

Часть 1

Введение в нетворкинг

Наша жизнь — это общение. Общение с людьми может приносить огромные преимущества.

Часто нам встречаются люди, которые знакомятся профессионально, легко и комфортно. Наверное, вы нередко их встречали — они общаются легко, с видимым удовольствием, с улыбкой. Если это не наиграно, люди сразу чувствуют искренность — и тянутся к такому человеку.

Умение естественно располагать к себе — это и есть правило нетворкинга. Нетворкинг сродни искусству. Он отвечает на очевидные вопросы:

- ❑ Как правильно знакомиться?
- ❑ Как общаться?
- ❑ Как заключать сделки?
- ❑ Как развивать отношения?

Эти вопросы мы и обсудим в этой части.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Что такое нетворкинг

Нетворкинг — это искусство установления взаимовыгодных деловых связей.

В таком простом, с одной стороны, определении можно обнаружить множество значений, если посмотреть на него внимательнее.

Давайте разберем его подробно:

«Искусство». Как в любом другом деле, в нетворкинге нельзя сразу стать мастером. Нужно практиковаться, заниматься нетворкингом снова и снова, прежде чем у вас начнет получаться.

«Взаимовыгодных». Это значит, что люди, которые рассматривают нетворкинг как возможность непосредственного быстрого обогащения, ошибаются. Нетворкинг подразумевает пользу для обеих сторон. И зачастую вы должны быть готовы предложить своему собеседнику получить выгоду первым.

«Деловых». Да, очень часто мы смешиваем личные и деловые связи. Но нетворкинг — в первую очередь деловой инструмент для решения задач, и если он помогает вам в личной жизни — это всего лишь дополнительное его преимущество.

Всё начинается с неудач

Изменения — это всегда страшно. Но никто не изменит за вас вашу жизнь. Вы понимаете, какой должны сделать выбор, но, несмотря на страх, движетесь вперед. Это главное правило успеха.

Пауло Коэльо

Расскажу о себе, если вы не знакомы со мной и моими достижениями.

В 2010 году я запустил креативное цифровое агентство *Nordic Agency AB*. Мы работаем в нескольких странах, в основном в Швеции и России, хотя сотрудники агентства находятся не только в Стокгольме и Москве, но и в Минске, Киеве и других городах Украины.

Буквально за год наше агентство достигло оборота в 300 тысяч долларов, что позволило приступить к очень важному для меня делу — образовательному проекту *Академия экспертов*, в рамках которого мы обучаем начинающих предпринимателей бизнесу: как принимать верные деловые решения, как зарабатывать в Интернете, на онлайн-проектах.

Через год образовательные программы *Академии экспертов* оценили такие компании, как *Google*: мы проводили образовательный семинар на тему «Мобильные истории успеха» в московском офисе *Google*.

Я считаю, что одним из важнейших умений в бизнесе является умение налаживать новые контакты —

с партнерами, коллегами, просто интересными людьми. Именно этот навык приводит к тому, что вы достигаете нужных результатов — заключаете нужный контракт или находите важного стратегического партнера. Именно понимание того, как работает нетворкинг, позволили моим компаниям выйти на новый уровень взаимоотношений с такими фирмами, как *Samsung*, *Adobe* и *Microsoft* — и продолжить партнерство, достигая новых высот в совместных целях.

Если вы думаете, что моя история начиналась с успеха — вы ошибаетесь.

Наверное, если посчитать, какое количество страхов преследовало меня последние лет десять, их будет невероятно много.

Вот только самые главные страхи:

- ❑ **Страх показаться смешным** (этот страх, кстати, оказался наиболее живучим).
- ❑ **Боязнь выступать на людях** (этот «заячий хвостик» до сих пор сидит где-то внутри).
- ❑ **Бесконечный страх перед запуском своего дела** — если я мечтал о бизнесе, мне нужно было отложить все в сторону и внимательно проанализировать все аспекты будущего дела.

Даже сейчас, когда я пишу эту книгу, страх преследует меня — страх провала, страх неудачи, опасения и догадки, которые рассеются уже завтра (очень надеюсь на это :-)).

Основной страх, который долгое время преследовал меня в нетворкинге, — **боязнь познакомиться**. Да, да. Самое простое действие — подойти и представиться — казалось мне невероятным испытанием, какой-то хитрой пыткой, которую придумали специально для того, чтобы друзья могли посмеяться над моими неудачами.