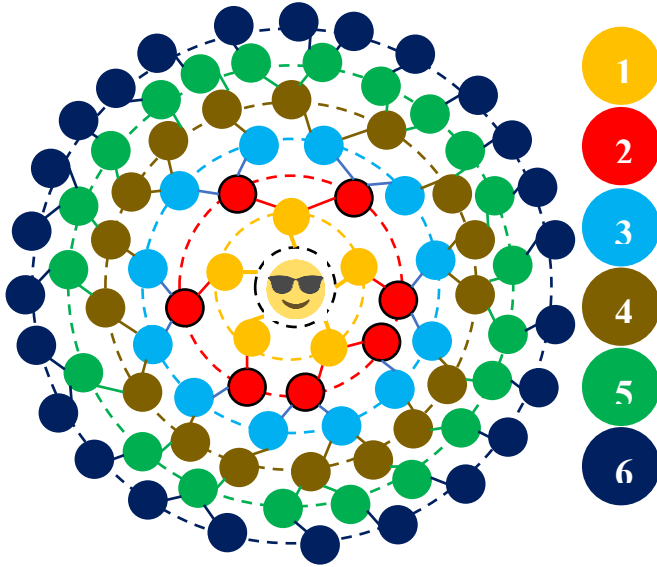


NETWORK KURMA VE GELİŞTİRME-1

Networking; yeni kişiler ile tanışma, var olan ilişkileri sürdürme ve iletişim kurup yardımlaşmaya dönük sosyal bir beceridir. Temelinde, yeni ve güncel bilgilere erişme, yeni deneyimler kazanma ve yeni insanlarla bağlantı kurma amacıyla yardımcı olabilecek insanlarla zaman içinde anlamlı ilişkiler kurulması ve geliştirilmesi süreci bulunur [(1)(2)(3)]. Networking, iş dünyası ve sosyal yaşantınızı hedefleriniz doğrultusunda ilişkilerle tasarlama sanatıdır ve nasıl yapıldığını bilmek ve bunun için emek harcamak gerekir [(4)].

Networking, her tür kariyerdeki insanlarla tanışmanın ve bağlantı kurmanın bir yoludur [(5)] ve farklı endüstriler, kariyerler ve işler hakkında bilgi edinmek ile çeşitli konularda bilgi, tavsiye ve destek almak için önemli bir kaynaktır [(6)(7)]. Networking, kariyer hedeflerinizi gerçekleştirmenin en etkili yollarından biridir. Bunun nedeni olarak ise ağda bulunan insanların, bireylere kariyer seçeneklerini keşfederken, iş ararken ve kariyerde ilerlerken teknik, sosyal ve duygusal olarak destek sağlaması gösterilebilir [(2)]. Ağa ne kadar çok değer katılırsa, o kadar çok verim alınabilmektedir [(5)]. Peki hedeflenen kişilere ulaşmak mümkün müdür? [(1)]:

“Yeryüzündeki herkes birbiriyle öyle ya da böyle bir şekilde bağlantılı”



“Altı Derece Uzak” teorisi ile süreç açıklanabilir. 1929’da Macar Yazar Frigyes Karinthy teorisinin temellerini ortaya atmıştır. Karinthy, o dönemde her insanın birbirine ortalama beş altı adım uzaklıkta olduğu söyler. İlk kez Amerikalı Psikolog Stanley Milgram teorisini test etmiştir. Teoriye göre; dünyadaki herkese en fazla altı arkadaş/bağlantı yoluyla ulaşılabilir. Milgram, dünyadaki herkesin, tanıdıklarını kullanarak, onların da kendi tanıdıklarının yardımını alarak, kısa bir zincirleme ilişkiyle, altı adımda dünyada istenilen kişiye ulaşabileceğini gösterir.

Şekil 1: Altı Derece Uzak (Yazar tarafından oluşturulmuştur)

Bu kapsamda networking, tanıdığının tanıdığı olan altı bağlantı aracılığı ile hedeflenen herkese ulaşabileceği varsayımına dayanır. Buna göre; kişi ile tanıdığı kişi arasındaki doğrudan bağ birinci dereceyi (Sarı); tanınan bu kişi ile tanınmayan kişi arasındaki bağ ikinci dereceyi (Kırmızı); tanıdığının tanıdığı ile onun tanıdığı arasındaki bağ ise üçüncü dereceyi (Mavi) ifade eder. İkinci derecede ulaşamayan bir kişiye ise tanıdığının tanıdığı aracılığı ile ulaşırsa, üçüncü derecede ulaşılmış olmaktadır. Böylelikle, derece sayısı araya giren her bağ/bağlantı kadar artmakta ve ortalama altıncı derecede yeryüzünde bağlantı kurulmak istenen herkese ulaşabilmektedir (Şekil 1).

Networking faaliyetlerinin başarılı olması için, öncelikle insanlarla etkileşim kurmaya ne anlam yüklediğine ilişkin bakış açısının geliştirilmesi gerekir. Bu kapsamda, herhangi bir kişiyle yüz yüze getiren her fırsat, temelde bir network kurma ve geliştirme anlamına gelir. Bu durumun gerçekleşmesinde ise o kişiyle gerçekleşen etkileşim ve kişide bırakılan izlenim son derece önem taşır [(5)].

Networking için başlangıç yapmak ve ilişkileri genişletmenin en iyi yolu, tanınan mevcut kişiler ile etkileşim kurmak olabilir [(8)]. Yakın çevre, aile, geniş aile ve aile arkadaşları, arkadaşların ebeveynleri, komşular, öğretmenler ve akademisyenler ve doğrudan bağlantı bulunan diğer kişiler (geçmiş yöneticiler

veya işverenler, işten, okuldan ve gönüllülük faaliyetinden tanınan, dahil olunan bir kulüp veya takımın üyeleri vb.) bu kapsamda sayılabilir [(6)(7)(8)]. İkinci derecede ise, kardeşin iş arkadaşı, en iyi arkadaşın işvereni ve bir akrabanın iş ortağı gibi yakın çevredeki kişiler aracılığıyla ulaşılabilecek insanlar vardır. Bu bağlar, network oluşturmak için yeni bağlara yol açabilir. Diğer bir ifadeyle, yukarıda da izah edildiği üzere her aşamada araya giren bağlantı artıkça, ulaşılabilecek kişilerin sayısı da artabilir.

Yeni kişiler ile tanışmak, ilişki ağı oluşturmak ve onu yaşatmak için neler yapılabilir?

Mezun olunacak bölümdeki herkesi tanımadan diploma almamak, hep aynı arkadaş grubuyla vakit geçirmemek, üniversitedeki etkinlikleri kaçırmamak, diğer bölümlerden de seçmeli ders almak, proje/ödevleri farklı arkadaşlar ile yapmak, kulüp ve topluluklara katılmak ve aktif üye olmak, konferans ve sunumlara katılarak iş dünyasından katılan kişileri dinlemek, sunum sonrasında yanlarına giderek sohbeti sürdürmek, her tatili mutlaka staj yaparak değerlendirmek ve mümkünse staj yapılan yerde farklı departmanlardaki kişiler ile tanışmak, üniversite dışındaki gençlik topluluklarını ve faaliyetlerini takip etmek ve hocalar ile birebir ilişki geliştirmek gibi öneriler yapılabilir [(1)]

Ayrıca, grup networking etkinliklerine, kariyer ve iş fuarlarına, işveren etkinliklerine, sektör buluşmaları ve etkinliklerine, söyleşi ve konferanslarına, spesifik uzmanlık etkinliklerine, çevrimiçi topluluklara ve forumlara, meslek kuruluşları etkinliklerine, topluluk ve gönüllülük etkinliklerine, teknik gezilere vb. katılım sağlanabilir. Böylelikle, ilgi alanı veya hedefler doğrultusunda, etkinliklerde tanışılan kişilere ulaşarak mevcut ilişki ağı geliştirilebilir. Örneğin; tanışılan kişilere kariyer yolculukları ve sorumlulukları hakkında daha fazla bilgi edinmek, kariyerinde öğrendikleri, deneyimleri hakkında sorular sormak ve bu kişilerden bir aday olarak nasıl öne çıkabileceği gibi konularda bilgi, tavsiye ve destek almak veya bu kişilerle, staj ve çalışma deneyimi edinmenin yollarını bulmak için ilişki kurmaya ve görüşmeye başlanabilir [(7)(8)(9)(10)]

Çevredeki güçlü bağlara veya zayıf bağlara, ulaşmak veya bilgi almak istenilen alan/kişi hakkında bir şeyler bilebilecek kişilere ulaşılabilir. Bir bağlantıdan, hedeflenen kişi ile tanıştırması istenebilir. Potansiyel olarak hedeflenen kişilere de e-posta veya bir sosyal ağ sitesi (LinkedIn, Twitter vb.) aracılığıyla ulaşılabilir. Ulaşılan bağlantılardan bilgi almak için bir toplantı veya telefon görüşmesi organize etmek için destek talep edilebilir. Bilgilendirici görüşme adı verilen bu tür bir görüşmede, kişinin profesyonel hayatı, alanı, tanıdığı ve sizi yönlendirmek isteyeceği kişiler hakkında sorular sorulabilir [(6)].

Son söz olarak; diğer insanlar ve onlarla kurulan güçlü ilişkiler kişisel ve profesyonel hedeflere ulaşmanın temelidir. Ancak bunu yaparken, ilk adımı atan taraf olmaya, özen ve değer vermeye, daha fazla ilgili göstermeye, karşılık beklemeden fayda sunmaya, emek vermeye, dolayısıyla ekmeden biçmeye çalışmamaya dikkat edilmelidir [(4)].

Kaynakça

- (1) Taysever, I. Ve Türkmenođlu, İ. (2022), Torpil Deđil Networking, Arman, İ. (Ed), 3. Baskı, Ankara: Elma Yayınevi.
- (2) University of Alberta Career Centre, Guide to Networking, <https://www.ualberta.ca/career-centre/resources/networking.html>
- (3) University of Maryland, Baltimore County, Networking 101, <https://careers.umbc.edu/students/network/networking101/>
- (4) Belen, E. (2018), Tanışma, Tanıştırma ve Tanıtma Sanatı - Networking, Ankara: Optimist Yayın Grubu.
- (5) University of Ottawa, Networking, <https://telfer.uottawa.ca/en/careercentre/resources/marketing-yourself/networking/>
- (6) UNIVERSITY of NEBRASKA–LINCOLN Career Services, A guide to Networking, <https://careers.unl.edu/resources/a-guide-to-networking/>
- (7) National Careers Service, Networking, <https://nationalcareers.service.gov.uk/careers-advice/networking>
- (8) Coursera, What Is Networking? How to Grow Your Network, <https://www.coursera.org/articles/what-is-networking>
- (9) MichaelPage, Top 12 Benefits Of Networking: Why Networking Is Important, <https://www.michaelpage.com.au/advice/career-advice/career-progression/top-12-benefits-networking-why-networking-important>
- (10) UC Riverside Career Centre, Building Connections, <https://careers.ucr.edu/resources/job-search-strategies/networking>

Hazırlayan	Kontrol Eden	Onaylayan
Öğr. Gör. Sefa KAYA Personel	Dr. Öğr. Üyesi Fatma Zehra YILDIZ Koordinatör Yardımcısı	Dr. Öğr. Üyesi Emine ATALAY Koordinatör