

ИСТОРИИ (/STORY/)

Как правильно знакомить людей и стать важным звеном в обществе

Анна Самойдук

(/author/samoyduk/) 10:48, 3 мая 2018

Карьерный коуч и блогер Зак Слэйбэк в своей колонке на Medium рассказал, как научиться знакомить людей, и объяснил, каким образом это отразится на вашей карьере.

Можно больше не ходить на различные нетворкинговые встречи и не тратить время на знакомства с рекрутерами и менеджерами по продажам. Хорошая рекомендация близкого друга или знакомого может моментально пополнить вашу записную книжку клиентов или работодателей.

Тем не менее, многие из-за страха и самосознания боятся попросить знакомых об этой услуге. Вы должны научиться правильно просить ваших знакомых о том, чтобы вас кому-то представили.

Как правильно знакомить людей

Но если вы уже все это знаете и теперь хотите вывести свои навыки по установлению связей на новый уровень? Что делать, чтобы правильно представлять друг другу людей?



(https://cdn-images-

1.medium.com/max/1000/1*bJAfxV4qB-R6ajA8GdSKQA.jpeg)

Фото: Unsplash

многие считают, что для этого нужно обладать широким кругом знакомств. Это неправда. Вам просто необходимо знать людей, которые смогут помочь другим. Вы должны держать ухо востро, внимательно слушать тех, кого встречаете, и всегда быть готовым отправить важное письмо, которое сведет обоих людей.

Если вы обучитесь этому навыку, вы станете важным звеном в обществе. К вам потянутся другие. Все начнут ценить профессиональные отношения с вами.

Вы сами должны внимательно слушать таких людей. Если они пытаются свести вас с каким-то человеком, значит он достоин вашего внимания.

Вот несколько советов, как стать таким человеком:

Что стоит делать:

- > **Внимательно слушать:** Когда вы встречаете новых людей, внимательно слушайте, о чем они говорят и с какими проблемами сталкиваются. Если маркетолог рассказывает о том, что ищет новых клиентов, значит его проблема заключается в поиске новых клиентов. Проблема предпринимателя, желающего увеличить поток сделок, заключается в отсутствии эффективного маркетинга.
- > **Ищите связи:** Обычно люди вращаются только в определенных кругах. Например, в больших городах есть «круг стартапов», «круг искусства», «политический круг», «корпоративный круг». Попробуйте искать связи на пересечении разных кругов. Познакомьте маркетолога и предпринимателя, упомянутых выше.
- > **Сделайте свои рекомендации максимально простыми:** Следуйте приведенным ниже сценариям, чтобы упростить процесс знакомства людей.
- > **Попросите человека о дополнительной информации.** Помните: знакомства должны быть полезными. Если вы будете представлять своих друзей людям, которые лишь будут тратить их время, вас никто не воспримет всерьез. Как это проверить? Скажите человеку, что хотите познакомить его с вашим коллегой, однако перед этим вам нужна какая-то информация (пример работы или резюме). Если вам отказали в этом, значит не следует пытаться дальше.

Чего не стоит делать:

- > **Не представляйте другим неинтересных вам людей:** Если вы сами не хотели бы познакомиться с этим человеком, не представляйте его другим.
- > **Знакомство должно быть полезным для обеих сторон:** Каждая сторона должна понимать, почему вы решили свести ее с другой.
- > **Представьте друг другу людей и удалитесь:** Вы должны только представить друг другу знакомых, остальное дело за ними. Если вы будете присутствовать все время на протяжении знакомства, они будут чувствовать давление и таким образом смогут потерять интерес друг к другу. Им ведь все равно нужно будет пообщаться наедине без вас.



Схема письма

Здравствуй, [Знакомый 1],

Я хотел бы представить тебя [Знакомому 2]. [Знакомый 2] – [актуальное и правдивое описание Знакомого 2]. Я встретил/знаю [Знакомого 2] [где или кто познакомил]. [Личное описание и рекомендация Знакомого 2].

[Знакомый 2],

[Знакомый 1] – [кем вам приходится] и [причина, почему с ним стоит познакомиться]. [Интересная информация, которая позволит Знакомому 1 и Знакомому 2 познакомиться поближе]. [Совет, как им дальше следует продолжить разговор].

ЛИБО:

Я оставляю вам контакты друг друга, чтобы вы смогли связаться напрямую.

Либо:

[Призыв к действию для обеих сторон].

Пример письма

« Привет, Алекс,
Я хотел бы познакомить тебя с Джоном. Джон – студент Университета Карнеги-Меллона. Он собирается запустить стартап, занимающийся разработкой корпоративного ПО для юридических компаний на основе блокчейн-технологии. Я познакомился с ним на Project Olympus – инкубаторе Университета Карнеги-Меллона. Мы приятно пообщались, и я подумал, что вы должны познакомиться.

Джон,

Алекс – мой хороший друг. В прошлом он долгое время вел техническую разработку корпоративного программного обеспечения на основе блокчейна. Он мог бы рассказать тебе, как продать такой продукт большим компаниям, и дать несколько советов по технической части. Я оставляю вам контакты друг друга, чтобы вы смогли связаться напрямую.

Зак.

Таким образом вы предоставите обеим сторонам полезную и актуальную информацию и позволите им решать, что делать дальше. После этого Джон должен будет удалить Зака из беседы и ответить Алексу либо связаться с ним сразу напрямую.

Вот как должен выглядеть ответ Джона:

« Спасибо, Зак! (и удалить его из беседы)

Алекс,

Зак рассказал о тебе много хорошего. Я действительно занимаюсь разработкой корпоративного ПО для юридических компаний на основе блокчейн-технологии. Я хотел бы задать тебе по телефону несколько вопросов, как продать продукт. У тебя найдется 20 минут в четверг в 14:00 или в пятницу в 10:30?

Спасибо!

Джон.

Источник. (<https://medium.com/swlh/how-becoming-a-super-connector-and-making-great-introductions-will-upgrade-your-career-170b4aaec119>)



Если вы хотите поделиться опытом работы в крупной компании или маленьком стартапе, рассказать о перипетиях своей карьеры и раскрыть секреты профессии, пишите на careerist@rb.ru (<mailto:careerist@rb.ru>). Лучшие рассказы опубликуем на Rusbase.