



ПОЧЕМУ ИНТРОВЕРТЫ ЛУЧШЕ СТРОЯТ ПОЛЕЗНЫЕ СВЯЗИ

Неудача — это возможность
начать заново, но уже более мудро.

— ГЕНРИ ФОРД

Наверное, вы предпочли бы пломбирование корневого канала зуба, чем идти на сетевое мероприятие, так называемую нетворкинг-встречу.

Но идти туда придется, не так ли? Все говорят, как это важно, чтобы получить работу мечты, найти нового клиента или наладить связь с высокопоставленным лицом, который поможет взлететь до небес. Вы понимаете, что нужно сходить... но для вас это настоящее мучение.

Затем что-нибудь происходит. Возможно, до вас дошли слухи о потенциальном увольнении. Может быть, вы оторвали глаза от работы и осознали, что клиенты почему-то не выстраиваются в очередь. Каким бы ни было



ПРЕИМУЩЕСТВО ИНТРОВЕРТА В НЕТВОРКИНГЕ

провоцирующее событие, оно должно стать поистине пугающим, чтобы боль от похода на мероприятие окупилась, заставив вас выйти из зоны комфорта и отправиться налаживать контакты.

И вот вы решаете: да, пора идти строить полезные связи. В интернете вы находите предстоящее мероприятие и говорите себе: «Ладно, я справлюсь». Отмечаете дату в календаре. Она там маячит сутками. Одна ваша часть сходит с ума: «Нет, я не хочу идти!», а другая кричит в ответ: «Надо!»

С нарастающим ужасом вы паркуете машину и неохотно бредете на мероприятие. Заходите в помещение и отчаянно ищете глазами знакомое лицо. Хотя вы и пытаетесь найти новые контакты за границами уже известного круга людей, общение со знакомыми все же ощущается более безопасным. Все это время вас одолевают сомнения: «Что, если я никому не понравлюсь? Вдруг это пустая трата времени? А если я скажу что-то не то?» Вы словно заново переживаете первый день в школе.

Так и не найдя никого знакомого, вы собираете всю храбрость в кулак, делаете глубокий вдох и направляетесь к первому встречному. При этом чувствуете, что снова начинаете нервничать. Вы жмете ему руку и вежливо улыбаетесь. Затем приходится пройти через неловкое представление: «Привет, я Джейн Смит. Джон Доу? Очень приятно познакомиться. Чем вы занимаетесь?» Стоите и слушаете, ожидая хоть какого-то знака, что это нужный вам человек. Вы отчаянно жаждете получить новую работу (любую) или нового клиента (любого).

Он отвечает:

— И мне приятно познакомиться, Джейн. Я занимаюсь страхованием. С удовольствием поговорю с вами о ваших страховых потребностях.

Ух! Вы пришли сюда не для того, чтобы говорить о страховке!

— О, думаю, у меня все в порядке со страховкой, но спасибо!

Появляется некоторая неловкость, пока Джон Доу не спросит о вашем роде занятий.

— Спасибо, что спросили, Джон. Я бизнес-тренер/бухгалтер/поставщик управляемых услуг.

— Хм, у меня уже есть бизнес-тренер/бухгалтер/поставщик управляемых услуг, я им доволен.

Тогда вы думаете: «Ну конечно есть. Так зачем я вообще на этом дурацком мероприятии?» И что теперь? Попытаться рассказать, в чем ваше преимущество? Попробовать оттолкнуть его от человека, которым он доволен? Вам не хочется показаться навязчивым. Возможно, вы пойдете по другому пути, отчаянно спрашивая: «Знаете ли вы кого-нибудь, кому нужен бизнес-тренер/бухгалтер/поставщик управляемых услуг?»

Джон Доу отвечает: «Никто не приходит на ум, но буду держать ухо востро! А пока могу ли я дать вам свою визитку на случай, если вы передумаете по поводу страховки?»

Вам не нужна его визитка, но вежливость требует взять ее. Вы знаете, что он тоже не передумает, и это не тот человек, с кем вам хотелось бы общаться. Но все же надеетесь, что эта встреча каким-нибудь волшебным образом превратится в зацепку.

Что теперь делать? Ритуал знакомства совершен, и вы оба осознали, что незачем продолжать разговор. Никто из вас не хочет выглядеть так, словно пришел только для того, чтобы найти человека под конкретный запрос, никто не хочет показаться грубым. Так что вы улыбаетесь, пока один из вас не придумает предлог, чтобы отойти:



ПРЕИМУЩЕСТВО ИНТРОВЕРТА В НЕТВОРКИНГЕ

в туалет или пойти выпить чего-нибудь, — а другой вздохнет с облегчением.

А затем приходится проделывать все то же самое снова.

Многие книги по нетворкингу советуют установить цель, к примеру, поговорить с пятью людьми, прежде чем уйти домой. Вероятно, вы сумеете себя заставить еще четыре раза пережить эту процедуру. Но, уверен, диалоги в точности повторят первый. Вы задаетесь вопросом: «Почему люди утверждают, что нетворкинг так важен? Я только что впустую потратил полдня!»

Спустя два часа настоящей пытки вы возвращаетесь в офис зализывать раны, кладете стопку полученных визиток ко всем остальным, скопившимся за долгое время, — это все те люди, с кем вы должны были связаться, но не стали. Скорее всего, вы даже не помните, о чем с ними разговаривали. Очевидно только одно: вы не нашли людей, которых искали, так что зачем вообще было беспокоиться? Вы возвращаетесь к работе, уже отставая от графика из-за того, что полдня провели в попытке выстроить полезные связи.

Я говорю «провели», но правильное слово — «потратили». Вы ни на шаг не приблизились к полезным контактам для бизнеса. Скорее, даже отдалились, потому что потратили деньги на бензин и входной билет, пожертвовали временем и израсходовали много ментальной и эмоциональной энергии.

Напрашивается вывод, что провал случился потому, что вы интроверт. В конце концов, экстраверты на мероприятии выглядели так, словно у них все отлично. Наверняка они постоянно заключают сделки и получают повышения. Если бы только уметь так же налаживать контакты...

Но вам кажется, что для вас это невозможно.

Поэтому убеждаете себя в том, что до поры до времени нужно потерпеть.

Через два или три месяца ситуация ухудшается. В отчаянии вы думаете: «У меня нет выбора, придется вернуться к нетворкингу». Решив, что в этот раз у вас получится лучше, вы заходите в интернет, читаете советы и ищете стратегии для построения полезных связей.

Вы пробуете воспользоваться парочкой из них, но нетворкинг остается таким же неловким, болезненным и бесполезным, как и раньше. Советы экспертов не делают его более сносным. Для вас нетворкинг — попытка быть тем, кем вы не являетесь. Конечно, экстравертам легко, но вас нетворкинг заставляет чувствовать себя квадратным колышком, который пытаются загнать в экстравертное круглое отверстие. Вы чувствуете себя убогим и неискренним, а еще ненавидите светские разговоры! «Наверное, у меня просто нет необходимых качеств», — говорите вы себе.

Я был в похожей ситуации. Для интровертов вроде нас, кто хотя бы готов приблизиться к нетворкингу, он кажется пыткой. Не за этим мы пришли в выбранную профессию. Мы просто хотели хорошо зарабатывать, заниматься любимой работой, связанной с нашими семьями и жизнями, а не проводить дни, вечера и даже выходные, натянуто улыбаясь и занимаясь неискренней и выматывающей саморекламой.

КАК МЫ ВО ВСЕ ЭТО ВВЯЗАЛИСЬ?



Сюзан Кейн в новаторской книге *«Интроверты. Как использовать особенности своего характера»* напоминает



ПРЕИМУЩЕСТВО ИНТРОВЕРТА В НЕТВОРКИНГЕ

о том, что в 1790 году только 3% американцев жили в городах. К 1840 году уже 8%, а к 1930 году — чуть более трети.

В малонаселенной сельской местности, где все друг друга знали, репутация была превыше всего. Однако по мере того, как все больше и больше людей переезжало в города, общественные связи становились менее актуальными в повседневной жизни. Как отмечает Кейн, книги по самопомощи перешли от внутренней добродетели к внешнему обаянию.

В то же время благодаря промышленной революции фабрики производили больше товаров, чем выдерживали местные рынки, поэтому они посылали продавцов торговать по всей стране. До этого продажи обычно осуществлялись внутри местного сообщества. Вы знали человека, у которого покупали товар или услугу, поэтому торговцы, стоматологи и другие не могли позволить себе прослыть нечестными или манипулирующими.

Коммивояжерам не было нужды переживать из-за своей репутации, как предполагает статья «Рождение американского продавца» в журнале *Harvard Business Review*. Они не создавали значимые отношения ни с кем, кого встречали, потому что продавали совершенным незнакомцам. У них было мало времени, чтобы представиться, войти в дом, показать продукцию, заключить сделку и скорее перейти к следующему дому. Они могли себе позволить менять клиентов как перчатки. Более того, чтобы выполнить план, они именно так и должны были работать. Коммивояжерам не нужно было переживать о низком качестве товара (или о чем-то еще), потому что через пару дней они уедут заниматься тем же самым в другой город.

Какое это отношение имеет к нетворкингу?

Те же факторы, которые привели к мышлению «быстро переходить от клиента к клиенту», были воссозданы в нетворкинг-встречах, так как все больше и больше людей переезжали из малонаселенных сельских районов в густонаселенные города. В конце концов, даже сегодня в большинстве крупных городов вы, скорее всего, никогда не встретитесь с человеком, с которым пытались выстроить полезные связи.

Поэтому нетворкинг, которым занимается большинство людей, так похож на продажи коммивояжеров от двери к двери. Ведь вы переходите от человека к человеку с целью продать как можно больше и как можно быстрее. Создание значимых и длительных отношений отходит на второй план, если вообще является целью. Этот стандартный подход я называю «сдельный нетворкинг». Стоит ли удивляться, что он кажется неискренним и даже грязным?

К счастью, есть те, кто отвергает этот подход и действительно желает построить искренние связи. Но они практикуют то, что я называю «бесцельный нетворкинг». Несмотря на то что они искренни, их неструктурированный подход не более эффективен, чем сдельный нетворкинг. Он по-прежнему ведет к большому количеству светских разговоров, поверхностным связям и редким успехам.

Неудивительно, что интроверты, включая меня, так сильно ненавидят этот тип нетворкинга. Он ведь прямо противоположен тому, как мы любим действовать. Если бы мне пришлось заниматься сдельным нетворкингом, я бы не смог с самим собой жить. Занимаясь бесцельным нетворкингом, я быстро бы понял, что это



ПРЕИМУЩЕСТВО ИНТРОВЕРТА В НЕТВОРКИНГЕ

напрасная трата времени, и совсем прекратил бы искать полезные связи.

Так как же мы можем конкурировать с экстравертами, которые обладают природной харизмой, подвешенным языком и способностью легко налаживать связи? Как нам преуспеть в нетворкинге, при этом оставаясь самими собой?

Я собираюсь сообщить вам хорошие новости. Интроверты могут даже превзойти экстравертов, если осознают две истины:

- 1. Путь к успеху для интровертов выглядит не так, как для экстравертов. Мы разные, и это нужно принять.*
- 2. Традиционный нетворкинг не работает для интровертов. Нужен более умный подход, который использует наши природные сильные стороны.*

Для интровертов эффективный нетворкинг совершенно не похож на традиционный. Вот что я узнал, испытал на себе и чему учу других: у интровертов есть природное преимущество, когда дело доходит до того, как на самом деле следует вести сетевую работу. Не надо играть в числа и пытаться общаться с как можно большим количеством народу. Вместо этого стоит использовать стратегический подход, готовиться, практиковаться и знать, как развивать более глубокие отношения только с несколькими действительно нужными вам людьми.

Другими словами, надо играть в совершенно другую игру.

И это очень своевременно, поскольку предыдущий способ построения связей быстро устаревает. Люди могут

узнать о вас всё: прочитать отзывы о продаваемых продуктах, увидеть ваши личные связи, узнать историю карьеры, а иногда даже проверить, чем вы занимались в прошлые выходные, — и все это с помощью смартфона, который всегда в кармане. Мы возвращаемся к тем дням, когда все знали всех или, по крайней мере, жили в мире, где о любом человеке можно было быстро получить внятный отзыв. Почти невозможно совершать сделки, а затем возвращаться в безвестность. Прозрачность становится нормой, хочется вам этого или нет, — как для частных лиц, так и для работодателей. Искренность и внутренняя добродетель снова в моде.

Наконец-то.

ПЕРЕСТАНЬТЕ КОПИРОВАТЬ ЭКСТРАВЕРТОВ



Вместо того чтобы пытаться показать вам, как вести себя в стиле экстравертов, я хочу показать, как отойти от этого саморазрушительного поведения. Я нашел такой тип нетворкинга, который использует сильные стороны интровертов. Он позволяет выйти с любого мероприятия с ощущением того, что мы построили мощные связи, показали лучшую версию себя и оставались самими собой на протяжении всей нетворкинг-встречи.

Прежде чем углубиться в тему, необходимо осознать: то, чем я сейчас поделюсь, потребует от вас планирования, подготовки и практики. Это займет от нескольких часов до нескольких дней. Но я уверен в том, что