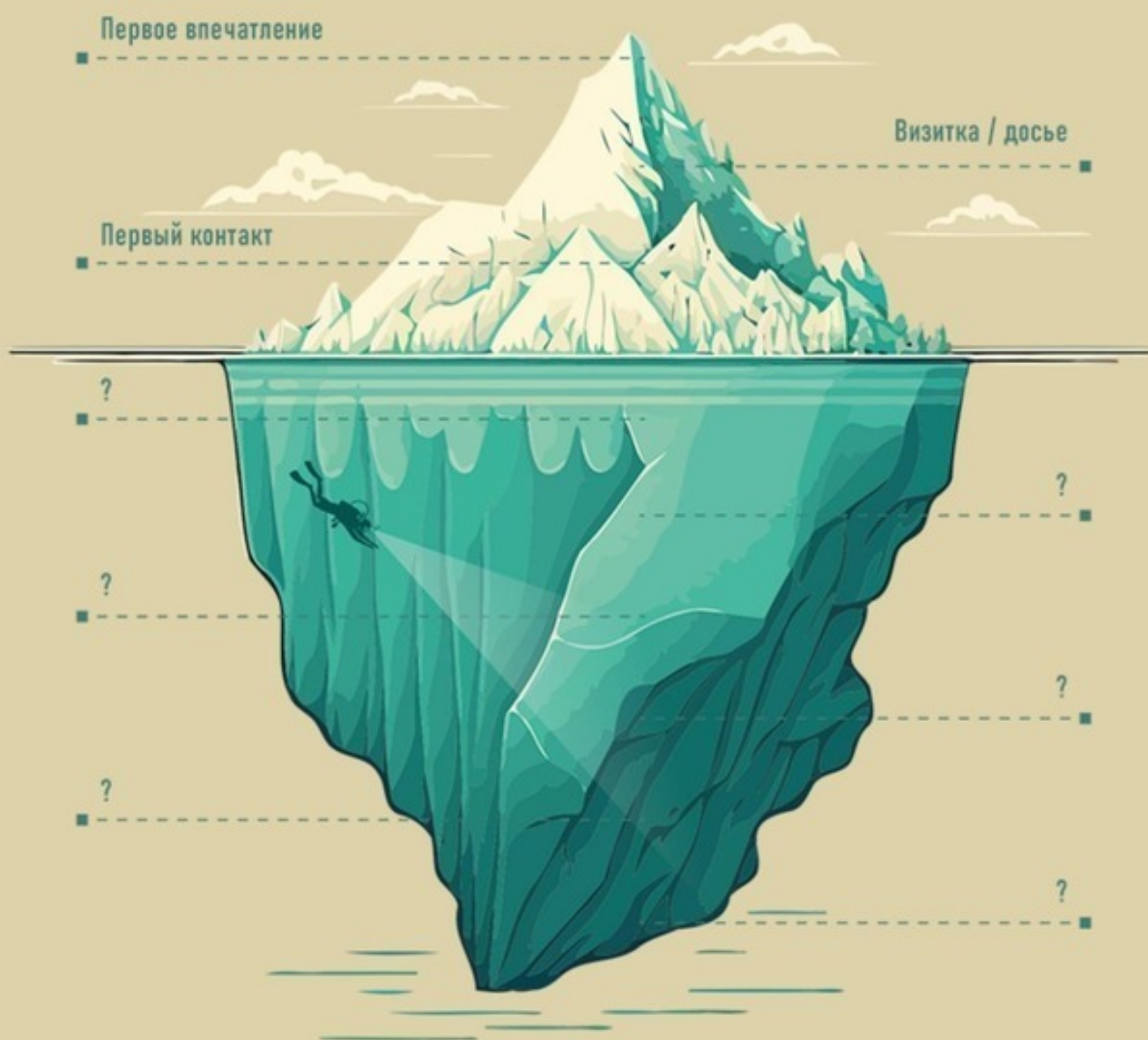


Сергей Ковтунов и Игорь Селезнев

ГЛУБИННЫЙ НЕТВОРКИНГ



Свои приходят в нужный момент

Сергей Ковтунов

**Глубинный нетворкинг. Свои
приходят в нужный момент**

«Издательские решения»

Ковтунов С.

Глубинный нетворкинг. Свои приходят в нужный момент /
С. Ковтунов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-605600-8

Книга «Глубинный нетворкинг» представляет собой результат многолетнего опыта и совместной работы двух профессионалов. Сергей Ковтунов и Игорь Селезнев поделились своими глубокими знаниями в области нетворкинга. Это целое практическое пособие по налаживанию контактов с другими людьми. Вы получите ценные рекомендации и советы, как правильно выстраивать доверительное общение с человеком и о чем с ним можно и нужно говорить.

ISBN 978-5-00-605600-8

© Ковтунов С.
© Издательские решения

Содержание

Глава 1: Нетворкинг больше, чем продажи	6
Глава 2: Судьбоносные встречи	10
Глава 3: Глубинный и поверхностный нетворкинг	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Глубинный нетворкинг Свои приходят в нужный момент

**Сергей Ковтунов
Игорь Селезнёв**

© Сергей Ковтунов, 2023

© Игорь Селезнёв, 2023

ISBN 978-5-0060-5600-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Глава 1: Нетворкинг больше, чем продажи

В нашем современном мире, где бизнес и продажи играют огромную роль, нетворкинг стал неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Но что на самом деле означает этот термин? Для нас нетворкинг – это не просто процесс продажи или установления деловых контактов, это о многом больше. Для нас нетворкинг – это про социальную жизнь во всех ее проявлениях. Поэтому, когда вы начинаете строить отношения с потенциальными клиентами, важно показать им, что вы не просто продавец, а содержательная, особая личность. И перед вами не просто покупатель, а интересный, глубокий человек. При знакомстве важно увидеть эти интерес и глубину. Ведь жизнь гораздо богаче схемы «купи-продай».

Прежде, чем говорить о глубинном нетворкинге, давайте договоримся о понятиях.

Нетворкинг – это осознанные, системные действия человека, направленные на установление, поддержание и развитие отношений с другими людьми с целью формирования своего социального капитала, реализации своей личной стратегии и предназначения.

Нетворкинговое досье – карточка в «Нетворкинг CRM» или другой базе данных о вашем контакте с важной информацией для развития отношений. При разработке «Персонального Нетворкинг Плана» мы используем порядка 30-ти параметров.

Социальный капитал человека – совокупность времени, сил, эмоций, ресурсов, которые ваше окружение готово вкладывать в отношения с вами.

Личная стратегия – это результат осознания своего внутреннего мира, его рациональное соотнесение с внешним миром и будущим. (*Профессор Г. Н. Константинов*)

Предназначение – это наиндивидуальное назначение, которое определено для конкретного человека силами более высокого уровня (Господь, Демиург, Судьба, Тренды, Тенденция...). Оно указывает на то, какая роль или функция предназначена для данного человека, и какой вклад он внесет своей жизнью в общество или определенную сферу деятельности.

Контакт – набор данных о человеке, находящемся на начальном уровне в твоей «Воронке нетворкинга».

Уровни связи друг с другом в нетворкинге отражают степень близости и интенсивности взаимодействия между участниками сети контактов. Связи – это когда я чувствую, что человек мне дорог. Это значит, что у нас есть взаимопонимание, доверие и поддержка друг друга. Связи – это то, что делает нашу жизнь богаче и значимее. Они помогают нам не только в бизнесе, но и в личной сфере. Когда у нас есть круг близких людей, которые всегда готовы поддержать и помочь, мы чувствуем себя сильными и уверенными. Мы чувствуем себя «Своими».

В зависимости от уровня связи участники могут иметь различные степени знакомства и взаимодействия друг с другом. Классификации этих уровней будет посвящена отдельная глава (Глава №3: *Глубинный и поверхностный нетворкинг*).

Кредит (учет) добрых дел: сделав кому-то что-то хорошее, вы как будто отдаете добро в кредит – и можете рассчитывать в будущем на возврат добра и даже с процентами. Накап-

ливая таким образом отложенные обязательства, вы формируете свой социальный капитал. «Делай добро и бросай его в воду» – болгарская народная пословица. Важно делать добрые поступки, но не говорить об этом всем подряд. Нужно бросать их в воду, чтобы они вызвали реакцию и другие люди тоже начали делать добро. Таким образом, цепная реакция добра будет продолжаться. Это основной смысл болгарской народной пословицы.

Воронка нетворкинга – формализованные уровни теплоты связей от поиска нужных контактов до друзей, соратников, членов Ближнего круга. Воронка может состоять из следующих уровней: встреченный незнакомец → контакт → знакомый → приятель → партнер / компаньон → свои люди/ближний круг/родные/друзья.

Отношения, которые можно называть глубокими, появляются с уровня «Приятели». Следует отметить, что можно «оставить» отношения с контактом на любом логичном контексту уровне. Однако эксперты в нетворкинге отмечают, что если вы достигли уровня «Приятели», то отношения и через десятки лет продолжатся на этом же уровне. По настоящему глубинные отношения не поддаются коррозии времени.

Игорь Селезнёв считает: *«не важно, сколько у вас подписчиков, „друзей“ в социальных сетях, контактов в смартфоне и карточек в crm-системе, важно, кто из этих людей будет готов вам реально помочь, когда вы попросите. Кто оторвет свою пятую точку и придет к вам в 3 часа ночи, когда вы позовете».*

Мы, как эксперты, видим большое обесценивание глубинных, близких отношений, например, «Партнер», который по факту просто «Знакомый», с которым заключен «Партнерский договор», или в соцсетях тысячи «Друзей/Френдов», которые на самом деле не являются таковыми.

В этой книге мы хотим сфокусировать ваше внимание на важности глубинных отношений в нашей жизни и дать конкретные механизмы «углубления» связей.

Современный мир с его быстрым темпом жизни и множеством социальных сетей привел к нивелированию глубоких отношений между молодыми людьми. Они часто заменяют настоящую дружбу на поверхностные знакомства и общение в интернете. В то же время для более пожилых людей настоящая дружба имеет особое значение и является ценностью. Доминирование разных культур, таких как западная, русская и восточная, также влияет на отношения между людьми. Они имеют разные представления о том, что такое дружба и как ее проявлять.

Например, Олег Тиньков, основатель и владелец банка «Тинькофф», изначально начал свою карьеру как успешный бизнесмен в сфере розничной торговли. И вот что он говорит про важность глубинных отношений в разных культурах:

«...В России ценность дружбы абсолютизирована благодаря нашим классикам. В англосаксонской модели дружба – это что-то более рациональное. Не знаю, какая модель более правильная. Но знаю, что только от желания человека зависит – впускать кого-то в свой внутренний мир или нет. Если ты не допускаешь человека к себе в душу, он тебя не пустит к себе. Это процесс взаимного обмена, взаимной подписки. Соответственно односторонней дружбы не бывает – она очень быстро заканчивается».

Олег Тиньков

Западный рационализм и русский гуманизм могут интегрироваться друг в друга в ярких проектах молодых бизнесменов. Наглядно эту точку зрения демонстрирует Федор Овчин-

ников, основатель и генеральный директор компании «Додо Пицца». Он начал свой бизнес в сфере доставки пиццы, но благодаря формированию глубоких связей с другими предпринимателями и инвесторами смог расширить свою компанию и стать одним из самых успешных предпринимателей в России.

«...у нас есть в компании принцип, что все решения должны быть открытыми, допустим, во взаимоотношениях с нашими партнёрами-франчайзи. Мы понимаем, что мы ничего от них не можем скрыть. И когда мы принимаем какое-то решение, мы говорим себе: мы можем сделать это открытым для всех или не можем?»

И если можем, значит, решение может быть принято, а если не можем – то это неправильное решение».

Федор Овчинников

Упражнение для осознания важности связей в жизни:

Попробуйте представить себя **без** своих друзей, коллег и близких людей. Как бы вы справлялись с трудностями? Как бы вы находили новые возможности? Как бы вы чувствовали себя без поддержки и понимания? Запишите свои мысли и почувствуйте, как важны связи в вашей жизни.

Раньше говорили: «Не имей сто рублей, а имей сто друзей!» В современное время идеальным представляется иметь и «сто рублей» и «сто друзей», поскольку и мы поддержим, и нас поддержат нас в трудные времена, помогут найти новые возможности и просто будут рядом, когда нам будет нужна поддержка.

Судьбоносные встречи – это те встречи, которые меняют нашу жизнь. Мы не всегда знаем, когда такая встреча происходит, но она оставляет глубокий след в нашей судьбе. Может быть, это «случайная» беседа с незнакомцем в кафе, может быть – знакомство на конференции или даже через социальные сети. Но важно понять, что каждая встреча может стать судьбоносной и открыть новые возможности для нас и нашего знакомого. Мы изучали механизм инициирования судьбоносных встреч и алгоритмы деликатных необратимых изменений в развитии. Результат этих многолетних исследований и представлен в этой книге.

Встреча, изменившая жизнь – это та встреча, после которой ничего уже не будет прежним. Мы можем влюбиться, начать новое дело или обрести нового друга. Это момент, который переворачивает нашу жизнь с ног на голову и заставляет нас пересмотреть свои цели и приоритеты.

У друзей покупают, а с просто продавцами не дружат. Это простая истина, которую мы часто забываем. Люди больше доверяют тем, кто находится рядом с ними, кто поддерживает их и интересуется их жизнью. Поэтому, если мы хотим быть успешными в бизнесе, нам нужно уметь строить долгосрочные отношения с нашими клиентами и партнёрами.

Но помните, что дружить гораздо выгодней, чем просто продавать – даже в финансовом плане, поскольку большие деньги связаны с глубинным нетворкингом. Когда мы умеем строить глубокие и значимые связи, мы создаем основу для долгосрочного успеха. Это не только позволяет нам получать больше возможностей и открывать новые горизонты, но и делает нашу работу более значимой и удовлетворительной.

В этой главе мы разобрались с основными понятиями нетворкинга. Мы поняли, что связи – это то, что делает нашу жизнь богаче и значимее. Мы осознали важность судьбоносных встреч и встреч, которые меняют нашу жизнь. Мы поняли, что у приятелей покупают, а с просто продавцами не дружат. И мы осознали, что большие деньги связаны с глубинным нетворкингом.

В следующих главах мы будем рассматривать более конкретные аспекты нетворкинга и узнаем, как эффективно строить и поддерживать связи, чтобы достичь успеха в бизнесе и в жизни. Но помните, нетворкинг – это не просто процесс продажи, это о наших отношениях с людьми и о том, как мы можем помогать друг другу.

Эксперты по нетворкингу пришли к выводу, что успех в жизни зависит от разных факторов в разные периоды времени. До двадцати лет главную роль играют генетика и способности, полученные от родителей и семьи. С двадцати до тридцати лет успех зависит от вашей компетенции и умения применять полученные знания. А с тридцати до пятидесяти лет успех зависит от ваших связей и социального капитала, который вы создали за свою жизнь. После пятидесяти успех сильно коррелирует с уровнем здоровья.

Глава 2: Судьбоносные встречи

Судьбоносные встречи – это те встречи, которые меняют нашу жизнь. Они могут происходить в самых неожиданных местах и в самые «неподходящие» моменты. Но важно понять, что потенциально каждая встреча может стать судьбоносной и открыть новые возможности для нас и тех, кто с нами познакомится. Важно понять, что судьбоносные встречи всегда происходят по нашей инициативе.

На теме судьбоносных встреч особенно акцентировал внимание Сергей Ковтунов, чей 35-летний опыт работы в психологии был направлен на индивидуальные консультации, после которых жизнь клиентов менялась. Когда люди говорят о том, что их жизнь теперь имеет два дня рождения – рождения физического и духовного, это создает ощущение, что «правильный человек встретился в нужный момент».

Механизм изменения судьбы через судьбоносные встречи был отрефлексирован и алгоритмизирован. Он основан на взаимодействии псевдослучайности, совпадения обстоятельств и наших собственных решений и действий. Они возникают псевдослучайно, когда мы находимся в определенном месте в определенное время, и они являются результатом нашего неосознанного активного поиска новых знакомств и возможностей.

Упражнение для осознания личной готовности к судьбоносным встречам:

Упражнение заключается в том, чтобы вспомнить судьбоносные встречи в своей жизни, присвоить им «кодовое название» и написать год, когда они произошли. Затем нужно вспомнить, была ли такая встреча в прошлом году, в позапрошлом. Также нужно вспомнить о новых знакомых, после которых вы не воспользовались возможностью изменить что-то в своей жизни. В итоге задайтесь вопросом, насколько вы готовы меняться в своей жизни и как часто готовы это делать. Это упражнение поможет осознать, какие возможности мы упускаем и как «натренировать» готовность к судьбоносным встречам.

Комментирует Игорь Селезнев:

На определенном этапе развития «Международного Бизнес Клуба», который я основал, передо мной стояла задача привлечения международных экспертов. Я задумался, какими характеристиками (включая демографические и психографические) должны обладать эти эксперты. Составил подробный портрет идеального международного эксперта и «отправил запрос во вселенную».

Через неделю после этого я гулял в лесу на даче со своей собакой. Наша прогулка привела нас к уединенному лесному озеру. Над озером висел туман, а на пришвартованном к берегу плоту стоял мужчина в деловом костюме, наслаждаясь утренней красотой природы. Я обратился к незнакомцу, поприветствовав его. Оказалось, что он не говорит по-русски, и мы переключились на английский язык. В результате нашего знакомства я понял, что этот мужчина по имени Герд превосходит мои ожидания относительно международного эксперта.

Герд Дитхельм – доктор, профессор, МВА, автор нескольких бизнес-книг на русском, китайском и европейских языках. Он имеет опыт работы в 25 странах на 4 континентах, управлял и участвовал в 35 консалтинговых проектах в России, включая компании Лукойл, Газпром и Транснефть.

Я рассказал Герду о нашем Клубе, и он заинтересовался сотрудничеством. Когда я участвовал в организационном комитете Всемирной Недели Предпринимательства в Санкт-Петербурге и нам понадобился спикер с опытом работы в международных проектах, я обратился к Герду, и он согласился выступить на этом мероприятии. После этого у нас было еще несколько совместных проектов и выступлений в Клубе.

Этот пример показывает, что когда в твоей личной стратегии есть четкие представления о нужных людях, они приходят в нужный момент, и ты готов к встрече с ними.

Еще один пример «запроса во вселенную на нужного партнера»: на этапе привлечения третьего партнера, который стал бы организатором наших мероприятий, мы с Сергеем Ковтуновым решили обратиться к «вселенной» с запросом. Написали текст запроса и разослали его через наше «сарафанное радио». Вскоре мы получили несколько откликов, один из которых привел к партнерству с Мариной Лебедевой. Это сотрудничество породило новый проект под названием «WEB-квартирник», а также стало катализатором для запуска проектов «Соратники мечты» и экспедиции в «Сердце Азии».

Когда мы встречаем новых людей, у нас есть возможность узнать что-то новое, получить новую перспективу или даже найти нового партнера или союзника. Эти встречи могут привести к новым возможностям для карьерного роста, развития личности или достижения личных целей.

«Свои приходят в нужный момент!»

Однако, чтобы судьбоносная встреча стала действительно судьбоносной, необходимо, чтобы мы были готовы принять эти изменения и использовать возможности, которые они предлагают. Мы должны быть открытыми для новых идей, готовыми к изменениям и готовыми действовать.

Кроме того, судьбоносные встречи могут иметь кумулятивный эффект. Одна встреча может привести к другой, которая в свою очередь открывает еще больше возможностей. Это может создать цепную реакцию, которая приводит к значительным изменениям в нашей жизни. В конечном счете, механизм изменения судьбы через судьбоносные встречи зависит от нас самих. Мы должны быть готовыми видеть новые возможности, принимать решения и действовать. Встречи могут быть лишь началом, но наша активность и наша готовность использовать эти возможности определяют, как они повлияют на нашу судьбу.

Примеры известных людей, чьи жизни изменились после судьбоносных встреч:

1. *Стив Джобс и Стив Возняк.* Эта пара судьбоносно встретились еще в школе, будучи тинейджерами. Они стали друзьями и разделяли общий интерес к компьютерам. Именно эта встреча стала отправной точкой для создания компании Apple, которая впоследствии стала одной из самых успешных и инновационных компаний в мире.

2. *Марк Цукерберг и Эдуардо Саверин.* Эти два студента Гарвардского университета судьбоносно встретились на одной из вечеринок. Они начали работать вместе над проектом социальной сети Facebook (организация, запрещенная на территории РФ), который позже превратился в мировой феномен и сделал их миллиардерами.

3. *Билл Гейтс и Пол Аллен.* Эти два друга встретились еще в школе, где они вместе увлекались программированием. Вместе они основали компанию Microsoft, которая стала одной из крупнейших и наиболее успешных IT-компаний в мире.

4. Первая встреча *Мэтью Болтона и Джеймса Уатта* произошла в начале 1760-х годов в Глазго и стала точкой перелома в истории паровых машин. Мэтью Болтон стал единственным

из бизнесменов, кто «попал на деньги» в прямом смысле. Портреты изобретателя и предпринимателя были помещены на 50-фунтовой купюре.

«Сотрудничество изобретателя и предпринимателя породило именно тот тип коммерческого успеха, который нужен нам сейчас», – прокомментировал глава Банка Англии, сэр Мервин Кинг, появление их двойного портрета.

Их тандем усовершенствовал паровой двигатель для промышленности и внедрил в промышленность большое количество инноваций. Был введен термин «лошадиная сила».



Цитаты о судьбоносных встречах:

«Судьбоносные встречи – это те, которые меняют нашу жизнь и направляют нас по новому пути».

Неизвестный автор

«Жизнь состоит из множества маленьких судьбоносных встреч, которые вместе образуют нашу судьбу».

Будда

«Никогда не пренебрегайте случайными встречами, они могут оказаться самыми важными в вашей жизни».

Оскар Уайльд

Упражнение для осознания важности судьбоносных встреч:

Вспомните людей, знакомство с которыми сильно повлияло на вашу жизнь. После встречи и беседы с кем ваша жизнь не могла остаться прежней? За что вы им безмерно благодарны? Попробуйте представить, как бы выглядела ваша жизнь без определенной судьбоносной встречи. Какие возможности вы бы упустили? Какие изменения не произошли бы в вашей жизни? Запишите свои мысли и почувствуйте, как эти встречи влияют на вашу судьбу. Если бы вам «задним» днем предложили оплатить билет на ту самую встречу с этими влиятельными людьми, в какую сумму вы бы оценили «билет на знакомство»? Пошлите им как минимум ментальную премию за их вклад в вашу судьбу.

Составьте ваши ожидания на ближайшего будущего «судьбоносца» (демографический и психологический, ценностный). Пропишите ожидания нового знакомого как потенциального идеального судьбоносного человека. Напишите «кармическую вакансию» для вселенной.

Судьбоносные встречи могут происходить в самых разных сферах жизни – это может быть как деловая встреча, так и случайная беседа с незнакомцем.

В следующих главах мы будем рассматривать более конкретные аспекты нетворкинга и узнаем, как эффективно использовать судьбоносные встречи для достижения успеха в бизнесе и в жизни. Но помните, что каждая встреча может быть судьбоносной, поэтому стоит быть открытым и готовым к новым возможностям.

Глава 3: Глубинный и поверхностный нетворкинг

Существует многоуровневая типология формирования связей «по глубине», от шапочного знакомства до статуса «родная душа».

«Шапочное знакомство» – так говорили о человеке, которого знают поверхностно, только в лицо. Это русское выражение возникло из обычая в старину ходить вне дома с покрытой головой, а в доме шапку снимали. Имеется в виду, что с человеком были знакомы только на улице без хождения друг к другу в гости, где шапку снимали, а это уже более близкое знакомство.

«Родственная душа» – образное выражение, называющее человека, к которому другой человек чувствует глубокую или естественную близость. Близость подразумевает сходство друг с другом, любовь, платонические отношения, комфорт в компании друг друга, тесную связь, духовное родство, совместимость или доверие. «Родственная душа» также считается самой сильной связью, какую один человек может установить с другим.

Конечно, типологию отношений можно «шутливо» разложить на такие уровни взаимного интереса: Если ваш собеседник вытащил из одного уха наушник, то он готов с вами познакомиться. Если он выключил свою музыку и вынул наушники, то вы «появились» в его пространстве. А если пропустил входящий или поставил на беззвучный режим, то это высокий уровень заинтересованности в вас... Если же ваш собеседник выключил свой телефон или полностью отложил его в сторону, то он полностью погружен в вас и готов уделить вам все свое внимание. Это означает, что он очень заинтересован в вас и хочет узнать вас лучше. Это может быть признаком того, что у вас есть потенциал для развития более глубоких отношений.

Поверхностный нетворкинг – это подход к знакомствам, при котором мы рассматриваем новых знакомых только с точки зрения их полезности для достижения наших целей, быстрой монетизации. Мы определяем их роль в нашей жизни, будь то покупатель, избиратель, спонсор или просто «папик». Наше отношение к знакомствам в этом случае является прагматичным и направленным на достижение эгоистических целей.

Яркой демонстрацией поверхностного нетворкинга (взаимоотношений) является фраза «ничего личного, просто бизнес». Когда цель легко оправдывает средства...

Такой подход к общению может привести к потере уважения и доверия со стороны окружающих. Важно помнить, что люди не являются просто средствами для достижения целей, а имеют свои собственные ценности и интересы. Лучше строить отношения на основе взаимного уважения и поддержки, чтобы создать долгосрочные и взаимовыгодные взаимоотношения.

Именно глубинный нетворкинг предполагает, что мы ценим человека самого по себе. Мы не преследуем цель воспользоваться новым знакомым, а наоборот, готовы проявить щедрость и поддержку в его отношении.

Глубинный нетворкинг означает установление настоящего контакта с душой нового человека и возможность оставить хороший след в его жизни. Это как выступить судьбоносным катализатором, который может изменить чью-то жизнь.

В глубинном нетворкинге мы стремимся прочувствовать человека глубже, понять его мотивы, ценности и потребности. Мы проявляем искренний интерес к его жизни и стремимся помочь ему в достижении его целей. Глубинный нетворкинг основан на взаимной поддержке, доверии и эмоциональной связи между людьми.

Основная цель глубинного нетворкинга – не только установить полезные деловые связи, но и создать настоящие отношения, которые будут длиться долгое время. Мы стремимся стать для нового знакомого не просто продавцом/покупателем и даже не только деловым партнером, но и другом, на которого можно положиться в любой ситуации как на самого себя. Более необычно описывая глубинный нетворкинг, можно сказать, что, встретившись со «своим»

человеком, мы перестаём стараться кем-то быть, потому что нас принимают такими – какие мы есть. Мы со своими осознаем себя настоящего.

Глубинный нетворкинг требует деликатности и искренности, и он может принести нам не только новые возможности для развития бизнеса или карьеры, но и глубокое удовлетворение от установления настоящих и значимых отношений с другими людьми.

Важно помнить, что глубинный нетворкинг – это процесс, который требует взаимности. Мы должны быть готовы не только принимать помощь от других, но и предлагать свою поддержку и помощь в ответ. Только так мы сможем построить настоящие и долгосрочные, не меркантильные отношения, которые будут полезны и для нас, и для наших новых знакомых.

Хотим обратить ваше внимание, что как и настоящая дружба требует самоотдачи и «инвестиций времени», так и глубинным нетворкингом нужно уметь заниматься. На своих программах «стратегического нетворкинга» мы обучаем способности и энергии найти тот самый «час в сутках» на глубинный нетворкинг.

В заключение, глубинный нетворкинг – это подход к знакомствам, основанный на ценности человека самого по себе. Мы стремимся установить настоящий контакт с душой нового человека и оставить хороший след в его жизни. Глубинный нетворкинг требует времени, усилий и взаимности, но может принести нам не только новые возможности, но и глубокое удовлетворение от установления настоящих и значимых отношений с другими людьми.

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.