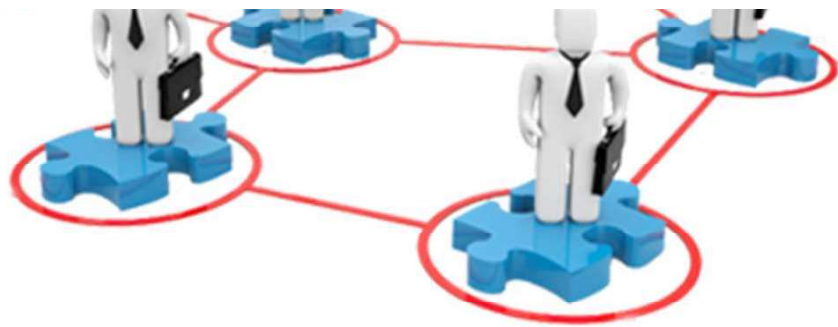


التواصل داخل الشركة



التواصل داخل الشركة

المحتويات

7.....	الفصل الأول: فوائد التواصل في العمل
12.....	الفصل الثاني: عقبات التواصل
18	الفصل الثالث: مبادئ الربط الشبكي
24	الفصل الرابع: كيفية بناء الشبكات
30	الفصل الخامس: التعرف على فرص التواصل
35	الفصل السادس: أخطاء التواصل الشائعة
40.....	الفصل السابع: تطوير العلاقات الشخصية
45.....	الفصل الثامن: أدوات الشبكات عبر الإنترنت
52	الفصل التاسع: إدارة الوقت
57	الفصل العاشر: الحفاظ على العلاقات بمرور الوقت
63	الأفكار إغلاق

التواصل هو التسويق. قم بتسويق نفسك ، وتسويق
تفردك ، وتسويق ما تمثله.

كريستين كومافورد لينش

التواصل أمر لا مفر منه في المجتمع الحديث. يركز العديد من الأشخاص على الشبكات الخارجية ، ولكن يجب استخدام عملية الشبكات مع الشركة حتى تكون فعالة حقًا. باتباع المعلومات الموضحة في هذا المنشور ، ستتمكن من التواصل بشكل فعال وجني الثمار التي تأتي مع إجراء اتصالات داخل المؤسسة.

يتطلب تجميع شبكة جيدة معا جهدا وإخلاصا ووقتا.

آلان كولينز

الفصل الأول: فوائد التواصل في العمل

من السهل التغاضي عن الحاجة إلى إجراء اتصالات داخل مؤسستك. ومع ذلك ، فإن فوائد التواصل في العمل ذات قيمة لأي مهنة. وتشمل هذه الفوائد المعرفة المشتركة وزيادة الفرص. ستعمل الشبكات داخل المنظمة أيضا على تحسين صورتك المهنية.

اكتساب الاتصالات

لا تقلل أبدا من أهمية إجراء اتصالات في العمل. ستعمل العلاقات الشخصية التي تنشئها في العمل على تنمية شبكتك بأكثر من طريقة. أنت متصل مباشرة بزميلك في العمل ، ولكنك أيضا متصل بشكل غير مباشر بأعضاء شبكة زميلك في العمل. كل اتصال تقوم به يزيد من فرصك في إحالتك للحصول على فرص جديدة ومسؤولية أكبر.

المعرفة المشتركة

يوفر التواصل في العمل فرصة مثالية لتبادل المعرفة. تبادل المعرفة هو طريق ذو اتجاهين. عندما تشارك

اتصالاتك المعرفة ، ستتعلم كيفية تجنب الأخطاء التي ارتكبوها والاستفادة من تجربتهم. بالإضافة إلى ذلك ، ستساعد المعلومات التي توفرها اتصالاتك في إلهام أفكار جديدة.

توفر مشاركة معرفتك فوائدها الخاصة. عندما تكون قادرا على مشاركة معلومات قيمة مع جهات الاتصال ، يمكنك تطوير سمعتك وخبرتك. في المقابل ، يمكنك خلق فرص لنفسك.

زيادة الفرص

تساعد الشبكات في مكان العمل على زيادة الفرص. من خلال وجود العديد من الأشخاص في شبكتك ، ستنتشر سمعتك بسرعة خارج أقرانك المباشرين. مع تطور شبكتك ، ستصل كلمة مهاراتك وخبراتك إلى الرؤساء والإدارات الأخرى. سيتم عرضك لمجموعة مهاراتك بالكامل بدلا من الوصف الوظيفي الخاص بك وحده. تشمل الفرص التي قد تتطور بسبب اتصالاتك التدريب والتوجيه والتحركات الجانبية والترقية.

تحسين الصورة

يتيح لك إنشاء شبكة ضبط صورتك الاحترافية أثناء التواصل مع الآخرين. يمكنك مشاركة نجاحاتك مع شبكتك والتصرف بطريقة يعجب بها الناس. يوفر لك هذا فرصة مثالية لتحسين صورتك المهنية بين أقرانك ورؤسائك. إذا استفدت من جميع الفرص التي توفرها الشبكات ، فستكون صورتك الاحترافية هي كل ما تريده. هناك بعض النصائح لتحسين صورتك:

- كن مفيدا
- كن محترفا
- مشاركة المعرفة

التوضيح العملي

كل من جو وأودري مؤهلان للحصول على ترقية ، وسيتم الإعلان في غضون ثلاثة أشهر. أودري له حضور واضح في المكتب. من ناحية أخرى ، فإن جو مشغول جدا بمحاولة إثبات أنه أفضل مرشح للوظيفة لدرجة أنه ليس لديه وقت للتواصل الاجتماعي. تحرص أودري على مساعدة زملائها في العمل وقضاء الوقت معهم. جو على يقين من أنها تفعل ذلك على حساب وظيفتها. يواصل التركيز على تحسين نتائجه ، لكنه لا يشارك نجاحه مع أي شخص. عندما تنتهي الأشهر الثلاثة ، يفاجأ جو عندما علم أن أودري حصل على الترقية التي عمل بجد للحصول عليها.

العقبات هي تلك الأشياء المخيفة التي تراها عندما ترفع
عينيك عن هدفك.

هنري فورد

الفصل الثاني: عقبات التواصل

مثل كل مسعى في الحياة ، ستواجه عقبات في شبكتك .
لحسن الحظ ، ستتمكن من التنقل وتجنب العديد من
هذه العقبات من خلال تحديد الشبكات بشكل صحيح
وابتلاع كبريائك. بالإضافة إلى ذلك ، فإن القدرة على
تحديد سمات الشخصية الصعبة والحواجز الثقافية
ستوفر لك فرصا لتجنب سوء التواصل وتسهيل
العلاقات الوظيفية

الارتباك حول تعريف الشبكات

هناك بعض الالتباس حول تعريف الشبكات ، وهذا هو
السبب في أن الكثير من الأشخاص يفشلون في التواصل
بشكل فعال. يفترض بعض الأشخاص أن التواصل هو
ببساطة مقابلة أشخاص جدد وجمع معلومات الاتصال
الخاصة بهم. يساوي البعض الآخر التواصل مع التواصل
الاجتماعي. تكمن مشكلة كلا التعريفين في أن أيا منهما
لا يؤدي إلى اتصالات تجارية حقيقية. في الشبكات
الحقيقية ، يؤدي تطوير الاتصالات والعلاقات إلى معرفة
جديدة وتأثير أكبر.

من خلال فهم ماهية التواصل حقا ، ستتمكن من تركيز طاقتك بشكل مناسب وتطوير علاقات مفيدة. سوف نستكشف طرقا لتحقيق هذا التعريف في الوحدات التالية.

سمات الشخصية

كل شخص لديه شخصية فريدة. لسوء الحظ ، سوف تصطدم سمات الشخصية المختلفة مع بعضها البعض. إذا كنت لا تعرف كيفية التعامل مع الشخصيات المختلفة ، فستواجه عقبات في محاولات التواصل.

أمثلة على الشخصية:

- منفتح ومرح: يحتاج هؤلاء الأشخاص إلى مزيد من الاهتمام والموافقة الشفهية أكثر من بعض الشخصيات الأخرى.
- القادة الحازمون: يتطلب هذا النوع من الشخصية الولاء والاعتراف بالإنجازات.

- المخططون الدقيقون: يحتاج الأشخاص الدقيقون إلى مساحة لإكمال المهام ، وتتطلب عاداتهم المثالية الفهم.

- صانعو السلام: يعمل صانعو السلام على تجنب النزاعات وتسويتها. إنهم يحتاجون إلى بيئة عمل هادئة وتقدير لجهودهم.

هذه مجرد نظرة عامة على الشخصيات. ربما ترغب في البحث عن شخصيات مختلفة بنفسك.

الحواجز الثقافية

من المحتمل أن تواجه حواجز ثقافية في مكان العمل الحديث. توفر بيئة العمل المتنوعة العديد من الفوائد. مزيج من الثقافات المختلفة. ومع ذلك ، من المحتمل أن يؤدي إلى سوء التواصل والصراع. يجب أن تكون على دراية بالحواجز الثقافية وأن تطور الحساسية تجاه الأشخاص والعادات المختلفة.

الحواجز:

- اللغة: تغلب على الحواجز اللغوية مع المترجمين والاستماع بعناية. ينصح أيضا بتعلم لغات أخرى.

- الصور النمطية: راقب أفكارك ومشاعرك لتحديد أي تحيزات أو صور نمطية من شأنها أن تمنعك من تطوير علاقات مع أشخاص من ثقافات مختلفة.
- الأعراف الثقافية: خذ الوقت الكافي لفهم ما هو السلوك الطبيعي والاحترام في الثقافات الأخرى. على سبيل المثال ، تجد بعض الثقافات أن جعل الاتصال بالعين وقحا والبعض الآخر لا يوافق على العروض العاطفية.

الكبرياء الشخصي

في كثير من الحالات ، يكون الكبرياء الشخصي مفيدا. يخلق الثقة ويعرض موهبتك. ومع ذلك ، في الشبكات ، يمكن أن يصبح الفخر الشخصي عائقا أمام النجاح. يمكن أن يمنع الكبرياء الناس من التواصل بشكل فعال. يطور العديد من الأشخاص علاقات ولكنهم يفشلون في استدعاء الأشخاص في شبكتهم للمساعدة بسبب فخرهم. تذكر تعريف الشبكات. إذا سمحت لكبريائك بمنعك من استخدام شبكتك ، فلا فائدة من امتلاك واحدة في المقام الأول.

التوضيح العملي

أليسيا وكيري شريكان في العمل. معا ، يحاولون التواصل في جميع أنحاء المكتب ، في محاولة لإجراء اتصالات مع أشخاص آخرين من خلال جمع معلومات الاتصال. أنشأت أليسيا جدول بيانات يحتوي على جميع المعلومات التي جمعوها. بعد بضعة أشهر ، تم تكليفهم بمشروع يتجاوز نطاق معرفتهم. تشعر أليسيا أن هذا هو الوقت المناسب لمطالبة أعضاء شبكتهم بمشاركة خبراتهم في هذا الموضوع. ومع ذلك ، يعتقد كيري أنه يمكنهم إكمال المشروع دون أي مساعدة. إنه لا يريد أن يعتقد أي من أقرانه أنه غير كفء. تمكنوا من إكمال المشروع ، لكنهم يعملون على المعلومات الأساسية حتى الموعد النهائي. عندما يقدمون المشروع ، هناك عيوب ملحوظة في عملهم.

لا شيء يحرر عظمتك مثل الرغبة في المساعدة ، والرغبة
في الخدمة.

ماريان ويليامسون

الفصل الثالث: مبادئ الربط الشبكي

الآن بعد أن تعرفت على التعريف الأساسي للشبكات وكيفية تجنب العقبات الشائعة ، فقد حان الوقت لتعلم مبادئ الشبكات الأساسية. تتطلب منك الشبكات بناء العلاقات. تحتاج إلى الاستماع إلى الأشخاص في شبكتك ، وتقديم القيمة ، وبناء الثقة. عندما تتقن المبادئ الأساسية للشبكات ، ستبدأ في رؤية شبكتك تتطور.

العلاقات

تتطلب الشبكات بناء علاقات حقيقية. مثل أي علاقة أخرى ، تتطلب الشبكات الوقت والطاقة. إذا لم تكن على استعداد لبذل الجهد في بناء علاقات جديدة ، فلا فائدة من التواصل. سوف ن تعمق في بناء العلاقات لاحقاً ، ولكن إليك بعض الأساليب المنطقية لبناء العلاقات.

- تواصل مع جهات الاتصال الخاصة بك - التواصل ضروري لأي علاقة.

- تجنب طلب المساعدة باستمرار - في حين أن جهات الاتصال الخاصة بك هي موارد ، فإن كونك محتاجاً أمر مزعج للغاية.

- إضفاء الطابع الشخصي على المحادثة - تعرف على جهات الاتصال الخاصة بك واهتم بحياتهم.

استمع

من السهل التقليل من أهمية الاستماع عند التواصل. بينما تتطلب الشبكات بيع نفسك ، إلا أنها أكثر من مجرد عرض تقديمي للمبيعات. تحتاج إلى الاستماع من أجل بناء العلاقات والتواصل بشكل فعال. لا تسمح للشخص الآخر بالتحدث فحسب ، فالاستماع النشط سيضمن أنك تفهم حقاً ما يقوله الشخص الآخر.

نصائح للاستماع:

- * حافظ على التواصل البصري.
- تجنب التملل أو التحقق من هاتفك.
- اطرح الأسئلة ذات الصلة ، لكن لا تقاطع
- ايلاء الاهتمام.
- أعد صياغة ما يقال.

قيمة العرض

كما ذكرنا سابقا ، فإن التواصل هو طريق ذو اتجاهين. لا يمكنك ببساطة أن تتوقع من جهات الاتصال الخاصة بك دعمك ومشاركة معرفتها إذا لم تكن هناك قيمة في ذلك بالنسبة لهم. يجب أن تظهر جهات اتصال جديدة بأنك أحد الأصول. يتطلب تقديم القيمة أن تفهم شبكاتك.

كيفية تقديم القيمة:

- تحديد احتياجات الآخرين.
 - حدد كيف تلبي خبرتك هذه الاحتياجات.
 - اعرض المساعدة.
- لا تبالغ في تعقيد قيمة العرض. يمكن أن يكون شيئا بسيطا مثل مساعدة زميل في العمل على تثبيت برنامج جديد أو مشاركة الملاحظات من اجتماع فائت.

بناء الثقة

الثقة مطلوبة لكل علاقة وظيفية ، ولا تختلف الشبكات. يجب أن تشعر جهات الاتصال الخاصة بك أنه يمكن