Зміст

Вступ 11

Частина перша

ЕЛЕМЕНТИ ВСТАНОВЛЕННЯ КОНТАКТУ

Розділ 1. Збагніть таємну силу інтроверта 21

Розділ 2. Чому нетворкінг важливий 29

Розділ 3. Нетворкінг на відстані 41

Розділ 4. Роль слабких зв'язків 57

Частина друга

ВАШІ ОНЛАЙН-ІНСТРУМЕНТИ

Розділ 5. Поєднання особистого і професійного 69

Розділ 6. Змусьте соцмережі працювати на вас 81

Розділ 7. Невимушена участь 121

Розділ 8. Електронна пошта: (досі) незамінний застосунок 134

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Частина третя

ВИХІД У РЕАЛЬНИЙ СВІТ

Розділ 9. Справжній світ кличе нас 153

Розділ 10. Мистецтво коротких бесід 166

Розділ 11. Складові пошуку роботи 176

Розділ 12. Тепер ви знаєте, як діяти 187

Післямова 201

Подяка 203

Джерела 206

Про авторку 209

Примітки 210

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

ВСТУП

Нетворкінг — вирощування, а не полювання[2].

Айван Майзнер

Нетворкінг із тих занять, які більшість із нас вважає нудними; така собі марудна справа за крайньої потреби: нова робота, кращий кар'єрний консультант, додаткова освіта або взагалі будь-яка корисна інформація. Коли я обдумувала цю книжку, майже кожен, кому я про неї розповідала, говорив: «Ненавиджу нетворкінг. Хай би що допомогло мені уникнути або пережити його, — це моє спасіння». Коли я запитала друзів у *Twitter* та *Facebook*, що саме вони так не люблять у нетворкінгу, посипався град коментарів:

«Усі намагаються бути не тими, ким є насправді».

«Нещирість через потребу досягнути мети. Розмови заради задоволення власного інтересу, а не створення зв'язку, фальшиві».

«Ненавиджу підтримувати поверхові розмови з людьми, яких я швидко забуду, лише для намагань обох сторін скористатися стосунками заради особистої вигоди».

Я завжди була інтровертом, і сама думка про те, що мені треба силувати себе, щоб відрекомендуватися, багато розповідаючи

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

про себе, або просто попросити візитівку, жахала. Спокій покидає мене, коли мій графік забитий зустрічами, дзвінками чи іншими обов'язковими завданнями, які вимагають, щоб я багато говорила або була серед натовпу.

Та, попри постійну потребу в самозахисті й усамітненні, у шістдесят сім років я зрозуміла, що маю кілька тисяч контактів по всьому світу. Я б ніколи не була в центрі уваги на вечірці, спілкуючись із кожним гостем, та я не боюся почати розмову з будь-ким. За довгу і багатогранну кар'єру мережа створених контактів щодня не раз збагачувала моє життя. Друзі та знайомі (а також люди, яких вони знають) постійно приходили до мене по ідеї, підтримку, зв'язки і способи представити себе. І я роблю те саме.

Інтроверт ви більше чи екстраверт, а потреба у створенні контактів ще ніколи не була такою нагальною. Ось кілька аргументів на користь цього:

- ✓ **Ми часто змінюємо роботу.** Молодші представники покоління бебі-бумерів працювали за своє життя в середньому в десятку компаній. Очікується, що в міленіалів цей показник зросте (Бюро трудової статистики США)[3].
- ✓ **Часто змінюють робоче місце молоді люди.** Випускники університетів нині вдвічі частіше змінюють роботу за перші п'ять років після випуску, ніж молоді спеціалісти попередніх поколінь (*LinkedIn*)[4].
- ✓ **Ми частіше змінюємо місце проживання.** Американці змінюють місце проживання *одинадцять разів* за життя і більше (*FiveThirtyEight.com*)[5].
- ✓ **Дедалі більше людей працюють на себе.** На сьогодні у США налічується вже близько 41 мільйона підприємців віком від 21 року[6], і ця тенденція зростає (*MBO Partners, Nation1099.com*).

Відповідно, змінюється і робоче середовище — власне зміна місця роботи, поява фрілансу, географічні переміщення працівників

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

спонукають нас регулярно зустрічати нових людей. Розвиваючись професійно, ми потребуватимемо зв'язків із величезною кількістю людей, і цей процес постійно змінюватиметься і множитиметься. Сучасне визначення поняття «нетворкінг»[7] таке: *зусилля, яких ми докладаємо, щоб зустрітися й поговорити з багатьма людьми, особливо задля здобуття корисної для себе інформації*. Не так вже й погано звучить, правда?

УТІМ, ЛЮДИ ЦЕ НЕНАВИДЯТЬ

Багато хто, почувши слово «нетворкінг», уявляє роздавання своїх візитівок усім, хто трапиться на очі, і, відповідно, обов'язкове збирання чужих карток. Інші страхітливі аспекти нетворкінгу: необхідність зустрічатися з незнайомцями, щоб знайти нову роботу; потреба в інформації «зсередини» щодо нових для вас галузі чи міста; намагання перехитрити систему наймання, щоб здобути цікаву посаду попри менший досвід. Це все здається фальшивим і погано пов'язано із природною взаємодією людей. До того ж ми повсякчас уникаємо нетворкінгу, аж поки не настане момент, коли він нам справді потрібен. Коли здається, що гірше вже бути не може (насувається звільнення, застрягли на безперспективній роботі, працюємо в нестерпному робочому середовищі), ми почуваємося вразливими, іноді навіть у розпачі. Кому під силу робити все на максимум у такому стані?

Звісно, дехто вважає, що нетворкінг їм не потрібен. І аргументують це тим, що впевнені у своєму робочому місці (поки щось не піде не так). А хтось уже звик до своєї роботи, бо, чесно кажучи, вони не уявляють нічого кращого або з якихось причин (термін перебування на посаді, пониження звання, нижча зарплатня, дорога від дому до роботи) не можуть наважитися перейти в іншу компанію. Якось друг описав мені парадокс ставлення суспільства до нетворкінгу: «Зазвичай нас виховують так, щоб ми не обговорювали роботу поза її межами, не говорили про себе багато, не рекламували себе, не були прагматичні,

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

не зверталися по допомогу до друзів, а потім, коли ми вступаємо в дорослий світ, нам якось треба навчитися продавати себе. Ще ніколи цей конфлікт не здавався таким безглуздим».

А для інтровертів до небажання займатися нетворкінгом додається ще й страх перед спілкуванням із незнайомцями. Сам Карл Юнг описав інтроверта як людину, що потребує часу на відновлення наодинці; вона черпає енергію, перебуваючи на самоті. Екстраверти ж заряджаються, коли вони серед людей, і постійно з ними контактують, ніби й не потребують відпочинку від спілкування. Більшість із нас — десь на межі між цими двома типами. Із власного досвіду та зі слів близьких мені за духом людей можу сказати, що ті, хто тяжіють до інтроверсії, більше часу проводять вдома зі своїми думками, ніж у натовпі. Найгірше, що інтроверти можуть собі уявити, — потреба пробиватися крізь натовп у кімнаті, щоб поговорити з кимось. Перед виходом у світ мені потрібен час, щоб мозок трохи відпочив і відновився. Вам теж?

Усі наші аргументи проти нетворкінгу в сукупності складаються в сильне ілюзорне бачення, яке замилює нам очі, коли ми на межі серйозної зміни роботи чи кар'єри або просто розуміємо, що настав час щось змінювати. Ми малюємо собі бездоганний перебіг подій: нам випаде дізнатися про ідеальну для нас роботу, наше резюме вразить роботодавця найбільше, наш друг у компанії скаже про нас кілька хороших слів. Або внутрішній голос промовляє: «Нам і так добре, поки нема жодної потреби щось робити, та й чи треба взагалі» (бо спробувати задіяти зв'язки — це надто жахливо). Магія та й годі!

ДОВГА ДОРОГА БЕЗ БУДЬ-ЯКОЇ СТРАТЕГІЇ

Насправді для більшості з нас побудова кар'єри й ухвалення важливих життєвих рішень — радше сукупність проб і помилок, ніж грандіозний план або спрямована вгору бездоганна траєкторія. Я сама — приклад людини з довгим неспланованим досвідом роботи в Кремнієвій долині. За сьогоднішніми стандартами моя

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

кар'єра у сфері технологій почалася пізно — мені було тридцять п'ять, коли всередині 1980-х я увійшла в ще досить активний світ комп'ютерних журналів. Тривале захоплення копірайтингом і редагуванням допомогло мені здобути посаду журналіста й писати про технології для масового споживача, далі я була PR-агентом (досить неохоче) та менеджером з редагування й керування новими проектами і творчими агентствами. Одне слово, мій кар'єрний шлях аж ніяк не гладкий.

У 2000 році Кремнієва долина пережила серйозний економічний спад. На той час я долучилася до нового проекту, в якому брало участь 18 осіб. Це був сайт під назвою *Violet.com* для продажу подарунків онлайн. Протягом чотирьох місяців нас штормило, а потім ми назавжди закрили цей проект. Ніхто не збирався здійснювати другий етап фінансування. Я пішла працювати в авторитетне творче агентство, що саме відкривало офіс у Сан-Франциско. Виявилося, час для цього був невдалий (під час спаду клієнтів не більшає), і згодом фірма повернулася до свого офісу в Лос-Анджелесі; без мене. До кінця цього року робочих місць для мене майже не було, як і окремих проектів. Ніхто не наймав людей. Понад рік я сяк-так перебивалася без роботи і грошей. Я заснувала неформальну групу для кількох друзів, що опинилися в схожій ситуації. Щотижня ми зустрічалися, підбадьорювали одне одного й ділилися корисними знахідками. Я дзвонила різним знайомим, щоб дізнатися, чи потрібен їм копірайтер або редактор у колектив. Одна жінка (я раніше двічі працювала з нею) нещодавно долучилася до стартапу під назвою *Google*. Я запитала, чи їм потрібен копірайтер. Вона відповіла, що нещодавно вони взяли на роботу автора маркетингових текстів, але пообіцяла мати мене на увазі.

Вона передзвонила мені за кілька місяців. Виявилося, що роботи в них побільшало. Жінка запитала, чи можу я зайти до них в офіс і познайомитися з колективом. Вона наголосила на тому, що не може взяти мене на роботу напряму. Обов'язковою умовою було те, щоб мої роботи (і я сама) сподобалися решті колег.

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

Я, певно, була для них рятівним кругом, бо на першій зустрічі вони запропонували мені починати роботу з дому, що я з радістю й зробила. За кілька тижнів стало зрозуміло, що мені потрібно проводити більше часу в офісі, щоб взаємодіяти з колективом. Тепер я щодня їздила до штаб-квартири *Google*, долаючи туди-назад понад сто кілометрів. Як тільки я стала «своєю», то бралася за кожне завдання. Я хотіла бути якомога потрібнішою компанії, бо розуміла, що *Google* — саме те місце, де я бажаю працювати. Я не зірка вечірок, але влаштовувала посиденьки для колективу (частиною якого я ще не була) у своїй квартирі. Я поставила собі за мету стати знайомою і звичною для всіх, як ті крісла-мішки, що були в нас по всьому офісу. Я хотіла, щоб люди знали, що можуть на мене покластися і що я вписувалася в команду *Google*[8]. За рік і три місяці мене нарешті взяли на повну ставку на посаду старшого редактора (яку я, до речі, вигадала сама). Відтоді я пропрацювала в компанії вісім прекрасних років, які змінили моє життя.

Я розповіла цю історію з двох причин. По-перше, я показала, що звернулася до знайомих і проклала між нами важливий місток саме тоді, коли він був потрібен. (Варто уваги й те, що з цією людиною я не так уже й близько спілкувалася. Принцип дистанційних зв'язків я описую в розділі 3.) По-друге, коли мене взяли в компанію, моя робота з налагодження контактів тільки почалася, адже нетворкінг всередині *Google* був надзвичайно важливий, особливо коли компанія дуже швидко розширювала штат від сотні до тисячі людей. Мені довелося покладатися не на професійні, а на особисті якості — навички спілкування, співчуття, допитливість, — щоб і в офіційних, і в неофіційних ситуаціях підтримувати довіру жінок і чоловіків, фактично молодших за мене.

Нині обидва ці кроки я розглядаю як ознаки свого стилю органічного нетворкінгу. Я вибрала слово «органічний», бо він інстинктивний: *я застосовую його, коли мені нічого не потрібно.* Як результат цього — я маю багато випадкових знайомих і підтримую дружні стосунки з безліччю людей, бо користуюся своїми

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

особистими якостями невимушено. Друзі іноді кажуть, що я «знаю кожного». Це не зовсім так, звісно, проте я справді добре відчуваю, *хто є хто*. Інакше кажучи, я пам'ятаю імена і зв'язки; я слідкую за досягненнями знайомих і змінами в їхній кар'єрі. Виявляється, для нетворкінгу це важливо. Так ви демонструєте інтерес до того, хто живе в цьому світі поряд з вами, хто створює щось нове, хто займається чимось цікавим, хто пов'язаний з людьми, яких ми знаємо. Для мене такі знання — ключова складова спостережливої сили інтроверта. Людей дивує, коли я кажу, що саме завдяки моєму психотипу мені вдалося розвинути в собі силу, що породжується в результаті доступу до широкого кола зв'язків.

ІНСТРУМЕНТИ, ЯКИМИ ВИ ВЖЕ ВОЛОДІЄТЕ

Можливо, вам здасться, що це іронія, та я вважаю, що саме ми, інтроверти, маємо такі якості для ефективних знайомств. Наприклад, наше зацікавлення іншими перевищує потребу говорити про себе. Коли я когось зустрічаю, мені набагато комфортніше запитати: «Що в тебе нового?» або попросити людину розповісти про себе. Це дає мені змогу скласти думку про співрозмовника. Психолог може сказати, що люди люблять зі мною проводити час, бо я надаю їм можливість поговорити. Хоч я й інтроверт, але бажаю подобатися іншим (що, звісно, звично для дівчат, народжених у 1950-х). Та що б не було цьому причиною, я ніколи не починаю розмову із себе.

Інша важлива для нетворкінгу риса — спостережливість, і тут ми точно маємо перевагу над балакучішими екстравертами. Мені завжди цікаво, які люди насправді й чому вони такі. Цікаво дізнатися про їхню поведінку, їхню історію життя, що їх надихає чи дратує. Я спостерігаю, якимось чином запам'ятовую і застосовую ці знання, де потрібно.

Так само недооцінений в арсеналі інтроверта інструмент — використання соціальних мереж і цифрової комунікації для зв'язку з людьми у спосіб, найдоцільніший для ситуації. Правильно

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

користуючись засобами для спілкування онлайн, справді легше налагодити контакт з працівниками як із вашої, так і з інших компаній, уникнувши стресу від натовпу. Ця книжка покаже, як користування соцмережами, навіть не дуже активне, може бути корисним для інтроверта, коли йдеться про підтримку стосунків на відстані. Ця важлива щоденна звичка допоможе відчувати зв'язок з іншими і впевненість у спілкуванні на відстані.

Ця книжка про те, як створити і поповнювати власну широку й надійну мережу контактів. Я покажу вам, як почати налагоджувати й підтримувати важливі зв'язки; як звертатися до малознайомих людей по пораду чи з проханням, як давати так само чи навіть більше, ніж отримуєш, і як усе це допоможе вам самореалізуватися, почуватися більш впевненим, залишаючись відданим своєму справжньому Я.

Я докладу зусиль, щоб у вас виникло бажання підійти до нетворкінгу з цікавістю і відкритістю, які допоможуть вам налагодити контакти з багатьма людьми, відповідно до того, як еволюціонують ваші потреби й інтереси, і без необхідності постійного спілкування. Коли ви можете це робити без роздратування, то здатні створити власний мозковий трест: мережу людей, до яких можна звертатися по ідеї, можливості й досвід, яких без них ви, можливо, і не мали б.

Сором'язливі ви чи скромні, збираєтеся переїхати в нове місто чи освоїти нову галузь; а може, ви занадто заклопотані, щоб приділити увагу нетворкінгу, — я сподіваюся допомогти вам по-новому осмислити, як створювати й підтримувати важливі ділові та особисті стосунки, які залишаться з вами на все життя. Я хочу також розповісти вам, як зробити нетворкінг менш обтяжливим, щоб він став більш природною, навіть приємною частиною вашого дня. Якщо пощастить, ця книжка допоможе вам направити свої інстинкти в правильне русло, щоб створити мережу контактів так, як це властиво саме вам.

Ну що ж, рушаймо!

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>