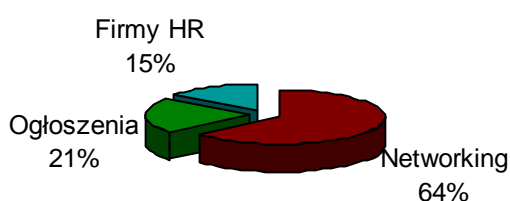


Networking

Networking, czyli metoda tworzenia i rozwijania profesjonalnych kontaktów biznesowych wspierających poszukiwanie i docieranie do ofert pracy często jest mylona z tak zwanym zdobywaniem, „załatwianiem” pracy przez znajomości. Stąd wiele osób, które są na etapie zmiany instynktownie zaczyna od sprawdzenia tej metody i równie wiele szybko się na niej zawodzi lub szuka dobrych uzasadnień by z niej nie korzystać. Z praktyki DBM wynika, że 64% ofert pracy wybieranych i wygrywanych przez naszych klientów to oferty wspierane kontaktami networkingowymi.:



Umiejętność wykorzystywania i poszerzania kontaktów biznesowych jest aktywnością wymagającą profesjonalizmu, treningu i przygotowania merytorycznego.

Co wyróżnia profesjonalny networking od innych metod poszukiwania pracy?

1. **Obie strony coś zyskują.** Celem networkingu jest wymiana informacji, kontaktów, doświadczeń pomiędzy osobami, które coś już o rynku wiedzą i chętnie się tym dzielą z innymi. Nie ma mowy o nadużyciu znajomości dla własnych celów wbrew zasadom, bo taka manipulacja szybko zostanie zweryfikowana i nie będzie powrotu do dobrze zapowiadającej się, niedawno nawiązanej relacji.
2. **Jednoznaczne, możliwe do spełnienia oczekiwania.** Osoba inicjująca kontakt – najczęściej poszukująca nowych wyzwań zawodowych nazywa wprost swoje oczekiwania (wcześniej przemyślane i przygotowane), ale też mówi wyraźnie, czego po tym kontakcie (rozmowie) się nie spodziewa. Obie strony od początku deklarują, czego oczekują i trzymają się tych zasad.
3. **Zobowiązania obu stron są jasne i nazwane.** Kluczowe jest tu wyjaśnienie i uspokojenie, że osoba inicjująca kontakt nie chce powodować trudnych zobowiązań, ale uzgodnić tyle ile to możliwe podczas spotkania. Często oznacza to nazwanie wprost tego, czego podskórnie nasz rozmówca może się jednak spodziewać: „Nie oczekuję, że znajdziesz dla mnie jakąś ofertę pracy...”, „Nie dzwonię po to, by pytać o oferty pracy w Twojej firmie...” Nie spodziewam się, że załatwisz mi nową pracę...”

4. **Decydujące są kompetencje i doświadczenie.** Kontakty networkingowe pomagają dotrzeć na spotkanie z decydentem, który sprawdza kwalifikacje i doświadczenia kandydata i to jest podstawą zatrudnienia.
5. **Niezbędne są wiarygodne rekomendacje.** Pozytywna opinia osoby, której zdanie decydent szanuje często wspiera wybór kandydata, daje większe poczucie bezpieczeństwa. Nie bez znaczenia jest więc to, kto nas rekomenduje, jaką ma pozycję w firmie i na ile jego/jej zdanie jest wiarygodne oraz traktowane z zaufaniem.
6. **Ludzie chcą i potrafią pomagać** - pod warunkiem, że damy im szansę zrobienia czegoś, na co mają wpływ lub co potrafią zrobić. Wtedy chętnie pomagają i są ciekawi naszych postępów w procesie poszukiwania pracy.

W profesjonalnym networkingu obowiązują uczciwe zasady - każda ze stron daje i bierze tyle ile chce, przez co budują do siebie zaufanie i mogą wzmacniać wzajemne relacje biznesowe. Jest szereg technik i procedur, których wykorzystanie rekomendujemy klientom naszych programów rozwoju kariery, by ich obecne i nowe relacje były profesjonalne i perspektywiczne.

Katarzyna Pieciul

Consulting Director, DBM Polska