



1.2017

## רישות עסקי - מאפיינים ודרכי מימוש

מתבסס על מאמרים ב-HBR, של הפרופ' - Herminia Ibarra ו-Mark Lee Hunter מ-INSEAD

### כללי:

- רישות עסקי זוהי פעילות שיטתית ליצירה ולטיפול קשרים אישיים, העשויים להניב בהמשך-תמיכה, משוב, מידע וידע לקידום הפעילות השוטפת, כמו גם לקידום יעדים עסקיים.
- רישות עסקי הינה פעילות חיונית בכל ארגון. היא מאפשרת לייעל את העבודה, לקדם את התקשורת הפנימית והחיצונית, למצוא פתרונות לבעיות לא שגרתיות, ולזהות ולהגיב ביעילות לסיכונים עתידיים.
- פעילות הרישות העסקי מהווה למעשה השקעה לטווח ארוך.
- ניתן לשפר את הרישות העסקי בכל ארגון.

### סוגי הרשת העסקית ומאפייניהן:

- קיימים 3 סוגי רישות עסקי בארגון:
  - רשת תפעולית- מסייעת לבצע את העבודה השוטפת.
  - רשת אישית- מסייעת לקדם יעדים אישיים ומקצועיים.
  - רשת אסטרטגית- מסייעת לקדם יעדים של החברה וכן לפתור בעיות שלא ניתן לפתור "בבית".
- מערכות הקשרים כוללות חברים לעבודה, בעלי תפקידים בארגון וגורמי חוץ שונים. גורמי החוץ יכולים להיות ספקים, יועצים, לקוחות, וכן כאלה שאינם קשורים כלל לארגון.
- רשת קשרים יעילה הינה הרבה יותר מרשימת אנשי קשר: התועלות נגזרות ישירות מהאמון הנוצר וממערכות היחסים הנבנות.
- פעילות הרישות מחייבת למידה אינטואיטיבית תוך הפעלת יכולת השיפוט: אנו למדים ממשוברים ומתגובות.
- עובד אשר לו מערכת קשרים מפותחת ופעילה, עשוי להצליח בעבודתו יותר מאשר בלעדיה.

### המלצות המומחים בתחום:

- מערכת הקשרים שלנו צריכה לכלול קשרים מחוץ למעגל הפורמאלי אליו אנו קשורים. עלינו להכיר כיווני מחשבה ורעיונות חדשים, כדי לספק מענה מיטבי לבעיות וכן כדי להקטין הפתעות וסיכונים.
- אנשים נוטים ליצור קשרים עם אלה שדומים להם. רשת קשרים כזו נוטה להיות הומוגנית יחסית ולכן פחות יעילה. מומלץ על כן לחפש את השונה.
- מומלץ לחפש באופן יזום את אלה שאתם יש סיכוי טוב להחלפת דעות ולהפריה הדדית.
- הבעיה הנפוצה עם אלה שאנו מכירים היטב, אינה בכך שהם אינם רוצים לעזור, אלא כיון שיש להם בדר"כ את אותו המידע והפרספקטיבה שיש לנו.
- מומלץ לבנות את רשת הקשרים תוך מחשבה תחילה ולא באופן אקראי או מגיב.
- הרחבת הרשת והעמקתה צריכות להיות מושפעות בעיקר מהיעדים ופחות מהכימיה הבין אישית.
- הדרך הנכונה היא להגיע לאלה שאיננו מכירים היטב, דרך אלה שאנו כן מכירים, ולטפח קשרים אלה, העשויים להוות את הבסיס להרחבת הרשת שלנו ולהתפתחותה.



- עוצמת הרשת היא **פוטנציאל ההפניה שלה** = היכולת להגיע דרכה למקור ידע חשוב.
- ניתן למצוא מכנים משותפים גם עם אלה שאין להם קשר לתחום בו אנו עוסקים ובכך להעשיר ידע קיים. דוגמאות- תמיכה בלקוחות, איסוף מודיעיני, פתרון קונפליקטים ועוד.
- הניסיון מראה כי דווקא הקשרים ה'חלשים'- אלה שאיננו מכירים היטב, הינם בעלי פוטנציאל רב לרעיונות ולפתרונות.
- רישות נכון מנצל כל הזדמנות לקדם ולקרב קשרים, גם כשלא קיימת נחיצות באותו זמן.
- דוגמא לפעולה רשתית: ייזום מפגש בין 2 אנשים אשר עשוי לתרום להם.
- הרשת חיה ונושמת רק כשהיא פעילה.
- בניית מערכת קשרים הינה בעיקר ענין של רצון ולא בהכרח של כישרון .
- חשוב לשווק את הרישות בארגון באמצעות- גישה לרשת הקשרים (אותה יש להקים), פרסום הצלחות, שיחות, דוגמא אישית ועוד.
- כל יד שאנו לוחצים מחוברת לראש מלא בידע.
- הדרך הטובה ביותר להבנת ערכה האמיתי של הרשת הינה – להתחיל ולהתנסות.

## **תפיסות מוטעות:**

- **התפיסות המוטעות מקורן בדפוס חשיבה הבאים לביטוי כלהלן:**
  - רישות נתפסת כפעולה מניפולטיבית, לא אמיתית, כדרך אלגנטית לנצל אנשים, מבוססת על "תן וקח".
  - יכולת הרישות הינה תכונה מולדת- כישרון טבעי.
  - מערכות קשרים אמורות להיווצר באופן טבעי \ ספונטני כדי שתהיינה אמיתיות.
  - הטיפול ברישות העסקי הינו בזבז זמן יקר. במיוחד כשפעילות זו אינה קשורה באופן ישיר לעבודה השוטפת.
  - הקשרים הטובים שלנו הם בעלי הערך הגבוה יותר.
  - רישות מביא אותך להסתמך על מישהו אחר במקום לסמוך על עצמך.

יני פיטלסון  
ניהול ידע ולמידה  
א.אפשטיין ובניו  
052-2222424  
yani@epstein.co.il