

# Skuteczny Networking 10 prostych kroków

Czyli co robić aby działać ze skutecznością agenta wywiadu.

Autor: **Maciej Czekaj**



Darmowa publikacja  
Europejskiej Akademii Umysłu  
[www.akademiaumyslu.eu](http://www.akademiaumyslu.eu)

**EAU** udziela zgody na darmowe rozprowadzanie mini e-booka „Skuteczny Networking. 10 prostych kroków.”, pod warunkiem nie ingerowania w treść i strukturę dokumentu.

- *Cześć! Widzę że obsługujesz kamerę. Jesteś zawodowym operatorem kamery?*
- *Pomagałem swego czasu bratu w firmie zajmującej się profesjonalnie nagrywaniem i obróbką. A teraz robię to okazjonalnie i z pasji.*
- *Super. A ile ci dają za nagrywanie tego szkolenia?*
- *Darmowe uczestnictwo w tym szkoleniu.*
- *Żartujesz. Jesteś w pracy obsługując prawie non stop kamerę a w zamian za darmo uczestniczysz w tym szkoleniu? Praca i szkolenie jednocześnie?*
- *Tak.*
- *W takim razie mam dla Ciebie lepszą propozycję. Nagraj moje szkolenie. A w zamian otrzymasz darmowe uczestnictwo w tym samym szkoleniu w kolejnym terminie. Przychodzisz po raz drugi na szkolenie bez kamery. Nie jesteś wtedy w pracy - wtedy jesteś na szkoleniu. I uczestniczysz we wszystkich ćwiczeniach, abyś naprawdę korzystał z tego szkolenia. Kiedy jesteś u mnie z kamerą to jesteś w pracy. A kiedy będziesz po raz drugi bez kamery to będziesz na szkoleniu. Zainteresowany?*
- *Zainteresowany. A czym się zajmujesz?*
- ...

przykład z życia autora

## Spis Treści

Witaj!.....	4
Krok pierwszy: Znaj swój cel.....	6
Krok drugi: Wpierw daj coś od siebie, co jest wartościowe. Bezinteresownie.....	6
Krok trzeci: Twórz określoną i z góry przemyślaną, sieć kontaktów. ....	7
Krok czwarty: Bądź zawsze przygotowany. Zawsze.....	9
Krok piąty: Chodź w miejsca gdzie cię widać. ....	10
Krok szósty: „Uwiedz” kontakt. ....	11
Krok siódmy: Umawiaj się na spotkanie od razu. ....	12
Krok ósmy: Uzupełnij dane kontaktu. ....	12
Krok dziewiąty: Podtrzymuj znajomość.....	13
Krok dziesiąty: Stosuj Strategię Agenta Prowadzącego©. ....	13

## Witaj!

Czy zastanawiałeś się już co takiego sprawia, że agenci wywiadu są tak skuteczni w tym co robią?

Jaką umiejętność mają, a która wyróżnia ich od wielu innych ludzi?

Tą umiejętnością jest networking.

Umiejętność tworzenia sieci znajomych (kontaktów; kontaktów biznesowych), która umożliwia jej organizatorowi efektywne osiągnięcie ważnych dla niej celów.

Możesz ograniczyć się do przeczytania tej książki.

Możesz też wykonywać zadania które przed tobą postawię.

W tym drugim przypadku nie tylko szybciej rozwinięsz u siebie umiejętności networkingowe, ale robiąc to w praktyce najwyczejniej w świecie zwiększysz swoją sieć znajomych. To oznacza, że zanim przeczytasz ostatnie zdanie tej książki, twoja sieć kontaktów będzie znacznie poszerzona.

Jakiś czas temu słyszałem, jak pewien autorytet w temacie inwestycji w nieruchomości - Robert Kiyosaki - będący jednocześnie synem nauczyciela zażartował na temat amerykańskiego systemu edukacji.

"Mamy trójkowych, czwórkowych i piątkowych uczniów.

Piątkowi pracują za niezłe pieniądze jako wysoko wykwalifikowani specjaliści w przedsiębiorstwach.

Trójkowi zakładają te przedsiębiorstwa.

Czwórkowi zostają w oświacie i uczą kolejne pokolenia."

Robert w formie żartu pokazał swoją opinię na temat różnych umiejętności. Ze szkoły wynosimy "twarde" umiejętności.

Ale to, czy jako organizatorzy naszych źródeł dochodu, będziemy pracowali po 12 godzin dziennie czy tylko po 2 godziny dziennie dzięki lepszej organizacji swojej pracy i wykorzystywaniu specjalistycznych umiejętności naszych znajomych, to jest to uzależnione od naszych umiejętności komunikacyjnych i umiejętności "załatwiania spraw".

Tym jest właśnie networking. Jest to umiejętność organizowania i załatwiania spraw.

Umiejętność, której stosowanie podpowie Ci KTO daną rzecz może zrobić bądź umożliwi tobie zrobienie danej rzeczy, oraz JAK dotrzeć do tej osoby, JAK je znajdować, JAK z nimi utrzymywać relacje.

Kto powinien nauczyć się tej umiejętności jaką jest networking?

Każda osoba która:

- zakłada że będzie w pewnym momencie szukać pracy,
- będzie szukała pracowników,
- będzie szukała partnerów biznesowych do nowych projektów,
- będzie sprzedawała jakieś produkty czy usługi.

Czyli właściwie niemal każdy.

Aby do końca przekonać Ciebie że potrzebujesz tej umiejętności, to wiedz, że zrobiono już badania w których udowodniono że reklama na zasadzie polecenia sobie przez znajomych danego produktu jest wielokrotnie skuteczniejsza i tańsza niż drogie kampanie reklamowe i ogłaszanie się w różnych mediach. Udowodniono również że łatwiej znaleźć pracę. I to taką, z której ludzie są bardziej zadowoleni.

Jeszcze jedno.

Ta pozycja nie wyczerpuje tematu.

Właściwie żadna pozycja nie wyczerpuje tematu.

Polecam uzupełniać swoją wiedzę i umiejętności z różnych źródeł.

Celem tej publikacji jest dać tobie silne podstawy w formie 10 prostych kroków oraz poprzez dawanie tobie ZADAŃ do wykonania umożliwić tobie praktyczne wcielenie w życie tych kroków. I skorzystanie z efektów skutecznego networkingu. Pamiętaj też, że każdy z tych kroków to jednocześnie zasada, do której trzeba regularnie wracać i systematycznie ją stosować. To nie są jednorazowe kroki.

Nie wiem jak szybko Ty zaczniesz odnosić pozytywne efekty wcielania w życie tych prostych 10 kroków, ale pamiętaj o jednym.

Dziel się wiedzą. Jeżeli oceniasz tą pozycję jako cenną i wartościową, to, proszę, przekaż tego eBooka dalej swoim znajomym.



mgr **Maciej Czeka**

Ekspert Perswazji, Wywierania Wpływu, Mowy Ciała



Członek:

STNLP – Stowarzyszenie Trenerów NLP w Polsce

IPPA – International Positive Psychology Association

AIA of Hypnosis – American International Association of Hypnosis

## **Krok pierwszy: Znaj swój cel.**

Wiedz dokąd zmierzasz. Jeśli wiesz dokąd zmierzasz, to łatwo określisz, pomoc jakich specjalistów będzie ci potrzebna. Gdzie powinieneś bywać. Z kim rozmawiać, aby załatwić różne rzeczy.

Oczywiście pierwsza zasada networkingu jest sama w sobie wielką rzeczą. Na tyle wielką, że umiejętność stawiania przed sobą odpowiednich celów w odpowiedni sposób jest umiejętnością samą w sobie.

## **Krok drugi: Wpierw daj coś od siebie, co jest wartościowe. Bezinteresownie.**

Proponuję ci, abyś używał umiejętności networkingu (umiejętność tworzenia i zarządzania siecią kontaktów) kierując się zasadą wzajemności. Wpierw daj coś od siebie, co jest wartościowe. Bezinteresownie. Nie oczekuj niczego w zamian, bo to jest już handel. Nie na tym polega zasada tworzenia sieci znajomych. Sieci kontaktów. Daj coś od siebie. W większości przypadków, kiedy za jakiś czas będziesz potrzebował pomocy, większość osób chętnie Ci się zrewanżuje – w miarę swoich możliwości. Jak możesz łatwo pomóc? Pamiętaj że jesteś specjalistą w jakiejś dziedzinie. Darmowy konsulting, który możesz zaoferować swoim znajomym (osobom z twojej sieci kontaktów) to drobiazg dla ciebie.

### **ZADANIE DO WYKONANIA**

Ale nie musisz go robić, jeśli nie chcesz nabrać nowych networkingowych nawyków. Określ jakie masz cele i co chcesz osiągnąć w najbliższym czasie. Następnie rozmawiając z osobami, które mogą ci pomóc w przybliżeniu się do tych celów, zadaj im pytanie: „Czy jest coś w czym mogę tobie pomóc?”

Bądź jedno z moich ulubionych manipulacyjnych pytań: „Co mogę dla ciebie zrobić, abyś pomógł mi osiągnąć mój cel jakim jest .....?” Pamiętaj jednak, że to drugie pytanie z góry zakłada relację czysto handlową, a pierwsze pomaga stworzyć „kontakt długookresowy”. Na dłuższą metę więcej można uzyskać dzięki dobrej relacji typu „kontakt” niż relacji „handlowej”. W tej drugiej twój partner handlowy nie będzie odczuwał wewnętrznych emocji motywujących go do regularnego wspierania ciebie.

## **Krok trzeci: Twórz określoną i z góry przemyślaną, sieć kontaktów.**

### **Prowadź np. Listę 100.**

Jeszcze 2000 lat temu jedna osoba mogła posiadać całą dostępną wiedzę. W tej chwili jedna osoba ledwie jest w stanie posiadać całą dostępną wiedzę na temat jeden czy dwóch specjalności.

Ty możesz mieć ich 100 i w każdej specjalności. Klientów trzeba szukać według określonego planu, **tworząc w tym celu określoną, z góry przemyślaną, sieć kontaktów**. Pamiętaj też, że sieć kontaktów to nie to samo, co sieć klientów.

Chcesz być menadżerem? Musisz wyglądać jak menadżer. Nie ma nic lepszego niż znajoma ze sklepu z garniturami, ze sklepu z obuwem i fryzjerka. Chcesz otworzyć własną firmę? Dobrze jest mieć znajomego prawnika i księgowego. Nie po to, aby coś za ciebie robili. Na początku wiele rzeczy możesz samemu zrobić. Ale czy wiesz gdzie pójść i co załatwić? Na co zwrócić uwagę? Po to masz znajomych. Ty im dajesz cenne wskazówki w tym, co jest łatwe dla ciebie (nawet nie wyobrażasz sobie jak ważne jest mieć telefon do znajomego elektryka). A twoi znajomi chętnie mogą ci udzielić cennych wskazówek jak otworzyć czy prowadzić własną działalność gospodarczą. No i zawsze można wzajemnie się polecać swoim klientom. Na przykład fryzjerki znają problemy kobiet z połowy dzielnicy – taki kontakt to prawdziwy skarb!

Dlatego też załóż swoją listę. To może być lista 50. To może być lista 100. To może być lista 200. Amerykańska firma szkoląca coachów Coach U poleca stworzenie listy 100 i wyznaczenie sobie, aby skompletować ją w przeciągu roku (wyznacz sobie taki cel). Zrób to według następującej zasady:

1. Wypisz zawody w przypadku których potrzebujesz danych znajomych, np:  
**Zawód: Trener Perswazji, Coach Biznesowy, Hipnotyzer Sceniczny**
2. Następnie wypełnij danymi osoby którą już znasz:  
**Imię i nazwisko:** Maciej Czekaj  
**Kontakt:** 510-189-181, maciej@maciejczekaj.com
3. Jeżeli nie znasz osoby z danej specjalizacji, zostaw miejsca na imię i nazwisko oraz kontakt puste - do uzupełnienia w przyszłości.

To może być twój pierwszy wpis w twojej liście. Dodaj kolejnych 99: fryzjera, stylistę, masażystę, księgowego, prawnika od prawa karnego, prawnika od prawa handlowego, headhuntera, kamerzystę, montażystę filmów, projektanta reklam, i wiele innych... Sporządź listę zawodów i wyznacz sobie cel uzupełnienia jej w przeciągu roku. To będą twoje kontakty – będą służyć ci informacją, dadzą ci darmowe konsultacje, polecą cię, ale... od czasu do czasu będą też potrzebować pomocy od ciebie. Pamiętaj, że czym innym są znajomości biznesowe (tworzona przez ciebie sieć kontaktów) – a czym innym klienci, którzy przyjdą do ciebie, bo twój księgowy polecił Cię i to, czym się zajmujesz.

Powiada się, że jesteś wart tak dużo, jak dużą masz sieć kontaktów biznesowych, podniesioną do kwadratu. Jeżeli masz 30 osób na liście, to jesteś wart 900 USD. Jeśli

100, to 10 000 USD.

Jak korzystać efektywnie ze 100 wyspecjalizowanych w różnych dziedzinach mózgów?  
Wkrótce poznasz przygotowaną przeze mnie Strategię Agenta Prowadzącego.

### **ZADANIE DO WYKONANIA**

1. Wypisz 100 zawodów - specjalistów, których pomocy będziesz potrzebował w osiągnięciu swoich celów i marzeń. Jeśli chcesz jako jeden z nich możesz wpisać mnie (pozostawiam to Twojej decyzji).
2. Następnie wpisz imiona i nazwiska oraz namiary kontaktowe do tych z specjalistów, których już znasz. Jeśli masz już dobrą dentystkę – zapytaj się jej czy zgodzi się być twoim „kontaktem biznesowym” (wiąże się z tym polecenie, to że możesz udzielić jej konsultacji ze swojej specjalności, ale też od czasu do czasu będziesz miał do niej jakieś pytanie, czy chciałbyś, aby polecała Cię swoim klientom – powiedz jej w kilku zdaniach czym się zajmujesz! Aby wiedziała, z jakimi potrzebami ma kierować do ciebie swoich klientów). Wymieńcie się namiarami na siebie.
3. Brakujące wpisy uczynić swoim celem na najbliższy rok. To oznacza, że jeżeli wypełniłeś specjalistami 40 ze 100 zawodów na swojej liście, to pozostałe 60 masz uzupełnić przez najbliższych 12 miesięcy. Jak widzisz, to oznacza że miesięcznie musisz poznać przy jakichś okazjach 5 dobrych specjalistów z brakujących dziedzin.

Pamiętaj, że znajomości są obustronne. Abym wiedział że istniejesz i czym się zajmujesz musisz się ze mną skontaktować. I tyczy się to każdej osoby, która może być twoim kontaktem. Ujawnij się.

## Krok czwarty: Bądź zawsze przygotowany. Zawsze.

- Przygotuj sobie gotowca na skuteczny „kontakt trzydziestosekundowy” – ma 4 elementy:
  1. Twoje imię i nazwisko.
  2. Nazwę twojej firmy.
  3. Branżę, w której prowadzisz działalność.
  4. Informacje, które chciałbyś zdobyć przy okazji tego spotkania.
- **Zawsze** należy korzystać z okazji i opowiadać ludziom, czym się zajmujesz.
- Miej też **gotową listę odpowiedzi na najczęściej zadawane tobie pytania**. O twoją firmę, o to, czym się zajmujesz... Ja na przykład zajmuję się takimi rzeczami jak coaching czy NLP. Chodzi o to, aby jednym zdaniem dobrze sprzedać wytłumaczenie haseł, słów kluczowych, związanych z tym co robisz.
- **Zawsze miej przy sobie wizytówki** – dawaj je tym osobom, które chcesz, aby były w twojej sieci kontaktów (a nie wszystkim). Dawaj je tym osobom, w przypadku, których widzisz możliwość nawiązania relacji korzystnej obustronnie. W teczce i w samochodzie noś zapas wizytówek. **Dostając wizytówkę, zrób na niej notatkę** – kiedy i gdzie miało miejsce spotkanie i to czego się dowiedziałeś od tej osoby. Kiedy zauważysz jak ktoś tak przy tobie robi – wiedz, że jesteś istotnym kontaktem dla tej osoby.

### ZADANIE DO WYKONANIA

Gotowiec z „kontaktem 30 sekundowym”.

Gotowiec z FAQ tego co robisz. (Frequently Asked Questions – najczęściej zadawane pytania).

Wizytówki. Umieść na niej swoje zdjęcie – będziesz łatwiej zapamiętywalny – a o to przecież chodzi w networkingu.

## **Krok piąty: Chodź w miejsca gdzie cię widać.**

I tylko nie mów mi, że nie masz czasu udzielać się towarzysko. Nie mów mi, że nie masz czasu na pojawianie się w miejscach, od których zależy twój biznes i twoja kariera. W miejscach, od których zależy twoje dobre samopoczucie i radość. W miejscach, od których zależy wielkość twojej sieci kontaktów.

Mam takich znajomych, którzy ciągle tak mówią: "Jestem taki zapracowany." "Nie mam czasu." Ja sam kiedyś tak robiłem. Jeśli jeszcze nie uświadamiasz sobie, jakie są konsekwencje takiego działania to powiem ci. Robiąc tak, masz mało znajomych. Mając mało znajomych, nie ma kto ci pomagać i musisz robić wszystko samemu. Czy masz sukcesy? Ależ oczywiście, że masz. Ale są to sukcesy ograniczone tylko i wyłącznie twoją kreatywnością i twoim czasem pracy. Nic więcej. Nic ponad jednostkę. Myślisz, że architekt i główny inżynier, Gustaw Eifel, sam zbudował Wieżę Eifla?

Pomysł był jego. Nadzorował jego wykonanie. Ale praca była zespołowa.

Żaden cud świata nie został zbudowany przez jednostkę! Były budowane przez zespoły!

Masz więc wybór: albo skupiać się na „ciężkiej pracy” i osiągnięciu sukcesów

jednostkowych, albo na „bywaniu” i koordynowaniu prac całych nieformalnych zespołów – i tym samym osiągnięciu większych sukcesów.

### **Pamiętaj o:**

- Zadbaniu o imane – czyste paznokcie, czyste buty, czyste włosy, pełne uzębienie i świeży oddech. Masz być cały świeży i czysty. Panom ze śmierdzącym oddechem i smrodkiem z butów dziękujemy.
- Pojawiaj się w miejscach, które są ważne z twojego punktu widzenia. Zjazdy, konferencje, meetingi, imprezy, spotkania wspólnot religijnych...
- Szukaj tam kontaktów biznesowych, a nie klientów.
- Jeżeli nie osiągasz swoich celów (np. listy 100) tam gdzie bywasz – zacznij bywać gdzieś indziej.

### **ZADANIE DO WYKONANIA**

- Uzupełnij swoją kolekcję środków higienicznych i zacznij je regularnie stosować: spray do stóp, nitka dentystyczna, kieszonkowy grzebień, świeże wkładki do butów, i inne... Ci z was, którzy lubią mieć wszystko poukładane (ja tak mam) – możesz zrobić sobie tygodniowy plan zabiegów higienicznych i kosmetycznych. Dzięki temu będziesz miał pewność, że nic Ci nie umknęło.
- Wybierz się do specjalistów: dentyści - uzupełnij ubytki. Zadbaj o swoją skórę. Korzystaj z usług fryzjerki i kosmetyczki – panowie też! Poza tym te osoby mają zawsze świeże lokalne informacje (dentyści mają ich mniej, bo klienci u nich są małomówni) – zaprzyjaźnij się z nimi! Moja nowa dentystka, u której byłem dwa dni temu, udzieliła mi niesamowicie przydatnych informacji i trzykrotnie przypominała mi, że mam jej przynieść swoją wizytówkę (no bo kto nosi wizytówki do dentystry?) – pamiętaj o zasadzie ciągłego noszenia przy sobie wizytówek! Swoich specjalistów od imagu odwiedzaj regularnie.
- Zrób listę miejsc, gdzie według ciebie możesz znaleźć korzystne dla siebie kontakty i zacznij tam bywać.

## Krok szósty: „Uwiedź” kontakt.

Cóż. Możesz stwierdzić, że to nie etyczne. Chciałbym abyśmy się dobrze zrozumieli. Można „uwieść” i „uwieść”. Możesz to zrobić mając na uwadze wykorzystanie „celu”. Możesz to też zrobić widząc w drugiej osobie człowieka i wierząc w regułę win-win. Można zrobić to poprzez dawanie obietnic bez pokrycia, a można zrobić to poprzez dawanie wartościowych rzeczy od siebie. I w jednym i drugim przypadku może powstać (a właściwie ma powstać; bo taki jest cel uwiedzenia) elektryzująca więź emocjonalna. Znasz to uczucie. Takie uczucie, jak to, kiedy poznajesz kogoś nowego, bądź poznajesz w nowym świetle kogoś, kogo już znasz, i nagle zaczynasz sobie uświadamiać, że zaczyna się coś nowego. Coś specjalnego. Jest w tym jakaś nadzieja. Nadzieja, że powstanie z tego coś korzystnego dla obu stron. Ze mną tak jest, że lubię uwodzić i wolę to robić w ten bardziej etyczny sposób.

Jakie techniki można bez żadnych „kontrowersji” zastosować w takim uwodzeniu?

Po pierwsze **zasada 10/90**. 10% czasu Ty mówisz. Głównie zadajesz pytania otwarte. A potem się zamykasz. I dajesz możliwość drugiej stronie wygadania się przez pozostałe 90% czasu. Możesz zadawać pytania pomocnicze. W ten sposób dajesz drugiej osobie to, co również dla Ciebie jest cenne. Jest to uwaga, którą dobrzy słuchacze obdarowują drugą osobę. Dając swoją uwagę, dajesz również drugiej osobie coś, co jest najcenniejsze – swój czas. Mamy tylko ograniczoną ilość czasu – dlatego też, rozdawaj go innym ludziom mądrze.

Po drugi **komplementy**. Czy można zawsze, powiedzieć komuś dobry komplement i w dodatku prawdziwy? Tak. Musisz tylko nauczyć się dostrzegać jak najwięcej jak najlepszych rzeczy w drugim człowieku. W każdej osobie można zobaczyć coś wartościowego, co warto pochwalić. Skomplementować. Jeśli już potrafisz to dostrzec – naucz się mówić komplementy. Jeśli nie robiłeś tego do tej pory – nauka trochę Ci zajmie. Ale uwierz mi, to niesamowite uczucie, kiedy mówisz drugiej osobie ze szczerego serca komplement (pamiętaj o bezinteresowności) a ta osoba... Zachowuje się jak mała dziewczynka. Rozbrajające.

Mądrzy ludzie, którzy są mądrzy, też potrzebują od innych usłyszeć, że są mądrzy. Rozważni, że są rozważni. Pracowici, że są pracowici. Atrakcyjni, że są atrakcyjni. Ci z dobrym gustem, że mają dobry gust.

Ludzie w naszym otoczeniu łakną uwagi i docenienia od drugiej osoby. Są niczym umierający z pragnienia na pustyni. Nie wiem czemu tak jest, ale rozglądając się dokoła właśnie to dostrzegam. Takie czasy. Nie ma potrzeby abyś kłamał, oszukiwał, czy w inny sposób rozmijał się z prawdą. Wystarczy, że poczujesz pozytywne emocje do drugiej osoby, a następnie bezinteresownie podzielisz się z nią tymi pozytywnymi uczuciami poprzez danie jej tego, co potrzebuje – uwagi, poprzez aktywne słuchanie i docenienia, poprzez skomplementowanie.

Właśnie takie świadome i jednocześnie bezinteresowne stosowanie aktywnego słuchania i komplementowania rozumiem pod pojęciem uwodzenia. **To jest uwodzenie, bo wiesz, co robisz i w jakim celu – wywołać silny pozytywny ładunek emocjonalny.** I jednocześnie robisz to w możliwie najlepszym i najprzyjemniejszym

stylu, jaki zna ludzkość.

Nie wiem jak Ty, ale ja lubię być uwodzony przez innych właśnie w taki sposób.

I większość osób chętnie odwzajemni te pozytywne uczucia wobec Ciebie. Zrobienie później czegoś typu win-win w atmosferze wzajemnej sympatii jest banalnie proste.

**Jak ćwiczyć?** Po prostu zacznij mówić osobom które spotykasz na swojej drodze komplementy. A kiedy zaczną z Tobą rozmawiać - aktywnie słuchaj. Jeśli chcesz być Mistrzem Negocjacji© to właśnie takie zachowanie powinno być Twoją drugą naturą.

### **Krok siódmy: Umawiaj się na spotkanie od razu.**

Z łatwością mogę sobie przypomnieć, jak kiedyś kończyłem rozmowy słowami „to się dzwoniemy i umówimy na spotkanie...” Teraz z perspektywy czasu mogę powiedzieć że w 9 na 10 takich rozmów, nic z tych spotkań nie wychodziło. Nauczyłem się jednej rzeczy – od razu ustalaj termin spotkania. Przynajmniej dzień i wstępną godzinę. Miejsce i dokładną godzinę można doprecyzować, ale dzień i wstępna godzina musi być **natychmiast ustalona**. Nie czekaj, bo stracisz kontakt. Umawiaj się **natychmiast**.

### **Krok ósmy: Uzpełnij dane kontaktu.**

Zrób mały eksperyment – zadaj sobie pytanie jak wiele osób znasz. Jak wielu mówisz przy różnych okazjach „dzień dobry” lub „cześć”, po czym prowadzisz niezobowiązujące rozmowy. A czy wiesz jaki ma zawód ta osoba? Możesz wiedzieć. Ale czy wiesz w czym jest naprawdę dobra? Albo co tak naprawdę potrzebuje? Jakie są jej najbardziej palące potrzeby? Albo kiedy obchodzi imieniny i urodziny? Czy ma partnera/partnerkę i dzieci? Albo jakie ma cele w tej bliższej i tej dalszej przyszłości?

Jeżeli twoja znajomość tej osoby ogranicza się do „dzień dobry” i płytkiego „co tam słyhać?” to taki kontakt nazywam „martwym kontaktem”. Czemu „martwym”? Bo równie dobrze mógłbyś go nie mieć. I to że niby znasz tą osobę, nie wpływa jakościowo ani na twoje, ani na jej życie. Aby móc pomóc drugiej osobie, musisz wiedzieć jakie są jej potrzeby. Aby móc skorzystać z rzeczy które są jej mocną stroną, musisz wiedzieć jakie ma ona zasoby. Aby móc pogłębiać więź, musisz mieć podstawowe informacje z nią związane. Aby do tego dojść – zaczej ją pod byle pretekstem i pogadajcie. Za pierwszym razem chociażby o pogodzie ; ) , ale odezwij się i pogadaj chwilę. Z każdym kogo spotkasz na swojej drodze.

## **Krok dziewiąty: Podtrzymuj znajomość.**

*Jeżeli zaczniesz traktować znajomości jako stałe, utracisz je. (Larry James)*

Jak sięgam pamięcią, zawsze miałem pełno znajomych. W dowolnym wieku. O dowolnej płci. Pamiętam, że z wieloma osobami trzymałem mocno sztamę. Pamiętam też, jak dla innych miałem coraz mniej czasu. Coraz rzadziej się z nimi spotykałem. Coraz mniej smsów wysyłałem. Jak nie poszedłem na spotkania klasowe. I jak wiele utraciłem fajnych znajomych takim postępowaniem. Na całe szczęście część starych znajomych odzyskałem dzięki rocznicowym spotkaniom, a o innych zacząłem regularnie dbać. Poniżej zamieszczam kilka prostych sposobów na podtrzymywanie już zdobytej znajomości. Pamiętaj o swoich znajomych. I pamiętaj, że samo pamiętanie to za mało. Musisz im pokazać, że o nich pamiętasz!

- Pisz listy.
- Zapraszaj na imprezy (do siebie lub do klubu) – świetna okazja, aby znajomi z twojej sieci networkingowej poznawali siebie nawzajem.
- Pamiętaj o okazjach - po to były ci potrzebne bardziej szczegółowe dane o kontakcie.
- Dostrzegaj sukcesy innych - śledź media i słuchaj plotek.
- Organizuj spotkania. Wiele grup kontaktów regularnie się spotyka (np. na lunchu).

Jeśli ktoś tłumaczy się że ma za dużo pracy i „akurat teraz” nie może się spotkać – to oznacza, że pewnie robi wiele rzeczy, w których się nie specjalizuje i zajmują mu one zbyt wiele czasu. Pomóż mu. Skontaktuj go z kimś z Twoich znajomych, aby z korzyścią dla obu coś zaradzili.

## **Krok dziesiąty: Stosuj Strategię Agenta Prowadzącego©.**

*Używam nie tylko całości własnego mózgu, ale także wszystkich, które mogę pożyczyć. (Thomas Woodrow Wilson)*

Pytanie brzmi od kogo warto pożyczać te mózgi.

Pomimo, że wcześniej miałem tylko doświadczenie z OSINT, a nie z HUMINT, to podręcznik dla oficerów amerykańskiego wywiadu wojskowego bardzo przypadł mi do gustu.

Strategia jest prosta i polega na zastosowaniu następujących kroków i kodów:

### **FAZA 1**

Określ poszukiwane informacje /cenne kontakty (weź pod uwagę jakie masz cele).

### **FAZA 2**

Nawiąż kontakt (otwórz, zbuduj relację) i określ „Kody Współpracy”:

#### **KOD STOPNIA WSPÓŁPRACY**

- 1 Odpowiada na bezpośrednio zadane pytania
- 2 Ociąga się z odpowiedziami na zadane pytania
- 3 Nie odpowiada na zadane pytania

- A Duża szansa na posiadanie istotnych informacji
- B Może posiadać istotne informacje
- C Nie wygląda na osobę posiadającą istotne informacje

### **FAZA 3**

Określ priorytetowość kontaktów:

- I 1-A
- II 2-A, 1-B
- III 3-A, 2-B, 1-C
- IV 3-B, 2-C
- V 3-C

Po czym skupić się na kontaktach z wyższym priorytetem. W efekcie, optymalizujesz ilość poświęcanego czasu na wywiad z jakością uzyskiwanych informacji/ zawieranych kontaktów.

Kiedy już zebrałeś listę kontaktów o wysokich priorytetach i nawiązałeś z tymi osobami jakościowe relacje (dając coś od siebie) – możesz od czasu do czasu skorzystać z ich pomocy.

Zadawaj pytania i proś o pomoc. Ludzie nie czytają w twoich myślach. I nie wiedzą, czego tak naprawdę potrzebujesz. Nie stosuj aluzji, bo zostaniesz źle zrozumiany. Ludzie naprawdę lubią pomagać, tylko nie wiedzą jak ci pomóc.

- Dlatego mów wprost o tym, czego potrzebujesz.
- Słuchaj uważnie rad i odpowiedzi.
- Mów „dziękuję”. Zawsze. Nawet jeśli rada czy pomoc była niskiej jakości. Stosuj też do tego listy z podziękowaniami. Krótkie. Napisane odręcznie. Wyjątkowa papeteria. Wysyłaj następnego dnia po zdarzeniu. Wpierw wyraż uznanie, dopiero potem podziękuj (Które lepiej brzmi: „dziękuję za wykład, był interesujący” czy „wykład był interesujący, dziękuję”?). Według mnie to drugie.).

*Strategia Agenta Prowadzącego© (by Maciej Czekaj):*

1. Jeśli masz problem zadaj do niego 6 pytań otwartych. "Kto? Co? Jak?" (pytania o proces coachingu) oraz "Dlaczego? Gdzie? Kiedy?" (pytania o kontekst)
2. Zadaj sobie pytanie: "która z osób z twojej listy może znać odpowiedzi na twoje pytania?" Potem wystarczy wprost poprosić o pomoc: „Mam problem i zastanawiam się, czy nie mógłbyś mi pomóc.”
3. Zadaj sobie pytanie: "która z osób z twojej listy może znać osobę, która zna odpowiedzi, bądź wie gdzie szukać odpowiedzi?"

Jesteś już w pełni wyposażony w kluczowe zasady umiejętności **networkingu** – można powiedzieć, że stajesz się zawodowym agentem prowadzącym (ang. Agent Handler). Co oznacza, że jeśli jeszcze nie zacząłeś tworzyć swojej siatki kontaktów biznesowych, to jest to najwyższa pora, aby zacząć to robić!

I koniecznie odezwij się do mnie jak wiele masz już sukcesów!

Maciej Czekaj