



## SAVETI ZA IZGRADNJU MREŽE

Pripremite se za situaciju tako što ćete uvežbati „govor u liftu“  
Znajte unapred šta želite da pitate  
Tretirajte mrežne kontakte sa poštovanjem i kao resurse sa znanjem  
Zahvalite svima na vremenu i trudu



### Imajte na umu cilj

Razmislite šta se nadate da ćete dobiti od umrežavanja. Da li želite da unapredite svoju karijeru, upoznate nove klijente i saradnike, proširite svoje vidike ili želite da uradite sve navedeno? Ako imate na umu određeni cilj, umrežavanje postaje mnogo produktivnije i prijatnije.



### Preuzmite inicijativu

Čak i ako trenutno primete zahteve da se sastanete ili povežete sa drugima, jednostavno čekanje da vas ljudi kontaktiraju neće samo delić prednosti koje doseganje novih ili postojećih kontakata može pružiti. Dobar način da ostanete proaktivni može biti postavljanje izazovnog, ali dostižnog cilja za sebe. Relevantni ciljevi bi mogli uključivati stvari poput „Prisustvoću na dva događaja za umrežavanje sledećeg meseca“ ili „U ovom tromesečju zakazaću sastanke sa mojih pet postojećih kontakata“.



### Predstavite važna pitanja

Važno je da, kada se predstavite, postavite neka promišljena pitanja kako biste uspostavili odnos. Cilj nije ispitivanje druge osobe, već da se sazna više o njoj i pokrene detaljniji razgovor. U zavisnosti od vaših razloga za umrežavanje i svrhe događaja, možda ćete želeći da pitate druge osobe o njihovoj ulozi i odgovornostima, profesionalnom obrazovanju i zašto su uopšte privučeni događajem.

### Ostanite u kontaktu sa ljudima koje srećete

Kada upoznate nekog novog na nekom događaju za umrežavanje ili u industriji, razmenite kontakt informacije da biste mogli da ostanete u kontaktu. Slanje kratke e-poruke drugoj osobi sledećeg dana ili pozivanje da se poveže sa vama na sajtu kao što je LinkedIn je dobra praksa. Nakon što se sretnete na nekom događaju, ako imate određenu temu o kojoj želite da razgovarate sa novim kontaktima (npr. potencijalna saradnja ili novi poduhvat) možda ćete želeći da sa njima zakažete telefonski poziv ili da dogovorite sastanak na kafi ili ručku.

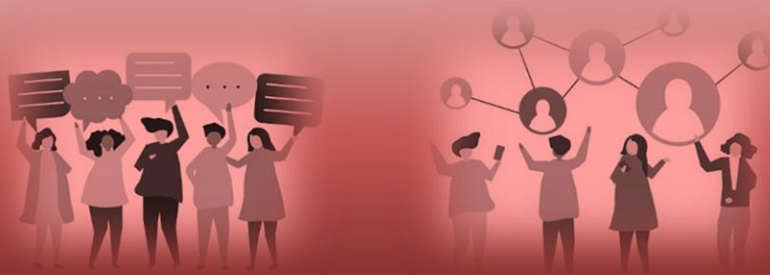
Održavanje vaše trenutne mreže je jednako važno, ako ne i važnije, od širenja. Ako neko vreme niste kontaktirali neke od svojih kontakata, zašto im ne biste poslali brzu e-poštu ili dogovorili sastanak da to nadoknadite? Negovanje ovih odnosa pomoći će da se osigura da su oni na duge staze efikasni i korisni.

Kada je u pitanju ostanak u kontaktu sa vašom mrežom, ključno je uspostaviti pravi balans i omogućiti odgovarajuće vreme između svake interakcije sa vašim kontaktima. Upamtite da su ljudi zauzeti i da neće uvek biti u mogućnosti da vam se odmah jave.

### Pomozite drugima

Od ključne važnosti je i dodati vrednost svojoj mreži i izvući vrednost iz nje. Ako vas neko zamoli za pomoć, savet ili uputstva pokušajte da pomognete ako možete ili da ga/je povežete sa onim ko može. Možda ćete moći da doprinesete svojim znanjem i stručnošću učestvujući u relevantnim diskusijama na profesionalnim sajtovima za umrežavanje kao što je LinkedIn. Takođe, u zavisnosti od vaših kontakata i njihovih potreba, možda ćete moći da upoznate ljude jedne sa drugima ili da sa njima podelite relevantne članke ili istraživanja.

# HELPFUL TIPS



## **Cenite**

Ako vam na bilo koji način član vaše mreže pomogne, važno je odati mu/joj priznanje i zahvaliti se. Često je efikasan način da se to postigne slanje e-pošte, poruke ili vizit kartice. Ako želite da ojačate svoj odnos sa osobom koja vam je pomogla, možete je odvesti na kafu ili, umesto toga, pozvati je na relevantan događaj umrežavanja.



## **Budite pouzdani**

U svakoj vezi neophodno je poverenje. Nikada nemojte deliti poverljive informacije dobijene putem umrežavanja osim ako imate dozvolu za to; ukoliko niste sigurni da li je neka informacija poverljiva zadržite je za sebe dok ne saznate više. Ako je potrebno da se na nekog od svojih kontakata pozovete po imenu (na primer, u slučaju preporuke) najbolje je da prvo dobijete njihovu dozvolu. Konačno, trebalo bi da se podrazumeva da uvek treba ispunjavati obećanja koja dajete drugima u vašoj mreži; važno je postaviti realna očekivanja i uložiti sve napore da se ispune.



## **Reč je o kvalitetu, a ne o kvantitetu**

Povezivanjem sa više ljudi nego što se može ostati u kontaktu verovatno će patiti kvalitet vaše mreže i njen potencijal da pomogne ostvarivanju ciljeva. Da biste stvari držali pod kontrolom, uverite se da se bavite samo relevantnim mrežnim aktivnostima i obezbedite da vašu onlajn mrežu čine ljudi koje poznajete i kojima verujete.



## **Dajte doprinos svojoj mreži**

Od ključne je važnosti i doprinositi mreži i imati koristi od nje. U zavisnosti od vaših kontakata i njihovih potreba, možda ćete moći da ih predstavite, podelite sa njima relevantne članke ili istraživanja ili da pozovete nekog od vaših kontakata da sa vama prisustvuje događaju za umrežavanje.



## **Potražite savet i pomoć**

Ako vas umrežavanje čini nervoznim ili ako osećate da ne dobijate dovoljno od svog trenutnog pristupa, dobra ideja je da potražite savet od kolega ili prijatelja. Oni će možda čak biti u mogućnosti da vas prate na događaj kako bi vam pružili pomoć. Ipak, ako na događaj dovedete prijatelja, trebalo bi da se unapred dogovorite da ćete veče provesti razgovarajući sa drugim ljudima, a ne samo međusobno!



## **Distribuirajte svoje znanje**

Ako ste već snažan umrežavač, imaćete obilje veština i stručnosti koje će možda moći da iskoriste neke od vaših manje iskusnih kolega. Ako poznajete nekoga ko ima poteškoća sa umrežavanjem, zašto ne ponudite neki savet ili čak neformalno podučavanje? Ukoliko želite da u većem obimu podelite svoje znanje, ponudite da vodite sesiju umrežavanja za ostatak vašeg tima ili organizacije.



## **Učite iz svojih grešaka**

Kako postajete aktivniji u svom umrežavanju, dobra ideja je da razmislite o lekcijama koje ste naučili na tom putu: šta dobro funkcioniše, a šta bi možda trebalo poboljšati. Ovi uvidi će vam pomoći da poboljšate svoju strategiju umrežavanja obezbeđujući njen kontinuirani uspeh i delotvornost.



Podrška Evropske komisije proizvodnji ove publikacije ne predstavlja potporu sadržaju koji odražava samo stavove autora i Komisija ne može biti odgovorna za upotrebu sadržanih informacija.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union