

УДК 159.92
ББК 88.53
В43

Karen Wickre

TAKING THE WORK OUT OF NETWORKING:
AN INTROVERT'S GUIDE TO MAKING CONNECTIONS THAT COUNT

Викре, Карен.

В43 Нетворкинг для интровертов : как заводить знакомства тем, кто ненавидит это делать / Карен Викре ; [перевод с английского Л. Буравчиковой]. — Москва : Эксмо, 2020. — 240 с. — (Top Business Awards).

ISBN 978-5-04-109223-8

Каждый день мы сталкиваемся с огромным количеством задач и проблем. Пока одни годами пытаются пробить головой бетонную стену, другие делают один телефонный звонок — и весь мир у их ног. Но как заводить знакомства тем, кто ненавидит или не умеет это делать? Карен Викре, шеф-редактор Twitter, расскажет, как располагать к себе людей, легко заводить полезные знакомства, получать самые выгодные предложения о работе и добиваться целей, какими бы нереальными они ни казались.

УДК 159.92
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-109223-8

Copyright © 2018 by Karen Wickre
© Touchstone, a Division of Simon & Schuster, Inc., the original publisher
© Перевод на русский язык, Буравчикова Л., 2020
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

«Карен Вискр, фигура, обладающая, возможно, самым большим количеством связей в Силиконовой долине, — и та, о которой вы, скорее всего, никогда не слышали. В сфере технологий, однако, она известна как рьяный сторонник нетворкинга. Теперь Карен рассказывает в весьма практичной, удобной для чтения форме, как любой человек может с легкостью создать и поддерживать обширную сеть контактов и почему это важно. Эта книга может изменить вашу карьеру и вашу жизнь».

— Уолт Моссберг,

бывший обозреватель и организатор конференций для Wall Street Journal, AllThingsDigital и Recode

«Карен Вискр превратила свой жизненный опыт в практичную, удобную в использовании книгу, которая будет полезна людям всех профессий и социальных слоев. (И кстати, она не только для интровертов!)»

— Шри Шринивасан,

бывший исполнительный директор по цифровым технологиям Колумбийского университета и Метрополитен-музея.

«Слушайте Карен Вискр. «Нетворкинг для интровертов» сделает вас лучше в исследованиях, наблюдении, установлении контактов — и да, сделает вас по-настоящему лучшим нетворкером».

— Блэр Шейн,

директор по маркетингу в Sequoia Capital

«Если вы верите, что отношения — это основа как приключений, так и достижений, тогда вам просто необходимо прочитать эту книгу. Шаг за шагом, концепция за концепцией Карен делится своими мудрыми идеями о том, как построить общество отношений, которое поможет вам изменить мир».

— Кит Ямасита,

основатель и председатель SYPartners

«Нетворкинг имеет важное значение для успеха в бизнесе, но многие до сих пор боятся его. Приготовьтесь изменить свое мнение. Новая вдохновляющая книга Карен Викир показывает читателям, как раскрыть свою истинную сущность, создавая аутентичную, стабильную сеть».

— *Дори Кларк,*

профессор Школы Бизнеса Фукуа при Университете Дьюка
и автор книг *Stand Out Networking* и *Reinventing You*.

«Большинство из нас испытывает страх и неловкость от телефонных звонков незнакомым людям и транзакционного характера того, что мы называем нетворкингом. Карен Викир полностью переворачивает — и весьма эффективно — идею социальных связей, дружбы и взаимности. Ее книга — удобный в использовании инструмент для интровертов, маскирующихся под экстравертов».

— *Аманда Беннетт,*
журналист и писатель

«Для интровертов, которые впадают в панику при мысли о нетворкинге, книга Викир — глоток свежего воздуха. Вы можете это сделать».

— *София Демблинг,*

автор книг *The Introverts Way* и *Introverts in Love*

«Люди всегда будут переезжать и менять работу, но неизменной остается ценность человеческих связей. Карен Викир показывает, как «свободные касания» могут сделать вашу жизнь лучше. Если вы интроверт, ее идеи помогут вам налаживать связи и при этом чувствовать себя легко и непринужденно. Если вы знаете интроверта, эта книга станет ему хорошим подарком».

— *Мэтт Каммс,*

бывший глава команды Google по борьбе с поисковым спамом

*Посвящается Тому,
который научил меня бесстрашию,
и всем вам, людям моего племени.
Вы помогаете мне двигаться дальше.*

Соберите точки. Затем соедините их. А затем поделитесь этим соединением с людьми вокруг вас. Так работает креативный человек. Собирает, соединяет, делится.

Аманда Палмер

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	11
ЧАСТЬ I. ЭЛЕМЕНТЫ СОЕДИНЕНИЯ.....	21
Глава 1. Скрытая сила интровертов.....	23
Глава 2. Почему нетворкинг имеет большое значение.....	30
Глава 3. Привычка оставаться на связи? или «свободные касания».....	42
Глава 4. Ценность слабых связей.....	59
ЧАСТЬ II. ВАШ ИНТЕРАКТИВНЫЙ НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ.....	69
Глава 5. Смещение личного и профессионального.....	71
Глава 6. Заставьте социальные сети работать на вас.....	83
Глава 7. Непринужденное участие.....	127
Глава 8. E-mail — по-прежнему крутое приложение.....	142
ЧАСТЬ III. ВОЗВРАЩЕНИЕ В РЕАЛЬНОСТЬ.....	159
Глава 9. Реальный мир зовет.....	161
Глава 10. Искусство светской беседы.....	175
Глава 11. Как искать работу. Руководство пользователя.....	186
Глава 12. Ты сможешь!.....	198
ПОСЛЕСЛОВИЕ.....	213
БЛАГОДАРНОСТИ.....	215
ЛИТЕРАТУРА.....	217
ПРИМЕЧАНИЯ.....	219
ОБ АВТОРЕ.....	233
АЛФАВИТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ.....	234

ПРЕДИСЛОВИЕ

Нетворкинг больше похож на ведение сельского хозяйства, чем на охоту.

Айвен Миснер

Нетворкинг¹ относится к занятиям, которые большинство из нас воспринимают как тяжкий труд, неприятную задачу, которую необходимо выполнить, чтобы получить то, что нам нужно: новую работу, лучшую квалификацию, дополнительное образование и тому подобное. Когда я разрабатывала идею этой книги, практически все, кому я о ней рассказывала, говорили одно и то же: «Как я ненавижу нетворкинг! Было бы здорово, если что-нибудь помогло мне этого избежать — или хотя бы пережить». Когда я спросила друзей в Twitter и Facebook, чем конкретно их не устраивает нетворкинг, ответы были такими:

«Каждый пытается притвориться кем-то, кем он не является».

«Искусственность, ориентированная на достижение целей. Разговоры ведутся ради чего-то, а не просто из-за человеческой потребности в близости, общении. Чувствуешь себя обманщиком».

¹ Нетворкинг — (от *англ.* net — сеть и work — работа) буквально «плетение сети» полезных контактов. Это социальная деятельность, направленная на расширение круга друзей и знакомых, чтобы эффективнее решать различные профессиональные, да и бытовые жизненные вопросы (такие как, например, поиск работы, продвижение проекта или устройство ребенка в детский сад). — *Здесь и далее прим. ред.*

«Я ненавижу вести поверхностные беседы с людьми, которых я, вероятно, забуду в самое ближайшее время, и все это с единственной целью: попытаться использовать социальные связи в своих интересах».

Поскольку я всю жизнь относила себя к интровертам, сама мысль о том, что придется много говорить о себе или даже просто просить визитку, внушает мне ужас. Я начинаю нервничать, если мой ежедневник переполнен встречами, звонками и другими обязательствами, требующими вести светские беседы или находиться в толпе.

И все же, несмотря на потребность в одиночестве и защищенном личном пространстве, за шестьдесят семь лет я накопила несколько тысяч контактов по всему миру. Нет, я не стала заводилой и душой компании. Но я довольно легко могу начать разговор с кем бы то ни было. На протяжении моей долгой и разнообразной карьеры созданная мной сеть контактов ежедневно обогащала мою жизнь. Друзья и знакомые (и их знакомые, и так далее) регулярно обращаются ко мне за идеями, поддержкой, связями и знакомствами. И я делаю то же самое.

Не имеет значения, в каком месте на шкале экстравертности-интровертности вы расположились. Необходимость развитой сети социальных связей невозможно переоценить, кем бы вы ни были. И вот некоторые доказательства:

- **Мы часто меняем работу.** Люди поколения беби-бумеров¹ за свою трудовую жизнь сменили *десятки различных профессий*, а поколение миллениалов² (по прогнозам Бюро статистики труда) сменил еще больше.
- **Частая смена мест работы начинается с юных лет.** Свежеиспеченные выпускники колледжей в первые пять лет

¹ Поколение беби-бумеров — устойчивый термин, который употребляется в отношении людей, рожденных в середине XX века (когда во многих странах, прежде всего в развитых странах Запада, наблюдался всплеск рождаемости).

² Поколение миллениалов — устойчивый термин, который употребляется в отношении людей, родившихся в 1980 — 2000-е годы.

после окончания обучения *меняют вдвое больше компаний*, чем в прежние времена (по данным LinkedIn).

- **Мы много переезжаем.** В Соединенных Штатах люди в среднем меняют место жительства *более одиннадцати раз* за свою жизнь (данные FivetirtyEight.com).
- **Многие из нас работают на себя.** Существует около 41 миллиона самозанятых американцев в возрасте от 21 года и старше, и это число растет (по данным MBO Partners, Nation1099.com).

По всем этим причинам — смена работы, фриланс, географические перемещения — нетворкинг для большинства из нас стал обязательной регулярной практикой. Какова бы ни была наша жизнь, мы нуждаемся в постоянно меняющемся и неизменно растущем разнообразии людей, к которым можно было бы обратиться. Современное определение «нетворкинга» включает, в частности, *получение полезной информации*. Звучит не так уж плохо, верно?

И ВСЕ ЖЕ МНОГИЕ ЛЮДИ ТЕРПЕТЬ НЕ МОГУТ ЭТО ДЕЛАТЬ

Но почему? Все дело в расхожих представлениях о нетворкинге. Для кого-то он — попытка подсунуть визитную карточку любому, кто окажется в поле зрения. Других страшат встречи с незнакомцами ради попытки заполучить новую работу, обыграв систему найма. А кто-то видит в нем стремление раздобыть инсайдерские сведения. Все это кажется фальшивым и откровенно продажным. Кроме того, многие уверены, что нетворкингом нужно заниматься лишь тогда, когда мы почувствуем наибольшую потребность в связях. Но ведь если дела обстоят хуже некуда (надвигается увольнение, должность бесперспективна или на работе сложилась невыносимая обстановка), мы чувствуем себя уязвимыми, иногда даже отчаявшимися. Разве можно показать себя с лучшей стороны в таких обстоятельствах?

Вместе с тем есть и те, кто просто не верит, что им нужны связи. В конце концов, говорят они, у нас есть стабильная работа (до поры до времени). Есть те, кто смирился со своей нынешней ситуацией, потому что, говоря откровенно, не может представить себе что-то лучшее или считает, что по ряду причин (стаж, должность, зарплата, транспортная доступность и т. д.) не может себе позволить сменить ее. Мой друг как-то сказал о вечном парадоксе нетворкинга: «Нас с детства учат не важничать, не обсуждать свои достижения и работу в обществе, не расхваливать себя, не использовать друзей — а затем, став взрослыми профессионалами, мы должны как-то увязать это с необходимостью продавать себя. Кажется, не существует более нелепого противоречия».

Что касается интровертов, их неприязнь к нетворкингу может быть в разы сильнее, ведь она тесно связана со страхом перед необходимостью общаться с незнакомцами. Карл Юнг описал интроверта как человека, которому нужно проводить время в одиночестве, чтобы восстановить энергию, в то время как экстраверты получают подзарядку, находясь в толпе и общаясь с людьми. Исходя из собственного опыта и из того, что я слышала от близких по духу людей, нам — тем, кто себя относит скорее к интровертам, — больше нравится находиться дома, наедине со своими мыслями, а не в болтливой толпе. Для нас необходимость вступить в разговор или зайти в шумную комнату — едва ли не худшее, что можно себе представить. После такого опыта мне требуется много времени, чтобы собраться с мыслями и восстановить силы. Вам тоже?

В общем и целом все эти негативные представления о нетворкинге могут привести к развитию магического мышления. Когда человек сталкивается с важными переменами в карьере или просто осознает необходимость каких-то изменений в жизни, он начинает ошибочно полагать, что неким волшебным образом все сложится само собой: он сам узнает о превосходной новой должности; его резюме окажется первым в стопке; в первый же день на новом месте у него появится друг, который поможет во всем разобраться. Магическое мышление может проявиться и противоположным образом. Мы убеждаем себя, что нам хорошо там, где

мы есть, что необходимости предпринимать что-то нет, по крайней мере сейчас, а может, и вообще никогда (ведь развивать сеть социальных связей слишком страшно!). Как вы, наверное, понимаете, все это — путь в никуда.

МОЙ СОБСТВЕННЫЙ ДОЛГИЙ И ЛИШЕННЫЙ СТРАТЕГИИ ПУТЬ

Факты говорят о том, что для многих из нас построение карьеры и принятие других важных жизненных решений происходит скачками, а не по плавно восходящей траектории, соответствующей грандиозным планам. В качестве подтверждения я предлагаю вам мою собственную долгую и абсолютно незапланированную карьеру в Силиконовой долине. По сегодняшним меркам моя деятельность в сфере технологий началась поздно: мне было тридцать пять, когда в середине 1980-х я попала в тогда еще «живой» мир научно-технической прессы. Давняя страсть к писательству и редактированию сподвигла меня стать журналистом в области потребительских технологий, затем (с неохотой) пиарщиком, редактором и руководителем проектов в стартапах и креативных рекламных агентствах. Другими словами, путь был извилист.

В 2000 году в Силиконовой долине начался серьезный экономический спад. В том же году я стала частью стартапа с командой из восемнадцати человек под названием Violet.com, который одним из первых начал заниматься персональными подарками в сфере электронной коммерции. Четыре бурных месяца спустя мы закрылись насовсем; второго раунда финансирования не было. Я устроилась в известное креативное агентство, которое открывало офис в Сан-Франциско. Оказалось, что времена для этого были не лучшими (экономические кризисы появлению клиентов не способствуют), и вскоре фирма сбежала в свой офис в Лос-Анджелесе — без меня. Вакансий на бирже труда было очень мало, а работы по контракту еще меньше. Устроиться было практически невозможно, и в течение следующих пятнадцати месяцев я боролась с нехваткой работы и денег. Я создала неофициальную группу поддержки для своих друзей, которые оказались в той