เรื่องมันยาว ผมหมายความว่า ผมจะเอาไปคืน ผมคิดว่าเจ้านายจะให้ผมยืมสักพัก*

กลับไป หน้า 24

ฉันจะเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาสได้อย่างไร (กิจกรรมทางเลือก)

สนทนา: ท่านตอบคำถามนี้อย่างไร: “จุดอ่อนที่สุดของคุณคืออะไร” อ่านคำตอบของกลอเรีย

“ค่ะ ดิฉันทำงานตามความสามารถเพื่อบริหารเวลาให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ดิฉันพบว่าเครื่องมือปฏิทินช่วยได้มากค่ะ และดิฉันใช้มันทุกวัน ไม่นานมานี้ แม้ว่าจะมีสิ่งสำคัญในลำดับต้นๆ มากมาย ดิฉันก็ยังช่วยให้โครงการขายรายใหญ่เสร็จสมบูรณ์ทันเวลาค่ะ”

อ่าน: สังเกตว่ากลอเรีย:

- บอกจุดอ่อนที่เป็นเรื่องปกติของคนส่วนมาก
- บรรยายตรงจุดว่าเธอเอาชนะจุดอ่อนนั้นได้อย่างไร
- เพิ่มข้อมูลจากข้อความโดนใจ

แนวปฏิบัติ: ทดลองทำอย่างนี้กับสมาชิกในครอบครัวหรือเพื่อน ให้พวกเขาถามคุณด้วยคำถามเชิงลบ ตอบโดยบอกข้อเสียที่เป็นเรื่องปกติของคนส่วนมาก บรรยายว่าท่านเอาชนะข้อเสียนี้ได้อย่างไร เพิ่มข้อมูลจากข้อความโดนใจของท่าน

บันทึก

3
ฉันจะเข้าถึงตลาดงานที่ “ซ่อนอยู่” ได้อย่างไร

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

- ส่งข้อความหรือโทรไปหาสมาชิกกลุ่มทุกคน เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อรายงานคำมั่นสัญญา
- เตรียมอุปกรณ์การประชุม:

30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน
- เขียนแผนภูมิคำมั่นสัญญานี้บนกระดาน

ชื่อสมาชิกกลุ่ม	*พูดข้อความโดนใจกับผู้คนมาแล้วอย่างน้อย 20 คน (เขียน #)*	*ฝึกหลักธรรม รากฐาน และสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*
กลอเรีย	*32*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง
- เมื่อสมาชิกกลุ่มมาถึง ขอให้พวกเขาเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลา

ในตอนเริ่ม:

- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวด หากต้องการ)
- ขอให้คนที่มาสายปิดโทรศัพท์และเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาอย่างเงียบๆ ระหว่างที่กลุ่มยังคงสนทนากันต่อไป
- ตั้งเวลา *20 นาที* สำหรับ *รากฐานของฉัน*
- ทำ หลักธรรมที่ 3 ใน *รากฐานของฉัน* ให้เสร็จ จากนั้นกลับไปดูสมุดแบบฝึกหัดและอ่าน หน้าต่อไป

รายงาน

ฉันรักษาคำมั่นสัญญาของฉันหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหมวดรายงาน

แนวปฏิบัติ: เราจะรายงานคำมั่นสัญญาของเรา คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด ขอให้ยืนขึ้น (ปรบมือ)

อ่าน: ขอให้ทุกคนยืนขึ้น ขอให้เราอ่านหัวข้อของเราด้วยกันอีกครั้ง

> **“และเป็นจุดประสงค์ของเราที่จะจัดหาให้วิสุทธิชนของเรา, เพราะสิ่งทั้งปวงเป็นของเรา.”**
>
> *หลักคำสอนและพันธสัญญา 104:15*
>
> **ด้วยศรัทธาในพระเจ้า เรากำลังทำงานด้วยกันเพื่อพึ่งพาตนเอง**

อ่าน: เชิญนั่งครับ

สนทนา: ท่านเรียนรู้อะไรจากการนำเสนอข้อความโดนใจแก่ผู้คน ท่านพัฒนาข้อความเหล่านั้นหรือไม่ ท่านจดการติดต่อของท่านไว้และติดตามผลหรือไม่

มีใครทดลองทำวิธีเร่งการหางานบ้าง ได้ผลอย่างไรบ้าง

เรียนรู้

ตลาดแรงงานที่ ซ่อนอยู่ คืออะไร

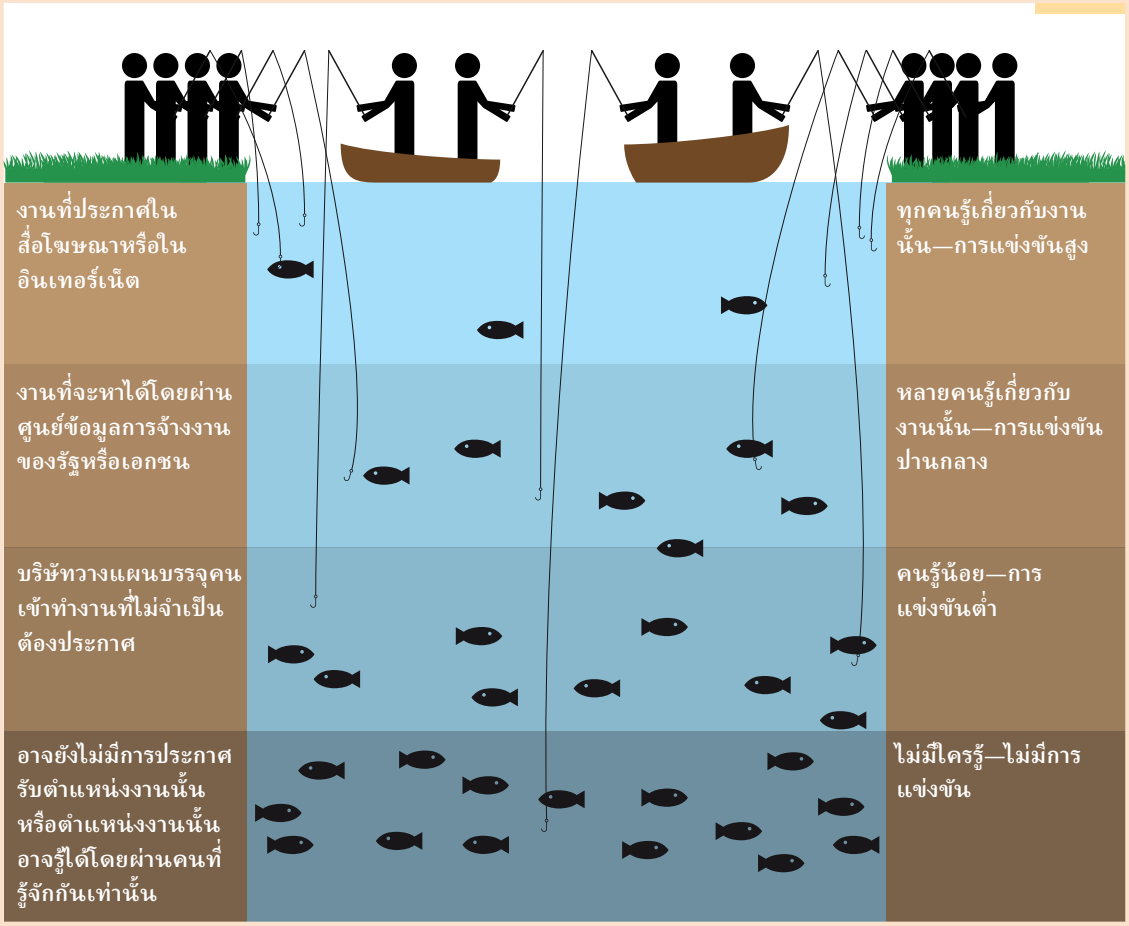
เวลา: ตั้งเวลา 60 นาทีสำหรับหมวดเรียนรู้

รับชม: “ดูว่าที่ไหนมีการแข่งขันน้อย” (ไม่มีวีดิทัศน์ใช่หรือไม่ อ่าน หน้า 48)

อ่าน: อ่านถ้อยคำที่อยู่ในแผนภาพตกปลาด้านล่างด้วยกัน ปลาเปรียบเสมือนงาน ให้สังเกตว่าตรงไหนมีปลามากที่สุด หรือที่ไหนจะพบงานได้มากที่สุด

สนทนา: คนไหนตกปลาได้มากที่สุด วงกลมรอบคนนั้น ตลาดแรงงานที่ “ซ่อนอยู่” อยู่ที่ไหน

อ่าน: ในตลาดแรงงานที่ซ่อนอยู่มีโอกาสในการจ้างงานมากกว่าในตลาดแรงงานทั่วไปมากมาย เรากำลังหางานอยู่ที่ไหน เรา *ควร* จะหางานจากที่ไหน



อ่าน: **คำถามประจำสัปดาห์—ฉันจะเข้าถึง “ตลาดแรงงาน” ที่ซ่อนอยู่ได้อย่างไร**
สิ่งที่ต้องดำเนินการประจำสัปดาห์—เข้าพบต่อหน้ากับว่าที่นายจ้าง

ระหว่างการประชุมครั้งนี้ เราจะเรียนรู้และฝึกปฏิบัติทักษะหลายอย่างที่ช่วยให้เราตอบคำถามนี้และปฏิบัติการครั้งสำคัญที่สุดนี้ได้

ตลาดแรงงานซ่อนอยู่ที่ไหน

ชมวีดิทัศน์: “แหล่งข้อมูลที่ให้ผลดีที่สุด” (ไม่มีวีดิทัศน์? อ่าน หน้า 48)

อ่าน: กลยุทธ์การหางานบางอย่างมีประสิทธิภาพกว่าแบบอื่นๆ ในบางประเทศ จำนวนคนที่หางานด้วยวิธีการบางอย่างอาจคล้ายกับแผนภูมิด้านล่าง ในพื้นที่ของท่านอาจแตกต่างกัน

แนวปฏิบัติ: ให้ตอบคำถามเหล่านี้เป็นกลุ่ม
1. ในแผนภูมินี้ วิธีหางานที่คนส่วนใหญ่ใช้กันมากที่สุดคือวิธีใด
2. วิธีหางานแบบใดที่ประสบความสำเร็จมากที่สุด

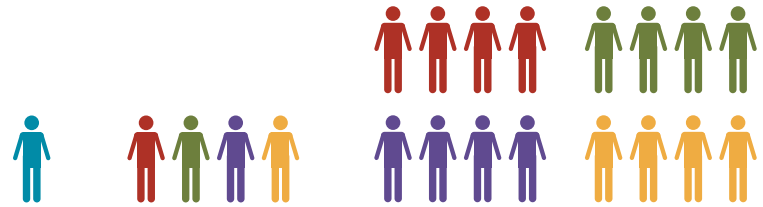
วิธีการ	คนส่วนใหญ่ใช้เวลาหางานอยู่ที่ไหน	คนส่วนใหญ่ได้งานจริงๆ จากที่ไหน
โฆษณา/อินเทอร์เน็ต	65%	14%
ศูนย์ข้อมูลการจ้างงานของรัฐหรือเอกชน	27%	21%
ติดต่อกับบริษัทโดยตรง	3%	30%
ปากต่อปาก (ติดต่อกับผู้แนะนำและติดต่อโดยตรง)	5%	35%

แต่อย่าละเลยทางเลือกเหล่านี้ ไม่เช่นนั้นท่านอาจพลาดโอกาสได้งานไป 35 %!

นี่คือตลาดแรงงานที่ซ่อนอยู่ให้ความสนใจตรงนี้และหลีกเลี่ยงการแข่งขัน 92 %

ฉันจะเข้าถึงตลาดงานที่ซ่อนอยู่ได้อย่างไร

อ่าน: เรามีกุญแจไขสู่ตลาดแรงงานที่ซ่อนอยู่แล้ว ต้องใช้การติดต่อส่วนตัว และเราจะทำให้การติดต่อส่วนตัวดีที่สุดโดยใช้ (1) “30 วินาทีนี่คือฉัน” และ (2) ข้อความโดนใจผ่านทาง (3) เครือข่ายที่กำลังเติบโตของเรา ดังที่เราเรียนรู้ในการประชุมครั้งล่าสุด เครือข่ายของเรารวมถึงผู้คนที่เรารู้จัก *และ* ผู้คนที่พวกเขารู้จัก



ชมวีดิทัศน์: “สร้างเครือข่ายของท่าน” (ไม่มีวีดิทัศน์ อ่าน หน้า 49)

สนทนา: ท่านใช้ “30 วินาทีนี่คือฉัน“และข้อความโดนใจหรือไม่ตั้งแต่การประชุมครั้งล่าสุดของเรา ท่านจะขอให้ผู้ที่ท่านติดต่อพูดกับ *ผู้ที่* พวกเขาติดต่อแทนท่านบ้างหรือไม่

แนวปฏิบัติ: กลุ่มของเราคือแหล่งข้อมูลแรกสำหรับการสร้างเครือข่าย ขอให้เราเริ่มขยายเครือข่ายของเราทันที อ่านคำแนะนำด้านล่างแล้วเริ่มทันที:

1. ยืนขึ้นแล้วหันไปหาคนที่นั่งข้างท่าน
2. นำเสนอ “30 วินาทีนี่คือฉัน” ของท่านแก่อีกคนหนึ่งแล้วปิดท้ายด้วยคำถามสองข้อนี้: **“คุณรู้จักใครที่อาจช่วยให้ผมมีข้อมูลติดต่อเรื่องงานบ้างไหมครับ” “ช่วยคุยกับคนเหล่านั้นและขอความช่วยเหลือจากเขาได้ไหมครับ”**
3. จดข้อมูลติดต่อในรายการเครือข่ายในหน้าต่อไปและขอให้อีกฝ่ายหนึ่งให้ข้อมูลติดต่อแก่ท่านเพิ่มอีกก่อนการประชุมครั้งต่อไปเมื่อนึกออก
4. จากนั้นสลับตำแหน่งแล้วทำอีกครั้ง
5. เคลื่อนที่ไปรอบๆ และทำสิ่งนี้กับสมาชิกกลุ่มคนอื่นๆ
6. จดข้อมูลติดต่อไว้ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ในหน้าต่อไป
7. หลังการประชุมของเรา ให้ทำเช่นนี้กับคนอื่นๆ ที่ท่านรู้จัก
8. ในคอลัมน์ลำดับความสำคัญ ใส่หมายเลขแก่บุคคลที่ท่านจะติดต่อจาก 1 ถึง 20

เคล็ดลับการสร้างเครือข่าย

1.ขอให้ผู้ที่เราติดต่อบอกเกี่ยวกับผู้นำ ข้อมูลและแนวคิดเกี่ยวกับการจ้างงาน

2.ขอให้เขาแนะนำรายชื่อเพิ่มเติมเสมอ

3.จดบันทึกให้ถูกต้องและติดตามผล

รายการเครือข่าย		
ชื่อ	**ข้อมูลติดต่อ (หมายเลขโทรศัพท์ ที่อยู่ อีเมล)**	**ลำดับความสำคัญ**

อ่าน: ก่อนการประชุมครั้งต่อไปของเรา เราจะติดต่อกับคนเหล่านี้ เช่นเดียวกับคนอื่นๆ ทุกคนที่เรารู้จักและ *ผู้ที่เขา* ติดต่อ เราจะเพิ่มจำนวนในรายการนี้อย่างต่อเนื่อง ขณะเราติดต่อคนเหล่านี้ เราจะใช้ข้อความโดนใจของเราเพื่อแสดงให้พวกเขารู้ทุกอย่างที่เราจะทำเพื่อพวกเขาได้!

เราสามารถพูดกับคนเหล่านี้และอีกมากมายหลายคน!

- เพื่อน
- ญาติ
- เพื่อนบ้าน
- สมาชิกศาสนจักร
- คนที่เราเล่นกีฬาด้วย
- อดีตเพื่อนร่วมงาน

ฉันจะพบกับผู้จัดการที่จ้างคนเข้าทำงานได้อย่างไร

อ่าน: เครือข่ายสามารถนำเราไปยังธุรกิจที่กำลังจ้างคนเข้าทำงาน แต่เราต้องหาคนที่เป็นผู้ตัดสินใจจ้างคนเข้าทำงานให้พบ

แนวปฏิบัติ: ให้เราฝึกปฏิบัติเป็นกลุ่ม

1. มอบหมายให้บุคคลหนึ่งเป็นผู้หางาน บุคคลผู้นี้ควรพร้อมที่จะนำเสนอ “30 วินาทีนี่คือฉัน” คำถาม และข้อความโดนใจแก่นายจ้าง
2. มอบหมายให้อีกสองคนเป็นลูกจ้าง: ลูกจ้าง 1 และลูกจ้าง 2
3. มอบหมายให้อีกคนหนึ่งเป็นผู้จัดการ
4. ให้ทั้งสี่คนยืนขึ้น วิทยากรกระบวนการอ่านบรรทัดแรกในบทบาทสมมติ จากนั้นคนอื่นๆ อ่านบรรทัดของตน

วิทยากรกระบวนการ: ผู้หางานคนนี้เข้ามาในร้านค้าหรือสำนักงานซึ่งเธอต้องการทำงาน เธอพูดกับลูกจ้างคนแรกที่เธอเห็น

ผู้หางาน: สวัสดีค่ะ ตอนนี้ใครเป็นผู้จัดการที่รับผิดชอบคะ

ลูกจ้าง 1: โอ เขาคือคุณวาเลนซูลา ครับ แต่ตอนนี้ผมไม่รู้เขาอยู่ไหน คุณถามผู้ช่วยเขาก็ได้ครับ อยู่โน่น

ผู้หางาน: ขอบคุณค่ะ [หันไปหาลูกจ้าง 2]

ผู้หางาน: สวัสดีค่ะ ช่วยบอกหน่อยค่ะ คุณวาเลนซูลาอยู่ไหนคะ?

ลูกจ้าง 2: เขาไปเอาของ เดี๋ยวก็กลับมาครับ นั่นไงมาแล้ว

ผู้หางาน: ค่ะ ขอบคุณค่ะ [หันไปหาคุณวาเลนซูลา]

ผู้หางาน: คุณวาเลนซูลาคะ สวัสดีค่ะ ดิฉันชื่อ_____ [ชื่อ] [นำเสนอ “30 วินาทีนี่คือฉัน” แล้วปิดท้ายด้วยคำถาม] คนที่มีความสามารถอย่างดิฉันจะช่วยธุรกิจคุณได้อย่างไรบ้างคะ?

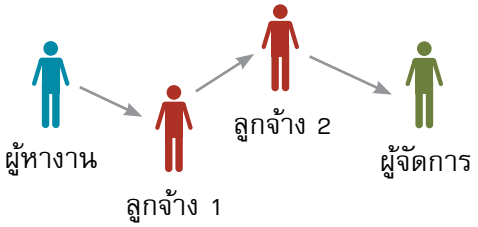
ผู้จัดการ: ที่จริงเรากำลังเริ่มมองหาคนอย่างคุณอยู่พอดี แต่ผมมีเวลาครู่เดียวเท่านั้น เล่าเรื่องของคุณให้ผมฟังหน่อยครับ

ผู้หางาน: [นำเสนอข้อความโดนใจที่เหมาะสม] ดิฉันทราบว่าคุณงานยุ่ง เราจะพบกันให้นานกว่านี้อีกหน่อยได้เมื่อไรคะ บ่ายวันนี้หรือพรุ่งนี้ดีคะ

สนทนา: ถ้าผู้จัดการตอบว่า “ไม่” หรือ “วันหลังมาใหม่” หรือ “กรอกใบสมัครไว้” ผู้หางานจะพูดอะไรได้บ้าง

อ่าน: เราต้องปรับตัวให้เข้ากับทุกสถานการณ์

แนวปฏิบัติ: แบ่งนักเรียนออกเป็นกลุ่มๆ ละสี่คน ทำบทบาทสมมติซ้ำเพื่อให้ทุกคนมีโอกาสเป็นผู้หางานคนละหนึ่งครั้ง



อ่าน: ขณะนี้เรามีเครื่องมือที่ทรงพลังหลายอย่างที่จะใช้ในการติดต่อของเรา: “30 วินาทีนี่คือฉัน” ข้อความโดนใจและการเข้าพบกับผู้จัดการ เราสามารถเรียนรู้การเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาสได้เช่นกันใน หน้า 33

สนทนา: ท่านจะใช้เครื่องมือเหล่านี้ช่วยให้มีการเข้าพบที่เกิดผลมากมายก่อนที่เราจะประชุมกันครั้งต่อไปได้อย่างไร

แนวปฏิบัติ: เปิดไปที่ หน้า 50 แล้วผลัดกันอ่านวิธีติดตามผลการหางานของท่าน จากนั้นกลับมาที่นี่

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่าง ที่ท่านมีด้านล่าง

_____

_____

_____

_____

_____

สนทนา: มีใครที่อยากแบ่งปันความคิดของตนเองหรือไม่

“จงวางใจในพระยาห์เวห์ด้วยสุดใจของเจ้า และอย่าพึ่งพาความรอบรู้ของตนเอง จงยอมรับรู้พระองค์ในทุกทางของเจ้า และพระองค์จะทรงกระทำให้วิถีของเจ้าราบรื่น”

สุภาษิต 3:5–6

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดให้คำมั่นสัญญา

แนวปฏิบัติ: เลือกคู่ร่วมปฏิบัติของท่าน ตัดสินใจว่าท่านจะติดต่อกันเมื่อไรและอย่างไร

_____ _____

ชื่อคู่ร่วมปฏิบัติ *ข้อมูลติดต่อ*

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ร่วมปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

ฉันจะใช้ “30 วินาทีนี่คือฉัน” และ ข้อความโดนใจของฉันในการติดต่อกับผู้คนที่ฉันรู้จักและที่พวกเขารู้จัก (เครือข่ายของฉัน) อย่างน้อย 30 ราย *(ติดตามการติดต่อของท่านใน หน้า 50–51 บางส่วนของงานเหล่านี้ควรเป็นการติดตามผลกับผู้คนที่ท่านเคยติดต่อมาก่อน)*

วงกลมรอบเป้าหมายของท่าน: 30 40 50

ฉันจะทำงานกับผู้ที่ฉันติดต่อและพยายามเข้าพบผู้จัดการเพื่อให้มีการเข้าพบต่อหน้ากับว่าที่นายจ้างอย่างน้อย 10 ราย *(ติดตามการติดต่อของท่านใน หน้า 50–51)*

วงกลมรอบเป้าหมายของท่าน: 10 15 20

ฉันจะฝึกหลักธรรม*รากฐาน*ของฉันวันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออม — แม้เพียงบาทสองบาท

ฉันจะรายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติของฉัน

_____ _____

ลายเซ็นของฉัน *ลายเซ็นของคู่ร่วมปฏิบัติ*

ฉันจะรายงานความก้าวหน้าของฉันอย่างไร

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ใช้แผนภูมิคำมั่นสัญญานี้เพื่อบันทึกความก้าวหน้าของท่าน ในช่องด้านล่าง เขียน “ใช่” “ไม่ใช่” หรือจำนวนครั้งที่ท่านรักษาคำมั่นสัญญา

ติดต่อผู้คนในเครือข่ายแล้วอย่างน้อย 30 ราย (เขียน#)	*เข้าพบว่าที่นายจ้างแล้วอย่างน้อย 10 ราย (เขียน #)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*

อ่าน: อย่าลืมจดค่าใช้จ่ายส่วนตัวของท่านด้านหลังจุลสาร *หนทางสู่การพึ่งพาตนเองของฉัน* ด้วย

เลือกผู้ที่จะเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน* ในการประชุมครั้งต่อไป (ไม่รู้วิธีเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน*? อ่าน หน้า 13 และ ปกหน้าด้านใน)

ขอให้บางคนสวดอ้อนวอนปิด

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็น คำติชม คำแนะนำ และประสบการณ์ของท่านไปที่ srsfeedback@ldschurch.org

แหล่งข้อมูล

ดูว่าที่ไหนมีการแข่งขันน้อย

เลือกบทบาทและแสดงตามบทบาทต่อไปนี้

ควาเม: *โอ้ เพื่อนเอ๋ย มีคนสมัครงานที่ฉันต้องการ 200 กว่าคน ไม่มีทางที่ฉันจะได้งานเลย!*

โคฟี: *ควาเม จำที่ที่เราเคยไปจับปลากันตอนนายยังเด็กได้ไหม*

ควาเม: *จำได้ ที่นั่นเยี่ยมมาก ซ่อนอยู่หมู่ไม้พวกนั้น แทบดูไม่ออกเลยว่าอยู่ตรงนั้น แต่เดี๋ยวนี้เขาก็รู้กันหมดแล้วนี่ เดี๋ยวนี้คนแน่นเชียว จับอะไรไม่ค่อยได้แล้ว*

โคฟี: *ถ้างั้นเวลานายหางาน ทำไมนายมา “ตกปลา” ในที่ที่คนอื่นกำลัง “ตกปลาอยู่” ล่ะ ทำไมนายไม่ไปหาที่ที่มีการแข่งขันน้อยกว่านี้ ฉันคิดว่านายคงไม่ได้ไปที่ตลาดแรงงานที่ซ่อนอยู่ จงตกปลาในที่ที่มีปลา*

กลับไป หน้า 38

แหล่งข้อมูลที่ให้ผลดีที่สุด

เลือกบทบาทและแสดงตามบทบาทต่อไปนี้

โคฟี: *ฉันเก็บหนังสือพิมพ์มาให้นาย*

ควาเม: *ฉันเลิกดูในหนังสือพิมพ์แล้ว จำได้ไหม ฉันกำลังตกปลาในที่ซึ่งมีการแข่งขันน้อย*

โคฟี: *ดี นายต้องมุ่งเน้นไปที่แหล่งข้อมูลที่ให้ผลดีที่สุด แต่มีงานดีบางอย่างในหนังสือพิมพ์ เราต้องลองต่อไปทุกทางเลือก ก็แค่เป็นเรื่องของการใช้เวลาให้เหมาะสมกับแหล่งข้อมูลที่ให้ผลดีที่สุด*

กลับไป หน้า 39

สร้างเครือข่ายของท่าน

เลือกบทบาทและแสดงตามบทบาทต่อไปนี้

ควาเม: *ฉันพยายามรักษาการติดต่อใหม่ให้อยู่ที่ 10 รายทุกวัน แต่ข้อมูลติดต่อรายใหม่หายากขึ้นทุกที*

โคฟี: *ใช่ สองสามวันมานี้ฉันดูนายอยู่ และฉันรู้สึกเหมือนว่านายกำลังพยายามทำทุกสิ่งด้วยตัวนายเอง นายรู้ไหม นายจะได้รับผลที่ดีกว่าถ้านายใช้เวลาบางส่วนมาสร้างเครือข่าย*

ควาเม: *สร้างเครือข่ายเหรอ*

โคฟี: *ใช่ นายควรสร้างทีม เครือข่ายของผู้คนที่สามารถบอกนายเกี่ยวกับโอกาสต่างๆ ได้ เมื่อพวกเขารับรู้มา นายควรใช้เวลาบางส่วนช่วยเหลือคนอื่นบ้าง และพวกเขาอาจช่วยนายได้เช่นกัน*

ควาเม: *ฉันคุยกับทุกคนที่ฉันรู้จักมากกว่าหนึ่งครั้ง*

โคฟี: *ถูกต้อง แต่เครือข่ายของนายต้องไม่เป็นแค่คนที่นายรู้จักเท่านั้น เครือข่ายต้องรวมคนที่พวกเขารู้จักด้วย ขอให้คนที่นายรู้จักแนะนำนายกับคนที่พวกเขารู้จัก*

ควาเม: *อืม. . . แต่ฉันจะพูดกับคนพวกนั้นยังไงล่ะเมื่อฉันไม่รู้จักเขา มันไม่เหมือนกับการพูดคุยกับคนที่รู้จักฉันอยู่แล้วนะ ฉันจะเริ่มตรงไหน*

โคฟี: *เริ่มโดยถามเพื่อนนายว่ารู้จักใครอีกบ้างไหม (1) มีใครรู้อะไรบ้างเกี่ยวกับงานอาชีพที่นายเลือก (2) ใครมีอิทธิพลที่จะจ้าง หรือ (3) ใครก็ได้ที่รู้จักคนเยอะๆ เครือข่ายของนายจะใหญ่ขึ้นมากและเร็วด้วย แล้วนายจะมีทางได้รับรู้โอกาสการจ้างงานมากขึ้นจากปากคำของคนที่อยู่ในเครือข่ายของนาย พวกเขาจะช่วยนายหาตลาดแรงงานที่ซ่อนอยู่*

ควาเม: *แต่ฉันจะพูดกับพวกเขาว่าไงดี*

โคฟี: *นายจะพูดอะไรไม่สำคัญนักหรอก แต่วิธีที่นายพูดสำคัญกว่า ส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับวิธีที่นายนำเสนอตัวเอง ฝึกปฏิบัติ “30 วินาทีนี่คือฉัน” และข้อความโดนใจของนายและนายจะสร้างความประทับใจที่ดีได้แน่นอน*

ควาเม: *โอเคเลย บางทีเรื่องนี้อาจจะเปิดประตูบานใหม่ขึ้นมาบ้าง*

กลับไป หน้า 40

ติดตามผลงานของท่าน

ก่อนการประชุมครั้งหน้า ให้ติดต่อเพื่อหางานอย่างน้อย 30 รายโดยผ่านเครือข่ายของท่าน การทำเช่นนี้ควรนำท่านไปสู่การเข้าพบต่อหน้ากับว่าที่นายจ้างอย่างน้อย 10 ราย

ขอให้ดูโฆษณาและอินเทอร์เน็ตอยู่เสมอ และไปเยี่ยมศูนย์พึ่งพาตนเองด้วย แต่จงระลึกอยู่เสมอว่างานอยู่ที่ไหน—ตลาดแรงงานที่ซ่อนอยู่ ใช้เวลาและความเพียรพยายามส่วนใหญ่ของท่านกับการพูดคุยโดยตรงกับบริษัทต่างๆ และเข้าพบบุคคลที่ติดต่อไว้โดยตรงโดยผ่านเครือข่ายของท่าน

ท่านสามารถติดตามการติดต่อและการเข้าพบของท่านในแผนภูมินี้ได้ (มีตัวอย่าง) เก็บบันทึกการเข้าพบของท่านไว้ที่แบบฟอร์มติดตามผลการติดต่อในหน้าต่อไป หรือท่านอาจใช้สมุดจดต่างหากก็ได้

โฆษณา/อินเทอร์เน็ต	ศูนย์ข้อมูลการจ้างงานของรัฐหรือเอกชน	ติดต่อกับบริษัทโดยตรง	การเข้าพบโดยตรงกับผู้คนที่พบผ่านทางเครือข่ายของท่าน
1. *ประยุกต์ใช้สื่อออนไลน์เป็นงานเก็บเอกสาร*	1. *ส่งคำ “ขอบคุณ” ให้กลอเรียที่สำนักงานศูนย์ข้อมูลการจ้างงาน*	1. *ติดตามผลกาพพรเยี่ยมให้ไมเคิลที่ Accounting, Inc.*	1. *พบเพื่อนของโฮเซ่ที่ Toro Corp.*
2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.
	6.	6.	6.
	7.	7.	7.
	8.	8.	8.
		9.	9.
		10.	10.
		11.	11.
		12.	12.
		13.	13.
			14.
			15.

แบบฟอร์มติดตามผลการติดต่อ

คนรู้จัก

บุคคลหรือองค์กร_____

หมายเลขโทรศัพท์:_____ ที่อยู่:_____

อีเมล:_____ ฉันได้รับการแนะนำโดย:_____

ฉันติดต่อบุคคลนี้แล้ว ☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ วันเดือนปี:_____

เรื่องที่สนทนา:

1._____

2._____

3._____

กิจกรรมติดตามผล:

1._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

2._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

3._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

บุคคลที่ได้รับการแนะนำใหม่:

1. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____
   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____
2. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____
   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____

คนรู้จัก

บุคคลหรือองค์กร_____

หมายเลขโทรศัพท์:_____ ที่อยู่:_____

อีเมล:_____ ฉันได้รับการแนะนำโดย:_____

ฉันติดต่อบุคคลนี้แล้ว ☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ วันเดือนปี:_____

เรื่องที่สนทนา:

1._____

2._____

3._____

กิจกรรมติดตามผล:

1._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

2._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

3._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันเดือนปี):_____

บุคคลที่ได้รับการแนะนำใหม่:

1. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____
   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____
2. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____
   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____

อ้างอิง

4

ฉันจะเป็นตัวเลือกที่โดดเด่นได้อย่างไร

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

- ส่งข้อความหรือโทรไปหาสมาชิกกลุ่มทุกคน เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อรายงานคำมั่นสัญญา
- เตรียมอุปกรณ์การประชุม:

30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน
- เขียนตารางคำมั่นสัญญานี้บนกระดาน

ชื่อสมาชิกกลุ่ม	*ติดต่อผู้คนในเครือข่ายแล้วอย่างน้อย 30 ราย (เขียน#)*	*เข้าพบผู้มีศักยภาพเป็นนายจ้างแล้วอย่างน้อย 10 ราย (เขียน #)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*
กลอเรีย	*33*	*12*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง
- เมื่อสมาชิกกลุ่มมาถึง ขอให้พวกเขาเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลา

ในตอนเริ่ม:

- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวด หากต้องการ)
- ขอให้คนที่มาสายปิดโทรศัพท์และเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาอย่างเงียบๆ ระหว่างที่กลุ่มยังคงสนทนากันต่อไป
- ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับ *รากฐานของฉัน*
- ทำ หลักธรรมที่ 4 ใน *รากฐานของฉัน* ให้เสร็จ จากนั้นกลับไปดูสมุดแบบฝึกหัดและอ่าน หน้าต่อไป

รายงาน

ฉันรักษาคำมั่นสัญญาของฉันหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหมวดรายงาน

แนวปฏิบัติ: เราจะรายงานคำมั่นสัญญาของเรา คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด ขอให้ยืนขึ้น (ปรบมือ)

อ่าน: ขอให้ทุกคนยืนขึ้น ขอให้เราอ่านหัวข้อของเราด้วยกันอีกครั้ง

> **“และเป็นจุดประสงค์ของเราที่จะจัดหาให้วิสุทธิชนของเรา, เพราะสิ่งทั้งปวงเป็นของเรา.”**
>
> *หลักคำสอนและพันธสัญญา 104:15*
>
> **ด้วยศรัทธาในพระเจ้า เรากำลังทำงานด้วยกันเพื่อพึ่งพาตนเอง**

อ่าน: เชิญนั่งครับ

สนทนา: ท่านเรียนรู้สิ่งใดบ้างขณะติดต่อกับผู้คนในเครือข่ายของท่าน ท่านได้เข้าพบกับผู้จัดการด้านการจ้างงานบ้างหรือไม่ ท่านจดการติดต่อของท่านไว้และติดตามผลหรือไม่

มีใครทดลองทำวิธีเร่งการหางานบ้าง ได้ผลอย่างไรบ้าง

เรียนรู้

ฉันจะเป็นตัวเลือกที่โดดเด่นได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 60 นาทีสำหรับหมวดเรียนรู้

ชมวีดิทัศน์: “เขากำลังมองหาอะไร ภาค I” (ไม่มีวีดิทัศน์ใช่หรือไม่ อ่าน หน้า 66)

สนทนา: นายจ้างต้องการรู้อะไรในระหว่างการสัมภาษณ์หรือเมื่อพวกเขาให้ท่านสมัครงาน จะเป็นอย่างไรถ้าคำตอบสามารถช่วยให้ท่านโดดเด่นเป็นตัวเลือกที่ชัดเจนสำหรับนายจ้าง

อ่าน: **คำถามประจำสัปดาห์—ฉันจะโดดเด่นเป็นตัวเลือกที่ชัดเจนได้อย่างไร**
สิ่งที่ต้องดำเนินการประจำสัปดาห์—ให้คำตอบที่ดีเยี่ยมต่อคำถามสัมภาษณ์และคำถามสมัครงาน

ระหว่างการประชุมนี้ ท่านจะเรียนรู้การตอบคำถามสัมภาษณ์และการกรอกใบสมัครด้วยวิธีที่จะช่วยให้ท่านโดดเด่น!

ฉันจะเตรียมรับการสัมภาษณ์อย่างไร

อ่าน: เรากลัวการสัมภาษณ์หรือไม่ เราสงสัยหรือไม่ว่าผู้สัมภาษณ์จะถามเรื่องอะไร หรือจริงๆ แล้วพวกเขาต้องการรู้อะไร

ที่จริงเรา*สามารถ* รู้ได้ ผู้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ถามคำถามที่ใครๆ ก็ถาม ให้ทั้งกลุ่มผลัดกันอ่านแผนภูมินี้

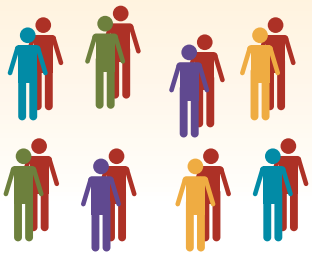
คำถามทั่วไป	สิ่งที่ผู้สัมภาษณ์อาจต้องการได้ยิน	เครื่องมือตอบคำถาม
บอกอะไรฉันได้บ้างเกี่ยวกับตัวคุณเอง	เธอพูดเก่งหรือไม่ เธอพร้อมหรือไม่	"30 วินาทีนี่คือฉัน"
ข้อดีของคุณคืออะไร	ประสบการณ์ของเขาเหมาะกับความต้องการของเราหรือไม่	ข้อความโดนใจ
ทำไมคุณอยากทำงานให้เรา	เธอมีเป้าหมายที่ชัดเจนหรือไม่	ข้อความโดนใจ
คุณคิดอย่างไรกับหัวหน้างานคนล่าสุดของคุณ	เขาให้ความเคารพผู้นำหรือไม่	ข้อความโดนใจ
คุณมีปฏิกิริยาต่อแรงกดดันอย่างไร	เธอรับเอาปัญหาไว้เป็นของเธอเองหรือไม่	ข้อความโดนใจ
คุณคาดว่าเราจะจ่ายคุณได้เท่าไร	ความคาดหวังของเขาสมเหตุสมผลหรือไม่	ตอบด้วยการย้อนถาม

ชมวีดิทัศน์: "เขากำลังมองหาอะไร ภาค II" หยุดและมีส่วนร่วมตามคำแนะนำ (ไม่มีวีดิทัศน์ อ่านหน้า 67–68)

สนทนา: เมื่อใดที่ "30 วินาทีนี่คือฉัน" ของท่านจะเป็นเครื่องมือที่มีประโยชน์ในการสัมภาษณ์ เมื่อใดที่ข้อความโดนใจของท่านจะเป็นเครื่องมือที่ถูกต้อง ท่านมองเห็นวิธีเปลี่ยนวิกฤตเป็นโอกาสหรือไม่

แนวปฏิบัติ: ใช้เวลาหกหรือเจ็ดนาทีเพื่อทำ "การฝึกฝนความเร็ว" ดังต่อไปนี้

- ยืนขึ้นแล้วหันหน้าเข้าหาสมาชิกกลุ่มอีกคนหนึ่ง
- คนหนึ่งเป็นนายจ้าง ถามคำถามทั่วไปจากแผนภูมิข้างบน
- อีกคนหนึ่งเป็นผู้หางาน ตอบคำถามโดยใช้เครื่องมือของท่าน
- สลับบทบาทแล้วทำอีกครั้ง ให้คำติชมที่เป็นประโยชน์ต่อผลงานของอีกฝ่าย!
- เมื่อทั้งสองฝ่ายได้เป็นนายจ้างและผู้หางานครบแล้ว เปลี่ยนคู่ฝึก ทำซ้ำจนหมดเวลา



หลังการประชุมของเราฝึกปฏิบัติเช่นนี้ต่อไปกับครอบครัวหรือเพื่อนของท่าน ดูแผนภูมิในหน้า 69 สำหรับคำถามเพิ่มเติม

ฉันจะตอบคำถามด้วยการย้อนถามได้อย่างไร

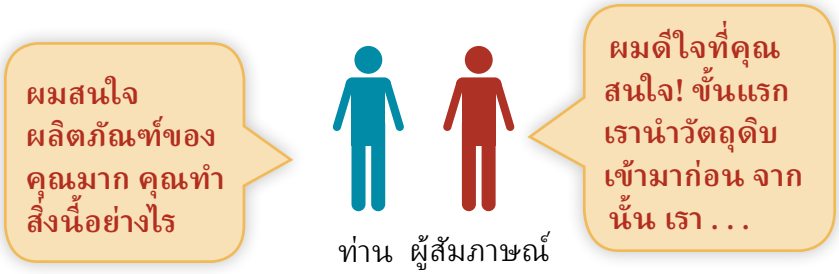
อ่าน: จะทำอย่างไรถ้าเราไม่สามารถบอกสิ่งที่ผู้สัมภาษณ์ต้องการ หรือจะทำอย่างไรถ้าเราต้องการข้อมูลมากขึ้น บางครั้งเราตอบด้วยการย้อนถามได้

อ่าน: ขอให้เราดูคำถามทั่วไปสองข้อนี้ เราจะอ่านทีละคำถามจากนั้นจึงอ่านข้อมูลที่อยู่ด้านขวาของคำถาม

คำถามทั่วไป	สิ่งที่ผู้สัมภาษณ์อาจต้องการได้ยิน	เครื่องมือตอบคำถาม	ตอบด้วยการถาม
คุณต้องการเงินเดือนเท่าไร	เขามีความมั่นใจพอที่จะต่อรองหรือไม่	ตอบด้วยการถาม	ปกติคุณจ่ายให้ตำแหน่งนี้เท่าไรครับ
คุณมีอะไรจะถามอีกไหมครับ?	เธอเข้าใจงานนี้หรือไม่	ตอบด้วยการถาม	สิ่งที่ดีที่สุดเกี่ยวกับการทำงานที่นี่คืออะไรครับ

สนทนา: เราจะตอบด้วยการย้อนถามเวลาไหนดี เวลาไหนที่การถาม *ไม่ใช่* ความคิดที่ดี ท่านจะเตรียมถามคำถามที่ดีในการสัมภาษณ์ได้อย่างไร

อ่าน: ก่อนการสัมภาษณ์เราต้องศึกษานายจ้างและเตรียมถามคำถามที่ดีไว้ เราสามารถเตรียมคำถามปิดท้ายสำหรับ “30 วินาทีนี่คือฉัน” หรือข้อความโดนใจได้เช่นกัน ตัวอย่างเช่น: “คุณต้องการให้ผมพูดถึงทักษะอื่นๆ อีกหรือไม่ครับ” คำถามที่ดีก่อให้เกิดการสนทนาที่ดีได้!



เคล็ดลับ:
เรียนรู้ว่าเวลาไหนควรและไม่ควรถามคำถาม อย่าใช้การตอบคำถามด้วยการถามมากเกินไป ต้องไวต่อความรู้สึกของผู้สัมภาษณ์ อย่ามีท่าทีก้าวร้าวเกินไป

กิจกรรมทางเลือก: ฉันจะเจรจาต่อรองให้การจ้างงานตรงกับความต้องการของฉันได้อย่างไร

(อย่าทำกิจกรรมนี้ระหว่างการประชุม)

ถ้าท่านเลือกทำกิจกรรมนี้ ท่านอาจทำก่อนการประชุมครั้งต่อไปของเรา ส่วนสำคัญส่วนหนึ่งของการสัมภาษณ์คือการเจรจาต่อรอง ถ้าท่านต้องการเรียนรู้มากขึ้น ขอให้ใช้เวลาทบทวน“ฉันจะเจรจาต่อรองให้การจ้างงานตรงกับความต้องการของฉันได้อย่างไร?” ในหน้า 70–72 ในหมวดแหล่งข้อมูล สนทนาและฝึกปฏิบัติกับครอบครัวของท่าน

เจตคติและบุคลิกภาพภายนอกของฉันเป็นอย่างไรบ้าง

แนวปฏิบัติ: ทุกคนยืนขึ้นแล้วท่องประโยคนี้ด้วยกันสามเที่ยว:
เรามีโอกาสเพียงครั้งเดียวที่จะสร้างความประทับใจเมื่อแรกพบ

สนทนา: สิ่งนี้มีความหมายต่อท่านอย่างไรขณะท่านพยายาม "โดดเด่น"

แนวปฏิบัติ: ขยับเก้าอี้เพื่อให้สะดวกกับการทำงานกับสมาชิกกลุ่มอีกคนหนึ่ง อ่านแผนภูมินี้ให้กันฟัง ตัดสินใจว่าท่านจะพัฒนาสิ่งใดได้บ้างเพื่อจะเป็นตัวของตัวเองที่ดีที่สุด

เคล็ดลับแห่งความสำเร็จ	
เจตคติ	• สวดอ้อนวอนขอความช่วยเหลือและสันติสุข • จงสุภาพและมีความเคารพ • จงตรงเวลา • แสดงความสนใจต่อบริษัทและผู้สัมภาษณ์ • ยิ้มและแสดงความพอใจ • แสดงออกอย่างมั่นใจ • พูดชัดถ้อยชัดคำ
แต่งกายเหมาะสม	• จงสะอาด: หน้า มือ เล็บ • อย่าแต่งหน้าจัดเกินไป (สตรี) • จัดแต่งทรงผมพอปานกลาง • กลิ่นกายสะอาด • ตัด เล็ม โกน หนวดเคราให้เรียบร้อย (บุรุษ) • ท่าทางเป็นมืออาชีพ
การแต่งกาย	• สวมใส่เสื้อผ้าสะอาดไม่มีรอยฉีกขาด (ไม่ต้องเป็นเสื้อผ้าราคาแพง) • รีดเรียบร้อย • แต่งให้ดีกว่าชุดทำงานหนึ่งระดับ • ถ้าท่านเคยไปทำงานในชุดกางเกงยีนส์เสื้อยืด ให้สวมสแล็คและเสื้อแบบสุภาพ • ถ้าท่านเคยไปทำงานโดยสวมเสื้อเชิ้ตที่สุภาพ ให้สวมเสื้อเชิ้ตผูกเน็คไท (บุรุษ) หรือเสื้อตัวหลวมแบบสุภาพ (สตรี)

ฉันจะกรอกใบสมัครงานอย่างไร

อ่าน: เราต้องการใช้เวลาส่วนใหญ่ของเรากับการติดต่อโดยตรงและการสัมภาษณ์ผ่านเครือข่ายของเรา แต่ดูเหมือนว่าเราต้องกรอกใบสมัครด้วยทั้งในแผ่นกระดาษและทางสื่อออนไลน์ ใบสมัครเปรียบเสมือนการสัมภาษณ์บนหน้ากระดาษ

แนวปฏิบัติ: จับกลุ่มกับสมาชิกกลุ่มอีกสองคน กรอกใบสมัครในสองหน้าถัดไป จากนั้นอ่านข้อความต่อไปนี้และสนทนากันถึงวิธีที่จะปรับปรุงการกรอกใบสมัครของท่าน หลังจากการประชุมของเรา ให้ทบทวนหน้า 73–75

หมวดใบสมัคร	พวกเขากำลังมองหาอะไร	เครื่องมือและเคล็ดลับ
ข้อมูลส่วนตัว	มีอะไรที่จะทำให้เธอขาดคุณสมบัติหรือไม่ (เช่นอาชญากรรมหรือปัญหาอื่น)	ตอบทุกคำถาม ใช้ข้อมูลจาก “30 วินาทีนี่คือฉัน” จงซื่อสัตย์ หลีกเลี่ยงรายละเอียดที่ไม่จำเป็น
การศึกษา	เขาได้รับการฝึกอบรมที่จำเป็นหรือไม่	ถ้าเป็นไปได้ให้เริ่มที่การศึกษาหรือใบสำคัญระดับสูงสุดแล้วย้อนกลับไปตามเวลา เพิ่มการฝึกอบรมและใบสำคัญทุกอย่างที่ตรงกับงาน เพิ่มข้อมูลจากข้อความโดนใจ
ประวัติการจ้างงาน	เธอมีประสบการณ์ที่เราต้องการหรือไม่	ถ้าเป็นไปได้ให้เริ่มจากงานล่าสุดก่อนแล้วย้อนหลังไป พยายามหลีกเลี่ยงช่องว่างในช่วงเวลาหรือการอธิบายเรื่องนี้ ใช้ข้อมูลจากข้อความโดนใจ
บุคคลอ้างอิง	มีข้อมูลเพียงพอที่ฉันจะติดต่อกับพวกเขาหรือไม่	เตรียมบุคคลอ้างอิงอย่างน้อยหนึ่งราย (ขออนุญาตก่อน) สำหรับอุปนิสัยของท่าน (ความซื่อสัตย์ ฯลฯ) และอีกหนึ่งรายสำหรับทักษะและผลงานของท่าน
รางวัลหรือความดีความชอบ	เขามีทักษะพิเศษหรือไม่	ถ้าเป็นไปได้ให้เริ่มต้นจากสิ่งสำคัญมากที่สุดลงไปหาสิ่งสำคัญน้อยที่สุด เพิ่มข้อมูลจากข้อความโดนใจ
ทั่วไป	ใบสมัครสะอาดเรียบร้อยหรือไม่	เขียนให้ชัดเจน ทำให้ใบสมัครดูดี

แบบฟอร์มสมัครงาน

ชื่อ:_____ วันที่:_____

ที่อยู่:_____

หมายเลขโทรศัพท์_____ อีเมล:_____

ตำแหน่ง:_____ เงินเดือนที่ต้องการ:_____ เริ่มทำงานได้วันที่:_____

ท่านเคยทำงานที่บริษัทนี้หรือไม่ ☐ เคย ☐ ไม่เคย วันที่:_____

ถ้าเคย เมื่อใด_____

ท่านเคยถูกตัดสินว่ามีความผิดในคดีอาญาหรือไม่ ☐ เคย ☐ ไม่เคย วันเดือนปี:___

หากเคยโปรดอธิบาย:_____

การศึกษา

มหาวิทยาลัย:_____ ที่อยู่:_____

จาก:_____ ถึง:_____ ท่านสำเร็จการศึกษาหรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ วุฒิบัตร:_____

มัธยมปลาย:_____ ที่อยู่:_____

จาก:_____ ถึง:_____ ท่านสำเร็จการศึกษาหรือไม่ ☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่

ระดับการศึกษา:_____

บุคคลอ้างอิง

ชื่อเต็ม:_____ ความสัมพันธ์:_____ หมายเลขโทรศัพท์_____

ชื่อเต็ม:_____ ความสัมพันธ์:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____

ชื่อเต็ม:_____ ความสัมพันธ์:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____

งานที่เคยทำ

ชื่อตำแหน่ง:_____ เงินเดือนเริ่มต้น: ____ เงินเดือนเมื่อสิ้นสุดการทำงาน:___

หน้าที่รับผิดชอบ:_____

จาก:_____ ถึง:_____ เหตุผลที่ออก:_____

บริษัท:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____

ชื่อตำแหน่ง:_____ เงินเดือนเริ่มต้น:____ เงินเดือนเมื่อสิ้นสุดการทำงาน:___

หน้าที่รับผิดชอบ:_____

จาก:_____ ถึง:_____ เหตุผลที่ออก:_____

บริษัท:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____

ข้าพเจ้าขอรับรองว่าคำตอบของข้าพเจ้าเป็นความจริงและครบถ้วนที่สุดตามที่ทราบ ถ้าใบสมัครนี้นำไปสู่การจ้างงาน ข้าพเจ้าเข้าใจดีว่าข้อมูลที่เป็นเท็จหรือบิดเบือนในใบสมัครหรือการสัมภาษณ์ของข้าพเจ้าอาจเป็นผลให้ข้าพเจ้าถูกปลดออกจากงาน

ลายเซ็น:_____ วันที่:_____

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่าง ที่ท่านมีด้านล่าง

สนทนา: มีใครที่อยากแบ่งปันความคิดของตนเองหรือไม่

"เราจะแนะนำและสอนเจ้าถึงทางที่เจ้าควรจะเดินไป เราจะให้คำปรึกษาแก่เจ้าและเฝ้าดูเจ้าอยู่"

สดุดี 32:8

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดให้คำมั่นสัญญา

แนวปฏิบัติ: เลือกคู่ร่วมปฏิบัติของท่าน ตัดสินใจว่าท่านจะติดต่อกันเมื่อไรและอย่างไร

ชื่อคู่ร่วมปฏิบัติ *ข้อมูลติดต่อ*

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ร่วมปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

ฉันจะใช้ "30 วินาทีนี่คือฉัน" และ ข้อความโดนใจของฉันในการติดต่อกับคนที่ฉันรู้จัก*และ*ที่พวกเขารู้จัก (เครือข่ายของฉัน) อย่างน้อย 40 ราย

วงกลมรอบเป้าหมายของท่าน: 40 50 60

ฉันจะทำงานกับคนที่ฉันติดต่อและพยายามเข้าพบผู้จัดการเพื่อให้มีการเข้าพบต่อหน้ากับว่าที่นายจ้างอย่างน้อย 10 ราย

วงกลมรอบเป้าหมายของท่าน: 10 15 20

ฉันจะฝึกฝนการให้สัมภาษณ์และทักษะการกรอกใบสมัครของฉันกับนายจ้างและคนอื่นๆ

ฉันจะฝึกหลักธรรม *รากฐานของฉัน* วันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออม — แม้เพียงบาทสองบาท

ฉันจะรายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติของฉัน

ลายเซ็นของฉัน *ลายเซ็นของคู่ร่วมปฏิบัติ*

ฉันจะรายงานความก้าวหน้าของฉันอย่างไร

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ใช้แผนภูมิคำมั่นสัญญานี้เพื่อบันทึกความก้าวหน้าของท่าน ในช่องด้านล่าง เขียน “ใช่” “ไม่ใช่” หรือจำนวนครั้งที่ท่านรักษาคำมั่นสัญญา

ติดต่อผู้คนในเครือข่ายแล้วอย่างน้อย 40 ราย (เขียน#)	*เข้าพบว่าที่นายจ้างแล้วอย่างน้อย 10 ราย (เขียน #)*	*ได้ฝึกฝนการให้สัมภาษณ์และทักษะการกรอกใบสมัครแล้ว (ใช่/ไม่ใช่)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*

อ่าน: อย่าลืมจดค่าใช้จ่ายส่วนตัวของท่านด้านหลังจุลสาร *เส้นทางของฉันสู่การพึ่งพาตนเอง* ด้วย

เลือกผู้ที่จะเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน* ในการประชุมครั้งต่อไป (ไม่รู้วิธีเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน*? อ่าน หน้า 13 และ ปกหน้าด้านใน)

ขอให้บางคนสวดอ้อนวอนปิด

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็น คำติชม คำแนะนำ และประสบการณ์ของท่านไปที่ srsfeedback@ldschurch.org

แหล่งข้อมูล

เขากำลังมองหาอะไร ตอนที่ I

เลือกบทบาทและแสดงตามบทบาทต่อไปนี้

ฉาก: *โฮเซ่ (เจ้านาย) กำลังสัมภาษณ์มิเกล (ผู้หางาน) นี่เป็นช่วงกลางของการสัมภาษณ์*

โฮเซ: *โอเค ดีครับ ทีนี้ ช่วยเล่าเกี่ยวกับความผิดพลาดสำคัญครั้งล่าสุดของคุณได้ไหม เกิดขึ้นได้อย่างไร และคุณทำอะไรบ้างกับความผิดพลาดนั้น?*

มิเกล: *[คิด] ถามอะไรแบบนั้น เขาต้องการอะไร ฉันหวังว่าฉันจะรู้ว่าเขากำลังมองหาอะไรอยู่*

โฮเซ: *[คิด] ฉันก็แค่ต้องการดูว่าเขาเข้าใจสิ่งที่เขาทำผิดไปหรือไม่ และเขาแก้ปัญหานั้นหรือไม่เท่านั้น*

มิเกล: *[คิด] ฉันรู้ว่าเขากำลังมองหาอะไร ฉันต้องเปลี่ยนวิกฤตเป็นโอกาส!*

มิเกล: *[พูดออกเสียง] ครับ ผมจำได้ว่าครั้งหนึ่งเมื่อผู้จัดการคิดว่าผมส่งงานไม่ทันจริงๆ แล้ว สิ่งที่เกิดขึ้นคือผมไม่ได้สื่อสารกับเขาถึงการเปลี่ยนแปลงบางอย่างที่มาจากลูกค้า ตั้งแต่นั้นมา ผมต้องทำให้แน่ใจว่าได้บอกให้ทุกคนรู้ว่ามีอะไรเกิดขึ้น!*

โฮเซ: *นั่นฟังดูดีมาก มิเกล ฟังดูเหมือนเธอได้เรียนรู้บางอย่าง!*

กลับไป หน้า 56

เขากำลังมองหาอะไร ตอนที่ II

เลือกบทบาทและแสดงตามบทบาทต่อไปนี้ หมายเหตุสำหรับวิทยากรกระบวนการ:เมื่อบทบอกให้สนทนา ให้กลุ่มตอบก่อนที่จะแสดงต่อไป

ผู้บรรยาย: *ตอนนี้เราอยู่กับโฮเซ (ผู้สัมภาษณ์) และมิเกล (ผู้ที่อาจจะได้รับการจ้างงาน) โฮเซจะถามคำถาม ทั่วไปสี่ข้อ*

โฮเซ: *สวัสดีครับ คุณจะบอกอะไรผมบ้างเกี่ยวกับตัวคุณเอง*

สนทนา: (1) ผู้สัมภาษณ์ต้องการรู้อะไร (2) มิเกลอาจใช้ข้อความ "30 วินาทีนี่คือฉัน" ตอบคำถามนี้ได้อย่างไร (ดูโครงร่างด้านขวา)

ผู้บรรยาย: *โอเค นี่คือสิ่งที่เจ้านายคนนี้คิดอยู่จริงๆ*

โฮเซ: *เขาจะให้คำตอบที่ชัดเจนได้หรือไม่ เขามีคุณสมบัติเหมาะสมหรือไม่*

ผู้บรรยาย: *ดังนั้น บางทีมิเกลอาจสมควรใช้ "30 วินาทีนี่คือฉัน" ของเขา*

มิเกล: *ผมชื่อมิเกล ฟูเอนเตส ผมมาสมัครเป็นผู้จัดการฝ่ายบัญชีคนใหม่ของท่าน ผมมีประสบการณ์ด้านนี้หกปีและผมเคยนำทีมนักบัญชีห้าคน ปีที่แล้วเราช่วยกันลดต้นทุนของเราได้ถึง 15% และเพิ่มผลผลิตถึง 23% ผมจบการศึกษาพร้อมใบสำคัญด้านบัญชีและผมมีใบอนุญาตของรัฐ สุดสัปดาห์ ผมชอบเล่นฟุตบอล ต้องการทราบอะไรเพิ่มหรือไม่ครับ*

โฮเซ: *เยี่ยมมาก ขอบใจ ทีนี้ บอกผมซิคุณมีข้อดีตรงไหนบ้าง*

สนทนา: (1) ผู้สัมภาษณ์ต้องการรู้อะไร (2) มิเกลอาจใช้ข้อความโดนใจตอบคำถามได้อย่างไร (ดูโครงร่างด้านขวา)

ผู้บรรยาย: *นี่คือสิ่งที่โฮเซต้องการได้ยินจริงๆ*

โฮเซ: *เขามีทักษะที่เราต้องการหรือไม่ เขาพิสูจน์ด้วยผลงานได้หรือไม่*

ผู้บรรยาย: *เนื่องจากนี่คือสิ่งที่โฮเซต้องการ บางทีมิเกลอาจใช้ข้อความโดนใจตอบคำถามได้*

มิเกล: *ให้ผมยกตัวอย่างหนึ่งเรื่อง ผมพยายามหาวิธีลดต้นทุนมาตลอด ตัวอย่างเช่น ประมาณสามเดือนก่อนผมเข้าพบผู้จัดการและอธิบายว่าเรากำลังสูญเงินไปเกือบ 3000 ต่อสัปดาห์เพราะจ่ายเงินล่าช้า ครั้งแรกเขาไม่เชื่อ แต่ผมให้เขาดูจำนวนเงิน เขาจึงขอให้ผมแก้ปัญหา กว่า 10 สัปดาห์ ผมสามารถลดการจ่ายเงินล่าช้าได้ 30 วันต่อใบแจ้งหนี้ ซึ่งประหยัดได้หลายพัน ผมสามารถใช้ทักษะในการแก้ปัญหานี้ช่วยงานที่สปอร์ต คอร์พอเรชั่นนี้ได้ครับ*

"30 วินาทีนี่คือฉัน"

1. ชื่อ
2. วัตถุประสงค์
3. คุณวุฒิ
4. คุณสมบัติ
5. ปิดท้ายด้วยคำถาม

ข้อความโดนใจ

1. ระบุทักษะหรือข้อดี
2. มีตัวอย่างที่เฉพาะเจาะจง
3. มีผลงาน
4. ตรงกับความต้องการ

ผู้บรรยาย: *นี่เป็นอีกคำถามหนึ่ง—คำถามที่เราไม่อยากได้ยิน*

โฮเซ: *คุณมีข้อเสียอะไรบ้าง?*

สนทนา: (1) ผู้สัมภาษณ์ต้องการรู้อะไร (2) มิเกลอาจตอบโดยการเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาสได้อย่างไร (ดูโครงร่างด้านขวา)

ผู้บรรยาย: *นี่คือสิ่งที่ผู้สัมภาษณ์คิด*

โฮเซ: *เขารู้ข้อเสียของตัวเองหรือไม่ เขาทำอะไรบ้างเพื่อแก้ไขข้อเสียนั้น*

ผู้บรรยาย: *เนื่องจากนี่คือสิ่งที่โฮเซต้องการได้ยิน มิเกลอาจตอบด้วยการเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส*

มิเกล: *บางคนบอกว่าผมแคร์มากไปที่จะช่วยให้ลูกค้าจ่ายใบแจ้งหนี้ของเขาตรงเวลา ดังนั้นผมจึงทำงานหนักเพื่อรักษาสมดุลระหว่างผลการจ่ายเงินกับการบริการลูกค้า และผมเรียนรู้มากมาย โดยเอาใจใส่ลูกค้าทุกคนมากขึ้นรวมทั้งความต้องการของพวกเขา ผมสามารถช่วยให้บริษัทได้รับเงินเร็วขึ้นจริงๆ และเมื่อเดือนที่แล้วนี่เองผมได้รับรางวัลบริการลูกค้ายอดเยี่ยม*

ผู้บรรยาย: *โอเค นี่คือคำถามทั่วไปคำถามสุดท้าย*

โฮเซ: *ดีครับ มิเกล ขอบคุณค่ะ ตอนนี้ทำไมคุณอยากทำงานให้เรา*

สนทนา: (1) ผู้สัมภาษณ์ต้องการรู้อะไร
(2) มิเกลอาจใช้ข้อความโดนใจตอบคำถามได้อย่างไร (ดูโครงร่างด้านขวา)

ผู้บรรยาย: *นี่คือสิ่งที่ผู้สัมภาษณ์คิด*

โฮเซ: *เขารู้หรือไม่ว่าเราต้องการอะไร เขาใส่ใจหรือไม่*

ผู้บรรยาย: *เนื่องจากนี่คือสิ่งที่ผู้สัมภาษณ์ต้องการ มิเกลอาจใช้ข้อความโดนใจอีกอย่างหนึ่งตอบคำถามนี้*

มิเกล: *คุณมาร์ติเนซครับ สิ่งที่ผมค้นคว้ามาได้เกี่ยวกับสปอร์ตคอร์พอเรชั่นน่าสนใจมาก ท่านมุ่งเน้นที่การขายอุปกรณ์กีฬาและประสบความสำเร็จ ผมทราบมาว่าท่านกำลังเริ่มงานผลิตภัณฑ์ใหม่บางอย่างที่ปรับปรุงให้ดีขึ้น ผมต้องการทำงานกับบริษัทที่ประสบความสำเร็จและกำลังเติบโตครับ นอกจากนี้ผมยังมีความรู้เล็กๆ น้อยๆ เกี่ยวกับกีฬาและการออกกำลังกายด้วย ตลอดปีที่ผ่านมา ผมเป็นอาสาสมัครผู้ฝึกสอนฟุตบอล และผมช่วยทีมให้พัฒนาขึ้นทั้งในด้านสมรรถภาพและฝีมือ ผมเข้าใจสิ่งที่ท่านพยายามจะทำให้สำเร็จและผมสามารถช่วยให้ท่านทำสิ่งนั้นได้*

กลับไป หน้า 57

เปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส

1. *บอกจุดอ่อนที่เป็นเรื่องปกติของคนส่วนมาก*
2. *บรรยายว่าท่านเอาชนะข้อเสียนี้ได้อย่างไร*
3. *เพิ่มข้อมูลจากข้อความโดนใจ*

ข้อความโดนใจ

1. *ระบุทักษะหรือข้อดี*
2. *มีตัวอย่างเฉพาะเจาะจง*
3. *มีผลงาน*
4. *ตรงกับความต้องการ*

ฝึกปฏิบัติการตอบคำถามทั่วไป

ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ให้ฝึกปฏิบัติการตอบคำถามกับคู่ปฏิบัติ ครอบครัว หรือเพื่อน

คำถามทั่วไป	อะไรคือสิ่งที่ผู้สัมภาษณ์อาจต้องการรู้เกี่ยวกับท่าน	เครื่องมือตอบคำถาม
บอกอะไรฉันได้บ้างเกี่ยวกับตัวคุณเอง	เธอพูดเก่งหรือไม่ เธอมีคุณวุฒิเหมาะสมหรือไม่	“30 วินาทีนี่คือฉัน”
ข้อดีของคุณคืออะไร	ประสบการณ์ของเขาเหมาะกับความต้องการของเราหรือไม่	ข้อความโดนใจ
ข้อเสียของท่านคืออะไร	เธอซื่อสัตย์ไหม เธอปรับปรุงตนเองหรือไม่	เปลี่ยนวิกฤตเป็นโอกาส
ทำไมคุณอยากทำงานให้เรา	เธอทำวิจัยเสร็จหรือยัง เธอมีเป้าหมายหรือไม่	ข้อความโดนใจ
ลองเล่าความผิดพลาดร้ายแรงที่ผ่านมาให้ฟังหน่อยสิครับ	เหตุผลของข้อผิดพลาดของเขาสมเหตุสมผลหรือไม่ เขาเรียนรู้จากข้อผิดพลาดหรือไม่	เปลี่ยนวิกฤตเป็นโอกาส
คุณคิดอย่างไรกับเจ้านายคนล่าสุดของคุณ	เธอให้ความเคารพผู้นำหรือไม่	ข้อความโดนใจ
คุณมีปฏิกิริยาต่อแรงกดดันอย่างไร	เขารับเอาปัญหาไว้เป็นของเขาเองหรือไม่	ข้อความโดนใจ
แนวคิดของคุณเคยถูกปฏิเสธหรือไม่	เธอเป็นคนมุมานะหรือไม่ เธอเป็นคนมองโลกในแง่ดีหรือไม่	เปลี่ยนวิกฤตเป็นโอกาส
เป้าหมายด้านงานอาชีพของคุณคืออะไร	เขาจะช่วยให้เราประสบความสำเร็จหรือไม่ เขามุ่งมั่นหรือไม่	“30 วินาทีนี่คือฉัน”
คุณค่าดหวังว่าจะได้รับค่าจ้างเท่าไร	ความคาดหวังของเขาสมเหตุสมผลหรือไม่	ตอบด้วยการถาม
คุณมีอะไรจะถามอีกไหมครับ	เขาใส่ใจหรือไม่ เขาสนใจไหม	ตอบด้วยการถาม

ฉันจะเจรจาต่อรองให้การจ้างงานตรงกับความต้องการของฉันได้อย่างไร (กิจกรรมทางเลือก)

อ่าน: เมื่อนายจ้างตัดสินใจให้งานเรา เราอาจสนทนาเรื่องสัญญาจ้างงานของเรา สัญญาเหล่านี้รวมถึงรายได้ของเรา และระยะเวลาในการทำงานของเรา เงื่อนไขการทำงาน หรือเรื่องอื่นๆ เป้าหมายคือเปิดใจและซื่อสัตย์ ให้ทุกคนรู้สึกดีเกี่ยวกับผลที่ออกมา

สนทนา: การเจรจาต่อรองยากตรงไหน ทำไมท่านต้องเจรจาต่อรอง

อ่าน: นี่คือห้าขั้นตอนที่เราสามารถใช้ในการเตรียมตัวสำหรับการสนทนาประเภทนี้:

- ระบุความต้องการของเราไว้ล่วงหน้า
- ตัดสินใจว่าอะไรคือสิ่งสำคัญที่สุดและข้อตกลงขั้นต่ำสุดที่ยอมรับได้
- เรียนรู้สิ่งที่นายจ้างอาจเสนอให้และสิ่งที่สำคัญต่อพวกเขา
- แสวงหาการดลใจ นึกถึงวิธีที่ทั้งเราและนายจ้างต่าง “ชนะ”
- ฝึกฝนการสนทนากับสมาชิกในครอบครัวหรือเพื่อน

แนวปฏิบัติ: ใช้แผนภูมิต่อไปนี้นึกถึงความต้องการของท่านเกี่ยวกับงาน

ตัวอย่างเป็นสีเทา เพียงเขียนทับลงไปบนนั้น

1. ใส่ตัวเลขไว้หน้าความต้องการแต่ละข้อเพื่อจัดลำดับความสำคัญต่อท่าน ใช้ "1" เป็นลำดับความสำคัญสูงสุด
2. ตัดสินใจว่าระดับต่ำสุดของความต้องการแต่ละข้ออยู่ที่ใด
3. สนทนาเรื่องเหล่านี้กับคู่สมรสหรือครอบครัว ให้พวกเขาแสดงลำดับความสำคัญของพวกเขาและกำหนดระดับต่ำสุดด้วยกัน ถ้ามีความแตกต่าง ต้องตกลงกัน

ความต้องการของฉัน *(เพิ่มข้ออื่นๆ)*	ลำดับความสำคัญของฉัน *(ให้ท่านใส่ตัวเลขแต่ละข้อ; 1 คือสูงสุด)*	ลำดับความสำคัญของครอบครัว *(ให้พวกเขาใส่ตัวเลขแต่ละข้อ; 1 คือสูงสุด)*	ระดับต่ำสุดที่ยอมรับได้ *(ใส่ข้อจำกัดต่ำสุดสำหรับแต่ละความต้องการ)*	ลำดับความสำคัญของนายจ้าง *(ความปรารถนา/ความต้องการของพวกเขาตามลำดับความสำคัญถ้าท่านทราบ)*
จ่าย	*1*	*2*	*3000/เดือน*	*ช่วงการจ่าย 2200–3200*
ชั่วโมงทำงาน	*5*	*1*	*ไม่ทำงานวันอาทิตย์*	*ทำงานวันสุดสัปดาห์เมื่อจำเป็น*
สภาพแวดล้อมสะอาด	*6*	*5*	*ไม่มีสารเคมีอันตราย*	*สารเคมีที่ทำให้งานเร็วขึ้น*
เพื่อนร่วมงาน	*3*	*6*	*ซื่อสัตย์*	*ตรงเวลา ขยันขันแข็ง*
โอกาส	*2*	*4*	*โปรโมชั่น 90 วัน*	*ผู้ร่วมทีม*
การดูแลสุขภาพ	*4*	*3*	—	

สนทนา: ท่านเรียนรู้อะไรจากแบบฝึกหัดนี้

แนวปฏิบัติ: ต่อไปให้นึกถึงนายจ้างที่ท่านอยากทำงานด้วย ลำดับความสำคัญของพวกเขาคืออะไร ท่านสามารถค้นพบสิ่งสำคัญที่สุดต่อพวกเขาได้หรือไม่ กรอกลำดับความสำคัญของนายจ้างของท่านในแผนภูมิด้านบนก่อนการสัมภาษณ์ของท่าน

สนทนา: จากประสบการณ์ของท่าน ท่านจะจับคู่ความต้องการของท่านกับความปรารถนาของนายจ้างได้อย่างไร

แนวปฏิบัติ: ให้ทำบทบาทสมมตินี้กับสมาชิกในครอบครัวหรือเพื่อน

1. อ่านสถานการณ์นี้: ในการสัมภาษณ์ครั้งแรก โคฟีเรียนรู้ว่าอัตราค่าจ้างสำหรับตำแหน่งของเขาคือวันละ 95 ถึง 105 ครั้งนี้ เขาเข้ารับการสัมภาษณ์ครั้งที่สอง นายจ้างเสนองานแก่เขาในอัตราค่าจ้างที่วันละ 96 โคฟีต้องการอย่างน้อยวันละ 100 เขายังการความช่วยเหลือด้านการเดินทางด้วยและเขาตัดสินใจว่าจะไม่ทำงานวันอาทิตย์
2. คนหนึ่งจะแสดงบทบาทสมมติเป็นนายจ้างและอีกคนจะเป็นโคฟี นายจ้างเริ่มด้วยการยื่นข้อเสนอต่อโคฟีด้วยค่าจ้างวันละ 96 เขาขอให้โคฟีทำงานวันอาทิตย์เดือนละสองครั้ง โคฟีควรพยายามเจรจาต่อรองด้วยข้อยุติที่ยอมรับได้ทั้งสองฝ่าย
3. จากนั้นสลับบทบาทกันแล้วลองทำอีกครั้ง

สนทนา: เป็นอย่างไรบ้าง คุณตอบคำถามด้วยการย้อนถามหรือไม่ คุณนึกถึงการเจรจาต่อรองสำหรับประโยชน์อย่างอื่นหรือไม่

อ่าน: นี่เป็นวิธีหนึ่งที่โคฟีอาจใช้ในการเจรจาต่อรอง ขอให้อ่านตารางนี้ให้จบ ใครชนะ พวกเขาหาทางออกเรื่องทำงานวันอาทิตย์ได้หรือไม่

ข้อเสนอเดิม	ความสำคัญที่มีต่อบริษัท	ความสำคัญที่มีต่อโคฟี	สิ่งที่โคฟีเจรจาต่อรอง	ข้อเสนอที่ปรับใหม่
ค่าจ้างวันละ 96	บริษัทสามารถจ่ายให้วันละ 98 สำหรับคนที่มีประสบการณ์ระดับโคฟี	โคฟีต้องการวันละ 100 3 จาก 100 เป็นค่าเดินทางมาทำงาน	โคฟีขอให้บริษัทจ่ายวันละ 97 และจ่ายค่ารถโดยสารวันละ 3	บริษัทตกลงจ่ายค่าจ้างโคฟีวันละ 97 และจ่ายค่ารถโดยสารของเขา บริษัทมีข้อตกลงกับบริษัทรถโดยสารโดยจ่ายค่าโดยสารเพียงวันละ 1 สำหรับโคฟี

สนทนา: จะทำอย่างไรถ้าไปไม่ถึงข้อตกลง ท่านจะเดินไปจากโอกาสนั้นหรือไม่ถ้าไม่ตรงตามความต้องการของท่าน

อ่าน: โดยการฝึกฝนทักษะการเจรจาต่อรอง ท่านมักจะไปถึงข้อตกลงที่ดีสำหรับทุกคนที่เกี่ยวข้องได้ ไม่ว่าท่านจะทำข้อตกลงแบบใด ขอการยืนยันเป็นลายลักษณ์อักษรโดยลงวันที่อย่างชัดเจน นั่นเป็นการปกป้องทุกคน

เคล็ดลับ:

ถ้าข้อเสนอต่ำไป ทดลองใช้ความเงียบดู ให้รอสัก 10 วินาทีก่อนตอบ บุคคลที่ท่านกำลังเจรจาต่อรองมักจะให้ข้อเสนอที่ดีกว่าเพื่อขจัดความเงียบ

ตัวอย่างใบสมัครงาน

แบบฟอร์มสมัครงาน

ชื่อ: *พุลลาการี* (นามสกุล) *อามิท* (ชื่อ) วันที่: *6 ธันวาคม ค.ศ. 2013*

ที่อยู่: *1234 Any Street, Hyderabad*

หมายเลขโทรศัพท์ *1234567890* อีเมล: *Amit1234@emailcompany.com*

ตำแหน่ง: *ผู้อบรมกระบวนการ* เงินเดือนที่ต้องการ: *70000* เริ่มทำงานได้วันที่: *มกราคม 2014*

ท่านเคยทำงานที่บริษัทนี้หรือไม่ ☐ เคย ☒ ไม่เคย วันที่:

ถ้าเคย เมื่อใด

ท่านเคยถูกตัดสินว่ามีความผิดในคดีอาญาหรือไม่ ☐ เคย ☒ ไม่เคย วันเดือนปี:

หากเคยโปรดอธิบาย:

การศึกษา

มหาวิทยาลัย: *Any Public School* ที่อยู่: *1234 Any Street, Hyderabad*

จาก: *2002* ถึง: *2007* ท่านสำเร็จการศึกษาหรือไม่ ☒ ใช่ ☐ ไม่ใช่

วุฒิบัตร: *ใบสำคัญ*

มัธยมปลาย: *Any Technical College* ที่อยู่: *4321 Any Street, Hyderabad*

จาก: *2011* ถึง: *2013* ท่านสำเร็จการศึกษาหรือไม่ ☒ ใช่ ☐ ไม่ใช่

ระดับการศึกษา: *ใบสำคัญ*

บุคคลอ้างอิง

ชื่อเต็ม: *วิเวก สิงห์* ความสัมพันธ์: *ครู* หมายเลขโทรศัพท์ *1234567891*

ชื่อเต็ม: *ชราติ พาเทล* ความสัมพันธ์: *เจ้านาย* หมายเลขโทรศัพท์: *1234567892*

ชื่อเต็ม: *กวีตา แรม* ความสัมพันธ์: *เพื่อนร่วมงาน* หมายเลขโทรศัพท์: *1234567893*

งานที่เคยทำ

ชื่อตำแหน่ง: *หัวหน้างาน* เงินเดือนเริ่มต้น: *40000*

เงินเดือนเมื่อสิ้นสุดการทำงาน: *45000*

หน้าที่รับผิดชอบ: *ดูแลคนงานในสายงาน*

จาก: *2010* ถึง: *2011* เหตุผลที่ออก: *กลับไปศึกษาต่อ*

บริษัท: *Any Company* หมายเลขโทรศัพท์: *1234567894*

ชื่อตำแหน่ง: *เจ้าหน้าที่ฝึกอบรม* เงินเดือนเริ่มต้น: *30000*

เงินเดือนเมื่อสิ้นสุดการทำงาน: *32000*

หน้าที่รับผิดชอบ: *ฝึกอบรมคนงานในสายงาน*

จาก: *2008* ถึง: *2010* เหตุผลที่ออก: *ได้งานใหม่*

บริษัท: *Another Company* หมายเลขโทรศัพท์: *1234567895*

ข้าพเจ้าขอรับรองว่าคำตอบของข้าพเจ้าเป็นความจริงและครบถ้วนที่สุดตามที่ทราบ ถ้าใบสมัครนี้นำไปสู่การจ้างงาน ข้าพเจ้าเข้าใจดีว่าข้อมูลที่เป็นเท็จหรือบิดเบือนในใบสมัครหรือการสัมภาษณ์ของข้าพเจ้าอาจเป็นผลให้ข้าพเจ้าถูกปลดออกจากงาน

ลายเซ็น: *อามิท พุลลาการี* วันที่: *6 ธันวาคม ค.ศ. 2013*

ตัวอย่างประวัติการศึกษาและการทำงาน

วิลเลียมโอวูซู
ที่อยู่: 1234 Any Street, Accra, Ghana
หมายเลขโทรศัพท์: 1234567896
อีเมล: owusu1234@emailcompany.com

ข้อมูลส่วนตัว	
ชื่อนามสกุล	วิลเลียมโอวูซู
เพศ	ชาย
วันเดือนปีเกิด	16 เมษายน 1980
สถานที่เกิด	คูมาซิ กานา
สถานภาพการสมรส	โสด

ประวัติด้านการศึกษา	
2007-2011	ใบสำคัญจากโรงเรียนเทคนิค ก
2000	สำเร็จการศึกษาจากโรงเรียนมัธยม

ประวัติการทำงาน	
2004-2006	ทำงานเป็นผู้สอนศาสนาเต็มเวลา
2007-2011	ทำงานเป็นหัวหน้าทีมที่ภัตตาคาร
2011-	ขณะนี้ทำงานที่บริษัทลีมูซีน เป็นเจ้าหน้าที่รับจองรถ

หลักสูตรการฝึกอบรม	
2009	จบหลักสูตรอบรมสเปรดชีท
2013	จบหลังสูตรอบรมการบริการลูกค้า
2012	จบหลักสูตรอบรมธุรกิจรายย่อย

ความเชี่ยวชาญด้านคอมพิวเตอร์	
2003	สเปรดชีท ฐานข้อมูล อินเทอร์เน็ต/อีเมล

ภาษา	
อาชานติ ทวิ	ภาษาแม่
อังกฤษ	ดี

ความสนใจและงานอดิเรก	
	อ่านหนังสือ เล่นกีฬา อินเทอร์เน็ต

การอ้างอิง	
1. ซานดรา โอเซอี	หมายเลขโทรศัพท์: 1234567897
2. อีริค คาโตคา	หมายเลขโทรศัพท์: 1234567898

อ้างอิง

5
ฉันจะเร่งการค้นหางานของฉันได้อย่างไร

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

- ส่งข้อความหรือโทรไปหาสมาชิกกลุ่มทุกคน เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อรายงานคำมั่นสัญญา
- เตรียมอุปกรณ์การประชุม:

30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน
- เขียนตารางคำมั่นสัญญานี้บนกระดาน

ชื่อสมาชิกกลุ่ม	*ติดต่อผู้คนในเครือข่ายแล้วอย่างน้อย 40 ราย (เขียน#)*	*เข้าพบว่าที่นายจ้างแล้วอย่างน้อย 10 ราย (เขียน #)*	*ได้ฝึกการสัมภาษณ์และทักษะการกรอกใบสมัครแล้ว (ใช่/ไม่ใช่)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*
กลอเรีย	*52*	*14*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง
- เมื่อสมาชิกกลุ่มมาถึง ขอให้พวกเขาเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลา

ในตอนเริ่ม:

- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวด หากต้องการ)
- ขอให้คนที่มาสายปิดโทรศัพท์และเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาอย่างเงียบๆ ระหว่างที่กลุ่มยังคงสนทนากันต่อไป
- ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับ *รากฐานของฉัน*
- ทำ หลักธรรม 5 ใน *รากฐานของฉัน* ให้เสร็จ จากนั้นกลับไปดูสมุดแบบฝึกหัดและอ่าน หน้าต่อไป

รายงาน

ฉันรักษาคำมั่นสัญญาของฉันหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหมวดรายงาน

แนวปฏิบัติ: เราจะรายงานคำมั่นสัญญาของเรา คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด ขอให้ยืนขึ้น (ปรบมือ)

อ่าน: ขอให้ทุกคนยืนขึ้น ขอให้เราอ่านหัวข้อของเราด้วยกันอีกครั้ง

> **“และเป็นจุดประสงค์ของเราที่จะจัดหาให้วิสุทธิชนของเรา, เพราะสิ่งทั้งปวงเป็นของเรา.”**
>
> *หลักคำสอนและพันธสัญญา 104:15*
>
> **ด้วยศรัทธาในพระเจ้า เรากำลังทำงานด้วยกันเพื่อพึ่งพาตนเอง**

อ่าน: เชิญนั่งครับ

สนทนา: ท่านได้ฝึกการให้คำตอบที่ดีต่อคำถามทั่วไปในการสัมภาษณ์หรือไม่ มีใครใช้คำตอบเหล่านั้นในการสัมภาษณ์หรือไม่

ท่านเรียนรู้อะไรบ้างจากการสนทนาแนวคิดการเจรจาต่อรองกับครอบครัวของท่าน ท่านได้ฝึกเจรจาต่อรองหรือไม่ มีข้อกังวลหรือไม่

เรียนรู้

ฉันจะเร่งการค้นหางานของฉันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 60 นาทีสำหรับหมวดเรียนรู้

อ่าน: เราได้รับเครื่องมือที่ทรงพลังบางอย่างที่จะช่วยเราหางาน

- “30 วินาทีนี่คือฉัน”
- ข้อความโดนใจ
- เปลี่ยนวิกฤตเป็นโอกาส
- ตอบคำถามด้วยการย้อนถาม
- ตอบคำถามทั่วไปในการสัมภาษณ์
- การกรอกใบสมัคร
- ปรับปรุงภาพลักษณ์และเจตคติ

ระหว่างการประชุมนี้ เราจะเรียนรู้วิธีใช้เครื่องมือทั้งหมดนี้ด้วยกันเพื่อช่วยเร่งการหางานของเรา!

สนทนา: ขณะนี้ท่านรู้สึกอย่างไรที่มีเครื่องมือทั้งหมดนี้ช่วยการหางานของท่าน

อ่าน: **คำถามประจำสัปดาห์—ฉันจะเร่งการหางานของฉันได้อย่างไร**

สิ่งที่ต้องดำเนินการประจำสัปดาห์—เพิ่มแหล่งข้อมูล การติดต่อ และการเข้าพบต่อหน้าให้ชัดเจน

บางคนในกลุ่มของเราอาจทำวิธีเร่งการหางานมาแล้วอย่างต่อเนื่อง ในการประชุมครั้งนี้เราจะเร่งการหางานของเราทุกคน

การหางานประจำวัน

อ่าน: บัดนี้ถึงเวลาแล้วที่เราจะใช้เครื่องมือทั้งหมดนี้และเร่งความสำเร็จในการหางานของเรา

รับชม: “ราฟาเอล: ได้งานใน 6 วัน!” (ไม่มีวีดิทัศน์ อ่าน “การหางานประจำวัน: เรื่องของอัลบา” ใน หน้า 88)

สนทนา: อะไรช่วยให้ราฟาเอลหรืออัลบาประสบความสำเร็จในวิธีเร่งการหางาน

แนวปฏิบัติ: วิธีเร่งการหางานเป็นกลยุทธ์การหางานประจำวันที่ทรงพลัง ในบางพื้นที่ วิธีหางานแบบนี้ลดเวลาในการหางานจาก 200 วันเหลือเพียง 20 วัน! วิธีนี้ต้องการความพากเพียรอย่างหนัก—จากวันละสองถึงสี่ชั่วโมงหรือมากกว่า ประกอบด้วยกิจกรรมประจำวันสามอย่าง:

1. ระบุแหล่งข้อมูลใหม่ 15 แหล่ง
2. ทำการติดต่อจากแหล่งข้อมูลเหล่านั้น 10 ราย
3. มีการเข้าพบต่อหน้าหรือสัมภาษณ์กับผู้ที่เราติดต่อไว้ อย่างน้อย 2 ราย

ชมวีดิทัศน์: “การหางานประจำวัน: แหล่งข้อมูล” (ไม่มีวีดิทัศน์ อ่าน หน้า 88)

แนวปฏิบัติ: เริ่มกรอกข้อมูลในตารางหน้าต่อไปเดี๋ยวนี้ โดยเขียนรายการแหล่งข้อมูลให้มากที่สุดเท่าที่ท่านจะนึกออกในคอลัมน์แรก แหล่งข้อมูลเหล่านี้คือผู้คน สถานที่ และสิ่งที่มีข้อมูลที่จะช่วยท่านได้! มีตัวอย่างให้ดู กรอกเพิ่มก่อนการประชุมครั้งต่อไปของเราโดยใช้แบบฟอร์มในหน้า 91 ทำสำเนาแบบฟอร์มเปล่าขณะท่านเพิ่มรายการแหล่งข้อมูลต่อไปเรื่อยๆ

ชมวีดิทัศน์: “การหางานประจำวัน: (ไม่มีวีดิทัศน์ อ่าน หน้า 89)

แนวปฏิบัติ: ตอนนี้ ในหน้าต่อไปเขียนรายชื่อคนที่ท่านคิดว่าจะติดต่อได้ก่อนการประชุมครั้งต่อไปของเราให้มากที่สุดเท่าที่จะนึกออก จำไว้ว่า—อย่าอาย หาวิธีติดต่อให้ได้วันละ 10 ราย!

ชมวีดิทัศน์: “การหางานประจำวัน: การเข้าพบ (ไม่มีวีดิทัศน์ อ่าน หน้า 89)

อ่าน: ตอนนี้ ใน หน้าต่อไปเขียนรายชื่อคนที่คุณอาจเข้าพบต่อหน้าได้ก่อนการประชุมครั้งหน้าของเราให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ นึกถึงเวลาและสถานที่ซึ่งคุณสามารถเข้าพบพวกเขาได้ อย่าลืมใช้ “30 วินาทีนี่คือฉัน” ของคุณในการเข้าพบแต่ละครั้ง

ชมวีดิทัศน์: “การหางานประจำวัน: รวมทุกอย่างเข้าด้วยกัน (ไม่มีวีดิทัศน์ อ่าน หน้า 90)

แนวปฏิบัติ: ตอนนี้ ให้ดูที่ตารางใน หน้าต่อไป ท่านจะทำสิ่งใดก่อน ทำสิ่งใดเป็นลำดับที่สอง และที่สาม วางแผนค้นหาแหล่งข้อมูล ทำการติดต่อและเข้าพบต่อหน้าทุกวัน ตัดสินใจว่าท่านจะทำสิ่งเหล่านี้เมื่อใดและขอให้ครอบครัวท่านหรือคู่ร่วมปฏิบัติช่วยท่าน สวดอ้อนวอนขอการนำทางจากพระเจ้า

แบบฟอร์มบันทึก แหล่งข้อมูล การติดต่อ และการเข้าพบ

แหล่งข้อมูล *(ทำเป็นรายการ)*	การติดต่อ *(โทรศัพท์ อีเมล)*	การเข้าพบ *(ต่อหน้า)*
ไซต์อินเทอร์เน็ต	*สมาชิกโควรัมหรือสมาคมสงเคราะห์*	*ว่าที่นายจ้าง*
หนังสือพิมพ์	*คนที่ท่านเคยทำงานด้วย*	*ผู้สอนประจำบ้าน*
หน่วยจัดหาตำแหน่งงาน	*ผู้สอน*	*สมาชิกศาสนจักร*
ศูนย์พึ่งพาตนเอง	*ผู้คนที่พบในห้างร้าน*	

แบบฟอร์มบันทึกวิธีเร่งการหางาน

อ่าน: นี่คือตัวอย่างของแบบฟอร์มบันทึกวิธีเร่งการหางาน บันทึก แหล่งข้อมูล การติดต่อและการเข้าพบของท่านด้วยแบบฟอร์มในหน้า 92 ทำสำเนาสำหรับหลายสัปดาห์เท่าที่ต้องการ

(ทำเครื่องหมายในช่องแล้วบันทึกเพิ่ม เพื่อแสดงให้เห็นยอดรวม)

วัน 1

แหล่งข้อมูล:	☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☐	ยอดรวมประจำวัน *15*
คนที่ติดต่อ:	☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☐	ยอดรวมประจำวัน *10*
การสัมภาษณ์:	☑ ☑ ☐ ☐	ยอดรวมประจำวัน *2*

บันทึก:

งานตำแหน่งพนักงานการเงินเต็มแล้ว ได้รับแจ้งว่าให้ลองตำแหน่งการตลาด ตำแหน่งดังกล่าวอาจเปิดรับ

วัน 2

แหล่งข้อมูล:	☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☐	ยอดรวมประจำวัน *15*
คนที่ติดต่อ:	☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☐	ยอดรวมประจำวัน *8*
การสัมภาษณ์:	☑ ☑ ☐ ☐	ยอดรวมประจำวัน *2*

หมายเหตุ:

วันนี้โฮเซ่ให้เข้าพบไม่ได้ เขาบอกให้มาอีกครั้งวันพฤหัสบดี

วัน 3

แหล่งข้อมูล:	☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☐	ยอดรวมประจำวัน *14*
คนที่ติดต่อ:	☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☑ ☐	ยอดรวมประจำวัน *10*
การสัมภาษณ์:	☑ ☑ ☐ ☐	

หมายเหตุ:

กรอกแบบฟอร์มใบสมัครงานจากมาเรียที่ฝ่ายการตลาด

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่าง ที่ท่านมีด้านล่าง

สนทนา: มีใครที่อยากแบ่งปันความคิดของตนเองหรือไม่

“จงค้นหาอย่างขยันหมั่นเพียร, สวดอ้อนวอนเสมอ, และจงเชื่อ, และสิ่งทั้งปวงจะร่วมกันส่งผลเพื่อความดีของเจ้า, หากเจ้าดำเนินชีวิตอย่างซื่อตรง”

หลักคำสอนและพันธสัญญา 90:24

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดให้คำมั่นสัญญา

แนวปฏิบัติ: เลือกคู่ร่วมปฏิบัติของท่าน ตัดสินใจว่าท่านจะติดต่อกันเมื่อไรและอย่างไร

_____ _____

ชื่อคู่ร่วมปฏิบัติ *ข้อมูลติดต่อ*

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ร่วมปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

ฉันจะระบุแหล่งข้อมูลใหม่อย่างน้อยวันละ 15 แหล่ง (อย่างน้อยสัปดาห์ละ 75 แหล่ง)

วงกลมรอบเป้าหมายของท่าน: 75 80 85

ฉันจะทำการติดต่ออย่างน้อยวันละ10 คน (อย่างน้อยสัปดาห์ละ 50 คน)

(บางส่วนของงานเหล่านี้ควรเป็นการติดตามผลกับคนที่ท่านเคยติดต่อก่อนหน้านี้)

วงกลมรอบเป้าหมายของท่าน: 50 55 60

ฉันจะเข้าพบต่อหน้ากับว่าที่นายจ้างและคนอื่นๆ อย่างน้อยวันละ 2 ราย (อย่างน้อยสัปดาห์ละ 10 ราย)

วงกลมรอบเป้าหมายของท่าน: 10 12 14

ฉันจะฝึกหลักธรรม*รากฐาน*ของฉันวันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออม — แม้เพียงบาทสองบาท

ฉันจะรายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติของฉัน

_____ _____

ลายเซ็นของฉัน *ลายเซ็นของคู่ร่วมปฏิบัติ*

ฉันจะรายงานความก้าวหน้าของฉันอย่างไร

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ใช้แผนภูมิคำมั่นสัญญานี้เพื่อบันทึกความก้าวหน้าของท่าน ในช่องด้านล่าง เขียน “ใช่” “ไม่ใช่” หรือจำนวนครั้งที่ท่านรักษาคำมั่นสัญญา

แหล่งข้อมูล: ค้นหาแหล่งข้อมูลให้ได้อย่างน้อย 15 ราย/วัน 75 ราย/สัปดาห์ (เขียน #)	*คนติดต่อ: ทำการติดต่ออย่างน้อย 10 ราย/วัน 50 ราย/สัปดาห์ (เขียน #)*	*เข้าพบต่อหน้า: อย่างน้อย 2 ราย/วัน 10 ราย/สัปดาห์ (เขียน #)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานสอนเรื่องนี้แก่ครอบครัวแล้ว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*

อ่าน: เลือกผู้ที่จะเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน* ในการประชุมครั้งต่อไป (ไม่รู้วิธีเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน*? อ่าน หน้า 13 และ ปกหน้าด้านใน)

ขอให้บางคนสวดอ้อนวอนปิด

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็น คำติชม คำแนะนำ และประสบการณ์ของท่านไปที่ srsfeedback@ldschurch.org

แหล่งข้อมูล

การหางานประเจำวัน: เรื่องของอัลบา

เลือกใครสักคนอ่านข้อความต่อไปนี้

ความสิ้นหวังจากการตกงานของผมทำให้ผมเหมือนจมอยู่ก้นเหว ซึ่งมีแต่พระบิดาบนสวรรค์ของผมเท่านั้นที่จะช่วยแก้ไขความจำเป็นของผมได้ พระองค์ทรงดลใจให้ใครบางคนมาชวนผมไปเยี่ยมศูนย์พึ่งพาตนเอง ซึ่งที่นั่นได้เริ่มโปรแกรมหางานที่เรียกว่าวิธีเร่งการหางาน โปรแกรมนี้เป็นกลยุทธ์ที่สอนวิธีหางานอย่างรวดเร็ว ช่างเป็นพรอะไรเช่นนี้ ด้วยวิธีนี้ ผมพบแหล่งข้อมูลที่จะได้ตำแหน่งงานประจำในองค์กรสำคัญแห่งหนึ่งของรัฐ เขาจ้างผมให้ดำเนินงานในฝ่ายการสื่อสาร ผมไม่สงสัยเลยว่าสิ่งนี้เกิดขึ้นได้ก็เพราะการสวดอ้อนวอนของผมและคำตอบของพระผู้เป็นเจ้า

กลับไป หน้า 81

การหางานประจำวัน: แหล่งข้อมูล

ผลัดกันอ่านข้อความต่อไปนี้

พระคัมภีร์สอนเราว่า “มนุษย์ควรทำงานอย่างทุ่มเทในอุดมการณ์ดี, และทำสิ่งสารพันด้วยเจตจำนงอิสระ, . . .เพราะพลังอยู่ในพวกเขา, ซึ่งในนั้นพวกเขาเป็นผู้มีสิทธิ์เสรีของตนเอง” และพระบัญญัติข้อนี้มีมาพร้อมกับคำสัญญาว่า: “ตราบเท่าที่มนุษย์ทำดี พวกเขาจะไม่มีทางสูญเสียรางวัลของตนเลย.” (คพ. 58:27–28)

ผู้หางานที่มีประสิทธิภาพเข้าใจว่า “พลังอยู่ในพวกเขา” และพระผู้เป็นเจ้าจะทรงช่วยให้พวกเขาขณะเป็นผู้ “ทำงานอย่างทุ่มเท” โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เราจะสนทนาถึงกลยุทธ์การหางานที่พิสูจน์มาแล้วซึ่งมีอยู่ด้วยกันสามส่วน กลยุทธ์นี้เรียกว่า วิธีเร่งการหางาน ส่วนแรก ผู้หางานที่ประสบความสำเร็จเรียนรู้การหาแหล่งข้อมูลใหม่ 15 แห่งในแต่ละวัน ส่วนที่สอง พวกเขาติดต่อบุคคล 10 คนทุกวัน และส่วนที่สาม พวกเขาเข้าพบต่อหน้าหรือสัมภาษณ์อย่างน้อย 2 ครั้ง ทุกวัน

ช่วงแรก วิธีเร่งการหางานนี้อาจดูหนักเกินกำลัง แต่เมื่อเราสนทนาถึงปัจจัยสำคัญแต่ละอย่าง ท่านจะเห็นว่าเป็นไปได้จริง—และสำเร็จได้!

เรามาเริ่มกันที่แหล่งข้อมูลก่อน แหล่งข้อมูลคืออะไร แหล่งข้อมูลคือบุคคล สถานที่หรือสิ่งที่สามารถช่วยนำผู้หางานไปสู่โอกาสที่มีศักยภาพ

ผู้คนได้แก่เพื่อนและครอบครัว สมาชิกและผู้นำในศาสนจักร นายจ้างหรือผู้ร่วมงาน ครูที่โรงเรียนหรือผู้ให้คำปรึกษาด้านงานอาชีพ ผู้คนตามห้างร้าน—จริงๆ แล้วเป็นใครก็ได้ที่สามารถให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการหางานและให้แหล่งข้อมูลเพิ่มเติม

สถานที่ได้แก่หอการค้า กระทรวงแรงงานในท้องที่ และสมาคมข้าราชการหรือสมาคมวิชาชีพต่างๆ สถานที่เหล่านี้แต่ละแห่งให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ได้

สิ่งต่างๆ ที่จะช่วยส่งเสริมการหางานของท่าน เช่น รายชื่อผู้ใช้โทรศัพท์และรายชื่อธุรกิจ หน้าเว็บของบริษัท อินเทอร์เน็ต วารสารและนิตยสารการค้า หนังสือพิมพ์ และช่องทางจากสื่ออื่นๆ

ทำรายการแหล่งข้อมูลเหล่านี้ทุกวันอย่างน้อย 15 รายการ!

กลับไป หน้า 82

การหางานประจำวัน: การติดต่อ

ผลัดกันอ่านข้อความต่อไปนี้

ต่อไป เราจะพูดถึงการติดต่อ การติดต่อไม่ใช่แค่ส่งประวัติการทำงานหรือกรอกใบสมัคร จากแหล่งข้อมูลทั้งหมดที่หามาได้ ท่านเพียงต้องติดต่อกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการจ้างงาน 10 ราย
การติดต่อรวมถึงการปฏิสัมพันธ์ของท่านกับผู้คนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการจ้างงานใดๆ: การสมัครงาน การส่งประวัติการทำงานหรือจดหมายขอบคุณ การบอกเพื่อน ครอบครัวและสมาชิกศาสนจักรว่าท่านกำลังหางาน—การส่งข้อความหรือการส่งอีเมลก็ใช้ได้ นอกจากนี้ท่านยังสามารถปฏิสัมพันธ์กับเครือข่ายอื่นๆ และแน่นอน รวมถึงว่าที่นายจ้างด้วย มองหาโอกาสอื่นๆ ที่แตกต่างไปเพื่อปฏิสัมพันธ์กับผู้คนเพื่อให้พวกเขารู้ว่าท่านกำลังหางาน คนส่วนใหญ่ยินดีที่จะแนะนำท่านให้รู้จักกับคนที่พวกเขารู้จัก การเชื่อมโยงเหล่านี้นำไปสู่การสัมภาษณ์ ซึ่งนำไปสู่งาน!

กลับไป หน้า 82

การหางานประจำวัน: การเข้าพบ

ผลัดกันอ่านข้อความต่อไปนี้

ในที่สุด ผู้หางานที่มีประสิทธิภาพก็เรียนรู้คุณค่าของการเข้าพบจริงๆ กับคนอย่างน้อยสองคนต่อหน้าทุกวัน สิ่งนี้อาจเป็นการปฏิบัติที่มีค่าที่สุดของท่านในแต่ละวัน เพราะเหตุใด การเข้าพบต่อหน้าหรือการสัมภาษณ์ช่วยให้เกิดการสื่อสารและความเข้าใจที่ดีกว่า ผู้คนมัก "พูด" ผ่านภาษากายและการแสดงออกทางสีหน้าเป็นส่วนใหญ่ และข่าวสารไร้คำพูดเหล่านี้ไม่อาจส่งผ่านอีเมลหรือโทรศัพท์ได้ โดยพบตัวจริง ผู้คนสามารถเห็นและรู้สึกได้ว่าคุณยอดเยี่ยมเพียงใด!
นอกจากนี้การเข้าพบต่อหน้ามักจะช่วยให้ท่านเห็นและรู้สึกถึงสิ่งแวดล้อมที่ท่านอาจต้องมาทำงานด้วย ท่านอาจสังเกตเห็นวิธีที่ผู้คนปฏิสัมพันธ์กัน ความเป็นมิตรและความสุขของพวกเขา ความสำเร็จขององค์กร มีความต้องการหรือโอกาสแบบไหนที่นั่น และท่านจะตอบสนองความต้องการเหล่านั้นได้อย่างไร การสัมภาษณ์ทุกแบบเป็นโอกาสที่ดีเยี่ยม!
การเข้าพบต่อหน้าทุกวันไม่จำเป็นต้องเป็นการพบกับว่าที่นายจ้าง ท่านสามารถพบกับผู้ติดต่อคนอื่นๆ ด้วย รวมถึงเพื่อน ครอบครัวและเพื่อนของเพื่อน ตลอดจนเลขานุการ ครูอาจารย์ ที่ปรึกษาหรือคนอื่นๆ ที่ทำงานประเภทที่ท่านต้องการ เพียงขอให้พบกับผู้คน แนะนำตัวโดยใช้ "30 วินาทีนี่คือฉัน" และใช้คำถามปิดท้ายนำไปสู่งานและผู้คนที่จะพบปะได้มากขึ้น พยายามต่อไป แสดงให้เห็นคุณค่าของท่าน ขอความช่วยเหลือและคำแนะนำ สิ่งดีๆ จะเกิดขึ้น! ดังนั้น นี่คือ วิธีเร่งการหางาน! ในแต่ละวัน ถ้าท่านหาแหล่งข้อมูลได้ 15 แหล่ง ติดต่อได้ 10 ราย การเข้าพบต่อหน้า 2 รายจะเป็นเรื่องง่าย ท่านจะต้องประหลาดใจว่าวิธีนี้เร่งความเร็วในการหางานของท่านได้อย่างไร! จงทำด้วยศรัทธาแรงกล้า แล้วประตูจะเปิดอย่างที่ท่านไม่เคยคิดว่าจะเป็นไปได้

กลับไป หน้า 82

การหางานประจำวัน: รวมทุกอย่างเข้าด้วยกัน

ผลัดกันอ่านข้อความต่อไปนี้

ทั้งสามส่วนของวิธีเร่งการหางานไม่ใช่กิจกรรมที่แยกจากกัน ขณะปฏิบัติ ท่านจะเห็นว่าแหล่งข้อมูลมีอยู่ทุกหนแห่ง เริ่มแต่ละวันด้วยการเพิ่มเติมรายการของท่าน ขณะที่ท่านทำ ท่านจะนึกถึงวิธีที่จะติดต่อกับผู้คนและการติดต่อมักจะนำไปสู่การเข้าพบ

กลุ่มพึ่งพาตนเองของท่านเป็นแหล่งข้อมูลที่ยอดเยี่ยมของบรรดาแหล่งข้อมูล การติดต่อ และการเข้าพบ เช่นเดียวกับเพื่อนพี่น้องสมาชิกศาสนจักร เพื่อนบ้าน หรือเพื่อนร่วมงานที่ทำงานอยู่ด้วยกัน เพิ่มรายการแหล่งข้อมูลไปเรื่อยๆ ขณะทำการติดต่อ ขอรายชื่อติดต่อเพิ่มเติมทุกครั้งที่มีการเข้าพบต่อหน้า ขอโอกาสในการสัมภาษณ์เพิ่มเติมจากทุกคนที่ท่านพบ

ใช้ข้อความ “30 วินาทีนี่คือฉัน” วิธีเร่งการหางานเป็นไปได้ และสามารถเป็นสิ่งที่สนุกสนานได้ทันทีที่ที่ท่านเริ่มทำ ดังนั้นอย่ารอช้า คุยกับทุกคน แสวงหาการนำทางจากพระวิญญาณบริสุทธิ์และรักษาค่าควรไว้เสมอ จดบันทึกให้ดีและติดตามผล ขณะท่านรุดหน้า พระเจ้าจะทรงแสดงวิถีทางแก่ท่าน

กลับไป หน้า 82

แหล่งข้อมูล การติดต่อ และการเข้าพบ

แหล่งข้อมูล *(ทำเป็นรายการ)*	การติดต่อ *(โทรศัพท์ อีเมล)*	การเข้าพบ *(ต่อหน้า)*

แบบฟอร์มบันทึกวิธีเร่งการหางาน

ทำเครื่องหมายในช่องแล้วบันทึกเพิ่ม แสดงให้เห็นจำนวนรวมรายวัน

วัน 1

แหล่งข้อมูล: ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

คนที่ติดต่อ: ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

การเข้าพบ: ☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

หมายเหตุ:

วัน 2

แหล่งข้อมูล: ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

คนที่ติดต่อ: ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

การเข้าพบ: ☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

หมายเหตุ:

วัน 3

แหล่งข้อมูล: ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

คนที่ติดต่อ: ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

การเข้าพบ: ☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

หมายเหตุ:

วัน 4

แหล่งข้อมูล: ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

คนที่ติดต่อ: ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

การเข้าพบ: ☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

หมายเหตุ:

วัน 5

แหล่งข้อมูล: ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

คนที่ติดต่อ: ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

การเข้าพบ: ☐☐ ยอดรวมประจำวัน _____

หมายเหตุ:

แบบฟอร์มติดตามผลการติดต่อ

ติดต่อ

บุคคลหรือองค์กร_____

หมายเลขโทรศัพท์:_____ ที่อยู่:_____

อีเมล:_____ ฉันได้รับการแนะนำโดย:_____

ฉันติดต่อบุคคลนี้แล้ว ☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ วันที่:_____

เรื่องที่สนทนา:

1._____

2._____

3._____

กิจกรรมติดตามผล:

1._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันที่):_____

2._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันที่):_____

3._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันที่):_____

บุคคลที่ได้รับการแนะนำใหม่:

1. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____

   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____

2. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____

   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____

ติดต่อ

บุคคลหรือองค์กร_____

หมายเลขโทรศัพท์:_____ ที่อยู่:_____

อีเมล:_____ ฉันได้รับการแนะนำโดย:_____

ฉันติดต่อบุคคลนี้แล้ว ☐ ใช่ ☐ ไม่ใช่ วันที่:_____

เรื่องที่สนทนา:

1._____

2._____

3._____

กิจกรรมติดตามผล:

1._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันที่):_____

2._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันที่):_____

3._____ เสร็จสมบูรณ์เมื่อ (วันที่):_____

บุคคลที่ได้รับการแนะนำใหม่:

1. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____

   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____

2. ชื่อ:_____ หมายเลขโทรศัพท์:_____ หมายเลขโทรสาร:_____

   อีเมล:_____ ที่อยู่:_____

หมายเหตุ

6

ฉันจะทำงานเก่งขึ้น และประสบความสำเร็จต่อไปได้อย่างไร

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

- ส่งข้อความหรือโทรไปหาสมาชิกกลุ่มทุกคน เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อรายงานคำมั่นสัญญา
- เตรียมอุปกรณ์การประชุม:

30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน
- เขียนแผนภูมิคำมั่นสัญญานี้บนกระดาน

ชื่อสมาชิกกลุ่ม	*แหล่งข้อมูล: ค้นหาแหล่งข้อมูลให้ได้อย่างน้อย 15 ราย/วัน 75 ราย/สัปดาห์ (เขียน #)*	*คนที่ติดต่อ: ทำการติดต่ออย่างน้อย 10 ราย/วัน 50 ราย/สัปดาห์ (เขียน #)*	*เข้าพบต่อหน้า: อย่างน้อย 2 ราย/วัน 10 ราย/สัปดาห์ (เขียน #)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*
กลอเรีย	*80*	*53*	*11*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง
- เมื่อสมาชิกกลุ่มมาถึง ขอให้พวกเขาเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลา

ในตอนเริ่ม:

- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวด หากต้องการ)
- ขอให้คนที่มาสายปิดโทรศัพท์และเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาอย่างเงียบๆ ระหว่างที่กลุ่มยังคงสนทนากันต่อไป
- ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับ *รากฐานของฉัน*
- ทำ หลักธรรมที่ 6 ใน *รากฐานของฉัน* ให้เสร็จ จากนั้นกลับไปดูสมุดแบบฝึกหัดและอ่าน หน้าต่อไป

รายงาน

ฉันรักษาคำมั่นสัญญาของฉันหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหมวดรายงาน

แนวปฏิบัติ: เราจะรายงานคำมั่นสัญญาของเรา คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด ขอให้ยืนขึ้น (ปรบมือ)

อ่าน: ขอให้ทุกคนยืนขึ้น ขอให้เราอ่านหัวข้อของเราด้วยกันอีกครั้ง

> **“และเป็นจุดประสงค์ของเราที่จะจัดหาให้วิสุทธิชนของเรา, เพราะสิ่งทั้งปวงเป็นของเรา.”**
>
> *หลักคำสอนและพันธสัญญา 104:15*
>
> **ด้วยศรัทธาในพระเจ้า เรากำลังทำงานด้วยกันเพื่อพึ่งพาตนเอง**

อ่าน: เชิญนั่งครับ

สนทนา: ท่านได้เรียนรู้อะไรบ้างขณะค้นหาแหล่งข้อมูล ทำการติดต่อ และเข้าพบต่อหน้า

เรียนรู้

ฉันจะทำงานเก่งได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 60 นาทีสำหรับหมวดเรียนรู้

อ่าน: หลังจากเราได้งานดี เราต้องรักษางานไว้และเป็นเลิศในงานนั้น เราต้องเป็นพนักงานที่ดีที่สุดเท่าที่เราจะทำได้

อ่าน: **คำถามประจำสัปดาห์—ฉันจะทำงานเก่งและดำเนินไปสู่ความสำเร็จได้อย่างไร**
สิ่งที่ต้องดำเนินการประจำสัปดาห์—ฉันจะ (1) ทำงานเก่ง (2) พิสูจน์คุณค่าของฉันต่อนายจ้าง และ (3) วางแผนงานอาชีพของฉัน

ชมวีดิทัศน์: "นั่นไม่ใช่ปัญหาของผม" (ไม่มีวีดิทัศน์ อ่าน หน้า 108)

สนทนา: ทำไมโจเซฟ เจ้านาย จึงขอให้กลอเรียและแอนโธนีแก้ไขปัญหาของตนเอง

ชมวีดิทัศน์: "นั่น *คือ* ปัญหาของฉัน" (ไม่มีวีดิทัศน์ อ่าน หน้า 109)

สนทนา: โดยมีความรับผิดชอบ กลอเรียและแอนโธนีกลายเป็นผู้มีคุณค่ามากขึ้นต่อนายจ้างของพวกเขา เพราะเหตุใด

อ่าน: เราจะเป็นเลิศในงานได้โดยใช้เครื่องมือทั้งหมดที่เราได้มาจากการหางานต่อไป:

1. ทำการติดต่อและสร้างเครือข่ายของเรา
2. สื่อสารกับผู้อื่นอย่างชัดเจน แสดงออกถึงเจตคติและภาพลักษณ์ที่ดี
3. ขยันขันแข็งและพิสูจน์คุณค่าของเราต่อนายจ้าง

ฉันจะมีความรับผิดชอบในการช่วยให้นายจ้างประสบความสำเร็จได้อย่างไร

อ่าน: นายจ้างเห็นคุณค่าของลูกจ้างบางคนมากกว่าคนอื่นๆ ลูกจ้างที่มีคุณค่านำเงินหรือผลผลิตเข้ามาสู่บริษัทมากกว่าที่บริษัทจ่ายเงินให้พวกเขา

สนทนา: สิ่งนี้ช่วยท่านอย่างไรเมื่อท่านช่วยนายจ้างของท่าน

แนวปฏิบัติ: นึกถึงลูกจ้างสามคนนี้เสมือนหนึ่งท่านคือโจเซฟ เจ้าของบริษัท ลูกจ้างแต่ละคนต่างก็เป็นค่าใช้จ่ายจำนวนหนึ่งโดยมีเงินเดือนประจำ อุปกรณ์ และสิ่งอื่นๆ ลูกจ้างแต่ละคนนำเงินเข้ามาโดยสร้างผลผลิต ขาย หรือบริการลูกค้า

เบนยามิน

ทำรายได้: 50000
ต้นทุนบริษัท: 53000

กำไร/ขาดทุน: -3000

กลอเรีย

ทำรายได้: 26000
ต้นทุนบริษัท: 25000

กำไร/ขาดทุน: 1000

แองเจลา

ทำรายได้: 45000
ต้นทุนบริษัท: 25000

กำไร/ขาดทุน: 20000

ขยับเก้าอี้เพื่อให้สะดวกกับการสนทนากับคนข้างๆ ตอบคำถามเหล่านี้ด้วยกัน

1. ใครคือลูกจ้างที่มีคุณค่ามากที่สุด
2. ใครมีคุณค่าน้อยที่สุด
3. ถ้าท่านมีโบนัส 2000 ที่จะให้ใครสักคน ใครควรจะเป็นคนนั้น
4. ถ้าลูกจ้างที่มีคุณค่าน้อยที่สุดไม่ปรับปรุงตนเอง ท่านจะไล่เขาออกหรือไม่
5. ถ้ามีบริษัทอื่นพยายามจะจ้างลูกจ้างที่ดีที่สุดของคุณและแย่งเธอไปจากคุณ คุณจะขึ้นเงินเดือนให้เธอเพื่อรักษาเธอไว้หรือไม่

สนทนาคำตอบของท่านกับทั้งกลุ่ม

สนทนา: ทั้งหมดในกลุ่มสนทนาถึงวิธีที่ท่านจะเป็นลูกจ้างที่มีคุณค่ามากขึ้น

แนวปฏิบัติ: ขยับเก้าอี้เพื่อให้สะดวกในการสนทนากับคนข้างๆ สนทนาเกี่ยวกับคำถามต่อไปนี้ทีละข้อแล้วจดแนวคิดของท่านไว้

สำหรับงานปัจจุบันหรืองานที่ท่านกำลังมองหา ท่านจะทำดังนี้ได้อย่างไร

1. เพิ่มลูกค้าใหม่ให้ธุรกิจนั้น

2. ทำให้ลูกค้าปัจจุบันมีความสุขมากขึ้นและเป็นลูกค้าที่เหนียวแน่นยิ่งขึ้น

3. ทำให้ลูกค้าปัจจุบันซื้อมากขึ้น

4. เพิ่มคุณค่าและราคาผลผลิต

5. ช่วยให้ลูกค้าจ่ายเร็วขึ้นหรือแม้แต่จ่ายล่วงหน้า

6. ช่วยบริษัทเพิ่มรายได้ด้วยวิธีอื่น

ฉันจะมีความรับผิดชอบในการช่วยนายจ้างลดต้นทุนได้อย่างไร

อ่าน: ในฐานะลูกจ้างที่มีคุณค่า เราจะหาทางลดต้นทุนลงด้วย

สนทนา: ท่านจะช่วยลดต้นทุนได้อย่างไร

อ่าน: ในวีดิทัศน์ที่สอง แอนโธนีมีแนวคิดที่ดี คือจัดตารางเวลาซ่อมบำรุงเครื่องจักร เขากำลังเรียนรู้ที่จะประหยัดเงินของนายจ้าง แผนภูมินี้แสดงให้เห็นความแตกต่าง แนวคิดของแอนโธนีจะประหยัดเงินของนายจ้างได้มากถึง—14500 ในเวลาห้าปี! เมื่อแอนโธนีแสดงสิ่งนี้ต่อเจ้านายของเขา นายจ้างจะเห็นคุณค่าของแอนโธนีอย่างชัดเจน!

	ต้นทุนเมื่อไม่มีตารางการซ่อมบำรุง		ต้นทุนเมื่อมีตารางการซ่อมบำรุง		
	การซ่อมแซม	แทนที่	การซ่อมบำรุง	การซ่อมแซม	แทนที่
ปี 1	2000		100	0	0
ปี 2	2000		100	500	0
ปี 3		10000	100	0	0
ปี 4			100	500	0
ปี 5	2000		100	0	0
ต้นทุนรวม	16000		1500		

แนวปฏิบัติ: ขยับเก้าอี้เพื่อให้สะดวกในการสนทนากับคนข้างๆ ผลัดกันเดินหมาก ดูว่ามีคำตอบกี่ข้อที่ท่านหาพบ!

1. บรรยายให้กันฟังถึงงานของท่านหรืองานที่ท่านกำลังหา
2. สำหรับงานของท่านแต่ละงาน ค้นหาแนวคิดทั้งหมดที่ท่านจะทำได้เกี่ยวกับวิธีต่อไปนี้
   - ประหยัดเวลา
   - ปรับปรุงกระบวนการ
   - เอาใจใส่เครื่องจักรหรือผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น
   - ลดข้อผิดพลาด
3. จดแนวคิดที่ดีไว้แล้วพยายามทำให้แนวคิดนั้นเกิดขึ้นในที่ทำงานของท่านก่อนการประชุมครั้งต่อไป ถ้าท่านยังไม่ได้งาน พิจารณาวิธีที่ท่านสามารถเตรียมพร้อมที่จะทำให้แนวคิดของท่านเป็นจริงเมื่อท่านได้งาน

ฉันจะมีความรับผิดชอบต่องานอาชีพของฉันอย่างไร

อ่าน: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือด้วยกัน

สนทนา: งานปัจจุบันของท่าน (หรืองานที่ท่านกำลังหา) จะช่วยให้ท่านเป็นคนพึ่งพาตนเองหรือไม่ ท่านเชื่อหรือไม่ว่าพระเจ้าจะช่วยให้ท่านเตรียมพร้อมสำหรับงานที่ดีขึ้น พระองค์จะทรงทำเช่นนั้นอย่างไร

ชมวีดิทัศน์: "พระองค์กำลังทรงสร้างพระราชวัง" (ไม่มีวีดิทัศน์ อ่าน หน้า 110)

สนทนา: ท่านเรียนรู้อะไรจากวีดิทัศน์เรื่องนี้ ท่านรู้สึกอย่างไร

แนวปฏิบัติ ขยับเก้าอี้เพื่อให้สะดวกในการสนทนากับอีกคนในกลุ่ม

1. อธิบายเกี่ยวกับงานปัจจุบันของท่านหรืองานที่ท่านกำลังหาอยู่
2. อธิบายถึงงานที่ท่านต้องการในเวลาสองถึงสี่ปี จะเป็นงานเดิมหรืองานอื่น
3. สนทนาว่าจะเป็นอย่างไรถ้ามีเงินพอที่จะเดินทางไปพระวิหาร รับใช้งานเผยแผ่ หรือช่วยเหลือคนอื่นๆ
4. เขียนสิ่งที่ท่านสนทนาไปแล้วในช่องเหล่านี้

ขณะนี้ท่านอยู่ตรงไหน	ท่านต้องการอยู่ที่ไหน

"เพราะพระเจ้าพระผู้เป็นเจ้าตรัสว่า : ตราบเท่าที่พวกเจ้าจะรักษาบัญญัติของเราพวกเจ้าจะรุ่งเรืองอยู่ในแผ่นดิน"

2 นีไฟ 4:4

กิจกรรมทางเลือก: จะหาครูพี่เลี้ยงที่ช่วยให้ฉันประสบความสำเร็จได้อย่างไร

(อย่าทำกิจกรรมนี้ระหว่างการประชุม)

ถ้าท่านเลือกทำ ท่านอาจทำกิจกรรมนี้ก่อนการประชุมครั้งต่อไปของเรา

ครูพี่เลี้ยงสามารถช่วยให้ท่านรู้กฎที่ไม่ได้เขียนไว้และความคาดหวังของตำแหน่งงาน ศึกษาหน้า 111

ฉันต้องมีเครื่องมือแบบใดเพื่อบรรลุเป้าหมายของฉัน

อ่าน: บัดนี้เรามีแนวคิดเกี่ยวกับที่ซึ่งเราต้องการไป เราจะไปที่นั่นอย่างไร ขอให้เราอ่านข้อพระคัมภีร์ที่อยู่ด้านขวา

สนทนา: พระคริสต์ทรงสามารถช่วยท่านทางโลกได้หรือไม่ นั่นรวมถึงการช่วยให้ท่านได้งาน รักษางานและเป็นเลิศในงานอาชีพของท่านด้วยหรือไม่

อ่าน: พระเจ้าจะประทานประสบการณ์ในงานของเราเพื่อช่วยให้เราได้รับทักษะและความรู้ พระองค์ยังทรงคาดหวังให้เรารับความรู้ผ่านการศึกษาและการเตรียมอีกด้วย งานหลายอย่างมีไว้ให้เฉพาะผู้ที่มีวุฒิการศึกษาหรือใบสำคัญที่ตรงกับงานจริงๆ เท่านั้น การศึกษาช่วยให้เราเป็นเลิศในงานและมีคุณค่ามากขึ้นสำหรับนายจ้างของเรา

แนวปฏิบัติ: เขียนรายการทักษะและความรู้ที่ท่านต้องการสำหรับการทำงานในอนาคต เขียนรายการวิธีที่ท่านจะได้รับสิ่งเหล่านั้น ในวิถีทางของท่านขั้นตอนต่อไปคืออะไร (มีตัวอย่างให้)

“เพราะท่านมาถึงตรงนี้ไม่ได้นอกจากเป็นไปโดยพระวจนะของพระคริสต์พร้อมด้วยศรัทธาอันไม่สั่นคลอนในพระองค์; โดยวางใจอย่างเต็มที่ในคุณงามความดีของพระองค์ผู้ทรงอานุภาพที่จะช่วยให้รอด.”

2 นีไฟ 31:19

ตำแหน่งที่ท่านต้องการ	ทักษะและความรู้ที่ท่านต้องการ	วิธีที่จะได้รับทักษะและความรู้นั้น	ขั้นตอนต่อไป
ผู้จัดการงานก่อสร้าง	*ทักษะด้านวิศวกรรม ทักษะด้านการวางแผน ทักษะการแก้ปัญหา ทักษะการสื่อสาร*	*ชั้นเรียนในโรงเรียนอาชีวศึกษาหรือโรงเรียนเทคนิคหรือวุฒิการศึกษาด้านวิศวกรรมจากวิทยาลัย*	*เข้าร่วม “การศึกษาเพื่องานที่ดีขึ้น” ของกลุ่มพึ่งพาตนเองเพื่อวางแผนขั้นตอนต่อไปของท่าน*

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่าง ที่ท่านมีด้านล่าง

สนทนา: มีใครที่อยากแบ่งปันความคิดของตนเองหรือไม่

“จงสดับฟังพระวจนะของพระเจ้า . . . อย่าสงสัย, แต่จงเชื่อ”

มอรมอน 9:27

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดให้คำมั่นสัญญา

แนวปฏิบัติ: เลือกคู่ร่วมปฏิบัติของท่าน ตัดสินใจว่าท่านจะติดต่อกันเมื่อไรและอย่างไร

ชื่อคู่ร่วมปฏิบัติ *ข้อมูลติดต่อ*

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ร่วมปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

ถ้าฉันยังไม่มีงาน ฉันจะเร่งการหางานของฉัน

ฉันจะปรับปรุงการทำงานของฉันให้ดีขึ้นโดยมีความรับผิดชอบต่องานอาชีพของฉัน

ฉันจะฝึกหลักธรรม *รากฐานของฉัน* วันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออม — แม้เพียงบาทสองบาท

ฉันจะรายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติของฉัน

ลายเซ็นของฉัน *ลายเซ็นของคู่ร่วมปฏิบัติ*

ฉันจะรายงานความก้าวหน้าของฉันอย่างไร

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ใช้แผนภูมิคำมั่นสัญญานี้เพื่อบันทึกความก้าวหน้าของท่าน ในช่องด้านล่าง เขียน “ใช่” “ไม่ใช่”

เร่งการหางานของฉันแล้ว (ใช่/ไม่ใช่)	*ปรับปรุงงานของฉันให้ดีขึ้นแล้ว (ใช่/ไม่ใช่)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*

อ่าน: ในการประชุมครั้งต่อไป เราจะประเมินการพึ่งพาตนเองของเราอีกครั้งเพื่อดูว่าเราพึ่งพาตนเองได้มากขึ้นหรือไม่ เราจะต้องนำจุลสาร *เส้นทางของฉันสู่การพึ่งพาตนเอง* มาด้วย

เลือกผู้ที่จะเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน* ในการประชุมครั้งต่อไป (ไม่รู้วิธีเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน*? อ่าน หน้า 13 และ ปกหน้าด้านใน)

ขอให้บางคนสวดอ้อนวอนปิด

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็น คำติชม คำแนะนำ และประสบการณ์ของท่านไปที่ srsfeedback@ldschurch.org

หมายเหตุสำหรับวิทยากรกระบวนการ:

ในการประชุมครั้งต่อไป นำจุลสาร หนทางสู่การพึ่งพาตนเองของฉันมาเพิ่มห้าฉบับ

ส่วนที่เหลือของการประชุมจะแตกต่างไปบ้างจากการประชุมที่ผ่านมา อ่านเนื้อหาก่อนการประชุมครั้งต่อไปและเตรียมตอบคำถาม

แหล่งข้อมูล

นั่นไม่ใช่ปัญหาของผม

เลือกบทบาทและแสดงตามบทบาทต่อไปนี้

โจเซฟ (เจ้านาย): *กลอเรีย เธอมาสายสามชั่วโมง*

กลอเรีย: *ฉันขอโทษค่ะ โจเซฟ ฉันต้องนอนมากขึ้น เมื่อคืนลูกชายฉันป่วยและฉันไม่ได้นอนจนดึกมากจริงๆ*

โจเซฟ: *นั่นไม่ใช่ปัญหาของผม*

กลอเรีย: *แล้วเมื่อเช้านาฬิกาปลุกของฉันก็ไม่ปลุก*

โจเซฟ: *นั่นไม่ใช่ปัญหาของผม*

กลอเรีย: *ดังนั้น กว่าฉันจะแต่งตัวพร้อมฉันก็เลยไม่ทันรถเที่ยวแรก*

โจเซฟ: *นั่นก็ไม่ใช่ปัญหาของผมอีก*

กลอเรีย: *เมื่อฉันมาถึงป้ายรถเมล์ ฉันเพิ่งรู้ว่าไม่มีตังค์ค่ารถ*

โจเซฟ: *นั่นก็ยังไม่ใช่ปัญหาของผม*

กลอเรีย: *ฉันก็เลยไม่ทันรถคันที่สองเพราะต้องกลับไปเอาตังค์ที่บ้าน*

แอนโธนี: *เฮ้ ขอโทษที่แทรกนะ แต่เครื่องนั่นเสียแล้วก็มีน้ำมันรั่วออกมาเต็มไปหมดเลย*

โจเซฟ: *เครื่องอะไร*

แอนโธนี: *ผมเรียกไม่ถูก แต่เป็นตัวที่อยู่ในมุมด้านหลังข้างชั้นวางของ วันนี้โธมัสไม่อยู่ะปกติเขาเป็นคนเดินเครื่องตัวนั้น*

โจเซฟ: *นั่นไม่ใช่ปัญหาของผม*

แอนโธนี: *พอผมเริ่มใช้เครื่องแล้วมันก็ติด*

โจเซฟ: *เฮ้อ นั่นไม่ใช่ปัญหาของผม*

แอนโธนี: *ดูเหมือนว่าจะมีคู่มือใช้งานของมันอยู่นะ แต่ผมไม่รู้อยู่ไหน*

โจเซฟ: *โอเค ดีครับ ทั้งสองคน หยุดเลย! แอนโธนี, กลอเรีย,คุณแก้ปัญหา!*

กลับไป หน้า 98

นั่น *เป็น* ปัญหาของฉัน

เลือกบทบาทและแสดงตามบทบาทต่อไปนี้

โจเซฟ: *แอนโธนี ช่วยโทรถามโธมัสหน่อย ว่าเมื่อไรจะกลับมาจากเยี่ยมลูกค้าซะที เราต้องการน้ำมันมาเติมเครื่องจักรนั่น*

แอนโธนี: *ผมรู้ว่าเราต้องการน้ำมัน ผมออกไปซื้อมาบ้างแล้วและจัดการเติมไปเรียบร้อย*

โจเซฟ: *อะไร คุณไม่รอโธมัสเหรอ ผมไม่อยากให้คุณทำเครื่องพังอีกนะ*

แอนโธนี: *ตอนนี้ผมรู้เกี่ยวกับเครื่องจักรนั่นทุกอย่างแล้ว ผมเจอคู่มือ แล้วเอาไปอ่านที่บ้าน และกลับมาซ่อมเสร็จเรียบร้อย ตอนนี้ผมสามารถดูแลเรื่องต่างๆ แทนโธมัสได้เวลาเขาออกไปเยี่ยมลูกค้า*

โจเซฟ: *ยอดเยี่ยม*

แอนโธนี: *ยังไม่หมดนะครับ ผมทำตารางซ่อมบำรุงเครื่องไว้ด้วยทีหลังจะได้ไม่เกิดปัญหาอีก*

โจเซฟ: *ขอบใจนะ แอนโธนี ผมชื่นชมจริงๆ ที่คุณจัดการเรื่องนี้ให้*

แอนโธนี: *ยินดีครับ นั่นเป็นปัญหาของผม*

โจเซฟ: *[กับตนเอง] ว้าว แอนโธนีเก่งขึ้นมากเลย เขาจ่ายราคาด้วยตัวเขาเองแล้ววันนี้*

โจเซฟ: *อ้าว กลอเรีย เธอมาที่นี่ได้ไง แองเจลาโทรมาบอกว่าวันนี้เธอมาทำงานไม่ได้เพราะคนขับรถเมล์นัดหยุดงาน ฉันคิดว่าคุณกับเบนยามินคงมาไม่ได้เหมือนกันซะอีก*

กลอเรีย: *ฉันรู้ว่าคนขับรถนัดกันจะหยุดงาน เมื่อสองวันก่อนฉันเลยคุยกับเบนยามินให้เขาแวะมารับฉันด้วยถ้าเกิดมีนัดหยุดงานขึ้นจริงๆ*

โจเซฟ: *ดีมากที่เธอคิดเตรียมไว้ล่วงหน้าแบบนั้น*

กลอเรีย: *ฉันคิดว่าที่ปั๊มจะคิวยาวมากวันนี้ ฉันเลยเอาเงินให้เบนยามินและถามเขาว่าจะว่าอะไรไหมถ้าจะขอให้ไปเติมน้ำมันตั้งแต่เมื่อวานก่อนที่พวกนั้นจะตัดสินใจนัดหยุดงาน*

โจเซฟ: *เธอมีเงินพอที่จะทำอย่างนั้นเหรอ*

กลอเรีย: *ค่ะ ฉันกันเงินค่ารถเมล์ออกมาใช้เป็นค่าน้ำมัน ฉันกับเบนยามินแวะไปรับแองเจลามาด้วยและเราทุกคนมาทำงานค่ะ*

โจเซฟ: *กลอเรีย ขอบใจมากที่คุณคิดเตรียมไว้ล่วงหน้าสำหรับเรื่องเหล่านี้ ลูกค้าของเราต้องการพวกเธอทั้งสามคนจริงๆ ที่นี่วันนี้*

กลอเรีย: *ไม่เป็นไรค่ะ โจเซฟ นั่นเป็นปัญหาของฉัน*

โจเซฟ: *[กับตนเอง] และผมเกือบจะเลิกจ้างเธอนะนี่ เธอมีค่าเท่ากับลูกจ้างสามคนเลยนะวันนี้*

กลับไป หน้า 98

พระองค์ทรงกำลังสร้างพระราชวัง

เลือกใครสักคนอ่านข้อความต่อไปนี้

“ให้จินตนาการว่าตนเองเป็นบ้านที่มีชีวิต พระผู้เป็นเจ้าเสด็จเข้ามาเพื่อสร้างบ้านหลังนั้นใหม่ ครั้งแรก บางที ท่านอาจเข้าใจสิ่งที่พระองค์กำลังทรงทำ พระองค์ทรงทำให้ท่อระบายน้ำเข้าที่ อุดรอยรั่วที่หลังคาและอื่นๆ ท่านรู้ว่างานเหล่านั้นจำเป็นต้องทำและก็ไม่ได้แปลกใจ แต่ขณะนี้พระองค์ทรงเริ่มทุบบ้านด้วยวิธีที่ทำให้เจ็บปวดอย่างรุนแรงและดูเหมือนจะไม่ดีเลย พระองค์ทรงทำเช่นนี้เพื่ออะไรกัน คำอธิบายคือพระองค์กำลังทรงสร้างบ้านที่แตกต่างไปจากบ้านหลังที่ท่านคิดโดยสิ้นเชิง—ต่อปีกใหม่ทางด้านนี้ เพิ่มพื้นที่ทางด้านโน้น สร้างหอคอย และทำสนามหญ้า ท่านคิดว่าท่านกำลังจะถูกสร้างให้เป็นกระท่อมหลังเล็กๆ เหมือนที่เคย แต่พระองค์กำลังทรงสร้างพระราชวัง” (ซี.เอส. ลูวิส, Mere Christianity *[1960], 160)*

กลับไป หน้า 103

ฉันจะหาครูพี่เลี้ยงที่ช่วยให้ฉันประสบความสำเร็จได้อย่างไร (กิจกรรมทางเลือก)

อ่าน: ลูกจ้างที่มีคุณค่ารู้กฎและความคาดหวังของนายจ้าง แต่ไม่ได้มี “คู่มือบริษัท” ที่จะอธิบายความคาดหวังนั้นเสมอไป และที่ทำงานแต่ละแห่งก็แตกต่างกันไป

แนวปฏิบัติ: คิดเกี่ยวกับวิธีที่ท่านจะค้นพบกฎและความคาดหวังที่ไม่ได้เขียนไว้ของสถานที่ทำงาน ท่านอาจต้องการขอแนวคิดเรื่องนี้จากสมาชิกในครอบครัว เพื่อน หรือสมาชิกกลุ่ม

อ่าน: ความคาดหวังบางเรื่องเป็นเพียงสามัญสำนึก คนอื่นๆ สามารถสังเกตเห็นได้ แต่บางเรื่อง ท่านต้องการครูพี่เลี้ยง ครูพี่เลี้ยงเป็นใครสักคนที่คุณวางใจ เป็นผู้ที่รู้ความคาดหวังและกฎของบริษัท และเต็มใจที่จะช่วยให้ท่านเรียนรู้

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไปของเรา เลือกครูพี่เลี้ยงในที่ทำงานปัจจุบันของท่าน และขอให้เขาช่วยให้ท่านเรียนรู้กฎและความคาดหวังของบริษัท

หรือบรรยายลักษณะของบุคคลที่ท่านต้องการให้มาเป็นครูพี่เลี้ยงในที่ทำงานของท่านในอนาคต

อ้างอิง

7
ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร?

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

ใหม่!

- เริ่มต้นวันนี้ การประชุมจะแตกต่างจากการประชุมหกครั้งแรก โปรดทบทวนเนื้อหาในหน้าต่อไปเพื่อท่านจะได้เตรียมตัวตอบคำถาม
- ส่งข้อความหรือโทรไปหาสมาชิกกลุ่มทุกคน เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อรายงานคำมั่นสัญญา
- เตรียมอุปกรณ์การประชุม:

ใหม่!

- นำจุลสาร *เส้นทางของฉันสู่การพึ่งพาตนเอง* มาเพิ่มห้าฉบับ

30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน
- เขียนแผนภูมิคำมั่นสัญญานี้บนกระดาน

ชื่อสมาชิกกลุ่ม	*เร่งการหางานของฉัน (ใช่/ไม่ใช่)*	*ปรับปรุงงานของฉันให้ดีขึ้น (ใช่/ไม่ใช่)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*
กลอเรีย	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง
- เมื่อสมาชิกกลุ่มมาถึง ขอให้พวกเขาเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลา

ในตอนเริ่ม:

- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวด หากต้องการ)
- ขอให้คนที่มาสายปิดโทรศัพท์และเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาอย่างเงียบๆ ระหว่างที่กลุ่มยังคงสนทนากันต่อไป
- ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับ *รากฐานของฉัน*
- ทำ หลักธรรมที่ 7 ใน *รากฐานของฉัน* ให้เสร็จ จากนั้นกลับไปดูสมุดแบบฝึกหัดและอ่าน หน้าต่อไป

รายงาน

ฉันรักษาคำมั่นสัญญาของฉันหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหมวดรายงาน

แนวปฏิบัติ: เราจะรายงานคำมั่นสัญญาของเรา คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด ขอให้ยืนขึ้น (ปรบมือ)

อ่าน: ขอให้ทุกคนยืนขึ้น ขอให้เราอ่านหัวข้อของเราด้วยกันอีกครั้ง

“และเป็นจุดประสงค์ของเราที่จะจัดหาให้วิสุทธิชนของเรา, เพราะสิ่งทั้งปวงเป็นของเรา.”

หลักคำสอนและพันธสัญญา 104:15

ด้วยศรัทธาในพระเจ้า เรากำลังทำงานด้วยกันเพื่อพึ่งพาตนเอง

อ่าน: เชิญนั่งครับ

อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือ

สนทนา: ขณะท่านรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน “พระเมตตาอันละเอียดอ่อนของพระเจ้า” ได้ช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ท่านในด้านใดเพื่อเอาชนะความท้าทายในงานของท่าน

“แต่ดูเถิด, ข้าพเจ้า, นีไฟ, จะแสดงต่อท่านว่าพระเมตตาอันละเอียดอ่อนของพระเจ้ามีอยู่เหนือคนทั้งปวงที่พระองค์ทรงเลือกไว้, เพราะศรัทธาของพวกเขา, เพื่อทำให้พวกเขาแข็งแกร่งแม้จนถึงพลังแห่งการปลดปล่อย”

1 นีไฟ 1:20

เรียนรู้

เราจะช่วยกันเรื่องสิ่งท้าทายในงานได้อย่างไร

เวลา: ตั้งนาฬิกาจับเวลาที่ 40 นาทีสำหรับหน้านี้เท่านั้น (ไม่ใช่สำหรับหมวดเรียนรู้ทั้งหมด)

อ่าน: พวกเราบางคนมีงานทำบางคนยังหางานอยู่ แต่ทุกคนต่างเผชิญความท้าทายเกี่ยวกับงาน ตัวอย่างบางเรื่องได้แก่

- ฉันยังหางานไม่ได้เลย
- ดูเหมือนเจ้านายจะไม่เคยชอบงานของฉันเลย
- ฉันมีงานทำ แต่ได้เงินไม่พอใช้
- ฉันไม่รู้จะทำอย่างไรกับการโกงกินในที่ทำงาน
- ฉันคุยกับหลายๆ คน แต่ไม่มีใครคิดจะจ้างฉันเลย
- เป็นเรื่องยากที่จะซื่อสัตย์กับนายจ้างของฉัน
- ฉันไม่ชอบเพื่อนร่วมงาน
- ฉันรักษางานไว้ไม่ได้

เราจะพึ่งพาตนเองได้มากขึ้นเมื่อเราปรึกษาหารือกันและฝึกเอาชนะสิ่งท้าทาย

แนวปฏิบัติ: สมาชิกกลุ่มแต่ละคนจะเขียนสิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของเขาบนกระดาน ทั้งกลุ่ม เลือกสิ่งท้าทายสามข้อบนกระดาน วันนี้ท่านจะฝึกการสนทนาและวางแผนแก้ปัญหา

การทบทวนการฝึกปฏิบัติ การสนทนา และวีดิทัศน์ที่ผ่านมา ในสมุดแบบฝึกหัดเล่มนี้จะช่วยได้มาก นอกจากนี้ท่านอาจรู้จักบางคนที่ไม่อยู่ในกลุ่มซึ่งสามารถช่วยในเรื่องสิ่งท้าทายได้ อาจเชิญบุคคลคนนี้มาช่วยในการประชุมกลุ่มครั้งต่อไปของท่าน

ฉันพึ่งพาตนเองมากขึ้นหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหน้านี้เท่านั้น

อ่าน: เป้าหมายของเราคือการพึ่งพาตนเอง ทั้งทางโลกและทางวิญญาณ ความสำเร็จในงานของเราเป็นเพียงส่วนหนึ่งของเป้าหมายนั้น

สนทนา: ท่านได้เห็นการเปลี่ยนแปลงอะไรในชีวิตของท่านบ้างขณะท่านฝึกปฏิบัติและสอนหลักธรรมที่เป็น *รากฐานของฉัน*

แนวปฏิบัติ: เปิดจุลสาร *เส้นทางของฉันสู่การพึ่งพาตนเอง* ไปที่การประเมินการพึ่งพาตนเอง (ด้านหลัง) ทำตามขั้นตอนต่อไปนี้

เมื่อทำเสร็จแล้ว ให้ใช้เวลาสามนาทีไตร่ตรองคำถามต่อไปนี้:

ปัจจุบันท่านตระหนักถึงรายจ่ายของท่านมากขึ้นหรือไม่ ตอนนี้ท่านสามารถตอบคำถามเหล่านี้ว่า “บ่อยๆ ” หรือ “ตลอดเวลา” ได้มากขึ้นหรือไม่ ท่านมั่นใจมากขึ้นหรือไม่ในจำนวนรายได้ที่ตั้งไว้ว่าจะทำให้ท่านพึ่งพาตนเอง ท่านใกล้จะมีรายได้ที่ทำให้ท่านพึ่งพาตนเองหรือไม่ ท่านควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่าง ที่ท่านมีด้านล่าง

สัปดาห์นี้มีแนวคิดใดที่จะช่วยการหางานของท่านหรือทำให้ท่านเป็นลูกจ้างที่ดีขึ้น ให้คำมั่นสัญญาต่อแนวคิดของท่าน

เขียนคำมั่นสัญญาไว้ใน หน้าต่อไป

สนทนา: มีใครต้องการแบ่งปันคำมั่นสัญญาหรือแนวคิดอื่นเกี่ยวกับเรื่องงานหรือไม่

“ตามจริงแล้ว เรากล่าว, มนุษย์ควรทำงานอย่างทุ่มเทในอุดมการณ์ดี, และทำสิ่งสารพันด้วยเจตจำนงอิสระ, และทำให้เกิดความชอบธรรมยิ่ง”

หลักคำสอนและพันธสัญญา 58:27

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดให้คำมั่นสัญญา

แนวปฏิบัติ: เลือกคู่ร่วมปฏิบัติของท่าน ตัดสินใจว่าท่านจะติดต่อกันเมื่อไรและอย่างไร

_____ _____

ชื่อคู่ร่วมปฏิบัติ *ข้อมูลติดต่อ*

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ร่วมปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

ฉันจะรักษาคำมั่นสัญญางานใหม่ที่ฉันเลือกวันนี้:

_____

ฉันจะฝึกหลักธรรม *รากฐานของฉัน* วันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออม — แม้เพียงบาทสองบาท

ฉันจะรายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติของฉัน

_____ _____

ลายเซ็นของฉัน *ลายเซ็นของคู่ร่วมปฏิบัติ*

ฉันจะรายงานความก้าวหน้าของฉันอย่างไร

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ใช้แผนภูมิคำมั่นสัญญานี้เพื่อบันทึกความก้าวหน้าของท่าน ในช่องด้านล่าง เขียน “ใช่” “ไม่ใช่”

รักษาคำมั่นสัญญางานใหม่แล้ว (ใช่/ไม่ใช่)	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*

อ่าน: เลือกผู้ที่จะเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน* ในการประชุมครั้งต่อไป ขอให้บางคนสวดอ้อนวอนปิด

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็น คำติชม คำแนะนำ และประสบการณ์ของท่านไปที่ srsfeedback@ldschurch.org

8
ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร?

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

ใหม่!

- ในแต่ละการประชุมเราจะปรึกษากันถึงวิธีเอาชนะความท้าทายมากที่สุดของเรา สิ่งเหล่านี้อาจแตกต่างกันไปในแต่ละการประชุม
- ส่งข้อความหรือโทรไปหาสมาชิกกลุ่มทุกคน เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อรายงานคำมั่นสัญญา
- เตรียมอุปกรณ์การประชุม:

30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน
- เขียนแผนภูมิคำมั่นสัญญานี้บนกระดาน

ชื่อสมาชิกกลุ่ม	*ทำตามคำมั่นสัญญางานใหม่แล้ว (ใช่/ไม่ใช่)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*
กลอเรีย	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง
- เมื่อสมาชิกกลุ่มมาถึง ขอให้พวกเขาเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลา

ในตอนเริ่ม:

- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวด หากต้องการ)
- ขอให้คนที่มาสายปิดโทรศัพท์และเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาอย่างเงียบๆ ระหว่างที่กลุ่มยังคงสนทนากันต่อไป
- ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับ *รากฐานของฉัน*
- ทำ หลักธรรมที่ 8 ใน *รากฐานของฉัน* ให้เสร็จ จากนั้นกลับไปดูสมุดแบบฝึกหัด และอ่าน หน้าต่อไป

รายงาน

ฉันรักษาคำมั่นสัญญาของฉันหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหมวดรายงาน

แนวปฏิบัติ: เราจะรายงานคำมั่นสัญญาของเรา คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด ขอให้ยืนขึ้น (ปรบมือ)

อ่าน: ขอให้ทุกคนยืนขึ้น ขอให้เราอ่านหัวข้อของเราด้วยกันอีกครั้ง

> **“และเป็นจุดประสงค์ของเราที่จะจัดหาให้วิสุทธิชนของเรา, เพราะสิ่งทั้งปวงเป็นของเรา.”**
>
> *หลักคำสอนและพันธสัญญา 104:15*
>
> **ด้วยศรัทธาในพระเจ้า เรากำลังทำงานด้วยกันเพื่อพึ่งพาตนเอง**

อ่าน: เชิญนั่งครับ

สนทนา: ขณะท่านรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน “พระเมตตาอันละเอียดอ่อนของพระเจ้า” ได้ช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ท่านในด้านใดเพื่อเอาชนะสิ่งท้าทายในงานของท่าน

เรียนรู้

เราจะช่วยกันแก้ปัญหาความท้าทายในงานได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 60 นาทีสำหรับหมวดเรียนรู้

อ่าน: พวกเราบางคนมีงานทำบางคนยังต้องหางานอยู่ แต่ทุกคนต่างเผชิญความท้าทายเกี่ยวกับงาน ตัวอย่างบางเรื่องได้แก่

- ฉันยังหางานไม่ได้เลย
- ดูเหมือนเจ้านายจะไม่เคยชอบงานของฉันเลย
- ฉันมีงานทำ แต่ได้เงินไม่พอใช้
- ฉันไม่รู้จะทำอย่างไรกับการทุจริตในที่ทำงาน
- ฉันคุยกับหลายๆ คน แต่ไม่มีใครคิดจะจ้างฉันเลย
- เป็นเรื่องยากที่จะซื่อสัตย์กับนายจ้างของฉัน
- ฉันไม่ชอบเพื่อนร่วมงาน
- ฉันรักษางานไว้ไม่ได้

เราจะพึ่งพาตนเองได้มากขึ้นเมื่อเราปรึกษากันและฝึกการเอาชนะความท้าทาย

แนวปฏิบัติ: สมาชิกกลุ่มแต่ละคนจะเขียนสิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของเขาบนกระดาน ทั้งกลุ่ม เลือกสิ่งท้าทายสามข้อบนกระดาน วันนี้ท่านจะฝึกการสนทนาและการวางแผนแก้ปัญหา

การทบทวนการฝึกปฏิบัติ การสนทนา และวีดิทัศน์ที่ผ่านมา ในสมุดแบบฝึกหัดเล่มนี้จะช่วยได้มาก นอกจากนี้ท่านอาจรู้จักบางคนที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มซึ่งอาจช่วยแก้ปัญหาความท้าทายได้ ท่านอาจเชิญบุคคลนี้มาช่วยในการประชุมกลุ่มครั้งต่อไปของท่าน

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่าง ที่ท่านมีด้านล่าง

สัปดาห์นี้มีแนวคิดใดที่จะช่วยการหางานของท่านหรือทำให้ท่านเป็นลูกจ้างที่ดีขึ้น ให้คำมั่นสัญญาต่อแนวคิดของท่าน

เขียนคำมั่นสัญญาไว้ใน หน้าต่อไป

สนทนา: มีใครต้องการแบ่งปันคำมั่นสัญญาหรือแนวคิดอื่นเกี่ยวกับเรื่องงานหรือไม่

“จงมอบทางของท่านไว้กับพระยาห์เวห์ จงวางใจในพระองค์ แล้วพระองค์จะทรงช่วยท่าน”

สดุดี 37:5

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดให้คำมั่นสัญญา

แนวปฏิบัติ: เลือกคู่ร่วมปฏิบัติของท่าน ตัดสินใจว่าท่านจะติดต่อกันเมื่อไรและอย่างไร

ชื่อคู่ร่วมปฏิบัติ _____ ข้อมูลติดต่อ _____

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ร่วมปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

ฉันจะรักษาคำมั่นสัญญางานใหม่ที่ฉันเลือกวันนี้:

_____

ฉันจะฝึกหลักธรรม *รากฐานของฉัน* วันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออม — แม้เพียงบาทสองบาท

ฉันจะรายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติของฉัน

ลายเซ็นของฉัน _____ ลายเซ็นของคู่ร่วมปฏิบัติ _____

ฉันจะรายงานความก้าวหน้าของฉันอย่างไร

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ใช้แผนภูมิคำมั่นสัญญานี้เพื่อบันทึกความก้าวหน้าของท่าน ในช่องด้านล่าง เขียน “ใช่” “ไม่ใช่”

ทำตามคำมั่นสัญญางานใหม่แล้ว (ใช่/ไม่ใช่)	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*

อ่าน: เลือกผู้ที่จะเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน* ในการประชุมครั้งต่อไป ขอให้บางคนสวดอ้อนวอนปิด

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็น คำติชม คำแนะนำ และประสบการณ์ของท่านไปที่ srsfeedback@ldschurch.org

หมายเหตุ

9

ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร?

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

- ในแต่ละการประชุมเราปรึกษากันถึงวิธีเอาชนะสิ่งที่ท้าทายมากที่สุดของเรา สิ่งเหล่านี้อาจแตกต่างกันไปในแต่ละการประชุม
- ส่งข้อความหรือโทรไปหาสมาชิกกลุ่มทุกคน เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อรายงานคำมั่นสัญญา
- เตรียมอุปกรณ์การประชุม:

30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน
- เขียนแผนภูมิคำมั่นสัญญานี้บนกระดาน

ชื่อสมาชิกกลุ่ม	*ทำตามคำมั่นสัญญางานใหม่แล้ว (ใช่/ไม่ใช่)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*
กลอเรีย	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง
- เมื่อสมาชิกกลุ่มมาถึง ขอให้พวกเขาเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลา

ในตอนเริ่ม:

- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวด หากต้องการ)
- ขอให้คนที่มาสายปิดโทรศัพท์และเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาอย่างเงียบๆ ระหว่างที่กลุ่มยังคงสนทนากันต่อไป
- ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับ *รากฐานของฉัน*
- ทำ หลักธรรมที่ 9 ใน *รากฐานของฉัน* ให้เสร็จ จากนั้นกลับไปดูสมุดแบบฝึกหัดและอ่าน หน้าต่อไป

รายงาน

ฉันรักษาคำมั่นสัญญาของฉันหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหมวดรายงาน

แนวปฏิบัติ: เราจะรายงานคำมั่นสัญญาของเรา คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด ขอให้ยืนขึ้น (ปรบมือ)

อ่าน: ขอให้ทุกคนยืนขึ้น ขอให้เราอ่านหัวข้อของเราด้วยกันอีกครั้ง

> **“และเป็นจุดประสงค์ของเราที่จะจัดหาให้วิสุทธิชนของเรา, เพราะสิ่งทั้งปวงเป็นของเรา.”**
>
> *หลักคำสอนและพันธสัญญา 104:15*
>
> **ด้วยศรัทธาในพระเจ้า เรากำลังทำงานด้วยกันเพื่อพึ่งพาตนเอง**

อ่าน: เชิญนั่งครับ

สนทนา: ขณะท่านรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน “พระเมตตาอันละเอียดอ่อนของพระเจ้า” ได้ช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ท่านในด้านใดเพื่อเอาชนะสิ่งท้าทายในงานของท่าน

เรียนรู้

เราจะช่วยกันแก้ไขปัญหาท้าทายในงานได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 60 นาทีสำหรับหมวดเรียนรู้

อ่าน: พวกเราบางคนมีงานทำบางคนยังต้องหางานอยู่ แต่ทุกคนต่างเผชิญความท้าทายเกี่ยวกับงาน ตัวอย่างบางเรื่องได้แก่

- ฉันยังหางานไม่ได้เลย
- ดูเหมือนเจ้านายจะไม่เคยชอบงานของฉันเลย
- ฉันมีงานทำ แต่ได้เงินไม่พอใช้
- ฉันไม่รู้จะทำอย่างไรกับการทุจริตในที่ทำงาน
- ฉันคุยกับหลายๆ คน แต่ไม่มีใครคิดจะจ้างฉันเลย
- เป็นเรื่องยากที่จะซื่อสัตย์กับนายจ้างของฉัน
- ฉันไม่ชอบเพื่อนร่วมงาน
- ฉันรักษางานไว้ไม่ได้

เราจะพึ่งพาตนเองได้มากขึ้นเมื่อเราปรึกษากันและฝึกการเอาชนะสิ่งท้าทาย

แนวปฏิบัติ: สมาชิกกลุ่มแต่ละคนจะเขียนสิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของเขาบนกระดาน ทั้งกลุ่ม เลือกสิ่งท้าทายสามข้อบนกระดาน วันนี้ท่านจะฝึกการสนทนาและการวางแผนแก้ปัญหา

การทบทวนการฝึกปฏิบัติ การสนทนาและวีดิทัศน์ที่ผ่านมา ในสมุดแบบฝึกหัดเล่มนี้จะช่วยได้มาก นอกจากนี้ท่านอาจรู้จักบางคนที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่ม ซึ่งอาจช่วยแก้ปัญหาความท้าทายได้ อาจเชิญบุคคลคนนี้มาช่วยในการประชุมกลุ่มครั้งต่อไปของท่าน

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่าง ที่ท่านมีด้านล่าง

สัปดาห์นี้มีแนวคิดใดที่จะช่วยการหางานของท่านหรือทำให้ท่านเป็นลูกจ้างที่ดีขึ้น ให้คำมั่นสัญญาต่อแนวคิดของท่าน

เขียนคำมั่นสัญญาไว้ใน หน้าต่อไป

สนทนา: มีใครต้องการแบ่งปันคำมั่นสัญญาหรือแนวคิดอื่นเกี่ยวกับเรื่องงานหรือไม่

“จงเข้ามาอยู่ใกล้เรา และเราจะเข้ามาอยู่ใกล้เจ้า; จงแสวงหาเราอย่างขยันหมั่นเพียรและเจ้าจะได้พบเรา; ขอ, และเจ้าจะได้รับ; เคาะ, และจะเปิดมันให้เจ้า”

หลักคำสอนและพันธสัญญา 88:63

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดให้คำมั่นสัญญา

แนวปฏิบัติ: เลือกคู่ร่วมปฏิบัติของท่าน ตัดสินใจว่าท่านจะติดต่อกันเมื่อไรและอย่างไร

ชื่อคู่ร่วมปฏิบัติ *ข้อมูลติดต่อ*

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ร่วมปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

ฉันจะรักษาคำมั่นสัญญางานใหม่ที่ฉันเลือกวันนี้:

ฉันจะฝึกหลักธรรม *รากฐานของฉัน* วันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออม — แม้เพียงบาทสองบาท

ฉันจะรายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติของฉัน

ลายเซ็นของฉัน *ลายเซ็นของคู่ร่วมปฏิบัติ*

ฉันจะรายงานความก้าวหน้าของฉันอย่างไร

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ใช้แผนภูมิคำมั่นสัญญานี้เพื่อบันทึกความก้าวหน้าของท่าน ในช่องด้านล่าง เขียน “ใช่” “ไม่ใช่”

ทำตามคำมั่นสัญญางานใหม่แล้ว (ใช่/ไม่ใช่)	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*

อ่าน: เลือกผู้ที่จะเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน* ในการประชุมครั้งต่อไป ขอให้บางคนสวดอ้อนวอนปิด

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็น คำติชม คำแนะนำ และประสบการณ์ของท่านไปที่ srsfeedback@ldschurch.org

อ้างอิง

10

ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร?

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

- ในแต่ละการประชุมเราปรึกษากันถึงวิธีเอาชนะสิ่งที่ท้าทายมากที่สุดของเรา สิ่งเหล่านี้อาจแตกต่างกันไปในแต่ละการประชุม
- ส่งข้อความหรือโทรไปหาสมาชิกกลุ่มทุกคน เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อรายงานคำมั่นสัญญา
- เตรียมอุปกรณ์การประชุม:

30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน
- เขียนแผนภูมิคำมั่นสัญญานี้บนกระดาน

ชื่อสมาชิกกลุ่ม	*ทำตามคำมั่นสัญญางานใหม่แล้ว (ใช่/ไม่ใช่)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*
กลอเรีย	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง
- เมื่อสมาชิกกลุ่มมาถึง ขอให้พวกเขาเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลา

ในตอนเริ่ม:

- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวด หากต้องการ)
- ขอให้คนที่มาสายปิดโทรศัพท์และเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาอย่างเงียบๆ ระหว่างที่กลุ่มยังคงสนทนากันต่อไป
- ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับ *รากฐานของฉัน*
- ทำ หลักธรรมที่ 10 ใน *รากฐานของฉัน* ให้เสร็จ จากนั้นกลับไปดูสมุดแบบฝึกหัดและอ่าน หน้าต่อไป

รายงาน

ฉันรักษาคำมั่นสัญญาของฉันหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหมวดรายงาน

แนวปฏิบัติ: เราจะรายงานคำมั่นสัญญาของเรา คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด ขอให้ยืนขึ้น (ปรบมือ)

อ่าน: ขอให้ทุกคนยืนขึ้น ขอให้เราอ่านหัวข้อของเราด้วยกันอีกครั้ง

> **“และเป็นจุดประสงค์ของเราที่จะจัดหาให้วิสุทธิชนของเรา, เพราะสิ่งทั้งปวงเป็นของเรา.”**
>
> *หลักคำสอนและพันธสัญญา 104:15*
>
> **ด้วยศรัทธาในพระเจ้า เรากำลังทำงานด้วยกันเพื่อพึ่งพาตนเอง**

อ่าน: เชิญนั่งครับ

สนทนา: ขณะท่านรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน “พระเมตตาอันละเอียดอ่อนของพระเจ้า” ได้ช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ท่านในด้านใดเพื่อเอาชนะความท้าทายในงานของท่าน

เรียนรู้

เราจะช่วยกันแก้ปัญหาท้าทายในงานได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 60 นาทีสำหรับหมวดเรียนรู้

อ่าน: พวกเราบางคนมีงานทำบางคนยังต้องหางานอยู่ แต่ทุกคนต่างเผชิญความท้าทายเกี่ยวกับงาน ตัวอย่างบางเรื่องได้แก่

- ฉันยังหางานไม่ได้เลย
- ดูเหมือนเจ้านายจะไม่เคยชอบงานของฉันเลย
- ฉันมีงานทำ แต่ได้เงินไม่พอใช้
- ฉันไม่รู้จะทำอย่างไรกับการทุจริตในที่ทำงาน
- ฉันคุยกับหลายๆ คน แต่ไม่มีใครคิดจะจ้างฉันเลย
- เป็นเรื่องยากที่จะซื่อสัตย์กับนายจ้างของฉัน
- ฉันไม่ชอบเพื่อนร่วมงาน
- ฉันรักษางานไว้ไม่ได้

เราจะพึ่งพาตนเองได้มากขึ้นเมื่อเราปรึกษากันและฝึกการเอาชนะสิ่งท้าทาย

แนวปฏิบัติ: สมาชิกกลุ่มแต่ละคนจะเขียนสิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของเขาบนกระดาน ทั้งกลุ่ม เลือกสิ่งท้าทายสามข้อบนกระดาน วันนี้ท่านจะฝึกการสนทนาและการวางแผนแก้ปัญหา

การทบทวนการฝึกปฏิบัติ การสนทนาและวีดิทัศน์ที่ผ่านมา ในสมุดแบบฝึกหัดเล่มนี้จะช่วยได้มาก นอกจากนี้ท่านอาจรู้จักบางคนที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มซึ่งอาจช่วยแก้ปัญหาท้าทายได้ อาจเชิญบุคคลคนนี้มาช่วยในการประชุมกลุ่มครั้งต่อไปของท่าน

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่างที่ท่านมีด้านล่าง

สัปดาห์นี้มีแนวคิดใดที่จะช่วยการหางานของท่านหรือทำให้ท่านเป็นลูกจ้างที่ดีขึ้น ให้คำมั่นสัญญาต่อแนวคิดของท่าน

เขียนคำมั่นสัญญาไว้ใน หน้าต่อไป

สนทนา: มีใครต้องการแบ่งปันคำมั่นสัญญาหรือแนวคิดอื่นเกี่ยวกับเรื่องงานหรือไม่

“จงปรึกษาพระเจ้าในการกระทำทั้งหมดของลูก, และพระองค์จะทรงชี้ทางให้ลูกเพื่อความดี”

แอลมา 37:37

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดให้คำมั่นสัญญา

แนวปฏิบัติ: เลือกคู่ร่วมปฏิบัติของท่าน ตัดสินใจว่าท่านจะติดต่อกันเมื่อไรและอย่างไร

ชื่อคู่ร่วมปฏิบัติ *ข้อมูลติดต่อ*

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ร่วมปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

ฉันจะรักษาคำมั่นสัญญางานใหม่ที่ฉันเลือกวันนี้:

ฉันจะฝึกหลักธรรม *รากฐานของฉัน* วันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออม — แม้เพียงบาทสองบาท

ฉันจะรายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติของฉัน

ลายเซ็นของฉัน *ลายเซ็นของคู่ร่วมปฏิบัติ*

ฉันจะรายงานความก้าวหน้าของฉันอย่างไร

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ใช้แผนภูมิคำมั่นสัญญานี้เพื่อบันทึกความก้าวหน้าของท่าน ในช่องด้านล่าง เขียน “ใช่” “ไม่ใช่”

ทำตามคำมั่นสัญญางานใหม่แล้ว (ใช่/ไม่ใช่)	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*

อ่าน: เลือกผู้ที่จะเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน* ในการประชุมครั้งต่อไป ขอให้บางคนสวดอ้อนวอนปิด

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็น คำติชม คำแนะนำ และประสบการณ์ของท่านไปที่ srsfeedback@ldschurch.org

อ้างอิง

11
ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร?

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

- ในแต่ละการประชุมเราปรึกษากันถึงวิธีเอาชนะสิ่งที่ท้าทายมากที่สุดของเรา สิ่งเหล่านี้อาจแตกต่างกันไปในแต่ละการประชุม
- ส่งข้อความหรือโทรไปหาสมาชิกกลุ่มทุกคน เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อรายงานคำมั่นสัญญา
- เตรียมอุปกรณ์การประชุม:

30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน
- เขียนตารางคำมั่นสัญญานี้บนกระดาน

ชื่อสมาชิกกลุ่ม	*รักษาคำมั่นสัญญางานใหม่แล้ว (ใช่/ไม่ใช่)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*
กลอเรีย	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง
- เมื่อสมาชิกกลุ่มมาถึง ขอให้พวกเขาเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลา

ในตอนเริ่ม:

- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวด หากต้องการ)
- ขอให้คนที่มาสายปิดโทรศัพท์และเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาอย่างเงียบๆ ระหว่างที่กลุ่มยังคงสนทนากันต่อไป
- ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับ *รากฐานของฉัน*
- ทำ หลักธรรมที่ 11 ใน *รากฐานของฉัน* ให้เสร็จ จากนั้นกลับไปดูสมุดแบบฝึกหัดและอ่าน หน้าต่อไป

รายงาน

ฉันรักษาคำมั่นสัญญาของฉันหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหมวดรายงาน

แนวปฏิบัติ: เราจะรายงานคำมั่นสัญญาของเรา คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด ขอให้ยืนขึ้น (ปรบมือ)

อ่าน: ขอให้ทุกคนยืนขึ้น ขอให้เราอ่านหัวข้อของเราด้วยกันอีกครั้ง

> **“และเป็นจุดประสงค์ของเราที่จะจัดหาให้วิสุทธิชนของเรา, เพราะสิ่งทั้งปวงเป็นของเรา.”**
>
> *หลักคำสอนและพันธสัญญา 104:15*
>
> **ด้วยศรัทธาในพระเจ้า เรากำลังทำงานด้วยกันเพื่อพึ่งพาตนเอง**

อ่าน: เชิญนั่งครับ

สนทนา: ขณะท่านรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน “พระเมตตาอันละเอียดอ่อนของพระเจ้า” ได้ช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ท่านในด้านใดเพื่อเอาชนะความท้าทายในงานของท่าน

เรียนรู้

เราจะช่วยกันแก้ปัญหาท้าทายในงานได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 60 นาทีสำหรับหมวดเรียนรู้

อ่าน: พวกเราบางคนมีงานทำบางคนยังต้องหางานอยู่ แต่ทุกคนต่างเผชิญความท้าทายเกี่ยวกับงาน ตัวอย่างบางเรื่องได้แก่

- ฉันยังหางานไม่ได้เลย
- ดูเหมือนเจ้านายจะไม่เคยชอบงานของฉันเลย
- ฉันมีงานทำ แต่ได้เงินไม่พอใช้
- ฉันไม่รู้จะทำอย่างไรกับการทุจริตในที่ทำงาน
- ฉันคุยกับหลายๆ คน แต่ไม่มีใครคิดจะจ้างฉันเลย
- เป็นเรื่องยากที่จะซื่อสัตย์กับนายจ้างของฉัน
- ฉันไม่ชอบเพื่อนร่วมงาน
- ฉันรักษางานไว้ไม่ได้

เราจะพึ่งพาตนเองได้มากขึ้นเมื่อเราปรึกษากันและฝึกการเอาชนะสิ่งท้าทาย

แนวปฏิบัติ: สมาชิกกลุ่มแต่ละคนจะเขียนสิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของเขาบนกระดาน ทั้งกลุ่ม เลือกสิ่งท้าทายสามข้อบนกระดาน วันนี้ท่านจะฝึกการสนทนาและการวางแผนแก้ปัญหา

การทบทวนการฝึกปฏิบัติ การสนทนาและวีดิทัศน์ที่ผ่านมา ในสมุดแบบฝึกหัดเล่มนี้จะช่วยได้มาก นอกจากนี้ท่านอาจรู้จักบางคนที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มซึ่งอาจช่วยแก้ปัญหาท้าทายได้ อาจเชิญบุคคลคนนี้มาช่วยในการประชุมกลุ่มครั้งต่อไปของท่าน

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่าง ที่ท่านมีด้านล่าง

สัปดาห์นี้มีแนวคิดใดที่จะช่วยการหางานของท่านหรือทำให้ท่านเป็นลูกจ้างที่ดีขึ้น ให้คำมั่นสัญญาต่อแนวคิดของท่าน

เขียนคำมั่นสัญญาไว้ใน หน้าต่อไป

สนทนา: มีใครต้องการแบ่งปันคำมั่นสัญญาหรือแนวคิดอื่นเกี่ยวกับเรื่องงานหรือไม่

“และพระคริสต์ตรัสกับบรรพบุรุษของเราไว้จริง ๆ ว่า : หากเจ้ามีศรัทธาเจ้าสามารถทำทุกสิ่งที่เราเห็นสมควร.”

โมโรไน 10:23

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดให้คำมั่นสัญญา

แนวปฏิบัติ: เลือกคู่ร่วมปฏิบัติของท่าน ตัดสินใจว่าท่านจะติดต่อกันเมื่อไรและอย่างไร

_____ _____

ชื่อคู่ร่วมปฏิบัติ *ข้อมูลติดต่อ*

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ร่วมปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

ฉันจะรักษาคำมั่นสัญญางานใหม่ที่ฉันเลือกวันนี้:

_____

ฉันจะฝึกหลักธรรม *รากฐานของฉัน* วันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออม — แม้เพียงบาทสองบาท

ฉันจะรายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติของฉัน

_____ _____

ลายเซ็นของฉัน *ลายเซ็นของคู่ร่วมปฏิบัติ*

ฉันจะรายงานความก้าวหน้าของฉันอย่างไร

แนวปฏิบัติ: ก่อนการประชุมครั้งต่อไป ใช้แผนภูมิคำมั่นสัญญานี้เพื่อบันทึกความก้าวหน้าของท่าน ในช่องด้านล่าง เขียน “ใช่” “ไม่ใช่”

ทำตามคำมั่นสัญญางานใหม่แล้ว (ใช่/ไม่ใช่)	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*

อ่าน: ในการประชุมครั้งต่อไป เราจะประเมินการพึ่งพาตนเองของเราอีกครั้งเพื่อดูว่าเราพึ่งพาตนเองได้มากขึ้นหรือไม่ เราจะต้องนำจุลสาร *เส้นทางของฉันสู่การพึ่งพาตนเอง* มาด้วย

เลือกผู้ที่จะเป็นวิทยากรหัวข้อ *รากฐานของฉัน* ในการประชุมครั้งต่อไป

ขอให้บางคนสวดอ้อนวอนปิด

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็น คำติชม คำแนะนำ และประสบการณ์ของท่านไปที่ srsfeedback@ldschurch.org

หมายเหตุสำหรับวิทยากรกระบวนการ:

ในการประชุมครั้งต่อไป นำจุลสาร เส้นทางของฉันสู่การพึ่งพาตนเอง *มาเพิ่มห้าฉบับ*

หมายเหตุ

12
ขณะนี้สิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของฉันคืออะไร?

การหางานของฉัน

สำหรับวิทยากรกระบวนการ

วันประชุม:

ใหม่!

- วันนี้ กลุ่มจะใช้เวลาพิเศษ 20 นาทีในหมวดคำมั่นสัญญา ขอให้อ่านกิจกรรมสุดท้ายใน *รากฐานของฉัน* และเตรียมพร้อมสำหรับการตอบคำถาม
- ส่งข้อความหรือโทรไปหาสมาชิกกลุ่มทุกคน เชื้อเชิญให้พวกเขามาถึงก่อน 10 นาทีเพื่อรายงานคำมั่นสัญญา
- เตรียมอุปกรณ์การประชุม:

ใหม่!

- นำจุลสาร *หนทางสู่การพึ่งพาตนเองของฉัน* มาเพิ่มห้าฉบับ

30 นาทีก่อนการประชุม:

- จัดเก้าอี้เป็นวงรอบโต๊ะเพื่อให้ทุกคนอยู่ใกล้กัน
- เขียนแผนภูมิคำมั่นสัญญานี้บนกระดาน

ชื่อสมาชิกกลุ่ม	*ทำตามคำมั่นสัญญางานใหม่แล้ว (ใช่/ไม่ใช่)*	*ฝึกหลักธรรมรากฐานและสอนให้ครอบครัว (ใช่/ไม่ใช่)*	*เพิ่มเงินออม (ใช่/ไม่ใช่)*	*รายงานต่อคู่ร่วมปฏิบัติ (ใช่/ไม่ใช่)*
กลอเรีย	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*	*ใช่*

10 นาทีก่อนการประชุม:

- ทักทายสมาชิกกลุ่มอย่างอบอุ่นเมื่อพวกเขามาถึง
- เมื่อสมาชิกกลุ่มมาถึง ขอให้พวกเขาเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาบนกระดาน
- มอบหมายให้มีผู้จับเวลา

ในตอนเริ่ม:

- ขอให้ทุกคนปิดโทรศัพท์หรืออุปกรณ์อื่นๆ
- ให้มีการสวดอ้อนวอนเปิด (และเพลงสวด หากต้องการ)
- ขอให้คนที่มาสายปิดโทรศัพท์และเติมข้อมูลในแผนภูมิคำมั่นสัญญาอย่างเงียบๆ ระหว่างที่กลุ่มยังคงสนทนากันต่อไป
- ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับ *รากฐานของฉัน*
- ทำ หลักธรรมที่ 12 ใน *รากฐานของฉัน* ให้เสร็จ จากนั้นกลับไปดูสมุดแบบฝึกหัดและอ่าน หน้าต่อไป

รายงาน

ฉันรักษาคำมั่นสัญญาของฉันหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหมวดรายงาน

แนวปฏิบัติ: เราจะรายงานคำมั่นสัญญาของเรา คนที่รักษาคำมั่นสัญญาทั้งหมด ขอให้ยืนขึ้น (ปรบมือ)

อ่าน: ขอให้ทุกคนยืนขึ้น ขอให้เราอ่านหัวข้อของเราด้วยกันอีกครั้ง

> **“และเป็นจุดประสงค์ของเราที่จะจัดหาให้วิสุทธิชนของเรา, เพราะสิ่งทั้งปวงเป็นของเรา.”**
>
> *หลักคำสอนและพันธสัญญา 104:15*
>
> **ด้วยศรัทธาในพระเจ้า เรากำลังทำงานด้วยกันเพื่อพึ่งพาตนเอง**

อ่าน: เชิญนั่งครับ

สนทนา: ขณะท่านรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน “พระเมตตาอันละเอียดอ่อนของพระเจ้า” ได้ช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ท่านในด้านใดเพื่อเอาชนะความท้าทายในงานของท่าน

เรียนรู้

เราจะช่วยกันแก้ปัญหาท้าทายในงานได้อย่างไร

เวลา: ตั้งนาฬิกาจับเวลาที่ 20 นาทีสำหรับหน้านี้เท่านั้น (ไม่ใช่สำหรับหมวดเรียนรู้ทั้งหมด)

โปรดสังเกตด้วยว่าท่านจะใช้เวลา 20 นาทีนานขึ้นกว่าปกติในหมวดคำมั่นสัญญา

อ่าน: พวกเราบางคนมีงานทำบางคนยังต้องหางานอยู่ แต่ทุกคนต่างเผชิญความท้าทายเกี่ยวกับงาน ตัวอย่างบางเรื่องได้แก่

- ฉันยังหางานไม่ได้เลย
- ดูเหมือนเจ้านายจะไม่เคยชอบงานของฉันเลย
- ฉันมีงานทำ แต่ได้เงินไม่พอใช้
- ฉันไม่รู้จะทำอย่างไรกับการทุจริตในที่ทำงาน
- ฉันคุยกับหลายๆ คน แต่ไม่มีใครคิดจะจ้างฉันเลย
- เป็นเรื่องยากที่จะซื่อสัตย์กับนายจ้างของฉัน
- ฉันไม่ชอบเพื่อนร่วมงาน
- ฉันรักษางานไว้ไม่ได้

เราจะพึ่งพาตนเองได้มากขึ้นเมื่อเราปรึกษากันและฝึกการเอาชนะสิ่งท้าทาย

แนวปฏิบัติ: สมาชิกกลุ่มแต่ละคนจะเขียนสิ่งที่ท้าทายมากที่สุดในงานของเขาบนกระดาน ทั้งกลุ่ม เลือกสิ่งท้าทายสามข้อบนกระดาน วันนี้ท่านจะฝึกการสนทนาและการวางแผนแก้ปัญหา

การทบทวนการฝึกปฏิบัติ การสนทนาและวิถีทัศน์ที่ผ่านมา ในสมุดแบบฝึกหัดเล่มนี้จะช่วยได้มาก นอกจากนี้ท่านอาจรู้จักบางคนที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มซึ่งอาจช่วยแก้ปัญหาท้าทายได้ อาจเชิญบุคคลคนนี้มาช่วยในการประชุมกลุ่มครั้งต่อไปของท่าน

ตอนนี้ฉันพึ่งพาตนเองมากขึ้นหรือไม่

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหน้านี้เท่านั้น

อ่าน: เป้าหมายของเราคือการพึ่งพาตนเอง ทั้งทางโลกและทางวิญญาณ ความสำเร็จในงานของเราเป็นเพียงส่วนหนึ่งของเป้าหมายนั้น

สนทนา: ท่านได้เห็นการเปลี่ยนแปลงอะไรในชีวิตของท่านบ้างขณะท่านฝึกปฏิบัติและสอนหลักธรรม *รากฐานของฉัน*

แนวปฏิบัติ: เปิดจุลสาร *หนทางสู่การพึ่งพาตนเองของฉัน* ไปที่การประเมินการพึ่งพาตนเอง ทำตามขั้นตอนต่อไปนี้

เมื่อทำเสร็จแล้ว ให้ใช้เวลาสามนาทีไตร่ตรองคำถามต่อไปนี้:

ปัจจุบันท่านตระหนักถึงรายจ่ายของท่านมากขึ้นหรือไม่ ตอนนี้ท่านสามารถตอบคำถามเหล่านั้นว่า “บ่อยๆ ” หรือ “ตลอดเวลา” ได้มากขึ้นหรือไม่ ท่านมั่นใจมากขึ้นหรือไม่ในจำนวนรายได้ที่ตั้งไว้ว่าจะทำให้ท่านพึ่งพาตนเอง ท่านใกล้จะมีรายได้ที่ทำให้ท่านพึ่งพาตนเองหรือไม่ ท่านควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

ไตร่ตรอง

ฉันควรทำอย่างไรเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหมวดไตร่ตรอง

แนวปฏิบัติ: อ่านพระคัมภีร์ด้านขวามือหรือนึกถึงพระคัมภีร์ข้ออื่น ไตร่ตรองในใจถึงสิ่งที่ท่านกำลังเรียนรู้ เขียนความประทับใจทุกอย่าง ที่ท่านมีด้านล่าง

สัปดาห์นี้มีแนวคิดใดที่จะช่วยการหางานของท่านหรือทำให้ท่านเป็นลูกจ้างที่ดีขึ้น ให้คำมั่นสัญญาต่อแนวคิดของท่าน

เขียนคำมั่นสัญญาไว้ใน หน้าต่อไป

สนทนา: มีใครต้องการแบ่งปันคำมั่นสัญญาหรือแนวคิดอื่นเกี่ยวกับเรื่องงานหรือไม่

“พระเจ้าทรงสามารถทำสิ่งทั้งปวงได้ตามพระประสงค์ของพระองค์, เพื่อลูกหลานมนุษย์, หากเป็นไปว่าพวกเขาใช้ศรัทธาในพระองค์”

1 นีไฟ 7:12

ให้คำมั่นสัญญา

ฉันจะก้าวหน้าในแต่ละวันได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 10 นาทีสำหรับหน้านี้เท่านั้น

อ่านออกเสียงคำมั่นสัญญาแต่ละข้อให้คู่ปฏิบัติของท่านฟัง สัญญาว่าจะรักษาคำมั่นสัญญาของท่าน เซ็นชื่อด้านล่าง

คำมั่นสัญญาของฉัน

ฉันจะรักษาคำมั่นสัญญางานใหม่ที่ฉันเลือกวันนี้:

ฉันจะฝึกหลักธรรม *รากฐานของฉัน* วันนี้และสอนให้ครอบครัวของฉัน

ฉันจะเพิ่มเงินออมในแต่ละสัปดาห์ — แม้เพียงบาทสองบาท

ลายเซ็นของฉัน

ฉันจะพึ่งพาตนเองต่อไปได้อย่างไร

เวลา: ตั้งเวลา 20 นาทีสำหรับหน้านี้เท่านั้น

อ่าน: เปิดไปที่หน้า 28 ของจุลสาร *รากฐานของฉัน* เพื่อทำกิจกรรมสุดท้ายและวางแผนโครงการรับใช้เป็นกลุ่ม เมื่อเสร็จแล้วให้กลับมาที่นี่

ยินดีด้วย! เราทำสมุดแบบฝึกหัดเล่มนี้เสร็จแล้วและได้ปรับปรุงหลายอย่างให้ดีขึ้น เราพึ่งพาตนเองได้มากขึ้น

กลุ่มอาจประชุมกันต่อไปในสัปดาห์หลังจากนี้เพื่อสนับสนุนและให้กำลังใจกันหากเราต้องการ

เพื่อเสริมสร้างการพึ่งพาตนเองของท่านอย่างต่อเนื่อง ท่านอาจทำดังนี้

- เป็นอาสาสมัครและรับใช้ในศูนย์พึ่งพาตนเองที่อยู่ใกล้ท่าน (จุดประสงค์อีกข้อหนึ่งของการพึ่งพาตนเองคือสามารถช่วยเหลือผู้อื่นได้ การรับใช้ผู้อื่นเป็นพรอันประเสริฐ)
- ประชุมกับกลุ่มของท่านต่อไป สนับสนุนและให้กำลังใจกันต่อไป
- เข้าประชุมข้อคิดทางวิญญาณของการพึ่งพาตนเองต่อไป
- ติดต่อกับคู่ปฏิบัติของท่านอยู่เสมอ สนับสนุนและให้กำลังใจกัน

ฉันจะก้าวหน้าต่อไปโดยให้และรักษาคำมั่นสัญญา

_____

ลายเซ็นของฉัน

อ่าน: บัดนี้เราจะสวดอ้อนวอนปิด

ยินดีรับคำติชม

กรุณาส่งความคิดเห็น คำติชม คำแนะนำ และประสบการณ์ของท่านไปที่ srsfeedback@ldschurch.org

หมายเหตุสำหรับวิทยากรกระบวนการ:

อย่าลืมรายงานความก้าวหน้าของกลุ่มไปที่ srs.lds.org/report

หมายเหตุ

หมายเหตุ

แผนที่สู่ความสำเร็จในการหางาน

ทุกวัน: อุทิศถวายความพากเพียรของท่าน เร่งการหางานของท่าน ติดตามเครือข่ายของท่าน

ฉันจะหาโอกาสให้ได้งานที่ถูกต้องอย่างไร

- นึกถึงสิ่งที่ฉันต้องนำเสนอต่อนายจ้าง
- ใช้ข้อความ “30 วินาทีนี่คือฉัน” กับผู้คนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

ฉันจะนำเสนอตนเองด้วยพลังที่สร้างความมั่นใจอย่างไร

- ระบุวิธีที่ฉันจะประสบความสำเร็จในผลงานที่สำคัญต่อนายจ้าง
- ใช้ข้อความโดนใจเพื่อแสดงคุณค่าของฉันต่อนายจ้าง

ฉันจะเข้าถึงตลาดงานที่ “ซ่อนอยู่” ได้อย่างไร

- พบงาน “ที่ซ่อนอยู่” ผ่านการใช้เครือข่าย
- ใช้ข้อความโดนใจเพื่อแสดงคุณค่าของฉันต่อเครือข่าย
- ช่วยเครือข่ายของฉันช่วยฉัน

ฉันจะเป็นตัวเลือกที่โดดเด่นได้อย่างไร

- เตรียมตัวให้ดีสำหรับการสัมภาษณ์แต่ละครั้ง
- เรียนรู้ทักษะที่จะเป็นเลิศในการสัมภาษณ์แต่ละครั้ง
- เรียนรู้การกรอกใบสมัคร

ฉันจะเร่งการค้นหางานของฉันได้อย่างไร

- ทำวิธีเร่งการหางานทุกวัน
- ติดตามความก้าวหน้าการหางานของฉัน

ฉันจะ ทำงานเก่งขึ้น และประสบความสำเร็จต่อไปได้อย่างไร

- ฉันจะปฏิบัติการเชิงรุกและป้องกันปัญหาในงานของฉัน
- เรียนรู้กฎและความคาดหวังของที่ทำงาน
- ให้คุณค่าแก่นายจ้างของฉันมากกว่าที่เขาจ่ายให้ฉัน
- มีความรับผิดชอบต่องานอาชีพของฉัน

ความก้าวหน้าประจำวัน

- ถามคำถามเหล่านี้อย่างต่อเนื่อง
- หาคำตอบและแนวคิด
- เรียนรู้ ปรับปรุง และทำซ้ำ

ศาสนจักรของ
พระเยซูคริสต์
แห่งวิสุทธิชนยุคสุดท้าย

THAI
4 02123 75425 7
12375 425