

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	7
-------------------	---

Глава 1. Настраиваемся на нетворкинг!

Что такое нетворкинг?	11
Монетизация нетворкинга! Миф или реальность?	14
Вспомнить всех!	17
Тест «Ваш уровень в нетворкинге»	19
С чего начинается нетворкинг?	22
10 советов нетворкеру № 1	26

Глава 2. Определяем жизненные цели и ценности!

Наша приятная бесцельная жизнь	38
--------------------------------------	----

Глава 3. Установление ценных связей

Типология нетворкеров	51
Где искать ценные связи?	59
Станьте превосходным организатором	63
Готовимся к установлению связей	68
Законы установления первого контакта	81
Птицы высокого полета. Правила знакомства с публичными людьми	94
Законы поддержания разговора	99
Сила слабых связей	108
Теория шести рукопожатий 2.0	112
Законы завершения общения	114
Проверяем эффективность нетворкинга	116
Нетворкинг в Интернете	120
Корпоративный нетворкинг	130

Глава 4. Удержание и поддержка ценных связей

Создание и автоматизация базы связей.....	150
Напоминайте о себе.....	154
Посылаем электронного голубя.....	158
Будьте ценным контактом для других.....	166
Не дайте гордости себя победить.....	168

Глава 5. Когда нужно разрывать и возвращать связи?

Разорвать связь.....	173
Вернуть нельзя отпустить.....	176

Глава 6. Паблисити

Работа с печатными СМИ.....	182
Сарафанный нетворкинг.....	189

Глава 7. Фокусы продвинутых нетворкеров

Сумка нетворкера.....	193
Найдите себе наставника.....	197
Не спорь!.....	203
Решай вопросы здесь и сейчас.....	207
Заключение.....	209
Тест на проверку знаний о нетворкинге.....	210
Об авторе.....	213

*Окружающие сегодня вас люди,
рисуют картину завтрашнего дня*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Друзья, давайте начистоту! Многие меня знают как предпринимателя и бизнес-тренера по продажам услуг на b2b-рынке. И тут вдруг книга! Да еще и тема, на которую я никогда не проводил семинаров, тренингов. Сейчас попробую объяснить.

Когда человек сталкивается с проблемами, он все силы и энергию аккумулирует для их решения. Парадокс в том, что вся наша жизнь — непрерывное решение проблем, задач. Так сложилась судьба, что пять лет непрерывного решения проблем, связанных с работой, бизнесом, новым уровнем ответственности загнали меня на прием к психотерапевту. Ух, непростое ж решение для российского человека, особенно для мужчины, пройти данный «обряд». И я даже не мог предположить, насколько полезным окажется данный визит.

Моя нервная система на тот момент напоминала надутый до предела воздушный шарик, каждый день в который я добавлял еще немного воздуха. Было такое ощущение, что взрыв прогремит совсем скоро.

Допускать к тараканам стороннего человека не хотелось, но тридцать минут фокусов и открытых вопросов специалиста превратили меня в одинокую барышню, которая на кухне делилась своей несчастной жизнью подруге. Неожиданно для меня психотерапевт произнес: «Удивительно, каких результатов вы добились. Расскажите подробнее, за счет чего вы движетесь вперед». «Двигаюсь вперед?» — спросил себя я. Ну я же пришел пожаловаться на жизнь, а тут вдруг разговор об успехе, да еще и его составляющих. И мы начали разбираться: усердная работа по 12 часов в день, контролирование большинства процессов в бизнесе, личный контроль каждого сотрудника, установление новых связей с партнерами и клиентами. Мы остановились на четырнадцати причинах. И тут я услышал вопрос, размышления о котором и привели меня к написанию данной книги: «Артур, какое влияние на ваш бизнес, да и жизнь в целом, оказали те самые новые знакомые — партнеры, клиенты, воз-

можно, друзья?» Размышляя над ответом, я невольно осознал, что мой успех напрямую связан с тем, какие люди стояли рядом в данный момент времени. Как выяснилось, это справедливо и для моих проблем. Следующие два часа мы разговаривали о моем окружении. Итогом нашей встречи стал совет проанализировать каждого человека, с которым я контактирую регулярно, и поддерживать экологию новых отношений.

Приехав домой, мне было сложно заснуть, размышления не оставляли меня в покое. Именно с того вечера я стал глубоко изучать тему отношений между людьми и их влияние на судьбу человека. Задача усложнялась тем, что с детства являюсь страшным перфекционистом. Утром я заказал всю литературу, которую только нашел на данную тему в Интернете. Из нее мне стало известно новое слово «нетворкинг», которое легло в основу дальнейшего изучения.

Последние несколько лет для меня фраза «экология отношений» не пустой звук. Очевидным стало, насколько окружающие сегодня люди рисуют картину завтрашнего дня.

Книга, которую вы держите в руках, является сборником успешных практик и наблюдений в области нетворкинга в России. Следует помнить, что это не конституция, не свод законов или правил, высеченных на камне. Когда я изучал десятки книг на данную тему, особенно зарубежных авторов, мне не удалось успешно следовать всем советам и правилам. Рецепт нетворкинга у каждого человека будет свой. В книге мы рассмотрим множество ингредиентов, и вам предстоит выбрать для себя подходящие.

Благодарю вас за интерес к данной теме и до встречи на страницах книги.

ГЛАВА 1

Настраиваемся на нетворкинг!

Только вам решать, пользоваться ли этим определением или же адаптировать его под себя. С одной стороны, определение простое, но в то же время оно имеет несколько очень важных составляющих. Чтобы было более понятно, я аргументирую их:



Процесс. Безусловно, нетворкинг — это процесс! Это не отдельное событие, не сиюминутное установление ценных связей. Нетворкинг — ежедневный процесс по установлению и поддержанию ваших ценных связей. Невозможно в один день стать мастером в этом вопросе. Невозможно за один день познакомиться со всеми ценными людьми. Этим нужно жить, совершенствуясь ежедневно.



Установление связей. Трудно переоценить значимость установления связей в нетворкинге. Установление связей, по сути, и есть цель нетворкинга. На это направлены основные силы, время и средства. Умение вовремя установить нужные связи — часто является определяющей нашего успеха в жизни и работе. В главе 3 «Установление ценных связей» это умение раскрыто, и даже дана определенная структура с развернутыми объяснениями каждого пункта, поэтому сохраним интригу еще на несколько страниц.



Удержание связей. Без удержания связей нельзя достигнуть эффективного и комплексного нетворкинга. В процессе общения со своими знакомыми и совместного анализа мы пришли к выводу, что установить связь гораздо проще, чем ее удержать. Это связано не только с неорганизованным и неавтоматизированным подходом в нетворкинге, но и с тем, что многие нетворкеры просто не знают правил удержания и поддерживания связей, как деловых, так и личных. В главе 4 «Удержание и поддержка ценных связей» раскрыта данная тема.



Ценные связи. Скажу без преувеличения, это ключевая фраза определения, которое я для себя выбрал. Мне не раз приходилось наблюдать, что многие непра-

вильно понимают мораль книги «Никогда не ешьте в одиночку» К. Феррацци и начинают знакомиться чуть ли не на улицах с прохожими, начиная с вопроса: «Могу я Вам чем-либо помочь? Могу я для Вас что-либо сделать?». И это приводит меня в недоумение!

Безусловно, помогать другим нужно! Важно делать это безвозмездно и от души! Помогать нужно тогда, когда ты сам это хочешь делать, а не для «галочки» или в обмен на что-либо. Но, друзья, прошу вас, не принимайте советы по установлению связей так буквально. Вы должны понимать, что только ценные связи необходимы человеку. Хотите улучшить карму — подайте милостыню просящему, помогите заблудившемуся туристу. Но, согласитесь, это же не повод дружить с ними семьями. Под термином «ценные связи» я предлагаю понимать связи, ценности которых в той или иной степени отвечают вашим ценностям. Не все деловые, личные и случайные связи могут соответствовать вашей зоне комфорта и системе ценностей. Поэтому, выстраивая отношения, убедитесь, что эти связи будут иметь большое значение для вас и тех, с кем вы их выстраиваете.

Процесс нетворкинга идентичен процессу выстраивания отношений между партнерами по бизнесу. Крепкие, надежные отношения между партнерами в бизнесе формируются только тогда, когда их сотрудничество взаимовыгодно и в нем заинтересованы обе стороны. Так же и в нетворкинге: очень важно, чтобы люди, с которыми вы строите отношения, тоже были заинтересованы в построении связи с вами. Именно поэтому при установлении новых связей нужно максимально фокусироваться на ценностях своего оппонента, если для вас он также имеет ценность!

МОНЕТИЗАЦИЯ НЕТВОРКИНГА! МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Чем больше у тебя денег, тем больше знакомых, с которыми ничто тебя не связывает, кроме денег.

Теннесси Уильямс

Пожалуй, самый распространенный вопрос, который активно обсуждается на тренингах и в интернет-сообществах: «Можно ли заработать на нетворкинге? Как его монетизировать? Вам платят за ваши контакты?»

Дорогие друзья, специально для носителей этих вопросов я решил ответить на них сразу же в первой главе. Те люди, которые изучают нетворкинг исключительно для личного дохода посредством знакомства с ценными и влиятельными людьми, поджигают фитиль взрывной установки. Дело в том, что при таких требованиях к нетворкингу вам придется постоянно подстраиваться и фальшивить при знакомствах для получения собственных выгод. Часто, идя по головам и наплевав на ценность и интересы ваших знакомых. Так вот, фитиль, который вы зажигаете в этот момент, может быть разной длины: короткий или длинный. Но неизбежно огонь с каждым новым знакомством приближается к взрывной установке, и в самый неожиданный момент происходит мощный взрыв. Последствиями взрыва будет публичное проявление вашей настоящей сущности, и тогда от вас отвернутся не только все ваши нынешние, но и потенциальные знакомые, с которыми вы уже никогда не сможете наладить отношения!

Я искренне рекомендую вам отказаться от прочтения данной книги, да и вообще другой литературы по теме установления связей, если во главу угла вы ставите корыстные цели воспользоваться чьей-то властью или связями. Это заведомо проигрышный вариант!

Тем не менее несколько вариантов монетизации в нетворкинге все-таки существует. Сегодня я расскажу о двух: «Слепой треугольник» и «Деньги на дороге».

Метод «Слепой треугольник» особой популярностью пользуется в России. Я не сторонник такого подхода, но рассказать о нем должен. Откройте свою записную книжку. В ней вы, скорее всего, найдете контакты людей из абсолютно разных сфер деятельности: врачей, политиков, строителей, предпринимателей. Очень часто к нам обращаются знакомые с вопросами из серии: «У тебя нет приятелей или родственников в военкомате?», «У тебя есть контакты по строительству домов?». Если у человека есть среди знакомых нужные люди, то можно сказать им следующее: «У меня для тебя есть замечательный проект, как раз по твоей специальности. Если у тебя есть время, готов тебе его передать за скромные 10% от суммы вашей сделки». Если тот соглашается, то сотрудничество протекает через него, и он оставляет свою «комиссию». Самые алчные идут дальше и еще берут комиссию с тех, кто к ним обратился за помощью. Можно ли на этом заработать — да, наверное! Можно ли таким подходом поддерживать порядочные и открытые отношения — да, но недолго (пока горит фитиль). Не нужно делать бизнес на дружеских отношениях! Данный метод таит в себе огромные риски. Можно не только потерять друзей. Ошибившись в выборе «исполнителя», вы можете подставить своего друга, при этом еще и самому остаться должным.

В бизнесе такой подход называется «партнерская программа» или «агентское вознаграждение». Но, пожалуйста, не путайте. Предпринимательская среда подразумевает под собой необходимость заработка. Эти отношения закреплены документально. Я же предпочитаю позвонить и тоже попросить 10%. Но заложить их не в мое вознаграждение, а в дополнительную скидку моим знакомым. Благодарность двух сторон и порядочность наших отношений приносит куда большие дивиденды. Такой подход ложится в основу второго метода.

Метод «Деньги на дороге» — полная противоположность вышеописанному методу. Ключевая особенность — открытость взаимоотношений. Если к вам обратились за помощью и у вас

есть человек, готовый помочь, обязательно познакомьте этих людей напрямую (через телефонную связь или личную встречу). Открыто сообщите, насколько хорошо вы знаете человека и насколько вы уверены в его квалификации. Будьте честны к ним и к самому себе. Основой метода «Деньги на дороге» является щедрость связей. Так почему же метод называется «Деньги на дороге»? Каждый из нас может рассказать случай, когда в детстве, идя по улице, увидел крупную купюру. В этот момент переполняет чувство радости от внезапного подарка судьбы. Настроение улучшается, улыбка не спадает с лица, и ты еще некоторое время с повышенным вниманием сканируешь дорогу перед собой в поисках приятного бонуса. Именно так и монетизируется данный метод. Вы не требуете платы, делаете все от чистого сердца. Будьте уверены, такой подход обязательно будет замечен и оценен по достоинству! Не всегда благодарность выражается в деньгах, главное, она выражается в признании. А ведь для человека это немаловажно — быть признанным. Тем самым вы выстраиваете долгосрочные и прочные отношения. Не сомневайтесь, эти знакомые первыми придут вам на помощь при необходимости.

Я руководствуюсь старой русской пословицей «Не имей сто рублей, а имей сто друзей», чего и вам советую. Кстати, о количестве ваших знакомств. Это тоже важная составляющая нетворкинга, о чем мы и поговорим в следующей части.

ВСПОМНИТЬ ВСЕХ!

*Вот тебе монетка — позвони всем своим друзьям.
Американская поговорка*

Отнеситесь с особым вниманием к данной части. Постарайтесь вспомнить всех людей, которых вы можете назвать знакомыми. Не важно, в хороших вы отношениях или в плохих, общаетесь ли вы каждый день или последний раз виделись пару лет назад. Получившийся список является вашим социальным капиталом. Чем ценнее люди в списке, чем шире область их интересов, тем выше ваш социальный капитал.

Это необходимо сделать для анализа вашего окружения. Так сказать, обозначить точку отсчета. Рекомендую это сделать сразу, до прочтения следующих глав книги. Обещаю, вы сделаете для себя немало выводов относительно количества и качества личного социального капитала. Постарайтесь воспроизвести список из памяти, пусть он пока будет небольшой.

Возьмите пару листов бумаги и разделите каждый лист на четыре колонки. В первой записываются инициалы. Во второй — инструменты общения (личное общение, телефонные разговоры, социальные сети). В третьей колонке тезисно опишите интересы человека, систему ценностей. Последняя часть таблицы — поставьте условную степень ценности вашей связи.

Инициалы	Инструменты общения	Интересы	Степень ценности

Можно выделить три степени ценности. 1-я степень — незаменимый человек в вашей жизни, близкий друг, член семьи, ключевой партнер. Это близкие и надежные люди, ради которых вы готовы сделать многое. Можно им позвонить в любое время суток, приехать самому или попросить их, чтобы они приехали ночью, если этого требует ситуация. 2-я степень — люди,

с которыми приятно проводить время и общаться. У вас с ними есть схожие интересы и жизненные ценности. Мы искренне радуемся за их достижения и соболезнуем их поражениям. Очень часто именно они переходят в первую степень. И наконец, 3-я степень — это люди, с которыми вы общаетесь реже, чем с остальными, в силу того, что по разным причинам вы не видите повода к частому общению. Но при встрече вы вспоминаете «былые времена» и с ностальгией рассказываете друг другу истории. Но нередко случается так, что сюда попадают просто малознакомые люди, с которыми у вас слабые связи, и именно они иногда попадают в степень выше, но только со временем... К ним можно отнести — однокашников, друзей по двору, с которыми мы общались в детстве, прошлых соседей и др.

Выделите несколько часов своего времени и внесите абсолютно всех знакомых в этот список. Сформируйте собственный социальный капитал. Открою вам небольшой секрет второго дыхания. Когда я впервые принялся писать список, за 3 часа я внес в него около 100 людей. Я был убежден, что это все, с кем я знаком. После этого я взял с собой список и пошел в парк, купил большую кружку чая и просто пару часов гулял по парку. Еще 50 знакомых всплыли в моем сознании совершенно спонтанно. Поэтому, написав список, смените зону вашего нахождения. Выйдите на улицу, сделайте пробежку по парку, и вы убедитесь, что некоторых все же упустили. Наша же задача — вспомнить всех и сформировать свой социальный капитал! Займитесь этим прямо сейчас, не откладывайте на потом. Тогда я гарантирую — результаты после прочтения не заставят себя долго ждать.

Когда все будет сделано, задайте себе несколько вопросов. Кто оказывает на мой успех самое сильное влияние? Что меня связывает с этими людьми? Как эти люди относятся ко мне, чем я им полезен? Что я для этого сделал? Сделайте выводы.

А чтобы оценить, насколько далеко вы продвинулись, воспользуйтесь дополнительными инструментами оценки. Например, прибегните к помощи теста.

ТЕСТ «ВАШ УРОВЕНЬ В НЕТВОРКИНГЕ»

*Кто неправильно застегнул первую пуговицу,
уже не застегнется как следует.*

Иоганн Вольфганг Гете

Чтобы двигаться дальше и не оглядываться назад, нужно четко понимать отправную точку движения. Поэтому я предлагаю определить вашу отправную точку в нетворкинге, чтобы оценить текущее положение вещей. Полученные сейчас результаты теста можно будет сравнить с результатами повторного его прохождения после прочтения книги. Это один из способов оценки эффективности использования методик и советов.

Представляю вашему вниманию 5-минутное тестирование уровня в нетворкинге, закончив которое, сразу же сможете узнать результаты. Выберите соответствующие вам варианты ответов: никогда — 1 балл, редко — 2 балла, иногда — 3 балла, часто — 4 балла, всегда — 5 баллов.

Вопрос 1:

Я легко нахожу общий язык с незнакомыми мне людьми.

Вопрос 2:

Каждую неделю у меня появляется несколько новых знакомых.

Вопрос 3: Когда я представляюсь незнакомому человеку, я делаю это совершенно по-другому, нежели все.

Вопрос 4:

Я каждую неделю делаю рассылку новостей и/или полезной информации списку своих знакомых.

Вопрос 5:

Я всегда запоминаю имена, лица и ценности людей, которых встречаю.

Вопрос 6:

Я легко прошу о помощи моих знакомых, когда я в ней нуждаюсь.

Вопрос 7:

Я всегда делюсь своими контактами и знаниями со знакомыми и малознакомыми людьми, чтобы им помочь.

Вопрос 8:

Я регулярно публикую свои статьи / пишу экспертное мнение в специализированные издания.

Вопрос 9:

Я регулярно выступаю перед целевой аудиторией на бизнес-ланчах, конференциях и прочих мероприятиях.

Вопрос 10:

Ко мне регулярно обращаются незнакомые люди за помощью.

Теперь подсчитайте количество ваших баллов и узнайте ваш уровень в нетворкинге.

10–20 баллов. Соберитесь! Читайте каждую страницу этой книги и конспектируйте ее. Похоже, вам придется кардинально поменять отношение и подход к установлению связей. Я искренне желаю вам успехов!

21–35 баллов. Уважаемые нетворкеры, вы принадлежите к самой многочисленной категории людей, которых волнует вопрос установления и поддержания связей. Большинство из вас считает, что он уже достиг высокого уровня, но поверьте, нет предела совершенству. Постарайтесь найти для себя несколько новых идей для реализации.

36–49 баллов. Примите мои поздравления, у вас хороший уровень нетворкинга. Скорее всего, у вас уже в этом есть определенный опыт. Но, безусловно, развивать свои навыки стоит не прерываясь. Совершенствуйтесь, и успехов вам!

50 баллов. Вы что, серьезно? Пересчитайте, пожалуйста, баллы. Пересчитали? Все равно получилось 50 баллов? Я снимаю перед вами шляпу. Вы, безусловно, достигли высочайшего уровня в нетворкинге. Я уверен, что этому предшествовали большой труд и многолетний опыт. На страницах книги я постарался описать новые инструменты установления и удержания клиентов. Возможно, вам будет это полезно.

Итак, мы выяснили приблизительно, на каком уровне находится ваш нетворкинг сейчас. Как же продолжить работу по повышению его эффективности? С чего начать?

С ЧЕГО НАЧИНАЕТСЯ НЕТВОРКИНГ?

*Давайте учиться на чужих ошибках –
репертуар своих слишком однообразен.*

Лешек Кумор

С чего начинается нетворкинг? Постарайтесь ответить на этот вопрос. Нет, не читайте дальше книгу. Остановитесь и подумайте всего несколько минут. Что первое приходит вам в голову? Какие мысли посетили вас?

Вот, что я часто слышал в ответ, когда задавал такой вопрос разным людям: «Нетворкинг начинается с установления связей», «Нетворкинг начинается с первого контакта», «Нетворкинг начинается с понимания цели», «У нетворкинга нет начала» и многое другое.

Возможно, какие-то из этих утверждений верны, но лично для меня нетворкинг начинался с борьбы со страхами и с множества неудач. Сегодня твердо могу сказать: друзья, страхи — это неизбежно! В каждом из нас они есть, и это нормально. А как оказывается на практике, страх просто нужно перебороть и продолжать идти к своей цели.

В начале пути меня буквально окутывали страхи: страх подойти к незнакомому человеку, страх показаться смешным или непрофессиональным. Из-за этого я слишком много думал о страхах, нежели о способах их устранения. В какой-то момент я начал делать попытки побороть свои страхи. Но это оказалось очень сложным этапом. Посещая множество конференций, тематических выставок и других мероприятий, я пытался учиться у людей, слушал их и тренировался в установлении связей во всех сферах своей жизни. Самое тяжелое для каждого — переживание эмоций, возникающих в случае провала. Не скрою, неудач было множество. Расскажу об одной из самых ярких.

Саранск, откуда я родом, — небольшой город. Отраслевые выставки и бизнес-семинары здесь проходят редко, и практиче-

ски каждое мероприятие имеет большую значимость. На одно из таких громких событий в рекламной сфере в 2009 году меня пригласил мой наставник. Присутствовали многие предприниматели и маркетологи нашего города.

Наставник знакомил меня с успешными бизнесменами нашего города и после знакомства оставлял меня наедине с ними, чтобы мы пообщались. У меня уже тогда был свой рекламный бизнес, и наставник рекомендовал искать клиентов не по телефону, а заинтересовывать их в непринужденном общении. Да уж, зрелище, друзья, интересное. Юноша около 20 лет и зрелые, опытные бизнесмены. Неудивительно, что я чувствовал себя неуверенно. Тем не менее все-таки старался поддержать беседу, насколько мог, вопросами «Расскажите, с чего Вы начинали свой бизнес?», «Что удивительного произошло в Вашей компании за последний месяц?». Иногда даже получал развернутые ответы. Также я просил визитные карточки, не особо понимая, зачем я это делаю. Наверное, для большей уверенности в себе. Каждая визитная карточка в моем кармане добавляла мне уверенности, с которой я шел к новым знакомствам.

До начала первого показа я познакомился с тремя предпринимателями (к слову, и сегодня мы поддерживаем связь, но уже в качестве партнеров).

Выйдя в фойе во время первого антракта, я был уже полностью уверен в себе. И тут наставник говорит, что следующий человек, которому он меня представит, имеет очень большой вес среди политических деятелей нашей республики. Уже через мгновение я стоял перед высоким, седоволосым мужчиной лет сорока пяти, который в одной руке держал кожаный портфель, больше походящий по размерам на сумку для путешественников, а в другой — бокал с коньяком.

Сделав глубокий вздох, я начал беседу. Дословно уже не помню, что я мог тогда сказать, но что-то вроде: «Здравствуйте, меня зовут Артур, я являюсь директором консалтинговой компании «Profі 2 Profit». Мы оказываем услуги по управлению маркетингом и рекламой компаниям Республики Мордовия. Сейчас запускаем новый интересный проект». Мне казалось,

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru