

АЛЁНА ЭЙФОРΙΑ

Нетворкинг в стиле FUN

ЭЙФОРИЧНЫЕ ПРАВИЛА ЗАВОДИТЬ
ЗНАКОМСТВА



Алёна Эйфория
Нетворкинг в стиле FUN.
Эйфоричные правила
заводить знакомства

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36969619

ISBN 9785449086280

Аннотация

МИССИЯ КНИГИ «НЕТВОРКИНГ В СТИЛЕ FUN» – НАПОЛНИТЬ СЕРДЦА РАДОСТЬЮ! Я хочу, чтобы эта книга была примером того, что каждый может общаться с каждым на равных. Чтобы прочитавший книгу понял, что общение – это тоже работа, во многом над собой. Уникальность книги «Нетворкинг в стиле FUN» в том, что она содержит в себе личный опыт, практические советы, юмор и настраивает своим содержанием на позитивные мысли. Благодаря моей книге читатель зарядится моей радостью и станет больше и чаще улыбаться.

Содержание

| | |
|---|----|
| МИССИЯ КНИГИ «НЕТВОРКИНГ В СТИЛЕ FUN» – НАПОЛНИТЬ СЕРДЦА РАДОСТЬЮ! | 5 |
| ОБО МНЕ | 7 |
| И БЫЛО СЛОВО НЕТВОРКИНГ | 13 |
| НЕТВОРКИНГ ОН ДЛЯ КОГО ВООБЩЕ? | 19 |
| АЛГОРИТМ ЖИВЫХ ЗНАКОМСТВ | 26 |
| ГДЕ НАЙТИ ЛЮДЕЙ? | 33 |
| МЫ ЖЕ НА ТЫ, ДА? | 39 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 42 |

Нетворкинг в стиле FUN Эйфоричные правила заводить знакомства

Алёна Эйфория

© Алёна Эйфория, 2018

ISBN 978-5-4490-8628-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

МИССИЯ КНИГИ «НЕТВОРКИНГ В СТИЛЕ FUN» – НАПОЛНИТЬ СЕРДЦА РАДОСТЬЮ!

Я хочу, чтобы эта книга была примером того, что каждый может общаться с каждым на равных. Чтобы любой, прочитавший книгу, понял для себя, что сидеть дома одному скучно, что общение – это тоже работа, во многом, над собой.

Уникальность книги «Нетворкинг в стиле FUN» в том, что она содержит в себе личный опыт, практические советы и юмор, плюс настраивает своим содержанием на позитивные мысли.

Благодаря книге читатель зарядится моей РАДОСТЬЮ и станет больше и чаще улыбаться.

Думаю, лучше всего про меня сказал Робин Шарма:

Люди охотно ведут дела с теми, кто создаёт им хорошее настроение. Люди – существа эмоциональные. Мы желаем быть с теми, кто дарит нам ощущение счастья.

Это про меня.

Интуитивный нетворкер с врождённой способностью знакомиться со всеми подряд. Долгое время считала, что эта особенность была лишняя при сборке.

После длительной депрессии и непростого развода осознала свою Миссию дарить людям РА-радость и помогать принимать себя такими, какими мы изначально были созданы.

ОБО МНЕ

Всем привет. Меня зовут Алёна Эйфория. Я Смелая Фееричная и Верящая, и я пожала руку Тони Роббинсу. А Брайана Трейси, Маршалла Голдсмита и Дэвида Аллена обняла от всей души.

Я смело иду вперёд и бросаю вызовы себе и условиям жизни. Эйфория – это моё второе имя, потому что на всё в жизни реагирую радостно, иногда даже чересчур. Было время, даже боролась с этим. Но потом решила просто БЫТЬ СОБОЙ. И я верю, что своей феерией делаю этот мир ещё прекраснее и удивительнее.

Я очень благодарна Насте Боровицкой, автору проекта «Бизнес в кедах» за то, что она предложила мне написать книгу про нетворкинг. Отказать не могла.

Давно уже планировала писать книгу и даже пересмотрела несколько вариантов.

Писать, как и хотела, про себя? Назвать «Это всё про меня» и просто свести воедино то, что писала для моего марфона в Инстаграме #литературный_эксгибиционизм.

Или же наконец-то создать книгу мотивационного лидера, которая своей силой будет накачивать людей так, что все будут по-хорошему сходить с ума и двигаться вперед, чтобы быть ещё БЫСТРЕЕ. ВЫШЕ. СИЛЬНЕЕ.

Но пост в Инстаграм, как и в блог, – это одно. А написать книгу, тем более сделать так, чтобы она была как интересна, так и практична, уже немного сложнее.

Поэтому первое время я молча прокрастинировала. Затем принялась ходить на тренинги, где рассказывала, что книга будет. Это был хороший пиар-ход, конечно. Некоторые уже хотели иметь то, что существовало только в моём воображении.

Но если честно, мой характер, как самое настоящее близнецовое пламя, вечно лежит на двух ипостасях. Когда пишу, то нахожусь в потоково-божественном состоянии. В такие моменты мне важен сам процесс и то, что я получаю от него удовольствие. Просто драйв. Просто хардкор. Просто потому, что я так хочу.

Но потом я вижу какие-то не те цитаты из книг, посты, где критикуют слишком обильный поток воды, и мой весь этот ангельский настрой начинает сбиваться.

Мне самой непонятно – я как все эти люди, что были бунтарями и стали кем-то, или как те безумцы, что шли против системы и потом сломались.

Поэтому хочу сказать о тех правилах, которые я придумала для Инстаграм-марафона «Литературный эксгибиционизм», родившемся из моей идеологии писать так, будто никто не читает.

Первое правило. Искренность, когда мы пишем о себе. Она предельно откровенная и смелая. Кажется, что так и во все не бывает.

Второе правило. Если хочется текст сделать более художественным, то можно обратиться за помощью к «бантикам». Это не враньё в прямом смысле, скорее, приукрашивание действительности. Если пишу, что я ангел, то это «бантик». Это то, что говорю для красного словца, а не потому, что у меня, как у Люцифера в одноимённом американском сериале, есть крылья (а я их скрываю под кожей).

Третье правило. Мотивация. Часто хочется пожаловаться. Но о плохом не пишем, пишем о хорошем. Во второй половине XX века люди настолько запрограммировали себя и весь мир на разрушение, что на спасение Земли пришлось лететь всем светлым душам Вселенной. Образно говоря, ле-

теть. Мы все просто родились в образе обычных детей. И да. Мы, ангелы, пришли сделать этот мир более РА-радостным.

Я никогда не училась правилам нетворкинга. Так случилось, что такой уже родилась.

Как сейчас моя мама иногда шокируется от смелости моей дочери, так же 30 лет назад она с трудом переживала, что ей достался неуправляемый и бесстрашный ребёнок. Если мы лежали с ней в больнице, это значило, что к нам в палату постоянно будут заходить люди, с которыми я успела познакомиться, чтобы попрощаться или занести какой-то гостинец. Знакомиться для меня всегда было равнозначно дыханию. Я спокойно общалась со всеми мамиными подругами, даря им тот самый важный дар, что у меня есть.

СВЕТ СВОЕЙ ДУШИ.

В 80-х быть собой, то есть быть сумасшедшим настолько, чтобы быть максимально искренним и открытым, было тяжело. Поэтому на какое-то время в 1 классе мой талант к знакомствам закрылся. Можно сказать, что всё время своей жизни, после того, как мне стукнуло 9 лет, трачу на то, чтобы гармонично наладить тот процесс, что был дан мне изначально.

Поэтому здесь мы с вами на равных.

Даже если вы терпеть не любите знакомиться и вообще шарахаетесь от необходимости общаться с другими людьми, я попробую рассказать вам и себе, в первую очередь, что такое ЧУДЕСА НЕТВОРКИНГА.

Возьмите себе всё, что нужно, и выбросьте то, что никогда не понадобится.

ВСЁ ЕСТЬ ФАН И ФАН ЕСТЬ ТОЖЕ ВСЁ.

Алёна Эйфория

Потому что только он и управляет миром в эпоху Водолея.

Да, умение знакомиться со мной было всегда, но я считала это какой-то игрой, которая почему-то довольно просто мне даётся.

Часто даже говорила:

– Ах, если бы я умела делать что-то действительно полезное так, как умею знакомиться!

Меня захватывает сам процесс знакомства. Несмотря на то, что я супернетворкер, назвать меня человеком, который использует навык нетворкинга в деловой сфере, очень сложно. Если я хочу с кем-то познакомиться, то меня несёт

в потоке. В этот момент мне кажется, что даже мысли о какой-то моей неуверенности совершенно иррациональны.

Но!

Это не главная цель нетворкинга.

Это просто детские забавы.

Поэтому давайте вместе узнаем о том, что это вообще за непривычное для русского уха слово и зачем оно нам нужно.

Общение – это как секс: нужно ещё вызвать у человека желание этим с тобой заниматься. Всё остальное – насилие.

Автор неизвестен, но чертовски прав.

И БЫЛО СЛОВО НЕТВОРКИНГ

Откуда вообще взялось это странное слово, так непривычное для русского уха. Откуда и когда оно появилось?

Если переводить буквально, то *networking* – это *племение сети* (*net – сеть и work – работать*). Речь, конечно же, не идёт о продукте паука. Скорее, это создание сети каких-то полезных знакомств и контактов в записной книжке или соц-сетях.

Важно осознавать, что не стоит завязывать знакомства только из корысти. Прежде всего, в основе нетворкинга, как принципа, лежит щедрость.

Кейт Ферацци, автор книги «Никогда не ешьте в одиночку», говорит, что именно в ней и заключается ключ к успеху. Но это лишь одна сторона. Важно также быть готовым принимать, а иногда и попросить о щедрости других людей.



С Ицхаком Пинтосевичем, тренером по личностному росту

Тут надо понимать, если вы решили срочно познакомиться с инспектором ГИБДД ровно тогда, когда вам понадобится его дружба на дороге, – вы обречены на провал.

Анекдот

Гаишник останавливает нарушившую машину.

Водила ему:

– Вы вообще видите, кого останавливаете?! Я же сам Стивен Спилберг! Стыдно не узнавать светило мирового кинематографа!

– О, простите покорно, мистер Спилберг! Я просто хотел

взять у вас автограф.

– Ну так и быть, давайте.

Гашиник подсовывает режиссёру пустой бланк протокола, тот расписывается и уезжает.

Гашиник потирает руки:

– Ну вот сейчас самое кино и начнётся.

Хотя, в нашей жизни возможно всё. Но нужно обладать поистине магическими личностными качествами. Лучше если вы заранее обеспокоитесь этим вопросом, составив СПИСОК ЛЮДЕЙ, обладающих теми характеристиками, которые вам нужны. Об этом мы поговорим позже, а пока хочу убрать ваши сомнения.

Если вы знакомитесь с кем-то, чтобы иметь знакомства в нужных вам областях, то могут возникнуть и такие мысли:

– Неужели и со мной знакомятся только ради того, чтобы что-то от меня получить? Не думает ли тот важный по социальным меркам человек, что я улыбнулся ему только потому, что думаю, как через него получить работу мечты.

В сторону все лишние мысли.

Просто получайте удовольствие от самого процесса знакомства и тогда всё будет складываться само собой.

Как явление нетворкинг зародился на основе теории шести рукопожатий, разработанной и доказанной в 1960 году американскими учёными-психологами Стэнли Милгрэмом и Джефффри Трэверсом. Кратко, каждый человек на планете может знать любого другого через цепочку общих знакомых. И длина этой цепочки, чаще всего, не длиннее шести людей.

Эксперимент был повторён учёными с кафедры социологии Колумбийского университета уже при помощи электронной почты. Данные они анализировали два года, в результате чего подтвердили знакомую всем шутку о том, что каждый знаком с английской королевой через пять человек.

Иногда добавляя новых знакомых в Фейсбуке, можно увидеть и по 50—100 общих знакомых. Бывало у вас такое? И самое интересное, между некоторыми из них нет ничего общего. Кроме этого человека, который знаком и вам, и всем им.

Как говорит «Википедия», теория проиллюстрирована в фильмах «Реальная любовь» (2003), «Ёлки» (2010), сериале «Друзья» (3 сезон, 16 серия), сериале «Шестеро». Что из этого вы смотрели?

ЗАДАНИЕ

Подумайте о 20—30 людях, с кем бы вы хотели познакомиться до конца года. Например, это предприниматели, про успех которых вы слышали. Найдите их в Фейсбуке и посмотрите, сколько у вас общих знакомых. Если таких нет, то подумайте логически, кто из ваших знакомых может быть знаком со знакомыми этих интересующих вас людей. Найдите таких.

Попробуйте написать тем, с кем хотите наладить контакт, приветственное письмо. Напишите, что рады, что у вас есть общие знакомые (не забудьте прежде добавить в друзья этих самых знакомых знакомых). И самое главное, выразите благодарность за какую-то бизнес-идею, семинар или книгу, например.

Или же вы, наоборот, хотите познакомиться с кем-то, кто может стать вашим потенциальным заказчиком. Если вы знаете конкретных людей, кого просто хотите узнать получше, действуйте по такому же плану.

Если же не знаете их, то составьте письменный портрет того, кого можно назвать «Потенциальный заказчик». Подумайте, в какой социальной сети вы будете его искать. Вы будете искать его среди своих подписчиков или же в чужих группах по интересам?

Социальные связи – первичная потребность человека, иногда не менее важная, чем пища и вода.
Дэвид Рок, писатель

НЕТВОРКИНГ ОН ДЛЯ КОГО ВООБЩЕ?

– *Мой первый вопрос прост: «Как я могу помочь?»*

Так объясняет Тони Роббинс, самый известный в мире тренер по личностному росту, свои многочисленные крепкие отношения с людьми.

– *Когда вы делаете так постоянно, это создает отношения, потому что вы ничего не просите. Вы всё время отдаете.*

Я написала брату и спросила, хочет ли он заказать мою книгу. Про нетворкинг.

– *Расскажи сначала, о чём ты говоришь?*

Если не залазить в Интернет, чтобы сделать качественный рерайт, то можно написать то, что первым приходит в голову.

Нетворкинг он для всех.

Почему бы не назвать его обычным русским словом? Например, знакомства.

Можно. Всегда можно всё упростить. Но иногда не нужно.

Если услышав слово «знакомства» в голове (у меня вот точно) возникают сайты (тех самых) знакомств, то говоря «нетворкинг», сразу всё понятно.

Мы говорим о важных вещах.

И если просто **нетворкинг** – это (как круто написал Гил Петерсил, эксперт по нетворкингу, соучредитель MeetPartners Global Club) **искусство создания отношений, которые в перспективе могут быть полезны в любой сфере жизни,**

то

эйфория нетворкинга – это умение быть настолько классным и магнитичным, что люди сами хотят тебе отдавать, часто не желая даже взаимности.

Посмотрите на людей, которые сами сделали себя (selfmade people). Они настолько увлечены жизнью, что ты смотришь на них и кайфуешь даже просто от того, что смотришь. Они принимают твои подарки и комплименты так, будто это самый бесценный дар. Они делают это так искрен-

не и с широкой улыбкой, что ты хочешь дарить им ещё и ещё.

Считаю, что эйфория нетворкинга, в том смысле, что я в него вкладываю, важнее количества визиток, что вы разда-ли или получили.

Поэтому основной посыл всей моей книги – это важность быть интересным (и прежде всего, для себя самого) человеком.

– Мы клёвые и все хотят с нами дружить, – говорила моя университетская подруга Света.

Спустя 15 лет ей вторила подруга Маша:

– Алёна, ты не понимаешь. Люди сами хотят давать тебе всё это. Не надо пытаться забрать у них это силой.

На дворе было лето 2017 года. Я вела себя, как подросток, который вдруг наконец-то остался наедине со всей своей максималистской силой и гормонами, которые бахают похлеще Калашникова.

Тогда я всё и поняла.

Я умею быть классной, но не слишком хорошо (пока ещё)

умею делиться этим знанием с людьми.

Почти год я потратила на приобретение этого навыка и верю, что эта книга может быть физическим отображением этого.

Когда я уже выпустила первый тираж книги и развозила экземпляры первым счастливым обладателям, внезапно в разговоре с одним из них ко мне пришло СЛОВО.

Скажу честно, за один месяц я слышала десятки вопросов, как же всё-таки можно назвать одним русским словом западное networking. Истина лежала на поверхности, это точно. Но я каждый раз когда приближалась к ней, так тут же и отдалялась.



С доктором Евгением Комаровским

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ. Так просто. Нетворкинг – это взаимодействие с людьми. Это не взять, ничего не дав взамен. Это быть полезным, даже когда просишь. Это когда отдавая – ты получаешь, и получая – отдаёшь себя полностью в этот момент.

Я спросила у Ларисы Парфентьевой (@larisa_parfentieva), автора двух прекрасных книг, которые однажды перевернули моё сознание, в чём изменилось её взаимодействие с людьми после публикации книги «100 способов изменить жизнь».

– Я всегда легко знакомилась с людьми. У меня есть такой талант. Приезжая в другой город, моментально обростаю друзьями и знакомыми. Сейчас я нахожусь в Нью-Йорке, тусуюсь с друзьями, пишу новую книгу и понимаю, что у меня на следующие 2—3 недели практически всё расписание забито какими-то встречами. Хотя когда я ехала сюда, у меня был только один друг.

Изменилось то, что просто стало чуть больше фильтров после выхода книги, потому что сейчас я понимаю, что моё время – это дорогой ресурс. Если раньше была готова встречаться с кем угодно, то сейчас знаю, что это время могу потратить на написание поста, который может изменить жизнь пары десятков тысяч человек. Поэтому делаю свои выводы.

Если вы не читали блог Ларисы на сайте МИФ или её книгу, очень рекомендую. В мои самые тёмные предрассветные часы я залпом читала её способы изменить жизнь и часто

рыдала от невозможности (как мне казалось) это сделать.

В тот день, когда мне до 9:00 нужно было отправить первый тираж книги в печать, я встала в 4:30. Через час у меня в личных сообщениях были сообщения от Ларисы.

Честно скажу, я очень хотела получить её комментарии на мои вопросы. Однако при этом также была готова и к тому, что мои вопросы так и останутся без ответа.

Но, наверное, за последние годы у меня всё же вышло хотя бы начать менять свою жизнь, потому что часто мне кажется, что Вселенная слышит мои просьбы.

Как пишет Брайан Трейси, когда он открыл для себя закон причины и следствия – великий закон мироздания и человеческой судьбы, в его жизни произошел поворот. Он вдруг осознал, что всё происходящее имеет свою причину.

Я пришёл к выводу, что умение общаться – один из самых важных навыков в деловой и личной жизни, потому что, если уж говорить честно, люди ведут бизнес с теми, кого знают и кто им нравится.

Кейт Феррацци, американский писатель, эксперт по нетворкингу

АЛГОРИТМ ЖИВЫХ ЗНАКОМСТВ

– Мы с вами где-то встречались? Лицо какое-то знакомое.

Мне уже даже не стыдно, что я подкатываю к мужчинам с таким вопросом.

Я, и правда, много с кем уже где-то встречалась, поэтому всегда могу назвать любую конференцию из недавних, завязав разговор и рассказав полезную информацию с мероприятия.

Мне кажется, что если бы можно было выделить одно золотое правило при завязывании новых знакомств, это было бы **личное обаяние**.

Об этом вся моя книга.

Вы можете не быть, как кто-то другой, добившийся успеха как в личной жизни, так и в нетворкинге. Но попробуйте дать рождение той лучшей версии вас, которую многие прячут внутри себя.

Личное обаяние творит чудеса. Вы можете нести какую

угодно ересь при этом, но если улыбаетесь человеку искренне и от всей души, он будет слушать не ваши слова, а то, что вы несёте между слов. Сердцем.

Не хотите подкатывать с такой банальной темой, как я? Тогда расскажу о других методах нетворкинга, которые тоже иногда использую.

– *Сделайте комплимент*

– *Обратите внимание на что-то выделяющееся во внешнем виде*

– *Предложите дополнительную информацию*

– *Предложите помощь*

Расскажу подробнее, как можно использовать каждый из этих методов.

Комплименты

Хотя сделать комплимент является максимально простым и эффективным способом завязать знакомство где угодно, многие не пользуются им.

Чтобы чувствовать себя комфортно и естественно в тот момент, когда вы делаете комплимент интересующему вас человеку, практикуйте заранее этот вид взаимодействия

с людьми.

Идёт женщина. Видно, что много сил потратила на свой внешний вид. Но грустная почему-то. А вы ей:

– Девушка, у вас такая юбка обалденная.

А когда улыбнётся, то можно сразу внимание и на улыбку обратить.

Улыбнитесь в ответ и идите дальше. Ищите что-то хорошее, что можно сделать ещё лучше.

ЗАДАНИЕ

Сделайте сегодня как минимум 10 комплиментов. Пусть это будут мужчины и женщины, старики и дети. Неважно, если в ответ вы даже получите не улыбку, а взгляд словно бы говорящий «поразвелось дебилов суперпозитивных». Для вас в данном случае главное, что вы избавитесь от страха сказать что-то не то. Практикуйте регулярно.

Внимание на внешний вид

Похоже на умение делать комплименты. Отличается тем, что вы обращаете внимание не на что угодно в образе чело-

века, а на какую-то деталь, о которой и сам человек знает, что она шикарна и необычна.

Например, это серьги или причёска. Какие-то особенно блестящие туфли, которые затмевают даже солнце в этот момент. Может, интересного кроя пиджак. Очки такой формы, что видно, что человек перемерил не одни, пока нашёл эти.

Когда вы делаете комплимент о том, что человек и так воспринимает как что-то крутое, вы его неким образом зеркалите. Это способствует вызыванию симпатии у человека, даже незнакомого.

Недавно я увидела женщину на мотоцикле. Я спешила на бизнес-ланч. Есть хотела так, что даже назвала бы это состояние «хочу жрать». А она стояла вся такая крутая в костюме из кожи и разговаривала с мужчиной. Пока я пристёгивала свой велосипед рядом, то немножко подслушала их беседу. Поняла то, что форма была спонсорской и что впереди у неё большое приключение.

Хотя вторгаться в личное пространство двух беседующих людей не совсем красиво, я всё же сделала это, поддержав их разговор.

– О, это у вас спонсорская форма? Круто! Я тоже ищу

тех, кто сможет помочь мне с обмундированием в велоспорте. Я бы за это их рекламила на всех спортивных мероприятиях.

Девушка улыбнулась и сказала, что это компания из Швейцарии.

Я дала понять, что не буду мешать их разговору, спросила, как найти её в Инстаграме, нашла аккаунт тут же на месте.

Пока я делала эти действия, то узнала, что Татьяна отправляется в кругосветку на мотоцикле.

Женщина. На мотоцикле. В кругосветку!

Я очень рада, что не люблю стесняться. Иногда Татьяна тоже ставит мне лайки. В следующий раз, когда мы увидимся, будем уже знать друг друга чуточку больше.

Дополнительная информация

Иногда мы зажимаем какую-то информацию, чтобы другие не подумали, что мы слишком высовываемся. Не знаю, как вы, но меня с детства учили не лезть в глаза.

Потому что это некрасиво.

Но я часто забывала правила и вмешивалась в разговоры взрослых. Скажу сразу, ругали меня за это не слишком часто, поэтому я усвоила другой урок, нежели мне пытались привить изначально. Если ты можешь сказать что-то интересное, не навязывая при этом своё мнение, то это может быть уместно.

Например, ты стоишь пьёшь кофе на конференции, а рядом группа людей обсуждает что-то, в чём ты хорошо разбираешься. И они спрашивают друг у друга, так ли это или вот так. Предлагают погуглить или узнать позже. В этот момент ты можешь, слегка повысив голос, дать правильный ответ.

Реакция может быть разная, потому что люди тоже разные. Но в большинстве случаев вы услышите слова благодарности. А если при этом будете улыбаться своей коронной улыбкой, то кто знает – может это начало приятного знакомства.

Помощь

Тут всё просто. Помогите человеку:

– *Найти туалет*

– *Найти дорогу*

- *Найти нужный отдел в магазине*
- *Познакомиться с кем-то*
- *Передать кофе или печенье во время кофе-брейка*
- *С коляской в транспорте или на лестнице*
- *Поменять колесо у велосипеда*
- *Или напишите слова одобрения в комментариях в соц-сетях*

Помощь бывает разной. Вы сами можете почувствовать сердцем, когда ваша помощь необходима.

Даже если вы не станете с этим человеком близкими друзьями и не обменяетесь контактами, то начнёте видеть моменты, где вы можете выступить суперменом.

ГДЕ НАЙТИ ЛЮДЕЙ?

Прежде чем искать новые знакомства, стоит помнить о главном правиле нетворкинга. Важно знать, что вы сами можете предложить миру. И тогда мир отдаст вам всё.

Вообще познакомиться с людьми можно где угодно. Если смотреть по сторонам, то деловые связи можно установить даже в метро. Как ни странно, директора компаний с миллионными оборотами тоже там ездят. Особенно, когда на улице с «каша» из мокрого снега.

МЕСТА ДЛЯ НУЖНЫХ ЗНАКОМСТВ

1. Различные образовательные мероприятия (семинары, тренинги и проч.)

С людьми, которые пришли на обучение по теме, схожей с вашими интересам, познакомиться довольно просто. Достаточно заговорить на любую тему, о которой вы только что вместе узнали.

Вы знаете, что у вас как минимум одно общее увлечение — тема мероприятия. Попробуйте найти ещё несколько связующих точек.



С Дэвидом Алленом, автором методики управления вре-

2. Сообщества увлечённых общей идеей людей

Клуб любителей шахмат. Клуб нумизматов и коллекционеров олимпийской символики. Это то, чем приходилось довольствоваться нашим родителям.

Сейчас различных сообществ – пруд пруди. Есть как онлайн, так и оффлайн-клубы. Вполне возможно, что вы будете взаимополезны человеку, который увлекается тем же, что и вы. Кстати, в книге «Магия мгновенных связей, или клик» авторы Ори и Ром Брафманы приводят исследования учёных, которые утверждают, что наладить контакт с человеком, который, например, слушает ту же музыку, что и вы, проще. Это раз. Два, это то, что так вы попадаете в некое братство. Любители вставать в 5 утра. Любители ездить автостопом.

И не забывайте про «игру королей» – шахматы. Они развивают логику, память, целеустремлённость, помогают выработать системное мышление. Почти в каждом тренинге про финансы можно найти совет начать играть в шахматы. Тот день, когда я впервые выиграла у компьютера, была одним из самых важных в моей жизни.

Анекдот

Два психолога:

– Я нового пациента всегда спрашиваю, играет ли он в шахматы.

– Зачем?

– Если не играет – советую играть, если играет – советую прекратить.

– Почему?

– Почему – сам не знаю, но в 80% случаев помогает.

3. Благотворительные и религиозные организации

Вы, возможно, никогда не узнаете, что эта женщина, что каждый раз ездит вместе с вами в приют животных, является фанаткой вещичек из скрапбукинга и скупает их в больших количествах. А тот мужчина лояльно относится к фотографам, потому что его жена любит каждые 2 месяца устраивать семейную фотосессию.

Вы не узнаете об этом, если не спросите, чем занимаются в обычной люди, разделяющие и ваши ценности. А если спросите, то узнаете, что, возможно, у вас гораздо больше общего, чем можно было представить.

4. Масштабные мероприятия со специально выделенным

Часто на больших мероприятиях царит особая атмосфера. К тому же спикеры со сцены напоминают о возможностях нетворкинга. Даже если вы невероятный стесняшка, пейте свой чай во время кофе-брейка с улыбкой. Тогда кто-то сам возьмет на себя эту ответственность – познакомиться.

5. Социальные сети

Тут есть много разных вариантов. Либо вы знакомитесь с каким-то конкретным человеком, с кем давно уже мечтали общаться. Налаживаете с ним контакт по системе 7 касаний, договариваетесь о гипотетической встрече.

Либо же вы вступаете в открытое сообщество по интересам и знакомитесь в комментариях. Когда я активно сидела в декрете, нашла себе много единомышленниц в одной большой женской группе. Когда активно участвуешь в переписках под постом, рано или поздно кто-то заметит тебя, кого-то ты.

6. Ваше личное мероприятие или сообщество, организованная вами мастермайнд группа

Тут всё просто. Если вы что-то организовали и это что-

то не для 3 человек, то тут все сами хотят с вами познакомиться. Хотя даже эти 3 тоже будут хотеть того же самого. Поэтому не знаете, где искать единомышленников и полезно-приятные контакты, образуйте сами своё мероприятие.

7. Спортивные мероприятия

Спортивные люди – люди энергичные. Когда люди узнают, что я активный фанат велоспорта, они сразу же рассказывают мне о своём любимом спорте. А на беговом марафоне список ваших знакомств может увеличиться даже на трёхзначное число, если вы будете сами собой и при этом настроены на новые знакомства, а не на победу любой ценой.

Провезите велосипед на электричке до места веломарафона. Если по пути встретится ещё один такой же увлечённый, будьте уверены, может возникнуть самый настоящий клик, о котором говорят в своей книге Ори и Ром Брафман.

МЫ ЖЕ НА ТЫ, ДА?

Как вы общаетесь с людьми, на ты или на вы?

Скажу сразу честно, у меня с этим всегда были проблемы. Врождённая гипертрофированная вежливость заставляла говорить ВЫ даже тем, кто был в разы моложе. Однажды поймала себя на том, что говорю с 9-летним мальчиком, обращаясь к нему так, будто ему лет на 30—40 больше.

Плюс у меня было ПРАВИЛО.

Категоричное правило.

Если человек был старше меня на 10 лет, то всё. Никаких ТЫ! Официоз и точка. За всю жизнь у меня было только 2 или 3 знакомых, с которыми мы быстро миновали эту неловкость в общении.

С ними у меня были доверительные отношения. В отличие от тех, с кем упорно продолжала «выкать».

Вот, например, моя свекровь. В силу того, что мой бывший муж младше меня на пару лет плюс она рано его родила, наша разница в возрасте составляет 14 лет. Мы познакоми-

лись, когда мне было 22, а ей 36. Сейчас мне 35 и я только недавно прекратила «выкать». Потому что в самом начале наших отношений мы сразу не сказали друг другу:

– *Давай на ты, а?*

Но все эти правила были важны для меня тогда. Сейчас нет. Год 2017 был очень интересным и мощным. Я бы с удовольствием сняла фильм на манер «1900». Назвала бы просто «2017». В тот год я ломала свои правила и убеждения. Ломала свою зону комфорта. Училась быть максимально собой. Такой, какой мне быть проще. Интереснее. Такой, какой всегда была или же хотела быть. Если бы не категоричности из серии ТАК НАДО.

И первое, что решила для себя, максимально быстро переходить с новыми знакомыми на ТЫ.

Думаю, все замечали, что человек, который умеет это делать, довольно уверенно общается с людьми разного возраста и положения.

– *В повседневной жизни и в бизнесе я на 100% поддерживаю подход «мы на ты», о котором пишет Алёна. Мы активно применяем это правило и в наших развлекательных центрах. Сотрудники обращаются друг к другу только так.*

Конечно, не каждый может взять и сходу перейти на «ты». Тем не менее, со временем все этот барьер все преодолевают. Уверен, такой подход облегчает рабочие взаимоотношения, сплачивает коллектив и упрощает адаптацию новичкам.

Павел Тимец – эксперт, аналитик индустрии развлечений, предприниматель. Основатель крупнейших в России крытых парков аттракционов *Maза Park* в Санкт-Петербурге, *FUN24* в Казани и *Galaxy Park* в Смоленске.

Сразу скажу, не все люди в возрасте готовы к тому, что вы начнёте общаться с ними на равных. Для себя я решила, что это будет мой выход из зоны комфорта. Повторюсь, я общалась на «вы» с ровесниками в клубах, с такими же мамульками на детских площадках и даже школьниками. Поэтому я дала себе установку, что каждый момент, когда неформально обращаюсь к человеку, даёт мне плюстик в личную копилку достижений.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.