

# Правильные знакомства

**нетворкинг  
без секретов**



Серия "Библиотека делового человека"

Библиотека делового человека

Берт Андерсон

**Правильные знакомства.  
Нетворкинг без секретов**

«АБ Паблишинг Трейд»

2013

## **Андерсон Б.**

Правильные знакомства. Нетворкинг без секретов /  
Б. Андерсон — «АБ Паблишинг Трейд», 2013 — (Библиотека  
делового человека)

Что такое нетворкинг и как сделать его эффективным и экономичным инструментом для развития вашего бизнеса? В этой небольшой книге издательства AB Publishing изложены основы нетворкинга, а также приведены советы и рекомендации, которые будут полезны не только в деловом нетворкинге, но и в повседневной жизни. Как стать интересной личностью и изобрести свою собственную изюминку? Как сделать так, чтобы люди хотели включить вас в свой круг общения? Как создавать свою сеть контактов и что для этого нужно сделать? Чего нельзя делать в нетворкинге ни в коем случае, а что делать рекомендуется? Ответы на эти и множество других вопросов вы найдете здесь. Эта книга поможет вам воспользоваться всеми преимуществами нетворкинга и позволит взять на вооружение один из самых эффективных инструментов современного бизнеса!

# Содержание

Введение	6
Глава первая	7
1.1. Качество вашей жизни зависит от качества вашего общения	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# **Берт Андерсон**

## **Правильные знакомства.**

## **Нетворкинг без секретов**

© Андерсон, Б., 2013

© Издательство АВ Publishing, 2013

ООО «Креатив Джоб», 2013

*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.*

## **Введение**

### **Нетворкинг как инструмент расширения бизнеса**

В дословном переводе с английского «нетворкинг» означает работу с сетью, то есть со всеми возможными контактами, которые человек заводит в течение жизни. На сегодня нетворкинг – это самый эффективный и наименее затратный в финансовом плане инструмент для развития бизнеса и достижения успеха во всех сферах жизни. Однако не все умеют правильно пользоваться этим универсальным инструментом, а некоторые о нем еще даже и не слышали.

А между тем, нетворкинг уже входит в учебную программу ведущих мировых бизнес-школ в качестве отдельной и очень полезной дисциплины. И это закономерно, ведь успех в бизнесе приносит именно широкая сеть связей, знакомств и контактов. Если у вас маленькая компания, но большие связи – успех вам обеспечен, и наоборот – если знакомств у вас мало и новых не предвидится, то на бизнесе вскоре можно будет поставить крест.

Поможет нетворкинг не только в бизнесе, но и в обычной жизни, ведь чем больше у человека знакомств, тем ярче и насыщенней он живет. К тому же личные связи помогают решить такие проблемы, которые зачастую нельзя исправить никаким иным путем, даже если у вас достаточно денег. К примеру, именно знакомства помогут вам устроить ребенка в хороший детский сад или престижную закрытую школу, именно личные связи позволят вам найти хорошую высокооплачиваемую работу, получить консультацию у квалифицированного врача, прием у которого расписан буквально по минутам, или оформить быстро документы, которых в ином случае придется ждать не один месяц. Уже только на этих примерах можно убедиться, насколько личные связи и знакомства упрощают жизнь.

Нетворкинг полностью подчинен закону больших чисел: все ваши контакты являются результатом чистой случайности, равно как и контакты ваших знакомых, но чем этих контактов больше, тем выше вероятность, что в итоге они принесут вам огромную пользу. Здесь вступает в силу всем известный «закон шести рукопожатий», выведенный Стэнли Милграмом более 40 лет назад. Данный закон (его еще называют теорией тесного мира) гласит, что каждый из нас может познакомиться с любым живущим на планете человеком, и для этого потребуется очень небольшая цепочка контактов – всего лишь из 6 человек.

Но не все так просто, как кажется, – процесс налаживания деловых и личных контактов является настоящим искусством, требующим целенаправленности и организованности. Поэтому нетворкингу нужно учиться, нужно уметь правильно и грамотно выстраивать и налаживать свои контакты с людьми, чтобы в дальнейшем иметь возможность этими контактами воспользоваться.

Кстати, полезно знать, что нетворкинг специалисты разделяют на черный и белый, или позитивный и негативный. Позитивный нетворкинг подразумевает, что при создании личных связей вы в первую очередь думаете о том, какую пользу вы можете принести человеку. Негативный нетворкинг – это налаживание связей в своих интересах. Оптимальный же нетворкинг – это взаимовыгодный обмен, это связи, интересные и полезные обеим сторонам. Именно такому нетворкингу и стоит учиться.

## **Глава первая**

### **Навыки общения**

Большинство людей занимаются негативным нетворкингом, зачастую даже не подозревая об этом: просто стараются заводить «необходимые и выгодные» знакомства, не обращая внимания на ненужные с их точки зрения контакты. В этом заключается главная ошибка и начинающих нетворкеров, и уже опытных. Никогда нельзя «встречать по одежке» и проявлять излишний личный интерес при знакомстве – это пойдет вам только во вред.

## **1.1. Качество вашей жизни зависит от качества вашего общения**

Чем активнее вы общаетесь с людьми, чем интереснее вы им как собеседник, чем тактичнее и грамотнее умеете вы сказать человеку о своей проблеме и озвучить просьбу – тем проще и увереннее вы будете продвигаться в жизни и бизнесе. Поэтому умение правильно общаться является в нетворкинге основополагающим.

Полезные знакомства можно завязать где угодно, для этого не обязательно идти в закрытый клуб или на пафосное мероприятие. Поэтому вам всегда нужно быть наготове – куда бы вы ни направлялись, под рукой нужно иметь визитные карточки надлежащего качества и в достаточном количестве. Карточки на простой мелованной бумаге вряд ли заинтересуют людей, а вот визитки на фактурной бумаге хорошего качества и с интересным дизайном привлекут гораздо больше внимания к вашей персоне.

Научитесь представляться коротко и эффектно, чтобы не вызвать у человека скуку и запомниться ему. Оптимальная схема выглядит так: назвать свое имя, компанию, должность, рассказать о том, чем вы и ваша компания можете быть полезны людям, затем выслушать ответное представление.

Не стоит при первой же встрече пытаться извлечь пользу из нового знакомства, поскольку это только оттолкнет вашего знакомого. Ключевой момент нетворкинга – последующий контакт после знакомства, когда необходимо закрепить положительное впечатление о себе.

И вот здесь качество общения очень важно. Научитесь не просто слушать своего собеседника, но и слышать его. Каждый человек хочет быть услышанным, каждому человеку приятно, когда ему уделяют внимание, и это внимание искреннее. Даже если все время беседы вы молчали или говорили короткими междометиями, о вас может остаться впечатление как об умном и понимающем собеседнике. Но только в том случае, если вы проявите искренний интерес к разговору и будете действительно слушать то, что вам рассказывают.

Коммуникабельность – это, прежде всего, умение правильно общаться с людьми независимо от вашего настроения и никогда не избегать случайных встреч, даже если вы сейчас не настроены на беседу. Учитесь получать удовольствие от общения, учитесь проявлять внимание к малознакомым и даже незнакомым людям, старайтесь не быть слишком формальными в разговоре – и вы заслужите репутацию коммуникабельного отзывчивого человека и хорошего собеседника.



## **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.