

Editorial

Vážené kolegyně, vážení kolegovia,

pravdepodobne sa všetci vo svojej práci sa čoraz častejšie stretávame s potrebou mať kvalitné osobné kontakty, ktoré nám môžu priniesť istú mieru podpory, pomoci, úľavy, satisfakcie. Pritom, nadväzovanie a udržiavanie siete kontaktov v rámci nášho záujmového spoločenstva (networking), môže byť nasmerované do privátnej zóny alebo môže ísť o pracovné nadväzovanie kontaktov.

V privátnej sfére bolo vždy samozrejmosťou mať sieť kontaktov z rodiny a zo skupiny priateľov, v ktorej sa navzájom podporujeme. Pracovne bol ale tento princíp sporný. Ak v minulosti niekto využíval svoje kontakty na pracovnej dráhe, bol vnímaný skôr s nedôverou. Napriek faktu, že networking je napríklad vo Veľkej Británii a v USA už veľmi dlho etablovaný, u nás budované siete kontaktov nezriedka mávajú trpkú príchuť využívania súkromných kontaktov pre pracovné výhody. V skutočnosti ale vo vybudovanej sieti kontaktov ide o výmenu identických informácií, o podanie pomocnej ruky a odovzdávanie skúseností – v prospech všetkých zúčastnených.

Mnohí odborníci a riadiaci pracovníci sa zoskupujú vo svojich pracovných spolkoch, ponúkajú platformy na internete a taktiež ponúkajú možnosti pravidelných zasadnutí stálych účastníkov a možnosti informačných podujatí. Nad rámec týchto spolkov tvoria budované siete kontaktov špecifickú skupinu pracovníkov jedného odboru. Stále viac ľudí si v takýchto spoločenstvách buduje kariéru podporujúcu sieť pracovných a súkromných kontaktov, zúčastňuje sa vzdelávacích projektov, a preberá od network-kolegov zasvätené skúsenosti a tipy všetkého druhu, lebo dobré pracovné vzťahy a úspešná práca neprebiehajú izolovane. Prostredníctvom budovanej siete kontaktov využívame efekty súčinnosti, môžeme sa navzájom lepšie informovať a nevynaložiť pritom veľa úsilia. Krátko sa s niekým porozprávať je omnoho rýchlejšie ako informácie prácne získavať. Okrem toho umožňuje takáto sieť kontaktov prístup k skúsenostiam a znalostiam mnohých osôb – a práve pri ťažkých pracovných rozhodovaniach je to neoceniteľná pomoc.

Je zrejmé, že pri budovaní stabilnej siete kontaktov, resp. rozširovaní už existujúcich, platia určité pravidlá, ktorých sa všetci členovia (zúčastnení) musia pridržiavať. Popritom sú mnohé nevysslovené, ale o to dôležitejšie je ich dodržiavať. Najdôležitejšie pravidlo pre súkromné ako aj pracovné siete kontaktov je, že spočívajú vo vzájomnosti. Skôr ako niekto siahne po výhode zo siete kontaktov, treba do tejto najskôr investovať. Kto chce budovať vzťahy, musí vždy rátať aj s rizikami, napr. zabezpečiť dôveryhodnosť tak, že je potrebné niektoré informácie poskytnúť vopred, s očakávaním, že isté informácie či pomoc získame späť. Networking si vyžaduje veľa trpezlivosti a vkladov, je to nikdy sa nekončiaci proces, lebo už existujúce kontakty treba starostlivo udržiavať a pestovať prostredníctvom žiaducich spojovacích prvkov (blízke záľuby, spoločný pohľad na danú problematiku, otvorenosť iným spôsobom myslenia, ústretovosť atď.). O čo početnejšie sú spojovacie prvky, o to väčšia je pravdepodobnosť, že napriek výpadku jedného spoločného prvku sa kontakt zachová.

Je málo významné, či ide o súkromné alebo pracovné nadväzovanie kontaktov, vždy však platí jedno základné pravidlo: človek si musí hľadať priateľov vtedy, keď ich nepotrebuje, aby ich mal vtedy, keď ich bude potrebovať. A snáď práve toto druhé číslo časopisu Human Resource Management & Ergonomics nám všetkým, ktorí sa zaoberáme prácou s ľudskými zdrojmi/ľudským potenciálom, prinesie oživenie už získaných pracovných kontaktov a získanie nových nielen kontaktov, ale aj pracovných priateľov.

Mgr. Zuzana Boorová
ZF Boge Elastmetall Slovakia