

Секрет эффективного нетворкинга — всего четыре письма в год

Михаил Иванов

(/author/mivanov/) 12:18, 6 мая 2017

Джейсон Шен (Jason Shen) делится своим методом нетворкинга, в основе которого лежит всего один элемент — писать четыре емайла каждый год.

Когда у вас есть своя профессиональная сеть, вы узнаете о новых возможностях быстрее остальных. У вас нередко имеется контакт, который может устроить для вас экскурсию, помочь найти место на ночь, если вы путешествуете, или представить вас перед деловой встречей.

« Тем не менее, создать профессиональную сеть — одно, а поддерживать ее — совсем другое.

Налаживание связей требует работы, и многие начинают прикладывать усилия, только когда нам что-то надо от наших контактов (например, при смене работы). Хорошая новость в том, что вовсе не надо вкалывать из последних силы, чтобы поддерживать вашу сеть. Собственно, один из самых эффективных методов нетворкинга — написание четырех электронных писем в год.

Развернутое письмо

На протяжении последних восьми лет я ежегодно отправлял по четыре письма. Каждый январь, апрель, июль и октябрь я организовывал рассылку для двухсот друзей и коллег. Я писал, что я делаю на работу, как продвигаются мои проекты; упоминал интересные книги, фильмы и статьи, а также говорил про личные вещи, вроде путешествий и посещенных мероприятий, делился мыслями о выборах и иногда даже рассказывал об отношениях и свиданиях.

Письма не были короткими. Мое последнее насчитывает 1200 слов плюс фотографии, видео и ссылки. Мне потребовалось много времени, чтобы установить близкую связь с контактами, узнать подробно о каждом, найти свой стиль написания (и у меня все еще уходит 2-3 часа на каждое). Но благодаря нетворкингу я смог поддерживать хорошие отношения с небезразличными мне людьми. Особенно это помогало во времена перемен: переезд, смена работы, учреждение компании и так далее.

Конечно, некоторым такая практика покажется странной, обременительной и раздражающей.

« Вы можете бояться показаться неискренним, у вас могут появиться чувства, что все это больше напоминает маркетинговую кампанию.

Наверное, некоторые из вас сейчас закатывают глаза, читая об очередном выходце из XX века (<https://www.fastcompany.com/3069117/four-workplace-stereotypes-millennials-like-me-thoroughly-resent>), предпочитающего общаться через экран (<https://www.fastcompany.com/3069221/a-short-guide-to-work-phone-calls-for-people-who-grew-up-texting>), вместо того, чтобы позвонить или встретиться вживую.

Но вот что я вам скажу: люди любят получать такие письма. Так как я отправляю их через MailChimp, то у меня есть данные, и я могу сказать вам, что 60% моих писем открываются (а это очень неплохо!). Только два или три человека отписались за все эти годы. Иногда, если я не успеваю вовремя отправить письмо, мне приходят сообщения с вопросами, когда ждать следующую рассылку.

Конечно, это не заменяет звонки или встречи вживую. На установление связи с каждым из контактов ушло много времени, но я рад, что мне удалось познакомиться со всеми этими людьми. Я также осознаю, что мои знакомые, как и я, ведут активную жизнь, и не все рядом со мной, поэтому встретиться с ними вживую не всегда возможно.

Но вот что удивительно. Я не только рассылаю новостные письма, но и нередко сам получаю их от своих знакомых. Каждое письмо уникально и отражает личность и жизненный стиль автора. **Один из моих близких друзей — начинающий стартапер, и я узнал о завершении его кампании только благодаря новостному письму.**

Семь советов нетворкинга

Если вас заинтересовал данный метод нетворкинга, то я могу дать вам следующие советы:

> Выберите ритм и следуйте ему.

Если у вас многое происходит в жизни или вы хотите составлять более краткие письма, то попробуйте делать рассылку раз в месяц. Однако если вы не хотите перегружать ящики друзей, рассылка каждые шесть месяцев подойдет лучше.

> Решите, как вы будете добавлять новых людей в список.

Удостоверьтесь, что вы поддерживаете связь только с небезразличными вам людьми. Для себя я решил, что не буду включать в список тех, кого я встретил относительно недавно; письма должны получать те, с кем я хочу поддерживать контакт в течение долгого времени. Если вы решили внести в рассылку какие-то изменения, то не помешает заранее предупредить подписчиков.

> Не спамьте.

Подписчики должны иметь возможность отписаться от рассылки без лишних проблем. Дайте им знать, что если они решат это сделать, то это не заденет ваших чувств.

> Не стесняйтесь писать о том, что волнует вас.

Если вы ищете новую работу или готовитесь к поездке в Перу, не бойтесь просить советов или поддержки в письме. Это ваша рассылка, подписчикам не должно быть все равно, и многие наверняка захотят помочь вам.

> Ведите себя скромно, открыто и достойно.

Я выяснил, что писать открытые письма очень важно. Никому не нравятся те, кто хвастаются или прибедняются, поэтому ведите себя достойно. Представьте, что вы устраиваете домашнюю вечеринку. Атмосфера должна быть расслабленной, но это не значит, что по дому должно быть раскидано грязное белье.

> Если сомневаетесь — начните диалог.

Не усложняйте. Ваши первые письма могут выглядеть странно, но это нормально. Потребуется время на то, чтобы найти свой стиль. По сути, все, что вы делаете, это пишете знакомым людям. Бен Бечар (Ben Bechar) в своей работе (<http://benbechar.com/blog/>) пишет, что развитие отдельных связей между людьми в вашей сети укрепляет все сообщество.

«Чем прочнее ваше сообщество, тем продуктивнее ваша работа».

— Бен Бечар.

Поэтому представляйте себя и других. Начинайте обсуждения. Задайте вопрос и организуйте отдельную тему, где люди смогли бы поделиться мнением. Как пишет Бечар, «чем больше вы укрепляете связи между людьми, тем больше они ценят вас». Чем больше ваших подписчиков знакомы друг с другом, тем больше шанса того, что ваше новостное письмо упомянут в разговоре с кем-то, кто не открывал его.

> Добавьте фотографии или видео.

В большинстве рассылок людям предлагают почитать о работе или что-то купить. Сделайте ваши письма более интересными, разбавив текст картинкой или видеороликом. Как и на Facebook, людям нравится видеть фотографии своих друзей!

Источник (<https://www.fastcompany.com/40414066/the-networking-secret-that-only-requires-writing-four-emails-a-year>)