

## **„Networking- budowanie sieci kontaktów”**

Nieustanne zmiany i kryzys na rynku pracy negatywnie wpływa na stabilność miejsca zatrudnienia. Powoduje to niepewność i niepokój u pracowników. Co zrobić by umocnić swoją pozycję w firmie bądź znaleźć nową pracę? Pamiętajmy! Sukces znalezienia nowej pracy lub rozwijania kariery zawodowej zależy jedynie od nas - od naszej aktywności i pomysłowości.

W przypadku poszukiwania pracy - im więcej metod zastosujemy, tym większa staje się nasza szansa znalezienia wymarzonego miejsca pracy. Ten artykuł adresowany jest szczególnie do osób poszukujących zatrudnienia.

Do najpopularniejszych metod szukania pracy zaliczamy Internet, ogłoszenia prasowe i radiowe, ogłoszenia w urzędach pracy i agencjach zatrudnienia.

Mało znaną, lecz bardzo skuteczną metodą w obecnych czasach staje się „networking”. Networking, czyli budowanie sieci kontaktów jest procesem, którego celem jest pielęgnacja i podtrzymywanie relacji z innymi. Wspólna wymiana informacji o możliwościach zatrudnienia, udzielanie wsparcia i porad są bezcenne dla osób poszukujących pracy.

Budowanie sieci kontaktów może być pomocne na różnych etapach kariery np.: przy dokonywaniu decyzji o wyborze zawodu, przy planowaniu taktyki poszukiwania pracy, podczas rozwoju kariery zawodowej. W ciągu ostatnich lat rynek pracy dramatycznie uległ zmianie. Wiedza i dyplom uczelni nie są już najważniejszym elementem ubiegania się o pracę. Żeby dostać satysfakcjonującą nas posadę konieczne będzie tworzenie sieci kontaktów. Uznaje się, iż charakterystyczną ideą budowania sieci kontaktów jest pomoc innym w osiągnięciu sukcesu. Nasze wsparcie może później pomóc odnieść sukces nam samym. Networking jest cenną metodą w zawieraniu i poszerzaniu znajomości, a dzięki informacjom zwrotnym płynących od innych osób na nasz temat, pomaga nam zyskać samoświadomość niezbędną do podjęcia właściwych decyzji zawodowych. Sztuka tego procesu polega na wykorzystaniu codziennych doświadczeń wynikających z kontaktów z innymi ludźmi. Ważną rzeczą w budowaniu kontaktów jest dbałość o zachowanie prawidłowych więzi w kontaktach międzyludzkich. Niewłaściwe jest nadużywanie pomocy ze strony znajomych, które może prowadzić do napięć i pogorszenia relacji interpersonalnych.

Kolejną ważną rzeczą w networkingu jest nasze własne zaangażowanie i praca. Aktywność w nawiązywaniu nowych kontaktów może później zaprocentować, gdy będziemy

szukać nowej pracy. Pokazanie siebie od jak najlepszej strony może być zapamiętane i docenione przez potencjalnego pracodawcę.

Niestety często wiele osób myli skuteczne tworzenie sieci kontaktów z przysłowiowym znalezieniem pracy "przez znajomości". Wydaje im się, że umiejętności i kwalifikacje są nieistotne, lecz ważne jest to, kogo znamy. Networking nie polega na proszeniu innych o pracę, ale na tworzeniu i pielęgnowaniu kontaktów międzyludzkich.

Faktem jest, iż istotną rolę w procesie networkingu odgrywają znajomości. Szerokie grono znajomych o różnym statusie zawodowym np. osoby wysoko postawione lub usytuowane gdzieś pośrodku w hierarchii firmy, tworzą solidny grunt naszej bazy kontaktów. Im więcej znamy ludzi, tym łatwiej będzie nam znaleźć pracę. Tworzenie grupy kontaktowej opiera się w szczególności na nawiązywaniu nowych znajomości w celu znalezienia pracy. Nasz obszar poszukiwania zatrudnienia nie ogranicza się tylko i wyłącznie do szukania posady wśród starych znajomych. Istota tkwi w prezentacji własnej osoby na kilku płaszczyznach jednocześnie np. wśród ludzi z branży na spotkaniach biznesowych i wśród znajomych z innych firm o podobnej specjalizacji.

Warto również pamiętać, iż jest to zjawisko długotrwałe, nie możemy więc oczekiwać rezultatów już po pierwszych spotkaniach. W trakcie tworzenia sieci kontaktów musimy wykazać się zaangażowaniem, cierpliwością i wytrwałością.

Podstawą skutecznego budowania sieci kontaktów jest wiara w siebie, w swoje możliwości oraz pozytywne nastawienie. Według autorów książki „Profesjonalny networking- czyli kontakty, które procentują” Romana Wendta i Grzegorza Turniaka aż 70% naszego nastawienia jest odpowiedzialna za sukces całego procesu poszukiwania pracy.<sup>1</sup> Dlatego też tak bardzo ważne jest, abyśmy uczestnicząc w spotkaniach nie negowali swoich umiejętności. Powinniśmy nauczyć się mówić o sobie z pasją oraz być otwarci na nowe znajomości.

Nowe kontakty można nawiązać praktycznie wszędzie, zarówno podczas ważnych konferencji, jak i niezobowiązujących spotkań zawodowych. Do pierwszej grupy można zaliczyć spotkania podczas zaplanowanych imprez networkingowych, tj. ważnych konferencji, zjazdów, targów pracy i kariery, spotkań stowarzyszeń zawodowych i handlowych. Na takich spotkaniach warto mieć przy sobie swoją wizytówkę lub dobrze napisane CV, by zostawić je u potencjalnych pracodawców. Nasz dokument powinien być poprawnie napisany pod względem językowym, ale także odpowiednio strategicznie,

---

<sup>1</sup> Roman Wendt, Grzegorz Turnia „Profesjonalny networking- czyli kontakty, które procentują” Biblioteka Kariery Warszawa 2006

dostosowany do wymagań danego stanowiska pracy. Podczas tego typu imprez warto brać aktywny udział w dyskusjach i dać się zauważyć potencjalnym pracodawcom.

W drugiej grupie można wymienić sytuacje, w których tworzenie sieci kontaktów nie stanowi priorytetu, ale może się nim stać i wysunąć na pierwszy plan.

Są to między innymi: nieoficjalne rozmowy podczas służbowych lunchów, zajęcia edukacyjne związane z kształceniem zawodowym, kursy, szkolenia, kontakty nawiązywane za pośrednictwem Internetu czy spotkania towarzyskie w gronie przyjaciół i znajomych. Każde spotkanie networkingowe musi zawierać element autopromocji. Ważne jest pierwsze wrażenie jakie zrobimy na osobie, z którą będziemy rozmawiać. Działania autopromocyjne są niezbędnym sposobem prezentowania swojej osoby i wizerunku zawodowego w korzystnym świetle. Musimy pamiętać, by się do nich przygotować, aby wiedzieć o czym mówić. Wcześniejsze przygotowanie sprawi, że będziemy czuli się pewniej i spokojniej nie bojąc się, że ktoś zaskoczy nas pytaniem. Należy znać swoje mocne strony, zalety, zainteresowania a także określić cel, który pragniemy osiągnąć i powiedzieć o swoich kompetencjach. W czasie rozmowy okazujmy zainteresowanie drugiej osobie i uważnie słuchajmy tego, co mówią inni. Stanowi to oznakę zaangażowania i zaciekawienia rozmówcą.

Metody tworzenia sieci oprócz osobistych kontaktów w dużej mierze wiążą się z technologią. Zaliczamy do nich głównie Internet, (w tym pocztę elektroniczną), który jest źródłem wielu przydatnych informacji. Za pośrednictwem Internetu możemy uczestniczyć w wirtualnych spotkaniach networkingowych na wiele różnych sposobów. Internet daje nam możliwość dodawania swoich danych i CV do baz kontaktowych, udzielania się na forach i czatach networkingowych. Za pośrednictwem poczty elektronicznej możemy wysyłać swój życiorys do wielu firm.

Tworzenie sieci kontaktów w większym stopniu wiąże się z zaangażowaniem, aktywnością i silną wolą niż ze specjalnymi umiejętnościami. Błędem jest jeśli ktoś myśli, że nie posiada odpowiedniego przygotowania i predyspozycji do szukania pracy w ten innowacyjny sposób. Nawiązywanie kontaktów nie wiąże się z żadnym talentem, jest to umiejętność, którą można ćwiczyć. Wielu ludzi zniechęca się też po pierwszych nieudanych próbach. Podczas spotkania z potencjalnym pracodawcą należy pamiętać o następujących radach:

- Pamiętaj o swoich mocnych stronach, umiejętnościach i osiągnięciach
- Bądź pewny siebie
- Myśl pozytywnie

- Bądź naturalny i przyjazny
- Podczas rozmowy pamiętaj o zasadach etykiety towarzyskiej i biznesowej
- Poznając nowe osoby staraj się zapamiętać ich imiona i nazwiska
- Utrzymuj regularność w podtrzymywaniu kontaktów już nawiązanych

Pamiętajmy, budowanie sieci kontaktów to proces długotrwały, wymagający cierpliwości i czasu, więc nie wolno nam poddawać się zbyt szybko. Metoda budowania sieci kontaktów staje się coraz bardziej powszechna wśród osób aktywnie poszukujących pracy i stanowi świetne uzupełnienie tradycyjnych metod. Warto podkreślić, że im więcej metod zastosujemy, tym nasze szanse na znalezienie satysfakcjonującej pracy będą większe.

Opracowała:

Magdalena Sadowska

Bibliografia:

1. Tullier Michelle L. „, Networking Jak znaleźć pracę i odnieść sukces zawodowy dzięki tworzeniu sieci kontaktów”, Wolters Kluwer, Kraków 2006
2. Wendt R., Turniak G. „, Profesjonalny networking- czyli kontakty, które procentują”, Biblioteka Kariery, Warszawa 2006