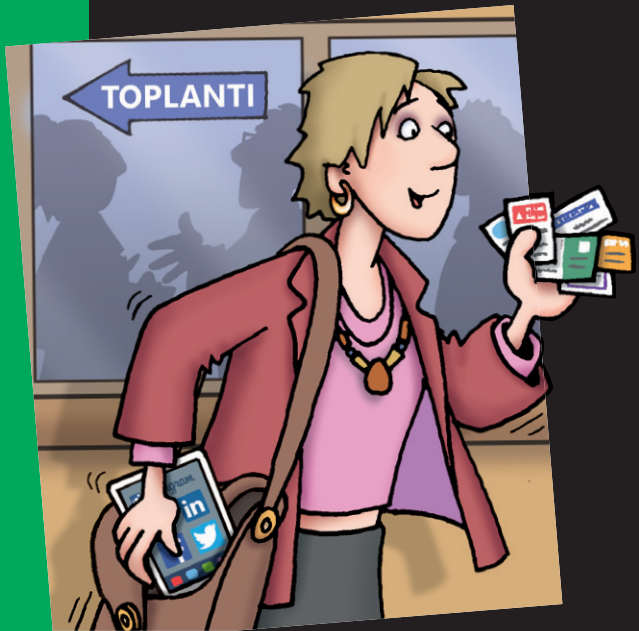
SOCAR

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ



3-cü nəşr

Karyeranıza və şəxsi həyatınıza effektiv təsir göstərəcək uğurlu münasibətləri qurmaq və davam etdirmək üçün məsləhət, alət və üsullar

Con Uorner

“Effektiv şəbəkələşmə böyük faydalar gətirə bilər. Bu bacarığa bütün səviyyələrdə yiyələnə bilmək də vacib şərtdir. Kitab şəbəkələşmə haqqında daha çox bilgilənmək istəyən və “daha effektiv şəbəkələşmə təşəbbüsləri”nə əmək sərf edən hər kəsin işini asanlaşdırır“.

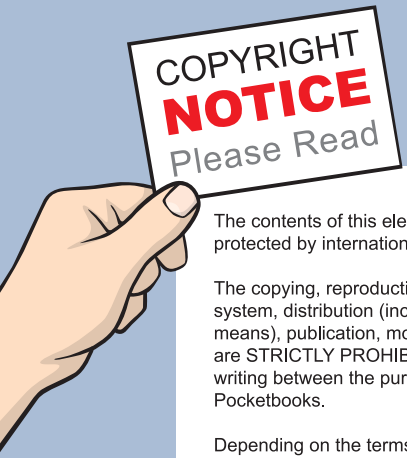
Vinston Raqmen, “Qantas Airways” şirkətinin təşkilati məsələlər üzrə direktoru

“Şəbəkələşmə” kitabı həm şəxsi, həm də iş həyatınızda mükəmməl əlaqələr qurmaq üçün sadə dildə yazılmış, faydalı və praktiki məlumatlarla zəngin bir vəsaitdir“.

Rebekka Cenninqs, Kaliforniya ştatında “Hips and Curves” şirkətinin baş icraçı direktoru

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ

First published as the Networking Pocketbook by John Warner. (c) John Warner, 2015.
Azerbaijani translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.



The contents of this electronic book (text and graphics) are protected by international copyright law. All rights reserved.

The copying, reproduction, duplication, storage in a retrieval system, distribution (including by email, fax or other electronic means), publication, modification or transmission of the book are STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser/licensee and Management Pocketbooks.

Depending on the terms of your purchase/licence, you may be entitled to print parts of this electronic book for your personal use only. Multiple printing/photocopying is STRICTLY PROHIBITED unless otherwise agreed in writing between the purchaser and Management Pocketbooks.

If you are in any doubt about the permitted use of this electronic book, or believe that it has come into your possession by means that contravene this copyright notice, please contact us.

SOCAR

MANAGEMENT POCKETBOOKS

Wild's Yard, The Dean,
Alresford, Hampshire
SO24 9BQ UK

Tel: +44 (0)1962 735573
Fax: +44 (0)1962 733637
sales@pocketbook.co.uk
www.pocketbook.co.uk

Azerbaijani translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.

MÜNDƏRİCAT



GİRİŞ 5
Şəbəkə və münasibətlərin qurulması; şəbəkələşmənin faydaları və dörd mərhələsi; şəbəkələşmə anlayışı; verilən tərifl ər



ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ 13
Giriş; şəxsi ehtiyaclar; şəbəkələşmənin dörd növü; yüksək özünəqiymət; şüurluluq dövrələri; şəbəkələşmənin xarakteri; təməl proseslər; araşdırma; ilk addımlar; piramida; şəbəkə sxeminin tərtib edilməsi; şəbəkələşmə macərası; hazır olun; qısa və aydın cavab verin; özünüzü təqdim edin



YATIRIM MƏRHƏLƏSİ 51
Giriş; müsbət imicin formalaşdırılması; vizit kartı; vəzifənizi deyil, bacarıqlarınızı vurğulayın; münasibətlər qurun; dinləmə bacarıqlarınızı inkişaf etdirin; yaxşı suallar verin; sözünüzlə əməliniz üst-üstə düşsün; vədinizə əməl edin



İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ 65
Giriş; kanallar və fürsətlər; uzunmüddətli əlaqələr və yönləndirmələr; növbəti addımların müəyyən edilməsi; "kəşfetmə" prosesi; yeni əlaqələrə yol açan suallar; görünmək və tanınmaq; maraqlı tədbirlər axtarışında; "spiralvari" effekt



QORUYUB SAXLAMA MƏRHƏLƏSİ 83
Giriş; dinləmə və öyrənmə; tempi qorumaq; şəbəkələşmə üzrə yeddi "səriştə"; "şərtlər" və "yanlışlar"



İNTERNET VASİTƏSİLƏ ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ 95
Sosial şəbəkələşmə; dost və qohumların əhatə dairəsindən kənarda; iş axtarışı üzrə veb-saytlar; xüsusi maraq qrupları; peşəkar şəbəkələşmə üzrə veb-saytlar; şəbəkələşmə veb-saytlarından maksimum faydalanma



XÜLASƏ 103

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd


TOPLANTI



GİRİŞ

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

GİRİŞ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ NƏDİR?



Bəziləri üçün şəbəkələşmə – bəlkə də, yalnız bir dəfə baş tutacaq müzakirə və ya tədbir məqsədilə yeni birisi ilə görüşmək/tanış olmaq, yaxud zəngləşmək deməkdir. Belə bir məhdud mənada, şəbəkələşmə – qarşılıqlı maraq doğura biləcək bir müzakirə mövzusu tapmağa çalışan iki, hətta bir neçə tərəfin "ticarət əlaqəsi"ndən başqa bir şey deyil. Onlar, bir növ, ya mübadilə aparır, ya da sürətlə bir məsələdən digərinə keçirlər. Bu, şəbəkələşmə anlayışına, daha çox, "alqı-satqı" və ya "danışıqlar aparmaq" kimi mənalar yükləyərək onu, əsasən, bir "sövdələşmə" mövzusuna çevirir.

Kitabda şəbəkələşmə anlayışına tamamilə fərqli nöqteyi-nəzərdən yanaşaraq bu terminin çox daha geniş məna daşıdığını izah etmişik. Növbəti səhifələrdə öyrənəcəksiniz ki, şəbəkələşmə – həm işgüzar/təşkilati, həm də şəxsi kontekstdə istifadə edilən mühüm bir sosial və həyati bacarıq deməkdir.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

GİRİŞ

ŞƏBƏKƏ VƏ MÜNASİBƏTİN QURULMASI

Şəbəkələşmənin "münasibət qurmaq" tərəfi həm özünüzü, həm də qarşı tərəfi daha yaxşı tanımağa, o cümlədən təklikdə edə bilməyib birlikdə edə biləcəkləriniz barədə öyrənməyə yönəlmiş uzunmüddətli bir fəaliyyəti (və ya məqsədi) əhatə edir.

Odur ki, biz effektiv şəbəkələşmədən fərdi strategiya kimi sistemli şəkildə necə istifadə ediləcəyinə diqqət yetirəcəyik. Bu üsulun sizin daha çox şeylərə ("daha çox şey"in sizin üçün hansı mənanı kəsb etməsindən asılı olmayaraq) nail olmağınıza kömək edəcək bir sıra fərqli insanlarla "əlaqələnməkdə" nə dərəcədə mühüm rol oynadığını araşdıracağıq.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏNİN FAYDALARI



Effektiv şəbəkələşmənin faydaları çoxdur. Bir neçəsini sadalaya bilərik:

- mövcud olan **ən sərfəli** marketinq alətidir;
- "soyuq zəng" kimi marketinq alətləri ilə müqayisədə "dost-tanış tövsiyələri", bir qayda olaraq, **80 % daha çox** nəticə verir;
- **bütün işlərin 70-80 %-i** şəbəkələşmə vasitəsilə tapılır;
- tanış olduğunuz hər bir şəxsin sizə gələcəkdə bir çox müxtəlif yollarla kömək edə biləcək **200-250 nəfərlə münasibəti var**;
- **bu həyatda** tanış olmaq və ya əlaqə yaratmaq istədiyiniz **hər hansı bir şəxs** sizdən cəmi **5-6 nəfərlik** "ünsiyyət məsafəsi"ndədir.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏNİN FAYDALARI



Yuxarıda qeyd edilənlərdən başqa, onu da əlavə etmək olar ki, sağlam və aktiv əlaqələr şəbəkəsi hər bir şəxs üçün az xərc və əmək hesabına başa gələn hədsiz bir resursdur. Bu resurs çətin və ya əlçatmaz hesab etdiyiniz bir sıra məqsədlərə nail olmağa kömək edə bilir.

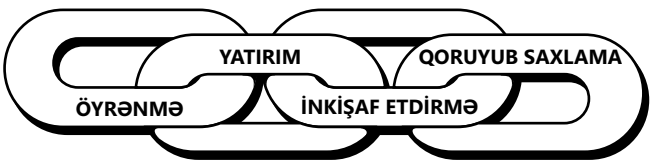
Burada, sadəcə, bir vacib məqamı başa düşmək lazımdır ki, şəbəkələşmə **heç bir** xərc və əmək sərf etmədən deyil, məhz **az xərc və əmək** sərf etməklə əldə edəcəyiniz bir resursdur. Biz demirik ki, şəbəkələşmə probleminizi yerindəcə həll edəcək bir vasitə və ya hər hansı situasiyanı qısa müddətdə asanlıqla yoluna qoya biləcək fantastik bir ideyadır. Lakin vaxtını və enerjisini sərf etməyə hazır olanlara çox qısa müddət ərzində nəticələr verə bilər.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

GİRİŞ

DÖRD MƏRHƏLƏ

Bu kitabda bəhs edəcəyimiz effektiv şəbəkələşmə və münasibətlərin qurulması prosesi 4 mərhələdən və ya addımdan ibarət olacaq:



Dörd mərhələni ifadə edən sözlərin baş hərflərini birləşdirəndə (ingiliscə "əlaqə" mənasını verən "link" sözünün baş hərfləri – "Learning" ("öyrənmə"), "Investing" ("yatırım"), "Nurturing" ("inkişaf etdirmə"), "Keeping" ("qoruyub saxlama") asanlıqla yaddaşa həkk olan **"LİNK"** sözü əmələ gəlir. İnsanların arasında uğurlu əlaqələrin yaradılması – şəbəkələşmənin mahiyyəti də məhz bundan ibarətdir.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

GİRİŞ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ ANLAYIŞI

"Şəbəkələşmə" termini ilə bağlı növbəti səhifədə tanış olacağınız tərifl ərin bir çoxu bəzilərinizi təəccübləndirə bilər, çünki bu tərifl ərə görə, şəbəkələşmə – almaq və ya əldə etmək deyil, ötürmək və paylaşmaqdan ibarət altruistk bir fəaliyyətdir.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ TERMİNİNƏ VERİLMİŞ TƏRİFLƏR

- Ötürmək və paylaşmaq ruhundan doğan bir gücdür.
- Özümüzə, münasibətlərimizə və dünyəvi hadisələrlə əlaqələrimizə dəyər vermək istəyidir.
- Malik olduqlarımızı və bildiklərimizi sistemə ötürməyin və onları şəbəkə daxilində yenidən dövr etdirmək məqsədilə geri qaytarmağın bir yoludur.
- Tanıdığımız insanların vasitəsilə onların müəyyən məqsəd üçün tanıdıqları insanlarla əlaqələr qurmağın mütəşəkkil bir yoludur.
- Başqalarına təmənnasız kömək etmək, dəstək göstərmək, nəyisə paylaşmaqdır.
- Birinin digərinin qayğısına qalması deməkdir.
- Özünəyardımı dəstəkləmək və məlumat mübadiləsi aparmaq; cəmiyyəti və iş həyatını dəyişdirməyə, resursları paylaşmağa səy göstərmək deməkdir.
- Təmənna güdmədən "kömək istəmə" haqqının təmin edilməsi deməkdir.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

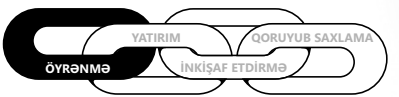
Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

GİRİŞ

Şəbəkələşmə prosesinin öyrənmə mərhələsində ilkin olaraq diqqət yetirilən məsələlər bunlardır: yeni münasibətlər qurmaq istəyən şəxslər öz şəxsi üslublarını nə dərəcədə başa düşür və bu münasibətlərdən nə əldə etmək istəyirlər.

Daha sonra isə (zəif şəbəkələşmə ilə müqayisədə) pozitiv və effektiv şəbəkələşmənin nələri əhatə etdiyini və (zaman keçdikcə bir az dəyişə və ya fərqlənə bilən) prosesə haradan başlayacağımızı öyrənəcəyik.





Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

ŞƏXSİ EHTİYACLARINIZ



Şəbəkələşməyə ciddi yanaşmaq, yeni əlaqə və tanışlıqlar qurmaq üçün səy göstərmək barədə hətta düşünməyə belə başlamamışdan əvvəl, yaxşı olar ki, öz *xasiyyətinizi və xarakterinizi* gözdən keçirəsiniz. Məsələ burasındadır ki, yeni münasibətlər qurmaq istəyi insanın daxilindən, təbiətindən irəli gəlməlidir, yalnız bələləri bütün bu prosesdən zövq almağı və ona lazımi dəyəri verməyi bacarırlar.

Bəziləri üçün isə bu məsələ, demək olar ki, yersiz bir müzakirə mövzusudur. Çünki bəziləri mütəmadi olaraq başqaları ilə söhbət etməyə, ünsiyyət qurmağa təbiətən çox meyilli olurlar: bu onların xarakterindən irəli gəlir. Supermarketdə növbədə dayanarkən, avtobus/metro dayanacaqlarında və ya hətta liftdə belə, tanımadıqları insanlarla söhbətləşmək bu cür insanlara xas bir xüsusiyyətdir. Lakin başqaları ilə söhbətləşməkdən böyük zövq alsaq belə, bu, bir faktdır ki, əksəriyyətimizin özünəinamı və ünsiyyət qurmağa meyilliliyi o qədər də yüksək deyil. Faktiki olaraq, statistika göstərir ki:

Hər on nəfərdən yalnız biri tamamilə yad insanla kifayət qədər rahatlıqla münasibət qura bilir.

Təəssüf ki, bu da o deməkdir ki, insanların təbiətindən irəli gələn tərəddüd, qorxu və şübhələri onların böyük əksəriyyəti üçün potensial maneə rolunu oynayır.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏNİN 4 NÖVÜ



Münasibətlər şəbəkəsi qurmağa çalışan insanları 4 fərqli *qrupa* ayırmaq olar.

Bu qruplara əsasən, şəbəkələşmənin 4 növünü müəyyən edə bilərik:

1. təkliyi sevənlər və ya fərdiyyətçilər (çox az və ya heç bir münasibət şəbəkəsi olmayanlar);
2. sosiallaşmışlar;
3. istifadəçilər;
4. münasibət, yaxud şəbəkə "qurucu"ları.

Hərçənd məqsədimiz dördüncü qrupu müəyyən qədər ətraflı öyrənməkdir – çünki hamımız məhz bu qrupa aid olmağa çalışmalıyıq (əgər hələ o qrupda deyiliksə) – lakin gəlin bu qrupların hər birinə qısaca nəzər salaq.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

TƏKLİYİ SEVƏNLƏR

- İşlərin çoxunu özləri görmək istəyirlər (çünki daha sürətli və ya daha yaxşı işləyirlər).
- Başqalarına narahatlıq və ya əziyyət vermək istəmirlər.
- Öz bilik və bacarıqlarının əksər insanlarınkından üstün olduğunu zənn edirlər.
- Yalnız son anda, yəni çarəsiz qalanda (və bəzən iş işdən keçdikdən sonra) kömək istəyirlər.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

TƏKLİYİ SEVƏNLƏR



Onları tanımaq və ya müəyyən etmək çox asandır, çünki bəzən biz hamımız bu və ya digər işi özümüzün daha yaxşı görəcəyimizi zənn edir və başqalarından kömək istəmirik. Təkliyi sevənlər, adətən, başqalarını narahat etmək istəmir və ya narahat etməyi lazım bilmirlər, çünki düşünürlər ki, başqaları işi ya ləngidəcək, ya da aşağı səviyyədə görəcək.

Təəssüf ki, bu cür yanaşma şəbəkələşmənin effektivliyinə böyük manea törədir. Bununla bağlı düşüncə tərzimizi xeyli dəyişdirməliyik. Başqalarının bizə kömək etməsinə izin verməli, kənar dəstəyə daha meyilli olmalı, hətta daha tez-tez kömək istəməliyik.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

SOSİALLAŞMIŞLAR

- Tanış olduqları hər bir kəslə dostlaşmağa çalışırlar.
- Adətən, insanların adlarını bilir və üzdən tanıyır, amma nə işlə məşğul oduqlarını bilmirlər.
- Tanış olduqları insanlarla münasibətlərini sistemli və nizamlı şəkildə davam etdirmirlər – onların ünsiyyəti təsadüfi xarakter daşıyır.
- Əksərən qarşı tərəfi diqqətlə dinləmir və sürətlə bir mövzudan digərinə keçirlər.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

SOSİALLAŞMIŞLAR



Bu qrupa aid olanların dost-tanışlarının çox, əlaqələrinin geniş olmasına baxmayaraq, onlar şəxsi bacarıq və resursların əhəmiyyətinin fərqinə varmır və nəticədə, çox vaxt öz bacarıqlarını paylaşmırlar.

Belələri təsadüfi ünsiyyətə meyilli olur, nizamlı münasibətlər şəbəkəsi qura bilmirlər.

Bu o deməkdir ki, təbiətən ünsiyyətə çox meyilli və ya qadir olan insanların heç də hamısı qarşı tərəfə birbaşa kömək etmək və ya onlardan kömək qəbul etmək bacarığına malik olmurlar.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

İSTİFADƏÇİLƏR

- Gələcəkdə əlaqə saxlamasalar belə, hər kəsdən vizit kartı almaq kimi bir vərdişləri var.
- İlk görüşdə qarşı tərəfə "mallarını tərifləyir" və ya "mallarını satmağa" çalışırlar.
- Məlumat toplamaqdan daha çox, öz plan və ya proqramları üzrə danışırlar.
- Dəstək və ya ünsiyyətin qarşılıqlı olmasına səthi yanaşırlar.
- Yaxşılıq/kömək edəndə təmənna güdürlər.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İSTİFADƏÇİLƏR



Təəssüf ki, bu qrupa aid olanlar geniş münasibətlər şəbəkəsi qurmağı **bacarsalar da**, bunun özlərinə də, başqalarına da az faydası olur. Daha pis tərəfi isə ondan ibarətdir ki, beləliklə, adətən, mənfi təəssürat yaratdıqları üçün insanlar şəbəkələşməni yalnız alver, ticarət, maddi mənfəət və təmənna güdmək məqsədi daşıdığını zənn edə bilərlər.

İstifadəçilər tərəfindən idarə olunan şəbəkələrin sayı olduqca çoxdur və növbəti səhifələrdə bu cür halların qarşısını necə alacağımızı müzakirə edəcəyik.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

QURUCULAR

- "Yardımsevər" xarakterə və "bolluq zehniyyəti"nə malik olurlar.
- Adətən, başqalarından məmnuniyyətlə kömək və tövsiyə istəyirlər.
- İnsanları diqqətlə dinləyir və yaxından tanımağa çalışırlar.
- Başqalarının da faydalana biləcəyi məlumatları əldə etmək üçün daima gözdə-qulaqda olurlar.
- Nizamlı və mütəşəkkil münasibətlər şəbəkəsi qururlar.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

QURUCULAR



Bu kitab məhz qurucular haqqındadır – yəni o insanlar ki başqaları ilə münasibətlərə uzunmüddətli perspektivdən yanaşır, qarşı tərəfdən nə alacağından daha çox, özünün nə verəcəyi və ya təklif edəcəyi barədə düşünürlər.

Qurucular, lazım olduqda, başqalarına kömək etməyə həmişə *hazırdırlar*. Şəxsən kömək edə bilməsələr belə, adətən, kömək edə biləcək bir tanışları olur.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

YÜKSƏK ÖZÜNƏQİYMƏT



Qurucular istisna olmaqla, qalan 3 qrupu əlaqələndirən ortaq bir amil var ki, bu da onların daha effektiv münasibətlər şəbəkəsi qurmasına mane olur. Söhbət **özünəqiymətdən** gedir.

Təkliyi sevənlər başqalarına (xüsusilə də az tanıdıqları adamlara) deyil, əsasən, özlərinə inanırlar. **Sosiallaşmışlar** insanları sevir, eyni zamanda başqalarının da onları bəyənməsini çox istəyirlər (və buna görə də başqalarından nəsə xahiş etmək istəmirlər). Nəhayət, **istifadəçilər** "Mənfəət və ya bir xeyir əldə edəcəyəmsə, qarşılıq verə bilərəm, əks təqdirdə, xeyr" kimi nisbətən eqoist bir mövqe tuturlar.

Əlbəttə, **bu qrupların hamısı ya rədd edilməkdən, ya öhdəlik almaqdan, ya zəhlə tökməkdən, ya da zəif görünməkdən qorxurlar**. Əgər uğurlu münasibətlər şəbəkəsi qurmaq istəyiriksə, onda şəbəkələşmə ilə bağlı bütün bu kimi qorxu və ya narahatlıq hisslərini azaltmalı və ya aradan qaldırmalıyıq.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

ŞÜURLULUQ DÖVRƏLƏRİ



Belə bir kiçikhəcmli kitabda özünəqiymət kimi geniş və mürəkkəb bir mövzunu bütün təfərrüatları ilə müzakirə etmək mümkün deyil. Lakin bir məqamı vurğulamağı vacib bilirəm: özünəqiymətin aşağı olması, ən azından, elementar səviyyədə başa düşülməzsə, yaxud bir tədbir görülməzsə, onun şəbəkələşmə səylərinizə böyük təsiri ola bilər.

Növbəti səhifədə ***şüurluluq dövrələrini*** əks etdirən diaqramdan göründüyü kimi, özünə yüksək qiymət verənlər pozitiv, səmimi və "bacararam" yanaşmasını əsas götürərək münasibət qura biləcəklərinə inanır və bu inamı özlərinə aşılayırlar.

Əksinə, özünə aşağı qiymət verənlər münasibət qura biləcəklərinə inanmırlar. Onlar, bir qayda olaraq, həm özlərini, həm də başqalarını inandırırlar ki, istənilən münasibətlər şəbəkəsində qarşı tərəfdə kifayət qədər maraq doğurmağa qadir deyillər.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ ŞÜURLULUĞUNUN POZİTİV DÖVRƏSİ



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏNİN XARAKTERİ



Şəbəkələşmənin effektivliyi pozitiv şəxsi münasibətdən və **uğurlu münasibətlərin sövdələşmək, təmənna güdmək üzərində <u>deyil</u>, ötürmək və paylaşmaq ruhu üzərində qurulduğunun** dərk edilməsindən başlayır.

Bu bilgini yaddaşımıza həkk edərək biz indi düzgün şəbəkələşmə prosesinin təcrübədə necə baş verdiyinə nəzər sala bilərik.

Şəbəkələşmə ilə əlaqədar, birinci növbədə, onu dərk etməliyik ki, tanış olduğumuz hər kəs müəyyən münasibətlər şəbəkəsi daxilində potensial bir faydalı dost, yoldaş və ya tanışdır. Bu, bəsit bir fakt olsa da, tez-tez nəzərdən qaçır, çünki insanlar tanımadıqları bir şəxslə söhbətə başlamamışdan əvvəl "ilkin baxış" keçirir, sonra ünsiyyətə davam edib-etməyəcəklərini qərarlaşdırırlar.

Şübhəsiz ki, küçədə qarşınıza çıxan hər hansı biri, yaxud hamı ilə ünsiyyət qurmaq və demək olar ki, heç kimlə ünsiyyət qurmamaq arasında "ortaq məxrəci" tapmaq lazımdır. Lakin daha çox insanla münasibət qurmaq və bunu effektiv şəkildə etmək istəyirsinizsə, "əsl fürsət" hesab edilən bir çox situasiyalardan istifadə etməyi də bacarmalısınız.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ



İSTƏNİLƏN KƏS VƏ HƏR KƏSLƏ MARAQLANIN

Əksərən elə olur ki, nəinki uzaq tanışlarımız, heç ətrafımızdakı yaxın insanlar haqqında da kifayət qədər məlumatımız olmur. Hətta müəyyən qədər məlumatımız olsa belə, onların bilik, bacarıq və ya resurslarının hansı səviyyədə və ya nə dərəcədə dərin olduğunu bilmirik. Əgər sizin başqaları barədə bildikləriniz bu qədərdirsə, bəs başqalarının sizin barənizdə bildikləri nə qədərdir?

Beləliklə, uğurlu şəbəkələşmənin əsas sirri aşağıdakılardır:

- **istənilən kəs və hər kəslə maraqlanmalısınız;**
- **özünüz haqqında keçmişdə paylaşdığınızdan daha çox şey paylaşmalısınız.**

Bu cür qarşılıqlı bilik mübadiləsi nəticəsində müəyyən şəbəkə daxilində ünsiyyətdə olanlar bir-biri ilə əlaqə yaradır və bir-birinə müntəzəm şəkildə dəstək, kömək, məsləhət, tövsiyə və s. təklif etməyə başlayırlar.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

TƏMƏL PROSESLƏR



Vermək/ötürmək və paylaşmaq strategiyasının şüurlu şəkildə dərk edilməsi bir az vaxt və təcrübə tələb edə bilər.

Qarşılıq gözləmədən nəsə vermək və paylaşmaq, yaxud şəbəkələşmə üzrə bir mütəxəssisin dediyi kimi, "təmənna güdmədən vermək" qarşı tərəfdən kömək istəməyinizə, bir növ, "izin qazandırır". Burada, demək olar ki, eyni vaxtda hərəkətə keçən iki proses nəzərdə tutulur (və onların heç biri qəti şəkildə ilk reaksiya olaraq önə çıxmır).

Kömək istəmək hüququnu qazandıran iki proses bunlardır:

- **məlumat vermək (kömək edə bilmək üçün);**
- **ehtiyac duyacağınız köməyi qəbul etməyə hazır olmaq.**

Gəlin bu iki prosesə növbə ilə nəzər salaq.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

MƏLUMATIN VERİLMƏSİ



Gözlənilməz və ya planlaşdırılmış, formal və ya qeyri-formal, təsadüfi və ya düşünülmüş olmasından asılı olmayaraq, istənilən müzakirədə "effektiv şəbəkəquran" öz bilik, bacarıq, ideya, resurs, tövsiyə və ya məlumatlarını **təmənnasız olaraq** – istənilən formada bunun "əvəzini almaq"la bağlı heç bir gözləntisi olmadan və ya qarşılıq güdmədən qarşı tərəfə təklif edir/ötürür. Əslində, dərhal əldə edə biləcəyiniz yeganə qarşılıq budur ki, kiməsə dəyərli olan bir məlumatı verməklə ona kömək etməkdən zövq alırsınız.

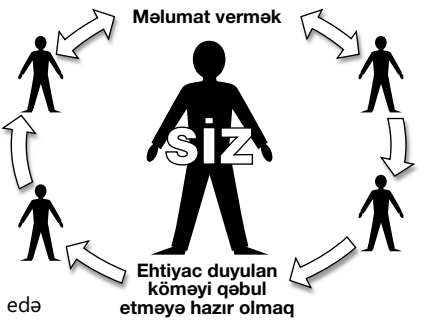
Verən/ötürən şəxs qarşılığında heç bir şey gözləməsə də, alan şəxsdə qarşı tərəf haqqında çox müsbət fikir, pozitiv xatirə formalaşır və bütün bunlar onun qarşı tərəfə gələcək münasibətini – verəcəklərini və ya edəcəklərini müəyyən edir. Əgər o hansısa qeyri-müəyyən bir vaxtda birbaşa və ya dolayı yolla qarşılıq verərsə, onda siz qarşılıqlı fayda əldə edə **bilərsiniz**.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

KÖMƏK QƏBUL ETMƏYƏ HAZIR OLMAQ

Mümkün olan hər hansı bir yardımı və dəstəyi birbaşa və səmimi şəkildə təklif etməklə yanaşı, effektiv şəbəkəquran heç vaxt özünü hər kəsin imdadına çatan *superqəhrəman/ağ atlı cəngavər/ qoruyucu mələk*, lakin başqasının köməyinə qətiyyən ehtiyac duymayan biri kimi göstərmir. Yəni o da şəxsi məqsədləri, tapşırıqları, çətinlikləri, problemləri və ümumi məsələlər haqqında real danışaraq hər şeyi təkbaşına edə biləcək qədər güclü olmadığını etiraf edir.



Köməyi rədd etməmək, yaxud köməyi qəbul etməyə hazır olmaq o deməkdir ki, təklif edilən köməyi məmnuniyyətlə qəbul edir və bəzən münasibətdə olduğunuz insanlardan sizə kömək edə biləcək ideya, strategiya, yaxud üsul və metodlar təklif etməyi xahiş edirsiniz.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

İKİTƏRƏFLİ PROSES



Əvvəlki səhifədə verilmiş diaqramdan da göründüyü kimi, iştirak edən hər kəsə davamlı olaraq "köməkliyin" təklif olunduğu bir dövrəni qurmaq üçün bu iki proses birlikdə və eyni vaxtda baş verir. Şəbəkəni gücləndirmək və daha çox insan cəlb edərək onun genişlənmə qabiliyyətini artırmaq məqsədilə bu köməkliklər həm təklif olunur, həm də qəbul edilir.

Bu proses "qarşılıqlı mübadilə" və ya sadəcə, "qarşılıqlılıq" adlanır. Sadə dildə desək, effektiv şəbəkələşmə yalnız bir tərəfin deyil, hər iki tərəfin bir-biri ilə "mübadilə"sinə əsaslanır. Biri olmadan digəri də ola bilməz.

Odur ki, şəbəkələşmə dedikdə, aşağıdakılar nəzərdə tutulur:

- paylaşmaq *və* qəbul etmək;
- dəstək vermək *və* göstərilən dəstəyi qəbul etmək;
- təklif etmək *və* xahiş etmək;
- qarşı tərəfin ehtiyaclarını önə çıxarmaq *və* öz ehtiyaclarını önə çıxarmaq;
- inam *və* inad.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

POTENSİAL ƏLAQƏLƏRİ (TANIŞLARI) NECƏ ARAŞDIRMALI?

Kitabın əvvəlində də qeyd etdiyimiz kimi, tanış olmaq və ya əlaqə yaratmaq istədiyiniz **hər hansı bir şəxs** sizdən cəmi **5-6 nəfərlik** "ünsiyyət məsafəsi"ndədir. Bu "beş və ya altı nəfərlik məsafə bölgüsü" onu göstərir ki, hətta sayı 6 milyarddan çox olan dünya əhalisinin hər nəfəri ilə belə, əlaqə yaratmaq mümkündür.

Lakin məqsədəuyğunluq nöqteyi-nəzərindən yanaşdıqda, fərqli təşkilatları, yaş qruplarını, dini mənsubiyyətləri, peşələri, mədəniyyətləri və ya coğrafi məkanları təmsil edən minlərlə insanla tanış olmaq bizə lazım deyil. Odur ki, ən yaxşı halda, bizə sağlam münasibətlər və güclü bir şəbəkə qurmağa kömək edəcək bir filtrasiya və ya araşdırma sistemi lazımdır ki, bu şəbəkə sayəsində bizə lazım olan insanları və resursları həm səmərəli, həm də effektiv şəkildə tapa bilək.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

İLK MƏRHƏLƏLƏR



Filtrasiya prosesinin ilk mərhələsi sizə (və ya çalışdığınız müəssisəyə) ən çox dəyər və ya fayda gətirəcəyini *düşündüyünüz* əlaqə və ya münasibətlərin müəyyən edilməsindən ibarətdir. Bu bizim vurğuladığımız ideyanın, yəni şəbəkələşmənin, əsasən, "vermək və paylaşmaq" prinsipi üzərində qurulması fikrinə zidd çıxmaq demək deyil. Bu proses onu göstərir ki, bəzi münasibətlər ətraflı düşünülərək qurularsa, hər iki tərəf üçün uzunmüddətli perspektivdə daha dəyərli ola bilər. **Bu "dəyər"i isə yalnız siz müəyyən edə bilərsiniz**.

Ola bilsin ki, artıq çox güclü və ya nüfuzlu bir insanı tanıyırsınız və ya ona yaxınsınız, lakin bu münasibətin sizə, demək olar ki, heç bir faydası yoxdur. Digər tərəfdən isə, yaşadığınız küçədə münasibət qura biləcəyiniz və sizə böyük fayda verə biləcək biri ilə tanış ola bilərsiniz. Sadəcə olaraq, düzgün təhlil aparıb məntiqli bir nəticə çıxarmaq üçün nəyə nail olmaq istədiyinizi bilməlisiniz.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ PİRAMİDASI

Şəbəkəni genişləndirməyə başlayanda dərhal başa düşürsünüz ki, bütün potensial münasibətləriniz piramida və ya dərinlik/keyfiyyət iyerarxiyası şəklindədir. Şəbəkələşmə piramidası aşağıda göstərilmişdir.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

PİRAMİDANIN QATLARI



Piramidanın ən alt qatında "**şübhəli əlaqələr**" adlandırdığımız tanışlarımız yer alır. Onlar kömək təklif etməyə hazır görünən insanlardır (təklif etmək və qarşılıq gözləməklə bağlı əvvəlki fikirlərimizi xatırlayaq).

Yaxşı olar ki, belələrinə şəxsən müraciət etməmişdən əvvəl onlar haqqında daha çox məlumat əldə edəsiniz. Onların çoxu əksərən səhv müəyyənləşdirilir və yalnız təsadüfi yollarla seçilir. Şübhəli şəxslərin yalnız bəziləri (daha yaxından araşdırıldıqda) "potensial əlaqə"yə (tanışa) çevrilərək növbəti mərhələyə keçir.

Araşdırmalar təsdiqləyir ki, **potensial əlaqələr (tanışlar)** effektiv şəbəkələşmə meyarlarına cavab verən şəxslərdir və adətən, onlara şəxsən müraciət etmək mümkündür. Lakin nəzərinizdə olsun ki, ilkin söhbətdən sonra potensial əlaqələrin heç də hamısının düzgün müəyyənləşdirilmədiyi məlum ola bilər. Lakin piramidanın bu qatına aid olan insanların sayı nisbətən azdır və daha səbirli olaraq düzgün qərarı zamanın öhdəsinə buraxa bilərsiniz.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

PİRAMİDANIN QATLARI



Əlaqələr (tanışlar) qatında yer alanlar sizin bir və ya bir neçə dəfə dəstək və məsləhət verdiyiniz, eyni zamanda dəstək və məsləhət aldığınız/xahiş etdiyiniz potensial tanışlarınızdır. Bu mərhələdə yalnız zəngləşərək və ya görüşərək söhbətləşmək kimi kiçik fürsətləri aşkar etmiş ola bilərsiniz, lakin daha "sıx ünsiyyət" potensialının təməli artıq qoyulmuş olur.

Təbliğatçılar şəbəkələşmənin (xüsusən də sizinlə münasibətlərin) faydalarını digər potensial əlaqələr və tanışlar arasında açıq-aydın təşviq və təbliğ edən şəxslərdir. Hərçənd onlarla sıx əlaqədə olduğunuzu demək olmaz, amma şəbəkənizdəki digər tərəflərlə müqayisədə təbliğatçılarla daha tez-tez təmasda olursunuz.

Tərəfdaşlar tanıdığınız ən yaxşı və ən effektiv şəbəkəquranlardır, məhz onlara tez-tez zəng edərək söhbət edir, məsləhətləşir, ideya və ya variant təklif edirsiniz. Bu mərhələdə münasibətlər əksərən qarşılıqlı inam və anlayış fonunda daha yüksək səviyyəyə çatmış olur.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

PİRAMİDADAN İSTİFADƏ EDƏRƏK YENİ FÜRSƏTLƏRİ NECƏ AXTARMALI?

Piramidanın alt qatındakı "şəbəkə şübhəliləri"ni aşkar etməyə başlamağın ən yaxşı yolu yaranacaq fürsətlərə mümkün qədər hərtərəfli şəkildə *hazır olmaqdan* ibarətdir.

Bu o deməkdir ki, çox ayıq-sayıq olmaq və şəbəkə daxilində hər gün ortaya çıxacaq çoxsaylı fürsətləri nəzərdən qaçırmamaq lazımdır. Sözügedən fürsətlərin əksəriyyəti internetdə, fərqli sosial media səhifə və portallarında, jurnal və qəzetlərdə, xüsusi reklam və ya flayerlərdə, eləcə də bir çox başqa mənbələrdə yerləşdirilir.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ



PİRAMİDADAN İSTİFADƏ EDƏRƏK YENİ FÜRSƏTLƏRİ NECƏ AXTARMALI?

Məhz nəyi axtardığınızı bilməsəniz və bununla bağlı konkret təsəvvürünüz olmasa, ayıq-sayıq olmağın sizə o qədər də köməyi olmayacaq. Şəbəkələşmə xatirinə şəbəkələşmənin heç bir mənası yoxdur. Bu "axtarış"ın uğurlu nəticəsi müəyyən dərəcədə sizin şəbəkələşmə ilə bağlı ümumi şəxsi məqsəd və hədəflərinizdən asılı olacaq.

Şəbəkələşmə ilə bağlı mümkün məqsədlər aşağıdakılardır:

- bazar payını/müştəriləri artırmaq;
- yeni ideyalar tapmaq;
- öyrənmək və təkmilləşmək;
- iş tapmaq/karyera qurmaq;
- yeni yoldaşlar/dostlar qazanmaq;
- hobbi, yaxud məşğuliyyətlər tapmaq;
- sizdə maraq doğuran mövzular haqqında yeni fikirlər öyrənmək;
- fərdi biznes fəaliyyəti ilə məşğul olmaq;
- ortaq maraqları paylaşdığınız bir qrupa qoşulmaq, yaxud qrup yaratmaq.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

MÜXTƏLİF ŞƏBƏKƏ NÖVLƏRİ



Şəbəkələşmə ilə bağlı məqsədlərin hər biri öz-özlüyündə diqqətəlayiqdir, lakin əksərən eyni müddət ərzində yuxarıda qeyd edilmiş məqsədlərdən biri və yaxud ikisi əsas götürülür. Odur ki, əgər qarşıya qoyduğunuz məqsəd fərdi biznes fəaliyyətinə başlamaqla əlaqəlidirsə, şəbəkələşmə üzrə apardığınız araşdırmalar bir istiqamətə, məqsədiniz iş və ya karyera seçimləri ilə əlaqəlidirsə, tamamilə fərqli istiqamətə yönələcək.

Nəticə etibarilə, deyə bilərik ki, çox əhatəli və bir-birindən fərqli maraqları, həmçinin geniş və maraqlı əlaqələri olan insanların sayı az olsa da, bizim şəbəkələşmə piramidalarımız konkret məqsədlərimizə və maraq dairələrimizə uyğun formada qurulur. Bizim *vakansiyalar şəbəkəsi, kiçik biznes şəbəkəsi, təhsil şəbəkəsi* və s. haqqında danışmağımızın səbəbi də məhz bununla bağlıdır.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

HARADAN BAŞLAMALI?



Kitabın bu hissəsinə qədər şəxsi motivasiya, qorxular və şəbəkələşməyə mane olan amillər, həmçinin səylərimizi düzgün istiqamətləndirmək üçün məqsədlərin müəyyənləşdirilməsi barədə danışdıq. Lakin **şəbəkələşməyə başlamağın ən yaxşı üsulu onu həqiqətdə, yəni təcrübədə sınamaqdan ibarətdir**. Bunun ən asan yolu isə prosesə tanımadığınız insanlarla deyil, tanıdığınız insanlarla başlamaqdır.

Prosesin başlanğıcında əlaqələrinizin *sxemini* və ya diaqramını çəksəniz, işinizi xeyli asanlaşdırmış olarsınız. Sxemi tərtib etməyin bir neçə üsulu var.

Şəbəkə sxeminin qurulması üsulları:

- Tanıdığınız şəxslərin kağız üzərində siyahısını tərtib edin və hər birinin nə işlə məşğul olduğunu qeyd edin.
- Əlaqələrinizin elektron məlumat bazasını yaradın.
- Görüşdüyünüz/tanış olduğunuz şəxslər barədə (məkan və zaman daxil olmaqla) məlumatları qeyd etmək üçün gündəlik tutun.
- Əlaqələrinizin qrafik təsvirini çəkin (və mütəmadi olaraq yeniləyin).

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

ŞƏBƏKƏNİZİN SXEMİNİ TƏRTİB EDİN

Nəhayətində, metodların ikisini, üçünü və ya hamısını seçə və tətbiq edə bilərsiniz, amma ilkin mərhələlərdə bu seçimlərdən yalnız sonuncusu sizin köməyinizə çatacaq və suallarınıza aydınlıq gətirəcək.

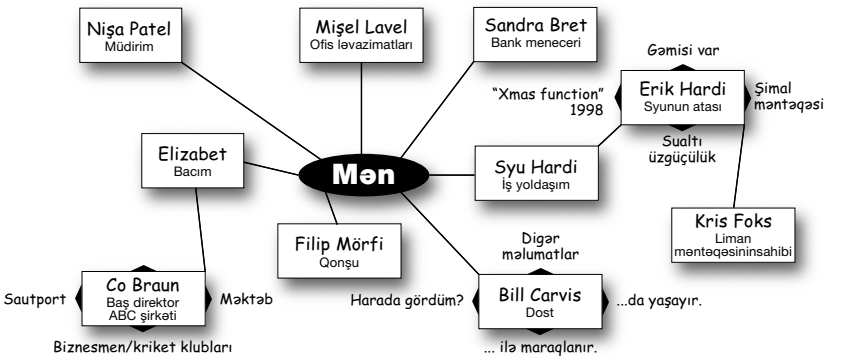
Şəbəkə sxemi sadə formada (xanalar və ya dairələrdən istifadə etməklə) tərtib edilir. Səhifənin ortasında bir dairə çəkib adınızı onun içərisinə yazın. Dairənin ətrafında xanalar çəkərək tanışlarınızın adlarını bu xanalara qeyd edin və onları xətlərlə öz adınızla birləşdirin. Daha sonra isə həmin xanaların ətrafında bu insanların tanışlarının adlarını qeyd edərək onları da xətlərlə birləşdirin. Belə bir sxemin sadə bir nümunəsi ilə növbəti səhifədə tanış ola bilərsiniz.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

SADƏ ŞƏBƏKƏ SXEMİ



Əlaqələrinizi qruplaşdırmaq üçün istifadə edə biləcəyiniz 10 kateqoriya:

1. Ailə
2. Dostlar
3. İş yoldaşlarım
4. Kilsə
5. Müştərilər
6. Təchizatçılar
7. Klub üzvləri
8. Qonşular
9. Məsləhətçilər (bank, sığorta və s.)
10. Məktəb/universitet/təhsil

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

SXEMİN TƏRTİB EDİLMƏSİ QAYDALARI



Çox sadə şəkildə tərtib edilmiş bu sxem həm çox mürəkkəb məlumatların (və onların bir-biri ilə əlaqəsinin) qeydiyyatına, həm də əvvəllər naməlum olan mümkün yolların müəyyən edilməsinə kömək edəcək əyani və dinamik bir diaqramı necə qura biləcəyinizi göstərir.

Qaydalardan biri odur ki, (bu diaqramda 2 nəfər üzrə göstərildiyi kimi) şəbəkənizdəki hər bir əlaqə üzrə (adlardan əlavə) 4 məlumat daxil edilməlidir: onların *yaşadıqları ərazi, maraqları, harada və necə tanış olmusunuz və müvafiq hesab etdiyiniz digər bir lazımi məlumat*. Bu qayda ailə üzvləriniz və yaxın dostlarınız üçün bir qədər qəribə və lazımsız görünə bilər, lakin tədricən şəbəkənizi qurduqca və ötəri tanış olduğunuz bəzi insanların fikrən "izini itirdikcə" bu məlumatların faydasını görəcəksiniz.

Unutmayın ki, bu diaqram üçölçülü formatda da istifadə edilə bilər. Sxemin bir tərəfi və ya hissəsi çox böyüdükdə əsas "mərkəzi adı" digər diaqramın mərkəzinə köçürün və boşalmış yerdən yeni yaranan əlaqələri qeyd etmək üçün istifadə etməyə başlayın.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ MACƏRASINA BAŞLAYIN

Ailəniz, dostlarınız və asanlıqla qurulan digər əlaqələr şəbəkələşmə üçün uğurlu bir başlanğıc olsa da, gec-tez "tanış çevrə"nizdən kənara çıxmalı və müəyyən görüş/toplantı və/və ya tədbirlərdə iştirak etməli olacaqsınız.

Bir çox cəhətdən yanaşdıqda, seçdiyiniz toplantı və ya tədbirin növü o qədər də mühüm əhəmiyyət daşımır. Əgər hobbiniz köhnə model qatarlarla əlaqəlidirsə (onların oyuncaq, maket və ya fotoşəkillərinin kolleksiyası ola bilər), təbii ki, köhnə model qatarlarla bağlı hər hansı tədbir və ya sərgidə iştirak etsəniz, bir çox yeni insanlarla tanış olub şəbəkənizi genişləndirəcək yaxşı əlaqələr qura bilərsiniz. Lakin belə məqamlar, əsasən, qayda deyil, müstəsna hal xarakteri daşıyır.

Əksər hallarda toplantılar və ya sosial yığıncaqlar, daha çox, ümumi xarakter daşıdığı üçün spesifik bir mövzu ilə o qədər də yaxından əlaqəsi olmur.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ MACƏRASINA BAŞLAYIN



Şəbəkələşmənin (əgər, həqiqətən, varsa) sirri ondadır ki, **bütün toplantı və tədbirlərə (bəzi hallarda bu tədbirlər onlayn formatda da keçirilə bilər) bir macəra kimi baxmaq lazımdır**.

İstənilən bir macərada olduğu kimi, siz gözlənilməz hallarla qarşılaşacağınızı düşünərək müəyyən qədər qorxu və təşviş keçirə bilərsiniz. Lakin bu hissləri keçirməklə yanaşı, həm də əsl münasibət quracağınız yeni tanışlar axtarmağın maraq və həyəcanını da yaşamalısınız.

Toplantı və tədbirlərdə iştirak etməyə vaxt ayıraraq ilkin mərhələdə, sadəcə, başqalarının yeni əlaqələri necə qurduğunu müşahidə edə və tanış olduğunuz insanlarla mütəmadi ünsiyyət vərdişinə yiyələnə bilərsiniz.

Unutmayın ki, uğurlu şəbəkələşmə zəhmət tələb edir, yəni bəzən "komfort zonamız"dan çıxmalı oluruq – başlanğıcda çətin olur, amma təcrübə qazandıqca işlər xeyli asanlaşır.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

HAZIR OLUN



İstər rəsmi bir toplantı və ya (təxminən 100 nəfərlik) tədbir, istərsə də (8-10 nəfərlik) qeyri-rəsmi bir yığıncaq olsun, tanışlıqlara və yeni əlaqələrə hazır və ya ünsiyyətə açıq olmaq çox vacibdir – skautların devizində deyildiyi kimi: "Həmişə hazır ol!"

Utancaq, introvert, gərgin və ya cansıxıcı xarakterə malik bir insan olsanız belə, ünsiyyətə həmişə hazır olmalısınız, çünki maraqlı və faydalı insanlarla nə vaxt qarşılaşacağınızı heç vaxt bilmirsiniz.

Bu "hazırlıq" prosesinin bir hissəsi ondan ibarətdir ki, özünüz barədə yığcam və aydın məlumat verməyi bacarmalısınız. Çünki məhz bu cür hazırlıq ünsiyyətinizin **qısa, məqsədyönlü və konkret** olmasına zəmin yaradır.

Təbii ki, yaxşı bir vizit kartının olması üz-üzə ünsiyyət üçün hazırlığın bir hissəsidir (bu barədə daha qısa danışacağıq). Lakin effektiv şəbəkələşmə, sadəcə, salamlaşmaqla və vizit kartı təqdim etməklə baş tutmur, ya da nadir hallarda baş tutur – özünüzlə bağlı müəyyən bir təəssürat yaratmağı bacarmalısınız.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

"NƏ İŞLƏ MƏŞĞULSUNUZ?"



Sadəcə bir neçə saniyəlik ünsiyyət ərzində özünüz haqqında deyə biləcəkləriniz və ya deməli olduqlarınız haqqında əvvəlcədən ətraflı fikirləşsəniz, yaxşı olar. Qəribə də olsa, "Nə işlə məşğulsunuz?" sualına, demək olar ki, hamı oxşar şəkildə cavab verir: "Bu, çətin/maraqlı sualdır!" və ya "Mən mühəndisəm/analitikəm/administratoram/koordinatoram!"

Bu cür cavablar sual verən şəxsi məlumatlandırmaq üçün yetərli deyil. Bu sualın cavabını əvvəlcədən düşünmək (vermək istədiyiniz cavabın iki və ya üç versiyası olsa belə) və cavabınızı məşq etmək daha yaxşı olar.

Cavabın qısa olması vacibdir, daha da vacibi isə, cavabın aşağıdakılara uyğun olmasıdır:

- Aydın – ümumişlək sözlərdən istifadə edin, jarqon işlətməyin.
- Yığcam – qısa sözlər və cümlələr işlədin.
- Xoş – cəlbedici sözlərdən istifadə edin, səmimi və mehriban danışın.
- Maraq doğuran – fərqli, yaxud qeyri-adi cavab verin.

Bir qayda olaraq, yuxarıdakı 4 meyara uyğun danışmaq üçün sizin yalnız 5-10 saniyə vaxtınız olur və bu da real olaraq 20-dək söz demək imkanı verir.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

1: ÖYRƏNMƏ MƏRHƏLƏSİ

ÖZÜNÜZÜ TƏQDİM EDİN



Hər kəsin özünü necə təqdim etməsi onun fərdi tərzi və şəxsiyyət tipindən asılıdır.

Lakin bir daha qeyd edək ki, bu, "komfort zonanız"dan kənara çıxaraq özünüzü bacardığınız qədər pozitiv təqdim etmək üçün bir fürsətdir. Məsələn, yuxarıda qeyd edilmiş bütün meyarlara cavab verən sadə bir nümunəyə baxaq:

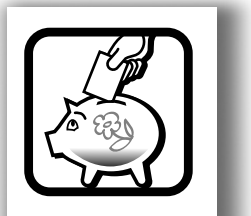
"Salam, adım Kristin Vilerdir. Kiçik müəssisələr üçün interaktiv veb-səhifələrın qurulması və idarə edilməsi ilə məşğul oluram".

Qeyd edək ki, istifadə etdiyiniz cümlələr təkcə adınızı və ya vəzifənizi deyil, həm də praktiki mənada, məşğul olduğunuz iş barədə məlumatı da əks etdirməlidir.

Belə bir səmimi nümunədən də istifadə etmək olar:

"Salam, adım Amir Xandır. Mən televiziya reklamları çəkirəm, onların ssenarisindən başlamış ekranlaşdırılmasına qədər bütün işlərlə məşğul oluram".

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



YATIRIM MƏRHƏLƏSİ

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

2: YATIRIM MƏRHƏLƏSİ



GİRİŞ

Artıq şəbəkələşmə prosesinə necə başlamaq barədə mümkün qədər hər şeyi öyrəndik. Növbəti, yəni yatırım mərhələsində isə hər kəsin öz əlaqələri (tanışları) ilə effektiv münasibətlər qura bilməsi üçün sərf edəcəyi "real yatırım"lar (və ya vaxt və enerji yatırımı) haqqında öyrənəcəyik.

Bunun üçün hər kəs müsbət imic və mövqeyə malik olmalı, eyni zamanda səbirli olmalıdır ki, uzun müddət qoruyub saxlaya biləcəyi etimadı qazana bilsin.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

2: YATIRIM MƏRHƏLƏSİ

MÜSBƏT İMİCİN FORMALAŞDIRILMASI



Şəbəkələşmə bacarıqlarını artırmaq məqsədilə özünüz haqqında daha çox şey öyrənərək özünüzü daha yaxşı tanıdınız və haradan başlayacağınız barədə bir az düşündünüz. İndi isə effektiv münasibətlər qurmaq üçün əmək sərf etməyə başlamaq vaxtıdır və bu proses sizin formalaşdırdığınız imic, başqa sözlə desək, qarşı tərəfdə yaratdığınız təəssüratdan başlayır. Bu mənada, sizin imiciniz şəbəkələşmə cəhdlərinizin başqaları tərəfindən nə dərəcədə ciddi qəbul edilməsi və onların gözündə nə dərəcədə peşəkar və intizamlı (planlı) görünməyiniz ilə ölçülür.

İntizamlı və peşəkar imici formalaşdırmaq qismən insanın özündən və onun şəbəkələşmə məqsədlərindən asılıdır. Bununla bağlı vahid bir yanaşma yoxdur. Lakin imici formalaşdırmağın "effektiv şəbəkə qurmağa çalışan" hər kəsin istifadə edə biləcəyi (və tez-tez nəzərdən qaçırılan) ortaq bir yolu vizit kartının (başqalarına təqdim etmək üçün özünüz haqqında hazırladığınız qısa məlumat) təqdim edilməsidir.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

VİZİT KARTI



Hərçənd bununla bağlı dəqiq faktlar yoxdur, amma təxmin edilir ki, insanların 90 %-i, ümumiyyətlə, vizit kartından istifadə etmir. Əslində, təxmini bölgü aşağıdakı kimidir:

- İnsanların 90 %-i vizit kartından istifadə etmir.

Yerdə qalan 10 % istifadəçinin isə:

- 25 %-nin kartı məlumat xarakterlidir;
- 35 %-nin kartında yalnız adı, ünvanı və telefon nömrəsi yazılıb;
- 40 %-nin kartındakı məlumatlar isə köhnəlib, yaxud səhvdir və vizit kartı başqalarına təqdim edilməmişdən əvvəl bu məlumatlara əllə düzəliş etmək lazım gəlir.

Bu o deməkdir ki, insanların yalnız 2,5 %-i yenilənmiş, dəqiq, kim olduqları və nə işlə məşğul olduqları barədə dolğun təsəvvür yaradan vizit kartına sahibdirlər ("dolğun təsəvvür"ün nə demək olduğunu vaxtı gələndə aydınlaşdıracağıq).

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

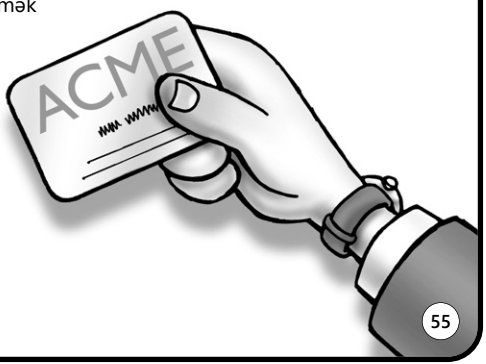
2: YATIRIM MƏRHƏLƏSİ

VİZİT KARTINIZ HƏMİŞƏ ÜZƏRİNİZDƏ OLSUN



Uğurlu bir şəbəkə qurmaq istəyirsinizsə, vizit kartınızın olmaması (və məlumatları səhv olması və yaxud təfərrüatlı olmaması) sizə böyük bir əngəl yarada bilər. Hətta boş kart ehtiyatının olması belə heç bir kartın olmamasından daha yaxşıdır, çünki insanlar dediklərinizin hamısını yadda saxlamaya bilərlər. Yəqin ki, hər dəfə kiminləsə tanış olanda adları, telefon nömrələrini və başqa hansısa məlumatı yazmağa vaxt və əmək sərf etmək istəməzsiniz.

Vizit kartınızın dizaynı üslub və görünüş baxımından müxtəlif cür ola bilər. Nəzərə alın ki, vizit kartınız asan oxunmalı, və ən azı, ad, ünvan və stasionar telefon nömrələrini əks etdirməlidir. Lakin lazım gələrsə, mobil telefon nömrənizi, e-poçt və veb-sayt ünvanlarını və əgər varsa, şəxsi bloq səhifənizin ünvanını da əlavə edin.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

2: YATIRIM MƏRHƏLƏSİ



VƏZİFƏNİZİ VƏ YA PEŞƏNİZİ DEYİL, BACARIQLARINIZI VURĞULAYIN

Vizit kartına əlavə ediləcək məlumatlar arasında vəzifə adının olmaması təsadüfi deyil – məqsədli şəkildə daxil edilmir – səbəbini başa düşəcəksiniz. Hərçənd vəzifə adının daxil edilməsində, prinsipcə, yanlış bir şey yoxdur, amma adınızın altındakı boş yerdən gördyünüz işi dəqiq və yığcam formada təsvir etmək üçün istifadə etsəniz, daha çox faydasını görərsiniz. *"Yol və körpü tikintisi üzrə mühəndis"* və ya *"torpaq və digər əmlak satışı üzrə mütəxəssis/ məsləhətçi"* kimi təsviri sözlər sadəcə *"mühəndis"* və ya *"satış məsləhətçisi"* kimi vəzifə adlarından xeyli məlumatlandırıcı xarakter daşıyır.

Unutmayın ki, belə məlumatlar sayəsində qarşı tərəf hansı bacarıqlara sahib olduğunuzu və ya hansı təklifləri edə biləcəyinizi öyrənir. Məsələn, *"şəxsi köməkçi"* vəzifə adı lazımi məlumatı ötürə bilmir, lakin *"mətn emalı və verilənlər bazasının idarə edilməsi üzrə ekspert"* isə qarşı tərəfə daha çox şey deyir.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



VƏZİFƏNİZİ VƏ YA PEŞƏNİZİ DEYİL, BACARIQLARINIZI VURĞULAYIN

Bu prinsip internet vasitəsilə şəbəkələşməyə də şamil edilir. İstənilən bioqrafik məlumat diqqətlə tərtib edilməli, nə işlə məşğul olduğunuzu və ya əsas maraqlarınızı dəqiq ifadə etməlidir. Yüz cümlədən ibarət əlaqəsiz söz yığını yazmaqdansa, yaxşı olar ki, iki və ya üç cümlə ilə özünüz haqqında konkret məlumatı çatdırasınız.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

2: YATIRIM MƏRHƏLƏSİ

"İZLƏMƏ SİSTEMİ"



Əgər intensiv şəbəkələşmə planınız varsa, topladığınız bütün məlumatları yadda saxlamaq xeyli çətin (və zaman keçdikcə, demək olar ki, qeyri-mümkün) ola bilər. Odur ki, bir növ, effektiv "izləmə sistemi"nin tətbiqinə ehtiyac duya bilərsiniz.

İzləmə sistemi texniki cəhətdən mürəkkəb bir quruluşda tərtib edilməməli, lakin tanış olduğunuz insanlar və onlar haqqında öyrəndiklərinizin qeydiyyatını aparmaq funksiyasına malik olmalıdır.

Məlumatların qeydiyyatını aparmağın sadə bir yolu (daha sonra arxivləşdirmək və ya əlaqəni davam etdirmək məqsədilə) sizə təqdim edilmiş vizit kartlarının arxa tərəfində bəzi köməkçi təfərrüatları qeyd etməkdən ibarətdir. Məsələn:

- şəxs haqqında vizual bir xatırlatma;
- tanış olduğunuz tarix/vaxt/məkan və ya tədbir;
- onu sizinlə tanış edən şəxsin adı;
- söhbətinizin mövzusu;
- ardınca baş verənlər və s.

Yaxşı olar ki, siz bu məlumatları elektron formatda saxlayasınız. Sadə bir elektron cədvəl və ya bu məqsəd üçün işlənib hazırlanmış "əlaqələrin idarə edilməsi sistemi"ndən istifadə edə bilərsiniz.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

2: YATIRIM MƏRHƏLƏSİ



VİZİT KARTLARININ KOLLEKSİYASINI YIĞMAYIN, MÜNASİBƏT QURUN

Öz vizit kartınızı qarşı tərəfə təqdim edib onların vizit kartlarını almaqda **yeganə məqsəd münasibət qurmaqdır, bu kartların kolleksiyasını toplamaq deyil**. Odur ki, tanış olduğunuz şəxslərdə xoş təəssürat yaratmalı və vizit kartınızı (tanışlığın mükafatı kimi deyil) mehribanlıq, səmimiyyət və əməkdaşlıq ruhunda təqdim etməlisiniz (və ya qəbul etməlisiniz). Daha dəqiq desək, tanış olduğunuz insanlarla söhbət edərkən özünəinamlı davranmağı öyrənməlisiniz ki, fikir, ideya və məsləhətlərinizi hiss ediləcək bir səmimiyyətlə paylaşa və *"bolluq zehniyyəti"nə malik* bir şəxs təəssüratı yarada biləsiniz.

Bolluq zehniyyəti – mövcud fürsətlərin zamanın və insanların yararlana biləcəyindən daha çox olduğunu dəstəkləyən bir yanaşma tərzidir. Odur ki, biz birlikdə ikən ayrı-ayrı olduğumuzdakından daha çox fürsətdən faydalana bilərik. Yəni vizit kartını məmnuniyyətlə təqdim etməklə yanaşı, qarşı tərəfin vizit kartını da məmnuniyyətlə qəbul etməliyik (hərçənd bəzən qarşı tərəf buna lüzum görməyə bilər – bu halda, təbii ki, itirən siz deyil, onlar olurlar).

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

2: YATIRIM MƏRHƏLƏSİ

MÜNASİBƏT QURUN



İndiyə qədər öyrəndiklərimizdən artıq aydın olmalıdır ki, **effektiv şəbəkələşmə – tanış olduğunuz insanlardan əldə edə biləcəyiniz faydalardan daha çox, onlara təklif edəcəklərinizə əsasında qurulur**. Başqa sözlə desək, münasibəti elə qurmaq lazımdır ki, hər ünsiyyətdə faydalı məlumat mübadiləsi baş tutsun (hətta ilk ünsiyyət heç bir növbəti addıma səbəb olmasa belə).

Münasibətin ən yaxşı formada qurulması üçün söhbət etdiyiniz hər kəsdə son dərəcə pozitiv, nəzakətli və peşəkar bir insan təəssüratı yaratmalı və onun sizə söylədiklərini hər zaman diqqətlə dinləməyi bacarmalısınız.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

2: YATIRIM MƏRHƏLƏSİ

DİNLƏMƏ BACARIĞINIZI İNKİŞAF ETDİRİN



Dinləmə bacarığının inkişaf etdirilməsi uğurlu şəbəkələşməyə qısa müddət ərzində nail olmağın ən yaxşı yollarından biridir. Çünki:

1. Əksər insanlar hansı işlə məşğul olduqlarını, istəklərini, maraqlandığı məsələləri qarşı tərəfə danışmağa o qədər aludə olurlar ki, həmsöhbətlərini lazımi şəkildə dinləməyi tamamilə unudurlar.
2. "Tövsiyə və kömək istəmək" haqqını qazanmaq üçün əvvəlcə qarşı tərəfin dəyər verdiyi məsələləri öyrənməlisiniz – bunun üçün isə qarşı tərəfi *diqqətlə dinləməlisiniz*.

Bir qayda olaraq, bütün söhbətlərdə, yaxşı olar ki, danışmaqdan daha çox dinləyəsiniz. **Uğurlu şəbəkəquranların dinlədikləri danışdıqlarından 2-3 dəfə çox olur**. Diqqətlə dinləmək bir məharətdir. Dinləmə bacarığının ətraflı müzakirəsi bu kitabda sərf edə biləcəyimizdən daha çox vaxt tələb edir. Sadəcə, unutmayın ki, yaxşı göz təması qursanız, pozitiv maraq göstərsəniz və həmsöhbətinizin sözünü yarıda kəsməsəniz, qısa vaxt ərzində çox məlumat əldə edəcək və insanların sizinlə mehriban və səmimi davranmasına şərait yaradacaqsınız.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

2: YATIRIM MƏRHƏLƏSİ

YAXŞI SUALLAR VERİN



Təbii ki, qarşı tərəfi sonsuzadək dinləyə, yaxud bütün söhbət boyunca yalnız dinləyici rolunda ola bilməzsiniz. Yaxşı dinləmə ilə sıx əlaqəli olan digər bacarıqlardan biri də sual vermək bacarığıdır – lakin burada da diqqətli olmalısınız. Yad və ya yaxşı tanımadığınız birisi ilə tanış olduğunuz zaman suallarınız kifayət qədər bezdirici, yaxud həddən artıq birbaşa (və ya şəxsi) ola bilər.

Yaxşı suallar qarşı tərəfi "incəliklə araşdırmalı" və elə formada qoyulmalıdır ki, eşidəcəklərinizə dair faydalı fikirlər söyləməyə və cavablar verməyə kömək edə biləcək bir məlumat əldə edəsiniz.

Yaxşı sual verənlər sualı qarşı tərəf barədə nəsə öyrənəcək şəkildə qururlar (və öz maraqlarına uyğun olan suallar vermirlər). **Əsas odur ki, bacardığınız qədər tez və səmimi şəkildə empatiya qura biləsiniz**. Bunun üçün isə qərəzsiz mövqeyi qoruyub saxlayaraq qarşı tərəfin öz fikirini tam çatdırmasına imkan yaratmalı və çatdırılan hisslərə və sözlərə hörmət və anlayışla yanaşmalısınız.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

2: YATIRIM MƏRHƏLƏSİ

SÖZÜNÜZLƏ ƏMƏLİNİZ ÜST-ÜSTƏ DÜŞSÜN



Uzunmüddətli və keyfiyyətli münasibətlər qurmağın əsas yollarından biri də tanış olduğunuz şəxsdə özünüz haqqında müsbət təəssürat yaratmaqdan ibarətdir. Bunun üçün isə sözünüzlə əməliniz üst-üstə düşməlidir. Başqa sözlə desək, tanışlıqdan sonrakı "addmlarınız" çevik, qətiyyətli və vədinizə uyğun olmalıdır.

Məsələn, müəyyən bir şəbəkə daxilindəki tanışınızla söhbət əsnasında ona kömək edə və ya dəstək ola biləcək birini tanıdığınızı və həmin şəxsə zəng edəcəyinizi deyə bilərsiniz. Əgər bu cür vəd verirsinizsə, həmin şəxsə zəng edin, sonra isə söz verdiyiniz tanışınıza zəng edərək vədinizi yerinə yetirdiyinizi söyləyin. Bu hərəkət vədinizə sadiq biri olduğunuzu göstərir, etibarınızı gücləndirir və hətta həmin şəxsin sizdən gözləntilərini daha da artırır.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

2: YATIRIM MƏRHƏLƏSİ

TƏLƏSİK VƏ DÜŞÜNÜLMƏMİŞ VƏDLƏR VERMƏYİN



Sözsüz ki, az vəd verib çox iş görmək xüsusiyyəti sizə çoxlu dost qazandırar (lakin bir çoxlarımız bu təcrübənin tam əksinə alışmışıq).

Adətən, həqiqətən də, əlimizdən gələni etmək istəyirik və vədlərimizi yerinə yetirə biləcəyimizə inanırıq. Lakin, qısa müddət ərzində kimisə məmnun etmək üçün görəcəyimiz işdə çətinliklər, gecikmələr və ya maneələr ola biləcəyinə məhəl qoymadan uzunmüddətli münasibətlərimizi təhlükəyə məruz qoyuruq. Bu cür *təbii* tendensiyanı yalnız məqsədyönlü şəkildə çalışaraq dəyişdirə bilərsiniz.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



İNKİŞAF ETDİRMƏ

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ



GİRİŞ

Şəbəkələşmə piramidasındakı "şübhəli əlaqələri" real əlaqələrə çevirdikdən sonra "inkişaf etdirmə mərhələsi" başlayır, effektiv şəbəkəquran bu mərhələdə münasibətləri dərinləşdirməyə və inkişaf etdirməyə səy göstərir.

Bu mərhələdə qarşı tərəfə dəstəyinizi təklif etmək üçün xüsusi yollar axtarmalı, şəbəkələşməyə sistemli və müntəzəm yanaşma tərzinizi qoruyub saxlamalısınız.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ

XÜSUSİ KANALLAR VƏ FÜRSƏTLƏR



Yeni əlaqələr qurduqdan, çoxlu vizit kartları topladıqdan və bununla da tanışlarınızın sayını xeyli artırdıqdan sonra elə zənn edə bilərsiniz ki, effektiv şəbəkələşmə işinin çətin hissəsini artıq bitirdiniz. Doğrudur, bütün işlərdə ən çətini başlamaqdır, amma uğurlu şəbəkələşmə yalnız o zaman başlayır ki, inkişaf etdirə biləcəyiniz bir çox əlaqələr qurmuş olasınız.

İnkişaf etdirmək dedikdə, əlaqə qurduğunuz insanlara dəstək təklif etməyin yollarını tapmaq nəzərdə tutulur. Bu fikri belə də ifadə etmək olar:

“Məlumat vermək və paylaşmaq üçün “qarşılıqlı faydalanma” tendensiyasını nə dərəcədə məharətlə formalaşdıra bilirsiniz”.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ

QEYRİ-ADİ FÜRSƏTLƏRİN AXTARIŞINDA



Əlaqələrinizi inkişaf etdirmək prosesinin böyük bir hissəsi bu işin qeyri-adi yollarla edilməsindən ibarətdir. Ona görə yox ki ənənəvi əlaqə üsulları bir nəticə vermir, ona görə ki bu üsullar bəsit və adi hal alıb. Başqa sözlə desək, belə üsullardan hamı istifadə edir. Nəticədə, əlaqə qurduğunuz şəxsin sizdən təkrar zəng, yaxud "Vaxt ayırdığınız üçün təşəkkür edirəm" mesajını gözləməsi normaldır (sizin üçün və ya əlaqələriniz üçün bu üsul özünü doğruldursa, həmin üsuldan istifadə etməyə davam edin).

Əlaqələrinizi fərqli bir şəkildə inkişaf etdirməyin yolu qarşı tərəfin xüsusi ehtiyaclarına, problemlərinə və ya onlara mütəmadi problem yaradan sahələrə yönəlməkdən ibarət ola bilər. Bununla bağlı sadə bir nümunəyə baxaq.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ

ÜMUMİDƏN XÜSUSİYƏ DOĞRU



Fərz edək ki, şəxsi kommersiya müəssisəsi işlədən bir nəfərlə tanış olmusunuz (deyək ki, o, "ikinci əl" musiqi alətlərinin satışı ilə məşğul olur). Bu tanışınız kiçik biznes fəaliyyətinin yaxşı və pis tərəfləri haqqında bir sıra fikirlərini bölüşür (nağd pul axını, müştərilərin vaxtında ödəniş etməsi, ticarətin mövsümi xüsusiyyətləri, mal ehtiyatlarının zəif dövriyyəsi və s.).

Bu cür tanışlarınızı dinləyən zaman ümumi məsələləri (və ya adi söhbəti) çətinlik yaradan və ya həlli vacib olan xüsusi və ya daha konkret məsələlərdən ayırmağı bacarmaq lazımdır.

"İkinci əl" musiqi alətlərinin satışı ilə məşğul olan tanışınız yeni xidmətlər təklif etmək, məsələn, özəl musiqi dərsləri vermək istədiyini söhbət əsnasında qeyd edə bilər. Bu sözlər sizə bir fürsət yaradır: musiqi marağı və istedadı olan və bu əlaqəni möhkəmləndirmək üçün faydalı ola biləcək digər tanışlarınızı xatırlayaraq münasibətlərinizi inkişaf etdirməyin qeyri-adi bir üsulundan yararlana bilərsiniz.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ



UZUNMÜDDƏTLİ ƏLAQƏLƏR VƏ YÖNLƏNDİRMƏLƏR

Effektiv şəbəkələşmə təsadüfi və gözlənilmədən baş verən bir proses deyil, ona görə də nizamlı və mütəşəkkil yanaşma mütləq şərtdir. Əgər tanışlarınızı piramidanın güclü *təbliğatçılarına* və *tərəfdaşlarına* çevirmək istəyirsinizsə, bu işə daha sistemli, ardıcıl davamlı qaydada yanaşmalısınız.

Bir neçə həftəlik şəbəkələşmə səylərindən sonra çoxlu vizit kartları və digər məlumatlar toplamış olacaqsınız.

Əgər bu məlumatlar masanızın üzərində səpələnmiş olaraq qalarsa, qalaq-qalaq yığılarsa, yaxud sıxac və ya rezin lentlərlə bağlanmış şəkildə toplanarsa, bu o deməkdir ki, şəbəkələşmə prosesini nə səmərəli, nə də effektiv şəkildə davam etdirə biləcəksiniz (bəzən isə qətiyyən davam etdirə bilməyəcəksiniz).

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ

SİSTEMLİLİYİ GÜNDƏLİK VƏRDİŞƏ ÇEVİRİN



Hər şeydən əvvəl, toplanılan məlumatların sistemə daxil edilməsi gündəlik vərdişə çevrilməlidir (məsələn, yatmamışdan əvvəl dişlərinizi fırçaladığınız kimi). Vərdişlər müəyyən bir hərəkətin uzun müddət və davamlı olaraq yerinə yetirilməsi və beləliklə də, şüuraltı davranışa çevrilməsi nəticəsində yaranır. Odur ki, ən azı, bir neçə həftə ərzində məlumatları elektron arxivə daxil etməyi və ya sənədləşdirməyi vərdişə çevirəcəyinizi qarşınıza məqsəd qoymalısınız.

Vizit kartlarını, sənədləri, yaxud digər məlumat daşıyıcılarını sənədləşdirməyin və ya sistemə daxil etməyin nizamlı bir yolunu müəyyənləşdirdikdən sonra növbəti addımları mümkün qədər asanlaşdırmaq məqsədilə planlaşdırma apara bilərsiniz.

Hərçənd əlaqələrin idarə edilməsi üzrə bir sıra peşəkar və o qədər də bahalı olmayan proqram təminatları mövcuddur, amma əllə idarə edilən qeydiyyat sistemi, kartoteka, yaxud gündəlikdən istifadə edərək bu işi effektiv şəkildə həyata keçirmək olar.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ

YADDA SAXLAMAQ İSTƏDİKLƏRİNİZİ GÜNDƏLİYƏ YAZIN

Hansı *sistemdən* istifadə etməyinizdən asılı olmayaraq, işin təşkili ilə bağlı tələb eynidir. Yeni tanış olduğunuz hər hansı şəxslə bir daha söhbət etmək, yaxud əvvəlki tanışlarınızdan biri ilə görüşmək istəyirsinizsə, növbəti görüşün bir, üç və ya altı ay sonra baş tutacağına baxmayaraq, bu məlumatları dərhal (heç olmasa, həmin gün) gündəliyinizə qeyd edin. Beləcə, digər tapşırıq və ya vacib işlərinizi də əlavə edə biləcəyiniz *"gündəlik və ya həftəlik işlərin siyahısı"nı* tərtib etmiş olacaqsınız.

Nəticədə, bu siyahı üzrə işlərinizi uğurla tamamladıqca müvafiq bəndlərin qarşısını işarələməklə və ya üstündən xətt çəkərək gedişatı izləmək və ya ən azı, münasibətlərinizi daha üst səviyyəyə yüksəldəcək növbəti addımları həmin siyahıya əlavə etmək imkanınız yaranacaq.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ



NÖVBƏTİ ADDIMLARINIZI SİSTEMİNİZƏ ƏSASƏN MÜƏYYƏN EDİN

Sistemi qurduqdan sonra ondan istifadə etmək asan olmalıdır. Məsələn, təcrübəli şəbəkəquranlar gün ərzində baş tutan görüşləri, yaxud tanışlıqları və sonuncu söhbət barədə qeydləri sistemləşdirmək üçün, adətən, proqram təminatlarından istifadə edirlər. Bu cür sistemlər əlaqələr siyahısındakı şəxslərin ad günləri, onlar üçün əlamətdar hadisələrin ildönümləri və s. kimi digər faydalı məlumatlarla bağlı xəbərdarlıq edir. Nəticədə, potensial əhəmiyyətə malik məlumatların unudulmasının və ya gözdən qaçmasının qarşısını alır.

Təcrübəli şəbəkəquranlar həm də növbəti addımları asanlaşdırmaq məqsədilə əvvəlcədən yazılmış e-məktub şablonlarından istifadə edərək onların məzmununu uyğunlaşdırıb müvafiq şəxslərə göndərirlər. Eyni zamanda, lazım gələrsə, müəyyən "PDF"ləri və ya biznes məlumatlarının xülasəsini, "birsəhifəlik" şəxsi flayerləri, marketinq materiallarını və s. bu e-məktuba qoşurlar (və ya bütün bu resurslara veb-saytların linklərini də daxil edib göndərə bilərlər).

Bütün bunlar **daha peşəkar və operativ davamlılıq deməkdir** – bu addımların qarşı tərəfdə müsbət təəssürat oyatmaması mümkün deyil.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ



"KƏŞFETMƏ" PROSESİ

Tanışlıqdan sonrakı addımlardan yaxşı nəticələr əldə etmək üçün ən son proqram təminatından istifadə edən çox məharətli bir şəbəkəquran olmağa ehtiyac yoxdur. Ən əsası odur ki, özünüzə faydalı olacaq şəkildə qeydlər aparıb onları özünüzə faydalı olacaq şəkildə sənədləşdirə, **həmişə və hər zaman növbəti addımlarınızı bu qeydlər üzrə davam etdirəsiniz**. Vizit kartlarını və ya digər vacib məlumatları itirərək yaxşı əlaqələrinizi əldən buraxsanız, bu əlaqələrin qurulması üçün çəkdiyiniz zəhməti hədər edəcəksiniz.

Yenə də Robin Hendersondan sitat gətirək: **"Yaranmış fürsətin (əlaqənin) ardınca getmədən, onu araşdırmadan və "kəşf etmədən" bu fürsətin sizə nələr qazandıracağını bilmək olmaz"**.

"Kəşfetmə" prosesi həm sizin, həm də qarşı tərəf üçün əhəmiyyət kəsb edir, çünki bu yolla hər iki tərəf yaranmış əlaqənin onlara faydalı olub-olmayacağını tezcə müəyyən edə bilir (əgər faydası yoxdursa və ya ehtimal azdırsa, bu əlaqəyə vaxtınızı sərf etmir və yolunuza davam edirsiniz). "Kəşfetmə" prosesində köməyinizə çatacaq sual nümunələri ilə növbəti səhifədə tanış ola bilərsiniz.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ

YENİ ƏLAQƏLƏRƏ YOL AÇAN SUALLAR



1. ... edə biləcək kimi tanıyırsınız?
2. ... istəsəydiniz, haraya gedərdiniz?
3. Mənim yerimdə olsaydınız, nə edərdiniz?
4. Mənə müəyyən bir yol göstərə bilərsinizmi?
5. Növbəti addımları atmağa haradan və necə başlayardınız?
6. Sizcə, kimlər (nə cür insanlar) mənə kömək edə bilərlər?
7. ... üçün nə məsləhət görürsünüz/tövsiyə edirsiniz?
8. Yaxşı əlaqələri/çoxlu tanışları olan kimi tanıyırsınız?
9. ... üçün, sizcə, birisini tapmağın ən yaxşı yolları hansılardır?
10. Zəng edə biləcəyim və mənə kömək edə biləcək bir tanışınız varmı?

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ

ÖZÜNÜZÜ GÖSTƏRİN VƏ TANIDIN

Özünüzü göstərmək və tanıtmaq o deməkdir ki, sadəcə olaraq, insanlarla ünsiyyətdə olmaq üçün mümkün qədər heç bir fürsəti əldən buraxmamalısınız. Şəbəkələşmə müəyyən dərəcədə zəngləşmə yolu ilə həyata keçirilsə də, əsasən, üz-üzə görüşlər – toplantılar, söhbətlər, yığıncaqlar, həmçinin müəyyən cəmiyyət, assosiasiya və klub tədbirlərində sosiallaşma yolu ilə baş tutur.



Daha əvvəl də dediyimiz kimi, yüksək səviyyəli sosial tədbirlərdən heç də hər kəs zövq almır. Bəziləri belə tədbirlərdə özünü rahat hiss etmirlər. Lakin biz demirik ki, hər kəs iştirak etdiyi tədbirin ən aktiv iştirakçısı və ya hamının diqqət mərkəzində olmalıdır.

Sosiallaşma, sadəcə, yığıncaq və tədbirlərdə mütəmadi olaraq iştirak etmək və şəbəkənizi tədricən qurmağa kömək edəcək bir neçə nəfərlə tanış olmağa səy göstərmək deməkdir.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

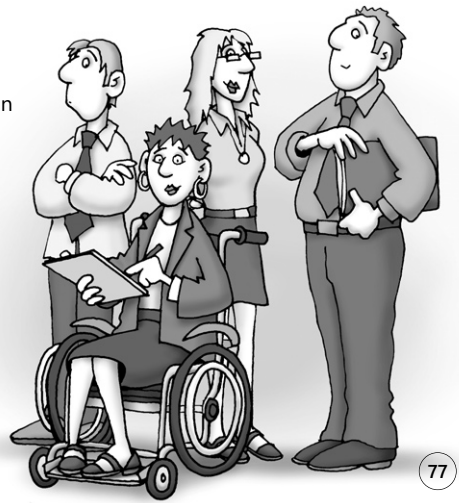
3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ

HAMI SİZİNLƏ EYNİ VƏZİYYƏTDƏDİR!

Sosial yığıncaqlarda iştirak etmək və ya iştirak etsəniz belə, ünsiyyət qurmaq istəyiniz olmaya bilər, amma unutmayın ki, bir çoxları da elə sizin kimidir. Bu səbəbdən də onlar, təbii olaraq, azacıq özünəinamlı olub söhbətə başlamaq təşəbbüsünü öz üzərinə götürən hər kəsə minnətdarlıq duyacaqlar.

Unutmayın ki, hər hansı tədbirdə təkcə nəsə qazanmaq və əldə etmək üçün deyil, həm də nəsə paylaşmaq və təklif etmək üçün iştirak edirsiniz.

Qısacası, bir qrup insanın istənilən səbəbdən istənilən formada bir araya gəlməsi effektiv şəbəkələşmə üçün ən yaxşı fürsətdir.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ



MARAQLI TƏDBİRLƏR AXTARIŞINDA

Maraq dairənizə birbaşa aidiyyəti olmayan sahələr üzrə klub, assosiasiya tədbirləri və digər yığıncaqlarla yanaşı, xüsusi olaraq şəbəkələşmə məqsədlərinə uyğun təşkil edilmiş (başlıca məqsədi bu olmasa belə, digər əsas məqsədlərindən biri şəbəkələşmə səciyyəsi daşıyan) bir sıra başqa tədbirlər də təşkil edilir.

Məsələn, müəyyən konfrans, seminar, təqdimat və ya (səhər yeməyi masası arxasında keçirilən) qeyri-rəsmi brifinqlərdə, adətən, bir-iki spiker mözvu üzrə çıxış etdikdən sonra vaxtın qalan hissəsi məqsədli şəbəkələşmə təşəbbüslərinə və "vizit kartı mübadiləsi"nə həsr olunur.

Belə tədbir və toplantılar günümüzdə müxtəlif üsullarla təşviq və ya reklam edilir. Siz, sadəcə, gözdə-qulaqda olmalı və özünüzü bu cür yığıncaqlarda iştirak etməyə hazırlamalısınız. Hətta bu cür yığıncaqlar keçirilməsə belə, **öz şəbəkələşmə klubunuzu yaratmaq haqqında da düşünə bilərsiniz**.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İŞTİRAK ETMƏYƏ SƏY GÖSTƏRİN



Ümumi sosial yığıncaqlardan başqa, əksər insanlar bir sıra şəxsi səbəblərdən və şəxsi maraqlarını təmin etmək məqsədilə əlaqələr şəbəkəsi qurmağa başlayır (və ya şəbəkəsini genişləndirmək istəyir). Bu maraqlar nə olursa olsun, əksər hallarda onlara ortaq olan və öz yığıncaq və tədbirlərini keçirən başqaları da tapılır.

Təəssüf ki, ticarət palatalarına, klublara, cəmiyyətlərə, maraq qruplarına və s. üzv olan bir çox insanlar (hətta üzvlük haqqını ödəsələr belə) görüşlərdə ildə, bəlkə də, cəmi bir dəfə iştirak edir, ya da heç iştirak etmirlər. İştirak aktivliyinin belə aşağı səviyyəsinin isə şəbəkələşməyə köməyi çox az olacaq.

Bu cür görüşlər gözləntiləri doğrultmasa belə, onlar sizə fürsət verir ki, bir neçə nəfərlə əlaqə yaradasınız və onlar da, öz növbəsində, tanıdıqları (sizin üçün çox faydalı və maraqlı ola biləcək) insanlarla sizi tanış etsinlər. Odur ki, əgər hər hansı bir kluba üzv olsanız, bu klubun tədbirlərində mütəmadi iştirak etməyinizə dəyər. Başlanğıcda bir az çətin gələ bilər, amma yaxşı bir şəbəkə qurmaq istəyən hər kəs bu çətinliyin öhdəsindən gəlməyi bacarmalıdır.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ



QRUPUN AKTİV ÜZVÜNƏ ÇEVRİLİN

Hər hansı bir klubun, yaxud maraq qrupunun nisbətən "passiv üzvü" adını üzərinizdən tamamilə götürə bilərsiniz. Bunun üçün klubun fəaliyyəti ilə əlaqədar müəyyən işlərin yerinə yetirilməsində, tədbirlərin təşkilində və keçirilməsində fəal iştirak edin və klubun "aktiv üzvü"nə çevrilin. Klubun daha canlı və maraqlı olması, daha çox insanı cəlb edərək, yaxud nüfuzunu və potensialını genişləndirərək şəbəkələşmə *mərkəzinə* çevrilməsinə kömək edə bilərsiniz.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ

QRUPUN AKTİV ÜZVÜNƏ ÇEVRİLİN



Siz hətta fəallığınızı bir qədər də artıraraq, əgər özünüzü hazır hiss etsəniz, çıxışlar edə, təqdimatlar keçirə, məktublar və məqalələr yaza, yaxud onlayn söhbətlər ("on-line chat"), müzakirə qrupları və ya bloqlar aça bilərsiniz. Bu sizin ümumi status və reputasiyanızı nəzərəçarpacaq dərəcədə artıracaq və şəbəkənizin effektiv şəkildə genişlənməsinə mükəmməl bir zəmin yaradacaq. **Hər kəsin bacaracağı bir iş deyil, amma özünüzə güvənirsinizsə, onda irəli!**



** "Beatles" qrupunun "Yesterday" ("Dünən") mahnısının ilk misraları (tərc. "Dünən bütün dərd-sərim o qədər uzaq görünürdü ki...")*

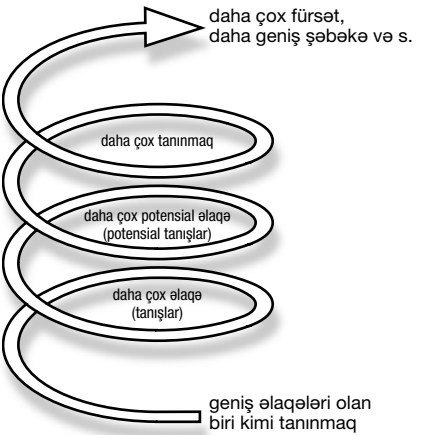
Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

3: İNKİŞAF ETDİRMƏ MƏRHƏLƏSİ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏNİN "SPİRALVARİ" EFFEKTİ

Şəbəkələşmədə bu cür dəyişiklik uzunmüddətli və tədrici bir proses olsa da, sizin başqalarında yaratmış olduğunuz təsəvvürləri, demək olar ki, tamamilə yeniləyəcək.

İnsanlar sizi effektiv bir şəbəkəquran kimi tanıdıqdan sonra onlar özləri sizinlə tanış olmağa can atacaq və necə deyərlər, "qapınıza qədər gələcəklər". Amma sizdən, sadəcə, kömək və dəstək istəmək üçün deyil, əvvəlcə sizə öz imkanlarını təklif etmək üçün müraciət edəcəklər. Çünki artıq bu tanışlığı irəlilədəcəyinizə və onlara qarşılıq verəcəyinizə əmindirlər. Nəticədə, yuxarıya doğru hərəkət edən müsbət bir "spiralvari" effekt yaranacaq.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



QORUYUB SAXLAMA

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

4: QORUYUB SAXLAMA MƏRHƏLƏSİ



GİRİŞ

Şəbəkələşmə prosesinin sonuncu mərhələsi əvvəlki mərhələlərin bütün səylərini birləşdirərək ümumi tempi qoruyub saxlamaqdan ibarətdir.

"Qoruyub saxlama" mərhələsi davamlı olaraq "göz qabağında" olmağınızı, səsinizin eşidilməsini və daha çox tanınmağınızı tələb edir. Dinləməyi bacarmaq və yaxşı dinləyici olmağı öyrənmək də buraya daxildir. Məhz bu mərhələdə sizdən böyük əzmkarlıq tələb olunacaq, əks təqdirdə əməyinizin uzunüddətli bəhrəsini əldə edə bilməzsiniz.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

4: QORUYUB SAXLAMA MƏRHƏLƏSİ

DİNLƏMƏK VƏ ÖYRƏNMƏK



Kitabın bu hissəsinədək öyrəndiklərimizdən, yəqin, daha da aydın oldu ki, **effektiv şəbəkələşmə – sizi əhatə edən insanlarla pozitiv münasibətlərin yalnız sistemli və ardıcıl şəkildə qurulması nəticəsində mümkün olur**. Bu mənada, şəbəkələşmə "ömürlük bir yol" olmaqla yanaşı, həm də sizin təkmilləşmək və inkişaf etmək məqsədilə dinləməyi və öyrənməyi əsla dayandırmadığınız bir yoldur.

Effektiv şəbəkələşmə həm özünüzə (bu haqda "özünəqiymətin yüksək səviyyəsi" adı altında artıq danışmışıq), həm də başqalarına verdiyiniz dəyər üzərində qurulur. Bu o deməkdir ki, ən yaxşı nəticələrə nail olmaq üçün başqaları ilə və ya onların vasitəsilə əməkdaşlığa güvənmək lazımdır. Yəni çox vaxt bunun üçün birbaşa stimulunuz olmasa belə, dəstəyinizi təklif etməyi bacarmalısınız.

İndiyədək söylədiyimiz bir çox məsələlərin təməl prinsipini başqalarının ehtiyaclarına uyğunlaşmaq qabiliyyətimiz təşkil edir – uyğunlaşmaqda məqsədimiz isə onların öz məqsəd və istəklərinə nail olmasına kömək etməkdir. Effektiv şəbəkələşməni həyata keçirməyin 3 yolu var. Gəlin növbə ilə onların hər birini nəzərdən keçirək.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

4: QORUYUB SAXLAMA MƏRHƏLƏSİ

1. DİNLƏMƏ KANALLARINIZI İNKİŞAF ETDİRİN



Şəbəkələşmə üzrə dünyanın ən fəal, ən ünsiyyətli və ən bacarıqlı adamı olsanız belə, tanış ola və ya üz-üzə görüşə biləcəyiniz insanların bəlli bir sayı vardır. Yəni siz bir çoxları ilə piramidanızdakı *"şübhəlilər"ə* və *"potensial tanışlar"a* başqalarının vasitəsilə müraciət edərək (dolayı yolla), yaxud daha geniş qruplara "özünüzü tanıdaraq" (təqdimatlar keçirərək, çıxışlar edərək, daha geniş auditoriyalar üçün yazaraq və s.) əlaqə yarada bilirsiniz.

Bu dolayı əlaqələr tədricən sizə yeni potensial tanışlıqlar qazandıracaq *"gözlərinizə və qulaqlarınıza"* çevrilir. Odur ki, bu *"gözlərin və qulaqların"* sizin üçün maraq kəsb edəcək məlumatları hansı kanallarla sizə ötürə biləcəklərini başa düşdüklərinə və bildiklərinə əmin olmalısınız.

Praktiki olaraq, məlumatların ötürülməsi elektron poçt, telefon və ya faks və s. vasitəsilə də həyata keçirilə bilər. Lakin bu eyni zamanda həm də sizi maraqlandıran mövzular və sahələr barədə piramidanızın "təbliğatçılarını və tərəfdaşları"nı xəbərdar etmək və onların çağırışına cavab vermək səmimiyyətinizin nümayişidir.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



2. "UĞURUN SƏSİ"Nİ DİNLƏYİN

Şəbəkələşmənin mümkün qədər çox insanla, sadəcə, bol-bol söhbətlər etmək və əlaqələr qurmaqdan ibarət olduğunu zənn edirsinizsə, böyük səhvə yol verirsiniz. Hamımız hər il minlərlə söhbətlərdə iştirak etsək də, təəssüf ki, onların yalnız bir qismini əsl "şəbəkələşmə vasitəsi" kimi qiymətləndirə bilərik.

Bunun səbəbi isə ondan ibarətdir ki, dəyərli və maraqlı məlumat əldə edə bilmək üçün çox vaxt suallar vermir ***və* bizə deyilənləri diqqətlə dinləyə bilmirik**.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



3. FƏAL DİNLƏMƏ ÖZ NƏTİCƏSİNİ GÖSTƏRİR

Fəal dinləmə (və ya qarşı tərəflə göz təması quraraq diqqəti onun dediklərinə yönəltmək və cəmləşdirmək) **fəal dinləməməkdən** daha çox vaxt tələb etmir və bu zaman "əlaqəyaratma fürsəti"ni daha tez-tez üzə çıxarmaq mümkün olur.

Təcrübəli şəbəkəquranlar iştirak etdikləri hər iki söhbətdən birində şəbəkələşmə fürsətlərini üzə çıxardıqlarını söyləyirlər.

Şəbəkə qurmağı yeni öyrənənlər və ya nisbətən təcrübəsizlər üçün isə bu effektivlik göstəricisinin təxminən "hər 20 söhbətdən bir" və ya 10 dəfə az olduğu məlumdur! Təcrübəlilərin yanaşmasındakı fərq budur ki, onlar söhbətləri *darıxdırıcı, mənasız, yersiz, əhəmiyyətsiz* adlandırmadan və onlara fərq qoymadan bütün söhbətləri və bütün fürsətləri fəal şəkildə dinləyirlər.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

4: QORUYUB SAXLAMA MƏRHƏLƏSİ



QARŞI TƏRƏFİ DANIŞMAĞA HƏVƏSLƏNDİRİN

Bir daha vurğulamağa dəyər: şəbəkələşmə – əsasən, özünüzün danışmağınız deyil, qarşı tərəfi danışdırmaq və ya onlara danışmaq fürsəti vermək deməkdir. Bunu həqiqətdə sınasanız görərsiniz ki, nə qədər çox sussanız və başqalarının danışmasına imkan versəniz, söhbətdən bir o qədər zövq alacaq və ətrafınızdakı insanlarda maraq doğuracaqsınız.

Daha da vacibi budur ki, qarşı tərəfə nə qədər çox danışmaq imkanı versəniz, onlar üçün vacib olan məsələlərin, fikir və ya düşüncələrin hansı məqamlara yönəldiyini öyrənmək şansınız bir o qədər çox olacaq. Bu yolla, çətinlikləri və sonrakı addımlarda sizə kömək edəcək məsələləri üzə çıxara bilərsiniz.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

ƏZM GÖSTƏRİN



Əksər insanlar əzmkarlıq anlayışını səthi səviyyədə başa düşür və qəbul edir, onun ehtiva etdiyi bütün mənaları dərk etmirlər. Əzmkar olmaq dedikdə, aşağıdakılar nəzərdə tutulur:

- zəhmətkeş;
- dəyanətli;
- qətiyyətli;
- dönməz;
- mətin;
- dəyişməz;
- təmkinli;
- səbatlı;
- usanmaz;
- sərt;
- məqsədyönlü;
- qərarlı;
- sarsılmaz;
- inadkar;
- dözümlü;
- yorulmaz;
- entuziazmlı;
- amansız.

Sadə dildə desək, bu sözün bütün mənalarında əzmkarlıq göstərməsəniz, istədiyinizi əldə edə bilməyəcəksiniz, bunun üçün isə hədəfə yönəlmək, həvəslə işləmək və səy göstərmək lazımdır.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

4: QORUYUB SAXLAMA MƏRHƏLƏSİ

KÖNÜLSÜZLÜK SİZİ HEÇ YERƏ APARIB ÇIXARMAYACAQ



Sözün əsl mənasında, uğurlu şəbəkələşmə yuxarıda sadaladığımız xüsusiyyətlərin hamısını əhatə edir və bu səbəbdən də şəbəkələşməni müvəqqəti, təsadüfi, dövri bir iş hesab etmək və ya bu işə könülsüz yanaşmaq, yaxud əzmkarlıq göstərməmək olmaz.

Özünüzə və başqalarına uzun müddət davam edəcək yaxşı bir şəbəkə qurmaqda kömək etmək istəyirsinizsə, əzmkar olmalısınız. Bunu sözdə demək asan, əməldə göstərmək isə çətindir. Lakin əzm göstərməsəniz, qısa müddət ərzində şəbəkələşmə ilə bağlı ümidləriniz boşa çıxacaq, əməyiniz isə hədər gedəcək.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

4: QORUYUB SAXLAMA MƏRHƏLƏSİ



TEMPİ QORUYUN

İlkin mərhələlərdəki əməyinizin nəticəsində kifayət qədər geniş əlaqələr şəbəkəsi qurduğunuzu fərz etsək, eyni tempi qorumaq üçün 3 xüsusi tədbirdən istifadə edə bilərsiniz.

1: Fərqli metodlardan istifadə edin.

Ünsiyyət üçün istifadə etdiyiniz vasitə və metodları dəyişərək şəbəkənizdəki insanlarla əlaqələrinizi qoruyub saxlaya bilərsiniz.

Telefon zənglərindən başqa, onlara müvafiq bir mövzu ilə bağlı məqalə, e-məktub, adi məktub, mesaj və ya açıqca göndərə, onları bir toplantıya və ya tədbirə dəvət edə, yaxud münasib bir məkan və ya zamanda onlarla qeyri-rəsmi söhbət planlaşdıra bilərsiniz.

Bu cür fərqli ünsiyyət vasitələri əlaqələri qoruyub saxlamaq üçün göstərdiyiniz cəhdlərin köhnəlməsinə və ya diqqətdən kənarda qalmasına izin verməyəcək.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

TEMPİ QORUYUN



2: "Çıxdaş et" zehniyyətindən uzaq olun.

Şəbəkələşmə əzmkarlığına mane olan amillərdən biri də əlaqələri qoruyub saxlamağa əngəl törədən digər hadisə, prioritet və ya fəaliyyətlərin fikrinizi yayındırmasıdır.

Bu cür hallarda "çıxdaş et" zehniyyətinə qapılmaq çox asandır. Yəni əlaqənizi itirməyinizin sizin üçün bir fərqi olmur. "Tanış ola biləcəyim o qədər adam var ki..." fikri sizə hakim kəsilir. Bu cür yanaşma nəinki sizin, həm də şəbəkənizdəki insanların da vaxtını hədər edir və sizinlə bağlı xoşagəlməz bir reputasiyanın yaranmasına səbəb olur.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

TEMPİ QORUYUN



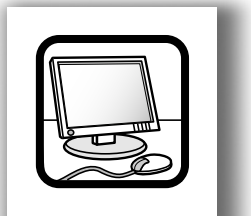
3: Məlumatları yeniləyin.

Bir halda ki əlaqələrinizi qurmaq üçün vaxt və enerji sərf edirsiniz, onları nəzarətdə saxlamaq və münasibətlərinizi daha da inkişaf etdirmək üçün böyük əzmkarlıq göstərmək lazımdır.

Təəssüf ki, insanlar eyni yerdə və eyni mövqedə qalmırlar: başqa evlərə köçür, iş yerlərini, e-poçt ünvanlarını və ya əlaqə nömrələrini dəyişir, fərqli hobbilər seçir və bir çox başqa dəyişikliklər edirlər – bütün bunların nəticəsində, sizin nizamla qeyd etmiş olduğunuz məlumatlar köhnələ və hətta tamamilə lazımsız bilgiyə çevrilə bilər.

Bəzi əlaqələri izləməyə və onlarla birlikdə hərəkət etməyə dəyər. Digər hallarda isə əlaqənin kəsildiyini qəbul edərək qeydiyyat sisteminizə *düzəliş etmək* daha məntiqli olar. Ən əsası odur ki, bu işə mümkün qədər rasional yanaşasınız.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



İNTERNET VASİTƏSİLƏ ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İNTERNET VASİTƏSİLƏ ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ

SOSİAL ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ



Son bir neçə il ərzində insanlar mobil rabitə cihazları vasitəsilə getdikcə daha çox ünsiyyət qurduqları üçün onların internet vasitəsilə şəbəkələşmə bacarıqları xeyli təkmilləşmişdir.

Bu gün "Facebook", "Twitter", "Google+", "MySpace", "Bebo", "Friendster", "Classmates" və bir çox bu kimi səhifələr vasitəsilə baş tutan şəbəkələşmə, əsasən, sosial xarakter daşıyır. Belə səhifələr standartlaşdırılmış, lakin istifadəçiyə uyğunlaşdırıla bilən veb-səhifələr vasitəsilə dost-tanış və ailə üzvləri ilə əlaqə saxlamaq istəyənlərin ehtiyaclarına görə hazırlanıb. Bu cür veb-səhifələr vasitəsilə (həm qrup halında, həm də fərdi olaraq) həm ünsiyyət qurmaq, həm də məlumat paylaşmaq mümkündür. Bu üsul "sosial şəbəkələşmə" adını qazansa da, növbəti səhifələrdə də görəcəyik ki, belə veb-səhifələr vasitəsilə heç də hər zaman əsl şəbəkələşmə əhəmiyyəti daşıyan münasibətlər qurmaq mümkün olmur.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İNTERNET VASİTƏSİLƏ ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ



DOSTLARIN VƏ QOHUMLARIN ƏHATƏ DAİRƏSİNDƏN KƏNARDA

Sosial şəbəkələr istifadəçilərə qarşılıqlı ünsiyyət qurmağın müxtəlif yollarını təklif edir: yazılı mesajlar və e-məktub göndərmək, şəkillər, videoçarxlar və sənədlər paylaşmaq, bloq məqalələri dərc etmək və müzakirələr aparmaq və s. Bu üsul hər iki tərəfə asanlıqla əlaqə saxlamaq və prosesləri gecikdirən məsafənin "amansızlığına" məruz qalmadan müxtəlif növ məlumatları cəld paylaşmaq imkanı verir. Bu paylaşımları əksərən real vaxt rejimində də həyata keçirmək mümkündür. Sosial şəbəkələr əlaqələrin yaradılmasını asanlaşdırdığı üçün birbaşa tanımadığımız, lakin ortaq maraq və ya məqsədləri bölüşdüyümüz bir çox insanları şəbəkəmizə əlavə edə və beləcə, bu kitabda müzakirə etdiyimiz yolla yeni əməkdaşlıq imkanları yarada bilirik. Nəticə etibarilə, hazırda insanlar şəxsən tanımadıqları və bəlkə də, heç vaxt görüşməyəcəkləri bir çox həmkarlarını şəbəkələrinə əlavə edərək müxtəlif mövzularda söhbətlər edə bilirlər.

Burada bir məsələ ilə bağlı xəbərdarlıq etmək lazımdır ki, bir çoxları onlayn şəbəkələşmənin asanlığından istifadə edərək, bir növ, "rəqəm yarışı"na çıxır və bacardıqları qədər çox insanla əlaqə qururlar. Unutmayın ki, hətta onlayn olsa belə, şəbəkələşmə ilə bağıl bu kitabda müzakirə etdiyimiz "LİNK" prinsiplərinə əməl etməlisiniz. Hər zaman əhəmiyyətli əlaqələr qurmağa çalışın.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İŞ AXTARIŞI ÜZRƏ VEB-SAYTLAR



Sosial şəbəkələşmə səhifələri ilə yanaşı, "Monster.com", "Careerbuilder.com", "Hotjobs.com" və "Craigslist.com" kimi veb-saytlar iş axtarışı və karyera inkişafı ilə əlaqədar milyonlarla insanın bir-biri ilə daha effektiv şəkildə ünsiyyət qurmasına imkan yaradır.

Son statistik məlumatlar göstərir ki, bütün işlərin 70-80 %-i şəbəkələşmə vasitəsilə tapılır (yalnız 15 %-i işədüzəltmə şirkəti, 10-12 %-i işə iş elanları və 2 %-i isə kortəbii şəkildə CV göndərməklə). Bu isə deməkdir ki, "iş axtarışı üzrə şəbəkələşmə" insanların iş tapmasında əsas vasitəyə çevrilib. Hesablamalara görə, yuxarıda qeyd etdiyimiz "70-80 %-lik" göstəricinin üçdə bir hissəsi internetin payına düşür, odur ki, yaxın bir neçə il ərzində bu rəqəmin kəskin şəkildə artması gözlənilir.

Əvvəllər iş axtarışı üzrə belə veb-saytlarda yalnız CV-lərin yerləşdirilməsinə icazə verilirdi: işəgötürənlər bu CV-lər əsasında vakansiyalar üzrə namizədlər seçirdirlər Lakin bu imkanlar artıq genişlənmişdir və indi insanlar belə veb-satlar vasitəsilə söhbət edə, bir-birinə e-məktub göndərə, bəlkə də, heç vaxt üz-üzə görüşmədikləri insanlarla uzunmüddətli əlaqələr qura bilirlər.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İNTERNET VASİTƏSİLƏ ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ

XÜSUSİ MARAQ QRUPLARI



İnternetdə ortaq maraqları bölüşən müəyyən qruplar üçün nəzərdə tutulmuş xeyli veb-sayt fəaliyyət göstərir. Bu səhifələr fotoqrafiya, ağac məmulatları, yaxud qatar oyuncaq və ya maketlərinin toplanması kimi hobbi və maraqlarla yanaşı, eyni qaydada, marketinq, maliyyə və ya insan resurslarının idarə edilməsi kimi funksional sahələri də əhatə edir. Bu üsulla əlaqələrin qurulması çox vaxt "veb-sayt vasitəsilə peşəkar şəbəkələşmə" adlanır.

"LinkedIn", "Ryze", "Xing" və "Meetup" (və bu kimi bir çox tematik və ya yerli) veb-saytlar müəyyən qruplar arasında şəbəkələşmə məqsədilə geniş istifadə edilir. Bu cür səhifələr, bir qayda olaraq, insanların əlaqə yaratmaq və tanımaq istədikləri bir şəxslə "ortaq etibarlı bir tanış vasitəsilə" ünsiyyət qurmasına imkanı yaradır. Bundan əlavə, şəbəkədən əlaqələr siyahısındakı şəxslərin tövsiyələri ilə iş və ya işçi tapmaq, yaxud biznes fürsətləri əldə etmək üçün istifadə etmək mümkündür.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İNTERNET VASİTƏSİLƏ ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ

PEŞƏKAR ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ SƏHİFƏLƏRİ



"LinkedIn.com" veb-saytında deyilir:

"Missiyamız gündəlik işinizi daha effektiv şəkildə yerinə yetirməyə və mövcud peşəkar əlaqələrinizdən istifadə edərək fürsətləri yaxalamağa kömək etməkdir. Bu, şəbəkələşmə deyil – şəbəkələşmə məhz bu qaydada həyata keçirilməlidir".

Bənzər qaydada, "Ryze" veb-saytı da fəaliyyətinin 3 məqsədini bu cür vurğulayır:
1. Biznes fürsəti, iş, işçi və həmkarlar tapın.
2. Qərar qəbul edənlərlə çevik əlaqə yaradın.
3. Minlərlə şirkətə qapı açın.

Bu şüarlardan bəlli olduğu kimi, bu veb-saytların məqsədi yeni iş ortaqlığının qurulması, yaxud asanlıqla tapılmayan bəzi spesifik məlumatların əldə edilməsi və hətta yeni müştəri qazanmaq və ya bazarı inkişaf etdirməyə kömək edəcək tanışlıqların qurulması və s. kimi bir sıra məsələlərlə bağlı insanların məhz lazımi şəxslərlə əlaqə yaratmasını mümkün qədər asanlaşdırmaqdan ibarətdir.

Sözsüz ki, bu veb-saytlar, sadəcə, istifadə edə biləcəyimiz bir vasitədir. Onlardan maksimum fayda əldə edə bilmək üçün vaxt və əmək sərf etməliyik.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

İNTERNET VASİTƏSİLƏ ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ



ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ SƏHİFƏLƏRİNDƏN MAKSİMUM FAYDALANMA

Aydın məsələdir ki, bir çox sosial və peşəkar şəbəkələşmə səhifələrində yeni əlaqələr qurmaq üçün lazımi qədər səy göstərmədən, sadəcə, "gəzinərək" xeyli vaxt sərf edə bilərsiniz. Başqa sözlə desək, bu, aktiv deyil, passiv səydir və belə "passiv"liyin qarşısını almaq üçün əməyinizin qarşılığını verə biləcək düşünülmüş bir plan üzrə hərəkət etməlisiniz. Yeri gəlmişkən, iş elanları üzrə onlayn platformalar "passiv ərizəçilər" adlı yeni bir bölmə açıblar – iş axtarmayan, lakin müraciət edildiyi təqdirdə maraq göstərə bilən insanlar üçün nəzərdə tutulmuşdur.

Şəbəkələşmə səhifələrindən istifadə edərkən, ən azı, aşağıdakıları yerinə yetirin:

- Məhz sizin maraqlarınıza uyğun daha çox təklif irəli sürən veb-saytları araşdırın.
- Başqalarına öz fayda və ya üstünlüklərinizi təklif etməklə yanaşı, onların təklif edə biləcəklərini axtarmaq üçün də real fürsətin təmin edildiyinə əmin olun.
- Əlaqələri qurmaq və davam etdirmək üçün faydalı funksiyaları olan və mümkün qədər tam qeydiyyatdan keçdiyiniz veb-saytlardan ardıcıl qaydada istifadə edin. Qeydiyyatdan keçib, sonra isə 2-3 həftədən bir səhifələrə daxil olmaq, yaxud bu səhifələrin təkliflərinin əksər hissəsindən istifadə etməmək sizə elə bir fayda verməz.

Ardı var...

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ SƏHİFƏLƏRİNDƏN MAKSİMUM FAYDALANMA

- İstifadə etdiyiniz səhifələrin sayını məhdudlaşdırın, əks təqdirdə, tələb olunan işləri lazımi səviyyədə görə bilməyəcəksiniz. Bu səbəbdən də şəbəkələşmə məqsədilə yalnız 2 və ya 3 səhifəni seçməli (ən azı, başlamaq üçün) və təklif etdikləri funksiyaları mümkün qədər tam istifadə etməlisiniz. Məsələn, "LinkedIn" səhifəsinin qrup bölməsində effektiv əlaqələr qurmağa imkan verən qoşula biləcəyiniz minlərlə xüsusi maraq qrupu var. Lakin insanların paylaşımlar üzrə müzakirələrini oxumağa vaxt ayırıb öz şərhlərinizi əlavə etməlisiniz ki, onlar da sizi tanısınlar.
- Nəzərə alın ki, paylaşdığınız hər hansı bir məlumatı potensial işəgötürənlər də daxil olmaqla, bir çoxları görə bilirlər. Buna görə də diqqətli olun və özünüz haqqında sizi utandıra biləcək və ya xoşagəlməz məlumatlar paylaşmayın. Bəzi səhifələrdə müəyyən şəxsi məlumatlarınızın məxfiliyini qorumaq üçün məhdudlaşdırıcı funksiyalardan istifadə edə bilərsiniz: bu zaman həmin məlumatları profilinizə daxil olan hər kəs deyil, yanız müəyyən dostlarınız və ya yaxın əhatəniz görə biləcək.

Unutmayın ki, paylaşımlarınızla birlikdə köməyinizi də birbaşa təklif edə, yaxud kömək istəyə bilərsiniz, çünki internet vasitəsilə olsa belə, uğurlu şəbəkələşmə hər zaman qarşılıqlı bir prosesdir.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd



XÜLASƏ

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

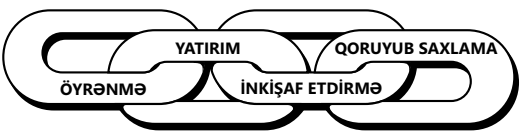
XÜLASƏ

"LİNK" PRİNSİPLƏRİNİ UNUTMAYIN

Bu kitabdan öyrəndik ki, effektiv şəbəkələşməyə aşağıda göstərilən 4 mərhələli modeli tətbiq edərək nail ola bilərik:

- ❑ **Öyrənmək** – özümüzün və başqalarının ehtiyaclarını öyrənirik.
- ❑ **Yatırım etmək** – əlaqələrimizi möhkəmləndirmək üçün vaxt və əmək sərf edirilk.
- ❑ **İnkişaf etdirmək** – münasibətlərimizi dərinləşdiririk.
- ❑ **Qoruyub saxlamaq** – qurduğumuz münasibətləri qoruyub saxlayırıq

Bu mərhələləri öyrəndikcə gördük ki, şəbəkələşmə elə də asan başa gələn bir proses deyil və onun uğurlu alınması üçün bütün ömrümüzü sərf etməli ola bilərik.



Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

XÜLASƏ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ ÜZRƏ 7 "SƏRİŞTƏ"



Kitab boyunca mərhələlər üzrə irəlilədikcə effektiv şəbəkələşmə üçün tələb olunan 7 əsas "sərişdə" ilə tanış olduq:

1. Xasiyyət/xarakter
Ailə üzvlərinizlə, dostlarınızla, həmkarlarınızla və yeni tanışlarınızla səmimi bir "təklif etmək-almaq" prinsipi əsasında necə ünsiyyət qurursunuz?

2. Strategiyaqurma qabiliyyəti
Şəbəkələşmək və ya əlaqələr qurmaq imkanları barədə nə dərəcədə effektiv düşünür və görəcəyiniz tədbirləri nə dərəcədə effektiv planlaşdırırsınız?

3. Sistemli və nizamlı iş bacarıqları
Özünüz və tanış olduğunuz insanlar haqqında topladığınız məlumatları nə dərəcədə effektiv sistemləşdirirsiniz ki, növbəti addımı səmərəli şəkildə həyata keçirib əmək itkisini minimuma endirəsiniz?

4. İnkişaf etdirmə qabiliyyəti
Məlumatları qarşılıqlı şəkildə "ötürmək və paylaşmaq ruhu"nu nə dərəcədə yaxşı formalaşdırırsınız?

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

XÜLASƏ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏ ÜZRƏ 7 "SƏRİŞTƏ"



5. Ünsiyyət bacarıqları
Səmərəli ünsiyyət kanalları yaratmaq üçün şəbəkənizlə "təklif etmək-almaq" mübadiləsini nə dərəcədə effektiv həyata keçirirsiniz?

6. Sosial iştirak
Əlaqələrinizin *"yenilənməsi və yaşaması"* üçün sosial yığıncaqlarda nə dərəcədə aktiv iştirak edirsiniz?

7. Əzmkarlıq
Əlaqələr şəbəkənizi nə dərəcədə inadla inkişaf etdirir və bu əlaqələrinizdən istifadə edərək daha yaxşı nəticələr əldə etməyə nə dərəcədə səy göstərirsiniz?

Bu "sərişdə"lərə yiyələnmək hər kəsin bacaracağı bir iş deyil. Lakin səy göstərənlər üçün nəticənin nə qədər faydalı ola biləcəyini təxmin etmək mümkündür.

Şəbəkələşməyə dərhal başlamağa hazır olanlar və bunun üçün səy göstərənlərə uğurlar arzulayır və sonda şəbəkələşmənin başlıca "şərtləri"i və "yanlışlar"ının siyahısını oxumağınızı tövsiyə edirik.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

XÜLASƏ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏNİN "ŞƏRTLƏR"İ



- ✓ Qarşı tərəfdən kömək istəyin.
- ✓ Mehriban, gülərüz və səmimi olun.
- ✓ Prosesin davam etdirilməsi və başa çatdırılması üçün əzm göstərin.
- ✓ İnsanların adlarına diqqət yetirin və yadda saxlayın.
- ✓ Dərhal və ya birbaşa faydasını görməsəniz belə, qarşı tərəfə kömək edin.
- ✓ Mütəmadi və sistemli şəkildə əlaqə saxlayın.
- ✓ Vizit/məlumat kartlarınız həmişə üzərinizdə olsun.
- ✓ *Yaxşı əlaqələri olan* bir şəxs (və başqaları üçün dəyərli bir resurs) kimi tanının.
- ✓ Tədbirlərdə tanımadığınız insanların yanında oturun (tanıdığınız insanların yanında və ya tək oturmayın).
- ✓ Prosesi artıq dayandıra biləcəyinizi düşünsəniz belə, şəbəkələşməyə davam edin.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

XÜLASƏ

ŞƏBƏKƏLƏŞMƏNİN “YANLIŞLAR”I



- ✗ Səbirsiz olmayın. Nəticələr və faydalar gözləmədiyiniz anda meydana çıxa və əksərən təxmin etdiyinizdən daha çox vaxt tələb edə bilər.
- ✗ Ən ümdə məqsədinizi və ya hədəfinizi “gözdən qaçırmayın”.
- ✗ Qarşı tərəfdən çox şey gözləməyin.
- ✗ Gizli niyyət və məqsədləriniz olmasın (qarşı tərəfə qeyri-səmimi münasibət göstərməyin).
- ✗ Dəyər, inanc və mədəni fərqliliklərə laqeyd yanaşmayın.
- ✗ Əlaqəni necə quracağınızla bağlı bir yol tapanda və ya sizə yol göstəriləndə onu yarıda qoymayın.
- ✗ İnsanlarla yalnız nəyəsə ehtiyacınız olanda əlaqə qurmayın.
- ✗ Münasibətlərinizdə kəmiyyəti keyfiyyətdən üstün tutmayın.
- ✗ Əlaqələr naminə ifrat dərəcədə səy göstərməyə və bir əlinizdə iki qarpız tutmağa çalışmayın.

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

XÜLASƏ

İSTİNADLAR



Şəbəkələşmə və münasibətlərin qurulması haqqında daha ətraflı öyrənmək istəyən hər kəs aşağıdakı kitablardan faydalana bilər:

Dayen Darlinq *"Münasibətləri yaşatmağın yolu"* ("The Networking Survival Guide"); "McGrow Hill", 2003.

D. Zek *"Şəbəkələşməyə nifrət edən insanlar üçün şəbəkələşmə: introvertlər, usanmışlar və ünsiyyətsiz insanlar üçün vəsait"* ("Networking for People Who Hate Networking: A Field Guide for Introverts, the Overwhelmed, and the Underconnected"); "Berrett-Koeler", 2010.

M. Vilson və L. Mol *"Şəbəkələşmə məhv olub: əhəmiyyət kəsb edən əlaqələri necə qurmalı"* ("Networking is Dead: Making connections that matter"); "Benbella Books", 2012.

D. Kobern, *"Şəbəkələşmə baş tutmur: vizit kartları yığmağı dayandırın və əhəmiyyət kəsb edən əlaqələr qurmağa başlayın"* ("Networking Is Not Working: Stop Collecting Business Cards and Start Making Meaningful Connections"); "İdeapress" nəşriyyatı, 2014.

M. Fişbeyn *"İşgüzar şəbəkələşmə: mükəmməl bir peşəkar şəbəkəni necə qurmalı"* ("Business Networking: How to Build an Awesome Professional Network"); "Createspace" nəşriyyatı, 2014.

Andrea Nirenberq *"Aramsız şəbəkələşmə: həyatınızı, şansınızı və karyeranızı necə yaxşılaşdırmalı"* ("Non-Stop Networking: How to improve your life, luck and career"); "Capital Books", 2002.

"Şəbəkələşmə" kitabı "İdarəetmə kitabları" seriyasına daxildir. Sonuncu səhifədəki siyahıya baxın. Əlavə məlumat və əlavə nüsxələr əldə etmək üçün veb-saytımıza baş çəkin: www.pocketbook.az

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd

Müəllif haqqında



Con Uorner Ümumdünya Təşkilati İnkişaf Mərkəzinin ("WCOD"; bax: OD-center.org) sədri və "ReadyToManage Inc" şirkətinin idaredici direktorudur (hər ikisi Kaliforniyanın Los-Anceles şəhərində yerləşir). Bu qurumların hər ikisinin fəaliyyət sahəsi liderlik və təşkilati bacarıqların inkişaf etdirilməsi ilə bağlıdır.

Yuxarıdakı vəzifələrindən əvvəl Con 5 il Birləşmiş Krallıqda və ABŞ-da innovativ onlayn ödəmə və rəqəmsal hesablaşma platforması olan "PaySwyft" şirkətinin və 6 il Avstraliyadakı "Team Publications" şirkətinin baş icraçı direktoru vəzifəsində çalışmışdır. Daha əvvəl isə "Exxon Mobil" şirkətinin Birləşmiş Krallıq, Avstraliya və Nigeriyadakı ofislərində 7 il baş icraçı direktorun müavini olmuşdur. Onun karyerası marketinq, satış, maliyyə, əməliyyatlar, insan resurslarının idarə edilməsi və texniki layihələndirmə kimi bir sıra sahələri əhatə etmişdir. Conun əvvəlki karyerası bütün Avropanı əhatə edən texniki qaz biznesi ilə əlaqədar olmuşdur. Həm internet, həm də ənənəvi üsullar vasitəsilə şəbəkələşmə və münasibətlərin qurulması ilə bağlı məhz bu dövrdə qazandığı təcrübələr bu kitabın yazılmasında və yenilənməsində əvəzsiz resurs rolunu oynamışdır.

Con qabaqcıl idarəetmə metodu üzrə bir neçə kitabın müəllifidir. Kitabların mövzuları liderlik, ünsiyyət bacarıqları, müştəri xidmətləri, danışıqlar, satış, mübahisələrin idarə edilməsi və komanda işi kimi sahələri əhatə edir. Con həmçinin sərištələrin diaqnostik qiymətləndirilməsi üzrə (o cümlədən bu kitabda qeyd edilmiş şəbəkələşmə sərištələri üzrə alət də daxil olmaqla) bir çox onlayn alətlərin müəllifidir və siz bu alətləri www.readytomanage.com mağazasında əldə edə bilərsiniz.

Əlaqə
E-poçt: jon@OD-center.org Tel: +1 310 430 8782

Copyright protected – Management Pocketbooks Ltd