

12+

Константин Константинович
Мемешев

Искусство знакомств, нетворкинг

Константин Чемешев

Искусство знакомств, нетворкинг

«Издательские решения»

Чемешев К. К.

Искусство знакомств, нетворкинг / К. К. Чемешев —
«Издательские решения»,

Практическое руководство по созданию искренних профессиональных и личных связей от психолога с 8-летним опытом. Автор учит выстраивать качественные отношения через открытость, искренний интерес к людям и системную поддержку контактов. Книга основана на научных исследованиях и реальных кейсах: читатель узнаёт, как преодолеть страх знакомств, где искать единомышленников, как превратить слабые связи в возможности и почему пять глубоких контактов ценнее сотни визиток.

© Чемешев К. К.

© Издательские решения

Содержание

Искусство	6
Константин Чемешев	7
практикующий психолог, 8 лет опыта	7
Оглавление	8
Введение: Почему связи важны	9
Глава 1. Первые 7 секунд	10
Открытая поза	11
♦ Практический совет	12
Искренняя улыбка	13
Взгляд	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Искусство знакомств, нетворкинг

Константин Константинович Чемешев

© Константин Константинович Чемешев, 2026

ISBN 978-5-0070-5367-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Искусство знакомств

Как находить нужных людей и строить с ними тёплые отношения

Константин Чемешев

практикующий психолог, 8 лет опыта

Оглавление

(Подсказка: при первом открытии нажмите правой кнопкой на оглавление и выберите «Обновить поле»)

Введение: Почему связи важны 3

Глава 1. Первые 7 секунд 5

Глава 2. Как начать разговор 9

Глава 3. Где искать людей 14

Глава 4. С кем знакомиться 19

Глава 5. Как поддерживать связи 24

Глава 6. Как преодолеть страх 29

Заключение 34

Приложение А. Чек-лист для мероприятий 37

Приложение В. Ответы на частые вопросы 39

Приложение С. Рекомендуемая литература 42

Введение: Почему связи важны

Когда я только начинал работать психологом, я думал, что успех зависит только от профессионализма. Чем больше я знаю, чем лучше помогаю людям — тем успешнее буду. Как же я ошибался!

За восемь лет практики я понял одну простую истину: люди делают выбор в пользу тех, кого они знают и кому доверяют. Не самых умных. Не самых талантливых. А тех, с кем у них есть тёплая связь.

Ты можешь добиться большего за два месяца, искренне интересуясь делами других людей, чем за два года, пытаясь заинтересовать их своими делами.

— Кейт Феррацци

Эта книга — не про манипуляции и не про то, как «использовать» людей. Она про искусство быть человеком. Про то, как строить настоящие, тёплые отношения, которые делают жизнь богаче и интереснее.

Я написал её простым языком, без заумных терминов. Как будто мы с вами сидим за чашкой кофе и я делюсь тем, что узнал за годы работы.

История из практики

Марина, маркетолог из Москвы, пришла ко мне с типичной проблемой: «Я хожу на конференции, обмениваюсь визитками, но ничего не меняется. Где-то через полгода мы с ней встретились снова. Она рассказала, что перестала «работать зал» и начала уделять внимание 2—3 людям на мероприятии. За три месяца она нашла трёх ключевых партнёров для своего проекта. Качество связей победило количество.

В этой книге вы найдёте не только теорию, но и практические упражнения, чек-листы и реальные примеры. Используйте их — и вы увидите, как меняется ваша жизнь.

Глава 1. Первые 7 секунд

Представьте: вы входите в комнату, где проходит мероприятие. Люди разговаривают, смеются, пьют кофе. Кто-то замечает вас. Что он видит?

Исследования показывают: люди формируют первое впечатление за семь секунд. Семь! Это меньше, чем нужно, чтобы произнести одно предложение. И это впечатление потом очень сложно изменить.

Исследование Princeton University (2014)

Нейробиологи выяснили, что мозг формирует первое впечатление за 100 миллисекунд — быстрее, чем мы осознаём лицо собеседника. Решение о «доверии-недоверии» принимается в течение 7 секунд.

Что на самом деле работает

Давайте разберёмся, что люди замечают в первую очередь. И это не ваши слова.

Открытая поза

Руки видны, плечи развёрнуты, стоите прямо. Это сигнализирует окружающим: «Я открыт для общения, со мной безопасно». Скрещённые руки на груди — наоборот, создают барьер.

Практический совет

Перед важной встречей встаньте перед зеркалом и проверьте себя. Руки открыты? Улыбка естественная? Взгляд уверенный? Сделайте «силовую позу» — руки на поясе, ноги на ширине плеч — на две минуты. Исследования показывают, это снижает уровень кортизола (гормона стресса) на 15%.

Искренняя улыбка

Настоящая улыбка задействует глаза — появляются маленькие морщинки в уголках. Это называется улыбкой Дюшена, и мозг другого человека мгновенно распознаёт её как искреннюю. Фальшивая улыбка (только губы) вызывает подсознательное недоверие.

Взгляд

Поддерживайте зрительный контакт три-пять секунд. Это достаточно долго, чтобы показать внимание, но не настолько, чтобы стать навязчивым. Если отводите глаза слишком быстро — выглядит как нервозность или неискренность.

Упражнение: Практика улыбки

1. Встаньте перед зеркалом
2. Улыбнитесь только губами (фальшивая улыбка)
3. Теперь вспомните что-то приятное — пусть улыбка дойдёт до глаз
4. Запомните это ощущение мышц вокруг глаз
5. Повторяйте каждый день по 5 минут

Кейс: Как Алексей нашёл инвестора

Алексей, основатель стартапа, готовился к важной встрече с инвестором. Он записал наше занятие и посмотрел себя со стороны. Увидел, что при приветствии он опускает взгляд и скрещивает руки. Мы отработали открытую позу и уверенное рукопожатие. Инвестор позже сказал: «С первых секунд я понял, что с вами можно работать». Сделка состоялась.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.