

НЕТВОРКИНГ: ПОЧЕМУ ОН ВАЖЕН ПРИ ПОИСКЕ РАБОТЫ?

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

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.

Преимущества 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.

Так же 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 одалживайте 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 информацию о ком-либо

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 подробно 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. Стремитесь к качественному общению, а не к количеству 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, ведущими диалог. 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.

ТЕХНИКИ НЕТВОРКИНГА ДЛЯ ИНТРОВЕРТОВ

ЛИФТ

Существует мнение, что самопрезентация может длиться не больше 2 минут, как поездка в лифте, отсюда – 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.

ИЗМЕНИТЕ 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.