

Frank Walicht

Networking

I JEGO ROLA W **OSIĄGANIU CELÓW**
ZAWODOWYCH I OSOBISTYCH

Frank Walicht

Networking

I JEGO ROLA W **OSIĄGANIU CELÓW**
ZAWODOWYCH I OSOBISTYCH

Wydano na licencji Cornelsen Verlag GmbH & Co. OHG, Berlin.

Przy opracowywaniu edycji polskiej wykorzystano tekst, układ graficzny oraz ilustracje z niemieckiego oryginału.

Tytuł oryginału: *Networking*

Przekład: Remigiusz Ratajski

Redakcja: Elżbieta Kirpluk

Korekta: Urszula Badowska

Skład: Maciej Matejewski

Wszelkie prawa zastrzeżone. Zabrania się wykorzystywania niniejszej książki i jej części do innych niż prawnie ujętych celów, bez uprzedniej pisemnej zgody wydawcy. Zgodnie z prawem autorskim, bez uprzedniej zgody wydawcy zabrania się powielania, zapisywania, oraz zamieszczania dzieła lub jego części w sieci komputerowej, a także w wewnętrznej sieci szkół i innych placówek oświatowych.

© Cornelsen Verlag GmbH & Co. OHG, Berlin 2006

© BC Edukacja Sp. z o.o., Warszawa 2008

Wydanie I

Druk i oprawa: Wrocławska Drukarnia Naukowa PAN

ISBN: 978-83-61059-37-0

Spis treści

Wprowadzenie	10
-------------------------------	-----------

1. Tworzenie sieci kontaktów a relacje	13
---	-----------

1.1 Relacje, czyli „wszystko jest względne”	13
1.2 Świadomy wybór czy przypadek?	15
1.3 Wybór celu	16
1.4 Przeznaczenie czy wolność	17
Podsumowanie	18

2. Prywatne sieci kontaktów	19
--	-----------

2.1 Korzystajmy z kontaktów, ale ich nie wykorzystujemy	19
2.2 Łączymy sprawy prywatne z interesami.	21
2.3 Ciągłość	22
Podsumowanie	24

3. Tworzenie sieci kontaktów w naszym społeczeństwie	25
---	-----------

3.1 Czy wolno mi to zrobić?	25
3.2 Z przyjaciółmi nie robi się interesów	27
3.3 Osiąganie zysku a zazdrość	27
3.4 Nowe myślenie	28
Podsumowanie	30

4.	Tworzenie sieci kontaktów – koszty i korzyści	31
4.1	Czy networking się opłaca?	31
4.2	Tworzenie wartości dodanej	32
4.3	Zachowanie równowagi	34
4.4	Prawidłowa strategia	35
	Podsumowanie	37
5.	Networking a osobowość	38
5.1	Uprzedzenia	38
	Z bliższej perspektywy:	
	Rekomendacje	42
5.2	W którym miejscu się znajduję?	46
5.3	Dokąd zmierzam?	48
5.4	Które drogi prowadzą do celu?	48
5.5	Która sieć pasuje do mnie?	51
	Podsumowanie	53
6.	Networking a komunikacja	54
6.1	Postawa	54
6.2	Zaufanie	55
6.3	Zainteresowanie	56
6.4	Osobowość	56
6.5	Poznanie ludzi	57
6.6	Zakończenie rozmowy	58
6.7	Niezobowiązująca rozmowa typu small talk	59
6.8	Kontynuacja rozmowy	61
	Podsumowanie	63

7. Tworzenie, rozbudowa i pielęgnowanie sieci kontaktów . 64

7.1	Hierarchia sieci kontaktów	64
7.2	Członkostwa „naturalne”	65
7.3	Poszukiwanie i wybór sieci formalnych w kręgach zawodowych.	66
7.4	Wybór sieci ze względu na grupę docelową. . .	68
7.5	Wyszukiwanie powiązań (Relationship Mining)	70
7.6	Realizacja	71
7.7	Jak powinienem się zachowywać podczas tworzenia sieci kontaktów?	72
7.8	Równorzędni partnerzy	73
7.9	Ile sieci ma sens?	74
7.10	Podwyższanie własnej wartości wewnątrz sieci kontaktów	76
7.11	Projekty.	80
7.12	Seminaria i warsztaty.	82
7.13	Warunki preferencyjne	83
7.14	Obejmowanie stanowisk.	84
7.15	Podział zasobów podczas pracy nad siecią. . .	86
	Podsumowanie	89

8. Praca nad siecią kontaktów w firmie 90

8.1	Czynniki pomyślnie wpływające na karierę . . .	90
8.2	Kultura przedsiębiorstwa	90
8.3	Początki w nowej firmie	92

8.4	Rozwój kontaktów w firmie	94
8.5	I co dalej?	96
	Podsumowanie	98

9. Praca nad siecią kontaktów poza firmą 99

9.1	Sieci zawodowe	99
9.2	Zabawa i przyjemność	100

10. Narzędzia do pracy nad siecią . . .101

10.1	Wizytówki	101
10.2	Elektroniczne systemy przetwarzania danych .	103



blіższej perspektywy:

Odpowiednie zachowanie podczas tworzenia sieci kontaktów.	104
--	-----

10.3	Tworzenie sieci kontaktów w Internecie	107
10.4	Wyspecjalizowane platformy internetowe	110

Podsumowanie 112

Uwagi końcowe	113
Polecana literatura	115
Dane Autora	116

Przedmowa

Pojęcie networkingu, czyli pracy nad budowaniem sieci kontaktów, jest w dzisiejszych czasach niezwykle popularne. Większość dostępnych książek i oferowanych seminariów prezentuje instrukcje, w jaki sposób tworzyć sieci, kodeksy zachowania i narzędzia do komunikacji.

Niniejsza książka ma uświadomić Czytelnikom mechanizmy, sposoby myślenia i uprzedzenia związane z tym tematem, tak aby praca nad budowaniem sieci przebiegała sprawniej. Zbyt rzadko otrzymuje się rekomendacje, które mogą utorować drogę do sukcesu. Może to spowodować wątpliwość w sens pracy nad tworzeniem sieci. Jednak gdy zrozumiesz, w jakiego rodzaju sieci się znajdujesz, skuteczne działanie będzie o wiele łatwiejsze.

W tym miejscu chciałbym skorzystać z okazji, aby podziękować uczestnikom moich seminariów za współpracę, za wszelkie sugestie i krytykę. To dzięki nim mogłem ciągle udoskonalać swoją koncepcję. Ponadto dziękuję wydawnictwu Cornelsen, a zwłaszcza redaktorom działu ekonomicznego, za ich zainteresowanie zagadnieniem oraz za energię włożoną w sprawną realizację projektów.

Drodzy Czytelnicy, życzę wam zajmującej lektury i dużo radości z wykorzystywania nowo nabytej wiedzy. Będę wdzięczny za wszelkie sugestie i krytykę. Proszę o maile! Mój adres kontaktowy można znaleźć na końcu książki.

Düsseldorf, luty 2006

Frank Walicht

Wprowadzenie

Relacje międzyludzkie są w naszym życiu niezwykle ważne. Większość z nas nie uświadamia sobie jednak, dlaczego tak jest. Kiedy zająłem się tematem networkingu (tworzenie sieci kontaktów), stwierdziłem, że należy wnikliwiej przyjrzeć się jego poszczególnym elementom, aby lepiej uświadomić sobie jego działanie.

Elementami sieci kontaktów są poszczególni ludzie i relacje pomiędzy nimi.

Pojęcia „relacje” najczęściej używa się w kontekście stosunków pomiędzy dwiema osobami, a dokładniej w takich określeniach, jak: problemy, kryzys czy chaos w relacjach międzyludzkich. Znacznie rzadziej słyszy się o szczęściu w relacjach międzyludzkich. Możemy zatem stwierdzić, że częściej pojawia się negatywny niż pozytywny kontekst relacji, nawet jeśli reklamy często sugerują nam coś innego.

Czy takie podejście jest przydatne? A może istnieją powody, dla których w temacie relacji międzyludzkich dominują konteksty negatywne? I jeszcze jedna ważna sprawa: czy do tematu relacji można podejść pozytywnie?

Przyjrzyjmy się dokładniej już istniejącym z kolei układom powiązań. Od czasów wykształcenia się klasy panującej znamy fenomen przymierzy strategicznych, czy też, mówiąc potocznie, układów koleżeńskich. Ci, którzy byli u władzy, zawsze starali się umocnić i powiększyć swoje wpływy.

W zwyczaju było też – i miało to swój sens – pielęgnowanie dobrych stosunków z rodami panującymi. Wymieniano zatem informacje, sprytnie wprowadzano w błąd, składano przysięgi wierności, łamano je, zwodzono, okłamywano i tak dalej. Zawierano sojusze, niszczonego wspólnego wroga i poprzez zmyślną politykę ożenków dbano o to, aby umocnić i rozszerzyć wpływy swojej władzy.

Co sądzisz o takim zachowaniu? Czy takie postępowanie uwłacza godności ludzkiej? Czy byłbyś gotów podjąć taką grę?

Pod koniec tego rozdziału postawimy **pytanie o odpowiedzialność poszczególnych jednostek**. Odpowiedź na to pytanie jest niezwykle istotna dla dalszych rozważań.

Po tym teoretycznym wstępie zajmiemy się już czysto praktycznym tworzeniem sieci kontaktów. Zanim zdecydujemy się na jakąś sieć kontaktów, warto ustalić, jaki cel chcemy osiągnąć, wchodząc w tę sieć.

Aby znaleźć drogę do tego celu, powinniśmy ustalić, w jakim miejscu się teraz znajdujemy.

Już słyszę oburzone głosy tych, którzy będą twierdzić, że to przecież oczywiste. Z własnych obserwacji wiem jednak, że niewiele osób zdaje sobie z tego sprawę! Według mnie wynika to z braku naszej gotowości do przeanalizowania tego, niemalże banalnego, problemu. Odpowiedź kryje bowiem poważne niebezpieczeństwo – dostrzeżemy fakty, które mogą być dla nas mało przyjemne.

Bez ustalenia miejsca, w którym się znajdujemy, nie może być jednak mowy o dalszej sensownej nawigacji. W końcu nie będzie aż tak źle. Wprost przeciwnie. Taka analiza odkryje olbrzymie skarby, które mogą być przydatne dla każdego z nas. Zróbmy sobie zatem miłą niespodziankę!

Po ustaleniu punktu wyjścia i punktu docelowego, możesz zacząć szukać i zapewne znajdziesz strategię oraz sposoby, które doprowadzą cię do celu. Do celu najczęściej prowadzi wiele dróg. Środki i sposoby, które będziesz miał do dyspozycji, porównasz z własnym kanonem wartości, aby następnie wybrać odpowiednią drogę oraz strategię.

Ponieważ temat ten wiąże się głównie z komunikacją, poruszę przede wszystkim tematy związane z **bazą emocjonalną i niezobowiązującą rozmową (small talk)**. Gdy już będziemy wiedzieć, dlaczego obu tym kompleksom tematycznym przypisuje się tak ogromne i fundamentalne znaczenie, łatwiej przyjdzie nam ich realizacja lub wykorzystanie.

Ściśle związane z definicją docelową jest rozróżnienie między siecią kontaktów **w pracy zawodowej i poza nią**. Jak zwiększyć swoje szanse na osiągnięcie sukcesu? Co szczegól-