

# Нетворкинг

- [Рекомендации для нетворкинга или как выстроить самопрезентацию](#)
- [4 этапа преодоления одиночества](#)

Рекомендации для  
нетворкинга или как  
выстроить  
самопрезентацию



# Хорошая самопрезентация = «продажа» себя = продажа своих товаров и услуг

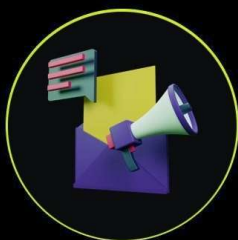
## Самопрезентация —

это рассказ о себе секунд на 30, чтобы заинтересовать собеседника, и он сам захотел продолжить общение.



## Самопрезентация нужна:

- на нетворкинге
- на выступлении
- в эфире
- в чате
- на диагностике
- при найме сотрудников



# Как выстроить самопрезентацию?

## Используй эту схему:

- 1 Кто я?
- 2 Чем я занимаюсь?
- 3 Ключевые цифры / кейсы / имена / регалии
- 4 Чем могу помочь (суть)
- 5 Я — человек (факты о тебе как о человеке)

## Пример:

- 1 Меня зовут **Матвеев Александр**.
- 2 Помогаю экспертам создавать и системно масштабировать продукты с высоким чеком.
- 3 Я работал с Павлом Волей, Ляйсан Утяшевой, Катей Усмановой, Радиславом Гандапасом, GetCourse, Третьяковской галереей и другими известными проектами.
- 4 Могу помочь создать востребованный продукт, привлечь клиентов, научить продавать и выстроить систему.
- 5 Люблю адреналин, прыгал с парашютом, ходил по углям, стоял на гвоздях.

## Как упростить свою речь?

Представь, что ты рассказываешь другу, чем занимаешься. А он говорит: **«Я не понимаю»**. И так несколько раз. В итоге ты говоришь: **«ля, ну короче» и выдаешь самую суть максимально простым языком»**.

Используй этот прием: когда в следующий

Автор заметки: Denchik (Денис)

# 4 этапа преодоления одиночества

Считаю, что этот гайд полезен: <https://youtu.be/-L7vxOtDheU>

## **Алгоритм:**

**1.** Достижение социального спокойствия: ходите в общественные места, здоровайтесь с людьми, делайте комплименты незнакомцам и т.п.

## **2.** Заведение знакомства

Мелькайте в том обществе, где хотите познакомиться с людьми. Здоровайтесь с ними. Встречайтесь взглядами. На третий-четвертый раз попросите кого-нибудь из новых знакомых о незначительной просьбе (человек, который сделал для вас что-то хорошее, будет к вам относиться лучше), поблагодарите и дайте какой-нибудь уместной информации о себе, чтобы лучше запомниться человеку. Не навязывайтесь человеку, не пытайтесь продолжить разговор, если сам человек не проявляет заинтересованности - не требуйте поддержания разговора. Вам важно перейти из категории шапочных знакомых в категорию просто знакомых.

## **3.** Переход к приятельству.

Для приятельства необходим сближающий контекст. Этот контекст уже создается клубом по интересам, но эффект может быть усилен благодаря мероприятиям. Так вот - участвуйте в них, вписывайтесь туда. Можете оказать ответную незначительную услугу тем людям, которые помогали вам. После того, как вы потусуетесь на мероприятии, попытайтесь расширить взаимодействие с людьми за пределы того мероприятия: предложите этим людям где-нибудь провести время, поесть, выпить кофе, проводить до автобусной остановки и обсудить что-нибудь тематическое, воспользоваться поводом для взаимодействия (скорее всего, вы его автоматически и без усилий обнаружите, т.к. уже достаточно время пробыли в среде). На этом этапе крайне важно обмениваться услугами, производить равноценные обмены услугами.

И не бойтесь на мероприятии, условной вечеринке просто сидеть в углу, если не нашли повода для участия в активности на нем или для соц. взаимодействия с другими людьми (главное не утыкаться в телефон). К вам почти наверняка подойдут пообщаться, если вы просто сидите и поглядываете на других людей.

## **4.** Переход к дружбе/любви.

Окажите непропорционально большую услугу человеку, чем вы ему и/либо откажитесь от тех малозначительных услуг, которые он вам оказывает. Важно сместить баланс взаимопомощи в вашу сторону. Друг - это тот, кто делает что-то для вас, даже если ему неудобно. Защита от злоупотребления другого: если вы более трех раз сделали непропорциональную услугу и это ни к чему не привело, то перестаньте пытаться с ним сдружиться.

З.ы.: от себя я бы добавил поделиться какой-то уязвимой для вас информацией, чтобы форсировать формирование доверия, в идеале - чтобы тот человек поделился ею в ответ.

Не ждите инициативы от других, проявляйте её сами и помните, что невозможно всем понравиться. Для профилактики проверьте, не играете ли вы роль неприступной крепости:

<https://youtu.be/K6jsq1W3o84>.

Автор **заметки**: EXP