

Így alapozhatunk meg egy sikeres karriert – 5 tanács a hatékony kapcsolatépítéshez

Sok nagy vezető állítja, hogy nem feltétlenül a szaktudása, hanem inkább a kockázatvállalása és a kapcsolatai juttatták el a pozíciójába. A megfelelő kapcsolati háló azonban nem csak a gyorsabb utat jelenti a sikerhez: ha valóban azokkal vesszük körül magunkat, akik hozzánk tehetnek – legyen szó szakmai vagy emberi tényezőkről –, reális visszajelzéseket kaphatunk magunkról és tudásunkról, amire aztán folyamatosan építhetünk önmagunk fejlesztésekor. A Budapesti Metropolitan Egyetem két dékánja, Csizmadi Péter és Papp-Váry Árpád most a művészeti és az üzleti piacon szerzett tapasztalataikkal segítenek abban, hogyan érdemes tudatosan átgondolnunk kapcsolatépítési stratégiánkat.

1. Gondold át, kire lehet szükséged

Ahhoz, hogy kapcsolatainkat tudatosan építsük, értelemszerűen először a saját céljainkat kell felvázolnunk. Ha számunkra sem tiszta az előttünk álló út, ehhez különféle módszereket választhatunk. A két dékán például az ún. portfólió alapú megközelítésre szavaz: ez azt jelenti, hogy egy művészeti portfólióhoz hasonlóan folyamatosan egy helyre gyűjtjük tapasztalatainkat, észrevételeinket és gondolatainkat, ami visszanézve teljes képet adhat személyiségünkről és ismereteinkről.

2. Keress és találd

Ha nem ismerünk olyanokat, akik segíthetnek nekünk a fejlődésben, keressük meg őket! Ma már szimplán az interneten is felvehetjük a kapcsolatot azokkal, akiktől a saját területünkön releváns visszajelzést adhatnak. Keressünk olyan eseményeket, kurzusokat, ahol kapcsolatba kerülhetünk, vagy netán együtt dolgozhatunk szakmai példaképeinkkel, akik aztán kvázi mentorokként terelhetnek minket az úton. „A mentorok többsége valójában könnyebben elérhető, mint gondolnánk. Ha például látunk valakitől egy érdekes előadást egy konferencián, bátran menjünk utána oda hozzá. Ha olvasunk valakitől egy érdekes cikket, írjunk neki e-mailben vagy a közösségi média segítségével. Az esetek döntő többségében segítőkészek lesznek és aztán kialakulhat a mentori folyamat” – mondta el Dr. Papp-Váry Árpád, a Metropolitan üzleti képzéseiért felelős dékánja.

3. Becsüld, akik mellékesnek tűnnek

Nem csak azokkal érdemes azonban kapcsolatot építenünk, akik közvetlenül a szakmánkhoz kötődnek. Gondoljuk át azt is, milyen emberek segíthetnek minket egy-egy részfeladat megvalósításában. Például, saját vállalkozás esetén szükségünk lehet egy megbízható könyvelőre, egy marketingesre vagy egy HR-ismeretekkel rendelkező személyre. Az említett szakmákban dolgozóknak pedig lehet, hogy pont ránk lesz szüksége. Azok tehát, akiknek az érdeklődési köre első körben távol állhat tőlünk, később valóban hasznos – és akár hosszú távú – kapcsolatokká válhatnak.

4. Kezdd el minél hamarabb

Csizmadi Péter és Papp-Váry Árpád szerint a kapcsolatépítést nem lehet elég korán elkezdni. A két szakértő elmondta, a kapcsolati háló kialakítására a legjobb lehetőség egy egyetemi képzés, azonban itt sem hullanak az ölünkbe az értékes barátok. „Érdemes kihasználni minden szakmai és közösségi eseményt, amit közel érzünk magunkhoz, hogy így megtaláljuk azokat az embereket, akiknek szüksége lehet ránk, vagy akikre szükségünk lehet” – mondta el Csizmadi Péter, a Metropolitan művészeti képzésekért felelős dékánja. „A kapcsolatépítésre kiváló lehetőséget jelentenek a más szakokkal és karokkal közös kurzusok – így történhet meg nálunk például az, hogy egy művészeti és egy gazdasági szakos hallgató közös projektet indít egy-egy szemeszter után, vagy közösen vesz részt valamilyen nemzetközi versenyen. Ezek az együttműködések sok esetben egy életen át megmaradnak.”

5. Tudd, mit akarsz mondani

Ha ellátogatunk egy networking vagy közösségi eseményre, tájékozódjunk előre! Gondoljuk át, kinek milyen mondanivalónk lehet – könnyen megtörténhet, hogy csupán néhány percünk lesz beszélgetni

az illetővel. Ha konkrét kérdésekkel, kérésekkel keressük fel azokat, akik segíthetnek nekünk vagy akiknek mi segíthetünk, hamarabb előrébb jutunk majd, mint gondolnánk!