



Фото: hbr.org

Больше не пиши: как нельзя знакомить деловых партнеров

16 января 2017 | Дэвид Буркус

Когда я был молод и только начинал строить свою карьеру, то следовал одному из принципов нетворкинга, который часто слышишь как совет: представлять друг другу по паре своих знакомых в неделю. По этой причине каждые семь дней я прилежно включал компьютер и знакомил по электронной почте двух людей, которые, как мне казалось, что-либо приобретут от этого знакомства.

Несколько недель спустя, после того, как я представил своего друга довольно известному автору, с которым сотрудничал, мне пришло от него электронное письмо. Автор был краток, но крайне резок: «Совсем не здорово! Пожалуйста, сначала спрашивай моего позволения, если делишься моей контактной информацией». Не поинтересовавшись его мнением, я дал другому человеку разрешение связываться с ним в любое время и навсегда.

Когда вы создаете сеть полезных знакомств, представлять людей друг другу – очень важно. Прямых контактов у вас может быть лишь ограниченное количество, а вот число людей, которые связаны с вами через других людей, практически бесконечно. Более того, представляя разных людей из своей сети друг другу, вы трансформируете ее из списка контактов в живое сообщество взаимодействующих и сотрудничающих друг с другом знакомых.

Но если вы взаимно представляете людей самым распространенным способом (так, как это делал я), вам, скорее всего, нужно прекратить это делать.

У многих людей стандартное приглашение к знакомству происходит по электронной почте (а у этого средства общения и так немало недостатков). Один человек просит вас представить его кому-то из ваших знакомых, и вы, естественно, делаете ему одолжение и пишете электронное письмо обеим сторонам, включая контактную информацию и, надеюсь, сообщая о контексте потенциального знакомства. Электронное письмо приходит в оба ящика и, скорее всего, человек, который попросил вас его представить, быстро обращается с прямым письмом к вашему знакомому.

Но такие письма-«сюрпризы» чреваты опасностями. Если вы их практикуете, то рискуете столкнуться с несколькими проблемами.

Время. Кроме тех случаев, когда вы абсолютно точно знаете рабочий график вашего адресата, письмо может прийти ему в тот момент, когда его нет на месте. Или оно может затеряться в обычном потоке его рабочих писем. В любом случае, возможно, что первое письмо придет намного раньше второго, и внезапное начало, а затем длинная пауза в общении могут сделать продолжение беседы несколько неудобным.

Ответственность. Разумеется, неожиданное знакомство приятно тому, кто попросил вас его представить. Но ведь вы одновременно возлагаете большую ответственность и на того, кто должен принять предложение о знакомстве. Он теперь должен не только понять, что за человек этот новый знакомый, но и продумать, что можно ему предложить, а затем (скорее всего) втиснуть в свое расписание звонок, встречу за чашкой кофе или какие-то еще действия, о которых у него попросят. Это окажется несложным для вас, но трудным для него.

Невозможность «выхода». Самый чуткий инициатор внезапного знакомства по почте, возможно, даже оставляет шанс отказаться от общения, но все же эту возможность трудно назвать реальной. Если получатель захочет сказать «нет», ему нужно или объяснить перед обеими сторонами, или ответить только вам (что, скорее всего, поставит просившего в еще более неловкое положение, ведь вам придется передать, что ваш контакт от знакомства отказался).

Вместо того, чтобы брать на себя риск внезапного представления, лучше знакомить людей, используя практику «знакомства с допуском» и представив им возможность отклонить знакомство. Проще говоря, в начале попросите разрешения у обеих сторон, послав им личные сообщения. Тем, кто уже так поступает, это может показаться очевидным, но, похоже, что в наши дни у каждого свое понимание электронного этикета: общепринятых правил поведения в электронной переписке нет. Давайте изменим это, начав с нетворкинга.

Когда вас просят о знакомстве с кем-то, кого вы знаете, объясните просящему, что вы сначала спросите у того, но также используйте эту первую беседу, чтобы добыть дополнительную информацию вот о чем.

Каков контекст его просьбы, что за ней стоит?

Какова будет польза для обеих сторон (и будет ли она)?

Что намереваются попросить у вашего знакомого?

На все эти вопросы разумным просителям стоит ответить с самого начала в любом случае, но для вас это хорошая возможность убедиться, что вся необходимая информация для просьбы имеется. Когда вы напишете своему знакомому с просьбой, обязательно включите свою собственную информацию о контексте знакомства, уточнив, например, такие вопросы.

Идет ли речь о вашем близком друге или просто случайном контакте из LinkedIn (в последнем случае вам, скорее всего, и не стоит передавать просьбу о знакомстве)?

Есть ли возможность взаимной выгоды, которую вы видите, но о которой, возможно, сами стороны не подозревают?

Как вы предполагаете участвовать в потенциальном общении?

Также вам следует спросить о том, какое средство связи они предпочитают и предоставить возможность отказа.

Если интерес оказывается взаимным и обе стороны проявляют энтузиазм, значит вы облегчили задачу обоим знакомым и сделали их контакт еще более ценным. А еще вы расширили сеть для всех, и это точно здорово.