



## شبکه سازی: مهارت های ارتباطی و کار گروهی

تا به حال به این فکر کرده اید که چرا موقعیت های شغلی بسیار مهم و عالی هیچ وقت با آگهی پر نمی شوند؟

و یا تا به حال به این فکر کرده اید که چرا برخی شرکت ها بدون شرکت در مناقصات همیشه پروژه هایی در دست انجام دارند؟

آیا در اطرافیان شما اشخاصی را دارید که همیشه پیشنهادهای شغلی بسیار خوبی برایشان وجود دارد؟

تنها کمتر از ۵۰٪ فرصت های شغلی به آگهی های استخدامی تبدیل می شوند. این بدان معناست که تعداد بسیار زیادی از فرصت های شغلی بدون اینکه آگهی شوند، پر می شوند.

همان طور که متوجه شدید افراد موفق بهترین شغل ها را از طریق ارتباطات شخصی پیدا می کنند. این افراد با کمک شبکه سازی به پیشرفت دست یافته اند. این را فراموش نکنید که اگر می خواهید مسیری طولانی بروید، تنها نمی توانید. به قول معروف یک دست صدا ندارد.

افرادی که شبکه قدرتمندی از روابط را دارند سرعت و کیفیت انجام کارها به مراتب برایشان بیشتر از بقیه افراد است. حسابش را بکنید وقتی که رئیس شعبه یک بانک از آشنایان شماست برای گرفتن دسته چک احتیاجی نیست در صف انتظار قرار بگیرید. در دورانی که دیگران از بیکاری و درآمد کم می نالند شما تنها با یک تلفن پیشنهاد شغلی و پروژه های جدید می گیرید.

اشتباه نکنید، شبکه سازی هیچ کار خلاف و اشتباهی نیست. برخی فکر می کنند این کار یعنی سوءاستفاده از موقعیت و یا برخی فکر می کنند شبکه سازی یعنی حق دیگران را خوردن. اما این حرفها اشتباه است. زیرا هر کسی می تواند شبکه سازی کند و این به موقعیت و سن ربطی ندارد. من شبکه سازی و استفاده از شبکه ای از روابط قدرتمند را جادوی روابط عمومی و ارتباطات می دانم، و نه چیز دیگر.

به سختی می توانیم کسی را پیدا کنیم که اهمیت شبکه سازی را انکار کند. همه می دانیم که شبکه سازی، می تواند به رشد و موفقیت ما کمک کرده و همچنین، انرژی و زمان مورد نیاز برای دستیابی به اهداف و خواسته ها را تا حد زیادی کاهش دهد.

## شبکه سازی چی نیست؟

اینکه در جامعه (فرقی ندارد چه جامعه ای - تجاری یا غیرتجاری) بچرخیم و به هر کسی که رسیدیم به او کارت





ویزیت بدهیم و از او بخواهیم در شبکه ارتباطی ما قرار بگیرد و تجربیات و ارتباطاتش را با ما به اشتراک بگذارد شبکه‌سازی نیست. سرگرمی است. پرکردن اوقات فراغت است. اتلاف منابع است و دیگر هیچ. به قول دوست عزیز این کار بیشتر شبکه‌بازی است تا شبکه‌سازی.

قطعاً هر فضایی ممکن است پتانسیل شبکه‌سازی را داشته باشد، اما به شرطی که اصول و قواعد این کار را بدانیم و به دقت رعایت کنیم.

مدتها پیش وقتی با مفهوم شبکه‌سازی آشنا شده بودم به همین روش عمل می‌کردم، در هر سمینار و یا همایشی تعداد بسیار زیادی کارت ویزیت و شماره تلفن جمع می‌کردم. در آن زمان فکر می‌کردم که استاد مسلم شبکه‌سازی هستم، ولی مساله اصلی اینجا بود که یک هفته پس از سمینار نه تنها هیچکس با من تماسی نمی‌گرفت بلکه وقتی با آن اشخاص تماس می‌گرفتم حتی من را نمی‌شناختند.

دوست‌یابی و ارتباط دوستی با اینکه شباهت‌های زیادی با شبکه‌سازی دارد اما باز هم شبکه‌سازی نیست. زیرا که این دو، اهداف متفاوتی را دنبال می‌کنند. هدف از دوستی بیشتر تجربه حسی متفاوت و خوب است که در شرایط بالا و پایین زندگی وجود دارد. اما هدف از شبکه‌سازی استفاده از تجربیات، روابط و افکار دیگر اعضای شبکه است. اگر بخواهم مخلص کلام را برایتان بگویم در واقع رشد و توسعه توانایی‌هاست.

رابطه با یک شخص می‌تواند از هر دو جنس باشد. اما مساله اصلی این است که بتوانیم این دو هدف را در آن رابطه تفکیک و توجیه کنیم، وگرنه از هر دو هدف بازخواهیم ماند.

برای برخی افراد، شبکه‌سازی صرفاً به معنای ملاقات، تشکیل جلسات و یا ارتباط با اشخاص جدید برای همکاری و مذاکره است. در این تعریف، شبکه‌سازی محدود به برقراری یک ارتباط تجاری بین دو طرف شده که در آن هریک از طرفین در جستجوی منفعی برای خود هستند. حاصل این ارتباط یا به نوعی به همکاری منجر میشود و یا طرفین از برقراری ارتباط مجدد با یکدیگر منصرف می‌شوند. چنین تصویری باعث می‌شود تا از اهمیت شبکه‌سازی غافل شویم. در حقیقت شبکه‌سازی یک مهارت عمده و مهم در زندگی و کسب و کار است که می‌توان از آن در امور تجاری، سازمانی و یا شخصی استفاده نمود.

## شبکه سازی چیست؟

شبکه‌سازی، انتقال سریع و آسان اطلاعات را مهیا می‌کند. شما معمولاً هر روز در حال شبکه‌سازی هستید. وقتی در حال صحبت با یکی از دوستانتان هستید ممکن است به او دیدن یک فیلم، رفتن به رستوران خاص یا مطالعه کتابی جذاب را پیشنهاد دهید. همچنین ممکن است او از ملاقاتی که با فرد مشهوری داشته است با شما



صحبت کند. این در واقع همان شباهتی است که پیشتر در مورد روابط دوستانه و شبکه‌سازی برایتان گفتم. دقیقاً مثل همین کاری که در زندگی شخصی خود انجام می‌دهید، می‌توانید در زندگی حرفه‌ای خود به منظور شکار فرصت‌های شغلی مناسب انجام دهید.

شبکه‌سازی یک فعالیت تجاری، اجتماعی-اقتصادی است که توسط آن کسب و کارها و کارآفرینان برای ایجاد روابط تجاری و شناسایی، ایجاد و یا عمل بر فرصت‌های تجاری متعهد می‌شوند. اطلاعاتشان را با یکدیگر به اشتراک می‌گذارند و به دنبال شرکای بالقوه برای همکاری و سرمایه‌گذاری می‌گردند.

یکی از اهداف ضمنی شبکه‌سازی یا بهتر بگوییم شبکه‌های تجاری ایجاد روابطی است که در آینده ممکن است برای ما فرصت‌های شغلی و یا پروژه‌هایی را به ارمغان آورد.

این کار عمدتاً در رویدادهایی مانند کنفرانس‌ها، کنگره‌ها، سمینارها و دوره‌های آموزشی و یا بعضاً در جلسات اتفاق می‌افتد.

سازمان‌های حرفه‌ای معمولاً بستری برای شبکه‌سازی مدیران و پرسنل خود ایجاد می‌کنند. به طور مثال با دیگر سازمان‌ها رویدادهای مشترکی را برگزار می‌کنند و یا پرسنل خود را به سمینارها و دوره‌های آموزشی می‌فرستند تا تعامل هرچه بیشتری با دیگر سازمان‌ها داشته و فواید زیادی را برای سازمان خود به ارمغان آورند.

## چرا شبکه‌سازی کنیم؟

هنگامی که شبکه‌سازی به درستی انجام پذیرد:

اگر به دنبال شغل جدید باشید هیچ وقت بدون کار نخواهید بود. شاید این حرف برای خیلی‌ها رویایی باشد، اما اگر که شبکه‌سازی را به درستی انجام دهید باید سعی کنید تا جاه‌طلبی خود را مدیریت کنید، زیرا هر روز پیشنهادات شغلی بسیار خوبی خواهید گرفت.

اگر کارشناس فروش باشید و یا در حوزه فروش فعالیت کنید فروش چشمگیری را تجربه خواهید کرد، بالاخص در حوزه فروش B2B که می‌توانم به جرأت بگویم تمام فروش B2B بر پایه شبکه‌سازی است.

چه بخواهید توانایی خود را برای یک فرصت کاری ارائه کنید، چه محصول یا خدمتی را عرضه نمایید، به گروهی از افراد مختلف و شبکه‌سازی نیاز دارید.

یکی از تأثیرگذارترین موارد در فروش، پشتیبانی و حفظ ارتباط با مشتری، علی‌الخصوص مشتری بالقوه است. که



در واقع با شبکه‌سازی حصول پیدا می‌کند و همان‌طور که از اصل واژه شبکه‌سازی مشخص است وقتی که ما ارتباطمان را با مشتریانمان حفظ کنیم در واقع می‌توانیم از شبکه ارتباطی آنها نیز استفاده کنیم و فروش خود را افزایش دهیم. چون مشتری ما را معرفی می‌کند. ولی برای این منظور باید بر روی کیفیت روابط بیشتر از کمیت آن تمرکز کنیم.

به طور خلاصه بگوییم اگر روشهایی که در این سلسله مقالات نوشته‌ام را برای شبکه‌سازی به کار گیرید، نتایج زیر بدون شک میسر خواهد شد:

- هزینه‌های بازاریابی کاهش چشمگیری می‌یابد.
- بازخورد و نتیجه شبکه‌سازی در بازاریابی و فروش به مراتب بیشتر و بهتر از بازاریابی و فروش به روشهای سنتی مانند فروش تلفنی است.
- ارتباطات جدید و ارجاعات
- دیده شدن هرچه بیشتر
- به روز ماندن
- حل مسئله
- به اشتراک‌گذاری دانش و تجربه
- ایجاد حس اعتماد و افزایش روحیه

ممکن است برای برخی اشخاص موارد ذکر شده در بالا کافی و قابل توجیه نباشد، اما بدانید هنگامی که یک ارتباط سالم و فعال در شبکه برقرار می‌نمایید، منابع وسیعی با حداقل قیمت در اختیار شما قرار می‌گیرد. این ارتباط خوب می‌تواند شما را در رسیدن به اهدافتان کمک نماید، اهدافی که رسیدن به آنها، به تنهایی کار بسیار مشکل و دور از دسترسی است. نکته کلیدی این است که شبکه‌سازی، هزینه انجام کارها را کاهش می‌دهد. به خاطر داشته باشید، شبکه‌سازی یک راه سریع و آسان برای بهتر کردن اوضاع در کوتاه مدت نیست، اما می‌تواند برای افرادی که انرژی و زمان خود را صرف سرمایه‌گذاری در این راه نموده‌اند، نتایج بسیار سودمندی داشته باشد.

### نکاتی درباره شبکه سازی

- شبکه یعنی رابطه با کسانی که حرف‌ها و راهنمایی‌ها و توصیه‌های آنها، بتواند خطای ما را در تصمیم‌گیری و رفتار کاهش دهد.
- شبکه یعنی رابطه با کسانی که حاضر باشند در زمان نیاز، منابع خود را (اعم از زمان، انرژی،





- پول، دانش و تجربه و ارتباط با دیگران) با ما به اشتراک بگذارند.
- شبکه‌ی بزرگتر الزاماً به معنای شبکه‌ی قدرتمندتر نیست.
- ببخشیم قبل از اینکه دریافت کنیم.
- دنبال یک معارفه استراتژیک باشید. (نطق آسانسوری)
- در شبکه‌سازی، به دنبال افرادی باشید که در برخی حوزه‌ها از شما قدرتمندتر باشند.
- برای شبکه‌سازی در خودتان هم چیزی داشته باشید که رابطه با شما برای دیگران جذاب باشد. (پرسونال برندینگ)
- کار چاق کن نباشید.
- فقط کارت جمع نکنید.
- کارت ویزیت (بیزینس کارت) به همراه داشته باشید.
- پیگیری کنید، پیگیری کنید و باز هم پیگیری کنید.
- به دنبال نقاط مشترک باشید.

### استراتژی گسترش شبکه شخصی (شبکه سازی)

شبکه‌سازی شخصی در واقع شامل ایجاد روابط با افراد و شرکت‌ها می‌شود. این کار تنها با گرفتن و دادن شماره تلفن انجام می‌گیرد. اما شبکه سازی در اینجا پایان نمی‌یابد زیرا که مهم‌ترین قسمت این کار ایجاد روابط نیست، بلکه حفظ آن است. افراد و شرکت‌ها معمولاً در بستری قرار می‌گیرند تا باهم شبکه‌ای از ارتباطات به وجود آورند اما بعد از تشکیل ارتباط و ایجاد شبکه، لازم است تا اعتماد یکدیگر را نیز به دست آورند، زیرا تا ارتباطی وجود نداشته باشد نمی‌توانیم استفاده‌ای از شبکه ارتباطی مان بکنیم. اگر بخواهم بهتر بگویم شبکه انسانی فقط شناخته شدن و اینکه دیگران نام ما را به یادآورند نیست، بلکه اینکه چگونه نام ما را به یاد بیاورند است.

در شبکه‌سازی کیفیت مهم‌تر از کمیت است. یعنی به جای رفتن به سوی حجم مخاطبین سعی کنید با تعدادی خاص ارتباطی عمیق برقرار کنید. کلید شبکه‌سازی درگیر شدن با اعضاء داخل شبکه است؛ پس سعی کنید ارتباط نزدیک‌تری با شبکه خود در همان برخورد اول ایجاد کنید، ویژگی‌های شخصی او را بدانید و به ذهن خود بسپارید زیرا این موضوع درگیری و کیفیت رابطه شما را با شبکه‌تان افزایش می‌دهد.

یکی دیگر از روش‌های شبکه سازی، شبکه سازی آنلاین است که در مقالات بعدی مفصل به توضیح آن



## افزایش کیفیت روابط در شبکه سازی

بهترین راهکاری که به منظور افزایش کیفیت و تعامل بیشتر با شبکه ارتباطی تان به شما پیشنهاد می‌کنم خیلی ساده است.

همین الان موبایل خود را بردارید قسمت کانتکت‌ها (Contacts) را باز کنید و شروع کنید به بالا و پایین کردن اسم‌ها. با اشخاصی که بیشتر از یکی دو ماه است که تماسی نداشته‌اید و خبری از آنها ندارید تماس بگیرید.

یکی از بزرگ‌ترین مسائل که باعث از دست رفتن شبکه ارتباطی شما می‌شود این است که فقط در زمان‌هایی که با اشخاص درون شبکه تان کاری دارید با آنها تماس بگیرید. این موضوع که «فلانی فقط وقتی باهام کاری داره یا کارش گیر افتاده یاد من می‌افته» بدترین موضوعی است که می‌تواند به ذهن طرف مقابل شما خطور کند.

پس برای جلوگیری ایجاد این حس پیشنهاد می‌کنم در همان اول مکالمه تلفنی از این جمله استفاده کنید که واقعاً هم حقیقت دارد: «کار خاصی باهاتون نداشتم که تماس گرفتم، چند وقت بود ازتون خبری نداشتم تماس گرفتن حالتون رو بپرسم» این جمله باعث می‌شود تا طرف مقابل اگر اول مکالمه گاردی هم نسبت به تماس ما داشته باشد از بین برود و این کار حس بسیار مثبتی در اشخاص ایجاد می‌کند.

پیشنهاد می‌کنم به جای چک کردن اینستاگرام و تلگرام در زمان‌هایی که سرتان خلوت است با اشخاص درون شبکه ارتباطی تان ارتباطی با کیفیت‌تر ایجاد کنید. این کار را باید مستمراً انجام شود.

منبع: <https://bvosoughi.com>



مرکز جامع سلولهای بنیادی و پزشکی بازساختی کرمان



پست الکترونیک : [info.CRCC@kmu.ac.ir](mailto:info.CRCC@kmu.ac.ir)



فاکس : ۰۳۴-۳۱۲۱۵۶۸۲



تلفن مرکز : ۰۳۴-۳۱۲۱۵۶۸۳



کدپستی : ۷۶۱۸۷۴۷۶۵۳



آدرس : کرمان، بلوار جمهوری اسلامی، چهارراه شفا، جنب معاونت درمان، مرکز جامع سلولهای بنیادی و پزشکی بازساختی (CRCC)