

# Networking

Jak stworzyć i utrzymać własną sieć  
korzystnych kontaktów zawodowych



**SAMOKSZTAŁCENIE W BIZNESIE**





Frank Walicht

# Networking

Jak stworzyć i utrzymać własną sieć  
korzystnych kontaktów zawodowych

**SAMOKSZTAŁCENIE W BIZNESIE**



[Kup książkę](#)

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

Ilustracja na okładce: Tomasz Wilczkiewicz

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

|                               |           |
|-------------------------------|-----------|
| <b>Wprowadzenie . . . . .</b> | <b>10</b> |
|-------------------------------|-----------|

|                                                             |           |
|-------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1. Tworzenie sieci kontaktów<br/>a relacje . . . . .</b> | <b>13</b> |
|-------------------------------------------------------------|-----------|

|     |                                                   |           |
|-----|---------------------------------------------------|-----------|
| 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        |
|     | <b>Podsumowanie . . . . .</b>                     | <b>18</b> |

|                                              |           |
|----------------------------------------------|-----------|
| <b>2. Prywatne sieci kontaktów . . . . .</b> | <b>19</b> |
|----------------------------------------------|-----------|

|     |                                                                  |           |
|-----|------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.1 | Korzystajmy z kontaktów,<br>ale ich nie wykorzystujemy . . . . . | 19        |
| 2.2 | Łączymy sprawy prywatne z interesami. . . . .                    | 21        |
| 2.3 | Ciągłość . . . . .                                               | 22        |
|     | <b>Podsumowanie . . . . .</b>                                    | <b>24</b> |

|                                                                           |           |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>3. Tworzenie sieci kontaktów<br/>w naszym społeczeństwie . . . . .</b> | <b>25</b> |
|---------------------------------------------------------------------------|-----------|

|     |                                                 |           |
|-----|-------------------------------------------------|-----------|
| 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        |
|     | <b>Podsumowanie . . . . .</b>                   | <b>30</b> |

|           |                                                                    |           |
|-----------|--------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>4.</b> | <b>Tworzenie sieci kontaktów<br/>– koszty i korzyści . . . . .</b> | <b>31</b> |
| 4.1       | Czy networking się opłaca? . . . . .                               | 31        |
| 4.2       | Tworzenie wartości dodanej . . . . .                               | 32        |
| 4.3       | Zachowanie równowagi . . . . .                                     | 34        |
| 4.4       | Prawidłowa strategia . . . . .                                     | 35        |
|           | <b>Podsumowanie . . . . .</b>                                      | <b>37</b> |
| <b>5.</b> | <b>Networking a osobowość . . . . .</b>                            | <b>38</b> |
| 5.1       | Uprzedzenia . . . . .                                              | 38        |
|           | <b>Z bliższej perspektywy:</b>                                     |           |
|           | 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        |
|           | <b>Podsumowanie . . . . .</b>                                      | <b>53</b> |
| <b>6.</b> | <b>Networking a komunikacja . . . . .</b>                          | <b>54</b> |
| 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        |
|           | <b>Podsumowanie . . . . .</b>                                      | <b>63</b> |

## **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        |
|      | <b>Podsumowanie . . . . .</b>                                              | <b>89</b> |

## **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        |
|     | <b>Podsumowanie . . . . .</b>       | <b>98</b> |

## **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<br>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 wątplenie 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-

nego kryje się w poszczególnych obszarach? Świadome poruszanie się w sytuacjach zawodowych i prywatnych istotnie ułatwi podejmowanie odpowiednich decyzji.

Dopiero teraz zajmę się [narzędziami pozwalającymi na tworzenie sieci kontaktów](#). Wizytówki i odpowiednie systemy przetwarzania danych znacznie ułatwiają życie z siecią.

[Sprawne wykorzystanie narzędzi umożliwi ci łatwe zbudowanie i niemal tak samo łatwe pielęgnowanie kontaktów.](#)

Ostatni rozdział zarezerwowałem na przedyskutowanie problemów pokrewnych. Jednym z najczęściej zadawanych pytań na moich warsztatach jest, na przykład, pytanie o rozróżnienie pomiędzy tworzeniem sieci kontaktów a budowaniem układów koleżeńskich. Odpowiem i na to pytanie. Poza tym jeszcze raz podsumuję zwyczajowe reguły zachowań podczas tworzenia sieci kontaktów.

# 1. Tworzenie sieci kontaktów a relacje

## Podjęcie filozoficzne

### 1.1 Relacje, czyli „wszystko jest względne”

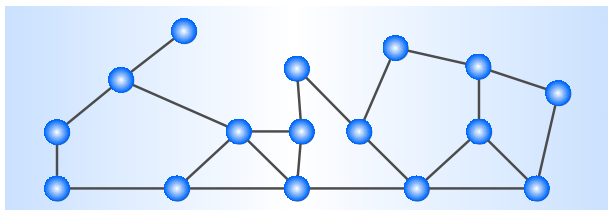
Albertowi Einsteinowi przypisuje się powiedzenie „wszystko jest względne”. Tego stwierdzenia używa się często jako złagodzenia, np. jest względnie dobrze lub względnie miło. Należy jednak zadać sobie pytanie, czy pod tym stwierdzeniem nie kryje się nic więcej, skoro jego autorem jest tak nieprzeciętny człowiek.

Pierwotne znaczenie słowa „względny” można wyrazić jako „oparty na stosunku”. W języku angielskim słowem „relative” określa się także członków rodziny lub krewnych. Taki punkt widzenia wskazuje na powiązania pomiędzy ludźmi a rzeczami. W tym sensie „wszystko jest względne” oznacza, że wszystko jest z sobą powiązane. Żyjemy bowiem w świecie, w którym najważniejsze są relacje międzyludzkie. Dopiero dzięki nim wszystko staje się poznawalne i dostrzegalne. Aby się o tym przekonać, wystarczy przeprowadzić pewien eksperyment myślowy:

Wyobraź sobie, że byłąś absolutnie sam. Nie istniałoby nic więcej, nie byłoby innych ludzi, zwierząt czy rzeczy. Istniałbyś tylko ty, przez co byłąś absolutem. Niczego byś jednak nie widział, nie słyszał, nic byś nie czuł i niczego nie przeżywał. Byłąś czystym bytem. Prawdopodobnie byłby to wielce dostojny stan, jednak okropnie nudny!

Dzięki temu małemu eksperymentowi możesz sobie wyobrazić, że relacje międzyludzkie są tym, co tworzy nasz świat. Mówiąc inaczej: bez relacji międzyludzkich nie ma świata: albo jeszcze inaczej: tylko poprzez kontakty z innymi możemy doświadczać samych siebie. Kiedy już tyle wia-

domo, łatwiej jest spojrzeć na kryzysy w relacjach międzyludzkich jako na szansę niż katastrofę.



Sieć wzajemnych relacji

W tym miejscu musi wystarczyć krótki opis tego faktu, a zainteresowany czytelnik znajdzie w spisie literatury dalsze publikacje związane z tą tematyką. Powyższy wywód filozoficzny jest tak istotny dla naszego celu, ponieważ od samego początku mamy świadomość, że **relacje** ze wszystkimi i z każdym z osobna **i tak już istnieją**.

Kto ma jeszcze wątpliwości, powinien się dokładnie przyjrzeć którejs z internetowych platform sieci społecznych. Gdy zarejestrujesz się np. w „Open Business Club” ([www.openbc.com](http://www.openbc.com)) czy w „Knowledge Network” ([www.academici.com](http://www.academici.com)), stwierdzisz, że każda zarejestrowana osoba jest mniej lub bardziej powiązana z innymi łańcuchem relacji. Poprzez maksymalnie sześć czy siedem kontaktów pośrednich jest się powiązanym z każdym innym człowiekiem na świecie. Możliwość wykorzystania tych platform zbadamy dokładniej w dalszej części książki.

Jesteśmy zaplątani w sieć kontaktów i nie możemy ich odrzucić. Możemy jednak zdecydować, **które relacje** chcemy przeżywać intensywniej. Możemy też określić, jaką jakość mają mieć poszczególne relacje.

Poczynisz teraz zapewne zastrzeżenie, że przecież nie możesz planować poznania samego prezydenta czy innej osoby znanej publicznie. W tym miejscu odsyłam jednak jeszcze raz do owych platform internetowych. Podam ci też prosty przykład z życia codziennego:

Wyobraź sobie młodego człowieka który zakochał się w pewnej młodej kobiecie, której nie zna osobiście. Wie wprawdzie, gdzie ona pracuje i w jakich kręgach się obraca, lecz sam nie ma dostępu do tych kręgów. Jak sądzisz, co zrobi ten młody człowiek? Dla uproszczenia załóżmy, że nasz protagonista będzie usilnie szukał rozwiązania. W takim wypadku będzie też szukał informacji o niej samej oraz o jej środowisku. Będzie szukał kogoś, kto ma już kontakt z tym środowiskiem. Następnie będzie próbował jakimś sposobem wejść w środowisko dziewczyny. Będzie chciał się przekonać, czy może je zaakceptować i czy będzie mógł stosować się do reguł tej społeczności, aby stać się jej członkiem. Będzie regularnie chodził na zwyczajowe spotkania tych kręgów, aby zwiększyć szanse spotkania „pani swego serca”, i w końcu poznać ją osobiście.

Przy odpowiedniej wytrwałości ten plan się powiedzie. Przy czym dla mojego przykładu w gruncie rzeczy nie jest istotne, o jakie środowisko chodzi: o grupę młodzieżową czy o klub biznesowy. A zatem świadomy wybór czy przypadek?

## 1.2 Świadomy wybór czy przypadek?

Wszyscy wkracamy w życie z chwilą naszych narodzin. Istnieją co prawda światopoglądy, w których sam „wybór” domu rodzinnego i innych warunków życia określa się jako wolny, jednak w tym miejscu prowadziłyby to zbyt daleko. Skoro już się urodziliśmy, kości zostały rzucone. Nie każdy rodzi się bogaty, nie każdy ma od razu tzw. dobrze ustosunkowaną rodzinę czy rodziców z szerokim spojrzeniem na świat.

Do tego momentu warunki, w jakich żyjesz, możesz traktować jako takie, które ci przypadły, czyli przypadkowe. Jednak od tej chwili zaczyna się robić ciekawie:

- ◆ Co z tym zrobisz?
- ◆ Dokąd chcesz dotrzeć?
- ◆ Co chciałbyś przeżyć?
- ◆ Kim chciałbyś zostać?
- ◆ Z kim chciałbyś utrzymywać kontakty?

Pomyśl o powyższym przykładzie: jakie były najistotniejsze elementy w tej scenie? Od którego momentu ów młody człowiek zmienił swoje życie? Nawet jeśli problem wydaje ci się sztuczny faktem jest, że on rzeczywiście zmienił swoje życie. Najważniejszym elementem w tym przykładzie jest wybór celu (poznanie „pani swego serca”) i mocne postanowienie osiągnięcia tego celu.

### 1.3 Wybór celu

Wybór celu ma niezwykle istotne znaczenie:

**Od atrakcyjności (siły przyciągania) celu zależy, ile energii jesteś gotowy poświęcić w celu jego osiągnięcia.**

Być może stwierdzisz, że wcale nie jest łatwo skoncentrować się na jednym czy choćby na kilku celach. Najczęściej krąży nam po głowie wiele celów, a niektóre się nawet wzajemnie wykluczają.

#### Wskazówka praktyczna

Zalecam spisywanie swoich myśli. Najlepiej nadaje się do tego notatnik, ponieważ będziesz je mógł często czytać i przeredagowywać. Proponuję, abyś zajmował się tym w miarę możliwości codziennie.

Po jakimś czasie twoje cele zaczną przybierać realny kształt. Kiedy już będziesz pewien, że faktycznie sformułowałeś cele, możesz zająć się ich osiągnięciem.

Nie zawsze łatwo jest znaleźć całkowicie własne cele. Czasami dążymy do celów, które wcale nie są naszymi celami (np. oczekiwania rodziców), albo też przejmujemy pewne konwencje, nie zastanawiając się intensywnie nad samym sobą (kto studiował ekonomię, musi zostać menedżerem). U wielu z nas w duszy panuje chaos, inni podjęli zobowiązania, które chcą zrealizować, zanim poświęcą się swoim prawdziwym celom.

Twoja praca się opłaci, i to bardzo! Zaczynij natychmiast i pracuj nieustannie! Nawet jeśli czasami będzie trudno.

## 1.4 Przeznaczenie czy wolność

Właśnie wspomniałem o twoim wolnym wyborze. Jakie masz możliwości, aby tego wyboru dokonać? Z jednej strony w życiu każdego z nas są sytuacje, o których nie można powiedzieć, że sami do nich doprowadziliśmy. Z drugiej strony prawdopodobnie zdarzyło się, że osiągnęliśmy wyznaczony cel, poświęcając na to odpowiednią ilość energii. Która z tych dwóch tendencji dominuje?

W życiu często bywa, że wszystko zależy od nas samych. Na drodze do celu zawsze będą się pojawiać trudności.

**Ważne jest, aby przewyższać te trudności i niezłomnie dążyć do celu.**

Przykładowo podczas żeglowania nie zawsze chodzi o to, skąd wieje wiatr, lecz o to, jak ustawić żagle, aby dotrzeć do określonego celu.

Jeśli uważasz, że osiągnięcie twoich celów zależy przede wszystkim od ciebie samego, wówczas odniesiesz olbrzymią korzyść z lektury tej książki, zwłaszcza gdy połączysz to z zawartymi w niej zaleceniami. Przejmiesz odpowiedzialność za swoje życie i własne decyzje, które podejmiesz, lub których nie podejmiesz.

# Podsumowanie

- ◆ Żyjemy w świecie, w którym najważniejsze są relacje międzyludzkie. Nie możemy ich negować. Możemy jednak dokonać wyboru, które relacje mają być intensywniejsze.
- ◆ Wszyscy jesteśmy ze sobą powiązani za pomocą maksymalnie siedmiu kontaktów pośrednich.
- ◆ Możemy poznać każdego człowieka. Musimy jedynie chcieć.
- ◆ Znalezienie i sformułowanie celu jest podstawą każdego sensownego działania. Zastanów się nad swoimi celami i zanotuj je.
- ◆ Sam decydujesz o tym, jak przebiega twoje życie. Nie daj się zwieść z drogi do swoich celów, nawet jeśli czasami pojawią się trudności.

## 2. Prywatne sieci kontaktów

### Odnawiamy dawne kontakty

Żyjemy wśród ludzi i z ludźmi. W większości przypadków jesteśmy powiązani rodzinnie, mamy też przyjaciół, kolegów i sąsiadów. Jeśli chciałbyś trochę powspominać, pomyśl o kolegach i koleżankach ze szkoły, ze studiów, o nauczycielach, trenerach, o kolegach, z którymi uprawiałeś sport. Stwierdzisz wtedy, że znasz całkiem sporo ludzi.

Z wieloma z nich być może nie utrzymujesz już (intensywnych) kontaktów.

Najczęściej straciłeś ich z oczu, każdy poszedł inną drogą. Czasami spotykasz ich podczas specjalnych okazji raz do roku (święta Bożego Narodzenia, rocznice... itp.) albo przy okazji spotkań klasowych po wielu latach.

Przy tej czy tamtej okazji wspominamy dawnych kolegów, ale potem znowu szybko o nich zapominamy. Częściowo dlatego, że nie chcemy ich ponownie spotkać, ale także dlatego, że nie mamy odwagi do nich zadzwonić. Ponieważ wspólnie spędzony czas i przeżyte razem chwile silnie wiążą ludzi, to zwykle nawiązanie kontaktu telefonicznego z osobami, z którymi straciliśmy dawno kontakt nie jest problemem.

Większość ludzi ucieszy się z takiego telefonu. Wyobraź sobie przez chwilę, że osoba, o której właśnie myślisz, dzwoni do ciebie. Czy nie ucieszyłbyś się z tego?

### 2.1 Korzystajmy z kontaktów, ale ich nie wykorzystujemy

Nierzadko wzbraniamy się przed kontaktami, bo nie wiemy co powiedzieć (nie mamy konkretnego powodu), albo wstydzimy się, że tak długo się nie odzywaliśmy.

Obydwa uzasadnienia same w sobie wcale nie są złym punktem wyjścia do odnowienia kontaktów. Nawet jeśli początkowo nie wiesz co powiedzieć, najczęściej wystarczy, że powiesz, że pomyślałeś o tej drugiej osobie i że zastanowiłeś się, jak się jej widzie. Zwykle wystarcza to, żeby dobrze zacząć rozmowę.

Często rozmawia się wtedy o innych osobach z dawnego otoczenia. Zwykle pytania w pierwszych rozmowach po długiej przerwie wyglądają podobnie: „Z kim masz jeszcze kontakt?” albo „Czy pamiętasz...?”.

W najlepszym wypadku pod koniec takiej rozmowy umówisz się na spotkanie ze starym znajomym. Jeżeli rozmówca nie będzie chciał wspominać dawnych czasów, po prostu dalej będzie między wami dystans – to najgorsza ewentualność.

Bezinteresowny telefon bez powodu to całkiem niezły pomysł. Gdybyś miał konkretny powód, mógłbyś zostać spławiony, zwłaszcza jeśli chciałbyś coś od swojego rozmówcy.

Jeśli jesteś uczciwy wobec siebie, przyznaj, że ty też zareagowałbyś z rezerwą na telefon od starego kolegi, który – po wielu latach milczenia – już w drugim zdaniu poprosi cię o przysługę. A zatem śmiało, zwłaszcza gdy nie masz żadnego szczególnego powodu do odnawiania starych kontaktów – odważ się i zrób pierwszy krok. Twój przyjaciel czy przyjaciółka z dawnych czasów prawdopodobnie będą ci wdzięczni. Umów się na piwo lub na kawę. Podziel się tym, jak ci się przez ten czas układało i jak żyje się teraz. Szukaj elementów wspólnych, które łączą was tu i teraz. Jeśli nie uda ci się znaleźć aktualnych punktów stycznych, to trudno będzie reaktywować znajomość nawet przy najpiękniejszych wspomnieniach. Taka znajomość będzie miała fundament tylko w przeszłości, która bezpowrotnie minęła.

Jeśli chodzi o czas, kiedy się do siebie nie odzywaliście, wina z reguły leży po obu stronach. Najwidoczniej żaden z was (ani ty, ani twoi przyjaciele) nie czuł potrzeby zadzwonienia do drugiego, a więc obydwie strony się nie odzywały.

W takiej sytuacji powiedz po prostu, że pomyślałeś o nim lub o niej, i postanowiłeś się w końcu odezwać. Nie znam ludzi, których by to nie ucieszyło.

**Pamiętaj jednak, że odnowienie kontaktów jest możliwe tylko wówczas, gdy odnawiasz je bez ukrytego celu.**

Jeśli realizujesz jakiś plan, może to być co najmniej trudne. Możesz wówczas wzbudzić u swoich starych przyjaciół nieufność wobec siebie.

Chyba że celowo chcesz przekazać swoim przyjaciołom i znajomym informacje, gdy rozpoczynasz, na przykład, własną działalność gospodarczą. W następnym rozdziale przedstawię nieco refleksji na ten temat.

## **2.2 Łączymy sprawy prywatne z interesami**

Co byś zrobił, gdybyś chciał otworzyć własny sklep? Czy chciałbyś komuś o tym powiedzieć? Komu? Czy możesz założyć, że ktoś ze starych znajomych zechce u ciebie coś kupić? Zrób odpowiednią listę kontaktów i spróbuj je nawiązać.

### **Wskazówka praktyczna**

Na listę wpisz nie tylko nazwiska, ale dopisz także swoje uwagi dotyczące jakości tych kontaktów. Pomoże ci to w prowadzeniu rozmowy z konkretnymi osobami.

Już teraz możesz się zastanawiać, w jaki sposób zagaić rozmowę. Ta wiedza pomoże ci ocenić, które osoby chciałyby skorzystać z oferowanych przez ciebie produktów czy usług. Zastanów się też nad tym, jacy ludzie mogą znać twoich znajomych. Takie informacje pozwolą ci znacznie poszerzyć krąg przyjaciół i znajomych, zwłaszcza gdy będziesz pytał konkretnie o rekomendacje.

Jeśli będziesz chciał zwrócić się do tych osób w związku ze swoją działalnością gospodarczą, powinienes wskazać na wartość dodaną twoich produktów i usług.

Na ową wartość dodaną może składać się już choćby samo to, że skontaktujesz ze sobą tak różnych ludzi. Na spotkanie możesz zaproponować, na przykład, pomieszczenia swojej firmy. Możesz przygotować drobny poczęstunek i zadbać o odpowiednią atmosferę.

Dobrych przyjaciół możesz potraktować bardziej bezpośrednio. Zapytaj, czy zechcieliby reklamować twoją działalność. Spytaj o ich kontakty. Dowiedz się, kogo jeszcze twoja oferta mogłaby – ich zdaniem – zainteresować.

### Wskazówka praktyczna

Jeśli chcesz korzystać z tej pomocy w dłuższej perspektywie czasu, powinieneś koniecznie zaproponować jakąś formę wynagrodzenia.

Owo wynagrodzenie nie musi być wcale wysokie. Powinno to jednak być coś osobistego. Zastanów się nad tym.

## 2.3 Ciągłość

Pierwszy krok został wykonany. Teraz chodzi o to, aby **pielęgnować znajomości** – zarówno nowe, jak i te odnowione po latach. Możesz **regularnie powtarzać** spotkania ze swoimi przyjaciółmi i klientami. Aby jednak te wydarzenia nie spowszedniały, powinieneś za każdym razem je celebrować. Jak już raz wspomniałem, wcale nie chodzi o wydawanie wielkich pieniędzy. Powinieneś zainwestować w te spotkania miłość i autentyczność, bowiem są to rzeczywiste czynniki decydujące o sukcesie tworzenia sieci kontaktów.

Wszystko to oczywiście łatwiej powiedzieć niż wykonać, ale jeśli dobrze planujesz, możesz osiągnąć zadowalające wyniki. Proponuję, abyś w spokoju odpowiedział sobie na następujące pytania:

- ◆ Jak często moi klienci oczekują bezpośredniego kontaktu ze mną?