



آغاز گفتگو با افراد جدید

مهم‌ترین جنبه شبکه‌سازی

یکی از مهم‌ترین جنبه‌های شبکه‌سازی، گفتگوهای کوتاهی است که در اقدامات شبکه‌سازی اتفاق می‌افتد. این مکالمات یخ‌شکن به این دلیل مهم هستند که نخستین فرصت‌ها برای تعیین، شروع و رشد روابط با سایر افراد به حساب می‌آیند. روابطی که شاید به معرفی مشتریان در کوتاه‌مدت و بلندمدت منجر شود.

ترس از گفتگوی کوتاه، مشکل رایج افرادی است که از شبکه‌سازی خجالت می‌کشند. افراد بسیاری از گفتگو با کسانی که نمی‌شناسند، وحشت دارند. برچسب خجالتی زدن به این افراد ساده است، اما فقط اقلیت بسیار کوچکی از افراد تا آن حد خجالتی هستند که از گفتگو با دیگران لذت نبرند. اغلب افراد از گفتگو نمی‌ترسند، بلکه فقط در یافتن موضوع گفتگو مشکل دارند.

به این دلیل، مهم است که صاحبان کسب‌وکار از فرهنگ رایج و رویدادهای جاری آگاه باشند. آخرین مسائل و داستان‌هایی که در خبرها می‌آید روش‌هایی فوق‌العاده برای

شکستن یخ مذاکرات و کمک به یافتن مبحث مشترک با شخصی است که شاید قبلاً هرگز او را ملاقات نکرده‌اید و وجوه اشتراک چندانی با او ندارید.

اما با انفجار رسانه‌ای درک جامع از اخبار کسب‌وکار بسیار دشوار است، به‌خصوص وقتی که نوبت به گفتگو با افرادی از گروه‌های سنی مختلف می‌رسد.

چگونگی آغاز گفتگو

پس چطور در شبکه‌سازی یا سایر رویدادها گفتگویی را با شخصی که اصلاً نمی‌شناسید آغاز کرده و آن را حفظ کنید؟ پاسخ واضح است. فقط سوال بپرسید.

این کار ساده به نظر می‌آید، زیرا واقعا همین‌طور هم هست. یکی از بهترین راه‌های تشویق افراد به صحبت این است که چند سوال تغذیه‌کننده از آنها بپرسید تا موضوعات موردعلاقه طرف مقابل را بفهمید. سپس، فقط به آن موضوع بپردازید. لازم نیست چیزی پیرامون آن موضوع بدانید تا درباره‌اش بحث کنید. فقط باید آن‌قدر بدانید که بتوانید سوالاتی بپرسید.

اکنون صدای اعتراض بسیاری از شما را می‌شنوم: «من ۲۴ ساعت شبانه‌روز و هفت روز هفته کار می‌کنم، حالا تازه باید مدام به دنبال موضوعات رایج در فرهنگ و رویدادهای جاری باشم؟»

این کار آسان‌تر از آن است که فکر می‌کنید. سایت‌های خبری مختلف صفحات خود را به گروه‌های مناسب و خواندنی مثل اخبار مهم، ورزش، سرگرمی و فناوری تقسیم کرده‌اند. شب‌ها یا صبح زود چند دقیقه را به خواندن عناوین و یکی، دو خط اول آنها اختصاص دهید. آن‌وقت از میزان آگاهی خود از مطالب داغ روز با یک مرور سریع شگفت‌زده خواهید شد. در این حالت اطلاعات لازم برای پرسیدن سوالات و شروع گفتگو با شخصی جدید را دارید.

یک نکته مهم دیگر این‌که پرسیدن سوال باعث می‌شود مخاطبتان احساس کند

کارشناس آن حوزه است.

من هنوز زمانی را که به ارزش پرسیدن سوال و اجازه دادن به افراد برای پاسخ دادن به آنها، پی برده‌ام را به خاطر می‌آورم. من در یک پرواز کاری بودم و درست قبل از پرواز گفتگویی را با فردی که کنارم نشسته بود، آغاز کردم. درست یادم نیست که گفتگو چگونه آغاز شد، اما با کسب‌وکار او اصلاً آشنا نبودم و سوالی پرسیدم. این سوال منجر به سوالات بعدی و بعدی شد و بعد از یک پرواز دوساعته دیدم که کل زمان را مشغول گفتگو بوده‌ایم. ما رابطه خوبی ایجاد کردیم، مطالب جدیدی یاد گرفتم و وقتی مشغول جمع کردن کیف‌ها و وسایلمان بودیم، او از من تعریف کرد و مرا فردی خوش‌صحبت خواند.

یکی از همکاران خانم من هر روز بخش ورزشی روزنامه‌ها را صفحه به صفحه می‌خواند، با اینکه کمترین علاقه‌ای به ورزش ندارد. من هم که علاقه‌ای به ورزش ندارم از او پرسیدم: «چرا از همه کارهای روی زمین این یکی را انتخاب کرده‌ای؟»

او پاسخ داد: «کارهای شبکه‌سازی من بیشتر با آقایان است. نمی‌خواهم هنگام گفتگوهای مهم به حاشیه رانده شوم؛ زیرا همه این گفتگوها با بحثی درباره بازی‌های شب قبل آغاز می‌شود.»

["message_box text_color="light]

هر روز چند دقیقه را به مرور عناوین روزنامه‌ها اختصاص دهید تا با داشتن دانش کافی از رویدادهای جاری و فرهنگ رایج و حتی رویدادهای ورزشی مسلح شوید و توان پرسیدن سوالات و هدایت یک گفتگوی خوب را داشته باشید، زیرا این کار یک استراتژی خوب برای شبکه‌سازی است. پاداش شما مطالبی است که از این گفتگوها می‌آموزید و شاید در غیر این صورت اصلاً از آنها آگاه نمی‌شدید.

[message_box/]