

PRO глибинний нетворкінг

Петро Синегуб

ОЗНАЙОМЧИЙ ФРАГМЕНТ

© Видавництво «Наш Формат». Усі права застережено.

Фрагмент надано для ознайомлення. Повна книжка — nashaknyga.com.ua

Вступ

Уявіть, що вам треба вивести свій бізнес на ринок нової держави. Якими будуть ваші дії? Дайте вгадаю: ви вивчите місцеве законодавство? З'ясуєте тонкощі логістики та митних процесів? Проведете аудит конкурентів? Звернетесь до юриста, щоб не схибити під час отримання торговельної марки й належних сертифікатів? Можна придумати ще десятки інших запитань, однак я відклав би їх на потім. А спочатку зробив би те, що роблю абсолютно перед кожним значущим бізнес-рішенням: запитав би тих, хто вже це робив.

Хай як дивно, та саме це дає мені поштовх насамперед — попросити поради в людей, які вже здобули такий досвід і досягли відчутних результатів. Навіщо гаяти на збирання інформації тижні, коли не місяці, якщо можна запросити потрібну людину на чашку кави і почути відповіді безпосередньо від того, хто подолав цікавий вам шлях.

Звучить просто. Але чи так легко в реальному житті знайти людину зі схожим досвідом і до того ж вільним для вас часом? А головне — щирим бажанням допомогти.

Мабуть, тут у пересічного підприємця виникнуть певні труднощі. Звісно, більшість людей має власний нетворкінг: сотні фейсбук-друзів, повний записник контактів. Але навряд чи це настільки близькі люди, щоб у скрутний момент прийти на допомогу.

Ось тут стає очевидно, наскільки важливим є дипворкінг (похідне від нетворкінг) — мережа глибоких зв'язків. Люди, об'єднані дипворкінгом, мають з вами набагато-набагато більше спільного, аніж тільки хобі чи рід діяльності. Ви об'єднані на вищих рівнях — місією, цінностями і переконаннями. Люди з вашого дипворкінгу готові допомогти вам, і їм не буде складно витратити

свій час на ваше питання.

Не зрозумійте неправильно: ця книжка не зіштовхує лобами нетворкінг і дипворкінг. Нетворкінг — чудовий інструмент для певних завдань і цілей. Однак коли ми говоримо про побудову глибоких зв'язків для виконання серйозніших особистих завдань, нетворкінгу виявляється недостатньо.

Про те, наскільки істотні наші зв'язки, я переконуюся щодня. Передусім коли дивлюся на учасників Board — найчисленнішої міжнародної бізнес-спільноти з українським корінням. Разом із партнерами я заснував цю спільноту 2018 року, щоб об'єднати українських підприємців зі схожими цінностями по всій земній кулі. Тож повсякчас спостерігаю, як люди зростають, коли допомагають одне одному та створюють спільні проекти.

Наші глибокі зв'язки — це недооцінений ресурс, який із часом допоможе впоратися з майже будь-якими питаннями: від проблем в операційній системі до особистих питань. Я вже помічаю підвищення інтересу до дипворкінгу. Людям замало лише поверхових знайомств. Підприємці хочуть оточувати себе людьми, які усвідомлюють власне призначення.

Дипворкінг — це тренд майбутнього, і у нього немає терміну придатності. Він не діє за принципом «хто перший почав, той переміг». Запит на побудову глибоких зв'язків лише виникає — і в майбутньому зростатиме.

Зараз ми спостерігаємо, як під час пандемії та війни у власників бізнесу зміцнилося бажання триматися разом. І це підтверджує теорію важливості глибоких зв'язків.

Я довго аналізував природу такого бажання. Мабуть, найпереконливіший аргумент є найпростішим: українці вміють дружити. Сотні років нас намагалися посварити, розділити на західну і східну Україну, російськомовних і україномовних, православних і католиків. Але війна показала, що ми здатні

об'єднуватися незалежно від місця проживання.

Тож завдання цієї книжки — покращити нашу навичку щиро дружити, допомагати другові й у такий спосіб зростати швидше.

Навіщо потрібні глибокі зв'язки? Можна навести десятки практичних вигід: знаходити партнерів, створювати нові проєкти, масштабувати бізнес, ефективно виконувати завдання. Але за всім цим стоїть досить проста й водночас складна істина: глибокі зв'язки допомагають нам бути щасливими. Коли підприємець перебуває в колі однодумців, допомагає іншим і за нагоди може сподіватися на допомогу, це покращує якість життя. Щодня я питаю себе: наскільки я щасливий? Що можу зробити чи не зробити, щоб стати ще щасливішим? Наприклад, можу не марнувати час на те, що не дарує мені радості, на людей, які не поділяють моєї системи цінностей. На те, щоб когось перенавчати чи переінакшувати. На те, щоб доводити комусь свою рацію чи пояснювати власні погляди на життя. На сварки, образи, агресію.

Я дуже остерігаюся «не своїх» людей. І нав'язаних переконань. І людей, які не поважають кордони інших.

До такого підходу мене привела жадібність. Жадібність до власного часу. Я навчився говорити «ні», «не хочу», попри те, що для багатьох це незручно. Я перестав бути комусь винним. Кожна людина унікальна й самодостатня. І якщо ми спілкуємося, дружимо, заміжні чи одружені, то не тому, що мусимо, а тому, що хочемо.

Саме вибір дає нам змогу бути щасливими. Вибудовувати глибокі зв'язки замість поверхових — теж мій вибір.

Тому пропоную вам поринути разом зі мною у світ дипворкінгу — уміння вибудовувати глибокі зв'язки. Завдання цієї книжки — розкрити важливий для підприємця потенціал глибоких зв'язків. І, звісно, надати всі інструменти, щоб методично їх вибудовувати.

Попереду — кілька десятків сторінок мого досвіду, а також досвіду моїх друзів, знайомих та учасників спільноти Board. Я в

жодному разі не переконую вас неодмінно вибудовувати глибокі зв'язки, і тим паче не заперечую інших способів знайомитися та зав'язувати стосунки. Проте я знаю напевне, що дипворкінг може розвернути вашу подальшу діяльність на 180 градусів і поліпшити якість вашого життя. Від вас треба лише одне — прочитати інформацію із цієї книжки і взяти для себе те, що відгукнеться. Буду радий, якщо таких речей виявиться якнайбільше.

Спочатку давайте познайомимось ближче. Мене звати Петро Синегуб — я засновник міжнародної бізнес-спільноти Board, яка об'єднує понад 2400 підприємців з України та інших країн.

Я власник кількох компаній:

Також я співвласник компанії:

Освіта й експертність:

Автор чотирьох бізнес-книг, зокрема:

Мої сильні сторони найкраще проявляються у систематизації бізнесу, стратегії, масштабуванні, маркетингу, ефективній командній роботі, партнерстві, інвестиціях у нерухомість, міжнародних зв'язках та глибинному нетворкінгу (дипворкінгу).

А також я син, батько та друг.

Приєднуйтеся до моїх соціальних мереж:

...

Далі — у повній книжці «PRO глибинний нетворкінг».
nashaknyga.com.ua