

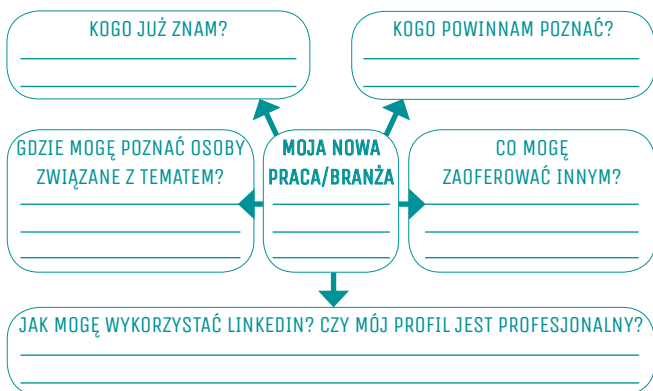
• Wypisz dziesięć osób, do których mogłabyś zadzwonić, gdybyś straciła pracę, i o których wiesz, że bez wahania

zarekomendowałyby cię swoim kontaktom jako osobę godną polecenia i posiadającą określone kompetencje.

1. _____
2. _____
3. _____

• Jeśli chcesz zmienić pracę, a nawet branżę, zastanów się, jakie osoby z twojej sieci kontaktów mogłyby cię wesprzeć. Może będą to osoby z listy powyżej? Może się też okazać, że będziesz musiała poszerzyć swoją sieć kontaktów i dopiero te osoby poznać.

Pomyśl też, gdzie możesz spotkać ludzi, na których ci zależy. Może wymarzyłaś sobie jedno konkretne miejsce? Możesz tam dotrzeć. Spróbuj rozpisać sobie cały proces w formie mapy myśli, którą następnie przekujesz w plan działania.



MÓJ PLAN DZIAŁANIA:

MÓJ PIERWSZY KROK, KTÓRY WYKONAM JESZCZE DZIŚ, TO:

MOJE KOLEJNE KROKI:

po co i w jakim celu, nikt nie będzie mógł skutecznie ci pomóc. Mówiąc natomiast: „Wiem, że znasz osoby pracujące w komunikacji, czy mogłabyś poznać mnie z kimś, kto odpowiada za komunikację wewnętrzną w firmie, chciałabym skonsultować kilka moich wyzwań z osobą bardziej doświadczoną ode mnie w tej sprawie” albo: „Chciałabym zorganizować kampanię promującą well-being w mojej firmie, czy możesz poznać mnie z osobą, która robiła już podobny projekt w swojej organizacji?” – sygnalizujesz, że wiesz, dokąd zmierzasz.

4

Bierz udział w konferencjach, spotkaniach tematycznych, klubach biznesowych, bo tam poznasz wiele wartościowych osób skupionych wokół twojego obszaru. Jeśli już jesteś na takim spotkaniu, postaraj się poznać co najmniej trzy nowe osoby. Poproś o wizytówkę, jeśli chcesz z kimś pozostać w kontakcie, jednak nie wciskaj komuś na siłę swojej, jeśli nie jesteś o to poproszona. Po spotkaniu zanotuj na odwrocie wizytówki, gdzie poznałaś daną osobę oraz czego się o niej dowiedziałaś. Jeśli korzystasz z LinkedIn (a powinnaś), napisz wiadomość po spotkaniu i zaproponuj pozostanie w kontakcie albo umów się

na spotkanie, aby kontynuować rozmowę na interesujące dla was tematy.

5

Weź sprawy w swoje ręce. Jeśli podczas konferencji zainteresował cię temat omawiany przez prelegenta, postaraj się dotrzeć do niego zaraz po spotkaniu, pogratulować wystąpienia. Jeśli nie jest to możliwe, odnajdź go np. przez LinkedIn i nawiąż kontakt, odwołując się do prelekcji czy tematu, który może was połączyć.

Networking jest dla każdego, nawet dla introwertyków. Odrobina praktyki i nieco wysiłku wystarczą, by zbudować wartościową sieć kontaktów. A wartość twojego networkingu zmierzysz liczbą osób, która gotowa jest udzielić ci wsparcia, kiedy stracisz pracę. Jeśli masz wokół siebie ludzi, którzy bez wahania są gotowi zarekomendować cię lub wesprzeć, to znaczy, że jakość twojej sieci jest wysoka. Łatwo zweryfikować, czy z drugą osobą jesteś tylko „kontaktem połączonym wizytówką”, czy też wasza znajomość jest prawdziwą relacją. ●

MALWINA FALISZEWSKA
ekspertka obszaru Diversity & Inclusion, coach, trenerka budowania pewności siebie, autorka książki „Sięgaj po więcej i rób karierę w zgodzie ze sobą”