

CAPITAL RELATIONAL ,

**SORIN N. POPA
CĂLIN IEPURE**

MAXWELL PUBLISHING
2026

INTRODUCERE

Dacă m-ai fi întrebat acum câțiva ani ce înseamnă networkingul, ți-aș fi dat un răspuns corect... dar incomplet. Știam, însă vedeam doar suprafața a ceea ce se întâmplă cu adevărat între oameni.

Știam, de exemplu, că este despre oameni, conexiuni și oportunități. Și da, toate acestea sunt adevărate. Doar că, în timp, am realizat că nu sunt suficiente ca să explici de ce unele relații cresc și produc rezultate pe termen lung, în timp ce altele rămân simple interacțiuni plăcute, care nu duc nicăieri.

Și ca să fiu complet sincer, și eu am intrat în zona asta cu aceeași mentalitate pe care o vedem peste tot în piață. Mergeam la întâlniri, cunoșteam oameni, aveam conversații bune, dar undeva în fundal rula constant o evaluare tăcută:

„Ce poate ieși din relația asta?”

„Există o oportunitate?”

„Merită să investesc mai mult timp sau nu?”

„Valoarea networkingului nu este măsurată de câți oameni întâlnim, ci de câți oameni îi prezentăm altora.”

— Simon Sinek

Nu mi se părea nimic greșit în asta, pentru că exact asta vedeam peste tot în jurul meu și, mai mult decât atât, era încurajat.

Doar că, la un moment dat, am început să simt că, deși lucrurile funcționau la suprafață, lipsea exact acel element invizibil care face diferența dintre o relație care produce valoare... și una care doar ocupă timp.

Nu a fost o revelație dintr-o dată, ci mai degrabă o acumulare de momente în care plecam de la întâlniri de networking cu sentimentul că a fost „ok”, dar fără să pot spune că a fost cu adevărat valoros.

Țin minte foarte clar un moment care mi-a schimbat perspectiva.

Era în 2011, când am intrat în organizația Maxwell ca membru certificat și am avut ocazia să particip la prima mea conferință internațională. Trei zile, aproximativ 500 de oameni, din peste 20 de țări.

Aveam 30 de ani și, dacă mă uitam obiectiv la mine, nu aveam nimic în portofoliu care să mă facă să simt că „merit” să fiu acolo, la masă cu oamenii respectivi.

Și totuși, ceea ce s-a întâmplat acolo mi-a zdruncinat complet perspectiva.

Am stat la masă cu oameni care, în loc să mă evalueze, erau sincer curioși de mine. Îmi puneau întrebări, mă ascultau, îmi ofereau încredere, fără să simt că încercă să scoată ceva de la mine.

Și, în același timp, era evident că nici eu nu aveam ce să le ofer lor în mod direct, cel puțin nu în acel moment.

Și, surprinzător pentru mine, nu conta.

Mergeau cumva pe ideea că, dacă Dumnezeu ne-a adus împreună în acel context, există un motiv pentru asta. Ori ei aveau ceva de învățat de la mine, ori aveau ceva de oferit, ori pur și simplu puteau să crească prin relația respectivă.

Și erau dispuși să exploreze asta împreună cu mine, fără grabă și fără vreo agendă ascunsă.

Pentru mine, a fost prima dată când am văzut atât de clar o altă formă de relaționare între oameni.

O relaționare care nu se încheiea atunci când îți dadeai seama că nu poți face business cu cel din fața ta.

O relaționare care continua dincolo de utilitate.

În timp, am păstrat legătura cu unii dintre oamenii de acolo, cu unii chiar ani de zile și, la un moment dat, în mod natural, au apărut și colaborări.

Dar nu de acolo a plecat totul.

A plecat din felul în care ne-am întâlnit ca oameni.

Experiența aceea m-a forțat să îmi pun o întrebare incomodă: oare nu cumva problema nu este la oameni, ci la modul în care am fost învățați să facem networking?

Pentru că, dacă te uiți atent, majoritatea abordărilor din piață se concentrează pe cum să cunoști mai mulți oameni, cum să te faci remarcant și cum să creezi oportunități.

Se vorbește mult mai puțin despre cum să construiești relații care rezistă în timp și crează influență reală.

În timp, fără să îmi propun neapărat, am început să îmi schimb modul de a relaționa, căutând valoarea în oameni înainte să mă gândesc dacă există o oportunitate, urmărind să văd potențialul înainte de utilitate și încercând să rămân în relație fără presiunea de a ajunge rapid la un rezultat.

Interesant este că lucrurile nu au încetinit, așa cum m-aș fi așteptat la început. Din contră, au început să se lege mai bine, mai natural și, mai ales, mai durabil.

Din toate aceste observații, experiențe și ajustări s-a conturat treptat un mod de a vedea relațiile care, cu timpul, s-a repetat suficient de des încât să capete formă.

Fără să îmi dau seama atunci, o parte din fundația acestui mod de a gândi s-a pus mult mai devreme, într-un context care, la momentul respectiv, nu părea să aibă legătură cu nimic din ce aveam să construiesc ulterior.

L-am cunoscut pe Călin Iepure în 2010, într-un club de comunicare, unde eram colegi. Nu ne-am întâlnit cu un scop anume, nu aveam vreo agendă și, cu siguranță, nu ne gândeam

că la un moment dat vom fi parteneri de business sau că vom scrie împreună o carte.

Ce a fost diferit încă de atunci a fost felul în care ne raportam la oameni. Era ceva comun în modul în care ne păsa de cei din jur, în felul în care ascultam, în felul în care căutam să înțelegem înainte să evaluăm.

Nu am discutat atunci despre „networking” și nici nu aveam un model sau un limbaj pentru ceea ce trăiam, dar era clar că există o aliniere de valori.

Ne-am văzut fiecare de drumul nostru, în domenii diferite, cu experiențe diferite, dar am păstrat legătura în toți acești ani, fără un interes concret, fără să urmărim ceva anume unul de la celălalt.

Pur și simplu a fost o relație care a continuat.

Abia mai târziu am înțeles că tocmai asta descria sociologul Mark Granovetter, în unul dintre cele mai citate studii din istoria științelor sociale: cele mai mari oportunități nu vin din relațiile apropiate, ci din „legăturile slabe” — acele conexiuni aparent superficiale, cu oameni din alte cercuri, din alte lumi. Prietenii tăi apropiați știi, în mare, ce știi tu. Un om dintr-un cu totul alt context îți poate aduce o perspectivă, o ușă sau o idee pe care rețeaua ta familiară nu o deține. Relația cu Călin era, la momentul acela, exact o astfel de legătură slabă. Și tocmai de aceea a devenit, în timp, una dintre cele mai valoroase.

Privind înapoi, îmi dau seama că exact genul acesta de relații au fost cele care au contribuit cel mai mult la ceea ce astăzi numim Modelul Capitalului Relațional.

Pentru că, în timp ce eu am aprofundat zona de leadership și influență, experiența lui Călin din ultimii 15 ani, construită în jurul comunităților, conexiunilor și aplicării directe în business, a adus o dimensiune extrem de practică și necesară acestui model.

Nu a fost un moment în care „am decis” să construim ceva împreună. A fost mai degrabă rezultatul unei relații care a crescut suficient de natural încât, la un moment dat, colaborarea a devenit firească.

Cartea aceasta nu este despre cum să faci networking mai eficient în sensul clasic. Este mai degrabă despre cum să construiești relații care au sens, care produc valoare și care, în timp, se transformă în capital relațional și ecosisteme de creștere.

Networkingul nu este doar ceva ce faci din când în când... este ceva ce devii.

Dacă ai ajuns până aici, probabil că nu mai cauți doar rezultate punctuale. Începi să înțelegi că diferența reală nu este dată de câți oameni cunoști, ci de ce se construiește în relațiile tale.

Iar dacă rămâi cu noi până la final, vei înțelege că networkingul nu este o activitate pe care o bifezi din când în când. Este o identitate pe care o construiești zi de zi — nu atât pentru a supraviețui într-o lume competitivă, cât pentru a deveni parte dintr-un întreg mai mare decât tine. Pentru a fi un nod activ într-o rețea care crește, care produce valoare și care, la un moment dat, începe să producă și pentru alții, nu doar pentru tine.

***„Conexiunea este motivul pentru care suntem aici.
Ea este cea care dă sens și scop vieților noastre.”
— Brené Brown, Daring Greatly***

CAPITOLUL 1

Marea iluzie a networkingului

Dacă întrebi astăzi zece oameni ce înseamnă networkingul, sunt șanse mari să primești zece variante ale aceluiași răspuns: este despre a cunoaște oameni, a construi conexiuni și a genera oportunități. Corect. Dar periculos de incomplet.

Problema nu este în ceea ce se spune despre networking. Problema este în ceea ce rămâne nespus. Pentru că exact acolo se face diferența dintre relații care cresc în timp și relații care rămân simple interacțiuni de moment.

În ultimii ani am observat o schimbare subtilă, dar profundă: networkingul a devenit mai degrabă un instrument de acces decât un proces de construcție. Nu mai intrăm în relații ca să construim în timp, ci ca să ajungem mai repede undeva, să obținem ceva și să accelerăm un rezultat. Iar ceea ce pare eficiență pe termen scurt devine, în timp, o limitare, pentru că produce conexiuni rapide, dar nu construiește relații care rezistă.

Aici apare una dintre cele mai periculoase confuzii: să crezi că numărul de conexiuni este egal cu calitatea relațiilor.

Este o iluzie care îți dă senzația de progres... în timp ce, de fapt, te ține pe loc.

În leadership există o idee care, odată înțeleasă, schimbă complet modul în care privești relațiile: influența este moneda reală a oricărei construcții durabile. Nu poziția, nu accesul, nu vizibilitatea, ci influența. Iar influența se creează prin calitatea interacțiunilor și prin consistența relațiilor în timp.

Dacă ducem această idee în zona de networking, devine evident că adevărata întrebare devine *Ce se întâmplă în relațiile pe care le ai și nu Cât de multe relații ai*. Pentru că poți avea sute sau mii de contacte fără să poți mișca nimic în mod real și, în același timp, poți avea un număr mult mai mic de relații, dar suficient de profunde încât să genereze oportunități, colaborări și creștere pe termen lung.

Marea iluzie a networkingului este aceasta: Dacă adunăm suficiente conexiuni, am construit deja relații. Însă conexiunile se adună, iar relațiile se construiesc.

Și totuși, dacă te-ai întreba de ce această iluzie funcționează atât de bine, răspunsul se află, surprinzător, în biologie. Antropologul Robin Dunbar a demonstrat că neocortexul uman — acea parte a creierului responsabilă cu relațiile sociale — poate gestiona în mod real maximum 150 de relații stabile. Nu 1.500, nu 500. O sută cincizeci. Dintre acestea, doar cinci reprezintă cercul de sprijin profund, cel în care ai cu adevărat încredere deplină, 15 sunt prietenii apropiați și 50 sunt cei cu care menții o legătură consistentă. Restul? Sunt contacte. Sunt prezențe în feed. Sunt fețe la care poți pune un nume, dar nu și o relație.

Acesta este, de fapt, primul nivel al iluziei: platforma îți spune că ai 3.000 de conexiuni, iar creierul tău știe că nu poți gestiona cu adevărat decât 150. Ceea ce înseamnă că, pentru fiecare conexiune în plus pe care o adaugi fără o investiție reală de atenție și timp, nu îți extinzi rețeaua — îți diluezi încrederea.

Este o iluzie care funcționează suficient de bine încât să nu fie pusă sub semnul întrebării prea des, pentru că, în fazele inițiale, chiar produce rezultate. Apar oportunități, apar

colaborări, apar contexte în care lucrurile se mișcă. Problema este că aceste rezultate sunt, de cele mai multe ori, dependente de context și nu de relație, iar în momentul în care contextul dispare, dispare și rezultatul.

De aici apare senzația de plafonare pe care mulți oameni o experimentează fără să o înțeleagă complet. Continuă să facă networking, continuă să cunoască oameni, continuă să fie prezenți, dar rezultatele nu mai cresc în același ritm. Reacția naturală este să facă mai mult din același lucru, fără să realizeze că problema vine din profunzime și nu din volumul conexiunilor.

În realitate, majoritatea oamenilor nu fac decât să creeze oportunități temporare. Dacă interesul dispare sau nu mai poate fi satisfăcut, relația începe să se stingă, nu neapărat brusc, dar suficient cât să nu mai existe creștere.

Lucrul acesta devine mult mai clar atunci când te uiți la propriile relații.

Mihai este un fost coleg de serviciu cu care țin legătura și astăzi, după mai bine de zece ani de când nu mai lucrăm împreună. Nu pentru că avem ceva de câștigat unul de la celălalt, ci pentru că relația a trecut testul timpului. Ne vedem periodic, vorbim, ne ajutăm când putem și, dincolo de orice formă de colaborare, suntem pur și simplu prezenți unul în viața celuilalt. Au fost momente în care am avut ce să ne oferim reciproc și momente în care nu aveam nimic concret de pus pe masă, dar relația nu a depins niciodată de asta.

În același timp, dacă mă uit în urmă, îmi dau seama că am avut mult mai mulți colegi cu care am lucrat foarte bine, cu care am colaborat intens, cu care m-am înțeles și cu care am petrecut mult timp în perioada în care aveam un context comun. Și totuși, când acel context a dispărut, a dispărut și relația.

Pur și simplu pentru că relația respectivă nu a fost construită să existe dincolo de acel cadru. A fost o relație funcțională, dar nu una durabilă.

Diferența dintre aceste două tipuri de relații nu stă în cât de bine ne-am înțeles la momentul respectiv. Nu. Diferența este în fundația pe care au fost construite. Unele au crescut în interiorul unui context și au rămas acolo, în timp ce altele au depășit contextul și au continuat să existe independent de el.

Este important de înțeles că acest lucru se întâmplă pentru că acesta este modelul dominant în care am învățat să relaționăm. Suntem obișnuiți să evaluăm rapid utilitatea unei conexiuni, să decidem dacă merită sau nu să investim timp și să ne mutăm atenția acolo unde vedem un potențial mai mare de rezultat imediat.

Nicholas Christakis, cercetător la Yale, a demonstrat ceva profund inconfortabil: nu suntem influențați doar de oamenii pe care îi cunoaștem direct, ci și de oamenii pe care îi cunosc ei, și chiar de oamenii pe care îi cunosc aceia. Trei grade de influență. Ceea ce înseamnă că, dacă te înconjoari de oameni care tratează networkingul ca pe o tranzacție, vei ajunge să gândești la fel, pentru că modelul lor de relaționare se propagă tăcut în modul tău de a vedea lumea. Selecția nu este un lux. Este o responsabilitate.

Există chiar contexte în care acest tip de networking funcționează foarte bine, în special în mediile în care ambele părți intră conștient într-o relație de tip schimb de valoare, fiecare având o agendă clară și asumată. Este ceea ce am putea numi un networking consensual, în care nu există confuzie de roluri și nici așteptări ascunse. Problema apare atunci când acest tip de relaționare devine singurul pe care îl folosim, pentru că, în acel moment, începem să filtrăm toate relațiile prin aceeași întrebare: „*Ce pot să obțin de aici?*”

Chiar dacă această întrebare nu este rostită, ea influențează modul în care intrăm în relație, modul în care ascultăm și modul în care decidem cât de mult ne implicăm. Iar oamenii, chiar dacă nu pot explica exact ce simt, percep această diferență și reacționează în consecință.

În punctul acesta apare diferența reală care nu ține de tehnică și nici de cât de bine știi să faci networking. Ține de cine devii în relațiile tale.

Atunci când relaționarea devine parte din identitatea ta, nu mai intri în interacțiuni ca să obții ceva. Intri ca să construiești.

Acesta este punctul din care pleacă modelul pe care îl vom dezvolta în această carte și care îți va arăta cum poți transforma relațiile din simple conexiuni în capital relațional direcționat mai apoi către atingerea obiectivelor.

Dincolo de iluzie

Dacă te uiți atent la relațiile care rămân și la cele care dispar, începi să vezi un lucru simplu: Fundația este cea care face diferența. Nu timpul trecut.

Relațiile care depind de un context, fie că vorbim de un loc de muncă, un proiect, un grup sau un interes comun punctual, tind să rămână legate de acel context și, dacă el dispare, dispare și energia care le susținea. În schimb, relațiile care sunt construite dincolo de context, în jurul oamenilor, valorilor și unei conexiuni reale, au capacitatea de a continua și de a crește chiar și atunci când nu mai există un motiv imediat pentru asta.

„Dacă construim rețele cu singurul scop de a obține ceva, nu vom reuși. Nu putem urmări beneficiile rețelelor; beneficiile apar din investițiile în activități și relații cu sens.” — Adam Grant, Give and Take

Aici apare una dintre cele mai importante întrebări pe care merită să ți le pui dacă vrei să înțelegi cu adevărat networkingul: *intru în relații pentru ceea ce pot obține din ele sau pentru ceea ce pot construi în ele?*

Diferența dintre aceste două perspective este subtilă la început, dar devine uriașă în timp, pentru că îți influențează fiecare decizie legată de cum alegi oamenii, cât investești într-o relație și cât de mult rămâi prezent atunci când nu există un beneficiu imediat.

În momentul în care intri într-o relație cu focus pe obținere, chiar dacă este un focus legitim, vei fi tentat să accelerezi lucrurile, să cauți rezultate rapide și să evaluezi constant dacă merită sau nu să continui. În schimb, atunci când intri cu intenția de a construi, ritmul se schimbă, așteptările se schimbă și, cel mai important, modul în care te raportezi la celălalt se schimbă.

Nu mai cauți doar compatibilitate de interes. Începi să cauți valoare în om, potențial, direcție și, uneori, pur și simplu un spațiu în care relația poate crește fără presiune.

Asta nu înseamnă că renunți la obiective sau că devii naiv în relații, așa cum ar putea părea la prima vedere. Înseamnă doar că schimbi ordinea lucrurilor. Nu mai pui obiectivul înaintea omului, ci mai degrabă omul înaintea obiectivului, înțelegând că, obiectivele durabile vin aproape întotdeauna prin oameni și nu prin contexte.

De fapt, asta este și una dintre cele mai mari temeri legate de acest tip de abordare, o temere pe care probabil ai simțit-o și tu la un moment dat: *dacă nu accelerez, dacă nu urmăresc activ obținerea rezultatelor, nu risc să rămân în urmă față de cei care sunt mai direcți și mai orientați pe obținere?*

Este o întrebare validă și merită tratată serios, pentru că trăim într-un mediu în care viteza este apreciată, iar rezultatele rapide sunt vizibile și, de multe ori, recompensate.

Doar că această comparație este incompletă.

Pe termen scurt, networkingul orientat spre rezultate funcționează. Creează oportunități rapide și îți dă senzația de progres.

Problema apare după un timp.

„A fi cel care dăruiește nu este bun pentru un sprint de 100 de metri, dar este valoros în maraton.”

— Adam Grant

Pentru că atunci când oportunitățile sunt legate de context și nu de relație, dacă contextul dispare, dispare și rezultatul.

Relațiile construite diferit funcționează după altă logică. Nu produc doar un rezultat. Produc o sursă constantă de rezultate. Iar asta schimbă complet jocul.

Aici începe să se vadă diferența dintre networking ca activitate și networking ca stil de viață.

Pentru că, atunci când networkingul este doar o activitate, îl faci atunci când ai nevoie de ceva. Când devine un stil de viață, începi să construiești constant, indiferent dacă ai sau nu un obiectiv imediat.

Iar această schimbare ține de identitatea ta, mai mult decât de tehnica de relaționare. Aici începe schimbarea reală.

Cine devii în relațiile tale contează mai mult decât ce faci în ele.

Semne că ești prins în iluzia networkingului

Dacă vrei să înțelegi cu adevărat unde te afli în modul în care construiești relații, nu ai nevoie de o teorie nouă. Ai nevoie doar de onestitate.

Pentru că, de cele mai multe ori, semnele sunt deja acolo. Doar că te-ai obișnuit atât de mult cu ele, încât au început să ți se pară normale.

Uite câteva repere simple, dar incomode, care te pot ajuta să faci diferența între networkingul care arată bine din exterior și networkingul care construiește cu adevărat în timp.

1. Relațiile tale trăiesc cât trăiește și contextul

Primul semn este simplu: majoritatea relațiilor tale există doar cât timp există și contextul care le susține. Poate fi un loc de muncă, un proiect, un grup, un eveniment recurent sau chiar un interes punctual. Cât timp acel cadru există, relația pare vie, există interacțiune, există comunicare și, uneori, chiar colaborare.

În situația în care contextul dispare, relația începe să se stingă fără să fie nevoie de un conflict sau de o decizie explicită. Pur și simplu nu mai există motivul pentru care a fost creată.

Dacă observi că foarte puține relații au supraviețuit schimbărilor de context, e un semn clar că au fost construite mai degrabă în jurul împrejurărilor decât în jurul oamenilor.

2. Îți evaluezi relațiile prin prisma utilității

Al doilea semn este mai subtil, pentru că ține de cum gândești relațiile.

Dacă atunci când cunoști un om nou, în mintea ta apare aproape instantaneu întrebarea «*Ce ar putea ieși de aici?*», este foarte posibil să fii deja într-un tipar orientat mai mult spre obținere decât spre construcție.

Nu este o întrebare „rea” în sine, pentru că trăim într-un mediu în care rezultatele contează, însă devine o problemă atunci când aceasta este prima și, uneori, singura lentilă prin care privești relația.

În timp, acest mod de gândire te va duce spre relații rapide, eficiente pe termen scurt, dar fragile în timp.

3. Relațiile încetinesc imediat ce dispare interesul clar

Uită-te atent la ce se întâmplă în relațiile tale atunci când nu mai există o oportunitate evidentă sau un schimb concret de valoare.

Dacă interacțiunea scade, dacă inițiativa dispare sau dacă simți că nu mai „are rost” să menții legătura, este un indiciu că relația respectivă a fost construită mai mult în jurul interesului decât în jurul omului.

În relațiile construite sănătos, ritmul poate varia, dar prezența nu dispare. Există o continuitate chiar și în absența unui obiectiv imediat.

4. Ai senzația că trebuie mereu să vii cu ceva

Un alt semn important este senzația că relațiile trebuie ținute în viață prin efort constant, aproape ca și cum, dacă nu vii mereu cu o idee, o propunere sau un motiv de reluare a contactului, conexiunea se pierde.

Relațiile construite pe bază de încredere și autenticitate nu au nevoie de un pretext pentru a continua. Ele sunt alimentate de calitatea conexiunii și atât.

5. Cunoști multă lume, dar nu te poți baza pe prea mulți

Acesta este, poate, cel mai evident semn, dar și cel mai ușor de ignorat. Poți avea o agendă plină, poți cunoaște foarte mulți oameni, poți fi prezent în multe cercuri și, cu toate acestea,

să nu ai foarte multe relații în care să existe încredere reală, deschidere și disponibilitate reciprocă.

Diferența dintre «îl cunosc» și «pot conta pe el» este uriașă. Iar dacă această diferență este mare în viața ta, înseamnă că ai construit mai multe conexiuni decât relații.

Un studiu realizat de cercetători de la Universitatea din Kansas a calculat ceva ce, instinctiv, știam cu toții, dar nu doream să admitem: sunt necesare în medie 50 de ore de interacțiune pentru a transforma un cunoscut într-un prieten apropiat, și peste 200 de ore pentru a ajunge la nivelul unui prieten cu adevărat de încredere. Cincizeci de ore. Nu zece minute la un eveniment, nu trei mesaje pe LinkedIn, nu un like periodic la postările lui. Cincizeci de ore de prezență reală. Privind astfel lucrurile, nu mai e greu de înțeles de ce atât de mulți oameni rămân blocați la nivelul de „cunoscut” — nu din lipsă de intenție, ci din lipsa timpului investit conștient.

6. În fiecare context nou simți că începi din nou de la zero

De fiecare dată când intri într-un mediu nou, ai senzația că trebuie să o iei de la capăt, să cunoști oameni noi, să îți construiești din nou poziția și să creezi din nou oportunități.

Asta se întâmplă atunci când relațiile tale nu te însoțesc dincolo de contextul în care au fost create.

Când construiești capital relațional real, oamenii și influența ta nu rămân blocate într-un singur context. Te urmează. Iar asta schimbă complet jocul.

7. Rezultatele tale depind prea mult de cine e «activ» lângă tine acum

Un semn foarte clar al unui networking superficial este dependența puternică de un cerc restrâns de oameni activi într-un anumit moment. Dacă acei oameni dispar sau nu

mai sunt disponibili, rezultatele tale sunt afectate imediat, pentru că nu există un sistem mai larg de relații care să susțină continuitatea.

Într-un ecosistem relațional sănătos, oportunitățile nu vin dintr-o singură direcție. Circulă. Se multiplică. Se regenerează.

Dacă te-ai regăsit în mai multe dintre aceste situații, nu înseamnă că ai făcut ceva greșit. Înseamnă doar că ai învățat să faci networking exact așa cum îl fac cei mai mulți.

Partea bună este că, odată ce vezi diferența, nu o mai poți „dezveda”. Și exact de aici începe schimbarea.

Dincolo de iluzie începe responsabilitatea

În momentul în care începi să vezi diferența dintre conexiuni și relații, dintre oportunități și construcție, dintre viteză și profunzime, nu te mai poți întoarce liniștit la vechiul mod de a face lucrurile. Nu pentru că era complet greșit. Mai degrabă pentru că devine, dintr-odată, insuficient.

Pentru că, dacă ești sincer cu tine, nu îți dorești doar să cunoști oameni și să obții rezultate punctuale. Îți dorești să construiești ceva care contează și durează, ceva care crește în timp, ceva care nu dispare odată cu un context sau cu o oportunitate ratată.

Iar pentru asta, trebuie să îți asumi o schimbare care nu ține atât de tehnici, cât ține de modul în care alegi să fii în relațiile tale.

Din punctul acesta, networkingul nu mai poate rămâne doar o tehnică. Devine o chestiune de identitate.

Nu te mai întrebi doar cum ajungi mai repede undeva.

**Începi să te întrebi ce fel de om trebuie să devii ca
ceea ce construiești să rămână.**

Adam Grant, profesor la Wharton și unul dintre cei mai citați cercetători în psihologia organizațională, a demonstrat în studiile sale ceva care răstoarnă logica clasică a networkingului orientat spre rezultate: pe termen lung, cei care dau fără să calculeze imediat ce primesc ajung mai sus decât cei care optimizează fiecare interacțiune. Nu pentru că lumea e dreaptă și răsplătește automat generozitatea. Nici vorbă. Se întâmplă pentru că generozitatea autentică construiește exact tipul de capital relațional care nu poate fi cumpărat sau fabricat: reputația de om pe care te poți baza. Există însă o nuanță critică, pe care Grant o subliniază cu claritate: nu orice generozitate construiește. Cea care epuizează, care se risipește fără discernământ, fără un sistem, fără o înțelegere a cui investești și de ce, aceea nu construiește — consumă. Diferența dintre un om care dă și se ridică și un om care dă și se pierde stă în cât de intenționat oferă și nu în cât de mult o face.

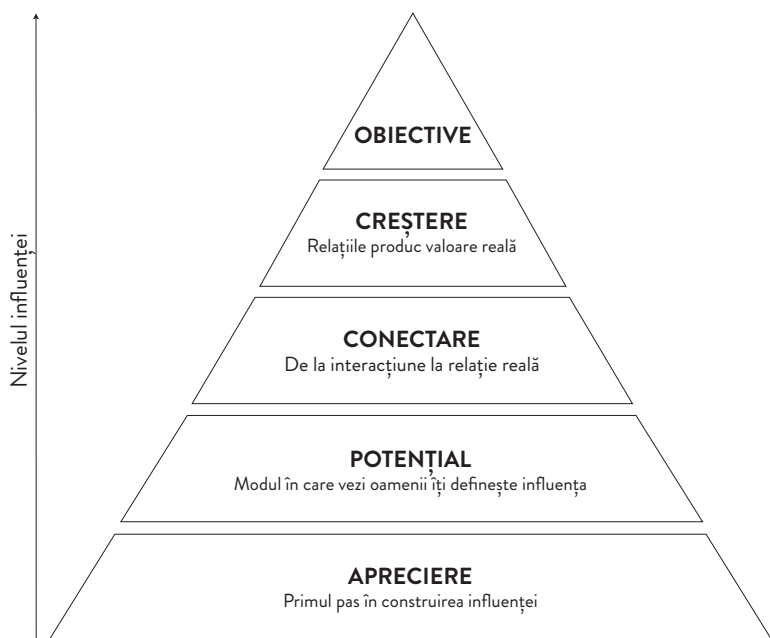
Asta este diferența dintre a folosi oamenii ca resurse și a construi împreună cu ei. Și, chiar dacă diferența pare subtilă la început, ea definește în mod clar direcția în care vor merge relațiile tale. Pentru că oamenii nu rămân lângă tine pentru ceea ce le poți lua sau chiar pentru ceea ce le poți oferi punctual. Dacă e să rămână, vor rămâne pentru ceea ce construiesc alături de tine și pentru felul în care cresc în relația cu tine.

De aici începe responsabilitatea reală a unui lider: să vadă valoare în oameni înainte ca ea să fie evidentă, să creeze contexte în care acea valoare poate crește și să rămână prezent chiar și atunci când nu există un beneficiu imediat.

Nu este calea cea mai comodă. Cere mai multă răbdare, mai multă intenție și, uneori, mai multă încredere decât pare confortabil. Dar este una dintre puținele căi care construiesc ceva ce nu poate fi copiat ușor: relații care devin capital, influență care devine ecosistem și rezultate care nu mai depind de un moment, ci de un proces.

Iar procesul acesta începe cu primul pas.
Aprecierea.

Modelul Capitalului Relațional



Networkingul nu este ceva ce faci.
Este ceea ce devii.