



บทความออนไลน์

เก่งแค่ไหนก็ยังต้องขาย สำนวนวิธีเขียนเรซูเม่ให้ ได้งานฉบับ ‘ดา วินชี’

เวลาไปมองหางานใหม่ เราใช้อะไรดึงดูดให้ลูกค้า องค์กรต่างๆ เข้ามาหยิบโปรไฟล์ของเราไปพิจารณา? แต่ละคนมีความมั่นใจต่างกันไป บางคนมั่นใจในการพูดคุย ถ้าได้มานั่งพูดคุยกันในห้องสัมภาษณ์ ต้องมัดใจผู้สัมภาษณ์ได้จากการและความรู้ที่มี บางคนมั่นใจในประสบการณ์อันแน่นปึก ไม่ว่าจะในเรซูเม่หรือพูดคุย ก็พร้อมถ่ายทอดประสบการณ์ต่างๆ ได้ไม่มีตก และบางคนมั่นใจในผลงาน รวมถึงสามารถเรียบเรียงเรซูเม่ได้อย่างมีชั้นเชิง จนเชื่อเชิญให้ลูกค้าอยากสานต่อการทำงานกับเขา ใช่ เขาคนนั้นก็คือ ลีโอนาร์โด ดา วินชี (Leonardo da Vinci)

เรารู้กันดีว่าลีโอนาร์โด ดา วินชี เป็นเหมือน สัญลักษณ์ของยุคสมัยฟื้นฟูศิลปวิทยา ผู้ฝากผลงานที่ยังคงตราตรึงสายตาคนทั้งโลกอย่าง The Last Supper, Vitruvian Man และ Mona Lisa แม้คนส่วนใหญ่จะรู้จักเขาผ่านผลงานภาพวาด แต่ด้วยความที่เขาเรียนรู้ศาสตร์หลายแขนง เขายังออกแบบเฮลิคอปเตอร์ อาวุธ และ flying machine ไม่ใช่แค่ออกแบบด้านรูปร่างหน้าตา แต่เขาลงรายละเอียดไปถึงระบบกลไกต่างๆ รอก ลิ่ม เฟือง เท่าที่วิทยาการตอนนั้นจะไปถึง ผลงานมากมายขนาดนี้ แต่การจะหาลูกค้าแต่ละที เขาก็ใช้เรซูเม่ในการขายผลงานตัวเองเหมือนกับเราในตอนนี้นั่นเอง

เรื่องมันมีอยู่ว่า เมื่อปี ค.ศ.1482 ตอนนั้นลีโอนาร์โด มีชื่อเสียงและผลงานอยู่แล้วประมาณนึง แต่ยังไม่ใช้ผลงานที่สร้างชื่อเสียงให้เขามากนัก เขายังไม่ได้วาด The Last Supper, Vitruvian Man และ Mona Lisa ส่วนมากจะเป็นการออกแบบอาวุธและกลไกต่างๆ ซึ่งอาจจะยังไม่ดึงดูดใจลูกค้ามากพอ (เพราะตอนนั้นเขาอายุเพียง 30 ปี



สำนักวิทยบริการและเทคโนโลยีสารสนเทศ ARIT NPRU

เท่านั้น) เมื่อจะมองหางานใหม่ๆ เขาเลยต้องใช้จดหมายแนะนำตัว ว่าเขาเป็นใคร ทำอะไรบ้าง ส่งไปยัง ลูโดวิโก สฟอร์ซา (Ludovico Sforza) ผู้มีศักดิ์เป็นดยุกแห่งมิลาน และนั่นก็คล้ายคลึงคลบคลาว่า จะเป็นเรซูเม่แบบเดียวกับที่เรายื่นให้ลูกค้ำในปัจจุบันเช่นกัน



จดหมายที่เขาส่งไปนั้น เรียกได้ว่าเป็นการขายของแบบ 100% นั่นแหละ เขียนไปแนะนำตัวเพื่อร่วมงานกัน บอกว่าฉันทำนั้นได้นะ นี่ก็ได้เหมือนกัน ซึ่งในตอนนั้นเรายังไม่รู้จกกับการเขียนเรซูเม่ หรือใช้มันเพื่อบวบกัฟในการหางานแบบตอนนี้ จดหมายนี้ของเขาจึงค่อนข้างน่าสนใจ ว่าในตอนนั้นหากยังไม่รู้จกการเขียนโปรไฟล์เพื่อหางานโดยตรง แล้วเขียนอย่างไรเพื่อดึงดูดใจลูกค้ำ ก่อนอื่น มาดูเนื้อความในจดหมายของเขากันดีกว่า

“Most Illustrious Lord, Having now sufficiently considered the specimens of all those who proclaim themselves skilled contrivers of instruments of war, and that the invention and operation of the said instruments are nothing different from those in common use: I shall endeavor, without prejudice to any one else, to explain myself to your Excellency, showing your Lordship my secret, and then offering them to your best pleasure and approbation to work



สำนักวิทยบริการและเทคโนโลยีสารสนเทศ ARIT NPRU

with effect at opportune moments on all those things which, in part, shall be briefly noted below.”

ทั้กทหายผู้่อานตามแบบฉบับจดหมายและพุงตรงประเด็นไปที่จุดประสงค์ของจดหมายฉบับนี้ ว่าต้องการจะมากางให้ดูเลยว้า ฉันทำอะไรให้คุณได้บ้าง ด้วยบริพสั้นๆ ตามด้านล่างนี้้นะ หลังจากนั้นจะเป็นลิสต์ 11 ข้อ ที่พุดถึงผลงานของเขา สิ่งที่เขาสามารถทำได้ ซึ่งจุดนี้มีชั้นเชิงมาก มาดูกัน

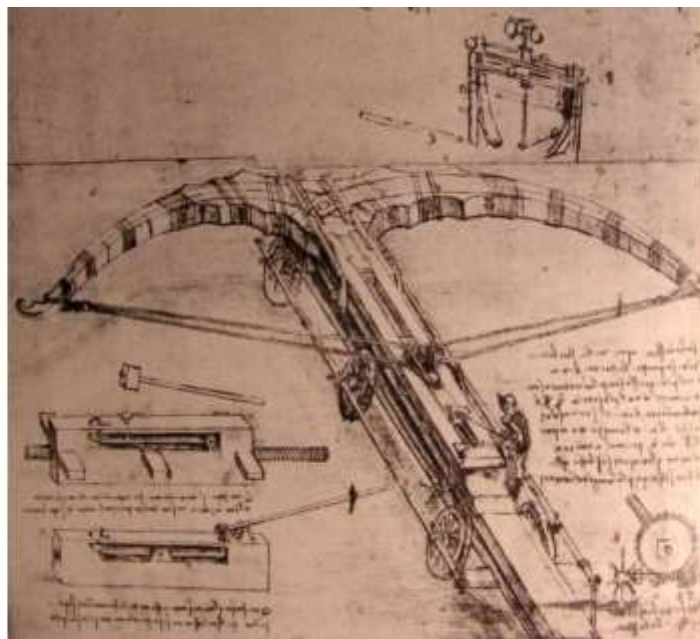
1. I have a sort of extremely light and strong bridges, adapted to be most easily carried, and with them you may pursue, and at any time flee from the enemy; and others, secure and indestructible by fire and battle, easy and convenient to lift and place. Also methods of burning and destroying those of the enemy.
2. I know how, when a place is besieged, to take the water out of the trenches, and make endless variety of bridges, and covered ways and ladders, and other machines pertaining to such expeditions.
3. If, by reason of the height of the banks, or the strength of the place and its position, it is impossible, when besieging a place, to avail oneself of the plan of bombardment, I have methods for destroying every rock or other fortress, even if it were founded on a rock, etc.
4. Again, I have kinds of mortars; most convenient and easy to carry; and with these I can fling small stones almost resembling a storm; and with the smoke of these cause great terror to the enemy, to his great detriment and confusion.
5. And if the fight should be at sea I have kinds of many machines most efficient for offense and defense; and vessels which will resist the attack of the largest guns and powder and fumes.
6. I have means by secret and tortuous mines and ways, made without noise, to reach a designated spot, even if it were needed to pass under a trench or a river.



7. I will make covered chariots, safe and unattackable, which, entering among the enemy with their artillery, there is no body of men so great but they would break them. And behind these, infantry could follow quite unhurt and without any hindrance.
8. In case of need I will make big guns, mortars, and light ordinance of fine and useful forms, out of the common type.
9. Where the operation of bombardment might fail, I would contrive catapults, mangonels, trabocchi, and other machines of marvelous efficacy and not in common use. And in short, according to the variety of cases, I can contrive various and endless means of offense and defense.
10. In times of peace I believe I can give perfect satisfaction and to the equal of any other in architecture and the composition of buildings public and private; and in guiding water from one place to another.
11. I can carry out sculpture in marble, bronze, or clay, and also I can do in painting whatever may be done, as well as any other, be he who he may.

“Again, the bronze horse may be taken in hand, which is to be to the immortal glory and eternal honor of the prince your father of happy memory, and of the illustrious house of Sforza. And if any of the above-named things seem to anyone to be impossible or not feasible, I am most ready to make the experiment in your park, or in whatever place may please your Excellency—to whom I comment myself with the utmost humility, etc.”





สังเกตมั้ยว่า ข้อไหนที่พูดถึงผลงาน เขาจะไม่ได้บอกแค่ว่า สเป็กมันเป็นแบบไหน ทำมาจากอะไร เหมือนพลิกข้าง
กล่องดู แต่เขาพูดในฐานะผู้สร้างที่รู้ถึงคุณสมบัติของของชิ้นนั้นเป็นอย่างดี มันใช้งานอย่างไร เพื่ออะไร มีจุดเด่น
อย่างไร ไปจนถึงคิดเผื่อให้เลยว่าสถานการณ์แบบนี้ควรใช้อันนี้นะ ถ้าไปสถานที่นี้ใช้อีกอย่างจะดีกว่า ไปจนถึงการ
สานต่องานรูปแบบอื่นในตอนท้าย ด้วยการจับว่า เนี่ย ถ้าบ้านเมืองสงบนะ ฉันสามารถสร้างสิ่งจรรโลงใจให้คุณได้
ด้วย

ขายเก่งมาก ขายแล้วขายอีก ถ้าเราแปลงจุดหมายฉบับนี้เป็นเรซูเม่มาดูกันว่า เราจะสามารถใช้ประโยชน์อะไรจาก
จุดหมายฉบับนี้ได้บ้าง

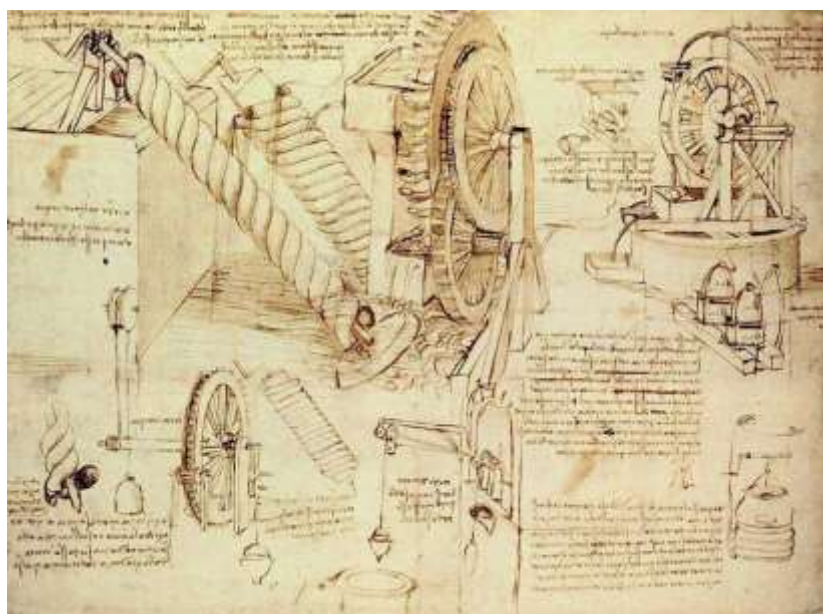
ไม่ได้ขายผลงานที่ทำมา แต่ขายสิ่งที่ลูกค้าต้องการ

ในตอนนั้นลีโอนาร์โดเอง ก็ไม่ได้มีผลงานแค่การออกแบบอาวุธ เครื่องยนต์กลไก แต่ยังมีผลงาน painting และ
sculpture อยู่บ้าง แม้จะไม่ได้เป็นผลงานที่สร้างชื่อเสียงระดับมาสเตอร์พีซก็ตาม แต่ทำไมเขาไม่หยิบเอาแต่
ผลงานสวยๆ เด่นๆ มาล่ะ นั่นเพราะเขารู้ว่าลูกค้า (ท่านดยุค) ต้องการอะไร และเขาทำอะไรให้ลูกค้าได้บ้าง จึง
หยิบเอาเฉพาะสิ่งที่มั่นใจว่าลูกค้าสนใจมาขายก็พอ ไม่ต้องหยิบเอาทุกผลงานมาวางกองรวมกัน หรือเอางานอื่นๆ
ที่ต่อให้สวยแค่ไหนลูกค้าก็ไม่ได้ซื้อ



สำนักวิทยบริการและเทคโนโลยีสารสนเทศ ARIT NPRU

ในจดหมายช่วงที่เขียนเป็นข้อๆ เราจะเห็นเลยว่า เขาไม่ได้มีแค่ฝีมือในการสร้างสรรค์ผลงาน แต่เขายังขยันเก่งมากๆ อีกด้วย เรามีสิ่งนี้มานำเสนอครับ แต่ถ้าไม่ชอบเรามีแบบนี้ แต่ถ้าตกอยู่ในสถานการณ์แบบนี้ควรใช้อันนี้นะครับ เสนอสินค้าที่หลากหลายรูปแบบ เพื่อสร้างทางเลือกให้กับลูกค้าอีกด้วย (บอกแล้วว่าขยันเก่งจริงๆ) อันนี้เป็นสิ่งที่เราสามารถเอามาประยุกต์ใช้กับปัจจุบันได้มากที่สุดเลย การเตรียมเรซูเม่ที่มีข้อมูลการทำงานแบบครบถ้วนเอาไว้เป็นเรื่องดี ส่วนพอร์ตโฟลิโอที่บรรจุผลงานโดดเด่นที่เราอยากนำเสนอ นั้น ลองทำแบบลีโอนาร์โดดู เราต้องทำความรู้จักกับองค์กรที่เราต้องการไปตลาดก่อนว่า เขาทำอะไร เขาต้องการอะไร แล้วเราค่อยใส่ผลงานที่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่เขามองหาลงไป ในส่วนที่อยากนำเสนอ



อยากเห็นอันไหน ทำให้ดูได้เลย

อุปกรณ์ที่ว่าล้ำ ก็ไม่ล้ำเท่าการขยันของเขา ในพารากราฟท้ายสุดของจดหมาย ปิดท้ายไว้อย่างชัดเจนและน่าประทับใจว่า ถ้าหากอันไหนมันดูเป็นไปได้เนี่ย ลองให้ผมไปทำให้ดูไหมครับ ไปทำให้ดูถึงที่เลย มันเป็นการโชว์ทักษะการทำงานของเราให้ลูกค้าได้เห็น ทั้งสาธิตการทำงานเพื่อเพิ่มความมั่นใจว่าของชิ้นนี้เนี่ย มันทำงานได้จริงตามที่บอกเลยนะ และยังแสดงถึงความพร้อมและกระตือรือร้นจะร่วมงานกันอีกด้วย

ถ้านำมาปรับใช้ในตอนนี้ อาจจะเป็นการส่งตัวอย่างผลงาน หรือสร้างผลงานเป็น mock up ขึ้นมาใหม่เพื่อเสนออย่างคร่าวๆ ให้ลูกค้าดูก่อน เพื่อจุดมุ่งหมายเดียวกันลีโอนาร์โดนั่นแหละ ว่าเรามีความพร้อมในการทำงาน ไอเดียของเรา ไม่ได้ใส่มาแค่เพื่อเอาใจลูกค้า แต่เราทำได้จริง และแสดงให้เห็นว่าเราเตรียมตัวมาดีแค่ไหน



สำนักวิทยบริการและเทคโนโลยีสารสนเทศ ARIT NPRU

บริการหลังการขาย

แม้จะขายอาวุธ ยุทโธปกรณ์มาอย่างยืดยาว โขว์ของล้ำๆ มากมาย แต่ในข้อ 10 ที่เขาพูดถึงช่วงเวลาที่สูงสุด เขาก็หยิบเอางานศิลปะอื่นๆ ที่เขานัดมาขายด้วยเช่นกัน เอาไว้บ้านเมืองสงบนะ ฉันสามารถทำนู่นนี่นั่นก็ได้ จะหินอ่อน ทองแดง หรือภาพวาด ก็จ้ำกันต่อได้เช่นกัน ดยุคที่เป็นชนชั้นสูงในตอนนั้น โฉนเลยจะไม่ชื่นชอบในงานศิลปะ ถือว่าเป็นการมองเกมขาดที่ต้องบวกแต้มให้กับเขาอีกเช่นเคย

ไม่ว่าจะเป็นการหยิบผลงานมาโชว์ในเรซูเม่ หรือการสัมภาษณ์แบบพูดคุยตัวต่อตัว แผนนี้ก็สามารถนำไปใช้ได้เหมือนกัน เมื่อโชว์สิ่งที่เราสามารถทำได้และตรงกับที่ลูกค้าต้องการอย่างหนักแน่นแล้ว อย่าลืมโชว์ทักษะอื่นๆ ไปด้วย ว่าเราก็อำนาจสิ่งนี้ได้เช่นกัน เพื่อเป็นทางเลือกและบวกคะแนน multi skills ให้ตัวเอง

จดหมายฉบับนี้จึงเป็นเหมือนเรซูเม่ที่ขายความสามารถของตัวเอง เพื่อซื้อใจให้อีกฝ่ายสนใจงานของเขา มากกว่าเป็นจดหมายเพื่อการสนทนา การเขียนของเขาค่อนข้างตรงประเด็น แสดงความต้องการอย่างชัดเจน และมีชั้นเชิงในการขายเอาหลายๆ ลองนำข้อดีในจดหมายเมื่อ 500 กว่าปีฉบับนี้ มาปรับใช้กับเรซูเม่ในปัจจุบันของเรากัน เพื่อจะขายของเก่งอย่างเขาบ้าง

นี่ถ้าลีโอนาร์โดเป็นคนในยุคนี้ คงควบบั่งตำแหน่งครีเอทีฟและ AE ได้เลย

อ้างอิงข้อมูลจาก

[Balancedworklife](#)

[Theladders](#)

[Businessinsider](#)

[Fastcompany](#)

ที่มา <https://thematter.co/social/art-design/leonardo-da-vinci-resume/140983>

