

Нетворкинг – что это: модное слово или жизненная необходимость XXI века?

автор статьи: Алексей Бабушкин,
эксперт по нетворкингу, бизнес-
тренер

Нетворкинг – что это: модное слово или жизненная необходимость XXI века? Под таким названием вышла моя статья в журнале "Мастер переговоров". Связи решают все! Это перефразированное высказывания Сталина уже давно стало аксиомой в современном мире. На протяжении многих лет понятие «связь» трактовалось по-разному: одни соотносили его с такими высокими словами, как дружба, товарищество и взаимопомощь, другие ставили его в один ряд с более колкими выражениями, такими как блат и прохиндиада. В период, когда лексикон каждого из нас все активнее пополняется модными иностранными словами, наряду со словами пиар, менеджмент, консалтинг, коллаборация появилось и еще одно слово – нетворкинг. Дословно нетворкинг (от англ. net – сеть, work – работа) можно перевести как «сеть, которая работает», здесь имеется в виду сеть контактов (а именно: деловых и личных знакомств), которая работает для достижения желаемого результата. Однако понятие нетворкинг гораздо шире, чем может показаться на первый взгляд. Оно также включает в себя умение заводить новые знакомства, развивать и поддерживать имеющиеся контакты, укреплять сеть нужных людей, что поистине является настоящим искусством. В свою очередь простой обмен визитками или рукопожатие во время мимолетной встречи вряд ли можно назвать нетворкингом.

НЕТВОРКИНГ ДЛЯ УСПЕХА В БИЗНЕСЕ И В ЖИЗНИ

Нетворкинг – это универсальный инструмент, используемый для достижения успеха как в бизнесе, так и в жизни. С помощью сильной сети контактов можно решить практически любую задачу. Неслучайно успешные политики, бизнесмены, ученые и изобретатели добивались большего успеха, когда объединяли свои усилия друг с другом или

окружали себя сильной командой единомышленников. Американский бизнесмен XX века Герберт Кессон, которого часто называют «Дейлом Карнеги для деловых людей», говорил: «Бизнес – это искусство заводить друзей». Впрочем, справедлива и обратная формулировка, сводящаяся к тому, что искусство заводить друзей является залогом успешного бизнеса. Нетворкингу также под силу решение задач, не связанных напрямую с бизнесом: поиск работы, ускоренное решение бюрократических вопросов, получение скидок на услуги или билетов в театр... Все зависит от того, чего именно вы хотите и кого добавляете в свою сеть контактов. В зависимости от преследуемых целей выделяют позитивный нетворкинг, негативный и нетворкинг в формате win-win.

ПОЗИТИВНЫЙ НЕТВОРКИНГ

В самом термине содержится указание на чистоту и искренность намерений, построение отношений, основанных на желании помочь другому человеку посредством своих возможностей, причем намерения эти обусловлены искренним стремлением быть полезным другим людям. Помогать им, не требуя мгновенной благодарности в виде ответных услуг или иного вознаграждения. Позитивный нетворкинг – это про тех людей, для которых вопросы: «Могу ли я Вам помочь?» или «Чем я могу быть полезен?», – не дежурные фразы, а внутренняя потребность поделиться своими возможностями в интересах других. Даже древнегреческий философ Платон рассматривал общество, как «разумное соединение всех я, где каждый существует не только для себя, но и для всех остальных». Некоторые все же считают позитивный нетворкинг утопией. Люди боятся, что если они начнут помогать безвозмездно, то их начнут использовать. Однако эти опасения зачастую напрасны. К оказанию помощи стоит подходить творчески. Нетворкинг – это не самопожертвование. Во-первых, вы помогаете людям из своего окружения или тем, с кем хотите укрепить отношения. Вряд ли вы готовы терпеть среди своих знакомых паразитов, которые только и жаждут, как создать свое благополучие за ваш счет. Во-вторых, вы делитесь тем, что у вас в избытке. Зачастую люди оценивают то, что имеют в достаточном количестве, гораздо ниже, чем это ценят другие люди, которые в этом остро нуждаются. Это касается

не только материальных ресурсов, но и профессиональных навыков, талантов, физических возможностей и других способностей человека. Например, для одного написать стихи или поздравление – дело нескольких минут, и он не считает это чем-то сверхъестественным. В то время как для другого срифмовать пару строк – настоящий подвиг. Кто-то по звуку мотора легко может определить неисправность, а для кого-то заглянуть под капот – целая эпопея. Задумайтесь над тем, что вы умеете делать хорошо и что не требует от вас значительных усилий. Что из этого вы могли бы предложить другим людям? Позитивный нетворкинг основан на осознании того, что давать, прежде чем получать, выгоднее. Оказание безвозмездной помощи не означает, что вы никогда не обратитесь за помощью к этим людям. Просто это не является самоцелью или желанием получить взаимные блага здесь и сейчас. Помогая другим людям, вы закладываете фундамент, на котором будете строить ваши взаимоотношения. Чем крепче фундамент, тем прочнее будут ваши будущие отношения.

НЕГАТИВНЫЙ НЕТВОРКИНГ

Нередко встречается способ установления связей с определенной корыстной целью. Люди стремятся обрести полезными связями, изначально просчитывая варианты, как распорядиться возможностями нового знакомого. Такая форма построения связей со стороны видится самой простой, но и отношения, созданные по такому принципу, как правило, недолговечны. Возможно, по этой причине многие разочаровываются в нетворкинге как инструменте для достижения успеха, поскольку видят лишь вершину айсберга, а заглянуть глубже даже не пытаются. Стоит помнить слова немецкого философа Иммануила Канта: «Не обращай с другими как со средством для достижения твоих целей». Тем не менее тем, кто все же решил пойти по этому пути, следует учесть несколько моментов: 1. Когда вы решаете познакомиться лишь для галочки или заранее строите планы на нового знакомого, помните: люди чувствуют, когда их пытаются использовать. Начнете паразитировать на своих связях – быстро приобретете дурную славу «нетворкера-паразита», поскольку в бизнес-среде информация разносится достаточно быстро. 2. Не рассчитывайте продать свои

товары или услуги при первом знакомстве, даже если вы владеете исключительными навыками «продажника». Может, вы и получите разового клиента, но качественным расширением своей сети контактов вряд ли сможете похвастаться. Кроме того, если сделка провалится, вы не получите ни клиента, ни партнера, с которым можно строить дальнейшие рабочие отношения. 3. Если вы не можете удержаться от того, чтобы не начать знакомство с просьбы о помощи, то подумайте, какую ценность вы сможете предложить человеку. Ответьте себе на вопрос: «что побудит его пойти вам навстречу?». У каждого есть свои потребности. Возможно, у вас есть ресурс, который вам может показаться незначительным, а для этого человека он будет весьма востребован. Создавая ценность в знакомстве и в общении, вы сможете рассчитывать на большую лояльность от другой стороны.

НЕТВОРКИНГ WIN-WIN

Помимо позитивного и негативного нетворкинга выделяют также форму «ты – мне, я – тебе». При таком построении отношений вы изначально договариваетесь о выгодах друг для друга. Такую форму нетворкинга часто можно встретить в бизнес-среде. Она может носить разовый характер, но нередко такие отношения перерастают в длительное взаимовыгодное партнерство. Плюс их в том, что, как и в позитивном нетворкинге, отношения строятся на честности и искренности. Никто не держит топор за спиной и не пытается нагнуть своего знакомого. При установлении контакта в таком ключе следует, исходя из потребностей и целей каждого, точно формулировать, что вы ждете от знакомства, что хотите получить и рассказать, что вы предлагаете взамен. Следует четко проговаривать, что получит каждый в том или ином случае. Не обещайте сверх того, что готовы сделать, иначе при невыполнении договоренностей ваши отношения рухнут, не успев окрепнуть. Лучше пообещать меньше, а по возможности сделать больше. От этого отношения только выиграют. Это будет проявлением позитивного нетворкинга по отношению к партнеру. Если чувствуете, что по какой-то причине не можете выполнить запрос об ответной услуге, сразу скажите об этом. Возможно, это еще не конец ваших

отношений, и вы еще сможете найти другую плоскость ваших общих интересов.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТЕОРИЮ «ШЕСТИ РУКОПОЖАТИЙ»

Об истории возникновения понятия нетворкинга до сих пор нет четкого мнения. Одни связывают его с американским писателем-футурологом Джоном Нейсбиттом, который якобы впервые упомянул слово «нетворкинг» в 1982 году в своей книге «Мегатенденции» («Megatrends»). Другие убеждены, что основой для зарождения нетворкинга как социального института стали исследования американского психолога Стэнли Милгрэма, который в конце шестидесятых годов провел исследования, на основе которых доказал, что любые два человека на земле опосредованно знакомы друг с другом. Причем цепочка, объединяющая их, состоит в среднем из 5 других людей. Это исследование вошло в историю социологии как теория «тесного мира», или (как ее чаще называют) теория «шести рукопожатий». В справедливости этой теории убедились и другие ученые, повторившие в разные годы эксперимент Стэнли Милгрэма. Однако, несмотря на то, что теория работоспособна, на практике ею пользуются очень редко. В поисках нужного контакта для решения какой-либо задачи люди зачастую не идут дальше первого рукопожатия. Приведу простой пример: Молодому стартаперу необходимо сделать сайт-одностраничник (landing page), но, желая сэкономить, он решает обратиться не в фирму, а поискать web-дизайнера среди своих знакомых. Звонит одному из них и спрашивает: - Привет, Денис! Ты можешь мне помочь разобраться с лендингом? - Нет, даже не представляю, как его сделать... Получив отрицательный ответ, наш герой кладет трубку и, перелистывая записную книжку, один за другим набирает номера очередных контактов в поисках помощи. Так может продолжаться довольно долго и безрезультатно... Если бы он вспомнил о теории «шести рукопожатий», уже во время первого звонка после получения отрицательного ответа должен был спросить: - А ты не знаешь, кто может помочь с этим? Может, среди твоих знакомых кто-то разбирается в создании сайтов? Возможно, и в этот раз мог последовать отрицательный ответ, но практика показывает, что если такой вопрос

задавать каждому собеседнику, то список обзваниваемых контактов сокращается многократно. Дело в том, что пока вы не спросите об этом, человек не задумается, что в его окружении есть кто-то полезный вам.

ГДЕ ИСКАТЬ ПОЛЕЗНЫЕ СВЯЗИ

Если перед вами встал вопрос: «как завести новые полезные знакомства?», – и вы не знаете, с чего начать расширение своей сети контактов, то вооружайтесь визитками и отправляйтесь на ближайшее деловое мероприятие. Конференция – прекрасное место для нетворкинга. Тема мероприятия, обозначенная организаторами, может послужить в данном случае своеобразным фильтром. В одном месте собираются люди, объединенные одними интересами и схожими задачами, они говорят на одном профессиональном языке и понимают друг друга. На деловых мероприятиях люди настроены на знакомства, поэтому ваше предложение пообщаться и обменяться контактами будет воспринято вполне адекватно. Используйте время перерывов на обед или кофе-брейк для установления новых знакомств и общения. Наконец, воспользуйтесь советом из названия книги Кейта Феррацци – «Никогда не ешьте в одиночку».

ОНЛАЙН-НЕТВОРКИНГ

Современный мир непрерывно наполняется гаджетами, развиваются средства связи, появляются новые инструменты коммуникации. Еще 15 лет назад никто не знал о социальных сетях, а сегодня несколько миллиардов человек по всему миру имеют аккаунты в LinkedIn, Google+, Twitter, Instagram, Facebook, ВКонтакте, Одноклассниках. Где любой вне зависимости от социального статуса и положения: от школьника до бизнесмена или политика, – может познакомиться с помощью нескольких кликов мышкой. Для нетворкинга в социальных сетях существуют свои правила, но зачастую люди их сами упрощают, а потом недоумевают: почему знакомство не состоялось или прервалось быстрее, чем хотелось. При личном знакомстве люди полагают само собой разумеющимся поздороваться, представиться, рассказать о себе, поинтересоваться собеседником. В то

время как в соцсетях зачастую рассчитывают на взаимность простым нажатием кнопки «Добавить в друзья» без всяких комментариев. Стоит ли удивляться после этого, что такие заявки остаются без ответа или воспринимаются как спам. Необходимо помнить, что за каждой аватаркой стоит живой человек. Ему важно понимать ценность и пользу знакомства, иначе смысл знакомства с вами у человека будет весьма абстрактным. Поэтому, знакомясь в социальных сетях, внимательно просматривайте анкету человека, с которым хотите установить контакт. Найдите с ним общие интересы или другие точки соприкосновения, напишите, что вас объединяет, почему вы хотите познакомиться с ним, чем вы можете быть ему полезны. Немецкий философ Артур Шопенгауэр не пользовался социальными сетями, но о ценности знакомства писал так: «При каждом новом знакомстве (в большинстве случаев) первой нашей мыслью бывает: не может ли данный человек быть нам в чем-нибудь полезен, – и если он этого не может, то для большинства, как только они в этом убедятся, и сам он будет ничто».

10 советов для эффективного нетворкинга

Если вы до сих пор скептически относились к нетворкингу, если сомневались в силе полезных связей или разочаровывались в своих новых знакомых, то, надеюсь, эти краткие советы помогут вам прокачать свой навык нетворкера.

1. Всегда думайте о том, какую ценность вы можете дать другому человеку, какую его потребность сможете закрыть или в решении какого вопроса сумеете помочь.

2. В первую очередь стремитесь сделать что-то полезное для другого человека и только потом просите о помощи.

3. Ищите точки соприкосновения и пересечения общих интересов для укрепления отношений.

4. Посещайте конференции, тренинги, семинары, клубы по интересам, спортивные и развлекательные мероприятия по темам, в которых хотите развиваться, – именно там вы найдете единомышленников и людей, с которыми будете говорить на одном (понятном вам) языке.

5. Всегда стройте цепочку знакомств: знакомьтесь с друзьями ваших знакомых, просите друзей представить или порекомендовать вас.

6. Ведите себя в социальных сетях аналогично личному общению. Не отправляйте «пустых» запросов подружиться.

7. Стройте свою сеть контактов еще до того, как вам понадобится помощь того или иного человека. Работайте на перспективу. Помогайте тем, кто нуждается в вашей помощи уже сегодня.

8. Не воспринимайте себя как панацею решения всех проблем ваших друзей. Знакомьте людей друг с другом, находите среди ваших знакомых тех, кто нуждается в решении вопроса, и тех, кто может эти вопросы решить.

9. Занимайтесь нетворкингом постоянно. Уделяйте внимание как приобретению новых связей, так и поддержанию уже существующих знакомств.

10. Помните, что нетворкинг – это лишь один из инструментов для достижения успеха. Используйте его, совершенствуя навыки публичной речи, активного слушания и ведения переговоров.

Журнал "Мастер переговоров",
№12/03-2017

Алексей Бабушкин, эксперт по
нетворкингу

<https://networking24.ru/networking/networking-modnoe-slovo-ili-neobkhodimost/>

режим доступа 19.01.2021