

VÁŠ OSOBNÝ STARTUP

4 Chce to sieť kontaktov

Keď si budete vedomí toho, že ste stále v permanentnej fáze beta, aj keď si budete rozvíjať konkurenčné vzťahy, aj keď budete prispôsobovať svoje kariérne plány meniacim sa podmienkam, ak budete robiť tieto veci sami, nebudete mať úspech. **Profesionáli svetovej triedy si budujú sieť kontaktov, ktorá im pomáha prekonávať nástrahy sveta.** Bez ohľadu na to, aký brilantný mozog alebo stratégiu máte, **ako sólo hráč vždy prehráte s tímom.** Tímová práca je bezpochyby vo svete startupov v popredí. Veľmi málo nových firiem založí jedna osoba. Všetci vo svete podnikania sa zhodujú, že nič nie je dôležitejšie, ako zostaviť **talentovaný tím.**

Investori rizikového kapitálu **investujú do ľudí, rovnako ako do nápadov.** Zakladatelia firiem by mali byť nielen **talentovaní**, ale mali by **usilovať o získanie talentovaných ľudí.** Tím, ktorý vybudujete, je **podstata vašej firmy.**

Keď chcete urýchliť svoju kariéru, **potrebujete pomoc a podporu ostatných.** Mali by ste pracovať na tom, aby ste vybudovali **rôznorodý tím spojencov a radcov, s ktorými spoločne vyrastiete.** **Vzťahy sú pre vašu prácu dôležité, pretože podstatou každej práce sú interakcie s inými ľuďmi.** Organizácie sú rôznorodé, ale všetky sú **organizáciami ľudí.** Ľudia vyvíjajú technológie, píšú poslanie firmy a stoja za logom. Ľudia poskytujú kľúčové zdroje, príležitosti, informácie. Spojenectvá sú obojsmernou ulicou pre zdroje a pomoc.

Na vzťahoch záleží preto, lebo **ľudia, s ktorými trávite čas, formujú vašu osobnosť.** Správanie a presvedčenie je nákazlivé. Ľahko chytíte **emocionálny stav svojich priateľov, napodobujete ich správanie a prijímate ich hodnoty za svoje.** Ak doťahujú vaši priatelia veci do konca, je veľká šanca, že sa to naučíte tiež. **Najrýchlejším spôsobom, ako sa zmeniť, je tráviť viac času s ľuďmi, ktorí už sú takými, akými chcete byť.**

Ja, umocnené na my: vy a váš tím

Jack Welch sa dostal na vrchol pyramídy vďaka **tvrdej práci, inteligencii a kreativite.** Nikde sa nehovorí, že to bolo vďaka jeho tímu. Na seminároch, v školách, knihách nás učia ako sa stať úspešným a zameriavajú sa na rozvoj osobnosti. **Málo hovoríme o priateľoch, spojenectvách a kolegoch,** ktorí nás učinili tým, čím sme. Predstava človeka, ktorý niečo veľké dokázal, je dobrým príbehom. V každom príbehu je však hlavná postava obklopená **podpornou pavučinou.**

Výskumy ukazujú, že vo svete podnikania **podávajú tímy obvykle výkon na úrovni najhoršieho člena tímu.** Váš individuálny talent a tvrdá práca nemusia k úspechu postačovať, ale sú nevyhnutné. V reálnom živote je **pre úspech dôležitý jediniec aj tím.** **Obaja sú potrební. Sila jedinca sa exponenciálne zväčšuje za pomoci jeho tímu.**

Záleží na kontexte: budovanie vzťahov v pracovnom živote

Slovo **vzťah** môže znamenať rôzne veci. Môže byť **blízky, na diaľku, dlhodobý, alebo iba na projekte, osobný, alebo pracovný.** Dôležitým dôvodom, prečo **oddeľovať pracovné a osobné vzťahy, je konflikt lojality.** Sústreďte sa na vzťahy, ktoré vám pomáhajú zvýšiť konkurencieschopnosť v pracovnom prostredí-profesionálne vzťahy a na osobné priateľstvá, ktoré fungujú tiež v pracovnom kontexte.

Vytvárajte ozajstné vzťahy

Ľudia zo starej školy sa zaoberajú aktuálnymi potrebami. Venujú sa vzťahu iba s myšlienkou na to, čo pre neho ostaní môžu urobiť a vzťah oživujú iba vtedy, keď niečo potrebujú. **Ľudia, ktorí budujú vzťahy, sa na druhej strane snažia ľuďom najprv pomáhať.** Nevedú si o poskytnutej pomoci záznamy. Vedia, že **dobré skutky sa oplácajú,** ale nevedie ich vypočítavosť. A myslia na vzťah stále, nielen keď niečo potrebujú. **Budovatelia vzťahov dávajú prednosť kvalitným vzťahom pred ich počtom.** Budovatelia vzťahov uvažujú o tom, ako ich **súčasnú vzťahy vytvárajú spoločenskú sieť** a stretávajú sa s novými ľuďmi prostredníctvom tých, ktorých poznajú.

Majte pochopenie pre druhých a najprv pomáhajte

Vybudovanie ozajstného vzťahu s inou osobou závisí na dvoch veciach.

Tou prvou je **pohľad na svet z perspektívy toho druhého**. Nikto to nevie lepšie ako skúsený podnikateľ. Podnikatelia sú úspešní, keď vyrábajú veci, za ktoré sú ľudia ochotní zaplatiť, čo znamená, že musia pochopiť, čo sa deje v hlavách zákazníkov. Rovnaké je to aj v osobných vzťahoch. **Iba vtedy vytvoríte skutočný vzťah, keď sa vžijete do pocitov toho druhého.**

Druhou požiadavkou je **premýšľať o tom, ako tomu druhému človeku môžete pomôcť, alebo s ním spolupracovať**, namiesto toho, aby ste uvažovali o tom, čo môžete získať vy od neho. Na prvom mieste by ste mali premýšľať, **ako by ste druhej osobe pomohli**. Až potom uvažujte o tom, čo by ste mohli získať na oplátku.

Skúsení vyjednávači najviac času venujú **hľadaniu spoločných záujmov, zaujímajú sa o protistranu a hľadajú styčné body**. Robte to isté. Začnite úprimným priateľským gestom voči druhej osobe. **Priateľov nezískavame, priateľ nie je majetok, je to vzájomný vzťah**. Priateľ je **spojenec, spolupracovník**. Ak k nadväzovaniu známostí a spojenectva s ostatnými nedochádza prirodzene a bez námahy, alebo ak naozaj nechcete byť spojencami a pomáhať, vaše úsilie a aj vzťah stroskotá. Nepýtajte sa, čo z toho budem mať, **ale čo z toho budeme mať?**

Malo by to byť príjemné

Budovanie vzťahov by mala byť **zábava**. Budovanie vzťahu je **napínavým a delikátnym pokusom o pochopenie inej osoby s tým, že jej súčasne dovolíme pochopiť nás**.

Štruktúra a sila vašej súčasnej siete kontaktov

Najlepším spôsobom, ako spoznať nových ľudí, je **poznať ich prostredníctvom ľudí, ktorých už poznáte**.

Každý druh vzťahu je iný. **Hĺbka vzťahu je daná úrovňou dôvery medzi ľuďmi**. Mnoho ľudí dokáže súčasne udržiavať najviac **8-10 silných pracovných vzťahov**. **Fyzická blízkosť je jedným z najdôležitejších faktorov sily vzťahu**.

V pracovnom živote sú dôležité dva druhy vzťahov:

Spojenci pri práci

Spojenec je niekto, kto je naozaj **šikovný, na kom vám záleží, kto zdieľa vaše záujmy a kto ťahá za rovnaký povraz ako vy, čo má nesmiernu cenu**. Podstatou spojenectva je **primárne zdieľanie rovnakého názoru na svet, je to spojenectvo duší**. Vedieť, že niekto číta, je prvým krokom k pochopeniu toho, čo si myslí. Pri každom stretnutí si pripadáte, akoby ste nadviazali na prerušenú debatu. Keď sú **mozgy takto prepojené, dôvera, priateľstvo a užitočná obchodná spolupráca len prekvitá**. Spojenec pomôže druhému aj o polnoci večer. **Výmena spolupráce a komunikácie buduje dôveru. Dôvera je vzájomnosť, doplnená emóciami. Dôvera narastá, keď sa dvaja ľudia môžu na seba spoľahnúť**. Účastníci vzťahu, ktorí si dôverujú, budú skoro ochotní **nielen spolupracovať, ale sa aj navzájom obetovať**. Spoločenský tvorovia robia jeden pre druhého dobré skutky, pretože budú niekedy v budúcnosti odplatené. Čím menej formálne je udržiavanie skóre a čím dlhšiu dobu môže trvať očakávanie protislužby, tým viac sa partnerstvo mení sa **skutočné spojenectvo**.

Slabšie väzby a známosti: rozširujte svoju sieť

Počet spojencov je vďaka povahe vzťahu malý. Slabé väzby nie sú obyčajne súčasťou vášho užšieho okruhu priateľov. **Slabá väzba má prístup k novým informáciám alebo pracovným príležitostiam**. Známi, ktorých nepoznáte veľmi dobre, sú tí, ktorí vám **dohodia dobré pozície**. Slabé väzby samé o sebe nie sú príliš cenné. **Cenná je šírka a dosah vašej siete**.

Koľko spojencov a slabých väzieb môžete mať?

Podobne ako sa do pamäti fotoaparátu nevojde nekonečné množstvo snímok, ani vy nemôžete udržiavať nekonečné množstvo vzťahov. **Maximálny počet vzťahov, ktoré dokážeme realisticky**

udržiavať je Dunbarove číslo-150. Prežitie v modernom svete nezávisí na priamom, osobnom kontakte so všetkými členmi spoločenskej skupiny. Môžete mať iba niekoľko priateľov s ktorými sa vidíte každý deň a niekoľko vzdialených známych, 1-2 maily za rok.

Spojenci a slabé väzby nie sú vaše jediné známosti. Sila konceptu „ja“ sa naplno prejaví, keď múdro využijete túto rozšírenú sieť.

Vaša rozšírená spoločenská sieť: kontakty druhého a tretieho stupňa

Vaši priatelia poznajú ľudí, ktorých vy nepoznáte-**priatelia druhého stupňa**. Títo priatelia majú zase priateľov-to sú **priatelia tretieho stupňa**. **Spoločenská sieť je skupina ľudí a väzieb, ktoré ich spájajú.** Každý, s kým sa stretávate v pracovnom kontexte, je súčasťou vašej pracovnej spoločenskej siete.

Vaša sieť je väčšia a silnejšia, ako si myslíte

Cez 6 stupňov odlúčenia máte spoločných známych s úplnými cudzincami na druhej strane zemegule. Medián vzdialenosti medzi cieľovou osobou je medzi 5-7 stupňami. **To je malý svet.** Malý, pretože tak je prepojený. **Zem, je masívna spoločenská sieť, v ktorej je medzi dvoma osobami 6 prostredníkov.**

Internetové spoločenské siete robia z abstraktnej myšlienky o prepojení celého sveta uchopiteľný koncept, v ktorom je možné i vyhľadávať. **Ľudia, ktorí vám môžu pomôcť pracovne, sú však vzdialení 3 stupne.** Rozšírená spoločenská sieť, ktorú máte k dispozícii obsahuje všetky osoby, ktoré sú vzdialené 2-3 stupne. Sú to ľudia, ktorým môžete byť predstavení. Je to veľká skupina. **Vaša sieť je väčšia ako si myslíte.**

Nechajte sa predstaviť svojim kontaktom druhého a tretieho stupňa

Najlepším spôsobom je byť predstavený niekým, koho poznáte a kto zase pozná osobu, s ktorou sa chcete spojiť. Takému kontaktu sa okamžite urobí dôvera. **Keď je nám podnikateľ predstavený, niekto, komu verím, ho už preveril.** Kedykoľvek sa budete chcieť zoznámiť s novou osobou v svojej rozšírenej sieti, **požiadajte o predstavenie.** Keď sa chcete s niekým spojiť, jasne **uvedte, ako môžete byť tomu človeku prospešný, alebo prinajmenšom, ako sa postaráte o to, aby nemrhal svojim časom.** Zistiť, ako by ste mohli byť užitočný, vyžaduje prípravu. Môžete nad konceptom a štruktúrou svojej siete stráviť koľko času chcete. **Keď sa nenaučíte efektívne vyžadovať a sprostredkovať predstavenie, nedopracujete sa k žiadnemu výsledku.** Berte to vážne. **Pokiaľ nežiadate najmenej raz mesačne o jedno predstavenie, nevyužívate svoju pracovnú sieť naplno.**

Najlepšia pracovná sieť: súdržná a rôznorodá

Úspech v podnikaní ovplyvňujú **spoločenské siete ľudí.** Kľúčovým faktorom úspechu je **kombinácia súdržnosti a kreativity.** Najpravdepodobnejšou zárukou úspechu sú **spoločenské siete-skupiny.** **Silné väzby v skupine zvyšujú dôveru, uvádzajú slabými väzbami iné skupiny do väzby. Silné väzby zvyšujú dôveru, pretože bývajú výsledkom zdieľania hodnôt alebo podobného štýlu komunikácie.** Mali by ste si vážiť príležitosť budovať silné väzby s ľuďmi z odlišných oborov alebo spoločenských kruhov. Keď si rozumiete s niekým, kto je od vás silne odlišný, váš vzťah vás môže silne obohatiť, **môže rozšíriť tok informácií a nápadov vo vašej sieti.**

Teraz už by ste mali chápať veľký rozdiel medzi tým, keď máte **veľa známych a keď máte dobrých známych.** Cena a sila vašej siete nezávisí na počte záznamov vo vašom adresári. **Na čom záleží, sú spojenectvá, sila a rôznorodosť vašich väzieb, čerstvosť informácií, ktorá prúdi vašou sieťou, šírka vašich slabých väzieb a ľahkosť, s akou sa môžete spojiť s vašimi kontaktmi druhého a tretieho stupňa.** **Vás pracovný život závisí na tom, ako múdro a veľkoryso sa správate k ľuďom, na ktorých vám záleží.**

Ako posilňovať a udržiavať svoju sieť

Vzťahy sú živé, dýchajúce tvory. Krmte ich, opatrujte a starajte sa o ne: porastú. Zanedbávajú ich a zomrú. Najlepším spôsobom, ako posilniť vzťah, je **energicky naštartovať proces vzájomnej výmeny. Urobte niečo pre druhého. Pomôžte mu. Pomôcť niekomu znamená ukázať, že pomôcť môžete.** Aj keď nemáte peniaze, moc alebo skúsenosti, môžete pomôcť, alebo poskytnúť

konštruktívnu spätnú väzbu. Najužitočnejší budete vtedy, keď budete mať **skúsenosti a znalosti, aby ste svojim spojencom pomohli**. Prijemné priateľstvá sú pekné, ale **najlepšie prepojenie profesionáli sú tí, ktorí svojim spojencom naozaj pomáhajú**. Tým sa líši pracovná sieť od spoločenskej.

Musíte prísť na to, **aká pomoc skutočne pomôže**. Dobré úmysly samé nestačia. Aby ste mohli zmysluplne a konkrétne pomôcť, musíte **rozumieť hodnotám a prioritám vášho priateľa**. Čo ju v noci budí? Najprv musíte tu osobu poznať. Keď poznáte potreby, problémy a túžby toho druhého, premýšľajte, **ako mu dať malý darček**. Môže to byť aj niečo nehmotné-čo vás nič nestojí a pre toho druhého môže byť cenné. Môžu to byť **články, informácie, predstavenie iným ľuďom, rady**. Veľký dar môže byť vnímaný ako úplatok. **Lacný darček, ktorý ukáže záujem, je najlepší**. Tajomstvo **úžasných malých darčkov spočíva v tom, že je to niečo, čo môžete poskytnúť iba vy**.

Keď **najlepším spôsobom ako posilniť vzťah je pomôcť druhému, druhým najlepším spôsobom, je nechať si pomôcť**. Keď chcete získať priateľa, nechajte ho, aby vám preukázal láskavosť. Ľudia pomáhajú radi. Obidvaja sa budete cítiť dobre a s tým človekom sa zblížite.

Budte mostom

Dobrym spôsobom, ako pomáhať ľuďom, je zoznamovať ich s ľuďmi a skúsenosťami, ku ktorým by sa ináč nedostali. Angažujete sa v rôznych **komunitách a spoločenských kruhoch** a potom buďte mostom, po ktorom môžu vaši priatelia prejsť.

V spojení a na mysli

- Dokiaľ ste nepočuli naozaj „nie“ tak ste neboli odmietnutí.
- Snažte sa **poskytnúť hodnotu**.
- Keď sa obávate, že budete osobný, zamaskujte vašu správu ako **hromadnú akciu**.
- **Jeden spoločný obed** je viac ako desiatky e-mailov.
- Spoločenské siete sú mimoriadne vhodné pre **pasívne udržiavanie kontaktov**.
- Aj keď si myslíte, že vaše príspevky nikto nečíta, **číta ich**.
- **Píšte správy, príspevky, informácie**.

Zložte si fond na stretávanie sa so zaujímavými ľuďmi

Môžete prikyvovať na dôležitosť udržiavania kontaktov, ale budete to naozaj robiť? Vyhradte si fond na stretávanie sa so „zaujímavými“ ľuďmi. Cez prázdniny **chodte zbierať skúsenosti do startupov**.

Pri stretávaní sa s ľuďmi rešpektujte zmeny statusu

Keď chcete udržiavať styky **so zamestnanými, vplyvnými ľuďmi, musíte venovať zvláštnu pozornosť významu ich statusu**. Status označuje vplyv osoby, jej prestíž a dôležitosť v danom **spoločenskom prostredí a v danej chvíli**. Svet podnikania je plný demonštrácie sily, pretlačovania a demonštrácie statusu. Treba preto tomu rozumieť, keď pracujete s ľuďmi, ktorí sú vplyvnejší ako vy. **Budujte dobré vzťahy s podriadenými aj nadriadenými**.

Všetci sú si rovní a predsa to tak nie je

V niektorých ohľadoch si **ľudia nie sú rovní**. Nežijeme v rovnostárskej spoločnosti. Ľudia robia rôzne voľby. Keď sa snažíte vysielat' stále mocenské signály, môžete naštvat' rozhodujúcu osobu, ktorej by ste rád zaľúbil. **Keď si chcete vytvoriť vzťah s niekým, kto má vyšší status, mali by ste vedieť, že prispôbovanie sa očakáva od vás**.

Kedy to nechať

Niektorí ľudia udržiavajú so zotrvačnosťou vzťahy, ktoré by mali ukončiť. Jednou z najlepších vecí na dospelosti je to, **že sa stretávate s ľuďmi, ktorí zdieľajú vaše záujmy a intelektuálnu úroveň**. **Aktívne udržiavajte vzťahy, ktoré si ceníte a tie ostatné nechajte vedome uhasnúť**.