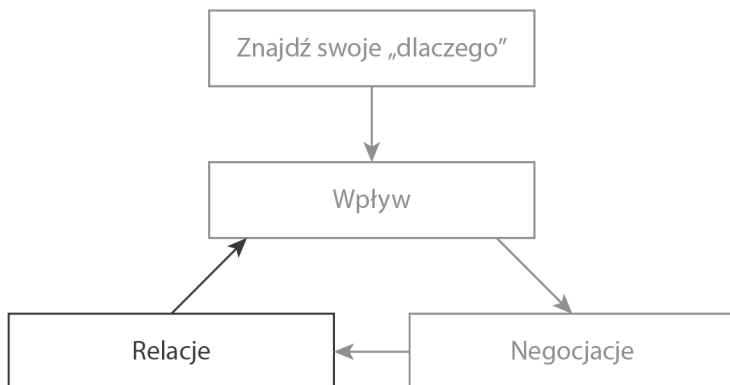


Daymond John

POWERSHIFT

Zeszyt ćwiczeń

Część III. Relacje — dbaj o trwałość więzi



RELACJE — DBAJ O TRWAŁOŚĆ WIĘZI

Trzecia sfera, do której przyjdzie Ci się odwołać wraz z próbą zmiany profilu działalności, to życie wypełnione wartościowymi relacjami. Cała ta koncepcja sprowadza się do tego, by podtrzymywać istniejące więzi, ponieważ tego rodzaju relacje są czymś trudnym do zdobycia. To moja wersja starego porzekadła na temat tego, by traktować ludzi dobrze wtedy, gdy podążasz do góry, gdyż nie wiesz, kogo napotkasz w drodze na dół — jedyne zastrzeżenie dotyczy tego, że nie mamy zamiaru wciskać w tej windzie przycisków, które wiążą się z jazdą w dół. Nie, mamy zamiar zmierzać jeszcze wyżej, ale będziemy potrzebować wsparcia niektórych spośród tych osób, które już wcześniej nam pomagały, by teraz ułatwiły nam osiągnięcie naszego następnego celu... a potem kolejnego... i jeszcze następnego. Znajdź sposób, by pielęgnować wszystkie pozytywne relacje, jakie udało Ci się stworzyć w Twoim życiu prywatnym i zawodowym — te więzi pomogą Ci dotrzeć tam, gdzie chcesz się znaleźć.

Zrozum, że ludzie są ludźmi (dokładnie tak samo jak Ty)

Jako Rekin nieustannie spotykam się z pytaniami o to, jak powinna wyglądać prezentacja. Trudno stosować tu uogólnienia, gdyż każda prezentacja jest wyjątkowa, podobnie zresztą jak każdy przedsiębiorca. Zróżnicowane są także powody, dla których jakaś prezentacja jest z mojej perspektywy interesująca. Czasami szukam okazji w jakiejś sferze, o której już coś wiem; kiedy indziej moją uwagę przyciąga firma z branży będącej dla mnie czymś zupełnie nieznanym. Zazwyczaj przyglądam się jednak trzem głównym elementom prezentacji (pewności siebie okazywanej przez mówcę, wycenie i profesjonalizmowi) oraz temu, jak dobrze dany przedsiębiorca przygotował się na wykorzystanie otwierającej się przed nim okazji. Jak wygląda moja rada, jeśli chodzi o przygotowanie idealnej prezentacji? Poszukaj własnych odpowiedzi na poniższe pytania.

„Opieram się po prostu na lojalności, niezawodności i robieniu wszystkiego najlepiej, jak to tylko możliwe, tak samo jak w przypadku jakiegokolwiek relacji” — Bethenny Frankel

1. Jak mogę okazać swoje uznanie wobec wkładu zapewnianego przez innych?

2. Czy jest coś jeszcze, co mogę włączyć do tego porozumienia, by znacząco poprawić sytuację drugiej strony, nie zmieniając zarazem w istotny sposób własnego położenia?

3. Jakiego rodzaju działania stanowiące kontynuację rozpoczętych już czynności muszę podjąć, by mieć pewność, że wywiążuję się ze swoich obietnic?

**Zapewniaj coś wartościowego,
nie spodziewając się niczego w zamian**

W wielu sytuacjach, w których ludzie przewyższają oczekiwania innych przy okazji jakiegoś projektu lub obietnicy, postępują w taki sposób z nadzieją, że zapewnią im to w przyszłości jakieś korzyści. W wielu przypadkach dojdzie do czegoś takiego, ale powinieneś się skupiać nie na zyskach, ale na inwestycji. Gdy angażujemy się w zapewnianie korzyści, a nie w czerpanie ich, obiecujemy sobie, że zrobimy na naszych partnerach trwale wrażenie, które w przyszłości wpłynie pozytywnie na całą operację. Rozwijając relacje z pozycji służenia innym, nie tylko staniesz się

atrakcyjniejszym partnerem lub współpracownikiem, ale zbudujesz również podwaliny zaufania i dobrej woli, do których będziesz w stanie się odwołać, gdyby kiedykolwiek pojawiła się taka potrzeba. Zastanów się nad odpowiedziami na poniższe pytania i spróbuj ustalić, jak najlepiej przewyższyć oczekiwania innych i dostarczyć coś wartościowego, nie okazując, że spodziewasz się czegośkolwiek w zamian.

*„Ponieważ zawodnicy i sportowcy mówią po prostu: »Chcę więcej pieniędzy« i nie rozumieją tych kwestii. Nie radzą sobie z zagadnieniami biznesowymi. Zawsze powtarzam zawodnikom: »Zrozum funkcjonowanie biznesu. Zrozum, jak działają umowy sponsorskie. Dowiedz się, co to znaczy wziąć na siebie odpowiedzialność i ryzykować własną skórę«” — **Billie Jean King***

1. Jak możesz wykazywać się w swoich działaniach uczciwością i upewniać się, że do każdego projektu, każdego spotkania i każdej rozmowy podchodzisz ze stu-procentowym profesjonalizmem? *Jak możesz traktować każdą okazję jako pierwszą i ostatnią (a zarazem najlepszą) sposobność, by zrobić na kims trwale wrażenie?*

2. W jaki sposób możesz zawierać sojusze prowadzące do transformacji, zamiast ograniczać się do porozumień, które mają wyłącznie transakcyjny charakter (pamiętając o tym, że czasami największe korzyści płynące z Twojej inwestycji w jakąś relację pojawiają się dopiero po latach od momentu, w którym zakończysz działania wstępne związane z tą inicjatywą)? *Zapisz sobie odpowiedzi na cztery lub pięć pytań, które zapewne usłyszysz, starannie je przećwicz i wbij je sobie do głowy.*

3. Co możesz zrobić, by z jednej strony zachować swoje oczekiwania na tak niskim poziomie, który pozwoli Ci uniknąć rozczarowania, gdyby sytuacja zakończyła się w sposób odbiegający od Twoich marzeń, a z drugiej strony utrzymać tak wysokie standardy, żeby nadal dążyć do tego idealnego wyniku?

4. Jak możesz prosić w bardziej inteligentny sposób, unikając zarazem większej roszczeniowości? Pamiętaj, że powinieneś postarać się, by Twoja prośba była rzeczowa, powiązana z określonym terminem i właściwa, jeśli spojrzeć przez pryzmat kontekstu danej relacji. Jak zadbasz o to, by nie zmarnować kapitału, jakim jest dana relacja, prosząc o błahę przysługę lub zgłaszając prośby, które są ogólnikowe, trudne do zdefiniowania lub nierealistyczne?

5. Jak możesz kontrolować oczekiwania — zarówno własne, jak i drugiej osoby tworzącej daną relację? Czy potrafisz określić, co jesteś gotów zapewnić i w jaki sposób chcesz doprowadzić do kompromisu, który zadowoli obie strony?

Dobrze ulokuj swój kapitał związany z relacjami

Nasz kapitał związany z relacjami jest kluczowym atutem w osobistym i zawodowym zestawie narzędzi każdej osoby odnoszącej sukcesy, a zarazem ważnym elementem pozwalającym zrobić użytek z Twojego potencjału dotyczącego powershiftu. W korporacjach kapitał związany z relacjami odnosi się zarówno do zależności międzyludzkich istniejących w obrębie danej organizacji, jak i zewnętrznych relacji, dzięki którym firma jako taka może się rozwijać. Z punktu widzenia pojedynczego przedsiębiorcy może być postrzegany jako siatka przyjaciół i współpracowników, zasoby życzliwości, które udało Ci się przez lata stworzyć, lub suma wszystkich sytuacji, w których współpracownik lub nawet rywal zwrócił się do Ciebie z wdzięcznością i słowami: „Jestem twoim dłużnikiem”. Spójrz na swój kapitał związany z relacjami jak na swego rodzaju walutę: traktuj go tak, jak pieniądze zdeponowane na Twoim koncie w banku. Jeśli chcesz dojść do tego, jak możesz wykorzystać część zasobów gromadzonych przez całe życie, udziel odpowiedzi na poniższe pytania.

*„Jeśli chodzi o stosowane strategie, zawsze warto wykorzystać znajomości prywatne lub zawodowe, szukając kogoś, kto będzie dla Ciebie mentorem lub zapewni Ci wsparcie, ale skoro już omawiamy tę kwestię, dlaczego nie odwrócić sytuacji i nie zadać pytania, kto spośród Twoich znajomych mógłby zrobić użytek z Twojej wiedzy?” — **Daymond John***

1. Jak możesz rozbudować swoją sieć znajomości w głąb, a nie wszerz? *Czy podejmujesz specjalne wysiłki, by inni mieli wrażenie, że są częścią Twojej społeczności? Czy potrafisz nieustannie okazywać swoje uznanie w naturalny sposób? Czy w Twoich działaniach widoczne jest prawdziwe zaangażowanie?*

2. Jak możesz usystematyzować swoje metody nawiązywania kontaktów? *Czy wykorzystujesz narzędzia, które pozwalają monitorować rozwój sieci Twoich znajomości?*

3. Jak możesz wykorzystać potęgę wyszukiwania w celu rozwoju relacji? *Czy poświęciłeś trochę czasu na dowiedzenie się czegoś o najnowszych projektach drugiej strony, jej bieżących zainteresowaniach i położeniu?*

4. W jaki sposób możesz ochronić swoją sieć społeczną? *Czy naprawdę mocno się zastanawiasz, zanim zwrócisz się do kogoś ze swoich znajomych z ważną prośbą lub zanim skontaktujesz ze sobą dwie osoby albo grupy w związku z jakąś inicjatywą? Liczba działań, jakie możesz podjąć, jest ograniczona — czy masz zatem pewność, że chcesz angażować daną osobę w ten konkretny układ?*

5. Co możesz zrobić, by zapewnić sobie informacje dotyczące niepisanych zasad stanowiących podstawę takiej czy innej relacji? *W jaki sposób dana osoba lubi otrzymywać informacje (przez telefon, w e-mailu, podczas osobistej rozmowy)? Czy możesz nawiązać z nią kontakt w sposób, który najlepiej wpisuje się w jej przyzwyczajenia i styl życia?*