

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

Networking Brzmi Jak Kara za Dobre Wyniki

**Jak budować zawodowe relacje, poznawać ludzi
i prosić o kontakt lub polecenie bez udawania
człowieka, który kocha biznesowe śniadania**



Mamy problem. Ale spokojnie.

Da się go rozwiązać i jeszcze będzie z czego się pośmiać.

Networking Brzmi Jak Kara za Dobre Wyniki

Jak budować zawodowe relacje, poznawać
ludzi i prosić o kontakt lub polecenie bez
udawania człowieka, który kocha
biznesowe śniadania

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

SPIS TREŚCI

INTRO.....	5
Rozdział 1 - Networking to nie casting na człowieka roku.....	12
Rozdział 2 - Nie musisz robić wrażenia.....	20
Rozdział 3 - Nie odzywaj się dopiero wtedy, gdy czegoś potrzebujesz.....	27
Rozdział 4 - Nie każdy ważny kontakt musi być ważną osobą.....	35
Rozdział 5 - Nie czekaj, aż przestanie być niezręcznie.....	43
Rozdział 6 - Kolekcja kontaktów to jeszcze nie sieć.....	50
Rozdział 7 - Przestań chować się za swoimi ludźmi.....	57
Rozdział 8 - Small talk nie jest karą przed prawdziwą rozmową.....	64
Rozdział 9 - Poproś o przedstawienie, nie o cud.....	71
Rozdział 10 - Polecenie to cudza reputacja na twoim rachunku.....	78
Rozdział 11 - Napisz tak, żeby dało się odpowiedzieć.....	86
Rozdział 12 - Piętnaście minut naprawdę może mieć piętnaście minut.....	93
Rozdział 13 - Nie pozwól dobrej rozmowie umrzeć następnego dnia.....	100
Rozdział 14 - Daj ludziom powód, żeby wiedzieli, z czym cię skojarzyć.....	107
Rozdział 15 - Czasem ktoś po prostu nie będzie chciał cię znać.....	114
Rozdział 16 - Nie musisz być w kontakcie ze wszystkimi przez cały czas.....	122
Rozdział 17 - Nie każda relacja ma być opłacalna.....	130

Rozdział 18 - Zbuduj system, który przeżyje twój brak zapału.....	137
Rozdział 19 - Zauważ, kiedy znowu znikasz ludziom z radaru.....	144
Rozdział 20 - Nie zostań mistrzem networkingu. Po prostu znaj ludzi.....	151

INTRO

Stoisz przy wysokim stoliku, trzymasz filiżankę kawy, której wcale nie chciałeś, i właśnie trzeci raz czytasz napis na identyfikatorze człowieka stojącego dwa metry dalej, jakby za chwilę miał się tam pojawić komunikat: „Możesz podejść, on też nie wie, co robi”. To wydarzenie branżowe, konferencja albo firmowe spotkanie, czyli miejsce stworzone po to, żeby ludzie się poznawali, a jednak połowa uczestników wygląda, jakby próbowała dyskretnie przeczekać ewakuację. Ktoś obok mówi z entuzjazmem: „Uwielbiam takie okazje do networkingu!”, a ty zastanawiasz się, czy istnieje możliwość zgłoszenia go do badań naukowych. Wiesz, że warto porozmawiać z ludźmi. Wiesz nawet, że jedna dobra znajomość może kiedyś oznaczać ciekawszy projekt, polecenie, informację o pracy albo zwyczajnie osobę, do której można napisać: „Słuchaj, kojarzysz kogoś, kto zna się na tym?”. Problem polega na tym, że między „warto poznawać ludzi” a podejściem do obcego człowieka znajduje się dziwna strefa psychologiczna, w której nagle zapominasz, jak zaczyna się rozmowę bez pytania o pogodę. A przecież pogoda też już zrobiła swoje. Pada. Wszyscy widzą.

Networking ma wyjątkowo kiepski PR, bo przez lata sprzedawano go w najbardziej odstraszałającej możliwej wersji: idź na wydarzenie, poznaj jak najwięcej osób, wymień wizytówki, opowiedz o sobie w trzydzieści sekund, zostaw po sobie dobre wrażenie i najlepiej wróć do domu z pięcioma „wartościowymi kontaktami”. Brzmi mniej jak budowanie relacji, a bardziej jak zawody w zbieraniu ludzi do kieszeni marynarki. Jeżeli nie masz naturalnej potrzeby zagadywania nieznajomych przy bufecie o „synergiaach”,

możesz dojść do logicznego wniosku, że networking po prostu nie jest dla ciebie. W rzeczywistości problemem często nie jest sama rozmowa, lecz forma, w której próbujesz ją sobie wyobrazić. Zakładasz, że musisz być błyskotliwy, przebojowy, interesujący od pierwszych siedmiu sekund i mieć przygotowaną historię życia w wersji TED Talk, najlepiej z puentą oraz delikatnym CTA. Tymczasem większość zawodowych relacji nie powstaje dlatego, że ktoś idealnie „sprzedał siebie” między croissantem a panelem o transformacji cyfrowej. Powstają dlatego, że dwie osoby miały sensowny powód, żeby porozmawiać, a potem jedna z nich nie pozwoliła tej rozmowie umrzeć natychmiast po odłożeniu kubka.

Dochodzi do tego jeszcze jeden kłopot: samo słowo „networking” potrafi zmienić zwyczajną ludzką czynność w coś podejrzane transakcyjne. Gdy poznajesz sąsiada, z którym później wymieniasz się informacjami o dobrym fachowcu, nie mówisz, że strategicznie rozbudowujesz lokalny kapitał relacyjny. Po prostu znasz człowieka z trzeciego piętra. W pracy natomiast ta sama mechanika nagle dostaje garnitur, identyfikator na smyczy i śniadanie o 7:30, podczas którego ktoś z pełnym przekonaniem je jajecznicę, jednocześnie opowiadając o skalowaniu biznesu. To potrafi uruchomić naturalny opór, zwłaszcza jeśli nie chcesz traktować ludzi jak potencjalnych dostawców przyszłych korzyści. I dobrze. Sensowna sieć zawodowych relacji nie powinna przypominać katalogu części zamiennych do kariery: ten człowiek zna HR, tamta pracuje w dużej firmie, a tego zachowamy na wypadek awarii LinkedIna. Relacja zaczyna działać właśnie wtedy, kiedy przestaje być wyłącznie kalkulacją.

Dlatego wiele osób wybiera rozwiązanie, które jest bardzo eleganckie, moralnie nieskazitelne i zawodowo średnio skuteczne: nikomu się nie narzucać. Robisz dobrą robotę, jesteś pomocny, odpowiadasz ludziom, kiedy piszą, ale sam rzadko inicjujesz kontakt. Nie przypominasz o sobie, bo nie chcesz się wciskać. Nie prosisz o przedstawienie kogoś, bo „głupio”. Nie odzywasz się do dawnego współpracownika przez dwa lata, a kiedy wreszcie naprawdę czegoś potrzebujesz, pisanie wiadomości zaczyna przypominać próbę odkopania kapsuły czasu. „Cześć, dawno się nie odzywałem...” - i już czujesz, jak całe zdanie pachnie prośbą, choć jeszcze nawet jej nie napisałeś. W rezultacie czekasz jeszcze tydzień, potem drugi, aż sytuacja staje się pilna i nagle wiadomość, której nie chciałeś uczynić interesowną, jest interesowna w stu procentach. Człowiek chciał uniknąć niezręczności. Wyhodował niezręczność premium.

Druga popularna strategia polega na czekaniu, aż relacje zawodowe zrobią się same. W końcu pracujesz z ludźmi, uczestniczysz w spotkaniach, ktoś zna kogoś, LinkedIn istnieje, więc teoretycznie infrastruktura jest gotowa. To trochę jak posiadanie karnetu na siłownię i czerpanie satysfakcji z faktu, że obiekt znajduje się stosunkowo blisko domu. Sam dostęp niewiele zmienia. Można przez pięć lat siedzieć na spotkaniach z tymi samymi trzydziestoma osobami i nadal znać większość z nich wyłącznie jako „ten od budżetu”, „ta z projektu” i „człowiek, który zawsze ma wyciszony mikrofon, kiedy zaczyna mówić”. Relacja potrzebuje drobnego ruchu poza obowiązkową wymianę informacji: pytania, zainteresowania cudzą perspektywą, krótkiego kontaktu po spotkaniu, przesłania czegoś, co rzeczywiście może się komuś przydać. Nie wielkiej kampanii

towarzyskiej. Jednego małego sygnału: zauważyłem cię jako człowieka, nie tylko kwadracik w Teamsie.

Paradoks polega na tym, że osoby najbardziej niechętne networkingowi często mają cechy, które świetnie nadają się do budowania dobrych relacji zawodowych. Słuchają, zanim zaczną mówić. Nie chcą nachalnie sprzedawać siebie. Zależy im, żeby kontakt miał sens. Nie kolekcjonują ludzi dla liczby połączeń. Problem zaczyna się wtedy, gdy rozsądną niechęć do sztuczności mylą z koniecznością całkowitej bierności. Można nie znosić biznesowych śniadań i nadal mieć rozbudowaną sieć znajomości. Można nie umieć wejść do sali pełnej obcych osób z energią prezentera teleturnieju i nadal skutecznie poznawać ludzi. Można też poprosić o kontakt, rekomendację albo przedstawienie bez tworzenia atmosfery, w której druga osoba czuje, że właśnie została włączona do wielopoziomowego programu sprzedaży suplementów. Klucz nie leży w tym, żeby stać się bardziej „networkingowym”. Chodzi o to, żeby przestać stawiać znak równości między relacją a autopromocją.

Ta książka nie zrobi z ciebie człowieka, który widząc sto osób w sali, myśli: „Fantastycznie, dziewięćdziesiąt dziewięć nowych możliwości!”. Jeżeli dziś na taki widok myślisz raczej: „Gdzie jest wyjście i czy wypada już iść?”, zachowanie podstawowych cech osobowości jest całkowicie dozwolone. Nauczysz się natomiast rozpoznawać momenty, w których warto zrobić mały krok zamiast czekać na idealną okazję. Zobaczysz, jak rozpoczynać rozmowy bez desperackiego przeszukiwania pamięci w poszukiwaniu neutralnych tematów, jak kończyć je bez nagłego zniknięcia w stronę toalety i jak wracać do kontaktu później, kiedy rzeczywiście jest ku temu powód. Przyjrzymy się też temu, dlaczego prośba wydaje się

znacznie większym wydarzeniem w twojej głowie niż często jest dla odbiorcy oraz jak dać drugiej osobie łatwy sposób powiedzenia „tak”, „nie” albo „nie teraz” bez emocjonalnego podatku od znajomości.

Najważniejsza zmiana będzie jednak mniej spektakularna. Zamiast myśleć o networkingu jako o osobnej aktywności wykonywanej w specjalnych warunkach - konferencja, garnitur, kawa, plakietka z imieniem, obowiązkowe stanie przy stoliku wysokości parapetu - zaczniesz zauważać, że zawodowe relacje powstają głównie pomiędzy tymi wydarzeniami. W krótkiej wiadomości po dobrym spotkaniu. W pytaniu zadany człowiekowi, którego doświadczenie naprawdę cię interesuje. W podziękowaniu za konkretną pomoc. W zapamiętaniu, czym ktoś się zajmuje, i skojarzeniu go później z właściwą osobą. To nie wymaga przebudowania charakteru ani zarezerwowania każdego czwartku na „budowanie sieci”. Wymaga natomiast odrobiny intencjonalności, bo relacje pozostawione wyłącznie przypadkowi mają paskudny zwyczaj pojawiać się wszędzie poza momentem, kiedy akurat naprawdę ich potrzebujesz.

Będziemy też uczciwi wobec jednej niewygodnej rzeczy: czasem będziesz chciał odezwać się do kogoś właśnie dlatego, że czegoś potrzebujesz. Nie trzeba dorabiać do tego legendy o spontanicznym zainteresowaniu jego ostatnimi trzema latami życia. Dorosłe relacje zawodowe obejmują prośby, polecenia, pytania o możliwość kontaktu i sytuacje, w których jedna osoba może drugiej coś ułatwić. Różnica między rozsądną prośbą a wykorzystywaniem ludzi nie polega na tym, że nigdy niczego od nikogo nie chcesz. Polega między innymi na sposobie, częstotliwości, skali oczekiwania i tym, czy dostrzegasz po drugiej stronie człowieka, który ma własne obowiązki i pełne prawo

odmówić. Można poprosić konkretnie, krótko i z szacunkiem. Bez pięciu akapitów wstępu, w których próbujesz ukryć fakt, że za szóstym znajduje się pytanie.

Nie potrzebujesz więc nowej osobowości. Potrzebujesz kilku zachowań, które można wykonać nawet wtedy, gdy po całym dniu spotkań twoje zasoby społeczne przypominają baterię telefonu pokazującą trzy procent i komunikat „tryb oszczędzania energii”. Czasem wersją minimum będzie jedna rozmowa zamiast dziesięciu, jedna wiadomość po wydarzeniu albo odezwanie się do osoby, którą już znasz, zamiast polowania na kolejnych obcych. A jeśli duże wydarzenia rzeczywiście są dla ciebie najgorszym możliwym środowiskiem, Plan B nie brzmi „musisz się przełamać”. Relacje można budować inaczej - wolniej, bardziej indywidualnie i wokół konkretnych spraw, w których rozmowa ma naturalny punkt zaczepienia. Networking nie musi być konkursem na człowieka, który najdłużej potrafi stać przy bufecie, trzymając talerzyk, kawę i jednocześnie własną godność.

Jeżeli więc do tej pory twoja strategia zawodowych relacji brzmiała mniej więcej „będę dobrze pracować, a odpowiedni ludzie jakoś się o tym dowiedzą”, nie będziemy jej brutalnie wyrzucać przez okno. Dobra praca nadal jest świetnym początkiem. Po prostu nie zawsze posiada własny dział marketingu, zdolność chodzenia po firmie i numer telefonu do osoby, która za pół roku będzie szukała dokładnie kogoś takiego jak ty. Warto jej trochę pomóc - nie przez zamienienie siebie w chodzącą wizytówkę, lecz przez budowanie normalnych, użytecznych i uczciwych kontaktów z ludźmi. Bez grania roli. Bez kolekcjonowania stu kontaktów w jeden wieczór. I, co być może najważniejsze, bez konieczności przekonywania kogokolwiek, że naprawdę

uwielbiasz biznesowe śniadania. Jajecznica o 7:30 nadal może być po prostu zbyt wysoką ceną za rozwój kariery.