



МЭТЮ ПОЛЛАРД
ДЕРЕК ЛЬЮИС

ПРЕИМУЩЕСТВО ИНТРОВЕРТА В нетворкинге

РАБОТАЙТЕ С АУДИТОРИЕЙ,
ИСПОЛЬЗУЙТЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ,
РАЗВИВАЙТЕ ПОЛЕЗНЫЕ СВЯЗИ



ВСЕ

**Мэттью Поллард
Дерек Льюис**

**Преимущество интроверта
в нетворкинге. Работайте
с аудиторией, используйте
социальные сети,
развивайте полезные связи**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69180340

Преимущество интроверта в нетворкинге. Работайте с аудиторией, используйте социальные сети, развивайте полезные связи: ИГ «Весь»;

Санкт-Петербург; 2023

ISBN 978-5-9573-4040-9

Аннотация

Книга Мэтью Полларда «Преимущество интроверта в нетворкинге» написана для тех, кто считает, что коммуникация – не их сильная сторона. Автор убежден, что для бизнесменов и продавцов быть интровертом – это не недостаток, а достоинство. Просто мало кто об этом знает.

Методика Мэтью Полларда проста и потому гениальна: чтобы преуспевать в деловом общении, интровертам не нужно переступать через себя и пытаться стать открытыми

и общительными экстравертами. Выдавать себя за того, кем не являешься, – априори проигрышная стратегия. Нужно использовать свои сильные стороны, и тогда успех не заставит себя ждать.

Как правило, экстраверты, полагаясь на свою природную способность без проблем общаться с большим количеством людей, распыляются. Они настроены познакомиться со всеми участниками конференции или встречи – вдруг кто-нибудь из них окажется богатым клиентом или потенциальным работодателем. Однако такой подход неэффективен: затрачивая много энергии, вы в то же время не уделяете достаточно внимания действительно важным персонам. Будьте интровертом: действуйте стратегически, планируйте знакомства с нужными людьми заранее и знайте, что именно и когда вам нужно сказать. Приложив минимум усилий и не исчерпав свою социальную батарею, вы получите максимум отдачи.

Содержание

Предисловие от Джеба Блаунта	9
1. Почему интроверты лучше строят полезные связи	14
Как мы во все это ввязались?	20
Перестаньте копировать экстравертов	25
Измените баланс	28
Никогда не поздно начать строить полезные связи	32
Успех в нетворкинге от лица сотрудника банка	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

**Мэтью Поллард,
Дерек Льюис**

**Преимущество интроверта
в нетворкинге. Работайте
с аудиторией, используйте
социальные сети,
развивайте полезные связи**

*Моим студентам Академии быстрого роста
и интенсивных программ, которые доверили мне
свои бизнесы и жизни. Для меня было честью
помочь реализовать ваши мечты*

Matthew Pollard with Derek Lewis

The Introverts Edge to Networking:

Work the Room. Leverage Social Media. Develop

Powerful Connections

Published by arrangement with HarperCollins Focus, LLC.

Опубликовано по договоренности с HarperCollins Focus,
LLC.

© 2021 Matthew Pollard

© Перевод на русский язык, издание на русском языке.

АО «Издательская группа «Весь», 2023

Дорогой читатель!



Искренне признателен, что Вы взяли в руки книгу нашего

издательства.

Наш замечательный коллектив с большим вниманием выбирает и готовит рукописи. Они вдохновляют человека на заботливое отношение к своей жизни, жизни близких и нашей любимой Родины. Наша духовная культура берёт начало в глубине тысячелетий. Её основа – свобода, любовь и сострадание. Суровые климатические условия и большие пространства России рождают смелых людей с чуткой душой – это идеал русского человека. Будем рады, если наши книги помогут Вам стать таким человеком и укрепят Ваши добродетели.

Мы верим, что духовное стремление является прочным основанием для полноценной жизни и способно проявиться в любой области человеческой деятельности. Это может быть семья и воспитание детей, наука и культура, искусство и религиозная деятельность, предпринимательство и государственное управление. Возрождайте свет души в себе, поддерживайте его в других. Именно это усилие создаёт новые возможности, вдохновляет нас на заботу о ближних, способствуют росту как личного, так и общественного благополучия.

Искренне Ваш,

Владелец Издательской группы «Весь»

Пётр Лисовский

Handwritten signature or initials.

Предисловие от Джеба Блаунта



Так вышло, что из нашей команды на телефонный звонок ответил именно я. Человек на другом конце провода работал в некоммерческой организации и хотел узнать о тренинге по продажам для его команды.

– Сколько это стоит? – сразу спросил он.

– Позвольте мне сначала задать несколько вопросов, чтобы удостовериться, что мы друг другу подходим, – сказал я, искусно уклоняясь от ответа. – Уточните, что для вас значимо в работе?

В течение следующих сорока пяти минут я почти ничего

не говорил, позволив звонившему рассказывать мне о своей любви к делу и к сотрудникам. В конце он произнес: «Послушайте, у меня есть столько-то денег, можете ли вы провести тренинг за эту сумму?»

Я ничего не сделал и не сказал, но потенциальный клиент от вопроса «Сколько стоит?» перешел к фразе «Возьмите мои деньги, пожалуйста».

У нас, интровертов, есть врожденная способность, дающая преимущество над экстравертами.

И да, вы все правильно прочитали. Я – Джеб Блаунт, известный во всем мире спикер, автор бестселлеров и сооснователь международной конференции по продажам OutBound, – интроверт. В комнате, полной людей, мне нелегко ходить и пожимать всем руки. Я не силен в общении, мне не нравятся большие толпы и разговоры ни о чем. Я предпочитаю одиночество. По правде говоря, при первой встрече мы с Мэттью шутили о наших публичных образах в бизнесе, за которыми скрываются любители уединения.

За всю мою профессиональную карьеру в области продаж я, быть может, дважды обедал с клиентами, никогда не играл с ними в гольф и не ездил на спортивные мероприятия. Я никогда не делал того, что принято у экстравертов. Однако всегда был продавцом номер один в каждой компании, где работал, побивал предыдущие рекорды и устанавливал новые, и некоторые из них все еще никто не превзошел.

Какое же секретное преимущество есть у интровертов?

Самым важным умением в продажах и в построении полезных связей, или нетворкинге, является умение слушать. А интроверты в этом хороши.

Мои клиенты не видят во мне интроверта, потому что я не смущаюсь и не чувствую себя неловко, как типичные интроверты, а выгляжу расслабленным и уверенным в себе, как настоящий экстраверт. Я способен контролировать ситуацию, в которой многие люди, особенно интроверты, теряются. Работа в продажах не значит, что мне приходится надевать маску экстраверта. Я просто следую линейной системе.

Именно поэтому мы поладили с Мэттью при первой же встрече, ведь он также использует системный подход в продажах, который описывает в своей первой книге *The Introvert's Edge: How the Quiet and Shy Can Outsell Anyone*¹. В мире гораздо больше успешных продавцов-интровертов, чем многие думают. Но Мэттью был первым, кто по-настоящему отстаивал то, во что многие из нас верили: интроверты становятся лучшими продавцами! Самое время кому-нибудь это сказать: при правильной системе интроверты могут идти наравне с экстравертами и побеждать их.

Теперь же Мэттью повторил прошлый успех с выходом новой книги из серии «Преимущества интровертов», в этот раз посвященной нетворкингу. Он затронул еще одну область, в которой теряется большинство интровертов, раз-

¹ «Преимущества интровертов: как тихони могут стать лучшими в продажах», на русский не переводилась. – Здесь и далее прим. ред.

ложил по полочкам весь процесс, который использует наши природные преимущества и помогает преодолевать наши недостатки. Это совершенно другой способ построения полезных связей, созданный с точки зрения интроверта. Он не заставляет нас быть кем-то, кем мы не являемся. Не предлагает скрывать нашу замкнутость или «притворяться до тех пор, пока не получится». Вместо этого Мэттью дарит способ оставаться самими собой и одновременно быть лидерами в сетевом сообществе. Какое вдохновляющее послание для миллионов интровертов!

Больше всего в системе Мэттью мне нравится, что он показывает, как успех не зависит от чего-то внешнего: умеете ли вы говорить громче остальных, уверенно ли жмете руку, владеете ли правильным языком тела. Как он пишет и в первой книге, весь секрет в системе. Необязательно быть очаровательным или родиться с подвешенным языком. Все дело в подходе.

Но как бы ни был важен успех в налаживании контактов, эта книга идет еще дальше. Для меня счастье – это не состояние бытия. Это путь, стремление. Жизнь слишком коротка, чтобы прожить ее несчастно. *«Преимущество интроверта в нетворкинге»* – одна из тех редких книг, которая показывает, как совместить то, что вы считаете важным, с тем, на чем вы зарабатываете. Вы не только научитесь налаживать контакты, но и действительно полюбите это делать.

Люди платят мне, чтобы я научил их тому, что люблю

больше всего на свете. Желаю каждому испытать то же самое. Эта книга покажет вам как.

Джеб Блаунт

Генеральный директор Sales Gravy и автор книги «Всегда закрывай сделку! Стань мастером переговоров, приноси компании больше прибыли»

1. Почему интроверты лучше строят полезные связи



*Неудача – это возможность начать заново,
но уже более мудро.
– Генри Форд*

Наверное, вы предпочли бы пломбирование корневого канала зуба, чем идти на сетевое мероприятие, так называемую нетворкинг-встречу.

Но идти туда придется, не так ли? Все говорят, как это

важно, чтобы получить работу мечты, найти нового клиента или наладить связь с высокопоставленным лицом, который поможет взлететь до небес. Вы понимаете, что нужно сходить... но для вас это настоящее мучение.

Затем что-нибудь происходит. Возможно, до вас дошли слухи о потенциальном увольнении. Может быть, вы оторвали глаза от работы и осознали, что клиенты почему-то не выстраиваются в очередь. Каким бы ни было провоцирующее событие, оно должно стать поистине пугающим, чтобы боль от похода на мероприятие окупилась, заставив вас выйти из зоны комфорта и отправиться налаживать контакты.

И вот вы решаете: да, пора идти строить полезные связи. В интернете вы находите предстоящее мероприятие и говорите себе: «Ладно, я справлюсь». Отмечаете дату в календаре. Она там маячит сутками. Одна ваша часть сходит с ума: «Нет, я не хочу идти!», а другая кричит в ответ: «Надо!»

С нарастающим ужасом вы паркуете машину и неохотно бредете на мероприятие. Заходите в помещение и отчаянно ищете глазами знакомое лицо. Хотя вы и пытаетесь найти новые контакты за границами уже известного круга людей, общение со знакомыми все же ощущается более безопасным. Все это время вас одолевают сомнения: «Что, если я никому не понравлюсь? Вдруг это пустая трата времени? А если я скажу что-то не то?» Вы словно заново переживаете первый день в школе.

Так и не найдя никого знакомого, вы собираете всю храб-

рость в кулак, делаете глубокий вдох и направляетесь к первому встречному. При этом чувствуете, что снова начинаете нервничать. Вы жмете ему руку и вежливо улыбаетесь. Затем приходится пройти через неловкое представление: «Привет, я Джейн Смит. Джон Доу? Очень приятно познакомиться. Чем вы занимаетесь?» Стоите и слушаете, ожидая хоть какого-то знака, что это нужный вам человек. Вы отчаянно жадете получить новую работу (любую) или нового клиента (любого).

Он отвечает:

– И мне приятно познакомиться, Джейн. Я занимаюсь страхованием. С удовольствием поговорю с вами о ваших страховых потребностях.

Ух! Вы пришли сюда не для того, чтобы говорить о страховке!

– О, думаю, у меня все в порядке со страховкой, но спасибо!

Появляется некоторая неловкость, пока Джон Доу не спросит о вашем роде занятий.

– Спасибо, что спросили, Джон. Я бизнес-тренер/бухгалтер/поставщик управляемых услуг.

– Хм, у меня уже есть бизнес-тренер/бухгалтер/поставщик управляемых услуг, я им доволен.

Тогда вы думаете: «Ну конечно есть. Так зачем я вообще на этом дурацком мероприятии?» И что теперь? Попытаться рассказать, в чем ваше преимущество? Попробовать оттолк-

нуть его от человека, которым он доволен? Вам не хочется показаться навязчивым. Возможно, вы пойдете по другому пути, отчаянно спрашивая: «Знаете ли вы кого-нибудь, кому нужен бизнес-тренер/бухгалтер/поставщик управляемых услуг?»»

Джон Доу отвечает: «Никто не приходит на ум, но буду держать ухо востро! А пока могу ли я дать вам свою визитку на случай, если вы передумаете по поводу страховки?»»

Вам не нужна его визитка, но вежливость требует взять ее. Вы знаете, что он тоже не передумает, и это не тот человек, с кем вам хотелось бы общаться. Но все же надеетесь, что эта встреча каким-нибудь волшебным образом превратится в зацепку.

Что теперь делать? Ритуал знакомства совершен, и вы оба осознали, что незачем продолжать разговор. Никто из вас не хочет выглядеть так, словно пришел только для того, чтобы найти человека под конкретный запрос, никто не хочет показаться грубым. Так что вы улыбаетесь, пока один из вас не придумает предлог, чтобы отойти: в туалет или пойти выпить чего-нибудь, – а другой вздохнет с облегчением.

А затем приходится проделывать все то же самое снова.

Многие книги по нетворкингу советуют установить цель, к примеру, поговорить с пятью людьми, прежде чем уйти домой. Вероятно, вы сумеете себя заставить еще четыре раза пережить эту процедуру. Но, уверен, диалоги в точности повторят первый. Вы задаетесь вопросом: «Почему лю-

ди утверждают, что нетворкинг так важен? Я только что впустию потратил полдня!»

Спустя два часа настоящей пытки вы возвращаетесь в офис зализывать раны, кладете стопку полученных визиток ко всем остальным, скопившимся за долгое время, – это все те люди, с кем вы должны были связаться, но не стали. Скорее всего, вы даже не помните, о чем с ними разговаривали. Очевидно только одно: вы не нашли людей, которых искали, так что зачем вообще было беспокоиться? Вы возвращаетесь к работе, уже отставая от графика из-за того, что полдня провели в попытке выстроить полезные связи.

Я говорю «провели», но правильное слово – «потратили». Вы ни на шаг не приблизились к полезным контактам для бизнеса. Скорее, даже отдалились, потому что потратили деньги на бензин и входной билет, пожертвовали временем и израсходовали много ментальной и эмоциональной энергии.

Напрашивается вывод, что провал случился потому, что вы интроверт. В конце концов, экстраверты на мероприятии выглядели так, словно у них все отлично. Наверняка они постоянно заключают сделки и получают повышения. Если бы только уметь так же налаживать контакты...

Но вам кажется, что для вас это невозможно.

Поэтому убеждаете себя в том, что до поры до времени нужно потерпеть.

Через два или три месяца ситуация ухудшается. В отчаянии вы думаете: «У меня нет выбора, придется вернуться к

нетворкингу». Решив, что в этот раз у вас получится лучше, вы заходите в интернет, читаете советы и ищете стратегии для построения полезных связей.

Вы пробуете воспользоваться парочкой из них, но нетворкинг остается таким же неловким, болезненным и бесполезным, как и раньше. Советы экспертов не делают его более сносным. Для вас нетворкинг – попытка быть тем, кем вы не являетесь. Конечно, экстравертам легко, но вас нетворкинг заставляет чувствовать себя квадратным колышком, который пытаются загнать в экстравертное круглое отверстие. Вы чувствуете себя убогим и неискренним, а еще ненавидите светские разговоры! «Наверное, у меня просто нет необходимых качеств», – говорите вы себе.

Я был в похожей ситуации. Для интровертов вроде нас, кто хотя бы готов приблизиться к нетворкингу, он кажется пыткой. Не за этим мы пришли в выбранную профессию. Мы просто хотели хорошо зарабатывать, заниматься любимой работой, связанной с нашими семьями и жизнями, а не проводить дни, вечера и даже выходные, натянуто улыбаясь и занимаясь неискренней и выматывающей саморекламой.

Как мы во все это ввязались?



Сюзан Кейн в новаторской книге *«Интроверты. Как использовать особенности своего характера»* напоминает о том, что в 1790 году только 3 % американцев жили в городах. К 1840 году уже 8 %, а к 1930 году – чуть более трети.

В малонаселенной сельской местности, где все друг друга знали, репутация была превыше всего. Однако по мере того, как все больше и больше людей переезжало в города, общественные связи становились менее актуальными в повседневной жизни. Как отмечает Кейн, книги по самопомощи перешли от внутренней добродетели к внешнему обаянию.

В то же время благодаря промышленной революции фабрики производили больше товаров, чем выдерживали местные рынки, поэтому они посылали продавцов торговать по

всей стране. До этого продажи обычно осуществлялись внутри местного сообщества. Вы знали человека, у которого покупали товар или услугу, поэтому торговцы, стоматологи и другие не могли позволить себе прослыть нечестными или манипулирующими.

Коммивояжерам не было нужды переживать из-за своей репутации, как предполагает статья «Рождение американского продавца» в журнале *Harvard Business Review*. Они не создавали значимые отношения ни с кем, кого встречали, потому что продавали совершенным незнакомцам. У них было мало времени, чтобы представиться, войти в дом, показать продукцию, заключить сделку и скорее перейти к следующему дому. Они могли себе позволить менять клиентов как перчатки. Более того, чтобы выполнить план, они именно так и должны были работать. Коммивояжерам не нужно было переживать о низком качестве товара (или о чем-то еще), потому что через пару дней они уедут заниматься тем же самым в другой город.

Какое это отношение имеет к нетворкингу?

Те же факторы, которые привели к мышлению «быстро переходить от клиента к клиенту», были воссозданы в нетворкинг-встречах, так как все больше и больше людей переезжали из малонаселенных сельских районов в густонаселенные города. В конце концов, даже сегодня в большинстве крупных городов вы, скорее всего, никогда не встретитесь с человеком, с которым пытались выстроить полезные связи.

Поэтому нетворкинг, которым занимается большинство людей, так похож на продажи коммивояжеров от двери к двери. Ведь вы переходите от человека к человеку с целью продать как можно больше и как можно быстрее. Создание значимых и длительных отношений отходит на второй план, если вообще является целью. Этот стандартный подход я называю «сдельный нетворкинг». Стоит ли удивляться, что он кажется неискренним и даже грязным?

К счастью, есть те, кто отвергает этот подход и действительно желает построить искренние связи. Но они практикуют то, что я называю «бесцельный нетворкинг». Несмотря на то что они искренни, их неструктурированный подход не более эффективен, чем сдельный нетворкинг. Он по-прежнему ведет к большому количеству светских разговоров, поверхностным связям и редким успехам.

Неудивительно, что интроверты, включая меня, так сильно ненавидят этот тип нетворкинга. Он ведь прямо противоположен тому, как мы любим действовать. Если бы мне пришлось заниматься сдельным нетворкингом, я бы не смог с самим собой жить. Занимаясь бесцельным нетворкингом, я быстро бы понял, что это напрасная трата времени, и совсем прекратил бы искать полезные связи.

Так как же мы можем конкурировать с экстравертами, которые обладают природной харизмой, подвешенным языком и способностью легко налаживать связи? Как нам преуспеть в нетворкинге, при этом оставаясь самими собой?

Я собираюсь сообщить вам хорошие новости. Интроверты могут даже превзойти экстравертов, если осознают две истины:

1. Путь к успеху для интровертов выглядит не так, как для экстравертов. Мы разные, и это нужно принять.

2. Традиционный нетворкинг не работает для интровертов. Нужен более умный подход, который использует наши природные сильные стороны.

Для интровертов эффективный нетворкинг совершенно не похож на традиционный. Вот что я узнал, испытал на себе и чему учу других: у интровертов есть природное преимущество, когда дело доходит до того, как на самом деле следует вести сетевую работу. Не надо играть в числа и пытаться общаться с как можно бóльшим количеством народу. Вместо этого стоит использовать стратегический подход, готовиться, практиковаться и знать, как развивать более глубокие отношения только с несколькими действительно нужными вам людьми.

Другими словами, надо играть в совершенно другую игру.

И это очень своевременно, поскольку предыдущий способ построения связей быстро устаревает. Люди могут узнать о вас всё: прочитать отзывы о продаваемых продуктах, увидеть ваши личные связи, узнать историю карьеры, а иногда даже проверить, чем вы занимались в прошлые выходные, – и все это с помощью смартфона, который всегда в кармане. Мы

возвращаемся к тем дням, когда все знали всех или, по крайней мере, жили в мире, где о любом человеке можно было быстро получить внятный отзыв. Почти невозможно совершать сделки, а затем возвращаться в безвестность. Прозрачность становится нормой, хочется вам этого или нет, – как для частных лиц, так и для работодателей. Искренность и внутренняя добродетель снова в моде.

Наконец-то.

Перестаньте копировать экстравертов



Вместо того чтобы пытаться показать вам, как вести себя в стиле экстравертов, я хочу показать, как отойти от этого саморазрушительного поведения. Я нашел такой тип нетворкинга, который использует сильные стороны интровертов. Он позволяет выйти с любого мероприятия с ощущением того, что мы построили мощные связи, показали лучшую версию себя и оставались самими собой на протяжении всей нетворкинг-встречи.

Прежде чем углубиться в тему, необходимо осознать: то, чем я сейчас поделюсь, потребует от вас планирования, подготовки и практики. Это займет от нескольких часов до нескольких дней. Но я уверен в том, что интроверты гото-

вы вложиться в работу, чтобы получить стабильно успешный результат, особенно если альтернатива – еще больше потраченного времени и энергии с почти нулевым результатом.

Два типа нетворкинга, которые мы обсудили ранее, не только неправильны, но и вредны. Сдельный подход означает исключительно разовые сделки. Уверен, вы не считаете себя эгоистом, но этот тип нетворкинга сам по себе эгоцентричен. Он похож на быстрые свидания, когда вы за короткое время проходите через как можно большее количество народа, пока не найдете кого-то, кто даст вам шанс. Другими словами, вы пытаетесь пройти через всех как можно быстрее, пока не найдете кого-то, кто может вам дать то, что вы хотите. Еще хуже то, что все, с кем вы общаетесь, тоже об этом знают! Конечно, вы можете получить возможность что-то продать, но вспомните, когда в последний раз кто-то вел себя с вами точно так же. Разве это не чувствовалось низким и скользким? Никому не хотелось бы испытать это чувство. И этот путь точно не подходит для высокого дохода и поддерживающих контактов.

Бесцельный нетворкинг, с другой стороны, обычно поднимает настроение после нескольких дружеских бесед, которые, к сожалению, ни к чему не приводят. Возможно, эти переговоры подарили вам несколько знакомых, но у такого круга общения почти нет мотивации, чтобы помочь вам прийти к цели. Такие люди обычно дрейфуют на мероприятиях по нетворкингу, надеясь, что каким-то образом что-нибудь

хорошее само произойдет благодаря их стараниям. Это все равно что бросать четвертаки в игровой автомат в надежде, что однажды получится выиграть джекпот.

Однако существует и третий тип – «стратегический нетворкинг». Это более умный и эффективный стиль, и именно в нем могут доминировать интроверты. Стройте полезные связи стратегически, и вы будете вознаграждены контактами с людьми, которые ценят вашу работу и хотели бы помочь вам быстрее достичь целей. Это ваш билет из беличьего колеса.

Измените баланс



Я обнаружил стратегический нетворкинг, переехав из Австралии через весь земной шар в Остин, Техас, где не знал никого, кроме Бриттани, ставшей впоследствии моей женой. Дома я был доволен, имея достаточное количество контактов, которые неуклюже выстраивал в течение всей жизни. На новом месте мне пришлось создавать сеть с нуля.

Так что я отправился в путь, полный открытий, чтобы сделать нетворкинг легким, веселым и прибыльным. Более того, я задался целью создать систему, которая бы использовала мои сильные стороны интроверта, позволила бы чувствовать себя искренним и дала бы мне преимущество перед экстравертами. На своем пути я узнал кое-что важное: как и продажи, нетворкинг – это система, которую можно изучать и

совершенствовать где угодно и кому угодно. И если строго ее придерживаться, можно изменить баланс. Вместо ощущения, что вы навязываете людям что-то, чего они не просили, вы можете побудить их задавать вопросы, потому что им искренне интересно.

Переход от давления к пробуждению интереса стал для меня решающим фактором.

С правильной системой и процессом мне не нужно быть смешным, конкурирующим или общительным. Когда доходит до дела, 90 % успеха в нетворкинге (по крайней мере моим способом) происходит вне мероприятия. Я фокусируюсь на стратегии и подготовке, а не на попытке быть обаятельным и энергичным.

Моя система обеспечивает преимущество интровертов над экстравертами, если первые готовы провести подготовительную работу. От природы общительные экстраверты могут прийти на мероприятие и импровизировать. И хотя зачастую их тип нетворкинга похож на сделный, они обычно не готовы тратить время и силы, которых требует мой метод. В конце концов, они довольно успешны, так зачем чинить то, что не сломано? А вот интроверты любят быть чрезмерно подготовленными и экипированными для успеха перед мероприятием. В долгосрочной перспективе мои интровертные клиенты получают гораздо лучшие результаты, чем их экстравертные конкуренты. А все потому, что интроверты придерживаются метода, который позволяет сиять их

природным талантам: активному слушанию и умению сопереживать.

Да, новые знания потребуют подготовки, но если вы приложите усилия, то они изменят вашу жизнь в течение нескольких недель, а не месяцев или лет. В своей первой книге я рассказываю о том, как научился систематизировать процесс продаж благодаря просмотру видео на YouTube и восьмичасовой практике после полноценного рабочего дня. Там я делюсь, как прошел путь от отсутствия в бизнесе продаж (я был в ужасе) до момента, когда я стал ведущим продавцом в стране всего за полтора месяца. Я бы никому не пожелал подобных шести недель, но этот опыт останется со мной на протяжении всей моей жизни. То, что вы узнаете из этой книги, даже близко не потребует того же уровня интенсивности, но идея одна и та же: работайте, систематизируйте процесс и пожинайте плоды успеха.

Трудно заставить людей остановиться и провести несколько дней за построением стратегий и подготовкой. Они либо слишком сильно хотят получить моментальный результат, либо чувствуют, что действия равнозначны прогрессу, не важно, насколько они хаотичные. Люди верят, что суета сделает их успешными, нужно только достаточно усердно работать, а результат появится автоматически.

В краткосрочной перспективе это может сработать, но в конце концов из-за этого вы и выгорите. Если вы потратите немного времени на учебу и подготовку в течение несколь-

ких дней без пропусков, то стремительно продвинетесь вперед.

В этой книге мы разберем практически каждую ситуацию, которую вы можете представить, включая истории тех, кто был на краю и почти потерял все, кто считал себя слишком старым, кто чувствовал себя недостаточно квалифицированным, кто говорил: «У меня нет никакой харизмы», кто думал, что социально неловок. Вы прочтаете о людях, которые построили карьеры или занялись собственным бизнесом, от маркетинга и преподавания до многомиллионных компаний и организаций корпоративного уровня. Эту систему протестировали и испытали. Она работает.

Но не верьте мне на слово. Поверьте Шарлин.

Никогда не поздно начать строить полезные связи



Большую часть жизни Шарлин Уэстгейт занималась садоводством на Среднем Западе в США, а переехав в Аризону, оказалась перед сложной задачей: как заставить цвести пустыню. Методом проб и ошибок, благодаря разговорам с местными жителями и собственным исследованиям Шарлин обнаружила несколько истин. Первое: она не может навязать свою волю саду. Ей придется работать вместе с новым засушливым климатом, а не против него. Второе: она поняла, что этот вызов вдохновляет ее. В конце концов она научилась создавать цветущие сады в жарком климате Аризоны.

Когда она рассказывала другим людям о своем увлечении, то видела, что многие хотят услышать, чему Шарлин научи-

лась. Осознавая, что обладает чем-то особенным, женщина ушла с постоянной работы и открыла компанию Westgate Garden Design.

Но даже спустя девять месяцев она не смогла восполнить доход, который получала на прошлой работе. По правде говоря, она почти ничего не зарабатывала. Это сильно усложнило ведение хозяйства. Шарлин совсем отчаялась. Когда она пошла на нетворкинг-встречу, то поняла, что там никто не смог оценить ее работу. Женщина рассказывала, как помогла создать красивые сады, которые цвели в засушливом ландшафте Аризоны. Услышав слова «сад» и «ландшафт», люди спрашивали: «Так вы ландшафтный архитектор?» Шарлин отвечала, что нет, у нее нет должного образования. Собеседники недоуменно переспрашивали: «Хорошо, если вы не архитектор, то вы занимаетесь ландшафтным дизайном и сами высаживаете растения?» Учитывая возраст Шарлин, очевидно, что она бы не стала заниматься тяжелым трудом. Поскольку она не вписывалась ни в одну из категорий, люди не понимали, почему стоит ее нанять.

Шарлин рассказала, до чего все это дошло: «Я была готова получать деньги практически от кого угодно, делая что угодно, просто чтобы свести концы с концами. Я не зарабатывала даже прожиточный минимум».

«Мероприятия по нетворкингу ужасны», – призналась она мне. Но не зная, как еще найти необходимую клиентуру, Шарлин продолжала их посещать. После каждого меропри-

ятия она чувствовала себя все менее важной, недооцененной и все больше разочаровывалась в своих попытках. Ее уверенность пошатнулась. К моменту нашей встречи Шарлин уже испытала то, что, к сожалению, переживают многие интровертные профессионалы: убедила себя, что не обладает нужными качествами для успешного бизнеса. Она была почти готова сдаться и совсем закрыть свое дело.

Я помог Шарлин увидеть, в чем заключалась ее проблема: она не преподносила свою ценность так, чтобы выделиться среди других и вызывать интерес, что сделало бы ее единственным логичным выбором для найма. Настоящим ключом было то, что никто, кроме нее, не знал, как справляться с климатом Аризоны. Шарлин наконец-то увидела, что делает то, чего не может предложить никто другой: нашла способ создать прекрасный оазис на заднем дворе, который гармонировал с засушливой местностью, предоставленной природой.

Вскоре она вернулась к нетворкинг-встречам, вооруженная хорошо спланированными фразами, эмоционально заряженными историями и иначе сфокусированными сообщениями (обо всем этом вы узнаете далее). Когда ее спрашивали, чем она занимается, то Шарлин отвечала: «Не ненавижу смотреть, как люди тратят целые состояния на создание прекрасных задних дворов только для того, чтобы наблюдать за их увяданием. С этим трудным климатом даже эксперты не могут совладать». Затем она спрашивала, знал ли ее себе-

седник кого-нибудь, у кого пустоует задний двор из-за убеждения, что там ничего не выживет. Или кого-то, кто потратил деньги на подрядчиков, а растения все равно погибли. Очевидно, проблема оказалась довольно распространенной. Шарлин делилась собственными трудностями после переезда, рассказывала, как научилась приводить растения в гармонию с почвой. Затем говорила, что она ушла с постоянной работы, чтобы сконцентрироваться на жизненно важной миссии: помочь людям создать на заднем дворе такой же оазис, которым она наслаждается каждый день. В конце она рассказывала заранее спланированную историю, как помогла кому-то преодолеть трудности с выращиванием растений, и об изумительном результате, которого смогла достичь. К этому моменту даже слушатели, лишь отчасти заинтересованные в собственном заднем дворе, не могли думать ничего, кроме «О, вау, я хочу так же!». Скажу честно, когда она впервые описала свою работу, я тоже так подумал!

Все предыдущие возражения о ландшафтных архитекторах и подрядчиках даже не возникали. Цена тоже, кажется, не имела значения. Скоро Шарлин стали приглашать выступать на мероприятиях, а ее бизнес расцвел.

Изначально Шарлин просто надеялась, что будет получать достойную плату за любимое дело и сможет удивить мужа поездкой в Аламо. На сегодняшний день она давно превзошла собственные ожидания по поводу дохода, выиграла две престижные награды в области малого бизнеса и получила

неожиданное приглашение выступить на местном телеканале. Все это всего лишь спустя год. И это после того, как она чуть не закрыла свой бизнес навсегда!

Все потому, что она нашла эффективный и искренний способ нетворкинга.

Выражаясь словами Шарлин из недавнего интервью, которое мы давали вместе: «Это доказывает, что никогда не поздно создать бизнес мечты».

«Хорошо, Мэттью, – скажете вы, – я рад за нее. Тебе нравится малый бизнес, поэтому ты помог малому бизнесу. Ура. Но у меня есть постоянная работа. Как это относится ко мне?»

Спросите себя: что, если бы Шарлин была сотрудником компании, занимающейся ландшафтами, вместо того чтобы самостоятельно строить бизнес? Она бы легко смогла применить тот же процесс построения полезных связей, чтобы помочь начальству найти новых клиентов. Не думаете, что ее босс был бы в восторге и решил бы поднять ей зарплату?

А если бы Шарлин не работала с клиентами напрямую? Что, если бы она создала репутацию внутри компании, связанную со специализацией на оазисах на задних дворах, которые могут выжить в жаркой Аризоне? Как вы думаете, ее могли бы повысить или доверить ей задние дворы самых важных клиентов? Сколько времени бы прошло до момента, как другие компании пришли бы к ней за советом или даже с попыткой переманить ее?

Но нам не нужно гадать, что произошло бы с Шарлин. Мы можем посмотреть на пример Джастина.

Успех в нетворкинге от лица сотрудника банка



Когда я впервые встретился с Джастином Маккалоу, он был вице-президентом компании Capital One по электронной коммерции и развитию национального малого бизнеса. Он всю жизнь был корпоративным сотрудником, только однажды попробовав построить собственный бизнес, оставивший после себя одни лишь долги. На момент нашей встречи он только закончил их выплачивать. В Capital One он специализировался на маркетинге для малого бизнеса с помощью ориентированных на клиента инициатив, как и на всех предыдущих должностях. Ему нравилось помогать малому бизнесу. Проблема состояла в том, что ему некомфортно было работать на такую огромную корпоративную машину. Он

ненавидел то, что работа на полгода отрывала его от семьи, а также не любил скучные ежедневные задачи. Он страстно желал оказывать влияние на большее количество предприятий и очень хотел быть рядом с семьей, чтобы наблюдать за взрослением двух сыновей. Джастин решил, что пришло время снова заняться собственным бизнесом и открыть консультационную практику.

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.