

NETWORKING

شبکه سازی و ارتباط موثر

زینب موحدی منفرد

شناسنامه بوت کمپ شتاب

▶ بوت کمپ شتاب، یک راهنمای عملی برای موفقیت شغلی و اجتماعی
▶ با رویکرد توانمندسازی و مهارت افزایی زنان

▶ پنجشنبه ۲۷ آبان

▶ مهارت های نرم کلیدی و اتیکت رفتاری-اجتماعی

▶ تیم ورک، حل مسئله، حل تعارض

▶ اتیکت رفتاری، اخلاق کاری

▶ جمعه ۲۸ آبان

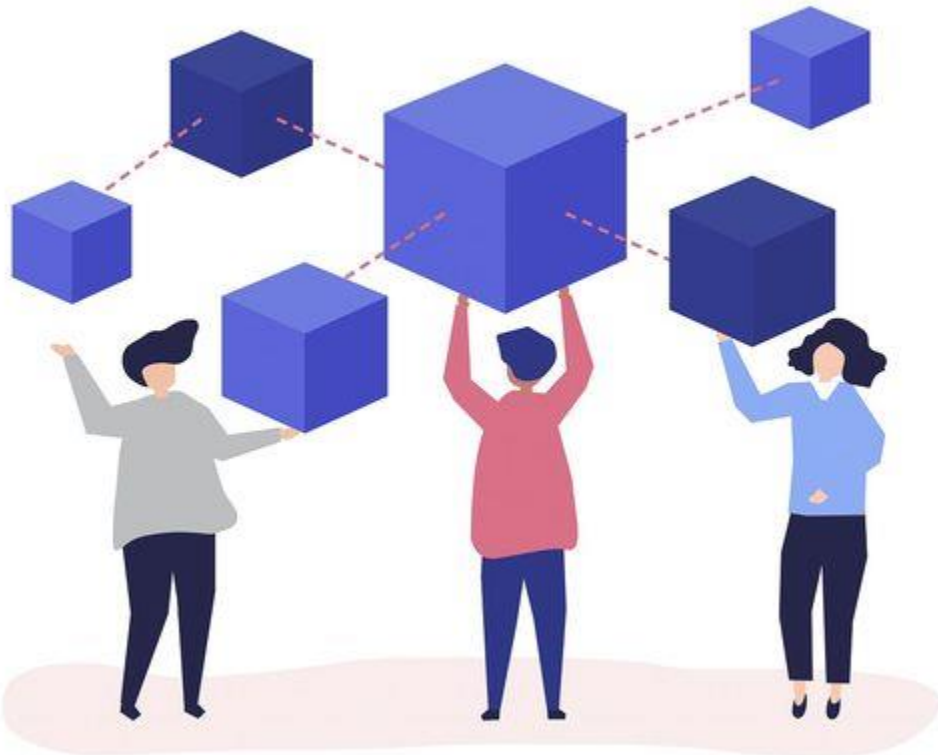
▶ شبکه سازی، ارتباط موثر

▶ نکات لینکدین و اینستاگرام، نامه و ایمیل، رزومه نویسی

وقتی می‌گوییم شبکه سازی:

▶ شبکه سازی یا نتورکینگ، ایجاد و پروردن یک رابطه طولانی مدت و سودمند دوطرفه با افرادی است که در موقعیت‌هایی مانند یک مهمانی کوچک، یک کافه، و یک کنفرانس کاری ملاقات‌شان کرده‌اید.

▶ شبکه سازی یعنی گسترش شبکه دوستان کاری/اجتماعی



شبکه سازی چه کمکی به من می کند



- ▶ داشتن اطلاعات. اطلاعات قدرت است
- ▶ اطلاعات از افراد با نفوذ می آید
- ▶ خلق فرصت ها
- ▶ موقعیت های شغلی و حرفه ای
- ▶ دیده شدن
- ▶ دوستان بیشتر

مراحل شبکه سازی

شبکه سازی شکار یا کشاورزی؟

▶ بسط و تعداد: افراد به لحاظ تعداد کانکشن ها، تنوع کانکشن ها، کیفیت کانکشن ها

▶ حفظ و نگهداشت: آدم ها را حفظ کنی و به رابطه عمق بدهی

▶ بهره برداری

▶ پیرایش و تصفیه شبکه



مراحل بسط و توسعه

- ▶ ناحیه امن
- ▶ توجه به علاقمندی افراد
- ▶ با هر کسی با ادبیات فرد صحبت کنید



CONSTRUCTION

حفظ و نگهداشت شبکه

- ▶ صرف وقت و انرژی و هزینه (تا طرف برای شما بعدا کاری بکنه)
- ▶ ارتباطات خود را شخصی سازی کنید
- ▶ احساس مهم بودن به فرد بدهید
- ▶ روی آدم ها سرمایه گذاری کنید
- ▶ اگر درخواستی دارند که برای شما مقدوره اجابت کنید



موانع

▶ ترس از ارتباط

▶ باید برای اون فرد ارزش بیافرینید

▶ شماره یا ایمیلتون رو بدید تا فلان مبحث رو که بهش علاقه داشتید براتون بفرستیم.

▶ اون فکر میکنه داره یه ارزشی کسب می کنه



ارتباط موثر



چیستی ارتباط موثر

- ▶ ارتباط داد و ستد است، پس باید منصفانه باشد.
- ▶ کلید موثر بودن ارتباطات تنظیم آنها است.
- ▶ تنظیم روابط در جهت موثر بودن و طی کردن مسیری معین و در نهایت رسیدن به حداکثر کارایی میباشد.
- ▶ ارتباط موثر در واقع رابطه ای است که نیازها و درخواست های شما با حفظ کرامت انسانی شما برآورده می شود. در این نوع ارتباط شما و دیگران حس خوبی از این تعامل دارید



ارتباط ناموثر و پیامدها



▶ هزینه ارتباط ناموثر

▶ سوتفاهم های فراوان

▶ عدم توانایی در نه گفتن

▶ نداشتن شجاعت و جرات مندی

▶ افزایش ریسک ابتلا به اضطراب و افسردگی

ارتباط موثر و فرصت ها



▶ فواید ارتباط موثر

- ▶ افزایش توانمندی های ما از طریق ارتباطات قوی... گل زن باید تو تیمش باشه. مدرس تو جایگاه تدریس باشه
- ▶ رسیدن به خود شکوفایی
- ▶ افزایش اعتماد به نفس
- ▶ تحکیم اعتماد و رابطه
- ▶ ایجاد بانک عاطفی

بانک عاطفی

- ▶ اگر می‌خواهی رابطه‌ات پیشرفت کند، باید روی آن سرمایه‌گذاری کنی. باید بخشنده باشی نه گیرنده.
- ▶ پس تلاش کن نگرشت رو تغییر بدی و با دیدن اطرافیان این جمله را به زبان نیاور:
«چه کاری از دستت بر می‌آید؟»
- ▶ و به جای آن از جمله زیر استفاده کن:
«چطور می‌توانم به دیگران کمک کنم؟ چطور می‌توانم زندگی‌ات را بهتر کنم؟»
- ▶ حساب عاطفی دیگران را پُر کن نه اینکه دائم از آنها انرژی بگیری.



پر کردن حساب بانک عاطفی

- ▶ ✓ آیا او را تشویق کرده ام؟
- ▶ ✓ آیا اخیراً از او تعریف کرده ام؟
- ▶ ✓ آیا به علائق او احترام گذاشته ام؟
- ▶ ✓ آیا اخیراً چیزی به حساب مشترکمان واریز کرده ام یا فقط دارم از این حساب برداشت می کنم؟
- ▶ اصلاح دیگران با جملات مثبت
- ▶ «ویکتوریا خیلی خوب بودی، حرف های مفیدی برای مردم زدی، آن نکته ای که گفتم خیلی خوب بود، آن مثالی که زدی خیلی به جا بود اما اگر دفعه بعد مکث بیشتری کنی، تأثیرگذارتر باشد و از این هم بهتر عمل کنی.»
- ▶ ✓ وقتی کسی اشتباه می کند و خودش از آن باخبر است، از گاه کوه نواز،
- ▶ ✓ فرزندان را مقابل اعضای خانواده و دوستان شرمنده نکن،
- ▶ ✓ کارمندان را جلوی همکارانش تحقیر نکن،
- ▶ ✓ اگر مجبور هستی در مورد مسئله ای نظر بدهی، این کار را خصوصی انجام بده و تلاش کن آبروی آنها حفظ شود.

گذشت

- ▶ گذشت داشته باش
- ▶ شرمنده کردن یک نفر در برابر دیگران هیچ نفعی برای شما ندارد. یاد بگیر برای تجربه رفاقتی طولانی، اگر اعضای خانواده و دوستان مرتکب اشتباه شدند، صادقانه و مبنی بر اطمینان از آنها حمایت کنی.
- ▶ حتی اگر مقصر تو نیستی سعی کن گذشت داشته باشی. تمام تلاش خود را بکن تا از اعتبار افراد محافظت کنی و وقتی موقعیت اش پیش آمد کسی را شرمنده نکن.
- ▶ هر جا می رویم باید سرمایه گذاری کنیم، عادت کن بذر نیکی را در زمین زندگی مردم بکاری.

موانع ارتباط

بایدهای پیش فرض ما ▶

اگر...نشود چی؟ چه می شود اگر های منفی ▶

تمرین ▶

ده تا از اتفاقات مثبت زندگی تون ▶

چه کسی اتفاقات خوب را رقم زد ▶

ده تا از توانمندی هاتون رو بنویسید ▶

به خودتون افتخار کنید ▶

هر وقت دچار افکار نا کارآمد شدین یاد این تمرین بیفتید ▶



شروع ارتباط

- ▶ دانشمند ایرانی به نام آلبرت محرابیان
- ▶ انتقال پیام از فرمول زیر است
- ▶ ۵۵ درصد توسط زبان بدن
- ▶ ۳۸ درصد توسط لحن کلام
- ▶ ۷ درصد محتوای کلمات

اهمیت لبخند

- ▶ اثر هاله ای: با توجه به یک ویژگی جزئی از اون فرد نتیجه گیری نهایی می کنیم
- ▶ چطور از معجزه لبخند استفاده موثر کنیم؟
- ▶ اثر دوشن
- ▶ لبخند با ملایمت به طوری که مخاطب احساس کند لبخند ما فقط برای اوست نه همه
- ▶ ریلکس بودن چانه

باز کردن سر صحبت

تحقیقات نشون میدن که ما دوست داریم راجع به خودمون صحبت کنیم و بخش های پاداش مغز اینطوری فعال میشن
پس سوال پرسیدن به گونه ای باشد که طرف رو مجبور کنیم از خودش بگه
یک جمله راجع به خودم یا شرایط + یک سوال از شخص مخاطب

تمرین

فرض کنید میخوايد یک فرد خاصی ارتباط بگیرید. الان سناریوی اون رو برا خودتون بریزید

حسن جویی شیوه موثر برای برقراری ارتباط

آداب حسن جویی

حسن جویی انرژی زیادی می بره چون مغز ما ایرادها رو بیشتر میبینه. به دلایل تکاملی. مغز باید تربیت بشه که بتونه حسن هارو ببینه. اگر در فردی همه اش ایراد می بینید برای اینکه که مغز شما تربیت نشده و شما به خوبی در اون فرد نگشتید حسن جویی باید با جزیی گویی همراه باشه نه کلی گویی.

مثال بزنید تو دوست خوبی هستی... تو همیشه حرفهام رو خوب گوش میدی

یا اسم طرف باشه

صادقانه باشه

▶ حسن جویی + سوال

باز کردن سر صحبت در جمع

فرمول:

▶ راهنما،

▶ صبر،

▶ ورود به مسیر

اول روی جمع تمرکز کنید و فقط نگاهشون کنید

بدون جلب توجه وارد جمع بشید و مثلا کاری رو براشون انجام بدید یا با اونا همراهی کنید

مثلا اگر می خندن شما به آرومی با جمع بخندید یا باهاشون همراهی و همدلی کنید

اگر به نظر شما عقیده تون با اونا مخالفه برای ورود به جمع شون باهاشون مخالفت نکنید بلکه اصلا وارد جمع نشید

آداب سوال پرسیدن

- ▶ اول اطلاعات کوچکی از خودت بده و بعد بپرس: من فیزیک خوندم شما چی خوندین؟
- ▶ حس بازجویی به طرف مقابل نده. سوالات رو پشت سر هم نپرس. درسته که تو مشتاقی اما احساست رو کنترل کن
- ▶ سوالات باز با جواب های کلی نپرس چون مکالمه خفه میشه
- ▶ ترکیب سوالات باز و بسته. عجیب ترین اتفاقی که برات افتاد. با مزه ترین بهترین خاطره

انواع سوال

- ▶ سوال بسته بله و خیر. مناسب برای شروع ارتباط، انحراف بحث. کجا؟ با چه کسی، چه ساعتی، کی
- ▶ سوال باز چگونه چطور شد چطور نظرت چیه. طرف مجبور به صحبت میشه
- ▶ سوال خیلی باز

کجا برای برقراری ارتباط خوبه؟

میتینگ ▶

همایش ها ▶

ورکشاپ ها ▶

سوال: بگوئید کدام موقعیت برای ایجاد ارتباط بهتر است؟ ▶

میز غذا ▶

دستشویی ▶

میز چایو اردور ▶

در ورودی ▶

هنگام ورود و خروج ▶

شرکت در رویداد به منظور شبکه سازی

- ▶ هدف خود را بدانید
- ▶ تکلیف خود را انجام دهید:
- ▶ داشتن یک دانش نسبی در مورد فرد یا افراد هدف
- ▶ **محترمانه رفتار کنید:**
- ▶ افراد حرفه ای سرشان شلوغ است پس به وقت آنها احترام بگذارید.
- ▶ زمانی را برای جلسه انتخاب کنید که برای آنها راحت باشد
- ▶ تثبیت قرار با تلفن و ایمیل
- ▶ در طی یک ملاقات، از تکنیک های شنونده فعال بودن استفاده کنید مثل تماس چشمی، شرکت فعالانه در مکالمه
- ▶ سعی کنید از حس اشتیاقی که دارید کم نشده و خسته نشوید. بجای آن اگر لازم بود گفتگو را به زمان یک توافقی موکول نمایید.

ورود و خروج محترمانه از گفتگوها و مکالمات:

- ▶ همیشه مکالمه خود را با تماس چشمی خوب، یک لبخند و سلام آغاز کنید، و با همان ادب و نزاکت و با عباراتی مثل «خدانگهدار» یا «از دیدارتون خوشحال شدم» از مکالمه خارج شوید.
- ▶ اگر فردی میان مکالمه شما با دیگری پرید
- ▶ درست است که تازه وارد گستاخی کرده و وارد مکالمه نیمه کاره شما شده است اما بدون خروج مناسب، ترک کردن درست نیست

ارایه آسانسوری

معرفی مختصر ▶

ایجاد کنجکاوی فرد ▶

جمع بندی ▶

بلافاصله بعد از ارتباط

- ▶ برای ایجاد روابط سپاسگزار و پیگیر باشید:
- ▶ در ظرف ۲۴ تا ۴۸ ساعت بعد از رویداد با هر فردی که ملاقات کرده اید و قصد دارید با او کاری انجام دهید تماس بگیرید و پیگیر آنها باشید تا روابط شما ایجاد و حفظ شود.
- ▶ حتما به هر قولی که برای تبادل اطلاعات، منابع یا روابط اضافی داده اید عمل کنید.
- ▶ در ۲۴ ساعت بعد از رویداد متن یا نامه تشکر برای برگزار کننده ارسال کنید.
- ▶ با توقع اینکه فوراً جواب بگیرید وارد چنین رویدادهایی نشوید. ایجاد روابط به زمان نیاز دارد

چه کسانی را رها کنم؟

- ▶ افرادی که به شما اعتماد ندارند و بالعکس
- ▶ افرادی که نگاه از بالا به پایین دارند
- ▶ آدم های تقلبی و نمایشی

نکات فضای مجازی

رزومه

لینکدین

اینستاگرام

رزومه

- ▶ رزومه شامل اطلاعات شخصی، سوابق تحصیلی، سوابق شغلی، مهارت‌های زبان خارجی، مهارت‌های کامپیوتری، سوابق ترجمه یا تألیف کتاب و موارد دیگر است.
- ▶ سوابق تحصیلی
- ▶ سوابق شغلی
- ▶ مهارت‌های کامپیوتری
- ▶ مهارت‌های زبان خارجی
- ▶ عکس در رزومه
- ▶ مهارت‌های نرم
- ▶ هرگز دروغ ننویسید

نکات رزومه

- ▶ تا حد ممکن طریقه نوشتن رزومه کاری خود را تغییر دهید و آن را در یک صفحه آماده کنید، مگر اینکه سوابق قابل توجهی در زمینه کاری خود داشته باشید. در صورتی که رزومه شما دو صفحه ای است، توجه داشته باشید که حتما دو صفحه کامل و مرتبط باشد؛
- ▶ فونت رزومه را ساده و رسمی و قالب مناسب انتخاب کنید؛
- ▶ در صورت ارسال الکترونیکی رزومه، حتما فایل رزومه را با فرمت PDF ارسال کنید؛
- ▶ اطلاعات مهم را پررنگ کنید (نام، آدرس ایمیل، عنوان شغلی، دسته‌بندی‌های اصلی)؛
- ▶ همیشه یک نسخه از رزومه را هنگام مصاحبه ی شغلی همراه داشته باشید؛
- ▶ سوابق شغلی‌تان را به‌طور خلاصه و با تاریخ مشخص بیان کنید و اگر مهارتی را لیست می‌کنید، حداقل می‌بایست ۳ مثال در تأیید آن داشته باشید؛
- ▶ تخصص‌های مربوط به کامپیوتر، تکنولوژی و همچنین تجارب مربوط به کار تیمی و گروهی را پررنگ کنید؛
- ▶ هیچ اشتباه نوشتاری، دستوری یا تایپی وجود نداشته باشد؛
- ▶ اطلاعات شخصی غیرضروری (قد، وزن، سن و...) حذف شود؛
- ▶ مهمترین اطلاعات در نیمه بالایی صفحه ارائه شود؛
- ▶ علائق و مهارت‌های اجتماعی هنگام نوشتن رزومه کاری خود لیست نکنید، مگر این که به شغل مورد نظر مربوط باشد.
- ▶ سایت های رزومه ساز آنلاین: کاربوم، جاب ویژن، جابینجا، ایران تلنت

لینکدین

▶ لینکدین شبکه اجتماعی باارزشی برای ارتباطات حرفه‌ای است.

▶ رزومه آنلاین

▶ ارتباط با افراد حرفه‌ای

▶ جست‌وجو برای شغل

▶ استخدام کارکنان جدید

- ▶ URL صفحه کاربری خود را شخصی سازی کنید
- ▶ حساب کاربری تان را به روز نگه دارید
- ▶ عکس پروفایل مناسب انتخاب کنید
- ▶ بدون غلط و انگلیسی
- ▶ هیچ چیز غیرمرتبطی را حتی لایک هم نکنید
- ▶ گروه های مناسب را دنبال کنید
- ▶ کسانی را که نمی شناسید تایید نکنید

اینستاگرام

▶ پروفایل مناسب

▶ بیو حرفه ای

▶ عکس مناسب



کتاب های مفید

- ▶ برای تاین کتاب نتورکر یک دقیقه ای
- ▶ انتشارات هاروارد هم برای این که از جریان عقب نماند، کتاب [Pull](#) را درباره شبکه سازی
- ▶ نسخه بهتر خودت نویسنده جوئل اوستین