

Главная тема

B2B-
НЕТВОРКИНГ.
ИДЕМ
НА КОНТАКТ

ПСИХОЛОГИЯ НЕТВОРКИНГА: ИСКУССТВО ОБЩЕНИЯ



Армине ВОРОНОВА,

вице-президент Ассоциации практических психологов и коучей, кандидат психологических наук, коуч-консультант

Известный теле- и радиоведущий Ларри Кинг в своей книге «Как разговаривать с кем угодно, когда угодно, где угодно» задает забавный вопрос: «Что бы вы предпочли — выпрыгнуть из самолета без парашюта или оказаться за столом на званом обеде рядом с незнакомым человеком?» Если вы предпочитаете второй вариант, то давайте рассмотрим, как сделать такое общение приятным и полезным.

Успех любого предприятия зависит не только от налаженности бизнес-процессов, экономических показателей, профессионального уровня сотрудников, эффективности руководства, но и от вы-

строенной системы связей с общественностью, другими организациями, представителями разнообразных бизнесов. Такая система связей, или **нетворкинг** как создание сети полезных знакомств, является

одним из действенных инструментов развития бизнеса и взаимовыгодного сотрудничества.

Нетворкинг — это инвестиция в будущее: вы просто заводите знакомства, которые пригодятся в карьере или биз-



Иллюстрация: tomasz/stock.com

несе. Чем больше у вас таких знакомых, тем больше возможностей. Чем сильнее ваше присутствие в профессиональном сообществе, тем больше пользы можно из этого извлечь.

Нетворкинг — это, прежде всего, общение, как живое, так и в социальных сетях. Вы общаетесь с профессионалами, которые постоянно ищут новые решения привычных задач, пробуют инновационные подходы и запускают разные проекты. Других может заинтересовать ваша работа или идеи. Они помогут привлечь деньги для проектов или опытных специалистов в команду, отрекламируют продукты, чтобы расширить аудиторию,

или откроют с вами новые направления бизнеса. Речь идет о налаживании двусторонних, основанных на доверии рабочих отношений. И это может делать каждый.

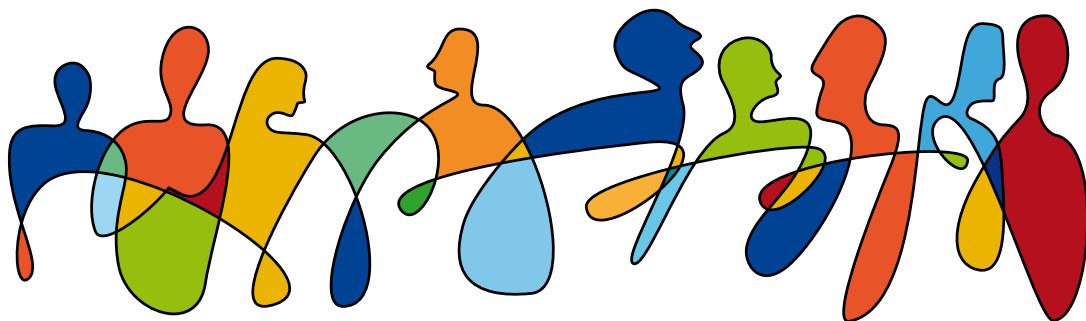
УДОВОЛЬСТВИЕ ИЛИ ПРЕОДОЛЕНИЕ?

Площадкой для нетворкинга «вживую» могут быть различные бизнес-мероприятия — отраслевые выставки, конференции, презентации, тренинги, обучающие семинары и корпоративы. Безусловно, именно обмен информацией, эмоциями, идеями, проектами и контактами делает нетворк-встречи яркими и за-

поминающими событиями в бизнес-среде.

Несмотря на очевидные преимущества как межкорпоративного, так и внутрикорпоративного нетворкинга, я как практикующий психолог и коуч часто слышу от своих клиентов, что они не хотят и не могут знакомиться с новыми людьми. Причина в том, что люди не знают:

- как преодолеть волнение, мешающее установить контакт, и подойти к незнакомому человеку;
- с чего начать разговор и чем продолжить;
- как освободиться от ощущения, что ты навязываешь себя и свои услуги;



ПРЕИМУЩЕСТВА НЕТВОРКИНГА

- *Через сеть знакомств вопросы решаются быстрее.*
- *Появляется возможность стать «видимым» и найти бизнес-партнеров.*
- *Создаются условия для продаж через самопрезентацию.*
- *Расширяются возможности создания коллаборации.*
- *Развиваются личностные и профессиональные компетенции.*
- *Нетворкинг может стать формой получения обратной связи, которая позволит посмотреть на свои проекты и идеи по-новому.*

- что предложить и чем заинтересовать;
- как перейти от small talk к деловой теме;
- на какие психологические моменты обратить внимание при самопрезентации.

Иными словами, круг этих проблем касается готовности/неготовности преодолеть психологические барьеры, установки и стереотипы. **Джон Уитмор**, один из основателей коучинга как эффективного метода достижения поставленных целей, отмечал: *«Устранение внутренних препятствий часто облегчает преодоление внешних»*.

В грамотной психологической подготовке к нетворкингу помогут как индивидуальные коуч-консультации, так и самостоятельная работа, способствующая позитивной самомотивации и самонастройке.

Как правило, для экстравертов нетворкинг — это возможность насладиться общением, в то время как у интровертов подобные мероприятия отнимают много сил и энергии. Однако нетворкинг способствует развитию эмоционального интеллекта у человека любого типа личности, а именно — умению осознавать свои эмоции, понимать эмоции других людей, управлять своими эмоциями и влиять на эмоции других.

Термины «экстраверсия» и «интроверсия» впервые предложил **Карл Юнг** в 1920-х гг. Человек-экстраверт концентрирует свои интересы на обществе, а интроверт — на собственных мыслях и чувствах. Хотелось бы отметить, что такое деление достаточно условно, и, развивая навыки общения, интроверт может ощущать себя уверенно и ком-

фортно в формате нетворкинга, а экстраверт способен сместить фокус внимания с внешнего мира на внутренний. Тем самым нетворкинг — отличная форма психологического тренинга, где каждый участник может выработать свой стиль поведения и общения.

Экстраверт — человек оптимистичный, открытый, общительный, предпочитает социум; активно участвует в своей жизни и жизни близких, друзей, общества. Ему легко и комфортно находиться в обществе незнакомых людей, просто устанавливать контакт, находить темы для разговоров, быть красноречивым. Однако и у экстраверта могут возникнуть сложности в ходе нетворкинга, и прежде всего — с соблюдением личных границ собеседника. Экстраверт не всегда чувствует, в какой момент пора завершить диалог, и это может восприниматься как навязчивость и неспособность к эмпатии.

Интроверт — человек замкнутый, склонный к одиночеству, испытывающий неудобства при контакте с другими, но при этом тоже любящий пообщаться. Он хранит свое личное пространство и держится на расстоянии. Интроверту проще соблюдать чужие гра-

ницы, понимать другого человека, проявлять гибкость в общении, и эти качества можно рассматривать как его преимущества в нетворкинге.

ГОТОВИМСЯ К НЕТВОРКИНГУ

Предложенные вопросы дадут возможность проанализировать свои сильные стороны и помогут психологически грамотно подготовиться к нетворкингу. Мой практический опыт показывает, что у каждого человека есть в той или иной степени интровертные и экстравертные черты, и их выраженность может зависеть от ситуации и мотивации.

Вопросы для интроверта

- Какие мои качества и способности делают меня хорошим собеседником? Вспомните моменты, как вы общаетесь с друзьями и близкими, и представьте, что на нетворк-встрече вы так же можете общаться с незнакомыми людьми.
- В каких ситуациях общение приносит мне удовольствие? При желании вы можете воссоздать подобную ситуацию на нетворк-встрече.
- Кто является для меня ярким примером общительного, харизматичного собеседника? Какие личностные особенности делают его таковым? Как я могу в своем общении проявить качества харизматичного собеседника?
- Какие личностные компетенции я могу развить на нетворк-встрече? Например, стрессоустойчивость, умение слушать, гибкость, открытость новому опыту и т.д.

- Чем мне интересны незнакомые люди на данном мероприятии?
- Чему я могу научиться у других участников нетворкинга?
- Чем я могу поделиться, в чем мой уникальный опыт и преимущества?

Вопросы для экстраверта

- Что мне больше всего нравится в налаживании связей — процесс общения с новыми людьми или возможность видеть реальные результаты такого взаимодействия?
- Чем я могу быть полезен/интересен этому человеку/этой аудитории?
- Что полезное я могу привнести для него/нее?
- Какую проблему я могу помочь решить, каким опытом поделиться?
- Какие качества помогают мне быть убедительным в общении?
- Проявляю ли я индивидуальный подход к каждому собеседнику или предпочитаю общаться по шаблону?
- Какие у меня есть индикаторы нарушения личных границ собеседника?
- В какие моменты мне действительно интересно слушать другого человека, когда я могу быть искренне вовлечен в диалог?
- Удастся ли мне проявлять эмпатию (способность понять другого человека, сопереживать) в диалоге?

Практика проведения тренингов развития коммуникативных навыков показывает, что эффективные технологии общения и самопрезентации помогают чувствовать себя уверенно,



ДОСЬЕ

Армине ВОРОНОВА

Вице-президент и со-учредитель Ассоциации практических психологов и коучей (Москва), кандидат психологических наук, психолог-консультант, коуч. Супервизор программ подготовки и повышения квалификации психологов и коучей.

Авторские программы: «Стресс-менеджмент: психологические приемы управления эмоциями», «Психологическая йога», «Пульт управления эмоциями: берем настроение в свои руки». Соавтор и ведущая серии онлайн-курсов «Нейрокоучинг развития личности и карьеры», «Эффективные технологии общения и психологического консультирования».

опираться на свои сильные стороны в нетворкинге. На тренингах и коуч-консультациях предлагаются упражнения, с помощью которых можно совершенствовать искусство общения.

Как мы видим, нетворкинг — увлекательный формат общения, в котором каждый человек может найти для себя интересное и полезное, и это площадка не только для новых знакомств, но и для саморазвития.

ПРАКТИКУМ

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ
ДЛЯ УСПЕШНОГО НЕТВОРКИНГА**

1

**ДО НАЧАЛА ВСТРЕЧИ ВИЗУАЛИЗИРУЙТЕ ЕЕ КОНЕЧНУЮ ЦЕЛЬ —
ПРЕДСТАВЬТЕ, КАК ИМЕННО ДЛЯ ВАС ДОЛЖЕН ВЫГЛЯДЕТЬ РЕЗУЛЬТАТ.**

Представьте, какую фотографию вы хотели бы сделать на этой встрече, чтобы прочувствовать достижение цели. Задайте себе вопрос, для чего приходите на этом мероприятии. Чтобы собрать большое количество визиток и сделать потом рассылку с рекламой своих услуг — или для того, чтобы в дальнейшем стать бизнес-партнерами? Как вы видите плодотворное партнерство? Что можете предложить своим партнерам?

2

**В ПОДГОТОВКЕ К НЕТВОРКИНГУ ИМЕЕТ СМЫСЛ
ПЕРЕФОРМАТИРОВАТЬ СВОЕ ОТНОШЕНИЕ К ЭТОМУ МЕРОПРИЯТИЮ,
НЕЗАВИСИМО ОТ ТОГО, ЯВЛЯЕТЕСЬ ВЫ ОРГАНИЗАТОРОМ
ИЛИ УЧАСТНИКОМ.**

В коучинге это называется рефрейминг (изменение рамки восприятия). Участие в любом мероприятии — отличная возможность прокачать свои коммуникативные навыки. Воспринимайте нетворкинг не только как площадку для полезных бизнес-знакомств, но как место, где вы можете проявить себя. В любом деле практика придает уверенность и развивает способность продуктивно общаться. Нетворкинг — это творческий процесс, увлекательная игра, в которой вы сами можете продумать сценарий, выбрать роль и даже стать режиссером. Установка «быть режиссером своей жизни» помогает каждую новую ситуацию воспринимать как ценный опыт. Даже если на этой встрече вы не получите новых заказов, у вас есть возможность обменяться информацией, новыми идеями и познакомиться с представителями различных бизнесов.

3

**ЧТОБЫ НЕТВОРКИНГ ПРИНОСИЛ ПОЛЬЗУ И ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ
ЭМОЦИИ, ВАЖНО ОСВОБОДИТЬСЯ ОТ ТАК НАЗЫВАЕМОГО СИНДРОМА
САМОЗВАНЦА.**

Он проявляется, если независимо от реальных достижений в профессиональной сфере вы считаете свой успех незаслуженным или думаете, что недостаточно компетентны для занимаемой должности. Готовясь к нетворк-встрече, обратите внимание на свои достижения. Если вы сами не будете обесценивать свои успехи, другие смогут по-настоящему оценить вас как профессионала.

4

**ЗАРАНЕЕ ПРОДУМАННАЯ НЕБОЛЬШАЯ САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ ТАКЖЕ
ПОВЫШАЕТ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ.**

Буквально несколько слов: чем занимаетесь и почему пришли на мероприятие. Когда есть заготовка, импровизировать значительно проще. Создайте алгоритм знакомства — второго шанса произвести первое впечатление у вас не будет. Вспомните интервью с известными актерами или политиками, обратите внимание на то, что именно в этих интервью вас зацепило. Нестандартность вызывает искренний интерес. Вместе с банальным «имя, фамилия, должность» скажите о том, что умеете делать лучше всего, например: «я могу помочь издать книгу», «я помогаю разрабатывать действительно работающие техники продаж» или «я помогаю ресторанам оптимизировать бюджеты». Это должна быть емкая и лаконичная фраза. И не забывайте о невербальных посылах — даже идеально составленная речь не работает, если произнести ее с каменным лицом. Старайтесь привносить умеренный позитив и открытость.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ ДЛЯ УСПЕШНОГО НЕТВОРКИНГА

5

ДРУГИЕ УЧАСТНИКИ НЕТВОРКИНГА МОГУТ БЫТЬ ВАШИМИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ПАРТНЕРАМИ,

следовательно, важно воспринимать их с позиции «что нас объединяет», а не с позиции «у нас разные интересы». В диалоге можно обратить внимание на какую-нибудь, даже незначительную, объединяющую деталь. Такая техника психологического «присоединения» создает условия для дальнейшего взаимодействия.

6

ПРОЯВЛЯЙТЕ ЭМПАТИЮ И ИСКРЕННИЙ ИНТЕРЕС К СОБЕСЕДНИКУ.

Желательно не только с энтузиазмом рассказывать о себе, но и слушать других. Быть хорошим собеседником — это уметь внимательно слушать, интересоваться, что человек делает, понимать его мотивацию.

7

НЕ СТОИТ ИЗБЕГАТЬ ВОЛНЕНИЯ И ТЕМ БОЛЕЕ С НИМ БОРОТЬСЯ.

Как известно, лучше испытывать волнение, чем страх перед ним. Волнение перед любым ответственным мероприятием — это нормально. Благодаря волнению можно почувствовать драйв, азарт и интерес. Поэтому, как ни парадоксально, позвольте себе волноваться, трансформируйте это состояние и задайте себе вопросы: «Интересно, как пройдет сегодня нетворкинг, с какими людьми я смогу познакомиться, какие качества смогу развить?».

8

ПОМНИТЕ ПРО ФЕНОМЕН ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ЗАРАЖЕНИЯ:

если человек испытывает досаду, неуверенность, скуку, то он невольно станет проецировать свои эмоции на собеседника, даже если внешне будет выглядеть заинтересованным. Поэтому очень важно самому верить в то, что вы говорите и для чего вы это говорите в данной ситуации. На тренингах я предлагаю простое упражнение: представьте, что вы рассказываете о своей профессиональной деятельности, о том, какая от вас польза, не взрослым людям, бизнесменам, а детям шести-семи лет. Если вы сможете доходчиво объяснить ребенку, чем интересна ваша работа, то в общении со взрослой аудиторией вам будет проще эмоционально вовлечь своего собеседника.

9

НАЧАТЬ РАЗГОВОР — ПОЛДЕЛА, НО КАК ПРОДОЛЖИТЬ ЕГО ЕСТЕСТВЕННО И НЕПРИНУЖДЕННО?

Здесь важно переместить фокус внимания с себя на собеседника. Не думать о том, что вам надо от этого человека и как это получить, а проявить искренний интерес к тому, чем он занимается, какие задачи решает. На самом деле это увлекательное занятие — вникать в дела других людей. В ответ собеседник всегда спросит вас о вашей деятельности и задачах, которые вас волнуют.

10

НЕ СТРЕМИТЕСЬ ЧТО-ЛИБО ПРОДАТЬ ПРИ ПЕРВОМ ЖЕ ЗНАКОМСТВЕ!

Ключевой принцип нетворкинга — не продажа, а расширение круга знакомств. Во всем можно найти аспекты, которые могут вас заинтересовать, — именно на них и делайте упор, поскольку фальшь и натянутость будут чувствоваться, а вам нужно совсем иное.

