

## تفعيل الصلات والعلاقات ذات النفوذ

### بقلم دانيال وينتروب

أعمل في ميدان الخدمات المالية ودوري توليد مبادرات مؤهلة لمديري الاستثمار. تعمل شركتنا مع شبكة رفيعة من الأفراد وعملي أن أحدد الناس الذين أتوقع أن يكون لديهم شبكة بيض مناسبة من الودائع المستثمرة ثم بناء علاقة يمكن أن تؤدي إلى تحريك بعض المال إلى شركتنا. أنا أتابع هؤلاء الناس بطريقتين: أحاول أن أقابلهم مباشرة مستخدماً إستراتيجيات شبكية، كما أحاول أن أحدد الناس الذين لديهم اتصالات ذات نفوذ، القادرين بدورهم على أن يقدموني إلى نمط من الناس أستطيع أن أحولهم إلى احتمالات تقدم ونجاح. هدفي أن أقابل أناساً على صلة اجتماعية أو يعملون مع الأغنياء والمشهورين ويبنون علاقة معهم بحيث يجذبونني إلى دائرتهم، ويقومون بتعريفات أستطيع أن أستفيد منها لأغراض العمل التجاري. في بعض الأحيان هؤلاء الناس هم أعضاء CEO بارزون وزعماء في مجتمع الأعمال التجارية، وأحياناً هم من الناس الناشطين في المسائل الاجتماعية والإحسانية والثقافية، وأحياناً من المشاهير الحقيقيين.

تعلمت شيئاً واحداً في وقت مبكر جداً بالعمل مع أناس في هذا الجو الاجتماعي - الاقتصادي الديموغرافي أنه لا شيء ذا معنى يحدث حتى تكتسب ثقتهم وحتى يقتنعوا أنك رجل «صامد» مع استقامة كاملة لن يخاطر أو يسيء استعمال اتصالاتهم بأية طريقة. ثمة خطوة خاطئة صغيرة يمكن أن يكون لها عواقب مهمة. يحتاج الأمر إلى وقت قصير لبناء هذا المستوى من الثقة وجعل هؤلاء «النافذين» يفتحون «رولوديكس» الخاص بهم والمفكرة الاجتماعية أمامك. ولكن ما إن يفعلوا حتى تدور الدوائر، وتأخذ آفاق العمل مزيداً من الدينامية الاجتماعية أكثر من الخشب القديم الذي لا أعتقد حقاً أن يعمل ضمن هذه المجموعة الاجتماعية - الاقتصادية. إنهم يقومون بالعمل في مجتمع

مغلق من الاختصاصيين الموثوق بهم الذين برهنوا أنفسهم بالعمل مع أفراد آخرين من شبكتهم الاجتماعية. تستطيع أن تخترق هذه الشبكة بأن تكون «مكفولاً» من قبل شخص ما في الشبكة.

وهكذا، كيف تقابل أحداً ما لديه اتصالات صحيحة ولديه من النفوذ ما يكفي كي يساعدك في عملك أو مهنتك؟ الخطوة الأولى أن تحدد الشخص الذي له علاقة بالناس الذين تريد أن تقابلهم.

بوصفي لاعباً للتنس في الكلية ومختصاً في التعليم، قررت أن جون مكينور كان واحداً ينبغي أن أقابله. عبر مهنة الشهيرة، في الدورة الاختصاصية للرجال، أعجبت دوماً بماكينوري لاستقامته والطابع الدينامي للعبة. سلوكه المتحدي وانفجاراته بين حين وآخر والشخصية المتقدمة قد جعلته جذاباً أكثر إثارة للاهتمام بالنسبة لي. ومع تحوله من واحد من كبار اللاعبين في التاريخ في لعبة تنس الرجال إلى واحد من معلمي لعبة التنس الخبير وصاحب القيادة في هذا المجال على التلفزيون اليوم، فإن احترامي له قد زاد. وكنت أعتقد بشدة أنني إذا ما استطعت بطريقة ما أن أقابل جون سأجد طريقاً إلى شبكة ذات فرد يتحلى بمستواه من النفوذ والاتصالات، وأن هذا سيفتح أمامي عالماً هائلاً من نوعية الناس الذين كنت بحاجة إلى أن أعرفهم.

تأكدت كذلك أنني إذا كنت محظوظاً بما فيه الكفاية أن أقابل جون مكينور فسأجد بسرعة طريقة إلى تأسيس نوع ما من صلة الوثام معه. كان علي أن أجعله يتصل بي، يودني، أو يتذكرني بحيث أستطيع أن أضع الأساس لتقدم العلاقة على أمل أن يمتدحني أمام الناس المطلوبين.

ولكن قبل أن أستطيع القيام بهذه الاتصالات، كنت بحاجة حقاً إلى مقابلة مكينور. عندما كنت قلقاً إزاء الإستراتيجية الأفضل لتحقيق ذلك، قالت لي أمي «خطوة في الوقت المناسب.. ضع قدمك أولاً في الباب، ثم..»

وتنهدت «ولكنني أحتاج إلى خطة يا أمي! يا للعجب أنني مقبل على مقابلة مشهور مثله؟»

فكرت أمي برهة «أنا متأكدة أن شخصاً ما مشهوراً مثل جون مكينور لديه إحسان مُفضّل أو حدث تمويل يجب أن يسهم به كل سنة. قم ببعض البحث... ألم تكن أنت الذي علمتني كيف استعمل غوغل؟»

أمي امرأة ذكية. قمت ببعض العمل التحقيقي ووجدت أنه كان يوجد حقاً بعض عمليات الإحسان التي شجعها «جونى ماك». واحد أصبح مؤخراً منشغلاً بما يسمى «تيناسيتي». ماساتشوسيتس، القائمة بعيداً عن بيتي في بوسطن، المنظمة كانت تساعد آلاف من داخلي المدينة الصغار لتحسين معرفتهم بالقراءة والكتابة عبر منهاج دراسي يتضمن القراءة وتعليمات التنس. كانت تيناسيتي تستضيف حدث رفع المدخرات في أشهر قليلة وترتيب إجراء لأي واحد كان يريد أن يلعب ويسهم بهذه القضية الجيدة. وكان السيد ماكينور على وشك الانضمام.

هنا كانت فرصتي. أود أن ألتحق بالحدث وأرى ما إذا كنت أستطيع أن أقابله. واتخذت خطوة أبعد. دعوت المنظمة وأخبرتهم «أحسب أن ما تفعلونه رهيب، وأنا لا أجد مشكلة في كتابة شيك من أجل أن أَلعب التنس في المناسبة التي تعدونها، ولكن سيكون عظيمًا إذا ما أعطاني المشرف على مباراة السيوف جولة مع جون». وافق تيناسيتي وبدا لي كما لو أنني حصلت على الخطة الكاملة. سأكون قادراً على ضرب عدة كرات معه، وأن أتكلم مع الرجل الذي يترك انطباعاً بشكل يدعو للأمل.

علي أن أعترف أنني لم أنم جيداً جداً في الليلة التي سبقت الحدث! كان جون أحد المحبوبين المقدسين لدي هل سأكون عصبياً جداً معه بحيث أطيح بالكرة وأفقدتها تماماً؟ هل سأقوم بشيء ما غير مرغوب مما قد لا يترك انطباعاً حسناً؟

أخيراً جاء يوم الحدث، وكنت مضطرباً وأنا انتظر وصول جون. تلك كانت فرصتي الكبيرة وكنت أهيئ كلمتي القصيرة كي ألقبها.

قلت في نفسي «لقد ابتكرت الخطة الكاملة».

ما إن ضربت ضربات تمرين قليلة جاء مدير المباراة لينقل إلي الخبر السيئ: السيد مكينور تأخر بشكل غير متوقع في نيويورك ولن يكون قادراً على اللعب في المباراة.

وفيما كنت مذهولاً ومقموماً بداية، عرفت أنني ما كنت أستطيع أن أتخلف في هذا الموقف. ما زلت قادراً على لعب التنس مع أساطير مثل ماتس ديلاندر (بطل فرنسي سابق) وبات كاش (بطل ديجبلدون سابق) وأردت أن أتمتع بفرصة اللعب مع هؤلاء اللاعبين الكبار.

وفوق ذلك، كنت أعرف أنه من أجل أن تنجح في التسويق والمبيعات وفي مقابلة أناس من ذوي النفوذ عليك دوماً في البحث السابعة الذي أجرته حول «جونى ماك» اكتشفت أنه سيكون في المدينة الشهر الآتي لتوقيع نسخ من سيرته الذاتية الرائجة: «لا تستطيع أن تكون جدياً»

لما كنت أعرف أنني سأحصل على فرصة لمقابلته، دبرت خطة أخرى. سوف أشتري نسخة من كتابه وأدخل الخط مثل أي واحد آخر. لسوء الحظ الوقت لن يكون في جانبي. لن يكون لدي أكثر من 60 ثانية لإقامة اتصال معه. بالطبع، كان لدي شيء وحيد وهو أنني أمل أكون شيئاً سوف يتذكرني جون من أجله: كنت مله مؤلفاً أيضاً، نشرت مؤخراً سيرتي الذاتية (على الرغم من أن مؤلفي قد أخبرني مراراً أنها حقاً «ذكريات مضحكة»)، إنها ليست غلطتي، أو يستطيع ابن الحاخام أن يجد سعادة بوصفه لاعب تنس؟

سوف أكتشف سريعاً ما إذا كان ذلك كافياً. فيما كنت أقترّب من المائدة حيث كان يوقع مخطوطات شخصية. وسرعان ما جذبت نسخة من كتابه ووضعها أمامه. بدا ضجرًا من نفسه. وتساءلت كم من هذه الكتب يوقع كل سنة. ولكنني كنت أجري خارج الزمن. لقد أنهى توقيع كتابي. وقد حان الوقت أن أقوم بحركة.

«جون، لقد كان شيئاً عظيماً أن أراقبك وأنت تعمل عبر السنين. ولكن ينبغي أن أقرّ بأنني أعتقد أنني أتمتع بتعليقك التلفزيوني في ويمبلدون والولايات المتحدة: افتح أكثر».

قال: «شكراً وثيراً. أنا هاوٍ كبير، أردت أن أعطيك شيئاً - ربما ضحكات قليلة - نسخة

من كتابي».

سحبته على الطاولة أمامه وانتظرت استجابته. قلاقلي كانت خاطئة. نظر جون إلى الكتاب الموضوع على الطاولة أمامه. تمعن في صورة الغلاف حيث كانت تظهرني منحنيًا في كنيس قريب من والدي، لابسًا زيّ الربانيين، وأضحك.

«عظيم، خط جيد أتمناه لك بهذا الكتاب أيها الرجل».

«ياه، أشكرك. كنت أروجه في جميع أنحاء البلد، وجرى الحديث عنه في الإذاعة والتلفزة. لقد كان مسلياً».

هاي، «اهتف لي بين حين وآخر. أعرف كثيراً من الناس». ابتسم وغمز بعينه.

«شكراً يا جون، سأفعل ذلك».

الإستراتيجية الأخرى التي كانت ناجحة بالنسبة إلي جهدي لمقابلة أناس نافذين هي أن أخدم في هيئات مديري منظمات الإحسان. هذه العملية تبدأ عادة بتأييد المنظمة، وهذا يعني تأييداً مالياً (شيكات مكتوبة) والطوعية. أحد الأشياء العظيمة عن هذه البلاد هو أنك إذا كنت راغباً في أن تضع سترة رجالية وتشتري بطاقتين إلى مهرجان المنظمة السنوي لتنمية الاعتمادات المالية، فأنت أدخلت نفسك في بيئة شبكة عمل رئيسية مع ملء الغرفة من المتحرّكين والهزازين\* في جماعتك. الآن أنت تحتاج المهارات لتشغيل الغرفة عندما تكون هناك بشائك بطاقات الغالا وتزيل كليباً المشكلة الباردة.

تستطيع أن تحقق تأثيراً أكبر إذا كنت راغباً في شراء مائدة كاملة في الغالا. إذا اشترت مائدة فإن رئيس الجلسة سوف يأتي إليك عند نقطة ما من المساء ويقدم نفسه ويشكرك على دعمك. كل ما عليك أن تفعله هو فعل الرافعة في تلك اللحظة. الفائدة الأخرى لشراء مائدة أنها طريقة عظيمة للترحيب بالمستخدمين الأساسيين، والبائعين الأساسيين، وآفاق الزبون الجديد، والشركاء الإستراتيجيين المهمين.

ما إن تشتري بطاقات غالا حتى تصبح في قائمة البريد. من المحتمل أن تحصل على رسالة المنظمة وسترغب في استخدام هذا كي تتطلع إلى فرص المتطوع. وفي حالتي سيكون ذا معنى أن تساعد في مناسبات التمس والغولف، ولكنني عملت في مبادرات

أخرى أيضاً. إذا كانت الكتابة أو التصميم الحي هما موطن قوتك اعمل على المساعدة بالرسالة الإخبارية. وإذا كنت جيداً في الأرقام، تطوع للعمل مع الخازن. تحتاج إلى الانضمام إلى لجنة تسمح لك أن تعرف المتطوعين الآخرين، والأهم من ذلك، أظهر لهم أنك منظم واسع الحيلة ولاعب فريق جيد، ملتزم بالقضية وهذا ما ستفعله مهما تحتاج إلى أن يتم فعله. وإذا أصبحت متطوعاً لامعاً، ثق بي، ففي غضون سنة سوف تدعى للانضمام إلى الهيئة.

لا أعتقد أن الناس عموماً يفهمون القوة الخارقة للتطوعية. إنها تسمح لك أن تستعرض مواهبك الخاصة وتعرض قدرتك القيادية وزيادة ظهورك مع أصحاب النفوذ في منظمة ما بسرعة كبيرة. المثال الأكثر درامية للتطوعية الذي أعياه هو مادلين أولبرايت. كان عملها المأجور الأول في البيت الأبيض. قبل ذلك الوقت كانت مجرد متطوعة - بما في ذلك منصبها الكلي في حملة السيناتور إيد موسكي الرئاسية. وكانت جميع اتصالاتها الخاصة بها في ضواحي واشنطن دي سي. قابلت بعض المنفذين جداً من الأشخاص الذين خدموا في تلك الهيئة وكانت قادرة على تفعيل تلك الاتصالات. وسرعان ما نمت اتصالات أكثر خارج العلاقات الأولية. على طول الطريق لتصبح وزيرة للخارجية مادلين هي محترفة بوضوح.

ربما أكون مجرد كسول، ولكنني سأقوم بالأحرى بأشياء بطريقة سهلة. إنه لا يعنيني أبداً أن أحاول مخاطبة الناس ببرودة أو أسوق نفسي على الهاتف في سوق حيث هذه المقاربة لا تتمتع إلا باحتمال ضئيل جداً من النجاح. لقد وجدت أنه من الأسهل كثيراً أن أحول طريقي إلى محادثة ذات مغزى مع أحدهم في جلسة اجتماعية وأكسر الثلج فوق كوكتيل، أو لعبة تنس.

دانيال وينتروب «ابن حبر» مُعلم تنس سابق في واحد من الأندية الفريدة في نيوانغلاند. كان لاعباً مضغاً وطنياً في «جامعة تيمبل»، من اللاعبين المصنفين في نيوانغلاند في الثمانينيات والتسعينيات، ومن اللاعبين في بطولة الأفراد في «نادي بالم بيتش كانتري». وفن الربح - في الحياة ومجلس الإدارة. وبين ذلك يتحدث ويكتب ويقدم

تحليلاً للعبة التنس في برامج رياضية، وهو في الوقت الحاضر يعمل في الإعداد السينمائي لكتابه «إنها ليست غلطتي - هل يستطيع ابن التلمودي أن يجد السعادة بوصفه لاعب تنس؟ من أجل مزيد من المعلومات زر موقع [www.danwaintrup.com](http://www.danwaintrup.com)

حقوق النشر ©2006، دانيال وينتروب.

جميع الحقوق محفوظة.

لا يمكن استخدام أي جزء من هذه المقالة وإعادة نشرها أو ترجمتها بأي شكل أو وسيلة بشكل إلكتروني أو آلي بما في ذلك التصوير أو النسخ أو التسجيل أو تخزين المعلومات دون إذن خطي من الكاتب باستثناء استخدام عبارات مقتضبة منها في أي بحث أو دراسة.