



٨.٤ المزيد من النصائح و الحيل حول الشبكات

٨.٤.١ قابل الناس من خلال أشخاص آخرين

أفضل وأسهل طريقة لمقابلة الناس هي من خلال الإحالات. ابقَ مع الأشخاص الذين تعرفهم بالفعل والذين يعرفون الأشخاص الذين تتطلع إلى مقابلتهم. عند تقديمك من خلالهم أو الانضمام إلى محادثاتهم، من المحتمل جدًا أن تتلقى ترحيبًا حارًا ومقدمة للشخص الذي تريد مقدمة له. هذا تأثير مشابه لـ LinkedIn من خلال أداة المقدمة عبر الإنترنت، أو حتى من خلال الانضمام إلى الدائرة اليمنى في حدث مع شخص تعرفه.

٨.٤.٢ استفد من وسائل التواصل الاجتماعي

تعد وسائل التواصل الاجتماعي طريقة فعالة للتعرف على جهات الاتصال المهمة بشكل أفضل وبدون ضغط لقاء وجهًا لوجه قد لا تكون مستعدًا له. ابحث عن جهات الاتصال ذات التفكير المماثل أو جهات الاتصال الرئيسية التي ترغب في معرفتها بشكل أفضل في [ملفك الشخصي على LinkedIn](#) و Google Plus و Twitter والمزيد. حاول التعليق على رابط ينشره أو الرد على تعليق يدلون به، وابدأ محادثة معهم وقدم لهم قيمة في المقابل. عندما تتاح لك الفرصة لمقابلتهم شخصيًا، سيكون من الأسهل الرجوع إلى الاتصالات السابقة معهم. تأكد من أن ملفك الشخصي على الإنترنت محدث دائمًا. غالبًا ما يستخدم المسؤولون عن التوظيف منصات ووسائل التواصل الاجتماعي لاستكشاف المرشحين المحتملين، وحتى للتحقق من مهاراتك وخبرتك.

٨.٤.٣ لا تطلب وظيفة

لا تطلب الشبكات من كل شخص تعرفه وظيفة، في الواقع، عندما تتصل بالشبكة، يجب ألا تطلب من شخص ما الحصول على وظيفة. يجب أن تطلب من الأشخاص المعلومات التي ستساعدك في البحث عن وظيفة. يجب أن يكون هدفك الأساسي في التواصل هو بناء علاقة وإقامة علاقة، لذلك عندما تظهر فرصة محتملة في المستقبل، قد تكون جهة الاتصال الخاصة بك على استعداد لإحالتك.

٨.٤.٤ استخدم سيرتك الذاتية كأداة للنصيحة

هناك طريقة أخرى سهلة وفعالة للغاية للتواصل أثناء البحث عن وظيفة وهي أن تطلب من الآخرين الذين أنشأت علاقة معهم [مراجعة سيرتك الذاتية](#) وإعطائك ملاحظات حول كيفية تحسينها. يعد استخدام هذه التقنية مفيدًا لعدد من الأسباب. عند مراجعة سيرتك الذاتية، سيكتشفون تاريخ عملك، وألقابك السابقة، وأهدافك والعديد من الأشياء التي قد لا يعرفونها عنك بعد. قد يتذكرون شركة أو صلة قد تكون خلفيتك مناسبة تمامًا لها.

٨.٤.٥ لا تأخذ الكثير من الوقت

قبل أن تبدأ في التواصل، تأكد من أن يكون لديك جدول أعمال وحافظ على الاجتماع في المسار الصحيح. الوقت هو المال والناس ليسوا سعداء أبدًا مع شخص يستهلك الكثير من وقتهم. من خلال التخطيط لاجتماعك في وقت مبكر، فإنك تثبت احترافيتك، وتكتسب المصداقية وتغطي جميع الموضوعات الهامة التي تريد تغطيتها

٨.٤.٦ دع الشخص الآخر يتكلم

عند التواصل، تأكد من أنك لا تفعل كل الكلام. مفتاح أن تكون متحدًا جيدًا هو أن تكون مستمعًا جيدًا. إذا طلبت نصيحة أو رأي شخص آخر، فتأكد من أن لديهم الفرصة لتقديمها وإخبارك بذلك. أو ربما يبحثون عنك لإضافة قيمة لعملهم. إذا قمت بكل الحديث، فقد يشعر الشخص أنك غير مهتم بما سيقوله وغير متأكد من الإجراء الذي يجب اتخاذه مع المعلومات التي قدمتها. اطرح بعض الأسئلة التالية:

- منذ متى وأنت تعمل مع هذه الشركة؟ أو منذ متى وأنت في هذا المجال؟
- ما الذي يعجبك أو لا يعجبك في عملك؟
- ما هو نوع التدريب الذي احتجته لهذا المنصب؟
- ما هي ثقافة هذه الشركة؟

٨.٤.٧ قدم قصة نجاح



بمجرد العثور على موضوع قد يكون الشخص الآخر مهتمًا به ويمكنك تقديم المشورة بشأنه، قدم حلاً عن طريق سرد قصة حول كيفية مساعدة الآخرين في موقف مشابه. أخبرهم عن مشكلتك وكيف قمت بحلها، لكن اجعلها قصيرة ولطيفة. ابدأ بإخبارهم بالمشكلة ثم حلها. قم بتضمين الكثير من المعلومات حول كيف كانت الأمور كارثية قبل أن تصل إلى نهاية سعيدة، حيث كان كل شيء يسير على نحو أفضل.

٨.٤.٨ أسأل عن اقتراحات حول كيفية توسيع شبكتك

أحد الأهداف الرئيسية للتواصل ليس فقط مقابلته شخص أو شخصين، ولكن أيضًا الاستفادة من شبكة الأشخاص الذين تلتقي بهم. سيعرف كل شخص منفصل تقابله ما يقرب من 200 شخص آخر، وإذا كان بإمكانك الحصول على مقدمات لبعض جهات الاتصال هذه، فستزيد بسرعة شبكتك وفرصك في العثور على اتصال ذي قيمة كبيرة. اسأل جهات الاتصال الخاصة بك عما إذا كان بإمكانهم التوصية بمنظمة مهنية أو أسماء بعض الأشخاص الذين يجب أن تتحدث معهم.

٨.٤.٩ ابحث عن سبب للمتابعة

إذا كنت ترغب في إقامة علاقة مع شخص آخر، فاخلق سببًا لاستمرار العلاقة. إذا قرأت مقالة تصيف إلى مناقشة أجريتها أثناء اجتماع عبر الشبكة، فاحفظها وأرسلها إليهم مع ملاحظة مختصرة حول ما وجدته مثيرًا للاهتمام وكيف تعتقد أنه يمكن أن يفيدهم. حاول العثور على فرصتين أو ثلاث على الأقل سنويًا لإعادة الاتصال بأعضاء شبكتك

٨.٤.١٠ تذكر دائما أن تقول شكرا لك

بناء شبكة هو حول إنشاء علاقة حقيقية واهتمام. أشكر اتصالاتك على المعلومات التي قدموها ومعرفة ما إذا كان يمكنك مساعدتهم بأي شكل من الأشكال. شارك أي معرفة تشعر أنها ستكون مفيدة لهم. احتفظ بملاحظات حول ما تعرفه عن جهات الاتصال الخاصة بك حتى يكون لمراسلاتك المستقبلية لمسة شخصية.