2022-11-07

**譯者**．**陳如月**

你認識的人：生命科學行業人脈指南

對於生物製藥和生物技術行業的許多人來說，一想到職業人脈就讓他們感到不安。一些人對此不屑一顧，認為這是更企業界的膚淺做法。其他人只是覺得他們不愛交際和笨拙，不適合出去握手和尋找新工作。

## 生命科學行業的人脈

不過，職業人脈也是有學問的。如果你想結識專業人士，那麼你需要重新定義你對人脈的看法。不要把建立人脈看作是一個交易的過程，把它作是建立和維護專業關係的一種方式。

即使你現在沒有在生物製藥領域尋找新職位，培養關係也只會使你當前的職位和職涯受益。

## 擴展人脈的四個關鍵技巧

人脈是進入隱藏的就業市場的最佳（也是唯一）方法。根據Finances Online編製的統計數據，高達70%的職缺從未向公眾發布過廣告。

為什麼？在每個行業，包括生物製藥，經理們都更喜歡雇用同事推薦給他們的人。由於人脈，85%的工作都被填補了。換句話說：人脈對於你的職涯發展至關重要。為了幫助你開始建立這些重要的聯繫，這裡有四個簡單的方法來建立你的職業人脈技能。

1. **利用行業活動**

生物技術和生物製藥界的會議可能比任何其他行業都多。想想看，生物製藥行業每年有多少研討會、產品發表和高峰會議。哪怕只參加過幾次，你就會知道他們幾乎總是在晚上舉辦職業社交活動。

在漫長的一天之後，人們很容易跳過這些活動。不過，如果你想認識更多的人脈，那就不要這樣做。看似膚淺的一小時的握手和閒聊，可能會給你的未來帶來關鍵的聯繫。畢竟，每個人都是來輕鬆舒放心情。這可能是你認識與職場之外的人的機會。帶上你的名片，準備好談論你自己。你最終可能會有一個非常有益的關係的開始。

1. **建立關係，而不是交易**

這就引出重要的一點：當你建立人際關係時，專注於建立關係，而不是進行交易。

許多人認為建立人脈是一個一次性的過程：打聽一份工作、找一份工作、應徵一份工作，就這樣結束。實際情況要複雜得多。

新的人脈並不一定會有工作等著你。但是，和你一樣，他們也希望結識志同道合的人，可以在他們的工作中幫助他們。你們彼此都在尋找可以信任的人，並且也希望在未來幾年內，從你們的聯繫中受益。

當你第一次見到某人時，你的重點需要放在開始一個值得信賴的關係上。一旦你做到這一點，新的工作機會和其他人脈就會逐漸隨之而來。

**3. 積極上網**

你的社群媒體足跡可以成為你發展新聯繫的最有價值的工具。尤其是當你遇到某人，並希望以一種不引人注目的方式保持聯繫的時候。在所有社群媒體平台中，LinkedIn是最好的職涯社交平台之一。

很可能你已經在LinkedIn有了個人資料。現在是充分利用它的時候了。每隔幾天就張貼你所在行業的人感興趣的文章。加入相關的LinkedIn群組並積極參與其中。不用說，你的個人資料應該是最新的。如果你有任何已在網上發表的作品，請確保你也有連接到它。

其他社群媒體平台也可能非常有用。Twitter可用於尋找有用的行業新聞，並找到更多的行業聯繫。甚至Facebook、Instagram和TikTok都可以幫助你建立人脈。但請務必以專業的方式使用它們，並將你的私生活留在線下。

如果你還沒有這樣做，請在你的名片上加上你的LinkedIn URL。

**4. 發展你的人脈**

值得重申的是：職涯人脈不是一筆快速的交易，而是一種長期而持久的關係。就像所有的人際關係一樣，你需要培養和發展你在網絡中建立的人脈。

理想情況下，成功的第一次聯繫以交換名片結尾，或者在LinkedIn上互相關注（這正是社群媒體如此重要的原因）。把這看作是播下新的商業關係的種子。一顆種子除非得到水和陽光，否則永遠不會生長。如果你忘記培養新的聯繫，那麼它也不會產生。

在建立聯繫後的24小時內，發送一份快速的後續通知。說很高興見到他們，簡要地談談你們說過的事情，然後告訴他們你希望將來能多談。

在這之後，請確保你們確實保持聯繫。與他們在LinkedIn上發表的任何內容進行互動。分享你認為他們可能感興趣的文章。如果你發現他們將與你一起參加即將舉行的同一活動，請制定會面計劃。

最重要的是，要有耐心，讓事情自然發展。永遠不要試圖強迫連結超出應有的範圍。你還應該接受一個事實：有些商業線索最終將一事無成。其他人可能會停滯一段時間，然後重新活躍起來。人脈可能是不可預測的，但每ㄧ個聯繫都可能為你帶來新的角色。

誠然，職涯人脈會把一些生物製藥專業人士推到他們的舒適區之外。如果你是這樣的人，你只需要重新審視你看待人際交往過程的方式。一旦你意識到人脈是關於建立和發展互惠互利的關係，你就會發現更容易建立更多的專業聯繫。最重要的是，你將能夠找到你從未了解的工作的鏈接，並建立你一直想要的生物製藥職涯。

(資料來源：BioSpace)