



# НЕТВОРКИНГ

чек-лист от  
*Honey.tine*

Что такое  
нетворкинг?

Почему нужно  
учиться  
нетворкингу?

Как общение с  
людьми меняет  
жизнь?

Как  
организовать  
нетворкинг на  
мероприятии?

Что такое  
нетворкинг?

Как  
организовать  
нетворкинг на

жно  
гу?

Ка  
лю

жно  
гу?

не

# НЕТВОРКИНГ

## Как общение с людьми меняет нашу жизнь?

- Наше окружение влияет на наше мировоззрение и поступки.
- Напрямую связано с нашим успехом.
- Помогает завести полезные связи. Люди, которые тянут вас вверх, имеют огромное влияние на нашу жизнь.
- Нетворкинг помогает нам строить доверительные отношения с людьми.
- Влияет на наше настроение, жизненный настрой и мотивацию чем-либо заниматься.
- Люди с высоким уровнем коммуникативной грамотности в среднем зарабатывают на 29 тыс. долларов в год больше, чем люди со средними и низкими коммуникативными навыками.

## Почему нужно учиться общаться с людьми?

- В профессиональном смысле вы научитесь разговаривать с руководителем (о повышении зарплаты, новых идеях и т.д);
- В социальном плане научитесь производить хорошее впечатление и заводить новые знакомства;
- В романтическом плане вы поймете, как располагать к себе партнера.

*«Я пришел к выводу, что умение общаться – один из самых важных навыков в деловой и личной жизни. Потому что, если уж говорить честно, люди ведут бизнес с теми, кого знают, и кто им нравится. Построение карьеры – в какой бы то ни было области – подчиняется тем же законам»*

**-Кейт Ферраци-**

# Что такое нетворкинг?

**Нетворкинг** - это искусство создания отношений, которые в перспективе могут быть полезны в любой сфере жизни.

---

Представьте, что вы пришли на деловое мероприятие, какие будут ваши действия?

- Будете залипать в телефоне?
- Стоять в углу, наблюдая за проходящими мимо людьми?
- Ждать, пока кто-то первый к вам подойдет?
- Общаться в стороне только со своим знакомым?

Так мы упускаем возможность встретить по-настоящему интересных людей. Если вам кажется, что люди рождаются с даром общаться с людьми, то вы ошибаетесь. Нетворкинг не врожденный дар, а набор навыков, которые можно нарабатывать и улучшать.



Давайте разберем наши страхи, для того чтобы сделать первый шаг навстречу людям.

**Как сделать так, чтобы чек-лист тебе помог?**

- Нужно искренне захотеть научиться понимать людей и изучать их эмоции
- Нужно постоянно применять полученную информацию и практиковаться

# Место Встречи

Перестаньте всегда и на все говорить «да». Начните играть по вашим социальным правилам.

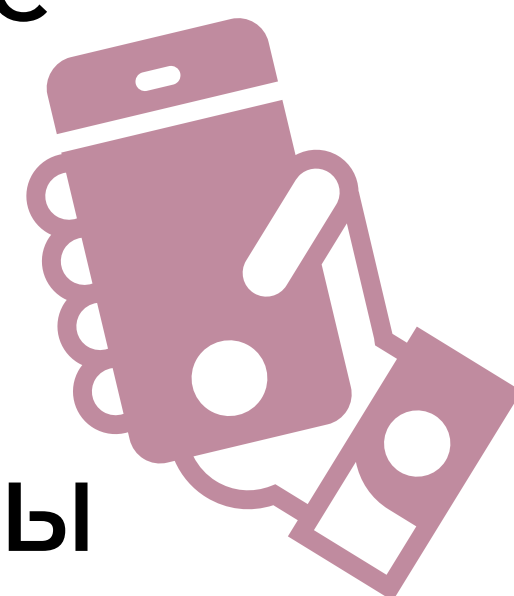
## Совет 1

Выбирайте места для встречи, наиболее комфортные для вас.

## Задание:

Отметьте галочкой места, где вам нравится проводить время с другими людьми, а крестиком - где не нравится:

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> кафетерии                             | <input type="checkbox"/> рестораны              |
| <input type="checkbox"/> конференции                           | <input type="checkbox"/> телефонные разговоры   |
| <input type="checkbox"/> семинары                              | <input type="checkbox"/> электронная почта      |
| <input type="checkbox"/> обучающие курсы                       | <input type="checkbox"/> мессенджеры            |
| <input type="checkbox"/> официальные мероприятия с дресс-кодом | <input type="checkbox"/> вечеринки на природе   |
| <input type="checkbox"/> офисные переговорные                  | <input type="checkbox"/> походы в кино          |
| <input type="checkbox"/> корпоративные мероприятия             | <input type="checkbox"/> концерты               |
| <input type="checkbox"/> бары                                  | <input type="checkbox"/> парки                  |
| <input type="checkbox"/> ночные клубы                          | <input type="checkbox"/> фестивали              |
|  | <input type="checkbox"/> спортивные мероприятия |



По вашим ответам определите места, где вам нравится проводить время:

Места, где мне нравится проводить время: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

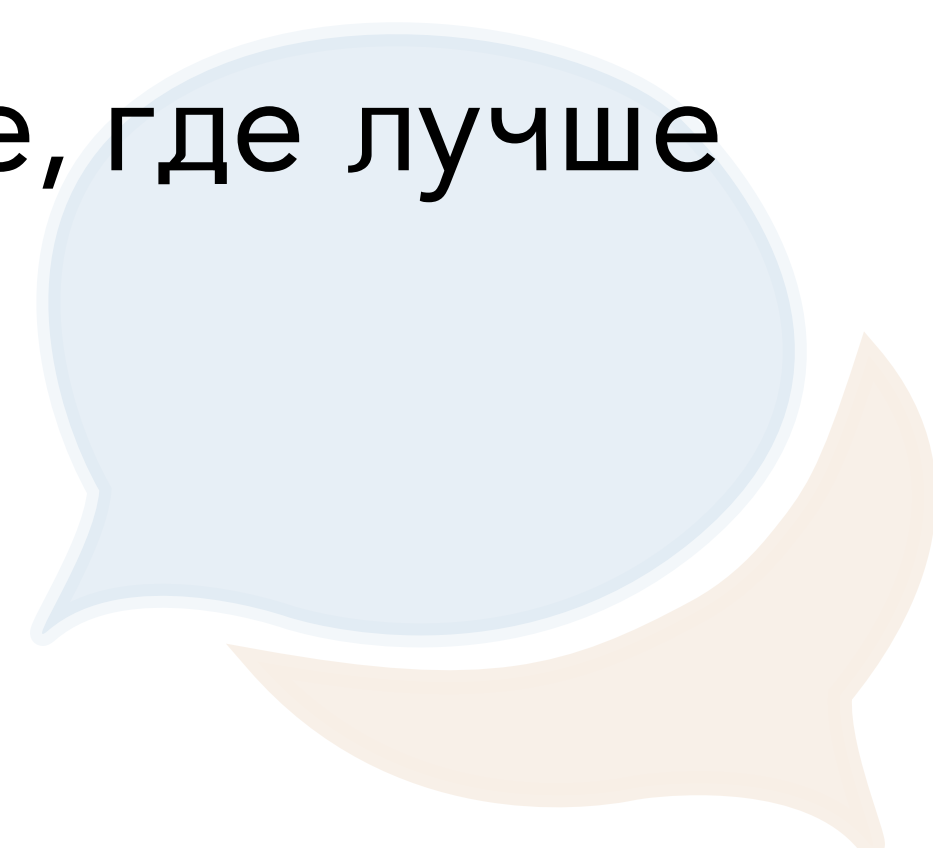
Места, где я себя чувствую нейтрально: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Места, где мне не нравится проводить время: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Теперь, зная, где вам комфортнее всего, вы знаете, где лучше назначать встречу и бывать чаще



# Притворство

Согласно исследованиям Доктора Барбары Уайлд, наши эмоции передаются окружающим. В ходе эксперимента ученые обнаружили, что, смотря на счастливых людей, другие чувствовали себя лучше. А, посмотрев на злых и несчастливых, испытуемые чувствовали себя грустно. Удивительно, но испытуемым понадобилось всего 500 миллисекунд, чтобы прочувствовать эти эмоции. Поэтому ваше настроение напрямую влияет на настроение окружающих.

Когда вы идете туда, куда вам не хочется, окружающие будут чувствовать это.

## Список платформ для знакомств:

- [ticketforevent.ru](http://ticketforevent.ru)
- [meetup.com](http://meetup.com)
- [internations.org](http://internations.org)
- [MeetPartners.ru](http://MeetPartners.ru)
- [eventsy.com](http://eventsy.com)

## Как отказывать?

→ Если вам трудно дать моментальный отказ человеку, попросите у него времени под предлогом проверить ежедневник. Так вы выиграете немного времени, чтобы придумать отмазку.

→ Объясните человеку, что сейчас вы завалены работой, в таком случае вы дадите понять человеку, что серьезно относитесь к работе и не обидете его.

## Совет 2

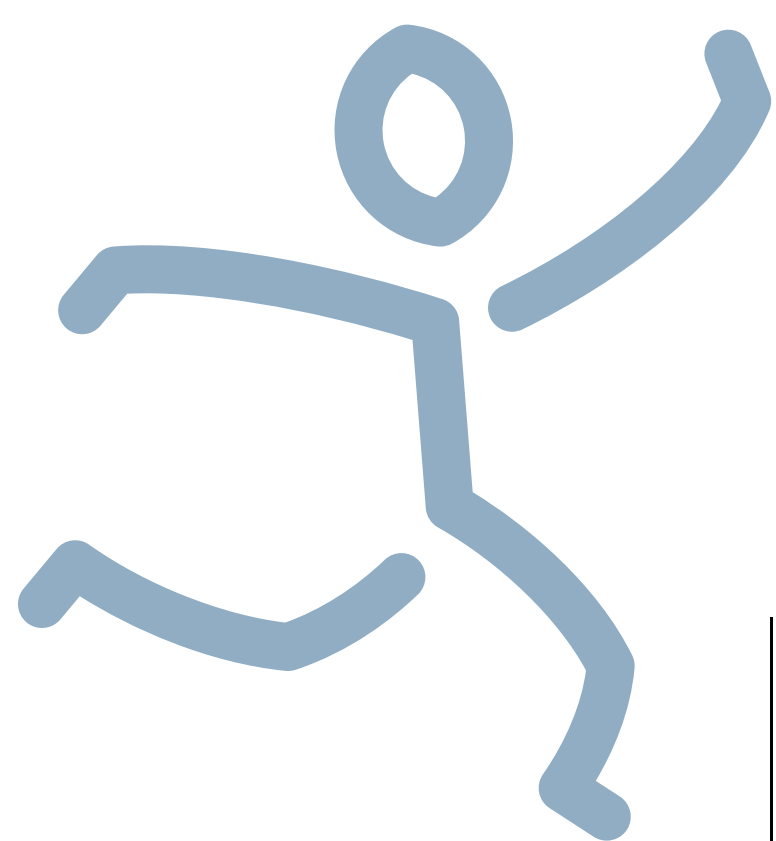
Остерегайтесь определенного пространства. Отправляясь на мероприятие, на котором вы хотите познакомиться с различными людьми, вам нужно помнить о местах в зале, которых лучше всего избегать и где не стоит заводить разговор.

- Старайтесь найти лучшее место с видом не на сцену, а на аудиторию.
- Не приходите сильно заранее. Есть шанс, что людей будет очень мало. Возвращайтесь, когда будет много людей, и будет легче найти, с кем заговорить.
- Не бегите первым делом занимать место в зале, пока другие люди знакомятся друг с другом.
- Не заводите знакомства возле входа в зал. Люди могут быть заняты, переодеваясь, и им будет просто не до разговоров. Также, именно на входе люди нервничают больше всего, они могут быть просто не готовы к общению.
- Не направляйтесь к тем, с кем вы уже знакомы.
- Не находитесь прямо возле стола с угощениями, если вы начнете разговор там, вы можете загородить место другим людям, и они не смогут пройти. Также в таких местах очень много давки.
- Лучше всего знакомиться там, где люди выходят с напитками в руках. К этому моменту уже не будет такого сильного напряжения, как на входе, и давки возле столов с едой.
- Не создавайте вид занятого человека, залипая в телефоне, люди в большинстве случаев не будут идти первыми на контакт.

# Наше окружение

## Мы - это наше окружение

Наше окружение можно представить в виде лестницы. На самой нижней ступени находятся незнакомцы. Это люди, с которыми вы встречаетесь на улице или хотите встретиться по разным причинам, ваша цель познакомиться с ними и поднять их к следующей ступени - контакты. На второй ступени располагаются люди, с которыми вы общаетесь и можете обратиться с определенной просьбой, ваши коллеги и знакомые. На последней ступени находятся люди, с кем мы имеем очень сильную эмоциональную связь, например, любовные отношения, друзья или родственники.



Незнакомцы

Коллеги и знакомые

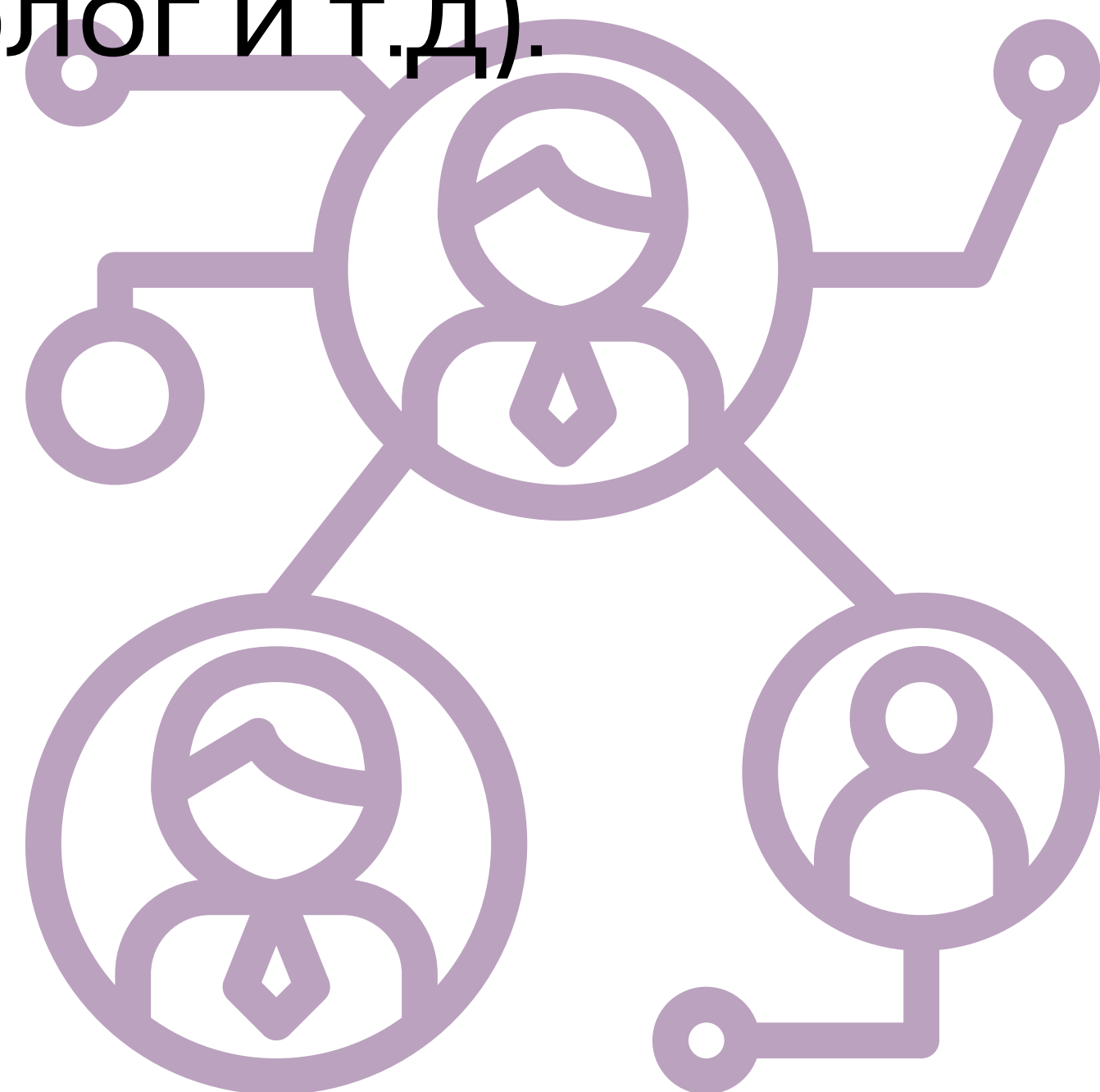
Близкие люди

Подумайте о том, кто составляет ваше окружение. Что вы чувствуете, находясь вместе с ними?

## Задание:

В столбике 1 выпишите ваше нынешнее окружение с именами людей (не считая ваших родственников и близких людей). Возле имен поставьте + или - в зависимости от того, насколько хорошо вы себя чувствуете после общения с этим человеком? Насколько он вас мотивирует?

В столбике 2 выпишите ваше желаемое окружение, это могут быть как конкретные люди(имена), так и просто специалисты (дизайнер, маркетолог и т.д).



## Нынешнее окружение

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Желаемое окружение

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Сравните ваше окружение. Возле имен, где вы поставили минус - подумайте, стоит ли продолжать общение с этим человеком. Нет ничего страшного в прерывании отношений, которые не приносят вам никакой пользы и удовольствия.

Ищите Ваше окружение.

- Выводы:**
- Не бойтесь заканчивать отношения с минусом.
  - Не бойтесь встречаться с новыми людьми.
  - Стройте отношения на взаимной пользе

На протяжении этого чек-листа мы будем говорить о том, как с первой ступени 'Незнакомец' добавлять людей в наш круг общения, но еще важнее не забывать о самой важной ступени 'Близкие люди'.

## Что нужно делать?

- Ценить этих людей. Потому что они самое ценное, что у вас есть.
- Постоянно напоминать о себе - звонком, открыткой или приятным жестом.
- Находите для них время.



Ниже я хочу, чтобы вы выписали имена людей, которые играют важную роль в вашей жизни и выписать вещи, которые хотите сделать для них или делать больше:

Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

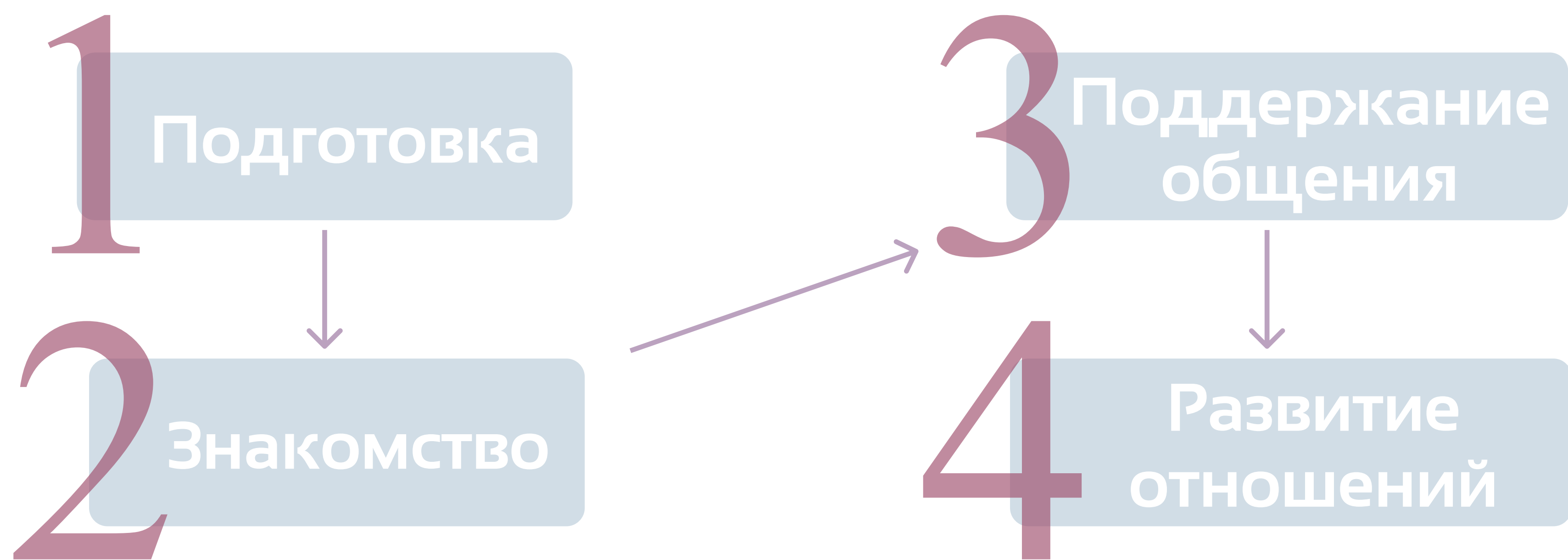
Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Имя \_\_\_\_\_  
Что сделать \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

# Формула заведения связей



## Подготовка (перед мероприятием)

Подготовка играет очень важную роль, так вы заранее настраиваете себя на определенную волну и не чувствуете себя чужим в новом месте.

- Узнайте:
- Где будет проходить мероприятие?
  - Кто там будет?
  - Дресскод?
  - Какая тема выступления?
  - Самопрезентация.

### Страх знакомств

- Чтобы побороть страх знакомств, попробуйте перед мероприятием поговорить с кем-нибудь, это может быть водитель такси, продавщица или ваш друг. Вам нужно войти в состояние общения.
- Не сковывайте ваше тело, когда заходите в зал (подробнее в следующих главах), оно вас сразу выдаст. Люди замечают вас с того момента, как вы заходите в зал.
- Если вы думаете, что не слишком хороши, чтобы с вами знакомиться, вам в первую очередь нужно избавиться от этого стереотипа. Проанализируйте ваш страх, откуда идет эта неуверенность? Возможно, вы недостаточно разбираетесь в

определенной теме? Тогда вам нужно изучить ее лучше. Далее, чтобы избежать этого ощущения, развивайте свой личный бренд (в следующих главах).

- Возьмите вашего друга на встречу с вами, главное, не болтайте только вдвоем, ищите новые знакомства, а потом представляйте новых знакомых друг другу, создавая дружеские цепочки.
- Выходите из зоны комфорта. Общение нарабатывается со временем, как и спорт. Первый раз будет страшно, но со временем вы будете чувствовать себя с людьми гораздо лучше.

## Самопрезентация

Знакомиться впервые всегда бывает сложно. Поэтому не поленитесь и подготовьте небольшую самопрезентацию. Это очень важно, потому что без подготовки мы просто растеряемся. Одна из методик самопрезентации называется «Презентация в лифте» (elevator Pitch) - история, которую вы рассказываете, пока лифт поднимается с 1 на 7 этаж. Она должна быть не дольше 1 минуты, что идеально подходит практически для всех мероприятий.

### Как правильно презентовать себя?

Большинство людей не умеют правильно презентовать себя. Чтобы продемонстрировать главную ошибку, возьмем пример:

Человек А:  
Чем занимаетесь?

Человек Б:  
- Я дизайнер.  
- Я адвокат. Решаю вопросы между компаниями.  
- Я инженер.

В чем проблема?  
- Не запоминается.  
- Скучно и обыденно.

Хороший пример:

Человек А :  
Чем занимаетесь?

Человек Б:  
Меня зовут Андрей, и я помогаю  
людям красиво упаковать свой  
бизнес-продукт

Человек А :  
Очень интересно. А что  
именно вы делаете?

Человек Б :  
Я создаю веб-сайты. Мы с моей  
командой помогаем всемирным  
компаниям .....

В чем отличие?  
Вместо того, чтобы  
называть профессию  
своим именем, мы  
закидываем крючок. То  
есть говорим, чем  
можем быть полезны.  
Сама по себе профессия  
не отвечает на этот  
вопрос, вместо этого  
сделайте 1-2  
предложения,  
описывающие вашу  
пользу.

Еще примеры:

Вместо «Я веду курс по нетворкингу» -

«Я помогаю людям находить полезные связи».

Вместо «Я маркетолог» -

«Я помогаю людям продать любой товар».

---

Представьте, что человек уже несколько часов находится на мероприятии и успел познакомиться с десятками людей. Скорее всего, каждый из них представлялся традиционным способом. В таком случае, используя крючок, вы гарантированно выделяетесь на фоне десятка однообразных самопрезентаций, и человек с большей вероятностью запомнит вас.

! Ваша цель не рассказать, какой вы крутой, и не вываливать всю информацию о себе, а запомниться.

! Попробуйте в минуты самопрезентации быть более энергичным, это притягивает.

Люди решают, нравится им человек или нет, уже в первые несколько секунд общения\*. Именно поэтому важно задумываться о том, какое впечатление мы производим со стороны.

В первые секунды общения мы стараемся ответить на 3 вопроса:

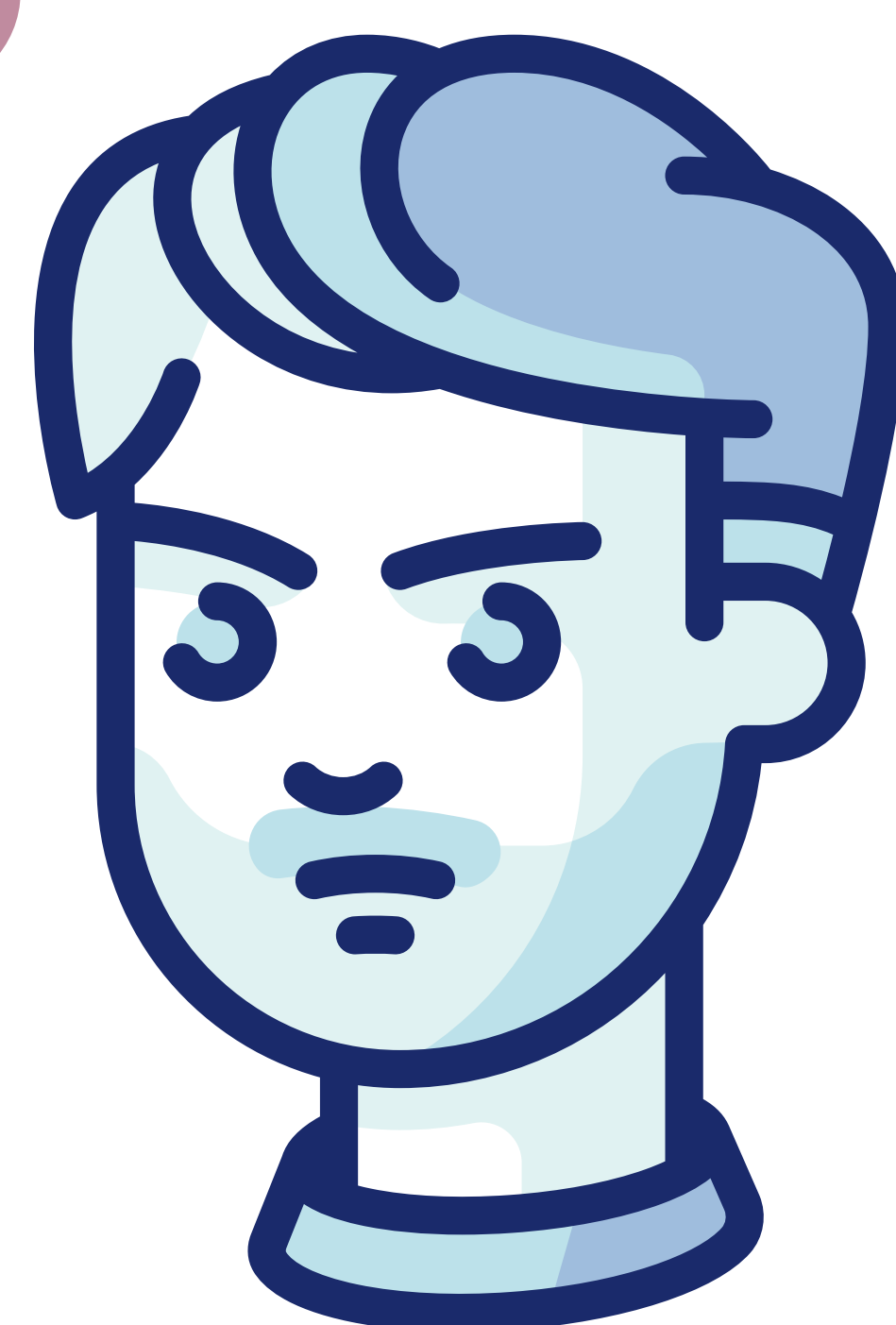
- 1 Передо мной друг или враг? Нужно подать сигнал дружелюбия.
- 2 Передо мной победитель или неудачник? Оцениваем уверенность в себе.
- 3 Союзник или враг? Хотите ли вы работать дальше с этим человеком в одной команде?

Первое впечатление.

Производим хорошее первое впечатление.

Дружелюбный сигнал

Хотелось бы вам познакомиться с человеком со взглядом, как на картинке?



Многие люди носят маску враждебности совсем неосознанно. Они сами не понимают, что своим видом отпугивают окружающих. Именно поэтому очень важно понимать, что представляют собой вербальные и невербальные дружелюбные знаки.

*У вас не будет второго шанса произвести хорошее первое впечатление.*

**-Уилл Роджерс-**

Во время знакомства люди сначала видят вас, а уже потом слышат. Поэтому важно подавать правильные сигналы.

## Большая тройка сигналов дружелюбия

### 1 Игра бровями

Быстрое (мгновенное) вскидывание бровей, которое длится около одной шестой доли секунды. Это один из основных сигналов дружелюбия. Вскидывая брови люди показывают, что не представляют друг для друга угрозы. Наш мозг распознает этот сигнал на расстоянии около полутора метров.

! Не задерживайте брови поднятыми долго, такой жест воспринимается как фальшивое дружелюбие или враждебность.



### 2 Наклон головы (В правую и левую сторону)

Наклон головы, очень дружелюбный сигнал, который располагает к себе.

### 3 Улыбка



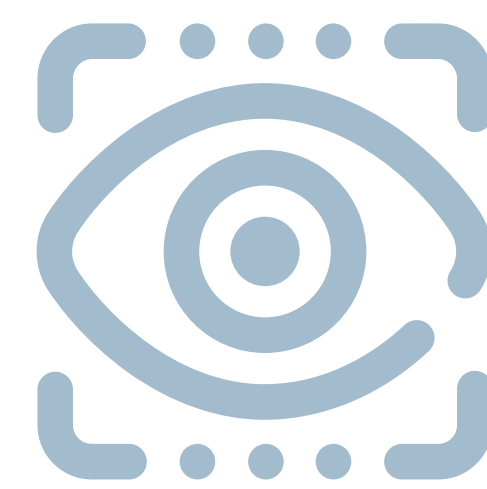
Улыбка заставляет мозг вырабатывать эндорфины, что приводит к хорошему самочувствию.

! Улыбка должна быть искренней. Характерные признаки искренней улыбки - это приподнятые уголки (оба) рта, движение скул вверх и появление морщинок. Во время подделывания улыбки обычно один из уголков рта приподнят сильнее.

Для того чтобы научиться фальшивой улыбке, в моменты, когда вы уже подустали, практикуйтесь перед зеркалом. Подумайте о приятных ситуациях или близких вам людях. Постарайтесь в момент имитации улыбки почувствовать то, что вы чувствуете, когда делаете это неосознанно.

## Зрительный контакт

Зрительный контакт работает вместе с дружескими сигналами. Когда вы заметили человека, с которым хотите познакомиться, посмотрите на него, но не дольше секунды. Длительные взгляды могут быть восприняты как агрессия.



### Длительный зрительный контакт

Длительный зрительный контакт используется в очень доверительных отношениях и свидетельствует об установлении взаимопонимания.

## Прикосновения

Прикосновения - еще один мощный и опасный инструмент для общения. Прикосновения можно и нужно использовать, главное – понимать, уместно ли это и знать допустимые места для прикосновений.

Безопасные части тела находятся между локтем и плечом. Даже кисть считается уже более интимным местом. Обычно до кисти дотрагиваются люди, находящиеся в романтических отношениях.

### Что лучше не делать?

- Закатывание глаз. Показывает нежелание продолжать общение.
- Прищуривание глаз (даже от яркого света может быть воспринято неверно).
- Нахмуренные брови. Еще один враждебный сигнал.
- Сильно напряженные мышцы лица.
- Сморщенный нос.

Это примеры знаков враждебности, которые предупреждают людей об опасности.

! Маски, которые закрывают лицо (маска на лице у хирурга) могут быть восприняты мозгом негативно.

## Начинаем разговор

Сила первого впечатления заключается не в том, как мы говорим, а как мы это делаем.

Сила трех включает себя жестикуляцию, правильную позу и визуальный контакт.

### Задействуйте руки

Жестикулируйте больше. Самые лучшие ораторы Ted активно жестикулируют, чтобы установить доверительные отношения с публикой.

Согласно исследованиям Роберта Гиффорда, Чука Фан Ына и Маргарет Уилкинсон, кандидаты, которые используют больше жестов во время собеседования, чаще получают работу.



### Идеальное рукопожатие

С древних времен, первобытные люди держали ладони открытыми показывая, что у них нет оружия. Во времена Римской империи, кинжалы прятали в рукавах, поэтому при встрече пожимали запястья.

Мы живем в 21 веке, но спрятанные руки по прежнему воспринимаются нашим мозгом негативно. Поэтому никогда не прячьте руки.

- Во время рукопожатия, не пережимайте руку вашему собеседнику, это знак агрессии и господства.
- Не пожимайте руку вяло, еле сжимая ладонь, это признак слабого характера. Также, пожимая руку, не делайте это так, чтобы ваша рука располагалась ладонью вверх.
- Идеальный вариант - это сжимать ладонь пропорционально вашему собеседнику, с той же силой, что и он.

! Некоторые девушки, намеренно пожимают руку слабо, чтобы показать свою женственность. Этого делать не стоит. Посыл чрезмерно женственных сигналов может привести к потере авторитета.

! Не отвергайте тянущуюся к вам руку и не заменяйте



рукопожатие на другой жест (дай кулачок, взмахи ладонью). В момент прикосновения к руке в организме вырабатывается гормон привязанности - окситоцин.

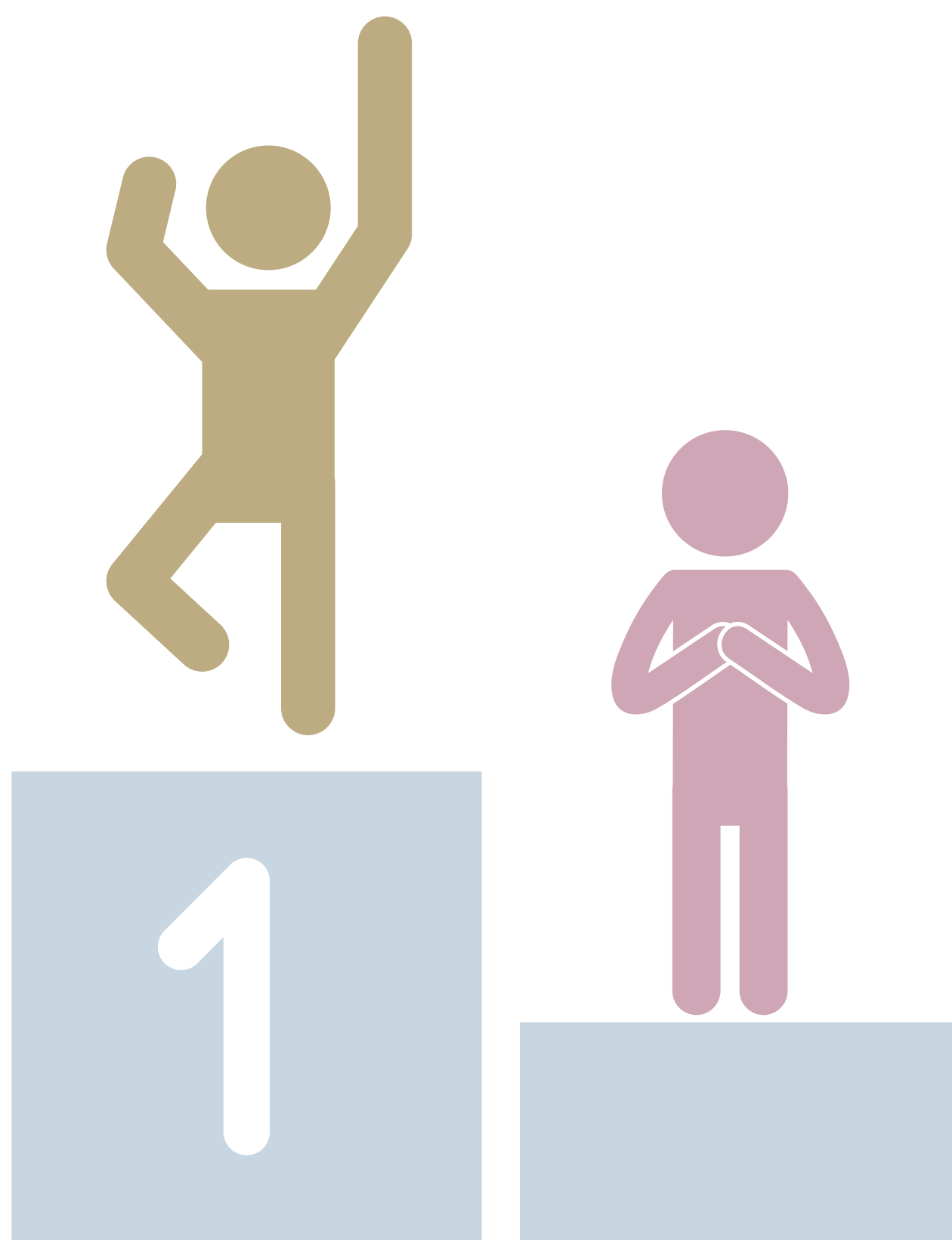
**Лайфхак:** Если ваши руки склонны к потливости, возьмите бокал и оберните вокруг него салфетку. Держите бокал в той руке, в которой собираетесь пожимать руку. На мероприятии этот трюк не будет казаться странным.

*Я поняла, что люди забудут, о чем вы говорили, и забудут, что вы делали, но они никогда не забудут, что вы заставили их чувствовать.*

**-Майя Ангелу-**

## Наша поза

Согласно исследованию Джессики Трейси и Дэвида Мацумото, проведенному между спортсменами, есть универсальное поведение победителей и чемпионов.



### Используйте данный способ:

- плечи отведены чуть-чуть назад и вниз;
- руки высунуты из карманов;
- руки находятся на небольшом расстоянии от тела;
- подбородок и грудь немного приподняты и выдвинуты вперед.

Никогда не прячьте руки. Это очень важно, чтобы ваши руки были на видном месте. На психологическом уровне человек с древних времен воспринимает спрятанные руки как опасность, так как мы не знаем, что он может там прятать.

## Как не нужно стоять:

- ✗ С широко расставленными ногами и руками на бедрах. Такая поза воспринимается как угрожающая.
- ✗ Сжимать кулаки по обе стороны от тела с расставленными ногами шире плеч. Показывает готовность к драке.

## Зрительный контакт

Во время разговора смотрите собеседнику в глаза в момент разговора с ним, это помогает установить с ним связь.

## Если не получается

Иногда нам может быть некомфортно пристально смотреть на человека в момент его разговора, в таком случае выберите точку внизу и переводите периодически туда взгляд. Это не будет выглядеть как невнимательность с вашей стороны.

## Один из способов проверить, нравитесь ли вы человеку или нет

**Наклон к собеседнику.** Когда люди отстраняются от вас (например, откидывают голову назад, закрываются руками) это может говорить о том, что общение идет негладко. Этот невербальный сигнал создает барьер между собеседниками.

Если человек наклоняется к вам ближе, например, сидя за столом, человек отвечает вам кивками и подается немного вперед - это указывает на позитивные отношения.

## Положение чашки

Еще один интересный метод, описанный Джеком Шафером. Когда вы собираетесь в кафе с человеком, обратите внимание на положение его чашки. Положение чашек может говорить о

взаимопонимании между людьми. Если чашки стоят посередине стола, они становятся барьером между людьми, это показывает слабое доверие между партнерами. Если чашки стоят у краев стола, справа/ слева от середины - это говорит о крепком взаимопонимании. Таким образом вы можете отслеживать нарастающее взаимопонимание между вами.

Другие предметы также могут служить барьерами (цветы), если человек старается убрать их, значит, он вам доверяет.

## СМАРТ ОБЩЕНИЯ

Если вы знаете, кто будет на мероприятии, идеальным вариантом будет знакомство заранее в социальных сетях, особенно если речь идет о важной персоне. Социальные сети - лучший вариант, потому что, познакомившись заранее, вы будете впереди других, и у вас будет повод подойти лично.

Варианты письма:

*- Прочел Вашу очень интересную статью, хотел бы познакомиться поближе.*

*- Видел Ваши комментарии в группе, на которую мы оба подписаны.*

*- Заметил Ваше имя в списке спикеров на мероприятии, куда тоже планирую пойти и просто хотел поздороваться.*

.... И в конце просто договориться продолжить беседу в самом зале.

## Построение беседы

### Совет 1

Не стремитесь понравиться, стремитесь быть полезным.

Люди очень зациклены на себе - «Как я выгляжу?», «Как я говорю?»

Слушайте человека внимательно, задавайте ему вопросы, старайтесь быть ему полезным. Возможно, вы можете что-то порекомендовать.

Есть такое понятие, как эффект взаимности. То есть помогая человеку - он с большей вероятностью поможет вам в ответ. Потому делитесь информацией.

### Следите за вашим голосом

В зависимости от вашего тона вы можете быть восприняты по-разному.

- Очень быстрая речь может быть воспринята как желание скорее закончить разговор.
- Медленная и монотонная речь может говорить об отсутствии интереса. Это также может быть сочувственная речь, но с более выраженными интонациями.
- Тянущиеся гласные показывают интерес.

### Разжигаем беседу

Ищите точки соприкосновения с человеком. Слушайте собеседника внимательно, ищите схожести. Возможно, вы любите одинаковые фильмы или занимаетесь одним и тем же видом спорта? Это всегда сближает. Даже если ваш брат занимается чем-то похожим на то, чем занимается ваш собеседник, скажите это. Людям проще найти общий язык с тем, кому нравятся те же занятия, что и вам.

### Расспрашиваем собеседника:

Попробуйте использовать нестандартные вопросы.

## Можно

- Чем занимаетесь?
- Как дела?
- Как работа?
- Как семья?

## Интереснее

- Чем вы сейчас увлекаетесь?
- Над чем работали в последнее время?
- Расскажите о себе?
- А как вы отдыхаете?

## Обращайтесь к человеку по имени

Людям нравится, когда их называют по имени.

*Помните, что имя человека – самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке...*

*-Дейл Карнеги-*

Лайфхаки, как запомнить имя человека:

- 1 Произнесите имя, как только познакомились. «Очень рад познакомиться, Сергей». Таким образом активируется слуховая память (вы слышите имя, произнесенное вами).
- 2 Придумайте ассоциацию или свяжите имя с похожим на него словом. Например, имя у вашего нового знакомого, как у знаменитости.
- 3 Произнесите имя в вашей голове по буквам.

## Не бойтесь пауз в разговоре

Иногда человек просто обрабатывает полученную информацию, поэтому не стоит переживать, что человек так хочет закончить разговор. Только когда вы видите, что собеседник совершенно не заинтересован, вы можете заканчивать разговор.

## Не навязывайтесь и не разрешайте другим навязываться вам

Если второй человек все никак не может закончить разговор, дождитесь, пока он договорит предложение, и с извинением попросите отлучиться пополнить стакан.

! Если вы идете на мероприятие с другом, вы можете договориться об определенных знаках, сообщающих, что беседа вам неинтересна, и вас нужно вытаскивать. Тогда друг под предлогом вытащит вас из этой паутины, и вы уже не будете ни в чем виноваты.

Заканчивайте разговор на самом пике.

Нам важно оставить самые лучшие впечатления о себе, ничего не выйдет, если вы до вечера проведете время с одним человеком, поговорив обо всем на свете.

Заканчивайте разговор на интересном моменте, чтобы был повод продолжить его позже за чашкой кофе или в социальных сетях.

Нужно, чтобы собеседник хотел узнать вас поближе, а не смыться подальше.

На какие темы можно задавать вопросы:

- Фильмы
- Путешествия
- Хобби
- Карьера
- Книги
- Еда
- Новости
- Погода
- Семья
- Искусство
- Страна

## Думайте о том, что говорите

Не используйте фразы, которые могут быть восприняты как грубые или непрофессиональные.

### НЕ стоит говорить

- Вы не правы

### Лучше сказать

→ - У меня немного иная точка зрения

- Мне не интересно



- Я не готов к обсуждению этой темы, могли бы мы поговорить об этом позже

- Я не понимаю



- Я все правильно понял, вы имели в виду... хотели сказать, что...

-Я знаю лучше



-Я могу предоставить факты, которые поддерживают другую точку зрения

Когда вы отрицаете что-то, например, «Это не про меня», вы можете создать барьер между зарождающимися отношениями, что оттолкнет собеседника.

## Фразы для старта:

○ Отличное место, правда?

→ И отсюда:

○ Вы первый раз на этой конференции?

○ Вы уже бывали на таких семинарах?

## Отметьте какую-нибудь деталь

○ Много здесь народу, вам не кажется?

○ Что-то начало задерживается. Не знаете, почему?

○ Очень нравится конференция - организация на высшем уровне!

○ Так много интересных людей!

## Сделайте комплимент

○ Очень понравилось ваше выступление, откуда у вас столько энергии?

○ Отличное выступление, давно слежу за вашим творчеством, хотела бы познакомиться поближе.

- Отличная обувь!
- Мне нравится ваша ручка/футболка. Я тоже фанатею от.....

## Поделитесь полезной информацией

- Отличное выступление, как раз читал классную книгу по этой же теме.

## Искренность

- А можно с вами познакомиться?
- Давно слежу за вами в соцсетях, хотел бы познакомиться.

## Будьте полезны

## Слушайте собеседника, возможно, ему нужна помощь в чем-то

- Я знаю, что вы увлекаетесь копирайтингом, могу прислать вам пару книг на почту.
- Я знаю, что вы в этом городе недавно, могу порекомендовать пару отличных заведений.

## Попросите совета

Если вы новичок в определенной сфере, спрашивайте совета у других. Людям нравится показывать свои знания, и в большинстве случаев они будут только рады.

**Например:**

- Попросите порекомендовать книгу?
- Куда отправиться летом?
- В какие кофейни сходить, чтобы атмосфера была рабочей?

## Не бойтесь делать ошибок

Все мы люди, и все мы ошибемся. Нет ничего страшного в ошибках, они делают нас человечными, а люди любят людей.



## Будьте благодарны

Всегда благодарите человека и показывайте, что прислушиваетесь и относитесь серьезно к его советам.

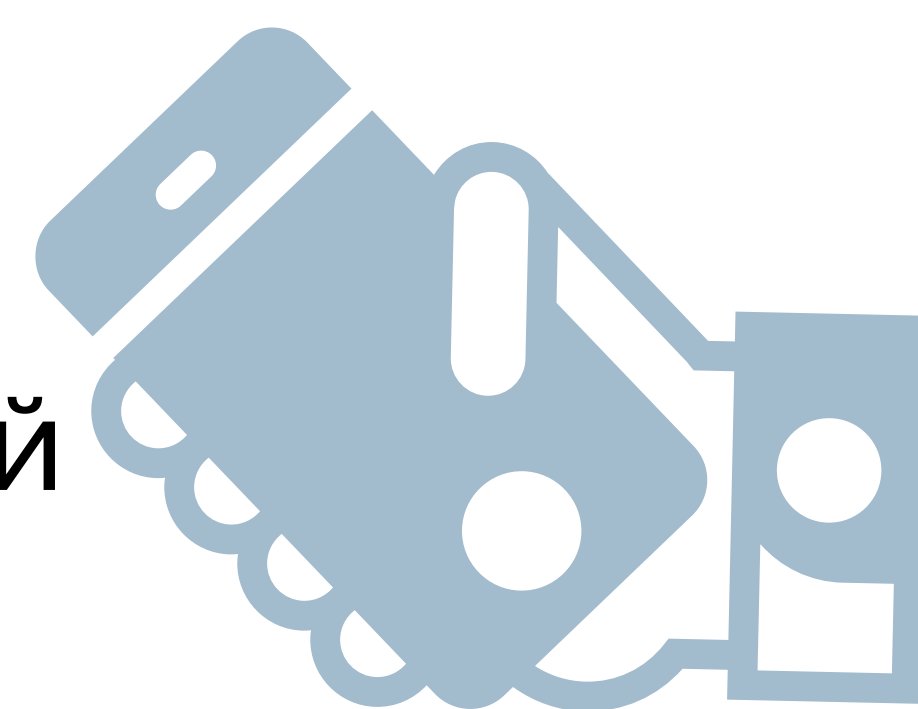
## Поддерживайте связь

(после мероприятия)

Очень важно поддерживать связь с людьми, с которыми вы познакомились. В письме можно поблагодарить за знакомство и назначить следующую встречу.

### Что делаем еще?

- В социальных сетях можно также делиться полезной информацией (статьи, книги и т.д.).
- Активничайте в социальных сетях друг друга.
- Поздравляйте с праздниками, повышением и другими важными событиями.



### Лайфхак:

Попробуйте вместо обычного поздравления сделать открытку с вашим фото и подписью для друзей. Вы делаете фото (возможно в фотостудии) и добавляете подпись в зависимости от праздника. Такие открытки будет куда приятнее получать, чем скачанные из интернета.

## Личный бренд

Личный бренд играет очень важную роль в любом знакомстве. Ваш личный бренд - это то, что о вас рассказывают другим, то, с чем вы ассоциируете у других.

Чтобы развивать свой бизнес,  
нужно развивать свой бренд.

## Проведите анализ вашего бренда:

- Есть ли у вас социальные сети?
- Если да, то как ваш профиль оформлен?
- Можно ли найти вас забив в интернете?
- Есть ли в интернете ваши фото?

## Планируйте встречи!

Всегда планируйте ваш нетворкинг, ведите ежедневник и выписывайте туда все встречи и тренинги.

## Полезная Информация

Если вы хотите углубиться в изучение темы нетворкинга и коммуникаций, ниже предоставлен список полезной литературы и курсов:

- 1) Курс Михаила Грибоедова по Нетворкингу
- 2) Книга «Наука общения» - Ванесса ван Эдвардс
- 3) Книга «Новый код нетворкинга» - Гил Петерсил
- 4) Книга «Включаем обаяние по методике спецслужб» - Марвин Карлинс и Джек Шафер
- 5) Книга «Новый язык телодвижений» - Аллан и Барбара Пиз
- 6) Книга «Никогда не ешьте в одиночку» - Кейт Феррацци

### Ссылки:

- Аллан Пиз «Язык взаимоотношений»
- Ванесса Ван Эдвардс «Наука общения»
- Гил Петерсил «Новый код нетворкинга»
- Марвин Карлинс и Джек Шафер «Включаем обаяние по методике спецслужб»