

УДК 316.776
ББК 60.524
П29

Редактор К. Емельянова
Иллюстратор А. Зоткин

Петерсил Г.
П29 Новый код нетворкинга / Гил Петерсил. — М.: Интеллектуальная Литература, 2018. — 160 с.

ISBN 978-5-9500962-0-4

Не имей сто друзей, а имей их тысячу — и тогда проблема ста рублей отпадет сама собой, ведь чем шире круг ваших знакомых, тем более грандиозные перспективы открываются перед вами.

Гил Петерсил, эксперт по коммуникации и стратегическому нетворкингу, преподаватель Стартап Академии Сколково, рассказывает о секретах эффективного общения, которые откроют путь к успеху для вас и ваших знакомых в бизнесе и в других сферах жизни.

Речь вовсе не о том, как раздать и собрать максимум визиток. Настоящий нетворкинг — полезный, приятный и эффективный — начинается тогда, когда вы становитесь ценным и внимательным собеседником для всех, кто вам интересен. Если до сегодняшнего дня вы были уверены, что эти качества — дар от природы или чистое везение, то теперь в ваших руках бесценное руководство по овладению искусством нетворкинга на практике.

УДК 316.776
ББК 60.524

Все права защищены. Никакая часть 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, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpinabook.ru

© Гил Петерсил, 2017
© ООО «Интеллектуальная Литература», 2017
ISBN 978-5-9500962-0-4

Оглавление

<i>Предисловие</i>	7
ГЛАВА 1 Что такое нетворкинг?	11
люди ГОВОРЯТ	17
ГЛАВА 2 Пять вопросов нетворкинга	20
1. ПОЧЕМУ?	21
СФОРМУЛИРУЙТЕ СВОЕ ПОНИМАНИЕ УСПЕХА.	21
ИЩИТЕ ВДОХНОВЕНИЕ	22
ПОСТАВЬТЕ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ	
И ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ ИХ	24
РАССКАЗЫВАЙТЕ О СВОИХ ЦЕЛЯХ	26
люди ГОВОРЯТ	30
2. КТО?	32
ПЕРЕСМОТРИТЕ СВОЙ СПИСОК КОНТАКТОВ	33
ВОРОНКА НЕТВОРКИНГА.	34
Уровень 1. Незнакомцы	35
Уровень 2. Контакты	35
Уровень 3. Знакомые	36
Уровень 4. Отношения	36
Уровень 5. Партнеры	37
Уровень 6. Друзья и родственники	37
люди ГОВОРЯТ	40
3. ЧТО?	43
ПРОВЕДИТЕ АУДИТ ЛИЧНОГО БРЕНДА В ОФЛАЙНЕ	44
ПРОВЕДИТЕ АУДИТ ЛИЧНОГО БРЕНДА ОНЛАЙН	46
РАЗВИВАЙТЕ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	47
ПОВЫШАЙТЕ СВОЮ ЛИЧНУЮ ЦЕННОСТЬ	48
люди ГОВОРЯТ	50
4. ГДЕ?	53
ОПРЕДЕЛИТЕ КЛЮЧЕВЫХ ЛЮДЕЙ	53
НАЙДИТЕ МЕСТА, ГДЕ БЫВАЮТ НУЖНЫЕ ВАМ ЛЮДИ	54
Ищите онлайн	54
Ищите офлайн	56
Обратитесь к друзьям	56
ОРГАНИЗИРУЙТЕ СОБСТВЕННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ	58
ОБРАТИТЕСЬ К СОЦИАЛЬНЫМ СЕТЯМ	58
люди ГОВОРЯТ	59

5. КОГДА?	62
УПРАВЛЯЙТЕ ВРЕМЕНЕМ, ОТВЕДЕННЫМ НА НЕТВОРКИНГ	62
ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВРЕМЯ АККУРАТНО	64
ПОДПИТЫВАЙТЕСЬ ЭНЕРГИЕЙ	66
ЛЮДИ ГОВОРЯТ	67

ГЛАВА 3 | Цель — идеал 70

1. ИДЕАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ	71
ВСЕГДА ДЕРЖИТЕ ЦЕЛИ ПЕРЕД ГЛАЗАМИ	71
ОЗНАКОМЬТЕСЬ СО СПИСОМ ПРИГЛАШЕННЫХ	72
ОТПЕТИРУЙТЕ КРАТКУЮ САМОПРЕЗЕНТАЦИЮ	72
ПОДГОТОВЬТЕ ДВЕ-ТРИ ИСТОРИИ ИЗ ЖИЗНИ	73
Пирамида сторителлинга	75
ОЦЕНИТЕ СВОЙ ВНЕШНИЙ ВИД	75
ЛЮДИ ГОВОРЯТ	78
2. ИДЕАЛЬНЫЙ СТАРТ	80
ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ	81
ИНИЦИИРУЙТЕ ОБЩЕНИЕ С ОДИНОЧКАМИ	83
Семь хороших фраз для начала	84
ПОДХОДИТЕ К ГРУППАМ	85
ПОПРОСИТЕ ПРЕДСТАВИТЬ ВАС	86
ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ	87
ЛЮДИ ГОВОРЯТ	90
3. ИДЕАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР	93
КТО МОЖЕТ БЫТЬ ВАШИМ ПАРТНЕРОМ?	94
ИСПОЛЬЗУЙТЕ СВОЮ СИНЕРГИЮ	94
Получить больше возможностей	
для знакомства с новыми людьми	94
Вспомнить имя человека	95
Получить шанс на спасение	95
Разделиться	95
Общаться с партнером	96
ЛЮДИ ГОВОРЯТ	97
4. ИДЕАЛЬНЫЙ КОММУНИКАТОР	99
БУДЬТЕ ПОЗИТИВНЫ	99
БУДЬТЕ АКТИВНЫМ СЛУШАТЕЛЕМ	100
НАЗЫВАЙТЕ ЛЮДЕЙ ПО ИМЕНИ	102
ЦЕНИТЕ ВКЛАД ДРУГИХ ЛЮДЕЙ	103
БОЛТАЙТЕ О МЕЛОЧАХ	104
ПЕРЕХОДИТЕ К БОЛЕЕ СЕРЬЕЗНЫМ ТЕМАМ	106
ЛЮДИ ГОВОРЯТ	108
5. ИДЕАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР	111
КОМПЛИМЕНТЫ	111
СЛОВА-ТРИГГЕРЫ	113

ЯЗЫК ТЕЛА	115
ЛЮДИ ГОВОРЯТ	117
6. ИДЕАЛЬНОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ	119
СЛЕДИТЕ ЗА ВРЕМЕНЕМ	120
ГОВОРИТЕ БЫСТРО И ПО ДЕЛУ	120
ИСПОЛЬЗУЙТЕ НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ЗНАКИ	121
ПРЕДСТАВЬТЕ СВОЕГО СОБЕСЕДНИКА	
ДРУГОМУ ЧЕЛОВЕКУ	121
НЕ ГОВОРИТЕ МНОГО, КОГДА ПОКИДАЕТЕ	
ГРУППОВОЙ РАЗГОВОР	122
ПОДУМАЙТЕ, ХОТИТЕ ЛИ ВЫ РАЗВИВАТЬ КОНТАКТ	
С ЭТИМ ЧЕЛОВЕКОМ	122
ОБЕЩАЙТЕ ТОЛЬКО ТО, ЧТО СМОЖЕТЕ ВЫПОЛНИТЬ	123
«ВЫСКАЛЫЗЫВАЙТЕ» ИЗ НЕИНТЕРЕСНЫХ РАЗГОВОРОВ	123
ОЦЕНИТЕ, ЧТО ВЫ ПОЛУЧИЛИ ПО ИТОГАМ РАЗГОВОРА	124
ЛЮДИ ГОВОРЯТ	125
7. НЕ ВСЕ ИДЕАЛЬНО?	127
Я ИНТРОВЕРТ	128
Я ТРУДОГОЛИК	131
У МЕНЯ ПЛОХО ПОЛУЧАЕТСЯ ОБЩАТЬСЯ С ЛЮДЬМИ	132
Я БОЮСЬ НАДЕЛАТЬ ОШИБОК	133
1. Слишком длинная самопрезентация.	134
2. Ваши визитки лежат далеко,	
и вы тратите время на то, чтобы их достать.	134
3. Раздаете визитки всем подряд.	134
4. Вы слишком навязчивы.	134
5. Копируете человека,	
пытаясь произвести впечатление.	134
6. Повторяете каждое слово,	
пытаясь подстроиться под собеседника,	
и выглядите смешно.	134
7. Посещаете слишком много мероприятий —	
для галочки.	134
8. Не проявляете эмоции.	135
9. Говорите только о себе.	135
10. Прекращаете осмысленный разговор	
после получения визитки собеседника.	135
11. Говорите, что свяжетесь с собеседником	
после мероприятия, но не делаете этого.	135
12. Не готовитесь к мероприятию.	135
13. Разговариваете только с теми людьми,	
которых знаете.	135
14. Тратите много времени на одного собеседника.	135
15. Говорите о слишком личных вещах,	
вторгаетесь в личное пространство.	135
16. Демонстрируете невнимательность к людям —	
отвлекаетесь на телефон и социальные сети во время разговора.	136
17. Коллекционируете визитки.	136
18. Пытаетесь сразу продать свои услуги.	136
19. Концентрируетесь на негативе.	136
20. Ждете, что люди будут сами к вам подходить.	136

Я НЕ ЗНАЮ, ЗАЧЕМ МНЕ ВОООБЩЕ НУЖЕН НЕТВОРКИНГ	136
ЛЮДИ ГОВОРЯТ	137
ГЛАВА 4 После бала	139
1. ПОДДЕРЖИВАЕМ КОНТАКТЫ	140
СОХРАНЯЙТЕ И СТРУКТУРИРУЙТЕ	141
НАЛАЖИВАЙТЕ ОТНОШЕНИЯ	142
ДЕЙСТВУЙТЕ ОНЛАЙН	144
ЛЮДИ ГОВОРЯТ	146
2. ПОДДЕРЖИВАЙТЕ СВОИХ ЗНАКОМЫХ	148
ДЕЛИТЕСЬ ССЫЛКАМИ	148
ПОРЕКОМЕНДУЙТЕ КНИГУ	149
ПРИГЛАСИТЕ НА КОФЕ	150
ПРЕДЛОЖИТЕ ПОМОЩЬ	151
ПОЗДРАВЛЯЙТЕ	151
ОТПРАВЛЯЙТЕ ПОДАРКИ	152
ПОКАЖИТЕ ЛЮДЯМ, ЧТО ЦЕНИТЕ ИХ ПОМОЩЬ	152
ЛЮДИ ГОВОРЯТ	154
<i>Конец?</i>	156
ПОЛУЧИТЕ ЧЛЕНСКУЮ КАРТОЧКУ	157
ОБЩАЙТЕСЬ СО МНОЙ БЕЗ ПОМЕХ	157
НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ДЕЛИТЬСЯ	157
МЕСТО, ГДЕ ВСТРЕЧАЮТСЯ ПАРТНЕРЫ	158
ОНИ ГОВОРЯТ ДЛЯ НАС	158