

NETWORKING

Jak budovat svou pracovní síť

Dávání a braní



JAKÉ MÁTE KONTAKTY?

Když se zeptáte lidí na zhodnocení jejich dovednosti s vytvářením kontaktů, většinou řeknou:

„Ne dostatečně dobré.“

- Vědí, že rozvoj vztahů s širokou řadou kontaktů je klíčovým faktorem úspěchu v práci.
- A také vědí, že by to mohli dělat více efektivně.
- Tak proč nedělají?

Tak proč nedělají?

Zaprvé:

Řeknou, že nemají
dostatek času.

Ve skutečnosti si ten
čas ani neudělají.

Zadruhé:

Lidé často nerozumí
procesu
networkingu.

V tomto modulu se podíváme na

- účely a procesy networkingu = budování osobních pracovních sítí,
- na tipy a triky jak to udělat efektivněji.

**NETWORKER = ČLOVĚK CÍLEVĚDOMĚ BUDUJÍCÍ
VLASTNÍ PRACOVNÍ SÍŤ**

Networking je:

- postoj a
- aktivita.



1. ČTYŘI PRINCIPY

Zde jsou čtyři principy
k zamyšlení při rozvoji vaší sítě:

- A. Záměr
- B. Lidé
- C. Perspektiva
- D. Trpělivost

A. Záměr:

- Networking by měl mít jasný záměr.
- Měl by přinést hmatatelný prospěch.
- Přemýšlejte o vašich cílech.
 - Chcete vytvořit síť, která bude generovat prodej?
 - Chcete získat pracovní příležitosti?
 - Chcete zvýšit svůj vliv v rámci organizace s cílem propagovat a podpořit Vaše projekty?
- Definováním jasného záměru můžete zaměřit své aktivity správně.
- To neznamená ale, že to půjde snadno.

Poznámka k záměru

- Nové prodejní kanály nebo pracovní příležitosti mohou vzniknout také spíše štěstím než úmyslně.

Ale stále je to dobrý princip:

- mít jasný cíl a systematicky prověřovat váš pokrok.

B. Lidé

Zde existují dva zcela odlišné přístupy:

- „hunting“ = lovení
- „fishing“ = rybaření

„Hunting“ = lovení

Člověk – lovec je opatrný při tom, když si formuluje:

- s kým se chce spojit,
 - kde můžeme vhodné lidi potkat (na kterých setkáních atd.),
 - a ujasnit si způsob seznámení (zajistit si pozvání, nabídnutí mluvení na akci atd.)
-
- Tento přístup má jasný výsledek, ale je také riskantní.
 - Přirozeně měli bychom rozvíjet síť z navazujících částí.
 - Pozor organizace jsou rozsáhlé a někdy se obtížně hledají jen na základě organigramu skuteční nositelé rozhodnutí!
 - Také náhlé změny ve firemní strategii nás mohou dostat do kontaktu s novými částmi organizace.
 - To může být výhodné k rozhození sítí do co největší šíře.

„Fishing“ = rybaření

- Rybaření je více o využití příležitostí, než jejich vytváření.
- To znamená více se zviditelňovat
 - Např. mluvením s návštěvníky procházejícími vaší kanceláří nebo chozením na oběd s určitou skupinou.
- Tento neomezený styl je dlouhodobou strategií pro budování vašeho dobrého jména.
- Jde o něco, z čeho můžete čerpat, když vyvstanou specifické potřeby.

C. Perspektiva:

- Lidé často neinvestují dostatek času do networkingu, protože mají špatný názor.
- Networking je o lidské stránce podnikání.
- Jde o rozpoznání toho, že nemůžete postupovat sami a proto potřebujete ostatní.
- Potřebujete lidi k tomu, aby vám poradili a podpořili vás.
- Potřebujete také informace od těch, kteří mají více kompetencí a vidí do podstaty věci.
- Jestliže toto lidé neumí, nikdy nebudou trávit dostatek času a energie k vytvoření networkingu.

Pozor!

Ale i když se lidé věnují vytváření své sítě, dívají se na ostatní ze špatné perspektivy:

- „Co mně můžete dát?“
- „Co z toho budu mít, že vás znám?“

V tomto případě se ostatní budou cítit využíváni a rychle s vámi přeruší kontakty a případně poškodí vaši pověst.

Networking by měla být cesta k vzájemnému užítku.

Tento přístup má velký dopad na to, jak byste měli komunikovat v rámci své sítě.

D. Trpělivost:

- Vztah nevznikne přes noc.
- Networking je něco daleko víc, než jen rychlé podání ruky na večírku.
- Vyžaduje úsilí ve střednědobém a dlouhodobém horizontu.
- Potřebujete zasít a následně o vztah pečovat, aby mohla vzájemná důvěra růst.

Vytváření pracovních sítí je spojeno

- s velkým množstvím dobrých rozhovorů
- s velkým množstvím lidí



2. VYTVÁŘENÍ KONVERZACE

Příprava

- Důležité je mít dobře připravenou před-konverzační fázi a vytvořit si příležitosti pro konání rozhovorů.
- Jedním způsobem je přímá žádost o doporučení:
 - „Bylo by možné se setkat s vaším vedoucím oddělení?“
- Přiměřenost tohoto přístupu bude záviset na dvou faktorech:
 - Jak pohodlně se budou oba lidé cítit s tímto přímým postupem a
 - schopnost tázané osoby vám toto setkání domluvit (třeba o vás jen řekne někomu vhodnějšímu, který schůzku dohodne).
- Nepřímý přístup je méně riskantní cesta v případě, že je dotyčná osoba ochotna vám schůzku zařídit:
 - „Bylo by skvělé promluvit si o tom se šéfem oddělení.“

Skupinová dynamika

- Dobří networkeři jsou také dobrými pozorovateli skupinové dynamiky.
- Například jsou schopni hned vidět, kdo bude k rozhovoru ochotnější a kdo je naopak uzavřený a nechce být vyrušován.

Začátek rozhovoru

- Pokud jste identifikovali vhodného jedince nebo skupinu, je na vás začít rozhovor!
- Co řeknete k prolomení ledů na úvod, bude záležet na tom,
 - zda se představujete nové osobě,
 - nebo se připomínáte někomu, kdo vás již zná.
- Není zde žádné zlaté pravidlo.
- Pouze rozsah přímé/nepřímé a formální/neformální možnosti k zvážení.

Přístupy ke konverzaci

Charakteristiky
„tvrdého“ přístupu



Charakteristiky „tvrdého“ přístupu



Charakteristiky „měkkého“ přístupu

Zkušený „networker“

- dokáže naslouchat,
- ale také umí zaujmout, když mluví.

3. VEDENÍ ROZHovorŮ

a) Naslouchání

Efektivní naslouchání je založeno na dvou důležitých způsobech chování:

- koncentraci/soustředění a
- dotazování

Návod:

- Zkoumejte pomocí otázek, jaké máte společné zájmy s druhou osobou.
- Dávejte druhému člověku pocit zájmu o něj.

A současně:

- Vytvářejte si obrázek o tomto potenciálním členovi vaší pracovní sítě.
- Dělejte si poznámky v hlavě o tom, co druhá osoba říká:
 - její původ a vzdělání;
 - jakou má motivaci;
 - jaké má potřeby a touhy;
 - způsob, jakým jí můžete pomoci;
 - způsob, jakým může pomoci ona Vám.

c) Mluvení

Lidé vytvářející svou pracovní síť musí při mluvení dodržovat tři věci:

- Vzbudit zájem
- Nabídnout hodnotu
- Vytvářet vztah

Vzbudit zájem

- Dobří networkeři jsou nezapomenutelní.
- Znají zajímavé historky a anekdoty.
- Mají k dispozici důležitá fakta a čísla.
- Když jsou tyto prvky spojeny s věrohodnou a charismatickou osobností, lidé si nás budou více pamatovat a budou nás i více vyhledávat.

Nabídnout hodnotu

- Dobří networkeři poskytnou
 - informace,
 - postřehy a
 - možné kontakty, které jsou pro posluchače užitečné.
- Tímto se stávají užitečnými pro druhé i oni sami.

Vytvářet vztah

- Dobří networkeři spojují životní zkušenosti - s ohledem na společné oblasti zájmu mluvícího a naslouchajícího.
- Komunikují fakta a pocity tak aby vytvářeli hlubší vztahy upřímnosti a důvěry.
- Jaké jsou vaše schopnosti komunikace pro vytváření pracovní sítě?

Promyslete si odpovědi na následující otázky:

- Která moje životní zkušenost zaujme ostatní? Proč je tomu tak?
- Jaká je moje vyhlídka na to, abych byl v tom co chci, úspěšný? Co si z toho můžou ostatní vzít?
- O jakých emocích rád mluvím při vytváření pracovních vztahů?
- Jak to může pomoci při vytváření vztahu?



4. UZAVÍRÁNÍ DOHODY

Ukončení rozhovoru

Stejně jako efektivní vyjednávači, umí efektivní networkeři vynikajícím způsobem ukončit rozhovor pozitivně.

Například můžete říci:

- „Bylo to velmi příjemné vás potkat.“
nebo
- „díky za kontakt v Mladé Boleslavi.“

Ukončení rozhovoru

Dobří networkeři vždy slíbí pokračování vztahu.

Například:

- „Ozvu se Vám s tou informací, kterou jste chtěl.“
- „Zavolám vám příští týden abych se zeptal na Váš názor na aktuální situaci v polské pobočce.“

Ukončení rozhovoru

Můžete také ukončit konverzaci otázkou:

- „Mám říct Pavlovi, aby vám zavolaal, až se vrátím do kanceláře?“

Varování

- Jestli ale něco slíbíte, že uděláte, musíte tomuto slibu dostát.
- Prázdné sliby vám můžou pošramotit dobrou pověst a znemožnit vaši práci ještě dřív, než skutečně začnete.

- Vytvořili jste svou pracovní síť
- Vedli jste rozhovory
- Nyní musíte kontakty rozvíjet

5. PŘINÁŠENÍ VÝSLEDKŮ

Rozvoj kontaktu

- Čas je drahý, takže se musíme rozhodnout, zda konkrétní osoba bude užitečná pro naši síť.
- Jste schopni tuto osobu u sebe udržet?
- Udělejte si krátké shrnutí
 - kdo jsou lidé o nichž uvažujete pro síť,
 - jak vám můžou být užiteční a
 - jak vy naopak můžete podpořit je.
- Napište si profesní a personální fakta o těchto lidech, hned jak se nabídne příležitost.

Poznámky o členech sítě

- Diskrétně na zadní stranu vizitky.
- Následné rozvíjení poznámek v databázi členů a potenciálních členů sítě.

Příklad záznamu rozhovoru

- *Peter: ředitel HR slovenské firmy Tetris. Vysoký a blond. Zodpovědný za talent management. Velké mezinárodní zkušenosti. Pracoval dva roky v Rusku. Zajímá se o podporu rozvoje koncepce mezinárodního líderšipu. Zaslal mu krátké shrnutí nápadů a zavolat mu na konci července. Otevřený, ale ne velký zastánce mezikulturního školení. Žije v centru Košic, otevřený návštěvě na podzim. Má rád fotbal. Napsat mu, když Slovensko vyhraje.*

Rozvíjení kontaktu

- Napište novému známému e-mail v týdnu po prvním setkání.
- Když budete čekat déle, může se stát, že vzpomínky vyblednou a oni neodpovědí.
- Pokud používáte sociální sítě, přizvěte je do nich.
- Když je kontaktujete, ujistěte se, že jste napsali i
 - podrobnosti kdy a kde jste se potkali,
 - pozitivní zpětnou vazbu,
 - výhody pro příjemce
 - a návrh na kontakt do budoucna.

Příklad mailu

*Dobrý den Mario,
bylo příjemné vás minulý týden v Římě poznat.
Bylo pro mne zajímavé bavit se o projektu SAP
z různých úhlů pohledu a slyšet nějaké
pravděpodobné dopady na italskou obchodní
jednotku. Říkal jste, že hledáte poradce pro
IT proces optimalizace. V kopii posílám tento
mail Fabiu Ronzoni a myslím, že by bylo
dobré si s ním o tom promluvit. Návrat do
Říma plánuji na říjen, tak Vám dám vědět,
jestli se budeme moct sejít. Bude skvělé
projednat více nápadů ohledně SAP.*

Paulo Berlusconi



6. OBOUSMĚRNÝ PROCES