

اصول شبکه‌سازی و ارتباطات موثر در رویدادهای تجاری: چگونه در هر همایشی بدرخشیم؟

آیا تا به حال برایتان پیش آمده است که با کلی ذوق و شوق در یک همایش بزرگ کاری، نمایشگاه یا رویداد تجاری شرکت کنید، اما به محض ورود به سالن، احساس ترس و تنهایی تمام وجودتان را بگیرد؟ آیا دیده‌اید که بعضی آدم‌ها به راحتی در سالن می‌چرخند، با همه می‌گویند و می‌خندند و ده‌ها کارت ویزیت رد و بدل می‌کنند، اما شما در یک گوشه ایستاده‌اید، لیوان چای در دست دارید و برای اینکه بیکار به نظر نرسید، مدام صفحه گوشی موبایلتان را بالا و پایین می‌کنید؟

در این لحظات، احساس کلافگی و پشیمانی به سراغ آدم می‌آید. با خودتان می‌گویید: «کاش اصلاً به این مراسم نمی‌آمدم!» اما وقتی بدون پیدا کردن حتی یک دوست یا شریک کاری جدید از در همایش بیرون می‌آید، در واقع دارید فرصت‌های بزرگ ثروت‌سازی و پیشرفت شغلی خود را دور می‌اندازید. بسیاری از قراردادهای بزرگ، پیدا کردن شغل‌های عالی و آشنایی با سرمایه‌گذاران، نه در پشت میزهای رسمی شرکت‌ها، بلکه در همین زمان‌های استراحت همایش‌ها و با یک گفتگوی ساده پنج دقیقه‌ای شکل می‌گیرند. اگر نتوانید در این رویدادها با دیگران ارتباط برقرار کنید، بهترین تخصص‌های شما هم پنهان باقی می‌ماند و کسی شما را نمی‌شناسد.

بسیاری از افراد فکر می‌کنند کسانی که در جمع‌ها به راحتی سر صحبت را باز می‌کنند، آدم‌های پُررو یا ذاتاً خوش‌صحبتی هستند. اما این یک باور کاملاً اشتباه است. ارتباط برقرار کردن با غریبه‌ها در محیط‌های کاری (که به آن شبکه‌سازی می‌گویند)، یک مهارت و فرمول کاملاً یادگرفتنی است. شما نیازی ندارید که آدم شلوغ یا پرحرفی باشید؛ فقط کافی است چند قانون ساده رفتار انسانی را بلد باشید. در این مقاله می‌خواهیم به زبانی بسیار ساده و خودمانی بررسی کنیم که چرا از صحبت با غریبه‌ها می‌ترسیم و چگونه می‌توانیم با راهنمایی‌ها و تکنیک‌های طاهای بام‌شاد مدرس فن بیان، در هر رویداد و همایشی، دوستان و شرکای کاری ارزشمندی پیدا کنیم.

چرا در میان صدها نفر آدم، احساس تنهایی می‌کنیم؟

برای اینکه بتوانیم این مشکل را حل کنیم، اول باید بدانیم چرا مغز ما از روبرو شدن با آدم‌های جدید در یک همایش می‌ترسد. وقتی شما وارد یک سالن پر از غریبه می‌شوید، مغزتان دچار خطای «ترس از پس زده شدن» می‌شود.

شما پیش خودتان فکر می‌کنید: «اگر بروم جلو و سلام کنم، شاید تحویل نگیرد!»، «شاید من به اندازه آن‌ها باکلاس یا باسواد نباشم!» یا «اصلاً بروم جلو چه بگویم که مسخره به نظر نرسم؟» این ترس‌ها باعث می‌شود که شما در حاشیه امن خودتان (یعنی همان گوشه سالن و بازی با گوشی موبایل) بمانید. اما واقعیت این است که در آن سالن، نود درصد آدم‌های دیگر هم دقیقاً همین ترس‌های شما را دارند! آن‌ها هم منتظرند تا یک نفر شجاعت به خرج دهد و سر صحبت را با آن‌ها باز کند. وقتی این حقیقت ساده را بدانید، قدم برداشتن به سمت دیگران بسیار راحت‌تر می‌شود.

شبکه‌سازی کاری چیست؟ (کشاورزی به جای شکار!)

بزرگترین اشتباه مردم در رویدادهای کاری این است که معنی شبکه‌سازی را اشتباه متوجه شده‌اند. آن‌ها فکر می‌کنند شبکه‌سازی یعنی اینکه یک دسته کارت ویزیت در جیبمان بگذاریم و مثل یک شکارچی به آدم‌ها حمله کنیم تا جنس خودمان را به آن‌ها بفروشیم! هیچ‌کس از آدم‌هایی که فقط به فکر فروش و تبلیغ خودشان هستند خوشش نمی‌آید.

شبکه‌سازی درست، شبیه به «کشاورزی» است، نه شکار. در کشاورزی شما امروز بذر یک دوستی ساده را می‌کارید، به آن آب می‌دهید و ماه‌ها بعد از آن میوه (قرارداد یا همکاری) می‌چینید. هدف شما در یک رویداد کاری نباید فروش محصول باشد؛ هدف شما باید «پیدا کردن دوستان جدید و ساختن حس اعتماد» باشد. وقتی آدم‌ها از شما خوششان بیاید و به شما اعتماد کنند، خودبه‌خود در آینده با شما کار خواهند کرد.

چهار قدم بسیار ساده برای باز کردن سر صحبت با غریبه‌ها

برای اینکه در هر جمع کاری بدرخشید و به راحتی با دیگران ارتباط بگیرید، نیازی به کلمات سخت و عجیب ندارید. این چهار قدم ساده را به ترتیب اجرا کنید:

قدم اول: زبان بدن باز و لبخند جادویی

قبل از اینکه اصلاً کلمه‌ای از دهان شما خارج شود، بدن شما با دیگران حرف می‌زند. وقتی دست به سینه ایستاده‌اید، اخم کرده‌اید و به زمین نگاه می‌کنید، در واقع یک تابلوی «لطفاً به من نزدیک نشوید» روی سینه خود نصب کرده‌اید! برای شروع، دست‌هایتان را از هم باز کنید، سرتان را بالا بگیرید و یک لبخند بسیار ملایم و دوستانه روی لب داشته باشید. وقتی شما با لبخند به دیگران نگاه می‌کنید، به آن‌ها احساس امنیت می‌دهید و آن‌ها خیلی راحت‌تر پذیرای صحبت با شما می‌شوند.

قدم دوم: شکستن یخ مکالمه با سوالات بی‌خطر

سخت‌ترین بخش ارتباط، همان ده ثانیه اول است. چطور باید سلام کنیم؟ بهترین راه برای شروع، پرسیدن سوالاتی است که به خود آن‌ها یا شما مربوط می‌شود. مثلاً وقتی در صف گرفتن جای ایستاده‌اید، با لبخند به نفر کناری بگویید: «سلام، به نظرتان سخنرانی بخش اول چطور بود؟» یا «سلام، عجب جمعیت زیادی امروز آمده‌اند، شما از برنامه‌های این همایش خبر دارید؟» این سوالات ساده و بی‌خطر، باعث می‌شود طرف مقابل خیلی راحت جواب شما را بدهد و یخ بین شما فوراً آب شود.

قدم سوم: گوش دادن واقعی و پرسیدن درباره طرف مقابل

همه آدم‌های دنیا عاشق این هستند که درباره خودش حرف بزنند. به جای اینکه بعد از سلام کردن شروع کنید به تعریف کردن از خودتان و شرکتتان، از طرف مقابل سوال بپرسید. بپرسید: «شما در چه زمینه‌ای فعالیت می‌کنید؟» و وقتی او شروع به صحبت کرد، با دقت به چشمانش نگاه کنید، سر تکان دهید و نشان دهید که واقعاً مشتاق شنیدن هستید. مثلاً بگویید: «چه جالب! پس کار شما خیلی نیاز به دقت دارد.» وقتی شما شنونده خوبی باشید، طرف مقابل احساس می‌کند شما باهوش‌ترین و جذاب‌ترین آدم آن جمع هستید!

قدم چهارم: معرفی خودتان به ساده‌ترین شکل ممکن

وقتی طرف مقابل حرف‌هایش تمام شد، حتماً از شما می‌پرسد: «شما چه کار می‌کنید؟» اینجا لحظه‌ای است که نباید از کلمات سخت و قلمبه‌سلمبه استفاده کنید. به جای اینکه سمت کاری خود را با کلمات پیچیده بگویید، بگویید که «چه مشکلی از مردم حل می‌کنید». مثلاً به جای اینکه بگویید «من مدیر توسعه نرم‌افزار هستم»، با لبخند بگویید: «من و تیم برنامه‌هایی می‌سازیم که به مغازه‌دارها کمک می‌کند حساب و کتابشان را راحت‌تر انجام دهند.» این نوع معرفی، ساده، شیرین و بسیار جذاب است و در یاد طرف مقابل می‌ماند.

خطاهای کشنده‌ای که ارتباط شما را در ثانیه اول نابود می‌کنند

گاهی اوقات ما سعی می‌کنیم ارتباط برقرار کنیم، اما به خاطر بعضی از عادت‌های اشتباه، باعث می‌شویم طرف مقابل از ما فرار کند! در رویدادهای کاری این سه کار را هرگز انجام ندهید:

- **کارت پخش‌کن نباشید:** اینکه به محض رسیدن به یک نفر، قبل از اینکه حتی اسمش را بپرسید، کارت ویزیت خود را به زور در دست او بگذارید، بی‌احترامی بزرگی است. کارت ویزیت باید در آخر مکالمه و فقط در صورتی که صحبت خوبی داشتید رد و بدل شود.
- **نگاه کردن به پشت سر مخاطب:** بدترین حس برای یک انسان این است که ببیند وقتی با او صحبت می‌کنید، چشمتان مدام به دنبال آدم‌های دیگر در سالن می‌چرخد! این کار یعنی «تو برای من مهم نیستی و دنبال آدم مهم‌تری می‌گردم». در طول مکالمه، تمام توجهتان را به همان یک نفر بدهید.
- **چسبیدن به یک نفر:** اگر با کسی سر صحبت را باز کردید، نگذارید مکالمه نیم ساعت طول بکشد و جلوی ارتباط گرفتن او با دیگران را بگیرید. بعد از پنج تا ده دقیقه گفتگوی مفید، با احترام بگویید: «از هم‌صحبتی با شما خیلی لذت بردم، اجازه می‌دهم به بقیه برنامه‌هایتان برسید.» و با گرفتن یک راه ارتباطی، خداحافظی کنید.

راز بزرگ شبکه‌سازی: پیگیری بعد از پایان همایش

بسیاری از مردم در همایش‌ها دوستان خوبی پیدا می‌کنند، اما فردا صبح همه چیز را فراموش می‌کنند! ارزش یک ارتباط جدید، در «پیگیری بعد از آن» است.

روز بعد از همایش، یک پیام کوتاه به تمام کسانی که با آن‌ها آشنا شده‌اید بفرستید. مثلاً بنویسید: «سلام آقای احمدی عزیز، دیروز از هم‌صحبتی با شما در فلان همایش خیلی لذت بردم. امیدوارم روز کاری خوبی داشته باشید.» همین پیام ساده که هیچ بوی تبلیغات و فروش نمی‌دهد، باعث می‌شود نام شما برای همیشه در ذهن او ثبت شود و در آینده، زمانی که به تخصص شما نیاز پیدا کرد، اولین کسی که با او تماس می‌گیرد شما باشید.

نقش آموزش و مهارت‌های کلامی در درخشش شما

دانستن این تکنیک‌ها روی کاغذ بسیار عالی است، اما وقتی در دل یک رویداد شلوغ قرار می‌گیرید، ممکن است خجالت و استرس باعث شود صدای شما بلرزد یا نتوانید جملات را به درستی کنار هم بچینید. غلبه بر خجالت و داشتن یک کلام گرم و جذاب، نیازمند تمرین و یادگیری اصول فن بیان است.

در این مسیر، همراهی و استفاده از آموزش‌های یک مربی باتجربه، کلید موفقیت شماست. با شرکت در دوره‌ها و بهره‌گیری از راهنمایی‌های طاهای بام‌شاد مدرس فن بیان، شما به صورت عملی یاد می‌گیرید که چگونه بر استرس خود در جمع‌های شلوغ غلبه کنید. در این آموزش‌های اصولی، به شما یاد داده می‌شود که چگونه با لحن صدای خود اعتماد ایجاد کنید، چگونه یک لبخند جذاب داشته باشید و چگونه با کلماتی ساده اما تاثیرگذار، در دل هر غریبه‌ای جا باز کنید. طاهای بام‌شاد به شما کمک می‌کنند تا از یک فرد گوشه‌گیر در همایش‌ها، به ستاره‌ای تبدیل شوید که همه دوست دارند با او ارتباط برقرار کنند.

نتیجه‌گیری: ارتباطات شما، سرمایه واقعی شماست

در دنیای امروز کسب‌وکار، دیگر فقط داشتن پول و تخصص کافی نیست. جمله معروفی در بازار وجود دارد که می‌گوید: «مهم نیست شما چه چیزی بلدید، مهم این است که چه کسانی شما را می‌شناسند!» همایش‌ها و رویدادهای کاری، معدن طلایی برای پیدا کردن آدم‌هایی هستند که می‌توانند مسیر زندگی شغلی شما را برای همیشه تغییر دهند.

از همین رویداد بعدی تصمیم بگیرید که ترس‌هایتان را کنار بگذارید. گوشی موبایل را در جیتان بگذارید، سرتان را بالا بگیرید، با لبخند به آدم‌ها نگاه کنید و با یک سوال ساده سر صحبت را باز کنید. روی مهارت خوب صحبت کردن خود سرمایه‌گذاری کنید و با کمک گرفتن از آموزش‌های اساتیدی چون طاهای بام‌شاد، جادوی کلمات را یاد بگیرید. مطمئن باشید که با ساختن یک شبکه از دوستان و همکاران قدرتمند، درهای ثروت و موفقیت خیلی زودتر از آنچه فکر می‌کنید به روی شما باز خواهد شد.

سوالات متداول (FAQ)

اگر در همایش کسی را نمی‌شناختم و همه در گروه‌های چند نفره در حال صحبت بودند، چطور وارد جمع آن‌ها شوم؟

وارد شدن به یک گروه در حال صحبت، کمی ظرافت می‌خواهد. نزدیک گروه بروید، با لبخند به صحبت‌های آن‌ها گوش دهید. وقتی یکی از آن‌ها حرف جالبی زد، با سر تایید کنید و با لبخند بگویید: «دقیقاً همین‌طور است، من هم با این بخش از حرف شما خیلی موافقم.» با این کار ساده، آن‌ها شما را به عنوان یک فرد هم‌نظر می‌پذیرند و به راحتی شما را وارد جمع خودشان می‌کنند.

آیا در رویدادهای کاری باید حتماً لباس کاملاً رسمی و کت و شلوار بپوشیم؟

نوع لباس پوشیدن بستگی به نوع رویداد دارد. اما قانون طلایی این است که لباس شما باید «مرتب، تمیز و متناسب با فرهنگ آن جمع» باشد. در بعضی همایش‌های مدرن، پوشیدن لباس‌های نیمه‌رسمی (اسمارت کژوال) جذاب‌تر از کت و

شلوارهای خیلی خشک و رسمی است. مهم‌تر از نوع لباس، آراستگی شما، بوی خوش و کفش‌های تمیز شماس‌ت که در نگاه اول اعتماد دیگران را جلب می‌کند.

وقتی بعد از همایش پیام می‌دهیم، آیا می‌توانیم بلافاصله محصول یا خدمات‌مان را تبلیغ کنیم؟

هرگز! این بزرگ‌ترین اشتباهی است که تمام زحمات شما را نابود می‌کند. پیام اول فقط و فقط باید برای ابراز خوشحالی از آشنایی و حفظ ارتباط دوستانه باشد. حداقل باید سه یا چهار بار ارتباط دوستانه (مثل تبریک مناسبت‌ها یا ارسال یک مقاله مفید کاری) داشته باشید تا حس اعتماد شکل بگیرد. بعد از آن، اگر متوجه شدید که به خدمات شما نیاز دارند، می‌توانید پیشنهاد همکاری بدهید.