

Правильные знакомства

**нетворкинг
без секретов**



Библиотека делового человека

Берт Андерсон

**Правильные знакомства.
Нетворкинг без секретов**

«АВ Публишинг»

2013

Андерсон Б.

Правильные знакомства. Нетворкинг без секретов /

Б. Андерсон — «АВ Паблишинг», 2013 — (Библиотека делового человека)

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	7
1.1. Качество вашей жизни зависит от качества вашего общения	8
1.2. Поговорим о телефонном этикете	9
1.3. Вы позвонили	10
1.4. Вам позвонили	11
1.5. Использование техник НЛП при общении	12
1.6. Деловое общение	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

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.

1.2. Поговорим о телефонном этикете

Телефонный этикет – это далеко не последний по важности элемент этики деловых и личных отношений. Поскольку общение по телефону является неотъемлемым атрибутом современного бизнеса, необходимо четко соблюдать общепринятые правила телефонного общения, а также учитывать при разговоре особенности характера и настроение собеседника. Такой подход позволит сделать ваш бизнес более эффективным. Достаточно часто впечатление об уровне компании и профессионализме ее сотрудников клиенты и партнеры составляют на основе именно телефонного общения.

Телефонные переговоры необходимо выстраивать по определенной схеме, а именно: представление => пояснение сути вопроса => дискуссия => решение проблемы.

Чтобы телефонные переговоры были максимально результативными, можно подготовиться к их проведению заранее:

- сделайте пометку в ежедневнике, с кем у вас запланированы телефонные переговоры, на какую тему, а также о дате и времени предполагаемой беседы;

- подготовьте приблизительный сценарий проведения переговоров, список вопросов, которые предполагается обсудить, а также перечень имен, которые потребуются озвучить в разговоре.

Такой достаточно простой способ подготовки позволит вам чувствовать себя намного увереннее, что не ускользнет от внимания вашего собеседника – он составит о вас положительное впечатление как о грамотном собеседнике.

1.3. Вы позвонили

Если вы позвонили на рабочий телефон, время ожидания ответа следует ограничить 10–12 секундами (четыре гудка). Стоит учитывать, что телефон находится на рабочем месте, соответственно, человек не берет трубку в двух случаях – если его на данный момент нет на месте или если именно сейчас он занят.

Чтобы правильно выбрать оптимальное время для совершения делового звонка, следует учитывать такие моменты:

- если вы позвоните в промежутке между 14 и 17 часами, то вероятность того, что вы помешаете человеку работать, минимальна;

- в то же время при звонке в промежутке между 10 и 14 часами вероятность застать нужного вам человека на рабочем месте и решить ваш вопрос в течение дня гораздо выше.

Вывод таков: если вам необходимо решить организационный вопрос, лучше звонить во второй половине дня, если же ваш звонок связан с продажей услуги – звонить предпочтительнее в первой, когда человек открыт для новой информации и новых предложений.

В том случае, если ваш знакомый дал вам свой личный номер телефона, стоит соблюдать одно простое правило – по рабочим вопросам не следует звонить раньше 10.00 и позже 22.00.

При совершении звонка необходимо в первую очередь представиться и сообщить название вашей компании. Маленький секрет – перед началом разговора улыбнитесь, улыбка делает интонации вашего голоса приятными и располагающими к себе собеседника. Поскольку в телефонном разговоре визуальный контакт отсутствует, вся эмоциональная нагрузка ложится на ваш голос, его интонации и скорость речи.

1.4. Вам позвонили

Если вам звонят, старайтесь как можно скорее снять трубку – не стоит заставлять звонящего ждать, к тому же звонок может раздражать других людей, которые находятся рядом с вами. Представьтесь, назовите имя вашей компании, можно также добавить название вашего отдела.

Старайтесь уловить эмоции и интонации вашего собеседника, чтобы правильно выбрать тон разговора. Если ваш собеседник застенчив – разговаривайте с ним дружелюбно и доброжелательно, если раздражен – выдерживайте спокойный, понимающий тон беседы, если вы слышите усталые нотки в голосе собеседника – старайтесь придать бодрости своему голосу.

На живых переговорах обязательно ставьте свой телефон в бесшумный режим – всем звонившим в это время вы уделите время после проведения встречи.

Разговор необходимо завершать доброжелательно, какой-либо позитивной фразой, чтобы у человека осталось положительное впечатление от разговора с вами. И главное – на все телефонные звонки отвечайте с улыбкой и позитивным настроением, поскольку вы никогда не знаете, какой именно звонок станет началом крупной сделки или принесет вам хорошие новости.

1.5. Использование техник НЛП при общении

НЛП, или нейролингвистическое программирование, наука хоть и недавняя, но весьма эффективная. Основные моменты и техники НЛП будет полезно освоить и использовать при общении – это даст вам возможность общаться более эффективно, четче формулировать свои цели и достигать их быстрее.

Однако стоит помнить, что НЛП – это всего лишь метод эффективного общения, а отнюдь не панацея при решении любых вопросов и не метод манипуляции сознанием, как это пытаются представить в недобросовестной рекламе каких-либо обучающих курсов по нейролингвистическому программированию. Это эффективная методика и ее стоит применять, но великих чудес ожидать все же не следует.

Итак, какие техники НЛП подойдут вам в общении и налаживании новых контактов?

Существует одна общая стратегия эффективного общения, которую можно выразить в трех словах: калибровка, подстройка, ведение. Калибровка – это определение нынешнего состояния вашего собеседника по его жестам, позе, голосу. Этот процесс требует выработки определенных навыков и наблюдательности.

Подстройка – это процесс становления для собеседника «своим», вхождения в доверие. На данном этапе ваша задача – максимально совпасть с состоянием собеседника. Переняв его интонации, позу, позицию в определенных вопросах вы добьетесь того, что человек сочтет вас близким ему.

И, наконец, ведение, или раппорт – состояние бессознательного доверия, которое объединяет людей в одну систему. После того, как вы выполнили подстройку, можете начинать менять свое поведение, и ваш собеседник будет следовать за вами.

Возможно, раньше вы делали то же самое неосознанно – а вот теперь попробуйте сознательно, и вы убедитесь, насколько эффективен данный метод.

И, конечно, при общении нельзя забывать о таком эффективном средстве, как речевые стратегии. Вербальное общение – самое информативное и убедительное, и этим грех не воспользоваться. В НЛП существует несколько основных речевых стратегий:

1. **Трюизмы.** Это утверждения, несущие определенные истины, очень простые и при этом очень эффективные. Возразить на них нечего, а потому использование трюизмов позволит вам вызвать у человека определенную степень доверия к вашим дальнейшим словам и направить его мысли в нужное вам русло. Пример трюизма: «Париж – столица моды и красоты». Утверждение, с которым вашему собеседнику трудно будет не согласиться. И, как бы продолжая свою мысль, дальше вы говорите: «В магазине «Элегант» только новые парижские модные коллекции». Первая часть фразы вызывает доверие и позитивный настрой ко второй части, что и требовалось.

2. **Предположения, или связывание.** Вы предполагаете, что если произойдет какое-то определенное событие, оно тут же повлечет за собой другое, то есть в своей фразе вы связываете два события. Например: «Выпейте лимонад, вам сразу станет легче».

3. **Вопросы.** Правильно заданные вопросы способны убедить человека в вашей точке зрения. Как правило, это вопросы со словами «понимаете», «знаете», «осознаете», «обратили внимание», «замечаете», «вспоминаете» и прочими. Например: «А вы обратили внимание, как изменилась Лена за последний месяц?». Вопрос уже предполагает, что Лена изменилась, просто вы могли еще не обратить на это внимания.

4. **Ложные выборы.** Такие речевые стратегии вроде бы и предлагают человеку выбор, но он не важен – важно само действие, которое человек совершит. Например: «Вам туфли упаковать или прямо в них пойдете?». Не важно, упаковывать туфли или нет, важно чтобы

человек их купил. И своим вопросом вы сместили акценты с «покупать или нет» на «упаковать или идти так». То есть подтолкнули к покупке.

5. Все выборы. Перечисляя все возможные варианты выбора, вы акцентируете внимание на том, что хотите получить – голосом, интонацией, жестом. И этот акцент затем остается в подсознании вашего собеседника. Например: «Вы можете поехать туда на маршрутке или же на такси, но я думаю, что удобнее всего будет на метро».

1.6. Деловое общение

В первую очередь важен процесс делового знакомства, который для многих из нас представляет наибольшую трудность. В свое время независимый международный опрос показал, что львиная доля сотрудников офисов предпочитает выполнять рутинную, скучную и сложную работу, лишь бы не пришлось общаться с незнакомыми людьми. На самом деле знакомство, в том числе и деловое, не представляет сложности – главное помнить, что не нужно подходить к человеку с потребительским настроем.

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.