



## 8.4 Ağ Oluşturma hakkında daha fazla ipucu ve püf noktası

### 8.4.1. Başkaları Aracılığıyla İnsanlarla Tanışın

İnsanlarla tanışmanın en iyi ve en kolay yolu yönlendirmelerdir. Zaten tanıdığınız ve tanışmak istediğiniz insanları tanıyan insanlarla takılın. Onlar aracılığıyla tanıştığınızda veya onların konuşmalarına katıldığınızda, büyük olasılıkla, tanıtmak istediğiniz kişiye sıcak bir karşılama ve tanışma alacaksınız. Bu, çevrimiçi tanıtım araçlarıyla veya hatta tanıdığınız biriyle bir etkinlikte doğru çevreye katılarak LinkedIn'e benzer bir etkidir.

### 8.4.2. Sosyal Medyadan Yararlanın

Sosyal medya, önemli kişileri daha iyi tanımanın ve hazırlıklı olmadığınız bir yüz yüze görüşmenin baskısı olmadan etkili bir yoldur. [LinkedIn profilinizde](#), Google Plus'ta, Twitter'da ve daha fazlasında benzer fikirlere sahip veya daha iyi tanımak istediğiniz önemli kişileri arayın. Yayınladıkları bir bağlantıya yorum yapmayı veya yaptıkları bir yoruma yanıt vermeyi deneyin, onlarla bir sohbet başlatın ve karşılığında onlara değer sunun. Onlarla yüz yüze görüşme fırsatınız olduğunda, onlarla önceki iletişime başvurmak daha kolay olacaktır. Çevrimiçi profilinizin her zaman güncel olduğundan emin olun. İşe alım uzmanları, potansiyel adayları araştırmak ve hatta becerilerinizi ve deneyimlerinizi kontrol etmek için genellikle sosyal medya platformlarını kullanır.

### 8.4.3. İş Sorma

Ağ oluşturma, tanıdığınız herkesten bir iş istememektir, aslında, ağ oluşturduğunuzda asla birinden iş istememelisiniz. İnsanlardan iş aramanızda size yardımcı olacak bilgileri istemelisiniz. Ana ağ oluşturma hedefiniz bir ilişki kurmak ve yakınlık kurmak olmalıdır, böylece gelecekte potansiyel bir fırsat ortaya çıktığında, bağlantınız sizi yönlendirmeye istekli olabilir.

### 8.4.4. Özgeçmişinizi Tavsiye için Bir Araç Olarak Kullanın

Bir iş arama sırasında ağ kurmanın bir başka kolay ama oldukça etkili yolu, ilişki kurduğunuz kişilerden [özgeçmişinizi gözden geçirmelerini](#) ve onu nasıl geliştirebileceğiniz konusunda size geri bildirim vermelerini istemektir. Bu tekniğin kullanılması birkaç nedenden dolayı değerlidir. Özgeçmişinizi gözden geçirirken, iş geçmişinizi, önceki başlıklarınızı, hedeflerinizi ve sizin hakkınızda henüz bilmedikleri birçok şeyi keşfedecekler. Geçmişinizin mükemmel şekilde uygun olabileceği bir şirketi veya bir bağlantıyı hatırlayabilirler.

### 8.4.5. Çok Fazla Zaman Almayın

Ağ kurmaya başlamadan önce, bir ajandanız olduğundan ve toplantıyı yolunda tuttuğunuzdan emin olun. Vakit nakittir ve insanlar zamanlarının çoğunu alan birinden asla mutlu olmazlar. Toplantınızı önceden planlayarak, profesyonelliğinizi oluşturur, güvenilirlik kazanır ve ele almak istediğiniz tüm kritik konuları ele alırsınız. .

#### **8.4.6. Diğer Kişi Konuşsun**

Ağ oluştururken, tüm konuşmayı yapmadığınızdan emin olun. İyi bir konuşmacı olmanın anahtarı, iyi bir dinleyici olmaktır. Başka bir kişiden tavsiye veya fikrini sorduysanız, önerme ve size söyleme fırsatına sahip olduklarından emin olun. Ya da belki çalışmalarına değer katmanızı istiyorlar. Bütün konuşmayı yaparsanız, kişi söyleyecekleri şeyle ilgilenmediğinizi hissedebilir ve verdiğiniz bilgilerle ne yapacağından emin olmayabilir. Aşağıdaki sorulardan bazılarını sorun:

- Bu şirkette ne kadar zamandır çalışıyorsunuz? Ya da ne kadar süredir bu alandasınız?
- İşinizle ilgili neyi seviyorsunuz veya sevmiyorsunuz?
- Bu pozisyon için ne tür bir eğitime ihtiyacınız vardı?
- Bu şirketin kültürü nedir?

#### **8.4.7. Bir Başarı Hikayesi Sunun**

Bir konu bulduğunuzda, diğer kişi ilgilenebilir ve siz bu konuda tavsiyede bulunabilirsiniz, benzer bir durumda başkalarına nasıl yardım ettiğiniz hakkında bir hikaye anlatarak bir çözüm sunun. Onlara probleminizi ve onu nasıl çözdüğünüzü anlatın, ancak kısa ve tatlı tutun. Onlara sorunu ve ardından çözümünüzü anlatarak başlayın. Her şeyin daha iyiye gittiği mutlu sona gelmeden önce olayların ne kadar feci olduğuna dair birçok bilgi ekleyin.

#### **8.4.8. Ağınızı Nasıl Genişleteceğinize Dair Öneriler İsteyin**

Ağ kurmanın ana hedeflerinden biri, yalnızca bir veya iki kişiyle tanışmak değil, aynı zamanda tanıştığınız kişilerin ağına da girmektir. Karşılaştığınız her ayrı kişi, yaklaşık 200 kişiyi daha tanıyacak ve bu kişilerden bazılarıyla tanışabilirseniz, ağınızı ve son derece değerli bir bağlantı bulma şansınızı hızla artıracaksınız. Kişilerinize profesyonel bir kuruluş tavsiye edip edemeyeceklerini veya konuşmanız gereken bazı kişilerin adlarını sorun.

#### **8.4.9. Takip Etmek İçin Bir Neden Bulun**

Başka biriyle yakınlık kurmak istiyorsanız, ilişkiyi sürdürmek için bir neden yaratın. Bir ağ kurma toplantısı sırasında yaptığınız bir tartışmaya katkıda bulunan bir makale okursanız, onu kaydedin ve neyi ilginç bulduğunuza ve onlara nasıl fayda sağlayacağını düşündüğünüze dair kısa bir notla onlara gönderin. Ağınızın üyeleriyle yeniden bağlantı kurmak için yılda en az iki veya üç fırsat bulmaya çalışın.

#### **8.4.10. Daima Teşekkür Etmeyi Unutma**

Bir ağ kurmak, gerçek ve şefkatli bir ilişki oluşturmakla ilgilidir. Verdikleri bilgiler için bağlantınıza teşekkür edin ve onlara herhangi bir şekilde yardım edip edemeyeceğinizi görün. Onlar için yararlı olacağını düşündüğünüz herhangi bir bilgiyi paylaşın. Kişileriniz hakkında öğrendiklerinizi not alın, böylece gelecekteki yazışmalarınız kişiselleştirilmiş bir dokunuşa sahip olabilir.