



**DR. HOLLÓ DÓRA**

## MAGYAROK KÖZT MAGYARUL

*Azt mondják, a multinacionális környezet mindenre megtanítja a munkavállalót. Az itt nevelkedettek gyorsak, sokoldalúak, döntésképesek. Csak éppen lehet, hogy kikerülve a multi cég hatásköréből saját közegükben, saját anyanyelvükön nem tudnak szót érteni, mint az dr. Holló Dóra esetében történt.*

– Karrierem első pillanatától multiknál tevékenykedtem, ahol nagyon jól meg lehetett tanulni hatékonyan dolgozni. A BNI-tagságomat megelőző több mint egy évtizedben már saját ügyvédi irodánkat működtettem, de megbízásaink ekkor is csaknem kizárólag külföldi kapcsolataink révén érkeztek. Így kicsit távol éreztem magam a magyar valóságtól közel húsz év munkatapasztalat után. Régóta szerettem volna már a magyarországi kapcsolatainkat is megfelelően kiépíteni. Ráadásul a 2008-ban bekövetkezett válság miatt több ügyfelünk elállt a Magyarországra tervezett befektetések megvalósításától, ezért az itthoni „építkezés” aktuálissá is vált.

– Sokakkal ellentétben én nem meghívásra érkeztem, hanem saját kezdeményezésként kerestem csoportot, mivel több forrásból is hallottam korábban, hogy a tagság jócskán tud lendíteni az üzleti kapcsolatokon és a bevételeken, no, és a siker „csak hozzáállás kérdése”. Általában könnyen létesítek kapcsolatot az emberekkel, és nagyon megtetszett a szervezet szellemisége, rendszere is, mert erősen egyezik az én win-win szemléletemmel. Így azt gondoltam, teszek egy próbát ezzel a hálózattal. 2011 novemberében így hát tag lettem a 204-es csoportban.

Az első évem a BNI-ban arról szólt, hogy megtanultam a magyarországi üzletemberek fejével gondolkodni. Korábban javarészt külföldiekkel, azon belül is főként jogászokkal kellett kapcsolatot tartanom, ezért új felismerés volt, hogy a nem-jogászok „félszavakból” nem feltétlenül értenek meg engem. Ehhez az újfajta kommunikációhoz rengeteg segítséget kaptam a képzések során éppen úgy, mint tagtársaim 45 másodperces bemutatkozásainak hallgatásakor. Rájöttem, hogy pozícionálnom kell magunkat, nem egyértelmű a nem jogász végzettségű tagtársainknak, hogy mit jelent a mi szakzsargonunkban az „ügyvédi munka”, vagy úgy általában a „szellemi alkotás”, a „munkajogi képviselő” vagy a „társasági szakjogász”. Komoly erőfeszítésünkbe került, hogy ezeket a fogalmakat kibontsuk, az ügyvéd-ügyfél kapcsolat kialakításához alapvetően szükséges bizalmat építgetni tudjuk azzal, hogy az ügyfeleink, üzleti partnereink nyelvén kommunikálunk. Ezzel BNI-on kívül is rengeteget nyertem, ami főleg a régi ügyfeleink megtartásában mérhető.

De, hogy az első idők botladozásairól is szóljak... Kezdetben furcsa módon éppen az okozott nehézséget, hogy korábbról jó,

külföldi klientúrával rendelkezünk. A tagság ebből, az iroda többnyelvűségéből és méretéből azonnal levonta a következtetést, hogy nyilván drágák vagyunk, így hónapokig nem keresték a kapcsolatot velem. Ráadásul az akkori hiányos kommunikáció miatt az sem „ment át” azonnal, hogy a mi irodánk nem általános ügyvédi iroda, hanem igen speciális szakterületeken is mozog, amelyekhez csak kevés cég ért. Amellett tehát, hogy az első évben megtanultam a magyar üzletemberek szemével látni a világot, nem volt egyszerű az előítéleteket lebontani, de hála az itt elsajátított kommunikációnak, végül sikerrel jártunk.

Mára már minden tagtársam pontosan tudja, mivel foglalkozunk, szinte mindegyükkel dolgoztam együtt. Sőt, ez az együttműködés odáig fejlődött, hogy a helyiségeinket is az egyik csoporttagunktól béreljük. Más csoportokhoz is rendszeresen járok át, az ottani tagságon keresztül is számos új üzleti kapcsolatra tettem szert. A tagok most már ismernek, és szívesen ajánlanak bennünket másoknak is. Még Hollandiában is részt vettem BNI-rendezvényen, ahonnan szintén sikerült néhány jó kapcsolattal hazatérnem.

A második évben a csoport alelnöke voltam, ekkor még inkább meg tudtak engem ismerni a többiek, hiszen egy tisztségviselő mindig több láthatóságot kap. Egyébként ettől függetlenül is mindenkinek javasolom, hogy vállaljon tisztségeket, mert felér egy nagyon komoly önismeret-fejlesztő tréninggel.

Talán a fentiekből is kitűnik, hogy a hazai legnagyobb networking közösséget több okból is nagyon hatékonynak tartom. Egyfelől ad egy összetartozás-érzést. Egészen más megkezdni egy kapcsolatot valakivel, aki maga is a networking szervezet tagja – azonnal vannak közös élmények, ismeretségek, kapcsolódási pontok akárhol a világban. Másfelől kiváló a képzési rendszer.

Azt gondolom, nincs olyan esemény, ahol ne tudtam volna valami újat és hasznosat tanulni, pedig mindig is ügyfeleket és munkatársakat kellett „kezelnem”. Ismét másfelől a BNI – mint

*„...megtanultam a magyar üzletemberek szemével látni a világot”*

”

*„...mindenkinek javasolom, hogy vállaljon tisztségeket, mert felér egy nagyon komoly önismeret-fejlesztő tréninggel.”*

”

franchise – részleteiben kidolgozott, alaposan kipróbált rendszer, vagyis nem kell újdonságokat kitalálni, elég követni a már jól bevált módszereket, lépéseket. Ez rengeteg energiát spórol nekem, amit újabb üzleti kapcsolatok kiépítésére tudok fordítani.

### **PRÓBÁLD KI, MŰKÖDIK!**

- A BNI-ban mindig kiderül, hogy „milyen kicsi a világ”! Példa erre egy rég nem látott általános iskolai osztálytársam, aki itt vált kiemelkedő üzleti partneremmé.
- A tagságom segített felismerni, hogy egy ajánlás sokkal többet ér bármilyen direkt marketingnél.
- A szervezet révén rendkívül sok, számomra korábban ismeretlen szakmát megismerhettem, így bővült a potenciális ügyfeleim köre is. Ugyanez igaz az általam képviselt vállalkozás megismerhetőségére is. Ezt a négy- és „sokszemközti” beszélgetések, a tagtársaim kérdéseire adott válaszaim és nem utolsósorban a bemutatkozásaim tették mások számára egyértelművé.