

Networking w biznesie po polsku

## ZŁUDZENIA I MITY NA TEMAT

**REKOMENDACJI**

Rozdajesz dziesiątki wizytówek, ale tak naprawdę nie wiesz, w czyich biurkach lądują. Budujesz szeroki wachlarz znajomości, ale jednocześnie boisz się posądzenia o szemrane kontakty. Networking jest umiejętnością, której trzeba się nauczyć. W polskim wydaniu wypada dość specyficznie.

**D**awniej networking kojarzył się z „old boys network”, czyli utrzymywaniem relacji z liczną rodziną, kolegami ze szkoły, uczelni, klubu. Klasy średnie i arystokracja wypracowały wiele reguł i rytuałów, których trzeba było przestrzegać, aby nie wypaść poza nawias swej grupy społecznej. Służyły one też swoistemu odróżnianiu się od reszty społeczeństwa.

W Drugiej Rzeczypospolitej sieć znajomości pomagała przetrwać w państwie niedoboru wszelakich dóbr i usług. Migracja ze wsi do miasta sporej części ludności stała się podstawą zaopatrzenia i wymiany. Zazwyczaj sieć taką tworzyli członkowie licznej wówczas rodziny. Czasem koledzy i koleżanki ze szkoły, z pracy. Wymiana następowała pomiędzy osobami już się znającymi.

Dziś sieć kontaktów zaczyna służyć głównie wymianie informacji, wiedzy, doświadczeń, wsparcia emocjonalnego. Związana jest z kompetencjami i zainteresowaniami. Pochodzenie społeczne nie jest barierą wejścia. Sieci znajomych tworzą się również w oparciu o wyznawane wartości. Dziś klany tworzą ludzie nie ze



względu na więzy krwi, jak to bywało w cywilizacji rolniczej czy przemysłowej, lecz na wartości, podobieństwa łączące członków danej społeczności. Także te, dotyczące biznesu.

### Od rzemieślnika do artysty

Koncentrując się na networkingu w biznesie, można dostrzec kilka obszarów, w których jest on przydatny. Pierwsze dotyczą rozwoju profesjonalnej kariery i poszukiwania nowej pracy. Kolejne, sprzedaży i rozwoju własnego biznesu.

*Networking to styl życia, a nie styl pracy. Jego filozofia jest prosta: pomóż innym osiągnąć sukces, a i ty go osiągniesz. W praktyce oznacza systematyczny proces spotykania ludzi, poznawania ich i nawiązywania relacji tak, że wszyscy uczestnicy budują i rozszerzają bazę zasobów ku wzajemnym korzyściom.*

Osią współczesnej cywilizacji staje się wiedza. W sytuacji szybkich zmian istotna jest umiejętność poznawania nowych profesjonalistów, precyzyjnego podtrzymywania relacji z dotychczasowymi znajomymi i przyjaciółmi. Wymagają one, jak wszystkie umiejętności, właściwego nastawienia, poświęcenia czasu i uwagi oraz stałego ćwiczenia.

Na początku ćwiczeń jest się „wyrobnikiem”. Wykonuje się określone czynności bez specjalnego zaangażowania, po prostu dlatego, że tak trzeba. Angażuje się umysł i ręce, ale bez przekonania, zainteresowania i pasji. W kolejnym etapie adept nowej umiejętności staje się „rzemieślnikiem”, który chce być dobry w tym, co robi, stara się stale ćwiczyć i wchodzić na wyższe poziomy profesjonalizmu. Wkłada przy tym w swoją aktywność serce. Aż dochodzi do poziomu „artystów”, którzy poza mozolnymi ćwiczeniami i zaangażowaniem emocjonalnym wkładają w swe działania również duszę. Jest kreatywny, co w połączeniu z talentem daje rewelacyjne rezultaty.

Wybitnych „artystów” jest oczywiście niewiele. Nie każdy ma zestaw talentów niezbędny do wejścia na ten poziom umiejętności. Warto więc przynajmniej stać się wybitnym „rzemieślnikiem” networkingu. Może nim być prawie każdy, niezależnie od wieku, płci, typu osobowości czy posiadanych umiejętności i mocnych stron. Przestaje się wtedy liczyć to, kogo znasz, a coraz bardziej istotne jest to, co wiesz. No i oczywiście kto wie, że ty wiesz.

### Wzajemne korzyści

Sam termin „networking” funkcjonuje w biznesie już od jakiegoś czasu, ale do dzisiaj większość przedsiębiorców nie potrafi go precyzyjnie zdefiniować. Jest to tymczasem nie innego, jak proces zbierania, przechowywania i dystrybuowania informacji dla przedsiębiorcy i wzajemnej korzyści osób w jego sieci. Jego celem jest dawanie i otrzymywanie informacji, nie zaś tylko znalezienie pracy. To raczej sposób na utrzymanie się w biznesie i metoda na świetną karierę.

I to nie tylko swoją. Networking jest także sztuką promowania osiągnięć innych osób, tworzenia i bycia częścią społeczności opartej na dawaniu i zamieszkałej przez ludzi, którzy są najlepsi w tym, co robią. To styl życia, a nie styl pracy.

Jak widać, współczesne definicje koncentrują się na zdrowych i pozytywnych aspektach relacji. Kończy się era przymusu utrzymywania kontaktów ze względu na pokrewieństwo. Otrzymana wolność jest jednak dla wielu ludzi trudna do zniesienia. Często nie wiedzą, jak z niej skorzystać.

Tkwią w starych przekonaniach, boją się zawierać nowe znajomości, brakuje im nawyków i sposobów.

### Otwarcie, bez manipulacji

Najczęstsze nieporozumienie związane z networkingiem to przeświadczenie, że służy on do manipulowania ludźmi. Bardzo często mamy wrażenie, że nowo poznana osoba usiłuje nami manipulować. Zmienia fakty lub nie dopowiada całej prawdy tak, by wywołać naszą reakcję. Słyszymy jedno, ale w głębi duszy czujemy, że chodzi o coś zupełnie innego. Jak się wtedy czujemy? Prędzej czy później rozmówca, który jest manipulowany, zorientuje się w sytuacji i wówczas nie dość, że manipulator nie

#### Nierozłączne strony medalu w networkingu:

- wyniki i relacje,
- asertywność i szczodrość,
- dawanie i branie,
- prośenie i oferowanie,
- stałość i zaufanie,
- promowanie siebie i promowanie innych,
- rozwijanie biznesu i rozwój osobisty,
- akceptowanie wsparcia i wspieranie,
- docenianie i przyjmowanie z wdziękiem pochwał



osiągnięciu zamierzonego skutku, to cała sytuacja obróci się przeciw niemu.

Prawdziwe, efektywne znajomości można budować jedynie na zaufaniu i satysfakcji obu stron. Tylko jeżeli będziemy szczerzy, mamy szansę na budowę efektywnej znajomości.

Poza tym networking nie działa w dawkach jednorazowych czy sporadycznych. Jest długotrwałym procesem, u którego podstaw leży odpowiedni stan umysłu i nastawienie do spotykanych osób. Wystarczy powiedzieć, że osiągnięcie konkretnego celu, jakiemu podporządkujemy działania networkingowe, zajmuje od 2 do 6 lat.

O networkingu należy myśleć raczej jako o filozofii na swoje życie zawodowe i rozwijanie kariery, a nie narzędzie do jednorazowego wykorzystania. Funkcjonuje on na wielu płaszczyznach. Jedną z nich jest współpraca wewnątrz organizacji czy firmy, w której pracujemy. Szczególnie w dużych organizacjach funkcjonuje coś na wzór „wewnętrznych układów”. Są grupy, frakcje... Jeżeli ktoś otrzymuje awans, to wszyscy intuicyjnie wiedzą, że wpływ na to miało czyjeś poparcie. Brzydymy się takim stanem rzeczy, ale albo sami bierzemy w nim udział, albo nigdy nie przesuniemy się po szczeblach kariery.

Co ważne, nie chodzi tu o żadne patologiczne skojarzenia. Istotne jest, żeby zrozumieć, jakie reguły rządzą tym procesem. Okaże się wówczas, że taki stan rzeczy jest naturalny i potrzebny. Organizacja promuje najbardziej efektywnych i aktywnych (w obiektywnym tego słowa znaczeniu efektywność i aktywność nie zawsze dotyczą wymiernych efektów w pracy zawodowej). Stare powiedzenie handlowców oddaje tę prawdę: „Nieważne, że masz najlepszy produkt – ważne, czy potrafisz go sprzedać”.

Nie jest też tak, że o networkingu należy myśleć wtedy, gdy ma się określony problem do rozwiązania lub zadanie do wykonania. Wtedy jest już za późno. Poszukiwanie kontaktu, kiedy brakuje już zleceń nie ma najmniejszego sensu. O takich sytuacjach należy pomyśleć wcześniej. Wówczas rozwiązanie naszego kłopotu nie będzie stanowiło większego problemu.

### Powszechne rozdawnictwo

Ostatnio bardzo popularne stało się w Polsce rozdawanie dużej liczby wizytówek. Nie ma ono jednak nic wspólnego z networkiem. Co najwyżej możemy stać się odbiorcą niechcianych reklam, gdy na kolejnej konferencji rozdamy cały zapas swoich wizytówek. Networking to przede wszystkim nawiązanie kontaktu z osobą. Ta więc ma potencjał lub nie – to zależy tylko od nas. Wizytówka to tylko sposób szybkiej wymiany danych adresowych, tak by nie tracić czasu na ich zapisywanie.

Z drugiej jednak strony, networking to nie namolne zbieranie wizytówek. Znamy ludzi, którzy posiadają imponujące bazy kontaktów, do których nie zagląдают, nie pielęgnują ich. Nie nadali priorytetów swoim kontaktom, nie wiedzą nic o talentach, mocnych stronach i umiejętnościach swych znajomych.

Bardzo ważna jest zdolność rozdzielania funkcji różnych spotkań. Możemy nawiązać kontakt na weselu, natomiast do interesów przechodzimy po kilku dniach od zawarcia znajomości.

I na koniec. Networking jest nie tylko dla tych ludzi, którzy mają wrodzony dar nawiązywania kontaktów. Szacuje się, że posiada go zaledwie jedna dziesiąta osób wykorzystujących networking. Pozostałe 90% doszło do swojej pozycji, przyswajając sobie jego zasady, ćwicząc i analizując własne zachowanie. Oczywiście ekstrawertycy łatwiej nawiązują kontakty, ale są też gorszymi słuchaczami. Introwertykom trudniej nawiązać kontakt, ale dzięki temu, że są dobrymi słuchaczami, są pożądanymi członkami sieci.

Oto networking w Polskim wydaniu. Nie jest on ani gorszy, ani lepszy od tego, jaki funkcjonuje na całym świecie. Nasza mentalność sugeruje, by postrzegać go jako coś negatywnego. Automatycznie łączymy go z korupcją i innymi patologiami. Poniekąd bierze się to z faktu, że nie rozumiemy zasad, jakimi rządzi się otaczająca nas rzeczywistość.

**Autorzy artykułu wydali również książkę pt. „Profesjonalny networking, czyli kontakty, które procentują”.**



**Grzegorz Turniak**

grzegorz@turniak.pl

Prezes firmy BNI Polska, certyfikowany konsultant OD Institute Ohio, nauczyciel przyszłości biórczości (Babson College) oraz certyfikowany coach ICC (International Coaching Community). Członek zarządu PSZK i prezes Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców w Polsce.



**Roman Wendt**

roman@wendt.pl

Praktyk skutecznego zarządzania zmianą, od 14 lat specjalizuje się w obszarach z zakresu logistyki zaopatrzenia sprzedaży i podnoszenia sprawności operacyjnej produkcji. Wykłada w Wyższej Szkole Psychologii Społecznej.