

## Успех интровертов в нетворкинге

Опубликовано *Максим Чернов* 2 апреля 2015



Заговорить с новым человеком или обратиться к незнакомцу с вопросом – непростая задача для большинства людей, а интровертам приходится особенно несладко. А ведь нетворкинг – это навык, жизненно необходимый для карьерного роста.

Интроверты успешнее в небольших интимных группах, где они знают большинство присутствующих. Тем не менее, они могут стать отличными нетворкерами благодаря способности слушать и проявлять любопытство.

### Рекомендации для интровертов

Умеренные ожидания: интровертам не стоит строить нереалистичные планы о количестве контактов, которые они собираются получить.

Нетворкинг – это не погоня за количеством, секрет в качестве.

Планируйте заранее – это очень важно для интровертов, собирающихся на встречу нетворкеров.

Полезно продумать несколько хороших способов «растопить лед», например, открытые вопросы, которые помогут стимулировать разговор. Например, «Что вам больше всего нравится в вашей работе?»

Установите время «отлета»: выбрав время, когда вы покинете мероприятие, поможет вам чувствовать себя менее подавленным. Зная, что они контролируют ситуацию, многие интроверты расслабляются и задерживаются намного дольше, чем планировали.

Используйте взаимные знакомства: если на встрече присутствует кто-то, с кем вы хотите пообщаться, используйте общих знакомых, чтобы вас представили. Если вас представили, это намного лучше способствует формированию и укреплению отношений, чем если бы вы просто подошли и заговорили.



Интроверты не должны лишать себя удовольствия от нетворкинга

Используйте ваши навыки слушания: интроверты часто превосходят большинство присутствующих на встрече нетворкеров в этой области, потому что они по природе хорошие слушатели. Эти навыки помогают им прослыть людьми, ценящими окружающих, что делает их запоминающимися собеседниками.

Переходите на личности: задавая людям вопросы, не рассказывая о себе ничего, может вызвать у собеседника впечатление, что его допрашивают. Разговор – это улица с двусторонним движением. Интровертам стоит делиться личной информацией, чтобы люди могли их вспомнить после мероприятия.

Практика: нервничавшим интровертам рекомендуется практиковаться в ситуациях с низкой или нулевой степенью риска. Можно отправляться на мероприятия в другой город, где их никто не знает, и там отработать навыки нетворкинга. Это дает возможность экспериментировать с новыми способами завязать разговор или историями.

Шаг за шагом: нетворкингом не обязательно заниматься только на специализированном мероприятии. Можно пользоваться повседневными ситуациями, общаться в офисе или приглашать пообедать разных коллег каждую неделю.

*А вот и сам автор мне ответил, спасибо ему за добрые слова –*

Dmitry Ru · Works at Обучение французскому языку

**По поводу представления через других людей совершенно согласен с автором. У меня был случай когда мне надо было что-то спросить во Франции, в районе Монблана, рядом со Швейцарией и я выбрал на стоянке владельца самого дорогого авто и спросил у него, он не знал и отвел меня к руководству этой стоянки. Так руководство как родственника приняло, все объяснили и в конце начали еще какие-то варианты совместного бизнеса предлагать. Я если бы я сам зашел, то эффекта такого бы не было.**

Reply · Like · Unfollow Post · 29 minutes ago

Максим Чернов · Following · Top Commenter · Founder at Про Нетворкинг · 501 followers

**Отличный кейс, Дмитрий!)**

Reply · Like · 25 minutes ago

Dmitry Ru · Works at Обучение французскому языку

**Спасибо!**

The screenshot shows a browser window displaying a Facebook post and its comments. The post is by **Dmitry Ru**, who works at "Обучение французскому языку". The text of the post describes a situation in France where he had to ask for directions in a parking lot, and the manager helped him. The comments include a compliment from **Максим Чернов** and a thank you from **Dmitry Ru**.

**Post:**  
Dmitry Ru · Works at Обучение французскому языку  
По поводу представления через других людей совершенно согласен с автором. У меня был случай когда мне надо было что-то спросить во Франции, в районе Монблана, рядом со Швейцарией и я выбрал на стоянке владельца самого дорогого авто и спросил у него, он не знал и отвел меня к руководству этой стоянки. Так руководство как родственника приняло, все объяснили и в конце начали еще какие-то варианты совместного бизнеса предлагать. Я если бы я сам зашел, то эффекта такого бы не было.  
Reply · Like · Unfollow Post · 29 minutes ago

**Comment 1:**  
Максим Чернов · Following · Top Commenter · Founder at Про Нетворкинг · 501 followers  
Отличный кейс, Дмитрий!  
Reply · Like · 25 minutes ago

**Comment 2:**  
Dmitry Ru · Works at Обучение французскому языку  
Спасибо!  
Reply · Like · Unfollow Post · 4 minutes ago

[http://pronetworking.ru/2015/04/uspex-introvertov-v-networkinge/?fb\\_comment\\_id=fbc\\_884136748309141\\_930221920367290\\_930221920367290#fcc73b9ec](http://pronetworking.ru/2015/04/uspex-introvertov-v-networkinge/?fb_comment_id=fbc_884136748309141_930221920367290_930221920367290#fcc73b9ec)

Подготовлено для Вас [www.intelekt.by](http://www.intelekt.by) – изучение французского, английского и русского (как иностранного) языков: немного теории + практика.  
+ 375 29 6349931  
lingvo@tut.by