

Network 整体思路

一、从入学咨询推断何为好的 Network

什么样的 Network 才是优秀的 Network 应该是最先困扰不少 “Network 恐惧者” 的问题。而我推荐的解决方法是：“设想有一个高中的学弟/学妹咨询你有关如何备考你所在大学，你会希望这个学弟学妹如何表现？” 在这个例子中，你对学弟学妹的期望，基本上就是你应该对自己 reach out 别人时的期望

- 你大概率会照顾来自你所在高中的学弟学妹，那你在 reach out 职场中的前辈时，也可以提及你和前辈的共同点（可以是都喜欢的运动，可以是都参加过的项目 也可以是都读过的专业，以此类推）
- 你知道有些关于你们学校的东西是网上随便查就能知道的(比如说学校在哪里，过往统招录取分数线是多少等等)，但有些东西确实只有学校里的人知道(哪个项目真的能学到东西，入学面试喜欢问什么东西等等)那你大概率更愿意回答后者的问题，这也意味着你问职场前辈时，也应该多问问 market color 等等谷歌上查不到的内容。

二、对 Network 的合理期望

当我们 reach out 前辈，往往有以下几点目的：

- 让前辈知道有你这么个人，并且知道你是一位挺不错的同学(尤其在实习 reach out 的情况下)
- 从前辈分享中进一步了解这个行业看重什么样的技能，并且清楚自己该如何为之努力
- 和前辈建立私人关系，做前辈的朋友，让你们 catch up 的主题不要一直与工作相关

以上整体思路，会延伸出许多具体的问题等待我们回答，例如“如何定义“不错”？”，“怎么让对方更愿意分享行业见解”等等。而对此我的答案是“回溯上文的一点，思考你会期望找你咨询入学建议的学弟学妹怎么做”而我下文的具体技巧分享，也全都是为了服务以上期望目的。读者完全可以在我的分享基础上修改/添加我分享的内容为己所用，创造出自己的一套达成上述目的的技巧集。

Network 具体技巧- Network 前

一、该 Network 谁？

原则：

- 先 Network 跟你有关系的，比如说跟你同专业的学长姐/校友/教授，打基础；然后再 Network 陌生人/大佬，比如 LinkedIn 上的人/Career Event 上认识的人
- 找 Junior 问行业现状，找 Senior 问行业前景
- 优先向表达欲强，分享能力高的前辈请教——不同前辈的分享欲/表达能力因人而异如果有些人就是不太擅长/愿意花时间跟你聊某些事，不必强求。

二、想清楚自己 Network 的目的是什么？

在 Reach out 其他人之前，要想清楚你 Network 别人的目的是什么。你是负责问问题的那个人，如果对方无意主动了解你，你有义务领导整个对话。而对话的内容往往就取决于你想询问的东西：

- 你了解对方的工作内容？你想知道对方是如何入行的？
- 你现在求职遇到了一些问题（VI 老挂/Market sense 太弱？），你想请教解决办法？

并且，请确保自己的问题内容尽可能具体。你要是问对方“我如何找到实习？”，这无异于别人问你“我高考如何考好？”，这从何讲起.....相比之下，“前辈你当时是如何准备处理紧急事件'相关的行为面 VI 问题”就好回答很多

三、至少做好谷歌功课

我的意思是，你 reach out 问的问题一定不可以是能在谷歌直接查到答案的问题。

让我们坦诚相待，这世界上是有“愚蠢问题”的大佬说"there is no stupid question"只是在鼓励你多提问的客套话。如果你问的问题我直接在谷歌上面搜关键词，第一页就能找到答案，那么就是你的功课没做好，很减好感。这好比问一个 derivative trader 什么是 derivative，问一个 rates sales fed funds rate 是什么。

同理，其实任何能从 junior 口中问到答案的问题，你就不应该问 senior。例如"What products does your desk usually trade?"是一个很适合问 junior 的问题，但你要是拿这个问 MD 都是作。

Network 具体技巧-Network 时

一、开场话术

这部分是一位学长教我的，他的方法直接帮我对求职的 network 有完全不同的理解。将他的方法称之为“A million dollar sharing”我觉得一点也不为过，暑期实习 Reach out 他人找机会时，顺序无非：

1. 你先介绍你自己的基本信息 (学校/专业)
2. 然后再介绍你实习里面现在做了什么东西，取得了哪些成就

3. 最后提及在你的实习过程中, 你发现你对什么东西感兴趣, 这让你开始了解 (你正在 reach out) 的那个组, 你想多知道 xxxx 等跟这个组相关的问题, 想学习如何成为 better fit. 如果对方对你感兴趣的话, 就会进一步问你实习已经做了 project 的细节, 你也可以尝试把你做过的事情跟你对对方所在组的工作内容联系起来, 这天基本也就能聊起来了。

Reach out 学长姐同理, 告诉对方你做过什么喜欢做什么, 现在想了解什么。这是一个不一定最优, 但大概率可行的开场方式。

二、业务导向型话题

当我们询问行业相关的问题的时候, 可以直接从业务入手, 向对方问细节。大思路无非:

- 对方这个组是怎么赚钱的? (跟谁做生意? 做什么具体的产品?)
- 我们怎么赚到钱的? (对方为什么想和我们做, 不和别人做?)
- 现在市场好还是坏? 为什么? (市场大环境, 例如加息, 是怎么影响到我们的?)
- 我们对大环境的应对策略是什么? 我们做过哪些改变, 我们未来可能再做哪些改变?

问完这些问题, 你基本就会弄明白这个岗位的现状, 并且清楚这个岗位需要什么样的人。

如果你能按照这个思路问出一系列发自内心的“疑问”, 那对方大概率能和感受到你对这个行业的热情, 因为很多好问题是需要你清楚这个行业在做什么, 并且市场在发生什么才能问出来的。

三、破冰话题 101

以下话题可以在 catch up 开始初期用来暖场:

- 周末过的怎么样?
- 分享你最近去的一个好吃的餐厅/好玩的去处?

- 你最近听到的哪些趣事?

Network 具体技巧- Network 后

感谢+跟进

假设有一位学弟或者学妹向你咨询入学相关事宜，我相信没有一个人会喜欢 ta 问完你问题之后就消失不见，过一段时间以后突然又带着另一堆新的问题去找你，如此反复。一言蔽之，没有人会喜欢伸手党，那么我们怎么避免在自己会差他人的时候也给别人留下这样的观感呢？我认为有两点我们可以着重参考——感谢和跟进。

感谢——当你跟一位前辈聊完天以后，你完全可以写一个短信给对方，期间总结你们整个 catchup 聊到了什么东西，帮到了你哪些。这样就直接表明你听进去了对方给你的回答。

跟进——同时大家在 catch up 快要结束的时候可以直接顺带问一句“如果之后还有问题的话可不可以向你再请教？”，这样就为你下一次再次找别人做了一个很有用的铺垫。

更进阶的对接是询问清楚对方最近在关心什么话题“例如 sales trader 可能对交易数据自动化的实操感兴趣；thematic trader 会对某个 ta 没有那么熟悉的地区的过往 theme 感兴趣”。如果你能问到一个对方感兴趣的话题，并且在这上面做研究，过了一段时间后返给对方一个很详尽的自主研究报告，毫无疑问这会给你加满分。而这些都是很 technical 的操作，我喜欢它的原因正在于它不要求我多会 social。