

חומר למחשבה

"כרטיסי ביקור זה לא נטוורקינג"

עופר ברייר, פעם מורה מצטיין לג'ז והיום יועץ עסקי מצליח, מסביר כיצד יוצרים קשרים עסקיים אמיתיים ובעלי משמעות. זה מתחיל בקשר רגשי ואינטלקטואלי, שמתורגם אח"כ לקשר עסקי. תשכחו מכל מה שידעתם על פיזור כרטיסי ביקור

השני ליווה אותו וסעד אותו. "המצליחנים הגדולים הם אלופי הנטוורקינג" מסביר עופר ברייר, שמשלים בימים אלה סמינר ספר על 12 מנהלים מקושרים. "הם לא נזקקים לכרטיסי ביקור ומלם יודעים איך להגיע אליהם. הם מבינים היטב שהחיבור הוא קודם כל רגשי וכך הם מתחילים את הקשרים שלהם עם עמיתים אחרים. הם קודם כל מחפשים פרטנרים למשחק גולף. ההסבר לכך הוא שהאדם כחיה חברתית מתחבר לזולתו באופן אמוציונלי ומחפש קשר בעל משמעות עבורו". ברייר מסביר כי קשר חברתי טוב מתחיל

בנתינה. מה אני יכול לתת לזולתי. כי כאשר אני נתון והצד

השני מקבל, הקשר החברתי הופך למצוק יתור. אישור לכך נתן ד"ר איוון מייר, הנחשב לגורו של רשת הקשרים העסקית בעולם. הפילוסופיה שהוא פיתח טוענת כי "הנותן מקבל" וכי באמצעות בנייה של מערכות יחסים בין אנשי עסקים ניתן להגיע לרווחים גדולים. זה מחייב לגשת לבניית הקשר מתוך מטרה ושאיפה שהצד השני יהיה באמת חבר אמיתי. מי שבא מתוך מטרה עסקית מיידידת ורק חושב "מה ייצא לי מזה" סופו להיכשל.

"מדובר בקשר אינטרסנטי", מודה ברייר, "אך ללא המשמעות השלילית של המילה. כשאני אומר 'אינטרסנטי' מייך מתלווה לזה קונטציה שלילית ואילו אני מתכוון למילוי מכלול הצרכים של האדם – פיזיים, רגשיים אינטלקטואליים. כולנו אינטרסנטיים במובן זה ואם אנחנו מזינים האחד את השני בקשר בעלות משמעות רגשית זה מצב שבו כולם מנצחים וכולם מרוויחים". המוטו הוא קודם כל קשרים חברתיים ורק מזה נהיה עשירים, מסכם ברייר.



כל אחד ימל

האם כל זה עשוי לתסכל את אלה שלא ניחנו ביכולות חברתיות מולדות? ברייר שולל זאת מכל וכל. לדבריו, הכל ניתן ללימוד. בעזרת אימון ותרגול כל אחד יכול לפתח יכולות תיקשור חברתיות. "אם בצה"ל מצליחים להפוך 'זננו' רמת רגני ללוחם קרבי קשוח, אפשר להפוך גם מנהל מסוגר ומופנם לאישיות חברתית מצחצחת. יש מתודולוגיות הדרכה ברורות מאוד בתחום זה". ברייר עצמו הוא דוגמא טובה לכך. עד לפני כ-15 שנה הוא היה מורה למוסיקה בתלמה ליון, שהתמחה במוסיקת ג'ז ורכש לו תלמידים ומעריצים רבים בארץ ובעולם. עד שנמאס לו ופנה לקריירה אחרת. "מתצפית שערכתי בעצמי על הדרך שבה אנשים מתקשרים חברתית גיליתי שזה דפוס התנהגות שוחרר על עצמו ובהחלט ניתן לרכוש אותו וליצור קשר משמעותי. הצרה היא שלמרות שהקשר הרגשי הוא כה חשוב אנו מקדישים לכך רק חלק קטן מהזמן, וחבל".

עד לפני כמה שנים היה המונח NETWORKING בלתי מוכר בעולם העסקים הישראלי, מעין קוד סודי שמוכר רק לידעי דבר. בשנה-שנתיים האחרונות הוא הפך ל"באזז וורד" שכולם מגלגלים על הלשון. "נטוורקינג עסקי", "נטוורקינג גלובלי", "שיווק מפה לאוזן" – כולם הפכו לסימאות שגורות. לפתע צץ גם מינוח הולם בעברית, שהומצא לכך במיוחד – "רישות עסקי", "מערכת קשרים עסקיים" ואפילו "הון חברתי". מאחורי המונחים החדשים לכאורה מסתתרת אמת פשוטה ועתיקה: חברים וקשרים אישיים מביאים עסקים. השאלה היא, כמובן, איך יוצרים אותם.

ככל שגוברת ההכרה בשנים האחרונות בחשיבותה של האינטליגנציה הרגשית והשיווק הרגשי בעולם הניהול, מתחזקת גם המודעות לחשיבות הנטוורקינג כמפתח להצלחה עסקית. זה בפירוש לא רק תחושת בטן. מאות מחקרים שנערכו בעולם בשנים האחרונות מוכיחים שלגישת הנטוורקינג יש תועלת מעשית בעסקים. הסתבר כי חברות ותאגידים מגייסים חלק ניכר מהעובדים החדשים דרך קשרים אישיים. גם הקשר למשקיעים פיננסיים מקורו בקשרים אישיים. זאת ועוד, עובדים ומנהלים בעלי קשרים חברתיים עסקיים מקבלים משכורות גבוהות יותר ומסלול קידום מהיר מגיל צעיר יותר.

עופר ברייר, יועץ עסקי המתמחה בנטוורקינג, אומר בריאיון ל"פורום עסקים" כי הצלחה עסקית קשורה היום קשר הדוק להצלחה חברתית. יותר מזה – הצלחה חברתית בעלת משמעות רגשית היא התשתית להצלחה עסקית. מבחינה מעשית, המדובר בשימוש בכל המקורות החברתיים שיכולים לסייע, הן באופן איפורמטיבי והן באופן מעשי. כל מה שמעניק אפשרות לשרוד ולהצליח. אבל הבסיס הוא חברתי.

מהלך רב-שכתי

ברייר מפחית מחשיבות הטכניקות השגורות של גלגול כוסיט ויסקי או שיחת רעים קלילה באירועים חברתיים. "נטוורקינג זה בפירוש לא לחלק כרטיסי ביקור בכנסים או במפגשים עסקיים. לחלוטין לא. לדעת השתלב במסיבה הנכונה ולהתחכך זה שיווק ברמה נמוכה. נטוורקינג הוא מהלך רב-שכתי, כאשר הבסיס הוא ביצירת קשר אישי-חברתי אמיתי עם האדם שמולך. רק פיתוח וביסוס קשר רגשי, אינטלקטואלי ופיזי יוליד להיכרות שתצמיח בסופו של דבר גם עסקים".

למעשה, מדגיש ברייר, קשר רגשי כזה עשוי להיות כה חזק שאם אתה נקלע לצרה חברך לקשר יכול לסייע לך במישור האישי. ברייר יודע לספר על שני מנכ"לים בכירים שהפכו לחברים וקשרו יחד ידיות אמיצה שחרגה מעבר לשעות העבודה. כאשר מנכ"ל אחד חלה במחלה קשה תאלץ לטוס לחו"ל לניתוח לא פשוט, המנכ"ל