

# Budowanie relacji *kluczem do sukcesu*

Z JUSTYNĄ WOJTASZCZYK I IRENEUSZEM OSIŃSKIM ROZMAWIA RAFAŁ KORBUT.

■ **ZDJĘCIE:** Rafał Korbut



**Od niedawna w ramach działalności Pracodawców Pomorza organizujecie spotkania networkingowe. Jak często się odbywają i do kogo są skierowane?**

**Justyna Wojtaszczyk:** Spotkania networkingowe organizujemy co miesiąc i skierowane są głównie do lokalnej społeczności przedsiębiorców.

**Ireneusz Osiński:** Do niedawna Pracodawcy Pomorza kojarzyli się raczej z przedsiębiorcami starszej daty, nie-

współczesnymi. Chcemy wizerunek ten zmienić, wdrażając właśnie zasady networkingu. Staje się on ostatnio modny, ale większość ludzi nie do końca wie, na czym właściwie polega. Wydaje im się, że wystarczy zaprosić uczestników jakiegoś spotkania czy konferencji do networkingu i sprawa sama się załatwi.

**A tak nie jest?**

**I.O.:** Nie, bo ludzie uczestniczący w spotkaniu czy konferencji nie będą wiedzieli,

co robić i jak mają się zachować.

**Czym zatem jest networking?**

**I.O.:** Definicji jest wiele, ale na podstawie swoich doświadczeń mogę powiedzieć, że jest to umiejętność budowania sieci wartościowych kontaktów i przekładania ich na konkretne efekty biznesowe.

**Jak można osiągnąć takie umiejętności?**

**I.O.:** Networkingu można nauczyć się na

wiele sposobów: z książek, od coacha, na kursach i warsztatach oraz samemu. Zauważyłem bardzo ciekawą rzecz: to mężczyźni mają większy problem z nauczeniem się networkingu, niż kobiety. Dlaczego? Bo często mają mocno nadęte ego i wszystko chcą zrobić sami. A kobiety są bardziej konkretne i przechodzą na spotkania, mając jakiś wyznaczony konkretny cel: np. żeby kogoś poznać, nauczyć się czegoś, odświeżyć kontakty, itp. Ale jest też „druga strona medalu” - gdy kobiety już się poznają, to mogą dyskutować długo i o wszystkim. Ale jednocześnie często mają problem z podejściem do kogoś obcego. Dlatego na sesjach networkingowych potrzebny jest moderator, który powie i pokaże, co należy robić.

#### **Jak najczęściej wyglądają spotkania, których elementem jest networking, aranżowane przez różne organizacje i firmy?**

**J.W.:** W naszym regionie faktycznie prowadzone są rozmaite spotkania i warsztaty, których jednym z celów jest nauka networkingu, ale niestety często jest to robione nieumiejętnie. Sam fakt, że na spotkaniu jest 20 czy 30 osób i każdy się przedstawi innym, to jeszcze nie jest networking. Samo stwierdzenie prowadzącego: „to teraz się poznajcie” nie załatwia przecież sprawy. Są ludzie otwarci i bezpośredni, którzy podejdują, porozmawiają i zawrą nowe znajomości. Ale są też tacy, którzy sami z siebie tego nie robią, nawet wtedy, gdy ich się do tego zachęci. Sami nie wyjdą ze swojej strefy komfortu. Potrzebują wsparcia doświadczonego prowadzącego spotkanie.

#### **I tu wracamy do moderatora?**

**I.O.:** Tak. Obowiązkiem takiej osoby, która moderuje spotkanie, jest przedstawianie innych, wyciąganie ich ze strefy komfortu. Ja np. biorę więc taką osobę, podchodzę do grupki osób, które ze sobą dyskutują (często takie grupki są szczelnie zamknięte) i przedstawiam tę osobę innym. W ten sposób dana osoba wchodzi w tę grupę i staje się jej częścią. Ja natomiast odchodzę i zajmuję się inną

osobą. Ludzie szybko przekonują się, jak przyjemne może być porozmawianie z innymi.

#### **To jest tajemnica skutecznego networkingu?**

**I.O.:** To tylko jeden z elementów, bo networking jest „maszyną” zbudowaną z wielu elementów. I to, co organizatorzy często robią, to wyciągają z tego dwa czy trzy fragmenty i próbują je połączyć. A to błąd, bo to nie jest profesjonalny networking! To tylko danie ludziom szansy poznania się i nawiązania wstępnych relacji. Ale to nie wystarczy. Bo przecież prawdziwy networking odbywa się poza salą – w codziennym życiu, w którym ludzie się spotykają, rozmawiają, podpisują kontrakty, budują swoją karierę.

**J.W.:** To właśnie jedna z ważniejszych kwestii: czy po spotkaniach ludzie kontaktowali się ze sobą, umówili się na spotkania, prowadzą ze sobą interesy. Gdy okazuje się, że tak, to oznacza, że cel, który sobie założyliśmy – czyli łączenie ludzi – udaje się realizować.

#### **A zatem można powiedzieć, że to budowanie relacji jest kluczowe w prowadzeniu biznesu?**

**I.O.:** Oczywiście. Z tym, że nie wystarczy samo poznanie się i rozmowa. Potrzebna jest później cała strategia budowania tej relacji. Bo przecież chodzi o to, aby pozyskać klienta na lata. Dla mnie budowanie relacji z klientem to romans: trzeba sprawić, aby klient stale czuł się doceniony.

**J.W.:** A ludzie często tego nie potrafią. Wynika to nie tylko z niewiedzy, ale również z tego, że ludzie są niecierpliwi i chcieliby załatwić wszystko już, teraz, natychmiast. Tymczasem budowanie relacji wymaga nie tylko wysiłku, ale i czasu. Jeśli na kogoś naciska się zbyt mocno, aby szybko coś kupić, to ten zazwyczaj się wycofuje.

#### **Dla kogo jest networking?**

**I.O.:** Nieprawdą byłoby stwierdzenie, że dla wszystkich. Jest dla tych ludzi, którzy

chcą się rozwijać. Jest bowiem wspaniałym narzędziem do pozyskiwania kontaktów, które są nam niezbędne do osiągnięcia zamierzonego celu. Jest to np. świetny sposób do budowania swojej kariery, pozyskiwania klientów, czy znalezienia mentora i doprowadzenie do tego, aby on chciał być moim mentorem. Najlepiej w networkingu odnajdują się osoby bezpośrednio, uśmiechnięte, otwarte, szczerze. Natomiast ci, którzy nie potrafią wychodzić ze swojej strefy komfortu, potrzebują pomocy tych, którzy to potrafią.

#### **Ale ci, którzy tego nie potrafią, mogą się nauczyć networkingu?**

**I.O.:** Tak, ale potrzebują nauczyciela. Tak jak nie da się nauczyć pływania czy jazdy konnej z książek, tak samo nie da się nauczyć budowania relacji czytając podręczniki czy poradniki. Książki mogą pomóc, ale nauczyć się można jedynie ćwicząc, ćwicząc i jeszcze raz ćwicząc.

#### **Czy networking jest potrzebny?**

**J.W.:** Bardzo. Ludzie coraz częściej zauważają, jakie mogą korzyści z niego osiągnąć.

**I.O.:** Ten, kto nauczył się networkingu, ma łatwiej w życiu. Jest bardziej pewny siebie, wie jak pozyskiwać klientów, partnerów, współników do biznesu, jak robić karierę, w jaki sposób dostać się w pewne miejsca, w które inni kompletnie nie potrafią się dostać.

**J.W.:** I ma sieć kontaktów. To pomaga nie tylko w biznesie, ale też w codziennym życiu.

#### **Czy zatem każdy, kto chce się nauczyć networkingu, może przyjść na spotkania, które organizujecie?**

**J.W.:** Tak, bo te spotkania mają charakter otwarty. Serdecznie zapraszamy zarówno członków Pracodawców Pomorza jak i firmy nie zrzeszone w organizacji. Po ogłoszeniu terminu na stronie [www.pracodawcypomorza.pl](http://www.pracodawcypomorza.pl) trzeba szybko się zarejestrować, bo zainteresowanie jest zawsze bardzo duże, a liczba miejsc ograniczona.