

Informacje tu zawarte są narzędziem dostarczającym inspiracji i praktycznych wskazówek do rozpoczęcia kariery. Ten przewodnik zawiera sprawdzone metody użycia w codziennych interakcjach z kolegami, menedżerami, profesjonalistami z branży, i klientami - każdy, z kim będziesz współpracować podczas swojej kariery.

O Soulaïma Gourani. W grudniu 1975 roku otworzyła oczy po raz pierwszy w zakurzonej północnoafrykańskiej wiosce Maroku, z dala od Danii, gdzie obecnie żyje. Urodziłam się w rodzinie duńsko-marokańskiej, a ja byłam inna od urodzenia - trochę jasnobrązowy outsider z kręconymi włosami wśród duńskiego rodzeństwa, które moja mama miała z poprzedniego małżeństwa. Ciepło Maroka zostało już zastąpione zimą Danii w Północnej Europie w pierwszym roku mojego życia, ale nie stałam się obywatelką Danii, dopóki nie miałam czterech lat. Przeprowadzka z północnoafrykańskiego otoczenia była tylko jedną z wielu zmian i przeniesień, które silnie wpłynęły na moje wychowanie i niezwykle życie i karierę - tak jak moje role jako walczącego outsidera i nietypowej dziewczyny podążają za mną przez całe moje życie i stają się istotnymi częściami autentycznego ja i mojego osobistego przywództwa. Jestem kimś, kogo można nazwać bezdomnym psychicznie i do tej pory nie miałam miejsca, w którym do tej pory czułabym się jak w domu. Mieszkałam w większej ilości miejsc, niż mogę zliczyć. Dlatego uważam, że jest to skomplikowane pytanie, kiedy ludzie pytają mnie: "Skąd jesteś?" Bez baśni. Historia mojego dzieciństwa nie jest dokładnie bajką. Było naznaczone mocnym, dumnym, autorytarnym i temperamentnym wychowaniem marokańskim w wąskich granicach oraz zasadniczym poglądem, że wiek jest decydujący we wszystkich sprawach i że w związku z tym rodzice są najwyższym autorytetem - a posłuszeństwo nigdy nie było jednym z moich silnych garniturów! Dlatego moje dzieciństwo było czymś, co chciałem po prostu zakończyć. Zanim zrozumiałem moje korzenie, rodzinę, kulturę, moje dziedzictwo, a zwłaszcza mojego ojca, zajmie mi to ponad trzydzieści lat. Doszedłem do tego zrozumienia dopiero po śmierci mojego ojca, kiedy odwiedziłem jego rodzinę w Maroku. Jako rodzina nigdy tak naprawdę nie osiedliliśmy się w miejscach, w których żyliśmy. Byliśmy całkiem różni od naszych duńskich sąsiadów, a dziecko może wyczuć, kiedy inni patrzą w dół. To mnie bardzo mocno zaznaczyło i niestety znalazłem się urażony własnymi korzeniami. Przez wiele lat ciężko mi było pogodzić się z faktem, że jestem tylko w połowie Dunką. Nie chciałam nauczyć się mówić po marokańsku, a ja nie chciałam widzieć się jako pół-Dunka. Dlatego nie rozumiałam swoich korzeni. Jako dziecko często czułam się zakłopotana swoim pochodzeniem. Moje imię, nazwisko, kolor - wszystko kwestionowałam. Mój marokański ojciec nie pasował dokładnie do nieciekawych duńskich miast swoją ciemną skórą i różnymi cechami w połączeniu z jego impulsywną i bezpośrednią osobowością. Teraz rozumiem, że mam wrodzony dar i że moja różnorodność jest atutem.

Niezwykle ambitna

Jestem i zawsze byłam bardzo ambitna, ale nikt nie spodziewał się, że zajdę daleko w życiu. Nikt po duńskiej stronie mojej rodziny nigdy nie ukończył szkoły średniej. Nigdy nie doświadczyłem żadnego wsparcia w stosunku do moich ambicji. W klasie 4 mój nauczyciel powiedział mi nawet, że powinnam obniżyć moje ambicje, ponieważ najprawdopodobniej nie dotrę zbyt daleko, ponieważ byłam dziewczyną, ciemną o imieniu Soulaïma. To doświadczenie dało mi jeszcze silniejsze pragnienie, by celować wyżej.

Trzynastoletnia dziewczyna zaginęła. . .

W czasie mojego dzieciństwa byłam naprawdę outsiderem - inną ciemnoskórą dziewczyną w "białym getcie" wśród poważnych wieśniaków. Wcale nie pasowałam. Nawet przez krótsze okresy doświadczałam bycia prześladowaną w szkole przez moich kolegów z klasy. Różniłam

się przez cały czas, spędzam wiele godzin w spokoju z mnóstwem emocji, których nie mogę podzielić się z innymi. Wszystko we mnie krzychało, spakowałam rzeczy i uciekłam z domu. Zgłoszono, że zaginęłam w gazetach: zaginęła 13-letnia dziewczynka. Wysłano mnie do placówki dziecięcej, gdzie szybko scharakteryzowano mnie jako bystrą i dobrze funkcjonującą. Zaproponowano mi opiekę rodzinną, a później przeniosłam się do instytucji młodzieżowej. W kontekście duńskim było to nietypowe i trudne wychowanie, które z pewnością nie uczyniło mnie oczywistym dla kariery zawodowej z uznaniem krajowym i międzynarodowym, jakie mam dzisiaj. Po ukończeniu szkoły handlowej w wieku dwudziestu lat przeniosłam się do Szwajcarii, szukając nowych doświadczeń. Zaczęłam jako technik eksportowy. Studiowałam przez cztery lata, a przez te lata kontynuowałam praktyki w Luksemburgu i Norwegii. Poznałam mojego męża, gdy mieszkaliśmy i studiowałam w duńskim mieście Odense. To było prawie dwadzieścia lat temu. Po rozpoczęciu kariery zawodowej świat biznesu zaczął zauważać tę energiczną, ambitną i pracowitą osobę. Wbrew wszelkim przeciwnościom, Soulaïma Gourani powoli stała się rozpoznawalna przez ludzi, a następnie zaczęłam pracować na ekscytujących stanowiskach pracy dla renomowanych firm światowych. Przechodziłam od jednej pracy do następnej. Ukończyłam studia MBA w 2007 roku. Czternaście dni później urodziłam nasze pierwsze dziecko; a wiosną 2009 r. mieliśmy drugie dziecko - tym razem dziewczynę.

Szczęście można odczuć i należy je docenić.

Dziś jestem szczęśliwa - zaakceptowałam i cieszę się moim losem jako inspirujący prowokator i dyskutant współpracujący z największymi i najbardziej wymagającymi firmami na świecie. Jestem właścicielką firmy i świetnie się czuję, będąc najwyższą władzą w moim życiu. Jestem bardzo świadoma, kiedy czuję się szczęśliwa, ponieważ szczęście nie było stałym czynnikiem w moim życiu. Moje przeciwności i zmagania stały się dla mnie ważnymi motywatorami. Moje motto brzmi: "Nie mogę zmienić mojego dzieciństwa, ale mogę docenić, że to się skończyło" i "Nie jest ważne, skąd pochodzisz, ale ważne jest, dokąd zmierzasz." Twoja kariera i życie osobiste polegają na posiadaniu odwagi i umiejętności wykorzystania szans, które napotkasz. Uważam, że ludzie mogą zdecydować się na sukces i osiągnąć podstawowe cele dzięki ciężkiej pracy.

Szczęście czy ciężka praca?

Prawdopodobnie myślisz, że musisz mieć szczęście, aby odnieść sukces w karierze. Szczęście jest tylko częścią tego planu. Są cztery istotne czynniki w tworzeniu udanej kariery:

WIZJA

Jeśli nie masz wizji, nie wiesz, dokąd się wybierasz i jakie zasoby (pieniądze, ludzie, energia itp.) będą ci potrzebne. Przyszłość przyjdzie niezależnie od tego, więc równie dobrze możesz ją stworzyć. Wizja jest kluczowa dla znalezienia właściwego kierunku w Twojej karierze i życiu.

Czy wiesz, gdzie chcesz iść?

Ważne jest, aby odłożyć na bok czas na stworzenie planu i znalezienie czasu i spokoju, by pomyśleć o tym, czego naprawdę chcesz. Nie próbuj ustawiać swoich prawdziwych celów, gdy jesteś w stresującym i wypełnionym ciśnieniem środowisku, ponieważ twój mózg nie działa

bardzo dobrze w tych warunkach. Trzeba mieć poczucie jasności, aby podejmować właściwe długookresowe decyzje strategiczne. Jeśli jesteś zestresowany, bardzo trudno jest oderwać się od codziennych zajęć i studiować rzeczy z lotu ptaka - co jest konieczne, gdy próbujesz wymyślić jakieś dobre pomysły na temat twojej pożądanej przyszłości.

Moja rada jest taka, że znajdujesz spokojne miejsce, w którym nie można przeszkadzać. Wizja nie musi być szczegółowym planem i nie musisz się martwić, czy twoja wizja jest realistyczna. Wizja powinna obejmować cele zawodowe, społeczne lub duchowe. Powinieneś zdefiniować wizję dotyczące twojego poziomu zaangażowania, jakości twojej pracy, twoich kompetencji, twojego rozwoju, twojej sieci i twojego wizerunku. Możesz na przykład wyobrazić sobie, że staniesz się najbardziej wpływową osobą w branży X lub Y, zarabiając ponad 2 miliony dolarów rocznie, otrzymując Pokojową Nagrodę Nobla, a nawet coś bardziej przyjemnego. Niezależnie od tego, jaka jest Twoja wizja, powinna ona być dla ciebie ambitna i ważna.

WSKAZÓWKA: Twoja wizja przedstawia największą rzecz, jaką możesz sobie wyobrazić w swoim życiu. Wizja musi być wspaniałym celem, który sprawi, że będziesz szczęśliwy i zmotywowany. Następnym krokiem jest opisanie, jak się poczujesz, gdy wypełnisz swoją wizję. Osiągnięcie swoich celów bez pomocy innych osób jest prawie niemożliwe, dlatego powinieneś dokładnie rozważyć, kogo należy zaangażować. Moja dziesięcioletnia wizja nazywa się 3, 6, 9, 10. Oznacza to, że wiem, gdzie chciałbym być, gdy skończę czterdzieści pięć lat. Moja wizja jest tak jasna, mierzalna i łatwa do komunikowania się, że każdy może ją zrozumieć i przyczynić się do niej. Kiedy spełnię swoją wizję, oczywiście zdefiniuję nową wizję, do której będę dążyć.

ODWAGA WYKONYWANIA

Istnieją miliony doskonałych pomysłów, które nigdy nie zostaną zrealizowane, ponieważ chociaż wiele osób ma świetne pomysły, tylko nieliczni mają wszystko, aby je urzeczywistnić. Potrzebujesz odwagi, by zrealizować swoje pomysły. Ale czym jest odwaga? Amerykański filozof Henry D. Thoreau w XIX wieku powiedział, że "masa ludzi prowadzi życie w spokojnej desperacji". Oznacza to, że większość z nas nie ma odwagi, aby żyć życiem, o którym marzymy. Posiadanie odwagi, by realizować nasze marzenia, pomimo świadomości, że ryzykujemy porażką, jest prawdopodobnie największą formą odwagi. Kiedy myślisz, że wśród dziesięciu najlepszych rzeczy, których ludzie żałują na łożu śmierci, nie żyją własnym życiem, wtedy naprawdę zdajesz sobie sprawę, jak ważna jest odwaga.

WYCZUCIE CZASU

Musisz także wiedzieć, kiedy czas jest odpowiedni do realizacji twoich pomysłów i planów. Tu moje doświadczenie jest idealne. Czas istnieje, ale czasami wystarczy nadać mu trochę kuksańca! Nie siedź i nie czekaj, aż rzeczy wpadną na swoje miejsce.

SZCZĘŚCIE

To tutaj pojawia się notoryczne szczęście. Szczęście, szczęście i znowu szczęście. Co to jest szczęście? Szczęście to coś dobrego dziejące się z człowiekiem przez przypadek. Zygmunt Freud był zdania, że wiara w szczęście była spowodowana pragnieniem ludzi, aby nie brać osobistej odpowiedzialności za swoje wybory. Im więcej o tym myślę, tym bardziej zdaję sobie

sprawę, że tak, czasami miałem szczęście. Szukałam w sytuacjach lub szukałam sytuacji, minionych miejsc, skontaktowałam się z ludźmi lub wykorzystałam szanse, które później okazały się ważne dla mojego sukcesu - ale jeśli jest to spowodowane szczęściem, to jest to również połączenie następujących :

- Ciężka praca
- Skupienie
- Odwaga
- Sieć

Co sądzisz, co jest ważne dla osiągnięcia sukcesu?

Musisz przewidywać przeciwności

Nie można uniknąć przeciwności. Ważne jest, jak radzisz sobie z przeciwnościami. Czy poddajesz się, czy czynią cię silniejszym? Przeciwności czynią mnie silniejszym. Przez całe moje wychowanie wypracowałam pewne cechy i techniki przetrwania, które nadal odgrywają ważną rolę w moim dążeniu do sukcesu w mojej dzisiejszej karierze. Fundament mojego osobistego przywództwa, moich wartości, mojego zainteresowania i poczucia odpowiedzialności można śledzić w drodze do mojego trudnego dzieciństwa. Dni trudów zostały przekształcone w coś bardzo pozytywnego. Muszę jednak przyznać, że jako dorosła musiałam nauczyć się cieszyć życiem, odpoczywać i tworzyć bardziej humanitarne warunki pracy dla siebie. Muszę przyznać, że musiałam bardzo ciężko pracować, aby przełamać schematy i przekonania, które nosiłam. Musiałam zmienić przekonanie, że wszystko, co robisz, musi być albo bolesne, albo co najmniej bardzo trudne. Tylko dlatego, że coś jest naprawdę trudne lub prawie niemożliwe, nie oznacza to, że zawsze powinienem zaakceptować to zadanie. Moją długą tradycją było podejmowanie niemożliwych projektów - po prostu wyzwanie dla siebie do maksimum. Dzięki temu podejściu nie osiągnąłem bezwarunkowego sukcesu we wszystkim, co zrobiłem. Jednak było to wspaniałe doświadczenie edukacyjne. Chciałabym dać ci możliwość skorzystania z kilku skrótów, oferując ci dostęp do najlepszych porad, które otrzymałem, poznałem i doświadczyłem przez te wszystkie lata.

Czasy się zmieniają

Niedawno można było przewidzieć czyjąś przyszłą wypłatę na podstawie ich wyników w pracy. Czasy się zmieniają; odchodzimy od koncepcji, że samo wysokie IQ oznacza udaną karierę. Przeciwnie, posiadanie wysokiego ilorazu inteligencji prawie stało się przeszkodą w sukcesie zawodowym, ponieważ firmy dążą do czegoś więcej niż intelektualnej. Podmioty i menedżerowie szukają osoby, w której mogą zaufać. Ten trend doceniania zaufania ponad wiedzę i inteligencję zostanie zintensyfikowany wraz ze wzrostem złożoności świata. Zaufanie stanie się najważniejszym warunkiem wzrostu we wszystkich organizacjach.

Indywidualizm jest atutem firmy

Obecnie w zarządzaniu dzieje się coś ekscytującego. Coraz częściej osoby charyzmatyczne są cenionymi pracownikami. Stanie się coraz bardziej akceptowanym, by być sobą, autentycznym

i osobistym. To jest naprawdę dobre, ponieważ teraz jest twój czas, by błyszczeć! Wcześniej oczekiwano, że pracownicy będą ludźmi firmy, oddanymi firmie bez skupienia się na sobie lub swoim życiu osobistym. Dziś życie zawodowe i prywatne są ze sobą powiązane; osobiste historie pobudzają identyfikację z innymi. Coraz częściej młodzi ludzie chcą pracować dla firm i menedżerów, którzy rozumieją i doceniają fakt, że pracownicy, którzy żyją pełnią życia, mają dobrą pozycję, aby wnieść pozytywny i twórczy wkład w firmę.

Umiejętności "miękkie" są bardzo poszukiwane

Czy zamierzasz odnieść sukces? Wtedy powinieneś zrozumieć, że twoja specjalistyczna wiedza musi być połączona z umiejętnością współpracy, motywowania i komunikowania się z innymi ludźmi. Wielu mniej wykształconych i "samodzielnie stworzonych" ludzi radzi sobie znacznie lepiej w świecie biznesu, niż można się było spodziewać, mimo że ich iloraz inteligencji jest przeciętny. Osoby te mogą wzbudzić zaufanie do innych i mogą skłonić innych do wyrażenia z nimi zgody. Mogą sprzedać dobry pomysł i zachęcić ludzi do wspierania ich, a także pomysły i sugestie. Młodzi profesjonaliści, którzy są poszukiwani wiedzą, że inteligencja emocjonalna jest jedną z trzech najsilniejszych i najbardziej poszukiwanych kompetencji. Pozostałe dwa to uczciwość i kreatywność. Współczynnik emocjonalny (EQ) jest miarą tego, jak efektywny jest sam proces rozumienia siebie i innych w celu dostosowania się do najbliższego otoczenia i radzenia sobie z nim, aby skutecznie sprostać wymaganiom środowiskowym. Pracownicy, którzy posiadają i stale rozwijają swoje EQ, uczciwość i kreatywność, zwiększą swoją wartość dla swoich menedżerów, firm i klientów. Dobry przywódca musi zrozumieć siebie, aby zrozumieć innych. Do 2015 r. trzy do czterech pokoleń będzie współpracować. W 2020 roku będzie to około pięciu pokoleń. To będzie pierwszy raz, kiedy wiele pokoleń będzie żyć i pracować razem. Ogromnym wyzwaniem będzie wzajemne zrozumienie i wyciągnięcie z tego jak najlepszego wzajemne różnice, mocne strony i wyzwania. W wielu organizacjach nadal istnieje wiele niewiedzy na temat przyciągania, zatrzymywania i rozwijania pracowników różnych pokoleń. Ma to dobry powód, ponieważ nie ma jednego przepisu. Wiek, różnorodność i zrozumienie pokoleniowe to Twój, Twój szef i kolejne wielkie wyzwania Twojej firmy. Stawia to ogromne wymagania dla twojego ogólnego EQ. Ludzie stali się mniej autorytarni niż przedtem. Liczba młodszych pracowników jest mniejsza niż liczba bardziej dojrzałych pracowników. Ludzie podążają za tymi, którym ufają i słuchają tych, którzy robią rozsądne rzeczy. Stwórz coś sensownego lub znaczącego, jak zwykle podkreślam. Twoje EQ jest tam - tak niewiarygodnie centralne. Użyj go, jeśli chcesz, aby ludzie słuchali i podążali za tobą. Można ostatecznie zaakceptować, że iloraz inteligencji danej osoby nie może być użyty do przewidywania sukcesu danej osoby, ani w życiu osobistym, ani w biznesie - jest to realizacja, która uczyniła z Daniela Golemana wielokrotnie nagradzanego autora. W mojej ostatniej pracy z moją książką *Przejmij władzę nad swoją karierą*, potwierdziłem, że nie ma korelacji między tym, jak mądrzy ludzie są i jak odnoszą sukcesy. Po dziesięciu latach od mapowania menedżerów i ich umiejętności biznesowych w budowaniu, rozwijaniu i rozwijaniu profesjonalnych relacji, stwierdzam, że EQ jest ważniejsze niż inne cechy osobowości i przekracza IQ jako najważniejszy czynnik w osiągnięciu sukcesu w biznesie i życiu.

Twoja kariera dotyczy relacji

W trakcie swojej kariery spotkasz wielu ludzi. Niektóre z nich będą miały pozytywny i ogromny wpływ na twoją karierę. Niemożliwe będzie przewidzenie, kim będą ci ludzie. Najważniejsze to wiedzieć, jak rozwijać, zarządzać i pielęgnować relacje biznesowe. Bycie lub stanie się komfortowym poznawaniem nowych ludzi to umiejętność, którą musisz opanować, aby odnieść sukces. Oto kilka kluczowych elementów, które poprawią twój sukces w relacjach:

- Twoja osobowość spowodowana przez twoje EQ (twoje EQ zarządza wzajemnym zaufaniem i chemią między tobą a innymi)
- Twoja obecna baza zasilania (twoja istniejąca sieć)
- Twoje obecne i przyszłe umiejętności (twój potencjał)
- Identyfikacja, co druga osoba może uzyskać ze związku (nie chodzi tylko o ciebie)

Najważniejsze pytanie brzmi: czy wzbudzasz zaufanie u innych. Ich zaufanie zależy od tego, co wiedzą o tobie i twoim życiu. Jaką osobistą historię chcesz udostępnić? Jakie pytania zadajesz, aby pomóc innym otworzyć się przed tobą i porozmawiać o tym, co leży w ich sercach? Możesz mierzyć siłę związku w zależności od tego, ile razy osiągnąłeś porozumienie między sobą, liczbę osobistych historii, które się ze sobą wiążą, oraz to, jak dobrze się znasz i pozostaniesz ze sobą w czasie. Networking polega na sprzedaży opartej na wartościach. Jeśli chcesz osiągnąć wyniki, musisz być dobry w sprzedaży. Czy masz świetny pomysł, jedną kluczową kwestię, czy po prostu chcesz być pracownikiem w firmie? Niezależnie od sytuacji, musisz nauczyć się sprzedawać. Nazywam to sprzedażą opartą na wartości (sprzedajesz siebie, swoje pomysły i kluczowe kwestie). Pomyśl o tym jako o handlowej wiedzy i umiejętnościach. Jesteś kupcem, a inni mogą kupować od ciebie lub od konkurencji. Czy widzisz wszystkich swoich interesariuszy jako swoich klientów? Jeśli chcesz osiągnąć coś w swojej karierze, musisz jasno komunikować się, aby ludzie mogli Cię zrozumieć i pamiętać. Rozważ następujące stwierdzenia. Ile możesz odpowiedzieć TAK?

1. Czy pozostawiasz wrażenie na innych ludziach, czy też łatwo zapominają o tobie wkrótce po tym, jak cię spotkają?
2. Czy ludzie kontaktują się z tobą, czy też często wkładasz wysiłek w relacje?
3. Kiedy ludzie cię widzą, czy się uśmiechają i witają, czy ledwie na ciebie patrzą?
4. Czy ludzie pamiętają twoje imię?
5. Czy ludzie pamiętają, co powiedziałeś, gdy byłeś ostatni razem?
6. Czy ludzie ufają lub nie ufają Tobie? Czy inni ludzie polecają Cię osobom w ich sieci?
7. Czy możesz dołączyć do ekscytujących zadań, spotkań i wydarzeń?

To, jak dobrze rozwijasz i utrzymujesz sieć kolegów, profesjonalistów z branży, doradców i klientów, jest decydującym czynnikiem sukcesu w twojej karierze. Rozpocznij na wczesnym etapie rozwoju kariery i poprawa umiejętności pracy w sieci.

Zaufanie jest kluczowe

Zaufanie to podstawa relacji. Bycie godnym zaufania jest poszukiwaną jakością, niezbędną w twojej karierze. Aby zbudować zaufanie, musisz nawiązać dialog z innymi ludźmi i mieć świadomość tego, jak jesteś postrzegany. Rozumiemy, że żyjemy w społeczeństwie opartym na sieciach społecznościowych, co oznacza, że polegamy na relacjach, aby osiągnąć sukcesy indywidualne i organizacyjne. Twoja umiejętność budowania zaufanych relacji z ludźmi, którzy są lojalni wobec ciebie i wobec których jesteś lojalny, jest warunkiem wstępnym uzyskania dostępu do kontaktów, umów, wpływów i informacji. Firmy coraz częściej wybierają pracowników, którzy są niezapomniani i godni zaufania, ponieważ będzie to korzystne dla wyników firmy. Twoje umiejętności zawodowe i wiedza nie są już kluczowymi czynnikami decydującymi. Twój menedżer i Twoja firma chcą wiedzieć coś o tym, jak i przez kogo możesz zwiększyć swoją wiedzę. Uznają to jako predyktor sukcesu w firmie. Po przeczytaniu duńskiego filozofa Søren Harnéna Klausens, dotyczącego wiedzy i społeczeństwa wiedzy, zainspirował mnie do podzielenia się kilkoma punktami i moimi myślami. Od lat 90. wielu naukowców i filozofów próbowało zdefiniować, co oznacza bycie częścią społeczeństwa opartego na wiedzy. Środowisko pracy społeczeństwa wiedzy charakteryzuje niezdolność pracownika do łatwego radzenia sobie ze wszystkimi aspektami wykonywanej pracy ze względu na coraz większą złożoność. Według Søren Harnow Klausena, znajdujemy się w fazie "nowego kapitalizmu".

Biznes oparty na zaufaniu.

W ciągu najbliższych pięciu do dziesięciu lat coraz bardziej będziemy uznawać, że musimy się specjalizować i stać się znani jako społeczeństwo wiedzy i zarządzania. W kraju takim jak Dania wzrost nie może już pochodzić z produkcji towarów. Nie możemy konkurować ceną ani jakością. W ciągu następnych pięciu lat firmy wykorzystają swoją wiedzę na temat zarządzania zasobami ludzkimi, aby wyprzedzić swoich najważniejszych konkurentów na globalnym rynku. Słowa kluczowe to zarządzanie, zaufanie, wiedza i sieci. Co to dla ciebie oznacza? W ciągu następnych kilku lat najcenniejszym zasobem będzie zdolność do ufania innym. Jakość ta stanie się najbardziej poszukiwaną kompetencją zarówno dla menedżerów, jak i organizacji. Ograniczeniem jest to, że gdy zaufanie zostanie utracone, bardzo trudno jest je odzyskać, jeśli kiedykolwiek uda się je odzyskać. Zaufanie polega na tym, że można zaufać innym ludziom i wiedzieć, jak zareagują, gdy pojawią się problemy. Zaufanie ma wiele wspólnego z przewidywalnością. Otwarte, uczciwe, konsekwentne i przewidywalne jednostki prawie zawsze wzbudzą zaufanie. Dlatego ludzie wiedzą, że zasady nie ulegną zmianie nagle, a to spowoduje, że będą bardziej skłonni do podejmowania ryzyka i pójdą o krok dalej, aby pracować z Tobą i pomóc Ci osiągnąć cele i cele Twojej organizacji.

Zaufanie jako fundament

Dwoje ludzi, którzy pracowali nad rozwojem osobistych i zawodowych relacji opartych na zaufaniu, może łatwo uzyskać obopólne korzyści płynące ze związku, niż gdyby skupiały się wyłącznie na produktach, uzasadnionych sprawach i formalnościach jako podstawę ich interakcji. Badania pokazują, że ludzie kupują towary, pomysły i produkty od osoby, gdy w relacji są trzy aspekty:

· *Zaufanie*. Klienci muszą czuć, że mogą na ciebie liczyć i że to, co widzą i słyszą, otrzymują (jesteś autentyczny).

· *Prywatność*. Co mówi, pokazuje i myśli pozostają między tobą a tą osobą. Musi istnieć wzajemna poufność między wami; wymaga to także oddania czegoś w tym związku, które jest zarówno profesjonalne, jak i nieformalne.

· *Opieka nad*. Aby być w stanie czuć się pod opieką, ludzie muszą mieć autentyczne poczucie, że są zainteresowani, aby odnieść sukces i regularnie wydatkują wysiłek, aby pomóc im osiągnąć swoje cele.

Musisz mieć czynnik informatyczny

Wiedza ma być udostępniana

Rozpoczynając karierę zawodową, zastanów się: co dobrego może zrobić twoje wysokie IQ, jeśli nikt nie wie, co masz do zaoferowania? Musisz rozpowszechnić swoją wiedzę poprzez artykuły, blogi, wykłady, media społecznościowe itp., aby ludzie mogli je odkryć co wiesz i co możesz zrobić. Skromność nie jest najlepszą polityką! Musisz więc dokładnie przemyśleć, jak możesz przekazać swoje umiejętności światu. Wiedza zawsze była i pozostanie pożądanym towarem. Powinieneś zadać sobie pytanie: Czy mam regularny zwyczaj dzielenia się moją wiedzą z ludźmi, których spotykam? Kiedyś byli w stanie zachować swoją wiedzę dla siebie i zostać nagrodzeni jako specjalista, ale dziś nikt nie chce pracować z kimś, kto nie rozpowszechnia swojej wiedzy. Sukces firmy zależy od pracowników, którzy dzielą się swoją wiedzą. Dla firm jest zbyt drogie i ryzykowne, aby mieć pracowników, którzy nie hojnie dzielą się swoją wiedzą. Rzeczywistość jest taka, że wiedza jest cenna tylko wtedy, gdy jest dzielona. Ponadto pewne rodzaje wiedzy charakteryzują się niepewnym okresem przydatności do spożycia. Praktycznie niemożliwe jest przewidzieć, kiedy konkretne typy wiedzy staną się bezwartościowe, ale tak się stanie! Z doświadczenia wiemy, że obecne technologie komputerowe staną się nieistotne, że konkretna próbka środka czyszczącego nie będzie już najlepszy w czyszczeniu podłóg, a wczesne procesy produkcyjne staną się nieaktualne. To samo dotyczy wiedzy. Dlatego powinieneś zastanowić się krytycznie, jak często zwiększasz swoją wiedzę, a także źródła swojej nowej wiedzy i inspiracji. Przydatne i szanowane źródła są dostępne dla tych, którzy długo i wystarczająco długo szukają. Dostęp do wiedzy przyczyni się do podtrzymania rozwoju Twojej kariery. Co ważniejsze, w jaki sposób zastosujesz swoją wiedzę, określisz stopień swojego sukcesu. Jeśli regularnie będziesz dzielić się swoją wiedzą z innymi, będziesz postrzegany jako osoba do kontaktu, gdy informacje i wgląd jest potrzebny. Nie bój się dzielić swoją wiedzą; dzięki temu pomaga zwiększyć wartość rynkową. Wadą utrzymywania twojej wiedzy w "bliskości klatki piersiowej" jest to, że ludzie będą mieli tendencję do nie dzielenia się swoją wiedzą z tobą i że będziesz coraz mniej kompetentny niż osoba, która hojnie dzieli się swoją cenną wiedzą. Jeśli trudno ci będzie dzielić się wiedzą, trudno będzie ci ją sprzedać - twoja wiedza będzie bezużyteczna. Jako świeżo upieczony absolwent college'u twoja nowo nabyta wiedza jest ważna tylko w bardzo krótkim okresie czasu, a następnie jest wypierana przez nowszą wiedzę. W rzeczywistości twoja wartość rynkowa jest trudna do utrzymania na podstawie papieru z instytucji edukacyjnej lub miejsca pracy. Obowiązkiem jest ciągłe zwiększanie swojej wiedzy i dzielenie się nią hojnie. Osobiste

zainteresowanie i zaangażowanie to kluczowy czynnik. Czy jesteś w firmie, która coś sprzedaje, czy też jesteś w sytuacji, w której musisz przekonać innych o czymś? Czy jesteś zależny od wsparcia innych osób? Jeśli tak, przeczytaj uważnie. Zbyt wielu ludzi uważa, że ich zadaniem jest zachować chłodną, obiektywną odległość od otoczenia, na przykład swoich klientów i współpracowników, wierząc, że powinni pozostać bezstronnym mediatorem faktów. Zbyt wielu profesjonalistów uważa, że najlepiej służą swojej karierze i interesom swojej firmy, ponieważ są oderwani i uważają za nieprofesjonalne zaangażowanie się osobiście. Uważają, że osiągnęli lub osiągną sukces ze względu na ich obiektywne, bezosobowe i zorientowane na transakcje relacje z klientami, współpracownikami i partnerami. Uważam, że pomimo tej praktyki osiągnęli sukces; w przeciwnym razie prawdopodobnie osiągnęliby jeszcze więcej w krótszym czasie. Słyszałem, jak ludzie mówią, że zostawiają swoją osobowość u drzwi, gdy wchodzi do miejsca pracy. Jest to błędna "mądrość". Chodzi mi o to, że niezbędne jest osobiste zaangażowanie, czyli jak dobrze rozumiesz siebie i innych, aby dostosować się do najbliższego otoczenia i aktualnych wymagań. Jest to bezpośrednio rozszerzenie twojego EQ i przyspieszy twoją karierę. Aby pomalować wyraźny obraz, spróbuj wyobrazić sobie profesjonalistę, który szuka najbardziej bezinteresownego doradcy, partnera lub sprzedawcy - mało prawdopodobne. Ludzie biznesu chcą poczuć, że osoba, z którą rozmawiają, martwi się o nich jako o osobę, a nie o zwykłe interesy biznesowe. Spróbuj i pamiętaj, kiedy po raz ostatni czułeś, że Twój menedżer bankowy, dentysta lub księgowy był zainteresowany Tobą osobiście. i uważny poziom. Być może będziesz musiał zagłębić się głęboko w swoją pamięć. To było dobre uczucie, prawda? To uczucie dawało ci ochotę zadzwonić do nich następnym razem, gdy miałeś problem lub nawet polecić innym. Jeśli możesz tworzyć relacje oparte na zaufaniu z klientami, współpracownikami i menedżerami, będziesz mieć unikalną platformę dla swojej kariery. Będziesz wtedy stanowić niezwykle cenny zasób dla firmy, w której pracujesz lub którą zarządzasz, ponieważ zwiększasz wartość marki i tworzysz lojalność. Istnieje także bardziej komercyjna korzyść dla budowania relacji opartych na osobistym zaangażowaniu - im głębszy i pełniejszy jest twój związek, tym dłużej trwa relacja; a zatem można uzyskać więcej zarobków. Podjęcie osobistego zainteresowania tym, czego doświadczasz podczas swojej kariery, nie oznacza, że Twój profesjonalizm zostanie naruszony. Twój profesjonalizm zawsze będzie twoim biletem wstępu. Przedstawienie siebie jako autentycznego, godnego zaufania profesjonalisty pomoże ci stworzyć długotrwałe relacje. Czasami możesz znaleźć się w sytuacji, w której nie możesz obsłużyć wszystkich klientów lub nie możesz być wszystkim dla wszystkich. Faktem jest, że czasami osobista chemia pomiędzy osobami nie nadaje się do podtrzymywania owocnych relacji zawodowych. Nie zniechęcaj się tym rzadkim zjawiskiem. Poczujesz większą satysfakcję z pracy, kreatywność, rozwój i synergię z lojalnymi klientami, których masz i wieloma nowymi, które dostaniesz! Pozostaje tylko myśleć o tym, jak pracować z relacjami. Staraj się być introspektywnym w trakcie swojej kariery. Nie wahaj się zadawać sobie celnych pytań: Jak bardzo jestem zaangażowany w kontakt z moimi klientami, klientami i partnerami? Jak wyrazić moje osobiste zainteresowanie? Co mogę zrobić, aby poprawić moją zdolność łączenia się z nimi? Istoty ludzkie kierują się emocjami EQ (iloraz emocjonalny) mierzy inteligencję emocjonalną, czyli umiejętność oceny tego, co dzieje się z tobą emocjonalnie. Większość z nas pracuje w pracy, której obowiązki są większe niż w poprzednich. Specjaliści są zmuszani do szerszego i szerszego zakresu swoich możliwości. Nawet pozycje, które wcześniej zostały skategoryzowane jako najlepiej dostosowane do zamkniętych i zorientowanych

wewnętrznie osób, zależą od współpracy i kontaktów międzyludzkich. Wiele badań dotyczących neuropsychologii sugeruje, że nasze emocje mają swoją własną logikę i że nasze decyzje biznesowe nie są całkowicie racjonalne. Cały czas staramy się sprawiać wrażenie, że działamy w oparciu o analizę, logikę i racjonalne uzasadnienie. EQ można sprowadzić do intuicji, współczucia, empatii, samoświadomości, umiejętności społecznych, zdolności do kontrolowania i samokontroli, i nasze zrozumienie innych. Pisząc tę książkę skontaktowałem się z jednym z czołowych headhunterów w Danii, i powiedział mi, że regularnie testują EQ wszystkich swoich rekrutów. Zasadniczo uważa, że menedżerowie rozumieją to sami i są w zgodzie z ich stanami emocjonalnymi, często są tymi, którzy dobrze rozumieją innych. Wszyscy rodzą się z pewnym temperamentem, który wpływa na nasze EQ. Na szczęście każdy może poprawić swój EQ. Ponieważ twoje EQ zmienia się przez całe twoje życie, powinieneś sprawdzić się regularnie. Szybki test może zawierać następujące pytania:

- Czy jesteś porywczy lub opanowany?
- Czy denerwujesz się szybko lub rzadko?
- Czy wyrażasz swoje uczucia?
- Czy żywisz urazę od dłuższego czasu, czy szybko się z tym pogodziłeś?

Twoja odpowiedź może dobrze wskazywać, ile jesteś świadom swoich emocji i jesteś w stanie je opanować. Eksperci w dziedzinie psychologii twierdzą, że ludzie o wysokich EQ mają cztery ważne cechy:

- Integralność
- Odpowiedzialność
- Odwaga
- Absorpcja

Aby podnieść poziom EQ, musisz zaakceptować fakt, że nie możesz po prostu przeczytać o tej sprawie. Musisz wyjść i ćwiczyć, a nie bać się popełniać błędów. Twoje wysiłki i talenty powinny być praktykowane i nieustannie oceniane. Musisz nieustannie się rozwijać - nie ma linii końcowej. Praca nad ulepszeniem EQ to trwający całe życie proces bez linii mety. Wszystkie osoby, które spotkasz podczas swojej kariery, są tak indywidualne, jak Ty. Ponieważ będziesz musiał zmierzyć się z pracą z różnymi osobowościami, nieustannie rozwijaj swoje EQ. Musisz przygotować się na trwający całe życie maraton, w którym musisz rozwinąć następujące elementy:

- Twoje umiejętności społeczne
- Twój pozytywny stosunek do innych ludzi
- Rozszerzanie strefy komfortu
- Twoje zdrowe podejście do siebie
- Twoje efektywne podejście do życia

Napotkasz nowe problemy, nowe relacje, nową technologię i tym podobne. Ale pytanie brzmi: jak sobie radzisz z tymi zmianami? Twoja reakcja jest niczym innym, jak nabytym nawykiem, z którym zdecydowałeś się żyć! Twój czas jest lepszy wydać na opiekę nad klientami, siecią lub umiejętnością nawiązywania relacji opartych na zaufaniu, a nie na gonieniu kolejnego profesjonalnego poświadczenia. Następnym razem, gdy spotkasz inną osobę, postaraj się być interesujący i zainteresowany- to da ci lepsze wyniki niż jakikolwiek przemówienie ,które możesz kiedykolwiek napisać.

Pasja przebija doświadczenie

Z mojego doświadczenia wynika, że ludzie nie pamiętają ludzi z pasją - ludzi z siłą penetracji. Połączenie pasji i energii jest silniejsze niż tylko umiejętność akademicka. Czy jesteś jednocześnie utalentowany i akademicki? Jeśli tak, jesteś oczywiście w naprawdę mocnej pozycji. Posiadanie obu cech maksymalizuje twój potencjał i pozwala innym zobaczyć Twoją autentyczność! Prawdziwi ludzie są dumni z tego, co robią, demonstrując swoją pasję. Dlatego ważne jest, abyś angażował się w pracę, do której masz pasję i wykonujesz ją energią. Pasja tworzy pozytywną energię, a dwie stały się wartościowymi i pożądanymi atrybutami, ponieważ przynoszą rezultaty. Czy masz wątpliwości? Może to cię przekona. Zastanów się, jak często oceniasz osobę na podstawie jej energii i charyzmy. Wrażenie, które odejdiesz, będzie miało bardziej trwały efekt niż to, co powiedziałeś lub zrobiłeś. Pomyśl o tym, jak reagujesz, gdy spotykasz kogoś, kto jest entuzjastyczny, energiczny, poinformowany i podekscytowany. Są zaraźliwe, a ty lepiej pamiętasz tę osobę niż kogoś, kto jest cichy i bojaźliwy. Energia, którą przynosisz do stołu i zostawiasz w pokoju, staje się częścią twojego wizerunku biznesowego, twojej wizytówki. Pasja i energia zrównoważone szacunkiem dla innych i ich pomysłami to wirtualna karta, którą chcesz opuścić z ludźmi. To sprawi, że będziesz bardzo poszukiwanym kolegą i przyszłym liderem.

Efekt "Lśnienia oczu"

Pasja i energia produkują to, co zostało nazwane "efektem błyszczących oczu", co po prostu oznacza, że ma się promienny blask w ich oczach. Ludzie lubią pracować z kimś, którego oczy są żywe, uśmiechnięte, przekonujące i fascynujące. Spójrz na kilka ostatnich zdjęć siebie. Co widzisz? Czy istnieje życie i entuzjazm, czy też są to oczy, którymi nie byłbyś zafascynowany lub przyciągnięty, gdybyś zobaczył ich w innej osobie? Jeśli chcesz pokazać "lśniące oczy", znajdź swoją pasję!

"Ctrl + C" jest przeciwieństwem autentyczności

Firmy nie mogą już konkurować wyłącznie o cenę i funkcje produktu. Aby odnieść sukces, muszą być w stanie wymyślić coś, czego nie można skopiować, i które odróżni ich od konkurencji. Firmy marzą o byciu oryginalnym. W tym miejscu jako pracownik wkraczasz na scenę. Firmy marzą o posiadaniu pracowników, którzy są klientami i partnerami pamiętającymi i kochającymi. Twoja zdolność budowania emocjonalnych relacji ze współpracownikami, klientami i partnerami jest niezbędną dla firm. Możesz pomóc im osiągnąć swoje cele dzięki temu, że jesteś autentyczną osobą. Jeśli potrafisz sprawić, by ludzie cię polubili, nawiązujesz z nimi emocjonalne więzi i stajesz się kimś, z kim chcą pracować i kimś, kogo chcą kupić. Twoja energia sprawia, że wyróżniasz się jako namiętna (dzięki czemu

łatwo zapamiętać). Osoba z tą umiejętnością to firma, którą lubią zatrudniać. Zbyt często staramy się być chłodni, oderwani i kliniczni w naszych kontaktach z innymi ludźmi. Oznacza to, że większość spotkań wywołuje mdłe wrażenie. Szkoda, ponieważ tak łatwo coś z tym zrobić. Pomyśl o tym. Pamiętamy tych, którzy zaszczepiają zaufanie. Mamy zaufanie do tych, którzy przypominają nam o czymś, co rozpoznajemy z innych bezpiecznych spotkań. Jesteśmy, jak pisze znany renomowany psycholog Robert Zajonc, "chętny do wyboru tych, z którymi czujemy się komfortowo". Podkreślił, że jeśli coś nam się podoba, będziemy o tym pamiętać. Dlatego ważne jest, aby ludzie tacy jak Ty. Ważną rzeczą jest to, że rozwijasz cechy i wyrafinowane zachowania, które budują i utrzymują twoją zdolność do wzbudzania sympatii. Twoja wartość rynkowa powstaje dzięki twojej energii i twojemu połączeniu w sieci i budowaniu więzi emocjonalnych z ludźmi, których spotkasz w trakcie swojej kariery. Dlatego musisz stać się ekspertem w zakresie mapowania, utrzymywania i pielęgnowania relacji zawodowych. Twoim największym wyzwaniem będzie odróżnienie Cię od innych. Doradztwo w zakresie relacji pozwoli ci nie być kopią wielu nowych profesjonalistów wchodzących na rynek pracy

Znajdź swoją motywację

Ważne jest, aby wiedzieć, co Cię motywuje, ponieważ jest to tak zwana siła napędowa, która poprowadzi Cię do przodu w kierunku twoich celów. Określ, co sprawia, że jesteś "głodny". Zapisz to. Twoja motywacja jest podzielona na dwa rodzaje:

- motywacja wewnętrzna
- motywacja zewnętrzna

Zrozumienie dwóch rodzajów motywacji jest raczej intuicyjne. Motywacja wewnętrzna pochodzi z wewnątrz. Mniejsza jest troska o nagrodę za aktywność niż satysfakcję z zaangażowania się w samą działalność. Ważny jest proces, a nie cel. Motywacja zewnętrzna jest pozyskiwana poza osobą. Na przykład: sprawdzanie poprawności przez przyjaciół, rodzinę, kolegów i przełożonych; namacalne nagrody, takie jak podwyżki płac, promocje i tytuły stanowisk. Prawdopodobnie motywacja wewnętrzna lub wewnętrzna jest najsilniejszą formą motywacji, ponieważ nie podlega zmianom ze źródeł zewnętrznych Twoja motywacja napędza Twoją wydajność i jest wzmocniona trzema kluczowymi czynnikami:

- Wiara. Jak mówią, wiara może przenosić góry. Uwierz, że możesz. Wasza wiara będzie karmić waszą pasję i na odwrót, i będzie to pomocne, aby inni ludzie uwierzyli w was. To takie proste, jeśli wierzysz w siebie, inni ludzie również będą w ciebie wierzyć.
- Zaangażowanie. Jeśli czegoś chcesz, ważne jest, abyś miał możliwość nadpisania innych potrzeb, kiedy naprawdę się liczy. Na bardzo proste, ale bardzo ważne pytanie trzeba odpowiedzieć: Ile chcesz? Stopień, w jakim chcesz coś, określa poziom zaangażowania niezbędny do jego zdobycia.
- Skupiać. Będziesz nieustannie przekierowywany i rozprasany. Bądź dobry w koncentrowaniu się na długim dystansie. Aby to zrobić, musisz czerpać z wiary i zaangażowania

Model GROW

Alan Fine i Rebecca R. Merrill opracowali popularny model GROW. Jest to model, z którego możesz skorzystać, gdy chcesz wykorzystać swoją motywację do osiągnięcia realizacji.

G(oal) = Cel: Co chcesz osiągnąć?

R(eality) = Rzeczywistość: W jakich warunkach musisz realizować swoje cele?

O(ptions) = Opcje: Jakie masz opcje?

W(ay forward) = Droga naprzód: Jakie działania należy podjąć, aby odejść od osiągnięcia celu, jakim jest osiągnięcie tego celu?

Oceniając cele osobiste i zawodowe, należy skupić się na faktach i działaniach, nad którymi sprawujesz kontrolę. Skoncentruj się na własnych umiejętnościach, umiejętnościach i przygotowaniach. Tylko wtedy, gdy opanujesz się, zaczniesz brać odpowiedzialność za prowadzenie i inspirowanie innych. Skąd wiesz, że postępujesz słusznie, jeśli chodzi o to, jak będziesz postępować? Prosta odpowiedź brzmi "po prostu wiesz", ale jest o wiele bardziej skomplikowana. W książce *The Heart of Change*, napisanej przez profesora Harvard Business School, Johna Kottera i Dana Cohena z Deloitte Consulting, możesz przeczytać, że niezwykle ważne jest, abyś używał swoich myśli, by stale wspierać swoją motywację i ufać sobie.

Rozważ spotkanie nowych ludzi jako przygodę

Zostań kimś, kogo wszyscy pamiętają

Kluczem do tego, by ludzie cię zapamiętali, jest intensyfikacja energii, która promieniuje od ciebie. Ta energia jest mocą generowaną przez twój wysoki EQ. To właśnie ludzie "zakochują się" i pamiętają o Tobie. To, czy będą z tobą w kontakcie i będą kontynuować entuzjazm dla twojej energii, jest wiarygodnym sygnałem twojej zdolności do bycia rzetelnym, sumiennym i godnym zaufania. Pozwólcie, że spróbuję przedstawić to z perspektywy. Każdego tygodnia pytam około sto do dwustu osób o ich zdolność pamiętania innych. To zaskakujące, jak niewiele osób pamięta o innych. Nie pamiętają otrzymanych wiadomości e-mail, uczestników spotkań, w których uczestniczyli, ani osoby, która zostawiła wiadomość na automatycznej sekretarce. Nie dlatego, że są starczy, ale dlatego, że wszyscy są tak zajęci i bombardowani e-mailami, wiadomościami, spotkaniami i innymi.

Jak być niezapomnianym?

Czy ludziom trudno jest cię zapamiętać i rozpoznać? Jeśli tak, nie rozpaczaj. Przepis na zapadnięcie w pamięć jest stosunkowo prosty. Wielu z nas może zwiększyć naszą stopę sukcesu w osiąganiu celów zawodowych poprzez szkolenia w następujących obszarach:

- prędkość mowy
- głośność głosu
- język ciała
- punkty i poglądy w mowie i piśmie

- autentyczność
- humor
- wygląd fizyczny

Te obszary to wszystkie elementy, które wpływają na opinię profesjonalistów o Tobie, a tym samym Twoje szanse na zwiększenie Twojej dynamiki i wartości rynkowej. Czy masz charyzmatyczną osobowość? Jeśli tak, jak to wyrazić? Czy znasz kogoś o charyzmatycznej osobowości, którą możesz studiować? Jeśli tak, kto? Czego możesz się od nich nauczyć? Twoje odpowiedzi mogą wskazywać na to, nad czym musisz popracować.

Rozwijanie lojalnych relacji

Twój sukces zawodowy polega na chęci wiązania się z innymi i inwestowaniu w relacje. Chodzi o chemię, którą odważą się tworzyć z innymi ludźmi. Dlatego musisz być rzetelny, autentyczny i sympatyczny. Aby być postrzeganym jako wiarygodny, musisz rozumieć, co mówisz i robić to, co uważasz za słuszne. Autentyczność mówi o Twoich zasadach, osobistym stylu i celach zawodowych. Podobieństwo to ciekawość innych ludzi i zainteresowanie pomaganiem im w osiągnięciu ich celów.

Bądź zainteresowany i interesujący

Kiedy spotykasz kogoś po raz pierwszy, bardzo ważne jest, aby mądrze spędzić pierwsze kilka minut. O czym ty mówisz? Czy to coś, co tworzy zaufanie lub po prostu małą rozmowę?

- Zawsze staraj się stworzyć przyjemny dialog. Już samo to sprawi, że ludzie będą cię pamiętać.
- Bądź szczerze zainteresowany i ciekawy. Zapytaj i słuchaj.
- Dowiedz się, jak możesz sobie nawzajem pomagać - pamiętaj, aby w łatwy i elegancki sposób wymienić swoje cechy, aby osoba, z którą rozmawiasz, szybko zorientowała się, kim jesteś, co możesz zrobić i jakie są Twoje cele zawodowe .

Ludzie pamiętają cię lepiej, jeśli zastąpisz "Mój tytuł to ..." czymś w stylu "Pomagam ludziom z ..." W ten sposób stajesz się wartościowym w swoim dialogu i ułatwia to ludziom zrozumienie tego, co faktycznie robisz. Jeśli jesteś bardzo młodym człowiekiem bez dużego doświadczenia, postaraj się dowiedzieć, co sprawia, że jesteś wyjątkowy. Każdy ma specjalne kompetencje, z których mogą skorzystać inni ludzie - wystarczy go zidentyfikować.

Obsługa spotkań jak profesjonalista

W tej sekcji przechodzę przez niezbędne elementy wymiany z ludźmi, aby stworzyć i rozwinąć silną więź.

1. Bądź osobisty - daj coś z siebie, aby stworzyć atmosferę zaufania. Możesz zbudować sobie wzajemne zaufanie w ciągu pięciu minut, jeśli wykonasz te proste czynności.

Zasada 70/30

Reguła 70/30 stwierdza po prostu, że 70 procent czasu, w którym jesteś z drugą osobą, możesz mówić profesjonalnie o takiej sprawie, jak projekt, problem, sprzedaż itd. W pozostałych 30

procentach powinieneś porozmawiać o czymś, co jest osobiste, ale nie prywatne - coś, nad czym się zastanawiasz, zastanawiasz się, coś, co cię interesuje, przeszkadza ci, niepokoi cię lub sprawia ci przyjemność. Zadaj osobie pytania na te tematy. Zwróć uwagę na krótkie osobiste historie, które ludzie Ci przekazują. Daj coś z siebie, abyś stał się nieformalny i osobisty. Uzupełnij swoje udostępnione informacje przy następnym spotkaniu. Jeśli pozostaniesz profesjonalny, formalny i zdystansowany, wpłynie to na twoje szanse na zbudowanie relacji z tą osobą. Stracisz cenną okazję, aby ustanowić rodzaj zaufania, który jest podstawą owocnych relacji zawodowych.

2. Bądź obecny. Zachowaj kontakt wzrokowy - skup się na tej rozmowie, którą właśnie masz, i nie myśl o tym, co będziesz robić dalej, bez względu na to, czy masz nową wiadomość tekstową, czy też ktoś właśnie Cię na Facebooku. Ludzie mogą to odczuć, jeśli nie będziecie obecni, a pozostawi to złe wrażenie.

Od formalnych do nieformalnych

Staraj się lepiej poznać ludzi. Zawsze zadawaj dobre pytania na trzech poziomach, aby dobrze zrozumieć, kim jesteś, z kim rozmawiają :

Poziom profesjonalny. Zadawaj pytania dotyczące organizacji lub branży innej osoby. Przykłady pytań są następujące: Jak działa teraz Twoja organizacja? Jakie są teraz największe wyzwania w branży? Jakie inicjatywy uważasz za najbardziej odpowiednie w tej sytuacji? Jakie zmiany przewidujesz w ciągu najbliższych jednego do dwóch lat? Możesz samodzielnie wymyślić więcej dobrych pytań.

Poziom techniczny. Zadawaj pytania dotyczące umiejętności zawodowych drugiej osoby, aby wiedzieć, co mogą zrobić, czego chcą i co marzą o osiągnięciu w trakcie swojej kariery zawodowej.

Poziom osobisty. Zadawaj pytania, które dotyczą osobistego życia drugiej osoby, bez wchodzenia w ich prywatne sprawy. Co on ogólnie chce dostać od życia? Zawsze zadawaj pytania, które chciałbyś zadać. Skoncentruj się na tym, aby druga osoba czuła, że naprawdę chciałbyś coś o nich wiedzieć.

Na przykład zapytaj o preferencje danej osoby w kulturze, jedzeniu lub muzyce, aby następnym razem, gdy się spotkasz, spotkanie biznesowe może zawierać ich preferencje dotyczące jednej z nich.

3. Okazuj szacunek innym ludziom i ich czasowi. Ludzie nienawidzą ludzi, którzy marnują ich czas lub uniemożliwiają im wykonywanie pracy. Nie jest to sposób, w jaki chcesz być zapamiętany. Zachowaj swoje spotkania i bądź zwięzły i na temat. Szanuj fakt, że rozmawiasz z osobą, która może się spieszyć z powodu terminu lub innej presji.

4. Oceń swoje wysiłki - poproś inne osoby o to, co możesz zrobić lepiej, jeśli uważasz, że związek nie rozwija się zgodnie z oczekiwaniami. Ludzie doceniają szczere zainteresowanie.

Networking to King

Dlaczego networking jest królem

Networking to sposób myślenia, pracy i bycia - jest to jednocześnie działanie intelektualne, społeczne i twórcze. Sieć to termin określający grupę osób, które korzystają z połączenia. Im szersza sieć danej osoby, tym bardziej ekspansywny jest dostęp do niej do wiedzy, inspiracji i wpływu. Możesz już być członkiem sieci. Dyscyplina nawiązywania kontaktów polega na zidentyfikowaniu kogo znasz, wspieraniu osób, które znasz, i rozszerzaniu sieci o nowych ludzi, których potrzebujesz. Wszystkie twoje bieżące i pożądane relacje powinny być podzielone na kategorie, abyś miał ogólny wgląd w to, kogo znasz, jak dobrze je znasz i siłę każdego obecnego związku, aby pomóc ci określić poziom lojalności, który istnieje dla każdego z nich. Powinieneś także określić rodzaj i liczbę relacji, które powinieneś ustanowić dla swojej sieci, aby ułatwić osiągnięcie twoich bezpośrednich i przyszłych celów. Nazywa się to strategicznym networkingiem. Żyjemy w społeczeństwie charakteryzującym się zbyt dużą ilością informacji, zbyt małą konkretną wiedzą, szybką zmianą, nagłymi potrzebami i wyzwaniem. Bez wątpienia Twój menedżer będzie oczekiwać, że będziesz w stanie nawiązywać relacje z ludźmi, aby budować silne, lojalne i ufne relacje z nimi w imieniu firmy. Kiedy już zbudujesz silną sieć kompetentnych ludzi, którzy są wyjątkowo utalentowani w obszarach, w których jesteś słaby, będziesz reprezentował znacznie większy obszar wiedzy, niż gdybyś był sam. Twoja sieć jest najbezpieczniejsza, jeśli chodzi o rozwój kompetencji. Możesz kształcić się i brać wszystkie kursy, które chcesz, ale nic nie równa się z lojalną, kompetentną siecią - jest zwarta, pouczająca i bezpośrednia droga do sukcesu indywidualnego i wydajność organizacyjna. Twoja sieć jest kluczowym elementem w utrzymywaniu cię w gotowości na zmiany.

Motyw i misja

Ważne jest, aby koncentrować się na działaniach sieciowych. Dlatego musisz pracować nad sprawdzeniem swoich motywacji sieciowych i stworzyć misję networkingową. Alternatywą dla strategicznej sieci jest nieustrukturyzowana i losowa sieć mająca nijakie wyniki. To ogromna strata czasu i czasu ludzi, z którymi się spotykasz. Głównym powodem, dla którego ludzie nie dostają tego, czego chcą, jest to, że nie ustalili, czego chcą. Twoje motywy do pracy w sieci mogą obejmować:

- Aby zrobić coś, co jest dla ciebie dobre (w tym większa sprzedaż / większy wpływ)
- Aby zrobić coś dla innych (twoi klienci i współpracownicy)
- Aby przyczynić się do społeczności / przemysłu (wielki obraz)

Zapisz tyle motywów, ile tylko możesz sobie wyobrazić, aby uchwycić twój cel. Możesz przystąpić do misji sieciowej, rozważając niektóre z poniższych pytań, proszę bardzo szczegółowo odpowiedzieć na swoje pytania:

- Stwórz misję networkingową
 - Jakie są moje kompetencje?
 - Jakie są moje słabe strony?
 - Które z moich obecnych kontaktów mogą pomóc mi rozwinąć moje kompetencje?
 - Jaki rodzaj nowych kontaktów może pomóc mi rozwinąć moje kompetencje?

- Jakie są potrzeby mojej firmy?

- Co mogę wnieść do mojej sieci, aby pomóc innym w osiągnięciu ich celów?

Zapisz tak wiele motywów, które możesz sobie wyobrazić, skupiając się na tym, co chcesz osiągnąć poprzez tworzenie sieci. Użyj swoich odpowiedzi na te pytania, aby przygotować krótkie oświadczenie misji (nie więcej niż dziesięć krótkich, ale konkretnych zdań). Wiemy, że osoby zaangażowane w tworzenie sieci mają łatwiejszy dostęp do inspiracji, informacji i wpływu zarówno w miejscu pracy, jak i poza nim. Firmy, które systematycznie działają w sieci, radzą sobie lepiej niż firmy, które tego nie robią. Firmy, które osiągają dobre wyniki finansowe, mają 57% większe prawdopodobieństwo korzystania z narzędzi relacyjnych i sieci społecznościowych niż firmy o gorszej kondycji.

Oto kilka faktów:

- 19% firm regularnie korzysta z sieci do identyfikacji osób posiadających odpowiednią wiedzę i odpowiednie kompetencje.
- 21% firm, pomimo kryzysu finansowego, ostatnio zwiększyło inwestycje w narzędzia niezbędne do rozwoju relacji i sieci.
- 27% używa go do rozpowszechniania innowacyjnych pomysłów.

Twoje zaangażowanie w tworzenie sieci i umiejętność, którą rozwijasz w tym działaniu, pomogą Ci w znacznym stopniu opracuj czynnik "IT", który sprawi, że będziesz poszukiwanym pracownikiem!

Zidentyfikuj i wykorzystaj swoje zalety

Zazwyczaj ludzie wierzą, że ekstrawertycy mają łatwiejsze sieci niż introwertycy! To nie zostało udowodnione. Oba typy jednostki mają swoje mocne strony i wyzwania. Jakim typem jesteś? Zbyt często mówi się, że ekstrawertycy zazwyczaj łatwiej niż introwertycy odnoszą sukcesy w pracy z innymi ludźmi. Mój pogląd jest taki, że nie jest to takie proste. Introwertycy mają oczywiste zalety, jeśli chodzi o tworzenie sieci. Są niezwykle dobrze w relacjach jeden-do-jednego i często nawiązują głębsze relacje. Zdarza się to rzadziej w przypadku ekstrawertyków.

Jeśli masz szczere zainteresowanie innymi ludźmi, możesz wykorzystać zalety swojego typu, aby zbudować związek. Twoja ciekawość i zainteresowanie innymi ludźmi są kluczowe w tworzeniu dialogu z drugą osobą.

Bądź dostępny i przystępny

Ludzie powinni czuć, że mogą przyjść do ciebie. Musisz być dostępny i dostępny, aby odnieść sukces w pracy w sieci. Kilka pytań pomoże Ci ustalić, czy jesteś dostępny i dostępny:

- Czy ludzie cię lubią, gdy pierwszy raz cię spotykają?
- Czy ludzie myślą, że łatwo jest się z tobą skontaktować?
- Czy ludzie uważają za łatwe i przyjemne bycie sobą?
- Czy podejmujesz świadomy wysiłek, aby być dostępnym dla ludzi?

- Czy podejmujesz świadomy wysiłek, aby rozmawiać z tobą bez stresu?

Faktem jest, że twój nastrój, poziom energii i możliwość zainteresowania innymi wpływają bezpośrednio na to, czy ludzie cię uważają cię za emocjonalnie dostępnego i fizycznie dostępnego. Kompetencje i inteligencja są bezużyteczne, jeśli nie jesteś dobry w kontaktowaniu się z ludźmi i dostosowywaniu się do otoczenia. Z mojego doświadczenia wynika, że istnieje pięć cech, które umożliwiają osiągnięcie celów poprzez sieć:

- Że masz uczciwość
- Że jesteś kimś, kim ludzie lubią przebywać
- Że bierzesz aktywną odpowiedzialność w związku
- Że masz umiejętności, których inni wymagają
- Że masz wysoką tolerancję na różnice między ludźmi

Dostępność i przystępność zależą od umiejętności:

- Przyjmuj ludzi takimi, jakimi są (zazwyczaj posiadasz silne kompetencje społeczne)
- Stwórz przestrzeń dla innych ludzi (masz pozytywny stosunek do innych ludzi)
- Bądź gotowy i zdolny do adaptacji
- Zrozum swoją społeczność sieciową
- Bądź dobrym sędzią charakteru

Twoja chęć wyjścia poza strefę komfortu ma bezpośredni wpływ na to, jak udany będzie twój dostęp i przystępność. Chęć zrobienia tylko tych samych rzeczy, które zrobiłeś w przeszłości, aby poznać nowych ludzi, poważnie ograniczy Twój sukces. Poszerz swoją strefę komfortu! Jeśli naprawdę chcesz zarządzać zmianą, możesz dostosować się do społecznych wyzwań związanych z tworzeniem sieci i doświadczyć tego jako pozytywnej strefy komfortu. Ułatwi to twoją komunikację z ludźmi, którzy są różni od ciebie i którzy mogą uzupełnić twoje kompetencje. W miarę zbliżania się, aby stać się bardziej dostępnym i przystępnym, zaakceptuj, że wymaga to czasu, a sukces nie zawsze przychodzi łatwo. Pamiętaj, że networking jest o ludziach i wymaga wysiłku. Dobrą wiadomością jest to, że wiele osób z powodzeniem zmieniło swoje życie z życia na autopilocie na aktywne sieci. Możesz zrobić to samo, jeśli naprawdę chcesz. Dwie dobre rady:

1. Przyjmuj ludzi takimi, jakimi są i pozwól innym ludziom cię inspirować - bądź otwarty.
2. Bądź w stanie poradzić sobie ze zmianami i być ciekaw, gdzie mogą się pojawić nowe relacje lub doświadczenia.

Dobry networker jest otwarty, akceptuje, gotowy do zmiany i ciekawy. Czy spełniasz te kryteria?

Bądź osobisty, nie nachalny

Kiedy muszę poznać ludzi i budować z nimi zaufanie, nie mówię o moim MBA, dyrektorstwach lub tym podobne. Nie udostępniam prywatnych opowieści, które mogą sprawić, że ktoś poczuje się niekomfortowo. Jaką historię opowiadasz? Ja radzę nie zadawać osobistych pytań, które sprawiają, że ludzie będą się niepokoić. Większość ludzi mówi o pogodzie, mamrocze o swoich imionach lub mówi więcej, niż zadaje pytania, a takie rozmowy nie są niezapomniane i wkrótce zostaną zapomniane. Twoja "mała rozmowa" nie musi być nieważna. Mówię ludziom, że jestem zamężna z Brianem (zazwyczaj śmieją się z tego, ponieważ nie słyszy się dokładnie każdego dnia o Soulaimie poślubionej Brianowi). Mówię ludziom, że mam dzieci i że mieszkam w jednej ze starych dzielnic Kopenhagi. To sprawia, że ludzie myślą, że jestem całkiem przyziemna i łamię wszelkie bariery. Większość ludzi jest lub było w moim sąsiedztwie i mam pytania dotyczące tego, jak to jest tam żyć. Mówię także o przyczynach, dla których jestem pasjonatem i jak pomagam ludziom w mojej pracy. Z mojego doświadczenia wynika, że ludzie są bardziej zaabsorbowani tym, kim jestem, niż moim doświadczeniem biznesowym. Jeśli są przekonani, że jestem "dobrą" osobą, to jest moim doświadczeniem, że idą daleko w swoim dążeniu do zrozumienia mojego biznesu i polecają mnie innym. Pokaż ludziom, kim jesteś i co oznacza więcej niż twoje poświadczenia lub co możesz "sprzedać" im. Intencją wykorzystania części spotkania do celów osobistych jest zbudowanie zaufania, które poprawia postrzeganie ludzi i twój profesjonalizm. Dlatego powinieneś wykorzystać czas, który wydajnie spędzasz z kimś. Przed spotkaniem trochę zbadaj osobę, którą spotkasz; dowiedzieć się, jakiego rodzaju jest on lub ona. Czy macie coś wspólnego? Możesz łatwo zdobyć wiele informacji, przeszukując Internet, a to niewielki wysiłek, który opłaca się wiele razy. Teraz będziesz bardziej zapamiętanym, poleconym i staniesz się kimś, kogo ludzie chcą...

Test wytrzymałości relacji

Wiesz, że masz lojalną relację z kimś, jeśli ta osoba:

- zawsze odpowiada na twoje pytania,
- wybacza ci popełnianie drobnych błędów,
- poleca innym i
- poświęca czas na krytykę i narzeką, jeśli zrobisz coś złego.

Czy nie masz pewności, czy Twój networking cię lubi? Zadaj sobie następujące pytania:

- Czy otrzymujesz stosunkowo szybką odpowiedź po skontaktowaniu się z nimi? Jeśli tak, to przynajmniej prowadzą z tobą dialog.
- Czy jeśli poprosisz o spotkanie, czy osoba zareaguje szybko (w ciągu dwóch dni) pozytywną odpowiedzią, zawierającą sugestie dotyczące daty i czasu spotkania?
- Czy spotykają się z tobą i odpowiadają na twój e-mail z dalszymi działaniami, i czy zgadzasz się na następny krok?
- Czy oboje chcecie coś zyskać na relacji? Czy jest wymiana pytań i odpowiedzi? Czy masz dobrą chemię i płynność w dialogu?

- Czy połączenie sieciowe zazwyczaj prowadzi spotkania lub inne spotkania, a jeśli muszą je anulować, czy zawsze sugerują inną datę? Jeśli dana osoba anuluje od dwóch do trzech razy, może to być spowodowane presją pracy. Ale często prawdziwym powodem jest niski priorytet i brak zainteresowania spotkaniem z tobą. Jeśli spotkanie zostanie odwołane bez sugestii co do nowej daty, zwykle jest to znak bitwy pod górę. To powinno zmotywować cię do stawiania się jeszcze bardziej interesującą osobą, z którą możesz się spotkać. Jeśli opuścisz trzy lub więcej wiadomości, powinieneś przestać. Osoba ta nie jest zainteresowana dalszym kontaktem z Tobą.

Lista kontrolna:

1. Zwróć uwagę, jeśli kontakty skontaktują się z Tobą, gdy się z nimi skontaktujesz.
2. Upewnij się, że twoje kontakty nie mówią, że zostawiasz wiadomości, spamujesz je za pomocą e-maili i / lub wiadomości tekstowych oraz tracisz czas na spotkania bez żadnego celu.
3. Bądź umiarkowanie wytrwały. Dobrze jest wykazać wytrwałość, ponieważ chcesz rozwijać związek, ale pamiętaj, aby robić to z szacunkiem i zgodnie z tym, w jaki sposób chcieliby być kontaktowani i pielęgnowani. Traktuj każdą osobę indywidualnie. Posłuchaj uważnie, co osoba mówi lub pisze do ciebie.
4. Ludzie są uprzejmi i nie zawsze jest tak, że grzeczna odpowiedź jest zaproszeniem do dalszego dialogu. Czytaj między wierszami, aby dowiedzieć się, czy dana osoba naprawdę chce się z tobą spotkać. Unikaj zbyt formalnego dialogu - bądź profesjonalny, a jednocześnie atrakcyjny. To zbuduje więcej zaufania do ciebie i twojej wiadomości.
5. Porozmawiaj ze swoimi kolegami / koleżankami o tym, jak się komunikujesz (np. Za pośrednictwem poczty e-mail). Dodaj inną osobę jako CC na całą twoją komunikację przez pewien okres czasu. Następnie omów, czy piszesz e-maile, które ludzie chcą otrzymywać i czytać, czy jesteś zbyt zdystansowany i profesjonalny w swojej komunikacji. Sztuką jest pisanie e-maili, listów i wiadomości tekstowych oraz uczestnictwo w spotkaniach w taki sposób, aby ludzie pamiętali i mieli ciepłe, pozytywne myśli o tobie.

Sytuacje sieciowe

Wielu z nas jest świadomych wykorzystania i optymalizacji rezultatów każdego spotkania i dialogu które mamy na przykład z potencjalnymi połączeniami. Warto jednak pamiętać, że kiedy dwoje ludzi ma interakcję, relacja musi przebiegać przez kilka ogólnych faz. Ważne jest, aby podkreślić, że relacja musi być ostrożnie zarządzana w cyklu, tak aby stała się formalna i nieformalna, a tym samym była w 100% profesjonalna, aby stać się zarówno zawodową, jak i osobistą. Ponadto rozsądnie jest różnicować swoje wysiłki zgodnie z tym, czy interakcja odbędzie się osobiście, na konferencji, czy na przyjęciu. W ten sposób możesz przygotować i przewidzieć typ wyników, które chcesz wygenerować. Za każdym razem, gdy spotykasz ludzi na spotkaniu, w recepcji lub na spotkaniu handlowym, patrzą na ciebie subiektywnie. Wszyscy będą się uczyć się nawzajem. Ludzie będą rozważać swoją obecną i przyszłą relację z tobą. Czy chcą poświęcić swoje cenny czas i zasoby na ciebie? Pytanie brzmi, czy wiesz, co obserwują?

- Twoja osobowość, która pochodzi od twojego EQ (twoje EQ kontroluje twoje wzajemne zaufanie i chemię)
- Twoja obecna baza energetyczna (twoja istniejąca sieć wewnątrz i na zewnątrz branży)
- Twoje obecne / przyszłe kompetencje (twój potencjał)
- Ich nagroda za nawiązanie relacji z tobą

Twoja osobowość powinna przekazywać zaufanie; w przeciwnym razie ludzie nie będą ufać tobie, twoim produktom lub twojej firmie. Ludzie dążą do znalezienia autentycznych, znaczących i ufnych relacji z kimś, komu mogą zaufać. Zaufanie jest najważniejszym warunkiem nawiązania owocnych relacji biznesowych. Ale zaufanie jest również najtrudniejsze do stworzenia i najłatwiej stracić. Twoja zdolność do budowania relacji opartych na zaufaniu w krótkim czasie (np. Podczas spotkania) jest warunkiem uzyskania dostępu do kontaktów, umów, inspiracji, wpływów i informacji. Ludzie decydują w ciągu około dziesięciu do trzydziestu sekund, czy ci zaufają. Dlatego wykorzystaj krótki czas, aby mądrze się sprzedać. Osiągniesz to, szczerze interesując się potrzebami i życzeniami drugiej osoby na przyszłość.

Pole faktograficzne

Światowej sławy politolog Francis Fukuyama i równie uznany laureat nagrody Nobla Gary Becker potwierdzają, że społeczeństwa, liderzy i firmy, które budują najwyższy poziom zaufania, osiągną najbardziej długoterminowym sukcesem.

Biznesowe spotkania

Planowane są spotkania biznesowe, a strony mają świadomość, że celem spotkania jest omówienie konkretnych aspektów działalności i współpracy. Każde spotkanie biznesowe powinno mieć trzy cele dla uczestników: oczekiwanie na spotkanie, wniesienie jak największego wkładu podczas spotkania i późniejsze zapamiętanie spotkania.

- Przed spotkaniem. Kto powinien wziąć udział w spotkaniu? Znasz ich? Co o nich wiesz (np. zainteresowania, wiek, płeć, narodowość, wykształcenie)? Jak silny jest twój związek? Jak długo się znacie? Co myślą o swoich produktach? Jaka jest twoja historia z klientem? Jaki jest ich program, potrzeby i pragnienia na przyszłość (od następnego do dwóch lat)? Co czy Twój zespół wie o uczestnikach? Czy możesz znaleźć jakieś artykuły na ich temat? Co znajdziesz, jeśli użyjesz Google?
- Podczas spotkania. Podczas faktycznego spotkania sprzedażowego ważne jest przestrzeganie zasady 70/30. Dobre spotkanie to spotkanie, na którym uczestnicy mają równe możliwości uczestniczenia w dialogu. Unikaj bycia zbyt bezosobowym, profesjonalnym, bezstronnym i zdystansowanym.
- Gdy jest to praktyczne, bądź kreatywny i spotykaj się w innym miejscu niż sala konferencyjna lub kawiarnia. Czy cele zaplanowanego spotkania można osiągnąć, angażując się w jakąś działalność?

- Spotkania o wysokiej częstotliwości emocjonalnej (EF) są lepiej pamiętane niż spotkania, na których się koncentrujemy na sprawach zawodowych. W jaki sposób stworzysz i utrzymasz wysoki poziom EF na swoich spotkaniach?

- Kontynuacja. Ważne jest, aby po spotkaniu kontynuować. Powinno to zostać zrobione krótko po twoim fizycznym spotkaniu. Polecam, abyś kontynuował po kilku dniach. To, czy pokazujesz się osobiście, napisz e-mail, zadzwoń, wyślij wiadomość tekstową, wyślij artykuł lub książkę, zależy od tego, co uważasz za najbardziej odpowiednie i co zgodziłaś się na spotkaniu. Weź pod uwagę, że zawsze musisz dać coś innej osobie, coś, co ma dla niej znaczenie. Unikaj klinicznych wiadomości e-mail i wiadomości telefonicznych. Spróbuj nawiązać emocjonalne połączenia ze swoimi relacjami w sieci. Pokaż swoje ciepło i ludzkość. Bądź uczciwą i interesującą osobą, z którą ludzie będą chcieli spędzać czas.

Konferencje i wydarzenia

Konferencje są często stratą czasu, jeśli jedynym powodem, aby uczestniczyć, jest wysłuchanie prelegentów i wykładowców. Jest świetny profesjonalny punkt widzenia, ale jeśli chodzi o tworzenie sieci, musisz mieć szerszą strategię. Konferencje to świetne miejsce do pracy w sieci i dużo zabawy. Spotkasz wiele rodzajów uczestników konferencji. Opisałem niektóre-spróbować zidentyfikować typ, który jest najbardziej podobny do ciebie. Neutralny otwieracz: zwykle mówi o neutralnych tematach stojąc w linii bufetu lub czekając na powitanie gospodarza. Zapewnia wygodę w bezpiecznych sytuacjach (jedzenie, stół podarunkowy, linia oczekiwania w toalecie, linia powitania). Nie mówi zbyt wiele i woli rozmawiać z ludźmi, których akurat stoją lub siedzą obok. Jest grzeczny, ale odległy. Jest szczęśliwy, gdy spotykają kogoś, kogo znają, ponieważ dzięki temu czują się bardziej komfortowo. Stoi w miejscach, gdzie nie przyciągają zbyt wiele uwagi i preferuje naturalne lokalizacje, takie jak przy bufecie. Nie prosi ludzi o wizytówkę i pozostawia inicjatywę drugiej stronie.

WSKAZÓWKI:

Możesz być osobą, której ludzie nie pamiętają, ponieważ nie udostępniasz interesujących informacji o sobie. Przeciwicz krótkie opisywanie siebie w sposób interesujący, aby ludzie zapamiętali Cię i polubili. Zapisz trzy do pięciu standardowych pytań, które możesz zadać nowym osobom, które znasz. Poćwicz dobry dialog w sieci. Ćwicz przejmowanie inicjatywy i większej proaktywności. Chodź dookoła. Nie stój spokojnie. Przywitaj się z ludźmi, których nie znasz i doświadczysz, że to wcale nie jest niebezpieczne. Pamiętaj o czymś tak prostym, jak uśmiech. Kiedy pokazujesz, że jesteś szczęśliwy bądź takim, ułatwisz innym ludziom polubienie ciebie. Wielu ludzi działa jak zwolennicy obozu, gdy są w większych grupach i muszą znaleźć własną drogę do uczestnictwa. Zazwyczaj wyszukuje grupę osób. Nie chce wyróżniać się z tłumu i nie przyciąga zbyt wiele uwagi. "Wchodzi" w grupę, nie będąc zauważonym. Tylko biernie zaangażowani w to, o czym mówią inni ludzie i nie zabierają głosu.

WSKAZÓWKI:

Daj ludziom znać, że dołączasz do grupy. Kiedy patrzą na ciebie, skorzystaj z okazji, by pozdrowić ich wszystkich. Pamiętaj, aby mówić w przyjaznym i ciepłym głosie, który kieruje uwagę na Ciebie, gdy mówisz. Jeśli więcej osób bierze udział w rozmowie z tobą, pozdrawiam

ich wszystkich w ten sam sposób. Uśmiechnij się, zostawiając pozytywne pierwsze wrażenie! Ludzie lubią ludzi, którzy działają w taki sam sposób, jak oni, ponieważ potrafimy się z nimi identyfikować. Pomyśl o tym jako o narzędziu, którego potrzebujesz. Słuchaj uważnie innych i bierz udział w rozmowie, abyś również mógł powiedzieć, kim jesteś i dlaczego tam jesteś.

Poszukiwacz uwagi: albo zwraca uwagę w grupie, albo jest do tego zaproszony. Śmieje się i często mówi trochę głośniej niż inni, a ludzie przychodzą do ciebie. Cieszy się uwagą i dobrze sobie radzi na świecie zarówno w formalnych, jak i nieformalnych związkach. Stojaki tam, gdzie są widoczne dla innych.

WSKAZÓWKI:

Pamiętaj, aby pozwolić innym ludziom mówić. Zaproś osobę, która stoi sama w grupie. Pozostawiają wrażenie uważności i ciekawości poprzez nawiązanie kontaktu wzrokowego i pozwolenie innym ludziom dokończyć to, co mówią. Pozwól innym ludziom mówić i pozwól innym ludziom świecić. Nie jest konieczne, aby uzyskać całą uwagę. To dobrze, że jesteś zabawny lub że ludzie lubią być w pobliżu, ale sztuka polega na tym, aby być w centrum uwagi i przyciągnąć innych. To sprawi, że zapamiętają cię pozytywnie.

Potrzebujący networker: nie jest taki elegancki i nie ma zamiaru tracić czasu. Koncentruje się na "zbieraniu" jak największej liczby wizytówek. Przygotowuje stoisko z windą i skanuje pomieszczenie, aby uzyskać jak najwięcej z jak największej liczby osób w jak najkrótszym czasie. Decyduje się stać tam, gdzie mają najlepszy przegląd.

WSKAZÓWKI:

Inni mogą postrzegać cię jako zbyt celną. Ludzie pojawiają się na imprezach, ponieważ chcą być widziani, poznawać nowych ludzi i pielęgnować istniejące relacje. Jednak nie jest ogólnie uważane za dobre zachowanie, jeśli "tylko" idziesz na wydarzenie do sieci. Poczuj puls ludzi, z którymi się spotykasz: czy chcą się połączyć, czy też są tu tylko przez chwilę, nie chcąc długo z tobą rozmawiać? Naucz się czytać ludzi, aby nie pomylić swoich potrzeb z ich potrzebami. Nie jest ważne, aby rozmawiać z wieloma ludźmi, ale ważne jest, aby rozmawiać dokładnie z tymi, których znasz, a nie z ilością.

Zajęty networker: Naprawdę nienawidzi chodzić na przyjęcia i konferencje, a tylko uczęszcza, aby utrzymać pracodawcę lub gospodarz szczęśliwym. Pośpiesza do miejsca zdarzenia, dostarcza prezent, chwyta coś z bufetu, a potem jest już nieobecny. Mówi grzecznie z bardzo małą liczbą osób bez wymiany wizytówek.

WSKAZÓWKI:

Bądź obecny (nawet jeśli trwa to tylko kilka minut). Rozmowa z inną osobą może łatwo zostać zapamiętana, nawet jeśli jest krótka. To zależy od tego, jak się zachowujesz podczas kilku minut spędzonych razem.

Ogólne wskazówki:

Niezależnie od rodzaju, ważne jest, aby zacząć cieszyć się lub przynajmniej docenić sytuację, w których są ludzie. Pomoże ci to złagodzić nerwy, jeśli wiesz, kto będzie uczestniczył i jeśli

wcześniej poprosisz o to swojego gospodarza do ludzi, z którymi chciałbyś się spotkać. Powinieneś się przygotować przed wyjazdem. Wiesz, że ludzie będą cię pytać o konkretne rzeczy; w związku z tym należy dokładnie przemyśleć z wyprzedzeniem, co powiesz, gdy ludzie zapytają Cię o Twoją pracę, przyszłość itd. Kiedy będziesz uczestniczyć w konferencji, powinieneś pomyśleć o tym, kogo spotkasz i jak będziesz z nimi współpracować. Przygotuj pytania, o które wcześniej zapytasz innych. W ten sposób możesz lepiej skoncentrować się na cieszeniu się wydarzeniem, niż próbować wymyślić dobre pytania na miejscu. Kim są interesujący ludzie, których można spotkać na konferencji? Na wielu konferencjach prelegenci nie ukrywają się w strefie VIP, ale mieszają się z uczestnikami i często pokazują swoje prezentacje, aby zadawać wiele pytań. W takich sytuacjach będzie interesujące, że chcesz się z nimi połączyć. Poświęć trochę czasu na spotkania towarzyskie w miejscach, w których znajdziesz dobre kontakty i uzyskaj szansę na omówienie tematu z osobami, które mają inne wykształcenie niż Twoje.

Przed konferencją:

- Spróbuj dowiedzieć się, kto będzie uczestniczyć. Jakie są obszary ich specjalizacji?
- Zdobądź listę prezydentów i uczestników
- Jakie badania zostaną przedstawione na konferencji?
- Czy będziesz podróżować razem?
- Co możesz zrobić, aby mieć jak najwięcej kontaktu z uczestnikami?
- Czy możesz wziąć udział jako sponsor, mówca lub współorganizator?
- Czy możesz organizować spotkania dla klientów, spotkania sieciowe, przyjęcia itp.?
- Gdzie przebywają ludzie?
- Czy przebywasz w tym samym hotelu co ludzie, z którymi chciałbyś się spotkać?

Na konferencji:

- Uzyskaj program z przeglądem prelegentów i warsztatów
- Czy z niektórymi głośnikami można uzyskać "czas na twarz"?
- Czy możesz zaprosić osobę VIP (z konferencji) na spotkanie z twoimi kolegami?
- Czy masz wizytówki osób, z którymi chcesz się skontaktować?

Po konferencji:

- Czy zgodzili się Państwo na kontakt z osobami, z którymi się kontaktowałeś?
- Czy obiecałeś przyjrzeć się czemuś i wrócić do kogoś?
- Czy możesz zrobić następny krok i poprosić o spotkanie?

Kolacje biznesowe i uroczystości:

Kiedy bierzesz udział w kolacji biznesowych lub uroczystościach jako gość lub gospodarz, powinieneś dowiedzieć się o planach miejsc siedzących, aby być jak najlepiej przygotowanym. Przed wydarzeniem powinieneś zadać sobie następujące pytania:

- Co wiesz o innych uczestnikach?
- Obok kogo usiądziesz?
- Czy ktokolwiek, kogo znasz, podzielił się historią z którymś z gości?
- Jakie tematy mogą zainteresować poszczególnych uczestników?
- Gdzie odbędzie się wydarzenie? Czy podczas imprezy można dyskretnie dyskutować z innymi gośćmi?

Korespondencja w sieci

E-maile:

Wielu z nas pisze do siebie e-maile, w tym po konferencji. E-maile są nadal najczęściej używaną metodą kontakt. E-maile mogą być dobre, ale mogą też być nieodpowiednie. Ludzie otrzymują dużo e-maili i może być trudno zapamiętać wszystkie otrzymywane wiadomości e-mail, ponieważ wszystkie wyglądają podobnie. Naucz się pisać dobre e-maile, które ludzie chcą czytać i będą pamiętać.

Pozwól mi pokazać bardzo typowy e-mail:

Drogi XXX

Dziękuję za spotkanie w dniu [data]. Na spotkaniu zgodziliśmy się na bla bla. Będę kontynuował i wrócę jak najszybciej, bla bla bla.

Z poważaniem,

XXX

Lub

Drogi XXX

Chciałbym zapytać o spotkanie w dniu [data]. Załączony jest projekt porządku bla bla bla.

Z poważaniem,

XXX

Czy otrzymałeś podobne wiadomości e-mail? Jak się po tym czułaś? Czy chciałeś spotkać się z nadawcą? Co jest nie tak z tymi e-mailami są następujące:

- Wprowadzenie jest raczej bezosobowe. Wiadomość e-mail nie jest istotna, ponieważ nie łączy ze sobą nadawcy i odbiorcy. Brakuje im czegoś, co sprawia, że czytelnik myśli "Muszę się tym zająć, a zatem przeczytam e-mail".

- Wiadomość e-mail jest za krótka. E-maile powinny być krótkie, ale nie za krótkie. Poświęć czas, aby być osobistym. WSKAZÓWKA: Sprawdź jakość wiadomości e-mail, dodając niektórych swoich kolegów jako CC, aby uzyskać informacje zwrotne na temat wiadomości e-mail.
- Brak pilnych działań. E-maile nie proszą odbiorcy o pilne zrobienie czegoś. Odnosi się wrażenie, że proszony jest tylko o to, aby miał otwarte oczy i uszy, a to raczej niezobowiązujące.

Te same zasady dotyczą liter. Bądź osobisty i odpowiedni.

Listy i e-maile można pisać zgodnie z metodą PRAC:

- P(ersonal) = Osobiste
- R(elevant) = Istotne
- A(ction) = działanie
- C(ontact) = Kontakt

Bądź osobisty (czasami nadawcy nie piszą nazwiska w swoich e-mailach, a po prostu "Droży klienci"). Czasami ludzie po prostu piszą ogólną wiadomość e-mail lub list i wysyłają je do wszystkich osób w sieci, nie podając ich konkretnej osoby. To nie działa. Przekonasz się, że ludzie nie skontaktują się z Tobą, pisząc do dużej grupy osób. Ludzie chcą poczuć, że interesujesz się nimi bezpośrednio i osobiście. Jeśli koniecznie musisz wysłać masowe e-maile i listy, nie wolno ci robić tego, co robią inni. Musisz pomyśleć o ludziach, którzy otrzymają Twój e-mail lub list i dlaczego powinni je przeczytać.

Pole faktograficzne

Przykład e-maila napisanego zgodnie z metodą PRAC w sytuacji, gdy nie byłeś w kontakcie z kimś przez dłuższy czas. Jeśli nie pisałeś do osoby od dłuższego czasu, może to być trudne lub niezręczne, aby wznowić kontakt. Nie martw się. Istnieje rozwiązanie tego problemu

Drogi James'ie,

Jak się masz?

[A następnie pytasz o to, jak wszystko działa, w organizacji, z rodziną itp. (W zależności od tego, jak bliski jest twój związek).]

[Wyjaśnij, dlaczego Jakub nie słyszał od ciebie od tak dawna. "Jesteś wśród ludzi, z którymi naprawdę chciałbym nawiązać kontakt. Mam nadzieję, że uczucie to jest wzajemne. "]

[Pisz więc o czymś, co robiliście lub mieliście wspólnie. Może jesteście byłymi kolegami, partnerami itp. Odwołaj się do czegoś, co druga strona będzie wspominać z czułością.]

[Powiedzcie dziękuję za coś, aby dana osoba wiedziała, że cenisz związek i że coś dla ciebie znaczy.]

[Następnie napisz, czego potrzebujesz. Niech to będzie krótkie i zwięzłe. Bądź konkretny. Poproś o działanie. Następnie kontynuuj.]

Gorące pozdrowienia,

Bob

Wiadomości telefoniczne i tekstowe:

Osobiście jestem fanem telefonu. Kiedy dzwonisz do ludzi lub zostawiasz wiadomość, pokazujesz obecność i inicjatywę, a osoba, do której dzwonisz, może wyczuć twój nastrój i na odwrót. E-mail jest skuteczny, ale spróbuj zadzwonić do osoby w 30% przypadków. Będziesz zaskoczony, jak wiele wnosi do związku. Pozostaw wiadomość, jeśli dana osoba nie odbierze telefonu. Niech to będzie krótkie, konkretne i osobiste. Uśmiechnij się, gdy mówisz, zwiększy to prawdopodobieństwo, że będziesz kimś, kogo ludzie będą oddzwaniać. Twoja wiadomość powinna być krótsza niż minuta i zawierać prośbę o dalsze rozmowy.

Media społecznościowe:

Media społecznościowe pozostaną tutaj, czy im się to podoba, czy nie. Ludzie, z którymi prawdopodobnie będziesz chciał się połączyć, są coraz bardziej aktywne na platformach takich jak Facebook, LinkedIn, Google+ i Twitter. Media społecznościowe są przydatne do: dzielenia się informacjami i wiedzą; udostępnianie plików; łączenie na poziomie zawodowym i osobistym; i do marketingu, wspierania lojalności i współpracy między ludźmi.

Ogólne wskazówki dotyczące networkingu

- Bądź sobą - najlepszą wersją siebie
- Bądź strategiczny, selektywny i troskliwy o to, z kim się łączysz (jakość, a nie ilość)
- Pytaj, co i jak należy zadawać pytania, aby zaprosić ludzi do rozmowy o tym, co myślą
- Wyraźnie wyrażaj potrzeby, aby inne osoby mogły Cię zrozumieć i pomóc
- Pamiętaj, aby podziękować, gdy ludzie ci pomagają, aby chcieli ci pomóc raz za razem
- Pamiętaj, aby pomagać innym, jeśli możesz, aby cię polubili
- Jeśli nie możesz pomóc osobie, zawsze proponuj jej alternatywę
- Bądź kimś, na kim możesz polegać, aby ludzie chcieli się z tobą podzielić
- Przygotuj się do udziału w wydarzeniach, aby uniknąć marnowania czasu i zasobów firmy
- Bądź dobry w nawiązywaniu kontaktu, aby ludzie czuli, że są w dobrym towarzystwie, kiedy są z tobą

Zarządzanie networkingiem

Mapuj swoją sieć

Ogromną zaletą jest mapowanie swojej sieci zawodowej, dzięki czemu wiesz, z kim jesteś połączony i jak dobrze je znasz. Odwzorowanie sieci zajmuje na początku trochę czasu, ale po jej utworzeniu można ją łatwo zaktualizować, aby zawsze mieć niezbędny przegląd.

Zacznijmy:

1. Twój wewnętrzny krąg: weź kartkę papieru i napisz imiona osób, które są dla ciebie najważniejsze, aby osiągnąć swoje cele życiowe. Twój wewnętrzny krąg składa się zwykle z dziesięciu do dwunastu osób i musisz je starannie wybrać. Jeśli umieścisz je w swoim wewnętrznym kręgu, mówisz, że są to ludzie, z którymi powinieneś spędzić 60% czasu pracy w sieci. Nie możesz uwzględnić ludzi w twoim wewnętrznym kręgu o których jeszcze nie wiesz, ale możesz mieć plan, który chciałbyś dodać do swojego wewnętrznego kręgu na dłuższą metę. Następnie musisz wyjść i zrekrutować ich oraz rozwinąć relację, aby pewnego dnia zostać uznani za jedną z niewielu najważniejszych osób w twojej sieci. Twoje wewnętrzne kręgi nieustannie ewoluują, gdy sam się rozwijasz lub gdy zmieniają się twoje cele, które określają, czego potrzebujesz w najbardziej wewnętrznej części twojej sieci.

2. Twoje środkowe koło: Sieć składa się z osób, do których możesz zadzwonić i którzy będą wiedzieć, kim jesteś, kiedy usłyszą twoje imię i kto chciałby oddzwonić, jeśli zostawisz wiadomość. Nie jesteś tak komfortowy z ludźmi w sieci, jak z ludźmi w twoim wewnętrznym kręgu. W sieci będzie zazwyczaj pięćdziesiąt osób. Są to ważne relacje, ale nie tak ważne jak te w wewnętrznym kręgu. W sieci znajdziesz wszystkie osoby należące do kategorii "znajomi".

3. Twój zewnętrzny krąg: składa się z wielu ludzi. Tutaj możesz mieć kilkaset osób. Obejmuje wszystkich ludzi, których spotykasz w swoim codziennym życiu i ludzi, z którymi twoje związki mają relacje. Zazwyczaj nie wiesz zbyt wiele na temat każdej osoby; w rzeczywistości możesz znać tylko imię. Powinieneś także odwzorować ten krąg, ponieważ może on zainspirować cię do tego, kto ma rekrutować i ostatecznie zaprosić do swojej sieci, a nawet do twojego wewnętrznego kręgu. Możesz odwzorować duże zewnętrzne koło, przeglądając wszystkie swoje kontakty kontaktowe. Zajrzyj do swoich książek adresowych, wizytówek, list kontaktów, starych e-maili, Facebooka, LinkedIn i wszystkich innych miejsc, w których przechowujesz informacje o kontaktach. Zbierz je wszystkie w jednym miejscu, aby uzyskać ogólny zarys swojego zewnętrznego kręgu. Niektórzy ludzie wolą zaczynać od tej czynności, a następnie dołączyć ją do odpowiednich ludzi w dwóch innych kręgach. Po mapowaniu swojej sieci może się okazać, że spędzasz czas na ludziach, z którymi nie powinieneś spędzać tyle czasu, ponieważ nie mają one strategicznej funkcji, która przyniesie ci korzyści. Możesz również zauważyć, że pielęgnujesz potencjalnie ważne relacje, które wymagają dalszej uwagi.

Utrzymuj nowe relacje

Nawiązywanie kontaktów w dużej mierze dotyczy pielęgnowania relacji, które już posiadasz. Rozwijające się relacje są często zapomniane w naszym zajęтым świecie, gdzie wszystko dzieje się tak szybko. Kiedy masz relację z osobą, musisz ją pielęgnować, aby ją dalej rozwijać. Powinieneś wiedzieć, jak każda relacja chciałaby być "utrzymana". Dla niektórych osób wystarczająca jest okazjonalna wiadomość tekstowa; inni wolą kolację dwa razy w roku. Sieć jest jak ogród ziołowy, gdzie siejesz, woda, i na koniec, pewnego dnia żniwa. Rozumiem przez to, że musisz budować i pielęgnować swoje relacje, zanim będziesz mógł czerpać z nich

korzyści. Jeśli uważasz, że czasochłonne wydaje się kultywowanie związku, masz rację. Dlatego nie polecam sieci z większą liczbą osób, niż możesz utrzymać w danym momencie. Wiele osób zaczyna nawiązywać kontakty w czasie, gdy naprawdę potrzebują czegoś, zamiast ciągle nawiązywać kontakty, pielęgnować relacje i dawać siebie - tak jak powinno się to robić. Związek musi być utrzymywany i rozwijany na bieżąco; w przeciwnym razie traci swoją wartość. Zasadniczo nie pozwól, aby minęło więcej niż czternaście dni gdy otrzymałeś wizytówkę, aż skontaktujesz się z kontaktem telefonicznym, e-mailem, listem lub jakimkolwiek sposobem kontaktu, który najbardziej pasuje do sytuacji. Wszystkie relacje mają cykl życia. Niektóre związki trwają całe życie, a inne trwają tylko kilka tygodni. Ważne jest, aby pamiętać, że relacje się rozwijają. Zasadniczo, większość relacji przechodzi przez fazy takie jak:

- Spotykasz się i wymieniasz dane kontaktowe. Śledzisz, spotykasz się, rozmawiasz ze sobą, piszesz do siebie i zaczynasz robić interesy ze sobą.
- Regularnie kontaktujesz się ze sobą. Z biegiem czasu odczuwasz wzrastające poczucie więzi i pewności siebie.
- Po pewnym czasie związek staje się nieformalny, ponieważ czujesz się dobrze w swojej firmie.

To, czy przejdziesz wszystkie fazy, zależy od twoich umiejętności i chęci nawiązania relacji. Większość z nas jest ekspertem w nawiązywaniu relacji, ale istnieje sztuka przekształcania połączenia w nieformalną, wzajemną i znaczącą relację, z której możemy czerpać korzyści biznesowe. Kluczem do sukcesu jest poznanie drugiej osoby, aby móc traktować każdą osobę indywidualnie zgodnie z ich oczekiwaniami.

Kanały komunikacji

Istnieją duże różnice w sposobie, w jaki ludzie chcą się kontaktować i są na bieżąco informowani o Tobie i Twojej firmie. Zasadniczo możesz po prostu zapytać ludzi, co wolą. Niektórzy wolą, aby kontakt został nawiązany i utrzymany poprzez regularne spotkania osobiste; inni wolą łączenie spotkania osobiście z wirtualnym networkingiem za pośrednictwem mediów społecznościowych. Niektórzy wolą e-maile, a inni wolą SMS-y. Pamiętaj też, że niektórzy ludzie szybko ufają innym; inni potrzebują więcej czasu. Kluczem jest traktowanie każdej osoby w twojej sieci jako osoby i cierpliwość wobec osoby, której styl różni się od twojej. Słuchaj, obserwuj i odpowiednio reaguj. Zdrowa i zadbana sieć stanowi dobrą podstawę do rozwoju. Mówi się, że jeśli nie dbać o relacje, które masz w swojej sieci, dodawanie nowych kontaktów jest trudne.

Rozwiń swoją sieć

Być może jesteś w sytuacji lub w końcu będziesz musiał zaktualizować swoją sieć o nowe kontakty. Dlatego ważne jest, aby rozważyć, gdzie można spotkać ludzi, których potrzebujesz w swojej sieci. Aby osiągnąć cele komercyjne, musisz wyjść i "rekrutować" osoby, które chcesz dołączyć do swojej sieci. Skorzystaj z istniejącej sieci, aby dowiedzieć się, czy znasz kogoś, kto zna kogoś, kto zna osobę, którą chcesz poznać. Jeśli to się nie uda, dowiedz się, jak i gdzie możesz spotkać tych ludzi. Pamiętaj, że relacje w Twojej sieci powinny odzwierciedlać różne grupy wiekowe, branże i wykształcenie swoje i istniejących członków twojej sieci. To wzmocni

twoją bazę wiedzy, sposób patrzenia na rozwiązania problemów i poziomu inspiracji, który można czerpać z sieci. Aktywnie kontaktuj się z ludźmi za pośrednictwem istniejącej sieci za pośrednictwem wiadomości e-mail, bezpośrednich połączeń telefonicznych i mediów Web 2.0. Powiedz osobom, z którymi się spotykasz, że pracujesz nad uzyskaniem dostępu i nawiązaniem relacji z osobą X. Poproś osoby, które znasz, o poradę, jak skontaktować się z osobą, którą chcesz poznać. Będziesz zaskoczony, jak chętni ludzie mogą Ci pomóc. Jeśli chodzi o rozwijanie sieci, musisz być kreatywny. Czy masz szansę odwiedzić jedną lub kilka osób z twojej listy poprzez konferencje lub lokalne wykłady? Czy możesz skomentować blogi, artykuły lub coś innego, co napisali?

Pierwsze spotkanie z nowymi rekrutami

Podzieliłem się informacjami na temat znaczenia pierwszych spotkań z nowymi ludźmi wcześniej, ale powtarzają się one w naszym zasięgu rozbudowy sieci. Pewnego dnia staniesz twarzą w twarz z osobą, którą chcesz dodać do swojej sieci. Ważne jest, aby zastanowić się, co powiesz im, gdy w końcu się z nimi spotkasz. Spójrz na to z ich perspektywy. Zastanów się, dlaczego powinni się z tobą spotkać lub porozmawiać i dlaczego powinni spędzić cenny czas na tobie. Zalecam, abyś napisał trzy do pięciu pytań, jakie o nie poprosisz, i będziesz w stanie podać wyjaśnienie, dlaczego powinni spędzać czas na interakcji z tobą i handlu z twoją firmą. Zalecam prowadzenie rejestru pytań, które rozwijasz.

Jak zrobisz dobre wrażenie?

- Przedstaw się w pozytywnym świetle
- Nigdy nie mów źle o innych, w tym o konkurentach (nawet jeśli naprawdę chcesz kontrolować swoją wewnętrzną bestię)
- Pozwól drugiej osobie porozmawiać
- Zadawaj dobre pytania

Kiedy jesteś uczestnikiem rozmowy sieciowej, ważne jest, aby upewnić się, że druga strona powie co jest dla nich ważne i że wykorzystujesz niewielki czas, jaki masz z nimi. Głównym celem większości spotkań jest sprzedaż czegoś - w tym sprzedaż samego siebie. Dlatego prawie każde spotkanie jest rodzaj spotkania sprzedażowego. Dotyczy to również spotkań sieciowych, ale musisz pamiętać, że chcesz je założyć długotrwały związek z osobą. Dlatego bardzo ważne jest, aby budować rozmowę zgodnie z zasadami sieci.

Bycie dobrym networkerem oznacza, że nie tylko bierzesz odpowiedzialność za własną karierę, ale także za karierę i sukces twojego nowego związku. Rozmowa sieciowa to dialog, który jest wymianą języka mówionego i języka ciała między dwoma lub więcej ludźmi, którzy chcą nawiązać ze sobą relację. Z kolei jesteś nadawcą lub odbiorcą w rozmowie. Podczas pracy w sieci może być trudno prowadzić rozmowę z kimś, kogo naprawdę nie znasz zbyt wiele mówić o błahostkach, ale trzeba w pełni wykorzystać okazję, aby poznać tę osobę i dowiedzieć się, czy możesz sobie nawzajem pomóc. Rozmowa nie powinna być jedynie wymianą profesjonalnych informacji i wiedzy o sobie nawzajem; chodzi również o tworzenie tożsamości z nową osobą. Chodzi o znalezienie wspólnej płaszczyzny i interesy niezwiązane z biznesem.

Pozwól na odpowiedni czas rozmów

Z reguły rozmowa, w której obie strony mają wystarczająco dużo czasu na rozmowę, trwa od czterdziestu pięciu minut dwie godziny. Można to zrobić szybciej, w około trzydzieści minut, ale tylko kilka osób może odkryć inną osobę w tym przedziale czasowym; większość z nas potrzebuje więcej czasu, aby to zrobić.

- Obie strony mają szansę przemówić.
- Istnieje sprawiedliwa wymiana pytań i odpowiedzi na pytania.
- Twoim obowiązkiem jest, aby twój rozmówca rozumiał twoje obecne i przyszłe potrzeby, które mogą pomóc Tobie.
- Rozmowę można zdefiniować jako prawdziwy wysiłek, aby osiągnąć wyjaśnienie lub wzajemne zrozumienie.
- Rozmowa jest poufna.

Zachowaj dynamikę po spotkaniu, kontynuuj! Jeśli wykonałeś dobrą robotę odkrywając, kto inny osoba będzie teraz w posiadaniu cennych informacji na temat codziennego życia danej osoby. Możesz wiedzieć, nad czym osoba zastanawia się, zastanawia się nad tym, jakie są ich zmartwienia itp. Weź odpowiedzialność za rozwój związku w swoje ręce. Rozwijaj relacje od profesjonalnego i formalnego do bardziej osobistego i nieformalnego.

Ogólne porady sieciowe

Sugeruję, abyś sporządził szczegółowy plan działania obejmujący:

- Utwórz swoją mapę sieciową? Musisz mieć dobry przegląd swojej sieci, aby móc się połączyć z siecią profesjonalnie i celowo?
- Rozwiń swoją sieć? Zawsze miej świadomość, gdzie możesz poznać nowych ludzi.
- Popraw swoje indywidualne podejście do sieci. Upewnij się, że masz pozytywne i lojalny związek z każdą osobą.
- Bądź świadomy tego, co musisz rozwijać w sobie, aby stać się najlepszą wersją siebie.

Wniosek

Żyjemy w społeczeństwie opartym na relacjach. W przeciwieństwie do przeszłości, gdzie właściwe połączenia były zarezerwowane dla kilku osób, teraz każdy ma możliwość zbudowania sieci silnych związków. Więc twój iloraz emocjonalny (EQ) jest ekstremalnie ważne dla Twojego sukcesu. Przypomnij sobie, że twoje EQ to twoja całkowita zdolność i motywacja do zrozumienia i zaangażowania w relacje. Rozwijaj i wykorzystuj swoje umiejętności w tym obszarze, a odniesiesz sukces. Aby zbudować swoją profesjonalną sieć, musisz budować głębokie osobiste zaufanie do umysłów innych. Zaufanie to klej, który łączy ludzi. Zaufanie jest wynikiem serii działań i spójnego zachowania. To zaufanie ma kluczowe znaczenie dla przekonania ich, że jesteś odpowiednim koniem do obstawiania. Życie nie jest

sprawiedliwe i nie zawsze nagradza najbardziej pracowitych lub najmądrzejszych ludzi. Ale silny związek oparty na zaufaniu wpłynie na osobę, która może podążać za tobą przez grube i cienkie. Twoja osobista moc to pozytywny wpływ i twoja energia. Niektórzy ludzie to mają, inni nie. Dlatego niektórzy ludzie radzą sobie lepiej na świecie niż inni. Osobista siła jest pożądaną cechą pracowników. Jest to powód, dla którego ludzie cię pamiętają, wybierają cię do ekscytujących prac, projektów, możliwości sprzedaży itd. Może nie natrafiłeś naturalnie na moc osobistą, ale z pewnością możesz zwiększyć energię, którą promieniują. Na początku swojej kariery powinieneś zwrócić szczególną uwagę na utrzymanie sieci i utrzymanie sieci. Nadszedł czas, aby zacząć rozwijać dobre nawyki pracy, które przyczynią się do rozwoju kariery. O wiele łatwiej jest zacząć rozwijać zdrowe nawyki pracy niż zmieniać niezdrowe nawyki i rutyny w późniejszym życiu. Na początku swojej kariery masz szansę zbudować silną platformę, z której możesz czerpać resztę swojej kariery. Twoja kariera zaczyna się w pierwszym dniu twojej pierwszej pracy. Od momentu wejścia do biura zaczynasz budować oczekiwania, które pomogą utorować drogę twojemu teraźniejszości i następującym szansom. Im bardziej jesteś świadomy, tym lepsze możliwości kariery będziesz miał. Dlatego dobrze jest mieć świadomość tego, czego się nauczysz i promieniować od samego początku. Posiadanie czynnika informatycznego na początku kariery będzie ci bardzo dobrze służyć. Twoja misja, by zdobyć prawdziwy wpływ i stworzyć coś większego niż Ty, to najbardziej zaawansowane narzędzie do kariery! Jeśli twoim jedynym celem jest generowanie zysków i obrotów lub kupno dużego domu, twierdzą, że tylko kilka osób będzie chciało Ci pomóc. Musisz w taki czy inny sposób pokazać swoją sprawę i dobrze, że zarabiasz na ściganiu swojej sprawy, ale ważne jest, aby ludzie czuli, że przyczynia się ona do lepszego życia, osiągnięcia sukcesu lub zdobywanie nowej wiedzy. Zapalenie Twojej kariery za pomocą pomocnych narzędzi, które napotkasz w tej książce, doprowadzi do długotrwałych związków, sukcesu w biznesie i owocnej kariery.