

Леонид Бугаев

МОБИЛЬНЫЙ НЕТВОРКИНГ



КАК РОЖДАЮТСЯ ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ

Леонид Бугаев

**Мобильный нетворкинг. Как
рождаются деловые связи**

«Питер»

2013

Бугаев Л.

Мобильный нетворкинг. Как рождаются деловые связи /
Л. Бугаев — «Питер», 2013

Связи решают всё. Хотите легко заводить полезные знакомства? Общаться с успешными людьми на равных? Практические советы по установлению взаимовыгодных связей вы найдете в этой книге. Один из главных навыков в жизни и бизнесе – нетворкинг, или способность налаживать связи между людьми. Умение открыто общаться помогает вам выстраивать сеть полезных знакомств. Узнайте, как заставить работать свои связи! Используйте силу знакомств для достижения успеха в бизнесе! Из этой книги вы узнаете: как быстро знакомиться и создавать деловые связи; продвинутые стратегии нетворкинга, которые помогут быстрее достигать результата, пользуясь вашими умениями и знаниями; основные правила установления деловых контактов; принципы создания и расширения сети ваших социальных контактов.

Содержание

Введение	6
Предисловие	7
Что говорят участники мастер-класса Networking Live	8
Часть 1	10
Что такое нетворкинг	11
Всё начинается с неудач	12
Плывать на страхи	13
Откройте свою записную книжку	14
Забывчивость (кто все эти люди?)	15
Рука помощи	16
Невероятное сочетание добра и отзывчивости	19
Часть 2	20
Первый контакт	21
Первые впечатления самые важные	22
Энергетика знакомства	24
Начните с профессионального общения	26
Чего вы хотите?	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Леонид Бугаев

Мобильный нетворкинг. Как рождаются деловые связи

**Нетворкинг – бесценный навык, который позволяет вам
двигаться в мире бизнеса с космической скоростью**

*Посвящается моей любимой семье, дающей мне силы стремиться к
новым высотам*

Введение

Интернет – прикольная штука даже после двадцати лет его использования. Сидеть под звездами в горной глуши испанской Сьерра-Невады и в режиме реального времени обсуждать с Сергеем Плуготаренко, который находится в США, какого цвета аксессуар к своему смартфону он может там купить, – бесценно.;) Впрочем, было бы мало толку от этого онлайна без оффлайновой дружбы.:

Андрей Себрант,

директор по маркетингу сервисов компании «Яндекс»

Эта книга – о будущем вашего общения. Слова Андрея Себранта о том, что Интернет дает бесценную возможность общения, абсолютно верны. В ближайшее время нам станут доступны новые способы коммуникации – благодаря мобильным устройствам. Смартфоны и мобильный Интернет пришли в нашу жизнь и прочно в ней обосновались – и теперь мир из линейного превратился в многомерный: я могу за две секунды узнать, как поживает мой друг Денис на Бали или задать вопрос Павлу, находящемуся на севере Таиланда.

С другой стороны, если вы не знакомы с человеком лично, то не можете рассчитывать на глубину, которая обычно появляется именно при живом общении. Само понятие «живое общение» подразумевает использование различных каналов коммуникации.

Чтобы узнать собеседника, недостаточно читать сообщения, надо слышать его голос, наблюдать, как он выражает свои эмоции, иногда даже прикасаться к нему. Мобильный нетворкинг – следующий этап, позволяющий использовать вашу сеть контактов на ходу, в движении. Благодаря этой сети задачи и вопросы, которые решались в течение недель, отнимают гораздо меньше времени.

Мир *действительно* тесен. Если раньше работало правило шести рукопожатий, то сейчас связь устанавливается «в два клика» – через такие социальные сети, как *Facebook*, *«Контакте»* или *LinkedIn*. С помощью мобильного Интернета вы можете сократить количество людей, соединяющих вас подобно звеньям цепочки с нужным человеком. Возникает вопрос о качестве такого общения. Вы, я думаю, попадали в ситуацию, когда незнакомец, встретившийся на улице, просил вас о каком-то одолжении. При общении в онлайне как никогда важно соблюдать правила знакомства, которые пришли в нашу жизнь не с появлением Интернета, а намного раньше. Использование этих правил исключительно полезно: вы приобретете новых друзей, добьетесь высочайших результатов, будете легко находить все необходимые ресурсы – деньги, опыт или знания.

Мобильный нетворкинг – это искусство налаживания контактов в современном быстро меняющемся мире. Основные правила нетворкинга остаются неизменными: давать прежде, чем просить, интересоваться людьми и развивать отношения. **Моя книга – о том, как это делать.**

Предисловие

Связи решают все.

Умение открыто общаться с разными людьми помогает вам выстраивать сеть полезных знакомств.

В моем списке друзей на *Facebook* свыше четырех тысяч человек – и это не просто «друзья друзей» – это те, с кем мне интересно общаться, поддерживать отношения, работать.

Если вы хотите легко решать множество вопросов благодаря связям – вы сможете почерпнуть много нового.

Я хочу поделиться с вами правилами, которые позволили мне за очень короткое время вырваться из круга наемной работы и стать успешным владельцем двух бизнесов, которые я запустил за очень короткий срок.

Сегодня креативное цифровое агентство *Nordic Agency AB* (www.nordic.me) работает в четырех странах – Швеции, России, Украине, Белоруссии, и во многом успех агентства я объясняю именно своим умением устанавливать новые связи. Моя мечта – передать свой практический опыт вам, сделать так, чтобы вы получили в свою копилку знаний наиболее действенные советы по налаживанию деловых связей – и умело ими пользовались. Если вам понравится эта книга, напишите мне по адресу **mobile@nordic.me**, – и, возможно, в следующем издании появится ваш отзыв.

Что говорят участники мастер-класса Networking Live

Идея этой книги появилась в результате разговоров с людьми. В первую очередь я благодарен участникам мастер-классов *Академии экспертов*, которые своими вопросами заставляли меня двигаться вперед, открывая новые грани в искусстве нетворкинга. Общение и установление контактов – это здорово. Но если нет результатов, общение быстро превращается в формальность.

Вот что говорят участники семинаров по нетворкингу о своих достижениях:

Отличная информация по нетворкингу!

Особенно понравилась «идея трех»: три важных дела, которые я умею делать, три человека, которые являются гуру, и три вопроса, которые я могу задать каждому из них. Я прочла достаточно много книг по бизнесу, но про эту идею не знала. Леонид, спасибо Вам за Вашу работу!

Мария Петрова,
Marketing Department,
Hotel and restaurant:
business and management» magazine
mariapetrova.hospitality@gmail.com

* * *

Понравилась возможность знакомиться с интересными людьми и установить контакты. Надеюсь, что это поможет развиваться дальше – как в личном, так и в профессиональном направлении.

Зоя Самойлова,
эксперт в области активного обучения,
компания Oratorica

* * *

Мероприятие прошло на. Помимо очередных полезных знакомств я получил новую информацию, которую следует переварить, а также ряд прекрасных инструментов. Леониду, как всегда, большое спасибо!

Александр Дорошин,
GE Comrapu

* * *

Добрый день. Это письмо сразу от трех человек, побывавших на Вашем тренинге по нетворкингу, проходившем в НИУ ВШЭ 7 февраля этого года. Нас зовут Погодин Роман, Попов Артем и Баембитов Рашид. Мы искренне говорим Вам спасибо за новые знания, знакомства и весь тренинг в целом.

Так случилось, что в перерыве между занятиями мы познакомились с человеком, о сотрудничестве с которым раньше и думать не могли. Сейчас у нас совместные проекты и мы тесно общаемся с ним. Это удивительно.

*Желаем Вам успехов во всех Ваших делах и побольше встреч с искренними
и благодарными людьми.*

*С уважением,
Роман, Артем, Рашид*

Часть 1

Введение в нетворкинг

Наша жизнь – это общение. Общение с людьми может приносить огромные преимущества.

Часто нам встречаются люди, которые знакомятся профессионально, легко и комфортно. Наверное, вы нередко их встречали – они общаются легко, с видимым удовольствием, с улыбкой. Если это не наиграно, люди сразу чувствуют искренность – и тянутся к такому человеку.

Умение естественно располагать к себе – это и есть правило нетворкинга. Нетворкинг сродни искусству. Он отвечает на очевидные вопросы:

- Как правильно знакомиться?
- Как общаться?
- Как заключать сделки?
- Как развивать отношения?

Эти вопросы мы и обсудим в этой части.

Что такое нетворкинг

Нетворкинг – это искусство установления взаимовыгодных деловых связей.

В таком простом, с одной стороны, определении можно обнаружить множество значений, если посмотреть на него внимательнее.

Давайте разберем его подробно:

«Искусство». Как в любом другом деле, в нетворкинге нельзя сразу стать мастером. Нужно практиковаться, заниматься нетворкингом снова и снова, прежде чем у вас начнет получаться.

«Взаимовыгодных». Это значит, что люди, которые рассматривают нетворкинг как возможность непосредственного быстрого обогащения, ошибаются. Нетворкинг подразумевает пользу для обеих сторон. И зачастую вы должны быть готовы предложить своему собеседнику получить выгоду первым.

«Деловых». Да, очень часто мы смешиваем личные и деловые связи. Но нетворкинг – в первую очередь деловой инструмент для решения задач, и если он помогает вам в личной жизни – это всего лишь дополнительное его преимущество.

Всё начинается с неудач

Изменения – это всегда страшно. Но никто не изменит за вас вашу жизнь. Вы понимаете, какой должны сделать выбор, но, несмотря на страх, двигаетесь вперед. Это главное правило успеха.

Пауло Коэльо

Расскажу о себе, если вы не знакомы со мной и моими достижениями.

В 2010 году я запустил креативное цифровое агентство *Nordic Agency AB*. Мы работаем в нескольких странах, в основном в Швеции и России, хотя сотрудники агентства находятся не только в Стокгольме и Москве, но и в Минске, Киеве и других городах Украины.

Буквально за год наше агентство достигло оборота в 300 тысяч долларов, что позволило приступить к очень важному для меня делу – образовательному проекту *Академия экспертов*, в рамках которого мы обучаем начинающих предпринимателей бизнесу: как принимать верные деловые решения, как зарабатывать в Интернете, на онлайн-проектах.

Через год образовательные программы *Академии экспертов* оценили такие компании, как *Google*: мы проводили образовательный семинар на тему «Мобильные истории успеха» в московском офисе *Google*.

Я считаю, что одним из важнейших умений в бизнесе является умение налаживать новые контакты – с партнерами, коллегами, просто интересными людьми. Именно этот навык приводит к тому, что вы достигаете нужных результатов – заключаете нужный контракт или находите важного стратегического партнера. Именно понимание того, как работает нетворкинг, позволили моим компаниям выйти на новый уровень взаимоотношений с такими фирмами, как *Samsung*, *Adobe* и *Microsoft* – и продолжить партнерство, достигая новых высот в совместных целях.

Если вы думаете, что моя история начиналась с успеха – вы ошибаетесь.

Наверное, если посчитать, какое количество страхов преследовало меня последние лет десять, их будет невероятно много.

Вот только самые главные страхи:

- **Страх показаться смешным** (этот страх, кстати, оказался наиболее живучим).
- **Боязнь выступать на людях** (этот «заячий хвостик» до сих пор сидит где-то внутри).
- **Бесконечный страх перед запуском своего дела** – если я мечтал о бизнесе, мне нужно было отложить все в сторонку и внимательно проанализировать все аспекты будущего дела.

Даже сейчас, когда я пишу эту книгу, страх преследует меня – страх провала, страх неудачи, опасения и догадки, которые рассеются уже завтра (очень надеюсь на это:-)).

Основной страх, который долгое время преследовал меня в нетворкинге, – **боязнь познакомиться**. Да, да. Самое простое действие – подойти и представиться – казалось мне невероятным испытанием, какой-то хитрой пыткой, которую придумали специально для того, чтобы друзья могли посмеяться над моими неудачами.

Плевать на страхи

Со страха начинается любое дело.

С борьбы со страхами начиналось мое путешествие в бизнес, и это то, о чем я часто теперь вспоминаю во время своих публичных выступлений. «Падали, но поднимались» стало моей любимой фразой, которую вы, возможно, уже слышали.

Первое правило, которое вам придется узнать в нетворкинге, – **для нетворкинга не бывает идеальной ситуации**. Ошибки, которые сначала будут казаться вам страшными, потом покажутся смешными.

Плевать на страхи. Идите вперед, и только тогда вы получите награду – новые связи, которые помогут вам. Именно связи помогли мне быстро реализовать свое новое желание: расправиться с давней боязнью публичных выступлений.

Я долгое время не решался выступать и когда осознал, что именно это мешает мне в достижении целей, поставил перед собой задачу – знакомиться с новыми людьми, делать их жизнь лучше. Очень скоро стал выступать на семинарах, форумах, ежегодных конференциях, обрастая связями, которые ускоряли все бизнес-процессы, которые я планировал. Обнаружилось интересное, удивительное для меня явление: чем больше я делился с миром своими ожиданиями, мыслями, тем проще и быстрее мне удавалось находить единомышленников, помогающих в движении к моим целям.

Пользуясь случаем, хочу сказать отдельное спасибо Кейту Феррацци за его замечательную книгу «Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга», которая стала для меня откровением и началом осознанного пути в нетворкинг, а в дальнейшем помогла в личном общении с Кейтом, когда он приехал в Москву.

Невероятно общительный и отзывчивый – именно так я могу охарактеризовать Кейта. Ни одно мое сообщение не осталось незамеченным, на каждый вопрос или деловое предложение Кейт неизменно находит ответ, показывая своим примером, как должен вести себя настоящий мастер нетворкинга.

Откройте свою записную книжку

Начнем с самого простого.

Откройте записную книжку и посмотрите на список ваших друзей. Какую информацию о своих контактах вы сохраняете?

Если вы ответите на этот простой вопрос: «У меня нет записной книжки», я вам не поверю. В списке вашего мобильного есть как минимум телефоны друзей, партнеров, членов семьи, которые образуют зону вашего общения.

Самый простой совет, который вам поможет: начните с записей.

Научитесь сохранять не только полезные телефонные номера, но и сведения о каждом новом человеке, который встречается вам в жизни. Билл Клинтон известен тем, что он со студенческих лет записывал основную информацию о своих знакомых. Даже спустя двадцать лет после разговора он мог сказать, где родился его собеседник и что его интересует. Эти записи, безусловно, помогали ему при общении.

Помните ли вы, как зовут дедушку вашего партнера? А ведь именно такие мелочи и выделяют вас среди остальных людей.

Я такой же, как и вы. Мне было очень сложно запомнить детали о новых знакомых; буквально через пять минут общения мою память буквально стирало, и я искал выход, выкручиваясь с помощью известных способов: «Не могли бы вы подсказать, как зовут того мужчину в синем галстуке?» (Хорошо, если было у кого спросить. В такие моменты я тихо себя ненавижу, но ничего не мог поделать со своей забывчивостью.)

Забывчивость (кто все эти люди?)

Это свойство было со мной до тех пор, пока я не решил устроиться на работу в известное рекламное агентство. Цель была так важна для меня, что я целыми днями просиживал в Интернете, стараясь разузнать все самые мелкие детали – имена сотрудников, привычки боссов и какие-то события, которые происходили в агентстве.

Для того чтобы попасть в это агентство, я был готов на все – даже работать бесплатно шесть дней в неделю (к счастью для меня, когда я устроился туда на работу, мне платили зарплату, но шестидневная рабочая неделя прилагалась в качестве бесплатного дополнения).

Это рекламное агентство – *Студия Артемия Лебедева*.

Как я устроился на работу? В какой-то момент я стал знать все подробности жизни агентства.

Как зовут студийную кошку, почему самого крутого программиста зовут ПАФ, отчего Костя Моршнева сокращает свое имя до МоКо – я знал все.

Ну и конечно же, я отлично делал свою работу, занимаясь веб-дизайном.

В первый же день, когда я начал трудиться в агентстве, я увидел там целеустремленных молодых людей, которые занимались самым интересным делом, которое, по моему мнению, можно было себе придумать, – они строили Интернет. Я научился в Студии очень многому и, что важнее всего, усвоил правила установления отношений.

Нехватка денег, неприятности, связанные с кризисом 1998 года, которые начались ровно через неделю после начала моей работы в агентстве, – все это компенсировалось тем, что рядом со мной были отличные люди.

Урок, который я получил во время работы в Студии, – людям не все равно. Если ты знаешь о них и можешь поддержать беседу на интересующие их темы – они обратят на тебя внимание.

Я стал делать заметки, чтобы меня не накрыла с головой та лавина задач, которая обрушивалась на новичков в агентстве. Этих заметок становилось все больше, и мне скоро понадобился ежедневник, в который я записывал и задачи, и достижения, которых хватало во время работы. Кроме того, в нем я сохранял информацию о контактах. **И вам тоже поможет ежедневник (или его электронный вариант – календарь).**

Рука помощи

Когда ты делаешь что-то для других от души, не ожидая благодарности, кто-то записывает это в книгу судеб и посылает счастье, о котором ты даже не мечтал.

Анджелина Джоли

Еще работая в Студии, я заметил, что для того, чтобы пользоваться уважением коллег и начальства, упорного труда вовсе недостаточно. Да, я был на хорошем счету, но почему-то мой путь был очень сложным, мне приходилось преодолевать множество препятствий, которые некоторые из сотрудников каким-то волшебным образом обходили.

Именно тогда я обратил внимание на одного из своих коллег – Сашу. Казалось, он знает, как найти выходы из самых патовых ситуаций. Этот парень с легкостью решал любые проблемы, даже те, которые казались мне невероятно трудными. К Саше постоянно тянулись люди – кто с просьбой, кто за советом, кто просто поболтать. Было видно, что им приятно общаться с этим человеком.

Долгое время я не понимал, чем Саша, с виду совершенно обыкновенный, можно сказать, рядовой сотрудник, так притягивал всех окружающих. Мне, в то время замкнутому молодому человеку, казалось, что мой коллега обладает какими-то сверхъестественными способностями. Со временем я понял, в чем был его секрет. Он просто предлагал помощь и, пообещав, всегда ее оказывал. По этой причине его очень уважали и ценили и коллеги, и начальство, что, конечно же, делало его жизнь намного легче.

Этого наблюдения, однако, было недостаточно для того, чтобы сделать какие-то выводы и попробовать действовать подобным образом. Было совершенно непонятно, как именно надо себя вести, чтобы и ко мне обращались за поддержкой. К счастью, Саша поделился со мной своей жизненной философией, открыв секрет, который казался мне непостижимым: «Почему я должен ждать, когда кто-то подойдет ко мне и попросит помочь? Этого может никогда не случиться. Гораздо проще предложить руку помощи первым – и именно в тот момент, когда мне самому хочется этого. Впрочем, мне просто нравится помогать людям, поэтому я делаю это постоянно».

Благодаря Саше я освоил очень важный урок: **протягивать руку помощи нужно первым.**

Эта фраза стала моим кредо. В какой-то момент я понял, что мне нравится такой подход к жизни, и превратил его в игру. Просто смотришь вокруг, находишь тех, кто испытывает затруднения. Если есть возможность и желание помочь им – почему бы не предложить свою помощь? Чем чаще ты помогаешь другим, тем большему количеству людей можешь быть полезен. Интересно, правда?

Думаю, вам известно, как часто в жизни возникают препятствия. Вопрос лишь в том, как вы их воспринимаете: как проблемы, которые делают жизнь невыносимой, или как возможности чему-то научиться и что-то получить в итоге, справившись с ними. Очень много людей предпочитают видеть в трудностях (даже самых незначительных) угрозу, опускать руки и не пытаться найти выход, а лишь ходить, насупившись и мысленно обмусоливая собственные проблемы. Намного меньше тех, кто совсем не страшится трудностей, а то и абсолютно их не замечает.

Если вы привыкли действовать, а не размышлять, то для вас проблемы большинства окружающих – вовсе не проблемы. В этом случае вы, скорее всего, заняты действительно серьезными и глобальными вещами, поэтому можете с легкостью протягивать руку помощи тем, кто в этом нуждается. Зачастую достаточно лишь показать различные пути решения про-

блемы, которых люди не видят. Иногда надо задействовать свои связи. Это совсем не сложно, но благодаря такой деятельности постепенно за вами закрепляется авторитет человека, который умеет решать проблемы и готов помогать другим. Не самая плохая известность, поверьте мне на слово.

Почему люди станут принимать ваши предложения помочь? Дело в том, что большинство не любит ответственности, поэтому огромная часть проблем проистекает из нежелания принять решение и затем сразу же начать действовать в соответствии с этим решением. Всегда хочется, чтобы кто-то знающий встал рядом и решил проблему или хотя бы просто сказал: «Ты же знаешь, как это сделать, ну так делай, чего ты ждешь?» или: «Это же совсем просто – сделай вот так, у тебя все получится». Таких слов уже достаточно для того, чтобы человек сдвинулся с места, оставил пустые размышления и начал действовать.

Люди так устроены, просто примите это и пользуйтесь, не боясь брать на себя лишнюю ответственность. Советуйте, рекомендуйте, делитесь опытом. Само собой, вы можете ошибиться, но не следует этого бояться. Как только за вами закрепится авторитет человека, к которому всегда можно обратиться за бесплатным советом или с просьбой помочь «разрулить» какую-нибудь ситуацию, на ваши редкие промахи никто не станет обращать внимания.

Люди настолько заняты собственной жизнью, что тот, кто по своей воле погружается в чужие проблемы, да еще при этом самостоятельно предлагает помощь, всегда будет цениться на вес золота. Если вы всегда готовы помочь, вас подсознательно будут воспринимать как открытого и приятного человека, к вам потянутся. Предлагайте свою помощь, старайтесь находить возможности помочь окружающим в решении их проблем – и вы увидите, как скоро их отношение к вам самым замечательным образом изменится к лучшему.

Выбрав такой путь (несомненно, не самый легкий), вы вдобавок к известности и большому количеству прочных связей получите возможность быстрого развития. По сути, для того чтобы быстро расти, требуется только одно – принимать как можно больше решений, ошибаться и набираться опыта. При этом совершенно не важно, касаются ли эти решения вас или кого-то другого. Со временем, идя по такому пути, вы автоматически станете лидером, к которому тянутся люди. Чем больше проблем вы сможете решить, тем проще вам будет справляться со своими затруднениями и аналогичными проблемами других людей.

В конце концов, решать собственные проблемы – невероятно скучное занятие, согласитесь. Помогать другим намного интереснее и приятнее. Ну и конечно же, никто не отменял правило взаимовыручки. Если вы помогаете другим, то, когда окажетесь в сложной ситуации, помогут и вам. Это – неписанный закон, на котором держится наше общество.

Я сразу предупрежу вас о том, что холодный расчет здесь не работает, вернее, работает совсем не так, как многие ожидают. Те, кому вы будете помогать из корыстных соображений, могут это почувствовать, а другие – заметить со стороны. Не нужно предлагать помощь, рассчитывая потом потребовать что-то взамен. Не ведите учета добрым делам и старайтесь не принимать за них благодарность в материальном виде. Просто помогайте другим людям, бескорыстно и с открытым сердцем, совершенно не задумываясь о том, что вы можете получить в награду. И вы увидите: мир найдет способ вас отблагодарить, причем в тот момент, когда вы совершенно не будете этого ожидать.

Еще одна особенность: ни в коем случае не надо никого учить и указывать другим на их проблемы. Этого никто не любит. Да, со стороны намного виднее, особенно при наличии опыта. Да, вы можете заметить проблему другого человека, но подходите к нему и предлагайте помощь, только если он сам признает ее наличие. Если он проблемы не видит и, более того, не хочет ее видеть, вам ни в коем случае не нужно ему на нее указывать. Это не приведет ни к чему хорошему ни для вас, ни для него.

Еще одно важное правило: никогда не обещайте помощь, если не уверены на 100 %, что сможете ее оказать. Когда к вам начинают тянуться люди, всегда появляется очень большой

соблазн вообразить себя всемогущим и начать раздавать обещания направо и налево. Никогда так не поступайте.

Трезво оценивайте свои силы и время, которое вам придется потратить. При малейших сомнениях всегда отказывайте. Лучше потом, узнав, что возможности для помощи все же есть, подойти и сказать об этом, чем подарить надежду, а потом ее отнять. Ничто не ударит по вашему авторитету сильнее, чем невыполненные обещания.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Начните каждый день, общаясь с людьми, сознательно искать затруднения, которые они испытывают при ответе на любой вопрос: «В какую сторону мне пойти?», «Какой фильм посмотреть?», «Как поступить?», «Что ему (ей) сказать?»

Если действительно способны помочь – не упускайте возможности и при этом внимательно наблюдайте за реакцией человека. Вы поймете, что именно в моменты «затыка», когда мы испытываем жизненные трудности и не знаем, что же нам предпринять, чтобы решить наболевшую проблему, мы с благодарностью принимаем предложение помощи, особенно если его совсем не ждали. Как только нам показывают выход из клетки, мы чувствуем настоящее облегчение и большую симпатию к нашему «освободителю».

Помогайте другим.

Невероятное сочетание добра и отзывчивости

Один мой друг постоянно удивляет меня, выуживая из бумажника визитки, одну значительнее другой.

– Генерал-лейтенант, вице-мэр, космонавт, Герой России – как у тебя это получается? Как ты знакомишься с такими людьми? – спрашивал его я.

– Все просто. Доброта и отзывчивость делают невероятные вещи, друг мой, – отвечал он. – Я не жду, когда случится какой-то форс-мажор. Я стараюсь быть отзывчивым заранее. Надо сначала спрашивать, чем я могу помочь, – причем не важно, кто этот человек, – и делать добро.

Эти два принципа я запомнил именно благодаря такой связке:

Доброта + отзывчивость = невероятная сила.

Часть 2

Первый контакт

С чего начинается общение? Иногда, встречая кого-то первый раз в жизни, вы можете сразу сказать: «Да, это человек, с которым интересно общаться!» Как происходит первый контакт? Почему вы нравитесь собеседникам? Что сделать, чтобы вызвать симпатию, уважение и желание общаться с вами? Правила первого контакта отвечают на эти вопросы.

Первый контакт

За время своей работы с клиентами, с которыми мне приходилось общаться, я понял важность самого первого контакта.

Люди очень быстро составляют мнение о новом собеседнике, и в дальнейшем его уже практически невозможно изменить. Кажется, будто в нашей голове есть специальная полочка, на которую мы спешим положить оценки новых людей: «нытик», «бородач со странным смехом», «прирожденная болтушка». Именно из таких кирпичиков складывается то, что называется первым мнением.

Что же работает во время первого контакта? Как правило, в первую очередь совокупность визуального впечатления – внешний вид человека, его язык тела. Только потом обращают внимание на голос и все дополнительные детали, которые складываются в более полную картину – имя, возраст, откуда он, как живет, его заблуждения и предпочтения.

Как сделать так, чтобы ваш первый контакт прошел успешно?

Почему с одним человеком я нахожусь «на одной волне» буквально через минуту после начала общения, а с другим разговор скрипит и замирает на обсуждении скверной погоды? Почему мы называем кого-то скучным человеком, а о другом восторженно говорим: «Это невероятно интересный собеседник»?

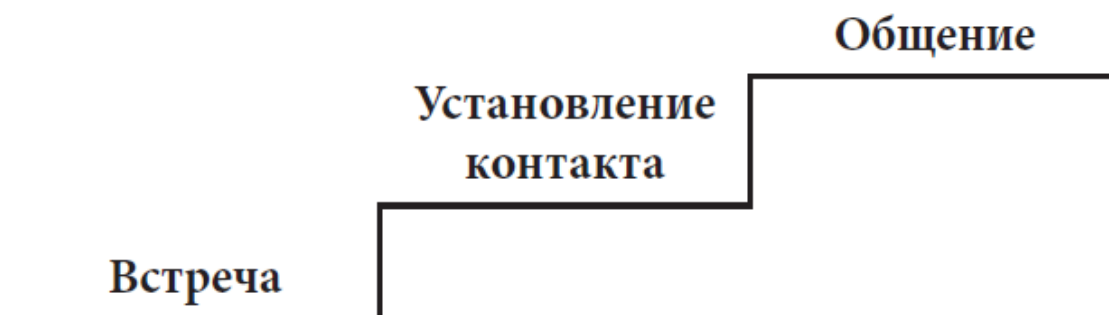
Многие вещи воспринимаются интуитивно, но лучше знать эту науку – науку первого впечатления во время первого контакта.

Я изучал этот вопрос долгое время – читал любые доступные книги по этой тематике, как на английском, так и на русском языке. Оказалось, что актеры, их учителя и рассказчики интересных историй могут преподавать нам множество ценных уроков, о которых я расскажу далее.

Первые впечатления самые важные

Когда вы узнаете, как быстро и легко устанавливать связи с людьми, вы сможете в короткие сроки значительно улучшить отношения со всеми, кто вас окружает. Вы будете находить истинное удовольствие в процессе установления контакта и станете уверенно знакомиться практически с любым заинтересовавшим вас человеком, проявляя открытость и искреннее желание подружиться.

Поговорим о том, как правильно провести первое знакомство. Первое знакомство состоит из трех ступеней:



1. Встреча

Она может быть случайной или запланированной.

Вы должны быть готовы к тому, что в какой-то момент на вашем жизненном пути может появиться человек, о котором вы давно думали как о важном участнике каких-то интересных проектов. Иногда это происходит совершенно случайно, а иногда вы целенаправленно добиваетесь возможности организовать такую встречу.

Быть всегда готовым к знакомству очень важно. Вы можете встретиться с нужным человеком неожиданно, поэтому надо научиться проходить первый этап общения (**знакомство**) совершенно автоматически.

Все начинается с **приветствия** (или представления друг другу). Проявляйте открытость. Демонстрируйте и вербально, и на языке тела позитивное отношение к знакомству. Не будьте зажаты, покажите, что вы стремитесь познакомиться. Если вы правильно психологически настроены, это произойдет само собой.

Не закрывайтесь и не скрещивайте руки. Очень важный момент: подходить нужно максимально прямым и коротким путем, не зигзагами, не торопясь и спокойно. Располагайтесь прямо, лицом к вашему будущему собеседнику.

2. Установление контакта

При знакомстве необходимо соблюдать ряд важных правил. Это напрямую влияет на то, какое впечатление вы произведете на человека. Помните, что при нормальном психологическом состоянии знакомство произойдет само собой.

Не закрывайтесь. Всем своим телом показывайте готовность к новому знакомству. Язык нашего тела воспринимается другими людьми подсознательно, на интуитивном уровне. Вы можете говорить что угодно и как угодно, но если ваш собеседник будет видеть (а скорее даже чувствовать) вашу зажатость, то он истолкует это по-своему.

Ваша задача – полностью использовать при знакомстве возможности своего тела. Это означает, что все тело должно говорить о том, что вы открыты к общению: оно должно быть расслаблено, плечи опущены, руки ни в коем случае не скрещены. Повторю, что сидеть или

стоять нужно прямо, лицом к собеседнику. Этим вы показываете свое отношение к нему, целиком концентрируя внимание на интересующем вас человеке.

Основной принцип: если вы будете спокойны и расслаблены, окружающие воспримут вас как открытого к общению человека.

Научитесь правильно использовать взгляд. Визуальный контакт очень важен. Начните с того, что первым посмотрите в глаза интересующему вас человеку. Взгляд должен быть прямым, но мягким. Не стоит смотреть жестко, с вызовом, это может быть воспринято как агрессия. В идеале вам следует фокусировать взгляд как бы за вашим собеседником, смотря при этом ему в глаза, такой взгляд получается нейтральным и не вызывает у другого человека никаких негативных эмоций. При этом вы смотрите ему в глаза, а следовательно, полностью открыты.

3. Общение

Общение началось? Улыбнитесь! Как только визуальный контакт установлен, не упуская момента, сразу же улыбнитесь. Снова будьте первым. Проявляйте инициативу при знакомстве, здесь совершенно нечего бояться. Люди ценят смелость, можете быть в этом уверены. Вспомните: если незнакомый, но интересный вам человек сам проявлял инициативу и знакомился с вами, разве это было вам не по нраву?

Вы спокойны, уверены, ваше тело расслаблено, взгляд мягкий и прямой, а на лице играет улыбка. Вы привлекли внимание незнакомого человека и готовы общаться с ним.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Тренируйте концентрацию внимания следующим образом: выберите в вашей комнате любой неподвижный объект и минимум 30 секунд смотрите только на него, стремясь сохранять полную концентрацию. Вы заметите, что поначалу даже 10 секунд выполнять упражнение очень сложно. Взгляд сам по себе начинает скользить по окружающим предметам.

2. Тренируйте внимательность и память. Если вы смотрите телевизор, используйте это как дополнительную возможность, запоминая цвет глаз людей, которые появляются на экране. На следующий день продолжите выполнять упражнение при общении, глядя собеседникам прямо в глаза.

Энергетика знакомства

Уверен, вы хорошо понимаете всю важность посещения тематических выставок и конференций, но подозреваю, что вы уделяете этому недостаточно внимания. Зачастую люди испытывают в таких местах дискомфорт и не знают, как там правильно знакомиться. Если эта проблема вам знакома, я предлагаю очень простое решение.

Начинайте ходить на выставки, не имеющие отношения к вашей профессии или бизнесу, там очень интересно тренироваться. Я сам делал это два года и могу сказать, что метод отлично работает. Начал с того, что просто зашел на сайт www.ru-expo.ru и стал искать там мероприятия, заслуживающие внимания. Оказалось, можно найти такие выставки для любой области: индустрии путешествий, китайского экспорта и даже оборудования для бурения глубинных скважин. Каждая такая выставка – билет в новый неизведанный мир, в который интересно окунуться – и в котором можно тренироваться. Причем тренироваться на «чужих» выставках интереснее всего.

Когда вы попадаете на мероприятие, где заведомо ничего не знаете, сначала общаться очень страшно. Вам может казаться, что все эти профессионалы с высоты своего понимания просто заклюют вас. Но, оказывается, это всего лишь иллюзия. Конечно, трудности при общении вполне возможны, но есть одно очень простое решение, которое растопит любой лед: проявляйте искренний интерес к людям и к технологиям, которые они используют. Это моментально настроит ваших собеседников на дружеский лад, и они с удовольствием будут с вами общаться.

Приведу пример. На выставке вы подходите к интересующему вас стенду, берете брошюру, листаете ее, а затем обращаетесь к человеку по имени (посмотрев на его бейдж): «Александр, вы могли бы мне рассказать своими словами, что написано в вашей брошюре?» И внимательно слушаете. Просто слушаете. Обычная просьба: «Расскажите мне о вашем бизнесе» – это очень хорошая зацепка для того, чтобы начать разговор, работающая не только на выставках, но и везде.

Ничего сложного: все, что нужно сделать, – найти в себе силы приехать на мероприятие, где вам надо всего лишь искренне общаться с людьми, соблюдая правила, о которых я сейчас расскажу.

Помните о том, что улыбка и рукопожатие являются обязательными элементами любого общения, особенно делового. Вы ни в коем случае не должны игнорировать этот принцип.

Я настоятельно рекомендую вам начиная с этого момента всегда действовать по простому и эффективному алгоритму. Когда вы подходите к человеку, у вас не должно быть никаких сомнений – протягивать руку или нет. Вариант поведения только один – протянуть руку и представиться первым. Как только вы станете знакомиться таким образом, ваши страхи из области «страшно подойти и заговорить» улетучатся. Больше не будет необходимости, подходя к незнакомцу, мучать себя вопросами вроде: «А как я сейчас выгляжу?», «А нужно ли мне к нему подходить?», «Протягивать ли руку?» Теперь для знакомства у вас есть четкий пошаговый алгоритм: первое – улыбнуться; второе – протянуть руку; третье – представиться. Раз – два – три. Никаких других вариантов больше нет.

Меня часто спрашивают: протягивать ли руку женщине? Если вы знакомитесь на выставках или конференциях – конечно, да. При деловых отношениях это совершенно нормально. Алгоритм знакомства всегда один.

Как представляться? Как угодно. Выбираете вариант, который вам кажется наиболее уместным: «Добрый день», «Добрый вечер», «Здравствуйте». У меня есть целый набор приветствий, причем периодически я исключаю из него слова, которые временно запрещаю себе использовать. Например, замечаю, что стал очень часто произносить «привет». Тогда я решаю,

что со среды по пятницу говорю все, что хочу, кроме этого слова, причем кроме простого «Здравствуйте!» могу сказать: «Buenos días!» или «Hola!» Это попытка сделать знакомство менее формальным, лишний раз развеселить человека.

Сразу после приветствия надо представиться: «Меня зовут Леонид». Представиться нужно именно так, как вы хотите, чтобы вас потом называли. Мне комфортно, когда меня называют по имени, поэтому так я чаще всего и представляюсь.

Когда вы произносите слова приветствия, необходимо не терять визуальный контакт, то есть на ваш взгляд в глаза человек отвечает тем же. В этот момент вы протягиваете руку и спрашиваете: «А как вас зовут?»

Если чувствуете дискомфорт, можно просто подождать, чтобы человек представился сам. Обычно так и происходит.

Есть очень интересный прием, который можно использовать в тех случаях, когда пожать руку по какой-либо причине неуместно. Он называется «рукопожатие без рук». При знакомстве вы делаете все, как обычно: смотрите человеку в глаза, киваете головой, а затем мысленно представляете рукопожатие и улыбаетесь так, как если бы пожимали руку на самом деле. Этот прием позволит в момент знакомства создать энергетический всплеск, которым обычно сопровождается энергичное пожатие руки.

Отдельно расскажу про рукопожатие. Оно должно быть энергичным. Люди, как правило, очень хорошо запоминают людей с таким рукопожатием. Что я имею в виду? Совсем не нужно жать руку до боли или трясти ее с минуту. Важно именно внутреннее энергетическое наполнение процесса. Можно представить себе огненный шар, который вы передаете человеку при знакомстве, быстро и сфокусированно. Таким образом, вы как бы выстреливаете энергию в вашего собеседника, что он непременно почувствует. Это очень выгодно выделит вас на фоне других людей, как правило, стремящихся экономить энергию. А ведь от того, насколько ваш уровень энергетики приятен собеседникам, зависит их отношение к вам.

Простой пример: многие из нас пытаются говорить сквозь зубы просто потому, что стараются экономить энергию. Другие, наоборот, ведут себя как «настоящие полковники»: бегают, машут руками и кричат на подчиненных. От таких все бегут. Соблюдайте золотую середину, но старайтесь, чтобы в момент знакомства ваша энергетика была выше, чем обычно. Знакомиться необходимо «на высокой ноте». Этот прием помимо всего прочего позволяет вам чувствовать себя при знакомстве комфортно и естественно всегда, практически в любой ситуации.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Запланируйте несколько посещений выставок или конференций, не имеющих отношения к вашей профессии или бизнесу.
2. На каждом мероприятии познакомьтесь минимум с десятью участниками и попросите их рассказать об их продукте.
3. При каждом знакомстве всегда действуйте по одному алгоритму: вы улыбаетесь, протягиваете руку, энергично пожимаете руку будущего собеседника и первым представляетесь.

Начните с профессионального общения

Пожалуй, нет лучшего способа научиться чему-то, чем сразу начинать применять новые знания на практике. Чтобы вы не испытывали сложности с мотивацией, я советую вам уже сейчас начать активно искать новых клиентов, оттачивая в разговорах с ними навыки общения и нетворкинга. Все, что вам нужно для этого делать, – идти туда, где собираются ваши потенциальные клиенты и люди, которые занимаются тем же, чем и вы, и общаться с ними, используя все данные в этой книге рекомендации.

На словах все очень просто, но куда идти? **Где найти такие волшебные места?** Если вы живете в большом городе, то трудностей не возникнет. Вы и представить себе не можете, сколько самых разных мероприятий проводится в нашей столице. В Москве ежегодно проходят тысячи выставок, форумов, конференций, на которых собираются люди, часто приехавшие из самых далеких уголков нашей страны. Если вы работаете в более или менее широкой отрасли, то, скорее всего, в столице ежегодно проводится как минимум несколько очень крупных профильных выставок и множество самых разных мероприятий поменьше. Остается найти их, запланировать посещения в календаре и затем добросовестно выполнять намеченное.

Сложно представить что-то более важное для вашего профессионального роста и бизнеса, чем полезные знакомства. Я сам когда-то начал именно с этого. В то время, когда я запускал свое digital-агентство, я искал возможности для расширения сети профессиональных связей. В поисках новых контактов я начал просматривать список будущих мероприятий, имеющих отношение к интернет-маркетингу и веб-дизайну. Оказалось, что только в Москве ежегодно проводится более двадцати конференций, так или иначе связанных с Интернетом, и участие в них вполне по карману тем, кто действительно в этом заинтересован. Я нашел прекрасную возможность для постоянного расширения своего профессионального круга общения и старался участвовать в каждой конференции.

Подобные мероприятия – лучший способ быть в курсе самых последних трендов, прекрасная возможность вживую общаться с теми, кто работает в вашей индустрии, напомнить о себе старым знакомым и найти новых. И конечно, на эти встречи приходят и ваши потенциальные клиенты, причем самые активные из них, поэтому у вас появляется прекрасный шанс заявить о себе.

Кстати, почему я говорю не только про поиск клиентов, но и про общение с работающими в вашей сфере людьми? Профессиональные связи жизненно важны для вашего успеха, и не стоит об этом забывать. Бывает, что именно благодаря случайному знакомству вы неожиданно получаете выгодный заказ, нанимаете прекрасного специалиста, а может быть, и надежного компаньона, о существовании которого никогда бы не узнали. Вполне возможно, что в результате обычного разговора вы откроете возможности профессионального роста или найдете решение давно мучавшей вас проблемы. Жизнь устроена так, что никогда не узнаешь, какую именно пользу принесет новое знакомство, и поэтому стоит активно общаться и знакомиться с новыми людьми.

Обязательно нужно участвовать в профильных мероприятиях вашей индустрии, чем чаще – тем лучше. Дело даже не в том, что вы будете устанавливать нужные контакты, хотя это дорогого стоит. Общаясь на таких встречах, вы сами можете оказаться полезным человеком для кого-то, и через какое-то время вас начнут просить о помощи. Если можете – не отказывайте. В результате у вас появится уйма возможностей для того, чтобы помогать другим людям решать важные для них проблемы, с которыми вы уже сталкивались. Вы станете известны, получите соответствующую репутацию, количество ваших знакомых будет умножаться в геометрической прогрессии. А кому еще отдать выгодный заказ, если не хорошему знакомому,

который уже зарекомендовал себя как приятный в общении и всегда готовый помочь человек, у которого слова не расходятся с делом?

Теперь о технической стороне вопроса. Как вам узнать обо всех этих замечательных мероприятиях? Поищите информацию в Интернете. Конечно, если вы работаете в узком сегменте рынка, найти сведения о подходящих событиях может быть непросто, но все равно это возможно. Потратьте столько времени, сколько потребуется, если нужно – попросите помощи у других профессионалов, но обязательно соберите информацию обо всех мероприятиях в вашем городе и тех городах, до которых вы можете доехать. Чем больше у вас будет вариантов, тем лучше. Начните с посещения сайтов, на которых размещены расписания отраслевых выставок, форумов и конференций, к примеру *exponews.ru*, *allexpo.ru* или *konferencii.ru*.

Также обязательно просматривайте публикации в отраслевых журналах и рекламу на специализирующихся в вашей области сайтах, ищите информацию на форумах. Не жалейте времени на поиск и подготовительные меры – все это окупится возможностями, которые откроются перед вами, после того как вы завяжете новые интересные знакомства.

Что делать в том случае, если вы далеко от столицы, в вашем городе никаких мероприятий не проводится, а ехать куда-то вы не можете? В таком случае на помощь тоже придет Интернет. В последнее время все больше конференций предоставляют возможность онлайн-участия. Конечно, вам не удастся пообщаться таким образом вживую с участниками, зато вы получите доступ к трансляции мероприятия. А чтобы пополнить свою базу новыми контактами, можете попросить у организаторов мероприятия e-mail спикеров и участников конференции и затем задать им все интересующие вас вопросы по электронной почте.

Помимо этого, нужно искать любые возможности, чтобы выйти на людей, которые способны помочь вам в поиске новых клиентов или повысить ваш профессиональный уровень. Чем бы вы ни занимались (если этим занимается кто-то еще, конечно), я уверен, что в Интернете есть места, где люди общаются на интересующие вас темы, именно там вы всегда найдете полезных собеседников.

Если вы владеете английским (если нет – срочно исправляйтесь!), то можете использовать опыт иностранных коллег, а то и получить заказ от клиента из другой страны. К человеку из России на любых иностранных ресурсах проявляют повышенный интерес, чем можно и нужно пользоваться.

Если вы уже изучили все форумы по вашей тематике и познакомились со всеми ключевыми участниками вашей индустрии (из тех, до кого смогли добраться), то начинайте искать людей в социальных сетях. Сейчас очень многие заполняют разделы в профиле, вступают в сообщества и демонстрируют свои интересы другими способами. Вступайте во все группы, общайтесь, обменивайтесь информацией, собирайте контакты – действуйте.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

1. Займитесь поиском профильных мероприятий, которые вы посетите в этом году. Запланируйте их посещение. Постарайтесь обязательно попасть на ближайшее. Чем скорее вы окунетесь в процесс, тем быстрее получите новые возможности.

2. Найдите профильные ресурсы в Интернете, зарегистрируйтесь на них и начните общение с участниками. Если вы используете тематические форумы просто для сбора информации, то упускаете многие возможности. Нетворкинг работает и в виртуальной среде, не забывайте об этом!

Зайдите на сайт *Академии экспертов* и зарегистрируйтесь в специальной закрытой группе на *Facebook: Networking Online*.

Доступ к группе вы можете получить, пройдя по ссылке: *Academy1.ru/networking/* (она приведена также в конце книги).

Чего вы хотите?

Чемпионами становятся не в тренажерных залах. Чемпиона рождает то, что у человека внутри, – желания, мечты, цели.
Мухаммед Али

Что бы вы ни хотели получить в этой жизни – попасть на лучший концерт, найти работу своей мечты, построить дом – вы не сможете получить это без содействия других людей. Именно поэтому важно уметь общаться и не молчать о своих целях. Именно поэтому нужно уметь жить таким образом, чтобы другие люди сами хотели помочь вам в достижении ваших целей – так вы достигнете успеха намного быстрее и легче.

Как преуспеть в нетворкинге, вам станет ясно, когда вы как следует изучите эту книгу, сейчас же я хочу обратить ваше внимание на то, без чего даже самый лучший нетворкер в мире останется неудачником. Дело в том, что если вы не знаете, чего хотите, то не сможете получить это, даже обладая самыми ценными связями в мире.

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.