

DE CE PISICILE NU LATRĂ

Manual modern de networking și relații

EDITURA 
inSPIRALIS

Timișoara, 2024

Curprins

În loc de introducere	7
De ce nu facem networking	13
De ce să facem networking	21
De ce să stau de vorbă cu tine	31
Conector vs. Colector	49
Legile networkingului	57
Unde facem neworkig	67
Etapele networkingului	77
Prospectarea	81
Cum te pregătești de networking	89
Participarea	105
Follow up	115
Valorificarea rețelei	123
Programare Neuro Lingvistică fulger	129
Fii cel mai interesant	153
Comunicarea în networking	161
Capcanele networkingului	175
Networking și platformele online	181
Concluzii	193
Mulțumiri	195
Bibliografie	198

01 DE CE NU FACEM NETWORKING

Răspunsul la această întrebare ar putea fi unul simplu: pentru că nu știm. Asemeni unui copil aș putea aluneca pe panta curiozității și să adresez mai departe întrebarea: „DE CE NU ȘTIM?”. Un potențial răspuns ar fi: „PENTRU CĂ NU AM FOST EDUCAȚI SAU ÎNVĂȚAȚI CUM SĂ FACEM NETWORKING”.

Din păcate foarte multe dintre problemele curente ale societății în care trăim par a fi puse pe seama lipsei de educație și acest răspuns ne aruncă într-o consolare generală cum că nimic nu mai poate fi făcut pentru a remedia această situație.

Răspunsul la întrebarea de mai sus este mult mai complex. Nu facem networking pentru că încă de mici suntem „programați” să nu facem și fiecare persoană programată, este atât de bună pe cât de bun este programatorul. Dă-mi voie să fiu mai explicită. Primul programator este mama care, cu toate intențiile ei bune, ne va transmite programele pe care ea le cunoaște și pe care le consideră a fi potrivite. Dintr-o dorință naturală de protecție a noastră, mamele ne-au învățat că NU ESTE BINE SĂ VORBIM CU STRĂINII. Toți ceilalți membri ai familiei au susținut această idee, care a dus la instalarea în noi a unui program bine definit, asociind la nivel subconștient noțiunea de

străin cu ideea de pericol, noțiunea de necunoscut cu banalul comportament de evitare. Cu toate acestea, abilitatea noastră naturală de a socializa și de a ne integra în grupuri nu reușește să fie supra scrisă sau ștearsă în totalitate. În continuare, tot mama va fi aceea care sub imperiul siguranței ne va încuraja să ne jucăm cu alți copii și să ne facem prieteni. Este un paradox, dar este cât se poate de real.

Al doilea motiv din cauza căruia nu facem networking este EDUCAȚIA ȘCOLARĂ. Pe parcursul a 12 ani, sau chiar mai puțin, școala ne echipează cu un anumit set de abilități, competențe și atitudini pe care să le folosim apoi „cu succes” în viața profesională și personală. Din cele mai timpurii stadii ale educației noastre suntem învățați să:

- ◇ săm în banca noastră;
- ◇ să privim la tablă;
- ◇ să ascultăm de „autoritate”;
- ◇ să nu ne foim sau să stăm locului;
- ◇ să nu vorbim cu colegul din stânga, dreapta, față sau spate;
- ◇ să nu vorbim neîntrebați;
- ◇ să nu adresăm prea multe întrebări, dar să răspundem la întrebările altora;
- ◇ să reproducem ceea ce ni se prezintă fie că este vorba despre un text, o melodie sau o imagine;
- ◇ să nu exprimăm păreri personale pentru că suntem prea mici și nu știm nimic;
- ◇ să ne fie teamă de ce vor spune ceilalți și multe altele.

Din când în când elevilor li se cere să facă un proiect împreună cu un coleg, scopul acestuia fiind mai degrabă încurajarea lucrului în echipă și divizarea efortului, nicidecum socializarea sau o mai bună cunoaștere a celui alt. Acestea se dovedesc

adesea a fi insuficiente raportat la situațiile din viața reală.

După ce ne încheiem formarea școlară suntem numai buni spre a fi dați „în producție” unde ni se cer următoarele abilități și comportamente:

- ◇ să fim observatori complecși și critici ai realității și să sesizăm oportunitățile;
- ◇ să ne mișcăm;
- ◇ să interacționăm cu oamenii, să facem networking, să socializăm;
- ◇ să adresăm întrebări pentru că de calitatea întrebărilor depinde calitatea răspunsului, deci întrebările trebuie să fie și ele de calitate;
- ◇ să avem o gândire critică;
- ◇ să fim creativi pentru că soluțiile la problemele prezentate nu sunt bune sau pur și simplu pentru că încă nu s-a găsit o soluție;
- ◇ să ne spunem părerea personală sau să emitem opinii;
- ◇ să vorbim deschis și asumat.

Acestea sunt doar câteva din cerințele fișei postului unui adult. Nu vi se pare aberant? Adică după 12 ani de condiționări neuro-asociative (apropo, să știți că și câinele lui Pavlov a fost condiționat neuro-asociativ) în care am fost învățați/programați să gândim și să ne comportăm într-un anumit fel, ni se cere să facem exact invers. Cum se aplică treaba aceasta în zona de networking? Cred că deja ți-ai oferit răspunsul. După ce ți s-a spus ce să faci, când să faci și mai ales cum să faci, să nu vorbești cu ceilalți și să nu prea ai opinii personale, să nu vorbești cu străinii și să-ți vezi de treaba ta, acum ești aruncat(ă) în vârtoarea vieții și ți se spune nonșalant că succesul tău în carieră și în viață depinde de modul în care reușești să-ți dezvolti și să-ți menții cercul de cunoștințe. Încă mă minunez,

în timp ce scriu, de modul în care educația noastră ar trebui să ne ajute să ne descurcăm în viață. Și chiar așa și este: NE DESCURCĂM! Asta nu înseamnă că EXCELĂM. Pentru că am învățat din nevoie să facem câte un pas mic în afara zonei de confort, atât cât să ne vedem cu sacii în căruță. Unora le vine ușor să socializeze și să-și facă noi cunoștințe, în timp ce pentru mulți a interacționa cu persoane necunoscute echivalează cu o tentativă de escaladare a Muntelui Everest. Nu mă crezi? Când mergi la următoarea nuntă sau botez și ești așezat(ă) la o masă de 10 persoane din care 8 sunt necunoscute vei vedea cât de confortabil te simți în momentul în care te vei „agăța” de unica persoană pe care o cunoști! Dacă nu este cazul tău și pleci de la eveniment cu cel puțin două contacte noi, te felicit. Înseamnă că interacționezi cu ușurință, în mod natural și că această carte te va ajuta să găsești noi modalități de a-ți lărgi portofoliul de cunoștințe. Chiar și așa, vreau să observi realitatea în care trăiești: este o realitate de oameni introvertiți pentru care a ieși din casă și a participa la un eveniment social echivalează cu câteva zeci de bice pe spate din epoca medievală. Privește în jur și „citește” încăperea: mâinile încrucișate, privirea focusată la ringul de dans (mirii sunt cei mai importanți, deci poți să-i privești cât vrei), poșeta ținută în brațe de parcă ascunde în ea cel puțin un lingou de aur), privitul excesiv la telefon (de parcă acum urmează să intre toate notificările din lume și nu vrem să scăpăm ceva), nasul în farfurie și mâncatul excesiv (că deh... nu este frumos să vorbim cu gura plină) și multe altele. Cu prima ocazie „predăm” darul, ne achităm la propriu de obligație și părăsim incinta, întorcându-ne sub acoperișul care ne conferă siguranță.

Ce este de făcut? În primul rând, să-ți dai seama că fiecare dintre noi, implicit și tu, este rezultatul unei educații. Prefer să zic nici că este bună, nici că este precară. Această educație

ESTE și atât. Este cea pe care am primit-o de la părinții noștri în limitele cunoștințelor și abilităților pe care le-au avut la momentul formării noastre sau cea pe care am primit-o în școală ca urmare a modului în care interesele „de stat” au vrut să formeze generațiile viitoare.

În al doilea rând, să încetezi să te mai ascunzi în spatele scuzelor de tipul:

- ◇ sunt introvertit(ă);
- ◇ nu-mi place să socializez;
- ◇ așa sunt eu;
- ◇ nu mă mai schimb la vârsta asta;
- ◇ eu nu pot să fiu altfel;
- ◇ lumea nu mă place;
- ◇ eu nu am nimic de zis/povestit.

Sau... completează tu mai jos cu altele! Îți las două rânduri mai jos (sper că nu ai nevoie de mai mult). :)

Dacă vei continua să îți „vinzi” aceste scuze și nu ai de gând să faci nimic îți spun de acum că ai luat această carte degeaba și oricum nu-ți dau banii înapoi. Ești aici pentru că vrei să schimbi ceva! Exact acesta este și al treilea punct: să-ți dai seama care este acel „ceva”, acel program, acel gând care te-a împiedicat până acum să socializezi și să te simți bine în timp ce faci treaba aceasta. Care este gândul predominant care ți se plimbă în minte atunci când trebuie să mergi la un eveniment și să cunoști oameni noi? Și de unde „vine” gândul?

Nu în ultimul rând, să-ți dai seama că celebrul proverb „Omul cât trăiește, învață!” se aplică și în cazul tău și, așa cum vei descoperi în paginile acestei cărți, poți învăța cu ușurință networking-ul sau, cum îmi place mie să-i spun, arta de a te conecta cu oamenii.











02 DE CE SĂ FACEM NETWORKING

Este de bun simț că dacă am răspuns în capitolul precedent la întrebarea de ce nu facem networking, să ne adresăm și subiectului de ce să facem networking.

Cu riscul de a mă repeta voi spune că networking-ul reprezintă procesul cu ajutorul căruia ne facem conexiuni și construim relații. Aceasta înseamnă că vom avea grijă mai întâi să luăm evident contactele, respectiv cărțile de vizită și să creăm o conexiune, însă fără hrănirea în timp a acestei relații, nu putem vorbi despre networking.

Relațiile pe care ni le facem pot să ne ofere accesul la noi oportunități de business, la oameni la care în mod normal nu am avea acces și care ne pot ajuta cu sfaturi, sau chiar să ne informeze sau să ne ajute să facem decizii de carieră bine documentate.

Ca o concluzie generală, putem afirma că networking-ul este, alături de inteligența emoțională, componenta principală pentru a obține succesul în viață.

Atunci când vorbim despre conceptul de networking, majoritatea oamenilor se gândesc la necesitatea creării relațiilor strict pentru creșterea unei afaceri. Ramificațiile acestui concept sunt însă mult mai ample. Ceea ce înseamnă

că networking-ul poate fi folosit într-o gamă foarte largă de activități:

- ◇ Acces la anumite cercuri sociale și profesionale;
- ◇ Crearea unor relații care să te ajute în dezvoltarea carierei;
- ◇ Dezvoltarea relațiilor sociale și profesionale în interiorul locului de muncă;
- ◇ Dezvoltarea de conexiuni și relații prietenoase cu scopul de a crea o plasă socială care te poate ajuta și pe care să o poți ajuta la rândul tău atunci când este nevoie;
- ◇ Suport mental și emoțional;
- ◇ Crearea unor grupuri destinate pasiunilor și activităților din timpul liber.

Vom analiza fiecare dintre aceste aspecte tocmai pentru a-ți oferi o imagine mai detaliată asupra motivelor pentru care să alegi să-ți schimbi comportamentele timide și să alegi să faci networking.

1. Cunoști expresia “cunosc pe cineva, care cunoaște pe cineva, care cunoaște pe altcineva”? Aceasta este esența networking-ului pe care îl facem în sfera afacerilor și unde oamenii sunt mult mai înclinați să dea recomandări sau să facă legături între oameni, în contextul în care nivelul de garanție sau responsabilitate pentru cel recomandat va fi verificat în detaliu de către persoana la care se dorește a se ajunge. Dacă stăm să facem o analiză a celor mai de succes persoane pe care le cunoaștem, vom observa că oamenii care sunt cei mai conectați au și gradul cel mai mare de succes, pentru că atunci când oamenii investesc în crearea relațiilor, fie ele personale sau profesionale, acestea vor plăti dividende în timp. De ce oamenii de afaceri țin

foarte mult la cercul lor de relații? Și, mult mai important, de ce încearcă în permanență să-l lărgească, adăugând la portofoliul de cunoștințe și relații, contacte noi care poate nu au nicio legătură cu tipurile de afaceri pe care le dezvoltă? Răspunsul este foarte simplu: trăim într-o societate în continuă schimbare, iar oamenii de afaceri, antreprenori în adevăratul sens al cuvântului, vor căuta în permanență să-și îmbogățească portofoliul de afaceri cu linii noi de produse sau servicii. Cu alte cuvinte, contactul pe care îl obține în prezent nu este considerat inutil, ci este văzut ca având o potențială valoare în viitor. Notorietatea și încrederea se câștigă în timp, iar un adevărat networker își va dezvolta relația chiar dacă momentan nu va culege roadele ei. Într-un capitol viitor vom discuta despre cum putem hrăni și mai bine relațiile aparent inutile sau neprofitabile. Networking-ul este un joc al viitorului, nu al prezentului.

2. Crearea relațiilor pentru dezvoltarea carierei sau pentru rezolvarea unor probleme, a fost una dintre metodele de networking care a fost folosită cel mai des în țara noastră: "Nu cunoști pe cineva la fabrica X? Poți să-mi faci și mie intrarea în firma Y?". Iată câteva dintre întrebările pe care fie le-am auzit cel puțin o dată, fie le-am adresat măcar o dată. Este foarte adevărat că până în urmă cu aproximativ 10 ani, pentru a obține un job, era suficient să ai un CV bine pus la punct, din care reieșea foarte clar care este experiența ta de muncă și care sunt abilitățile și competențele tale. Odată cu dezvoltarea pieței muncii și cu crearea de noi oportunități, dorința de a accede la o poziție de conducere a crescut, aceasta fiind vânată de tot mai mulți candidați. Tocmai de aceea, un CV bun, un bagaj excepțional de competențe și un parcurs de carieră impecabil nu mai sunt suficiente.

Noii angajatori vor să cunoască cât mai multe detalii despre viitorul General Manager și își caută informațiile în cercul lor de cunoștințe. Înțelegând importanța networking-ului pentru dezvoltarea carierei tale, îți vei da seama de ce este necesar să-ți extinzi contactele nu doar în interiorul industriei tale, ci și în afara ariilor tale de interes. Vei descoperii astfel, că te poți conecta la mult mai multe oportunități, vei avea acces la diverși oameni influenți, îți vei crește vizibilitatea și vei putea dezvolta și aprofunda mai multe arii de expertiză. În acest fel, când momentul decisiv se ivește și apare jobul potrivit, poziția mult visată, fie vei fi contactat direct, pentru că oamenii s-au gândit la tine, fie vei afla informația înainte ca ea să devină publică, fapt care îți poate da un avans competițional considerabil. Aceste acțiuni implică nu doar să-ți faci apariția la diverse evenimente de networking și să faci schimb de cărți de vizită. Ai nevoie să completezi tabloul acțiunilor tale cu interacțiuni ulterioare în care să investești timp și energie pentru a dezvolta relațiile cu factorii decizionali din diverse companii.

3. Multă lume presupune că facem networking doar în afara locului de muncă, având unicul scop de a mai cunoaște niște oameni sau de a crea conexiuni pe care să le folosim într-un viitor necunoscut. De asemenea, se pune un foarte mare accent pe crearea de relații cu oameni care lucrează la alte companii în domenii diferite, dar cu care interacționăm prin intermediul locului nostru de muncă. Dezvoltarea relațiilor în interiorul firmei în care lucrăm se poate dovedi extrem de eficientă fie în momentul în care urmărim o avansare în cariera noastră, fie în momentul în care, din motive diverse, se ajunge în situații de criză, situații critice și urgente. În astfel de momente se va vedea cu adevărat valoarea unei