

كوني سيّدة أعمال..



هل فكرتي يوماً ما أنك من الممكن أن تستثمري قدراتك في فن التواصل مع الناس. هذا هو الاتجاه العالمي الجديد، لا تنتظري الوظيفة ولا تنذمري من الجلوس وحيدة حبيسة المطبخ أو أمام التلفاز، فكثيرات حولك قد نجحن بإنشاء تجارة أو مهنة صغيرة لهنّ ونجحن، سواء في إجادة إحداهنّ لصنع الحلويات وأخرى في الطهو، أو في فن التصوير، وحتى في الإجادة الرائعة لأخريات في فنون الخياطة والتطريز. لم يعد الأمر مستحيلاً أن تصنعي ذاتك وبدلاً من الابتعاد عن أسرتك وقد أصبح الآن من تستطيع أن تنشئ لنفسها عملاً أو وظيفة هي موضع فخر لأسرتها وشخص يحتذى به من قبل الأخريات حتى وإن لم يخبروها أو حتى أظهروا عكس ذلك.

ولكن ليس الأمر باليسير وليست المشكلة في المنتج، بالعكس، فأنت يمكنك تخصيص وقت لتعلم مهارة معينة والعمل على إجادتها بشكل تام وها أنت جاهزة لتبدأي مشروعك. الصعوبة كلاهما في العلاقات، كيف ستسوقين لمنتجك، كيف يمكنك أن تكتسبي المزيد من المعارف.

إذا كنت قد عازمت أن تبدأي فثاني مهارة يجب أن تتعلميها بعد تخصصك هي مهارة تنظيم عقلك ليفكر كربة عمل، أنتِ تحتاجين إلى المعارف فأعتبري نفسك في كلّ مرة تصافحين فيها واحدة أنك مركز شبكة تعرفتي إلى شخص ولكن هذه المعرفة الجديدة تعرف المزيد والمزيد من المعارف والعلاقات المحتملة. في كلّ مرة تلتقطين الهاتف، تكتيبين إيميل أو ترسلين إعلاناً من يصلهم تواصلك بشكل مباشر ما هم إلى وصلات ستتفرع فيما بعد إلى عدد أكبر ممن قد يكونون عملاء أو معارف محتملين.

ليس عليك أن تتركي منزلك ليل نهار باحثة عن حفلات أو تجمعات محتملة لمقابلة الأشخاص ولا حتى أن تمسكي هاتفك طوال الوقت المكالمة عقب المكالمة تسترضين واحدة وتتعرفين إلى الأخرى.

حدّدي شبكتك:

ربّما أنتِ تستهدفين فئة معينة من المجتمع كربات البيوت مثلاً أو الأطفال فقط أو النساء العاملات ولكن هل يجب أن تفتصر شبكتك أو علاقاتك بهن فقط؟ الجواب: لا طبعاً يجب أن تكون شبكتك متنوعة، فربما ما لا تهتمين بها كربونة محتملة تعرف عدداً أو تنقل أخبارك إلى عدد كبير من الأخرى من فئتك المستهدفة. لذا فإنّ الاستراتيجية الصحيحة هنا تكمن بأنك تعرفين عن نفسك أو منتجك أو مهارتك بأكثر من طريقة وكلّ طريقة تستهدف فئة معينة حتى وإن كانوا غير مهتمين بها ولكن خاطبيهم بعقليتهم. فإن كنت مثلاً تحيكين ملابس أطفال من أن لآخر اجعلي إعلاناً وتحديثي بكلمات تجعل كلّ أب يفكر "أريد أن أشتري هذا لابنتي أو لابنة أختي"، أو حتى ستجعلينه ينقل مهارتك إلى أصدقائه في العمل من لديه أبناء.

هيا هيا منتجك:

تهيئة المنتج ليس فقط بصناعته ولكن صناعة ما حوله، اهتمي بالمكان الذي عادة تقابلين فيه زبائنك أو شبكتك. دائماً اعلني عن منتجك من خلال مناسبات سعيدة تقيمونها وحاولي أن تدعي فيها شبكتك ومعارفهم أيضاً لتكون فرصة جيدة لزيادة الوصلات المباشرة. اهتمي دائماً كيف تقدمين منتجك للناس وما الخيارات أو المزايا المعطاة، وانتبهي أن الإكثار من المزايا ضار مثلما الإقلال منها بل الاعتدال هو أنسب الأمور. لا تكتفي أبداً بما تعرفينه فدائماً حاولي زيادة معلوماتك حول ما تقدمينه، استثمري في نفسك أو لاء لتصلي لدرجة إتقان تجعل الابتكار موثوقاً فيه. كوني على علم بموعد المناسبات المحتملة والتي قد تفيد عملك، وخططي للذهاب إليها.

فنون التواصل داخل الشبكة:

لا تهملني أبداً آداب الإتيكيت، فلا أحد يجب التعامل مع شخص أفعاله ليست لائقة، سلوكك الآن أصبح أحد أركان منتجك. انتبهي عند حضور أي مناسبة أو تجمع بالأ تسيئي حضورك بإعلانك المستمر وكلامك عن منتجك، فيبدو الأمر كأنك تسيئين استغلال معرفة من دعاك.

الكلام الكثير مثل الصمت يضر ولا يفيد لذا فإنّ اهتمامك بما يقوله الآخرون مع إعطاء التعليقات المناسبة اللبقة قد يثير فضول الآخرين ليجعلهم يسألونك عن نفسك أو ما تعملينه.

وطبعاً هجومي أو نقدك لأي أحد يمتن بنفس مهنتك، وإن كنت محقة في نقدك لا يظهر بمظهر راق.

ولكن وفي نفس الوقت يجب أن تكوني مهتمة بكلّ ما يدور من حولك ولا تنعزلي أبداً، فتطوير نفسك ومنتجك من أهم الأمور لبقائك ونجاحك. ولكن تذكرني أنّ أهم أساسيات المنافسة وأقواها أن تحاولي منافسة نفسك أو لاء، بمعنى أنك دائماً يجب أن تحاولي أن تحسني نفسك وتطورني وأن تجري ما فشلتني في تحقيقه أكثر من مرة إلى أن تنجحي. مع تمنياتي لكن جميعاً بالتوفيق والنجاح.