

духовная экономика

Стивен Д'Суза

ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ НЕТВОРКИНГ

**ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ, ДЕЛАТЬ И ГОВОРИТЬ,
ЧТОБЫ ПОСТРОИТЬ БЛЕСТЯЩУЮ СЕТЬ
ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ**



Стивен Д'Суза

**Великолепный нетворкинг. Что
нужно знать, делать и говорить,
чтобы построить блестящую
сеть деловых контактов
Серия «Духовная экономика»**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8498966

Стивен Д'Суза. Великолепный нетворкинг. Что нужно знать, делать и говорить, чтобы построить блестящую сеть деловых контактов: ИГ

«Весь»; Москва; 2013

ISBN 978-5-9573-2097-5

*Оригинал: StevenD'Souza, "Brilliant Network. What The Best Networkers
Know, Do and Say"*

Перевод:

Ю. В. Разживина

Аннотация

Всем известна старая поговорка «Знание – сила», но мы часто забываем, что то, кого ты знаешь, намного важнее того, что ты знаешь. Связи и отношения могут иметь решающее значение в вашем бизнесе, поэтому развитие сети контактов является одним из важнейших аспектов предпринимательства. Эта книга посвящена направлению в экономике, чрезвычайно

популярному за рубежом, – нетворкингу, или науке о том, как находить необходимые, полезные для бизнеса социальные связи. Стивен Д'Суза обучит вас навыкам настоящего нетворкера: вы узнаете, как заводить нужные знакомства, как успешно формировать и сохранять свою сеть контактов, как пользоваться нетворкинговыми связями. Также автор делится психологическими приемами, позволяющими умело вести светскую беседу, поддерживать связь с другими людьми и расширять свой круг общения. Он убежден: научиться этому может каждый! Для широкого круга читателей.

Содержание

Благодарность	10
Благодарность издателю	11
Предисловие	12
Введение	15
Решитесь на нетворкинг	17
1	19
Глава 1	19
Маркетинговый Мартин	20
Словоохотливый Терри	21
Светская львица Саманта	22
Извиняющийся Эндрю	23
Питер-домосед	23
Подпирающая стенку Ванда	24
Инопланетянин Кевин	25
Коммуникабельная Кэрол	26
Итак, что же такое нетворкинг на самом деле?	27
Создание «общины»	29
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Стивен Д'Суза
Великолепный нетворкинг.
Что нужно знать, делать
и говорить, чтобы
построить блестящую
сеть деловых контактов

Перевод книги «Великолепный нетворкинг: что нужно знать, делать и говорить, чтобы построить блестящую сеть деловых контактов», первое издание, опубликовано по договоренности с Pearson Education Limited.

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.



Для меня друзья – это радость жизни, и, описав нетворкинг подобным образом, Стивен подошел к самой сути вопроса: все, что способно вдохновить нас на обмен идеями и знаниями, должно быть замечательно.

Кэрол Стоун, управляющий директор «YouGovStone Ltd»

Для нетворкинга необходимы связи, а нетворкинг необходим для создания еще большего количества связей. Эта книга представляет собой руководство по достижению как личного, так и профессионального успеха.

Патрик Кларк, директор по подбору персонала и коммуникациям, «EDF Energy»

Вы можете встретить партнера для жизни или бизнеса или же просто поделиться идеями, опытом и создать что-то новое, всего лишь представившись другим людям. После прочтения книги «Великолепный нетворкинг» вам захочется отвечать «да» на любые приглашения.

Джон Бирд, кавалер ордена Британской Империи, основатель «Big Issue»

«Великолепный нетворкинг» служит важным напоминанием о том, что в основе личного и

профессионального успеха лежит создание отношений. Четко, ясно и последовательно эта книга демонстрирует нам необходимые составляющие эффективного нетворкинга.

Прити Наир, популярный писатель и сценарист

В условиях быстрого изменения экономики, влияющего на нашу манеру ведения бизнеса, нетворкинг остается наиболее эффективным способом процветания в этом мире. Помогая нам обретать прибыль, поддержку, уверенность и знания, навыки великолепного нетворкинга представляют важность как для личной, так и для корпоративной успешности.

Энди Лопата, стратег делового нетворкинга, соавтор «И третьей будет Смерть! Полное руководство по нетворкингу и публичным выступлениям», а также директор «Word of Mouse»

В моей карьере я довольно поздно узнал о том, что личные и профессиональные связи открывают перед вами двери, способствуют деловому развитию и помогают сориентироваться в сложном профессиональном мире.

Флер Вотвик, глава отдела культурно-личностного разнообразия и индивидуальных особенностей, «Ernst & Young LLP»

Великолепный нетворкинг представляет собой инструмент, необходимый для достижения успеха. Стивен Д'Суза помогает вам постичь и применить

этот очень важный аспект делового успеха легко для понимания и самостоятельного использования.

Пинки Лилани, кавалер ордена IV степени, председатель комитета по награждению заслуг женщин Азии (Asian Women of Achievement Awards), по награждению женщин за заслуги перед будущим (Women of the Future Awards) и «Inspirational Women's Network»

Большая часть страха, испытываемого нами перед общением с другими людьми, вызвана сомнением, примут нас или отвергнут. Я всегда думаю, что же самое ужасное, что может с нами случиться? «Великолепный нетворкинг» – это собрание замечательных советов, благодаря которым перед вами никто не сможет устоять! *Сандра Кепп, «National Director Race for Opportunity, Business in the Community»*

Дружеские и партнерские связи играют ключевую роль в достижении успеха во всех сферах жизни. Говоря простым и понятным каждому языком, Стивен учит нас создавать сети контактов.

Ник Уильямс, автор книги «Работа, для которой мы рождены» (www.nick-williams.com)

В современном, ориентированном на совместное созидание мире «Великолепный нетворкинг» напоминает каждому из нас о том, что человеческие взаимоотношения, которые мы выбираем, воплощают в себе наш уникальный вклад в созидание ценностей.

Джозеф Пистру, доктор философии, доктор медицины,

Взаимоотношения зиждутся на доверии, общности и результативности. «Великолепный нетворкинг» представляет собой необходимое руководство по формированию этих долгосрочных отношений, являющихся основой личного и профессионального успеха.

Эва Кастилло, доктор медицины, глава «Merrill Lynch EMEA Global Wealth Management»

Стивен Д'Суза в настоящее время является вице-президентом отдела по управлению кадровым потенциалом в одном из ведущих международных инвестиционных банков. Он выступает на конференциях и мероприятиях по всему миру, высказываясь на самые различные темы: этническое и культурное многообразие, нетворкинг и организационная эффективность. Он опытный коуч¹ и тренер и имеет большой опыт по оказанию помощи людям в достижении поставленных целей. Стивен также является автором бестселлера «Сделано в Британии», распространяемого в учебных заведениях всего Соединенного Королевства. В настоящее время проживает в Лондоне.

¹ *Коуч* – тренер личностного роста. Обеспечивает поддержку и сопровождение человека до получения им необходимого результата в соответствии с его запросом. – *Здесь и далее примеч. ред.*

Благодарность

Прежде всего я хочу поблагодарить свою семью, ставшую моей первой сетью контактов и приходящую на помощь в любой ситуации. Особая благодарность Бобо Уэсту. Бобо принял участие в создании десятой главы, став ее автором и объяснив технологию таким образом, чтобы ее могли понять далекие от темы люди вроде меня, а также представив модели, дающие необходимую основу для использования нетворкинга.

Благодарю также своих друзей и коллег, всячески поощрявших меня в этой работе. Спасибо Сэму Джексону, моему издателю и всему «Prentice Hall» за веру в потенциал этой книги и за сплоченную работу по ее созданию для читателей.

И более всего благодарю всех вас, участников сообщества «Великолепный нетворкинг», внесших вклад в создание этой книги, приславших свои истории, советы и делившиеся опытом с читателями. Если в тексте нет прямого упоминания о вас, это мое упущение. Я искренне ценю ваш вклад. Поистине, для создания книги потребовалась обширная сеть контактов, и я надеюсь, что эта сеть будет становиться все больше по мере того, как к ней будут присоединяться читатели.

Благодарность издателю

Благодарю «Mindjet» за разрешение воспроизвести в этой книге три иллюстрации MindManager.

Предисловие

Всем известна старая поговорка «Знание – сила», но мы часто забываем о том, что то, *кого* ты знаешь, намного важнее того, *что* ты знаешь. Связи и отношения могут иметь решающее значение, и развитие сети контактов является одним из важнейших аспектов бизнеса.

Когда я основал «Cobra Beer» в 1989 году, партнером по бизнесу был мой лучший друг, но кроме этого у меня была сеть контактов, состоящая из моей семьи, моих друзей, деловых партнеров и знакомых. И что так изумляет меня в нетворкинге – и особенно в истории с «Cobra Beer» – так это то, сколько людей, будь то сотрудники, поставщики, клиенты или потребители, все еще работают с этой компанией и поддерживают ее бренд. Суть нетворкинга не в том, чтобы набить ящики письменного стола визитными карточками и не в том, чтобы проводить однократные встречи в единственной надежде получить что-то от другого человека, а в создании крепких, продолжительных дружеских и деловых отношений.

Нетворкинг также требует инициативности. Любой может усесться за стол и сказать, что у него слишком много забот, ему не оторваться от работы – когда мне, в конце концов, заниматься налаживанием связей? Но нужно сделать над собой усилие, выйти из-за стола и приняться за дело. Люди

рассказывают о случайных встречах, порой меняющих течение всей жизни – встречах с будущим супругом или деловым партнером, – между тем как простая реальность нетворкинга заключается в том, что чем больше вы им занимаетесь, тем выше шансы на такие случайные судьбоносные встречи. Конечно, для этого требуются определенные усилия, но нет иного пути, кроме как решиться, начать и не останавливаться на достигнутом.

А посему добро пожаловать в «Великолепный нетворкинг» Стивена Д'Сузы. На этих страницах вы найдете все, что вам нужно знать о создании великолепных сетей контактов, включая «внутренние игры» нетворкинга – развитие уверенности в себе, осознания самих себя, ценностей и мотиваций, необходимых вам, прежде чем вы начнете обзаводиться контактами. Эта книга содержит также замечательные советы по расширению вашего круга общения – что чрезвычайно важно в нашем мире всепоглощающей глобализации и международной конкуренции.

Для всех, кто желает знакомиться с новыми людьми, расширять свою сеть контактов и формировать наиважнейшие отношения – в бизнесе или в жизни, – «Великолепный нетворкинг» является поистине великолепным средством. Если вам так необходимо, набивайте ящики письменного стола визитными карточками, но на столе пусть лежит эта книга.

Лорд Билимориа, двукратный кавалер Ордена Британской

империи и исполнительный председатель «Cobra Beer»

Введение

Нетворкинг – это больше, нежели просто обмен визитными карточками. Нетворкинг – это развитие отношений, в которых вы сможете черпать поддержку и при помощи которых сможете оказывать поддержку другим людям в любой сфере жизни. Чем шире и крепче наша сеть контактов, тем больше у нас возможностей прожить богатую жизнь и избавиться от лишних трудностей себя и окружающих нас людей. Сети контактов, независимо от своего размера и целей создания, могут изменить весь мир.

Блестящими нетворкерами вряд ли рождаются. Люди не появляются на свет, обладая способностями вести светскую беседу, поддерживать связь с другими людьми или расширять круг общения. И, даже ощущая в себе призвание к нетворкингу, мы должны учиться, чтобы развить в себе необходимые умения. И научиться может каждый.

Многие из великолепных нетворкеров, чьи советы вы встретите в этой книге, развили свое мастерство при помощи постоянных упражнений – порой совершая множество ошибок, часто встречая отказы, но в конечном итоге достигая поставленных целей и помогая другим в достижении их целей. При постоянном применении описанных здесь инструментов и техник вы вскоре начнете использовать их естественно, комфортно и неосознанно. При наличии у вас тер-

пения и опыта придет время, когда вы забудете о том, что занимаетесь нетворкингом и просто начнете общаться с другими людьми – и именно в этот момент вы станете блестящим нетворкером.

Решитесь на нетворкинг

Решитесь на нетворкинг!

Используйте каждое письмо, которое вы пишете,

Каждую беседу, которую вы ведете,

Каждую встречу, на которой присутствуете,

Для выражения ваших основополагающих убеждений и стремлений!

Делитесь с другими образом мира, о котором грезите!

Общайтесь посредством мысли,

Общайтесь посредством действия,

Общайтесь посредством любви,

Общайтесь посредством духа,

Вы – центр сети контактов,

Вы – центр мира!

Вы свободный, бесконечно мощный источник жизни и благополучия.

Подтвердите это,

Распространяйте это,

Излучайте это,

Днем и ночью думайте об этом,

И вы увидите, как случится чудо:

Величие вашей собственной жизни

В мире большой власти, средств массовой информации и монополий.

Но для шести с половиной миллиардов людей

Нетворкинг – это новая свобода,

Новая демократия,

Новая форма счастья!

Роберт Мюллер, помощник Генерального секретаря ООН

Решитесь на нетворкинг!

Стивен Д'Суза

www.brilliantnetworking.net

1

Нетворкинг в контексте

Глава 1

Что такое нетворкинг?

Нетворкинг является одной из тех вещей, которой, по мнению многих, вам *следует* заниматься, но которая при этом не обладает точным определением своей сути. Можно ли представить нетворкинг в виде простого посещения мероприятий и конференций или вечеринок и званых обедов, коллекционирования визитных карточек и попыток заключения выгодных сделок – или же это нечто более глубокое и гораздо более плодотворное? Какие навыки вам действительно необходимы для овладения искусством нетворкинга и сколько типов нетворкинга существует в природе?

Один из лучших способов получения ответов на эти вопросы заключается в знакомстве с людьми, которых вы можете встретить на так называемых «нетворкинговых» встречах. Вернитесь мысленно к последнему случаю, когда вы посещали мероприятие, участники которого были вам мало знакомы, и посмотрите, сможете ли вы узнать некоторых персонажей, описанных ниже.

Маркетинговый Мартин

Маркетинговый Мартин обладает тем, что психологи называют «маркетинговым типом личности». Мартин воспринимает других людей, а также и себя самого, как объекты продажи. Люди существуют для того, чтобы продаваться или покупать. Для него нет общественных мероприятий, а есть лишь возможности заключения торговых сделок.

«Чем вы занимаетесь?» – спрашивает Мартин, оглядывая вас и делая выводы относительно вашей перспективности, решая, таким образом, стоит ли тратить время на разговор с вами. Однако не будем слишком суровы с Мартином. Он не всегда говорит только о себе – иногда он рассуждает о своих бизнес-планах или своей продукции, пытаясь «вовлечь» вас в свои интересы и, возможно, продать вам свой товар.

Дрейфуя среди высокопарных фраз, одурманивающих метафор и разнообразных историй, отнюдь не кажущихся вам интересными, вы начинаете задаваться вопросом, не прочел ли Мартин одно из пособий по «завоеванию друзей и манипулированию людьми» или не прошел ли однодневный курс по изучению навыков убеждения?

Но стоит Мартину испробовать на вас описанный в его пособии 101 способ поймать собеседника на крючок и сообщить вам обо всех преимуществах оптовой закупки устройств в его фирме, не вызвав, однако, у вас желания

вступить с ним в торговую сделку, как его и след простыл. Он уже беседует со следующим перспективным объектом, успев при этом сунуть в вашу ладонь свою визитную карточку и попросив вас направлять к нему по электронной почте всех возможных клиентов. Вперед, Мартин!

Словоохотливый Терри

Разговоры – это конек Терри. Спустя десять минут вам уже известно все, от принадлежащих ему «показателей общественного положения» до того, какой бонус ему достался в результате сделки, которую он заключил в схватке, словно легендарный герой вестернов. Он не задает много вопросов, зато сам же отвечает на те вопросы, которые вы и не думали задавать – это и служит одним из признаков того, что вы находитесь в обществе Терри.

Чем больше Терри бубнит, тем больше вам хочется оказаться подальше от него, но он не оставляет вас в покое. В некоторые моменты у вас есть, что добавить к разговору, и уж во всяком случае, ваши идеи более значимы, чем идеи, высказываемые Терри, но неважно, как сильно вы стараетесь вклиниться в беседу, монолог Терри – единственное, что он слышит.

В конце концов, Терри попадаетея на глаза еще одному участнику мероприятия, который подходит к вам с целью присоединиться к беседе, наивно думая, что она увле-

кательна. Вы мгновенно используете подвернувшуюся возможность незаметно исчезнуть, пока Терри опутывает новую жертву силками своей разговорчивости. Через час вы видите беднягу на том же месте, и по лицу его можно сказать, что и несколько банок «Рэд Булла» не способны вывести его из ступора.

Светская львица Саманта

Саманта – дива. Она привлекает всеобщее внимание, едва переступая порог, и, прежде чем вам удастся представиться, ей уже достается лучшее место в комнате и роль главного объекта всех разговоров. По мере того, как взгляды всех присутствующих обращаются на Саманту, атмосфера наполняется звуками песни Pink «Let's get this party started».

Саманта, или Сэм, пьет только лучшее шампанское, платит за которое, разумеется, кто-то другой, кого она никогда не встречала, но благодарный за то, что она посетила его мероприятие. Она надувает губки, как супермодель, откусывая маленькие кусочки от трюфелей ручной работы, поднося их услужливыми официантами. Она много смеется, но при этом выглядит отстраненной и далекой, словно пребывает в собственной «личной вселенной».

Сэм окружают лишь несколько избранных, и, похоже, ей нравится такое положение дел. Она исчезает прежде, чем вам успевает прийти в голову мысль о том, чтобы заговорить

с ней. Она покидает вас ради следующей вечеринки, где сможет встретить *больше* интересных людей, способных оценить ее по достоинству.

Извиняющийся Эндрю

Я очень сожалею о том, что вынужден представить вам Эндрю, но уверен, что если он вам встретится, он и сам принесет вам великое множество извинений. Эндрю не вполне уверен в том, как он умудрился попасть на сегодняшнюю вечеринку, поскольку общение с вами он начинает с «искренних извинений» за то, что не принес подарок, не оделся соответствующим образом и просто за то, что не является достаточно интересным собеседником.

Эндрю просит прощения за все. Всякий раз он забывает ваше имя. К концу вечера вы жалеете о том, что он не подключен к клавиатуре. Если он принесет извинения еще хоть раз, «клянусь, я нажму delete!».

Эндрю уходит с вечеринки за пару часов до ее окончания – разумеется, прежде попросив прощения у всех присутствующих за то, что ему нужно домой. Но он, по крайней мере, пришел, в отличие от некоторых домоседов.

Питер-домосед

Вам никогда не удастся встретиться с этим человеком на

вечеринке, несмотря на то, что на самом деле Питер может быть очень активным и интересным собеседником при общении в Интернете. Возможно, мы встретимся с этим персонажем позднее, когда будем рассматривать технологию нетворкинга, но наверняка это не тот человек, с которым можно пропустить по стаканчику. Разве что виртуально!

Подпирающая стенку Ванда

Питера встретить невозможно, но так же нелегко повстречаться с Вандой, несмотря на ее присутствие в комнате. Она честна и хорошо одета. Однако любой разговор с Вандой превращается в монолог, перемежающийся с долгими болезненными паузами, наполненными ожиданием ответа.

Положительной чертой Ванды является ее умение слушать, простирающееся, однако, до бесконечности, даже если поблизости не наблюдается ни одного говорящего. И это же представляет основную проблему при общении с Вандой – полное отсутствие какого-либо разговора. Беседа о пустяках становится совсем не пустячным делом, когда вам приходится начинать и заканчивать ее самостоятельно – и самостоятельно же выдавать какие-то промежуточные реплики.

Через некоторое время, проведенное с Вандой, вы отключаетесь и отдаетесь воображению. Вы начинаете размышлять: «Наверное, я ей не нравлюсь» или: «Возможно, она нечасто появляется в обществе». В силу ее неспособности

завязать беседу, большую часть времени Ванда сидит в уголке одна, и никто не обращает на это внимания.

Инопланетянин Кевин

Вы встречаете Кевина в самом начале мероприятия и быстро находите с ним общий язык. Он тот, с кем многие из нас находят схожие интересы, по крайней мере, на первых порах. Вы беседуете о том, как попали на эту вечеринку, как высоки цены на спиртное и о фильме, который вы оба дважды смотрели в кинотеатре.

Однако полчаса спустя разговор начинает понемногу иссякать, и вам обоим уже нелегко его поддерживать. Вы бросаете взгляды через его плечо в поиске людей, с которыми, по вашему мнению, было бы интересно познакомиться, но вместо этого Кевин предлагает угостить вас напитком в баре. Прежде чем вам удастся это осознать, вечеринка заканчивается, и все ее время прошло в банальном общении. Но, по меньшей мере, удался ее первый час. В конце вечера Кевин записывает свой электронный адрес на голубой салфетке и обещает связаться с вами в течение ближайших пары недель, чтобы встретиться и пропустить по стаканчику. Через пару недель эту салфетку найти не легче, чем пропавшего без вести, а Кевин мог бы без труда получить роль в сериале «Остаться в живых», так как всякая связь с ним утеряна!

Коммуникабельная Кэрол

На каждой вечеринке или мероприятии есть свой лучик света, и вашим является Кэрол. Она подходит к вам в самом начале вечера, представляется и отмечает, что вам обоим чудом удалось избежать продолжительной беседы с Терри. Кэрол довольно обаятельна и кажется искренне заинтересованной в вас, задавая вопросы о том, каково это – путешествовать в Азию летом и каковы ваши прогнозы относительно победы Англии в чемпионате по крикету. В ее обществе легко.

Одним из поразительных качеств Кэрол является ее способность непринужденно вовлекать в беседу других людей. Кажется, ей знакомы все присутствующие, ведь она может не только сообщить вам имя каждого из находящихся в зале, но и рассказать что-то такое, что поможет вам завязать с ними такой же непринужденный разговор. Позже вам становится известным, что Кэрол встретила всех этих людей впервые сегодня вечером.

К концу мероприятия Кэрол располагает контактной информацией всех участников, которых она уже успела пригласить на свою рождественскую вечеринку – ее способ поддержания связи со всеми знакомыми и приятными ей людьми. Это правда, вы действительно чувствуете, что искренне нравитесь ей. На следующий день после знакомства с Кэрол на

ваш электронный адрес приходит прелестная открытка с видом Сингапура и подписью «Пусть приятные воспоминания остаются надолго». Вы улыбаетесь и с нетерпением ждете возможности отправить Кэрол газетную статью с описанием победы английской сборной в крикете – что, как вы понимаете, может произойти совсем не скоро!

Итак, что же такое нетворкинг на самом деле?

Все вышеперечисленные персонажи являются, конечно же, карикатурными изображениями различных подходов или манеры поведения во время налаживания деловых контактов. Но вас позабавит, если вы сможете узнать какие-либо черты этих персонажей не только в своих собеседниках, но и в самом себе. Но что все-таки мы имеем в виду под словом «нетворкинг»? Ниже представлены некоторые мнения разных людей по поводу того, чем является нетворкинг, и, что более важно, какие цели он преследует.

Хороший нетворкинг заключается в подчинении большинства своих знакомых интересам обоюдной выгоды.

Кэрол Стоун, журналистка и королева нетворкинга

Нетворкинг подобен путешествию в автомобиле.
Сотрудничество с попутчиками ради достижения

общей цели и получения удовольствия от поездки.

Мартин Бергер, аспирант

Нетворкинг – это грамотное использование связей с другими людьми.

Саймон Джонс, бизнес-аналитик

Для меня нетворкинг связан с развитием деловой репутации и созданием прочной сети контактов, которой впоследствии вы сможете воспользоваться.

Мелвин Де Фрайтас, управляющий директор

Нетворкинг – это способ получения желаемого.

Арти Пател, менеджер по продажам

И хотя все вышеозначенное является разными взглядами на один и тот же предмет, прослеживается несколько общих моментов.

- Нетворкинг – это связи, то есть люди, располагающие определенными связями. Для описания этой группы людей я использую слово «община».
- Нетворкинг – это не только инструмент поддержки, но и источник помощи в достижении ваших целей – получении вами желаемого.
- Нетворкинг способен улучшить качество вашей жизни и качество жизни других людей.
- Нетворкинг – это действие, что говорит о его динамичной сущности. Сеть контактов предрасположена к росту, но она может и сокращаться в отсутствие должной заботы о ее

состоянии.

ВЕЛИКОЛЕПНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Нетворкинг – это искусство создания взаимоотношений, способствующих достижению целей отдельными личностями и всей общиной в целом.

Создание «общины»

Одним из ключевых дифференцирующих элементов, обозначенных в книге, является то, что нетворкинг – это не нечто «персональное». Это не эгоцентричная деятельность. Великолепные нетворкеры знают, что являются частью системы, действующей на уровне взаимообмена, и что каждый представляет собой часть общины, тесно взаимосвязанную с другими людьми.

Все мы – и вы тоже! – с рождения являемся нетворкерами. Нетворкинг – это умение, усваиваемое нами в раннем детстве для удовлетворения наших основных потребностей. Мы можем называть это по-другому, но каждый член человеческого общества, так или иначе, принимает участие в нетворкинге. Единственным вопросом является не «занимаемся ли мы нетворкингом?», а «занимаемся ли мы им эффективно?».

Великолепные нетворкеры осознают, что чем разнообразнее их взаимоотношения с другими людьми, тем большую пользу они могут получить от потенциальных вариантов и

ВОЗМОЖНОСТЕЙ.

ВЕЛИКОЛЕПНЫЙ СОВЕТ

Нетворкинг тесно связан с разнообразием и креативностью. Чем больше количество вариантов, тем выше возможность достичь цели и помочь другим людям.

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.