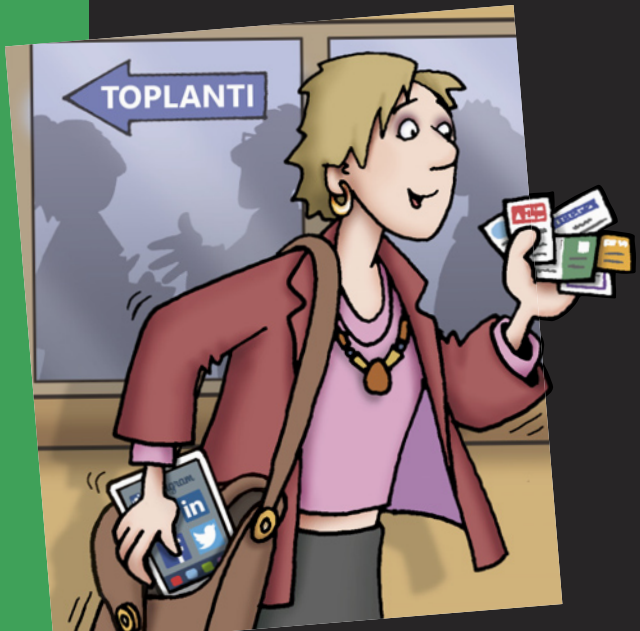
AĞ KURMA

Networking



3. Baskı

Başarılı bağlantılar kurmak ve sürdürmek için profesyonel ve özel hayatınızı geliştirecek ipuçları, araçlar ve tekniklerle dolu bir cep kitabı

Jon Warner

"Etkili ağ kurmanın (*networking*) büyük getirileri olabilir. Aynı zamanda, ne seviyede olursak olalım ustalaşılması gereken bir beceridir. Bu cep kitabı, konu hakkında herkesin daha fazla bilgi edinmesini ve enerjisini daha büyük bir ağ kurmak için harcamasını kolaylaştırıyor."

Winston Rugman, Organizasyonel Gelişim Genel Müdürü, Qantas Airways

"Ağ Kurma Cep Kitabı, hem kişisel hem de profesyonel hayatta güçlü bağlantılar kurmak için basit ama iyi yazılmış bir rehber sunuyor."

Rebecca Jennings, CEO, Hips and Curves, California

AĞ KURMA

Networking

First published as the Networking by Jon Warner (c) Jon Warner 2015.
Turkish 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.

TELİF HAKKI UYARISI: LÜTFEN OKUYUNUZ.

Bu elektronik kitabın içeriği (metin ve grafikler) uluslararası telif hakkı yasası ile korunmaktadır. Tüm hakları saklıdır.

Alıcı/lisans sahibi ile Management Pocketbooks arasında aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça, kitabın kopyalanması, çoğaltılması, bir erişim sisteminde saklanması, dağıtılması (e-posta, faks veya diğer elektronik araçlar dahil), yayınlanması, değiştirilmesi veya iletilmesi KESİNLİKLE YASAKTIR.

Satın alma/lisans koşullarınıza bağlı olarak, bu elektronik kitabın bazı bölümlerini kendi kullanımınız için yazdırma hakkınız olabilir. Alıcı ile Management Pocketbooks arasında aksi yazılı olarak kararlaştırılmadıkça birden fazla baskı/fotokopi KESİNLİKLE YASAKTIR.

Bu elektronik kitabın izin verilen kullanımı hakkında herhangi bir şüpheniz varsa veya bu telif hakkı bildirimine aykırı yollarla elinize geçtiğini düşünüyorsanız, lütfen bizimle iletişime geçin.

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

SOCAR

Turkish translation published by arrangement with Management Pocketbooks Ltd.

İÇİNDEKİLER



GİRİŞ 5
Ağ kurma ve bağlantı oluşturma, faydaları, dört aşama, ağ kurma kavramı, tanımlar



ÖĞRENME AŞAMASI 13
Giriş, kişisel ihtiyaçlarınız, dört tür, yüksek özgüveni koruma, bilinç döngüleri, ağ kurmanın doğası, temel süreçler, araştırma, ilk adımlar, piramit, ağ haritası oluşturma, ağ kurma macerası, hazırlıklı olun, kısa ve basit tutun, kendinizi tanıtın



YATIRIM AŞAMASI 51
Giriş, doğru imajı oluşturun, kartvizit, işinize değil becerilerinize odaklanın, ilişkiler kurun, dinleme becerilerinizi geliştirin, iyi sorular sorun, söylediklerinizi ve yaptıklarınızı tutarlı hale getirin, aceleci sözler vermeyin



GELİŞTİRME AŞAMASI 65
Giriş, kanallar ve fırsatlar, uzun vadeli bağlantılar ve referanslar, takip sistemi geliştirme, keşif süreci, yeni bağlantılara yol açacak sorular, görünür olma ve tanınma, ilginç etkinlikler arayın, "spiral" etkisi



SÜRDÜRME AŞAMASI 83
Giriş, dinleme ve öğrenme, hızı sürdürme, yedi çalışma ''yeteneği'', yapılacaklar ve yapılmayacaklar



İNTERNET İLE AĞ KURMA 95
Sosyal ağ kurma, arkadaş ve aile grubunun dışına çıkmak, iş/kariyer odaklı web siteleri, özel ilgi grupları, profesyonel ağ kurma siteleri, ağ kurma web sitelerinden en iyi şekilde yararlanma



ÖZET 103


TOPLANTI



GİRİŞ

AĞ KURMANIN TANIMI



Bazıları için ağ kurma, yalnızca bir defaya mahsus bir görüşme veya etkinlik için yeni biriyle tanışmak ya da araşmak anlamına gelir. Bu dar anlamda, ağ kurma yalnızca iki ya da birkaç tarafın, ortak ilgi alanları olup olmadığını keşfetmeye çalıştığı bir ticaret ilişkisidir. Ya bir tür alışveriş yaparlar ya da hızla yollarına devam ederler. Bu, ağ kurmayı tıpkı ticaret yapmak ya da biriyle pazarlık etmek gibi oldukça "alım satım"la ilgili bir konu haline getirir.

Bu kitaptaki çok farklı görüşümüz ise, ağ kurmanın çok daha geniş bir tanıma sahip olduğudur. Esasen, hem iş/organizasyon hem de kişisel bağlamda kullanılabilecek önemli bir sosyal yetenek ve yaşam becerisi olabilir.

GİRİŞ

AĞ KURMA VE BAĞLANTI OLUŞTURMA

Ağ kurmanın "bağlantı oluşturma'' yönü, hem kendiniz hem de başkaları hakkında daha fazla şey öğrenmeye ve birlikte yapabileceklerinizi (veya tek başınıza yapamayacaklarınızı) keşfetmeye yönelik uzun vadeli bir taahhüttür.

Bu nedenle, herkesin etkili ağ kurmayı bireysel bir strateji olarak nasıl sistematik şekilde benimseyebileceğine odaklanacağız. Sizi daha geniş bir insan ağıyla bağlantıya geçirerek, **sizin için ne anlama gelirse gelsin, nasıl "daha fazlasını" başarmanıza yardımcı olabileceğini** değerlendireceğiz.



AĞ KURMANIN FAYDALARI



Etkili ağ kurmanın birçok faydası vardır. Bunlardan bazıları şunlardır:

- Mevcuttaki **en uygun fiyatlı** pazarlama aracıdır.
- Ağ içi bağlantılar tarafından yapılan yönlendirmeler genellikle bağlantısı olmayan başvurulardan **yüzde 80 daha fazla sonuç** üretir.
- **Tüm işlerin yüzde 70-80'i** ağ içi bağlantılar aracılığıyla bulunur.
- Tanıştığınız her kişi, potansiyel olarak size **çeşitli şekillerde yardımcı olabilecek 200-250 kişiyle bağlantı halinde**.
- Dünyada tanışmak veya iletişime geçmek istediğiniz **herkes**, sizden yalnızca **beş ila altı bağlantı** uzaklıktadır.

AĞ KURMANIN FAYDALARI

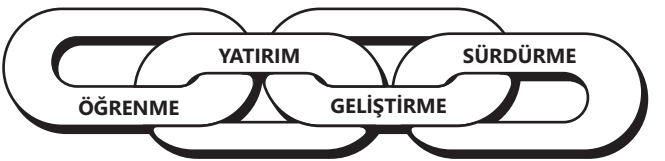


Bu sayılan nedenler yeterli değilmişçesine, sağlıklı ve aktif bir ağ bağlantısı, aynı zamanda her bireyin düşük maliyetle erişebileceği geniş bir kaynaktır. Aksi takdirde çok zor veya ulaşılamaz olabilecek bir dizi hedefe ulaşmanıza yardımcı olabilir.

Anlaşılması gereken önemli bir nokta, ağ kurmanın **düşük** maliyetle gerçekleştirildiğidir, **sıfır** maliyetle değil. Ağ kurmanın, işleri bir süreliğine daha iyi hale getirmek için kolayca benimsenebilecek geçici bir çözüm veya "moda" bir fikir olduğunu iddia etmiyoruz. Ancak, zamanını ve enerjisini harcamaya hazır olanlar için hızlı sonuçlar yaratabilir.

DÖRT AŞAMA

Bu kitapta, etkili ağ ve bağlantı kurma yolculuğumuz dört aşama veya adımda takip edilecek. Bunlar:



Bu dört aşamanın her birinin ilk harflerini ezberlerseniz, hatırlaması kolay olan LINK (bağlantı) kelimesini oluşturur.

(Learning) Öğrenme, (Investing) Yatırım, (Nurturing) Geliştirme, (Keeping) Sürdürme
İnsanlar arasında başarılı bağlantılar oluşturmak, ağ kurmanın özüdür.

AĞ KURMA KAVRAMI

Sonraki sayfada gösterilen ağ kurma tanımlarının birçoğu, bazı insanları şaşırtabilir; çünkü bu tanımlar, ağ kurmayı, almaktan ziyade verme ve paylaşmayı içeren özverili bir faaliyet olarak öne sürer.



AĞ KURMA TANIMLARI



- Verme ve paylaşma ruhundan gelen bir güç
- Kendimize, ilişkilerimize ve evrensel akışla olan bağlantılarımıza değer verme isteği
- Sahip olduklarımızı ve bildiklerimizi sistem içine göndermek ve bunların sürekli olarak ağ içinde dolaşmasını sağlamak
- Belirli bir amaç doğrultusunda, tanıdığımız insanlardan onların tanıdığı insanlarla bağlantılar oluşturmanın düzenli bir yolu
- Başkalarına karşılık beklemeden bir şeyler vermek, onlara katkıda bulunmak ve onları desteklemek
- İnsanların birbirine değer vermesi
- Öz yardımı teşvik etmek, bilgi alışverişi yapmak; toplumu ve iş hayatını değiştirmeye çalışmak ve kaynakları paylaşmak
- Karşılık beklemeden iyilik isteme hakkını güvence altına almak



ÖĞRENME AŞAMASI

1: ÖĞRENME AŞAMASI

GİRİŞ

Ağ kurma sürecinin Öğrenme Aşaması, ağ kurmak isteyen bireylerin kendi kişisel tarzlarını nasıl gördüklerine ve ağ kurarak ne elde etmek istediklerine odaklanır.

Ardından, olumlu ve etkili ağ kurmanın (zayıf ağ kurma uygulamalarının aksine) neleri içerdiğine ve bu yolculuğa nereden başlanacağına (ki bu zamanla biraz değişebilir veya kayabilir) bakar.





1: ÖĞRENME AŞAMASI

KİŞİSEL İHTİYAÇLARINIZ



Ağ kurma çabasına ciddi şekilde başlamadan önce, kendi *mizacınıza* veya *eğiliminize* bakmanız faydalı olacaktır. Bu, bireyin ağ kurma isteği ve ilişkiler kurma sürecinden değer ve keyif alma arzusudur.

Bazı insanlar için bu, tartışılması neredeyse gereksiz bir konudur. Düzenli olarak insanlarla konuşma ve ağ kurma motivasyonları doğal olarak yüksektir. Market kuyruklarında, otobüs/metro duraklarında ve hatta asansörlerde yabancılarla konuşmak bu tür insanların karakteristiğidir. Ancak insanlarla konuşmaktan gerçekten keyif alsanız bile, çoğumuzun ağ kurma konusunda kendisine çok güvenmediği ve yüksek motivasyona sahip olmadığı kanıtlanmış bir gerçektir. Aslında, istatistikler gösteriyor ki:

Yalnızca her on kişiden biri tamamen yabancı biriyle ilişki kurmak konusunda kendini rahat hissediyor.

Ne yazık ki, bu da insanların çoğunun kendi tereddütleri, korkuları ve şüpheleri tarafından engellendiğini gösteriyor.

1: ÖĞRENME AŞAMASI



AĞ KURMANIN DÖRT TÜRÜ

Uygulamada, ağ kurma ilişkileri oluşturmaya çalışan insanları dört farklı *türe* ayırabilirsiniz.

Dört ağ kurma türü:

1. Yalnızlar (az ya da hiç ağ kurmayanlar)
2. Sosyalleşenler
3. Faydacılar
4. İlişki ya da Ağ Kurucular

Amacımız, bu dört türün dördüncüsünü detaylı olarak ele almak, çünkü hepimizin ulaşmayı hedefleyebileceği bir rol (eğer zaten orada değilsek) bu; ancak, her birini kısaca sırayla inceleyelim.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

YALNIZLAR

- Çoğu şeyi kendileri yapmayı tercih ederler (çünkü daha hızlı ya da daha iyi yaparlar).
- Başkalarını rahatsız etmek ya da endişelendirmek istemezler.
- Bilgi ve becerilerinin çoğu insandan üstün olduğunu düşünürler.
- Yardım istemeyi son çare olarak görürler (ve bu noktada artık çok geç olabilir).



1: ÖĞRENME AŞAMASI



YALNIZLAR

Yalnızlar kolayca tanınabilir bir türdür, çünkü hepimizin zaman zaman bir işi başkalarından yardım istemektense kendimizin daha iyi yapacağına inandığımız anlar olur. Yalnız kişiler genellikle başkalarını rahatsız etmek istemez ya da yardım istemenin pek anlamı olmadığını düşünür, çünkü diğerlerinin daha yavaş ve daha düşük standartlarla çalışacaklarına inanır.

Ne yazık ki, yalnız tavrı, etkili ağ kurmanın önünde büyük bir engeldir. Bu alanda düşünce tarzımızı büyük ölçüde değiştirmemiz gerekiyor. Başkalarının yardım etmesine daha istekli olmalıyız ve daha sık yardım istemeliyiz.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

SOSYALLEŞENLER

- Tanıştıkları herkesle arkadaş olmaya çalışırlar.
- Genellikle insanların isimlerini ve yüzlerini tanırken, ne iş yaptıklarını bilmezler.
- Genellikle takip etme konusunda sistematik veya düzenli değildirler – iletişim rasgele devam eder.
- Derinlemesine dinlemeyebilirler ve hızlı şekilde başka konulara geçerler.



1: ÖĞRENME AŞAMASI



SOSYALLEŞENLER

Sosyalleşen kişilerin geniş arkadaş ve bağlantı ağı olabilir, ancak kişisel becerileri ve kaynakları hakkında çok az bilgi sahibi olurlar. Sonuç olarak, sosyalleşenler genellikle becerilerini paylaşmazlar.

Sosyalleşen kişiler aynı zamanda rasgele ağ kurucularıdır, resmi bir iletişim sistemini ya çok az uygularlar ya da hiç uygulamazlar.

Bu, birçok insanla etkileşime girmeye istekli ve yetenekli olmanın doğal gücünün, insanlara doğrudan yardımcı olma veya onlardan yardım kabul etme açısından pek fazla faydası olmadığı anlamına gelir.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

FAYDACILAR

- İnsanlarla gerçekten bağlantı kurmadan iş kartı toplarlar.
- İlk karşılaşmada "satış" veya "teklif" yapmaya çalışırlar.
- Bilgi toplamak yerine kendi gündemlerinden bahseder ve ona odaklanırlar.
- Yüzeysel etkileşimlerde bulunurlar.
- İyilik yaparken karşılık beklerler.



1: ÖĞRENME AŞAMASI



FAYDACILAR

Ne yazık ki, bu tür insanlar geniş ağlar **kurarlar**, ancak bu, kendilerine veya başkalarına pek fayda sağlamayan bir şekilde gerçekleşir. Daha da kötüsü, bu tür ağ kurucular kötü izlenim yaratma eğilimindedir ve bu nedenle ağ kurma; satmak, almak, pazarlık yapmak ve karşılık beklemekle ilgili bir imaj oluşturabilir.

Faydacılık odaklı ağ kurma çok yaygındır, daha sonra bunun nasıl önlenebileceğine odaklanacağız.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

KURUCULAR

- "Verme" eğilimine veya *bolluk* zihniyetine sahiptirler.
- Genel olarak başkalarından yardım veya rehberlik istemekten memnundurlar.
- İnsanları dikkatlice dinler ve onlarla ilgili bilgi edinirler.
- Başkalarının da fayda sağlayabileceği yararlı bilgi arayışındadırlar.
- İyi düzenlenmiş ve organize bir ağ kurma sistemine sahiptirler.
- Genel olarak başkalarından yardım veya rehberlik istemekten memnundurlar.



1: ÖĞRENME AŞAMASI



KURUCULAR

Bu tür ağ kurucular, bu kitabın ana konusudur – başkalarıyla olan ilişkilerde uzun vadeli bir bakış açısına sahip olan ve geri dönüşten çok, ne verebileceğini veya ne sunabileceğini düşünmeye odaklanan bireylerdir.

Bu tür insanlar, başkalarının *yanında olurlar* ya da ihtiyaç duyulduğunda yardım sunmak üzere hazırdırlar. Eğer kişisel olarak yardım edemiyorlarsa, genellikle yardım edebilecek başka birini tanırlar.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

YÜKSEK ÖZGÜVENİ KORUMA



"Kurucu" dışında, diğer üç türün etkili şekilde ağ kurmalarını engelleyen bir faktör vardır: **özgüven** meselesi.

Yalnız kişi kendine inanır, ancak başkalarına (özellikle tanıdık olmayanlara) kesin olarak inanmayabilir. **Sosyalleşen** kişi, insanları sever, ancak aynı zamanda başkaları tarafından sevilmeyi de çok ister (bu nedenle iyilik istemeyi tercih etmez). Son olarak, **faydacı** kişi "Fayda sağlayacaksam karşılık verebilirim, yoksa vermem" şeklinde oldukça bencil bir bakış açısına sahiptir.

Elbette, bu türlerin **hepsi ya reddedilme, yükümlülük, fazla ısrarcı olma, hatta zayıf görünme korkusu taşır**. Ağ kurmayla ilgili tüm bu korkular veya endişelerin azaltılması veya aşılması gerekir; aksi takdirde, ağ kurma çabalarımızda gerçekten başarılı olamayız.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

BİLİNÇ DÖNGÜLERİ



Bu kadar kısa bir kitapta, kişinin özgüveninin görece durumu gibi büyük ve potansiyel olarak karmaşık bir konu, detaylı şekilde ele alınamaz. Ancak, düşük özgüvenin, en azından temel düzeyde anlaşılıp ele alınmadığı takdirde, ağ kurma çabalarınız üzerinde büyük bir etkiye sahip olabileceğini takdir etmek önemlidir.

Sonraki sayfada yer alan **bilinç döngüleri** grafiği, yüksek özgüvene sahip bireylerin, olumlu, açık ve "yapabilirim" tutumuyla, ağ kurma isteği konusunda kendine güvenlerini inşa etme olasılığının yüksek olduğunu göstermektedir.

Tersine, düşük özgüvene sahip bireylerin başlangıçta inanç eksikliği yaşaması muhtemeldir. Kendilerini (ve başkalarını) herhangi bir ağda kimseyi ilgilendirecek pek bir şeyleri olmadığına inandıracaklardır.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

AĞ KURMA BİLİNCİNİN OLUMLU DÖNGÜSÜ



1: ÖĞRENME AŞAMASI

AĞ KURMANIN DOĞASI



Ağ kurmanın verimliliği, olumlu bir kişisel tutumla başlar ve **başarılı ağ kurmanın, pazarlık yapma ve karşılık bekleme ruhunun değil, verme ve paylaşma ruhunun üzerine inşa edildiğini** anlamayı gerektirir.

Bu bilgiyle donanmış olarak, şimdi iyi ağ kurma sürecinin uygulamada nasıl işlediğine bakabiliriz.

Ağ kurmayla ilgili fark edilmesi gereken ilk şey, tanıştığınız herkesin potansiyel olarak faydalı bir ağ bağlantısı olduğudur. Bu görünüşte basit gerçek, çoğu zaman göz ardı edilir, çünkü insanlar biriyle konuşmadan önce kendi özel eleme süreçlerinden geçerler.

Sokaktaki herkesle konuşmak ile neredeyse hiç kimseyle konuşmamak arasında kesinlikle bir çizgi çizilmesi gerektiği açıktır. Ancak, daha fazla ağ kurmak ve bunu başarılı bir şekilde yapmak istiyorsanız, "doğru fırsat" olarak nitelendirilebilecek birçok durum vardır.

1: ÖĞRENME AŞAMASI



HERKESE İLGİ GÖSTERMEK

Çevremizdeki yakın insanlar hakkında bile çok fazla bilgi sahibi olmadığımız durumlarla sıkça karşılaşırız (uzak bağlantılardan bahsetmiyorum bile). Biraz bilgi sahibi olsak da onların beceri, bilgi veya kaynaklarının ne kadar derin olduğunu bilmemiz pek olası değildir. Eğer başkaları hakkında bildikleriniz böyleyse, peki ya onlar sizinle ilgili gerçekten ne kadar bilgiye sahip?

İşte ağ kurma başarısının temel sırrı burada yatıyor:

- **Herkese ilgi göstermelisiniz**
- **Geçmişte yapmış olabileceğiniz şeylerdense, şahsınızla ilgili daha çok şey paylaşmalısınız**

Bu karşılıklı bilgi alışverişi sayesinde, ağ bağlantıları birbirleriyle ilişki kuracak ve düzenli olarak destek, yardım, tavsiye, iyilik, yönlendirme ve başka faydalar sunmaya başlayacaktır.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

TEMEL SÜREÇLER



Verme ve paylaşma stratejisini bilinçli şekilde anlamak zaman alabilir ve pratik gerektirebilir.

Karşılık beklemeden vermek veya bir uzman ağ kurma yazarı tarafından ifade edildiği gibi "cazip bir şey beklemeden vermek", size başka bir kişiden iyilik istemek için izin hakkı tanır. Bu aynı anda işleyen iki süreci ifade eder (ve bu süreçlerden hiçbiri mutlaka ilk tepkimiz değildir).

İyilik isteme hakkını kazanmadaki iki süreç şunlardır:

- **(Yardımcı olmak için) Bilgi paylaşmak**
- **İhtiyacınız olabilecek herhangi bir yardıma açık olmak**

Şimdi bu iki sürece sırayla bakalım.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

BİLGİ PAYLAŞMAK



Kazara veya planlı, resmi veya gayri resmi, rasgele veya yapılandırılmış olsun, etkili bir ağ kurucu diğer insanlarla yapılan tartışmalarda, bilgilerini, becerilerini, fikirlerini, kaynaklarını, rehberliğini veya verilerini **ücretsiz olarak** sunar – herhangi bir "beklenti" veya herhangi bir şekilde geri ödeme ümidi olmadan. Aslında, bunun doğrudan ilk faydası, biri için değerli olan bir bilgiyi sağlama zevkinden kaynaklanabilir.

Veren kişi hiçbir şey beklemezken, alan kişi sizinle ilgili çok olumlu bir deneyim ve anı yaşar; bu da gelecekte (istediği takdirde) buna göre hareket etmesine olanak tanır. Eğer harekete geçerlerse, doğrudan ya da dolaylı olarak, belirsiz bir zamanda, karşılıklı fayda elde etme olasılığınız olabilir.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

YARDIMA AÇIK OLMAK

Olası herhangi bir yardım ve desteği açıkça sunmanın yanı sıra, etkili bir ağ kurucu tek yönlü bir yardımcı veya herkesi kurtarmak için gelen süper insan/şövalye/melek olarak hareket etmez; kendisi asla yardım gereksinimi duymayan bir kişi değildir. Ayrıca, kişisel hedefler, görevler, zorluklar, problemler ve genel meseleler hakkında gerçekçi şekilde konuşur ve her şeyi tek başına yapamamanın getirdiği savunmasızlık hissini kabul eder.



Açık olmak, sunulduğunda yardımı kabul etmek anlamına gelir ve gerektiğinde ağ bağlantılarına size yardımcı olabilecek fikirler, stratejiler veya yaklaşımlar önerip öneremeyeceklerini sormaktır.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

İKİ TARAFLI SÜREÇ



Bir önceki sayfada görselin gösterdiği gibi, bu iki süreç aynı anda çalışır ve birlikte, katılan herkes için sürekli olarak "iyiliklerin" sunulduğu bir döngü oluşturur. Bu iyilikler, ağı güçlü tutmak ve daha fazla insanı kapsayacak şekilde büyütmek için hem sunulur hem de kabul edilir.

Bu sürece "karşılıklılık" denir. En basit haliyle, etkili ağ kurmanın tek değil çift taraflı bir madalyon olduğu anlamına gelir. Biri olmadan diğerini elde edemezsiniz.

Bu nedenle, başarılı şekilde ağ kurma, şunlarla ilgilidir:

- Vermek ve almak
- Katkıda bulunmak ve destek kabul etmek
- Sunmak ve talep etmek
- Başkalarının ihtiyaçlarını desteklemek ve kendi ihtiyaçlarınızı desteklemek
- Güven ve istikrar

1: ÖĞRENME AŞAMASI

POTANSİYEL BAĞLANTILARI ARAŞTIRMAK

Daha önce, **dünyadaki her bireyin potansiyel olarak sadece beş veya altı bağlantı uzaklığında olduğunu** öne sürdük. Bu "beş veya altı kişilik mesafe", altı milyardan fazla insanın bulunduğu bir nüfusun bile oldukça erişilebilir olduğunu gösteriyor.

Uygulamada ise; farklı organizasyonlarda, yaş gruplarında, dinlerde, mesleklerde, kültürlerde veya yerlerde binlerce insanla tanışmak istemiyoruz veya buna ihtiyacımız yok. Bu nedenle, yüksek kaliteli ilişkiler kurmamıza yardımcı olacak, insanları ve kaynakları hem verimli hem de etkili şekilde bulmamızı sağlayacak bir tür filtreleme veya araştırma sistemi geliştirmemiz gerekiyor.



1: ÖĞRENME AŞAMASI

İLK ADIMLAR



Filtreleme sürecindeki ilk adım, *sizin* (veya içinde bulunduğunuz organizasyon) için en değerli veya faydalı olabilecek bağlantıların veya ilişkilerin ne türde olabileceğini belirlemektir. Bu, ağı kurmanın esasen verme ile ilgili olduğunu vurgulayan fikre aykırı değildir; ancak bazı ilişkilerin, başlangıçta dikkatlice düşünüldüğünde, her iki taraf için de uzun vadede daha değerli olduğunu öne sürmektedir. **Bu "değeri" yalnızca siz belirleyebilirsiniz**.

Halihazırda çok güçlü veya etkili biriyle tanışıyor, ancak bu ilişkiyi sürdürmekten pek bir fayda sağlayamıyor olabilirsiniz. Öte yandan, yaşadığınız sokakta birini bulabilir ve ilişki kurduğunuzda büyük faydalar elde edebilirsiniz. Ne başarmak istediğinizi bilmeniz, makul bir değerlendirme yapabilmeniz için yeterlidir.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

AĞ KURMA PİRAMİDİ

Ağınızı genişletmeye başladığınızda, potansiyel ilişkilerinizin hepsinde bir piramit ya da derinlik veya kalite hiyerarşisi olduğunu hızla fark edersiniz. Ağ kurma piramidi aşağıda gösterilmektedir.



1: ÖĞRENME AŞAMASI

PİRAMİT DÜZEYLERİ



Piramidin tabanında "**şüpheliler**" olarak adlandırdığımız kişiler yer alır. Bu kişiler, destek sunma yaklaşımına açık görünen kişilerdir (verme ve karşılıklılık konusundaki önceden bahsedilen noktalarımızı hatırlayalım).

Genellikle, şüphelilere şahsen yaklaşmadan önce bilgi edinmek daha iyidir. Birçok kişi genellikle yanlış tanımlanır ve yalnızca rasgele seçilir. Sadece bazı şüpheliler (daha yakından araştırıldığında) "olası ihtimaller" aşamasına geçebilir.

Olası ihtimaller, araştırmaların etkili ağ kurma kriterlerini karşıladığını doğruladığı bireylerdir ve genellikle şahsen yaklaşılabilirler. Yine de, ilk sohbet, olası ihtimallerin tamamının doğru şekilde tanımlanmadığını ortaya çıkarabilir. Ancak bu seviyedeki kişi sayısı daha azdır ve cevabın zamanla ortaya çıkması için daha sabırlı olmanız gerekebilir.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

PİRAMİT DÜZEYLERİ



İletişim kurduğunuz kişiler, destek ve tavsiye sunduğunuz ve bir veya daha fazla kez yardım veya rehberlik istediğiniz olası ihtimallerdir. Bu aşamada, birbirinizi aramak, konuşmak veya iletişime geçmek için yalnızca küçük fırsatlar bulmuş olabilirsiniz, ancak daha fazlasını yapma potansiyeli kurulmuştur.

Destekçiler, özellikle sizinle ağ kurmanın faydalarını diğer olası ihtimallere ve iletişim kurduğunuz kişilere açıkça tanıtan veya savunan kişilerdir. Bu, sık iletişim anlamına gelmese de ağınızdaki genel bağlantılarla olan iletişimden daha sık olması muhtemeldir.

Ortaklar, tanıdığınız en iyi ve en etkili ağ kuruculardır ve en çok sohbet etmek, tavsiye istemek veya fikir veya seçenek önermek için aradığınız kişilerdir. Bu aşamada, ilişki genellikle karşılıklı güven ve anlayışın çok daha yüksek bir seviyesine ulaşmıştır.

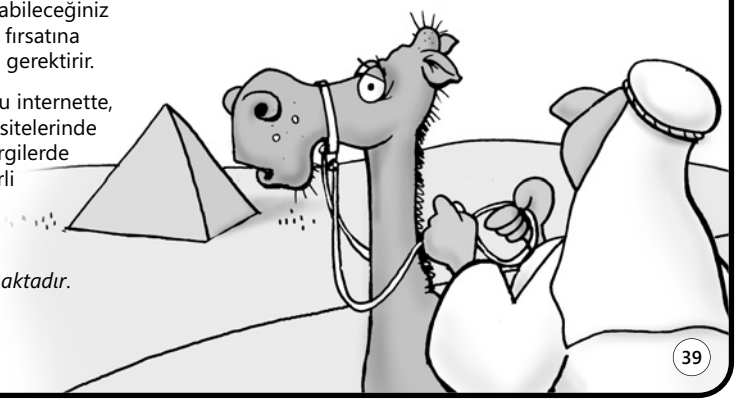
1: ÖĞRENME AŞAMASI

FIRSATLARI KEŞFETMEK İÇİN PİRAMİDİ KULLANMA

Piramidin tabanındaki potansiyel ağ bağlantılarını keşfetmeye başlamak için, fırsatları çok daha geniş bir yelpazede *okumak* mükemmel bir başlangıç noktasıdır.

Bu, her gün karşılaşabileceğiniz birçok ağ bağlantısı fırsatına karşı dikkatli olmayı gerektirir.

Bu fırsatların birçoğu internette, farklı sosyal medya sitelerinde ve portallarında, dergilerde ve gazetelerde, belirli reklamlar veya broşürlerde ve birçok başka kaynakta *yayınlanmaktadır*.



1: ÖĞRENME AŞAMASI



FIRSATLARI KEŞFETMEK İÇİN PİRAMİDİ KULLANMA

Artan dikkat, ne aradığınıza dair iyi düşünülmüş bir bakış açınız yoksa pek bir anlam ifade etmez. Ağ kurmak için ağ kurmanın bir anlamı yoktur. Bu, büyük ölçüde kişisel ağ kurma hedefleriniz ve amaçlarınıza bağlı olacaktır.

Olası ağ kurma amaçları:

- Pazar payını/müşteri sayısını artırmak
- Yeni fikirler bulmak
- Kendinizi tanımak ve geliştirmek
- Bir iş/çalışma alanı/kariyer bulmak
- Yeni meslektaşlar/dostlar edinmek
- Bir hobi veya ilgi alanını sürdürmek
- Sizi ilgilendiren konularda yeni bakış açıları kazanmak
- Kendi işinizi kurmak
- Ortak ilgi alanına sahip insanlarla bir grup oluşturmak veya gruba katılmak

1: ÖĞRENME AŞAMASI

FARKLI AĞ TÜRLERİ



Bu ağ kurma hedeflerinden her biri kendi içinde değerli bir amaca sahiptir, ancak genellikle bu türden yalnızca bir veya iki hedef aynı anda geçerli olur. Sonuç olarak, ağ kurma araştırma çabalarınız, hedefleriniz iş veya kariyer seçenekleri etrafındaysa farklı bir şekilde yatırım yapılırken, kendi işinizi kurmakla ilgiliyse farklı bir şekilde olacaktır.

Bu nedenle, bazı kişilerin çok geniş ve çeşitli ilgi alanlarına ve ilginç bağlantılara sahip olmalarına rağmen, ağ kurma piramidimiz belirli hedeflerimize ve ilgi alanlarımıza göre inşa edilir. Bu sıklıkla; *iş ağı, küçük işletme ağı, eğitim ağı* gibi terimler kullanmamızın da bir nedenidir.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

NEREDEN BAŞLAMALI?



Şu ana kadar kişisel motivasyon, ağ kurmayla ilgili korkular ve engeller üzerinde durduk ve çabalarınızı odaklamak için hedeflerinizi gözden geçirdik. Ancak, **ağ kurmaya başlamak için en iyi yol, gerçek hayatta ağ kurmayı denemektir**. Bunun en kolay yolu da yeni kişiler bulmak yerine zaten tanıdığınız insanlarla başlamaktır.

Başlangıçta üstlenebileceğiniz son derece faydalı bir görev, bağlantılarınızı haritalamak veya tablolaştırmaktır. Bu haritalama birkaç farklı şekilde yapılabilir.

Ağ Haritalama Yöntemleri:

- Tanıştığınız kişileri ve ne iş yaptıklarını kalemle liste halinde yazın.
- Bağlantıların elektronik bir veri tabanını oluşturun.
- Tanıştığınız kişilerle ilgili bir günlük veya defter tutun; nerede ve ne zaman tanıştığınızı kaydedin.
- Bir bağlantı haritası çizin (ve güncel tutun).

AĞ HARİTASI OLUŞTURMA

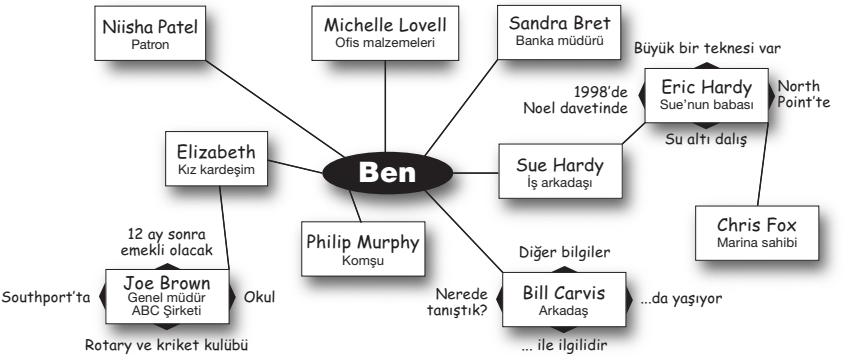
Her ne kadar sonunda bu yöntemlerden ikisini, üçünü veya tümünü benimsemeye karar verebilseniz de, başlangıç aşamalarında en faydalı ve potansiyel olarak en açıklayıcı olanı sonuncusudur.

Ağ haritası basitçe çizilir (kareler veya daireler kullanarak). Sayfanın ortasına kendi adınızı bir daire içine yazarak başlayın ve tanıdığınız kişilere bağlantı çizgileri çizmeye başlayın; bu kişilerin tanıdığı diğer insanlara da bağlantı çizgileri çizin. Böyle bir haritanın basit bir örneği sonraki sayfada gösterilmiştir.



1: ÖĞRENME AŞAMASI

BASİT AĞ HARİTASI



İletişim kurabileceğiniz 10 kategori/grup

1. Aile	3. İş arkadaşları	5. Müşteriler	7. Kulüp üyeleri	9. Danışmanlar (banka, sigorta vb)
2. Arkadaşlar	4. Dini organizasyonlar	6. Tedarikçiler	8. Komşular	10. Okul/üniversite/eğitim

1: ÖĞRENME AŞAMASI

HARİTALAMA KURALLARI



Bu çok basit harita, hem oldukça karmaşık verilerin nasıl kaydedilebileceğini (ve birbirleriyle ne şekilde ilişkili olduklarını) hem de önceden fark edilmemiş olası yolları nasıl ortaya çıkarabileceğini gösteren görsel ve dinamik bir tablo oluşturmanın bir yöntemini gösterir.

Bu haritada birkaç kişi için gösterilen bir kural da ağınızdaki her bağlantı için (isimleri dışında) dört ayrıntıyı kaydetmektir. Bu ayrıntılar, *bulundukları yer, ilgi alanları, nerede veya nasıl tanıştığınız ve ilgisi olduğunu düşündüğünüz diğer faydalı bilgilerdir*. Bu, yakın aile ve arkadaşlar için biraz tuhaf ve gereksiz görünebilir; ancak, zaman içinde ağınızı kurdukça ve kısaca tanıştığınız bazı insanları zihinsel olarak takip edemedikçe, ne kadar faydalı olacağını görmek dikkate değerdir.

Unutmayın, bu grafikler üç boyutlu olarak da kullanılabilir. Bir taraf ya da bölüm çok büyüdüğünde, merkezi bir ismi başka bir haritanın ortasına aktarın ve yeni ek bağlantılar için şimdi sahip olduğunuz tüm boş alanı kullanmaya başlayın.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

AĞ KURMA MACERASINA BAŞLAYIN

Aile, arkadaşlar ve diğer kolayca tanımlanabilir kişiler, ağ kurma çabalarınıza başlamak için iyi bir nokta olsa da, er ya da geç tanıdık çevrenizin ötesine geçmeniz ve ilgili toplantılara ve/veya etkinliklere katılmayı düşünmeniz gerekecektir.

Birçok açıdan, katılacağınız toplantı veya etkinlik türü çok da önemli değildir. Eğer hobiniz eski model trenlerse ve biri "eski model tren toplantısı ve sergisi" duyurursa, muhtemelen iyi ağ bağlantılarına dönüşebilecek birçok kişiyle tanışabilirsiniz. Ancak bu, kuraldan ziyade istisna olacaktır.

Çoğu durumda, toplantılar veya sosyal etkinlikler daha genel nitelikte olacak ve olası ilgililikleri ancak geniş anlamda "nitelendirilebilecektir".



1: ÖĞRENME AŞAMASI

AĞ KURMA MACERASINA BAŞLAYIN



Ağ kurmanın püf noktası (eğer öyle bir şey varsa), **tüm toplantı ve etkinlikleri (ve bazı durumlarda çevrimiçi ağ kurma deneyimlerini) birer macera olarak görmektir**.

Her macerada olduğu gibi, beklenmedik durumlarla yüzleşmek konusunda biraz korku ve endişe duyabilirsiniz. Ancak, gerçekten bağlantı kurabileceğiniz yeni insanlar bulmanın mücadelesini ve heyecanını da hissetmelisiniz.

İlk fırsatlarınızı programınızda zaman ayırarak, başkalarının nasıl ağ kurduğunu gözlemlemek ve tanıştığınız insanlarla düzenli olarak iletişim kurma alışkanlığı edinmek için kullanabilirsiniz.

Unutmayın, başarılı bir şekilde ağ kurmak bazen konfor alanımızın sınırlarını zorlamamızı gerektirir –başta zor olabilir ama pratikle çok daha kolay hale gelir.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

HAZIRLIKLI OLUN



İster yüz kişilik resmi bir toplantı veya etkinlik olsun, ister on veya daha az kişinin katıldığı gayri resmi bir buluşma, ağ kurmaya hazır veya açık olmak çok önemlidir – tıpkı izcilerin mottosu gibi, "Her zaman hazır ol".

Utangaç, içe dönük, gergin, sıkılmış veya yorgun olsanız bile, ilginç ve faydalı insanlarla ne zaman karşılaşacağınızı asla bilemezsiniz.

Bu "hazır olma" sürecinin bir parçası, kendiniz hakkında net bilgiler bulundurmaktır, böylece iletişiminiz **kısa**, **odaklı ve net** olur. Yüz yüze ağ kurarken, bunun bir kısmı iyi bir kartvizit ile sağlanabilir (bu konuya birazdan daha fazla değineceğiz). Ancak, etkili ağ kurma nadiren sadece "Merhaba" demek ve kartvizit uzatmakla gerçekleşir – aynı zamanda kendinizle ilgili de bir şeyler paylaşmalısınız.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

"PEKİ, NE İŞLE MEŞGULSÜNÜZ?"



Ne paylaşmanız gerektiği konusunda dikkatlice düşünmek, özellikle sadece birkaç saniyeniz varken çok önemlidir. "Ne iş yapıyorsunuz?" sorusuna "Bu zor/ilginç bir soru!" ya da "Mühendisim/analistim/yöneticiyim/koordinatörüm" diye yanıt veren insan sayısı şaşırtıcıdır.

Bu tür yanıtlar, soruyu soran kişiye pek bir şey ifade etmez. Soruyu önceden düşünmek (kullanmak istediğiniz iki veya üç farklı yanıtınız olsa bile) ve vereceğiniz cevabın alıştırmasını yapmak çok daha iyidir.

Cevabınızı kısa tutmak önemlidir, ancak daha da kritik olan cevabınızın şu dört özelliğe sahip olmasıdır:

- **Net** – yaygın kelimeler kullanın, jargon kullanmayın
- **Öz** – kısa kelimeler ve cümleler kullanın
- **Samimi** – sıcak, dostane ve çekici kelimeler kullanın
- **İlginç** – farklı veya ayırt edici bir şey söyleyin

Bu dört kriteri karşılamak için genellikle sadece 5-10 saniyeniz olur, ancak bu süre size yirmi kelimeye kadar kullanım imkânı verir.

1: ÖĞRENME AŞAMASI

KENDİNİZİ TANITIN



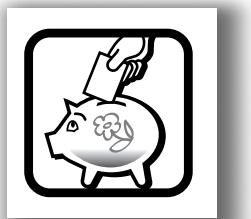
Belirli tanıtma biçimleri, tamamen kişinin tarzına ve kişiliğine bağlıdır. Ancak, bu durum, konfor alanınızın sınırlarını zorlamak ve kendinizi olabildiğince olumlu şekilde tanıtmak için bir fırsattır. Yukarıdaki tüm kriterleri karşılayan basit bir örnek şu şekilde olabilir:

"*Merhaba, benim adım Christine Wheeler. Küçük işletmeler için etkileşimli web siteleri tasarlıyor ve yönetiyorum.*"

Dikkat edin, burada yalnızca isim ve iş unvanı değil, ne yaptığınızın pratik bir açıklaması da yer almalıdır.

Belki daha net bir örnek şöyle olabilir:

"*Merhaba, benim adım Aamir Khan. Televizyon reklamları, senaryo ve ekranla ilgili her alanda üretim yapıyorum.*"



YATIRIM AŞAMASI

2: YATIRIM AŞAMASI



GİRİŞ

Artık ağ kurma sürecine nasıl başlayacağımızı öğrendiğimize göre sonraki aşamaya geçebiliriz. Yatırım aşaması her bireyin, bağlantılarıyla yüksek kaliteli ilişkiler kurmak için somut yatırımlar (zaman ve enerji yatırımı) yapmasını içerir.

Bunu başarmak için, her bireyin doğru imaj ve tutuma sahip olması ve uzun vadede güven inşa etmek için sabırlı olması gerekir.



2: YATIRIM AŞAMASI

DOĞRU İMAJI OLUŞTURUN



Ağ kurmada daha iyi olmayı amaçlarken, kendiniz hakkında daha fazla şey öğrendiniz ve nereden başlayacağınızı biraz düşündünüz. Şimdi, yüksek kaliteli bağlantılar kurmak için yatırım yapma zamanı, bu da yansıttığınız imajla başlar. Bu imaj, ağ kurma çabalarınızın başkaları tarafından ne kadar ciddiye alındığı ve ne kadar profesyonel ve düzenli görüldüğünüz anlamına gelir.

Düzenli ve profesyonel bir yaklaşım geliştirmek, kısmen bireye ve onun belirli ağ kurma hedeflerine bağlıdır. Tek tip bir yaklaşım yoktur. Ancak her etkili ağ kurucunun ortak (ve genellikle gözden kaçan) bir imaj özelliği, kartvizittir (başkalarına vermeyi seçtiğiniz özet bilgiler).

KARTVİZİT



Bu konuda *kesin* veriler olmamakla birlikte, insanların yüzde 90'ının hiç kartviziti olmadığı tahmin edilmektedir. Tahmini dağılım ise şu şekildedir:

- İnsanların yüzde 90'ının hiç kartviziti yok.

Kartviziti olan yüzde 10'un:

- Yüzde 25'i bilgilendirici bir kartvizite sahip
- Yüzde 35'i sadece isim, adres ve telefon numarasını gösteren kartvizitlere sahip
- Yüzde 40'ının aktif kullanılmayan veya yanlış bilgi içeren kartvizitleri var ve verilmeden önce yazarak düzeltilmesi gerekiyor

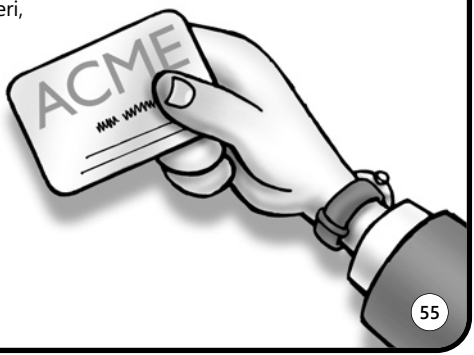
Bu, insanların sadece yüzde 2,5'inin güncel, doğru, kim olduklarını ve ne yaptıklarını makul şekilde gösteren bir kartvizite sahip olduğu anlamına gelir. (Tam resmin nasıl göründüğünü ilerleyen bölümlerde inceleyeceğiz.)

2: YATIRIM AŞAMASI



KARTVİZİTLERİNİZİ HER ZAMAN YANINIZDA BULUNDURUN

Başarılı şekilde ağ kurmak istiyorsanız hiç kartvizit bulundurmamak (veya yanlış veya ayrıntıdan yoksun bir kartvizit bulundurmak), önünüzdeki büyük bir engeldir. Boş kart bulundurmak bile hiç kartvizit taşımamaktan iyidir, çünkü insanlardan kendilerine söylediğiniz her şeyi hatırlamalarını bekleyemezsiniz. Ayrıca, her tanıştığınızda isimleri, telefon numaralarını ve diğer bilgileri sürekli elinizle yazmak istemezsiniz.



Kartvizitinizin tasarımı stil ve görünüm açısından oldukça farklılık gösterebilir. Ancak, okunması kolay olmalı ve en azından isim, adres ve gün boyunca ulaşılabilecek telefon numaralarını içermelidir. Ayrıca, uygun ise cep telefonu numaranızı, e-posta ve web sitesi adreslerinizi, varsa kişisel blog adresinizi de eklemelisiniz.

İŞİNİZE DEĞİL BECERİLERİNİZE ODAKLANIN



İş unvanının listeye bilinçli olarak eklenmediğini göreceksiniz. Prensipte bununla ilgili bir sorun yoktur, ancak adınızın altındaki alanı, tanıştığınız herkes için anlamlı olacak ve ne yaptığınızı net ve öz şekilde tanımlamak için kullanmak çok daha faydalıdır. "*Yol ve köprü tasarımcısı*" veya "*emlak ve mülk satışçısı*" gibi ifadeler, "*mühendis*" veya "*satış danışmanı*" ifadelerinden çok daha iyidir.

Unutmayın, bu bilgiler başkalarına sahip olduğunuz becerileri veya ne sunabileceğinizi anlatmakta yardımcı olur. Bu nedenle, "kişisel asistan" ifadesi kendi başına pek faydalı olmayabilir, ancak "*kelime işlem ve veri tabanı yönetiminde uzman*" ifadesi çok daha fazla şey anlatır.

2: YATIRIM AŞAMASI



İŞİNİZE DEĞİL BECERİLERİNİZE ODAKLANIN

Bu ilke, internet tabanlı ağ kurma süreçlerine de uzanır. Herhangi bir biyografik bilgi, ne yaptığınızı veya hangi konularda ilgi alanlarınızın olduğunu tam olarak tanımlamak için dikkatlice hazırlanmalıdır; iyi tanımlama yapan iki veya üç satır, genel ama dağınık 100 satırdan daha iyidir.



2: YATIRIM AŞAMASI



AÇIK BİR RESİM OLUŞTURUN

Eğer sık sık ağ kurmayı düşünüyorsanız, topladığınız tüm verileri hatırlamak oldukça zorlayıcı hale gelebilir (ve zamanla neredeyse imkânsız olabilir). Bu nedenle, etkili bir takip sistemi benimsemelisiniz.

Takip sistemleri karmaşık olmak zorunda değildir, ancak kiminle tanıştığınızı ve insanlar hakkında neler öğrendiğinizi kaydetmeniz gerekir.

Bilgileri kaydetmenin basit bir yolu, aldığınız kartvizitlerin arkasına birkaç ek ayrıntı not etmektir. Bu detaylar şunlar olabilir:

- Kişiyle ilgili görsel bir şey
- Tanıştığınız tarih/saat/etkinlik
- Sizi tanıştıran kişi
- Sohbet konusu
- Sonraki faaliyet vb.

İdealde, bu bilgileri elektronik formata dönüştürmelisiniz. Bu, basit elektronik bir tablo olabileceği gibi, gelişmiş bir iletişim yönetim sistemi de olabilir.

2: YATIRIM AŞAMASI



İLİŞKİLER KURUN, KARTVİZİT KOLEKSİYONU YAPMAYIN

Kendi kartvizitlerinizi verirken ve başkalarının kartvizitlerini alırken, **nihai amacınız kart yığınları oluşturmak değil, ilişkiler kurmaktır**. Bu nedenle, tanıştığınız potansiyel bağlantılarda iyi bir izlenim bırakmayı ve kartvizit verirken (veya alırken) sıcaklık, açıklık ve işbirliği ruhu içinde olmayı hedeflemelisiniz (toplantıdan kazandığınız bir ödül gibi değil). Bu, tanıştığınız kişilerle konuşurken kendinizi güvenle ifade etmeyi geliştirmeniz anlamına gelir; böylece düşüncelerinizi, fikirlerinizi veya tavsiyelerinizi sunarken samimi şekilde yaklaşabilir ve sıkça "*bolluk zihniyeti*" olarak adlandırılan bir izlenim bırakabilirsiniz.

Bolluk zihniyeti, fırsatların mevcut zamandan veya bunlardan yararlanacak kişilerden daha fazla olduğuna dair bir tutumdur. Bu nedenle, hep birlikteyken daha fazla fırsattan yararlanabiliriz. Bu, kartvizitinizi vermekten memnun olmanız ve kartvizit almayı da istemeniz gerektiği anlamına gelir (bazı insanların iletişime geçmek istemediği durumlar olsa da – bu onların kaybı, elbette sizin değil).

2: YATIRIM AŞAMASI

İLİŞKİYİ OLUŞTURUN

Artık **etkili ağ kurmanın, başkalarıyla tanışmanın getirebileceklerinden çok, sizin neler sunabileceğinizle ilgili olduğu** açık olmalıdır. Temel olarak bu, her seferinde faydalı bilgilerin alışverişinde bulunulan bir ilişki yaratmaya odaklanmak anlamına gelir (ilk iletişim devam edecek faaliyete yol açmasa bile).

Bir ilişki en iyi şekilde, konuştuğunuz her kişide son derece olumlu, nazik ve profesyonel bir izlenim yaratarak ve söylemek istediklerini her zaman dikkatle dinleyerek kurulur.



2: YATIRIM AŞAMASI

DİNLEME BECERİLERİNİZİ GELİŞTİRİN



İyi şekilde dinlemek için kapasitenizi geliştirmek, ağ kurma konusunda hızlıca başarılı olmanın en iyi yollarından biridir. Bunun nedeni şudur:

1. Birçok kişi, başkalarına ne yaptığını, ne istediğini veya neye ilgi duyduğunu anlatmakla o kadar meşguldür ki diğer kişinin söylediklerine doğru düzgün dikkat etmeyi unutur.
2. "Referans ve iyilik istemek için hak kazanmak" amacıyla, başkalarının neyi değerli bulabileceğini öğrenmelisiniz - bunu sadece dikkatle dinleyerek yapabilirsiniz.

Kural olarak, tüm ağ kurma sohbetlerinde, konuşmaktan çok dinlemek daha iyidir. Başarılı ağ kurucular, konuştuklarından iki veya üç kat daha fazla dinler. Dikkatli dinleme bir sanattır ve tam olarak tartışmak için bu kitapta geçirebileceğimizden daha fazla zamana ihtiyaç vardır. Ancak, iyi göz teması kurarak, olumlu şekilde ilgi göstererek ve sözlerini kesmeyerek, çok fazla bilgi elde edebilir ve insanların size karşı sıcak hissetmelerine yardımcı olabilirsiniz.

2: YATIRIM AŞAMASI

İYİ SORULAR SORUN



Sonsuz şekilde dinleyemeyeceğiniz veya her zaman yüzde 100 dinleyemeyeceğiniz için, iyi dinleme ile yakından bağlantılı diğer becerilerden biri de soru sorma yeteneğidir - ancak dikkatli olmalısınız. Sorular, yabancı veya iyi tanımadığınız biriyle tanıştığınızda kolayca müdahaleci ve fazla doğrudan hale gelebilir.

İyi sorular, bağlantınızı nazik şekilde sorgulamalı ve duyduğunuz şeylere yardımcı olacak bilgiler elde etmenizi sağlamalıdır.

İyi soru soranlar, bağlantıları hakkında sorular sorarlar (kendi çıkarlarını daha da ileri götüren sorular sormazlar). **Anahtar konu, empatiyi mümkün olduğunca hızlı ve samimi şekilde oluşturmaktır**. Bu genellikle en iyi şekilde, açık zihinle devam ederek, diğer kişinin mesajını tam olarak iletmesine izin vererek ve iletişim kurulan duygu ve kelimeleri takdir ederek yapılır.

2: YATIRIM AŞAMASI



SÖYLEDİKLERİNİZİ VE YAPTIKLARINIZI TUTARLI HALE GETİRİN

Uzun vadeli, yüksek kaliteli ilişkilere yatırım yapma çabasının bir parçası olarak, bir bağlantı üzerinde olumlu izlenim bırakmanın ana yollarından biri, eylemlerinizin kelimelerinizle uyumlu olmasını sağlamaktır. Başka bir deyişle, sonraki davranışlarınız hızlı, kararlı ve verdiğiniz sözlerle tutarlı olmalıdır.

Örneğin, bir ağ bağlantısıyla yaptığınız bir sohbette, yardımcı olabilecek birini tanıdığınızı ve onlara telefon edeceğinizi söyleyebilirsiniz. Bu tür bir söz verdiğinizde, o kişiyi arayın ve ardından bağlantınıza geri dönerek söz verdiğiniz şeyi yaptığınızı bildirin. Bu, yüksek bağlılık seviyesini gösterir, güven inşa eder ve hatta bekleyebileceklerinden daha fazlasını sunar.

2: YATIRIM AŞAMASI

ACELECİ SÖZLER VERMEYİN

Az vaat edip fazlasını teslim etme alışkanlığı, size birçok arkadaş kazandırabilir (tersinin, birçok insan için daha yaygın bir deneyim olduğunu belirtmek gerekir).

Genellikle, elimizden gelenin en iyisini yapmak ve verdiğimiz vaatleri yerine getirebileceğimize inanmak isteriz. Ancak, birisini kısa vadede memnun etme çabamızda, zorluklar, gecikmeler veya engellerle karşılaşabileceğimizi göz ardı ederek uzun vadeyi riske atarız. Bu oldukça *doğal* eğilim, yalnızca odaklanmış bir çaba ile değişebilir.





GELİŞTİRME AŞAMASI

3: GELİŞTİRME AŞAMASI



GİRİŞ

Ağ bağlantılarını "şüphelilerden" canlı bağlantılara dönüştürdükten sonra, Geliştirme Aşaması, etkili bir ağ kurucunun bireylerle olan ilişkisini inşa etmesi veya beslemesiyle ilgilidir.

Bu genellikle destek ve yardım teklif etmek için "niş" yollar bulmayı, ağ kurmaya daha sistematik ve düzenli şekilde yaklaşmayı gerektirir.



3: GELİŞTİRME AŞAMASI

"NİŞ" KANALLAR VE FIRSATLAR



İnsanlarla bağlantılar kurduğunuzda, birçok kartvizit toplamaya başladığınızda ve dolayısıyla tanıdığınız insan sayısını önemli ölçüde artırdığınızda, daha etkili ağ oluşturmanın zor kısmının tamamlandığını düşünebilirsiniz. Başlamak genellikle yolculuğun en zor kısmı olsa da başarılı şekilde ağ kurma, geliştirmek için geniş bir bağlantı ağına sahip olduğunuzda başlar.

Geliştirme, ağ bağlantılarınıza destek sunmanın farklı yollarını bulmak anlamına gelir.
Bu durum, "**Karşılıklı bilgi verme ve paylaşma ruhunu ne kadar iyi oluşturduğunuz**" şeklinde tanımlanabilir.

3: GELİŞTİRME AŞAMASI

OLAĞAN DIŞI FIRSATLAR ARAYIN

Bağlantılarınızı geliştirmenin büyük kısmı, olağandışı yollarla olur. Bu, geleneksel iletişim ve takip yöntemlerinin işe yaramadığı anlamına gelmez; aksine, bu yöntemler yaygın veya popüler olduğu içindir. Başka bir deyişle, herkes bağlantılarını zaten öyle geliştiriyor.

Sonuç olarak yeni bir bağlantı, sonrasında arama, mektup veya "zamanınızı ayırdığınız için teşekkür ederim" notu bekleyebilir (bu yöntem siz veya bağlantılarınız için işe yarıyorsa bırakmayın).



3: GELİŞTİRME AŞAMASI

GENELDEN ÖZELE



Kendi ticari işletmesini yürüten bir bağlantıyla tanışıyorsunuz (örneğin, ikinci el müzik aletleri satışı yapıyor). Küçük bir işletme olmanın zevkleri ve hayal kırıklıkları hakkında çeşitli yorumlar paylaşıyor (nakit akışı, müşterilerden zamanında ödeme almak, ticaretin mevsimsel değişkenliği, yavaş stok devir hızı vb.).

Böyle bağlantıları dinlerken, genel noktaları (veya sohbetin sıradan kısımlarını) sorun yaratan ya da henüz çözülmemiş olan belirli noktalardan ayırmak zorluğuyla karşılaşıyorsunuz.

İkinci el müzik aletleri satıcımız, örneğin, yeni hizmetler sunmak isteyebilir ve bunu laf arasında belirtir. Bu size, müziğe ilgili ve yetenekli kişileri düşündürerek bağlantı kurma fırsatı sunar.

3: GELİŞTİRME AŞAMASI

UZUN VADELİ BAĞLANTILAR VE REFERANSLAR



Etkili ağ kurma tesadüfi ya da rasgele bir süreç değildir; bu nedenle önemli derecede kişisel organizasyon gereklidir. Ancak, bağlantılarınızı güçlendirerek onları güçlü *destekçiler* ve *ağ ortakları* haline getirmek istiyorsanız, çabalarınızı ve genel olarak ardından gelen davranışlarınızı daha sistematik hale getirmeniz gerekecek.

Ağ kurmaya başladıktan sadece birkaç hafta sonra birçok iş kartı ve başka bilgilere sahip olmalısınız. Eğer bu bilgiler masanın üzerinde düzensiz şekilde, yığınlar halinde veya ataşlar ya da lastiklerle toplanmış olarak duruyorsa, etkili şekilde takip yapmanız mümkün olmayacaktır (ve bazı durumlarda hiç mümkün olmayacaktır!).

3: GELİŞTİRME AŞAMASI

GÜNLÜK ALIŞKANLIKLA SİSTEMLİ OLUN



Öncelikle, sisteme veri girişi yapmak her gün tekrarlanan bir alışkanlık olmalıdır (geceleri dişlerinizi fırçalamak gibi). Alışkanlıklar, bir şeyi uzun bir süre yaparak otomatik bir eylem haline getirdiğinizde oluşur. Sonuç olarak, en az birkaç hafta boyunca verileri dosyalama veya elektronik depolama sisteminize girişi konusunda kendinize bir taahhüt vermeniz gerekir.

Kartları, kâğıtları ve diğer veri parçalarını daha sistematik şekilde dosyaladıktan veya taradıktan sonra, her şeyi takip etme işini olabildiğince kolaylaştıracak şekilde nasıl organize edeceğinizi düşünmeye başlayabilirsiniz.

Şu anda mevcut olan çeşitli profesyonel ve makul fiyatlı "iletişim yönetimi" yazılım paketleri bulunsa da basit manuel bir sistem, kartlık veya tuttuğunuz bir günlük de bu işi oldukça etkili şekilde yapabilir.

3: GELİŞTİRME AŞAMASI



HATIRLAMAK İSTEDİĞİNİZ HER ŞEYİ GÜNLÜĞÜNÜZE YAZIN

Hangi *sistemi* kullanırsanız kullanın, ana organizasyon gereksinimi aynıdır. Yeniden görüşmek istediğiniz biriyle tanıştığınızda ya da aralarında bağlantı kurmak istediğiniz biri olduğunda, bunu hemen (en azından aynı gün içinde) günlüğünüze not edin; takip süresi bir, üç veya altı ay sonra olsa bile. Bu, günlük veya haftalık yapılacaklar listenize ekleyebileceğiniz doğal bir görev listesi oluşturacaktır.

Listeniz, takibini başarıyla yaptığınız maddeleri işaretleyip işaretleyemeyeceğinizi (veya en azından ilişkilerinizi bir üst seviyeye taşıyacak ileri eylemler eklemenize olanak tanıyacaktır) göstermenin fırsatını da sunacaktır.



3: GELİŞTİRME AŞAMASI

SİSTEMİNİZİ TAKİP AMAÇLI KULLANIN



Bir sistemi kurduktan sonra kullanmak basit hale gelmelidir. Örneğin, deneyimli ağ kurucuları genellikle günlük iletişimlerini ve son konuştukları zamana ait notları görmek için yazılım kullanır. Sistemleri, potansiyel olarak önemli bilgilerin unutulmadığından veya "kayıp gitmediğinden" emin olmak için doğum günleri, yıldönümleri gibi diğer yararlı bilgileri de hatırlatır.

Ayrıca, deneyimli ağ kurucuları kendilerine takibi kolaylaştıracak birkaç önceden yazılmış e-posta şablonu da bulundururlar; bu şablonları gerektiğinde kişilere uyarlayıp gönderebilirler. Ayrıca, PDF'ler veya özet iş bilgileri, kişisel "tek sayfalık" broşürler, pazarlama materyalleri ekleyebilirler (veya tercih ederlerse tüm bu kaynaklara web bağlantıları sağlayabilirler).

Tüm bunlar, **daha profesyonel ve hızlı takip etme becerisi** anlamına gelir; bu da insanları neredeyse kaçınılmaz olarak etkiler.

3: GELİŞTİRME AŞAMASI

KEŞİF SÜRECİ



İyi takip sonuçları elde etmek için en son yazılımları kullanan sofistike bir ağ kurucu olmanıza gerek yok. En kritik görev, kendiniz için iyi not tutmayı sağlamak, bunları sizin için faydalı şekilde dosyalamak ve **her zaman takip etmektir**. İyi bağlantıların, aramayı ihmal edilerek veya kartlarının ya da diğer önemli bilgilerin kaybedilerek boşa gitmesine izin vermek, çabalarınızın çoğunu gereksiz hale getirir. Robyn Henderson'dan alıntı yapmak gerekirse:

"İletişim fırsatını keşfetmek için zaman ayırmadığınız sürece, ne olacağını bilemezsiniz."

Bu keşif süreci, hem sizin için hem de karşı taraf için önemlidir, çünkü bu süreç, bağlantıların her iki taraf için de faydalı olup olmadığını hızlı şekilde belirlemeye yardımcı olur (ve eğer faydalı değilse veya olma olasılığı düşükse, durumu hızlıca açıklayıp devam edebilirsiniz). Keşif sürecinde yardımcı olan sorular aşağıda gösterilmiştir.

3: GELİŞTİRME AŞAMASI



YENİ BAĞLANTILAR EDİNMENİZE YARDIMCI OLACAK SORULAR

1. ... yapan kimseyi tanıyor musunuz?
2. Eğer ..... yapmak isteseniz nereye gidersiniz?
3. Benim durumumda ne yapardınız?
4. İzleyebileceğim adımları biliyor musunuz?
5. Sonraki adımları atarken nasıl ilerlerdiniz?
6. Sizce bana kimler yardımcı olabilir?
7. ..... konusunda ne önerirsiniz/tavsiye edersiniz?
8. Tanıdığınız, iyi bağlantılara sahip ya da çok sayıda insan tanıyan kimse var mı?
9. .... birini bulmak için en iyi yolların neler olduğunu düşünüyorsunuz?
10. Arayabileceğim yararlı bir bağlantınız var mı?

3: GELİŞTİRME AŞAMASI



GÖRÜNÜR VE TANINIR OLUN

Görünmek ve tanınmak, insanlarla sosyal olarak tanışmak için mümkün olan tüm fırsatları değerlendirmek anlamına gelir. Bir miktar ağ oluşturma telefon üzerinden yapılabilse de çoğunluğu toplantılara, seminerlere, derneklere, kulüplere vb. sosyal etkinliklere katılmayı gerektirir.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, her birey yüksek sosyal katılım seviyelerini kişisel rahatlık açısından sevmeyebilir. Ancak, herkesin her sosyal etkinlikte partinin neşesi veya ilgi merkezi olması gerektiğini öne sürmüyoruz.

Sosyal katılım, düzenli olarak sosyal etkinliklere katılmayı ve ağınızı kademeli olarak genişletmek için tanışmak amaçlı birkaç bağlantıyı aktif olarak aramayı önerir.



3: GELİŞTİRME AŞAMASI



HERKES SİZİNLE AYNI DURUMDA!

Herhangi bir sosyal etkinliğe katılmak ya da oradayken ağ kurmak istemiyor olsanız da birçok kişinin aynı şekilde hissettiğini unutmayın. Bu nedenle, konuşma liderliğini üstlenme konusunda en azından biraz güveni olan herkese doğal olarak minnettar kalacaklardır.

Unutmayın ki siz de bir şeyler sunmak ve paylaşmak için oradasınız, sadece ne alabileceğinizi görmek için değil.

Bu nedenle, herhangi bir sebeple bir araya gelen bir grup insan kadar iyi ağ kurma fırsatı yoktur.



3: GELİŞTİRME AŞAMASI



İLGİNÇ ETKİNLİKLER ARAYIN

Kendi ilgi alanlarınıza yönelik kulüpler, dernekler ve toplantıların yanı sıra, ağırlıklı olarak ağ kurma amacıyla düzenlenmiş, ya da en azından güçlü bir ikinci amaç olarak ağ kurma hedefi taşıyan bir dizi etkinlik bulunmaktadır.

Örneğin, konferanslar, seminerler, sunumlar ve kahvaltı toplantıları, bir veya iki konuşmacının herhangi bir konu hakkında konuşmasını sağlarken, toplantının geri kalan kısmı genellikle bilinçli ağ kurmaya ve kartvizit alışverişine ayrılmıştır.

Bu tür etkinlikler ve toplantılar, günümüzde çeşitli yollarla tanıtılmakta veya duyurulmaktadır. Sadece dikkatli olmalı ve gözünüzü açık tutarak bu etkinliklere katılmalısınız. Eğer gerçekten bu tür etkinlikler yoksa, **kendi ağ kurma kulübünüzü kurmayı bile düşünebilirsiniz**.

3: GELİŞTİRME AŞAMASI

KATILMAK İÇİN ÇABA GÖSTERİN



Genel sosyal etkinliklerin dışında, çoğu birey ağ kurmaya başlamakta (veya daha fazla ağ kurmak istemekte) çeşitli kişisel nedenler ve kişisel çıkarlarını ilerletmek amacıyla yola çıkmaktadır. Bu çıkarlar ne olursa olsun, genellikle onları paylaşan diğer kişiler de vardır ve kendi buluşma ve etkinliklerini düzenlerler.

Ne yazık ki ticaret odalarına, kulüplere, derneklere, ilgi gruplarına vb. katılan birçok insan (hatta ücret ödemiş olsalar bile) hiçbir toplantıya katılmamaktadır veya belki de yılda sadece bir toplantıya katılmaktadır. Bu durum, ağ kurma çabalarınıza pek fayda sağlamaz.

Katıldığınız bir toplantı hayal kırıklığına uğratıcı olsa bile, bu, bir veya daha fazla kişiyle bağlantı kurma fırsatıdır. Bu kişiler, sizle tanıyabilecekleri insanlar arasında bağlantı kurabilir (ve bu insanlar sizin için çok faydalı ve ilgi çekici olabilir). Bu nedenle, bir ilgi kulübüne katıldığınızda, sosyal etkinliklere düzenli olarak katılım göstermek önemlidir. Başlangıçta biraz çaba gerektirse de iyi bir ağ kurucu bu görevi yerine getirmekte kararlıdır.

3: GELİŞTİRME AŞAMASI



GRUPTA AKTİF BİR ROL ÜSTLENİN

Bir kulüp veya ilgi grubunun nispeten pasif bir üyesi olmanın çok ötesine geçmek mümkündür. Kulübün işleyişinde söylenenleri ve yapılanları şekillendirmek konusunda aktif bir rol alabilirsiniz. Kulübü daha canlı ve ilginç hale getirmeye, daha fazla insan çekmeye veya etki alanını ve ağ kurma merkezi olma kapasitesini artırmaya yardımcı olabilirsiniz.

3: GELİŞTİRME AŞAMASI



GRUPTA AKTİF BİR ROL ÜSTLENİN

Kendi konuşmalarınızı veya sunumlarınızı yapmak, mektuplar, makaleler yazmak veya çevrimiçi sohbetler, tartışma grupları veya bloglar oluşturmak gibi aktif bir rol üstlenerek daha da ileri gidebilirsiniz. Bu, genel profilinizi önemli ölçüde artıracak ve kendi ağınızın kalitesini inşa etmek için mükemmel bir temel oluşturacaktır. **Bu senaryo herkes için uygun olmayabilir, ancak kendinize güveniyorsanız harika bir fırsattır**.



** Beatles grubunun "Yesterday" (Dün) şarkısının sözleri: "Dün tüm sorunlarım çok daha uzakta görünüyordu"*

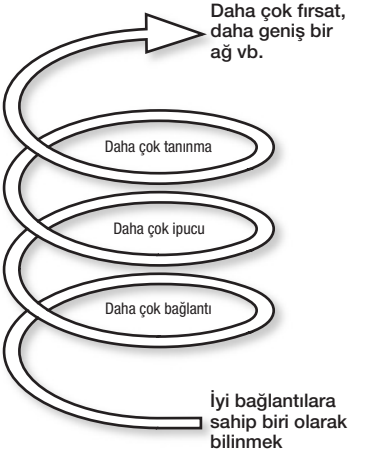
3: GELİŞTİRME AŞAMASI



AĞ KURMANIN "SPİRAL" ETKİSİ

İletişim ağı değişikliği uzun vadeli ve aşamalı bir değişiklik olsa da, algılanış biçiminizde önemli bir kaymaya neden olacağı muhtemeldir.

Ağını etkili şekilde kuran biri olarak algılandığınızda, insanlar size doğru çekilecek ve kapınıza gelmek isteyecektir. Bu sadece yardım ve destek istemek için değil, aynı zamanda karşılaşılan fırsatları öncelikle size sunmak için olacaktır çünkü insanlar, sözlerinizi yerine getireceğinizden emin ve karşılık verme olasılığınızın yüksek olduğunu düşünmektedir. Bu durum, genellikle olumlu ve yukarı doğru bir spiral etki yaratır.





SÜRDÜRME AŞAMASI

4: SÜRDÜRME AŞAMASI



GİRİŞ

Ağ kurmanın son aşaması, önceki aşamalardaki çabalarınızı pekiştirmeyi ve genel ivmenizi sürdürmeyi içerir.

Sürdürme Aşaması, sürekli olarak görünür veya duyulur olmanızı sağlamayı ve geniş çapta tanınmanızı içerir. Ayrıca, dinlemeyi ve mükemmel bir dinleyici olmayı öğrenmeyi de kapsar. Bu aşama, uzun vadeli ödülleri elde etmek için genellikle yüksek düzeyde istikrar gerektirir.



4: SÜRDÜRME AŞAMASI

DİNLEME VE ÖĞRENME



Şu anda **etkili ağ kurmanın, etrafınızdaki insanlarla olumlu şekilde ilişki kurmanın sistematik bir yolu olduğu** bilgisi çok daha net görünüyor olmalı. Bu anlamda, sadece hayat boyu süren bir yolculuk olmakla kalmaz, aynı zamanda **kişisel olarak gelişmek ve büyümek için dinlemeyi ve öğrenmeyi asla tam anlamıyla bırakmadığınız bir süreçtir**.

İyi ağ kurma, aynı zamanda kendinize değer vermek (yüksek özgüven olarak bahsettiğimiz şey) ve başkalarına değer vermek üzerine kuruludur. Bu, en iyi sonuçları elde etmek için insanlarla birlikte çalışmaya ve onların aracılığıyla bir şeyler başarmaya inanmak demektir. Çoğu zaman, doğrudan bir teşvik olmadan kendinizden bir şeyler vermek anlamına gelir.

Şu ana kadar söylediklerimizin temelinde yatan prensip, başkalarının ihtiyaçlarını anlama ve onların hedeflerine ya da arzularına ulaşmalarına yardımcı olma kapasitemiz olmuştur. Etkili ağ kurmak için insanların ihtiyaçlarını anlama ve onlara yardımcı olmanın üç yolu vardır. Şimdi sırayla her birine bakalım.

4: SÜRDÜRME AŞAMASI



1. DİNLEME KANALLARI GELİŞTİRİN

Ağ kurma konusunda dünyadaki en aktif, sosyal ve yetenekli kişi olsanız bile, tanışabileceğiniz veya konuşabileceğiniz insan sayısının bir sınırı vardır. Bu nedenle çoğu kişiyle, *şüpheli* ve *olası ihtimallere* başkaları aracılığıyla dolaylı olarak ulaşarak veya daha geniş kitlelere görünür olma çabalarınızla (sunum yapmak, söyleşiler vermek, geniş bir kitleye yazılar yazmak gibi) bağlantı kuracaksınız.

Böylece bu dolaylı bağlantılar, yeni potansiyel bağlantılar için *dinleme noktalarınız* veya *kulaklarınız* haline gelirler. Bu yüzden, ilgi çekici gelebilecek bilgi kanallarını nasıl iletebileceklerini bilmelerini ve anlamalarını sağlamalısınız.

Pratik düzeyde bu, e-posta, telefon veya faks gibi yollarla olabilir. Ancak aynı zamanda, ağınızdaki savunucularınıza ve ortaklarınıza ilgi alanlarınızı bildirmek ve başvurulmaya açık olduğunuzu göstermek anlamına gelir.



2. BAŞARI İÇİN DİNLEME

Ağ kurmanın, mümkün olduğunca çok insanla konuşmak veya bağlantı kurmakla ilgili olduğunu düşünmek, kolay yapılacak bir hatadır. Ne yazık ki hepimiz her yıl binlerce konuşma yapıyoruz, ancak bunlardan sadece birkaçı gerçek anlamda ağ kurma olarak nitelendirilebilir.

Bunun basit nedeni, çoğu zaman değerli ve ilgi çekici bilgi elde etmek için sorular sormamamız ve **bize söylenenleri yeterince dikkatli dinleyememizdir**.





3. ETKİN DİNLEME FARK YARATIR

Etkin şekilde dinlemek için (karşınızdaki kişiyi izleyerek ve konsantre olarak dikkatli dinleme) sadece **dinlemeniz** yeterli, ancak sadece dinleyerek sıklıkla bağlantı fırsatı avantajı ile karşılaşırsınız.

Ağ kurma konusunda deneyimli kişiler yaptıkları her iki konuşmadan birinde ağ kurma fırsatı elde ettiklerini söylerler.

Biz *sıradan insanlar* için bu oran her yirmi konuşmada bire yakındır, yani on kat daha az etkilidir! Aradaki fark, onların ihtimalleri aktif şekilde dinleme kapasitesinde ve konuşmayı *sıkıcı, sığ, havadan sudan sohbet, alakasız* gibi sıfatlarla etiketleyerek göz ardı etmemelerinde yatıyor.

4: SÜRDÜRME AŞAMASI



İLETİŞİM KURDUĞUNUZ KİŞİLERİ KONUŞMAYA TEŞVİK EDİN

Tekrarlamakta fayda var: Ağ kurma, çoğunlukla başkalarını konuşturmakla ilgilidir, kendinizin konuşmasıyla **değil**. Bunu gerçekten denerseniz, ne kadar sessiz kalır ve diğer kişinin konuşmasına izin verirseniz, o kişi de konuşmadan o kadar çok keyif alacak ve sizi ilginç bulacaktır.

Daha da önemlisi, bir kişi ne kadar çok konuşursa, onun için hangi konuların önemli olduğunu ve düşüncelerinin nerede yoğunlaştığını öğrenme olasılığınız o kadar artar. Bu, size karşılaştıkları zorlukları ve sorunları ortaya çıkarmada yardımcı olabilir, böylece destek olma fırsatı yakalayabilirsiniz.



4: SÜRDÜRME AŞAMASI



İSTİKRARLI OLUN

Çoğu insan istikrar kavramını yüzeysel bir seviyede anlar ve kabul eder, ancak anlamını tam olarak kavrayamayabilir. İstikrarlı olmak şu anlama gelir:

- Gayretli
- Sabit
- Azimli
- Sebatkâr
- Dayanıklı
- Kalıcı
- Sarsılmaz
- Sürekli
- Yorulmaz
- Dik başlı
- Dirayetli
- Kararlı
- Sadık
- İnatçı
- Vazgeçmeyen
- Yorulmak bilmeyen
- Sarsılmayan
- Tavizsiz

Basit bir ifadeyle, gerçekten istikrarlı olmadığınız sürece aslında ulaşabileceğiniz yere kadar gidemezsiniz – istikrar odaklanma, adanmışlık ve çaba gerektirir.

4: SÜRDÜRME AŞAMASI

İSTEKSİZLİK SİZİ HİÇBİR YERE ULAŞTIRMAZ



Gerçekten başarılı şekilde ağ kurma, tüm bu özellikleri içerir ve bu nedenle geçici, ara sıra, dönemsel ya da yarım yamalak olarak görülemez; istikrarlı olmaktan başka bir şey olamaz.

Eğer iyi ağ kurma konusunda kendinize ve başkalarına uzun süre yardımcı olmak istiyorsanız, istikrarlı olmanız çok önemlidir. Söylemesi kolay olabilir, ancak bu şekilde istikrarlı olma konusunda kararlı olmadıkça, ağ kurma çabalarınızla ilgili hızlı şekilde hayal kırıklığına uğrayabilir ve bıkkınlık hissedebilirsiniz.

4: SÜRDÜRME AŞAMASI

HIZINIZI KORUYUN



Erken çabalarınızla oldukça geniş bir iletişim ağı kurmayı başardığınızı varsayarsak, hızınızı devam ettirmek için atabileceğiniz üç özel adım vardır.

1: Yöntemi çeşitlendirin

İletişim kurduğunuz kişilerle bağlantınızı, iletişim kurmak için kullandığınız araçları ve yöntemleri çeşitlendirerek koruyabilirsiniz.

Telefon görüşmelerine ek olarak, ilgili bir makale gönderebilir, e-posta atabilir, mektup, not veya kart gönderebilir, toplantıya ya da etkinliğe davet edebilir ya da rahat bir zamanda gayriresmi şekilde sohbet etmeyi planlayabilirsiniz.

Bu çeşitlilik, sistematik olarak iletişimde kalma çabalarınızı taze tutmanıza yardımcı olacaktır.

4: SÜRDÜRME AŞAMASI

HIZINIZI KORUYUN



2: "Yak ve tüket" zihniyetinden kaçının

Ağ kurmada istikrarın düşmanlarından biri, diğer olaylar, öncelikler veya faaliyetler tarafından dikkatinizin dağılması ve iletişimi sürdürmenizi engellemesidir.

Bu tür durumlarda, "yak ve tüket" zihniyetine kapılmak kolaydır. Bu, bağlantıyı kaybetseniz de önemli olmadığını düşünmek anlamına gelir. Dışarıda tanışabileceğiniz çok daha fazla kişi olduğunu düşünebilirsiniz. Ancak bu, sadece sizin zamanınızı değil, aynı zamanda iletişim kurduğunuz kişilerin zamanını da boşa harcar ve ağ kurma konusunda hızla istemediğiniz şekilde ün kazanmanıza neden olabilir.

HIZINIZI KORUYUN

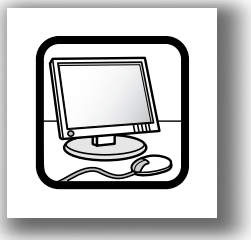


3: Bilgilerinizi güncel tutun

Bağlantılarınızı oluşturmak için zaman ve enerji harcadıktan sonra, onları takip etmek ve ilişkileri geliştirmek için çok fazla istikrar gerekecektir.

Ne yazık ki insanlar durdukları yerde durmaz. Ev değiştirir, iş değiştirir, e-posta adreslerini veya iletişim numaralarını değiştirir, farklı ilgi alanları edinir ve düzenli verilerinizi hızla güncel olmaktan çıkaracak veya tamamen gereksiz hale getirecek başka birçok şey yaparlar.

Bazı bağlantılar takip etmeye ve birlikte hareket etmeye değerdir. Diğer durumlarda, bağlantının kopmuş olduğunu kabul ederek iletişim sisteminizi *düzenlemenin* daha akıllıca olabileceği durumlar vardır. Nihai göreviniz, bunu mümkün olduğunca akıllıca yapmaktır.



İNTERNET ARACILIĞIYLA AĞ KURMA

SOSYAL AĞ KURMA



Son birkaç yıl içinde, insanların mobil iletişim cihazları aracılığıyla giderek daha fazla "bağlantılı" hale gelmeleriyle, internet üzerinden ağ kurma yeteneklerinde önemli bir artış olmuştur.

Bugüne kadar, ağ kurmanın çoğu daha sosyal nitelikte olmuştur; Facebook, X, Google+, Friendster, Classmates, LinkedIn gibi siteler, esasen arkadaşlar ve aile ile bağlantı kurmak isteyen kişilere hitap etmektedir. Bu siteler, kullanıcıların hem toplu hem de bireysel olarak iletişim kurmasını ve bilgi paylaşmasını sağlayan standartlaştırılmış ancak özelleştirilebilir web sayfaları sunar. Bu, sosyal ağ kurma olarak bilinir; ancak göreceğimiz gibi, bu durumun her zaman gerçek anlamda önemli bağlantılar kurmak anlamına gelmediği savunulabilir.



ARKADAŞ VE AİLE GRUBUNUN DIŞINA ÇIKMAK

Sosyal ağlar, kullanıcıların birbirleriyle etkileşim kurmasının çeşitli yollarını sunar; örneğin, mesaj göndermek, e-posta atmak, fotoğraf, video ve dosya paylaşmak, blog makaleleri yayınlamak ve tartışmalar başlatmak gibi. Bu, hem bağlantı kurmayı hem de iletişimde kalmayı son derece kolaylaştırmış ve mesafenin işlerin yavaşlamasına neden olduğu zorbalıktan kurtulmuş olarak, çeşitli bilgilerin hızla paylaşılmasına olanak tanımıştır.

Bu paylaşım genellikle gerçek zamanlı olarak yapılabilir. Ve bu tür bir iletişim, böyle kolay bağlantıların kurulmasına olanak tanıdığı için, doğrudan tanımadığımız ancak benzer ilgi veya hedefi paylaşan birçok ek bağlantı ekleyebiliriz; bu da kitabımızda tartıştığımız yeni işbirlikleri olasılığını yaratır. Sonuç olarak, insanlar artık asla yüz yüze tanışmayacakları birçok yeni meslektaşı ağlarına ekliyor ve bu kişilerle birçok konu hakkında sohbet edebiliyorlar.

İŞ/KARİYER ODAKLI WEB SİTELERİ



Sosyal ağ sitelerine paralel olarak, LinkedIn, Monster.com, Careerbuilder.com, Hotjobs.com ve Craigslist.com gibi web siteleri, milyonlarca insanın iş ve kariyer ile ilgili olarak birbirleriyle daha etkili şekilde ağ kurmalarını sağlamaktadır.

Son istatistikler, tüm işlerin yüzde 70-80'inin ağ kurma aracılığıyla bulunduğunu göstermektedir (sadece yüzde 15'i iş arama firması aracılığıyla, yüzde 10-12'si işe alım ilanlarıyla ve yalnızca yüzde 2'si körü körüne CV göndererek). Bu, ağ kurmanın insanların iş bulmaları konusunda birincil yol olduğunu göstermektedir. Bu yüzde 70-80 oranının üçte birinin internet aracılığıyla gerçekleştiği tahmin edilmektedir ve bu, önümüzdeki birkaç yıl içinde çarpıcı şekilde artacaktır.

Başlangıçta, bu iş/kariyer siteleri yalnızca işverenlerin açık pozisyonları doldurmak için çalışan bulması amacıyla CV'lerin yayınlanmasına izin veriyordu. Ancak şimdi, bireylerin birbirleriyle sohbet edebildiği ve e-posta gönderebildiği bir düzeye ulaşmış ve böylece tanışmamış olsalar bile herkese uzun vadeli ilişkiler kurma imkânı sunmuştur.

ÖZEL İLGİ GRUPLARI



İnternet üzerinde ortak ilgiye sahip insan gruplarına hitap eden birkaç site bulunmaktadır. Bunlar, fotoğrafçılık, ahşap işçiliği veya model tren koleksiyonu gibi bir hobiyle ilgili olabileceği gibi, pazarlama, finans veya insan kaynakları yönetimi gibi iş yerindeki işlevsel bir ilgi alanıyla da alakalı olabilir. Bu durum sıklıkla profesyonel web sitesi ağı kurma olarak adlandırılır.

LinkedIn'in "gruplar" kısmı, Ryze, Xing ve Meetup (ve birçok diğer uzman veya yerel site) gibi profesyonel ağ kurmak için iyi çalışan web siteleri bulunmaktadır. Bu tür siteler, bireylerin karşılıklı ve güvenilir bir bağlantı aracılığıyla tanımak istedikleri biriyle tanıştırılmak için iletişim ağı oluşturmasına olanak tanır. Ağ daha sonra, iletişim listesindeki başka bağlantılardan gelen öneriler aracılığıyla iş, insan ve ortak iş fırsatları bulmak için kullanılabilir.

PROFESYONEL AĞ KURMA SİTELERİ



LinkedIn.com web sitesinde şunları söylüyor:

"Amacımız, mevcut profesyonel ilişkilerinizi kullanarak günlük işinizde daha etkili olmanıza yardımcı olmak ve yeni fırsat kapıları açmaktır. Bu sadece ağ kurma değil - ağ kurmanın olması gereken biçimidir."

Benzer şekilde, Ryze web sitesi şu üç şeyi sunmayı amaçladığını belirtiyor:
1. Fırsat, çalışan, meslektaş ve iş bulmak.
2. Karar mercilerine hızlıca ulaşmak.
3. Binlerce şirkete kapılar açmak.

Açıkça görüldüğü gibi, bu siteler, insanların tam olarak doğru kişiyle bağlantı kurmasını mümkün olduğunca kolay hale getirmeyi hedefliyor; ister yeni iş ortaklığı kurmak, ister başka yerlerde kolayca bulunamayacak belirli bilgileri edinmek, isterse yeni müşteri veya pazar kazanmak için yardım edebilecek insanlarla bağlantı kurmak olsun.

Elbette, bu tür web siteleri bizim için yalnızca birer araçtır. Onlardan en iyi şekilde yararlanmak için hâlâ zaman ve çaba yatırımında bulunmamız gerekiyor.



AĞ KURMA SİTELERİNDEN EN İYİ ŞEKİLDE YARARLANMA

Açıkça görülebilir ki birden fazla sosyal ve profesyonel ağ kurma sitesinde gezinerek çok fazla zaman harcayabilirsiniz, ancak bu mutlaka bağlantılarınızı güçlendirmek için çok şey yaptığınız anlamına gelmez. Diğer bir deyişle, çaba pasif olabilmektedir, aktif değil. Bunu önlemek için, kişisel olarak size en çok fayda sağlayacak dikkatli bir planı takip etmeniz gerekir. Aslında, çevrimiçi işe alım, "pasif başvurular" olarak adlandırılan yeni bir iş başvurusu türünü ortaya çıkarmıştır - iş aramayan ancak yaklaşılırsa işe girmeye ikna edilebilecek kişiler.

Ağ kurma sitelerini kullanırken en azından şunları yapmalısınız:

- Kendi özel ilgi alanlarınız açısından size en çok fayda sağlayacak web sitelerini araştırın.
- Başkalarına kişisel faydalar veya avantajlar sunma fırsatının gerçekten var olduğundan emin olun; aynı zamanda diğer insanların size sunabileceği şeyleri de arayın.
- Kaydolduğunuz web sitelerinin tüm işlevlerini mümkün olduğunca kullanın, bağlantılarınızı güçlendirmek için yararlı takip işlevlerini de dahil edin. Kayıt olup sonra her birkaç haftada bir giriş yapmak veya bu sitelerin sunduğu çoğu şeyi kullanmamak pek anlamlı değildir.

Devamı var...



AĞ KURMA SİTELERİNDEN EN İYİ ŞEKİLDE YARARLANMA

- Katılacağınız site sayısını sınırlayın, aksi takdirde gerektirdiği iş/çaba ile başa çıkamazsınız. Bu nedenle, ağ kurma amaçları için yalnızca iki veya üç site seçmeli ve sundukları işlevleri mümkün olduğunca etkin kullanmalısınız. Örneğin, LinkedIn'in grup bölümü, katılabileceğiniz binlerce özel ilgi grubuna sahiptir ve bu da size kaliteli bağlantılar kurma imkânı sağlar. Ancak, insanların tartışma gönderilerini okumak ve arada sırada kendi yorumlarınızı eklemek için zaman ayırmalısınız; böylece insanlar sizi tanıma fırsatı bulur.
- Yayınladığınız her bilginin potansiyel işverenler dahil birçok kişi tarafından görülebileceğini unutmayın. Bu nedenle, kendinizle ilgili potansiyel olarak utanç verici veya hoş olmayan verilerden kaçınmak için dikkatli olmalısınız. Bazı sitelerde, belirli verilerin güvenli olmasını ve bu verilerin sayfanızı veya profilinizi görüntüleyen herkes tarafından görünür olmamasını, yalnızca belirlediğiniz arkadaşlarınız veya yakın çevreniz tarafından erişilebilir olmasını sağlayabilirsiniz.

Unutmayın ki her zaman yardım istemeli ve gönderilerinizde doğrudan yardım teklif etmelisiniz - başarılı ağ kurma her zaman karşılıklı bir süreçtir, internet üzerinde bile.



ÖZET

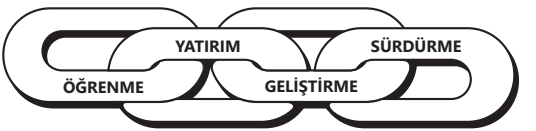
ÖZET

"LINK" PRENSİPLERİNİ UNUTMAYIN

Bu kitap, etkili ağ kurmanın aşağıdaki dört adımlık model aracılığıyla sağlandığını öne sürmüştür:

- ❑ **Öğrenme** - kendimizin ve başkalarının ihtiyaçları hakkında bilgi edinme
- ❑ **Yatırım yapma** - insanlarla güçlü bağlantılar kurma konusunda yatırım yapma
- ❑ **Geliştirme** - daha derin ilişkiler kurmak için ilişkileri geliştirme
- ❑ **Sürdürme** - hızın devam etmesini sağlama

Gördüğümüz gibi, bu durum ağ kurmanın kolayca tanımlanabileceği veya uygulanabileceği anlamına gelmiyor ve bunu iyi şekilde yapmak için bir ömür boyu çaba sarf edebiliriz.



ÖZET

7 AĞ KURMA "YETENEĞİ"



Kitap boyunca, etkili ağ kurmak için gerekli olan yedi temel "yeteneği" sırasıyla tanıttık. Bunlar şunlardır:

1. Mizaç/tutum
Aile, arkadaşlar, meslektaşlar ve çevrenizdeki yeni bağlantılarla ne kadar açık ve karşılıklı şekilde etkileşimde bulunabiliyorsunuz?

2. Strateji geliştirme yeteneği
Ağ veya ilişkiler kurma fırsatlarını düşünme ve harekete geçme planı yapma konusundaki etkinliğiniz nedir?

3. Organizasyon yeteneği
Tanıdığınız insanlar hakkında topladığınız bilgileri nasıl etkin şekilde organize ediyor, böylece takibi verimli şekilde yapıp israfı minimize ediyorsunuz?

4. Geliştirme yeteneği
Karşılıklı bilgi verme ve paylaşma ruhunu ne kadar iyi yaratıyorsunuz?

ÖZET

7 AĞ KURMA "YETENEĞİ"



5. İletişim yeteneği
Ağınızdaki kişilerle etkili bir iletişim kanalı kurmak için bilgi verme ve alma konusundaki etkinliğiniz nedir?

6. Sosyal katılım
Ağınızı canlı ve taze tutmak için farklı sosyal etkinliklere ne kadar katılıyorsunuz?

7. İstikrar
Kişisel ağınızı geliştirme konusunda ne kadar kararlısınız ve insanlar aracılığıyla daha iyi sonuçlar elde etmek için ne kadar azim gösteriyorsunuz?

Bu mükemmelleştirilmesi zor bir yetenekler setidir. Ancak, çaba gösterenler için ne kadar faydalı olabileceğini de görebiliriz.

Çabalarınızda bol şans dilerim ve hemen başlamak isteyenler için, son kontrol olarak ağ kurma konusunda yapmanız ve yapmamanız gerekenler listesini okuyun.

ÖZET



AĞ KURMA KONUSUNDA YAPILMASI GEREKENLER

- ✓ Başkalarından yardım isteyin
- ✓ Arkadaşça, samimi ve içten olun
- ✓ Takip etme ve tamamlama konusunda istikrarlı olun
- ✓ İnsanların isimlerini öğrenmeye dikkat edin
- ✓ Hemen veya doğrudan fayda sağlamasa bile başkalarına yardımcı olun
- ✓ Düzenli ve sistematik şekilde iletişimde kalın
- ✓ Her zaman kartvizit taşıyın
- ✓ Bağlantılı biri olarak tanınmaya çalışın (ve başkaları için değerli bir kaynak olun)
- ✓ Etkinliklerde tanımadığınız kişilerin yanına oturun (yalnız veya tanıdıklarınızla oturmayın)
- ✓ Durabileceğinizi düşündüğünüzde bile ağ kurmaya devam edin

ÖZET



AĞ KURMA KONUSUNDA YAPILMAMASI GEREKENLER

- ✗ Sabırsız olmayın. Sonuç ve faydalar, en beklemediğiniz anda karşınıza çıkabilir ve genellikle başlangıçta tahmin ettiğinizden daha fazla zaman alabilir
- ✗ Nihai hedefinizi veya amacınızı unutmayın
- ✗ Başkalarından fazla şey beklemeyin
- ✗ Gizli gündemleriniz olmasın (başkalarına karşı açık ve dürüst olun)
- ✗ Değer, inanç ve kültürel farklılıklara karşı duyarsız olmayın
- ✗ Yeni bir fırsat bulduğunuzda veya verildiğinde takip etmeyi unutmayın
- ✗ İnsanlarla sadece ihtiyacınız olduğunda iletişim kurmayın
- ✗ İlişkilerinizde niteliği nicelikten daha önemli görmeyin
- ✗ Çok fazla şeyi aynı anda yapmaya çalışmayın
- ✗ Kendi tarzınıza uymayan şekilde ağ kurmaya çalışmayın

KAYNAKLAR



Aşağıdaki kitaplar, ağ kurma ve ilişki geliştirme hakkında daha fazla bilgi edinmek isteyen bireyler için faydalı okumalar sağlayacaktır:

The Networking Survival Guide, Diane Darling, McGraw Hill, 2003

Networking for People Who Hate Networking: A Field Guide for Introverts, the Overwhelmed, and the Underconnected, D. Zack, Berrett-Koeler, 2010

Networking is Dead: Making connections that matter, M. Wilson & L. Mohl, Benbella Books, 2012

Networking Is Not Working: Stop Collecting Business Cards and Start Making Meaningful Connections, D. Coburn, Ideapress publishing, 2014

Business Networking: How to Build an Awesome Professional Network, M. Fishbein, Createspace publishing, 2014

Non-Stop Networking: How to improve your life, luck and career, Andrea Nierenberg, Capital Books, 2002

Ağ Kurma Cep Kitabı, Yönetim Cep Kitapları serisindeki kitaplardandır. Başlık listesi için arka sayfaya bakın. Daha fazla bilgi ve ek kopyalar için web sitemizi ziyaret edin: www.pocketbook.co.uk.

Yazar Hakkında



Jon Warner, Los Angeles, California merkezli Dünya Genelinde Organizasyonel Gelişim Merkezinin (WCOD - bkz. OD-center.org) Yönetim Kurulu Başkanı ve ReadyToManage Inc.'in genel müdürüdür. Bu iki kuruluş, liderlik ve organizasyon becerilerini geliştirmeye odaklanmaktadır. Jon, yukarıdaki görevlerinden önce, Birleşik Krallık ve ABD'de yenilikçi bir çevrimiçi ödeme ve dijital fatura platformu olan PaySwyft'in CEO'su olarak 5 yıl çalıştı ve ardından büyük bir Avustralya merkezli İnsan Kaynakları yayıncısı olan Team Publications'ın CEO'su olarak 6 yıl görev yaptı.

Öncesinde, Exxon Mobil'de (Birleşik Krallık, Avustralya ve Nijerya'da, burada CEO yardımcısı oldu) 7 yıl geçirdi. Kariyeri, pazarlama, satış, finans, operasyon, insan kaynakları yönetimi ve mühendislik gibi çeşitli disiplinleri kapsadı. Jon'un önceki kariyeri, Avrupa genelinde sanayi gazı sektöründe geçmiştir. Bu süreçte, çevrimiçi ve çevrimdışı olarak önemli bir ağ kurma ve ilişki geliştirme deneyimi kazanmış, bu da bu kitabı yazarken ve güncellerken paha biçilmez olmuştur.

Jon, en iyi uygulama yönetimi üzerine birkaç kitap yayımlamıştır. Başlıklar, liderlik, iletişim becerileri, müşteri hizmetleri, müzakere, satış, çatışma yönetimi ve ekip çalışması gibi konuları kapsamaktadır. Ayrıca, bu kitapta bahsedilen ağ kurma yeterlilikleri de dahil olmak üzere çeşitli çevrimiçi yeterlilik tabanlı tanılama değerlendirme araçları yazmıştır; bu araçlar www.readytomanage.com mağazasında bulunmaktadır.

İletişim
E-posta: jon@OD-center.org Tel: +1 310 430 8782