

شبکه سازی برای یافتن شغل



ایجاد روابط برای موفقیت در محل کار و زمانی که به دنبال شغل بعدی خود هستید بسیار مهم است. شبکه سازی مؤثر به پرورش روابط با کیفیتی که منجر به ترفیع و فرصت‌های مصاحبه شود، کمک می‌کند. در حالی که شبکه سازی تقویت‌کننده است ولی یافتن شغل، نیاز به استراتژی، انگیزه و گاهی شجاعت دارد.

در این مقاله به این موضوع می‌پردازیم که چرا صرف زمان و تلاش برای شبکه سازی ارزش سرمایه‌گذاری دارد و بررسی می‌کنیم که چگونه می‌توانید برای شغل بعدی خود شبکه سازی کنید.

چرا شبکه مهم است؟

شبکه سازی به شما این امکان را می‌دهد که به جای اتکا به رزومه خود، از ارتباطات شخصی و تجاری استفاده کنید. این ارتباطات نه تنها برای شما مفید است، بلکه برای کارفرمایان نیز مفید است، به همین دلیل بسیاری از کارمندان جدید را از طریق شبکه استخدام می‌کنند.

شرکت‌ها می‌خواهند بهترین فرد را برای این کار استخدام کنند. کسانی که فرآیند استخدام را هدایت می‌کنند تا فردی را بیابند که مهارت‌ها و تجربه لازم برای موفقیت در آن موقعیت را داشته باشد و کارفرما به آن‌ها علاقه داشته باشد و به او اعتماد کند، تحت فشار قرار می‌گیرند. در حالی که مصاحبه بر اساس رزومه به تنهایی می‌تواند به کارفرمایان کمک کند تا نامزدهای قوی پیدا کنند، اتکا به شبکه‌ها و شبکه‌های کارکنان آنها می‌تواند خطر استخدام بد را کاهش دهد.

استفاده از شبکه برای گرفتن مصاحبه شغلی به این معنی است که به لطف شبکه خود، با یک رابطه و سطح اعتماد با کارفرمای خود وارد فرآیند استخدام خواهید شد.

شبکه سازی برای یافتن شغل جدید می‌تواند به شما امکان دسترسی به فرصت‌هایی را بدهد که ممکن است در جستجوی شغل آنلاین پیدا نکنید. بسیاری از موقعیت‌ها در وبسایت‌های شرکت فهرست نشده‌اند، اما در عوض فقط به صورت داخلی یا از طریق شبکه به اشتراک گذاشته می‌شوند. این بدان معنی است که شما باید به طور منظم با کسانی که در شبکه

هستند ارتباط برقرار کنید تا آنها مهارت‌ها و تجربیات شما را بشناسند، به شما اعتماد کنند و بدانند چه زمانی در جستجوی شغل هستید.

چگونه برای یک شغل شبکه سازی کنیم

ایجاد شبکه برای یک شغل نیازمند تفکر استراتژیک و توسعه مهارت‌هایی است که به شما کمک می‌کند با دیگران ارتباط برقرار کنید. با شبکه سازی کارآمد، می‌توانید تضمین کنید که تلاشی که برای ایجاد این روابط انجام می‌دهید ارزش وقت شما و همکارانتان را دارد.

در اینجا چند نکته وجود دارد که باید هنگام شبکه سازی برای شغل بعدی خود در نظر بگیرید:

- رو در رو شوید.
- پیشنهاد کمک کنید.
- با ترس خود مبارزه کنید.
- صبور باشید و وقت بگذارید.
- روی رابطه تمرکز کنید نه رزومه خود.
- از شبکه‌های اجتماعی و منابع آنلاین استفاده کنید.
- پیگیری.

۱. رو در رو شوید

در حالی که شبکه کردن فقط از پشت صفحه نمایش کامپیوتر وسوسه انگیز است، شبکه سازی شخصاً می‌تواند تعامل شخصی‌تری ایجاد کند. به جای ارسال ایمیل به دوستی که در شرکتی که می‌خواهید در آن کار کنید کار می‌کند، زمانی را برای صرف ناهار با او تعیین کنید. در آن زمان رو در رو، نه تنها در مورد موقعیتی که به آن امیدوار هستید، بلکه در مورد روابط شخصی خود نیز صحبت کنید.

علاوه بر ملاقات حضوری، شرکت در رویدادهایی را در نظر بگیرید که در آن می‌توانید ارتباطات جدیدی ایجاد کنید. اگر به دنبال شغل جدیدی در زمینه فعلی خود هستید، در یک کنفرانس، نمایشگاه تجاری یا اجتماعی شرکت کنید تا بتوانید با دیگران خارج از شرکت فعلی خود که علایق مشترک دارند ملاقات کنید.

اگر می‌خواهید فراتر از حوزه فعلی خود حرکت کنید، فردی را در شبکه خود پیدا کنید تا با او در رویدادی شرکت کنید. هنگامی که به آنجا رسیدید، تا حد امکان با چهره‌های جدید ملاقات کنید و کارت ویزیت را مبادله کنید.

همچنین می‌توانید شخصاً با دوستان و خانواده در تنظیمات غیررسمی‌تر ارتباط برقرار کنید. دعوت به جمع‌های خانوادگی و مهمانی‌های دوستانه را بپذیرید و به کسانی که با آنها صحبت می‌کنید اشاره کنید که به دنبال شغل جدیدی هستید. شما هرگز نمی‌دانید چه زمانی ممکن است فرد مناسب با ارتباطات مناسب را پیدا کنید.

۲. پیشنهاد کمک کنید

با پیشنهاد کمک به مخاطبین خود می‌توانید روابط خود را با مخاطبین خود و شانس خود را برای یافتن کار بهبود بخشید. به یاد داشته باشید که شبکه سازی به معنای بیرون رفتن است. داوطلب شدن به ارتباطات شما کمک می‌کند و انگیزه و تعهد شما را نشان دهد و حتی ممکن است به شما اجازه دهد مهارت‌های خود را نشان دهید.

به ارتباطات خود گوش دهید و به دنبال فرصت‌هایی برای کمک باشید، صرف نظر از اینکه آنها موقعیتی را برای شما در شرکت خود تضمین می‌کنند یا خیر. آنها ممکن است کمک شما را به خاطر بسپارند و شما را برای موقعیتی در آینده توصیه کنند.

۳. با ترس خود مبارزه کنید

اگر درونگرا هستید، ممکن است نیاز داشته باشید که خود را به چالش بکشید تا به طور مؤثر در شبکه‌ای برونگرا باشید. با صحبت کردن با یک نفر یا تعامل با افراد معدودی در رویداد کاری بعدی، خود را تشویق کنید که کمی بیشتر از آنچه معمولاً انجام می‌دهید، انجام دهید. اگر در مورد تعامل با دیگران احساس اضطراب می‌کنید، سعی کنید قبل از صحبت با آنها سؤالات و موضوعات بحث را آماده کنید.

همچنین ممکن است از ترس رد شدن در شبکه سازی دچار تردید شوید. سعی کنید بدون توجه به نتیجه به تلاش‌های خود افتخار کنید و به یاد داشته باشید که فرصت‌های بیشتری برای ایجاد ارتباطات خواهید داشت که ممکن است به شغل مورد نظر شما منجر شود.

۴. صبور باشید و وقت بگذارید

ایجاد روابط قوی می‌تواند به زمان نیاز داشته باشد، همانطور که شبکه سازی برای یافتن موقعیت مناسب می‌تواند زمان ببرد. احتمالاً باید در هنگام ملاقات با ارتباطات و ایجاد ارتباطات جدید صبور باشید.

همچنین تماس با شرکتی که علاقه مند به کار در آن هستید و درخواست یک جلسه اطلاعاتی می‌تواند مفید باشد. به جای برنامه‌ریزی برای درخواست شغل، به قصد آشنایی با شرکت و مدیران احتمالی استخدام بروید. صرف این زمان می‌تواند به ایجاد روابط جدید و آشنایی با کارفرمایان بالقوه کمک کند.

۵. روی رابطه تمرکز کنید نه رزومه خود

حتی اگر تمرکز برای نشان دادن توانایی‌ها و قابلیت‌های خود و به اشتراک گذاشتن رزومه خود با همه کسانی که آن را قبول می‌کنند وسوسه‌انگیز است، تمرکز بر روابط ممکن است تأثیر قوی‌تری نسبت به تجربه کاری قبلی شما داشته باشد. قبل از نشان دادن ارزش حرفه‌ای، خود را به عنوان یک فرد دوست‌داشتنی معرفی کنید.

۶. از شبکه‌های اجتماعی و منابع آنلاین استفاده کنید

شبکه‌سازی از طریق تعامل چهره به چهره بسیار ارزشمند است، اما اگر می‌خواهید دسترسی خود را به حداکثر برسانید، از شبکه‌های اجتماعی و سایر منابع آنلاین برای تقویت روابط و جستجوی ارتباطات جدید استفاده کنید.

در برخی موارد، ملاقات رو در رو با کارمندان شرکت مورد نظر شما ممکن است امکان‌پذیر نباشد، اما اینترنت می‌تواند فاصله را کم کند. مخاطبین آنلاین یک راه ساده برای ایجاد اتصالات اولیه هستند.

۷. پیگیری کنید

پیگیری یک گام اساسی برای تضمین ارزشمند بودن تعاملات شبکه شما است. پس از برقراری تماس اولیه، اتصالات جدید را پیگیری کنید. این پیگیری می‌تواند شامل تشکر از آنها برای ملاقات با شما، پرسیدن سؤالات بیشتر یا ارسال مقاله مرتبط با گفتگوی شما باشد. این تعاملات مداوم رابطه را تقویت می‌کند، به مخاطب جلسه شما یادآوری می‌کند و شاید باعث شود که آنها به شما برای یک موقعیت باز فکر کنند.

یکی از دوستان ممکن است توصیه کند با یکی از ارتباطات خود تماس بگیرید. پس از تماس با آن مخاطب، به دوست خود ایمیل بزنید و پس از دریافت پاسخ دوباره این کار را انجام دهید. این نشان می‌دهد که قدردانی با ادامه مشارکت آنها در سفر، رابطه شما را تقویت می‌کند.