

11.

NIE „JAK?“, LE CZ „KTO?“



Jak brzmi twoje pierwsze pytanie, kiedy pojawia się jakaś fantastyczna możliwość?

Złe pytanie od razu pogrzebie zniszczenie się tej możliwości i nie pozwoli jej nawet ujrzeć światła dziennego!

Właściwe pytanie znacząco zwiększy prawdopodobieństwo wykorzystania sprzyjających okoliczności.

Jeśli twoje pierwsze pytanie brzmi: „Jak mogę to zrobić?“, prawie zawsze dojdiesz do wniosku, że masz już za dużo na głowie i dlatego nie możesz nawet rozważyć skorzystania z tej nowej okazji.

Kiedy pytasz „Jak mogę to zrobić?“, ujawniasz, że jedynym zasobem, który może pomóc ci skorzystać z tej okazji, jest twój własny ograniczony czas! W rezultacie zrozumiałe jest, że prawie zawsze natychmiast odmówisz. W rzeczywistości, jeśli myślisz, że jedynym zasobem, jaki posiadasz, są twój własny czas i umiejętności, prawdopodobnie będziesz ślepy i nawet nie dostrzeżesz okazji.

Wielki błąd!

Wielcy liderzy zadają inne pytanie, kiedy dostrzegają okazję! Nie pytają „jak?“ – pytają „kto?“.

- **Kogo** znam?
- **Kogo** mógłbym poprosić, by to zrobić?
- **Kto** chciałby w to zainwestować?
- **Kto** chciałby to wesprzeć?
- **Z kim** mógłbym połączyć siły, by to zrobić?
- **Kogo** mógłbym do tego zatrudnić?

- **Komu** mógłbym to polecić do tego projektu?
- **Kto** by wiedział, kogo o to zapytać?

Wielcy liderzy wiedzą, że jeśli okazja faktycznie jest dobra – to przyciągnie KOGOŚĆ.

- Ludzi, którzy się tego podejmą.
- Ludzi, którzy w to zainwestują.
- Klientów.
- Kontrahentów.

Wielcy liderzy wiedzą, że nie liczy się tylko, CO WIESZ, ale kogo ZNASZ! W rezultacie nieustannie rozwijają sieć kontaktów. Rozumieją wartość osobistych relacji. Czy byłbyś w stanie wskazać jakiegokolwiek wielkiego przywódcę, który nie dostrzegał wartości w budowaniu sieci relacji i nie skupiał się na nich.

WIELCY LIDERZY ZAWSZE ZNAJĄ WŁAŚCIWE OSOBY, KTÓRE MAJĄ ODPOWIEDŹ NA PYTANIA: „CO?” I „JAK?”!

Dwie rekomendacje książek:

1. Jeśli nie poznałeś jeszcze książki mojego przyjaciela Boba Beaudine’a pt. *The Power of WHO* (Potęga KTO – pozycja dostępna w języku angielskim, przyp. tłum.), kup ją dziś. Podtytuł książki brzmi Znasz już każdego, kogo trzeba znać!. Sam Bob pisze: „Ta potężna zasada od dawnych czasów używana była przez marzycieli, którzy skutecznie realizowali swoje wizje. Znasz kogoś! Obiecuję, że tak jest. Już znasz kogoś, kto zna osobę, która pomoże ci osiągnąć twój cel, która cię zatrudni albo przedstawi cię komuś, kogo musisz poznać!”.
2. Kolejna warta polecenia książka została napisana przez mojego przyjaciela Jacka Killiona, a nosi tytuł *Network: All the*

Time, Everywhere with Everybody (Nawiązuj relacje: zawsze, wszędzie i z każdym).

Budowanie sieci kontaktów (z ang. *networking*) nie jest trudne. Przeciwnie, wniesie ono w twoje życie wiele radości i w niezwykle sposób przyspieszy twój lot do przyszłego sukcesu. Jeśli twoje umiejętności w tym zakresie są słabe lub nie potrafisz działać spójnie, książka Jacka nauczy cię, jak to robić. Ty musisz jedynie zechcieć to zastosować.

Dwa cytaty, którymi Jack dzieli się w swojej książce:

„To, co naprawdę odróżnia osoby, które wypracowują dobry wynik, od reszty, to ich zdolność do utrzymania i wykorzystania sieci osobistych kontaktów”.

MIT Sloan Management Review

„Jedna z kluczowych ról lidera to budowanie relacji i sieci”.

Anne Baber oraz Lynne Wayman