

# Оглавление

<i>Предисловие</i> .....	7
<b>ГЛАВА 1   Что такое нетворкинг?</b> .....	11
<b>ЛЮДИ ГОВОРЯТ</b> .....	17
<b>ГЛАВА 2   Пять вопросов нетворкинга</b> .....	20
1. ПОЧЕМУ? .....	21
<b>СФОРМУЛИРУЙТЕ СВОЕ ПОНИМАНИЕ УСПЕХА.</b> .....	21
<b>ИЩИТЕ ВДОХНОВЕНИЕ</b> .....	22
<b>ПОСТАВЬТЕ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ</b> <b>И ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ ИХ</b> .....	24
<b>РАССКАЗЫВАЙТЕ О СВОИХ ЦЕЛЯХ</b> .....	26
<b>ЛЮДИ ГОВОРЯТ</b> .....	30
2. КТО? .....	32
<b>ПЕРЕСМОТРИТЕ СВОЙ СПИСОК КОНТАКТОВ</b> .....	33
<b>ВОРОНКА НЕТВОРКИНГА.</b> .....	34
Уровень 1. Незнакомцы .....	35
Уровень 2. Контакты .....	35
Уровень 3. Знакомые .....	36
Уровень 4. Отношения .....	36
Уровень 5. Партнеры .....	37
Уровень 6. Друзья и родственники .....	37
<b>ЛЮДИ ГОВОРЯТ</b> .....	40
3. ЧТО? .....	43
<b>ПРОВЕДИТЕ АУДИТ ЛИЧНОГО БРЕНДА В ОФЛАЙНЕ</b> .....	44
<b>ПРОВЕДИТЕ АУДИТ ЛИЧНОГО БРЕНДА ОНЛАЙН</b> .....	46
<b>РАЗВИВАЙТЕ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</b> .....	47
<b>ПОВЫШАЙТЕ СВОЮ ЛИЧНУЮ ЦЕННОСТЬ</b> .....	48
<b>ЛЮДИ ГОВОРЯТ</b> .....	50
4. ГДЕ? .....	53
<b>ОПРЕДЕЛИТЕ КЛЮЧЕВЫХ ЛЮДЕЙ</b> .....	53
<b>НАЙДИТЕ МЕСТА, ГДЕ БЫВАЮТ НУЖНЫЕ ВАМ ЛЮДИ</b> .....	54
Ищите онлайн .....	54
Ищите офлайн .....	56
Обратитесь к друзьям .....	56
<b>ОРГАНИЗИРУЙТЕ СОБСТВЕННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ</b> .....	58
<b>ОБРАТИТЕСЬ К СОЦИАЛЬНЫМ СЕТЯМ</b> .....	58
<b>ЛЮДИ ГОВОРЯТ</b> .....	59

5. КОГДА? .....	62
<b>УПРАВЛЯЙТЕ ВРЕМЕНЕМ, ОТВЕДЕННЫМ НА НЕТВОРКИНГ</b> .....	62
<b>ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВРЕМЯ АККУРАТНО</b> .....	64
<b>ПОДПИТЫВАЙТЕСЬ ЭНЕРГИЕЙ</b> .....	66
<b>ЛЮДИ ГОВОРЯТ</b> .....	67

## **ГЛАВА 3 | Цель — идеал** .....

1. ИДЕАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ .....	71
<b>ВСЕГДА ДЕРЖИТЕ ЦЕЛИ ПЕРЕД ГЛАЗАМИ</b> .....	71
<b>ОЗНАКОМЬТЕСЬ СО СПИСОМ ПРИГЛАШЕННЫХ</b> .....	72
<b>ОТРЕПЕТИРУЙТЕ КРАТКУЮ САМОПРЕЗЕНТАЦИЮ</b> .....	72
<b>ПОДГОТОВЬТЕ ДВЕ-ТРИ ИСТОРИИ ИЗ ЖИЗНИ</b> .....	73
<i>Пирамида сторителлинга</i> .....	75
<b>ОЦЕНИТЕ СВОЙ ВНЕШНИЙ ВИД</b> .....	75
<b>ЛЮДИ ГОВОРЯТ</b> .....	78
2. ИДЕАЛЬНЫЙ СТАРТ .....	80
<b>ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ</b> .....	81
<b>ИНИЦИИРУЙТЕ ОБЩЕНИЕ С ОДИНОЧКАМИ</b> .....	83
<i>Семь хороших фраз для начала</i> .....	84
<b>ПОДХОДИТЕ К ГРУППАМ</b> .....	85
<b>ПОПРОСИТЕ ПРЕДСТАВИТЬ ВАС</b> .....	86
<b>ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ</b> .....	87
<b>ЛЮДИ ГОВОРЯТ</b> .....	90
3. ИДЕАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР .....	93
<b>КТО МОЖЕТ БЫТЬ ВАШИМ ПАРТНЕРОМ?</b> .....	94
<b>ИСПОЛЬЗУЙТЕ СВОЮ СИНЕРГИЮ</b> .....	94
<i>Получить больше возможностей</i> <i>для знакомства с новыми людьми</i> .....	94
<i>Вспомнить имя человека</i> .....	95
<i>Получить шанс на спасение</i> .....	95
<i>Разделиться</i> .....	95
<i>Общаться с партнером</i> .....	96
<b>ЛЮДИ ГОВОРЯТ</b> .....	97
4. ИДЕАЛЬНЫЙ КОММУНИКАТОР .....	99
<b>БУДЬТЕ ПОЗИТИВНЫ</b> .....	99
<b>БУДЬТЕ АКТИВНЫМ СЛУШАТЕЛЕМ</b> .....	100
<b>НАЗЫВАЙТЕ ЛЮДЕЙ ПО ИМЕНИ</b> .....	102
<b>ЦЕНИТЕ ВКЛАД ДРУГИХ ЛЮДЕЙ</b> .....	103
<b>БОЛТАЙТЕ О МЕЛОЧАХ</b> .....	104
<b>ПЕРЕХОДИТЕ К БОЛЕЕ СЕРЬЕЗНЫМ ТЕМАМ</b> .....	106
<b>ЛЮДИ ГОВОРЯТ</b> .....	108
5. ИДЕАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР .....	111
<b>КОМПЛИМЕНТЫ</b> .....	111
<b>СЛОВА-ТРИГГЕРЫ</b> .....	113

ЯЗЫК ТЕЛА .....	115
ЛЮДИ ГОВОРЯТ .....	117
<b>6. ИДЕАЛЬНОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ .....</b>	<b>119</b>
<b>СЛЕДИТЕ ЗА ВРЕМЕНЕМ .....</b>	<b>120</b>
<b>ГОВОРИТЕ БЫСТРО И ПО ДЕЛУ .....</b>	<b>120</b>
<b>ИСПОЛЬЗУЙТЕ НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ЗНАКИ .....</b>	<b>121</b>
<b>ПРЕДСТАВЬТЕ СВОЕГО СОБЕСЕДНИКА</b>	
<b>ДРУГОМУ ЧЕЛОВЕКУ .....</b>	<b>121</b>
<b>НЕ ГОВОРИТЕ МНОГО, КОГДА ПОКИДАЕТЕ</b>	
<b>ГРУППОВОЙ РАЗГОВОР .....</b>	<b>122</b>
<b>ПОДУМАЙТЕ, ХОТИТЕ ЛИ ВЫ РАЗВИВАТЬ КОНТАКТ</b>	
<b>С ЭТИМ ЧЕЛОВЕКОМ .....</b>	<b>122</b>
<b>ОБЕЩАЙТЕ ТОЛЬКО ТО, ЧТО СМОЖЕТЕ ВЫПОЛНИТЬ .....</b>	<b>123</b>
<b>«ВЫСКАЛЪЗЫВАЙТЕ» ИЗ НЕИНТЕРЕСНЫХ РАЗГОВОРОВ .....</b>	<b>123</b>
<b>ОЦЕНИТЕ, ЧТО ВЫ ПОЛУЧИЛИ ПО ИТОГАМ РАЗГОВОРА .....</b>	<b>124</b>
<b>ЛЮДИ ГОВОРЯТ .....</b>	<b>125</b>
<b>7. НЕ ВСЕ ИДЕАЛЬНО? .....</b>	<b>127</b>
<b>Я ИНТРОВЕРТ .....</b>	<b>128</b>
<b>Я ТРУДОГОЛИК .....</b>	<b>131</b>
<b>У МЕНЯ ПЛОХО ПОЛУЧАЕТСЯ ОБЩАТЬСЯ С ЛЮДЬМИ .....</b>	<b>132</b>
<b>Я БОЮСЬ НАДЕЛАТЬ ОШИБОК .....</b>	<b>133</b>
1. Слишком длинная самопрезентация .....	134
2. Ваши визитки лежат далеко, и вы тратите время на то, чтобы их достать .....	134
3. Раздаете визитки всем подряд .....	134
4. Вы слишком навязчивы .....	134
5. Копируете человека, пытаясь произвести впечатление .....	134
6. Повторяете каждое слово, пытаясь подстроиться под собеседника, и выглядите смешно .....	134
7. Посещаете слишком много мероприятий — для галочки .....	134
8. Не проявляете эмоции .....	135
9. Говорите только о себе .....	135
10. Прекращаете осмысленный разговор после получения визитки собеседника .....	135
11. Говорите, что свяжетесь с собеседником после мероприятия, но не делаете этого .....	135
12. Не готовитесь к мероприятию .....	135
13. Разговариваете только с теми людьми, которых знаете .....	135
14. Тратите много времени на одного собеседника .....	135
15. Говорите о слишком личных вещах, вторгаетесь в личное пространство .....	135
16. Демонстрируете невнимательность к людям — отвлекаетесь на телефон и социальные сети во время разговора .....	136
17. Коллекционируете визитки .....	136
18. Пытаетесь сразу продать свои услуги .....	136
19. Концентрируетесь на негативе .....	136
20. Ждете, что люди будут сами к вам подходить .....	136

Я НЕ ЗНАЮ, ЗАЧЕМ МНЕ ВОООЩЕ НУЖЕН НЕТВОРКИНГ .....	136
ЛЮДИ ГОВОРЯТ .....	137
<b>ГЛАВА 4   После бала .....</b>	<b>139</b>
1. ПОДДЕРЖИВАЕМ КОНТАКТЫ .....	140
СОХРАНЯЙТЕ И СТРУКТУРИРУЙТЕ .....	141
НАЛАЖИВАЙТЕ ОТНОШЕНИЯ .....	142
ДЕЙСТВУЙТЕ ОНЛАЙН .....	144
ЛЮДИ ГОВОРЯТ .....	146
2. ПОДДЕРЖИВАЙТЕ СВОИХ ЗНАКОМЫХ .....	148
ДЕЛИТЕСЬ ССЫЛКАМИ .....	148
ПОРЕКОМЕНДУЙТЕ КНИГУ .....	149
ПРИГЛАСИТЕ НА КОФЕ .....	150
ПРЕДЛОЖИТЕ ПОМОЩЬ .....	151
ПОЗДРАВЛЯЙТЕ .....	151
ОТПРАВЛЯЙТЕ ПОДАРКИ .....	152
ПОКАЖИТЕ ЛЮДЯМ, ЧТО ЦЕНИТЕ ИХ ПОМОЩЬ .....	152
ЛЮДИ ГОВОРЯТ .....	154
<i>Конец?</i> .....	156
ПОЛУЧИТЕ ЧЛЕНСКУЮ КАРТОЧКУ .....	157
ОБЩАЙТЕСЬ СО МНОЙ БЕЗ ПОМЕХ .....	157
НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ДЕЛИТЬСЯ .....	157
МЕСТО, ГДЕ ВСТРЕЧАЮТСЯ ПАРТНЕРЫ .....	158
ОНИ ГОВОРЯТ ДЛЯ НАС .....	158

## Предисловие

---

«СМЫСЛ НАШЕЙ ЖИЗНИ НЕ В ТОМ, ЧТОБЫ ЧТО-ТО ПОЛУЧИТЬ. А В ТОМ, ЧТОБЫ ЧТО-ТО ДАТЬ И ЧЕРЕЗ ЭТО КЕМ-ТО СТАТЬ».

---

*Тони Роббинс, всемирно известный  
оратор, писатель и лайф-коуч*

Меня зовут Гил Петерсил, и я эксперт по коммуникациям и стратегическому нетворкингу. Будучи сооснователем 15 бизнесов в России и за рубежом, я читаю лекции в Стартап Академии Сколково в качестве приглашенного профессора, как бизнес-коуч поддерживаю первых лиц компаний, а также провожу встречи по теме стратегического нетворкинга в разных уголках мира.

Моя миссия — обучать людей и компании тому, как достигать целей через выстраивание отношений с людьми, основанных на взаимном вкладе в развитие друг друга.

Я жил и работал в Израиле, Канаде, Великобритании, США, России и Сингапуре, и везде мне удалось найти множество друзей — ценных профессионалов, инвесторов и партнеров. Мои обучающие

программы помогают людям расширять сеть стратегических партнерских контактов, запускать успешные стартап-проекты, открывать новые рынки, развивать бизнес и организовывать продажи без больших затрат на маркетинг и рекламу. На моем пути случались ошибки и провалы, кризисы и банкротства, но каждый раз именно люди становились моим ресурсом роста и отправной точкой в движении к новым высотам. Я искренне уверен, что нетворкинг — один из ключевых факторов вашего успеха в бизнесе, лидерских устремлениях, а также в личном развитии.

В этой книге я хочу поделиться своим опытом — знаниями, выводами и практическими советами, которые помогут вам построить крепкие связи с окружающими вас людьми. Эти связи, в свою очередь, позволят вам развивать бизнес, совершенствоваться в профессиональном плане, находить новые пути и способы применения своих способностей и потенциала. Можно сказать, что моя книга — это учебник для тех, кто хочет добиться в жизни большего и ищет новые пути развития. Как бы громко ни звучало, но если эти слова находят отклик в вашем сердце, значит, вам стоит прочесть «Новый код нетворкинга».

Разумеется, моя книга не появилась бы на свет без моих друзей и близких, которые поддерживали меня, помогали улучшать мою систему работы и протягивали руку помощи, когда я в ней нуждался. Я благодарен им не только за то, что когда-то мы улыбнулись друг другу и нашли общие темы для разговора, смогли вести совместный бизнес, дружить и общаться. Все они стали для меня ценными наставниками, давшими мне новые знания, новые возможности и новые перспективы.

Хочу сказать огромное спасибо моему лучшему другу, любимой жене и партнеру по бизнесу — Екатерине Петерсил. Именно она стала моим самым главным подарком, который я получил благодаря нетворкингу. Мое постоянное вдохновение, солнечный лучик, поддерживающий меня в сложные времена и радующийся вместе со мной, когда все складывается замечательно. Спасибо нашей озорной малышке Элли, которая пришла в нашу жизнь и расставила все на свои места.

Большое спасибо и тем моим друзьям, которые поделились своими историями для этой книги. Ваше участие бесценно, а рассказанные вами случаи из жизни — отличный пример того, насколько эффективен может быть нетворкинг. Ицхак Пинтосевич,

Радислав Гандапас, Григорий Аветов, Екатерина Иноземцева, Дмитрий Юрченко, Елизавета Бабанова, Владимир Волошин, Тимур Тажетдинов, Оскар Хартманн, Ирина Митрофанова, Виктор Бахметьев, Максим Темченко, Дмитрий Портнягин, вы действительно сделали многое и показали, что готовы помогать людям, делиться с ними тем, что у вас есть. Каждая ваша история — это пример того, как стремление быть полезным находит отклик в сердцах людей и создает что-то новое, что приносит пользу нам всем.

Моя книга называется «Новый код нетворкинга», и это неслучайно. В современном мире, заполненном онлайн-общением, мессенджерами, социальными сетями и видеозвонками, наладить систему надежных, полезных связей кажется одновременно и необычайно легким, и крайне сложным делом.

С одной стороны, поддерживать контакт теперь стало легко. Спрашивая «Какой у тебя адрес?», мы, скорее всего, имеем в виду адрес электронной почты, а не географическое расположение дома нашего собеседника. Больше не нужно носить с собой толстенную записную книжку с телефонами всех своих знакомых — ее с успехом заменяет мобильный телефон. Да и кинуть голосовое сообщение в WhatsApp значительно проще, чем написать от руки или напечатать на машинке письмо. Количество каналов коммуникации необычайно расширилось, скорость обмена информацией возросла в десятки, сотни раз, а найти нужного человека в Facebook не представляет труда.

С другой стороны, электронные средства связи зачастую могут не только связывать, но и разъединять людей. Есть ли среди ваших знакомых и деловых партнеров человек, с которым вы никогда не виделись, но переписываетесь регулярно? Наверняка найдется, и не один. Мы пишем поставщикам, звоним клиентам, общаемся с инвесторами в Skype-конференциях, но не добавляем к нашему взаимодействию важный элемент — личные встречи.

Задача этой книги — рассказать вам, как строить и поддерживать отношения с людьми, как опираться на них в развитии своего бизнеса, но не только. Она еще и в том, чтобы дать вам все возможные инструменты (как электронные, так и «теплые лампы»), а также научить находить баланс между ними.

Я глубоко убежден — и по ходу книги вы в этом удостоверитесь, — что вы не единственный создатель вашей жизни. Люди, которые к вам ближе всего, создают вашу жизнь наравне с вами

самими. Эти люди сильнее всего влияют на вас, хотите вы этого или нет. Тот вклад, который они привносят в вашу жизнь, определяется вашим вкладом в их развитие, тем, насколько вы готовы отдавать, не ожидая ничего взамен.

Многие в современном мире знают, что такое нетворкинг, посещают мероприятия, встречаются с разными людьми. Я хочу сказать: новый код нетворкинга — не о том, как обмениваться визитками и сразу же искать возможность продать собеседнику свой товар или начать строить совместный бизнес. Моя книга о том, как понимать, что нужно другому человеку, и давать ему это. Новый код нетворкинга предлагает более глубокий подход, который в результате приносит более значимые плоды.

Самый главный вопрос, который возникает у меня при знакомстве с другим человеком: как я могу ему помочь, что я могу ему дать? Дела и цифры в этот момент не важны — я думаю о том, что для человека важно. К нетворкингу необходимо применять именно такой подход, если вы действительно хотите добиться успеха, получив поддержку от своей сети контактов.

Я не хочу много размышлять и теоретизировать в этой книге. Моя задача — дать вам практические рекомендации, следуя которым, вы поставите перед собой верные цели, познакомитесь с нужными людьми, завяжете правильные отношения и получите ожидаемый результат. Вам необходимо только обдумать мои слова, настроиться на новую волну нетворкинга и шаг за шагом следовать моим советам, создавая свою сеть контактов и достигая любой цели в разы быстрее.

Что ж, давайте поговорим о самой важной теме, которой я посвятил свою жизнь, — о **нетворкинге!**



# ГЛАВА 1 | Что такое нетворкинг?

ИЗ ЭТОЙ ГЛАВЫ ВЫ УЗНАЕТЕ:

- *почему нетворкинг необходим для развития вашего бизнеса;*
- *о каких принципах нетворкинга необходимо постоянно помнить;*
- *как применить принципы нетворкинга в вашей деловой жизни.*

---

«Я ПРИШЕЛ К ВЫВОДУ, ЧТО УМЕНИЕ ОБЩАТЬСЯ — ОДИН ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ НАВЫКОВ В ДЕЛОВОЙ ИЛИ ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ. ПОТОМУ ЧТО, ЕСЛИ УЖ ГОВОРИТЬ ЧЕСТНО, ЛЮДИ ВЕДУТ БИЗНЕС С ТЕМИ, КОГО ЗНАЮТ И КТО ИМ НРАВИТСЯ. ПОСТРОЕНИЕ КАРЬЕРЫ — В КАКОЙ БЫ ТО НИ БЫЛО ОБЛАСТИ — ПОДЧИНЯЕТСЯ ТЕМ ЖЕ ЗАКОНАМ».

---

*Кейт Феррацци, американский писатель, оратор, всемирно признанный эксперт в области нетворкинга*

Для начала позвольте сказать пару слов о ценности нетворкинга.

Представьте: вы пришли на деловое мероприятие. Что вы там будете делать?

- *Стоять в углу и наблюдать, как люди проходят мимо?*
- *Совершать набеги на шведский стол?*
- *Болтать с человеком, которого хорошо знаете?*
- *Ждать, пока кто-то наконец заговорит с вами?*

Вы упускаете самый лучший шанс и самый важный ресурс в своей жизни — людей! А ведь они могут стать новыми клиентами для вашего бизнеса, потенциальными работодателями, инвесторами или хорошими друзьями. Возможно, они просто могут поведать вам интересную историю.

Каждый раз, приходя на мероприятие, я нахожу по меньшей мере 30 интересных собеседников, 10 потенциальных клиентов и 2–3 потенциальных инвестора. Эти люди становятся частью моего мира, они помогают мне достигать целей и всегда действительно рады видеть меня. Конечно, вы можете сказать, что мне везет или у меня особый дар строить отношения. На самом деле ничего подобного. Если вы спросите мою маму о том, каким я был в детстве, она ответит, что я был очень застенчивым ребенком и практически ни с кем не общался. Поэтому я точно знаю, что нетворкинг — это не врожденный дар, а набор навыков, которые можно освоить и успешно использовать каждый день! А чтобы эти навыки развить, их необходимо тренировать.

***Нетворкинг — это искусство создания отношений, которые в перспективе могут быть полезны в любой сфере жизни. Он оказывает огромное влияние на ваш бизнес, поскольку каждый из ваших новых знакомых может принести ему пользу.***

Давайте подумаем вот о чем. Представьте, что у вас есть отличная бизнес-идея, которая полностью преобразит рынок, принесет вам огромный доход и сделает тысячи — нет, будем мыслить шире! — миллионы людей счастливыми и довольными. Здорово звучит, правда? Но вот наступает момент, когда надо переходить к действиям... И тут вы понимаете, что вам нужен стартовый капитал, нужны люди, которые вас поддержат и помогут претворить вашу идею в жизнь, клиенты, которые будут пользоваться вашим продуктом и делиться своими восторженными отзывами,

и особые каналы для рекламы. Если вы не знаете никого, кто мог бы вам с этим помочь, что вы будете делать?

Первая мысль, которая приходит в голову, — отправиться в банк и взять кредит. Что ж, может сработать — если только банковский менеджер знает вас достаточно хорошо, чтобы одобрить кредит без залогов и поручителей.

Вы можете опубликовать вакансию на портале поиска работы. Тогда сотрудники сами придут к вам — если только вы сможете убедить их, что ваш стартап-проект станет успешным.

Или же вы обратитесь к друзьям... К людям, которые знают вас, доверяют вам, поддержат и познакомят вас с другими людьми. Вот именно! В этом вся суть нетворкинга: **вы знаете многих людей и это взаимно!**

Я начал заниматься теорией нетворкинга в 2012 году практически случайно. Один из директоров Стартап Академии Сколково обратился ко мне с просьбой провести обучение по нетворкингу. Я спросил: «Почему именно я?» — а он ответил: «Я не знаю никого, кто разобрался бы в этой теме лучше вас». Поэтому я собрался с силами и составил презентацию, которую назвал «Нетворкинг 101» — мою самую первую презентацию, старую и ужасную. В ней была куча теории, а практики, увы, маловато, ведь в то время мои знания были еще недостаточно структурированы.

Когда меня спрашивают, что мне дала Стартап Академия Сколково, я вспоминаю эти первые дни: передо мной сидели люди, которые слушали меня на протяжении трех часов, хотя обычно мои выступления не занимают больше часа. Им было действительно интересно то, о чем я рассказывал, они включились в этот процесс и задавали вопросы. Это по-настоящему вдохновило меня! Надо сказать, в то время с финансами у меня было туго, поэтому получать деньги за то, чем мне нравилось заниматься, было вдвойне приятно!

Затем я начал выступать с лекциями о ведении бизнеса, маркетинге и других инструментах предпринимательства, но многие мои наставники сказали мне: «Перестань разбрасываться, посвети себя одной теме». Общаясь с ними, я пришел к выводу, что тема нетворкинга уникальна. Есть множество людей, которые обучают бизнесу, продажам, маркетингу, первым шагам в открытии своего дела, но нетворкинг — это что-то необычное. И именно

эта тема стала для меня ключевой с тех самых пор, как я принял такое решение.

Итак, как наладить взаимопонимание с людьми?

Как понравиться им с первой секунды?

Как поддерживать контакт с ними на протяжении многих месяцев и лет?

Сложные вопросы, но ответ прост: достаточно внедрять принципы нетворкинга в свою деловую, общественную и личную жизнь.

Давайте-ка добавим нотку научности в эту книгу и дадим определение нетворкинга.

**Нетворкинг — это создание группы знакомых и единомышленников, поддержание ее в активном состоянии путем регулярной коммуникации, направленной на взаимную пользу. Нетворкинг основывается на вопросе «Как я могу помочь?», но не «Что я получу?»<sup>1</sup>.**

Обратили внимание на последнюю фразу?

«Как я могу помочь?» вместо «Что я получу?» — и это один из самых важных принципов нетворкинга. Вы не можете просто использовать людей — людям не нравится быть использованными. Вы должны предложить им что-то взамен, то, что способны дать только вы. И я сейчас говорю не о деньгах или усилиях. Людям может быть нужно внимание, хорошее отношение, рекомендации, советы и так далее. Поэтому самое важное — дать человеку то, что нужно ему, чтобы он захотел дать то, что нужно вам.

Повторю еще раз: **не используйте людей — помогайте им!**

Еще мне очень нравится определение нетворкинга, данное моим хорошим другом Радиславом Гандапасом, ведущим бизнес-тренером в России: «Не только для меня, но и для всего человечества нетворкинг — важнейший фактор выживания, потому что человек — существо сетевое. Мы объединяемся в группы не как овцы в отару, не как волки в стаю — для того, чтобы выжить. Мы формируем свое окружение, чтобы повышать собственную эффективность, эффективность своей жизни. И мы это делаем неосознанно, даже не зная технологии. Мы женимся, мы окружаем себя друзьями, мы приходим в компанию, где могли бы более

---

<sup>1</sup> Определение взято с сайта [www.businessdictionary.com](http://www.businessdictionary.com)

эффективно работать. Счастье и успех — вот что такое нетворкинг в нашей жизни»».

Я всегда считал, что наставничество крайне необходимо для моего личного роста, и хотел учиться у лучших. Тони Роббинс, тренер № 1 в мире, всегда был моим героем. С 14 лет я постоянно слушал записи его выступлений, смотрел их по телевизору, я вырос на его аудиокнигах. Когда у меня сформировалась цель стать учеником Тони Роббинса, я не думал о том, как *заставить* его стать моим наставником. Я думал о том, что сам могу предложить ему, как я могу продемонстрировать Тони свой потенциал, какие действия могу предпринять, чтобы доказать, что достоин его времени и усилий. Я начал организовывать поездки людей на его семинары, и очень скоро российская делегация на мероприятиях Тони выросла с 30 человек в год до 1200 и более. Я организовывал на его мероприятиях специальные нетворкинг-зоны, где помогал людям знакомиться и налаживать стратегическое партнерство. И это придавало мероприятиям Тони дополнительную ценность. Каждый раз, приезжая на его семинары, я придумывал и передавал ему различные оригинальные подарки: матрешки с лицом Тони и его супруги, традиционные русские шапки и платки.

Я действовал так на протяжении четырех лет, не получая обратной связи. Но я знал, что выстраивание отношений похоже на выращивание бамбука: фермер много лет удобряет и поливает растения, прежде чем сможет увидеть результат. Конечно, мои действия привлекли его внимание, и он захотел лично встретиться со мной, а спустя какое-то время согласился стать моим наставником. Сейчас, когда мы встречаемся лично, он заключает меня в свои мощные объятия и восклицает: «Привет, мой дорогой друг!» Он искренне благодарит меня за помощь с нетворкингом на его мероприятиях, поскольку признает, что сам недостаточно силен в этой области.

Кстати, именно Тони Роббинс рекомендовал мне уйти от управления бизнесом и сосредоточиться на публичных выступлениях. Его совет помог мне сберечь годы жизни и множество усилий, которые я потратил бы на развитие в сферах, где мой потенциал мог реализоваться далеко не на 100%.

Еще один важный аспект нетворкинга — создание сети контактов, знакомых и рекомендаций. Я имею в виду настоящую сеть, а не нескольких ниточек. Это значит, что вы должны постоянно

знакомится с новыми людьми и расширять свою базу контактов, поддерживая при этом уже существующие связи. Помните слова Белой Королевы из «Алисы в Стране чудес»: «Дорогая, нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!» Может показаться, что это сложно, но по мере развития этого навыка он станет естественной частью вас самих.

Например, я очень часто делил сцену с известным спикером Брайаном Трейси. Мы не были близкими друзьями, но каждый раз, оказываясь рядом с ним, я не упускал возможности поговорить и быть чем-то полезным ему: рассказать об особенностях аудитории, которые я отметил, поделиться идеей или наблюдением. Каждый раз, когда мы общались, я не ставил перед собой цель получить что-то от него — наоборот, я хотел поделиться с ним тем, что есть у меня. И однажды, когда я оказался на одной огромной конференции в зоне для спикеров, где сидели лучшие мировые тренеры и публичные ораторы, с которыми я еще был не знаком, именно Брайан подошел ко мне и представил им всем. Он дал мне возможность почувствовать себя частью их группы, позволил быстро освоиться в незнакомой компании и оказал ту поддержку, которая была мне тогда нужна.

Ваша сеть контактов может включать самых разных, порой даже странных людей. Тем не менее вы должны ценить каждого из этих людей, каждую связь, каждую минуту, которую проводите с ними. И это чувство должно быть искренним! В английском языке есть такое выражение: «*Fake it till you make it*», — которое означает: «Притворяйся, пока это не станет правдой». В действительности дело не в том, что нужно притворяться, а в том, что нужно стремиться всегда предпринимать правильные действия, иметь правильные чувства и демонстрировать правильные реакции. Люди необычайно адаптивны — поэтому используйте свой интеллект, чтобы адаптировать свое сознание и сконцентрировать его на людях, их словах, поступках и нуждах.

Представьте себе, что вы входите в комнату, полную миллионеров, промышленных и медиамагнатов, селебрити и легенд бизнеса — и все они знают вас! Связи, как в бизнесе, так и в жизни, позволяют случаться самым волшебным вещам. Они создают короткие пути, без которых вам было бы очень сложно и одиноко. Только от вас самих зависит, воспользуетесь ли вы этой

возможностью, повысите ли не только количество, но и качество своих контактов, сможете ли организовать систему связей так, чтобы все ее участники получали желаемое и были бы полностью удовлетворены общением с вами. Именно в этом заключается суть нетворкинга.

### **Выводы**

- Не бойтесь встречаться с новыми людьми.
- Всегда стройте отношения, основанные на взаимной выгоде.
- Используйте любую возможность, чтобы познакомиться с новыми людьми.
- Будьте позитивны и искренни.

### **ЛЮДИ ГОВОРЯТ**

**Ицхак Пинтосевич**, основатель Академии экспертов «Влияй!», бизнес-тренер и эксперт по мотивации на сверхдостижения

Я уже не помню, как именно мы познакомились с Гилом Петерсилом, но с самых первых мгновений нашего знакомства между нами возникли отличные, позитивные отношения. У меня очень мало настоящих друзей, но Гил — один из тех людей, с которыми я постоянно общаюсь, встречаюсь даже без конкретного повода, просто чтобы получить удовольствие от общения.

Гил — гуру нетворкинга. У него столько знакомых, что через него я могу наладить контакт с кем угодно. Он само олицетворение основной идеи нетворкинга: приносить ценность в жизнь других людей. Гил очень позитивный и добрый человек, у него прекрасная система ценностей, он хочет помогать людям, делать мир лучше.

**Владимир Волошин**, генеральный директор Newman Business Consulting, лидер SKOLKOVO Triathlon Team, сооснователь международного спортивного проекта IRONSTAR TRIATHLON

Я познакомился с Гилом Петерсилом много лет назад, когда он позвонил мне и пригласил на деловую встречу. Затем стал посещать Бизнес-школу Сколково и встретил Гила во второй раз. Я подумал, что это, должно быть, судьба.

Гил — уникальный человек. Порой мне кажется, что он знает по крайней мере половину населения Земли. Это живой

пример человека, который умеет создавать продуктивную атмосферу вокруг себя. Он становится точкой входа для любого человека и полностью фокусируется на эффективном сотрудничестве. Он дает людям что-то полезное. Когда Гил говорит, что мне нужно кое с кем познакомиться, то всегда оказывается абсолютно прав: мы находим с этим человеком много общего и даже начинаем новые проекты вместе.

**Оскар Хартманн**, генеральный директор и основатель онлайн шопинг-клуба KupiVIP.ru

Я знаком с Гилом уже четыре года и с самой первой нашей встречи понял, что он отличный человек. С самого начала наше общение было простым, легким и взаимовыгодным. Я уверен: то, что он делает в России и по всему миру, необычайно важно, потому что социальный капитал имеет первостепенное значение для каждого человека, который хочет развиваться. В России у людей очень узкий «радиус доверия», мы не слишком открыты новым знакомствам, и это большое препятствие для роста и развития. Люди часто думают, что для достижения успеха им чего-то не хватает — навыков, денег, ума, но на самом деле им не хватает хороших контактов. Гил Петерсил — это человек, который показывает нам значимость социального капитала и помогает создать настоящее «социальное богатство».

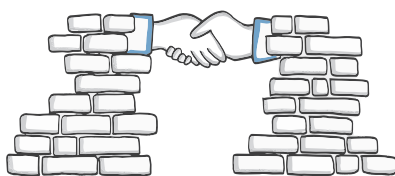
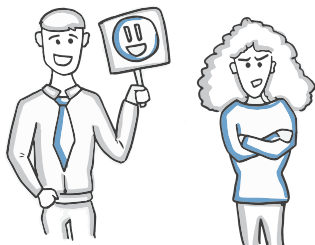
**Тимур Тажетдинов**, эксперт по развитию бизнеса в интернете, продвижению в социальных сетях и техникам продаж

Мое знакомство с Гилом Петерсилом произошло благодаря его ученице Елене, которая также была и моей ученицей. Именно она представила нас друг другу. Познакомившись с Гилом, я сразу понял, что у нас общие ценности. Когда ты понимаешь, что человек подходит тебе по ценностям, что он, как и ты, видит своей миссией помощь другим людям и развитие, — такое знакомство сразу переходит в более плотное общение. Я думаю, у Гила большое будущее. Он действительно один из самых сильных специалистов по нетворкингу, которых я встречал в жизни.



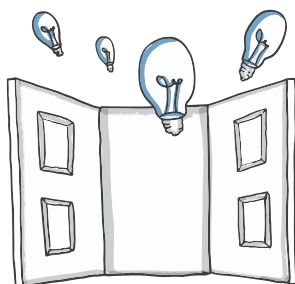
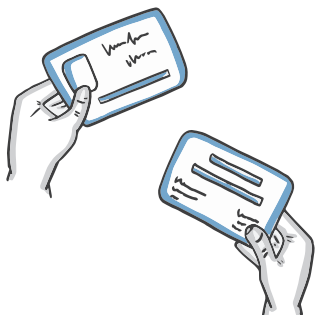
# ПРАВИЛА НЕТВОРКИНГА

**1 БУДЬТЕ**  
позитивны  
и искренни



**2 ВСЕГДА**  
стройте отношения,  
основанные на  
взаимной выгоде

**3 НЕ БОЙТЕСЬ**  
встречаться  
с новыми людьми



**4 ИСПОЛЬЗУЙТЕ**  
любую возможность,  
чтобы познакомиться  
с новыми людьми

## ГЛАВА 2 | *Пять вопросов нетворкинга*

Признаюсь, я полон энтузиазма. Я уважаю практические действия, у меня всегда много творческих идей и мыслей, которыми я готов делиться. Но при этом, будучи деловым человеком, я чувствую необходимость быть логичным и структурировать свою жизнь.

В этой главе я предлагаю вам простую, но полезную технику, которую можно применить к любой теории. Это *структура пяти вопросов*:

- Почему?
- Кто?
- Что?
- Где?
- Когда?

Каждый раз, когда вы что-то анализируете, задайте себе (или другим) эти пять коротких вопросов и дайте на них развернутые ответы.

# 1. ПОЧЕМУ?

ИЗ ЭТОГО РАЗДЕЛА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- как понять, что для вас значит успех, и как достичь его;
- как ставить цели и находить преимущества от нетворкинга;
- как составить список позитивных изменений, которые нетворкинг может принести в вашу жизнь.

---

«САМЫЕ БОГАТЫЕ ЛЮДИ В МИРЕ РАСШИРЯЮТ СЕТИ КОНТАКТОВ, ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ ИЩУТ РАБОТУ».

---

*Роберт Кийосаки, американский  
бизнесмен, инвестор, мотивационный  
оратор и тренер по личностному росту*

В этом разделе мы ответим на вопрос «Почему?». Почему вам необходим нетворкинг? Почему он важен для вашего бизнеса и для вашей жизни?

Что ж, начнем с самых базовых вещей.

## СФОРМУЛИРУЙТЕ СВОЕ ПОНИМАНИЕ УСПЕХА

Вот что я хочу вам сказать: все, что вы делаете, вы делаете для того, чтобы достичь успеха. Что такое успех, каждый понимает по-своему: одни считают, что это высокая должность и деньги; другие стремятся к личностному росту и духовному развитию; есть люди, для которых успех заключен в общественной и личной жизни. Не имеет значения, каково ваше определение успеха, если вы **знаете**, в чем он заключается именно для вас.

Но люди — очень странные создания: иногда они не понимают, чего хотят на самом деле, поэтому берут за основу своей жизни модель другого человека. Первый шаг, который должен сделать разумный человек, — применить аналитические и дедуктивные техники к своей жизни.

Несколько лет назад один из моих наставников задал мне вопрос: «Гил, что для тебя значит успех?» Я начал говорить о деньгах, машине, высоком доходе, интересной работе, но он продолжал

задавать мне один и тот же вопрос, пока я не взял лист бумаги и начал записывать все, что приходило мне в голову. Я писал, писал и писал, пока передо мной не скопилось несколько страниц с моими представлениями об успехе. Он взял эти заметки и попытался сформулировать *мое* представление об успехе.

***Успех означает наличие достаточных ресурсов, чтобы делать то, что я хочу, тогда и там, когда и где я этого хочу, и непременно с людьми, с которыми мне интересно.***

Выполните такое задание: возьмите ручку и бумагу и начните записывать все, что, по вашему мнению, необходимо, чтобы считать себя успешным. Не старайтесь ограничивать себя в количестве идей или выражать их короткими предложениями, продолжайте писать, пока не будете уверены, что внутри не осталось ничего, о чем вы не сказали в своих заметках. Записывайте не только определения и идеи — вспомните моменты, когда вы чувствовали себя самым успешным и везучим человеком в мире! Постарайтесь нащупать связь между этими моментами и тем, что происходило в вашей жизни.

А теперь посмотрите на свои записи и выделите ключевые идеи (не отдельные пункты!): о чем вы больше всего пишете? Какие области, с вашей точки зрения, наиболее важны? Деньги? Путешествия? Время, которое вы проводите с семьей?

## **ИЩИТЕ ВДОХНОВЕНИЕ**

Чтобы стать успешным, вам необходимо вдохновение. Один из лучших источников — это ваши собственные достижения: они наполняют вас энергией, повышают самооценку и позволяют верить, что вы можете достичь чего угодно. Настало время вспомнить всё!

***Перед тем как поставить перед собой высокие цели, необходимо определить, в каком положении вы находитесь сейчас.***

Вот что мы сделаем: возьмите еще один лист бумаги и запишите все свои достижения за последний год, все, что сможете вспомнить: контракт с крупной корпорацией, поход в музей («Прадо» — самый лучший!), встреча с интересным человеком и так далее. Ваши достижения необязательно должны быть внушительны с финансовой точки зрения или вызывать реакцию посторонних. Это может быть новый уровень вашего личного

и профессионального роста, чувство удовлетворения чем-либо, все, что вы сами считаете достижением для себя.

Если вы записали всего 8–10 пунктов и остановились, вам необходимо дополнительное вдохновение. Попробуйте пролистать фотографии в телефоне или в социальной сети, и они напомнят вам о некоторых важных моментах вашей жизни. Взгляните на свой календарь: не отмечены ли в нем какие-то даты или встречи, необязательно плодотворные, но оказавшие влияние на вашу жизнь и самооценку.

Видите разницу? Первая фраза — о ваших мечтах, вторая — о ваших целях. Это как мука и пирог: вы не можете приготовить пирог, если у вас нет муки, но, чтобы приготовить вкусный пирог, вам понадобятся еще и другие продукты.

Представьте, что с небес спустился ангел, готовый выполнить все, что вы пожелаете. О чем вы попросите? Возьмите еще один лист бумаги, напишите на нем: «В этом году я хочу...» — и записывайте все, что придет вам в голову.

***Вы должны понять, что попытки нарисовать картину своих достижений, способных дать вам достаточно сил для перехода на новый уровень, — это непростая задача, которая может занять какое-то время.***

Проверьте электронную почту, найдите письма, которые были в свое время важны для вас. Подумайте о том, как они повлияли на вашу личность, профессиональные навыки и опыт.

Будет здорово, если у вас получится спросить других людей о своих достижениях — взгляд со стороны поможет вам расширить карту ваших успехов.

Проведите мозговой штурм своих целей:

- *Я бы хотел быть...*
- *Я буду...*

Вы хотите купить, посмотреть, почувствовать? Это может быть новый ноутбук, или путешествие на Самоа (кто-нибудь вообще знает, где это?), или появление любимого человека в вашей жизни, или финансовый успех. Что угодно, что сделает вас счастливыми.

Сложно думать в рамках всего одного года? Сделайте шаг вперед и запишите все, что хотите иметь в жизни через пять, десять, пятьдесят лет. Сосредоточьтесь на том, что вы хотите иметь, а не на том, как вы это получите. Думайте глобально,

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

[e-Univers.ru](http://e-Univers.ru)