

Materiały Szkoleniowe przygotowane przez Bank Danych o  
Inżynierach

# NETWORKING



**Bank Danych o Inżynierach**

Spis treści

I. Czym jest Networking, czym nie jest i dlaczego jest wart stosowania?

II. Strategia budowania sieci kontaktów

III. Metody Networkingu

IV. Trudne sytuacje

## I. Czym jest Networking, czym nie jest i dlaczego warto stosować Networking w trakcie poszukiwania pracy?

### a. Czym jest Networking

Gdy poszukujesz najlepszego miejsca do zamieszkania, wyjazdu na wakacje, samochodu, lub zbierasz informacje na temat studiów podyplomowych, kursy języka obcego lub szkolenia, które Cię interesuje szukasz informacji wśród otaczających Cię osób.

Podejrzewam, że zazwyczaj otrzymujesz bardzo wiele informacji, czasem nawet więcej niż się spodziewasz, czy potrzebujesz. W oparciu o otrzymane informacje podejmujesz decyzje i dobrze wiesz, jak trudno byłoby radzić sobie bez wsparcia otoczenia. Często także to Ty jesteś proszony o udzielenie informacji, opinię, którą inni wykorzystują w trakcie dokonywania swoich wyborów- zarówno tych dużych, istotnych, jak i codziennych znacznie mniejszych.

Taki proces jest kluczem do networkingu, czyli budowania sieci kontaktów za pomocą ciągłych relacji, których celem jest udzielenie sobie wsparcia i pomocy. Każdy z nas posiada doświadczenia związane z budowaniem sieci kontaktów (networkingiem), ponieważ żaden człowiek nie jest atomem i potrzebujemy otoczenia na każdym etapie swojego życia, zarówno w sferze osobistej jak i zawodowej.

Sztuka networkingu polega na wykorzystaniu tych codziennych doświadczeń dotyczących relacji z osobami, które żyją dookoła nas i z którymi mamy codzienny kontakt.

Cechy Networkingu:

- Długofalowość (im dłuższa znajomość tym solidniejsza podstawa do kontaktu)
- Systematyczność (podtrzymywanie znajomości znaczy więcej niż jej nawiązywanie)
- Zaufanie (nikt nie poleci i nie pomoże osobie, jeśli jej nie ufa),
- Wzajemność (najważniejszym sposobem, aby dostawać jest dawanie)
- Procesowość (sieć cały czas się tworzy, nie jest czymś stałym i niezmiennym - stąd nieustannie wymaga działania)

„Networking oparty jest na pielęgnowaniu relacji, których fundamentem jest zaufanie w celu udzielania sobie wzajemnie wsparcia, tj. są to wzajemne korzyści takie jak dostęp do informacji, udzielenie opinii lub wsparcie emocjonalne”

### b. Czy nie jest Networking

- nie jest nagabywaniem, dręczeniem innych
- nie bazuje na krótkich, szybkich, płytkich spotkaniach
- to nie są działania tylko wirtualne
- to nie jest proszenie o posadę, lub bezpośrednio zabieganie o to aby prowadzić z kimś interes
- to nie jest kontakt z nieznanymi
- to nie jest konkurs na zgromadzenie większej liczby kontaktów
- nie służy do manipulowania

### c. Dlaczego warto stosować Networking w trakcie poszukiwania pracy?

Badania dowodzą, że Networking jest skuteczniejszy niż wszystkie inne metody poszukiwania pracy razem wzięte. Według badań ok. 65% do 85% posad udaje się znaleźć dzięki pomocy, jaka płynie z sieci kontaktów

- jest najlepszym sposobem dotarcia do ukrytego rynku ofert
- umożliwia podjęcie zatrudnienia dzięki wygenerowanym specjalnie dla nas ofertom
- daje poczucie kontroli nad sytuacją, możemy realizować cele, jakie sobie postawiliśmy
- umożliwia stałe działanie
- dzięki kontaktom z otoczeniem otrzymujemy również wsparcie emocjonalne, co nie jest bez znaczenie dla naszej samooceny i samopoczucia

Zamiast siedzieć w domu i odpowiadać w sposób pasywny na ogłoszenia, odpowiadamy na ogłoszenia, które nigdzie indziej się jeszcze nie ukazały

Networking jest nie tylko najlepszym sposobem znalezienia nowej pracy, stanowi także nieocenioną metodę kierowania karierą zawodową w trakcie całego naszego okresu zatrudnienia

## II. Strategia budowania sieci kontaktów

Tworzenie sieci kontaktów nie jest wyłącznie domeną osób towarzyskich, lub takich, które swoje powodzenie zawodowe budują jedynie na prywatnych kontaktach. Są faktycznie takie osoby posiadające cechy, które znacznie ułatwiają im kontakt z otoczeniem i nawiązywaniem nowych kontaktów należą one jednak do mniejszości.

Jak dowodzą badania stanowią one jedynie 10% wszystkich ludzi. Cała reszta musi kształtować w sobie potrzebne umiejętności.

Ucząc się nowych zachowań można nauczyć się efektywnie budować sieć kontaktów.

### Od czego zależy nasza skuteczność?

#### **70 % nastawienie, 20% umiejętności,10% szczęście**

Każde 2 osoby na ziemi dzieli jedynie znajomość z 6 innymi osobami jest to tzw. szósty stopień oddalenia między 2 wybranymi przypadkowo osobami

Jeśli zależy nam na kontakcie z konkretną osobą możemy do niej dotrzeć wykorzystując przy tym kontakt z **maksymalnie 6 osobami**. Taki łańcuszek pozwoli nam dotrzeć do każdego celu jaki sobie obierzemy.

Szukamy konkretnego wsparcia musimy znać swój cel. Jest to warunek konieczny - **w myśl zasady, „jeśli nie wiesz, czego chcesz nigdy tego nie dostaniesz”**.

Celem może być zarówno dotarcie do ciekawej oferty pracy, jak i zdobycie informacji na temat interesującej nas firmy, lub branży

Realizację naszego celu należy traktować jak osobistą kampanię marketingową. Musi ona składać się z: celu, analizy dostępnej i potencjalnej sieci, określenia strategii i planu działania oraz sporządzania notatek w trakcie jej realizacji, a także gotowości do podjęcia ryzyka

Mówi się, że każdy z nas zna 50 kluczowych osób, więc jeśli każda ze znanych nam osób poda 1 im tylko znaną, jesteśmy w stanie dotrzeć do 2500 osób dzięki rekomendacji 1 znanej nam osoby, a 5. rząd znajomych pomoże dotrzeć do każdego Polaka.

**Networking wymaga cierpliwości, można się go nauczyć, wymaga zaplanowanego działania, ale również dopuszcza możliwości zmian, twórczego myślenia i kreatywności w tworzeniu więzi.**

### **Jakie kontakty możemy wykorzystać?**

Szukając osób istotnych z punktu widzenia budowania sieci kontaktów musimy wziąć pod uwagę podstawowe 2 zasady:

- ważne jest, kto wie to, o czym my musimy się dowiedzieć (szukamy osób, które mogą posiadać informacje na których zdobyciu nam zależy)
- staramy się sami posiadać atrakcyjne dla innych informacje i zadbać o to, aby oni o tym wiedzieli.

Gdzie szukać?

1. spotkania bezpośrednie
2. spotkania branżowe zajęcia, wykłady, seminaria, konferencje, zjazdy, targi pracy
3. fora dyskusyjne, grupy społecznościowe (Izba przemysłowa, klub biznesu, stowarzyszenia, kluby networkingowe )
4. kontakty ze szkoły, szkoleń
5. spotkania towarzyskie, znajomi, wyjazdy, rodzice szkolnych kolegów naszych dzieci
6. spotkania spontaniczne

Tj:

- Kontakty osobiste
- kontakty zawodowe
- kontakty edukacyjne
- kontakty z grupami zawodowymi
- kontakty związane z karierą zawodową
- kontakty związane z usługami
- kontakty związane z mediami

W zależności do charakteru kontaktu można je podzielić na:

- osoby, **które mogą pomóc** w dotarciu do odpowiednich osób, lub też służą radą i opinią, lub wiedzą na temat rynku
- osoby, **od których bezpośrednio** zależy osiągnięcie naszych celów np. przyszli pracodawcy

### III. Metody Networkingu

#### a. Główne zasady

Tworzenie sieci może nastąpić wszędzie: poczynając od niezobowiązujących rozmów, a kończąc na konferencjach, którym towarzyszą zaplanowane spotkania:

- organizowane (konferencje, zjazdy, spotkania klubów i stowarzyszeń)
- sytuacje, w których tworzenie sieci kontaktów nie jest działaniem pierwszoplanowym, ale może przesunąć się na pierwszy plan

#### Metody nawiązywania kontaktów:

- osobiste kontakty
- rozmowa telefoniczna
- poczta elektroniczna
- listy i notatki
- publiczna ekspozycja

#### Prośba o rekomendację jako metoda osiągnięcia naszych celów i rozszerzenia sieci kontaktów

Zamiast prosić znajomych o znalezienie pracy można zgłosić do nich z prośbą o radę, opinię na temat naszej strategii poszukiwań.

Wówczas pokazujemy naszym znajomym, że mogą nam pomóc, bez względu na to czy mają dla nas ofertę pracy czy też nie.

Jeśli zależy nam na kontakcie z konkretną osobą, która potencjalnie mogłaby nam pomóc, ale nie znamy jej, należy zastanowić się do kogo ja zna i poprosić znajomą nam osobę o rekomendację. W ten sposób działając zyskujemy wiarygodność.

Spotkanie, w trakcie, którego dążysz do uzyskania informacji mających Ci pomóc w podjęciu decyzji może mieć formę spotkania umówionego, rozmowy telefonicznej. Najskuteczniejszą formą jest spotkanie (tylko wtedy można wzbudzić zaufanie i bardziej zobowiązujące zapewnienie w cztery oczy) poprzedzone wcześniej rozmową telefoniczną.

Spotkanie osobiste ma wpływ na zaangażowanie osoby w rozwiązanie naszego problemu. Według zasady: im lepsza znajomość tym lepsza pomoc.

**Do spotkania należy się przygotować: należy podejść do tego jak do zadania, tj. analiza, plan, strategia, notatki**

Przed takim spotkaniem należy zebrać maksymalnie dużo informacji, aby pytania były faktycznie rzeczowe i pomocne. Nie pytamy o dane, które są łatwo dostępne.

**1. Rozmowa telefoniczna:**

a. Autoprezentacja

**Autoprezentacja:**

To krótka wypowiedź (30-60 sekund), która pokazuje, kim jesteś i czego potrzebujesz?

Aby autoprezentacja była skuteczna należy:

- poznać siebie tj. swoje słabe mocne strony, wartości, osiągnięcia i zainteresowania
- znać swój cel, czyli musisz wiedzieć, czego chcesz

Autoprezentacja:

1. Kim jesteś?
2. Twoje mocne strony poparte faktami
3. Czego szukasz?

Na przykład tak:

„Mam 8 letnie doświadczenie w pracy w dziale handlowym, w dużej międzynarodowej firmie związanej branżą elektrotechniczną. Chciałbym wykorzystać swoją wiedzę techniczną w mniejszej firmie, w której mógłbym zbudować sprawnie funkcjonujący dział handlowy, w branży elektrotechnika lub IT.

W trakcie mojej kariery zawodowej zawsze chwalono moją umiejętność myślenia strategicznego i biznesowego podejścia np. w trakcie pracy w firmie XYZ stworzyłem nowe procedury obsługi klienta i nową strategię handlowa, która przyczyniła się do zwiększenia liczby klientów o 20% w skali roku.

Ponieważ dobrze się Pan orientuje w rynku informatycznym, chciałabym poprosić o możliwość półgodzinnej rozmowy na temat branży IT np. w czasie lunchu. Jestem bardzo zainteresowany poznaniem Pana opinii na temat moich zawodowych planów, jak również odnośnie perspektyw rozwoju dla tego rynku oraz wskazanie firm, które mogłyby być interesujące dla mnie”

**2. Spotkanie:**

- a. powitanie
- b. podziękowanie za poświęcony czas
- c. określenie celów spotkania (przypomnieć, że nie przyszedłeś prosić o pracę ale ... )

- d. pytania i zbieranie danych (konkretne informacje, których potrzebujemy np. poznać branżę,)
- e. prośba o nazwiska, lub inne źródła informacji (można podać własne i dopytać o stosowność skontaktowania się z nimi)
- f. na zakończenie ewentualnie można zostawić życiorys i przypomnieć to, co rozmówca zgodził się dla nas zrobić
- e. można się upewnić czy możemy się jeszcze w tej sprawie odezwać

### 3. Po spotkaniu:

- wysłanie listu z podziękowaniem
- rewanżu: przesłanie informacji, które mogą się okazać dla tej osoby interesujące, np. link do artykułu lub zaproponować uczestnictwo w ciekawym spotkaniu

Główne zasady, o których nie należy zapominać:

- nie zapominaj o celu - niezależnie od tego, jak miła jest rozmowa - dążyć do jego osiągnięcia np. zadawać pytania
- jeśli masz jakąś informację, która może być cenna dla rozmówcy zrewanżuj się wyjawiając ją
- kontroluj czas
- prezentuj siebie w możliwie najlepszym świetle, ale nie koloryzuj
- nie wypowiadaj się negatywnie o innych
- unikaj branżowego żargonu
- bądź wyczulony na informacje osobiste, które mogą pozwolić w przyszłości bazować na mniej sztywnych relacjach
- bądź wyczulony na potrzeby drugiej strony, być może jest coś, w czym mógłbyś ją wesprzeć
- spróbuj z rozmówcą znaleźć jakąś wspólną płaszczyznę (poglądy, zainteresowania, doświadczenia)
- nawiązywanie porozumienia dzięki uważnemu słuchaniu i okazywaniu zainteresowania rozmówcą (wystrzegaj się nieustannego mówienia)

### 4. Spotkania networkingowe (imprezy, spotkania)

Nawiązywanie kontaktów w trakcie różnego typu spotkań jest łatwiejsze ze względu na mniej formalny charakter ale i tutaj należy pamiętać o podstawowych zasadach aby nie zaprzepaścić szansy nawiązania ciekawych kontaktów:

- nawiązuj kontakt z osobami, których jeszcze znasz
- jeśli nie jest to konieczne - nie poświęcaj zbyt wiele uwagi jednej osobie,
- przedstawiaj sobie znajomych
- po autoprezentacji dobrze dopytywać o rozmówcę, jego doświadczenia, opinię, by w ten sposób okazać mu zainteresowanie, zorientować się jakie są jego potrzeby i zaangażować rozmówcę w jego własny problem



- spróbuj znaleźć coś, co Cię łączy z rozmówcą i na tym budować dalszą relację
- bądź wyculony na informacje osobiste, które mogą pozwolić w przyszłości bazować na mniej sztywnych relacjach
- słuchaj tak, aby dowiedzieć się jak pomóc rozmówcy,
- uważaj na pułapki: jedzenie, alkohol, strefę prywatności
- znajdź pretekst, aby kontakt był kontynuowany
- unikaj monologów, popadania w szczegóły, przebijania opowieści rozmówcy, przesłuchania, przekonywania na siłę
- rób notatki na odwrocie wizytówki
- jeśli jest coś, co obiecałeś rozmówcy, w ciągu 24 godzin nawiąż z nim kontakt w tej sprawie. Zawsze dotrzyj danego słowa

Gdy kontakt jest już nawiązany przechodzimy do znacznie trudniejszego zadania tj. utrzymania i rozwijania relacji. Oczywiście trudno jest nam się kompletnie zmienić, ale należy pamiętać o kilku istotnych zasadach, które powinny nam ułatwić tworzenie sieci kontaktów:

- Należy odświeżać stare kontakty (nie ma takiego powodu, dla którego mielibyśmy się nie kontaktować, nigdy nie jest za późno na odświeżenie starych kontaktów)
- Działać systematycznie, tj. kontaktować się najrzadziej co 3 miesiące, zapraszać na spotkania, na które się wybieramy, przesłać link do artykułu, czy gratulacje
- Zawsze dotrzymywać słowa (rób to, do czego się zobowiązałeś i dawaj innym jak najwięcej)
- Nie lekceważyc potrzeb drugiej strony i zawsze udzielać wsparcia
- Nie oczekiwać od innych zbyt wiele i zawsze okazywać wdzięczność
- Przestrzegać zasad dobrego wychowania tj. dziękuję, przepraszam
- Nigdy nie działaj wg ukrytego planu, zawsze należy grać w otwarte karty

### **Kiedy trudno Ci się przełamać do kontaktu:**

- działaj małymi krokami, poprzez choćby podejmowanie najmniejszych działań. Z nauką networkingu jest jak z nauką pływania: trzeba ćwiczyć bo sama wiedza nie wystarczy
- jedynym sposobem na zniwelowanie lęku jest wypracowanie pewności siebie poprzez ciągłe bycie przygotowanym do kontaktu
- nie podejmuj zbyt wielu działań jednocześnie
- pamiętaj, że nie narzucasz się, bo networking jest czymś stosowanym przez wszystkich, zrozumiałym i akceptowalnym w biznesie
- zabieraj na spotkania przyjaciół i zaczynaj prośby o rekomendację od bliskich Ci osób, które dobrze znasz lub masz pewność, że są ogólnie pomocne, lub Ci przychylne
- pamiętaj, że Networking to umiejętność, którą należy ćwiczyć.

Networking to nie jest nieprzyjemny obowiązek. Co prawda aby go stosować musimy wziąć na siebie dodatkowe obowiązki, narzucić sobie dodatkowy wysiłek, co czasem przychodzi z trudem i skazuje nas na konieczność radzenia sobie z przeciwnościami. Tym niemniej jest również dla nas źródłem satysfakcji. Takim samym, źródłem satysfakcji mogą być dla nas kontakty z innymi. Jeśli potrafi stworzyć sobie solidne podstawy swoich działań networkingowych, które pozwolą na sprawne wykorzystywanie różnych technik, uda Ci się z pewnością pokonać trudne sytuacje i działać skutecznie przy mniejszym wysiłku z Twojej strony. A gdy networking na stałe zagości w Twoim życiu, nie będziesz postrzegał jej jako dodatkowy ciężar.

Networking jest skuteczny przy założeniu, że stosujemy go w sposób systematyczny. Musimy sobie zdawać sprawę, że nasze życie nie odmieni się w krótkim czasie, jest to, bowiem proces, który w miarę swojego biegu z pewnością będzie przynosił efekty, choć czasami jeden kontakt może okazać się pomocny dopiero po upływie wielu lat.

Im wcześniej zaczniemy siać ziarno, tym wcześniej możemy liczyć na plony.

Należy się uzbroić w cierpliwość i mając na uwadze nasze cele z pozytywnym nastawieniem zacząć działać: konsekwentnie i konstruktywnie.

**„Aby wspiąć się na wyżyny sukcesu nie potrzeba coraz to nowych metod i umiejętności ale coraz to nowych przyjaciół”**

*Jeffrey Gitomer*