

## ОСОБЛИВОСТІ НЕТВОРКІНГУ БІЗНЕСУ З ОГЛЯДУ НА ШКОЛУ ВІДНОСИН К. ФЕРАЦЦІ

Вінницький національний технічний університет

### *Анотація*

*У статті розглянуто поняття нетворкінгу бізнесу, його важливість та актуальність в сучасному комерційному та безкомпромісному світі. Було розглянуто шляхи побудови взаємозв'язків між партнерами та встановлення домовленостей між ними, і доцільність їх використання.*

**Ключові слова:** нетворкінг, мережа контактів, результат, корисні зв'язки, коло спілкування.

Світ бізнесу постійно змінюється, зокрема й манера проведення переговорів, корпоративна культура, стратегії управління, таким чином підлягають змінам і самі правила гри ведення бізнесу. Будь-які бізнес-завдання завжди виконуються у співпраці. Їх успіх залежить від правильного вибору партнерів, співробітників, клієнтів. Тому не можна покладатися на випадок у пошуку нових знайомств, адже для цього існує нетворкінг – зав'язування корисних знайомств та спілкування з потенційно корисними для бізнесу людьми. Однією з головних навичок успішної людини вважається наявність зв'язків, корисних контактів завдяки яким людина швидше вирішує свої та чужі завдання. Мало у кого навички нетворкінгу вроджені, зазвичай це вміння приходить з життєвим досвідом. Метою є висвітлення проблеми нетворкінгу бізнесу.

Вивченням даного питання займалися такі українські практики як М. Шутак, Р. Андерсон, О. Кравцов, що ж до закордонних дослідників, то це викладачі бізнес-школи Колумбійського університету П. Інграм і М. Морріс, голова венчурного фонду «Нексчурі Венчурес»(Nextury Ventures) І. Лаурсен, найуспішніший нетворкер у світі К. Ферацці.

Досить велика кількість термінів англомовного походження, особливо у сферах інформаційних технологій та бізнесу. Ці терміни переходять до контексту транслітеруючись і набирають широкого розповсюдження серед молоді та прогресивних бізнесменів. Таким із понять є нетворкінг. Було запозичено його у американській термінології бізнесу, для чіткого опису системи встановлення комунікаційних партнерських зв'язків між зацікавленими сторонами підприємницької діяльності. Нетворкінг – це швидке, ефективне та якісне встановлення мережі контактів. Нетворкінг – це діяльність, спрямована на залучення людей до вирішення тих чи інших завдань за допомогою знайомств. Це може бути вимушена та небажана справа, при цьому коло знайомих може заощадити кошти, час, зусилля.

Одним з кращих фахівців в цій сфері вважається Кейт Феррацці, один з найбільш товариських людей в світі за версією журналу «Форбс», який написав книгу «Ніколи не їжте поодиночі та інші правила нетворкінгу». У ній напрацювання автора супроводжуються практичними кейсами і прикладами з життя. Наведемо найголовніші тези з його праці, якими варто користуватися для успішного встановлення корисних зв'язків [1]:

1. «Не ведіть облік добрих справ». Справжнє спілкування - це пошук шляхів для того, щоб зробити щасливими інших людей. Головне при цьому - віддавати більше, ніж отримуєш. Ваше коло контактів дорівнює вашій можливості отримати кваліфіковану пораду, роботу, допомога, схвалення, підтримку. Щоб створити таке коло спілкування, треба чимало попрацювати. Процес встановлення корисних зв'язків складається з прохання про допомогу і пропозиції відповідної послуги. Вона може виражатися в тому, що ви когось з кимось познайомите,

безкорисно пожертвуєте своїм часом і досвідом. Чим більшої кількості людей ви допоможете, тим більше підтримки отримаєте, коли вона потрібна буде вам.

2. «Астронавтами випадково не стають». На скільки точно ви визначите, чого ви хочете, тим легше буде розробити стратегію для досягнення цієї мети. Частина цієї стратегії полягає в тому, щоб встановити відносини з людьми, які можуть допомогти у виконанні ваших планів. Всі успішні люди - спортсмени, керівники компаній, харизматичні лідери, комерсанти, успішні менеджери - всі вони знали, чого хочуть в житті, і цілеспрямовано йшли до поставленої перед собою мети. Перш ніж конкретизувати цілі, розберіться зі своїми мріями. Визначте свою життєву місію і відповідно до неї розробіть план по створенню мережі підтримки. Зафіксуйте свої цілі письмово, проконсультуйтеся з друзями, порадиниками, наставником, тим кому довіряєте.
3. «Будуйте стосунки завчасно». Необхідно викинути з голови образ людини, що зневірилася, яка збирає всі візитні картки і бігає від одних зборів до інших в надії відшукати собі роботу. Треба починати створювати своє коло спілкування до того, як воно вам знадобиться. Оточуючі швидше допоможуть вам, якщо вони вже знайомі з вами і встигли вас полюбити.
4. «За питання грошей не беруть» насправді є дуже важливим, адже часом є дуже важливим набратися сміливості і наважитися навіть на просте запитання, відповідь на яке може змінити ваше життя. В найгіршому випадку ви можете отримати відмову, але ніщо не дасть стільки можливостей, як готовність у будь-якій ситуації звернутися з проханням навіть до незнайомої людини.
5. «Робіть домашнє завдання». Здається спершу, що це стосується дитини максимум шкільного віку, але у дорослому житті це має не менш корисний результат. Перш ніж зустрітися з незнайомою людиною, не буде зайвим знайти інформацію про неї, про рід її занять, про її захоплення і проблеми. У наші дні така підготовка не складає особливих труднощів: до ваших послуг інтернет і соціальні мережі. Мета вашого спілкування в тому, щоб знайомство з людиною не забулося і переросло в дружбу та тісні взаємовідносини.
6. Іноді перед нами постає задача, яку ми не в змозі вирішити самостійно чи з допомогою наших друзів. Отже, рано чи пізно перед нами постає дилема «Як зателефонувати незнайомій людині і домовитися про зустріч». Треба бути будь-яким сміливим і вірити позитивний результат справи. Доцільно буде використовувати такий алгоритм: створити обстановку взаємної довіри, згадавши спільного знайомого або відому обом співрозмовникам організацію; зробити корисне пропозицію; висловити бажання провести зустріч якомога швидше і запропонувати час і місце; проявити готовність до компромісу, погодившись провести зустріч, коли це буде зручно співрозмовника.
7. Принцип, який власне і став назвою книги К. Ферацці «Ніколи не їжте поодиноці». Динаміка розвитку корисних зв'язків чимось нагадує кар'єру потенційної голлівудської зірки. Опинитися без уваги буває набагато гірше, ніж пережити провал. Це означає, що ви повинні постійно підтримувати контакти зі своїми знайомими і потрібними людьми - за сніданком, за обідом, всюди, де тільки можна. Шукати можливість включити оточуючих в сферу своєї діяльності. Розширення кола знайомств принесе користь і вам, і їм. Є сенс з'єднувати своє коло спілкування спільними захопленнями. Тому, що захопленість впливає на інших досить вражаюче. Люди починають придивлятися до того, хто ми такі і що нас цікавить, проявляють більше довіри.
8. «Як перетворити знайомих в соратників?». Треба пам'ятати: здоров'я, добробут і діти - це речі, які завжди створюють міцний емоційний зв'язок між людьми. Коли ти допомагаєш людині відновити втрачене здоров'я, розбагатіти або щиро дбаєш про його дітей, то цим забезпечуєш себе його вічну відданість. Необхідно подумайте про те, як зробити так, щоб успіху домоглися всі, хто вас оточують і ваш особистий успіх гарантовано. Формування мережі контактів - це не просто засіб отримати те, що ви хочете. Перш за все ви повинні прагнути, щоб ваші знайомі отримали те, чого хочуть вони.

Проаналізувавши вісім принципів нетворкінгу К. Ферацці, можемо висвітлити інший погляд на питання нетворкінгу, зокрема Зак Д. [2] вважає, що нетворкінг притаманний здебільшого для екстравертів. Інтровертам теж потрібні корисні зв'язки і ділові знайомства. Для того, щоб перетворити нетворкінг для інтроверта на приємне та корисне заняття, йому необхідно на деякий час взяти на озброєння принципи спілкування та привертання до себе уваги, які характерні для

екстравертів. Для цього потрібно лише набратися сміливості, переконати себе в успішному результаті та розуміти, що для взаємного розуміння один одного треба максимально проникнути свідомістю в проблему співрозмовника.

Сполдінг Т. [3] акцентує, що зробити своє життя щасливим можна, знайшовши в партнерах, клієнтах, контактах справжніх друзів. І побудувати на цьому успішний бізнес. На думку автора книги саме через глибокі і міцні відносини будувалися великі і успішні бізнеси. Якщо не всім дано це від природи, треба навчитися спілкуватися так, щоб люди відчували ваш глибокий інтерес до них, вашу турботу про них. Щоб навколишні захотіли допомогти вам у вашій справі. Щоб ви не відчували себе ніяково. Знайомтеся. Адже неможливо передбачити, хто з випадкових знайомих змінить хід вашого життя, так рекомендує автор. Попри буденну проблематику нетворкінгу, адже спілкування оточує нас всюди можемо відмітити, що існують різні погляди на це поняття та ефективність його виростання в бізнесі та стратегію його застосування, але всі погляди зводяться до однієї концепції:

1. Нетворкінг є невід'ємним в сучасному світі.
2. Нетворкінг приносить позитивні результати.
3. Нетворкінг «стирає кордони» між різними ринковими агентами.
4. Нетворкінг змушує людей змінювати свої стереотипи та риси характеру в бік відкритості.

Завжди пам'ятайте, що любов, взаємність і знання - це не рахунок у банку, який стає меншим в міру його використання. Творчість породжує творчість, гроші породжують гроші, знання породжують знання, дружні зв'язки породжують нових друзів та підтримку в подальшому житті, а один успіх веде до наступних. І найголовніше: чим більше ви віддаєте, тим більше отримуєте. Цей закон ніколи не був таким очевидним, як в наш час, коли світ починає жити за законами людського спілкування. Потрібна чесність, а не маніпуляція. Взаємність, а не егоїзм.

### Література

1. Ферацці К. Ніколи не їжте наодинці та інші секрети успіху завдяки широкому колу знайомств. [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <https://mybook.ru/author/kejt-ferracci-2/nikoli-ne-yizhte-naodinci-ta-inshi-sekrety-uspihu/read/>
2. Зак Д. Нетворкінг для інтровертів / Зак Д.. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2012. – 208 с.
3. Сполдінг Т. Зв'язки - не головне. На чому тримається міцний бізнес / Т.Сполдінг. – М.: Кар'єра Прес, 2011. – 288 с.

*Любов Сергіївна Філатова – асистент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: filatovalyba@gmail.com.*

*Lyubov S. Filatova – Assistant with the Department of Management, Marketing and Economics, Vinnytsia National Technical University, Vinnitsa.*

*Тямушева Вікторія Максимівна - студентка гр. МОЗ-15 факультету менеджменту та інформаційної безпеки, м. Вінниця, email: 08tanya101197@gmail.com.*

*Tiamusheva Viktoria Maxymivna - student of gr. MOZ-15 the faculty of management and informative safety, Vinnytsya, email: tiamusheva.v.1mo@gmail.com.*

*Лесько Тетяна Віталіївна - студентка гр. МОЗ-15 факультету менеджменту та інформаційної безпеки, м. Вінниця, email: 08tanya101197@gmail.com.*

*Lesko Tetyana Vitaliivna - student of gr. MOZ-15 the faculty of management and informative safety, Vinnytsya, email: 08tanya101197@gmail.com.*