

Notatka Europejskiej Akademii Umysłu Networking

Napisana i opublikowana przez:
Europejska Akademia Umysłu
www.akademiaumyslu.eu
Styczeń 2008

Notatki Europejskiej Akademii Umysłu

Każda krótka notatka skupia się na idei, bądź narzędziu, które przeprowadzający zmianę oraz inicjatorzy innowacji mogą uznać za użyteczne.

Notatki EAU nie są kompletną analizą badawczą danego zagadnienia. Ich zadaniem jest dostarczyć, przeprowadzającemu zmianę, inspiracji i narzędzi do łatwego zastosowania w ulepszaniu jakości życia.

Co to jest Networking?

Jest to umiejętność pozyskiwania i utrzymywania kontaktów z ludźmi. Najczęstszym zastosowaniem tej umiejętności jest świadome tworzenie sieci kontaktów z różnymi profesjonalistami, co jest kluczem do sukcesu tak na poziomie małych przedsiębiorstw, jak i dużych. Sieć kontaktów profesjonalnych wspomaga procesy logistyki i marketingu w przedsiębiorstwie, lecz nie jest ona tożsama z siecią klientów czy dostawców.

Stosowanie Networkingu w 10 prostych krokach

1. Znaj swoje cele.

Rolnik, siejąc zboże, nie oczekuje, że wyrosną mu pomidory. (Larry James)

A jaki plon ty chcesz uzyskać na koniec tego sezonu?

Poziomy celów:

1. Strategiczny: zapewnić sobie naturalną sieć marketingową.
2. Taktyczny: lista 100.
3. Operacyjny: uwieść kontakt, nawiązać 10 krótkich rozmów (5-10 min).

2. Prowadź Listę 100.

Każdy zwycięzca ma swojego trenera (L.J.).

Jeszcze 2000 lat temu jedna osoba mogła posiadać całą dostępną wiedzę. W tej chwili jedna osoba ledwie jest w stanie posiadać całą dostępną wiedzę na temat jeden specjalności.

Ty możesz mieć ich 100 i w każdej specjalności. Klientów trzeba szukać według określonego planu, tworząc w tym celu określoną, z góry przemyślaną, sieć kontaktów.

3. Przygotuj się.

- Przygotuj skuteczny „kontakt trzydziestosekundowy” – ma 4 elementy (s. 92):
 1. Twoje imię i nazwisko.
 2. Nazwę twojej firmy.
 3. Branżę, w której prowadzisz działalność.
 4. Informacje, które chciałbyś zdobyć przy okazji tego spotkania.
- Zawsze należy korzystać z okazji i opowiadać ludziom, czym się zajmujesz.
- Miej gotową listę odpowiedzi na najczęściej zadawane tobie pytania. O twoją firmę, o to, czym się zajmujesz...
- Zawsze miej przy sobie wizytówki – dawaj je tym osobom, które chcesz, aby były w twojej sieci kontaktów (a nie wszystkim). Dawaj je tym osobom, w przypadku, których widzisz możliwość nawiązania relacji korzystnej obustronnie. W teczce i w samochodzie noś zapas. Dostając wizytówkę, zrób na niej notatkę – kiedy i gdzie miało miejsce spotkanie i to czego się dowiedziałeś od tej osoby.

4. Chodź w miejsca gdzie cię widać.

Nie masz czasu? Nie masz czasu na pojawianie się w miejscach, od których zależy bieg twojej kariery, twoich kontaktów i twojego życia?(L.J.)

- Zadbaj o image.
- Pojawiaj się w miejscach, które są ważne z twojego punktu widzenia. Zjazdy, konferencje, meetingi, imprezy, spotkania wspólnot religijnych...
- Szukaj tam kontaktów biznesowych, a nie klientów.
- Jeżeli nie osiągasz swoich celów tam gdzie bywasz – zacznij bywać gdzieś indziej.

5. Oferuj swoją pomoc. Daj coś od siebie. Bezinteresownie.

Networking utożsamia uniwersalną zasadę dawania i otrzymywania – to raczej pewien styl życia niż technika. (L.J.) W networkingu chodzi o to, by dawać, a nie prowadzić rachunek zysków i strat. (L.J.)

- Chętnie pomagaj i nie oczekuj niczego w zamian.
- Możesz dać: wsparcie, pozytywne nastawienie, zaangażowanie, zaufanie, miłość, entuzjizm, twój talent, pomysły, lojalność, wiarę w ludzi, siłę, energię, szczęście, czas. To może być konsulting, bądź namiary do innych osób kontaktowych.
- Nie narzucaj się swoimi radami. Czasem wystarczy wysłuchać.

6. „Uwiedz” kontakt.

- Słuchaj uważnie. 90/10.
- Komplementuj.

7. Umawiaj się na spotkanie od razu.

- Nie czekaj do jutra, bo stracisz kontakt. Umawiaj się natychmiast.
- Umawiaj się na konkretny dzień i godzinę. Użyj organizera.

8. Uzupełnij dane kontaktu.

Imieniny, urodziny, itp. Będą ci potem przydatne.

9. Podtrzymuj znajomość.

Jeżeli zaczniesz traktować znajomości jako stałe, utracisz je. (L.J.)

- Pisz listy.
- Zapraszaj na imprezy. *Czy już wiesz, kiedy zamierzasz zacząć żyć? Ludzie lubią poczuć, że żyją.*
- Pamiętaj o okazjach i dostrzegaj sukcesy innych.
- Organizuj spotkania. Wiele grup kontaktów regularnie się spotyka (np. na lunchu).
- Jeśli ktoś ma za dużo pracy – to oznacza, że pewnie robi wiele rzeczy, w których się nie specjalizuje i zajmują mu one zbyt wiele czasu. Pomóż mu. Skontaktuj go z kimś.

10. Stosuj Strategię Agenta Prowadzącego.

Używam nie tylko całości własnego mózgu, ale także wszystkich, które mogę pożyczyć.

(Thomas Woodrow Wilson)

- Zadawaj pytania i proś o pomoc. Ludzie nie czytają w twoich myślach. I nie wiedzą, czego tak naprawdę potrzebujesz. Nie stosuj aluzji, bo zostaniesz źle zrozumiany. Ludzie lubią pomagać, tylko nie wiedzą jak ci pomóc. Mów wprost, czego potrzebujesz. Słuchaj uważnie rad.
- *Strategia Agenta Prowadzącego (Maciej Czekaj):*
 1. Jeśli masz problem zadaj do niego 6 pytań otwartych. Kto? Co? Jak? (coaching) Dlaczego? Gdzie? Kiedy? (kontekst)
 2. Zadaj sobie pytanie, która z osób z twojej listy może znać odpowiedź na twoja pytania. „Mam problem i zastanawiam się, czy nie mógłbyś mi pomóc.”
 3. Zadaj sobie pytanie, która z osób z twojej listy może znać osobę, która zna odpowiedź z twojej listy, bądź wie gdzie szukać odpowiedzi.
- Mów „dziękuję”. Zawsze.
- Stosuj też do tego do tego listy z podziękowaniami. Krótkie. Napisane odręcznie. Wyjątkowa papeteria. Wysyłaj następnego dnia po zdarzeniu. Wpierw wyraż uznanie, dopiero potem podziękuj („dziękuję za wykład, był interesujący” czy „wykład był interesujący, dziękuję”?).

Zalecana bibliografia

Larry James, „10 założeń networkingu”, Wydawnictwo Helion (One Press) 2007

Inne informacje

Inne notatki, jak i ofertę szkoleniową EAU możesz znaleźć na stronie: www.akademiaumyslu.eu