

Ženske, moški in mreženje

Marec je mesec, v katerem v počastitev žensk praznujemo kar dva praznika. Če boste 8. marca poslušali radio ali gledali katerega od TV dnevnikov, boste zagotovo kaj slišali o ženskem boju za enakopravnost, pravice ipd. Sama sem žena, mati treh otrok, gospodinja, podjetnica in (še) na koncu, če ostane kaj časa) sem ženska. Če vprašate mene, bi mi včasih kar ustrezalo malo manj emancipacije. Ker se poklicno ukvarjam z mreženjem, pa v tem mesecu ne morem mimo razmišljanja o mreženju z vidika obeh spolov. Torej kako mrežimo ženske in kako moški, ter predvsem kako naj nagovarjamo drug drugega, da bomo najbolj učinkoviti pri svojem mreženju.

Članek je v nadaljevanju povzet po najnovejši knjigi dr. Ivana Misnerja – Networking and Sex – It's not what you think. Knjiga je bila napisana na podlagi raziskave na vzorcu 12.000 podjetnikov z vsega sveta in rezultati raziskave, ki so interpretirani skozi to knjigo, nas velikokrat presenetijo.

Osnovno vprašanje, ki se postavlja, je: »Ali smo ženske in moški res tako različni?«, ali pa običajno bolj poudarjamo to, kar je med nami drugačnega, namesto tega, kako smo si med seboj podobni.

Predstavljajte si par na prvem zmenku. Sedita za mizo v restavraciji, povečerjata, na koncu plačata račun – vsak svoj del. Nato ona vstane in se želi posloviti, ker ima zgodaj zjutraj službene obveznosti. On jo pospremi do avta in še preden se ona usede za volan, on predlaga: »A bi se šla malo peljat naokoli?«. Ne bom ugibala naprej, kaj se je zgodilo, vendar pa je najverjetneje, da ta gospod ni prišel do svojega večernega cilja. Zakaj ne? Ker ženske potrebujemo čas. Me želimo razviti najprej nek nivo medsebojnega odnosa, nato pa smo pripravljene razmišljati o ciljih. Moški pa delujete drugače – vaš fokus je na cilju in kako priti tja po najkrajši in najhitrejši poti. Študija je pokazala, da smo si, ko gre za mreženje, ženske in moški zelo podobni. Vendarle pa, ženske in moški pridemo na isti kraj po različnih poteh. Torej – če bi eni in drugi poznali in razumeli nekaj temeljnih točk stila mreženja nasprotnega spola, bi bili lahko precej uspešnejši v mreženju.

Dejstvo je da si oboji – ženske in moški želimo dobiti posel na podlagi mreženja in oboji smo tudi pripravljene trdo delati, da ga dobimo. Drugo dejstvo pa je, da si vsi otežujemo mreženje, ker se držimo samo stila mreženja, ki je bližji našemu spolu.

Za žensko rokovanje z moškimi je potrebno vedeti (ne pozabite, še vedno govorimo o poslovnem mreženju):

- Ženske, ko prosite za pomoč moškega, jasno povejte, kaj je tisto, kar želite. Moški ne zmorejo brati naših misli. Če želite posel, za katerega domnevate, da bi moral moški itak vedeti, da si ga želite, to tudi povejte. Jasno in glasno.
- Ko govorite z moškimi, poskušajte narediti vtis s svojimi dosežki, ki jih tudi delite z njimi. Moški imajo namreč tendenco, da radi pustijo vtis na sogovorniku. Običajno začnejo pogovor s tem, kdo so, kaj počnejo in se na ta način pohvalijo. Ženske tega običajno

Brigita Hribar Pirc

je strokovnjakinja s področja poslovnega mreženja in napotitvenega trženja.

Osebnno svetovanje:
040 191651,
brigita@bni-adria.com



ne počnemo, zato v komunikaciji z moškimi poskušajte biti pri tem malce bolj direktne in komunicirajte svoje dosežke.

- Ko ste nagovorjene neprimerno, takoj protestirajte. Ne sprejemajte neprimernosti.
- Pred drugimi ustvarite podobo resne poslovne osebe na vseh področjih vašega delovanja.

Za moško rokovanje z ženskami ne pozabite:

- Dragi gospodje, malo upočasnite svoj tek do cilja in se potrudite najprej zgraditi medsebojni odnos z žensko.
- Ne domnevajte, da ženske ne jemljejo resno svojega posla.
- Razmislite, preden kaj rečete. Odstranite iz svojih komentarjev vse, kar ni poslovno primerno.
- Zapomnite si, da smo ženske na mrežnih dogodkih iz istega razloga kot vi – da bi si odprle vrata do novih poslov, zato z vidika mreženja želimo biti tako tudi obravnavane.

Naj zaključim z mislijo, da za uspeh v poslovnem mreženju spol ni pomemben. Raziskave kažejo, da ljudje, ki so uspešni v mreženju, v povprečju mrežijo 6,5 ur na teden, medtem ko ljudje, ki pri mreženju niso uspešni, mrežijo manj kot 2 uri na teden. Moški in ženske.



Fokus moškega je na cilju in kako priti tja po najkrajši in najhitrejši poti