

СОДЕРЖАНИЕ

СЛОВО АВТОРА	4
ВВЕДЕНИЕ В НЕТВОРКИНГ	7
ТЕОРИЯ «ШЕСТИ РУКОПОЖАТИЙ» И ЭФФЕКТ СИНЕРГИИ	11
СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ЗАЧЕМ НУЖНЫ СВЯЗИ?	15
КРУГ ОБЩЕНИЯ. МЫ ПОДОБНЫ ТЕМ, КТО НАС ОКРУЖАЕТ	21
МАМА БЫЛА ПРАВА, ИЛИ ЗАЧЕМ ПОМОГАТЬ ДРУГИМ?	27
ОШИБКИ В ОБЩЕНИИ	31
КАК ЗНАКОМИТЬСЯ, ИЛИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ЛАСКИ ДЛЯ РАЗГОВОРА	37
ИСКУССТВО SMALL TALK И ТЕХНИКИ ПОДДЕРЖАНИЯ БЕСЕДЫ	53
САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ. КАК «ВКУСНО» РАССКАЗАТЬ О СЕБЕ	61
КАРЬЕРНЫЙ НЕТВОРКИНГ: КАК ЧЕРЕЗ СВЯЗИ НАЙТИ РАБОТУ	71
НЕТВОРКИНГ ДЛЯ БИЗНЕСА	77
СТРАТЕГИЯ ОБЩЕНИЯ С VIP-ПЕРСОНАМИ	87
КАК НАПИСАТЬ ПИСЬМО, НА КОТОРОЕ ВАМ ОТВЕТАТ?	97
НЕТВОРКИНГ НА КОНФЕРЕНЦИЯХ, ПРИЕМАХ И ВЫСТАВКАХ	105
НЕТВОРКИНГ ДЛЯ ИНТРОВЕРТОВ	119
СТРУКТУРИРОВАНИЕ КОНТАКТОВ И ПОДДЕРЖАНИЕ СВЯЗЕЙ	123
ВАШ ЛИЧНЫЙ БРЕНД, ИЛИ КАК СОЗДАТЬ ВХОДЯЩИЙ ПОТОК КОНТАКТОВ	133
ВАШ ОНЛАЙН-ОБРАЗ	147
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	156
БЛАГОДАРНОСТИ	157

СЛОВО АВТОРА

Многие из нас, начитавшись западных книжек про нетворкинг, приходят на конференции, чтобы познакомиться с максимальным количеством людей. Завоевать их всех! Пожать как можно больше рук! Раздать визитки! И вот, на волне этого энтузиазма, не успев толком выстроить отношения с новым человеком, уже через минуту мы их рушим.

К сожалению, западные инструменты нетворкинга не всегда работают у нас. В этой книге я расскажу про методы, адаптированные именно под российскую ментальность.

Последние 10 лет я использую правила нетворкинга в своей жизни. Шесть лет делаю это осознанно. Четыре года учу заводить связи других.

Почему я этим занимаюсь?

Я жил в разных странах: России, США, Франции, Великобритании, Сингапуре, Люксембурге, Ирландии. Поэтому понимаю особенности деловой коммуникации именно по-русски — нам, к сожалению, она дается тяжелее. Эту ситуацию я хочу изменить и помочь русскоговорящим людям легко заводить, поддерживать и управлять своими связями.

Нетворкинг работает для любых целей, особенно карьерных и предпринимательских.

Почему я в этом уверен? Мне довелось работать бренд-менеджером в корпорации Procter&Gamble, инженером, а затем менеджером по продукту в Karcher. Последние четыре года я управляю своей компанией «ПроНетворкинг». Связи были и остаются главной движущей силой моего развития на любом этапе жизни.

Желание поделиться своим опытом с другими вылилось в написание книги, которую вы держите в руках. В ней я постараюсь охватить основы нетворкинга как науки, дать прикладные советы по ее практическому применению и рассказать истории людей, которые в ней преуспели.

Ваш Максим Чернов



ВВЕДЕНИЕ В НЕТВОРКИНГ

Время одиночек осталось позади! Веке, допустим, в XIX бывало так: нарисует художник шедевр и на следующий день проснетесь знаменитым, богатым и любимым. А сейчас? Фантазирует, смешивает краски, наносит их то крупными мазками, то мелкими — не зря ведь пять лет учился, вот и сертификат недавно выдали. И вроде быстро творит — за восемь часов все успеваает. А утром следующего дня — все как прежде: краски, кисточки и обед за холстом...

Так может быть, правы те 26% россиян, которые, согласно опросу рекрутингового портала SuperJob, считают личные связи основным фактором для успешной карьеры? Да и остальные 62% уверены, что это хоть и не главное, но очень важное условие. То есть практически девять из десяти понимают, насколько связи важны для достижения профессионального успеха!

Как вы думаете: почему в таком случае нигде не учат навыку осмысленного формирования и использования важных и нужных связей? Ведь это так полезно! Программирование, бухучет, журналистика, живопись, ораторское мастерство — везде хватает наставников. А вот нетворкинг ни в одном российском вузе не преподают.

Что же это за наука? Если обратиться к западной литературе, станет ясно, что ее принципы вывели американские бизнесмены в середине прошлого века. Они уже тогда поняли, что искать работу, заключать выгодные сделки и находить клиентов гораздо проще, если грамотно пользоваться связями. Понимание этого факта и привело к созданию отдельных курсов по нетворкингу в лучших бизнес-школах мира. Появились люди из сферы бизнеса и политики, которые углубились в исследование особенностей обмена ресурсами, взаимодействия между людьми, оказания

взаимопомощи, и т.д. Среди них — **Кейт Феррацци, бывший топ-менеджер и автор книги «Никогда не ешьте в одиночку»¹, Дарси Резак, написавший бестселлер «Связи решают все»²**. Как оказалось, описанные ими принципы работают не только для построения успешной карьеры, но и для решения самых банальных жизненных вопросов.

Где мы используем связи?

1. Работа

Опрос, приведенный выше, подтверждает мнение большинства, что хорошие связи нужны для успешной карьеры.

2. Клиенты

Те, кто работает в продажах или занимается бизнесом, знают, насколько важны «сарафанное радио» и рекомендации. Без нетворкинга в продажах не обойтись!

3. Школа и детский сад

Чтобы устроить ребенка в хорошую школу или детский сад, нужны связи. А иногда — просто совет человека, который имеет за плечами подобный опыт. Если же наладить отношения с преподавателем, вы будете не только знать истинный уровень знаний вашего ребенка, но и значительно облегчите ему дальнейшую школьную жизнь.

4. Ремонт

Представьте, что вы затеяли ремонт и выбираете из двух бригад строителей, внешне, на первый взгляд, одинаковых. Вы колеблетесь — кого нанять? При этом одна бригада работает профессионально и качественно, а другая — спустя рукава. Как понять — кто есть кто? Здесь помогут рекомендации людей, которые пользовались услугами одной из этих бригад. Иными словами, нетворкинг помогает сделать выбор, когда не хватает данных для принятия решения.

¹ Феррацци К. Никогда не ешьте в одиночку. — М.: ЛКИ, 2017.

² Резак Д. Связи решают все. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009.

5. Врач

Вы не станете спорить, что здоровье близких, да и свое собственное, мы скорее доверим опытному специалисту, чем дилетанту. Чтобы исключить фактор риска, связи в области медицины особенно важны.

6. Няня

Сложно выбрать няню по скупому тексту объявления. Это человек, которому вы собираетесь доверить самое дорогое — вашего ребенка. Разумеется, вы отдадите предпочтение человеку проверенному, с рекомендациями людей, которым вы доверяете.

7. Туристическая поездка

Когда вы приезжаете в новый город, очень кстати иметь в нем местного знакомого. Он сможет рассказать вам о том, чего не расскажет ни один экскурсовод. От него вы узнаете о милых местечках, которые не указаны в путеводителях, однако известны местным жителям. Кроме того, вы получите инструкцию по безопасному пребыванию в этом городе — в какие районы не стоит заходить.

8. Переезд

Часто при переезде в другой город или страну на новом месте у вас никого нет. Максимум — один-два знакомых. Но, используя нетворкинг, вы уже довольно скоро обрываете связями.

9. ГИБДД

Это классика: вас останавливает инспектор ГИБДД за нарушение, но вы не признаете своей вины. Хорошо бы на этот случай иметь в списке контактов номер телефона человека, который может решить возникшую проблему.

МЫ БЛИЖЕ, ЧЕМ ДУМАЕМ



ТЕОРИЯ «ШЕСТИ РУКОПОЖАТИЙ» И ЭФФЕКТ СИНЕРГИИ

Многие считают, что достучаться до принимающего решение человека очень сложно. Поверьте — это совсем не так. Вы слышали о теории «Шести рукопожатий»?

В 1969 г. известный социолог Стэнли Милгрэм провел следующий эксперимент. Он решил отправить 300 жителям Бостона посылки из Небраски. Расстояние между городами примерно 5000 км. При этом на посылке указывались только город, имя и фамилия получателя, но не точный адрес. В результате треть посылок дошла до адресатов. Когда стали подсчитывать количество людей, через которых прошла каждая посылка, оказалось, что в среднем это шесть человек — шесть звеньев между любыми двумя людьми. Так и появилась теория «шести рукопожатий». Мы все соединены друг с другом в среднем через шесть человек. Это очень мало.

В социальных сетях любых пользователей разделяет еще меньше людей — порядка четырех человек в Facebook и трое во «ВКонтакте». У людей из одной отрасли в одном городе это число сокращается всего до одного-двух человек. Пользуйтесь этим!

Еще одна важная концепция для понимания нетворкинга — эффект синергии.

Возьмем человека, который может сделать пять отжиманий на правой руке. И два-три на левой. А если он задействует обе? Результат возрастет в несколько раз!

Эффект синергии — это когда один плюс один получается не два, а десять или больше. Синергия в нетворкинге — ключевое понятие.

Представьте себе двух людей: бизнесмена с интересной идеей и планом по ее реализации и инвестора с капиталом. У задумавшего новое дело человека нет денег, однако у него есть идея и желание ее реализовывать. У инвестора же все наоборот. И если соединить этих двух людей, может получиться нечто очень значительное. Возможно, они создадут дело, которое обогатит и того и другого.

Теперь возьмем обычную компанию. В ней есть разные отделы: финансов, продаж, маркетинга, логистики, бухгалтерии. Все они работают слаженно. Но отдельный сотрудник не сможет добиться результата целой компании.

Это и есть эффект синергии. Целью нетворкинга в том числе является объединение людей с различными сильными сторонами. В этом случае получается результат, которого они не смогли бы добиться, действуя в одиночку.

Некоторые техники нетворкинга требуют практики, другие можно сразу начать применять. Многие составляющие этой науки относятся к психологии — работа над собой, взаимодействие с другими людьми, умение укреплять отношения. Бизнес также дал множество методик, которые позволяют правильно вести себя с клиентами, партнерами, коллегами. Это и техники коротких разговоров на конференциях, и долгих бизнес-переговоров, и многое-многое другое.

**ЗАЧЕМ НУЖНЫ
СВЯЗИ?**



СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ЗАЧЕМ НУЖНЫ СВЯЗИ?

Эта глава будет немного напоминать школьный учебник, но мне показалось, что для полного понимания нетворкинга, она пригодится.

Понятие «социального капитала» появилось не так давно — в 1980 г. Но уже стало предметом активных исследований социологов.

Что же такое социальный капитал? По сути, он есть у каждого человека. Ведь это и есть наши связи, то есть люди, с которыми мы общаемся и которые могут помочь в осуществлении наших планов. Основа социального капитала — доверие. Чем больше вам доверяют, тем крупнее ваш социальный капитал, а значит, ваше положение в обществе.

ЭКСКУРС В ИСТОРИЮ

Идея социального капитала принадлежит французскому социологу Пьеру Бурдьё. Он вкладывал в это понятие групповую солидарность — установление доверия между членами одной группы. Ведь, поддерживая взаимовыгодное сотрудничество, каждый ее участник придет к цели с наименьшими затратами. Социальный капитал — это фактически групповой ресурс для людей.

Сегодня эту тему активно исследует американский политолог, профессор Гарвардского университета Роберт Патнэм. Он предложил измерять социальный капитал с помощью силы и частоты контактов, электоральной активности, членства в различных организациях, удовлетворенности взаимоотношениями и т.д.

Его исследования показали, что ощущение безопасности в обществе тесно связано с интенсивностью межличностных контактов. Так, во время войны в Афганистане американцы чаще

приглашали гостей и сами бывали в гостях, устраивали пикники и командами играли в боулинг. Но, самое главное, они чувствовали себя в большей безопасности, чем в конце 1990-х гг., когда США не вели никаких масштабных войн. Несмотря на мирное время, индивидуализм укрепил свои позиции: люди стали меньше общаться и реже встречаться. Как результат — возросли тревога, недоверие, неуверенность и чувство опасности в обществе.

Патнэм пришел к выводу, что в обществах с высокой степенью социального капитала люди чувствуют себя более счастливыми и удовлетворенными.

КЛАССИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Иногда социальный капитал может быть негативным. Иными словами, его наличие и использование наносит вред и отдельному человеку, и обществу в целом.

Обычно подобный «негатив» характерен для общества с высокой степенью преступности и низким уровнем экономического развития. В случае опасности люди объединяются в криминальные группы. Взаимопомощь, высокий уровень доверия и закрытость позволяют совместно противостоять враждебному внешнему миру. Однако такие группы представляют угрозу для тех, кто оказался за их пределами.

Некоторые ученые разделяют социальный капитал на связующий и вспомогательный.

Первый «связывает» между собой членов одной группы: повышает доверие, делает коллектив устойчивым к внешним воздействиям, позволяет легче решать внутренние задачи. Такой социальный капитал нужен группам, которые создаются ради выживания и совместного противостояния внешним угрозам. К примеру, общины бездомных, где действует принцип: «Вместе мы — сила». Внутри такой группы люди менее уязвимы. Но при выходе из нее человек теряется перед недружелюбными проявлениями со стороны внешнего мира и не готов в одиночку им противостоять.

Вспомогательный социальный капитал — объединение разных коллективов. Он помогает установлению новых деловых связей, обмену опытом и идеями, делает возможной совместную работу над проектами.

В настоящее время вспомогательный социальный капитал развивается и накапливается интенсивней. Причина тому — быстрое распространение информации. При этом отдельные общества и нации склонны накапливать связующий и низводить до минимума вспомогательный социальный капитал. Яркий пример — Северная Корея.

Некоторые ученые выделяют третий тип социального капитала — соединяющий. Он характерен для связей между людьми с существенной разницей в социальном положении. Соединяющий социальный капитал позволяет достигать целей с наименьшими издержками.

Незыблемыми основами любого типа социального капитала остаются доверие и социальные связи, способные конвертироваться в полезный ресурс. При этом и группа, и каждый ее участник могут пользоваться этими благами в любой пропорции.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Социальный капитал (так же, как и любой другой) подчиняется общим экономическим законам. Его можно производить, накапливать, расходовать, обменивать, наследовать и так далее. Может он и истощаться.

Парадокс в том, что чем активнее он используется, тем быстрее наращивается. То есть чем больше вы общаетесь с человеком, тем крепче ваша связь. Верно и обратное: чем меньше используется социальный капитал, тем скорее он истощается.

Благодаря доверию внутри группы крепнет взаимосвязь, и сообщество становится более закрытым. С одной стороны, такая особенность позволяет коллективу слаженно работать над внутренними задачами и эффективно противостоять внешнему миру. С другой — у новичков появляются проблемы с вступлением

в него. Да и членам группы становится сложнее ее покинуть: чем выше социальный капитал, тем жестче контроль и строже санкции.

Исследования показали, что значительная часть профессионалов используют свои социальные связи для достижения следующих целей:

1. Знакомство с экспертами, лидерами общественного мнения, журналистами — 25%.
2. Поиск подрядчиков, поставщиков — 22%.
3. Получение инсайдерской информации (конкуренты, конкурсы, тендеры, законопроекты) — 20%.

Интересно, что почти 20% опрошенных придерживаются мнения, что использовать личные связи в рабочих целях этично при любых обстоятельствах. 66% считают это допустимым лишь в случае крайней нужды. На практике 87% респондентов используют личные связи для работы только по мере необходимости. 3% называют некорректным поведением задействование личных связей в рабочих целях. Еще столько же согласны с утверждением, но считают, что обойтись без этого невозможно.

Почти 1/5 опрошенных пользуются личными связями для получения инсайдерской информации. К таковой могут относиться тендеры, активность конкурентов, готовящиеся законопроекты.

**СТРЕМИТЕСЬ
НА СЛЕДУЮЩИЙ УРОВЕНЬ**



КРУГ ОБЩЕНИЯ. МЫ ПОДОБНЫ ТЕМ, КТО НАС ОКРУЖАЕТ

От научных исследований и анализа социальных явлений давайте перейдем к очевидному для всех понятию — кругу общения. От него зависит не только ваша зарплата, но и общее развитие — книги, которые вы читаете, фильмы, которые смотрите, темы, которые вас обсуждаете. И главное — возможности, которые открывает перед вами жизнь.

Упражнение. *Сложите зарплату пяти своих друзей и разделите на пять. А теперь сравните результат с вашим собственным доходом. По статистике, в 70% случаев эти числа получаются очень близкими.*

Бывают люди, отвергающие все, что идет вразрез с их собственным мнением. Чем сильнее их убеждения — тем жестче они себя ведут с новой информацией. Такой человек не видит своих заблуждений. А знания, которые он принял за истину, были получены им от кого-то из его круга общения. С этой «истиной» он и шагает по жизни.

Формирование личности — сложный процесс, в котором большое значение имеет окружение. Именно оно помогает воспринимать мир, влияет на поведение, определяет систему ценностей. Человек — это отражение людей, с которыми он постоянно контактирует.

Таким образом, если люди вашего круга в чем-то заблуждаются, это отразится и на вас. Кроме того, от окружающих зависит не только мировоззрение, но и психологическое состояние.

- Избегайте «вечно недовольных» людей, жизнь которых так «ужасна», что хоть сейчас — в гроб. Да, у всех бывают в жизни тяжелые периоды, когда внутренне состояние меняется с плюса на минус. Но если это не близкий человек, которого стоит поддержать в трудный момент, а просто постоянно брюзжащий знакомый, то подумайте, стоит ли вам отдавать такому человеку время и энергию? Реализовать себя в подобном окружении будет гораздо сложнее, все будет валиться из рук.
- Не хочу быть банальным, и все же — держитесь людей энергичных и жизнерадостных! С ними вы сами будете чувствовать себе бодрее. Мотивации и сил будет больше. Это в детстве на формирование круга общения влияют родители и учителя. А во взрослой жизни вы можете выбирать друзей сами.

Небольшая ремарка: талантливый, умный, профессиональный человек может быть унылым, уставшим, недовольным. И все равно вам его компания будет интересна и важна. Однако вы должны осознавать, что его настрой может легко передаться вам. Поэтому выбирайте время на такое общение и рассчитывайте свои силы.

И все-таки, если вы хотите жить другой жизнью, меняйте окружение. Для этого не нужно идти вразрез со своими принципами и убеждениями. Окружите себя людьми, жизнь которых вам нравится.

Если посмотреть вокруг, можно увидеть огромное количество «нытиков». А ведь они сами начали считать себя аутсайдерами, создав круг общения из таких же людей! И теперь вынуждены плавать в этом «болоте». Получается замкнутый круг. Единственный выход — вытягивать себя оттуда за волосы! **Иными словами, менять окружение.**

Часто для продвижения человеку необходим хороший «пинок» от близких людей или самой жизни. Но если вы хотите что-то изменить самостоятельно, в первую очередь подкорректируйте круг общения. Наполните его успешными и перспективными

людьми. Не обязательно только в плане денег или позиции — выбирайте те критерии успешности, которые важны именно вам. Возможно, вам будет неловко на первых порах и тяжело «держаться планку». Но зато вы начнете гораздо быстрее расти и незаметно для себя подтягиваться к новым высоким стандартам. И в конце концов выйдете на уровень своего нового окружения.

Но помните, вы — часть вашего нового общества, поэтому также определяете в нем «погоду». Придется изменить поведение, правильно расставить приоритеты. А если будете продолжать мелко мыслить, то снова превратитесь в магнит для «мелочи», и в вашей жизни вряд ли что-то изменится в лучшую сторону.

С сильными и целеустремленными личностями общаться сложно. Но именно они смогут закалить вашу психику, сформировать правильные убеждения. Никто не требует от вас полностью менять свое мировоззрение, его необходимо лишь дополнить — это будет разумно и правильно.

Упражнение. *Вспомните 5–10 человек из вашего ближайшего окружения. Подумайте, как они влияют на достижение ваших целей? Тянут вниз или толкают вверх? Помогают или мешают? Запишите результат.*

В компании Procter&Gamble, где я работал, любят рассказывать историю экс-сотрудника по имени Джеймс Лафферти. В 1986 г. он поступил на должность инструктора по фитнесу, и в его обязанности входили занятия в тренажерном зале с топ-менеджерами компании. Общаясь с ними, он постепенно перенимал их привычки, пытался понять, за счет чего они добились успеха, и в какой-то момент осознал, что хочет продолжать карьеру в маркетинге. Он рассказал об этом своим «ученикам», и один из них дал ему шанс попробовать себя в новой роли. Так Джеймс кардинально поменял свою карьеру: из профессионального инструктора по фитнесу «вырос» в маркетолога всемирно

известной компании. А через 20 лет стал одним из самых успешных и высокооплачиваемых топ-менеджеров в мире.

На пике карьеры Джеймс Лафферти руководил филиппинским подразделением Procter&Gamble, после — развитием бизнеса в нескольких странах Западной Африки в компании Coca-Cola. Позднее он стал генеральным директором всей British American Tobacco! А начинал инструктором по фитнесу.

Этот пример, как и множество других, доказывает невероятную важность круга общения для достижения успеха. Вся прелесть в том, что ВЫ САМИ можете его формировать. Для этого существуют разные рецепты, но вначале просто проанализируйте свое окружение — кто радуется вашим успехам, приближает к цели? Можно найти себе наставника — это не так сложно, как кажется. Или составить список посещения нужных мероприятий. Да много еще чего можно! Главное — облачать правильные мысли в конкретные действия.

Когда идете на любое мероприятие, подмечайте тех, кто вам близок. Если нашли таких, старайтесь сблизиться и поддержать отношения (о том, как это делать, — будет дальше). Конференции, тренинги, путешествия, вечеринки, кружки по интересам — везде ищите тех самых «ваших» людей.

Упражнение. *Опишите людей, которых вы хотели бы видеть рядом — какие они, какими качествами обладают, как выглядят, куда ходят.*

ПОМОГАЙТЕ



МАМА БЫЛА ПРАВА, ИЛИ ЗАЧЕМ ПОМОГАТЬ ДРУГИМ?

Есть одно правило в нетворкинге, которое важнее всех прочих техник, тактик и инструментов. Вспомните, чему учила вас мама: «Поделись конфетами с другом», «Помоги сестре сделать домашнее задание». Она интуитивно прививала вам очень важный и нужный навык: активно и целенаправленно помогать другим людям! К тому моменту, как вам исполнилось 10 лет, вы уже умели делать все, что необходимо для установления взаимоотношений: знакомиться, быть любезным, не лгать, чистить зубы, делать уроки. И наверняка, замечали, что иногда то, что вы можете сделать быстро и легко, для другого человека представляет большую сложность.

Студентом мне удалось пожить в прекрасном городе Сан-Франциско. Тамошним местным жителям свойственно неприужденно заводить беседы с незнакомыми людьми — в очереди, на автобусной остановке, в театре. Но меня больше удивляло другое. Каждый раз, когда я доставал карту — сидя в автобусе, стоя на перекрестке или находясь в любом другом общественном месте, — не проходило и 10 секунд, чтобы какой-нибудь прохожий не предложил мне свои услуги, чтобы помочь разобраться с маршрутом. Разумеется, для местных жителей не составит труда показать мне, где находится то или иное место. У меня этого знания нет, поэтому придется потратить время на то, чтобы разобраться с картой или найти бесплатный Wi-Fi, а может, и деньги — на интернет в роуминге или такси.

У каждого из нас есть какие-то нематериальные ресурсы: профессиональные навыки, определенные знания, просто жизненный опыт. Например, мама, устроившая ребенка в хороший детский сад, обладает очень ценными знаниями для родителей,

перед которыми встала подобная задача. А сотрудник банка, работающий в кредитном отделе, поможет кому-то разобраться с условиями договора по ипотеке. Помогая людям в той или иной жизненной ситуации, вы получите от них благодарность и лояльность по отношению к вам.

Видеть проблемы других людей — очень хороший навык. На своих тренингах по нетворкингу я даю участникам следующее задание. Онлайн-группа разбивается на тройки и каждый по очереди рассказывает о какой-то своей проблеме. Собеседникам нужно внимательно слушать, но не просто кивать и сочувствовать, а сразу прокручивать в голове варианты оказания помощи рассказчику. Удивительно, но часто случается так, что незнакомые люди тут же, прямо на тренинге, решают проблемы других. И делают это лучше, чем друзья и родственники. Один помогает советом и взглядом со стороны, другой — конкретным делом, а кто-то — знакомит с «нужным» человеком. Попробуйте попрактиковать такой подход, когда кто-нибудь будет делиться с вами своими проблемами.

Опыт работы в маркетинге и ведение собственного бизнеса помогли мне выработать полезную привычку: готовясь к любой деловой встрече, я думаю о том, что могу сделать для этого человека. Да, конечно, я также держу в голове, чем этот человек может помочь мне, но это во вторую очередь. С точки зрения бизнеса такой подход более выгоден в долгосрочной перспективе, чем попытки «отжать» партнера здесь и сейчас.

И еще один интересный факт, который я не могу объяснить, тем не менее его отмечают многие успешные люди. Чем больше мы отдаем, тем больше получаем. И часто не от тех, кому отдаем. Я не могу объяснить, как это работает, — вероятно, так устроен мир.

Этот навык не только полезен для бизнеса и карьеры, но и сам по себе дает очень приятные ощущения. Перевели через дорогу старушку — немного полюбовались собой! Разве не так?

Упражнение. *Подумайте о людях, которые помогли вам добиться чего-то в жизни, которым вы благодарны. Это могут быть родители, друзья, первая учительница, коллега по работе или бывший руководитель. Кто угодно. И поблагодарите их, отправив письмо. Представьте, что вы получаете сообщение от друга, где он рассказывает, за что благодарен вам. Как вы себя будете чувствовать? Конечно, вас это вдохновит! Вам как минимум будет приятно.*

Кроме того, когда вы осознаете, за что благодарны человеку, и сообщаете ему об этом, вы автоматически переводите ваши отношения на новый уровень.

**ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ
СВОИ ОШИБКИ**



ОШИБКИ В ОБЩЕНИИ

Давайте поиграем. Я буду врачом, вы — пациентом. Условия игры: я рассказываю о симптомах болезни, вы честно отвечаете — есть ли они у вас. А может, вы по ним узнаете «болезнь» кого-то из знакомых? Что ж, вылечим и его! Для каждого случая припасено свое лекарство. Итак, в качестве «симптомов» выступают самые распространенные ошибки в общении.

1. ТОЛЬКО ПОЗНАКОМИЛИСЬ — И УЖЕ ОТКРОВЕННИЧАЕТЕ

Общие секреты объединяют — это признанный факт. И откровенность собеседника вызывает симпатию. Считается, что с ее помощью проще всего расположить к себе человека.

Но откровения откровениям рознь. К примеру, если вы сразу станете «изливать» сожаления о своей неудавшейся личной жизни или расскажете, что у вашего родственника роман на стороне — вряд ли о вас сложится хорошее мнение. По крайней мере, собеседник никогда не доверится вам, опасаясь, что вы с такой же легкостью будете обсуждать и его. К тому же психологи полагают, что откровения на личную тему с малознакомыми людьми — верный признак неуверенности в себе.

Лекарство. Открытость — это плюс. Но откровения о личном — минус. Можете вспомнить свое детство или рассказать об увлечениях. Это вызовет большую симпатию.

2. О СОБЕСЕДНИКЕ СПРАШИВАЕТЕ, НО О СЕБЕ МОЛЧИТЕ

Бывает и по-другому: собеседник с вами откровенничает, а вы совсем ничем не делитесь. Если вы будете только спрашивать,

но о себе ничего не рассказывать, то рискуете не понравиться своему знакомому.

Это подтвердил эксперимент, проведенный в одном из вузов. Студентов разделили на две группы. В первой молодые люди сначала внимательно выслушивали говорящего, а потом поочередно рассказывали о чем-то личном. Во второй — слушали собеседника, но сами молчали и сообщали что-либо о себе лишь через 12 минут.

В итоге, участники первой группы понравились друг другу больше.

Авторы-экспериментаторы заключили, что застенчивым людям легче задавать вопросы, чтобы отвлечь от себя внимание. Однако такой подход губителен для начала отношений — что и подтвердил эксперимент.

Лекарство. Вовлекайтесь в беседу! Чтобы возникла взаимная симпатия и укрепилось доверие друг к другу, откровенными (или хотя бы участвующими) должны быть обе стороны.

3. ВМЕШИВАЕТЕСЬ В РАЗГОВОР

Наверное, у вас в жизни случались ситуации, когда вы прерывали чью-то беседу, нечаянно вклинившись в нее. Говорящие умолкают, и в вежливом недоумении смотрят на вас, а вы стоите и краснеете. Часто «грешат» такого рода ошибками новички нетворкинга, прочитав какую-нибудь западную книжку о деловом общении. Желая встретиться с максимальным количеством людей, они на волне своего энтузиазма часто не успевают вовремя «затормозить». Уже вклинившись в чужой разговор, они соображают, что встроиться в него заново будет сложно. Что же делать?

Лекарство. Прежде всего, не молчите, беспомощно моргая. Это вызовет еще большую неловкость у всех участников инцидента. Если уж так вышло, просто посмотрите в глаза человеку, с которым желали познакомиться. А затем скажите что-то вроде: *«Здравствуйте, я Семен. Не хотел вас перебивать, но я знаю, что вы работали в Яндексе. Могу я с вами поговорить, когда*