

# PRO ГЛИБИННИЙ НЕТВОРКІНГ

Інші книжки Петра Синегуба

PRO партнерство

*Як налагодити відносини в спільному бізнесі*

PRO 37 правил і принципів бізнесу

PRO якості бізнес-асистента

ПЕТРО СИНЕГУБ

# **ПРО ГЛИБИННИЙ НЕТВОРКІНГ**

«НАШ ФОРМАТ» · КИЇВ · 2025

[Почитати опис, рецензію і купити можна на сайті nashformat.ua](https://nashformat.ua)

# Зміст

|                                                                                          |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Вступ</i> .....                                                                       | 7   |
| <i>Як читати цю книжку</i> .....                                                         | 13  |
| <i>Резюме всіх розділів</i> .....                                                        | 15  |
| <i>Розділ 1</i> Що таке диворкінг і навіщо<br>підприємцю глибокі зв'язки .....           | 22  |
| <i>Розділ 2</i> Перш ніж знайомитися з іншими,<br>познайомтеся із собою .....            | 40  |
| <i>Розділ 3</i> Як підготуватися до першої зустрічі<br>й не прогавити найважливіше ..... | 61  |
| <i>Розділ 4</i> Як знайомитися, щоб започаткувати<br>глибокі взаємини .....              | 84  |
| <i>Розділ 5</i> Як підтримувати<br>й поглиблювати зв'язки .....                          | 123 |
| <i>Розділ 6</i> Як використовувати свою<br>мережу зв'язків .....                         | 148 |
| <i>Розділ 7</i> Бізнес-спільнота: чи потрібна<br>вона саме вам .....                     | 170 |
| <i>Післямова</i> .....                                                                   | 186 |

## Вступ

**У**явіть, 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 проекти, 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:

- Vagar — міжнародна група компаній, яка з 2005 року займається виробництвом і продажем вагового обладнання (від торговельних ваг для супермаркетів до ваг для

зважаючи на літаків). Ми також виробляємо пристрої перевантаження для ліфтів і підйомної техніки. Є найбільшими імпортерами тензодатчиків та ваговимірювальної техніки в різних країнах.

- Tenzomir — компанія, що спеціалізується на інвестиціях у нерухомість у Польщі та Іспанії: купівля, ремонт і продаж об'єктів (фліпінгова модель).
- Hugge Real Estate — агентство нерухомості, що спеціалізується на купівлі квартир і вілл для проживання, а також на інвестиціях у нерухомість в Іспанії, Польщі, Україні, Туреччині, Індонезії, ОАЕ та на острові Кіпр: купівля, продаж, оренда об'єктів (фліпінгова модель).

Також я співвласник компанії:

- СпільноДія — платформа для підприємців, яка надає послуги з відкриття компаній у Європі, логістики, фулфілменту та складського зберігання (склад у Польщі).

Освіта й експертність:

- Маю ступінь доктора філософії з економіки (PhD).

Автор чотирьох бізнес-книг, зокрема:

- «PRO 37 правил і принципів бізнесу»
- «PRO партнерство»
- «PRO якості бізнес-асистента»
- «PRO глибинний нетворкінг»

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).

ВСТУП

А також я син, батько та друг.

Приєднуйтесь до моїх соціальних мереж:



Facebook



Instagram



LinkedIn

## Як читати цю книжку

**Ч**ас — один із найважливіших вичерпних ресурсів нашого життя. Усвідомивши це, я багато чого переглянув в особистому житті й бізнесі та почав постійно замислюватися, які процеси можу оптимізувати.

Тож пропоную зекономити час і познайомитись із нескладними прийомами, які зроблять читання цієї книжки кориснішим.

1. Нижче розміщено розділ «Резюме всіх розділів» — стислий виклад інформації про дипворкінг. За декілька хвилин цей розділ розкриє все, що чекає на вас у книжці, та пояснить, на яких розділах доцільно сконцентруватися.
2. Якщо ви хочете вивчити тему глибоких зв'язків ґрунтовніше, є сенс читати розділи послідовно. Так ви поступово ознайомитеся з основними поняттями й уникнете труднощів під час читання. Утім, можна робити це й довільно.

3. За другого підходу зосереджуйтеся на найактуальніших для вас розділах. Перечитайте їх, щоб розуміти, як посилити особистісні якості у потрібних питаннях.
4. Візьміть до уваги фрагменти, на які реагуєте: із чим погоджуєтеся, про що раніше не міркували, що воліли б застосувати. Розгорніть нотатник і запишіть туди ідеї, які у вас виникли і які плануєте реалізувати найближчим часом.
5. Під час читання у вашій свідомості зринатимуть думки про певних людей з вашого життя. Зверніть на це увагу. Можливо, варто написати їм з будь-якої нагоди: запитати, як справи, поцікавитися успіхами в бізнесі, запропонувати допомогу чи корисне знайомство — будь-що доречне на ваш погляд.
6. Якщо у вашому колі спілкування є люди, з якими ви вже вибудували глибокі зв'язки, поділіться з ними ідеями, згенерованими під час читання книжки. Це покращить ваш дипворкінг.

І найважливіше — не відкладайте використання ідей, які вам відгукнулися. Ідеальний момент для побудови дипворкінгу був десять років тому. Наступний найкращий момент — зараз.

Бажаю вам корисного читання й ефективного глибинного нетворкінгу!

# Резюме всіх розділів

Час читання: 3–5 хвилин

**О**знайомтеся з основними ідеями цієї книжки. Можливо, уже на цьому етапі вам стане зрозумілішою і ближчою концепція дипворкінгу та його найважливіші інструменти.

## ***Розділ 1. Що таке дипворкінг і навіщо підприємцю глибокі зв'язки***

- З досліджень відомо, що просте збільшення кількості контактів не є запорукою успіху. Зазвичай нетворкінг сприяє формуванню лише поверхових зв'язків, які нечасто виявляються корисними в розв'язанні ділових питань.
- Задля поглиблення взаємин бізнес-спільнота закономірно дійшла до поняття дипворкінгу — нового етапу розвитку нетворкінгу, якому притаманні доповнення, розширення та переосмислення засад і методів свого попередника.
- Для налагодження глибоких зв'язків варто дотримуватися низки принципів, як-от:

- принцип «рівний з рівним», який передбачає побудову симетричних взаємин, попри відмінності в досягненнях, прибутках чи інших критеріях;
  - принцип «давати — брати — давати», за яким підприємець передусім сам готовий надавати допомогу, а потім приймати її;
  - принцип щирості, згідно з яким людина відверто визнає свої сильні сторони й ті, що потребують розвитку;
  - принцип порядності, за якого кожен учасник глибоких взаємин ставиться до іншого так само, як хотів би, щоб ставилися до нього.
- Глиbokі зв'язки з людьми навколо спрямовані на при множення нашого щастя і допомагають економити час та енергію.

***Розділ 2. Перш ніж знайомитися з іншими, познайомтеся із собою***

- Для того щоб перейти на глибший рівень спілкування, який перевершує ділові контакти, варто ретельно вивчити власну особистість — свої цінності, місію, переконання, сильні та слабкі сторони, — а також окреслити свої кордони й інші аспекти, які є важливими особисто для вас.
- Для всебічного аналізу можна скористатися численними науковими й нетрадиційними методиками — від психотерапії до астрології, що забезпечують комплексний опис особистості. Під час таких видів діагностування знадобиться допомога фахівців.
- Складно визначити точку завершення процесу самопізнання. Ми пізнаємо себе протягом усього життя.

***Розділ 3. Як підготуватися до першої зустрічі  
й не прогавити найважливіше***

- Щоб знайти потенційних партнерів для побудови глибоких зв'язків, найдієвішим способом буде приєднатися до професійної спільноти. Також доцільно розглянути можливість звернення до спільних знайомих, участі у фахових заходах чи спільного проведення часу за різними активностями.
- Візуалізація і планування — гарні способи встановлення нових зв'язків. Утім, тут важливо не потонути в зайвій деталізації: це обмежить ваші можливості. Натомість зосередьтеся на меті, якої прагнете досягти, зав'язуючи певне знайомство, і допомозі, яку сподіваєтесь отримати.
- Перед зустріччю з новою людиною варто проаналізувати її профілі в соціальних мережах, щоб виявити спільні інтереси. Шукайте відповідності не лише у повсякденних фактах біографії, а й у цінностях, переконаннях і життєвій філософії.
- Публічна репутація — актив для підприємця: її можна будувати й підтримувати різними способами. Тому важить обрати ті з методів, які найбільше збігаються з вашими вподобаннями та потребами.

***Розділ 4. Як знайомитися, щоб започаткувати  
глибокі взаємини***

- Підприємці дедалі частіше схиляються до вибудовування взаємин на глибоких засадах — понад професійні інтереси та ділові аспекти. Щоб такі зустрічі були максимально продуктивними, варто уникати фокусування розмови лише на собі й надмірних прохань про допомогу, не маючи змоги надати їй навзаєм.

- Під час знайомства слушно звернути увагу на візаві, акцентувавши на тому, що ви поважаєте й цінуєте в ньому.
- Крім того, варто брати до уваги його жести, міміку, інтонацію, рукостискання й інші невербальні сигнали.
- Ідеальний варіант для першої зустрічі — затишне місце без сторонніх осіб. Якщо зустрітися особисто не вдається, є сенс скористатися відеодзвінком чи провести телефонну розмову. Варто вибрати той формат, який дасть змогу відчувати енергетику на різних рівнях.
- Під час розмови розказуйте те, що знаєте про вашого співрозмовника, підкреслюючи спільні інтереси. Ставте запитання, щоб краще зрозуміти його цілі, мотивацію та джерела натхнення у бізнесі.
- Після того як належне уявлення одне про одного складеться, обговоріть ступінь взаємної корисності. Наприкінці ж зустрічі варто запланувати наступний контакт.
- Щоб посилити взаємодію, можна підготувати символічний подарунок, який підкреслить вашу увагу до деталей і повагу до співрозмовника.
- Існує безліч навичок, які сприяють налагодженню глибоких взаємин — ораторська майстерність, уміння вести перемовини тощо, — проте найвагомішими для дипворкінгу залишаються щирість, повага, порядність і здатність дотримуватися обіцянок.

### ***Розділ 5. Як підтримувати й поглиблювати зв'язки***

- Дипворкінг — це процес, а не засіб досягнення мети. Треба насолоджуватися ним, не думаючи тільки про кінцеву вигоду.
- Складно передбачити, коли вам знадобиться допомога від людини, з якою у вас глибокі взаємини. Тому їх найкраще підтримувати через невеликі, але регулярні комунікації.

Це допомагає зберегти зв'язок, не забувати одне про одного й не втрачати вже створеної глибини взаємин.

- Друзі й підписники в соціальних мережах є ресурсом, завдяки якому ви висловлюєте власні думки й досягаєте цілей. Щоб цей ресурс був корисним, варто час від часу оновлювати список друзів, видаляючи тих, хто менш цікавий або чиїх поглядів і переконань ви не поділяєте.
- Якщо ви можете допомогти другові, навіть незначно, ініціюйте це. Пропонувати допомогу — чудовий спосіб зміцнити зв'язки. Іноді достатньо просто запитати, як справи, без особливої на те причини.
- Щоб знайти час на дипворкінг, доцільно правильно розставляти пріоритети й оптимізовувати рутинні завдання. Тож не беріть на себе зайвих зобов'язань, якщо це можливо, віддавайте перевагу письмовій комунікації, а частину справ делегуйте помічникові.
- Дипворкінг не має заважати вашим пріоритетам. Упродовжуйте нові звички поступово, оцінюючи їхній вплив на ваше життя.

### ***Розділ 6. Як використовувати свою мережу зв'язків***

- Одна з ключових ознак сформованості глибоких взаємин — готовність допомогти у скрутний час. Люди з вашої мережі глибоких зв'язків у бізнесі зазвичай стають основними кандидатами на співпрацю чи спільні проєкти.
- Перед тим як ділитися проблемами чи запитам, уточніть, чи готові вам допомогти й витратити на це свій час.
- Якщо ваш запит простий і конкретний, найрозумніше надіслати його повідомленням у месенджері. Про складніші завдання краще розмовляти у форматі відеозустрічі чи телефонного дзвінка. Конфіденційні питання логічно обговорювати під час особистої зустрічі.

- Коли допомога, на яку ви сподіваєтеся, комплексна, справедливо обговорити її вартість — байдуже, йдеться про грошову оплату чи обмін вашою експертизою, досвідом, контактами. Усе залежить від потреб вашого співрозмовника.
- Щоби зберегти баланс у взаєминах й уникнути односторонньої залежності, пропонуйте оточенню свою допомогу.

### ***Розділ 7. Бізнес-спільнота: чи потрібна вона саме вам***

- Одна з істотних переваг бізнес-спільнот полягає в тому, що вони дають змогу швидко розширити коло спілкування людьми, схожими на вас у багатьох аспектах. Такі люди поділяють ваші цінності, спосіб життя і проблеми, що сприяє продуктивній взаємодії та обміну досвідом.
- Програму спільноти для підприємців організовано так, щоб учасники максимально результативно використовували свій час. Тут вони діляться власним професійним й особистим досвідом, отримують доступ до ексклюзивної інформації, збагачуються знаннями та насолоджуються цікавим дозвіллям. Окрім того, спільноти надають бізнесу голос у різних організаціях, захищаючи його інтереси й лобіюючи на потрібних майданчиках.
- Спільнота Board об'єднує підприємців зі спільними цінностями. Кожному учаснику важливі відкритість, довіра, взаємоповага та взаємодопомога. Ключове завдання спільноти — об'єднувати людей, а не лише бізнеси, і залучати підприємців, яким важливі зрілі взаємини. Board не знає кордонів, поєднуючи українських бізнесменів із різних куточків світу.
- Під час вибору спільноти варто звертати увагу на її цінності й цілі. Якщо ви одразу матимете у своєму колі людей

зі схожими поглядами, це полегшить вам побудову глибоких зв'язків і спільну роботу.

- Попри розвиток технологій та онлайн-присутність бізнесу, живе спілкування й глибокі зв'язки, як і раніше, залишаються пріоритетними для власників бізнесу.

## Що таке дипворкінг і навіщо підприємцю глибокі зв'язки

Метаморфози нетворкінгу: від тренду № 1 до причини відчуття бруду · Чому нетворкінгу недостатньо · Основні принципи дипворкінгу · Дипворкінг як інвестиція · Уточнювальні запитання про дипворкінг · Що відбувається з культурою глибоких зв'язків · Знайдіть своє «навіщо» · Дипворкінг і щастя — де зв'язок?

### МЕТАМОРФОЗИ НЕТВОРКІНГУ: ВІД ТРЕНДУ № 1 ДО ПРИЧИНИ ВІДЧУТТЯ БРУДУ

**М**ожливо, ви також пам'ятаєте часи, коли нетворкінг вийшов на наш ринок. Якщо в США цей термін з'явився десь у 1970-х і до 1990-х набув статусу загальноновживаного слова, то в українському бізнесі ще десять-п'ятнадцять років тому він звучав неймовірно свіжо. Це слово зачаровувало перспективністю й успішністю.

Коли розмови про нетворкінг (від *англ.* net — мережа, work — працювати) тільки поширювалися в нашому бізнес-середовищі, вони звучали максимально прогресивно. Мовляв, мережа зв'язків відкриває нові рівні можливостей. Автори ж видань про важливість бізнес-знайомств починали оповідь з історії, як хлопець із робітничої сім'ї завдяки зв'язкам став частиною американської еліти. Чи говорили вони правду? Гадаю, так. Нетворкінг і побудова кола ділового спілкування — це і чудовий інструмент, і просто корисна звичка в бізнес-практиці. «Нетворкінг можна вважати