

6 SPOSOBÓW NAWIĄZYWANIA NOWYCH ZNAJOMOŚCI

# „BYWAĆ TRZEBA CHCIEĆ”



Dagmara Łuczka

## VISIT "YOU HAVE TO WANT"

Did you know that three quarters of us feel a lot of stress and discomfort in large company of people, which ones he doesn't know? If this is also the case and your networking meetings or business events are starting mainly end at the coffee machine - don't worry. You are not alone.

Czy wiesz, że trzy czwarte spośród nas odczuwa duży stres i dyskomfort w większym towarzystwie osób, których nie zna? Jeśli też tak masz, a Twoje spotkania networkingowe czy eventy biznesowe zaczynają się i kończą głównie przy ekspresie do kawy – nie martw się. Nie jesteś sama/sam.

**F**unkcjonowanie na rynku biznesowym niejako obliuguje do bywania, poznawania nowych osób. Idealnie byłoby, gdyby każdy, kto prowadzi własny biznes lub reprezentuje firmę, brylował na salonach. Jednak tak nie jest. Jeśli Twoje wyjścia ograniczają się do wypicia kilku kaw, zjedzenia babeczki i wysłuchania nie zawsze ciekawych prelekcji, czas coś zmienić.

### Zrób pierwszy krok

Możemy znać zasady etykiety, wiedzieć, jak poprawnie wymieniać się wizytówkami, cudownie prowadzić small talk czy sprawnie zapoznawać ze sobą osoby, jednak nie skorzystamy ze swoich umiejętności, jeśli nie zrobimy kroku i nie wyjdziemy do ludzi. A to właśnie podejście do kogoś obcego, dołączenie do grupy osób, zainicjowanie rozmowy sprawiają nam największą trudność. Co może nam w tym pomóc?

- Postaw sobie małe eventowe wyzwania: podejdź do choć jednej osoby lub grupy, zaplanuj wymianę minimum 2-3 wizytówek lub porozmawiaj z prelegentem.
- Chodź sama/sam na spotkania networkingowe – to zdecydowanie mobilizuje do nawiązywania nowych relacji.
- Podchodź do osób, które stoją w pojedynkę lub krążą bez celu – one szczególnie docenią to, że zrobiłaś/zrobiłeś pierwszy krok.
- Dołączając do grupy, przedstaw się! Podaj imię, nazwisko, nazwę firmy – tylko tak nie będziesz anonimowy/a. Ilość informacji dobierz do charakteru spotkania, nie każde wymaga podawania nazwy firmy. To wyjdzie „w praniu”.
- Nie przejmuj się precedencją, czyli tym, czy wypada Tobie zaproponować wymianę wizytówek lub podać dłoń na powitanie. Charakter spotkań networkingowych czy konferencji zdecydowanie zwalnia z tego, by się nad tym zastanawiać. Zostaw kontakt do siebie, a jeśli nie masz wizytówki, to prześlij swoje dane następnego dnia – tylko zrób to!
- Napisz do osób, z którymi wymienisz się wizytówką – po coś przecież je bierzemy. Najlepiej zrobić

**Postaw sobie małe eventowe wyzwania: podejdź do choć jednej nieznannej Ci osoby lub grupy nieznanymi osobom.**

to od razu po spotkaniu. To doskonały pretekst, żeby podziękować za spotkanie czy ciekawą rozmowę.

### Wyjdź z bańki własnego komfortu i nawiąż relacje

Najtrudniej jest zmienić nasze własne przekonania i nawyki. Do tego nie lubimy wychodzić ze strefy komfortu, a przebywanie wśród nieznanymi osobom dla większości oznacza właśnie opuszczenie jej i wejście na mniej wygodny grunt. Oczywiście możemy pozostać w naszej komfortowej bańce. Najwyżej nikogo nie poznamy i nie damy się poznać. Ale czy ma wtedy sens branie udziału w tego typu wydarzeniach? Czy wówczas nie zaprzeczamy temu, co ciągle powtarzamy, że „biznes to relacje”? Przed nami miesiące jesiennego wysypu konferencji i kongresów. Krótko mówiąc, towarzyskie żniwa. Jak wykorzystamy ten czas, zależy tylko od nas. Ile wymienimy wizytówek? Ile kontaktów nawiążemy i przede wszystkim, co z tymi kontaktami zrobimy? Biała karta – możemy ją zapisać po swojemu. Jak powiedział Laozi, „Kaźda podróż zaczyna się od pierwszego kroku”. Proponuję, żeby był to krok w kierunku nowych relacji i znajomości. Szerokiej drogi i owocnych żniw!

**Funkcjonowanie na rynku biznesowym niejako obliuguje do bywania, poznawania nowych osobom.**

## AUTORKA

### Dagmara Łuczka

Właścicielka firmy i portalu Projektownia Wizerunku

[www.projektowniawizerunku.pl](http://www.projektowniawizerunku.pl)

**PROJEKTOWNIA**  
W I Z E R U N K U  
Dagmara Łuczka