

Historia pewnej rekomendacji

czyli

jak ułatwić wpływowym ludziom pomaganie nam w karierze zawodowej

Ten dokument jest zebraną w PDF wersją postu na ten temat, opublikowanego na moim [Blogu Alexa](#), na który serdecznie zapraszam. Korzystając z tego pliku, możecie łatwiej przekazać innym znajomym informacje, które odpowiednio wykorzystane zrobią dużą różnicę w ich życiu, a które, w tej formie i prostocie, trudno jest znaleźć gdzieś indziej.

Każdy z Was może z tym dokumentem zrobić następujące rzeczy:

- wysłać jako plik dowolnej ilości znajomych
- opublikować na swojej stronie internetowej
- wydrukować i zrobić z tego wydruku dowolną ilość kopii

pod warunkiem, że:

- nie pobiera za to żadnych pieniędzy od innych
- dokument jest przekazywany w całości
- dokument jest przekazywany bez jakichkolwiek modyfikacji
- w wypadku publikacji na stronie jestem wymieniony jako autor

Gdyby ktoś z Was otrzymał wydrukowaną wersję, to mój blog możecie znaleźć pod adresem <http://alexba.eu>

Komentarze do postu znajdziecie pod <http://www.tinyurl.pl?ZJKtAD3U>

Możecie też kontaktować się ze mną poprzez email ablog@gmx.com

Życzę Wam wszystkim interesującej i pożytecznej lektury

Alex Barszczewski

Jak właściwie wykorzystywać kontakty

Dziś opowiem Wam autentyczną historię jak prawidłowo korzystać z networkingu i zapewnić sobie praktycznie nieograniczone wsparcie ludzi, którzy mogą znacząco pomóc Wam przy wszelkich działaniach biznesowych w przyszłości. Piszę ten post, bo znam sporo bardzo zdolnych młodych osób, które mają szeroką gamę umiejętności i duży potencjał, a mimo tego, w trosce o moją reputację, obawiam się zarekomendowania ich do różnych obiecujących przedsięwzięć. A to, pisząc bez fałszywej skromności, w wielu przypadkach może dla Was zrobić różnicę pomiędzy zawodowym pójściem do przodu jak rakieta, a mozolnym wiosłowaniem w tłumie podobnych pracowników-mrówek. Przy czym moja osoba jest tylko przykładem, bo założę się, że jest mnóstwo takich ludzi jak ja, którzy odpowiednią rekomendacją bardzo mogliby Wam pomóc. Z drugiej strony jest jeszcze więcej osób tracących niepotrzebnie szanse wykorzystania takich kontaktów i właśnie dla nich przeznaczony jest ten post.

Przejdźmy teraz do naszej historii, w której, dla zachowania anonimowości bohaterów, pominię wiele szczegółów nie wnoszących wiele do sprawy. Czytając ją zwróćcie uwagę na **komentarze zawarte w nawiasach i napisane pogrubioną czcionką**. Są one bardzo ważne dla zrozumienia, na co trzeba zwracać uwagę i jakie potencjalne błędy możecie niechcący popełniać.

Osoby:

Manager – młody i bardzo dynamiczny manager wysokiego szczebla pracujący dla dużej korporacji

X – młody człowiek, chcący się rozwijać i pracujący w stosunkowo niewielkiej firmie, nie będącej moim klientem

AB – czyli ja :-)

Akt 1

X dość przypadkowo poznał mnie w okolicznościach zupełnie niezwiązanych z pracą zawodową. Wykorzystał ten kontakt do umówienia się ze mną na herbatę w dogodnym dla mnie miejscu i czasie (**komentarz Alexa: zawsze postaraj się maksymalnie ułatwić kontakt z Tobą osobom, które mogą coś dla Ciebie zrobić i nie bój się wykazać inicjatywy**)

Jak właściwie wykorzystywać kontakty

Podczas tej rozmowy X wybadał, czy byłaby możliwość przeszkolenia jego zespołu w firmie, w której pracował. To okazało się, że z względów finansowych, całkowicie niemożliwe, bo właściciele nie byliby skłonni do wydania takiej kwoty na szkolenie pracowników. Wobec tego X opowiedział mi, w jakim kierunku chciałby się rozwijać osobiście i co w związku z tym może zrobić. **(komentarz Alexa: konkretne opowiadanie o co Ci chodzi i co konkretnego już zrobiłeś jest niezmiernie ważne, jeśli w ogóle chcesz uzyskać jakąś darmową konsultację, która normalnie kosztowałaby sporo pieniędzy).** Z rozmowy wynikało, że X na własną rękę zaczął czytać różne angielskojęzyczne publikacje i starał się, z mniejszym czy większym powodzeniem, wdrażać to w życie **(komentarz Alexa: ważne jest pokazanie, że robisz coś konkretnego samemu, nie czekając beczynnie z wyciągniętą ręką)**. W rezultacie miałem bardzo pozytywne wrażenie i zaproponowałem X, że możemy od czasu do czasu się widywać i dyskutować na różne tematy. Zaproponowałem też X-owi, aby, w celu wyróżnienia się z „szarego tłumu”, zaczął pisać blog na tematy, którymi zajmuje się zawodowo (pisałem o tych kwestiach w poście „[Wychyl się](#)”).

Akt 2

W stosunkowo krótkim czasie otrzymałem od X informację, że blog jest już online i rzeczywiście zaczęły się tam pojawiać ciekawe wpisy i informacje. **(komentarz Alexa: widać było, że X, mimo nawału pracy w firmie i w domu wynikających z niedawnych urodzin małego dziecka, rozpoczął konkretne działania, nie poprzestając tylko na werbalnych deklaracjach. To, w moich oczach, był kolejny plus, który zwiększył moją gotowość zrobienia czegoś dla niego)**

Akt 3 (Dwa miesiące później, podczas których kompletnie nic nowego się nie wydarzyło)

We wstępie do tego aktu wyjaśnię, że dość często spotykam się z różnymi osobami z biznesu, aby przy dobrym jedzeniu pofilozofować o życiu i gospodarce (dla przykładu, właśnie pisząc te słowa, jadę do Berlina, gdzie wieczorem idę na kolację z panią prezes pewnej bardzo przebojowej polskiej firmy, która, zbudowana od zera, odnosi duże sukcesy na rynkach międzynarodowych). Przy okazji takich spotkań często dochodzi do

Jak właściwie wykorzystywać kontakty

wymiany informacji o ciekawych ludziach i równie ciekawych stanowiskach, które czekają na właściwą obsadę.

I w tym momencie pojawia się nasza kolejna postać – **Manager**.

Manager w trakcie naszej wspólnej kolacji i po zakończeniu interesujących rozważań o przyszłości pewnej branży powiedział - „Wiesz Alex, wkrótce przejmuję pewien projekt, który na razie jest tajemnicą i do jego powodzenia poszukuję bardzo dobrego człowieka o umiejętnościach xx i bardzo dobrej postawie oraz cechach zz, yy. Znasz może kogoś?” **(komentarz Alexa: jeśli jesteś znany z dyskrecji i „kiepskiej pamięci”, to dowiadujesz się wiele rzeczy prędzej, niż inni ludzie. Warto mieć taką reputację)**

AB - „Znam sporo takich ludzi, ale prawie wszyscy pracują u mojego klienta, więc nic Ci o nich nie mogę powiedzieć. Znam jednak jednego, który pracuje w firmie nie będącej moim klientem i który na kilku spotkaniach zrobił na mnie bardzo dobre wrażenie. Nie miałem nigdy okazji przyjrzeć mu się w pracy albo na szkoleniu ale uważam, że warto abyś z nim porozmawiał?” **(komentarz Alexa: nigdy przenigdy nie zdradzaj tajemnic jednego klienta/pracodawcy, aby przypodobać się innemu !!! To dotyczy też informacji o jego pracownikach)**

Manager - „Świetnie to rozumiem, też bym nie chciał abyś wyciągał z mojej firmy dobrych ludzi”. **(komentarz Alexa: Manager doskonale rozumie w czym rzecz. Gdyby powiedział coś innego, straciłby bardzo wiele w moich oczach.)** „Czy możesz w takim razie skontaktować mnie z nim?”

AB - „Oczywiście, pod warunkiem że zgodzi się on na to. Pozwól mi zadzwonić do niego i jutro dam Ci odpowiedź”. **(komentarz Alexa: ochrona prywatności osób, które znasz jest w pewnych kręgach bardzo ważna i wielu ludzi będzie uważnie patrzeć czy Ty też o to dbasz. Dyskrecja to podstawa!!!)**

Akt 4 (późne godziny nocne tego samego dnia)

AB – wracając z kolacji, jeszcze z taksówki dzwonię do **X** (nie zważając na późną porę oraz fakt, że tam śpi już maleńkie dziecko) i mówię: „ słuchaj, mam dla Ciebie bardzo ciekawy kontakt i być może interesującą

Jak właściwie wykorzystywać kontakty

propozycję. Chodzi o dość przyszłościowe przedsięwzięcie, które dopiero wystartuje i, w związku z tym, teraz nawet nie wolno mi powiedzieć Ci o co dokładnie chodzi. To, co mogę powiedzieć, to właśnie to, że chodzi o bardzo rozwojowe rzeczy, plus będziesz pracował u człowieka, który jest doskonałym managerem, od którego wiele się nauczysz i do tego będziesz grał w zupełnie innej lidze, co znacznie podniesie Twoją wartość rynkową. Czy jesteś zainteresowany?”

X – „Oczywiście! Co mam zrobić?” (komentarz Alexa: **kuj żelazo, póki gorące, nawet jak nie bardzo wiadomo o co dokładnie chodzi. Dopóki nie wiąże się to z poważnymi inwestycjami z Twojej strony, warto przyjrzeć się wielu rzeczom, zawsze potem możesz je odrzucić, jeśli ostatecznie nie będą Ci pasować**)

Ja – „Potrzebuję natychmiast Twoje CV i zgodę na przesłanie go dalej”. (komentarz Alexa: **ważna zasada – nie przekazujemy informacji o innych ludziach, bez uzyskania z ich strony jednoznacznej autoryzacji**)

Akt 5 (tej samej nocy)

Perfekcyjnie napisane CV łąduje w moim mailu. Jeszcze tej samej nocy wysłałam je dalej razem z linkiem na blog X-a i komentarzem „poczytaj sobie, co X pisze na swoim blogu”. (komentarz Alexa: **jednocześnie X zyskuje u mnie punkty niezależnie od tego, jak zakończy się ta konkretna sprawa. Nie muszę chyba tłumaczyć dlaczego**)

Akt 6 (po południu następnego dnia)

Otrzymuję mail od **Managera**, w którym, między innymi, napisał „Ciekawe CV. Przeczytałem też jego blog i wygląda na to, że ma on te cechy, których poszukuję. Dziękuję za kontakt, poinformuję Cię, co z tego wyjdzie”. (komentarz Alexa: **jeśli ktoś robi Ci przysługę, to informuj go o postępach w dalszych związanych z tym działaniach. Na przykład niektórzy uczestnicy eksperymentu, po „skonsumowaniu” 2 bezpłatnych szkoleń, nie odezwali się do mnie miesiącami – to duży błąd, który tym razem skłonny jestem im wybaczyć :-))**)

Akt 7 (trwający wiele tygodni)

Jak właściwie wykorzystywać kontakty

Od czasu do czasu otrzymywałem od obydwu stron informacje, że rozmowy są w toku i posuwają się do przodu. Sprawa nie była trywialna, więc nie było to nic dziwnego, że trochę potrwała. **(komentarz Alexa: w wielu interesujących przedsięwzięciach warto wykazać się cierpliwością. Złożone rzeczy wymagają często czasu i nie należy się zniechęcać nawet pozornym brakiem postępów. Obie strony informując mnie, przekazywały mi też komunikat: „To, co zrobiłeś, było ważne i jest praktycznie wykorzystywane”. W ten sposób zwiększają moją gotowość do robienia dla nich takich rzeczy w przyszłości)**

Akt 8

Zarówno X jak i **Manager**, niezależnie od siebie, informują mnie o rozpoczęciu przez X pracy dla **Managera**. **(komentarz Alexa: informuj o postępach człowieka, który pewne rzeczy umożliwił, zwłaszcza jeśli zrobił to za darmo. Dlaczego to warto robić, napisałem w poprzednim komentarzu)**

Akt 9 (kilka miesięcy później)

Manager dziękuje mi za znalezienie mu takiego człowieka. X, mimo nawału pracy, cieszy się z możliwości rozwoju i też mi za to dziękuje. **(komentarz Alexa: dla Managera, X i mojej osoby jest to kolejne udane przedsięwzięcie zwiększające wzajemną wiarygodność na przyszłość)**

ale to jeszcze nie koniec historii...Akt 10 (ponad rok później)

Manager przy kolejnym spotkaniu przekazuje mi, że X postanowił, ze względów rodzinnych, przenieść się do innej lokalizacji i, w związku z tym, rozstaje się z firmą. Informuje mnie, że rozstaje się z nim z żalem, ale w pełnym porozumieniu i docenia pracę, którą X zrobił w ciągu ubiegłego roku. **Manager** dziękuje mi za stworzenie kontaktu z X, bo rozwiązało to mu poważne wyzwanie na samym początku bardzo szeroko zakrojonego projektu. **(komentarz Alexa: Manager, informując mnie, unika sytuacji, że dowiaduję się o tym przypadkowo i np. snuję spekulacje, że X odszedł ze względu na złe warunki pracy, niewłaściwe zarządzanie itp. W ten sposób Manager ma u mnie nadal otwarte konto, gdyby kiedykolwiek znowu potrzebował specjalnego człowieka, bo wiem, że mogę każdemu rekomendować pracę u niego. Jednocześnie wystawia**

Jak właściwie wykorzystywać kontakty

on dobre świadectwo X-owi, dzięki czemu wiem, że i w przyszłości mogę X-a z czystym sumieniem polecać innym ludziom. Dziękując mi sprawia, że dobrze się z tym czuję i chętnie zrobię coś dla niego w przyszłości.)

Akt 11 (wkrótce potem)

X dzwoni do mnie z informacją, że, ze względów rodzinnych, przenosi się i rozstaje z firmą **Managera**. Zapewnia mnie o bardzo przyjaznym rozstaniu, o czym wiem już z ust **Managera**). Przedstawia też swoją dalszą koncepcję działalności, która jest bardzo sensowna. Dziękuje za stworzoną mu sposobność nauczenia się bardzo wielu nowych i wartościowych rzeczy. (komentarz Alexa: X, informując mnie, też unika sytuacji, że dowiaduję się o tym przypadkiem i np. spekuluję, że X rozstał się z **Managerem** w sposób, który umniejszyłby wartość moich przyszłych rekomendacji dla tego ostatniego. Pokazując ciekawą i spójną koncepcję przyszłości, nie tylko unika możliwego wrażenia, że działa nieracjonalnie, ale od razu uruchamia u mnie program „z kim mogę go poznać, aby mu to zamierzenie ułatwić”. Dziękując mi sprawia, że dobrze się z tym czuję i chętnie zrobię coś dla niego w przyszłości.

Myszę, że ta historia dostarczy Wam materiału do przemyśleń, jak sami zachowujecie się w takich sytuacjach. Wielu ludzi narzeka na brak szans w życiu, nie zdając sobie sprawy, że sami wielokrotnie także szanse zabijają w zarodku brakiem inicjatywy, działania, czy też po prostu pewną bezwładnością. Dotyczy to niestety też bardzo zdolnych i wykwalifikowanych ludzi.

Dla zilustrowania takiego psucia swoich szans przytoczę dwa przykłady z życia:

Przykład 1

osoba, nazwijmy ją **A**, jest kimś, kto ma bardzo wiele doświadczenia w swojej dziedzinie. Już raz w przeszłości moja rekomendacja była ważnym czynnikiem, który przyczynił się do wygrania przez nią konkursu na interesujące stanowisko z dwoma bardzo dynamicznymi i „medialnymi” kontrkandydatami. W lecie 2007 ta osoba miała pomysł na bardzo dobry blog ekspercki, który cieszyłby się ogromnym

Jak właściwie wykorzystywać kontakty

powodzeniem. Nie tylko zachęciłem tę osobę do jego napisania, ale nawet znalazłem kogoś, kto za symboliczne pieniądze dostarczyłby działającej infrastruktury technicznej. Dziś mamy 28 lutego 2008 i ciągle nie ukazał się ani jeden post. Ja rozumiem, że ktoś może mieć wiele pracy (w ostatnich miesiącach znam to z własnego doświadczenia), ale znalezienie 1-2 godzin w tygodniu, a nawet w miesiącu, nie może być niemożliwością.

Przykład 2

osoba **B** jest też bardzo uzdolnionym człowiekiem o szerokich doświadczeniach i rozbudowanych kompetencjach. Jeśli chodziłoby tylko o te cechy, to natychmiast byłbym gotów z nią rozpocząć zarówno szeroko zakrojoną współpracę na bardzo wiele sposobów, do założenia wspólnej firmy włącznie, jak też rekomendować tę osobę każdemu klientowi. Jest tylko małe „ale”, które najlepiej zilustruje następujący przykład: Poznajesz **B** z kimś, nazwijmy tę osobę **C**, kto bardzo profesjonalnie traktuje **B** i widać, że są możliwości korzystnej współpracy między nimi. Ponieważ **B** nie ma akurat przy sobie wizytówek, obiecuje **C** przesłać następnego dnia maila z danymi kontaktowymi. Dwa tygodnie później **C**, na moje pytanie o kontakt z **B**, odpowiada, że nic nie otrzymał, a ja się wstydzę, bo to pogarsza mój image w oczach **C**. Rozumiem, że **B** może być bardzo zajęty, ale wobec faktu, że **B** nie spędził tych 2 tygodni nieprzytomny w szpitalu, to ma u mnie duży minus, bo wysłanie prostego maila, a przynajmniej zatelefonowanie, nie może być zadaniem nie do wykonania.

Jeśli ktoś z Was zdziwi się, jak proste w gruncie rzeczy czynniki mają wpływ na to, czy będziemy rekomendowani ludziom, którzy mają możliwości, aby katapultować naszą karierę w stronę sukcesu, to radzę Wam, abyście jak najszybciej sobie to uświadomili. Przeanalizujcie uczciwie Wasze zachowanie w takich sytuacjach i jeśli macie jakiegokolwiek pytania czy wnioski, to zapraszam do komentarzy [na blogu](#). Tam też znajdziecie mnóstwo wartościowych komentarzy i informacji zamieszczonych przez innych Czytelników. Ze względu na poszanowanie praw autorskich nie mogłem wstawić ich do tego dokumentu.

Życzę Wam wszystkim powodzenia w nawiązywaniu cennych kontaktów i optymalnego wykorzystywania już istniejących. Jeśli przy tym mogę być

Jak właściwie wykorzystywać kontakty

w czymkolwiek pomocny, to odezwijcie się do mnie, najlepiej na moim blogu <http://alexba.eu>

Na co przy tym zwracać uwagę, właśnie przeczytaliście :-)

Alex Barszczewski