

ВЛАДИМИР ЛАВРОВ

Нетворкинг для начинающих предпринимателей

ПОСОБИЕ ПО ВЫСТРАИВАНИЮ
СЕТИ ПОЛЕЗНЫХ СВЯЗЕЙ



Владимир Сергеевич Лавров
Нетворкинг для начинающих
предпринимателей.
Пособие по выстраиванию
сети полезных связей

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27613083
ISBN 9785449002488

Аннотация

Связи с нужными людьми всегда и во все времена считались ключом к безбедной и сытой жизни. И до сих пор ключевую роль в решении очень многих жизненных вопросов играет такой фактор, как наличие полезных связей. Из этой книги вы узнаете о том, как выходить на нужных людей, вызывать у них доверие, строить с ними отношения и влиять на них, чтобы получать то, что вам нужно.

Содержание

| | |
|---|----|
| Введение | 5 |
| Глава 1. Связи решают всё! | 7 |
| Что такое нетворкинг? | 7 |
| Фундаментальные законы нетворкинга | 8 |
| Историческая справка | 9 |
| Наиболее часто встречающиеся ошибки | 10 |
| Какие у вас есть ресурсы? | 12 |
| Практика 1. Подготовка к нетворкингу | 14 |
| Практика 2. Путешествуем с пользой | 15 |
| Глава 2. Создавая своё окружение – выбирайте лучших! | 16 |
| Сила окружения | 16 |
| Ситуации, в которых можно моментально понять суть человека | 18 |
| Несколько общих рекомендаций | 21 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 22 |

**Нетворкинг для
начинающих
предпринимателей
Пособие по выстраиванию
сети полезных связей**

**Владимир
Сергеевич Лавров**

© Владимир Сергеевич Лавров, 2017

ISBN 978-5-4490-0248-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Жизнь – это, прежде всего, отношения с людьми.

Будь то бизнес, работа, учёба, семья, досуг или творчество, – вы постоянно, так или иначе, сталкиваетесь с людьми и вынуждены взаимодействовать с ними. И от того, насколько эффективно вы это делаете, зависит вся ваша жизнь.

Вы когда-нибудь задумывались над тем, почему кто-то становится богатым и успешным, а кто-то, – в тех же самых условиях, – еле-еле сводит концы с концами? Вы когда-нибудь задумывались над тем, почему кто-то получает от жизни всё, что захочет, а кто-то – перебивается случайными подачками? Если вы задумывались об этом, то наверное замечали, что **ключевую роль в решении очень многих жизненных вопросов играет такой фактор, как наличие полезных связей.**

Но как заводить полезные связи? Как формировать своё окружение таким образом, чтобы в нём всегда были нужные люди? Как строить прочные долговременные отношения и получать от людей то, что вам нужно? Это целое искусство, известное как «нетворкинг». И, одновременно с этим, это самый ценный навык, какой только может быть.

Если вы научитесь заводить полезные связи и строить прочные отношения, то чем бы вы не занимались, вы в любом деле сможете добиться грандиозных успехов! Потому

что именно люди, в конечном итоге, являются главной движущей силой, смыслом и капиталом для осуществления любого дела. Не идеи (хотя они тоже важны!), не деньги (хотя они тоже нужны!), не ресурсы, не стратегии, не решения! **Именно люди являются самым важным капиталом любого предпринимателя!** С недостойными людьми великих дел не сделать, даже если у вас будет море идей и полно денег! Но с хорошей командой вам будет под силу любое дело!

Из этой книги вы узнаете о том, как выходить на нужных людей, заводить полезные связи, выстраивать долговременные отношения и научитесь понимать мотивы людей, чтобы наиболее эффективно взаимодействовать с ними.

Глава 1. Связи решают всё!

Что такое нетворкинг?

Нетворкинг – это построение персональной сети знакомств и деловых контактов с тем, чтобы с помощью выстроенных связей максимально быстро и эффективно решать сложные жизненные и профессиональные задачи.

Зачастую связи могут больше, чем деньги. Например, для того, чтобы устроить ребёнка в хорошую школу достаточно иметь нужные связи в школе, в то время как деньги не всегда могут решить вопрос.

Суть нетворкинга – выстраивание долгосрочных доверительных отношений с нужными людьми на основе взаимной пользы.

Фундаментальные законы нетворкинга

- Сеть знакомств нужно строить целенаправленно
- Знакомиться можно со всеми, но поддерживать отношения нужно только с нужными людьми (вкладывать время и деньги в людей, с которыми вы не планируете вместе работать над какими-либо проектами, учиться или отдыхать, – нецелесообразно)
- Нравиться нужно только своей целевой аудитории.



Историческая справка

В 1969 году американскими психологами Стэнли Милгрэмом и Джозеффри Трэверсом была выдвинута теория «шести рукопожатий», которая заключается в том, что каждый человек опосредованно знаком с любым другим жителем планеты через цепочку общих знакомых, в среднем состоящую из пяти-шести человек. При этом Милгрэм опирался на данные психологических экспериментов, проведённых в двух американских городах. Жителям одного города было роздано 300 конвертов, которые надо было передать заранее определённом человеку, живущему в другом городе. При этом, конверты можно было передавать только через своих знакомых и родственников. В результате до нужного адресата дошло 60 конвертов. Проведя подсчёты, Милгрэм определил, что в среднем каждый конверт прошёл через пять-шесть человек. Так и родилась его теория «шести рукопожатий».

Наиболее часто встречающиеся ошибки

Занимаясь построением сети знакомств, нельзя:

- строить сеть хаотично
- путать сеть с финансовой пирамидой
- упускать новые возможности для знакомств
- надолго исчезать из поля зрения нужных людей
- ожидать сиюминутных результатов
- сдаваться при неудачах
- пытаться использовать других людей
- слепо подражать другим людям
- стесняться позиционировать себя как эксперта в чём-либо.

Вместо этого нужно:

- строить сеть целенаправленно
- искать новые возможности познакомиться с новыми людьми
- время от времени напоминать о себе
- давать людям больше, чем рассчитываешь получить от них в будущем
- найти свой стиль и выстроить имидж
- позиционировать себя не только как эксперта, но и как хорошего человека, у которого есть достаточно материальных и нематериальных ресурсов, чтобы бескорыстно поде-

литься ими в случае необходимости.

Какие у вас есть ресурсы?

Ресурсы бывают пяти видов:

1. **Материальные ресурсы** (деньги и всё, что на них можно купить: дома, автомобили, бытовая техника, брёвна, мебель, книги, компьютеры, золотые украшения, дачи, сараи, гаражи, одежда, обувь, спортивные тренажёры и т.д.). Всё, что можно потрогать руками, купить и продать.

2. **Информация**. Информация – это не знания. **Информация легко копируется, быстро устаревает и имеет ценность только до тех пор, пока ею владеют лишь избранные**. Поэтому чем более уникальной и ценной информацией вы владеете – тем более вы будете востребованы как специалист.

3. **Знания и навыки** (умение танцевать, водить автомобиль, строить дачи, преподавать йогу, играть на гитаре, воспитывать детей, ремонтировать компьютеры, писать тексты, рисовать, фотографировать, смешить, инвестировать деньги, проводить переговоры, доводить начатые дела до конца и т.д.). Всё, что вы можете сделать и получить результат.

4. **Знакомства** (люди, которых вы знаете, у которых есть нужные вам ресурсы и которые могут вам помочь в достижении ваших целей). Практически любых целей можно достичь, имея нужные знакомства. Поэтому **инвестировать имеющиеся ресурсы (в первую очередь, время и деньги**

ги) разумнее всего в знакомства с нужными людьми.

5. Время. Самый ценный ресурс. Его мало и оно тратится со скоростью 24 часа в сутки. Однако его можно разумно экономить, вкладывая своё время только в те дела, которые ведут вас к поставленным целям и делают вас и окружающих людей счастливыми. А ещё **можно купить чужое время, сэкономив своё – если нанять помощника и делегировать ему часть своих обязанностей.** Богатые люди именно так и делают.



Чем больше у вас этих ресурсов – тем богаче вы и тем легче вам привлекать к себе нужных людей. И чем больше пользы вы можете принести людям, тем охотнее они будут с вами знакомиться и идти на контакт.

Практика 1. Подготовка к нетворкингу

1. Подготовьте краткую автобиографию или хотя бы список фактов о себе, которые вы готовы обнародовать.
2. Подготовьте список своих профессиональных навыков: *какую пользу вы можете принести другим как профессионал в своём деле?*
3. Оцените свои ресурсы: *чем вы богаты и готовы поделиться с окружающими?*
4. Оцените свои перспективы: *с какими людьми вы желаете установить дружеские и профессиональные связи?*
5. Подумайте, как именно вы будете себя позиционировать, чтобы другим было интересно с вами общаться.

Практика 2. Путешествуем с пользой

Купите путёвку в другой город (или другую страну). По дороге познакомьтесь со случайным попутчиком и постарайтесь узнать о нём как можно больше. При этом не забывайте определённым образом себя *позиционировать*. Ваша задача – сделать так, чтобы у вас остались контакты этого человека, а у него – добрая память о вас и желание увидеться с вами ещё раз.

Глава 2. Создавая своё окружение – выбирайте лучших!

Сила окружения

Тот, кем вы являетесь в данный момент – ваши личностные особенности, желания, стремления, намерения, общественный статус, образ жизни и уровень доходов – всё это результат вашего окружения в прошлые годы. И **то, кем вы будете через 10—15 лет, почти полностью зависит от вашего нынешнего окружения.** Поэтому создавая своё окружение – выбирайте самых лучших, наиболее достойных и уважаемых людей, – таких, каким вы хотели бы быть сами.

Параметры, по которым вас оценивают

Одежда

Словарный запас

Окружение

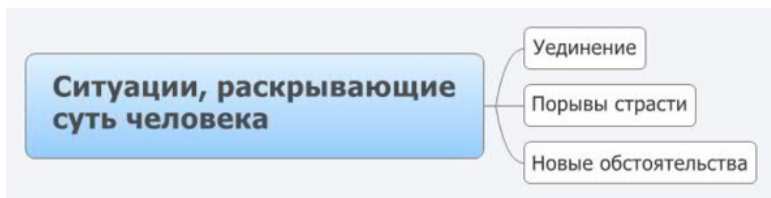
Не забывайте: **окружающие судят о вас не только по вашему костюму и словарному запасу, но и по вашему окружению.** Поэтому будьте осмотрительнее, проводите время только с достойными людьми! Помните, как только среди ваших знакомых появится хотя бы один достойный человек, тут же к вашей компании начнут подтягиваться и остальные достойные люди. И наоборот, стоит только среди ваших знакомых завестись одному маргиналу, как тут же все достойные люди начнут разбегаться.

Поэтому сразу после знакомства проверьте человека «на вшивость»: избегайте маргиналов (алкоголиков, наркоманов, тунеядцев и т.д.) и обманщиков.

Ситуации, в которых можно моментально понять суть человека

Существует *три основные ситуации*, оказавшись в которых человек наиболее ярко и честно проявляет себя:

- в уединении
- в порыве страсти
- в новых обстоятельствах.



Если вы хотите понять человека, присмотритесь к тому, как он ведёт себя в этих ситуациях.

В уединении

Поговорите с человеком один на один, узнайте как он живёт, какие у него ценности, приоритеты и цели; если получится – посмотрите, как он работает, какие эмоции при этом испытывает и срывается ли, если что-то не выходит. **Мно-**

гое говорит о человеке его жильё – если вас приглашают в гости, не отказывайтесь – вы можете многое узнать о человеке. А если вас в гости не приглашают – посмотрите фотографии в социальных сетях, по ним тоже многое можно сказать о человеке.

В порыве страсти

Понаблюдайте, как человек общается с другими людьми; часто ли он ссорится и конфликтует. Если он конфликтен, наблюдайте за ним со стороны, когда он будет в ярости. Скажите ему в этот момент что-нибудь отвлекающее и ни к чему не обязывающее (например: *«завтра в филармонии будет шикарный концерт мужского хора; пойдёшь?»*) и наблюдайте за его реакцией. Понаблюдайте также за тем, как человек относится к противоположному полу – впадает ли в ступор при виде красивой девушки/умного мужчины или наоборот, бежит за каждой юбкой/каждым кошельком! Как ведёт себя при знакомстве и после знакомства? Говорит ли плохо о других людях за их спиной?

В новых обстоятельствах

В каждом человеческом мозге существует программа реагирования на обстоятельства, и поскольку большинство людей – рабы своих привычек и зависимостей, – они ведут себя как роботы, думая по шаблонам и неосознанно принимая решения. В результате мы не знаем, какие они на самом деле и на что способны. Но **в новых обстоятельствах эта система даёт сбой и человек демонстрирует свой на-**

стоящий внутренний мир: раздражительный человек начинает раздражаться, глупый человек начинает тупить, вор начинает воровать и т. д. Поэтому важно наблюдать за человеком именно тогда, когда он сталкивается с чем-то необычным, непривычным и неудобным. Только тогда он проявляется во всей красе.

Несколько общих рекомендаций

1. Общайтесь с людьми разных интересов и сфер влияния.

Не ограничивайте свой круг общения исключительно представителями одной профессии или одного мировоззрения. Наоборот, разнообразие в общении делает жизнь ярче, интереснее, помогает лучше понимать людей. Избегайте только маргиналов и обманщиков.

2. Сознательно поддерживайте отношения с людьми, мировоззрение которых сильно отличается от вашего.

Эти люди – не враги вам, а помощники – они расширяют ваше сознание, кругозор и помогают вырабатывать терпеливость.

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.