



TUẦN THỨ BẢY

Tôi đa hóa lợi nhuận từ các khoản đầu tư với tư duy kết nối.

Tác giả: Jim Blasingame

Ở thế kỷ 21, kết nối là một trong 3 lĩnh vực quan trọng nhất đối với các chủ doanh nghiệp vừa và nhỏ có thể tập trung, theo dõi bằng công nghệ và phát triển các hoạt động liên minh chiến lược.

Định nghĩa về kết nối của tôi là “chủ động tạo mối quan hệ công việc, phát triển, duy trì các mối quan hệ này và tận dụng chúng để tạo ra lợi nhuận cho đôi bên”.

Một câu tục ngữ Trung Quốc nói rằng một hành trình dài phải bắt đầu với những bước đầu tiên. Chính vì vậy, trước khi có thể phát triển mối quan hệ, ta cần phải gặp gỡ mọi người và thiết lập cơ sở để liên hệ trong tương lai.

Ví dụ về cơ hội kết nối kinh doanh có mặt ở mọi nơi bạn đến – tại các sự kiện, hội thảo thương mại hoặc bất kỳ nơi nào có sự tham gia của doanh nhân hoặc ban lãnh đạo cộng đồng.

Tuy nhiên, trước khi bạn tham gia vào một tổ chức kết nối thì điều quan trọng là bạn cần phải biết để kết nối thành công cần phải biết các kỹ thuật cần thiết cũng giống như chơi goft. Trên thực tế, chúng ta có thể nhận được vài bài học từ những người đam mê trò chơi với những quả bóng trắng nhỏ bé này.

Người chơi goft giỏi đánh dấu mỗi cú đánh của mình với cái mà ta gọi là “tư tưởng swing”. Họ thường định hướng trước đường bóng của mình, và thường là swing, với các kiến thức về goft này thì họ tin rằng họ sẽ có một cú đánh thành công.

Theo cách nói của một người bạn của tôi là Andrea Nierenberg, tác giả cuốn sách "Nonstop Networking," I've created a few", "Networking Thoughts," sẽ giúp bạn rất nhiều trong việc gia tăng doanh thu từ các khoản đầu tư vào mạng lưới kết nối. hãy xem bạn nghĩ gì nhé

Tư duy kết nối:

NT #1 – Thực hiện giao tiếp mắt.

Việc nói mà không nhìn vào mắt đối phương là một lỗi vô cùng tệ hại. Andrea cho biết chúng ta cần phải ghi nhớ màu mắt của người mà chúng ta vừa gặp.

NT #2 – Nghe nhiều hơn, nói ít đi.

Đây là một câu ngạn ngữ cổ, nhưng đó là lời suy nghĩ của hầu hết chúng ta về mạng lưới kết nối. Chúng ta tạo ấn tượng với người khác nhiều hơn bằng việc thể hiện chúng ta thích họ như thế nào hơn là việc chúng ta nghĩ họ sẽ cảm thấy thế nào về chúng ta.

NT #3 – Tươi cười.

Phụ nữ thường có lợi thế hơn nam giới. Tuy nhiên, nụ cười cần chân thật, đây là cách tốt nhất để bạn hoàn thành được điều đầu tiên.

NT #4 – Bắt tay thật chắc chắn.

Đừng đặt cái bắt tay vào một trận đấu vật. Và các bạn cần lưu ý khi bắt tay một quý bà, thì tư duy kết nối của bạn lúc này trái ngược hoàn toàn với khiêu vũ: hãy để người phụ nữ chủ động. Điều này có nghĩa là các quý bà, các bạn nên đưa tay ra trước và cho họ một dấu hiệu.

NT #5 – Thực hiện vài nghiên cứu.

Nếu có ai đó bạn muốn biết thông tin về họ để biết được mình sẽ phải nói chuyện với ai thì bạn hãy vào website của họ và xem qua thông tin. Nếu bạn có người bạn quen biết họ, hãy hỏi cô ta vài thông tin về cá nhân người ấy để bạn hiểu hơn và chuẩn bị tốt hơn khi giao tiếp với người này.

Nhưng hãy cẩn thận khi sử dụng các kiến thức này. Bạn sẽ không muốn mình trở thành một cái máy biết nói. Bằng việc phối hợp việc nghiên cứu với điều NT #2, bạn sẽ có được cơ hội tốt nhất để phát triển được cơ sở để kết nối trong tương lai.

NT #6 – Chuẩn bị sẵn sàng bài phát biểu trong thang máy.

Hãy tưởng tượng rằng bạn đang đi trong thang máy với vài người và họ hỏi rằng bạn đã làm gì trước khi gặp họ. Bạn có thể chuyển đến họ một thông điệp ngắn, xúc tích và trực quan trước khi một trong hai người bước ra khỏi thang máy hay không? Bất cứ ở đâu hoặc bất cứ khi nào bạn được hỏi câu hỏi này hãy đảm bảo là bạn sẽ sẵn sàng trả lời nga. Và khi đó, hãy chăm sóc anh ta bằng các câu hỏi ngắn về anh ta một cách thật chân thành, và luôn ghi nhớ nội dung NT# 2 trong đầu.

NT #7 – Lợi ích kết nối thành công cho cả đôi bên.

Đọc lại phần định nghĩa về Networking của tôi với phần nhấn mạnh cụm từ cuối cùng. Nếu bạn gia nhập vào các tổ chức kết nối đầy cơ hội với thái độ này, thay vì thái độ "Có gì trong tổ chức này dành cho tôi" thì doanh thu từ việc kết nối của bạn sẽ tăng theo cấp số nhân.

Dưới đây là một cách khác để nghĩ về điều NT #7. Nội dung này được tham khảo từ bạn của tôi, ông Ivan Misner. Ivan đã nói một câu rất đơn giản: "**Cho là Nhận**".

Luôn ghi khắc điều này trong lòng – Để tối đa hóa lợi nhuận từ các khoản đầu tư kinh doanh của bạn hãy thực hành và sử dụng những điều này đặc biệt là nội NT# 7.