

# NETWORKING

TANIŞMA, TANIŞTIRMA

*ve*

TANINMA SANATI

ERTUĞRUL BELEN



ISBN 978-605-4538-59-1

© Optimist Yayın ve Dağıtım, 2012

Business Networking Akademi®

Speed Networking®

Tanışma, Tanıştırma ve Tanınma™ Sanatı

B Networking®

© Fahri Ertuğrul Belen'e aittir.

Optimist Yayınları

Telefon : 0216 481 29 17-18

Faks : 0216 521 10 64

e-posta: [optimist@optimistkitap.com](mailto:optimist@optimistkitap.com)

[www.optimistkitap.com](http://www.optimistkitap.com) – [www.iskitaplari.com](http://www.iskitaplari.com)

[facebook.com/optimistkitap](https://facebook.com/optimistkitap)

[twitter.com/optimistkitap](https://twitter.com/optimistkitap)

[www.youtube.com/OptimistKitap](https://www.youtube.com/OptimistKitap)

Optimist yayın no. : 306

Konu : İş-Yönetim

Yayına Hazırlayan : Utku Umut Bulsun

Basım : Ekim 2012, İstanbul

Düzelti : Ahmet Ant

Düzenleme : Nermin Uçar Vatan

Kapak tasarımı : Ayşe Nur Ataysoy

Baskı ve cilt : Tor Ofset San. Tic. Ltd. Şti.

Hadımköy Yolu Akçaburgaz Mah.

4. Bölge 9. Cadde 116. Sokak. No: 2

Esenyurt - İSTANBUL

Tel: 0212 886 34 74

# İçindekiler

<i>Teşekkür</i>	7
<i>Ertuğrul Belen</i>	9
<i>Önsöz</i>	11
<b>Networking'e Giriş</b>	<b>15</b>
<b>1. Bölüm</b>	
<b>10 ADIMDA NETWORKING</b>	<b>21</b>
<b>2. Bölüm</b>	
<b>NETWORKING HER YERDE</b>	<b>147</b>
<b>3. Bölüm</b>	
<b>NETWORKING UYGULAMALARI VE REFERANSLAR</b>	<b>177</b>
<i>Kaynaklar</i>	217
<i>Diğer Kaynaklar</i>	221

# Teşekkür

En değerli networküm aileme teşekkür ederim. Babam Murat Belen'e saygı ve nezaketin her zaman kazandırdığını anlamamı sağladığı, annem Betül Belen'e kararlılık ve azmin gücünü gösterdiği ve kız kardeşim Elçin Belen Sertoğlu'na paylaşmayı öğrettiği için minnettarım. Bu kitabı en güzel anılarımı paylaştığım büyüğüm Hakkı Şinasi Çermik'e adıyorum.

Her başarılı erkeğin arkasında bir kadın olduğu söylenir. Şanslıyım. Benim arkamda Özgül Topkan oldu.

Önce *Girişimciliğin Altın Kuralları* ve şimdi *Networking* kitabı hayata geçerken heyecanıma tanıştığımız ilk gün itibarıyla ortak olan Optimist Yayınevi kurucusu Zülfü Dicleli, Genel Yayın Yönetmeni Mutlu Dinçer ve Optimist ailesinden Deniz Bektaş Çelik, Tuba Çakır, Utku Umur Bulsun'a teşekkür ederim.

Kurucusu olduğum Business Networking Akademi'nin tüm mentorlarına müteşekkirim.

Bu kitap, binlerce saat ve kişiyle olan Networking deneyimlerimin bir ürünüdür. Türkiye'de Networking adına ilkleri temsil ettikleri için kitabın üçüncü bölümünde özellikle bu deneyim ve referanslara kapsamlı yer verdim.

Bu doğrultuda birçok kurum ve kişiye teşekkür borçluyum: Bana Networking stratejilerini oluşturma fırsatını veren firma ve yönetici müşterilerim, girişimciler, Sivil Toplum Kuruluşları, kamu ve özel kuruluşlar, üniversiteler, meslek okulları ve hatta liseler...

Teşekkürler!

**Ertuğrul Belen**

# Ertuğrul Belen

Ertuğrul Belen, sonuç odaklı, etkin iş ilişkilerini geliştirme ve iş dünyası başta olmak üzere, birey ve kurumların hedeflerine yönelik iş ağı stratejilerini tasarlama vizyonu ile Business Networking Akademi'yi (BNA) kurmuştur. Networking'i Tanışma, Tanıştırma ve Tanınma Sanatı olarak tanımlayan Ertuğrul Belen, bugüne kadar 30 binin üzerinde profesyonele Türkiye'de bir "ilk" olan Speed Networking yaptırmış ve uygulamalı Networking seminerleri vermiştir.

Networking danışmanlık ve seminerlerinin yanı sıra araştırma yazıları *Sabah İş'te İnsan* ve BNA web sitelerinde yayınlanan Ertuğrul Belen, *Girişimciliğin Altın Kuralları* (Optimist Kitap, Mayıs 2012) kitabının ortak yazarıdır.

General Motors ve PricewaterhouseCoopers'da uzun yıllar üst yönetim danışmanlığı yapan Ertuğrul Belen, aile firması Natuzzi İstanbul ve Sihir Mobilya markalar grubunda uluslararası ve kurumsal projelerden sorumlu yönetim kurulu üyesi yapmıştır.

Özellikle melek yatırım kanallarındaki yatırımcı ve girişimcilere Networking danışmanlığı yapan Ertuğrul Belen, Türkiye'nin en büyük online pırlanta takı mağazası Divas Diamond'ın kurucularındandır.

Ertuğrul Belen, Türkiye'nin önde gelen işadamları ve sanayi networklerinin kuruculuğunu yapmış ve yönetiminde bulunmuştur: Türkiye Genç İş Adamları Konfederasyonu (TÜGİK) Yönetim Kurulu Üyesi, İS-

GİD (İstanbul Genç Girişimciler Derneği) Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi, MARGİF (Marmara Genç İşadamları Federasyonu) Başkan Vekili, GYİAD (Genç Yönetici ve İşadamları Derneği) Başkan Yardımcısı, Etohum Melek Yatırım Ağı Ekip Üyesi, Startup Week, Pioneers Festival & XING Türkiye Girişimcilik Elçisi (Ambassador) ve JCI (Junior Chamber International) üyesidir.

Galatasaray Lisesi ve University of Wisconsin mezunu olan Ertuğrul Belen, Kurumsal Hazine Yönetimi (CTP-Certified Treasury Professional) eğitimini tamamlamıştır.

“Türkiye 2023” televizyon programının danışmanıdır.

# Önsöz

Her insanı bir müzik notasına benzetirsek, **Networking müziğin ta kendisidir.**

Bir nota yalnız başına sadece tek bir sestir: Fa, sol, la gibi... İnsan da yalnız başına tek bir sestir. Ne zamanki bir besteci notaları kendi yaşam enerjisine göre düzenler, işte o an müzik doğar. Bu kitabı, bir nota değil bir besteci olmanız, çevrenizdeki insanlarla güçlü bağlantılar kurarak (Networking) kendi hayatınızın melodisini tasarlamanız için yazdım.

Günümüzde Networking yapmanın ve bir “network” oluşturmanın içtiğimiz su gibi gerekli ve olmazsa olmaz bir hale gelmesinin nedeni nedir? Kabul etsek de etmesek de, sosyal varlıklarız ve hayattaki hedeflerimizle varız.

“Benim hedefim yok!” diyen birinin bile bilinçaltında hayatta kalma ve yaşam mücadelesi verme hedefi vardır.

Hayatımızı hedeflerle şekillendirirken genellikle üç kavramla düşünür ve ölçeriz: zaman, miktar ve kazanç.

Mesela, deriz ki, “Falanca zaman sonra, bu işi filanca miktarda yaparsam, şu kadar kazancım olur”. Hedef koymak başarı için bir pusula niteliğindedir. Peki, bu üç hedef kriteri başarılı olmak için yeterli midir?

Artık, kesinlikle hayır!

Hedefe, yani başarıya giden her yol, aslında tanıdığınız ya da tanımaya karar verdiğiniz insanlar ve ilişkilerle örülmüştür. Networking, 1970'lerde

Amerika Birleşik Devletleri'nde doğan ve Türkiye'ye yeni gelen bir kavram değil, aslında insanlığın en eski yaşam bilimi ve davranış biçimidir.

Networking, iş dünyası ve sosyal yaşantınızı hedefleriniz doğrultusunda, ilişkilerle tasarlama sanatıdır. Hedeflerinize, ancak diğer insanlar ve onlarla kurduğunuz güçlü ilişkilerle ulaşabilirsiniz. Bunu da bir avcı olarak değil, ilişkilere yatırım yapan ve önce eken bir çiftçi gibi davranarak

gerçekleştirebilirsiniz. Çünkü Networking'de **amaç, almadan önce vermek ve çevrenizi daha yakından tanıyarak fayda sunmaktır.**

Networking, iş dünyası ve sosyal yaşantınızı hedefleriniz doğrultusunda, ilişkilerle tasarlama sanatıdır.

Kitabın devamında “sonuç odaklı ve katma değerli çevre edinme” yerine “network” ve “Networking” kelimelerini kullanacağım.

Networking kavramını içselleştirdiğim neredeyse 15 yıl içinde çevremdeki birçok insanın hayatının değiştiğini ve güzelleştiğini gördüm. İlk yıllarda Networking'in büyümlü bir davranış sanatı olduğunu düşünürdüm. Zaman içinde ise bir yaşam felsefesi ve varoluş düzeni olduğunu anladım.

Yani Networking'de tesadüfler sadece uzun zamandır görmediğiniz biriyle karşılaştığınızda vardır. Ancak **Networking'e inanan ve bu kitaptaki detayları hayat felsefesiyle birleştiren herkes, mutlaka ve kesinlikle başarılı olacaktır.**

Yapılan tüm araştırmalar da bunu gösteriyor. İş dünyasına yeni atılan firmaların %70'inin kendi Networking gücüyle ayakta kaldığını biliyor muydunuz?<sup>1</sup> Üstelik bu işbirlikleri beşinci görüşme ya da karşılaşmadan sonra gerçekleşiyor. Yani, bu süreç emek, zaman ve en önemlisi **çevre** gerektiriyor.

Dahası var! Her insanın ortalama 200<sup>2</sup> kişi tanıyor olması ve “altıncı bağlantının gücü”<sup>3</sup> olarak bilinen bir kavramla aslında istediğiniz herkese ulaşabileceğiniz bilimsel olarak kanıtlandı. Yani, tanıdığınızın tanıdıkları ve onların çevreleri size yepyeni boyutlar sunabilir. Çünkü, tanıdığınızın referansıla katıldığınız bir görüşmede başarılı olma ihtimaliniz %63 artıyor.<sup>4</sup> Doğru kişilerle tanışarak istediğiniz herhangi birine ulaşmanız, hatta iş yapabilmemiz tamamen sizin elinizde.



Önemli olan, bu güven bağlarını nasıl oluşturacağınızı belirlemeniz ve Networking tekniklerini vakit geçmeden uygulamaya başlamanız!

Detaylarına bu kitapta kapsamlı yer verdiğim Networking kriterleri doğrultusunda, 30 yıl boyunca hayatları incelenen binlerce kişiden, Networking’de başarılı olanların neredeyse tamamının, birçok holdingin tepe yönetimine geldiği ve önemli girişimlere imza attığı tespit edildi. Çok uzağa gitmeyelim. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) istatistikleri bile yakın çevre aracılığıyla (aile, arkadaşlar vb.) iş arayanların oranını %60’ın üzerinde gösteriyor.<sup>5</sup>

Tüm bu bulgular, aslında yaş, mevki ve konum gözetmeksizin Networking’i bilinçli yapmanın ve buna göre hedefleri ilişkilerle tasarlanmanın önemini altını tekrar çiziyor.

Son birkaç yılda 30 binin üzerinde profesyonel ve girişimciye konferanslar ve Speed Networking’le ulaşma fırsatım oldu. Olağanüstü geribildirimler, bu kitabı yazma, girişimci ve profesyonellerle paylaşmak istediğim bilgilere ulaşma isteğimi daha da artırdı.

Galatasaray Lisesi’nden sonra milli yüzücü olarak bursla gittiğim ABD’de “Networking üzerine lisans ve yüksek lisans yapabilir miyim” diye araştırdığım yılları gayet net hatırlıyorum. Networking farkındalığıma erken bir yaşta kavuştuğum için şanslıyım.

Yıllar içinde Networking merakımı araştırmalara, araştırmaları makalelere, makaleleri her toplantı için özel tasarladığım eğitimlere, eğitimleri seminerlere, seminerleri de uygulamalı Networking buluşma ve organizasyonlarına dönüştürdüm. Bunların hepsini de kurucusu olduğum Business Networking Akademi çatısı altında topladım ve çalışmalarım her geçen gün daha da büyüdü.

Binlerce kişi *Sabah İş’te İnsan* aracılığıyla makalelerimi okudu, Business Networking Akademi’de düzenlediğim eğitim seminerleri ile bakış açılarını değiştirdiler. Türkiye’de ilk defa gerçekleştirilen Speed Networking seanslarımla birbirlerini tanıdılar, ekip kurdular, iş geliştirdiler ve iş buldular.<sup>6</sup>

Divas Pirlanta, Sihir Mobilya markalar grubu ve öncesinde uluslararası danışmanlık lideri olarak PricewaterhouseCoopers ve General Mo-

tors'daki profesyonel deneyimlerim, Networking paylaşımlarımın akademik olduğu kadar günlük hayatla da iç içe olmasını sağladı.

Eminim hepiniz bu kitabın bir ya da birçok bölümünde kendinizden bir parça göreceksiniz ve “Ben bunu zaten çok iyi yapıyordum, bu şöyle ya da böyle de yapılabilir” diyeceksiniz. Çünkü Networking bugüne kadar duyduğunuz birçok şeye temas ediyor: **iletişim, vücut dili, etkili konuşma, iş geliştirme, kariyer planlama, satış teknikleri, motivasyon, insan kaynakları, liderlik...**

Networking'i farklı kılan ve asıl önemli olan; bildiklerinizi ve bu kitapta yeni duyacaklarınızı doğru zaman, doğru mekân ve en önemlisi **doğru çevreyle** değerlendirebilmenizdir.

O zaman... Haydi, sıvayın kolları! Çünkü şimdi Networking zamanı!

# Networking'e Giriş

Networking üzerine on beş yılı aşkındır süren çalışmalarım ve kurucusu olduğum Business Networking Akademi bünyesindeki araştırmalarım sonucunda bu kavramı üç kelimeyle tanımlayabilirim:

- ❑ Networking, **Tanışma, Tanıştırma ve Tanınma** sanatıdır.<sup>7</sup> Networking, özünde yeni bağlantılar kurma ve var olanları sürdürme becerisidir. Nasıl yapıldığını bilmek ve bunun için mesai harcamak gerekir. Networking için 'ilişki yönetimi' demek kısıtlayıcı olur. Çünkü ilişkiler, doğaları gereği ikili ve karşılıklıdır. Networking, ilişki yönetimini kapsayan bir kavramdır. İlişkilerin karşılıklı olması yetmez. Aksine **karşılık beklemeden çevrenizi geliştirebilmek** Networking'in püf noktasıdır. Zaman içinde birbirini tüketen ilişkiler kurmayı başarılı bir Networking sayamazsınız.
- ❑ Networking, **eylem**dir. Birçok planlı hareketin bir düzen içinde başarıyla yapılmasıdır. Hem siz hem de çevreniz için değişim vardır.
- ❑ Networking, bir **süreç**tir. Kısa ve uzun vadeli stratejilerinizin olması gerekir.
- ❑ Networkünüz **canlı**dır. Onu yaşatmak için ihtiyacı olan özeni ve ilgiyi göstermelisiniz. En önemlisi, insanları sevmeyi sevmelisiniz.
- ❑ Networking, **zamansız**dır. İhtiyaç duyulmadan kurulmalı ve ihtiyaç giderildikten sonra da bırakılmamalıdır. Önce siz çevrenize yardımınızı sunarsınız. Sonra çevreniz sizi en iyi yerlere taşır.

- ❑ Networking’de **tutarlılık** ve **süreklilik** esastır.
- ❑ Networking **çok boyutludur**. Yeni ilişkiler kurup arkadaşlarınızın sayısını artırdıkça networkünüz genişler. Ancak güven bağları güçlendikçe networkünüz derinlik de kazanır.

## Networking ne değildir?

- ❑ Tanıdığınız kişi sayısı değildir. Networking’de **tanınmak** esastır.
- ❑ Önünüze her gelen etkinliğe gitmek değildir. Boşa zaman harcar, hiç-bir şeye yetişemezsiniz. Odağınıza da kaybedebilirsiniz.
- ❑ Ticaret yapmak için kartvizit toplamak değildir. Güven bağı oluşturmaktan ticaret de olmaz.
- ❑ Girdiğiniz bir ortamda herkesle tanışmaya çalışmak değildir. Bağlantı kurmak kadar onları sürdürmek de önemlidir!
- ❑ Networking, network marketing değildir. Network marketing bir satış sistemidir. Networking’de satış bir amaç değildir. İyi ilişkilerin sonucudur.
- ❑ Sadece sosyal insanların ve işadamlarının yaptığı bir şey değildir. Herkes, hatta çekingen insanlar da Networking teknikleriyle hayatlarını değiştirebilirler.
- ❑ **İşiniz düştüğünde birini aramak değildir.**
- ❑ Networking, “günün birinde işe yarayabilirler” diye hoşlanmadığınız insanlarla ilişkilerinizi zoraki olarak sürdürmek değildir. Sevmediğiniz, geçinemediğiniz, anlaşamadığınız insanları, çok mecbur kalmadığınız sürece etrafınızda bulundurmayın.

Akıllı Networking, çevrenizdekileri başarılı olmalarını sağlayacak kadar tanımanız ve onlara yakın olmanızla başlar. Sürekli paylaşımlar ve ortak tanıdıklarınızın zaman içinde tanışmasıyla bir ortak paylaşım ağına döner. Zaman içinde bu paylaşım katkı sağlamak için çırpınanları da göreceksiniz, tanıştırma e-mailinize geri dönmeye tenezzül etmeyenleri de...

Sizin seçmenize gerek bile olmadan onlar kendilerini göstereceklerdir. Networking, görüşmek istemediğiniz kişileri not aldığınız **kara liste** defte-

rine dönüşmemelidir. Samimiyetsizler, “cep telefonunuzdaki numaralar” olarak kalırlar ve zamanla networkünüzden kendiliğinden giderler.

Bu kitapta, 10 adımda çevreniz, iş ağlarınız ve hatta yatırımcıya uzanan bağlantılarınızı nasıl güçlendirebileceğinizi Networking uygulama ve örnekleriyle ele alacağız. Ayrıca 10 adımın dışında kalan diğer özel Networking konularına da ikinci bölümde yer veriyorum.

Bir insan vücudu düşünün; vücudun damarları bağlantılarınızsa, **Networking stratejileriniz** damarlara kanı, yani hayatı pompalayan **kalp** gibidir.

ABD’de 1970’li yıllarda hızla gelişen ekonomi ve rekabetle doğan Networking olgusu, aslında her tanıdığınızın en az **200** kişi gücünde olduğunu söylüyor.

Düşünsenize, tanıştığınız her yeni kişi, yaklaşık 200 bağlantısıyla sizi hemen oracıkta tanıştırsaydı ne güzel olurdu değil mi? Enerjiniz nasıl olursa olsun daha fazla kişiyle tanışmak için her zaman ve her yerde fırsat kollardınız. Bu güzel düşünce bir taraftan gerçek bir araştırmaya dayanıyor ancak tek başına gerçekleri yansıtmıyor.

Antropoloji uzmanı Robin Dunbar’ın araştırması herkesin 100 ile 230 kişi arasında tanıdığı olduğunu söylüyor.

Gerçek ise acıdır; kimse sizi tanıdıkları, yani referanslarıyla durduk yerde tanıştırmayacak. Aksine, yeni tanıştığınız insanlar ilk anda sizi **itibar riski** olarak görecekler. Yani kim olduğunuzu, ne iş yaptığınızı, nasıl çalıştığınızı bilmeden ve çevrenizi tanımadan sizinle yeni birini tanıştırmak istemeyecekler.

Bu alanda gerçekleştirilen birçok araştırma, yeni bağlantıların ve iş-birliklerinin %80’inin beşinci karşılaşmadan sonra gerçekleştiğini gösteriyor.<sup>8</sup> Bu oran da aslında neden yeni biriyle tanıştıktan hemen sonra iş yapamadığının en net açıklamasıdır.

Networking, özen ve değer işidir. İstisnalar haricinde sadece bir akşamda çevrenizi ve ilişkilerinizi güçlendirip değiştiremezsiniz. Adım adım planlamalı, tek tek ilgilenmeli ve en önemlisi, **ilk adımı siz atmalısınız**.

Tanışmayı, öğrenilmiş bir bilgi olarak düşünün. Bir bilgiye sadece siz ulaşmış olduğunuzda sadece kendinizi geliştirirsiniz. Bu bilgiyi yorumlayıp bir şekilde çevrenizle paylaştığınızda kartopu gibi büyüyen bir değer oluşur.

İşte Networking'de, tanışmak da böyledir. Biriyle tanışırsınız, bu bağlantı sizi geliştirir. Ancak o kişiyi daha yakından tanır ve çevrenizle tanıştırsanız her iki taraf için de kazan-kazan durumunu yaratmış olursunuz.

Artık bu kazan-kazan durumunu yaratabileceğiniz 10 adıma geçmeye hazırız.