



# Networking trong công việc và cuộc sống

Bởi:

Wiki Sysop

## Trong công việc

Networking thực ra rất đơn giản, rất có thể bạn đang networking mà không hề nhận ra. Networking xuất hiện dưới nhiều hình thức, từ việc gặp gỡ người bạn cũ, cả phê một lúc để hỏi han về việc học ở trường, hay việc bố của đứa bạn thân nói vài lời với ông sếp ở công ty về bạn, tới việc gặp gỡ các anh chị học khoá trên đã đi làm để tìm hiểu về một nghề nghiệp nào đó...

Có rất nhiều cách để xác định xem ai là người chúng ta có thể networking: hội sinh viên, gia đình, họ hàng, bạn bè, cha mẹ của bạn bè, các thầy cô giáo trong trường đại học, sếp cũ, đồng nghiệp cũ, thành viên các câu lạc bộ mà bạn tham gia...

Những người này có thể cho bạn biết:

Đi làm ở một công ty/tổ chức, trong một lĩnh vực là như thế nào (từ quan điểm của họ, tất nhiên!). Có thể cho bạn biết lĩnh vực đó đã thay đổi ra sao và họ nhìn thấy gì ở tương lai.

Bạn cần phải có những kỹ năng và học vấn gì để có thể tham gia và thành công trong một lĩnh vực. \* Những thông tin nội bộ về các khoá học/đào tạo nhất định. \* Những thông tin quý báu và xác thực chỉ có người trong cuộc mới biết về một công ty/tổ chức. \* Họ là ví dụ chân thực về thực tế làm việc. \* Có khi những người bạn đang tiến hành phỏng vấn thông tin sẽ đề nghị gửi lý lịch của bạn cho những người họ nghĩ sẽ thích hợp với bạn. Nếu thế, đó thực sự là một thuận lợi cho bạn.

## Cần chú ý trong quá trình networking

Bắt đầu sớm: Càng sớm thì tiến độ thăng tiến trong nghề nghiệp càng nhanh. Khi còn đi học, hãy chú ý các mối quan hệ với bạn bè, giáo viên vì rất có thể họ là đầu mối giúp bạn tìm được việc làm tốt sau này. Cũng như vậy, khi đã có công việc, hãy chú ý đến những cơ hội trong quá trình làm việc.

Nhìn kỹ trước khi nhảy việc: Hãy cẩn thận với những người bạn kết thân, họ có thể lợi dụng bạn vì mục đích riêng. Chú ý tới những mối quan hệ có lợi cho bạn và nghề của bạn. Đừng nản lòng

Thực tế là không phải lúc nào cũng có sẵn mạng lưới quan hệ để bạn tham gia. Có thể bạn mới ra trường, chưa có nhiều kinh nghiệm, bạn ngại kết thân với những người giỏi giang đầy kinh nghiệm ở chỗ làm mới... Tất nhiên, việc kết thân với những người có cùng mối quan tâm, đặc điểm, hoàn cảnh sống... sẽ dễ dàng hơn, nhưng đừng tự giới hạn những cơ hội mở rộng quan hệ xung quanh bạn.

### **Hãy quăng lưới rộng**

Hãy thử hỏi sự giúp đỡ bất cứ khi nào bạn thấy cần. Networking chỉ thực sự có hiệu quả khi những thành viên trong mạng lưới đều thành công. Thiết lập một mạng lưới rộng cho phép bạn dễ dàng mở rộng quan hệ sang những nhóm khác. Đó cũng là cơ hội để khi khó khăn, bạn có thể nhờ đến sự giúp đỡ của nhiều người.

### **Những tình huống networking thường gặp**

Trong quá trình tìm việc, những công cụ mà bạn sử dụng trong quá trình tìm kiếm như lý lịch, thư xin việc, bảng điểm, kinh nghiệm thực tập/làm việc... dù có bắt mắt đến đâu thì cũng không thể hơn những mối quan hệ cá nhân được. Những cuộc gặp mặt trực tiếp thường là cơ hội vàng để bạn chiến thắng được các đối thủ khác.

Trong quá trình đó, bạn sẽ gặp rất nhiều người và sẽ tích lũy được nhiều tên tuổi, địa chỉ liên lạc. Bạn càng thiết lập, củng cố và duy trì được nhiều mối quan hệ, thì quá trình tìm việc của bạn càng thuận lợi.

Dưới đây là một số tình huống mà bạn có thể gặp phải. Cùng với tình huống là một vài gợi ý mà bạn có thể sử dụng để có được quá trình networking hiệu quả.

#### ***Gặp đồng nghiệp cũ***

Tình cờ bạn gặp lại một đồng nghiệp cũ trong quán cà phê. Các bạn nói chuyện về công việc, về những gì đang diễn ra trong công ty, trong lĩnh vực đó, các bạn xin số điện thoại của nhau hay trao đổi danh thiếp...

Việc cần làm: Gửi email/tin nhắn trước khi gọi điện, hẹn họ đi ăn trưa hay uống cà phê. Hãy chuẩn bị những mục tiêu cho cuộc gặp gỡ. Bạn muốn:

- Tìm hiểu về những cơ hội việc làm không đăng quảng cáo.
- Cập nhật những thông tin, xu hướng trong lĩnh vực bạn làm việc.

- Tìm hiểu thêm về công ty/tổ chức bạn nhắm đến.
- Phát triển thêm các mối quan hệ vì mục đích lâu dài.
- Tìm hiểu thêm về những vấn đề và nhu cầu của công ty/tổ chức, từ đó, có thể cải thiện tính hiệu quả của việc tiếp thị bản thân.
- Tích lũy thông tin để có những cơ hội sau này.

### **Sếp cũ gọi điện cho bạn**

Bạn đã đi làm ở một chỗ mới, một ngày, sếp cũ gọi điện mời bạn đi ăn trưa. Bạn cũng thích công việc mới, nhưng bạn nhận ra là công ty cũ hiện thời được quản lý tốt hơn và có nhiều cơ hội để phát triển hơn. Và bạn muốn quay lại.

Việc cần làm: gọi điện cho sếp và nói rằng bạn rất vui lòng đi ăn trưa cùng họ. Hãy lập mục tiêu cho cuộc gặp này. Bạn muốn khẳng định lại một lần nữa mối quan hệ của bạn với người này cũng như muốn tìm hiểu xem liệu có khả năng quay lại chỗ làm cũ hay không với một vị trí và mức lương cao hơn trước.

### ***Bạn gặp một người và họ có công việc tốt***

Tại một buổi liên hoan, bạn được giới thiệu với một người làm việc trong lĩnh vực bạn vẫn luôn quan tâm. Bạn rất sẵn lòng được tìm hiểu về công việc của họ và làm cách nào họ có được công việc đó.

Việc cần làm: Hãy bảo người bạn chung giới thiệu bạn và tự giới thiệu. Hãy cho họ biết bạn mến phục công việc của họ thế nào. Hãy tinh tế một chút xem liệu người đó có sẵn sàng trao đổi chuyện công việc trong buổi liên hoan hay không. Nếu họ không tỏ dấu hiệu khó chịu, hãy tiếp tục và đặt câu hỏi. Hãy bày tỏ sự quan tâm của bạn và hỏi họ xem liệu bạn có thể gặp lại họ không. Sau đó vài ngày đến một tuần, hãy liên lạc lại xem liệu họ có muốn gặp bạn không.

### ***Bạn tham gia một buổi hội thảo***

Bạn tham gia một buổi hội thảo và trao đổi danh thiếp với rất nhiều người. Đây là những người bạn muốn được làm việc cùng vào một thời điểm nào đó trong tương lai.

Việc cần làm: trước khi rời khỏi buổi hội thảo, hãy viết tóm tắt lại những điểm khiến bạn chú ý ở họ. Một tuần sau đó, gửi thư/email gợi nhớ họ về bạn và đề nghị một cuộc gặp gỡ không chính thức, có thể ở văn phòng họ hoặc một quán cà phê nào đó.

## ***Kỹ năng cần thiết***

### Lên kế hoạch

Đưa ra những mục tiêu khôn ngoan (chi tiết, khả thi, thực tế, mang tính hành động cao). Đưa ra những chiến lược cụ thể để đạt được những mục tiêu của bạn. Nó cũng chính là kế hoạch hành động của bạn.

### Tìm hiểu thông tin

Tìm hiểu kỹ về các mối quan hệ để quyết định xem cái nào sẽ có tác dụng. Hãy tìm hiểu về những đầu mối liên lạc bằng cách đặt câu hỏi với họ. Tìm hiểu mọi cơ hội có thể. Hãy chú ý đọc báo, theo dõi tin tức, sự kiện...

### Tự tiếp thị bản thân

Biết cách tự tiếp thị bản thân hiệu quả. Hiểu rõ những điểm mạnh của mình và biết cách bộc lộ.

### Giao tiếp

Biết cách giao tiếp hiệu quả. Khả năng giao tiếp tốt là vô giá trong bất cứ trường hợp nào. :\*Nói ngắn gọn, mạch lạc, cởi mở, chân thành, bày tỏ sự hứng thú trong quá trình đối thoại. Cũng phải biết cách lắng nghe. Đó cũng là một kỹ năng quan trọng như cách nói. Chú ý không phạm một lỗi nhiều người mắc phải, đó là thay vì lắng nghe, họ ngồi nghĩ xem điều tiếp theo cần phải nói là gì.

### Suy nghĩ một cách sáng tạo

Giải quyết các vấn đề và tối đa hoá cơ hội bằng những ý tưởng sáng tạo.

### Ghi chép

Nhớ ghi lại những gì bạn cho là quan trọng trong quá trình trao đổi. Nếu không, bạn sẽ chẳng nhớ được mình đã thu thập được thông tin gì, và bạn phải làm gì như đã trao đổi. Ghi lại lịch làm việc, những việc cần làm, những chú ý về những người bạn gặp ở mặt sau tấm danh thiếp của họ. Hãy nhớ để danh thiếp của bạn ở bên túi phải và những danh thiếp bạn có được ở bên trái để không bị đưa nhầm danh thiếp của người khác.

### Sắp xếp, tổ chức

Biết cách sắp xếp, tổ chức những suy nghĩ, ghi chép, hồ sơ, thời gian... Lúc đầu thì có vẻ mất thời gian, nhưng về lâu dài, nó sẽ giúp bạn tiết kiệm thời gian gấp nhiều lần.

## Quy tắc networking hiệu quả

**Cởi mở:** Với những ý tưởng mới mẻ, cơ hội và con người. Câu trả lời và phép mầu nằm trong mọi người, mọi vật.

**Chuẩn bị:** Networking thành công là sự kết hợp của cơ hội và sự chuẩn bị tốt.

**Biết cho đi:** Đừng chỉ cho đi với mục đích được nhận lại.

**Đối xử với mọi người công bằng.**

**Biết tìm sự giúp đỡ đúng lúc.**

**Biết nói cảm ơn.**

**Biết giữ lời hứa.**

**Biết cách lịch sự.**

## **Trong cuộc sống**

Trong cuộc sống, mỗi cá nhân là một mắt xích của nhiều mối quan hệ khác nhau. Đó có thể là: Các mối quan hệ cá nhân Gia đình, bạn bè, những người có cùng suy nghĩ, chí hướng, sở thích, những người thân thiết, yêu quý bạn. Đây là những người làm bạn cảm thấy thoải mái và là nguồn pin sạc năng lượng mà bạn luôn cần, là những người yêu quý bạn và mong muốn bạn được hạnh phúc.

### **Các mối quan hệ xã hội**

Họ là những người quen biết bạn thỉnh thoảng gặp. Họ là người mà bạn có thể gặp gỡ, vui vẻ ở những bữa tiệc tùng, gặp mặt, những người có cùng sở thích như du lịch, xem phim... Hãy phát triển và mở rộng những mối quan hệ xã hội bằng cách đến những nơi bạn thích thú, tham gia các lớp học thêm, hoặc làm tình nguyện ở cộng đồng.

### **Các mối quan hệ học hành, công việc**

Đó có thể là bạn học, giáo viên trong trường phổ thông, đại học, đồng nghiệp cũ và mới, sếp cũ và mới...

Để có thể tồn tại và thành đạt trong cuộc sống, mỗi cá nhân phải không ngừng củng cố những mối quan hệ sẵn có và mở rộng nhiều mối quan hệ mới mẻ. Để làm tốt được việc đó, người ta cần phải rèn luyện lâu dài để thiết lập được một mạng lưới (network) những mối quan hệ. Chính vì thế, người ta gọi kỹ năng tạo dựng mối quan hệ là kỹ năng Networking. Networking không phải là điều gì mới mẻ ở các nước phương Tây. Ở nhiều

trường đại học, kỹ năng networking luôn được các chuyên gia đánh giá cao và là một nội dung sinh viên bắt buộc và cần thiết phải được học. Nó không chỉ cần thiết trong cuộc sống hàng ngày, mà còn là một trong những cách tốt nhất giúp thăng tiến trong nghề nghiệp.

Networking là cách tốt nhất để mở rộng thế giới. Các dịp tụ tập, các buổi học thêm, các bữa tiệc, hội hè... đều là những cơ hội vàng để gặp gỡ những người mới, tạo dựng những mối quan hệ, hoặc tìm hiểu, xây dựng thêm những mối quan hệ sẵn có.

Nhưng không phải ai cũng có khả năng làm quen, kết thân dễ dàng với những người lạ vì đa số chúng ta thường có xu hướng chỉ thích "tụ tập" với những người quen biết, và đa số đều có thể nói rằng họ không có năng khiếu bắt chuyện với người lạ.

Từ điển định nghĩa "người lạ" là "người không phải bạn bè cũng không phải thân quen". Dĩ nhiên! Nhưng từ điển không chỉ ra rằng "người lạ" là "ngáo ộp, hồn ma..." và chúng ta cứ nghĩ người lạ là một cái gì đó đáng sợ và không dám tiếp cận họ.

Vì thế, nếu bạn là mẫu người ngại kết giao vì nỗi sợ mơ hồ trong việc bắt chuyện với người lạ, thì hãy cứ nghĩ rằng trong một biển người lạ kia, có một người bạn đang chờ đợi để được gặp bạn lần đầu tiên trong đời. Và có rất nhiều người bạn như thế đang mong được gặp bạn. Khi bạn đã nói chuyện với họ, họ không còn là người lạ nữa. Chỉ đơn giản bằng cách tiếp xúc với họ, bạn đã tự động loại bỏ tâm lý "họ là người lạ" ra khỏi đầu mình. Bạn đã chiến thắng!

Một vài lưu ý để có thể dễ dàng kết giao hơn:

Chủ động làm quen, tự giới thiệu mình trong các buổi gặp mặt, các buổi tiệc...

Tận dụng cơ hội nói chuyện khi bạn được giới thiệu với ai đó.

Tìm hiểu những thông tin về bản thân họ. Lưu ý không hỏi những câu quá mang tính chất riêng tư.

Hãy hỏi xin danh thiếp để bạn có thể nhớ tên của họ; để nhớ rằng bạn đã nói chuyện với họ và biết làm thế nào để có thể tiếp cận được họ; bạn có thể viết lên đằng sau tấm danh thiếp những gì bạn muốn ghi nhớ và nó sẽ có ích cho bạn sau này.

Hãy suy nghĩ về những thông tin mới mẻ mà bạn muốn chia sẻ với họ.

Bạn có muốn hỏi họ một vài câu hỏi chi tiết nào không? Hãy tạo hứng thú cho mình và cho họ để cho cuộc đối thoại tiếp diễn.

Hãy suy nghĩ và quyết định xem bạn có muốn và có thể gặp lại họ không? Khi nào? Và ở đâu?

Hãy chú ý đến câu chuyện với người đối diện và cho họ thấy bạn chăm chú lắng nghe. Hãy biết đặt câu hỏi đúng lúc.

Khi câu chuyện đã bắt đầu đi vào bế tắc, hãy sử dụng cách này: "Xin lỗi, tôi/mình/em/cháu... phải ra chào người kia một tiếng" (người đó đang đứng một mình). Đây là một cách có thể chấp nhận được. Hãy mỉm cười và sau đó đi ra.

Khi nhìn thấy ai đó mà bạn đã gặp nhưng không thể nhớ nổi tên, hãy ra chào và đơn giản là nhờ họ giúp bạn nhớ lại tên của họ. Hãy nhớ nói cho họ biết tên bạn.

### **Tạo dựng các mối quan hệ mới**

Những thành tố quan trọng của networking có thể tổng kết trong 4 bước đơn giản sau:

Tiếp xúc với người đó

Gọi cho họ nhớ bạn là ai

Tiến hành các bước nhằm tạo dựng mối quan hệ với họ

Thường xuyên "chăm sóc" mối quan hệ với họ

Để networking tốt, bạn cần phải kiên trì và tiến hành củng cố mối quan hệ thường xuyên. Networking là một quá trình cho và nhận, hãy thường xuyên hỏi thăm bằng lời nói và hành động với những mối quan hệ bạn đã có và muốn củng cố.

Networking là một phương cách hiệu quả để xây dựng các mối quan hệ riêng tư cũng như nghề nghiệp. Nó là một quá trình củng cố các mối quan hệ và tạo ra cách thức để truyền đạt thông tin.

Nhiều người ngần ngại không dám làm quen, tiếp xúc với người khác vì họ sợ bị mang tiếng nhờ vả. Thế nhưng, thực tế là nhiều người lại thích được giúp đỡ người khác nếu được hỏi.