

Алексей Бабушкин

# 101 совет про НЕТВОРКИНГ



[ как заводить полезные связи ]

**Алексей Бабушкин**  
**101 совет про нетворкинг.**  
**Как заводить полезные связи**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=23865037](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23865037)  
ISBN 9785448508578*

**Аннотация**

Краткое руководство как заводить и поддерживать полезные связи. Книга рекомендована предпринимателям, руководителям, специалистам по продажам, а также всем, кто хочет добиться успеха в бизнесе и жизни с помощью нетворкинга.

# Содержание

I. Стратегический нетворкинг	7
1	7
Систематизируйте контакты	7
2	8
Составьте список людей, которые помогут вам достичь цели	8
3	9
Заводите знакомства с хабами нетворкинга	9
4	10
Попросите друзей познакомить вас	10
5	11
Знакомьтесь с VIP-персонами через окружение	11
6	12
Ищите альтернативные пути продвижения	12
7	13
Выстраивайте связи на вырост	13
8	14
Напишите своим бывшим одноклассникам	14
9	15
Обращайте внимание на слабые связи	15
10	16
Стройте отношения на перспективу	16

II. Что нужно сделать до мероприятия	17
11	17
Возьмите за правило посещать хотя бы одно мероприятие в неделю	17
12	18
Продумайте темы для общения	18
13	19
Имейте в запасе несколько вопросов для развития беседы	19
14	20
Подготовьте мини-презентацию о себе	20
15	21
Сделайте свой фирменный бейдж	21
16	22
Соблюдайте дресс-код	22
17	23
Свяжитесь накануне с человеком, с которым хотите познакомиться	23
18	24
Используйте прием «+1»	24
19	25
Приходите на мероприятие заранее	25
20	26
Зарегистрируйтесь в группе мероприятия в соцсетях	26
III. Что нужно сделать во время мероприятия	27

21		27
	Не ходите парой	27
22		28
	Садитесь на первый ряд	28
23		29
	Задавая вопрос, не забудьте представиться	29
24		30
	Разместите свое фото в соцсетях с хештегом мероприятия	30
	Конец ознакомительного фрагмента.	31

# **101 совет про нетворкинг**

## **Как заводить полезные связи**

**Алексей Бабушкин**

*Редактор* Илья Попенов

*Выпускающий редактор* Екатерина Романова

*Дизайнер обложки* Иван Смагин

© Алексей Бабушкин, 2022

© Иван Смагин, дизайн обложки, 2022

ISBN 978-5-4485-0857-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# I. Стратегический нетворкинг

## 1

### Систематизируйте контакты

Все помнить сложно. Человек, как правило, одновременно держит в памяти несколько десятков людей – с которыми близко знаком, часто видится или общался недавно. Если вы будете вести базу своих контактов, сможете находить сведения о нужном человеке гораздо быстрее. Лучше вести такую базу в электронной форме – в виде таблицы Excel, Google Docs, или заносите контакты в CRM. Указывайте напротив каждого человека ключевые слова, по которым можно осуществить поиск. В качестве таких слов используйте: специальность, должность, название компании, сферу деятельности, город проживания и другие сведения. Новые контакты вносите в свою базу незамедлительно. Своевременно изменяйте контактные данные и информацию о возможностях людей, чтобы она всегда была актуальна.

## **Составьте список людей, которые помогут вам достичь цели**

Поставьте цель. Это ваш ориентир для нетворкинга. Определите три-пять человек, которые помогут в достижении вашей цели. Расширяйте сеть контактов, начиная со знакомства именно с этими людьми.

## **Заводите знакомства с хабами нетворкинга**

Хабы – это люди, которые имеют много знакомых. В их числе: политики, журналисты, организаторы мероприятий, пиарщики, профессиональные нетворкеры. Также к ним можно отнести парикмахеров, адвокатов, хедхантеров, успешных предпринимателей. Установите с такими людьми приятельские или партнерские отношения. Вы получите доступ к их сети контактов. Также по их рекомендации будет проще выйти на нужного вам человека.

## **Попросите друзей познакомить вас с людьми из их окружения**

Это самый простой и эффективный способ расширения связей. Приглашайте знакомых в гости или на встречу, предлагая захватить с собой кого-то, с кем вы еще не знакомы лично. Расширяйте свою сеть контактов по принципу концентрических кругов, выходя на все новые и новые знакомства. Превращайте друзей ваших друзей в свои связи.

## **Знакомьтесь с VIP- персонами через окружение**

Если не знаете, как подступиться к известному человеку, то посмотрите, с кем из его окружения вы можете легко установить контакт. Это могут быть члены его семьи, бывшие и нынешние коллеги, секретари, друзья, одноклассники. Укрепив отношения с ними, попросите представить вас VIP-персоне. Лицо из окружения станет своеобразным мостиком для знакомства с топом.

## **Ищите альтернативные пути продвижения**

Продвигайте идеи не только напрямую человеку, принимающему решение. Обратите внимание на его заместителей. Порой познакомиться с ними гораздо проще. А затем через них донести свой замысел до руководителя. Зачастую боссы утверждают те решения, которые готовят их подчиненные.

## **Выстраивайте связи на вырост**

Относитесь одинаково уважительно к любому собеседнику, вне зависимости от его статуса и положения. Не спешите «отмахиваться», даже если вам кажется, что сегодня он ничем вам не полезен. Не исключено, что вскоре он станет успешным бизнесменом, а может, и вашим начальником. Не стоит пренебрегать любыми связями.

## **Напишите своим бывшим одноклассникам**

Если вы утратили связь с одноклассниками, то, скорее всего, не знаете их статус, и чем они сейчас занимаются. За то время, что вы не виделись, многие из ваших прошлых знакомых заняли высокие должности, открыли собственный бизнес, сменили город проживания. Восстановите связь с теми, с кем когда-то вместе учились, служили, работали, ходили в одну секцию. Узнайте, чем они увлечены, где работают, в каком городе живут. Расскажите им о себе и своих проектах. Возможно, откроете новые возможности для реализации своих целей.

## **Обращайте внимание на слабые связи**

Люди, с которыми вы общаетесь редко и весьма поверхностно, – ваши слабые связи. Но иногда такие контакты могут быть полезнее, чем близкие знакомые. Это объясняется тем, что, когда вы вращаетесь в одном и том же кругу людей, ваши и их возможности схожи и дублируют друг друга. Информация, которую вы можете получить от близких знакомых, редко отличается от уже доступной вам. Слабые связи, как правило, имеют круг общения, отличный от вашего. Для вас это – новые возможности. Не забывайте про слабые связи, поддерживайте их. Иногда они могут оказаться полезны.

## **Стройте отношения на перспективу**

Знакомства с VIP-персонами и топами, как правило, требуют больших ресурсов. Самые устойчивые отношения выстраиваются между равными по статусу. Начинайте заводить связи по горизонтали, чтобы быстрее расширить круг общения. Со временем кто-то из контактов вашей сети добьется успеха, займет более высокий статус.

## **II. Что нужно сделать до мероприятия**

### **11**

#### **Возьмите за правило посещать хотя бы одно мероприятие в неделю**

Выберите мероприятия по интересующей вас теме и посещайте еженедельно хотя бы одно из них. Знакомьтесь на каждом мероприятии не менее, чем с двумя людьми. Тогда к концу года у вас будет более сотни новых знакомых. Если хотите больше, – ходите на мероприятия чаще, знакомьтесь с большим числом людей.

## **Продумайте темы для общения**

Выберите три-пять тем, на которые вы легко можете поддержать разговор. Это может быть как профессиональная тематика, так и связанная с вашим хобби. Будьте любознательными, пополняйте этот список новыми темами.

## **Имейте в запасе несколько вопросов для развития беседы**

Подумайте заранее, о чем можно спросить другого человека при встрече. Например, поинтересоваться его мнением о каком-то событии, произошедшем недавно. Или обсудить с ним идею улучшения чего-либо. Посмотрите последние новости, пролистайте свежую прессу или профильный сайт в интернете. Говорите о том, что может быть интересно вашему собеседнику.

## Подготовьте мини-презентацию о себе

Заранее продумайте, как кратко и необычно представить себя. Постарайтесь, чтобы ваша презентация была оригинальной и привлекала внимание. Добавьте в нее интересный факт о себе или о вашей компании, заинтригуйте собеседника.

*Директор завода алмазных дисков мог бы представить себя так: – Добрый день! Меня зовут Игорь Петров, я управляю компанией, производящей самый твердый продукт.*

Отрепетируйте текст, чтобы он звучал свободно и вы не забыли слова. Сделайте два-три различных варианта такой самопрезентации. Тогда вы не будете походить на попугая, повторяющего один и тот же текст каждому вновь подошедшему.

## **Сделайте свой фирменный бейдж**

Не ждите, что организаторы выдадут при регистрации бейдж, который вам понравится. Хорошо, если на нем будет крупно написано имя и то, чем вы можете быть полезны. Но так бывает нечасто. Чтобы подстраховаться, изготовьте заранее свой фирменный бейдж. Сделайте его двусторонним. Теперь если он перевернется, то по-прежнему можно будет прочесть информацию на нем. Надевайте свой бейдж вместе с полученным на стойке регистрации или вместо него. Так все увидят, как вас зовут и чем вы занимаетесь.

## **Соблюдайте дресс-код**

Отправляясь на мероприятие, одевайтесь соответственно случаю или установленному дресс-коду. Появиться в джинсах и свитере в компании айтишников будет вполне уместно. А вот чтобы не оттолкнуть своим видом партнеров по бизнес-клубу, стоит надеть что-нибудь более строгое.

## **Свяжитесь накануне с человеком, с которым хотите познакомиться**

Это может быть звонок, электронное письмо или сообщение в соцсетях. Когда связь уже установлена заочно, ваше знакомство и личное общение пройдет в более благоприятной обстановке. У собеседника создастся впечатление, что вы уже знакомы. Даже если вы не получите ответ на свое сообщение, то при встрече можете об этом упомянуть – что станет поводом для начала общения.

## **Используйте прием «+1»**

Если у вас есть лишний билет или приглашение на интересное мероприятие, используйте это для укрепления своей сети. Возьмите с собой человека, с которым хотите поддержать отношения.

## **Приходите на мероприятие заранее**

Так вы сможете использовать больше времени для установления новых контактов и не пропустите новых гостей. Придя раньше, вы получаете своеобразный статус «хозяйина». Все, кто придет позднее, начнут воспринимать вас именно так. Вы окажетесь в центре внимания, к вам будут обращаться за информацией и советом. А вам не составит труда отвечать на вопросы и заводить новые знакомства.

## **Зарегистрируйтесь в группе мероприятия в соцсетях**

Так вы сможете начать общаться еще до начала мероприятия и продолжить после его окончания. Просматривая список участников, запланируйте, с кем из них вам будет интересно познакомиться. Разместите в сообществе пост с информацией о себе и предложением пообщаться на мероприятии.

## **III. Что нужно сделать во время мероприятия**

### **21**

#### **Не ходите парой**

Если вы пришли на мероприятие с коллегой или знакомым, не проводите все время вместе. Иначе вы лишаете друга возможности завести новые знакомства. Разделитесь хотя бы на какое-то время. На конференции идите на разные потоки деловой программы. На выставке обходите стенды разными маршрутами. На кофе-брейке или обеде занимайте разные столики. Таким образом, общее число новых контактов будет суммой знакомств каждого из вас.

## Садитесь на первый ряд

Первый ряд – самый выигрышный для усвоения информации и для нетворкинга. Именно на первом ряду, как правило, сидят эксперты, приглашенные гости, организаторы. Вот вам и возможность установить полезные контакты. Сидящие на первом ряду чаще попадают в фотоотчет. В дальнейшем вы сможете отметить себя на снимках в соцсетях и создать условия для продолжения нетворкинга. Крайние в ряду места дают дополнительные преимущества. Если вы встанете и зададите вопрос спикеру, то на вас обратит внимание весь зал. Ведь для этого участникам даже не придется оборачиваться.

## **Задавая вопрос, не забудьте представиться**

Простой способ познакомить весь зал с собой или со своей компанией – задать вопрос спикеру. Прежде чем задать вопрос, четко и громко назовите свое имя. Также скажите, чем вы можете быть полезны другим людям. Таким образом, вы представитесь всем присутствующим. Заранее подготовьте свое короткое представление. Говорите не торопясь. Не проглатывайте и не комкайте слова. Вам важно, чтобы все в зале услышали, как вас зовут и в чем ваша ценность для них. Вопрос, разумеется, тоже важен. Но шанс познакомиться с собой одновременно всех участников ценнее, чем услышанный ответ.

## **Разместите свое фото в соцсетях с хештегом мероприятия**

Придя на мероприятие, сфотографируйтесь у фирменного баннера. Выложите снимок в соцсети. Сделайте подпись о том, что ищете и чем готовы помочь. Укажите свой телефон. Не забудьте поставить хештег мероприятия. Теперь другие участники, листая ленту, заметят пост и свяжутся с вами.

# 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.