



NETWORKING

Нетворкинг (Networking) – это создание и развитие сети полезных знакомств. Это инвестиция в будущее: вы просто заводите знакомства, которые пригодятся в карьере или бизнесе. Чем больше у вас таких знакомых, тем больше возможностей.

Типы нетворкинга в зависимости от модели поведения человека в ней

ПОЗИТИВНЫЙ

Это когда человек старается оказаться полезным для новых знакомых и отдает больше, чем берет. В этом случае человек пытается оказать какую-то услугу, чтобы выстроить прочные отношения с уклоном на перспективное общение в будущем. Такой вид нетворкинга активно используется новичками, только начавшими развивать свою сеть знакомств.

НЕГАТИВНЫЙ

Такой подход часто сравнивают со скрытой манипуляцией. В этом случае человек хочет только получать блага, но не хочет что-то отдавать или готов на это только при условии, что это окупится в разы. Чисто рыночные отношения.

СМЕШАННЫЙ

По названию понятно, что этот вид нетворкинга объединяет в себе все хорошее, что есть в позитивном и негативном вариантах, с перевесом в тот или иной тип в зависимости от ситуации.

Нетворкинг это: – ответы известных людей

Роберт Кийосаки сказал: «богатые строят сети связей, все остальные ищут работу». Умение заводить связи конвертируется в деньги.

Ричард Бренсон считает, что люди способны добиться на много больше объединившись, это как эффект синергии.

Радислав Гандапас – «в начале карьеры нетворкинг – это обязательное условие. Вы никогда не узнаете какой контакт выстрелит. Рекомендую ходить по всем мероприятиям, везде куда только можете... Не ждите от нетворкинга мгновенного результата, ваша задача сеять зерна... Пожинать плоды будете потом, спустя годы все может внезапно измениться...»

Андрей Шаронов считает, что случайные встречи повлияли на его судьбу гораздо больше, чем он мог себе представить. Настоящие нетворкеры прежде всего думают о том, что они могут отдать, и это становится основой их настоящей дружбы.



ПРЕИМУЩЕСТВА И ОШИБКИ НЕТВОРКИНГА

Нетворкинг дает безоговорочные преимущества любому предпринимателю и даже рядовому работнику офиса. Это лучший инструмент для знакомства с профессионалами, которые могут в дальнейшем оказать поддержку.

Также нетворкинг позитивно влияет на сознание. Новые знакомства – это интересно. Жизнь становится более красочной. Заметно меняется настрой и отношение к собственному делу. Работа в команде повышает мотивацию, особенно в команде с незнакомыми и интересными людьми.

Кроме того, благодаря нетворкингу вы быстрее найдете пользователей для своего продукта, покупателей для своего товара и новую аудиторию для вашего контента. Это ваши деньги.

КАКИХ ОШИБОК В НЕТВОРКИНГЕ СТОИТ ИЗБЕГАТЬ

- Не пытайтесь с ходу продать свои идеи и не будьте излишне навязчивым. Это отпугивает людей и портит впечатление. Лучше больше спрашивайте и слушайте.
- Не просите о помощи на первых порах. Сначала вам нужно установить крепкие доверительные отношения.
- Не старайтесь показаться лучше, чем вы есть. Ложь рано или поздно вскроется, а репутация останется запятнанной навсегда.
- Не вступайте в личные финансовые отношения с новыми знакомыми – не одолживайте деньги, не берите в долг и не становитесь гарантом.
- Не напоминайте об устных договоренностях дважды. Спросите, о чем условились в беседе, всего один раз. Если человек не выполнил обещание – простите его.
- Не участвуйте в сплетнях и интригах, не распространяйте ложную и порочащую



ПРАВИЛА НЕТВОРКИНГА

- 1** Всегда думайте о том, какую пользу можете принести собеседнику. Думайте о том, как можете решить проблемы людей, с которыми у вас завязалось общение. Что вы можете им предложить? Такой подход полезен, потому что на помощь профессионалы всегда отвечают помощью.
- 2** Создайте вокруг себя позитивную ауру. Будьте в приподнятом настроении и энергичны, чтобы новый знакомый не уснул при общении с вами. Но и не перебарщивайте, чтобы не спугнуть его.
- 3** Не пытайтесь выполнить программу нетворкинга за один подход. Начните с небольшой беседы и обмена контактами, а уже в следующий раз как следует обсудите все, что требуется.
- 4** Носите с собой визитки, чтобы иметь возможность быстро оставить свои контакты.
- 5** Не пытайтесь с ходу что-то продать или навязать. Это дурной тон. Ваша задача завести новое знакомство, а не заработать денег после первой же беседы. Вот и придерживайтесь своей цели.
- 6** Научитесь кратко и четко рассказывать о себе, выставляя себя в выгодном свете.
- 7** Учитесь задавать интересные вопросы, чтобы собеседнику приходилось давать развернутые ответы и больше втягиваться в общение. Это повышает интерес к взаимодействию с обеих сторон.
- 8** Учитесь строить иерархию знакомых и больше внимание уделяйте тем участникам нетворкинга, что могут принести больше выгоды или интересны вам в конкретной ситуации.

Нетворкинг помогает найти новые знакомства, установить полезные деловые контакты и укрепить старые связи. Постоянное общение может быть сложным и ресурсозатратным.

Гонитесь за качественным общением, а не за количеством знакомых и учитывайте, чем вы полезны людям, а они – вам.



НЕТВОРКИНГ: КАК ГАРАНТИРОВАННО ОСТАВИТЬ О СЕБЕ ХОРОШЕЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ

Главный вопрос метода – как оставить о себе положительное впечатление, когда дело дойдет до знакомств. Для этого формата существует ряд техник.

РАПОРТ

Термин пришел из танцевальной практики, он означает прочную связь между партнерами, где один ведущий, а другой – ведомый. Лидер как бы занимает доминирующую позицию, формирует в чужих глазах авторитет и призывает ведомого следовать за ним.

ОТЗЕРКАЛИВАНИЕ

Метод основан на копировании жестов партнера или собеседника. Понаблюдайте за ним, а затем повторите некоторые моменты из речи или движений. Важно не слепо копировать чужие жесты, а создавать близкий и приятный образ. Человек, с которым вы ведете диалог заметит, что вы в чем-то похожи, и будет больше к вам расположен.

ТОННЕЛЬ

Этот метод работает на установление взаимосвязи между собеседниками, беседующими один на один. Используйте приемы активного слушания: постоянно поддерживайте зрительный контакт, направляйте все жесты в сторону человека, задавайте вопросы о том, что он говорит. Не отводите взгляд в сторону, показывайте свою заинтересованность в разговоре.

СЛОВА

Определите фразы, которые человек чаще всего употребляет, особенно те, что относятся к действиям. Например, на фразу «Смотри, я думаю» стоит отвечать визуальными образами, а на фразу «Я чувствую» давать ответы на языке чувств. Это покажет собеседнику, что вы понимаете особенности его мышления.



ТЕХНИКИ НЕТВОРКИНГА ДЛЯ ИНТРОВЕРТОВ

ЛИФТ

Существует мнение, что самопрезентация может длится не больше 2 минут, как поездка в лифте, отсюда и название техники. Составьте структурированную речь из 3 основных разделов: чем вы занимались раньше, чем сейчас, что будете делать в будущем. Каждая часть должна быть полезной и нести практическую ценность, показывать вашу профессиональную компетентность.

РАЗНЫЕ КАРМАНЫ

Характерная ошибка новичков в нетворкинге заключается в их желании носить все связи в одном кармане, в кошельке или в отделении сумки. Все визитки и деловые контакты стоит класть в специально отведенные места. Если человек увидит большое количество чужих визиток, это сформирует отрицательное впечатление о вас. Логика такая: вы показываете слишком большое количество знакомств, значит настроены на количество, а не на качество знакомств.

ИЗМЕНІТЕ ПРАВИЛА ИГРЫ

Каждый из нас играет определенную роль по жизни. Она определяется нашим внутренним состоянием и обстоятельствами: кто-то играет прилежного сотрудника, кто-то занудного или задорного компаньона. Роль выражается через ваш темперамент, характер и особенности поведения с собеседником. Подумайте, какой вы есть сейчас и каким бы вы хотели показаться? Придумайте себе роль и следуйте ей, так проще поменять настрой при общении.

ВОПРОС ИЗ ЗАЛА

Способ подходит для мероприятий с аудиторией до 100 человек – лекций и семинаров. Заранее подготовьте вопрос по теме события и задайте его. Из зала вы можете представиться кем угодно, чтобы не стесняться и не переживать о впечатлении, которое вы создадите. Главное – отработать навык самопрезентации.