

Правильные знакомства

**нетворкинг
без секретов**



Берт Андерсон
Правильные знакомства.
Нетворкинг без секретов
Серия «Библиотека делового человека»

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9010152

*Правильные знакомства. Нетворкинг без секретов: АВ Publishing; М.,
2013*

Аннотация

Что такое нетворкинг и как сделать его эффективным и экономичным инструментом для развития вашего бизнеса? В этой небольшой книге издательства АВ 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	9
1.1. Качество вашей жизни зависит от качества вашего общения	10
Конец ознакомительного фрагмента.	12

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 ва-

шего 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.