

Девора Зак «Нетворкинг для Интровертов»

Конспект

Добро пожаловать в мир нетворкинга

Правила написанные во всех книгах по нетворкингу предназначены для экстравертов, а как же их применять нам-интровертам? Это тоже самое, что изучать латынь на греческом языке, когда греческого тоже не знаешь. Бессмысленное занятие.

Нетворкинг для тех, кто его ненавидит

Автор выводит новые правила-правила нетворкинга для интровертов, превращая это искусство в полезное и приятное занятие, с учетом особенностей склада характера Интроверта.

Самый драгоценный ресурс-это время, но стоит ли его тратить на дело, которое ненавидишь? Согласно опыту, люди считающие себя ненавистниками нетворкинга полагают, что не способны к нему. Однако это не так, и автор обещает дать в этой книге советы, которые помогут интроверту стать отличным нетворкером

Нетворкинг -Искусство построения и поддержания взаимовыгодных связей

Автор замечает, что она- несомненно интроверт, что не мешает ей много лет читать лекции по интроверсии.

Интроверсия- врожденная особенность психики, проявляется она весьма рано.

Некоторые качества различий

Интроверты

Думают, чтобы говорить

Склонны к рефлексии

Смотрят в глубь

Погружены в себя

Заряжаются энергией в одиночестве

Уверенны в себе

Экстраверты

Говорят, что бы думать

Говорливы

Мыслят широко

Открыты

Заряжаются энергией в группе

Общительны

Не торопясь подумайте об этих характеристиках

Проверьте себя: Присваивать можно 1 ,2 или 3 балла в зависимости от того, что ближе

1. А Мозговой шторм проходит эффективнее, если делиться идеями. Которые спонтанно приходят вам в голову
Б Мозговой шторм проходит эффективнее, если темы для обсуждения были названы заранее
2. А В моем идеальном дне должно быть время на уединение

- Б В моем идеальном дне должно быть время для общения
3. А Окружающие считают меня замкнутым
Б Окружающие считают меня слишком разговорчивым
4. А На шумной вечеринке я предпочитаю активно передвигаться по залу
Б На шумной вечеринке я обычно сосредоточен на одном, двух собеседниках
5. А Я люблю работать самостоятельно
Б Я люблю работать в команде
6. А Новые идеи приходят ко мне в минуты глубоких размышлений
Б Новые идеи приходят ко мне во время беседы
7. А Я предпочитаю обедать в компании
Б Я предпочитаю обедать тет-а-тет или в одиночестве
8. А Я чувствую себя не уютно, ведя светские беседы
Б Во время любого разговора я как рыба в воде
9. А Я завожу друзей везде где бываю
Б У меня всего несколько настоящих друзей
10. А Я часто чувствую себя не понятым
Б Окружающие прекрасно меня понимают
11. А У меня масса разнообразных увлечений
Б У меня несколько увлечений, которым я посвящаю много времени
12. А Коллеги хорошо меня знают
Б Большинство коллег мало знают обо мне

Итоговая таблица:

1.	А=	Б=
2.	Б=	А=
3.	Б=	А=
4.	А=	Б=
5.	Б=	А=
6.	Б=	А=
7.		
8.	Б=	А=
9.	А=	Б=
10.	Б=	А=
11.	А=	Б=
12.	А=	Б=

Итоги Экстраверт= Интроверт=

31-36- ярко выраженный, доминирующий стиль поведения;

25-30- выраженный доминирующий стиль поведения

19-24- слабовыраженный доминирующий стиль поведения

Примерно поровну очков- **Центроверт**

Отвечая на вопросы теста, руководствуйтесь внутренними ощущениями, а не усвоенными моделями поведения.

Используя свои достоинства, вы будете чувствовать себя в нетворкинге, как рыба в воде. При выполнении одинаковых действий Интроверты и Экстраверты руководствуются разными мотивами. Самопознание позволяет лучше понимать других людей и принимать их.

Негативное суждение- это всегда результат ошибочного сравнения, нельзя опираться на свой внутренний мир, критикуя поступки окружающих. Понимание различных стилей поведения предостережет нас от критических и неверных суждений.

Интроверты- думающие более глубоко, обладают способностью задавать более правильные вопросы и выстраивать более глубокие длительные отношения

Существуют модели поведения:

Интроверты	Экстраверты
Ориентированы на внутренний мир	Ориентированы на внешний мир
Думают, что бы говорить	Говорят. Что бы думать
Заряжают энергией в одиночестве	Заряжаются энергией в коллективе
Получают удовольствие от	Получают удовольствие от
Небольшого кол-ва занятий	множества занятий
Нуждаются в сосредоточении	Нуждаются в разнообразии
Фокусируются на мыслях и базах	Фокусируются на людях и событиях
Предпочитают общаться с глазу на глаз	Предпочитают групповую дискуссию

Мы понимаем, что многие качества, характеризующие интроверта в нашем обществе, несут негативный характер. Но те же самые качества послужат хорошим фундаментом. И пользуясь этим интроверт сможет освоить упражнения, которые научат получать удовольствие от нетворкинга. Если интроверт не будет скрывать свою истинную природу, а мобилизует ее, то все сложится наилучшим образом.

Интроверт думает. Прежде чем говорить, познает мир, анализируя и даже делая записи своих реакций, экстраверт наоборот-общается, чтобы обдумать свои убеждения. Если же ИВ отвечает не обдуманно, то скорее всего ответ будет не полным или не точным. Интроверсия выражается во внутренних реакциях, а не во внешних проявлениях.

И первый принцип ИВ- выдержать паузу перед взаимодействием. Обдумать, проанализировать и прояснить цели. ИВ стремятся к глубине во всем, они очень чувствительны в отношении и выборе досуга, очень сосредоточены. Поэтому зачастую упускают поверхностные вопросы, но глубоко изучают окружающих и интересные им сферы деятельности. Они докопаются до самой сути увлекшей их идеи. Но если ИВ прервать, сбить с мысли, он теряется, расстраивается.

ИВ восстанавливаются в одиночестве, они задыхаются в большой компании, если нет возможности побыть в одиночестве время от времени.

Уважение этой потребности позволит ИВ взаимодействовать с социумом, например принимая участие в нетворкинге. Для ИВ лучший способ чередовать общение с отдыхом. Это хорошая идея для тех, кто ненавидит нетворкинг, после взаимодействия брать паузу, восстановить силы.

Достоинства Интровертов

РАЗВИТАЯ НАБЛЮДАТЕЛЬНОСТЬ, ВНУТРЕННЯЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ, СОСРЕДОТОЧЕННОСТЬ НА ВНУТРЕННЕМ, А НЕ НА ВНЕШНЕМ

Недостатки Интровертов

ВЫСОКАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ЛИЧНОМ ПРОСТРАНСТВЕ, НЕУМЕНИЕ СПРАЛЯТЬСЯ С ВНЕШНИМИ ПОМЕХАМИ, УТОМЛЯЕМОСТЬ ОТ ПУСТЫХ РАЗГОВОРОВ

Экстраверты говорят, чтобы думать. Они любят поговорить, но часто могут отказаться от сказанных слов. ЭВ выражают прилив энергии потоком слов, разглагольствуют естественно. ЭВ экспансивны. Они расширяют диапазон событий и интересов, выказывают истинный интерес множеству вещей, но не надолго. Разнообразие делает их жизнь более насыщенной. ЭВ нравится жизнь наполненная всевозможными событиями, действиями.

ЭВ с удовольствием погружаются в новые переживания, беседу, группу, что дает им возможность расширить круг знакомств, тем самым естественным образом продвигают себя и создают платформу для продаж их услуг.

ЭВ заряжаются энергией в обществе, они с удовольствием поддержат любую тему, тогда как ИВ считают это пустой болтовней.

Ярко выраженные ЭВ убеждены, что любое взаимодействие лучше молчания. Общение это отдых, награда за работу.

Достоинства Экстравертов

СПОНТАННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ, НЕПРИНУЖДЕННОСТЬ В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ, БЫСТРЫЙ ВЫХОД ИЗ СОСТОЯНИЯ НЕДОВОЛЬСТВА И ОБИДЫ

Недостатки Экстравертов

НЕ УМЕНИЕ ПОДДЕРЖАТЬ ДАЛЬНЕЙШЕЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ. ИЗБЫТОК ИНФОРМАЦИИ, ЛЕГКОСТЬ ПРИ ПЕРЕДАЧЕ ЛИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ

В мыслях мы все время ведем диалог сами с собой. Это машинальное действие, от него никуда не денешься, если вы конечно не мастер медитации. Научившись контролировать внутренний диалог, мы будем адекватно воспринимать происходящее вокруг и правильно реагировать на окружающих. В нетворкинге сокровенные мысли всегда обеспечивают успех.

Упадочное мышление-современное воплощение угрозы. Временная неудача превращается в полномасштабное несчастье, оставляя в душе опустошенность.

Но никогда не поздно перезагрузить свой мозг. Представьте себе, что в доме висит картина в черной раме. Однажды вы решаете ее обновить и заказываете новую раму, которая выгодно подчеркивает достоинства самой картины. В итоге не только обрамление выглядит по-новому, но и сама картина.

Это и означает переосмысление. Мы обрамляем события жизни руководствуясь своим собственным переживанием и прошлым опытом. Новое восприятие позволяет изменить наше поведение, реакцию, но для этого несомненно требуется сила воли.

Мысленно вы казните себя, вновь и вновь повторяя, что вы не интересный, не достойный или не уверенный в себе человек? Мы все обладаем собственными моделями внутреннего диалога:

Негативный вн.диалог	Позитивный вн.диалог
Эмоциональный	Рефлексивный
Преувеличенный	Реалистичный
Ограничивающий	Экспансивный
Разочаровывающий	Вдохновляющий
Упадочный	Выполнимый
Страдальческий	Обучающий
Пессимистичный	Оптимистичный

Вспомните, когда вы в последний раз вели негативный вн.диалог, вспомните негативные мысли ,которые вас посещали, теперь представьте себе позитивную реакцию и последствия нового стиля реагирования.

Позитивный диалог позволяет заменить позицию жертвы- позицией хорошего ученика!

Очень трудно остановить привычку негативной мысли:

Советы:

1. Бесполезно думать, мне не следует так думать ,нужно сосредоточиться и перестроить негатив на позитивный внутренний разговор.
2. Не пытайтесь угнаться за негативными мыслями, учитесь управлять ими, сделать вн.диалог осознанным.
3. Боритесь с желанием вести негативный вн.диалог о негативном вн.диалоге. Это нормально и поправимо. Позитивный диалог улучшает перспективы, настроение и формирует более уверенный образ себя.

ПРАВИЛА ДЛЯ ИНТРОВЕРТОВ

1. Сделайте паузу- Экстраверты описывают Интровертов как хороших слушателей и стратегов. Это позволяет ИВ которые думают, прежде чем говорить, превращать потенциальный недостаток в полезное умение. Пауза позволяет четко и ясно

распланировать свои цели. «Мы учимся-наблюдая, а не болтая», поэтому если нет дара к ведению светской беседы, нужно сосредоточиться на вн.наблюдении, анализе информации.

2. **Анализируй-** ИВ и ЦВ не любят распространяться о своих достоинствах и личных победах, но способны обработать большое кол-во информации о своих новых знакомых. Анализ позволяет установить длительные глубокие отношения при минимуме саморекламы. Если вы ИВ-будьте внимательным слушателем, пользуйтесь своим талантом, задавайте развернутые, корректные вопросы. Активное включение сразу чувствуется, что всегда получает отдачу и производит хорошее впечатление.
3. **Размеренность-** ИВ и ЦВ проявляют свои лучшие качества, участвуя в предметном разговоре, структурированной деятельности и целенаправленном действии. Ритмичное чередование этих занятий дает нам время на восстановление. Возьмите тайм-аут, уединение-это способ очищение для ИВ и ЦВ.

ЭВ без труда обзаводятся широким кругом знакомств, тогда как ИВ предпочитает поддерживать не многочисленные, но тесные контакты.

Как вытащить себя на мероприятие по нетворкингу

1. Пауза

Порой, чтобы сделать то, что нам совсем не хочется мы обманываем свой мозг, обещая себе что то очень полезное или приятное.

Если нам нужно идти на утомительный вечер нетворкинга-

1. Зарегистрируйтесь заранее. Выиграйте время, получите напечатанный бейджик, уменьшите вероятность отказа в последнюю минуту.
2. Продумайте свой наряд—По одежке встречают. Необходимо найти баланс между модными тенденциями и удобством. Заранее продумав свой наряд, вы избавитесь от стресса сборов в последний момент.
3. Завершите работу пораньше и побудьте наедине с собой перед вечеринкой.
4. Выберите себе конкретную роль, запишитесь в помощники. Непосредственное участие в мероприятии-это отличный повод знакомиться с людьми.
5. Возьмите с собой товарища. Позитивный настрой и чувство юмора привлекают окружающих
6. Приходите пораньше, когда еще нет большой толпы. Более тесные группы формируются вначале вечера.
7. Улучите минуту для себя. Минута-потраченная на внутреннее сосредоточение улучшает результат общения.
8. Освежите дыхание.

2. Обработка информации

1. Проверьте надпись на бейдже, убедитесь- есть ли среди участников знакомые.
2. Задержитесь возле стола с закусками- это отличная позиция. Что бы завязать разговор.
3. Осматривайтесь, замечая в присутствующих открытые, добродушные лица.
4. Общайтесь с персоналом, благодарите, давайте хорошие чаевые.

5. Станьте в очередь, это прекрасный повод завязать беседу с соседом, обменяться контактами.
6. Поддерживайте зрительный контакт, это оценит ваш собеседник, настроит его на дружелюбный лад, а вы будете сосредоточены.
7. Будьте открыты для знакомства, поддерживайте приятное впечатление, ищите одиночек, желающих поболтать.
8. Отмечайте не обычное, люди одевают и приобретают не обычные вещи, тем самым выражая себя. Это отличный повод сделать комплимент и завязать общение.

3. Размеренность

1. Сосредоточьтесь на окружающих. ИВ утверждают, что не знают о чем говорить. И не нужно говорить. Люди ценят умные вопросы, а проявление интереса заставляет испытывать симпатию.
2. Сосредоточьтесь на себе. Заранее продумайте, какую личную информацию вы готовы рассказать окружающим. Если совсем не рассказывать о себе, вас могут принять за черствого или высокомерного человека.
3. Сосредоточьтесь на окружающих, ни кто не станет за вами следить, пока вы не совершите какой то странный поступок.
4. Запланируйте паузы для подзарядки. Сделайте не большой перерыв, уединитесь, чтобы восполнить силы.
5. Постарайтесь уменьшить эмоциональную перегрузку. Слушайте свое состояние, управляйте им. Не думайте о том, что следует делать.
6. Записывайте на визитках знакомых важную информацию.
7. Искусное завершение разговора- это ценное умение. Душевность-хороший вклад в успешное сближение.
8. Следите за сигналами пресыщения, уйдите раньше, чем почувствуете себя опустошенным. Доверьтесь интуиции.

Постарайтесь продолжить знакомство, отправив письмо. Поинтересуйтесь общей темой и выразите желание скорой встречи. Этот поступок свидетельствует о вашем интересе и желании продолжить знакомство. Откройте получателю, чтобы он больше узнал о том, что вы можете предложить. Вознаградите себя за реализацию поставленных целей.

Почему ИВ склонны к перфекционизму?

Внутренняя концентрация, помноженная на страсть к глубокому осмыслению, рождает тягу к совершенству.

Золотое правило- **Относитесь к другим так, как хотите, чтобы относились к тебе.**

Казалось бы, что может быть проще, но дело в том, что мы настолько разные, и то что хорошо для одного, может быть плохо для другого. Поэтому предлагается использовать новое, улучшенное Платиновое правило-

Относитесь к другим так, как они хотят, чтобы к ним относились.

Следовать этому правилу гораздо сложнее, для этого нужно овладеть двумя очень не простыми умениями:

1. Быстро изучить характер другого человека.

2. Быть достаточно гибким, чтобы модифицировать собственный стиль и дополнять собеседника.

Это требует индивидуального подхода к каждому собеседнику. Но ваши усилия стоят того. Контакты будут налаживаться гораздо быстрее. Если вы не умеете устанавливать контакты, настал ваш счастливый день. Каждое взаимодействие- это возможность, любое место, где побывали, человек, которого встретили-это опыт нетворкинга. Быть гибким в общении-это значит общаться осознанно, продумав свои сильные стороны и взяв себя в руки буквально и фигурально.

Наилучших результатов вы достигаете, если искренне заинтересованы в теме, когда вы чем то поглощены целиком, то чувствуете себя комфортно и раскрываетесь. Успешный нетворкер давно заменил стандартные автоматические реакции на отредактированные и конструктивные. Темперамент свидетельствует о врожденных особенностях стиля общения, но не выявляет способности и потенциал. С ним нужно сотрудничать.

1. Примите себя таким, каков вы есть
2. Примите окружающую вас реальность
3. Переосмыслите неудачу- неудача заставляет осознать ошибки и пытаться их исправить. Это способствует вашему росту

Не делайте скоропалительных выводов. Дайте другим шанс оказаться лучше. Улыбайтесь- это самый лучший и эффективный метод завязать знакомство. Сознательное надевание на лицо улыбки принесет больше пользы, и обойдется дешевле, чем другие средства привлечения внимания. Это невербальный способ общения. Она приглашает вступить в разговор. Улыбающегося человека считают уверенным в себе. Сколько времени нужно, чтобы исправить не верное первое впечатление? Оно формируется в первые 30 секунд общения. Поэтому дружелюбная улыбка на подсознательном уровне скажет о вас больше, чем какая-то дальнейшая информация.

Разработайте 30ти секундную визитку-речь о себе и заучите ее. Она должна соответствовать месту, слушателю желаемому результату. Какую цель вы преследуете- новая работа, развитие бизнеса, поиска наставника, партнеров, создание профессиональной сети контактов. Внесите в речь интригу, не старайтесь сразу выпалить всю информацию о себе, что бы слушателю захотелось продолжить общение.

Если вы хотите установить хорошие отношения, не забывайте подстраиваться под собеседника. Вы при этом не меняетесь, меняется лишь внешнее выражение эмоций. Переосмысление ставит перед вами задачу жить так, как будто истинно нечто иное. Пересмотр взглядов требует преодоления себя, избавления от неверия и настройки сознания на более вероятный успех.

Нет ни чего приятнее для человека, чем звук его имени. Несомненно запоминание, употребление в речи имен других людей- золотой ключ к установлению хороших отношений.

1. Запоминайте имена своих оппонентов, для этого нужно быть внимательным и включенным с самого начала разговора.
2. Повторяйте имя вашего нового знакомого по меньшей мере три раза во время первого разговора.

3. Смотрите прямо в глаза и повторяйте за ним его имя
4. Придумайте ассоциации
5. После первого знакомства запишите краткую информацию-где встретились, что обсуждали, как продолжите отношения

Когнитивный диссонанс- это стремление человека поступать в соответствии со своими убеждениями и установками

Большинство людей не достигают главной цели не потому, что им не хватает силы воли, а потому, что цель неправильно сформулирована.

Главная цель включает в себе 5 уникальных элементов , которые укажут путь к постоянному успеху

1. Позитив
2. Контроль на свои действия
3. Содержание-мотивация и усилия
4. Экологичность-ваши ценности и убеждения
5. Измеримость- конечный результат, конкретика

Говорят наш мир полон прекрасных начинаний, но к сожалению свершений слишком мало. Можно воспитать в себе привычки, но мало кому удастся превратить намерение в действие. Мы развиваемся благодаря любознательности, а не самобичеванию. Не существует неудач, есть только обратная связь.

Ведите себя так, будто все люди-именно те кто вам нужен. Наслаждайтесь жизнью!

