

НОВЫЙ КОД НЕТВОРКИНГА

ИСЧЕРПЫВАЮЩЕЕ РУКОВОДСТВО ПО СОЗДАНИЮ
ВАШЕГО ОКРУЖЕНИЯ В БИЗНЕСЕ И В ЖИЗНИ
ОТ САМОГО ДЕРЗКОГО НЕТВОРКЕРА В РОССИИ



ГИЛ ПЕТЕРСИЛ

 GIL PETERSIL
NETWORKING MASTERY COACH

Гил Петерсил

Новый код нетворкинга

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27626253

Новый код нетворкинга / Гил Петерсил: Интеллектуальная

Литература; Москва; 2018

ISBN 9785961450743

Аннотация

«Новый код нетворкинга» – пошаговое руководство по построению сети полезных связей, от которой зависит ваш успех не только в бизнесе, но и в личной жизни.

Гил Петерсил – эксперт по коммуникациям и стратегическому нетворкингу, преподаватель МШУ «Сколково» и профессор Университета «Синергия». В книге он делится личным опытом создания окружения, которое поможет в достижении поставленных целей. Опыт автора уникален, только благодаря нетворкингу он запускал успешные бизнесы в Великобритании, России и Сингапуре.

Гил Петерсил в своей книге показывает, что нетворкинг – это не советы о том, как раздать и собрать максимум визиток. Нетворкинг – это технология помощи людям, которая вас сделает по-настоящему ценным и полезным для других человеком.

Содержание

Предисловие	6
Глава 1. Что такое нетворкинг?	12
Глава 2. Пять вопросов нетворкинга	25
1. Почему?	26
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Гил Петерсил

Новый код нетворкинга

Гил Петерсил

Новый код нетворкинга



МОСКВА
2018

Редактор *К. Емельянова*
Иллюстратор *А. Зоткин*
Руководитель проекта *М. Султанова*
Корректор *Е. Аксенова*
Компьютерная верстка *Б. Зипунов*
Арт-директор *Л. Бенишуша*

© Гил Петерсил, 2017

© ООО «Интеллектуальная Литература», 2017

Все права защищены. Произведение предназначено исключительно для частного использования. Никакая часть электронного экземпляра данной 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 публичного или коллективного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. За нарушение авторских прав законодательством предусмотрена выплата компенсации правообладателя в размере до 5 млн. рублей (ст. 49 ЗОАП), а также уголовная ответственность в виде лишения свободы на срок до 6 лет (ст. 146 УК РФ).

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 де-

лом.

С одной стороны, поддерживать контакт теперь стало легче легкого. 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 ламповые»), 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 приносят 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 Акаде-

мии Сколково обратился ко мне с просьбой провести обучение по нетворкингу. Я спросил: «Почему именно я?» – а он ответил: «Я не знаю никого, кто разбирался 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». Общась 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?»»¹.

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.

¹ Определение взято с сайта www.businessdictionary.com

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 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 семи-

нары, 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 знакомиться 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 хо-

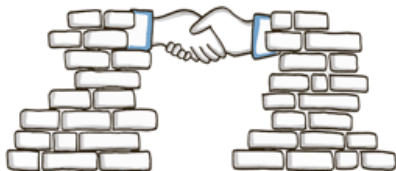
чет развиваться. В России у людей очень узкий «радиус доверия», мы не слишком открыты новым знакомствам, и это большое препятствие для роста и развития. Люди часто думают, что для достижения успеха им чего-то не хватает – навыков, денег, ума, но на самом деле им не хватает хороших контактов. Гил Петерсил – 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.

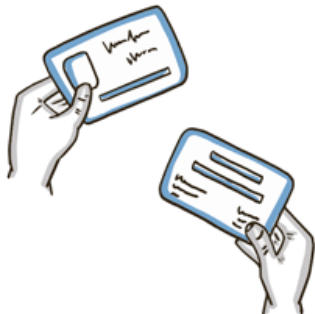
ПРАВИЛА НЕТВОРКИНГА

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.

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.