

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
ЧАСТЬ 1. ОБЩИЕ СОВЕТЫ, которые можно применять не только в сфере нетворкинга	11
1. Выходите на человека через его окружение	12
2. Будьте полезны во всех сферах	14
3. Не говорите «пожалуйста» в ответ на благодарность	16
4. Не работайте с друзьями	18
5. Посещайте как можно больше мероприятий	20
6. Развивайте ораторские навыки	22
7. Выполняйте общественную нагрузку	24
8. Занимайтесь спортом	26
9. Развивайте мозг	28
10. Доверяйте своим ощущениям	30
11. Полюбите нетворкинг всей душой	32
12. Окружайте себя успешными людьми	34
13. Избавляйтесь от слов-паразитов	36
14. Инвестируйте не только деньги	38
15. Выполняйте обещания	40
16. Найдите свою «фишку»	42
17. Отдавайте авансом	46
18. Объединяйтесь	49
19. Создайте профессиональный блог для вашей целевой аудитории	52

20.	Вспомните всех однокурсников, одноклассников, бывших коллег	55
21.	Станьте экспертом в своей области	57
22.	Выступайте в СМИ, соцсетях	60
23.	Напишите книгу	62
24.	Систематизируйте контакты	64
25.	Стройте отношения на перспективу	66
26.	Будьте ближе	68
27.	Развивайте сеть контактов	70
28.	Делитесь находками	73
29.	Не скрывайте ценные кадры	75
30.	Станьте лидером	77
31.	Ищите возможности для знакомства	79
32.	Не отправляйте «пустые» сообщения и запросы в друзья	82
33.	Будьте активными	84
34.	Расширяйте географию знакомств	86
35.	Берите ответственность на себя	88
36.	Никого не критикуйте	90
37.	Найдите свою ценность и превозносите ее	92
38.	Практикуйтесь в публичных выступлениях	94
39.	Воспринимайте все как опыт	97
40.	Улучшайте себя и жизнь окружающих	99

ЧАСТЬ 2. СОВЕТЫ ПО БИЗНЕС-НЕТВОРКИНГУ..... 101

41.	Связывайтесь накануне с будущими знакомыми	102
42.	Уходите последним, если есть возможность	104
43.	Имейте под рукой качественные и дорогие визитки	106
44.	Импровизируйте	109
45.	Будьте в любой момент готовы к нужной встрече	111
46.	Подготовьте самопрезентацию	113

47.	Если идете на заранее согласованное мероприятие, одевайтесь в соответствии с дресс-кодом	115
48.	Составьте план и придерживайтесь его	118
49.	Не спешите сразу продавать	120
50.	Знакомьтесь с хабами	122
51.	Искренне улыбайтесь при личных беседах	124
52.	Готовьтесь к встречам	127
53.	Попросите об услуге для укрепления отношений	130
54.	Берите напарника	132
55.	Знакомьте людей друг с другом	134
56.	Будьте избирательны	137
57.	Пожимайте руку при встрече	139
58.	Смотрите в глаза	142
59.	Интервьюируйте людей	144
60.	Готовьтесь к мероприятию заранее	147
61.	Попросите совет у одного из спикеров	149
62.	Используйте микрофон, выступая публично	151
63.	Обращайтесь к людям по имени	153
64.	Проявляйте заинтересованность в собеседнике	155
65.	Начинайте общение с похвалы	157
66.	Сделайте совместное фото	159
67.	Ведите соцсети, ставьте хештеги	161
68.	Записывайте важную информацию	163
69.	Увеличивайте количество точек соприкосновения	166
70.	Поздравляйте с праздниками, ставьте лайки, комментируйте	168
71.	Угощайте людей	171
72.	Регулярно поддерживайте связи	174
73.	Верьте в то, что предлагаете	176
74.	Упрощайте	179
75.	Задавайте открытые вопросы	182

76.	При личном общении держите одну руку свободной и чистой	185
77.	Садитесь на первый или... последний ряд	187
78.	Проявляйте эмпатию	190
79.	Не забывайте благодарить	192
80.	Помогите познакомиться другим	195
81.	Спрашивайте мнение у окружающих о ваших проектах ...	197
82.	Подружитесь с конкурентами	199
83.	Представляйтесь стоя	201
84.	Не бойтесь говорить о проблемах и неудачах	204
85.	Отстаивайте свою точку зрения	207
86.	Не стесняйтесь обратиться за советом	210
87.	Соблюдайте поведенческую этику	212
88.	Расслабьтесь и получайте удовольствие	214
89.	Заканчивайте беседу красиво	216
90.	Начинайте разговор первым	218
91.	Отдавайте приоритет новым знакомствам	220
92.	Определите приоритетные знакомства	222
93.	Узнайте о хобби и интересах человека	224
94.	Не отвлекайтесь на посторонние предметы	226
95.	Предлагайте поддержку и дружбу	228
96.	Не забрасывайте вновь полученный контакт	229
97.	Заставляйте вспоминать о вас	230
98.	Организовывайте вечеринки и приглашайте на них новых знакомых	231
99.	Прислушивайтесь к обратной связи	233
100.	Приходите на мероприятия заблаговременно	235
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	237

ВВЕДЕНИЕ

Моя личная история показательна. Мои достижения, без лишней скромности, впечатляют: более 40 проектов; огромное количество рейтингов и социальных статусов; интересные знакомства с известными людьми; свыше 250 выступлений в СМИ и много чего еще...

Как я всего этого добился? Может быть, мне, парню родом из небольшой деревни, просто повезло? Нет, это не случайность и не везение. За всем этим стоит огромная работа над собой. А еще самообучение и изучение людей: этим я занимаюсь последние 15 лет своей жизни.

С подросткового возраста я изучаю книги по психологии: взаимоотношения людей, полов и все, что с этим связано. Еще в 9 классе я понял: моя единственная возможность научиться понимать людей лучше — получить необходимые в этом направлении знания и применять их на практике. Получить знания, читая соответствующую литературу, — ведь там, где я жил и вырос, других возможностей не было. Книги я заказывал, выписывал по почте, изучал от корки до корки.

Однажды мне на глаза попала книга по пикапу. Я начал изучать это направление и понял, что мир устроен немного не так, как нам рассказывают родители; не так, как показывают в фильмах: все гораздо сложнее и менее романтично. Есть то, что помогает мужчине притягивать к себе не только женщин, но и в целом людей. Спустя некоторое время я начал это практиковать.

Школа в нашем селе была маленькой, в нашем классе было всего три девушки. Понятное дело, что мы знали друг друга с детства

и были друг другу как братья и сестры. Поэтому, когда я переехал в город, опыта общения с противоположным полом у меня не было совершенно. Это была моя точка А, как я ее называю, мое начало. Я боялся знакомиться с девушками, даже стеснялся к ним подходить. Вот и поставил перед собой цель: знакомиться со всеми, с кем боюсь сблизиться. Буду подходить и знакомиться с самыми красивыми девушками, серьезными и успешными мужчинами. Да, поначалу я выглядел жалко: не мог завести разговор, иногда нес откровенную чушь. Меня игнорировали, не оставляли контакты, но я продолжал практиковаться, потому что понимал: чтобы научиться преодолевать свой страх, нужно стать крутым коммуникатором. Я пересиливал себя, пробовал налаживать коммуникацию с wybranymi людьми снова и снова. И с каждым разом мне становилось все проще и комфортнее.

Позже, когда я стал заниматься общественной деятельностью, то понял, что пикап можно использовать не только в общении с девушками, не только для того, чтобы наладить свою личную жизнь. В этом плане я уже достиг успеха: у меня появились отношения с противоположным полом.

Как подавляющее большинство относится к понятию «пикап»? Многие считают, что пикап — возможность уложить в постель девушку. На самом деле, основная задача пикапа — это ощущение личного раскрепощения. Эти знания и умения нужны для того, чтобы научиться «цеплять» людей, то есть заинтересовывать их.

И самое интересное: пикап можно использовать и в бизнесе. Изучая это направление, я разработал свою технологию: она называется «бизнес-пикап».

Изначально я находился не в самой выгодной отправной точке А: не самые шикарные внешние данные, не самые высокие способности; я был неуверенным в себе, низкого роста, прыщавым,

несимпатичным, не блистал умом... и с этим всем надо было как-то двигаться далее по жизни. Тогда я поставил себе цель и иду к ней все это время: стать лучшим из лучших в своем деле.

Я понимал, что если не научусь общаться с людьми, то никогда не смогу добиться чего-то большего. Если я не научусь заинтересовывать людей, следующих шансов у меня попросту не будет.

Тогда я принял решение: я буду развиваться как бизнес-пикапер — человек, который умеет притягивать к себе всех (еще раз повторюсь: не только девушек, но и мужчин, клиентов, партнеров, инвесторов, сотрудников — кого угодно, точнее тех, кого необходимо притягивать).

Итак, бизнес-пикап — это составная часть человека-бренда. Человек-бренд — профи в нетворкинге, коммуникациях. В том, без чего в наше время ну совершенно невозможно двигаться и развиваться достойно.

Книга, которую вы держите в руках, про то, как превращать знакомых в друзей, а друзей — в клиентов. Про то, как стать человеком-магнитом, притягивать к себе клиентов, партнеров, преданных слушателей и подписчиков.

В XXI веке рынок перенасыщен товарами и услугами. Всемирная сеть напичкана рекламой всех форматов и направлений. Только вот реклама эта не работает. Человек не в состоянии усваивать такое огромное количество сваливающейся на него со всех сторон информации; рекламные сообщения не остаются в памяти и вытесняются из мозга в ближайшее время за ненужностью.

Пришло время личного бренда. Люди выбирают людей.

Часть 1

ОБЩИЕ СОВЕТЫ,

которые можно применять
не только в сфере нетворкинга

1

ВЫХОДИТЕ НА ЧЕЛОВЕКА ЧЕРЕЗ ЕГО ОКРУЖЕНИЕ

Нередко мы сталкиваемся с такой ситуацией: нужный человек кажется совершенно недостижимым. На личные сообщения отвечают помощники; на мероприятия он ходит с охраной либо друзьями и членами семьи; на телефонные звонки, как можно догадаться, тоже отвечает не он... Кажется, что дотянуться до такой звезды не получится никогда. Во-первых, не стоит сдаваться! Во-вторых, я не стал бы писать эту книгу, если бы не знал, как решить этот вопрос.

Решение достаточно простое: познакомьтесь с окружением нужного вам человека. Найдите его в социальных сетях, внимательно изучите графу «Друзья» (ведь сейчас это не представляет никакой сложности, верно?). Поверьте, там найдутся те, кто сможет вас «связать» с той самой необходимой личностью. Будьте терпеливы, не следует торопиться, требуя знакомства напрямую с искомым объектом: так может возникнуть ощущение, что это нужно только вам и таким образом вы грубо и спешно пытаетесь решить свои личные вопросы.

Действуйте профессионально: поддерживайте общение, проявляйте активность, обсуждайте совместный досуг; делитесь яркими событиями своей жизни, анонсами мероприятий, которые могут быть интересны; отправьте в подарок свою книгу. И тогда, рано или поздно, непременно наступит момент долгожданной встречи.

Цель

Познакомиться с _____

Окружение в социальных сетях

1. _____
Фамилия, имя _____ Ник в соцсетях _____

_____ Общие интересы _____

2. _____
Фамилия, имя _____ Ник в соцсетях _____

_____ Общие интересы _____

3. _____
Фамилия, имя _____ Ник в соцсетях _____

_____ Общие интересы _____

4. _____
Фамилия, имя _____ Ник в соцсетях _____

_____ Общие интересы _____

Количество рукопожатий до знакомства _____

2

БУДЬТЕ ПОЛЕЗНЫ ВО ВСЕХ СФЕРАХ

Работа и бизнес — лишь одна из граней нашей жизни. Помимо этого, человеку важно заниматься саморазвитием, поддерживать надлежащую физическую форму, делать ремонт, проводить время с семьей и так далее. Как говорится, «война войной :)), а обед по расписанию».

Поверьте, вы можете оказаться нужными и полезными во всех этих сферах. Посмотрите на списки американских миллиардеров: большинство из них заработали свое состояние, предоставляя людям необходимые услуги. Так, Билл Гейтс предлагает нужное нам программное обеспечение, Сэм Уолтон дает скидки в сети своих магазинов Walmart. А некоторые становятся миллионерами, предлагая людям качественные и бюджетные товары (пример тому — основатель международной сети гипермаркетов IKEA Ингвар Кампрад).

Не стесняйтесь рекомендовать фитнес-клубы, места отдыха, магазины, книги, фильмы. Узнайте, что интересно именно вашему собеседнику, и будьте полезны в этой сфере. Впоследствии знакомые бизнесмены захотят материально поблагодарить вас за то, что приводите им клиентов и помогаете увеличить доход.

Чем я могу быть полезен другим?

Что я могу рекомендовать?

Отдых _____

Магазины _____

Кафе _____

Книги _____

3

НЕ ГОВОРИТЕ «ПОЖАЛУЙСТА» В ОТВЕТ НА БЛАГОДАРНОСТЬ

Когда человек говорит вам «спасибо» или «благодарю», он действительно понимает вашу ценность и важность. Благодаря вам он смог почувствовать себя особенным, ведь ему уделили время и даже помогли! И человек искренне, от всего сердца вас за это поблагодарил. В ответ на это мы привыкли говорить дежурное «пожалуйста» или, что еще хуже, «не за что». И даже не задумываемся, что тем самым обесцениваем и оказанную помощь, и благодарность в свой адрес.

Известный психолог Роберт Чалдини спустя 40 лет исследований разглядел во фразе «не за что» признак упущенной выгоды. «Каждый из нас обретает власть, когда слышит “спасибо”»¹, — поясняет Чалдини. Чтобы воспользоваться этой властью, психолог рекомендует отвечать иначе: «Знаю, вы наверняка сделали бы для меня то же самое». Я приучил себя добавлять еще одну фразу: «Рад стараться».

Такой ответ лучше как минимум по трем причинам. Во-первых, тем самым вы подтверждаете, что находитесь с человеком в равных отношениях и не подсчитываете, кто «надолжал» больше. Во-вторых, вы закрепляете за собой репутацию человека, который не оставляет других в беде. В-третьих, таким ответом вы запускаете механизм взаимности, который дарит ощущение, что вам отплатят добром за добро в будущем. А взаимность, как известно, — одна из ключевых основ нетворкинга.

¹ Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся. — СПб.: Питер, 2020.

Выберите 2–3 формы благодарности,
которые сможете использовать постоянно,
и напишите свои варианты.

Мне очень
приятно это
слышать!

Благодарю
вас!

Был рад
помочь!

Вы мне очень
помогли!

Приходите
еще!

Thank you
for your attention!

I'm happy
to help!

Спасибо за
вашу помощь!