

"Networking" i kako da vas zapamte

Svima je već jasno da je ovo era usmerena na ljude - bez obzira na pomoć od strane softvera, i na ubrzavanje procesa rada, kontakt sa ljudima je od neprocenjive važnosti. Kako kada ste već zaposleni, tako i kada tražite posao - postoji celo jedno „skriveno“ tržište rada koje se odvija po strani od oglasa i konkursa, i ide na preporuke i kroz stvaranje mreža kontakata (networking). Ovo je bukvalno druga strana novčića, jer oni koji traže posao, osim što se prijavljuju na raspisane oglase, trebalo bi da se aktiviraju i u svojoj društvenoj dimenziji, obnove stare i steknu neke nove kontakte. Nikad se ne zna da li možda osoba s kojom upravo razgovarate baš traži nekoga kao što ste vi za svoju firmu!

Obratite pažnju na imena

Uobičajeno je reći „networking“ za sve one društvene situacije koje su poslovno orjentisane. Na sajmovima, koktelima, konferencijama koje prisustvujete, a svakako i na privatnim proslavama, veoma je važno da ostavite dobar prvi utisak. Ništa jači utisak ne ostavlja od savršene pribranosti i ležernosti praćene - pamćenjem imena sagovornika.

Ako je pomenuti događaj zvaničan, vrlo je verovatno da će prisutni imati kartice sa imenom i firmom iz koje dolaze, na reveru. Ali ako to nije slučaj, eto prilike da se pokažete. Baš kao što želite da budete zapamćeni, tako to žele i drugi. Najčešće se pamti ono što je izrečeno, prva rečenica, naročito ako je duhovito ili vrcavo, dok imena umeju da ostanu u senci.

Zato prvo: svoje ime ponovite dvaput: Jelena. Jelena Jovanović. Ovo jednostavno ponavljanje izgledaće prirodno i učvrstiće se u memoriji vašeg sagovornika dok se rukujete sa njim.

Dok oni izgovaraju svoje ime, utišajte unutrašnji glas koji viče „Kakav ću utisak ostaviti? Šta sada da radim? Šta sledeće da kažem?“ i skoncentrišite se na ime. Ponovite ga smesta u sebi, dodajte u sebi neku asocijaciju preko koje ćete lakše zapamtiti ime i odgovorite nešto poput „drago mi je (Vladimire)“. Ponavljanjem imena, lakše ćete ga i zapamtiti, a takođe, ovim dajete na značaju osobi s kojom razgovarate. Iako je zaboravljanje imena vrlo rasprostranjeno (što često znači da ga niste ni čuli, pa otud ni zaboravili!), to može da šalje poruku da vam osoba nije toliko važna, što svakako ne želite. Svi vole da čuju svoje sopstveno ime. Dejl Karnegi je to dobro primetio: „Ime je osobi koja ga nosi - najslađi i najvažniji zvuk na bilo kom jeziku“.

Napravite sponu

Sledeći korak je da učinite nešto da zainteresujete onoga s kim ste se friško rukovali: rečenica „Čuo sam mnogo toga lepog o vama“ jednostavno je neodoljiva. Svi će želeti detaljan spisak divnih stvari o sebi i time ste pobudili izvanrednu radoznalost (naravno, gledajte da ne folirate. Jednom brendirani kao lažov, možda nikada više nećete imati priliku da vratite vreme unazad).

Jedna od čarobnih rečenica je „mislim da imamo nešto zajedničko“. Ništa tako ne raduje kao međuljudske sveze - da li je to ljubav prema knjigama, vinu, putovanjima ili mačkama, svejedno. Pronađite zajedničku strast, i budite iskreni. To može da bude itekakva prečica - na primer ako ste oboje primetili da ljudi koji šetaju pse na Dorćolu uopšte ne mare za kantice, lopatice i kesice na svakom ćošku postavljene u svrhe bezbednije šetnje ulicom onih građana koji nemaju psa, to može da bude pomalo i bizarno. Ali ako je iskustvo zajedničko, verovatno će vas oboje nasmejati - ovo je 21. vek i važno je jedino da budete učtivi. Ako pronađete i neki zajednički poslovni interes, ne ostavljajte ništa za kasnije: gvožđe se kuje dok je vruće!

Prebacite loptu na njih

Veoma bitna stvar: nemojte da vam usta budu puna reči „ja“, nego pustite njih da pričaju o sebi, postavljajte im pitanja o njima, njihovom radu i uspehu, time automatski sugerisete da su vam zanimljivi i

značajni. A veliki broj ljudi prosto voli da bude u centru pažnje i da se oseća poštovano. A informacije o sebi „puštajte“ usput kroz razgovor ili odgovore tipa: „Sjajno. Ja inače vodim administraciju u velikoj IT firmi, tako da sasvim razumem to što kažete. A koliko imate zaposlenih?“

Ako druga osoba oseti da ste vi zainteresovani za nju i da emitujete pozitivnu energiju (u poslovnom smislu npr.) veće su šanse da vam se ta energija i vrati. Naravno, ako niste previše napadni ili mnogo dosadni.

Prosto, morate imati i osećaja za to o kakvoj osobi i situaciji je reč. Možda ona baš i nije pričljiva i zamaraju je vaša pitanja i radije bi ćutala i slušala druge. Ili je prosto taj neko umoran i nije mu do toga da prepričava priču o svom životnom uspehu. Ili je vaš sagovornik domaćin skupa, te mora ne može da provede sa vama sat vremena ćaskajući nego mora da cirkuliše i posviti se svim gostima. Tad se prilagođavate sagovorniku i atmosferi.

I ne zaboravite: kada budete u prilici da ostavite drugoj osobi svoje kontakt podatke, a ovo važi za kontakt putem telefona naročito, govorite lagano. Dajte osobi s druge strane žice vremena da „svari“ to što ste rekli i da zapamti.