

MREŽENJE JE NAČIN ŽIVLJENJA

Ko ga spoznate in se ga naučite, postane del vas in nikdar več ne boste takšni kot prej.

| Andreja Lajh

Mene je resno zgrabilo pred nekaj več kot enim letom, ampak ker sem se ga lotila z veliko mero strasti in predanosti, je ta energija pritegnila name (v tako kratkem času) neverjetno število ljudi, med katerimi je bilo tudi kar precej izjemnih osebnosti, od katerih sem se veliko naučila in so mi odprli veliko vrat.

Kaj so ključne stvari, ki jih mora vsak vedeti za komunikacijo na spletnih omrežjih?

Odprtost, nesebičnost, ugled

Mreženja se prvotno nisem lotila s točno določenim ciljem, ampak sem se prepustila toku, se učila, spoznavala. Čas je pokazal, da sem se učila uspešno. Ker sem bila odprta, so se mi ljudje odpirali. Ker nisem prosila za usluge, ampak pomagala in povezovala, sem si ustvarila ugled in ljudje so dobro pričeli nositi k meni, ne da bi jih za to prosila. Danes – po letu in pol intenzivnega mreženja – me kot posebno gostjo vabijo na različne dogodke v različne kraje Evrope in me vključujejo v pomembna dogajanja. Ker nisem prosila, dobim več in s srcem.

Osebnost, integriteta, zaupanje

Težko bi našli dejavnost, ki je prežeta s toliko pozitivne energije kot mreženje. Ljudje, ki se profesionalno ukvarjajo z njim, so navadno odprte in nesebične osebnosti z zelo močno integriteto. Ključne osebnosti v mreženju stavijo vse na svojo osebnost in sloves. Ta se gradi počasi, lahko ga pa hitro zgubiš, saj se v mrežah vse informacije, dobre in slabe, hitro razširijo.

Ključne osebnosti so torej navadno zaupanja vredne in je ves strah pred mreženjem na spletu odveč. Pozoren je treba biti le pri novincih ali ljudeh, ki mreženja ne jemljejo resno, saj ljudje, ki ne gledajo dolgoročno, nimajo problemov tvegati svojega slovesa za dober posel, ki jim bo prinesel nekaj denarja; ko to dosežejo, bodo svoj spletni profil izbrisali.

Zaradi tega se vse več ljudi, ki nimajo časa ali izkušenj z mreženjem na spletu, obrača na nas, ki se s tem profesionalno ukvarjamo. Nikdar se ne bomo spustili v posel ali odnos z nekom, ki mu zares ne zaupamo – najprej bomo vedno zgradili odnos, spoznali sogovornika, ocenili situacijo. Imamo dobro izoblikovan občutek za ljudi ter mrežo sodelavcev, ki opravi vse potrebne preverbe.

KATERA MREŽA JE PRAVA ZA VAS?

Mreže se med seboj razlikujejo. Izberite pravo zase.

| Andreja Lajh

LinkedIn, Xing, Viadeo: Tipično poslovne mreže - veliko je IT kadra, finančnikov, pa tudi kadrovikov, ki iščejo nove sodelavce. Osebni profili na teh mrežah delujejo kot življenjepisi, pri čemer osebne komunikacije skoraj ni, vse poteka le na profesionalni ravni.

Ecademy: To je zelo odprta in aktivna poslovno-socialna mreža. Ogromno je medsebojne komunikacije in pretoka znanja: po klubih, na blogih in zasebnih sporočilih. Na Ecademy težko narediš manj kot pet kontaktov na dan in kjerkoli na svetu se nahajaš, lahko računaš na pomoč ljudi iz mreže na Ecademy. Smo kot velika družina, ki si medsebojno pomaga.

Nova mreža, ki se uspešno uveljavlja, je **InterNations**. Ta združuje tujce, živeče v določenem okolju, ter druge svetovljane. InterNations je mreža, ki deluje samo na osnovi vabil.

Posebno pozornost si zaslužijo tudi ekskluzivne mreže, kot je na primer **aSmallWorld (aSW)**. Ta je trenutno najbolj ekskluzivna mreža

med vsemi – včlaniš se lahko samo na osnovi vabila, do tega pa je precej težko priti, saj imaš pravico povabiti le nekaj članov. S tem ohranjajo ekskluzivnost in zasebnost; v tej mreži je namreč veliko V.I.P.: med njimi Naomi Campbell, Ivanka Trump, princ Emanuel Savojski, predsedniki in podpredsedniki velikih korporacij in razni drugi mogočnejši.

Hitrost vzpostavljanja kontaktov je tukaj manjša (na Ecademy vzpostavim preko 200 stikov na mesec, na aSW pa le okoli 20), so pa ti toliko bolj pomembni. Kot član aSW pripadaš aSW »klanu« in si vabljen na vsa srečanja, ki jih člani organizirajo po svetu; velikokrat gre za zelo prvovrstne zasebne zabave, med potovanji pa lahko tudi vedno računaš na podporo in druženje z domačini z aSW.

A small world ima številne »bratrance in sestrične«: **Decayenne, Elixio, Lstyle, Diane Fey, SelectSociety, Artipolis, Global Urbanites** itd. Tudi to so izborne mreže, v katere se lahko včlaniš le na osnovi vabila, ponekod pa lahko vsakdo dobi priložnost, da povabi nekaj oseb. ■

IZPOVEDI NETWORKERJEV

Kaj pravijo o networkingu nekateri od tistih, s katerimi sodelujem? | Andreja Lajh



Foto: osebni arhiv

Carmen Lo Duca, 32 let, Italija, je predsednica *Professional People in Urbe*, ki organizira stalna lokalna srečanja z različnimi vsebinami, katerih cilj je mreženje. Carmen je sicer zaposlena kot managerka srednje ravni na področju transporta, z MBA izobrazbo in bogatimi mednarodnimi izkušnjami. Posebej jo zanima bogatitev in diferenciacija organizacijskih, ekonomskih in finančnih vizij podjetij.

Carmen Lo Duca: »Kompleksnost odnosov in spremembe tretjega tisočletja se odražajo v dandanes že povsod prisotni besedi »networking« – mreženje. Skoraj vsi so nezavedno vključeni v ta kompleksni model. Pomembno pa je, da obstajajo tudi koordinatorji, ki vzpodbujajo proaktivno in harmonično delovanje. To skušamo ustvariti v Rimu s »Professional People in Urbe«, z združenjem, ki povezuje veliko različnih profilov. Čudovito je postati katalizator kontaktov, spoznavati izkušenj polne ljudi in profile. Odpiranje horizontov proti Sloveniji in medsebojno sodelovanje našo mrežo še dodatno bogati.«



Foto: osebni arhiv

Geert Conard, 40 let, Belgija, deluje kot svetovalec, predavatelj in podjetnik, ki vodi lastno IT podjetje. Je proaktivni networker v več mrežah in je na osnovi svojih izkušenj napisal tudi knjigo »A Girlfriend in Every City«.

Geert Conard: »Do leta 2004 nisem bil naklonjen poslovnim srečanjem. Šele po vključitvi v spletne mreže – kot Ecademy, LinkedIn, Xing – sem spoznal mreženje, ki mi je bilo veliko bližje. Moj največji strah je bil začeti pogovor z nekom, ki ga nisem poznal. Na teh spletnih skupnostih lahko vidite listo udeležencev, ogledate si lahko njihove profile in že predhodno vzpostavite kontakt z njimi. Ko pridete na dogodek, vas bodo ljudje prepoznali in pogovor se bo takoj odvijal na drugačni ravni. V mreženju ne gre (samo) za posel – gre za grajenje skupine ljudi okoli sebe, za grajenje zaupanja in dobro reputacijo. Najboljši način za to

je povezati dva človeka, ki sta drug drugemu lahko v pomoč. Zame je mreženje postalo pomemben del mojega profesionalnega in osebnega življenja. Postalo je moj življenjski stil.«



Foto: osebni arhiv

Henrik Skjoldan Bramsborg, 39 let, Danska, je multi podjetnik in vlagatelj. Njegove stranke so agencije, ki organizirajo najekskluzivnejše prireditve in uspešni ter premožni posamezniki. Henrik je eden izmed največjih evropskih strokovnjakov za varnost.

Henrik Skjoldan Bramsborg:

»Mreženje je relativno nov trend, čeprav obstaja že stoletja. Veličastni plesi v 14. stoletju so bili prav tako namenjeni neke vrste mreženju. V svetu, ki postaja vedno manjši, ljudje pa se vedno bolj oddaljujejo drug od drugega, smo to ponovno obudili. Sposobnost vzpostaviti kontakte – tudi s popolnimi tujci – je delno prirojena, v veliki meri pa je to priučljivo mojstrstvo. Obiskoval sem delavnice na to temo in se naučil, da je v mreženje treba vložiti čas. Drugi nauk je t.i. »givers gain«. To pomeni, da boš ugleden le, če boš pomagal drugim. Zase lahko rečem, da sem slab prodajalec, a sem s pomočjo mreženja uspel razširiti svoje podjetje v druge države; našel sem regionalne partnerje, ki so pripravljene tržiti naše storitve (zagotavljanje varnosti svetovno znanim osebam in sponzorstvo glasbenim zvezdam) v zameno za provizijo. Vrednost networkinga je težko oceniti, vendar lahko zagotovem, da mi je prihranilo veliko denarja in mi zadnje čase omogočilo, da sem veliko denarja tudi prislužil.«

ust do ust (ang. »word of mouth«), ki je manj agresivno, lahko pa prinese zelo močne rezultate.

Kako pričeti?

Kot večina sem tudi jaz svoje spletno mreženje pričela na LinkedIn in Xing, naučila pa sem se ga skozi Ecademy. Na Ecademy sem si tudi izgradila ugled, ki mi je odprl vrata v najekskluzivnejše spletne mreže (aSmallWorld, SelectSociety, Decayenne, Qube, Professional BlackBook, The Button Club, Diane Fay, LStyle itd.), preko katerih sem spletla globoke prijateljske in poslovne odnose z izjemno zanimivimi osebnostmi tako po človeški kot po profesionalni plati po vsem svetu.

Ecademy je mreža, ki me je največ naučila, zato je prav, da to, kar sem dobila, delim tudi drugim – tako sem novembra pričela skupaj z Žigo Vavpotičem, ki mi pomaga pri vodenju Ecademy Slovenija, organizirati redna mesečna srečanja. Dvakrat letno pa organiziram tudi mednarodna srečanja, zadnjega, ki je bilo septembra, so se udeležili gostje iz desetih držav. Tako redno vzpodbujam mreženje in povezovanje.

Timsko delo

V mreženju imamo dva kroga – širok krog kontaktov, s katerim izmenjujemo informacije, znanje itd., ter ožji krog kontaktov, ki ga tvorijo naši partnerji, ki jim lahko resnično zaupamo, si medsebojno pomagamo in sodelujemo. Vsak pristop k mreženju temelji na enakih osnovnih načelih, vsak pa mu da tudi osebno noto na osnovi svojih osebnostnih značilnosti, profesionalnih izkušenj itd. »Givers gain« in »Winning by sharing« sta samo dve od ključnih vodil. Brez timskega dela in medsebojne pomoči mreženje ne obstaja. ■

Na mreži uživamo ugled, zato nam partnerji zaupajo in odpirajo vrata. Tej storitvi pravimo »matchmaking« – z njim odpiramo vrata in povezave ljudem, ki nimajo časa ali volje vzpostavljati stikov za nova sodelovanja ali širitve. Mreže so tudi odlični medij za razširjanje novih proizvodov ali storitev. Ker imam dolgoletne izkušnje v oglaševanju, tovrstne izkušnje zdaj zlahka koristim tudi v mreženju – za promocijo ljudi in izdelkov. Vendar pozor! Ta promocija je drugačna od oglaševanja. Gre za subtilno prenašanje informacij od

Andreja Lajh je aktivna v mreženju in vizualnih komunikacijah ter članica upravnega odbora novoustanovljene mednarodne neprofitne organizacije »Optimisti brez meja« s sedežem v Bruslju.