

# Нетворкинг



Методический час по использованию нетрадиционных форм работы.  
Подготовил: заведующий методическим отделом МУК Кондинская МЦБС  
Бархатова Н.В.

На сегодняшний день полезные знакомые имеют большую ценность, ведь зачастую к нужным людям можно обратиться за помощью для решения разного рода вопросов (найти хорошего специалиста в какой-либо области, устроиться на работу и так далее). Чтобы обзавестись «полезными знакомствами» можно использовать **нетворкинг**, который не только получил широкое распространение в наши дни, но и постоянно развивается. Оказаться в нужном месте и в нужное время

—

**вот залог успеха!**

В основу **нетворкинга** легла известная теория «шести рукопожатий». Разработали эту концепцию американские психологи Стэнли Милгрэм и Джеффри Трэверс в **1969** году. Суть достаточно проста: **можно найти абсолютно любого через цепочку знакомств, включающую в себя пять человек (шесть рукопожатий)**. Теорию проверили с помощью эксперимента: участнику давали на листке имя незнакомого человека и просили передать ему послание. Прежде чем послание попадало к адресату, оно проходило в среднем через пять человек.

Теорию проверяли и другими способами. Эксперты из компании **Microsoft** два года анализировали данные **242 720 596** пользователей. В итоге они установили, что любой пользователь Сети может прийти до другого в среднем за **6,6** шагов. Таким образом получается, что каждый из нас знаком с президентом через пять человек.

И что же все это значит? А то, что каждый из нас может познакомиться с кем угодно и найти точки соприкосновения с любым встречным человеком. Благодаря этому все мы имеем возможность находить полезных знакомых в любое время и в любом месте.



Итак, **нетворкинг** направлен на выстраивание взаимовыгодных отношений в рамках деловых связей. Он позволяет окружить себя людьми, к которым всегда можно обратиться за помощью (спросить совет, продвинуть услугу или товар).

**В нашей стране суть нетворкинга** понимают немного иначе, чем на Западе. Подойти к человеку на бизнес-встрече и просто обменяться с ним визитками – это не нетворкинг. Короткий диалог о работе и интересах – тоже не то. В рамках настоящего нетворкинга необходимо достаточно долгое общение (**1–2 часа**), в процессе которого люди узнают друг друга, обмениваются информацией о себе, делятся советами и личным опытом.

Еще в прошлом веке психологи неоднократно проводили эксперименты на тему влияния общества на личностный рост человека. В результате было доказано, что окружающая среда оказывает практически такое же влияние, как и набор личных качеств индивида. Таким образом, **оказавшись среди правильными людьми, можно в некой степени компенсировать свои недостатки и повысить шансы на успех.**

В качестве примера достаточно вспомнить любую богатую семью. Практически все успешные люди воспитывались изначально в обеспеченных семьях, где было грамотное обращение с финансами, умение извлекать прибыль, а также круг правильных знакомств. Именно благодаря тому, что дети изначально находятся в такой среде, они вырастают успешными бизнесменами.

## Как и у любого инструмента, есть у нетворкинга плюсы и минусы

Поговорим сначала о сильных сторонах. Среди них можно выделить:

- Знакомиться с новыми людьми – это всегда интересно и увлекательно, особенно если вы – коммуникабельная личность.
- Вы приобретаете друзей и знакомых, к которым всегда сможете обратиться за помощью.
- Полезные связи могут быть использованы не только в рамках деловой сферы, но и для решения личных вопросов.
- Многие люди получают удовольствие от помощи другим, чувствуют себя полезными и нужными.

К минусам можно отнести следующее:

- Если вы не обладаете хорошими навыками общения, то познакомиться с новыми людьми будет нелегко.
- Для того, чтобы всегда иметь возможность обратиться к знакомым за помощью, связи необходимо поддерживать. В противном случае про вас просто забудут. Зачастую это оказывается сложно, так как многие не располагают временем для регулярного общения. Или случается, что человек вам неприятен, тогда продолжать общение вовсе не хочется.
- Прося помощи у кого-то, вы должны иметь возможность помочь чем-то в ответ. Для некоторых людей тяжело вкладываться в знакомого, а кто-то, напротив, ощущает груз ответственности и обременен чувством долга, что, несомненно, угнетает.



Вам могут попасться такие люди, которые просто «сядут на шею», ничего не давая взамен. Рано или поздно подобное общение вам надоест.



## Как организовать собственное нетворкинг-мероприятие:



Разумеется, можно посещать различные встречи и конференции, чтобы заниматься **нетворкингом**. Однако почему бы не организовать собственное мероприятие? Так вы сможете более стратегически выстраивать эффективные отношения, ведь вы, как организатор, будете контролировать все нюансы: от списка гостей до места встречи. Таким образом вы как бы получаете «кредит» за связи, которые ваши гости устанавливают друг с другом.

### □ **Определитесь с количеством гостей.**

Не стоит забывать о таком важном вопросе, как количество приглашенных гостей. Не собирайте больше **12** людей, так как с большим числом участников события будет проблематично выстроить единый разговор. Если же вы вообще первый раз пробуете самостоятельно организовать нетворкинг-встречу, лучше вообще остановиться на маленькой группе из **6–8** человек.

### □ **Определитесь с составом.**

В состав группы должны войти люди, которые будут интересны друг другу, иметь общие ценности, знания, взгляды, общую сферу деятельности и так далее. Кроме того, люди должны быть знакомы. Например, если в группе из восьми человек шестеро хорошо знакомы, а двое не знают никого из пришедших – это будет катастрофа. Пока старые приятели будут весело и непринужденно общаться, новички просто останутся в стороне. Вы, как организатор, должны позаботиться о том, чтобы все пришедшие находились в равных условиях.

### □ **Определитесь с «качеством» приглашенных.**

Не забудьте учесть и личности приглашенных. Для групповых мероприятий не подойдут люди, которых «много», которые предпочитают доминировать при общении, говорить на приоритетные исключительно для них темы. Старайтесь создать отличную динамику группы в целом, «смешивая» интересных людей.

## □ **Определитесь с соведущим.**

Если вы понимаете, что не знаете столько людей, чтобы организовать событие, то обратитесь за помощью к знакомому с широкой социальной сетью. Такой человек нечто вроде «связующего звена» или «коннектора» в вашей жизни. Вы можете попросить его об организационной помощи, сделать его соведущим. Так вы снимете напряжение, ведь вдвоем отвечать за встречу намного легче. Но тут очень важный момент – правильный выбор партнера.

## □ **Определитесь с тематикой мероприятия.**

Подумайте над темой встречи. Так вы сможете однозначно обеспечить всем участникам интересный и продуктивный разговор. Вы сможете собрать даже незнакомых людей, которые имеют нечто общее (все работают в одной сфере, например). Хотя на самом деле высокоэффективные профессионалы также очень любят встречи с людьми вне их профессии. Ведь не каждый день занятой руководитель может позволить себе общение, например, с комиком или человеком искусства.

**Нетворкинг** давно стал привычным атрибутом мероприятий, многие организаторы включают в программу время для общения между участниками, а на конференциях для него выделяют отдельные зоны на площадке.

Полезные знакомства не обязательно относятся к деловой среде. Участники любого мероприятия — группа единомышленников с общими интересами. Им есть о чем пообщаться друг с другом, есть опыт, которым они могут поделиться. Обмен мнениями расширяет кругозор и дает гостям ощущение полезности и важности для других. Долгосрочные связи могут сформироваться между участниками как развивающих событий, так и концертов и фестивалей. И годы спустя люди будут вспоминать, как и где они познакомились.

**Как сделать так, чтобы участники вашего мероприятия были активными, общались друг с другом и извлекали для себя максимум пользы?**

- Организуйте специальную зону для общения.
- Подготовьте “стену контактов”: отдельный стенд, где участники разместят визитки.
- Используйте мобильный нетворкинг.
- Сделайте **Afterparty**(игры, танцы, шоу) для неформального общения.
- Разместите на площадке мотивирующие карточки, призывающие участников знакомиться между собой.
- Организуйте игротеку с настольными играми.

## Экспресс-знакомство

Этот вариант хорошо подходит для крупных мероприятий, в промежутках между докладами. Спикер делает призыв со сцены: встаньте, пожмите руку соседу и назовите своё имя, обменяйтесь визитками. Дальше даётся **5-10** минут на общение.

Это даёт:

- знакомство с соседями,
- растормошить публику перед следующим докладом,
- быстрый обмен визитками.

При этом важно успокоить гостей, например, хлопнуть в ладоши **1-3** раза (у людей включается рефлекс: если аплодируют, значит, дают что-то важное). Также можно использовать колокольчик или другой громкий звук.

### Разделение по интересам

Например, “Путешествие”, “Активный отдых”, “Обучение”. Идея в том, чтобы быстро найти единомышленников. Сформировавшимся группам нужно заранее придумать интересные и полезные задания. Например, как вся группа может сделать общий проект и заработать на этом. Часто во время таких “мозговых штурмов” рождаются новые отличные идеи.

Здесь важно заранее заготовить большие таблички с темами, заранее спрашивать людей при регистрации. И, конечно, очень важна модерация - иначе “говоруны” перекроют всех остальных. Назначьте модератора, чтобы он следил за таймингом и высказаться могли все.

## Бейджи

Их главное назначение - вызвать вопросы, спровоцировать знакомство, побудить начать разговор.

Разноцветные бейджи позволяют сегментировать аудиторию. Например, красные - владельцы интернет-магазинов, зелёные - их партнёры (реклама, логистика...) Тогда люди видят друг друга издалека, легче знакомятся. Спонсоры тоже счастливы: сразу видят, что это их клиенты.

Ключевое слово на бейдже может быть любым - таким, как хочет человек. Например, у банкира на бейдже может быть написано “живопись”, если в последнее время он увлекается рисованием картин и хочет об этом пообщаться. Главное, чтобы между людьми возникли точки соприкосновения, а потом можно поговорить и про банковское дело.

Интересный приём: вместо бейджей, имена и ключевые слова можно писать на бумажных стаканчиках. Этот вариант хорошо подходит для фестивалей.

**Очень эффективный способ**, но он тоже требует подготовки. Развесьте стрелочки-указатели со словами вроде “Познакомимся?” Разместите письменные руководства к действию на столах и в местах кофе-брейка.

Мотивация со сцены тоже важна, например, можно сказать: “У нас принято знакомиться, это нормально!” Или: “Поднимите руку, кто не хочет знакомиться” (если и поднимут, то единицы, а остальные станут смелее).

Но здесь есть опасность: может получиться так, что все будут сидеть в нетворкинг-зоне, а спикеру придётся выступать перед пустым залом.

## “Советы четырёх”

Принцип такой:

- Делим на группы по **4** человека.
- Каждый рассказывает о себе и отвечает на главный вопрос
- Важно, чтобы один человек следил за таймингом.
- Продуктивно: распечатать список вопросов заранее и просить записать итог обсуждения.

В четвёрках легко общаться и не страшно, если вдруг один из участников выпадет. Но здесь тоже есть опасность доминирования одного “болтуна”.

Участники “четвёрок” рассказывают о них своим друзьям, в результате число участников и полезных контактов растёт в геометрической прогрессии.

## Фанты

- Каждый вытягивает из мешка фант и передаёт мешок дальше. В некоторых фантах есть задания. Например:
- “Минута славы”»: люди, вытянувшие этот номер, выходят вместе на сцену, у каждого есть минута, чтобы рассказать о себе и о своём проекте, и почему с ним/с ней нужно знакомиться.
  - Вытянувшие двойку с места рассказывают то же самое о своём знакомом. Публично хвалить себя неудобно, а другого человека - запросто. И всем приятно.
  - Вытянувшие тройку с места рассказывают о своей проблеме/задаче. После этого все начинают давать им советы. Последние два варианта отлично подходят для профессиональных сообществ.
- Каждый фант при желании можно передать другому человеку, если вы сами выступать не хотите.
- Важно, чтобы фанты вытягивали все: это создаёт и всех чувство сопричастности, а у тех, кто получил задания - ощущение, что они счастливики. Фанты снимают неловкость при разделении на группы, создают фактор неизбежности (иначе все группировались бы со знакомыми).
- Важно сначала произнесли короткую мотивационную речь, дать людям время подготовиться и успокоить их. А также дать им чёткую, понятную инструкцию - что нужно делать. Соблюдение тайминга важно и в этом случае. Этот приём позволяет “вытянуть” скромных людей, которые иначе бы постеснялись. Некоторые из них выходят на сцену в первый раз и будут очень благодарны вам за новый опыт! Остальные справятся с нетворкингом сами.
- Кроме всего прочего, фанты ещё и сильно снижают нагрузку на спикера.





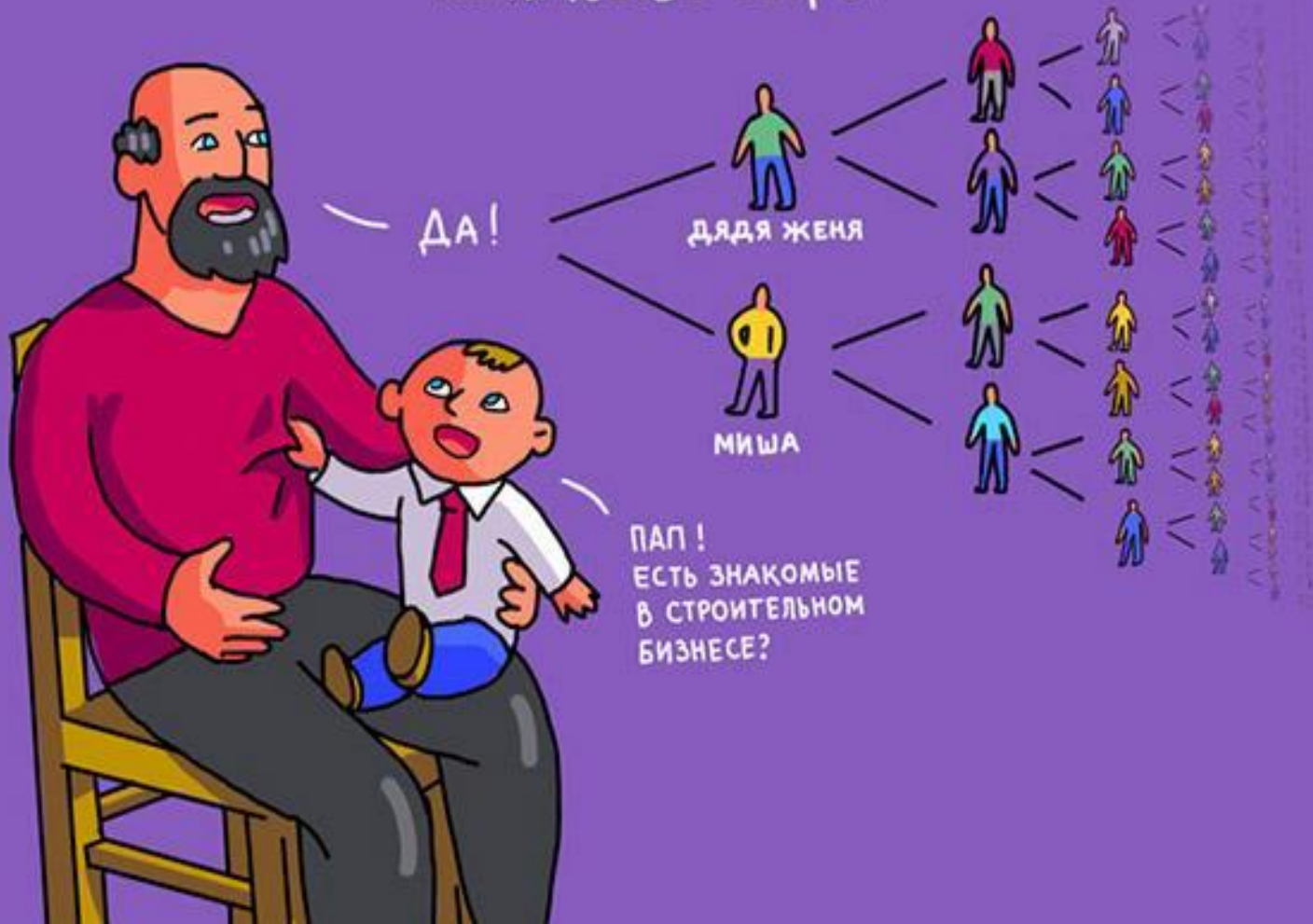
Нетворкинг - будущее мероприятий

## Фейлы

- Думать, что люди сами перезнакомятся по первому вашему призыву. На самом деле, если нет задания - все расходятся.
  - Бейджи. Не видно, мелко, нет имени, нет повода начать разговор.
- Шумно. Под нетворкинг обычно отведено афтерпати, но если на нём орёт музыка/ведущий, ничего не выйдет.
- Мало времени на общение: кофе-брейк **20** минут, обед **50**. Люди только начали общаться, дайте им больше времени!
  - Нет призыва знакомиться.
- Гости заранее не подготовлены к общению - тогда психологически трудно “сломать лёд”.



# Рядом с вами БЕСКОНЕЧНОЕ КОЛИЧЕСТВО ВСТРЕЧ



Сегодня научиться нетворкингу может каждый. И помогут вам в этом следующие книги:

