

Алексей Бабушкин

НЕТВОРКИНГ

ОНЛАЙН

**Как заводить и укреплять
полезные связи
в интернете**



Алексей Бабушкин

**Нетворкинг онлайн. Как
заводить и укреплять
полезные связи в интернете**

«Издательские решения»

Бабушкин А.

Нетворкинг онлайн. Как заводить и укреплять полезные связи в интернете / А. Бабушкин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-987920-2

Нетворкинг — это важная составляющая достижения успеха. А онлайн-нетворкинг позволяет заводить полезные связи по всему миру, ведь интернет стирает границы и расстояния. Из этой книги вы узнаете, как эффективно использовать интернет, чтобы знакомиться с новыми людьми и поддерживать с ними отношения. Получите работающие инструменты установления, укрепления и развития сети полезных контактов. Откроете для себя скрытые возможности интернета для привлечения в свою жизнь нужных людей.

ISBN 978-5-44-987920-2

© Бабушкин А.
© Издательские решения

Содержание

Об авторе	6
Введение	7
ОБЩЕНИЕ И ИНТЕРНЕТ	8
Как часто мы используем интернет и соцсети	8
Сколько времени человек проводит в интернете?	8
Теория 6 рукопожатий в интернете	9
Если вас нет в интернете – вы не существуете	11
Плюсы и минусы общения онлайн	12
Почему личная встреча лучше переписки	12
Плюсы онлайн вместо личной встречи	12
КАК РАСШИРИТЬ СЕТЬ СВЯЗЕЙ ОНЛАЙН	14
По каким каналам приходят связи	14
Соцсети	14
Мессенджеры	15
Электронная почта	16
Сайт	16
Блог	16
Публикации на сайтах и в СМИ	17
Комментарии на форумах	17
Комментарии в сообществах и страницах	17
Хештеги	17
Геолокация	18
Видео-визитка	18
Электронная почта	19
Правила написания электронного письма	19
Отправлено с айфон	21
Какое выбрать имя для почтового ящика	22
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Нетворкинг онлайн Как заводить и укреплять полезные связи в интернете

Алексей Бабушкин

Дизайнер обложки Иван Смагин

© Алексей Бабушкин, 2020

© Иван Смагин, дизайн обложки, 2020

ISBN 978-5-4498-7920-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Об авторе

Алексей Бабушкин – ведущий российский эксперт по нетворкингу, бизнес-тренер.

Автор крупнейшего блога про нетворкинг и полезные связи networking24.ru. Главный редактор первого в России журнала про полезные связи «Нетворкинг по-русски». Приглашенный ментор Университета Общественной палаты Российской Федерации.

В прошлом – офицер ФСБ. В настоящее время – совладелец нескольких успешных бизнесов. Номинант премии «Человек года» по версии журнала «Деловой квартал».

Воспитал сына Дениса – рекордсмена России по запоминанию, который воспроизвел по памяти 13202 знака числа Пи.

Личный сайт alexbabushkin.ru

Введение

Я люблю нетворкинг! Мне нравится знакомиться с новыми людьми, ведь каждый новый контакт это дверь в новый мир. У каждого человека своя удивительная история жизни, наполненная уникальными событиями и опытом, победами и поражениями, увлечениями и интересами. Знакомясь с новым человеком, я расширяю границы своего кругозора, обогащаюсь новыми знаниями об окружающем меня мире, эмоциями и идеями.

Не с каждым новым знакомым складывались долгие и тесные отношения. С кем-то мы становились друзьями, с кем-то реализовывали совместные идеи и проекты, а с кем-то случайное знакомство так и осталось таковым, и каждый продолжил свой путь в поисках новых людей, близких по духу и со схожими ценностями. Но не было ни одного знакомства, о котором бы я жалел.

Начавшийся 2020 год кардинально изменил привычную коммуникацию. Внезапно обрушившаяся пандемия коронавируса ввела новые правила общения между людьми. Личные встречи оказались под запретом. Находиться в обществе других людей стало опасным и противоправным. И даже в тех случаях, когда общение возможно, необходимо соблюдать между собой двухметровую дистанцию, не пожимать руки при встрече; разговаривать, находясь в защитной маске, скрывающей эмоции собеседника...

Неудивительно, что общение резко переместилось в виртуальное пространство. Многие компании перевели сотрудников на удаленный режим работы, ученики перешли на дистанционное обучение. Видео-совещания заменили привычные планерки в кабинете у шефа, чаты в мессенджерах пришли на смену прежним разговорам в курилках, люди перестали общаться лично и ушли на онлайн-форумы и в соцсети.

Да и конференции, и специализированные выставки, которые были мощным источником полезных деловых контактов, ушли в онлайн-формат. Так что же, нетворкингу конец?

Вовсе нет, если иметь в арсенале набор рабочих и эффективных инструментов установления и развития полезных контактов, отвечающих современным реалиям. Пришло время всерьез взяться за онлайн-нетворкинг. Если раньше интернет выполнял вспомогательную роль в укреплении сети связей, то сейчас это почти что единственный способ безопасного общения.

Именно поэтому я написал эту книгу, где собрал различные способы, приемы и лайфхаки онлайн-нетворкинга. Уверен, сейчас она поможет вам не только сохранить и поддерживать существующие связи, но и завести новые полезные знакомства. И даже когда пандемия закончится, и мы вновь сможем встречаться и общаться лично, инструменты онлайн-нетворкинга по-прежнему помогут вам успешно заводить, поддерживать и укреплять полезные связи.

ОБЩЕНИЕ И ИНТЕРНЕТ

Как часто мы используем интернет и соцсети

Число пользователей интернета на начало 2020 года превысило 4,5 миллиарда человек, это больше, чем половина всех жителей планеты.

В России интернетом пользуются около 118 миллионов человек (около 80% населения страны). По данным исследования Mediascope, 82,8 миллионов человек ежедневно выходят в глобальную сеть¹.

Сегодняшний день уже невозможно представить без интернета. Мы учимся, работаем, развлекаемся, совершаем покупки и платежи и, конечно, общаемся – с помощью глобальной паутины. Интернет у нас дома, в офисе, на улице и постоянно при себе – в смартфонах и планшетах.

Можно ли с помощью интернета установить качественный контакт? Разумеется, можно. Для нетворкинга в виртуальном мире действуют те же законы и правила, что при живом общении. Но общение онлайн имеет некоторые особенности, о которых поговорим в этой книге.

Если вспомнить, что на Земле проживает примерно 7,7 миллиардов человек, то только представьте, какие это возможности для нетворкинга! Сколько потенциальных полезных знакомств! Если бы только со всеми ними можно было связаться и познакомиться... И такой способ есть.

Телефония и интернет открывают нам возможности для безграничного общения. Мы можем связаться почти с любым человеком из различных уголков нашей планеты. И технически для этого от нас не требуется никаких особых усилий. Куда больше сил надо приложить, чтобы другой человек заинтересовался и захотел с нами общаться, а наш контакт со временем превратился во взаимовыгодный тандем.

Сколько времени человек проводит в интернете?

Результаты исследования компании We Are Social говорят о том, что на начало 2020 года российский пользователь в среднем проводит в интернете 7 часов 17 минут ежедневно. Если считать, что нам требуется около 8 часов на сон, то половина времени бодрствования связана у нас с интернетом.

По данным ВЦИОМ на апрель 2020 года, в России используют интернет 82% граждан. При этом 71% населения заходят в сеть ежедневно.

Наряду с использованием интернета для получения новостей и самообразования, самым распространенным применением сети является общение с родными и близкими, друзьями и знакомыми, установление новых связей и контактов. 89% пользователей Рунета используют глобальную паутину именно для этого. Мы общаемся друг с другом с помощью сайтов, социальных сетей, мессенджеров. Пишем электронные письма, отправляем голосовые и текстовые сообщения, обмениваемся фотографиями и видео, чтобы укрепить связи с нашим окружением.

Другими словами, 89% российских интернет-пользователей выходят интернет для нетворкинга. Причем, уже не первый год наблюдается тенденция постоянного роста этого показателя. Конечно, кто-то пользуется интернетом чаще, кто-то – реже. Но факт остается фактом: онлайн-коммуникации все глубже проникают в нашу повседневную жизнь.

¹ <https://ru-ru.facebook.com/notes/convert-monster/аудитория-социальных-сетей-в-россии-2019/1361865157304940/>

Теория 6 рукопожатий в интернете

Наверняка, вы слышали об эксперименте Стенли Милгрэма и Джеффри Трэверса, известного как теория шести рукопожатий. В 1969 году исследователи попросили 296 человек из Небраски и Канзаса отправить письмо через кого-нибудь из своих знакомых одному неизвестному им биржевому маклеру из Бостона, штат Массачусетс. Только 64 письма дошли до конечного адресата, в среднем пройдя цепочку, равную 6,2 звеньям.

Email (2003 год)

Чтобы проверить гипотезу Милгрэма, сотрудники Колумбийского университета под руководством доцента кафедры социологии Дункана Дж. Уоттса (Duncan J. Watts) в 2003 году запустили исследовательский проект «Мир тесен» (Small World Project)². Они решили проверить, справедлива ли Теория шести рукопожатий для общения в интернете. Для анализа связи между людьми исследователи использовали не бумажные письма, а электронные. В проекте приняло участие 24163 добровольца из 166 стран, которым необходимо было через цепочку своих знакомых посредством электронной почты связаться с незнакомыми 18 людьми, живущими в 13 различных странах. В результате, своей цели достигли 384 цепочки. Ученые рассчитали, что длина каждой цепочки составляет от 5 до 7 звеньев. Это, в целом, подтверждает теорию Милгрэма о шести рукопожатиях.

Microsoft (2006 год)

Компания Microsoft в июне 2006 году рассчитала справедливость Теории шести рукопожатий на основе 30 миллиардов мгновенных сообщений Microsoft Messenger, которыми пользователи обменивались между собой в течение месяца. В выборке приняло участие более 180 миллионов пользователей. На основе проанализированных данных американцы пришли к выводу, что два случайных человека могли бы связаться друг с другом в среднем за 6,6 шага³.

Facebook (2011 год)

Сотрудники Facebook решили тоже не оставаться в стороне от эксперимента Милгрэма и выяснить, на каком расстоянии виртуальных рукопожатий находятся пользователи их социальной сети. Совместно с учеными из Корнельского университета и Университета Милана они изучили связи 721 миллиона пользователей.

Результаты исследования показали, что два случайных человека на земле, зарегистрированных в Facebook, находятся друг от друга на расстоянии в 5,5 рукопожатий. То есть для установления контакта понадобится задействовать всего 4,5 посредника.

ВКонтакте (2011 год)

Что касается отечественной социальной сети ВКонтакте, то связь в ней проанализировал пользователь @shuttie из сообщества IT-специалистов «Хабр». Он рассчитал в ноябре 2011 года, что средняя цепочка между двумя случайными пользователями меньше, чем 5,65 человек (то есть понадобится 6,65 рукопожатий для достижения нужного контакта)⁴.

Facebook (2016 год)

В 2016 году Facebook решил снова проверить степень связи своих пользователей между собой. К тому моменту в социальной сети было зарегистрировано уже 1,59 миллиарда человек, что в два раза больше, чем пять лет назад.

Расчеты показали, что цепочка между людьми в Фейсбуке сократилась на целое звено! Теперь для двух случайных людей это значение стало равняться 4,57 (то есть понадобится последовательно связаться всего с 3,57 другими пользователями, которые станут промежуточ-

² <https://www.theguardian.com/technology/2008/aug/03/internet.email>

³ <https://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2008/08/01/AR2008080103718.html>

⁴ <https://habr.com/ru/post/132558/>

ными звеньями на пути к нужному контакту). Кстати, основатель соцсети Марк Цукерберг знаком с любым человеком через 3,17 друзей⁵.

Социальные сети значительно сокращают путь между двумя незнакомыми людьми. Число пользователей Facebook и ВКонтакте растет с каждым годом (например, Фейсбук уже преодолел отметку в 2,5 миллиарда человек). Кроме того, появляются новые инструменты коммуникации, пользователи становятся активнее. Все это ведет к тому, что расстояние до нужного человека с каждым днем сокращается все больше.

Впрочем, порой, чтобы установить контакт с незнакомцем, достаточно одного шага – написать сообщение по электронной почте или отправить заявку в друзья в соцсетях.

⁵ <https://research.fb.com/blog/2016/02/three-and-a-half-degrees-of-separation/>

Если вас нет в интернете – вы не существуете

Сейчас сложно представить, что какой-то человек не имеет личного сайта или страницы в соцсетях. Это стало таким же привычным атрибутом, как прописка или номер телефона. Услышав ответ, что у вас нет аккаунта в одной из популярных социальных сетей, вы заметите удивление и даже недоумение в глазах собеседника.

«Если Вас нет в Интернете, значит, Вы не существуете...» – эту фразу приписывают основателю Microsoft Биллу Гейтсу. И с такой формулировкой сложно не согласиться. Особенно, если ваша жизнь связана с бизнесом.

Через интернет мы находим заказчиков, клиентов, партнеров и единомышленников. Социальные сети (и интернет в целом) позволяют получить информацию о планируемом контакте. Мы читаем отзывы, биографии, узнаем цели, идеи и интересы будущего визави. И если не находим достаточной информации, то у нас это вызывает чувство настороженности и недоверия.

Поэтому прямо сейчас откройте на компьютере любой браузер и вбейте свое имя и фамилию. Посмотрите, какую информацию выдает о вас поисковая машина. Просмотрите разделы «Поиск», «Картинки», «Видео», «Новости» – все, где может встретиться упоминание о вас. Если вы довольны объемом и качеством выдачи – все ок. Если поисковик ничего не выдал о вас, стоит об этом всерьез задуматься.

Плюсы и минусы общения онлайн

Иногда возникает вопрос: могут ли социальные сети или другой способ общения по интернету заменить живое общение? Скорее всего, полностью – нет. Это мое убеждение. Но зато онлайн-общение может стать отличным дополнением к очным встречам, а в каких-то моментах даже иметь преимущество перед встречами вживую.

Чтобы понять, когда достаточно ограничиться обменом писем и сообщений, а когда лучше встретиться лицом к лицу, разберем плюсы и минусы каждого вида общения и сравним их.

Почему личная встреча лучше переписки

– Эмоции и энергетика

Живое общение – это непередаваемая атмосфера, заряжающая взаимной энергией, оставляющая приятное послевкусие состоявшейся встречи.

– Понять, что именно интересно собеседнику

При личном общении вам проще понять истинные мотивы и цели контрагента. Разобраться в деталях его интересов и намерений.

– Поиск новых точек соприкосновения

Во время личной беседы разговор, как правило, идёт не только по обсуждаемому вопросу. Вы сможете узнать новые факты о своём визави, найти дополнительные общие интересы и темы для дальнейшего общения.

– Запоминаемость и узнаваемость

При личном контакте у вас лучше закрепляется зрительный образ собеседника, а он лучше запоминает вас. В дальнейшем проще узнавать друг друга при случайной встрече.

– Можно больше озвучить просьб

Общаясь лично, легче донести больше возможных вариантов и просьб. Это воспринимается более естественно. В отличие от переписки, это не выглядит списком требований и не пугает собеседника.

– Возможность подключения сразу нескольких участников

На встречу можно специально пригласить других людей, чтобы расширить сеть своих знакомств. Либо это может произойти случайно. В любом случае вы создадите дополнительные связи.

– Мозговой штурм

При личном общении проще реализовать идею группового поиска решений. Будет сгенерировано больше спонтанных идей на основе разности опыта и знаний. У участников меньше возможностей на взвешивание и раздумье. В итоге не пропадут идеи, отмечённые самокритикой при подготовке ответа в ходе переписки.

Теперь разберемся, когда не стоит тратить время на личную встречу, а лучше обойтись электронным письмом, сообщением в соцсетях или телефонным звонком.

Плюсы онлайн вместо личной встречи

– Преодоление расстояний

С помощью электронных сообщений можно списаться с кем угодно из любого уголка страны и даже мира. Это безгранично расширяет возможности ведения переговоров.

– Экономия времени, совмещение дел

При переписке не нужно тратить время на дорогу, искать подходящее место для встречи. Можно параллельно выполнять несколько дел или вести сразу несколько переговоров.

– **Все материалы под рукой**

Находясь дома или в офисе, у вас под рукой все необходимые документы. Не получится так, что вы что-то забыли на встречу, а для принятия решения понадобились дополнительные материалы, которых у вас нет.

– **Есть время обдумать, паузы**

В отличие от личной встречи нет необходимости давать мгновенный ответ. Есть возможность хорошо обдумать предложение контрагента и свой ответ, чтобы по готовности написать сообщение.

– **Сохранение истории обсуждения**

Вся переписка сохраняется у вас в истории. В любое время можете просмотреть ещё раз ход беседы, проанализировать. Уже не возникнет возражений: «Я такого не говорил!»

– **Возможности чата**

Возможность подключения других участников, в том числе находящихся в другой локации. Можно отправить копию переписки, отдельные сообщения, дополнительные материалы коллегам, партнерам, юристам, консультантам, чтобы принять взвешенное, обдуманное решение.

– **Понять, нужно ли вам встречаться лично**

При первой встрече, особенно с незнакомым человеком, можно заранее выяснить, в чем состоит цель общения, понять точки взаимного пересечения интересов, наметить круг обсуждаемых вопросов, принять решение о целесообразности встречи.

Возможно, вы найдете для себя и другие аргументы в пользу того или иного формата. В каждом отдельном случае важно оценить обстоятельства и принять то решение, которое даст максимальный результат.

Важно соблюдать баланс между тем и иным форматом общения. Но если вам важно повысить эффективность онлайн-общения, то продолжайте читать эту книгу и постигайте новые тонкости нетворкинга.

КАК РАСШИРИТЬ СЕТЬ СВЯЗЕЙ ОНЛАЙН

По каким каналам приходят связи

Если вы мечтаете обрасти многочисленными связями, то интернет предоставляет такую возможность. Социальные сети, форумы, сайты, интернет-издания – все это создает огромное поле для нетворкинга.

Разберем несколько основных каналов поиска полезных связей и некоторые особенности их использования. Вы можете взять на вооружение какой-то один инструмент или использовать их комплексно.

Соцсети

Пожалуй, самым распространенным инструментом общения являются социальные сети. Само название «социальные» подразумевает их связь с обществом, а «сети» – свидетельствует о переплетении контактов и связей внутри этой экосистемы. Соцсети очень популярны во всем мире. Почти каждый пользователь интернета пользуется социальными сетями. Причем, заходит на свою страницу в среднем 2 раза в сутки и проводит там более двух часов ежедневно. Согласитесь, мы не с каждым человеком в реальной жизни встречаемся дважды за день, а здесь – такая прекрасная возможность для общения.

Есть универсальные соцсети, созданные для общения, которые объединяют огромное число пользователей разного возраста, пола, социального положения, интересов. Facebook, ВКонтакте, Одноклассники – эти названия, думаю, знакомы каждому.

Есть узконаправленные сети, созданные для объединения людей по определенному признаку, например гендерной принадлежности или общности интересов. Например, социальная сеть для женщин, соцсеть для инвалидов, сеть для любителей собак.

Есть профессиональные соцсети, такие как LinkedIn и Профессионалы, А также сети, объединяющие профессионалов только какой-нибудь одной отрасли.

Есть социальные сети, созданные для обмена медиаконтентом. Это может быть видео, фото, музыка, картинки, рисунки. Например, YouTube, Instagram.

Отдельно можно выделить социальные сети для отзывов и рецензий. Здесь общаются и делятся отзывами и впечатлениями путешественники, киноманы, книголюбые, клиенты и покупатели. Это Airbnb, TripAdvisor, Flamp, Отзовик и другие.

Различные сайты знакомств тоже можно выделить как отдельный подвид соцсетей.

Многие соцсети выросли из интернет-форумов, на которых собирались объединенные общей идеей участники, до того пока появились универсальные популярные площадки.

В каждой такой сети можно найти нужных людей для деловых и личных отношений. В зависимости от того, что вы ищете, какие отношения хотите установить, вы можете присоединиться к той или иной сети.

Итак, мы определились, что социальная сеть – это площадка для знакомства и общения. Я не считаю социальную сеть альтернативой живому общению. Хотя она может работать как самостоятельный инструмент коммуникации. В моей практике были случаи, когда я знакомился с людьми в соцсетях, общался и даже успешно реализовывал совместные проекты. При этом мы никогда не встречались лично, но уверенно можем называть себя друзьями.

В идеале, сочетать различные инструменты и использовать те, которые обеспечивают максимальный результат именно вам. Но что стоит сделать обязательно, это завести аккаунт в социальной сети. Он откроет для вас дополнительные возможности по установлению новых

связей и поддержанию установленных контактов. В следующих главах книги мы разберем особенности нетворкинга в социальных сетях.

Мессенджеры

«Друзья в социальных сетях – явление из 2010 года. Все, кто нужен, давно в мессенджерах. Поддерживать устаревающие списки друзей в публичных сетях бессмысленно и долго», – написал Павел Дуров на своей странице ВКонтакте 17 апреля 2017 года.

Перед этим, в начале года Павел Дуров обнулил графу «Друзья» во всех соцсетях (Instagram, Twitter, YouTube, Facebook), о чем также сообщил на своей странице ВКонтакте.

«На этой неделе обнулю список друзей и здесь. Если Вы среди них и хотите сохранить связь – пишите личное сообщение, обменяемся контактами в Т», – такой пост появился на странице основателя Telegram 27 марта 2017 года.

У Павла по-прежнему нет ни одного «друга» в соцсетях, хотя на его страницы подписаны суммарно почти 8 миллионов человек.

Но вернемся к мессенджерам. Раньше, в эпоху популярности SMS все было просто. Текстовое сообщение можно было не задумываясь отправить любому абоненту из своего списка контактов или на любой другой телефонный номер. С развитием мессенджеров все изменилось, хотя от телефонных номеров они не избавились: как правило, чтобы зарегистрировать аккаунт, нужно привязать к нему свой номер мобильного.

Мессенджеры разных разработчиков не могут обмениваться сообщениями между собой. Поэтому иногда приходится пройти целый квест, пока поймешь где отправить сообщение, чтобы собеседник его прочитал.

Среди самых популярных мессенджеров можно назвать:

- WhatsApp
- Viber
- Telegram
- Skype
- WeChat
- Snapchat
- Facebook Messenger
- ICQ

Многие социальные сети, такие как ВКонтакте, Одноклассники и другие, имеют встроенные мессенджеры для общения пользователей.

Уверен, если вы посмотрите на экран своего телефона, то отыщите там иконки сразу нескольких мессенджеров (уж, точно, не одного). Действительно, сложно отказаться от какого-то мессенджера, если его используют твои друзья или партнеры.

Я сам активно пользуюсь несколькими мессенджерами и порой испытываю сомнение, в каком из них лучше отправить сообщение.

Помню, когда-то мне специально пришлось установить ICQ, потому что заказчик использовал исключительно данную программу для корпоративной коммуникации и внешней переписки с контрагентами. После успешного завершения переговоров, больше ни с кем в этой программе я не переписывался, но почему-то еще долгое время не стирал ее. Несколько месяцев «аська» висела без надобности, пока, наконец, не решился ее удалить.

Скачайте на свой смартфон один или несколько популярных мессенджеров, зарегистрируйтесь и заполните профиль в них. Тогда при необходимости обменяться контактами и начать переписку, у вас не возникнет с этим трудностей. Лайфхаки нетворкинга в мессенджерах мы также разберем в этой книге.

Электронная почта

Электронная почта, пожалуй, самый привычный инструмент коммуникации в интернете. Кстати, термин email – это сокращение английского названия «electronic mail» (электронная почта). Официально считается, что электронная почта зародилась в 1965 году, когда учёные Массачусетского института разработали программу для отправки аналога современного электронного письма.

В 1971 году американский программист Рэй Томлинсон предложил использовать в электронных адресах символ «@» (at-sign), как указатель на конкретного пользователя-получателя.

Сейчас, любой пользователь интернета может бесплатно завести свой электронный почтовый ящик и даже не один. Есть несколько порталов, на которых можно зарегистрировать email, и тут каждый принимает решение для себя. Особой принципиальности нет. Между всеми ними можно легко обмениваться письмами – не важно с какого адреса вы посылаете электронное послание.

Самые популярные почтовые сервисы, которые предоставляют доступ к электронному почтовому ящику:

@gmail.com

@mail.ru

@yandex.ru или @ya.ru

@rambler.ru

@inbox.com

Для выбора адреса почтового ящика можно выбрать практически любое слово, если оно еще не занято другими пользователями. Чаще всего в качестве адреса выбирают фамилию, имя, название компании, псевдоним или различные сочетания этих слов. Иногда с добавлением цифр и других знаков.

Бывает, что на одном почтовом сервисе имя занято, а на другом аналогичное – свободно. Например, admin@mail.ru занято, а admin@gmail.com свободно. В некоторых случаях это повод зарегистрировать ящик именно там, где оно свободно.

Email – один из самых «долгоживущих» контактов. За несколько лет, человек может неоднократно переехать из города в город, сменить место работы, десятки телефонных номеров, удалиться из соцсетей и мессенджеров, но электронный адрес, как правило, долгие годы остается неизменным, и им продолжают пользоваться.

Вот почему ценно получить личный почтовый адрес. Это долговременный канал для дальнейшей коммуникации.

Заведите электронный почтовый ящик, если еще не имеете его.

Сайт

Сайт компании или персональный сайт-визитка позволят другим людям проще находить вас в интернете. Укажите контактные данные, по которым с вами можно связаться, ссылки на социальные сети или добавьте форму обратной связи, чтобы посетитель сайта мог сразу, не уходя со страницы, отправить вам сообщение. О сайтах мы еще поговорим на страницах этой книги.

Блог

Персональный блог укрепит вашу экспертность, повысит выдачу в поиске, что привлечет к вам внимание и желание поближе с вами пообщаться. Блоги с узкой направленностью

органичнее формируют ваш образ. Будь то статьи с бизнес-аналитикой, о программировании, или рукоделии – каждая из тем станет магнитом для ваших единомышленников. Регулярность постов и их польза – вот ключевые составляющие, которые привлекут к вам внимание и интерес других людей.

Публикации на сайтах и в СМИ

Наряду с блогом, вы можете создавать входящий поток контактов, публикуя материал на чужих интернет-площадках. Это могут быть сайты федеральных и местных СМИ, интернет-журналы, популярные блоги. Статьи можно предлагать редакторам за гонорар или безвозмездно. При бесплатном размещении старайтесь договориться, чтобы в подписи к статье стояла не только ваша фамилия, но и ссылка на социальные сети. Тогда читатели смогут перейти к вам в профиль и подписаться на вас. Для размещения своих публикаций старайтесь выбирать посещаемые и авторитетные сайты, с тематикой, релевантной вашему позиционированию. Тогда больше людей смогут вас узнать и, при заинтересованности, связаться и добавиться в друзья.

Комментарии на форумах

Привлечь к себе внимание можно не только авторскими публикациями, но и комментариями. Периодически посещайте интернет-форумы, популярные блоги по вашей теме, сайты СМИ. Оставляя содержательные комментарии и подключаясь к обсуждениям и дискуссиям, вы сможете завести полезные знакомства в среде единомышленников. При публикации комментариев, руководствуйтесь правилом: лучше не написать ничего, чем написать плохо. Если не можете грамотно и аргументированно дополнить чей-то материал или уже написанный кем-то комментарий, то воздержитесь от ремарок. Часто для размещения комментариев, требуется регистрация на сайте. Не пугайтесь этого, вы ведь не собираетесь быть злым троллем и спамить направо. Наоборот, используйте это в своих интересах. Размещение фото (лучше той же, что у вас на аватарке в соцсетях) и информации о себе поможет быстрее привлечь новые знакомства.

Комментарии в сообществах и страницах

Аналогично, можно комментировать посты профессиональных сообществ, групп по интересам, публичных страниц компаний, лидеров общественного мнения, экспертов. Эти страницы наиболее просматриваемы людьми, и проявление активности может сыграть вам на руку. Вступая в сообщества, подписываясь на интересные страницы и оставляя содержательные комментарии, вы привлечете к себе внимание как владельцев страниц, так и других посетителей.

Хештеги

Вы можете осуществлять поиск нужных вам людей по хештегу. Используйте ключевые слова, которые могут объединять нужных вам людей. Например, по хештегам #дизайн или #арт можно найти дизайнеров и художников. По хештегам #наспорте #зож тех, кто придерживается активного образа жизни и сбалансированного питания. По хештегам можно найти нужных специалистов, единомышленников по хобби, приятелей для совместного времяпровождения. Использование хештега не обеспечивает стопроцентный результат. Полученную выборку придется просеивать через мелкое сито, чтобы отыскать подходящий контакт. Но такой способ в некоторых случаях тоже может оказаться действенным и результативным.

Геолокация

Отмечая в публикациях свое местоположение, вы можете найти людей, находящихся рядом с вами. Достаточно нажать на геоточку, как соцсеть выдаст все посты, связанные с ней (если другие пользователи в своих постах отметили ту же геолокацию). Кроме того, указание геолокации позволяет указать не только географические координаты, но и дать намек на общность интересов. Если отметка сделана в спорткомплексе, то автор скорее всего ответственно относится к своему здоровью и следит за фигурой; если отмечен тир, то оружие может стать общей темой для общения. Можно указывать геолокацию при размещении своих публикаций, чтобы другие пользователи могли их видеть, а также искать других людей, используя выбранную геолокацию как своеобразный фильтр.

Видео-визитка

Есть еще один способ нетворкинга в интернете – через видео. Если у вас есть аккаунт на YouTube или другой видеоплатформе, то запишите небольшие видео о себе. Получится своеобразная видеовизитка, в которой рассказываете как вас зовут, чем занимаетесь, чем можете быть полезны и что хотите найти. Не делайте слишком длинный ролик. Длительности 1—3 минуты вполне достаточно. Представьте, что это ваша лифтовая презентация.

Название ролика должно соответствовать поисковому запросу, совпадающему с вашей целью: «Как найти маркетолога», «Нужны дизайнеры на удаленку», «Услуги парикмахера» или что-то еще. Старайтесь отталкиваться от того, что будет вводить в поисковую строку человек, с которым вы хотите познакомиться. Не нужно указывать свое имя в название видео – вряд ли вас будут искать именно по этим словам.

А вот в тексте под видео (в описании) укажите свое имя, контактные данные, ссылки на портфолио, резюме и социальные сети.

Будет неплохо, если вы сделаете обложку к видео, где текстом продублируете свой целевой запрос. Тогда видео будет выделяться в ленте других роликов и вас будет проще заметить.

Попросите зрителей поставить лайк, сделать перепост или переслать ссылку на ваше видео, если в их окружении есть люди, кому может быть интересно ваше предложение.

В следующих главах мы разберем некоторые каналы онлайн-нетворкинга подробнее.

Электронная почта

Правила написания электронного письма

Переписка – важная составляющая онлайн-общения как при поддержании отношений, так и при установлении первого контакта. Про правила переписки написано много книг и статей. Чтобы стать мастером делового письма можно в свободное время перечитать некоторые из них. Я приведу лишь несколько, на мой взгляд, самых важных правил, которые помогут сделать нетворкинг эффективнее.

Приветствие

Как и при очной встрече, телефонном разговоре или переписке в соцсетях, общение по почте следует начинать с приветствия. Это правило обычной вежливости и воспитанности.

Если вы не знакомы с получателем или отношения сугубо деловые, то стоит написать «Здравствуйте», а если старинные друзья и давно перешли на «ты», то не страшно, если напишите «Привет, Салют» или даже «Hi».

Начинать письмо со слов «Доброе утро» или «Добрый вечер» не очень корректно. Мы не знаем, когда получатель прочитает наше послание и, если время суток не совпадет, это будет выглядеть не совсем уместным. Зато можно использовать нейтральное «Добрый день!» Причем, не важно в какое время вы отправляете письмо. Дело в том, что в разговорной речи мы привыкли обозначать «днем» календарный отрезок времени. Говоря «Вчерашний день», «Завтра будет новый день», «День выдался трудным», мы подразумеваем, что было и утро, и вечер.

Но уж лучше использовать «Доброе утро» или «Добрый вечер», чем писать «Доброго времени суток».

С одной стороны выражение «Доброго времени суток» подразумевает, что письмо может быть прочитано в любое время, и автор тем самым подстраховывается. Но сочетание «Доброго времени суток» – это стилистическая ошибка. Российский лингвист Максим Кронгауз в своей книге «Русский язык на грани нервного срыва» предлагает использовать более грамотную альтернативу «Доброе время суток!»⁶ Хотя, некоторые филологи рекомендуют вовсе отказаться от подобной формы приветствия.

Имя в начале или в конце

Указать в приветствии имя человека – важно, ведь еще Дейл Карнеги говорил, что «имя человека – самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке. Тут только возникает вопрос: ставить до или после? Ведь можно написать «Добрый день, Андрей» и «Андрей, добрый день».

Раньше я сам не придавал этому значению и ставил имя где придется. Но, однажды, наткнулся на исследование психологов о том, что человек при чтении больше внимания уделяет первому написанному слову. То есть, когда мы пишем «Здравствуй, Андрей», то делаем акцент на приветствии, а когда «Андрей, здравствуй» – на имени. В последнем случае, письмо воспринимается читателем более личным, из-за чего повышается вероятность положительного отклика.

Не знаю, насколько справедливо это заключение, но, так как для меня не было особой разницы ставить имя в начале или в конце приветствия, решил прислушаться к мнению ученых. Теперь, на всякий случай, я всегда начинаю свои письма с имени.

О чем писать

⁶ Максим Кронгауз «Русский язык на грани нервного срыва», изд. Языки славянской культуры, 2008, стр. 82

После приветствия, стоит напомнить собеседнику, кто вы, где и когда произошло ваше знакомство (если пишете впервые или после очень долгого перерыва). Если ранее не встречались, то напишите почему решили познакомиться, что хотите предложить или о чем попросить. Не лишним будет сообщить немного информации о себе.

Разбивайте текст на абзацы – так его легче читать. При необходимости, для выделения части текста, можно использовать жирный шрифт. Но не переусердствуйте.

Не пишите слишком длинный текст. Все-таки цель письма – не блеснуть писательским талантом, а установить или закрепить контакт и поддержать общение.

Если в письме предлагаете подружиться в социальных сетях, то размещайте активную ссылку на свою страницу, чтобы собеседник сразу мог перейти по ней и найти вас. Предварительно можно отправить заявку в друзья, тогда вашему визави достаточно будет лишь подтвердить ее.

Выбирайте правильные вложения

Если вы решили приложить к письму какие-то файлы, то всегда спрашивайте себя, а сможет ли получатель их открыть. Когда я только приобрел MacBook, то столкнулся с такой проблемой.

Я отправил письмо с вложенным текстовым документом и долго не получал на него ответа. Когда уточнил у адресата, почему он не отвечает, то услышал, что отправленный документ не открылся, и мой знакомый уже который день тщетно пытается найти программу для его прочтения.

Дело в том, что для работы с текстовыми документами у компьютеров Apple есть своя программа Pages, но документ, созданный в ней, не всегда корректно открывается в Word. Это было моей ошибкой, что я не сохранил его в привычном для получателя формате.

Это же может касаться и других файлов (графики, презентации, архивы). Старайтесь использовать наиболее распространенные форматы, а при возникновении сомнений, не забудьте уточнить, смог ли получатель открыть и ознакомиться с содержимым вложения.

Письмо должно иметь тему

Шапка письма предполагает заполнение поля «Тема». Здесь стоит кратко указать суть того, о чем вы пишете. Это поможет получателю понять назначение послания, а также впоследствии быстро находить его в своем почтовом ящике.

Тему обязательно стоит указать. Это как заголовок для книги или статьи. Без него письмо выглядит как обрывок текста.

Сейчас многие почтовые программы настроены так, что предупреждают перед отправкой о необходимости указания темы, так что с этим проблем возникнуть не должно.

Порядок заполнения полей

Несмотря на то, что при написании электронного письма мы заполняем поля привычно сверху вниз (кому, тема, от кого, тело письма, подпись), я рекомендую изменить этот порядок.

Самым последним, что вам необходимо заполнять, должно быть поле «кому». Этим вы избежите кучи недоразумений и неловких моментов.

Сколько было случаев, в том числе на моей практике, когда второпях отправляешь письмо, но забываешь прикрепить нужные файлы. Или когда набрана только половина текста, случайно нажимаешь «отправить». Конечно, в масштабе вселенского мира, трагедии не происходило, но неловкость момента присутствовала. Думаю, мои получатели тоже были не в восторге.

Чтобы избежать конфуза, используйте следующий порядок. Сперва напишите текст письма, поставьте подпись, укажите тему, прикрепите файлы (если это необходимо) и, прежде чем отправить, – прочитайте еще раз готовое письмо. Исправьте опечатки, ошибки, проверьте наличие и полноту вложения, и только после этого заполните поле «кому». Теперь можно смело нажимать кнопку «отправить» и ждать ответа.

Если заполнять поля в таком порядке, то вы не сможете случайно отправить его, пока все не проверите. Без заполненного поля «кому» письмо просто не сможет уйти.

Если забыли предложенный порядок и случайно отправили письмо, а затем спохватились, что не добавили файлы, о которых указываете в тексте, то не отправляйте их вдогонку дополнительным письмом. Лучше написать новое «правильное» письмо, к которому прикрепить необходимые файлы. В начале письма, следует извиниться и указать «Забыл прикрепить файлы. Вот новое письмо, теперь со всеми вложениями». В этом случае, получателю будет достаточно просто удалить предыдущее письмо и забыть о нем, будто его и не было.

Поставьте подпись

Подпись в конце письма – логическое его завершение. Конечно, даже если вы не подпишитесь, то получатель может понять от кого его получил по адресу e-mail или из первых строк письма, где вы представились. Тем не менее, подпись придает письму законченную форму и служит подтверждением, что оно закончено.

Вы можете настроить шаблоны автоматической подписи или каждый раз подписывать письмо ручным набором. Важнее то, что вы укажете в тексте подписи. Кроме имени и фамилии уместно указать должность, название компании и, если мы говорим о нетворкинге, то создайте дополнительные точки касания с собой и альтернативные способы связи. Это может быть телефон, если вы готовы отвечать на звонки, ссылки на социальные сети, личный сайт. Если телефонный номер используется для мессенджера и вам предпочтительнее такой способ связи, то кроме номера укажите название мессенджера, к которому он привязан.

то-то в подписи дописывает фразы «С уважением», «Всегда рада общению», «Буду рад сотрудничеству», «Надеюсь на взаимность» и подобные им. На самом деле, это выглядят как клише и не несет большой информационной нагрузки. Ведь не стали бы вы писать, если бы не уважали человека или не надеялись на ответное отношение. Так что, если не напишите это, а оставите лишь информативную часть подписи, ваше письмо не станет хуже.

Отправлено с айфон

Используете ли вы смартфон для отправки электронной почты? Если да, то задумывались ли какая подпись у вас стоит в письме, отправленного с мобильного устройства?

Если не меняли заводские настройки, то любое письмо, отправленное с iPhone, будет автоматически подписано «Отправлено с iPhone». Если вы пользуетесь смартфоном, работающим на Android, то соответственно ваши отправленные письма будут автоматически подписаны «Отправлено с Android».

Если еще и забыли вручную добавить свое имя, то указание на устройство, с которого отправили почтовое сообщение, будут единственной подписью под вашим отправлением.

А собственно, какое дело получателю с какого устройства вы отправляете ему послание?

Разумеется, в почтовой программе, которой пользуетесь, отправляя электронные письма с ноутбука или стационарного компьютера, есть шаблон с автоматической подписью, где указаны ваши имя, фамилия, контакты для связи и другая информация, которую вы решили сообщить. Но дело в том, что эта автоматическая подпись теряется, когда отправляете e-mail с мобильного устройства.

Решение тут простое. Скопируйте шаблон своей подписи с компьютера на смартфон (поле «Подпись» вы найдете в настройках почты на своем мобильном устройстве).

Теперь все письма, вне зависимости от того, откуда вы их отправляете (с ноутбука, десктопа или мобильного телефона), будут иметь одинаковую подпись.

Существует мнение, что почтовые сервисы на домене сайта имеют более удобный интерфейс для управления почтовыми аккаунтами (блокировка ящиков уволенным и заведение ящиков новым сотрудникам, смена паролей и т.п.)

В компаниях, где большой штат административных сотрудников, часто заводят корпоративные почтовые ящики с персональными именами или фамилиями. Лично я считаю, что адресам лучше присваивать названия отделов или что-то обезличенное. Но если решили остановиться на именах, то не забывайте их менять в случае увольнения сотрудников. А то получится несерьезно, как в «Детском мире»...

Когда в Департаменте информационной и экономической безопасности Детского мира сменилось несколько сотрудников, им просто передали старые почтовые адреса предшественников. В итоге, сотруднику по вопросам экономической безопасности с фамилией Горемыкин, достался email MAskeroV@detmir.ru, а у специалиста по вопросам технических систем безопасности Владимира Маркляк почтовый адрес имел вид VReznikov@detmir.ru. Представляю, какой диссонанс возникал у контрагентов при необходимости связаться с ними. Отправителю, наверняка, приходилось перепроверять адрес несколько раз, опасаясь, что он что-то перепутал или записал неправильно.

Авторитет и доверие

Невозможно не согласиться, что адрес на домене сайта компании или личного сайта свидетельствует о его надежности. Получая письма с такого адреса или отправляя на него какие-либо документы, вы можете быть абсолютно уверены, что общаетесь с установленным адресатом, а не мошенниками, использующими для своих махинаций электронные адреса, созвучные настоящим.

За и против

Задумываясь о создании почтового адреса на домене сайта, необходимо взвесить все «за» и «против». Если у вас коммерческая компания, то, скорее всего, такой подход в вашей работе просто идеальное решение. Этим самым вы получите постоянный контроль над потоком клиентских писем и сохраните базу респондентов даже в случае, если какой-то сотрудник уволится из компании. Достаточно будет только сменить пароль и передать право пользования адресом другому лицу.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.