

Keith Ferrazzi

Non mangiare mai da solo

Appunti tratti dal libro

Marco Panichi

Via Roma n.10 - 06063 Magione (PG)

www.marcopanichi.com - info@marcopanichi.com - P: +39 348.0196378

P.IVA: 03064750544 - C.F: PNCMRC80E12D786Q - IBAN: IT80Y0200838505000101333649



Licenza



Quest'opera è stata rilasciata con licenza Creative Commons

Attribuzione - Non commerciale - Non opere derivate 3.0 Unported

Per leggere una copia della licenza visita il sito web <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>

Le leve del networking

La generosità che ripaga

- Potere della generosità: quando noi aiutiamo gli altri, loro aiuteranno noi; se doniamo con generosità, riceveremo con generosità
- Non bisogna tenere il conto degli aiuti dati ma offrire una generosità incondizionata
- Appena uno accenna ad un problema, voi cercate la soluzione, mettetevi al telefono, mettete in contatto la persona con le soluzioni - non aspettare che venga chiesto l'aiuto, ma agire
- Prima di tutto fate in modo che le persone importanti per voi raggiungano i loro obiettivi
- Investite tempo e denaro nelle idee altrui
- Diventi parte integrante degli obiettivi degli altri > diventi parte integrante della loro vita
- Fare affari = motivare un gruppo di persone a trasformare un'idea in realtà = riconoscere il valore di queste persone e motivarle ("ogni uomo e' superiore a me in qualcosa. in quello, imparo da lui" ralph waldo emerson)
- Concedete tempo denaro e competenza specialistica alla vostra rete
- La vostra rete farà crescere anche il posto nel quale lavorate, con grande beneficio per la vostra posizione
- RICORDA: Il vero potere deriva dall'essere indispensabile agli altri!

Simpatia / Empatia come elementi facilitatori

- Non possiamo farcela da soli: nessun uomo e' un'isola! Occorre interagire
- Business = incontro tra un venditore ed un compratore E la gente fa affari con chi gli sta simpatico
- Costruire una rete significa anche divertirsi, costruire amicizie
- Costruire un rapporto significa spesso inventarsi dilettanti terapeuti, sessuologi, consulenti finanziari, benefattori, ...
- Curare gli interessi degli altri: va fatto con discrezione, tatto, sensibilità ed onestà
- Lealtà sempre e comunque: e' merce rara!
- Non lasciare che l'ambizione ti renda cieco e antipatico
- Lavorare CON le persone e NON CONTRO le persone
- Vendere = risolvere i problemi degli altri > focus totale sull'interlocutore
- Includere gli altri nelle cose che si stanno facendo: fa bene a loro e a se stessi

La diversificazione della rete è cruciale

- La forza della vostra rete e' proporzionale alla sua diversità > cercate di conoscere quanta più gente possibile appartenente a mondi differenti
- Uscite dal vostro contesto sociale! socializzate, entrate in contatto con persone differenti e nuove, stringete contatti.
- Granovetter > "Forza dei legami deboli": il 56% delle persone trova lavoro grazie a conoscenze. il 50% di queste conoscenze e' occasionale > i migliori legami sono quelli con persone sconosciute > le conoscenze all'infuori del vostro contesto sono fondamentali

Networking in pratica

Consigli per partire da zero

- Lavora gratis per farti un nome ed alimentare la rete
- Non cercare clienti, ma prima di tutto, amici
- Offrire consulenze alle piccole imprese > si esplorano mondi e persone e si stringono contatti
- Prima di concentrarsi sugli estranei, muoversi sugli amici
- Diventate soci di gruppi sportivi
- Allenarsi a rivolgere la parola a sconosciuti
- OTTIMI PRETESTI: pranzo, cena, andare in chiesa, fare esercizio fisico insieme, caffè', spettacolo teatrale, presentazione di un libro, cena a casa tua
- Spulciare liste della top40 del settore di tuo interesse, per arrivare a conoscere uno di loro ed aspirare a diventare uno di loro
- Unire le cose: andare a correre con i collaboratori, andare a fare la spesa con loro e intanto discutere, miscelare le persone
- Fare una lista di cose appassionanti > ricontattare vecchi contatti per fare qualcosa di divertente con loro
- Mettere in contatto la vostra rete con quella di qualcun altro - fare una cena e dividere le spese e mischiare le persone
- Inviare clienti laddove vi servite voi (commercialista, ristoranti, avvocati, attività commerciali, etc.)

Dispensare la conoscenza

- Quando non si ha nulla da condividere (nemmeno contatti) allora si può diventare dispensatori di conoscenza
- Basta prendere un libro al mese, riassumere la *grande idea* che sta dietro e poi inviare per email ad alcuni contatti questo lavoro di sintesi dicendo "forse ti può interessare..."
- Se volete colpire i vostri amici, inviategli il libro stesso con tutti i vostri appunti sopra!
- Dispensate la vostra conoscenza su qualche blog di settore, ovunque vi capiti. questa cosa vi darà un precedente per presentarvi sotto una nuova luce ai futuri contatti

Farsi sempre vivi

- E' fondamentale farsi sentire ogni tanto, tenere alto il fuoco della vostra rete!
- La rete è come un muscolo, più lo si allena e meglio funziona!
- In questo modo emergerete dal sovraccarico informativo di tutti i giorni
- Trasformare conoscenti in amici: almeno 2 incontri fuori ufficio
- Trovare sempre il tempo per una telefonata, o anche lasciare un messaggio
- **I compleanni** sono spesso trascurati, eppure sono quei momenti in cui tanto vorresti che un amico si facesse sentire per gli auguri; sfrutta l'occasione
- Far seguire sempre le uscite da un messaggio il giorno dopo [follow up 24 ore]; i biglietti scritti a mano non passano inosservati! ma vanno bene anche SMS o email
- Farsi risentire dopo un mese [follow up 1 mese]

Le cene

- Organizzare cene con amici ed estranei E' FONDAMENTALE ci si diverte, si rinsaldano i rapporti, si conoscono persone nuove e soprattutto, davanti ad una bottiglia di vino, si lega moltissimo!
- Mai lasciarsi scoraggiare dai piccoli inconvenienti! Va benissimo fare anche cene rattoppate! l'importante e' che ci sia un po' di atmosfera, musica, candele, fiori, luci soffuse, centrotavola, ...
- Per allargare la cerchia invitate persone di richiamo (saggi, artisti, esperti, positivi, giornalisti, consiglieri, segretari, celebrità locali, ...)
- Non invitare troppa gente del lavoro: numero perfetto **da 6 a 10 persone**
- Chi non può venire alla cena può essere sempre invitato al dopocena o all'aperitivo
- **Giovedì e' il giorno ideale** per organizzare una cena
- RICETTA PERFETTA: vino senza troppe pretese, ma in abbondanza; tortilla + salsa piccante + crudité; insalata + pollo arrosto + pane fresco; roba pronta da cucinare prima: stufato, chili, ...; biscotti e gelato.
- CREARE UN TEMA: la ricetta di polpettone della mia mamma; una vacanza; l'abito da indossare; cibo vegan; un certo tipo di musica; ...
- Invitare almeno 1 mese prima
- Non fate sedere le coppie vicine e non parlate troppo di lavoro!

Parlare con una persona

- **Concentratevi sugli altri:** i loro trionfi, gli interessi - "cosa anima questa persona?"
- **Vulnerabilità:** non mostratevi perfetti e super ottimisti - sa di falso! invece mettete allo scoperto le cose che vi tormentano (con tatto e piccolissime dosi) ed entrerete in contatto con l'umanità della persona con la quale parlate - la vulnerabilità e' il paradigma vincente al momento - l'onesta ci rende degni di rispetto - troverete territori in comune con le altre persone
- **Entrare in contatto fisico** (toccare il gomito) accorcia le distanze, ci si sente + umani e sereni
- **Sviluppate argomenti di conversazione:** coltivate interessi, tenetevi aggiornati. coltivate un hobby particolare. parlate (non esagerare!) dei vostri interessi, ascoltate, istruitevi!
- **Siate lo specchio:** adattatevi allo schema di parlare del vostro interlocutore, dovete rispecchiare la sua identità
- **Salutare per primi, non interrompere gli altri quando parlano, ricordare i nomi!**
- **Cinque parole magiche:** "SEI BRAVISSIMO, PARLAMENE UN PO"
- **Rafforzare la fiducia in se + placare l'ansia <> ricordate i nomi, ascoltate, non criticate ne condannate, non lamentatevi**

Gestire le telefonate difficili

- E' una questione di atteggiamento!
 - Non si sarà mai pronti del tutto
 - Le vostre paure non saranno mai completamente sopite
 - Ci sono sempre decine di motivi per procrastinare
 - Il trucco e' buttarsi!
 - Dovete immaginarvi mentre vincete
- Piccoli trucchi
 - Telefonare ad un'ora inconsueta (8:00 / 18:00)
 - Tono ottimista e lieve pressione. mai tensione
 - Trasmettere credibilità menzionando una persona o istituzione familiare al destinatario (**preparare una referenza!**)
 - Mostrare subito i vantaggi che l'interlocutore otterrebbe
 - Mostrare urgenza e considerazione
 - Mostrarsi pronti a fare tutto il possibile per stabilire un incontro
 - Offrire un compromesso per ottenere un contratto seppur minimo
- Differenziate le telefonate inserendo un tocco personale che dimostri all'interlocutore che lo conosciamo e che ci teniamo ai suoi obiettivi
- L'obiettivo della telefonata e' l'incontro e non il concludere la vendita solo successivamente, durante l'incontro, potremo dilungarci!
- Partire con un offerta alta ma essere pronti al compromesso e ad accontentarsi di poco
- Miscelare persone di ambiti differenti ma ammorbidire i contatti tra di loro presentando ognuno efficacemente

Come fare networking ai convegni

- Stabilire in anticipo gli obiettivi: la lista delle persone da conoscere e con le quali stabilire un incontro (> informarsi sugli obiettivi prima di attraccare!!!)
- Aiutate gli organizzatori: potrete scoprire chi vi partecipa, potreste essere presentati dall'organizzatore stesso. proponetevi in qualità di aiutanti
- In cambio dell'aiuto si può chiedere di parlare o di avere una piccola stanza per parlare poi con un gruppetto selezionato
- Farsi notare con domande acute
- Invitare a cena gli obiettivi il giorno prima di quello ufficiale, o fare un aperitivo o dopocena, oppure organizzare una gita vicino al posto della conferenza
- Si può anche relazionare ad un convegno! si conoscono un sacco di persone e si assume peso sociale - il discorso dev'essere un contenuto convincente per la nicchia della quale vi occupate
- Stringete rapporti con i relatori prima che salgano sul palco, dopo e' più difficile!
- Non cercare di forzare l'interlocutore, ma rimanere mirati su quello che e' importante per lui, il resto verrà da se' - questo e' importante quando ci sono tante persone che spingono per parlare con altre persone
- Nella pausa piazzatevi nei punti caldi: vicino al buffet o la macchinetta del caffè
- Non ricadete in una di queste categorie di individui!
 - **TAPPEZZERIA:** stretta di mano moscia / atteggiamento timido e modesto
 - **CACCIATORE:** incanala tutta l'attenzione nell'incontrare il protagonista dell'evento
 - **DISATTENTO:** esposto a brutte figure!
 - **COLLEZIONISTA:** distribuisce i suoi biglietti da visita a tutti

Organizzazione della rubrica

1. Suddividere in: personali, clienti, possibili clienti, soci, contatti aspirazionali
2. Assegnare un "punteggio": [1] rapporto saldo o nuovo contatto da convertire in saldo; [2] mi tengo in contatto di tanto in tanto; persone che conosco bene o semplici conoscenti; le contatto almeno una volta ogni tre mesi; invio gli auguri; [3] almeno una volta l'anno, gente conosciuta per caso ma finita nella rubrica; molto lieta quando viene contattata
3. Suddividere in categorie per Attività e Collocazione geografica

Incontrare una persona nuova

E' importante conoscere sempre le persone con le quali ci si sta incontrando da:

- Internet > sito web della sua azienda
- Biblioteca pubblica > articoli suoi / articoli del settore per il quale lavora
- Ufficio delle pubbliche relazioni della sua azienda
- Rapporti annuali della sua azienda

Gli errori da evitare

- Far intravedere (o concentrarsi su) la propria ambizione
- Ignorare i propri pari o inferiori (comportamento incoerente)
- Pettegolezzi! chiacchierare troppo, di persone non presenti e a sproposito
- Essere troppo efficienti
- Cercare di stabilire contatti con gigantesche mailing list
- Invitare ad una cena una persona presentataci da x e non invitare x!
- Promettere aiuti importanti (soldi, amore, figli, lavoro, ecc...) e poi non darlo.

3 Tipi di persone particolari

Superconduttori

Stanley Milgram > "I sei gradi di separazione": invio' 100 pacchetti a 100 persone dicendo loro che avrebbero dovuto inviarli alle persone che secondo loro erano più 'vicine' all'obiettivo: un broker di newyork. accadde che tutti impiegarono in media 6 passaggi per raggiungere tale obiettivo e che tutti passarono nella loro catena per alcuni nodi chiave: i superconduttori.

- **RISTORATORI:** portate gli amici nei vostri ristoranti preferiti e piano piano il gestore vi presenterà altri suoi clienti che potrebbero essere importanti per i vostri progetti
- **CACCIATORI DI TESTE:** ossia addetti a trovare dipendenti alle imprese. annotate sempre cosa stanno cercando e aiutateli con la vostra rete a trovare quello che stanno cercando.
- **FUNDRAISER:** godono di simpatia generale per il loro lavoro socialmente utile e conoscono un sacco di gente
- **ADDETTI ALLE PUBBLICHE RELAZIONI**
- **POLITICI:** potrà aiutarvi in mezzo al meccanismo burocratico. andate a conoscere i giovani politicanti e aiutateli prima che sfondino, vi saranno riconoscenti
- **GIORNALISTI:** alla ricerca di qualcosa da raccontare. dargli spunti e' importante. vale sempre il discorso dei giovani!

Guardiani

- Eventuali figure che si frappongono tra voi e la persona con la quale avete/volete rapporto
- Rispettateli sono loro che aprono le porte ai loro superiori
- Ringraziateli con biglietti, fiori o pensieri!
- Trattateli con rispetto umorismo e simpatia, su di loro grava tutto il peso operativo dei loro leader

Potenti

- Mettere a proprio agio i potenti, metterci un po' di magia per rendere unici i convegni
- Evitare le smancerie
- Fiducia fiducia e fiducia: far capire che nulla sarà rivelato delle vostre discussioni
- Le celebrità sono fragili, sole, orgogliose, insicure
 - Mettere da parte il loro lavoro, poiché e' la loro ossessione
 - Capire cosa li interessa e riposa veramente!
- Diventate **presenzialisti**: presentatevi ad ogni riunione di associazione della vostra città ed incontrerete molte persone conosciute > associazioni di categoria, raccolte fondi, convegni, comitati di organizzazioni no profit, sport