

# Networking - profesjonalna dyscyplina

## 1 To powinno być takie łatwe

Czy znasz tę sytuację: uczestniczysz w kursie, rozmowie lub konferencji, a organizatorzy mający dobre intencje celowo zaplanowali czas na networking? Nie znasz nikogo i czujesz, że to niezręczny i wymuszony rodzaj kontaktu, który możesz zainicjować - to znaczy, jeśli w ogóle kontaktujesz się z kimś. W takich sytuacjach wykorzystuje się wiele zasobów, aby wyglądały na bardzo zajęte i ważnym graczem w życiu gospodarczym. Korzystamy z naszego telefonu komórkowego, chodzimy do toalety lub kręcimy przy ekspresie do kawy, aby nie ujawnić, że nie możemy zarządzać zadaniem "nawiązywania kontaktu z innymi gośćmi w konstruktywny i naturalny sposób". Dla wielu osób nawiązanie kontaktu z nieznanymi i rozpoczęcie naturalnej rozmowy jest porównywalne do treningu przetrwania. Badania pokazują, że ludzie najbardziej obawiają się zwracania uwagi na siebie publicznie. Niestety, niepokój lub poczucie niewydolności to tabu, o którym rzadko rozmawiamy, a trudno o tym mówić i coś robić - zwłaszcza w świecie biznesu. Może dlatego, że czujemy, że powinniśmy być w stanie opanować to jako dorosły, dobrze wykształcony człowiek, i że tak jest upokarzając się przyznać, że mamy problemy z tak prostą rzeczą jak nawiązanie kontaktu.

## 2 Jak stworzyć dobrą sieć?

Dla wielu osób mylące jest ustalenie, jak stworzyć dobrą sieć. Pytanie brzmi: ile osób powinna zawierać sieć i jaki będzie balans między osobistymi kontaktami sieciowymi a wirtualnymi kontaktami w mediach społecznościowych? Ile i jakie sieci potrzebuję? Aby zbudować sieci i sieć:

- Proces zaczyna się od odkrycia korzyści w dobrej i skutecznej sieci.
- Kolejnym krokiem jest poznanie narzędzi, które sprawiają, że efektywny networker. Oznacza to uczenie się kompetencji, takich jak właściwe podejście, bycie dobrym komunikatorem i wysyłanie jasnego komunikatu.
- Bycie dobrym networkerem to ćwiczenie i budowanie doświadczeń przez resztę życia! Pamiętaj: odpowiedni moment na rozpoczęcie pracy jako profesjonalny networker nigdy nie nadejdzie. Właściwy moment jest teraz i liczy się doświadczenie.
- Większość z nas wie coś o tym, jak teoretycznie powinniśmy działać w sieciach, ale sedno sprawy polega na tym, aby wdrożyć ją jako rzeczywistą i naturalną część naszego codziennego życia. Większość ludzi boryka się z tym! Jednak z mojego doświadczenia wynika, że konkretne wskazówki mogą przynieść energię i entuzjazm, który stosunkowo szybko generuje pozytywne zmiany.

### 2.1 Ile osób potrzebujesz w swojej sieci?

Badacze nie zgadzają się, jeśli chodzi o liczbę kontaktów, z którymi można sobie poradzić i które faktycznie wykorzystują. Ale badania Robina Dunbara, profesora na Uniwersytecie w

Cambridge pokazują, że możemy pozostać w kontakcie i korzystać z 100 do 250 kontaktów. Profesjonalnie i społecznie spotykamy się średnio od 200 do 1000 nowych osób każdego roku, więc proces spotykania ludzi nie jest skomplikowany przez brak możliwości, ale raczej fakt, że nie wiemy jak zarządzać i rozwijać kontakty sieciowe. W sieciach, które tworzymy, jest duża różnica. Niektórzy ludzie mają duże sieci z wieloma ludźmi, ale tylko kilka bliskich relacji. Inni mają mniejsze sieci z głęboką głębią. W teoretycznych badaniach sieci omawia się, jak dobra jest twoja sieć w tworzeniu odniesień. To znaczy, ile osób w twojej sieci zapewnia ci nowe, wykwalifikowane lub opłacalne kontakty? Nowe badanie "Siła silnych więzów w sieciach rekomendacji biznesowych" autorstwa dr. Ivana Misnera i Maxa Steena wykazało, że niejasne związki (nie bliskie relacje) dają 0,4 kontaktu lub odniesień rocznie, podczas gdy silne połączenia średnio dają 7,4 kontaktów lub odnosi się do roku. Nie ma ostatecznej prawdy na temat idealnego połączenia sieci, ale powyższe badanie może pomóc w określeniu celów, ile kontaktów twarzą w twarz i ilu kontaktów w mediach społecznościowych są odpowiednie dla osobistych wyzwań i potrzeb.

## **2.2 Definicja i sposób budowania relacji**

Trudno jest zdefiniować bliskie relacje i sposób, w jaki technicznie je budujesz. Ale prosta i dobra zasada przewodnia może być ta kompozycja VCP:

- 1) **Widoczność.** Musisz być widoczny. Ludzie muszą wiedzieć, kim jesteś.
- 2) **Wiarygodność.** Kolejnym krokiem jest zapewnienie wiarygodności. Kim jesteś, w czym jesteś dobry?
- 3) **Rentowność.** Następnie nawiązuje się wzajemne połączenie. Pomagacie sobie nawzajem i nawiąź ścisłą / silną relację sieciową.

Zastanów się nad jednym lub kilkoma kontaktami sieciowymi. Prawdopodobnie rozpoznasz powyższy proces od utworzenia relacji. Proces VCP jest również przydatny, jeśli trudno jest nawiązać nowe kontakty. Może poruszasz się zbyt szybko lub zapominasz wyjaśniać, kim jesteś, w czym jesteś dobry i jak możesz przyczynić się do pożądanego związku. Ważne jest stworzenie wszechświata, w którym wskazówki, wiedza i potencjał są w zasięgu, tak jak ważne jest posiadanie korpusu ambasadorów, którzy mogą zwiększyć świadomość o Tobie, twoich produktach i usługach.

## **2.3 Sieć polega na dawaniu - a następnie braniu**

To brzmi tak prosto: budujesz widoczność i wiarygodność, a wtedy możesz zyskać. Nawet jeśli brzmi to cynicznie, musi być podjęta we właściwym duchu. Dziwne jest to, że mimo iż większość ludzi może rozpoznać ten proces, widzę, że ludzie zapominają o tym w kółko. Wiele osób myśli, że mogą po prostu wpaść na ludzi, a potem oczekiwać, że zrobią dla nich wysiłek. Tak rzadko się zdarza. Dlatego tworzenie sieci wymaga dużo cierpliwości, zaangażowania i czasu. Jest to również jeden z powodów, dla których nie musisz czekać na utworzenie sieci, dopóki nie potrzebujesz pomocy lub konstruktywnej dyskusji. Jeśli jeszcze nie zacząłeś, zacznij teraz - to się opłaca! Zapamiętaj wiersz otwierający "Jak mogę Ci pomóc". W ten sposób szybko zdobędziesz zaufanie i bliską więź, która sprawi, że ludzie będą chcieli Ci pomóc, gdy będziesz potrzebować pomocy. Istnieje osobista i często pomijana korzyść, pomagając innym. W

momencie, gdy pomagasz innej osobie lub robisz mu przysługę, twój mózg uwalnia substancję dopaminę. Substancja uwalniana podczas wykonywania czynności związanych z doświadczeniem dobrego samopoczucia. Oznacza to, że mózg uwalnia substancję przekaźnika, gdy robisz innym ludziom przysługę lub czynisz ich szczęśliwymi. Dlatego pomaganie innym jest sytuacją, w której obie strony wygrywają zarówno dla ciebie, jak i dla osoby, która dostanie pozytywne doświadczenia lub uczucie.

## **2.4 Uczenie się w sieci opiera się na doświadczeniu**

Chciałbym zacząć od udzielenia ci dobrej rady. Spotykam wielu ludzi, którzy chcą zbudować dobrą sieć i mówią: "Chciałbym zacząć, ale muszę przeczytać jeszcze kilka książek o sieci i mowie ciała, lepiej radzić sobie w małych rozmowach i tracić kilka funtów". Szczerze mówiąc - właściwy czas nigdy nie nadejdzie. Nawiazywanie kontaktów w sieci wynika z doświadczenia. Musi zostać wypróbowany, doświadczony, doświadczony i ponownie doświadczony, az biegiem czasu nauczysz się, co działa dla ciebie. Zaczynj więc, to jedyny sposób, w jaki będziesz dobry w dyscyplinie nawiązywania kontaktów, dyscypliny składającej się z wielu czynników, których nie możesz opanować naraz, dyscypliny, w której będziesz się uczyć i doświadczać przez cały czas.

## **2.5 Twoja prywatna sieć**

Wiele osób pytało mnie, czy sieci i sieci naprawdę działają. I tak, to zadziała, jeśli zaczniesz w właściwy sposób. Przygotowanie to dobry pomysł, jeśli chcesz, aby było to łatwe i opłacalne dla ciebie. Jest wiele różnych faz, o których musisz pomyśleć i nad czym pracować.

### **Tworzenie sieci**

Niektórzy uważają, że to fajnie przedstawia ich sieć; Dowiedzenie się, kto jest włączony do ich sieci i jak bliski jest związek. Na końcu książki znajdziesz ilustrację wyjaśniającą, jak zarysować swoją sieć. Metoda ta zapewnia dobry przegląd miejsca w twojej sieci, a proces rozpatrywania twoich kontaktów zwykle oznacza, że będziesz myślał o kilku starych kontaktach. Przeczytaj więcej w sekcji 2.9.

## **2.6 Budowanie sieci**

Pracując ze strategią sieciową przez wiele lat, myślę, że znalazłem bardzo skuteczny sposób budowania sieci. Jedną z pułapek jest CZAS, który poświęcisz na budowę odpowiedniej sieci. Dla wielu osób chodzi o uzyskanie jak największej liczby kontaktów. Zająłem się tą strategią, ponieważ okazało się, że będę musiał pracować więcej niż 24 godziny na dobę, aby znaleźć dużą sieć i pozostać w kontakcie. Dlatego używam i uczę dwóch bardzo dobrze uzupełniających się strategii:

- a) Strategia krótkoterminowa
- b) Strategia długoterminowa

## **2.7 Strategia krótkoterminowa - twoja strategia tu i teraz**

Ta strategia będzie potrzebna do zdefiniowania potrzeb Twojej sieci w ograniczonym czasie. Zadaj sobie następujące pytania:

1) Jaka jest moja wizja na przyszły rok?

2) W czym potrzebuję pomocy?

3) Kto ja wiem, który może mi pomóc dotrzeć tam, lub do kogo powinienem się udać, aby się tam dostać?

Re 1: Jaki jest twój projekt na następny rok? Co chcesz osiągnąć? Może to być np. edukacja, nowa praca, założenie firmy, rozszerzenie działalności. Wizja, którą wybierzesz, musi być jak najbardziej konkretna. Im bardziej konkretna, tym bardziej funkcjonalna jest twoja wizja w stosunku do umysłu sieci.

Ad 2: Po zdefiniowaniu wizji możesz przejść dalej, dowiadując się, w czym potrzebujesz pomocy w wypełnianiu wizji. Tutaj również zwiększysz wskaźnik sukcesu, będąc konkretnym na temat miejsc pracy, w których potrzebujesz pomocy.

Re 3: Tutaj możesz wymienić osoby lub firmy, które mogą poprowadzić drogę, a może nawet prowadzić bezpośrednio do celu w odniesieniu do twojej wizji. Ale pamiętaj; tylko rzadko możemy iść bezpośrednio. Często musimy przejść przez kilka kroków, zanim dojdziemy do sedna tego, co chcemy osiągnąć. Pamiętaj też: często proces jest łatwiejszy, jeśli przygotowałeś grunt, oferując pomoc lub jeśli ktoś może polecić ci kontakt. Później w tej książce opiszę, jak działa tworzenie kontaktów. Jeśli chcesz zrobić sobie dużą przysługę, odczekaj 1-2 godziny, aby przejść przez 3 pytania. Potem wiele rzeczy w twoim życiu z pewnością będzie prostszych i bardziej skoncentrowanych.

## **2.8 Strategia długoterminowa (węzły)**

Ta strategia wynika z faktu, że CZAS jest krótki dla większości z nas. Możesz spędzać wiele godzin na kultywowaniu dużej sieci i dlatego zestaw umysłu węzła jest genialny.

Węzły - rozumiane jako trasy lotów

Aby wyjaśnić węzły, wykorzystam mapę z trasami lotów:

Zastąp cele na mapie siecią danej osoby. Oczywiście jest, że osoba zastępująca porty lotnicze we Frankfurcie lub Nairobi ma wiele zarówno kontaktów, jak i kontaktów wychodzących. Nazywam taką osobę "WĘDEM". Ta osoba dociera do wielu różnych powiązań i możliwości na całym świecie. Jeśli bierzesz pod uwagę niektóre z małych miejsc docelowych, może istnieć tylko jedna trasa, czyli osoba z bardzo małą siecią, która nie ma tylu kontaktów lub bezpośrednich okazji. Punktem tej metafory jest: jeśli już masz lub możesz znaleźć 2-4 "węzły" dla twojej sieci, to jesteś daleko, ponieważ dzięki tym węzłom możesz dotrzeć dalej niż za pomocą własnej sieci. Zaletą posiadania jednego lub więcej węzłów w portfolio sieci jest to, że dzięki tym kontaktom można dotrzeć daleko w poszukiwaniu. Ta struktura oznacza, że musisz "tylko" kultywować swoje 3-4 węzły, zamiast kultywować 100-230 kontaktów. Mam 4 węzły w mojej sieci i dzięki temu mogę rozwiązać prawie każde wyzwanie, z którym mogę się zmierzyć. Przykład użycia węzła:

Potrzebuję pomocy w znalezieniu specjalnego miejsca docelowego do nagrywania wideo dla jednego z moich klientów. Dlatego kontaktuję się z jednym z moich węzłów za pośrednictwem

poczty e-mail i krótko opiszę moje wyzwanie. 30 sekund później otrzymuję jego odpowiedź zawierającą adresy e-mail dwóch osób, które mogą mi pomóc. Poza tym pisze także "Przywitaj się ze mną" (wężel). Następnego dnia miałem cel, a ja i mój klient byliśmy szczęśliwi. To nie tylko ja otrzymuję pomoc od węzła. Jest to relacja dwukierunkowa. Kilka dni później otrzymałem e-mail z mojego węzła: "Chciałbym porozmawiać i robisz to bardzo często, czy możesz mi pomóc z dobrym kontaktem w tym świecie?" I wtedy to zależało ode mnie spłacić przysługę. Więc oczywiście natychmiast wysłałem mu e-mail z informacją o XX, kto mógł mu pomóc. Ponadto zadzwoniłem do XX (o którym znam osobiście), przedstawiłem mój węzeł i powiedziałem mu, dlaczego uważam, że może być dobrym partnerem biznesowym XX. W sumie to tylko drobna praca - z dużymi wynikami. Ale przeszkodą jest znalezienie właściwych węzłów o dużej powierzchni styku. A jak znaleźć węzły? Można je znaleźć w wielu miejscach. Wiele osób nie zauważa, że ich księgowy, bank, klub sportowy, dawne miejsce pracy i ludzie z dużymi sieciami itp. Mogą być również węzłami. W przyszłości musisz być świadomy, kiedy spotkasz potencjalny węzeł. Gdy zauważysz węzeł, który idealnie pasowałby do twojej sieci, powoli zacznij budować zaufanie tej osoby. Zasadniczo możesz użyć modelu VCP z sekcji 2.2. nawiązać dobry kontakt. Na przykład, myślę, że bardzo ważne jest powiedzenie swojemu księgowi: "Z powodu twojej dużej sieci znasz wiele firm i ludzi, czy możesz pomóc mi nawiązać kontakt z dobrym bankiem, wykwalifikowanym handlowcem, ekscytującą siecią, dobrym facetem IT ...".

## **2.9 Użyj swoich starych kontaktów**

W poszukiwaniu nowych, ekscytujących kontaktów wiele osób całkowicie ignoruje fakt, że mają przeszłość. Ludzie o podobnych poglądach, od kiedy studiowali, a teraz pracują dla różnych firm. Ci byli studenci i byli koledzy mogą być natychmiastową kopalnią wartą zbadania. O wiele łatwiej jest dzwonić do byłego kolegi i zapraszać go na filiżankę kawy, gdy potrzebujesz dobrej rady, niż zdobyć zaufanie nieznanemu przez model VCP. Mam wiele zachęcających historii od ludzi którzy skontaktowali się ze mną, aby uzyskać dobrą radę na temat tego, co może być skuteczne np. w szukaniu nowej pracy. Stare kontakty prawie zawsze opłacały się już niedługo. Nie oczekuj, że Twoi byli współpracownicy lub koledzy będą mieli dla ciebie nową pracę, ale referencje, wstępy i profesjonalna dyskusja są również bardzo cenne w tych i wielu innych sytuacjach.

## **3 Linki wpływu**

Relacje osobiste sprzyjają zaufaniu i wierności. Jeśli kupujesz produkt, w którym nie ma znaczących różnic w jakości lub cenie, naturalnie wolisz kupić od osoby, którą znasz. I nawet jeśli istnieją znaczne różnice, nadal będziesz chciał kupić od osoby, którą znasz. Osobiste rekomendacje przeważają nad innymi względami, jeśli chodzi o poszukiwanie nowej pracy, marketingu lub sprzedaży. Faktem jest, że jeśli potrzebujesz prawnika, firmy inżynierskiej, firmy internetowej lub partnera, naturalnie myślisz o osobach, które znasz i mają dobrą chemię, lub pomyślisz o kimś, kto został ci polecony. Jeśli szukasz pracy, warto poświęcić swój czas na szukanie odpowiednich sieci i sieci, niż poświęcanie czasu na pisanie aplikacji. Ponad 60 procent wszystkich miejsc pracy jest obsadzonych poprzez tworzenie sieci kontaktów i rekomendacje, więc wyraźnie nie ma sensu oczekiwać, aby zapewnić rozmowę kwalifikacyjną w konwencjonalny sposób. Zastanów się, jak często ci sami eksperci są wielokrotnie

przesłuchiwani w mediach. To ta sama zasada. Dziennikarz zwraca się do ludzi, których już zna, kiedy potrzebuje komentarza do jakiegoś newsa, opowiadacza lub wydarzenia. Dlatego musisz włączyć ludzi mających wpływ do twojej sieci, aby mogli wybrać, kiedy potrzebują pomocy w podejmowaniu decyzji, opracowywaniu projektów, zakupie usług, przeprowadzaniu wywiadów, zbieraniu porad lub temu podobne.

#### **4 Szukaj tego, czego chcesz**

Dobrym pomysłem jest zadać sobie pytanie, kogo podziwiacie i komu się kojarzy.

4. Czy to ludzie posiadają to, czego chcesz?

5. Czy też ludzie chcą tego, co posiadasz?

To robi dużą różnicę, czy odpowiedziałeś "tak" na pierwsze, czy na drugie pytanie. Jeśli odpowiedziałeś tak na drugie pytanie - masz problem. Z socjologicznego punktu widzenia, my, ludzie, często szukamy i jesteśmy wokół ludzi, którzy są tacy jak my lub mają takie same problemy, jak my. Tutaj znajdujemy sympatię i poparcie; ale jako ludzie biznesu, nie możemy na tym żyć. Musimy być wokół ludzi, którzy mogą nas zainspirować, udzielać dobrych rad, pomagać nam w postępkach i tak dalej. W związku z tym musimy również odkryć wzorce do naśladowania i obserwować ich postawy, sposoby i sposób myślenia. Jeśli chcesz odnieść sukces w swojej firmie lub zrobić karierę, znajdź ludzi, którzy prowadzą dochodowe firmy lub zrobili szybkie postępy w karierze. Rozmawiaj z nimi i poznaj ich pieniądze lub karierę. Może się okazać, że jesteś jedyną osobą, która jest świadoma tych rzeczy. Silni finansowo ludzie i osoby o udanej karierze są przyzwyczajeni do mówienia o pieniądzach i awansie zawodowym, więc nie są dla nich tematami tabu. Fakt, że jesteś na tyle odważny, by pytać o te rzeczy, może czasami prowadzić do cennego kontaktu. Może być całkiem pouczające, aby usłyszeć, jak radzą sobie z pomysłami, pieniędzmi i inwestycjami, gdy są one naturalną częścią ich życia, a nie tylko snem. Początkiem nowego sposobu myślenia może być czytanie o ludziach, którzy mieli fantastyczne kariery lub osiągnęli ogromne fortuny. Mogę polecić multimilionera Felixa Dennisa i jego książkę *How to Get Rich*; lub Richard Branson, który czyni punkt opisywania błędów, które popełnił przed osiągnięciem swojego obecnego statusu miliardera. Warto pamiętać: jeśli chcesz zarobić dużo pieniędzy, to szukaj ludzi, którzy już poszli tą drogą. Jeśli chcesz wpłynąć, szukaj ludzi w centrum władzy. To może zabrzmieć cynicznie, ale prawdziwe życie pokazuje, że jeśli zorientujesz się w środowisku, w którym chcesz być częścią, twoje szanse na to, że zostaniesz jego częścią, ulegną poprawie - i będziesz miał do dyspozycji modele ról.

#### **5 Netweaving**

Często myślimy o networkingu w kategoriach "Czego dostaję w zamian?" Co otrzymam w zamian za wszystkie moje wysiłki w tworzeniu sieci i poświęcania jej czasu? Ale nie tak należy patrzeć na sieci. Doświadczenie pokazuje, że ci, którzy najwięcej zyskują dzięki swoim sieciom, myślą odwrotnie: "Co mogę wnieść do moich sieci?" Prawdopodobnie znasz to uczucie, gdy ktoś pomógł Ci znaleźć lepszą pracę, nowego partnera, nowego klienta lub rozwiązał problem techniczny, którego nie mógłbyś rozwiązać. Nie zapominasz o takiej łasce i zawsze będziesz dostępna i wspierająca tę osobę. Jeśli włączysz pytanie "Co otrzymam w zamian?" I zmieniam

je na "Jak mogę Ci pomóc?", Od razu stworzyłeś inny kontekst, a twoja druga liczba będzie zaangażowana i pozytywna w jego postawie. Amerykanin Bob Littell zdefiniował technikę "NetWeaving", która koncentruje się na dostrzeganiu możliwości i nawiązywaniu połączeń z osobami, które spotykasz w swoich sieciach. Zamiast pytać, co możesz osiągnąć kontaktując się z określoną osobą, możesz pomyśleć o skorzystaniu z czterech możliwości:

- Jak mogę pomóc tej osobie?
- Czy znam kogoś z mojej sieci, który mógłby dać mu impuls do przodu?
- Czy ta osoba może być korzystna dla kogoś z mojej sieci?
- lub: Ta osoba jest bardzo interesująca - jak mogę ją zintegrować z moją siecią?

Zmieniając sposób myślenia w kierunku nawiązywania kontaktów i pomagając, zamiast odbierać, sygnalizujesz energię i kompetencje społeczne. Technika ta jest konstruktywna w nawiązywaniu długotrwałych relacji i jest bardzo skuteczna na spotkaniach sieciowych lub podczas przerw na konferencjach i tym podobnych. Proces może być prowadzony przez facylitatora - w ten sposób zapewniając, że wszyscy pracują w oparciu o te same zasady. Przejście od "ja" do skupienia się na "tobie" prawie zawsze wywołuje postawę bezinteresowności w twoich odpowiednikach i bezinteresowne nastawienie, które zwykle jest normą na konwencjonalnych spotkaniach w sieci, przemienia się w entuzjizm i intensywną intymność. Sceptyczny czytelnik może sprzeciwić się w tym momencie, że nie możesz być gwiazdnym okiem i oferować swoje usługi każdemu, ponieważ musisz także zarabiać na życie. To jest równowaga, którą musisz uderzyć. Moje osobiste podejście do tego wyzwania polega na tym, że wiem, jak ważne jest sygnalizowanie "dobrego nastawienia" od samego początku, ponieważ odróżnia mnie to od ludzi, którzy zachowują dla siebie swoją wiedzę i doświadczenie. Dlatego doradztwo, oferowanie bezpłatnej sesji doradczej, próbki lub po prostu bycie dobrym słuchaczem sprzyja twoim własnym zainteresowaniom, a także interesom drugiej osoby. Netweaving nie wyklucza konwencjonalnej sieci, w której często priorytetem jest otrzymywanie. Te dwie techniki mogą się wzajemnie uzupełniać. Chodzi przede wszystkim o wybranie właściwej równowagi w kontekście.

## **6 "Szczęśliwe" linki do sieci**

The Luck Factor to książka autorstwa socjologa, dr Richarda Wisemana. Jej przesłanie jest takie, że ludzie z szerokimi sieciami czują się o wiele szczęśliwsi w życiu. Dostają właściwe zlecenia, ich relacje trwają dłużej i, co najważniejsze, mają dobre i zadowalające życie. Ludzie z wąskimi sieciami mają trudności z życiem i uważają, że sprawy nie przychodzą im łatwo. Łatwo jest zobaczyć, jak to jest. Im szersza sieć, tym większe prawdopodobieństwo, że ktoś w sieci może pomóc, gdy pewnego dnia szukasz nowej pracy lub nowego klienta. Jeśli nawet szczęśliwi ludzie mają kryzysy, statystycznie pojawi się więcej osób, które mogą ci pomóc i przeprowadzić cię przez kryzys. Jeśli masz ograniczoną sieć lub w ogóle nie ma sieci, możliwości pomocy znacznie się zmniejszają. Innym ogólnym punktem badań dr Wisemana jest to, że kiedy czujesz się zadowolony lub szczęśliwy w życiu, twoje spojrzenie jest szersze, a zobaczysz po prostu więcej możliwości w życiu, które wzmocnią twoje poczucie szczęścia.

Dr Wiseman przeprowadza między innymi eksperyment, w którym osoba, która określa siebie jako pechową, idzie na spacer wzdłuż trasy, na której leży dolar. "Pechowa" osoba przechodzi obok niej, nie zauważając tego. Wtedy "szczęśliwa" osoba idzie tą samą drogą i od razu zauważa rachunek. Dr Wiseman wykorzystuje to i inne eksperymenty, aby pokazać, że ludzie, którzy mają szczęście i mają szerokie sieci, są również w stanie dostrzec więcej możliwości w życiu. Nie pozwolą sobie na ograniczenia, ale zobaczą możliwości, gdziekolwiek się znajdują. Richard Wiseman jest bardzo aktywnym badaczem i napisał kilka książek. Jego odkrycia są bardzo szczegółowe i często mają wyraźne znaczenie dla osób, które są zainteresowane interakcją i jej znaczeniem w domenie publicznej.

## **7. Z czym pracujemy?**

Myśląc o nieformalnej rozmowie w kontekście dążenia do bycia efektywnym networkerem, w grę wchodzi kilka rzeczy, w tym:

A. Tworzenie dobrej atmosfery

B. Nasza własna postawa

C. Mała rozmowa

D. Kultura

A.: Tworzenie dobrej atmosfery. Jeśli chcemy odnieść sukces, czy to w życiu prywatnym, czy w karierze, jesteśmy bardzo uzależnieni od tych, którzy nas otaczają, akceptując nas i nasze projekty. Są ludzie, którzy osiągają sukces prawie we wszystkim, co robią. Charakterystyczną cechą wielu z tych osób jest ich zdolność do tworzenia dobrej atmosfery w ich interakcjach z innymi. Stworzenie dobrej atmosfery jest przede wszystkim spowodowane tym, że inni ludzie mogą się zrelaksować w Twojej firmie. Stamtąd zaczyna się tworzenie związków.

B: Nasza własna postawa - komunikacja niewerbalna oznacza więcej, niż chcemy przyznać. Kiedy spotykasz nową osobę, on lub ona nieświadomie poświęca 90 procent uwagi na interpretację twojego języka ciała i twojego tonu głosu. Twoje słowa liczą mniej niż 10 procent. To ważne, ponieważ często wyobrażamy sobie, że nasze słowa są bardzo ważne, gdy przedstawiamy się nowym ludziom. W najgorszym przypadku zawartość naszej wypowiedzi może zostać zmarnowana, ponieważ rzeczy, których nie kontrolujemy lub których wcześniej nie ćwiczyliśmy - a mianowicie nasz język ciała i ton głosu - przyciągają całą uwagę, tak że rzeczywiste przesłanie jest niesłyszalne dla słuchacza. Nie tylko wtedy, gdy po raz pierwszy nawiązujemy kontakt z nowymi ludźmi, nasza komunikacja niewerbalna mówi sama za siebie. Kiedy mówimy, nawet do kogoś, kogo znamy, słowa zawierają ponad jedną trzecią wiadomości, a niewerbalny język ciała składa się z dwóch trzecich. Ciało jest znakiem ostrzegawczym i trudno to kontrolować. Możesz względnie łatwo powiedzieć kłamstwa w słowach, ale trudniej jest przekonać ciało, aby zrobiło to samo perswazyjnie.

C: Mała rozmowa jest pojęciem uznawanym w kulturze amerykańskiej, które nie jest traktowane poważnie w niektórych częściach Europy Zachodniej. Mała rozmowa może być tłumaczona jako "rozmowa bez istotnych treści" i często jest utożsamiana z "pustą gadką" lub "rozmową o błahostkach". Oczywiście większość ludzi nie uważa za ważne, aby się na tym



skupić. Jednak dziwne jest to, że mała rozmowa jest dużą częścią naszego codziennego życia, a w praktyce nie traktujemy jej jako nieistotną. Mała rozmowa to podejście do każdej rozmowy i interakcji. Najlepsza wersja małej rozmowy otwiera relacje i kontakty, a także pozwala innym osobom czuć się komfortowo w firmie.

D: Kultura. W niektórych krajach stosunek do nieznajomych jest ogólnie bardzo otwarty - w innych krajach podejście jest bardziej zastrzeżone. Poza tym istnieją indywidualne różnice między ludźmi. Różnice często wynikają z tradycji religijnych i politycznych, a także z osobowości. Wiele osób nie lubi nowych kontaktów z innymi. Trzymają się ludzi, których znają i rzadko tylko łamią ten schemat. Oznacza to, że może być bardzo trudno znaleźć nową grupę osób do interakcji, ponieważ nie możesz liczyć na automatyczne dołączanie do grupy, jeśli jesteś sam.

### **7.1 Sprawdź cztery parametry**

Aby być skutecznym i efektywnym networkerem, bardzo ważne jest, aby ocenić siebie w odniesieniu do wszystkich czterech powyższych parametrów. Każdy z nich jest ważnym czynnikiem w twoim ogólnym zachowaniu. Szybkość powodzenia i szczęście będą wzrastać wraz z umiejętnością posługiwania się technikami i narzędziami związanymi z poszczególnymi parametrami, ponieważ wzajemnie się uzupełniają.

### **8 Stwórz dobrą atmosferę**

Czy zastanawiałeś się kiedyś, w jaki sposób wchodzisz do pokoju, na przykład podczas lekcji, w nowej pracy, na konferencji, w sali konferencyjnej lub gdzie indziej, gdzie jesteś nieznany? Niewiele ludzi myśli o tym, jaką atmosferę tworzą wokół siebie lub w swoim otoczeniu. Niektórzy mogą pomyśleć o tym, co powiedzieć, ale większość ludzi nie ma nic poza tym. Ogólnie rzecz biorąc, wkładamy naszą energię w samoświadomość, gdzie głównie chodzi o to, jak osobiście przejdziemy przez to spotkanie, jak to tylko możliwe. Chcemy być profesjonalnie silni w naszym otoczeniu i sprawiać wrażenie, że jesteśmy kompetentni w naszym zawodzie. Pytanie brzmi, czy to wystarczy, aby stworzyć dobrą atmosferę, poprowadzić innych, by chcieli nas poznać, i że chcą nam dać coś w zamian, gdy będziemy zajęci sprzedażą. W 2008 roku badanie przeprowadzone przez firmę MarketWatch wykazało, że ponad 85% tego, co udało nam się osiągnąć, wynika z możliwości stworzenia dobrej atmosfery. Ceniśmy wysoko kompetencje i fachową wiedzę, ale to tylko 15 procent. Nie oznacza to, że powinniśmy przypisywać kompetencje zawodowe w mniej niż 100 procentach w przyszłości, ale oznacza to, że gdy zaczynamy tworzyć dobre nowe relacje z innymi, musimy zwrócić uwagę na priorytetowe traktowanie dobrej atmosfery.

#### **Jak tworzymy sukces?**

Szacuje się, że

- 85 procent spowodowane jest zdolnością do tworzenia dobrej atmosfery poprzez ekspresję
- Ekspertyza techniczna liczy się tylko 15 procent.

#### **8.1 Jak stworzyć dobrą atmosferę?**

Kiedy kontaktujemy się lub rozmawiamy z innymi osobami zawodowo lub w sieciach, często skupiamy się na wysłuchaniu naszej własnej wiadomości. Przez kilka lat powiedziano nam, że powinniśmy zapamiętać przemówienie z windy, 2, a to z pewnością może być warte zachodu - przemówienie w windzie może wyjaśnić nasze własne pomysły na temat naszych celów związanych z życiem biznesowym lub firmy, i dzięki temu mogą się skupić. Ale wygłaszanie przemówienia na temat windy lub mówienie o sobie i twoich usługach nie pomoże w tworzeniu dobrej atmosfery. Spróbuj wymyślić okazję, w której czujesz się komfortowo na spotkaniu jeden na jeden. Czy byłeś z kimś, kto dużo mówił o sobie, który sprzedawał i kto nie zwracał uwagi na to, co powiedziałeś? Na pewno nie. Kiedy czujemy się dobrze, to często dlatego, że ktoś nas słucha, ktoś, kto pyta o to, co powiedzieliśmy, kogoś, kto jest pozytywny o nas, kogoś, kto rozumie nas tak, jak my chcę być rozumiany. Dobra atmosfera przychodzi poprzez akceptowanie i zrozumienie osoby, z którą rozmawiasz, a także poprzez postawę, która pozwala mu zrozumieć, że go rozumiesz. Sztuka ma sprawić, by inni ludzie czuli się ważni i wyjątkowi.

## **8.2 Stwórz dobrą atmosferę - ale jak?**

Nie jest łatwo zdefiniować, co należy zrobić, aby stworzyć dobrą atmosferę na spotkaniu z innymi ludźmi. Ale nie mamy wątpliwości, kiedy spotykamy innych ludzi, którzy sprawiają, że czujemy się zrelaksowani. Oto dlaczego poniżej krótko opiszę niektóre wzorce do naśladowania - osoby, które indywidualnie podejmują się tworzenia własnej dobrej atmosfery.

## **8.3 Thyra Frank, były wykładowca i szef domu opieki Lotte w Kopenhadze**

Była szefowa domu opieki Lotte, Thyra Frank stworzyła miejsce pracy w Danii, gdzie starsi ludzie kochają życie i gdzie pracownicy uwielbiają pracować. Kiedy już spotka się Thyra Frank, stanie się to zrozumiałe. Ona jest najlepiej ugruntowanym przykładem tego, że rozmiar i wygląd nie mają nic wspólnego z tym, czy masz zdolność tworzenia dobrej atmosfery, czy też masz wpływ. Kiedy Thyra wchodzi do pokoju lub idzie do podium, większość ludzi będzie się uśmiechać, a dobry nastrój szybko się rozprzestrzeni. Thyra działa z empatią i jej odwrotnością, która pojawia się w jej żartobliwym opisie życia w domu opieki. Większość z nas wie, że pewnego dnia będziemy zaangażowani w ten system, ponieważ ukochany lub my sami tam pójdziemy. Więc automatycznie stajemy po jej stronie i widzimy Thyrę jako mistrza, którego powinniśmy popierać. Thyra Frank jest fantastyczną mówczynią, bardzo żywiołową w wyrazie twarzy, a ona wkrótce wywołuje zaraźliwy śmiech, w ten sposób szybko ustanawia swój scenariusz i jest kimś, kogo chcesz słuchać.

## **8.4 Jason Watt, wykładowca i kierowca wyścigowy**

Moje pierwsze spotkanie z duńskim kierowcą wyścigowym Jasonem Watterem było przez telefon. Rozmowa trwała niecałe dziesięć minut, ale w tym krótkim czasie podniósł mój nastrój o kilka stopni. Rozmawialiśmy o networkingu i jak ważne jest być szczęśliwym i zrelaksowanym w swoim podejściu do ludzi. Wiele lat temu Jason stracił 80 procent swojej mobilności z powodu prostego wypadku motocyklowego. Może używać tylko ramiona i jego głowa. Ale, wie, jak korzystać. Nie tylko ja zarażałem się jego wysokimi temperamentami. Później tej nocy spotkałem go na rozmowie i zobaczyłem, ile intensywności, miłości życia i zrozumiałości można wyrazić mniej niż dwudziestu procent swojego ciała. Jason wykorzystuje swoje oczy,

swój uśmiech, ogromną miłość do życia i lakoniczny typ stosunku do samego siebie i jego wypadku, aby inni ludzie czuli się bardzo uprzywilejowani. Poprzez humor i dobre samopoczucie tworzy dobrą atmosferę wśród publiczności, w zamian otrzymuje wiele empatii i poparcia.

### **8.5 Oprah Winfrey, gospodarz talk-show**

Jako gospodarz talk show, Oprah Winfrey stała się znana na całym świecie, a ona jest jedną z najbogatszych kobiet w Ameryce. W talk show omawia zarówno poważne, jak i mniej poważne tematy. Zaskakujące jest to, jak może omawiać tak różnorodne tematy w różnych krajach z takim poziomem ekspozycji, nie dając ludziom szans. Wyjaśnienie prawdopodobnie polega na tym, że wie, jak stworzyć dobrą atmosferę. Pokazuje otwartość, empatię, bliskość i, co nie mniej ważne, jest dobrą słuchaczką. Ona wie, jak pokazać poprzez jej postawę, że słucha uważnie. Pochwala, ale pokazuje też swoją stal. Podczas pobytu w Danii w związku z organizacją igrzysk olimpijskich w 2016 r., Amerykański reporter powiedział: "Oprah zrobiła swoją fortunę, będąc dobrym słuchaczem". To nie jest złe, ale jednocześnie jest dobrym przykładem tego, że bycie uważnym na innych ludzi nie oznacza, że jesteś niczym. Wręcz przeciwnie - otrzymujesz niesamowitą platformę dla swoich pomysłów i zarobków.

### **8.6 Ole Henriksen, guru odnowy biologicznej**

Ole Henriksen jest Duńczykiem. Na początku dorosłego życia wyjechał z Danii, aby stworzyć zawodową karierę w Ameryce. Odnosił wielki sukces w Hollywood, gdzie jest osobistym guru odnowy biologicznej dla największych gwiazd. Oglądanie tego duńsko-amerykańskiego eksperta od urody na duńskiej scenie telewizyjnej było bardzo ekscytujące. Raz po raz udaje mu się występować w różnych ogólnopolskich mediach. Jak on to zarządza? Kilka lat temu Ole wprowadził na rynek nowy produkt: kosmetyki na bazie czerwonej herbaty. W Danii Ole przeprowadził wywiady podczas duńskiego programu telewizyjnego TV2, gdzie miał porozmawiać o swojej nowej premierze. - Szybko kręci stołami i mówi tylko o swoich produktach przez mniej niż trzydzieści sekund. Opowiada o tym, jak cudownie wygląda gospodarz, jak piękna jest jej skóra, jak wspaniale jest być w Danii, a także jak piękni, fantastyczni i życzliwi są Duńczycy. A co się dzieje? Fantastyczna atmosfera pojawia się w studiu, a to trafia do widzów. Gospodarz promieniuje radością, nie ma krytycznych pytań, a wszyscy są szczęśliwi - nawet jeśli to, co się właśnie wydarzyło, nie jest duńskie. Ole Henriksen po prostu tworzy dobrą atmosferę, odciągając uwagę od siebie i swoich produktów w stosunku do ludzi, z którymi przebywa, w tym także widzów. Promieniuje sukcesem, energią i empatią, tworząc w ten sposób dobrą atmosferę.

### **8.7 Southwest Airlines - znana również jako "The Love Airline"**

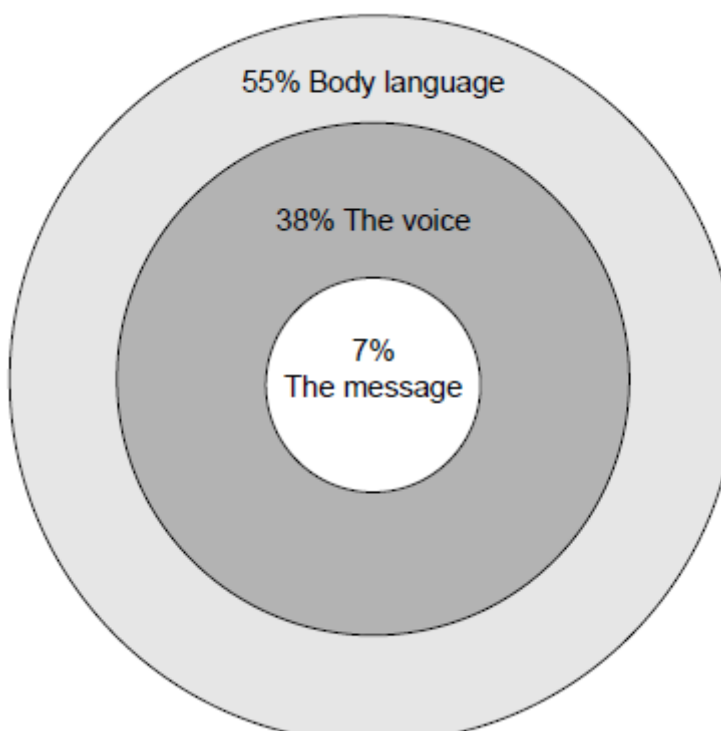
W tym miejscu podjęto wysiłek, aby stworzyć dobrą atmosferę w środowisku, które jest zwykle bardzo wystandaryzowane. Dyskusja na temat bezpieczeństwa przed startem towarzyszy muzyce i jest prezentowana przez stewarda lub stewardesę. Nie ma wątpliwości, że pasażerowie rzeczywiście są zaskoczeni.

### **8.8 Wzorce ról**

Powyższe przykłady działają na ich indywidualne sposoby. Te modele ról mają na celu tylko zainspirowanie Ciebie, abyś mógł znaleźć to, co działa dla Ciebie i być może znaleźć swój własny styl i podejście. Pamiętaj jednak, że przy tworzeniu dobrej atmosfery ważne jest wierzyć w siebie i mieć energię do słuchania i zaangażowania

## 9 Język ciała i status

Mówią, że dobrze jest być elokwentnym, ale w rzeczywistości lepiej jest, jeśli potrafisz kontrolować swoją fizyczną ekspresję. Powodem jest to, że jesteś oceniany i osądzany najpierw na języku ciała, drugi na głos - akcentem, dialektem i tonem głosu - i na twoich słowach na końcu. Faktem jest, że poświęcamy ponad 90 procent naszej uwagi na interpretowanie się nawzajem w kategoriach języka ciała i głosu.<sup>3</sup> Tylko wtedy, gdy to zrobiliśmy, słuchamy skutecznie tego, co mówi mówca. Ciało jest sednem ludzkiej komunikacji i interpretacji, a nasza nieświadomość stale rejestruje więcej niż przypuszczamy. Niestety, często sygnalizujemy rzeczy, nie zdając sobie z tego sprawy - sygnały, które mogą tworzyć empatię lub jej odwrotność. Często wywołują reakcje, które nas mylą, ponieważ nie wiemy, co spowodowało reakcję. Właśnie dlatego chodzi o harmonię między wyrazem twarzy, ciałem, głosem i tym, co wyrażamy w słowach. Tu nie chodzi o aktorstwo, ale o znalezienie siebie. Poniższy rysunek pokazuje, jak różne elementy odnoszą się do siebie. Co obserwujemy?



Dlatego ważne jest, jak radzisz sobie z zachowaniem, językiem ciała i swoim nastawieniem publicznie. Im bardziej rozumiesz siebie i swoje nastawienie, tym większa szansa, że musisz zoptymalizować swoje atrakcyjne, pozytywne sygnały. Jeśli język ciała jest otwarty i przyjemny, gdy spotykasz ludzi, zwiększasz swoją charyzmę, a tym samym szansę na pozytywny wynik. Jeśli zamiast tego denerwujesz się lub czujesz się niekomfortowo w związku ze spotkaniem, na którym nikogo nie znasz, twoja naturalna postawa zostanie zamknięta, a ty

przyculasz ściany i sprawisz, że jesteś niewidzialny. Twoje oczy wędrują lub są opuszczone i wycofane. W ten sposób chronisz siebie i mówisz do otoczenia "Nie czuję się dobrze w tej sytuacji". W pewnym sensie jest to naturalna reakcja obronna organizmu, ponieważ ja nie lubi sytuacji i chce się chronić. Zamknięcie się i ochrona przed otoczeniem może w wielu sytuacjach być odpowiednią reakcją, ale nie wtedy, gdy jesteś na przyjęciu lub bierzesz udział w ważnym spotkaniu, i powinno to promieniować poczuciem własnej wartości i pragnieniem nawiązania kontaktu z innymi. Ci wokół ciebie szybko czytają twoją postawę i nieświadomie stwierdzają, że sygnalizujesz niską samoocenę. Większość ludzi chce sukcesu w swoim życiu. Dlatego nie szukamy i nie pociągają nas ludzie, którzy mogą nas pociągnąć. Preferujemy interakcje z ludźmi, którzy mają poczucie własnej wartości i ambicje, lub ludzie, którzy są wzorem do naśladowania dla tego, co chcemy osiągnąć. Dlatego osoby sygnalizujące niską samoocenę mają dużą pracę na ręce, jeśli chcą nawiązać kontakty, ale nie mogą zmusić swojego ciała do zasygnalizowania tego komunikatu. Moje doświadczenie jest jednak takie, że wiele może się zmienić - gdy tylko zwiększymy naszą świadomość mechanizmów posturalnych mówią same za siebie.

### **9.1 Otwarty i zamknięty język ciała**

Staraj się obserwować postawy kolegów w pracy. Zobaczysz, że mamy wiele różnych sposobów chodzenia, mówienia i siedzenia. Wkrótce zorientujesz się, kto jest otwarty na kontakt i który sygnalizuje "Nie przeszkadzać" poprzez swoją postawę. Co robisz, gdy jesteś zajęty? Prawdopodobnie pochylasz się trochę do przodu, trzymasz ręce blisko ciała, idziesz energicznie i mechanicznie, i obniżasz oczy w nieostry sposób. Te reakcje sygnalizują, że nie chcesz kontaktu ani zaangażowania. Ci wokół ciebie szybko stwierdzą, że nie chcesz, aby ci przeszkadzano. W ten sposób często używamy naszych ciał jako niewerbalnej tuby językowej. Nieświadomie odczytujemy postawę innych ludzi i reagujemy na nie - tak jak my świadomie i nieświadomie wysyłamy sygnały.

#### ***Zamknięty język ciała.***



## Otwarty język ciała

W skrzyżowanych ramionach i nogach nie ma zbyt wiele uprzejmości. Z drugiej strony jest uprzejmość w otwartej postawie, gdzie szczęśliwy, bezpośredni wygląd lub uśmiech sygnalizuje całkiem odmienny stosunek do kontaktu. Czuję nawet, że chcę uściskać ludzi, którzy osiągnęły takie postawy, ponieważ promieniują harmonią i entuzjazmem do pomagania innym ludziom



## Postawa

Wszyscy wiemy, jak to jest mieć zły dzień, kiedy trzeba zmusić się do wyprostowania i spojrzenia innym w oczy. Bardziej naturalne wydaje się zamknięcie świata. Pierwszą rzeczą, którą obserwujemy podczas interpretowania własnego języka ciała, jest postawa, więc jeśli masz zamiar zasygnalizować energię, musisz wstać prosto i wypchnąć swoją klatkę piersiową - w przeciwnym razie wkrótce będziesz sussed. Dobrym przykładem człowieka, którego posturą jest energia, jest prezydent Barack Obama. Jego przeszłość jako koszykarza i bardzo kontrolowana energia postawy. Nawet w trudnych sytuacjach potrafi wyglądać spójnie i otwarcie, z dużą ilością zasobów. Były prezydent Bill Clinton zdołał także zasygnalizować energię poprzez swoją postawę, podczas gdy George W. Bush był trudniejszy, którego postawa i postawa nigdy nie działały dla niego pozytywnie.

## 10 Status

Kiedy myślimy o ciele i używamy go, używam terminów wysoki status i niski status, aby opisać różne sposoby reagowania i wyjaśnić, co dzieje się w konkretnej sytuacji. W tym kontekście "status" oznacza zaufanie, postawę i dostępność - lub brak dostępności. Niski status odpowiada w skrajnym przypadku przytulaniu ścian, patrzenia na podłogę, nie zajmowaniu dużej przestrzeni i mówieniu niskim głosem, jeśli masz okazję w ogóle rozmawiać. Niestabilne i nieskoordynowane ruchy mogą być również oznaką niskiego stanu. Jeśli masz niski status,

nie zajmujesz dużo miejsca i często ludzie mogą nawet cię nie zauważyć. Tego typu osoby często muszą być sami, ponieważ niewielu ludzi odczuwa pokusę, obowiązek lub zaproszenie do nawiązania kontaktu z osobą, która ma postawę przegranego. Wysoki status może w skrajnym przypadku działać z dużą dozą szumu. Zajmujecie dużo miejsca i można wyraźnie usłyszeć i zobaczyć w pokoju - postawa, która często jest postrzegana jako apodyktyczna i arogancka. Dla niektórych to naturalne, że tak jest i jeśli uda im się utrzymać pozę, może być bardzo atrakcyjna. Ale jest to wymagające i musisz je podtrzymywać. W przeciwnym razie szybko będzie wyglądać żałośnie.

### **10.1 Wszystko zależy od zdolności adaptacyjnych**

Niekoniecznie lepiej mieć wyższy status niż niski status. Czasami może to być nawet korzystne przyjęcie postaw o niskim statusie. Jeśli, na przykład, rozmawiasz z osobą o niskim statusie, warto opłacić go z jeszcze niższym statusem. W ten sposób przyznajesz tej osobie status, aby poczuł, że coś czuje, i w ten sposób możesz mieć konstruktywną rozmowę. Ideałem, jeśli chodzi o koncepcję statusu, jest możliwość dostosowania się do twojego statusu. Rzadko znajdujemy się w sytuacji o wysokim lub niskim statusie. Większość z nas przechodzi między skrajnościami stanu, w zależności od sytuacji. Wiele lat pracy nad koncepcją statusu pokazało mi, że nie zawsze przyjmujemy najbardziej odpowiedni poziom w danej sytuacji. Jeśli, na przykład, masz problem z nawiązaniem kontaktu z nieznanymi Ci osobami, świadomość własnych i innych zachowań może być bardzo korzystna.

- Jeśli wielokrotnie zaczynasz przyjmować pozycję o niskim statusie, gdy zaczynasz wchodzić w nową sytuację, dobrym pomysłem może być studiowanie osób o wysokim statusie i przyjęcie niektórych z ich postaw.
- Jeśli musisz przyjąć wyższy status, np. kiedy musisz połączyć się w nowe środowisko, łatwe i skupione ruchy mogą zapewnić zaufanie i energię.
- Możliwość tworzenia intymności zwiększy twoją charyzmę i twój status, a przez to sprawi, że inni będą chcieli być przy tobie.
- Jeśli masz kolegów, którzy zawsze się kłócą lub nie zgadzają, może to być spowodowane ich walką o status, tak, że ciągle próbują się przebić.
- Aby rozwiązać ten rodzaj konfliktu, strony muszą mieć świadomość, że mogą się spierać nie o konkretne punkty, ale o ich odpowiedni status.

Zrozumienie statusu i doświadczenia z nim może być drogą do dobrych relacji z wieloma różnymi ludźmi. Ważne jest także, aby ćwiczyć umiejętność dostosowywania swojego statusu, tak abyś mógł szybko dopasować swój język ciała do partnera konwersacyjnego i sytuacji. Precyzyjna i skuteczna komunikacja wystąpi, gdy obie strony będą miały dość podobny poziom statusu. Jest to bardzo interesujące pole do zaangażowania się, ponieważ zdumiewająco korzystne wyniki często pojawiają się, gdy zwiększasz świadomość tego, jak radzisz sobie z własnym statusem podczas spotkań z innymi.

Kiedy zdajesz sobie sprawę z własnego statusu i jesteś w stanie dopasować go do okoliczności, sprawisz, że twoja druga strona czuje się zrelaksowana, co jest dobrą podstawą do nawiązania

pierwszego kontaktu i dalszego związku. Jeśli odważysz się pracować nad swoim własnym statusem, dobrym pomysłem może być samemu studiowanie - a może poprosić znajomego lub bliskiego współpracownika o obserwację i przekazanie ci informacji - Twoje wzorce zachowań, gdy jesteś w recepcji, konferencji lub w innych sytuacjach, w których ważne jest bycie dociekliwym i wychodzącym.

W tych sytuacjach możesz sobie nawzajem pomagać, szczerze mówiąc i mówiąc to, co naprawdę widzisz. Zwykle istnieje różnica między tym, jak postrzegasz siebie, a tym, w jaki sposób ci wokół siebie oceniają. Na moich kursach często widzę, że uczestnicy dzielą się na trzy główne grupy:

- Pierwsza grupa postrzega siebie jako otwartą i dociekliwą, podczas gdy osoby wokół nich postrzegają je jako nieco zastrzeżone i pasywne.
- Druga grupa postrzega siebie jako osoby o niskim statusie, z niewielką szansą, aby zdobyć się na zgromadzenie. Ludzie wokół nich widzą, że zainteresowane osoby mogą przyjmować postawy o niskim statusie, ale także, że często mają potencjał, który można łatwo wprowadzić do gry.
- Trzecia grupa nie wie, gdzie się znajdują, jeśli chodzi o ich status i nie ma większego poczucia, jak inni je widzą.

Rzadko zdarza się, że widzę osoby o wysokim statusie na moich kursach: nie widzą, że mają problem. Z drugiej strony widzę wielu uczestników, którzy znajdują się u podnóża góry i widzą, jak trudno się wspinać. Ale niezależnie od tego, jak się postrzegasz, ważne jest, abyś był otwarty i słyszał, jak dobrze postrzegają cię uczestnicy lub koledzy, ponieważ to może być podstawą kampanii samodoskonalenia, która może mieć bardzo pozytywny wpływ na twoją przyszłość. Podstawową kwestią podczas pracy z koncepcją statusu jest zwiększenie świadomości różnych schematów zachowań. Następnie przychodzi praktyka w interpretowaniu innych ludzi, abyście mogli zrozumieć ich wzorce reakcji. Celem jest możliwość dostosowania swojego statusu, a tym samym osiągnięcie harmonijnego efektu i interakcji.

## **10.2 Kontakt wzrokowy, uśmiech i pochwała nadają status**

Sytuacja, w której status może być trudny, ale możesz szybko osiągnąć pozytywny wynik, gdy znajdziesz odwagę, aby uzyskać pozytywny kontakt wzrokowy. Kontakt wzrokowy nadaje status, ponieważ łączymy go z otwartością, uczciwością i uprzejmością. Ludzie, którzy mają odwagę wysłać tego rodzaju sygnały, wydają się silni. Jeśli nie możesz spojrzeć innym w oczy, musisz zмагаć się z tą samą długością fali, co konwersacja wzmacnia. Dlatego ważne jest, aby ćwiczyć znajdowanie tej odwagi. Nie musisz po prostu gapić się. Skoncentruj się na miejscu między oczami twojego rozmówcy. Wtedy nie będzie wydawało się być nachalny; po prostu odwróć wzrok kilka razy. Pomocne może być również odejście od partnera - tylko sześć cali stworzy dużo miejsca i sprawi, że sytuacja będzie bardziej komfortowa. Uśmiechnij się, a dostaniesz z powrotem uśmiech. Może to brzmieć jak banał, ale tak naprawdę jest, ponieważ aktywujesz odruch uśmiechania. Spróbuj zaferować uśmiech i zobacz, co wróci! W naszej części świata uśmiech jest dobrze udokumentowanym wspólnym kodem, który przyciąga



nowych ludzi, tworzy pozytywne reakcje i sygnalizuje uprzejmość. Ci wokół ciebie automatycznie przydzielą ci pewne pozytywne cechy. Poul Ekman jest psychologiem i ekspertem w posługiwaniu się i interpretowaniu linii twarzy. On tłumaczy że aktywujemy autonomiczny układ nerwowy, gdy się uśmiechamy, co uwalnia w organizmie sedatywne środki uspokajające. Jest więc dobry powód, dla którego czujemy się lepiej i dlatego inni ludzie są do nas przyciągnięci, kiedy uśmiechamy się całym ciałem. W wielu kulturach nie jest rzeczą zwykłą wyrażanie pochwał jednych drugich. Ale jak się czujesz, gdy inni cię chwalą? Normalnie czujesz się szczęśliwy i zrelaksowany. Ale twoje własne oszacowanie osoby, która Cię chwali, zostanie również wzmocnione. Nagle przypisujesz tej osobie więcej znaczenia - wyższy status. Jeśli będziesz chwalić innych, zwiększy to twój status. Oczywiście, pochwała musi być szczerą i odpowiednią, bo inaczej nie zadziała. Wręcz przeciwnie.

### **10.3 Dajemy siłę tym, którzy potrafią poradzić sobie z władzą**

Jeśli spojrzymy na dwóch przywódców, Andersa Fogh Rasmussena, sekretarza generalnego NATO i Baracka Obamę, prezydenta USA, zobaczycie pewne określone wspólne cechy w ich postawach statusowych. Anders Fogh Rasmussen, były duński premier i obecnie sekretarz generalny NATO, najwyraźniej dowiedział się o sposobach ekspresji ciała. W konsekwencji rzadko sygnalizuje słabość. Nawet pod presją używa swojej postawy, języka ciała i intymności, aby pokazać siłę i status. Nie popełnia błędów mówienia szybciej lub w abstrakcjach, gdy napotyka kłopoty, ale ogólnie utrzymuje ten sam rytm. Jeśli jest mocno przyciśnięty, raczej widzisz efekt odwrotny: robi przerwy i podkreśla swoje przesłanie wyraźniej. Typowy sygnał o wysokim statusie: nie denerwujesz się, ale zachowujesz poczucie perspektywy; kontrolujesz swoje ruchy i zarządzasz swoimi własnymi reakcjami i samą sytuacją. Niezależnie od tego, czy podziwiasz Andersa Fogh Rasmussena, ważne jest, że przywódca może wytryskać swój język ciała determinacją i siłą. Powoduje to zaufanie ze strony odbiorców. W bardzo krótkim czasie Barack Obama udało się przekształcić Europejczyków i dużą część Amerykanów w fanów. Tak naprawdę nie wiemy na temat jego polityki ani stanowiska w Europie, ale zyskał on naszą empatię. I dlaczego pozwalamy empatii odciągnąć naszą uwagę od polityki? Barack ma taką samą postawę jak Bill Clinton. Jest bardzo konsekwentny w swoim języku ciała, który jest otwarty, kontrolowany i cichy. Obama bardzo kontroluje swoją mimikę; bardzo się uśmiecha, a także może wyglądać poważnie. Zaskakuje publiczność, gdy jest to właściwe. Czasami używa humoru i pewnej samo-deprecjacji. Ale Obama emanuje godnością, zaangażowaniem i wiarygodnością, a ty chcesz być jego przyjacielem. Ogólnie rzecz biorąc, Obama jest konsekwentny w statusie i postawie, którą przyjmuje za każdym razem, gdy mówi publicznie. Nie jest to nudne oglądać. Wręcz przeciwnie, dzięki swojemu precyzyjnemu sposobowi sprzyja szybkiej i prostej interpretacji języka jego ciała. Więc szybko wzywamy energię, aby go posłuchać. Głos Obamy również mówi sam za siebie: bardzo głęboki i bogaty głos sygnalizujący spokój i energię. Wiele kobiet czuje dodatkową empatię z Obamą, z powodu tego, jak często chwali swoją żonę Michelle Obamę. Jesteśmy przyciągnięci do ludzi, którzy sygnalizują energię i wykorzystują swoją postawę i postawy do wzmocnienia swojej pozycji. Treść naszych słów nie zostanie aktywowana, dopóki nie będziemy mogli zarządzać naszym niewerbalnym językiem.

- Jesteśmy gotowi wzmocnić i wywierać wpływ na osobę, która wydaje się mieć zdolność fizyczną i psychiczną do poradzenia sobie z nią.
- Same nasze słowa nie mogą przekonać. Nasz język ciała i jego status muszą być dostosowane do ekspresji słownej, aby przekaz był zrozumiały.

#### **10.4 Ubrania**

Możesz grać ze swoim statusem i ubierać się "w górę" lub "w dół" w zależności od tego, jaki efekt chcesz. Wyrażenie "Fine feathers make fine birds" ma sens. Często zauważam, że moje ubrania działają dla mnie. Jeśli mój strój jest uderzający, zobowiązuję się do bycia bardziej czujnym. Może ona obdarzyć wolnością odwagę, by zrobić więcej w danej sytuacji, ale wymaga również energii z mojej wewnętrznej jaźni. Kiedy na przykład wygłaszam przemówienie, muszę przyjąć względnie wysoki status. W tym celu pobudzam i rzucam wyzwanie sobie, nosząc coś, co "popycha" mnie trochę dalej na platformę. Dowiedziałem się, że utrzymanie tego statusu jest prawie niemożliwe, aby działało ze znaczeniem, jeśli to, co noszę, nie powoduje dystansu do mojego codziennego stroju. Dla większości ludzi stworzenie interesującej osoby wymaga odzieży, która wspiera tę intencję. Dlatego łatwiej jest mi utrzymać status przewodniczącego lub przewodniczącego konferencji, jeśli noszę wysokie obcasy, a nie płaskie buty. Wysokie obcasy oznaczają również, że automatycznie wstaję prosto, aby utrzymać równowagę, co daje dobrą postawę, która sama sygnalizuje stan. Jednak nie jest dobrym pomysłem noszenie takich wysokich obcasów, które sprawiają, że czujesz się niekomfortowo, ani ubierania się w ubrania, które odwracają twoją uwagę lub całkowicie na scenie, co masz do powiedzenia. Chodzi przede wszystkim o zachowanie równowagi, co nie jest tak naprawdę trudne, jeśli ćwiczysz dostrzeganie różnych reakcji wywołane przez różne ubrania.

#### **10.5 Bycie dobrze ubranym nadaje status**

Nie ma wątpliwości, że większość kobiet zauważa i interpretuje ubrania męskie, i że robią to bardziej niż mężczyźni z kobietami. Dobrze ubrani mężczyźni sygnalizują perspektywę i dowodzą sytuacji. Bycie dobrze ubranym często rodzi szacunek i zaufanie. Ale oczywiście jest również prawdą: jeśli postawa sygnalizuje przegranego postawa, ogólne wrażenie wydaje się żałosne. Jednak dobrze dopasowany garnitur często daje mężczyźnie tyle zaufania, że naturalnie stoi prosto, prowadząc do harmonii między ubraniem, posturą i człowiekiem. Remis jest koniecznością w czasach kryzysu. Służy on do pokonania kryzysu, podczas gdy w łatwych czasach możesz być nieco bardziej zrelaksowany. Dobrym przykładem wykorzystania ubrań jest Silvio Berlusconi. Widzisz go nienagannie odzianego w włoskie garnitury od projektantów. Buty, fryzury i akcesoria są wybierane zgodnie z pierwszorzędnymi klasycznymi włoskimi normami, jak dobrze się ubrać.

#### **10.6 Wizytówki nadają również status**

Czy próbowałaś nawiązać kontakt z osobą na spotkaniu networkingowym, gdy odkryłaś, że jego wiedza i historia są interesujące, a może nawet fascynujące? Wymieniasz wizytówki, a otrzymujesz cienką, domową, może nawet wydrukowaną wizytówkę. Co myślisz? Czy możesz zachować swoje pierwsze wrażenie o osobie - czy coś się rozpada? Wszystkie odsetki mogą zostać rozproszone, ponieważ sygnalizujesz skąpstwo i niski status. Tylko minimalna

inwestycja może mieć wizytówkę, która sygnalizuje, że jesteś w stanie wypełnić rolę, która Twoim zdaniem jest odpowiednia dla Ciebie. Pomyśl o tych produktach - wizytówkach, stronach internetowych, broszurach itp. - które rozpowszechniasz, ponieważ mówią coś o tobie. Zdobądź materiały, z których jesteś dumny - wtedy łatwiej je oddać, gdy spotkasz ludzi, z którymi chcesz mieć dobry związek

## **11 Small talk**

- Koncepcja z wbudowanym niskim stanem

Termin "small talk" można przetłumaczyć jako "rozmowę bez głębszej substancji". W najmniej pochlebnym znaczeniu tego pojęcia można go opisać jako coś powierzchownego - pustą rozmowę. Nic dziwnego, że wiele osób dystansuje się od koncepcji i czuje się negatywnie oznakowane, jeśli są oskarżane o angażowanie się w małą rozmowę. Koncepcja ta charakteryzuje się niskim statusem: dobrze wykształcony człowiek byłby zaskoczony, na przykład, gdybyś mu powiedział, że jest dobry w małych rozmowach. Jednak dziwną rzeczą w rozmowach jest to, że używamy go pomimo tego niskiego statusu: jest podstawą dobrobytu wielu ludzi, zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Często nie zdajemy sobie sprawy, że używamy małych rozmów, gdy tworzymy dobrą atmosferę na początku spotkania, prosząc kolegę, jeśli poranny ruch był powolny, lub gdy pytamy kolegę o jego zdrowie, lub uśmiejemy się do operatora kasy w lokalnym supermarkecie. Mała rozmowa to technika mówienia, sposób na kontakt z ludźmi oraz klej, który tworzy i utrzymuje kontakt z przyjaciółmi, współpracownikami i partnerami biznesowymi. Kiedy używasz i udoskonalaszczy rzeczy, które wymawiasz w kategorii małych rozmów, zdajesz sobie sprawę, że ta technika jest bardzo przydatnym i skutecznym narzędziem do rozbudowy sieci. Kiedy konstruktywnie używasz małych rozmów i świadomie zarządzanego języka ciała, możesz ułatwić życie codzienne i bardziej ukierunkować się na sukces.

### **11.1 Anatomia small talk**

Dlaczego tak ważne jest, aby opanować gatunek małego gada? Ponieważ jest to początek każdego dobrego kontaktu i związku oraz konstruktywna okazja do stworzenia dobrego porozumienia z ludźmi, z którymi chcemy się komunikować. Kiedy nawiązujemy nowe znajomości, aktywujemy strukturę zainteresowań i komunikacji. Początek jest punktem, w którym kontakt się udaje lub dochodzi do niczego. Jeśli jest zainteresowanie po obu stronach, droga jest otwarta na przejście w kierunku wartościowej komunikacji. Jeśli nie ma interesu w głębszej rozmowie lub w początkowych krótkich rozmowach, możesz wycofać się z rozmowy bez poczucia poniżenia lub w jakikolwiek sposób zawiodła lub została zraniona. W związku z tym użycie małej rozmowy może być zaproszeniem do głębszej rozmowy, ale może też być narzędziem chroniącym nas przed niepowodzeniem, jeśli nie znajdziemy nic ciekawego do rozmowy z kimś innym. Mała rozmowa daje nam przestrzeń do dostrzeżenia potencjału w rozmowie, a jednocześnie daje nam możliwość zaakceptowania lub odrzucenia związku.

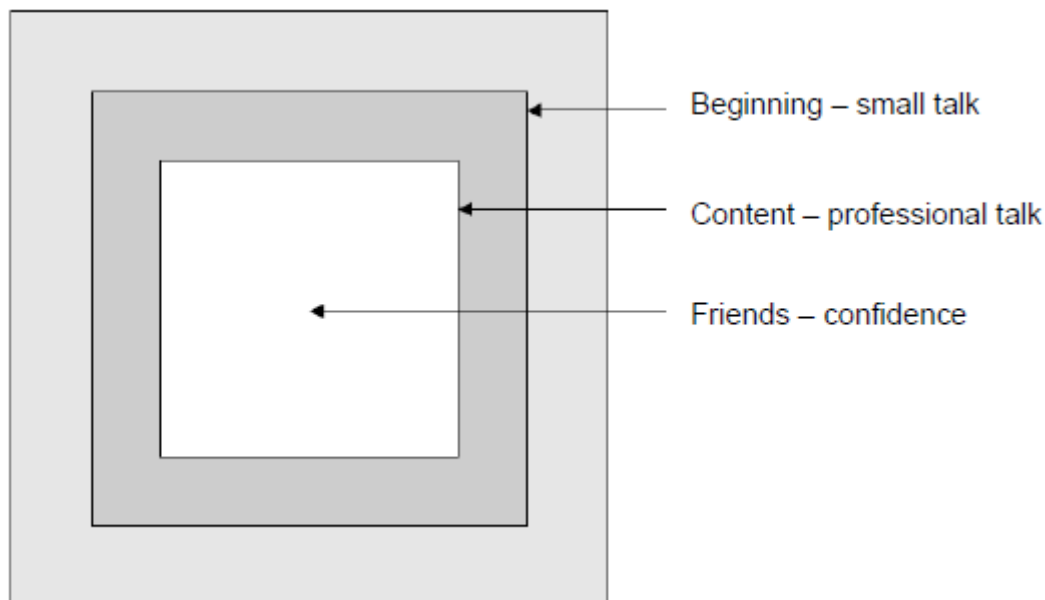
### **11.2 Small talk - początek dobrych relacji**

jeśli chcesz nawiązywać nowe kontakty, musisz utworzyć tymczasową platformę, która pozwoli ci na zinterpretowanie języka ciała i późniejszą ocenę potencjału partnera

konwersacyjnego. Niewielka rozmowa ma zasadnicze znaczenie dla tych ruchów otwierających, które mają kluczowe znaczenie przy ustalaniu, czy nowy kontakt się rozpada, czy też nie. Dla sceptyków, którzy traktują zarządzanie nieformalną rozmową jako stratę czasu lub zbyt trudną, dobrze jest przyrzeć się małemu mówieniu jako funkcji wejścia lub zmiany z istotnym nieodłącznym procesem wyjaśnienia. Jeśli pozostaniesz sceptycznie nastawiony do małych rozmów, powinieneś zrozumieć, że chociaż osobiście może nie być ci potrzebny ten wstępny, twój partner konwersacyjny bardzo by to docenił. Ponieważ to jest twoje abyś mógł odegrać swoją rolę w tworzeniu dobrej atmosfery, sytuacja wymaga, abyś był bardzo świadomy potrzeby unikania naruszania granic twojego partnera w odniesieniu do szybkości, z jaką możesz robić postępy. Dobry proces komunikacji opiera się na trzech etapach, a jego punktem wyjścia jest mała rozmowa.

### Natężenie komunikacji

Dobra komunikacja dzieli się na etapy:



- Na etapie małej rozmowy starasz się stworzyć dobrą atmosferę dla osoby, z którą chcesz nawiązać kontakt. Chodzi o to, aby być precyzyjnym w komunikacji za pośrednictwem języka ciała i głosu, i prowadzić potencjalnego partnera do rozmowy, aby przejść do następnego etapu.
- Jeśli dojdiesz do drugiego etapu, prawdopodobnie mówisz profesjonalnie lub mówisz o wspólnym temacie. Większość ludzi czuje się dobrze w tej dziedzinie. Znalazłeś coś wspólnego i jesteś zaangażowany w prawdziwą rozmowę z substancją.
- Najwyższym etapem jest intensywna i osobista rozmowa. Tutaj rozmawiamy ze sobą jako dobrzy koledzy, przyjaciele i bliska rodzina.

Trudno powiedzieć, jak długo trzeba prowadzić małą rozmowę, zanim przejdzie się od pierwszego do drugiego etapu. Ale im więcej harmonii pomiędzy ekspresją fizyczną i werbalną, tym szybciej twoja druga liczba osiągnie uznanie, kim jesteś i jakie są twoje cele - co da dostęp

do profesjonalnej, wartościowej rozmowy. Doświadczenie pokazuje, że możesz nauczyć się rozpoznawać, czy istnieje zainteresowanie dalszym kontaktem lub czy nie ma natychmiastowej podstawy do postępu. W tym drugim przypadku, uważaj, aby z wdziękiem wyjść z sytuacji. Nigdy nie wiadomo, czy kontakt może nie zostać przywrócony w pewnym momencie. Gdy "wycofasz" kontakt, ponownie użyjesz małej rozmowy; to znaczy, powiedz coś w stylu "Dzięki za chat" i pozwól swojemu partnerowi konwersacyjnemu zobaczyć, że czujesz, że nawet to krótkie spotkanie było przyjemne i że byłbyś chętny do odnowienia kontaktu innym razem. Nawet jeśli nie masz ochoty odnawiać kontaktu, nadal żegnaj się i dziękuj w przyjazny sposób. Pamiętaj, że w ten sposób Twój rozmówca może w końcu odczuje lepsze wrażenia z sytuacji i może polecić ci kogoś w swojej sieci. Więc nigdy nie przetamaj kontaktu nieoficjalnie lub porzuć rozmowę na boku. Ta sama technika jest używana w spotkaniach, w których masz wiodącą rolę. Zamknij spotkanie z małą rozmową. Powiedz "dziękuję" za zainteresowanie, które pokazali uczestnicy, korzystaj z uwag i humorystycznych cytatów oraz komentuj pogodę lub podobną sytuację. Tak jak ważna jest faza otwarcia w komunikacji, ważne jest również zakończenie spotkania w relaksujący sposób. Nudny wykład lub nieudane spotkanie towarzyskie można wymienić na dobre lub zakończone.

### **11.3 Klasyczne tematy**

Jakie tematy możesz poruszyć w małej rozmowie? Wiele osób przypuszcza, że muszą być wyjątkowe i wysoko rozwinięte, ale nie mogą się bardziej mylić. Ważne jest, aby pamiętać, że potencjalny rozmówca ma pełne ręce roboty z interpretowaniem niewerbalnego języka. Tutaj twój głos, oczy, intymność, język ciała i atmosfera, którą tworzysz, oznaczają o wiele więcej niż sprytnie zdania i pomysły. Zasadniczo sytuacja będzie sprzyjała, jeśli tematy rozmów będą jasne i możliwe do zidentyfikowania. W tej sytuacji nie chcesz kwestionować swojego potencjalnego partnera konwersacyjnego. Niektóre bezpieczne i wiecznie zielone tematy:

- Co Cię tu sprowadza?
- Pogoda
- Programy telewizyjne i aktualności
- Kultura, filmy i książki
- Nagłówki w mediach
- W pokoju, w którym się znajdujesz. Rozejrzyj się - często jest "darmowa" inspiracja otoczenie, okazja, jedzenie, goście specjalni itp.
- Zapytaj o pomoc!

Klasyczne tematy są zawsze przydatne. Chociaż niektóre z nich mogą wydawać się banalne, są skuteczne, ponieważ istnieje powszechna zgoda, że są one akceptowalnym i bezpiecznym tematem do rozpoczęcia rozmowy. Zasadniczo, mała rozmowa dotyczy wszystkiego, co nas łączy. Jeśli znajdujesz się w kontekście, w którym są obszary zainteresowania, możesz oczywiście dostosować tematy do swoich potrzeb.

### **11.4 Używaj pytań otwartych**

Panuje powszechna zgoda, że przy inicjowaniu kontaktu dobrze jest zadawać pytania otwarte, tzn. Pytania, na które nie można odpowiedzieć tak lub nie, ale gdzie partner konwersacyjny potrzebuje przynajmniej odpowiedzi z pełnym zdaniem. Typowe pytania, na które można porozmawiać, to "kto", "co" i "jak". Jednak jako partner konwersacyjny możesz czuć się tak, jakbyś był atakowany, jeśli zostaniesz poproszony o prysznic, kto, co i jak pytania. Gdy tylko masz szansę, przełącz się na zwykłe pytania konwersacyjne, które prowadzą do bardziej równomiernej rozmowy.

### **11.5 Bądź na bieżąco**

Chodzi przede wszystkim o wyposażenie, bycie na bieżąco (na przykład) z nowościami (krajowymi i zagranicznymi), filmami, teatrem i najnowszymi książkami. Jeśli wiesz, co dzieje się w społeczeństwie, możesz czuć się zrelaksowany biorąc udział w rozmowie w dowolnym czasie i dowolnym miejscu. Daje ci pewność, jeśli czujesz, że jesteś w stanie odegrać swoją rolę w dyskusji na temat czegokolwiek.

### **11.6 Uważaj na równoległe rozmowy**

Czy rozpoznajesz następującą sytuację: właśnie wróciłeś z fantastycznego urlopu i masz masę doświadczeń, którymi naprawdę chcesz się podzielić? Zaczynasz od mówienia o dzikiej przyrodzie, którą widziałeś z bliska. Ale jak tylko wypowiesz kilka zdań, twój partner konwersacyjny przejmie i opowie ci o swojej podróży do Kenii. Nazywa się to rozmową równoległą: rozmową, w której jedna historia uruchamia inną. Problem z tym sposobem mówienia polega na tym, że nigdy nie dostaniesz się w sedno sprawy, a to często sprawia, że ten, kto rozpoczął rozmowę, jest sfrustrowany, ponieważ nie ma szansy porozmawiać o swoich własnych doświadczeniach. Więc jeśli chcesz stworzyć dobrą atmosferę w początkowej małej rozmowie, trzymaj się tematu. Słuchajcie tego, kto mówi, i pytajcie o jego doświadczenia i rzeczy, które on wam mówi. Zostaniesz przez to doceniony i staniesz się pożądanym partnerem konwersacyjnym.

### **11.7 Ludzie dobrzy w małych rozmowach są również dobrymi słuchaczami.**

Ważne jest, abyś mógł przejąć inicjatywę, aby generować małą rozmowę i rozpocząć rozmowę. Ale gdy rozmowa jest już w toku, jeszcze ważniejsze jest, abyś był w stanie milczeć i słuchać. Najlepszym sposobem na rozluźnienie rozmówcy jest wysłuchanie go. Ludzie, którzy dobrze słuchają we właściwy sposób, są często bardzo popularni w firmie. Co to jest "właściwa droga"? Właśnie wtedy, gdy cały język ciała pokazuje, że słuchasz, a rozmowa jest bardzo interesująca i satysfakcjonująca. Często wiąże się to z zadawaniem pytań, które sprawiają, że twój partner konwersacyjny powiększa się w pewnym stopniu na podstawie jego wiedzy lub historii. Ludzie często będą bardzo szczęśliwi i czują się zaszczytzeni, że okazują zainteresowanie nimi. Duńska rodzina królewska przewodzi znacznej części swojego życia publicznego w domenie małych rozmów. Królowa Małgorzata II powiedziała kiedyś, że wyjaśniła, że sposób, w jaki ją znosiła, to słuchanie z zainteresowaniem i pytanie o to, co jej powiedziano. Dokładnie to jest niezbędny element w życiu małych rozmów: słuchanie i zadawanie głośnikowi odpowiednich pytań. Zastanów się, jak cudownie musi to czuć, gdy masz przed sobą aktywnego słuchacza - osobę, która traktuje cię poważnie i która nie jest zbyt zajęta "rozmową równoległą" lub nie obserwując, co jeszcze dzieje się w pokoju, ale która pyta

pytania o twoją pracę i cokolwiek innego na temat twojej rozmowy. Dla większości ludzi słuchanie jest luksusem, który tworzy dobre wibracje. Bycie aktywnym słuchaczem i obserwowanie tego, co jest powiedziane, jest więc fantastycznym narzędziem, gdy angażujesz się w małą rozmowę. Mała rozmowa służy do nawiązywania nowych kontaktów. Jednym z głównych celów przy niewielkich rozmowach jest powodowanie, że inni ludzie czują się zrelaksowani w naszej firmie. Mała rozmowa to przełamanie lodów, które prowadzi do głębszej rozmowy i tworzy podstawy do współpracy i relacji biznesowych. Używaj wyrazu twarzy i języka ciała, aby być aktywnym słuchaczem. Zminimalizuj "równoległe rozmowy".

### **11.8 Najgorsze błędy może popełnić "small talk"**

- Zbyt dużo mówić o sobie
- Wykład
- Przerwać
- Zadaj zbyt wiele pytań
- Ignoruj sygnały partnera konwersacyjnego
- Zbyt szybko postępuj na głębszym poziomie
- Bądź zbyt osobisty

Ważne jest, aby pamiętać, że mała rozmowa polega na prowadzeniu rozmowy i tworzeniu dobrej atmosfery - nie na tym, aby pokazywać, jak sprytnie jest, ani nie rywalizować z partnerem konwersacyjnym.

### **11.9 Trudność nawiązania kontaktu**

Możesz się zastanawiać, dlaczego tak trudno jest nawiązać kontakt z innymi ludźmi - biorąc pod uwagę, że dobrze wiesz, że często jest korzystne poznawanie nowych ludzi i rozwijanie szerszej i lepszej sieci. Powodem, dla którego uważamy, że próbuje nawiązać kontakt z innymi ludźmi, jest lęk przed odrzuceniem. Obawiamy się, że nasz potencjalny partner nie zaakceptuje kontaktu w sposób, w jaki był przeznaczony. Obawiamy się, że osoba, którą szukaliśmy i której celem jest zaangażowanie w nasze przeznaczenie, zignoruje naszą prośbę, abyśmy przewidzieli porażkę lub upokorzenie. Jeśli nie możesz rozpoznać powyższego, następnym razem, gdy będziesz w sytuacji, w której zdrowy rozsądek pokazuje korzyści płynące z nawiązania kontaktu z kimś na zebraniu, zadaj sobie pytanie, co Cię powstrzymuje. Co cię powstrzymuje? Dlaczego to takie trudne? Odpowiedzią może być nieśmiałość, brak zaufania lub fakt, że nie wierzysz, że masz coś, co warto udostępnić. Badania pokazują, że uczestnictwo w spotkaniu i nawiązywanie kontaktu z nieznanymi osobami jest ważną przyczyną lęku. New York Times przeprowadził badanie dotyczące lęku społecznego. To pokazuje, że wchodzenie do pokoju z wieloma dziwnymi ludźmi jest jednym z najbardziej niepokojących zdarzeń, jakich może doświadczać człowiek. Nic dziwnego, że wielu ludzi uważa, że mają górę, na którą trzeba się wspiąć, kiedy muszą połączyć się z ludźmi, których nie znają.

### **11.10 Jak radzić sobie z problemem**

Najskuteczniejszym sposobem radzenia sobie z tym lękiem jest patrzenie na własne reakcje, gdy inni próbują nawiązać z tobą kontakt. W jaki sposób otrzymasz osobę, która zbiera odwagę i zbliża się do Ciebie, na przykład podczas przerwy w kursie, na którym uczestniczysz - z ryzykiem odrzucenia?

1. Czy myślisz: "Co za idiota, dlaczego do mnie przychodzi?"

2. Czy myślisz: "Jak odważny i cudowny, że ta osoba zdecydowała się przyjść do mnie."

W tej osobie musi istnieć potencjał, dlatego chcę go powitać. "

Myślę, że większość ludzi pomyślałaby i działała w drugą stronę. A jeśli o tym pomyślisz, inni prawdopodobnie zachowują się tak samo, aby byli zadowoleni, gdybyś podjął inicjatywę nawiązania kontaktu. Logika tego implikuje, że silni ludzie, bohaterowie i ludzie z energią nawiązują kontakt. Pokazuje również, że ryzyko odrzucenia jest bardzo zawyżone. Oczywiście zdarza się, że ktoś kiwa głową, a potem odwraca się od ciebie. Ale jak często to się dzieje? A jeśli tak się stanie, przed różnymi innymi ludźmi, jak myślisz, kto byłby wśród nich głupcem? Faceta, który nie powitał oczywiście zaproszenia na dobre intencje!

Dlatego jest wszystko, co można zyskać, będąc tym, który nawiązuje kontakt, aktywny. Ale nie zapomnij sprawić, by było łatwo i wygodnie dla ludzi, którzy zbierają odwagę i szukają cię. Bądź aktywnym i otwartym graczem, jeśli inna osoba wykazuje się odwagą i zbliża się do ciebie. Możesz użyć dwóch złotych zdań, aby pobudzić się, gdy znajdziesz się wśród osób, które mogłyby być interesujące z siecią:

1. Ryzyko jest niskie, a możliwości wiele.

2. Byłbym szczęśliwy, gdyby mnie ktoś o to poprosił - inni ludzie zapewne również będą szczęśliwi, że mnie o to poproszą!

Jeśli nie możesz natychmiast pozbyć się lęku odrzucenia, mogą to być przyczyny. Ten sam lęk odrzucenia może być również postrzegany jako wynik nadmiernej egocentryzmu. Jeśli możesz zostać zraniony i sprowokowany niepokojem o coś, co nigdy by się nie wydarzyło i być może nigdy się nie wydarzy, może to oznaczać, że zbyt poświécasz się sobie. Jeśli w głębi duszy możesz rozpoznać trochę tej logiki, pomocne może być zapomnienie o sobie w sytuacji i skupienie się bardziej na tych wokół ciebie. Pozbywając się tego niepotrzebnego niepokoju i poczucia własnej wartości, spotkasz pozytywną reakcję ze strony otoczenia, ponieważ uwaga skierowana na innych ludzi jest prawie zawsze odwzajemniana przez zwracanie uwagi na ciebie. Ważne jest, aby przełamać lęk przed odrzuceniem, ponieważ jest to przesadne obciążenie, które niepotrzebnie ogranicza ambicję wielu przedsiębiorców do bycia dobrymi sieciami.

## **12 Kultura**

Co dzieje się, gdy wchodzimy na zgromadzenie? Od razu skanujemy tłum dla ludzi, których znamy. Jeśli znajdziesz jedną lub więcej osób, które znasz, odetchnij z ulgą i natychmiast udaj się do miejsca, w którym czujesz się bezpiecznie. Jeśli nie znasz nikogo na zebraniu, zaczerwienisz się i czujesz na koniec swojego rozumu. W takich sytuacjach często zdajemy sobie sprawę, że jesteśmy obserwowani przez innych, którzy interpretują nasze ruchy i



działania, a raczej nasza niepewność i zamieszanie, a to wcale nie ułatwia wejścia. Ale dlaczego nie możemy po prostu naturalnie wejść do pokoju i być szczęśliwym, że jest tak wielu nowych ludzi, którzy mogą reprezentować nowy i ekscytujący potencjał dla naszego życia i naszego biznesu? Powodem, o którym mowa w poprzednim rozdziale, jest to, że obawiamy się odrzucenia.

A inne przyczyny mogą kryć się w naszej kulturze:

- nie jesteśmy wychowani, aby być ciekawymi wobec innych ludzi
- nie witamy innych w naszym kręgu
- nie robimy wstępów
- nie krążymy

### **12.1 Czym jest praktyka i czego możemy się nauczyć?**

W wielu krajach nie zawsze jest dociekliwy o innych ludziach. Być może dlatego, że od dzieciństwa wielu z nas zostało nauczonych, że czekasz na rozmowę. Grzecznie jest przerywać lub spieszyć się. Konsekwencją może być to, że większość z nas nie wyda się ani nie odczuje żadnego obowiązku bycia dynamicznym. Jeśli jednak rozważysz tę kwestię obiektywnie, możesz twierdzić, że złą praktyką jest nie być aktywnym i podjąć inicjatywę nawiązania kontaktu. Jeśli chcesz, aby impreza poszła dobrze, wszyscy muszą wnieść swój wkład, a to samo dotyczy tworzenia sieci. Zasadniczo każdy uczestnik spotkania jest odpowiedzialny za sukces komunikacji - zarówno dla siebie, jak i dla tych, którzy są wokół nich.

### **12.2 Tworzenie grupy**

Większość z nas prawdopodobnie z doświadczenia wie, że trudno jest stać się częścią grupy, gdy jesteś na swoim spotkaniu. Ale wiele osób zna także poczucie bezpieczeństwa, gdy spotykasz się z bliskimi współpracownikami lub przyjaciółmi. Jest zabawny i sympatyczny i nie musisz wyglądać tak, jakbyś szukał kontaktów lub wydaje się być zajęty. W krajach takich jak Anglia i Ameryka często widzisz pozytywne podejście do przyjmowania ludzi do grupy. Jeśli ktoś stoi poza grupą, grupa często otwiera się dla niego. Zostaniesz zaproszony przez otwarte pytanie, lub jeden lub więcej z grupy wykona delikatny ruch w kierunku osoby stojącej samotnie. Biorąc wszystko pod uwagę, istnieje duża otwartość i dbałość, aby każdy czuł się dobrze. Zazwyczaj widzisz, że gospodarz i jego grupa obserwują i słuchają wszystkiego, co dzieje się na spotkaniu, aby upewnić się, że wszyscy uczestnicy mają odpowiednią osobę do rozmowy. Ten nadzór jest bardzo dyskretny i stanowi wielką wygodę, ponieważ wiesz, że rzadko kiedy będziesz uczestniczyć w konferencji lub przyjęciu. W kulturach, w których istnieje ogólna świadomość, że wszyscy czują się częścią grupy, ludzie mają również jasne zrozumienie, w jaki sposób nowi ludzie są nowymi możliwościami biznesowymi i że jedna przysługa zasługuje na drugą. Nawiązanie kontaktu, aby pomóc innej osobie przyłączyć się do twojej grupy, jest przychylnością, która pokazuje, że masz perspektywę i osobistą energię. Co więcej, domyślam się, że jeśli wyświadczyłeś mi przysługę, prawdopodobnie wyświadczę ci przysługę przy innej okazji.

### **12.3 Od minus do plus**

Model, w którym grupy są otoczone niewidzialną ścianą, sprawia, że życie jest wygodne dla osób znajdujących się wewnątrz ściany. Ale jeśli staniesz się znany z tego, że zdecydujesz się nawiązywać połączenia tylko z uznanymi kolegami i znajomymi, nie będziesz rozwijać nowych kontaktów i sieci, a tym samym uniemożliwisz aktualizację i ochronę sieci w przyszłości. Poza ustalonymi grupami widzisz samotnych wilków, którzy próbują znaleźć miejsce, w którym nie będą czuć się całkowicie zagubieni. Zazwyczaj ci ludzie znikają, gdy nadarzy się okazja, ponieważ najwyraźniej nie czują się dobrze. Nie dostają - lub nie stworzą dla siebie - szansy na integrację ze społecznością. Właśnie dlatego chodzi o to, aby mieć odwagę wykorzystać swoją wiedzę i zamienić minus na plus.

#### **12.4 Ustaw cele dla swojego personelu**

Wielu liderów biznesu i pracowników poświęca znaczne środki i pieniądze na udział w kursach, konferencjach i przyjęciach, nie wymagając od tej inwestycji zwrotu konkretnych korzyści dla firmy w zakresie nowych kontaktów i powiązań.

Warto więc mieć nadzieję, że kiedy Ty lub członek Twojego personelu będzie uczestniczył w przyjęciu lub spędzić dzień na konferencji lub na kursie, powinno to zwykle skutkować przynajmniej jednym konstruktywnym kontaktem dla firmy. Jeśli jesteś studentem lub przedsiębiorcą, wyzwanie polega na znalezieniu możliwości wepchnięcia się do ringu, rozpoznania korzyści płynących z bycia aktywnym - i przyjęcia konkretnego celu określającego liczbę kontaktów, które powinieneś ustanowić, zanim zaczniesz pracować. Dom. Zabawną rzeczą w stawianiu tych wyzwań jest to, że stają się sportem, więc zapraszasz lub zachęcasz jednostki, by przekraczały zwykłe granice tego, co zwykle mają na odwagę. Wyzwanie zmusza również do bycia dociekliwym i zadawania pytań pozostałym uczestnikom spotkania.

#### **12.5 Przedstaw się**

Kiedyś, gdy uczyłem się angielskiej kultury, mieszkałem z rodziną w Londynie. Wkrótce po moim przyjeździe zaprosili mnie do miasta na spotkanie towarzyskie. Nie byłem taki bystry, ponieważ nie znałem nikogo w Londynie i przewidziałem noc stojącą samotnie w kącie. Ale czekało mnie miłe zaskoczenie. Już na tej pierwszej imprezie byłem świadkiem działania skutecznego systemu sieciowego, z którego korzystali wszyscy. Natychmiast wszedłem na spotkanie, gospodarze byli świadomymi mojego przybycia. Podeszli do mnie i pytali z ożywieniem, jak wyglądało moje życie w Londynie, co studiowałem i jakie interesy miałem. Później odkryłem, że wykorzystali te informacje, aby powiązać mnie z innymi gośćmi, którzy mieli podobne zainteresowania lub kwalifikacje. Po tym, jak gospodarze przeszli przez dyżur, jak mi się wydawało, życzyli mi miłego wieczoru z innymi gośćmi. Właśnie wziąłem kieliszek szampana, kiedy zwrócił się do mnie bardzo dobrze ubrany mężczyzna w średnim wieku. Ten szanowany dżentelmen był profesorem języka i komunikacji i zaczął od pytania, czego się spodziewałem po moich studiach w Londynie. Po bardzo inspirującej dyskusji dał mi swoją wizytówkę i powiedział, że jestem mile widziany na jego uniwersytecie. Zanim miałem okazję podziękować, zostałem odebrany przez grupę francuskich studentów, którzy słyszeli, że pochodzę z Danii. Znali "klub charytatywny", w którym zamożne Angielki spędzały popołudnie w tygodniu, rozmawiając z obcymi kobietami. Wziąłem dane kontaktowe, a to połączenie z nowoczesnymi kobietami z wyższej klasy było bardzo inspirujące i zachęcające podczas

mojego pobytu w Londynie. Wychodząc spotkałem mężczyznę, który zapytał, czy jestem nową dziewczyną. I tak, byłem. Szybko okazało się, że mamy wspólne antyki i aukcje. Porozumienie było takie, że powinien mnie odebrać w następnym tygodniu i zabrać mnie na wyjątkową aukcję na King's Road. Tak! Wróciłem do domu - po tym przyjęciu - z nie mniej niż pięcioma wizytówkami, a jeszcze więcej umów na spotkanie. To było euforyczne doświadczenie i czułem się bardziej niż mile widziany w Londynie. Zyskałem dwa bardzo dobre przyjaźnie i kilka zabawnych doświadczeń z tamtego wieczoru, oprócz tego, że dzięki tym kontaktom i podobnym spotkaniom nabyłem szeroką i wartościową sieć w Anglii. Warto zauważyć, jak naturalnie wielu Anglików zajmuje się tworzeniem sieci kontaktów. Doskonale sprawdzają się nawzajem i rzadko zdarza się, aby ktoś sam skończył lub musiał wykonać niewygodny manewr przerywający grupę. Wprowadzanie jest ewidentnie powszechnym wzorcem zachowań i wydaje się, że już dawno temu dostrzegli oni nieodłączne korzyści. Istnieje również wzajemne zrozumienie: dziś wieczorem przedstawię ci interesującą osobę, a następnie prawdopodobnie przedstawiś mi odpowiednią osobę w przyszłości. W ramach tego systemu często otrzymujesz wskazówki na temat wspólnych zainteresowań, co oznacza, że czujesz się mniej niezręcznie i prawdopodobnie masz większą motywację do rozpoczęcia odpowiednich krótkich rozmów. W wielu krajach nie jest czymś zwyczajnym wprowadzanie. W związku z tym osoby wokół ciebie bez wątpienia wyglądają na trochę zaskoczonych, kiedy zaczynasz to robić. Ale niektórzy ludzie muszą być pionierami, jeśli jest coś, co należy zrobić dla dobra nas wszystkich. Pamiętaj o wprowadzaniu i pozwól innym się przedstawić. Jeśli nie dzieje się to automatycznie, poproś innych o przysługę. W ten sposób pomożesz innym i możesz osiągnąć własne cele.

## **12.6 Pamiętaj, aby krążyć**

Innym ważnym elementem techniki nawiązywania kontaktów jest nawyk krążenia. Musiałem się przyzwyczaić do tego, że mój partner konwersacyjny zostawiłby mnie po dziesięciu minutach, właśnie wtedy, gdy nawiązaliśmy dobry kontakt. Podziękował mi za rozmowę, podarował mi swoją wizytówkę i powiedział, że będzie w kontakcie, a potem chciał się rozejść. Moja pierwsza myśl brzmiała: "Czy ja go nudzę?" Ale nie, chodzi o wykorzystanie możliwości sieci. Technika: jeśli chcesz porozmawiać dalej ze swoim partnerem konwersacyjnym, zrób układ. Nie ma powodu, aby używać czasu sieciowego do rozmów, które lepiej byłoby pozostawić na późniejszym spotkaniu. Upewnij się, że zdecydujesz się na konkretny układ - dzień i godzinę, kiedy zadzwonisz do siebie lub spotkasz się ponownie. Doświadczenie pokazuje, że następne spotkanie lub telefon powinny najlepiej się odbyć nie później niż osiem dni po pierwszym spotkaniu. Jeśli dostaniesz wizytówkę od swojego partnera konwersacyjnego, zanotuj kilka słów na odwrocie. To znacznie poprawia pamięć po powrocie do domu dzięki dziesięciu wizytówkom. Ta strategia daje ci możliwość ponownego skontaktowania się z tą osobą i prawdopodobnie przeanalizowania tej możliwości związku, który może być korzystny dla niego lub dla ciebie. Aby uzyskać drugi kontakt, zaproponuj coś konkretnego - spotkanie, filiżankę kawy, obiad lub ofertę. Ułatwi to oddzwonienie do niego i łatwiejsze nawiązanie kontaktu z kontaktem. Spotkasz również osoby, które nie widzą żadnego potencjału, zarówno jeśli chodzi o pomoc tej osobie, jak i czerpanie z niej korzyści. Często po prostu chcesz wyjść z rozmowy i iść dalej. Ale przywyknij do tego, że zawsze mówisz "dziękuję"

za czat", zanim przejdziesz dalej. Nigdy nie wiesz, czy Twój rozmówca mógł doświadczyć tej sytuacji w inny sposób i być może poleci Ci jednego z jego kontaktów w sieci.

### **12.7 Ktoś, kto zna sztukę**

Znam człowieka, który szukał dobrej pracy - takiego kalibru, o którym wspomiano we wszystkich głównych magazynach biznesowych. Wszyscy wyjaśnili, że ten człowiek ma jedną z najszerzych i najbardziej wpływowych sieci w Danii, i dlatego właśnie dostał tę pracę przed innymi kandydatami. Jest również bardzo skuteczny na przyjęciach, przyjęciach i innych sytuacjach związanych z nawiązywaniem kontaktów, ponieważ wie, jak się poruszać. Nie spędza więcej niż dziesięć do piętnastu minut z jedną osobą, słucha i mówi, i jest w stu procentach intensywnie obecny, a potem mówi dziękuję za rozmowę i idzie dalej. Planuje z góry, z kim chce rozmawiać i o czym będzie rozmawiać. Jednocześnie jest też miejsce na nieplanowane spotkania, jeśli przy okazji pojawią się inni interesujący ludzie. Możesz powiedzieć, że ludzie czują się dobrze w jego towarzystwie i nie lubią go wypuszczać. Jednak elegancko wypowiada się z rozmowy - tak, że wszyscy wyglądają na szczęśliwych po spotkaniu. W takich okazjach rzadko je i pije. Dla niego są to godziny pracy, a czas musi być optymalnie wykorzystany. Jego zachowanie było dla mnie głównym źródłem inspiracji, po pierwsze dlatego, że widzę w nim idealną kombinację zarówno networker, jak i netweaver - będąc człowiekiem i będąc jednocześnie skutecznym.

### **12.8 Stwórz dobrą atmosferę!**

Jeśli myślisz o sytuacji sieciowej, w której czujesz się dobrze, masz gwarancję, że łączy się to z poczuciem uwagi. Miło jest poczuć, że ktoś jest zauważony, usłyszany i szanowany. A jeśli ci się to podoba, niewątpliwie inni też to lubią. Mistrzem tej techniki, zwrócenia uwagi na innych, jest niemiecka kanclerz federalna Angela Merkel. Będąc prawie małą szarą myszą, stała się ulubieńcem Europy. I co ona może zrobić? Daje jej partnerom coś, co sprawia im przyjemność: uwagę. Nagle wielcy mężczyźni w Europie czują, że są słyszani, zauważani i szanowani, i są gotowi osiągnąć różne porozumienia, aby kontynuować tę sytuację. Rezultatem dla Angeli Merkel jest to, że ponieważ wszyscy są tak podekscytowani, osiąga swój cel stosunkowo łatwo.

### **12. 9 Gdzie jest ciekawość?**

Inną zauważalną cechą wielu ludzi jest ich oczywisty brak ciekawości względem siebie. Nie pytamy się wzajemnie tak bardzo, a to może być interpretowane (może błędnie) jako brak zainteresowania tym, co dzieje się tuż przed nami. Często oglądam moich uczestników, gdy zaczynamy kurs. Niektórzy wchodzą do pokoju, mrucząc "dzień dobry", zajmują miejsce i zaczynają przewracać kartki. Kilka wchodzi do pokoju i zaczyna pytać innych uczestników o siebie: skąd pochodzisz, co robisz, dlaczego tu jesteś i tak dalej. Jeśli obserwujesz amerykańskie konwencje społeczne, często widzisz ogromną dociekliwość i ciekawość. Oznacza to, że szybko czujesz się komfortowo i że poznasz ludzi, których spotkasz. Może znajomości są powierzchowne - ale co z tego? Często czułem się komfortowo z Amerykanami, nawet po zaledwie kilkugodzinnym poznaniu. Zainteresowani ich ciekawością, zaczęłam rozmawiać i dostaję się na fali nowych ludzi w rekordowym czasie. Nauczyli mnie czegoś, nauczyłem ich czegoś. Znają mnie, znam ich. Mogą mi polecić, mogę je polecić, a ponadto byliśmy zrelaksowani w swojej firmie. Gdybyśmy zaczęli działać bardziej otwarcie i dociekliwie

wobec siebie nawzajem, życie byłoby łatwiejsze i bardziej przyjazne dla większości z nas. Opracowalibyśmy sieci, które docierałyby do innych sieci i dotykałyby ich, a całkowita moc, która mogłaby działać dla nas i naszych przedsiębiorstw byłaby ogromna.

### **12.7 Ktoś, kto zna sztukę**

Znam człowieka, który szukał dobrej pracy - takiego kalibru, o którym wspomiano we wszystkich głównych magazynach biznesowych. Wszyscy wyjaśnili, że ten człowiek ma jedną z najszerzych i najbardziej wpływowych sieci w Danii, i dlatego właśnie dostał tę pracę przed innymi kandydatami. Jest również bardzo skuteczny na przyjęciach, przyjęciach i innych sytuacjach związanych z nawiązywaniem kontaktów, ponieważ wie, jak się poruszać. Nie spędza więcej niż dziesięć do piętnastu minut z jedną osobą, słucha i mówi, i jest w stu procentach intensywnie obecny, a potem mówi dziękuję za rozmowę i idzie dalej. Planuje z góry, z kim chce rozmawiać i o czym będzie rozmawiać. Jednocześnie jest też miejsce na nieplanowane spotkania, jeśli przy okazji pojawią się inni interesujący ludzie. Możesz powiedzieć, że ludzie czują się dobrze w jego towarzystwie i nie lubią go wypuszczać. Jednak elegancko wypowiada się z rozmowy - tak, że wszyscy wyglądają na szczęśliwych po spotkaniu. W takich okazjach rzadko je i pije. Dla niego są to godziny pracy, a czas musi być optymalnie wykorzystany. Jego zachowanie było dla mnie głównym źródłem inspiracji, po pierwsze dlatego, że widzę w nim idealną kombinację zarówno networker, jak i netweaver - będąc człowiekiem i będąc jednocześnie skutecznym.

### **12.8 Stwórz dobrą atmosferę!**

Jeśli myślisz o sytuacji sieciowej, w której czujesz się dobrze, masz gwarancję, że łączy się to z poczuciem uwagi. Miło jest poczuć, że ktoś jest zauważony, usłyszany i szanowany. A jeśli ci się to podoba, niewątpliwie inni też to lubią. Mistrzem tej techniki, zwrócenia uwagi na innych, jest niemiecka kanclerz federalna Angela Merkel. Będąc prawie małą szarą myszą, stała się ulubieńcem Europy. I co ona może zrobić? Daje jej partnerom coś, co sprawia im przyjemność: uwagę. Nagle wielcy mężczyźni w Europie czują, że są słyszani, zauważani i szanowani, i są gotowi osiągnąć różne porozumienia, aby kontynuować tę sytuację. Rezultatem dla Angeli Merkel jest to, że ponieważ wszyscy są tak podekscytowani, osiąga swój cel stosunkowo łatwo.

### **12. 9 Gdzie jest ciekawość?**

Inną zauważalną cechą wielu ludzi jest ich oczywisty brak ciekawości względem siebie. Nie pytamy się wzajemnie tak bardzo, a to może być interpretowane (może błędnie) jako brak zainteresowania tym, co dzieje się tuż przed nami. Często oglądam moich uczestników, gdy zaczynamy kurs. Niektórzy wchodzą do pokoju, mrużąc "dzień dobry", zajmują miejsce i zaczynają przewracać kartki. Kilka wchodzi do pokoju i zaczyna pytać innych uczestników o siebie: skąd pochodzisz, co robisz, dlaczego tu jesteś i tak dalej. Jeśli obserwujesz amerykańskie konwencje społeczne, często widzisz ogromną dociekliwość i ciekawość. Oznacza to, że szybko czujesz się komfortowo i że poznasz ludzi, których spotkasz. Może znajomości są powierzchowne - ale co z tego? Często czułem się komfortowo z Amerykanami, nawet po zaledwie kilkugodzinnym poznaniu. Zainteresowani ich ciekawością, zaczęłam rozmawiać i dostaję się na fali nowych ludzi w rekordowym czasie. Nauczyli mnie czegoś, nauczyłem ich czegoś. Znają mnie, znam ich. Mogą mi polecić, mogę je polecić, a ponadto

byliśmy zrelaksowani w swojej firmie. Gdybyśmy zaczęli działać bardziej otwarcie i dociekliwie wobec siebie nawzajem, życie byłoby łatwiejsze i bardziej przyjazne dla większości z nas. Opracowalibyśmy sieci, które docierałyby do innych sieci i dotykałyby ich, a całkowita moc, która mogłaby działać dla nas i naszych przedsiębiorstw byłaby ogromna.

### **13 Dziesięć dobrych rad**

1. Pamiętaj, aby zawsze nosić swoje wizytówki - które powinny zawierać wszystkie istotne szczegóły. Zdjęcie na wizytówce ułatwia przywołanie osoby do pamięci, jeśli chcesz się z nią później skontaktować.

2. Nie zbudujesz sieci, siedząc w biurze i wykonując połączenia telefoniczne. Trzeba być fizycznie obecnym na przyjęciach, konferencjach, targach, spotkaniach networkingowych, kursach itp. Dzieje się to w terenie.

3. Obsesja na punkcie tego, że "networkingowanie" jest nudne i wypełnione niepowodzeniem musi zostać przekształcone w coś pozytywnego: musisz wyjść i poznać nowych ludzi, którzy na pewno będą mogli w ten czy inny sposób przyczynić się do twojego życia i Twój interes. Pomyśl o tym, że dobre sieci reprezentują władzę i wpływy.

4. Twój język ciała sygnalizuje coś o twoim stanie umysłu, twoim komforcie i poziomie energii. Zawsze bądź najlepszą edycją siebie. Pamiętaj, że pociągają nas zwycięzcy i ich postawy. Dla przegranych to trudna walka; więc, jeśli to konieczne, udawaj tak długo, jak trwa przyjęcie lub konferencja, aby osiągnąć optymalny zwrot z sytuacji w sieci. Jeśli nie masz na to siły, lub nie możesz zmusić się do przywołania potrzebnej energii, tym razem najlepiej zostań w domu.

5. Bądź aktywny! Nawiąż kontakt, przedstaw się i zawsze przygotuj trzy pytania otwarte. Przykłady: co cię tu sprowadza? Skąd pochodzisz? Co robisz? Bądź dobrym słuchaczem, odpowiadaj na pytania i pozostań na temat. Szukaj wspólnych zainteresowań lub pasji. Zachęca to do dalszej rozmowy i ułatwia późniejsze zapamiętanie ludzi.

6. Bądź dobry w obiegu, więc możesz rozmawiać z wieloma ludźmi. Pamiętaj, aby zamknąć, przekazując kartę i ustalając, kiedy ponownie się skontaktujesz. Jeśli nie zorganizujesz kontaktu, telefon lub e-mail nie później niż w następnym tygodniu. W takiej sytuacji zaproponuj coś konkretnego - spotkanie, lunch lub ofertę. Ułatwia to telefonowanie i łatwiejsze nawiązanie kontaktu z kontaktem.

7. Korzystaj z małych rozmów, aby stworzyć dobrą atmosferę, aby inni ludzie mogli się zrelaksować, a sam będziesz zrelaksowany. Bądźcie świadomi tych, którzy was otaczają - chwalcie ich, mówcie do nich i pozwólcie im czuć się akceptowanymi i mile widzianymi. Jeśli jesteś mężczyzną: bądź grzeczny, to się opłaca. Dla kobiet chodzi przede wszystkim o zwracanie uwagi i okazywanie szczęścia, gdy je zdobędziesz.

8. Kiedy wychodzimy na spotkanie nowych ludzi, my, Duńczycy, wolimy kontaktować się z ludźmi, których już znamy lub którzy wydają się podobni do nas. I to jest w porządku, jeśli mamy się tylko dobrze bawić; ale jeśli chodzi o biznes, ważne jest, aby wyjść z naszej strefy komfortu, a zamiast tego mieć świadomość ludzi, którzy mogą wzbogacić nas o nowe i różne możliwości, podejścia i perspektywy.

9. Wybierz odpowiednie sieci, a także osoby pływające, które mogą z nich skorzystać w biznesie. Znane, podziwiane osoby niekoniecznie mają trudności z nawiązaniem kontaktu. Zdecydowany wysiłek oparty na poważnym przygotowaniu może pomóc, czyniąc kontakt bardziej odpowiednim dla tej osoby, a także rozpraszając własną nerwowość.

Idź po złoto! Nikt ci nie dziękuje, że tego nie zrobiłeś!

Pamiętaj, że dobre nawiązywanie kontaktów to także dzielenie się własną wiedzą. To, co udostępniasz, zwykle będzie odwzajemniane.

10. Daj sobie i swoim pracownikom cel za każdym razem, gdy poświęcasz kilka godzin na przyjęcie, dzień na konferencję lub tydzień na kurs. Te możliwości nawiązywania kontaktów powinny skutkować przynajmniej jednym nowym kontaktem dla Twojej firmy - najlepiej więcej. Ustawiając to jako cel, unikniesz centrów ego, a ty przekreślisz nowe kontakty w działalność zawodową. W ten sposób tworzenie sieci może stać się sportem, w którym wyzwaniem będzie stawanie się coraz lepszym.

11. Stwórz networking jako dyscyplinę pracy. Znajdź modele do naśladowania lub bądź osobą, która przewodzi i pokazuje, jak wybierać dobre sieci i jak działać w ich obrębie. Określ kryteria, które działania sieciowe powinny wnieść do Twojej firmy. Nadaj priorytet funkcji i pokaż, że jest ona ceniona; zwracać uwagę na tych pracowników, którzy traktują tę funkcję poważnie i nagradzają ich.

## **14 Droga do sukcesu**

Przygotowanie - aby stać się dobrym networkerem.

Ogólnie

- Ćwicz angażowanie się w małą rozmowę! Nawiąż kontakt i stwarzaj dobrą atmosferę wokół wszystkich osób, z którymi możesz nawiązać kontakt. Nawiąż kontakt z asystentem parkingowym, współpracownikiem, reżyserem, konkurentem i tak dalej. Z czasem praktyka ułatwia komunikację.
- Praktykuj wchodzenie na zgromadzenie i decyduj, w jaki sposób chcesz, aby inni Cię widzieli.
- Przygotuj i przećwicz swoje wprowadzenie - pamiętaj, że musi być trafne i krótkie!
- Bądź na bieżąco z nowościami, polityką, muzyką i aktualnymi nagłówkami - to zwiększa Twoje zaufanie, jeśli jesteś w stanie mówić o wszystkim.

Zanim tam dotrzesz

- Zdecyduj, czy odwiedzane miejsce jest tylko dla zabawy, czy też jest to coś, co możesz zyskać.
- Przygotuj trzy krótkie pytania - wraz z dobrą uwagą końcową. Ustaw cele, ilu i jakie kontakty chcesz utworzyć.
- Zapamiętaj wizytówki, papier i długopis, aby móc zanotować informacje, które mogą się pojawić.

Podczas konferencji, kursów, przyjęć, targów itp.

- Zaryzykuj - odważ się - nie czekaj, aby się zbliżyć
- Bądź świadomy tego, jaki jest twój język ciała i wyraz twarzy
- Poszukaj kontaktu wzrokowego, krótko przedstaw się i zapytaj, kto, co i jak pytania
- Słuchaj, słuchaj, słuchaj i odpowiadaj na pytania. Szukaj wspólnych zainteresowań lub pasji.
- Używaj komplementów i twórz dobrą atmosferę
- Wykorzystaj innych ludzi, aby pomóc Ci osiągnąć cel
- Dokonuj prezentacji
- Pamiętaj, aby cyrkulować
- Przedstaw najlepszą wersję siebie

Po spotkaniu - oceń!

- Czy osiągnąłeś swoje cele?
- Co zrobiłbyś inaczej w następnym razem?
- Przyznaj się do tego, co poszło dobrze.

15 ćwiczeń

Praktykuj bycie profesjonalnym i popularnym networkerem

Niewiele osób myśli dużo o tym, jak działają i co naprawdę zyskują na spotkaniach networkingowych. Jeśli nie masz jasnego zrozumienia, jak efektywny jesteś w ogóle i jeśli masz ochotę nieco pogłębić swoje zachowanie i swoje kwalifikacje jako networker, trzy poniższe ćwiczenia są dobre. Pierwsze ćwiczenie: przeanalizuj swoją obecną wydajność! W tym ćwiczeniu przypomnisz sobie ostatnią sytuację związaną z odbiorem lub siecią, w której uczestniczyłeś i odpowiesz na kilka pytań na ten temat na piśmie. Nikt nie musi widzieć tego, co piszesz, więc możesz być uczciwy wobec siebie.

1. Co przygotowałeś lub przemyślałeś zanim przybyłeś na przyjęcie?
2. Jak wszedłeś do pokoju i jakie wrażenie miałeś z siebie?
3. Czy podeszliście do ludzi, czy też przyszli do was?
4. Czy nawiązałeś kontakt z osobami, które chciałeś poznać?
5. Czy umożliwiłeś innym osobom nawiązywanie kontaktów i postęp?
6. Jak odszedłeś od spotkania?

Możesz pracować z tematami osobno lub radzić sobie z nimi w jednym dokumencie. Możesz także porozmawiać

Twoje wzorce zachowań z przyjacielem lub współpracownikiem. Jak wspomniano wcześniej, często istnieje różnica między jak postrzegamy sytuację sami i jak postrzegają nas inni.



Drugie ćwiczenie: próbuj!

Na następne spotkanie sieciowe możesz użyć następujących pytań, aby zaplanować swoje zachowanie i

Twoje cele.

1. Jak przygotować się do spotkania?
2. Jak rozpoznać najlepszą rzecz na swój temat?
3. Jak powinieneś wejść do pokoju?
4. Jak nawiązujesz kontakt wzrokowy?
5. Kto byłby kimś, z kim warto nawiązać kontakt?
6. Czy są uczestnicy, którzy mogą pomóc w "know-how" lub przedstawić je innym?

Trzecie ćwiczenie: zarejestruj swoją sieć!

Diagramowanie istniejących sieci może być ćwiczeniem otwierającym oczy. Spróbuj pokazać sieci, w których jesteś dzisiaj zaangażowany. Kiedy po raz pierwszy spróbujesz tego, okaże się, że jesteś zaangażowany w więcej niż myślisz.

- Jakie aktywne sieci posiadasz obecnie?
- Jaka jest Twoja wizja na nadchodzący rok?
- Kto może Ci w tym pomóc?
- Czy masz odpowiednie sieci?

Bądź świadomy obszarów, w których możesz nadmiernie wystawiać siebie lub mieć braki w stosunku do swoich celów. Dostosuj swoje sieci tak, aby były zorientowane i wspierały cele, jakie masz dla swojej firmy, swojej kariery lub wykształcenia. Trudno się pożegnać z relacjami, które dobrze ci służyły, ale nawiązywanie kontaktów może być bardzo czasochłonne, a nostalgia nie ma większego postępu

## **16 Epilog**

Życie jako profesjonalnego networkera nie jest pomysłem na przyszłość, ale jest kluczowe w dzisiejszym społeczeństwie. Biznes rozwija się i jest organizowany za pośrednictwem sieci, pracownicy mogą w większości przypadków być rekrutowani przez sieci, a firmy pozyskują kapitał na podstawie osobistych kontaktów, których podstawą są często znajomości i rekomendacje wynikające z tworzenia sieci. Wszędzie istnieją sieci i są one ośrodkiem wielkiej władzy i wpływów, zarówno formalnych, jak i "niewidzialnych". Ważne jest zatem, aby zarówno jako osoba biznesowa, jak i prywatna, była w stanie i chętna do angażowania się w tworzenie sieci kontaktów. Niestety, bolesne może być uczestniczenie i rozwijanie relacji w środowiskach sieciowych, w których struktura jest luźna i nieustrukturyzowana, więc znalezienie odwagi, by się upewnić, wymaga od jednostki wiele. Moją intencją w tej książce jest stworzenie szerszego zrozumienia warunków, nad którymi wszyscy pracujemy dzisiaj, oraz

zaoferowanie pewnych narzędzi i strategii, które pozwolą ci spełnić tę profesjonalną rolę i pokochają życie jako networker. Networking to styl życia, który polega na wzajemności w dawaniu i otrzymywaniu - i nie możesz zacząć wystarczająco szybko. Powodzenia w nowym życiu jako profesjonalny networker.