

Дарси Резак Связи решают все. Бизнес-сказка о Царевне-лягушке



Текст предоставлен издательством <http://litres.ru>
Резак Д. Связи решают все. Бизнес-сказка о Царевне-лягушке: Манн, Иванов и Фербер; М.; 2008
ISBN 978-5-902862-65-9

Аннотация

Понятие networking прочно вошло в лексикон успешных деловых людей Европы и Америки, в то время как в России лишь немногие правильно понимают его суть и умеют им пользоваться.

Те, кто думает, что знаком с этим понятием, чаще всего превратно понимают его как меркантильные отношения типа «ты – мне, я – тебе». Такие отношения автор этой книги называет негативным networking и предостерегает от них. Он раскрывает секреты позитивного networking – умения открыто и искренне общаться с людьми с одновременным выстраиванием сети контактов, которая будет работать на вас в дальнейшем. Если вы хотите научиться этому – вам нужна эта книга.

Содержание

От автора	3
Предисловие	5
Введение	7
Глава 1	10
***	11
Глава 2	17
***	18
Глава 3	26
***	27
Глава 4	36
***	37
Глава 5	46
***	47
Глава 6	51
***	52
Глава 7	61
***	62
Глава 8	74
***	75
Глава 9	80
***	81
Глава 10	89
***	90
Приложение	92
Послесловие издателей	95

Дарси Резак при участии Джуди Томсон и Гейл Холгрэн-Резак Связи решают все *Бизнес-сказка о Царевне-лягушке*

От автора

С тех пор как впервые вышла эта книга, мне и моим соавторам Джуди Томсон и Гейл Холгрэн-Резак поступает огромное число звонков и писем от читателей этой книги и слушателей наших семинаров. И все они рассказывают о том, как позитивный networking (о котором вы прочтаете дальше) изменил их жизнь. Это не преувеличение: с теми, кто начал применять предложенные нами рекомендации, постоянно происходят счастливые совпадения.

Мы затронули одну из важнейших социальных проблем. Многие просто не знают, как эффективно налаживать отношения с другими; более того, им не нравится это делать: они испытывают волнение при знакомстве с новыми людьми и не знают, о чем говорить; даже простой обмен визитками приносит им дискомфорт. Есть и такие, кто считает, что networking – это пустая трата времени. Но как только люди узнают формулу «чем я могу быть вам полезен», благодаря которой происходит налаживание связей, у них тут же появляется дополнительный заряд энергии, желание скорее применить ее. Эту фразу можно считать лучшим определением networking, ключом к созданию продолжительных и прочных связей, которые решают очень многое. Можно даже сказать, что они решают все.

Эта книга уже была издана в Канаде, Соединенных Штатах, Китае, Корее, и вот теперь она выйдет в России. «Town and Country», один из ведущих журналов США, называет ее справочником коммуникатора. Мы провели сотни презентаций этой книги во всем мире: для государственных лиц, директоров компаний, лидеров деловых сообществ и ассоциаций, ректоров университетов – и обнаружили, что многие жаждут расширить свой круг знакомств и контактов; эта потребность носит глобальный характер.

В качестве еще одного доказательства того, что в настоящее время люди хотят приобрести больше знакомых и друзей, можно привести феномен социального networking в электронной сети. Онлайн-сообщества позволяют знакомиться и общаться людям всего мира. (Однако стоит заметить, что Интернет – отличный способ завязать отношения с людьми и приобрести еще больше друзей, но он ни в коем случае не должен заменять живое общение.)

Цель, которую мы преследовали при написании этой книги, – расширить вашу сеть связей и контактов. Эта книга научит вас правильно строить долговременные отношения, с легкостью заводить знакомства и помогать другим налаживать связи. Вы увидите, какие поразительные перемены начнутся в вашей деловой и личной жизни: успех не заставит себя ждать.

Немаловажно то, что знакомства и связи могут сослужить хорошую службу не только отдельной личности, но и всему обществу. Это вдохновляет и придает сил. Такие отношения можно назвать связями ради общего блага; в последнее время их стали называть социальным

капиталом. Том Донохью, CEO¹ одной из крупнейших в мире деловых ассоциаций, делает на этом акцент в своем предисловии к данной книге. Те, кто активно общается и налаживает связи, как правило, успешны в финансовом плане; но настоящее удовольствие от жизни они получают тогда, когда им удается помочь другим и сделать мир лучше.

Ваш мир – это вы, ваша семья, соседи, ваша компания, город, страна, планета. Каждый выбирает сам, широким или узким сделать свой мир. Я голосую за первый вариант.

Да, от вас лично зависит многое. Но ведь один в поле не воин – нужно строить отношения с другими людьми, которые могут вам помочь (или которым сможете помочь вы). В этом и состоит *networking*. В конце концов, связи решают все.

Дарси Резак

¹ Chief Executive Officer (англ.) – высшая исполнительная должность в компании. В принятой в России иерархии аналог генерального директора.

Предисловие

Вы не понаслышке знаете, что такое networking, и успешно применяете его в своей жизни? Что ж, господа, сейчас ваши главные секреты будут раскрыты. Скажите спасибо Дарси Резаку. В своей книге «Связи решают все» он в доступной и интересной манере раскрыл суть и секреты networking.

Или вы считаете, что успешное налаживание связей с людьми – это не про вас? Надеюсь, эта книга изменит ваше мнение и вы поверите в успех.

Вы чувствуете дискомфорт во время знакомства с другими людьми и не любите налаживать новые связи? Сейчас вы увидите, насколько это увлекательное и, главное, плодотворное занятие.

Вы считаете, что в налаживании связей нет необходимости в век стремительно развивающихся технологий? Эта книга убедит вас в обратном.

А может быть, вы полагаете, что не найдете здесь ничего полезного, поскольку и так имеете достаточный опыт общения с людьми и широкий круг знакомств? Уверяю вас, вы будете приятно удивлены начиная с первой же главы.

Буду откровенным. Я считаю, что достаточно искусно налаживаю связи с людьми. Своим успехом я во многом обязан друзьям, коллегам, партнерам по бизнесу, а также многочисленным знакомым, которых я приобрел по всему миру за годы жизни. Тем не менее в этой книге я открыл для себя много нового.

Дарси сумел все разложить по полочкам. Опыт работы на высоких должностях, профессиональные познания в области психологии, а также многочисленные поездки по всему миру дали ему необходимый опыт и возможность раскрыть тайны и загадки networking. Изучая этот предмет уже более двадцати лет, читая лекции, Дарси знает, как лучше преподнести информацию, как сделать сложное простым и как научить людей получать настоящее удовольствие от процесса налаживания связей.

Хотя Дарси в своей книге обращается к старой сказке, его уроки более чем уместны в современном мире. Сейчас, во времена перемен и неопределенности, важность личных связей нельзя недооценивать. Ваша карьера может измениться в любой момент: повсюду происходят слияния и реструктуризации компаний. Мир становится все сложнее. Поверьте, не раз и не два вам придется искать поддержки у своих знакомых, а те, в свою очередь, будут обращаться за помощью к вам.

Но самое важное – в этой книге показана неразрывная связь между успешным позитивным networking и личным счастьем.

Да, налаживание связей играет огромную роль в бизнесе, в карьере. Бесспорно, оно ведет к улучшению финансового положения. Но все-таки самым приятным результатом networking является успех в личной жизни. Моя жизнь стала намного богаче благодаря сотням, если не тысячам людей, с которыми я познакомился в свое время и которым сумел помочь. Вы не представляете, как приятно следить за их достижениями, видеть, как они растут, а при необходимости помогать им оправиться от потерь или неудач. И тем более приятно осознавать, что есть так много людей, которые придут на помощь в трудный момент. И я не раз обращался к ним за помощью.

Позитивный networking поможет вам не только достичь успеха, но и стать лучше, стать человеком, который «отдает» – делает вклад в жизнь окружающих людей: начиная с членов своей семьи и заканчивая всеми, с кем довелось общаться в жизни. Ведь в конечном итоге именно это – ваше наследие: не должности, которые вы занимали, не количество заработанных денег, а то, как вы относились к другим людям и каким вы останетесь в их памяти.

Для меня выдающимся достижением Дарси Резака является то, что он в этой книге сумел дать ответ не только на вопрос «как», но и на вопрос «почему».

Читайте, учитесь, наслаждайтесь, действуйте и начинайте принимать в свою жизнь многочисленные преимущества: они обязательно появятся в результате позитивного networking.

*Томас Донохью,
президент и CEO Торговой палаты США,
Вашингтон*

Введение

Мифы и драконы

*Теплым летним вечером Джон Хантер терпеливо стоял в очереди за билетами на «Призрак оперы». Этот мюзикл шел на Бродвее, и Джон, признавая собственную чудаковатость, прилетел с Западного побережья только ради того, чтобы его посмотреть. Сквозь шум машин он услышал, как какой-то турист что-то спрашивал по-испански. Много лет назад Джон работал в Южной Америке инженером в энергетической компании *Petroleos de Venezuela*, поэтому бегло говорил по-испански. Он повернулся к туристу и предложил помощь.*

К своему удивлению, Джон увидел перед собой начальника своего шефа из Венесуэлы, с которым он не встречался уже более пятнадцати лет!

Ну встретились, подумаешь, скажете вы...

Два месяца спустя одна из международных энергетических компаний совершенно неожиданно предложила Джону позицию старшего консультанта масштабного энергетического проекта в Венесуэле. А теперь догадайтесь: кто замолвил за него словечко? Вот уж действительно, мир тесен.

Роль контактов в жизни людей сложно переоценить. Прочитав эту книгу, вы поймете, что в случае Джона нет ничего необычного. Подобные истории происходят все время. Приятные неожиданности и удачные совпадения не редкость для тех, кто любит общение и умеет налаживать отношения с людьми. В этой книге мы будем называть это позитивным networking.

Позитивный networking

Нередко под словом networking понимают отношения типа «ты – мне, я – тебе», когда любое действие совершается с расчетом получить что-то взамен. В нашей книге это называется негативным networking. Позитивный networking – это то, что сделал Джон Хантер. Он заговорил с туристом, чтобы помочь ему почувствовать себя свободнее в чужой стране, а заодно чтобы попрактиковаться в испанском. И сделал он это, не ожидая ничего взамен. В этом и состоит сила позитивного networking. Эта книга научит вас общаться, покажет способы и откроет секреты налаживания отношений с людьми. Но что ни говори, в нашей жизни все же происходят просто невероятные встречи, которые иначе как судьбоносными не назовешь. А потому networking – это отчасти наука, отчасти судьба.

Негативные ассоциации

Многие при упоминании слова «networking» сразу представляют, как кто-то силой пытается всучить им какой-то продукт. Или как их электронный ящик заваливают спамом, стоит только накануне оставить кому-то свою визитную карточку. Вряд ли Джон Найсбит, впервые употребив слово «networking» в 1982 году в своей книге «Мегатенденции»², мог предположить, что его дисциплина станет настолько тесно ассоциироваться с жесткими продажами. Не думайте о networking в таком духе! Настало время развеять мифы и сразиться с драконами.

Мифы

Миф первый: networking – синоним продаж. Это не так. Если вы хотите освоить практику «холодных звонков»³, поиска новых клиентов и заключения контрактов, идите на

² John Naisbitt, "Megatrends".

³ Cold calling (англ.) – практика звонков или визитов продавца к потенциальному клиенту без предварительной договоренности.

курсы продаж – достойное занятие. Если же вы желаете научиться налаживать отношения с людьми и пользоваться этим умением для достижения успеха и финансового благополучия – прочитайте эту книгу. Вы убедитесь в том, что успешный бизнес – это реально, если строить его с теми, кого вы знаете и кому доверяете.

Еще один миф: networking «работает» только с хорошими друзьями. Безусловно, личные контакты очень важны и дружба обогащает нашу жизнь. Однако зачастую самыми полезными оказываются именно «слабые звенья» цепи контактов – случайные знакомые. Случай, произошедший с Джоном Хантером на Бродвее, подтверждает это. Начальник человека, бывшего его шефом более пятнадцати лет назад, являлся именно таким «слабым звеном».

Для многих эта книга станет шокирующей и откроет глаза на доселе неизвестные стороны networking. Думаете, networking – это умение создавать закрытый круг контактов, способность делить людей на «нужных» и «бесполезных»? Ошибаетесь. Научные исследования доказали, что случайные знакомые – «слабые звенья» – играют огромную роль. Даже ученые настоятельно советуют ценить все без исключения контакты на вес золота.

Но для начала давайте сразимся с драконом по имени Стресс. Именно он мешает многим преуспеть в networking.

NB

«Важно не с кем вы знакомы, а с кем вы мало знакомы».

Джеф Хоуи, журнал Wired

Дракон по имени Стресс

Вот уже двадцать лет networking сражается с драконом по имени Стресс. Надо признать, делает он это с переменным успехом. Мы регулярно интересуемся у слушателей нашего семинара «Секреты позитивного networking», кто из них считает, что действительно умеет налаживать отношения с людьми. Положительный ответ на поставленный вопрос дают лишь 10 процентов присутствующих. Затем мы спрашиваем, сколько человек получают удовольствие от networking. Руку поднимают менее 20 процентов находящихся в аудитории. Таким образом, 80 процентов людей не любят это занятие. Это просто поразительная цифра, если учесть, насколько важным умением является networking – как в деловой, так и в личной жизни.

Исследования показали, что стресс и страх перед общением – это нормальные ощущения, свойственные почти всем людям. Но современная психология предлагает множество методик и рекомендаций, позволяющих от них избавиться. Нужно изрядно потрудиться, чтобы действительно научиться налаживать связи и отношения с людьми. Но было бы желание...

С наукой не поспоришь

Люди не пользуются networking по различным причинам. Некоторым элементарно не удастся побороть чувство неловкости, дискомфорта, остальные просто считают, что эта схема поведения не срабатывает или не стоит потраченного времени. Уверен, что, прочитав эту книгу, закаленные скептики станут убежденными сторонниками networking. Это в их же интересах.

Исследователи Уотте и Строгатц, проводившие научные исследования в Корнельском университете в конце 90-х годов, открыли феномен «тесного мира». Используя математический подход, ученые пришли к революционному заключению: всех нас, живущих на этой планете, разделяет лишь несколько рукопожатий. Джон Хантер смог лично убедиться в этом тем летним вечером, стоя в очереди у театра.

Место под солнцем

Когда мы просим участников семинара назвать имена людей, обладающих широким кругом связей и знакомств, действительно мастерски налаживающих отношения, мало кому при перечислении имен удастся загнуть все пальцы хотя бы на одной руке. Кажется, великие люди в области networking – довольно редкие птицы. Если те, кто способен налаживать связи, столь немногочисленны, то тех, кто делает это грамотно, – еще меньше. А настоящие мастера networking – вообще раритет. О чем это говорит? О том, что путь свободен. Верхние ложи не зарезервированы для привилегированных особ. Они открыты для всех, кто усвоит и научится применять на практике принципы позитивного networking.

Стройте свой собственный «пруд» общения

Сила позитивного networking простирается далеко за пределы наших местных «прудов». Наведение мостов с другими «прудами» – это схема, согласно которой действует развитое общество. Благодаря позитивному networking выигрываете не только вы сами, но и окружающие. В этой книге вы прочтете историю о том, как школа для детей с нарушением функций речи была сохранена только благодаря совместным усилиям людей, работавших над разрешением возникшей проблемы. Такой пример – наглядное подтверждение того, что все наши контакты важны и могут сыграть решающую роль в жизни других людей.

Путь от лягушки до Царевны

Хорошие новости! Те, кто уже умеет налаживать контакты, будут делать это еще более профессионально. Новички в этом деле смогут освоить навыки позитивного networking и преуспеть в нем. По сути, любой человек может стать мастером networking. Все мы начинаем как неприметные лягушки из известной сказки. Но действуя профессионально и правильно выбирая свой «пруд», всякая лягушка может стать Царевной.

Царевна-лягушка: оригинальная версия

Всем нам с детства знакома сказка «Царевна-лягушка». Однако немногие знают, что оригинальная версия сказки принадлежит перу братьев Гримм и называлась она «Король лягушек».

Жила-была принцесса. Однажды, играя в саду, она уронила в пруд свой золотой мяч. Лягушонок пообещал вернуть его, если девушка пригласит его на бал во дворец. Принцесса не раздумывая согласилась, но, получив обратно свой мяч, просто убежала. Тогда лягушонок сам пришел во дворец, требуя, чтобы принцесса сдержала слово. Однако никаких угрызений совести по поводу невыполненного обещания гордая принцесса не испытывала. «Скользкая мерзкая жаба на балу – фи», – думала она.

Отец этой своенравной девицы, мудрый король, узнав, как некрасиво поступила его дочь, потребовал, чтобы она исполнила данное обещание. Но ставки выросли: теперь оскорбленный лягушонок хотел, чтобы принцесса вышла за него замуж. Коварная принцесса сделала вид, что согласна. На самом же деле у нее имелся хитрый план: сразу после свадебной церемонии она направилась с женихом в спальню, и лишь только они остались вдвоем – что есть мочи швырнула его о стену. Шмяк – и лягушонок превратился в прекрасного принца. Что было дальше, думаю, вы и сами догадаетесь...

Этот классический сюжет много раз переписывался и изменялся. Существует огромное количество вариантов, но наиболее известной и распространенной версией является история, в которой Иван-царевич целует лягушку и она превращается в царевну. Так появилось выражение «Поцеловать лягушку, чтобы найти свою царевну».

Начало

Глава 1

Лягушки, царевны и жабы

Брак по расчету

Жил-был энергичный лягушонок Вилли. Однажды его пригласили на прием во дворец. Он очень волновался, поэтому попросил Сократа, своего старшего брата, пойти с ним.

Вилли хотел найти себе царевну, а лучше – двух. Не подумайте ничего дурного: он собирался устроить свою деловую, а не личную жизнь.

Предприимчивый лягушонок предполагал, что на приеме будет не так уж много царевен, поэтому его план был таков: не теряя времени, быстро осмотреться, «вычислить» королевскую особу и дальнейшие усилия направить на то, чтобы втереться к ней в доверие.

«Нет, Вилли, это неправильный подход, – охладил его пыл мудрый братец Сократ. – Относись ко всем лягушкам с одинаковым почтением. Для тебя это может быть просто лягушка, но для кого-то она окажется Царевной».

Когда я задумал написать книгу о networking, мне пришли на ум слова Гейл, моей жены, которые она сказала, когда я начинал ухаживать за ней. В то время мне приходилось буквально занимать очередь, чтобы пригласить ее на свидание. Однажды я попытался съехидничать по этому поводу, но Гейл заметила: «Пока найдешь своего принца, перецелуешь немало лягушек».

При чем здесь лягушки?

Выбросьте из головы стереотип о том, что лягушки зеленые и скользкие. Речь здесь пойдет не о них. Все мы лягушки до тех пор, пока не найдем свою половинку. Можно рассматривать эту идею в контексте романтических отношений, но книга все-таки о налаживании деловых связей и знакомств, а не об устройстве личной жизни, хотя алгоритм действий, в общем, такой же.

Люди, которые могли бы значительно повлиять на ваш бизнес, партнеры, с которыми вам хотелось бы сотрудничать, чиновники, которые могли бы помочь в решении важных социальных вопросов, и есть ваши Царевны-лягушки. Но прежде чем вы их найдете, придется познакомиться с великим множеством лягушек. Радуйтесь, что их по крайней мере не придется целовать – нужно всего лишь оставить им свою визитную карточку.

Кто населяет «пруд»?

Вот вам своеобразный путеводитель. Он ориентирует вас в мире лягушек и поможет узнать тех, кто встретится вам на страницах этой книги и в реальной жизни – на деловых встречах и приемах.

Иерархия лягушек

Царственные особы: Их Величества Король и Королева (*Amphibius Rex et Regina*)

Это Царевны-лягушки в сфере networking (дабы избежать упреков в дискриминации, сразу оговорюсь: Царевичи среди лягушек тоже имеются). В дикой природе встречаются редко, как, впрочем, и в иных местах обитания. Даже лучшие из мастеров networking затрудняются назвать более семи особ королевской фамилии. Но если вы повстречаете одну из них, то сразу безошибочно узнаете ее.

Приближенные особы: древесные лягушки (*Amphibius borealis*)

Прекрасно умеют налаживать контакты, имеют ценные связи, широкий круг знакомств. Благодаря своему титулу они занимают довольно высокое положение в мире земноводных, восседая на импровизированных тронах-деревьях, что дает им возможность обзирать территорию не только внутри, но и за пределами королевства. И хотя древесные лягушки могут войти в состав королевской семьи, лишь немногие из них действительно достигают этого статуса. То, что они знают, и те, кого они знают, ставит их выше болотных квакш.

Свита: болотные квакши (*Pseudacris musicalis*)

Эти лягушки стараются не отставать от общего хора квакающих собратьев. Умеют вписаться в компанию, всегда рассчитывают на немедленный результат. Обычно добиваются успеха в жизни. Некоторые особи даже неплохо налаживают связи. Попав в незнакомый пруд, болотные квакши хотя бы измерят температуру воды в нем – и то уже похвально.

Простые подданные: простые лягушки (*Amphibius normalis*)

Все мы рождаемся простыми лягушками. Поразительно большое число особей решает вообще не выползая из болотных зарослей, а значит, понятия не имеет о том, что такое networking. Таковые навсегда остаются простыми лягушками.

Маргиналы: жабы (*Bufo obnoxious*)

Некоторые лягушки умудряются спуститься по иерархической лестнице еще ниже. Их несложно вычислить. К счастью, встречается этот вид не часто.

Минздрав королевства амфибий предупреждает

Не торопитесь судить о статусе других лягушек! Относитесь к каждой лягушке так, будто перед вами настоящая Царевна. Лягушка для одного может быть Царевной для другого. Приведенную выше классификацию следует использовать только для самоидентификации!

Летопись

Специфика моей работы предполагает общение с самыми разными людьми. Выражаясь аллегорически, я нырял во многие пруды и встречал множество представителей каждой группы приведенной выше классификации.

Решив как-то подсчитать, как долго я имею дело с networking, я воспользовался стилем своего любимого писателя, авиатора Эрнеста К. Ганна. Он писал:

...Сколько дней я просуществовал? Ответ: если сегодняшняя дата верна, 24 455 дней и ночей, не считая времени, проведенного в утробе на стадии зародыша... Я прочел всего лишь 5460 книг... Я испытывал терпение моих друзей, выпив как минимум 5160 бутылок вина... К своему удивлению, я обнаружил, что мое сердце совершило по меньшей мере 2 миллиарда ударов...

В отличие от Эрнеста Ганна, я начал подсчет своего опыта в networking не с рождения, а с того момента, когда занял пост управляющего директора Торговой палаты Ванкувера в 1986 году. Основанная в 1887 году, Палата является деловой ассоциацией, финансируемой в частном порядке, с более чем вековой историей в области свободного предпринимательства. Устраивая более 500 приемов в год, Палата обеспечивает вступившим в ее ряды предпринимателям невероятно богатое и разнообразное деловое окружение. Конечно, я немало испытывал себя в искусстве networking и до вступления на эту должность, однако практика того периода не выдерживает никакого сравнения с опытом последующих лет.

...Сколько деловых встреч я посетил? Ответ: можно прикинуть, что я был лично представлен 320 000 людям. Я присутствовал на 2500 приемах, 3000 встречах с лекторами, на деловых ланчах, обедах и бесчисленных торжествах по разным поводам. Я износил больше смокингов, чем мне положено.

Я заводил знакомства в самых необычных местах: от зала заседаний Нью-Йоркской фондовой биржи в полночь до салона патрульного самолета серии Lockheed P-3 на высоте 200 футов над Северным полюсом.

Прибавьте к этому сотню или около того ежегодных выездных событий, включая конференции и торговые миссии. Все, начиная с еженедельных деловых командировок и ежегодного саммита мировых лидеров в Давосе и заканчивая чтением лекций в Rotary club⁴ на Юконе, – все это требует огромного множества кивков головой.

Будучи еще новичком в области networking, я видел лучших его представителей в деле. Торговая палата Ванкувера стала для меня окном в мир networking. Генеральный директор компании Motorola Эд Зандер, учредитель сети магазинов Body Shop⁵ Анита Роддик, председатель и исполнительный директор Dell Computer Corporation Майкл Делл, Джордж Буш-старший, принц Филипп, лауреат Нобелевской премии Роберт Манделл⁶ – вот лишь немногие из выдающихся мастеров networking, с которыми мне довелось общаться на деловых встречах, устраиваемых Палатой.

⁴ Международная организация, объединяющая деловых людей с целью служения обществу.

⁵ Крупнейший в мире производитель экологически чистых косметических средств по уходу за телом.

⁶ Лауреат Нобелевской премии по экономике 1999 г., профессор экономики Колумбийского университета.

Гейл и Джуди

Мои соавторы Гейл и Джуди выразили в книге свои взгляды, основываясь на личном опыте делового общения.

Гейл – успешный предприниматель и консультант по маркетингу. Она очень деятельный и активный человек как в личной, так и в деловой жизни. Гейл присутствовала на сотнях мероприятий и составляла компанию интереснейшим людям мирового масштаба. Вот уже десять лет она сопровождает меня на всех официальных приемах, и для меня это большая честь. Я многому у нее научился.

Джуди – дипломированный бухгалтер, а также организатор с выдающимися способностями. Основа результативного networking в ее понимании – сплоченная и активная команда. Она смогла организовать команды в самых разных культурах и окружениях: от сверкающих офисов в зданиях небоскребов Северной Америки, Гонконга и Пекина до крохотных клетушек в заднем отсеке раскачивающихся железнодорожных вагонов. Джуди начинала работать старшим сотрудником международной компании по бухгалтерскому учету и консалтингу. Она также стояла у истоков наиболее преуспевающей сегодня в Северной Америке компании по организации железнодорожных экскурсионных туров. Обладая столь разносторонним опытом, Джуди действительно знает все нюансы международного делового общения.

Конечный результат

Итак, что мы имеем?

Если представить, что сфера networking – это трехмерная система координат, то ваше положение в пространстве будет определяться вашими успехами в networking. Все люди делятся на три категории: хорошие, плохие и отвратительные коммуникаторы. И каждая из этих категорий занимает свою плоскость в системе координат. Хорошие коммуникаторы – это мастера по налаживанию связей и знакомств. У них все получается легко и абсолютно естественно. Это Царевны и Царевичи networking. Все хотят познакомиться с ними и прикнуться к их стройным рядам.

В группу отвратительных коммуникаторов никто не хочет попасть. К счастью, точек в этой плоскости совсем мало, представители данной категории встречаются очень редко.

Как ни печально это констатировать, но к категории плохих коммуникаторов относится большинство из нас (ладно, возможно, вы не так уж плохи, но надо еще поработать над собой).

Если провести параллель с аллегорической линией повествования, типы коммуникаторов – это те же лягушки. Простые лягушки (плохие коммуникаторы) не утруждают себя развитием навыков networking. Что же они делают не так?

- Не оставляют визитную карточку.
- Ожидают от людей слишком многого.
- Тратят много энергии на избранный круг людей, с которыми уже хорошо знакомы.
- Не поддерживают разговоры с незнакомыми людьми.
- Ежедневно упускают потрясающие возможности.
- И – просто кошмар! – не получают удовольствия от networking.

Секреты networking

Мастера networking обладают природным чувством ритма. Они абсолютно естественно и непринужденно налаживают отношения с другими людьми. У них это просто вошло в привычку, к тому же им это нравится. К счастью, искусству networking можно научиться. Вам необходимо выучить лишь семь несложных па, из которых состоит прекрасный танец networking.

В целях вашего удобства и более основательного изучения каждому из этих «танцевальных па» посвящена отдельная глава книги. Как всякое обучение танцам, наши занятия потребуют от вас терпения и практики – тогда вы сможете виртуозно владеть мастерством networking, никому не наступая на ноги. Приступить к обучению вы можете хоть завтра, а когда вам потребуется освежить свои знания и вспомнить движения, просто перечитайте краткие тезисы в конце каждой главы.

Наибольшую ценность этой книги представляют семь ключей-секретов networking. Да, именно секретов, так как большинство людей вовсе не знакомы с ними, а потому не могут применять их на практике. Эти секреты по сути являются основой, или скорее основополагающей философией networking. Именно им и посвящена эта книга.

Это может перевернуть вашу жизнь

Возможно, вам покажется, что я изрядно преувеличиваю, заявляя, что умение налаживать связи на самом деле может изменить вашу жизнь. Но я утверждаю это с полной уверенностью и в доказательство могу привести пример из личного опыта. Мы познакомилась с Гейл благодаря ее удивительным способностям налаживать связи (или умению ловить лягушек). Многие люди, которых я встретил благодаря networking, внесли коренные изменения в мою жизнь.

EQ против IQ

Имея более чем 20-летний опыт налаживания связей, я пришел к следующему выводу: не все успешные люди являются мастерами networking, тогда как каждый мастер networking – преуспевающий человек. К некоторым успех приходит случайно – благодаря удаче или везению. Другие добиваются высот, работая исключительно внутри сферы своих интересов и профессиональных навыков. Успеха таким людям помогают добиться изобретения, открытия, публикации, талант, недюжинные способности – то есть то, что досталось им от природы. Большинство из нас не может полагаться лишь на то, что мы окажемся в числе одаренных или гениев. Должно же быть что-то такое, что склонит чашу весов успеха в нашу сторону. Это «что-то» существует.

Дэниел Гоулман в своем бестселлере «Эмоциональный интеллект: почему он важнее IQ»⁷ заявляет о том, что социальные и эмоциональные навыки (известные как эмоциональный коэффициент, или EQ) можно приобрести в процессе обучения, чего нельзя сказать об интеллектуальных способностях. Поэтому у меня для вас отличные новости, особенно для тех, кто не состоит в клубе знатоков Mensa⁸: любой может стать мастером networking и достичь успеха в бизнесе и в жизни. Но что же такое успех?

Наука о счастье

Здесь хотелось бы обратиться к двум замечательным источникам – Далай-ламе и профессору Гарварда Роберту Путнаму. Далай-лама в своей книге «Искусство быть счастливым: руководство для жизни»⁹ в первой строке первого параграфа на первой странице говорит: «Я считаю, что самой главной целью нашей жизни является стремление к счастью».

Наконец-то о счастье заговорили всерьез. В настоящее время этот феномен изучают многие ученые. Роберт Путнам, автор статьи «Боулинг в одиночку: падение социального капитала Америки»¹⁰, в интервью The Opra Magazine описывает одно из наиболее поразительных научных открытий: «деньги могут увеличить счастье, но не намного. До сих пор самым важным компонентом счастья человека считается его связь с другими людьми: род-

⁷ Daniel Goleman, "Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ".

⁸ От лат. «стол». Клуб интеллектуалов, чья эрудиция определяется специальным тестом. Организован по принципу круглого стола – отсюда и название.

⁹ Dali Lama, "The Art of Happiness: A Handbook for Life".

¹⁰ Robert Putnam, "Bowling Alone: The Decline and Revival of American Community".

ными, друзьями, знакомыми». Так что, как видите, счастье и networking – почти сиамские близнецы.

Жизнь меняется, общество – тоже

Конечно, для каждого из нас важно личное счастье, а оно невозможно без социальных контактов. Но существуют и другие причины не терять связей с обществом. В «Боулинге в одиночку» Путнам констатирует, что люди разучились сотрудничать и совместно строить социальный капитал. Интригующее название статьи основано на противопоставлении: если раньше люди проводили игры, объединяясь в лиги, союзы, группы, то сегодня они катают мяч в одиночестве или в узком кругу семьи и друзей. Путнам замечает, что мы постепенно утрачиваем преимущества, которые дает нам общение, – от более чистых улиц до более счастливых людей.

Так что же такое социальный капитал? Физический капитал относится к объектам, которые повышают нашу продуктивность. Например, вместо того чтобы складывать числа в уме, мы используем калькулятор. К человеческому капиталу можно отнести инвестиции в обучение и образование для повышения профессиональной квалификации. Социальный же капитал – это связи между людьми и те приятные моменты в нашей жизни, которые случаются благодаря этим связям. Основную предпосылку для создания социального капитала можно сформулировать так: «все наши личные связи имеют ценность».

NB

Социальный капитал – это то, что проистекает из связи индивидов между собой; что-то очень ценное, созданное нашими личными контактами, влекущее за собой доверие. Это частное и общественное богатство одновременно.

Оуэн Андерсон, доктор наук, компания Hawthorne Consulting

Наводите мосты

Различают связи двух уровней. Первый, *связывание (bonding)*, относится к ограниченному кругу друзей, родственников, коллег. Путнам называет такие связи «суперклеем», который скрепляет отношения в бизнесе и в личной жизни. Но еще более важным является установление контактов с малознакомыми людьми, которые не входят в наш узкий круг близких знакомых. Такие связи Путнам называет *наведением мостов (bridging)*.

Как показывают исследования, именно благодаря *наведению мостов* в нашей жизни происходят события, которые мы считаем удивительными и невероятными. Networking начинается с наведения мостов.

Вы сказали «да» в ответ на приглашение участвовать в благотворительном ужине, потратили немного времени на то, чтобы поприсутствовать на заседании местного собрания, первым заговорили с человеком в лифте, встретились с членами организации, к которой наконец-то решили присоединиться. Все это кажется совершенно незначительным. Но если вы сделали все правильно, то поцелуи и рукопожатия, которые вы раздали лягушкам вокруг себя, пойдут вам во благо. И не только вам.

Первый секрет позитивного networking

Вам придется перецеловать много лягушек, чтобы найти Царевну.

Для того чтобы наладить связи, приобрести новых знакомых, смелее прыгайте в «пруд» общения. Не барахтайтесь все время в родной заводи, побывайте и в других водоемах. Чем больше новых лягушек вы поцелуете, тем больше у вас будет шансов на успех. Может, вы найдете даже не одну Царевну и в одночасье окажетесь на самом верху иерархической лестницы.

Резюме

- Для того чтобы стать мастером networking, необходимо владеть семью секретами.
- Семь секретов – это концептуальный каркас и основополагающая философия networking. А дальше все зависит от вашего отношения.
- Все мы начинаем как лягушки. Но мы имеем возможность занять более высокую позицию в иерархии, освоив семь секретов налаживания отношений.
- Не торопитесь классифицировать свои контакты. Иерархия лягушек применима лишь для самоидентификации. Помните: лягушка для вас – Царевна для кого-то.
- Не брезгуйте поцелуями: скоро вы войдете во вкус. И предоставляйте шанс другим познакомиться с вами.

Глава 2

Что такое networking?

Реактивная лягушка

Жила-была лягушка по имени Неда. Очень самоуверенная: неизвестно с какой стати она возомнила себя Царевной-лягушкой. Неда прыгала с кувшинки на кувшинку, собирая визитные карточки всех, кто попадался на ее пути, и отправляла им письма по электронной почте на следующий же день.

Она гордилась тем, что может вмешаться в любой разговор. В ее скудных зеленых мозгах постоянно крутился один и тот же вопрос: «Чем этот человек может быть мне полезен?»

Неда превратно понимала суть networking. Налаживая связи и знакомства, она использовала не активную, а скорее реактивную стратегию. Помните: нездоровая инициативность не поможет вам стать мастером networking.

Поцеловать лягушку? Да запросто! Но это только теоретически. Многие примерно так представляют себе networking: стоишь себе с бокалом вина в одной руке, кипой визитных карточек в другой и ведешь светские беседы с посторонними людьми. А поскольку ты здесь не развлечения ради, в уме прикидываешь:

- Подходящее ли сейчас время, чтобы заговорить о моем продукте?
- Когда лучше протянуть визитную карточку?
- Этим ребятам, похоже, не очень-то интересно со мной разговаривать.

Может, лучше уйти?

Нетерпеливо поглядываешь на часы... Сейчас бы незаметно улизнуть через заднюю дверь к «нормальной» жизни. Как-то не очень весело выходит, правда?

Есть решение получше. Оно кроется в секретах налаживания связей. Если до сих пор вы ничего о них не знали, сейчас вы на пороге открытия.

Философия networking

Как-то вечером, когда я работал над этой книгой дома, моя девятилетняя дочь Анастасия подошла ко мне и поинтересовалась, чем я занимаюсь. Я ответил, а она спросила:

- Пап, а что такое networking?
- Это когда придумываешь, что хорошего ты можешь сделать для кого-то, – ответил я.
- А-а, это как заплатить кому-то заранее, – сказала Анастасия.

Я долго размышлял над этим. Дочь оказалась совершенно права. Концепция «заплати вперед», взятая из одноименного фильма, основана на простой идее: хорошие дела порождают хорошие дела. Вы делаете кому-то добро, а взамен лишь просите поступить так же по отношению к кому-нибудь другому.

Позитивный networking берет эту идею за основу и развивает ее дальше. В отличие от оригинальной концепции, где, совершив хороший поступок однажды, вы никогда больше не увидите этого человека, networking – это взаимовыгодное сотрудничество, это налаживание отношений. Networking – это безграничная сила связей и контактов.

NB

Фильм «Заплати вперед» («Pay it forward») рассказывает о мальчике, который решает изменить мир, помогая трем незнакомцам. Взамен он просит каждого из них сделать что-нибудь хорошее для трех других людей. Следующие девять человек должны совершить какой-нибудь добрый поступок по отношению к двадцати семи незнакомцам. И так по цепочке. Благие дела будут множиться до бесконечности, пока идея «заплати другому» не станет феноменом мирового масштаба.

Чтобы дочь лучше поняла то, что я имел в виду, я сказал: «Помнишь, когда Маккензи пришла к вам в школу, ты подошла и заговорила с ней? Ты знала, что у нее еще не было друзей, поэтому постаралась сделать так, чтобы она чувствовала себя более свободно. Теперь вы подружились. И у каждой из вас стало на одного друга больше».

Когда я говорю людям, что главным секретом networking является поиск возможностей помочь другому человеку, в ответ нередко встречаю их скептические взгляды. Однако истории из жизни порой бывают просто удивительными. Студентка МВА¹¹ призналась мне, что возможность принести пользу другим в корне изменила ее взгляд на networking. «Давление,

¹¹ Степень Master of Business Administration присваивается выпускникам бизнес-школ.

которое я испытывала раньше, просто исчезло. Я избавилась от ощущения, будто выставляю на продажу саму себя». Состоявшийся предприниматель с 12-тысячной базой деловых контактов позвонил мне на следующий день после нашей встречи: «Я всегда считал networking своим коньком, но никогда не рассматривал свою деятельность под таким углом. Спасибо! Ощутимая разница!» Многие просто восклицали: «Я всегда знал, что это так. Вот и подтверждение!»

Именно этот секрет – секрет бескорыстной помощи другому – основа налаживания и укрепления связей. Добро пожаловать в мир позитивного networking.

Не надо прыгать выше головы

Не обязательно становиться Суперменом: «А вот и я – пришел спасти весь мир». Было бы неплохо, если бы вы выполняли следующие рекомендации:

– Во время мероприятия представьте двух людей друг другу: «Познакомьтесь с Дэном. Он гений в области маркетинга. Вам будет интересно побеседовать с ним».

– Придите на помощь тому, кто скромно стоит у стены и не решается начать действовать. Скажите что-нибудь, что подбодрит его: «Я слышал очень хорошие отзывы о продукции вашей компании».

– Сообщите собеседнику полезную информацию или назовите того, кто смог бы ему помочь: «Я бы хотел познакомить вас с моим другом, который, вероятно, смог бы оказать вам некоторую помощь в съемках фильма».

– Расскажите о производимых вами товарах или услугах, если считаете, что они будут полезны для вашего собеседника. «Раз уж ваши деловые интересы связаны с Мексикой, вам, возможно, понадобятся услуги перевода в режиме онлайн, которые предоставляет наша компания».

Барри

Барри Эплтон превосходно налаживает связи. Он – один из ведущих юристов-международников в области торговли и коммерческой деятельности в Северной Америке. Барри выиграл более 70 дел подряд в ходе судебных разбирательств, связанных с NAFTA¹². Он также является членом Организации молодых лидеров Всемирного экономического форума – группы активных и деятельных людей в возрасте до 40 лет. Время от времени он звонит мне из своего офиса в Вашингтоне просто так, чтобы «быть на связи». У него в запасе всегда имеется какая-нибудь история, произошедшая с ним во время недавней встречи с президентом или с кем-то еще из сильных мира сего. Наш разговор он всегда заканчивает одной и той же фразой: «Дарси, я могу что-нибудь сделать для тебя?» И это не просто слова. Стоит попросить его о чем-либо – и он приложит все усилия, чтобы помочь. Барри – замечательный пример человека, который всегда ищет возможность оказать помощь тем, кто в ней нуждается.

Том

Гейл как-то спросила Лиз Донохью (супругу Тома Донохью, президента Торговой палаты США) о «секретном оружии» ее мужа в области networking. Лиз ответила не раздумывая: «Он всегда старается помочь людям. Если кому-то нужна работа, рекомендации или хороший врач, он сделает все, что в его силах». Том – глава самой крупной деловой ассоциации в мире и один из самых видных людей Америки. Он использует свою обширную сеть контактов, чтобы свести нужных людей для достижения общей цели. Это выражается как

¹² North American Free Trade Agreement – Североамериканское соглашение о свободной торговле.

в простом представлении потенциального работника работодателю, так и в более сложных задачах объединения сил правительства и деловых кругов с целью изменения политики.

Начало отношений

Чтобы узнать, чем вы можете оказаться полезным другому человеку, необходимо прежде всего узнать его лучше. В этом и есть залог отношений. В конце концов, от вас ничего не требуется, кроме как при встрече протянуть свою визитную карточку. Но при этом вы обязательно должны спрашивать себя: «Чем я могу быть полезен для этого человека?» Не поймите меня неправильно. Такое знакомство – при условии, что оно происходит от чистого сердца, – может помочь вам продать свой товар или услугу с помощью *networking*. Но это должно происходить естественно, без принуждения и насилия. Люди предпочитают иметь дело с теми, кого они знают и кому доверяют.

Ваша цель – оставить о себе приятное впечатление. Налаживать отношения с людьми – значит работать на свою репутацию.

NB

«Совершить открытие – не значит обнаружить новые земли. Это значит взглянуть на старые земли по-новому».

Марсель Пруст, «В поисках утраченного времени»

Те самые 80 процентов

Я уже говорил, что на семинарах задаю аудитории вопрос, кому на самом деле нравится *networking*. Руку поднимают не более 20 процентов присутствующих, остальным 80 процентам он не нравится. Если *networking* – такое чудесное занятие, почему такая реакция? Есть две причины. Во-первых, многие считают *networking* источником стресса. Во-вторых, некоторые полагают, что *networking* – бесполезная трата времени, и просто не верят в его эффективность.

Упомянутые 80 процентов респондентов испытывают некоторое беспокойство, а порой и парализующий страх перед *networking*. Исследование, проведенное психологом Кеном Пркачином, доказывает, что *networking* действительно сопряжен со стрессом. Был проведен следующий тест. Группе людей предложили на выбор: выполнить сложное задание в максимально сжатые сроки или встретиться с незнакомым человеком и произвести на него приятное впечатление. Один из предложенных вариантов вызвал у респондентов резкое повышение артериального давления. Думаю, вы догадались, какой именно. Неудивительно, что *networking* приобрел плохую репутацию.

Многие в той или иной степени страдают от недуга, который я называю *неврозом networking*. До поры до времени можно не беспокоиться по этому поводу. Но если запустить болезнь, она может воспрепятствовать вашим успехам в жизни. К счастью, чтобы излечиться от нее, нужно немного: знать семь секретов позитивного *networking*.

Второй причиной нелюбви к *networking* является неспособность людей увидеть и оценить полезность этого занятия. Многие просто не верят в *networking* – и точка. Они полагают, что *networking* и его прямой продукт – сеть контактов – всего лишь фикция, проталкиваемая разными лекторами и авторами в целях мотивации. Дескать, *networking* – всего лишь подмена действительного желаемым. К счастью, и для неверующих имеется лекарство – это новая революционная наука.

Новая наука о «тесном мире»

В своей книге «Концепция тесного мира и революционная наука о сети связей»¹³ Марк Бучанан исследует *networking* и его разновидности. Автор уверен, что «идея тесного мира – одно из новейших и наиболее значимых открытий в науке о *networking*».

¹³ Mark Buchanan, "Nexus: Small Worlds and the Groundbreaking Science of Networks".

Все началось в один из зимних вечеров в конце 90-х, когда математики Корнельского университета Дункан Уотте и Стив Строгатц встретились, чтобы продолжить разработку теории «тесного мира», начатую Уоттсом. Идея теории состояла в том, что любые два человека на планете находятся друг от друга на расстоянии шести рукопожатий, шести степеней отчуждения.

NB

Феномен «тесного мира» был открыт социальным психологом Стэнли Милграмом в 1967 году. При помощи нехитрого теста он доказал, что сети контактов между людьми гораздо теснее и прочнее, чем об этом принято думать. Милграм разослал 160 писем случайно выбранным адресатам в штатах Небраска и Канзас. Он просил их доставить письмо фондовому брокеру в Бостон, используя при этом только личные связи и контакты. Милграм подсчитал, что для выполнения задания участники исследования задействовали в среднем шесть контактных лиц. Это явление называется с тех пор «шестью рукопожатиями», или «шестью степенями отчуждения».

Шесть степеней отчуждения

Более широкую известность концепция «шести степеней отчуждения» получила после выхода на экраны фильма с одноименным названием, главную роль в котором сыграл Кевин Бейкон.

Всем нам известны истории, заставляющие восклицать: «Как тесен мир!» Например, вы случайно знакомитесь в самолете с человеком, который, как выясняется позже, посещал ту же школу, что и ваш отец; или где-нибудь на другом конце света вы вдруг узнаете парня из своего родного города. За два года до свадьбы мы с Гейл жили на одной улице, через дом друг от друга, не ведая о том. Все эти примеры кажутся необычайными совпадениями, но если подумать, то каждый вспомнит парочку таких вот историй о том, что «мир тесен». Выходит, это не так уж необычно.

Соедините точки

Используя математический подход – теорию графов, – Уотте и Строгатц в поисках ответа на вопрос о феномене «тесного мира» начали соединять точки на бумаге. Несколько месяцев спустя Бучанан заявил, что они «соединили точки так, как этого не делал до них ни один математик. Они буквально «споткнулись» о новый, до сих пор не существовавший граф – совершенно особенного вида». Их находка просто ошеломила весь научный мир. Ученые разных стран засыпали их вопросами. Это было поистине революционное открытие.

Шесть миллионов рукопожатий

Уотте и Строгатц заметили, что для того, чтобы соединить между собой любые две точки, достаточно соединить несколько случайно выбранных точек, лежащих в плоскости между ними.

Если взять, например, социальный уровень, можно с уверенностью сказать, что каждый имеет свою сеть контактов в области networking. Для большей ясности предположим, что каждый из нас имеет круг общения, насчитывающий 50 человек: сюда входят друзья, коллеги, знакомые. Предположим также, что каждый отдельный человек из сети контактов имеет свою собственную цепочку, состоящую из 50 звеньев-контактов и т.д. А теперь представьте, что все эти люди связаны между собой, как если бы на мир набросили огромную рыболовную сеть, которая объединяет все шесть миллиардов человек, населяющих планету. Потребовалось бы 60 миллионов «узлов», или рукопожатий, чтобы установить контакт с кем-либо на другом конце света.

А теперь соедините наугад двух людей в каждой двадцатитысячной группе из имеющих шесть миллиардов. Именно здесь и начинается волшебство, а сила теории тес-

ного мира становится просто поразительной. С введением этих случайно выбранных связей на каждые десять тысяч человек, чтобы познакомиться с человеком, от которого вас отделяет полмира, потребуется всего лишь восемь рукопожатий. Не восемь миллионов, а всего восемь!

Добавьте третью случайную связь – и количество рукопожатий сократится до пяти. Уотте и Стругатц доказали изумительный факт математическим способом. Ученые пытались объяснить феномен «тесного мира» на протяжении трех сотен лет, однако решение ускользало. Шесть степеней отчуждения Милграма были научно доказаны: менее чем шесть рукопожатий могут объединить все шестимиллиардное население планеты. Уолт Дисней был прав: «В конце концов, мир тесен. Добро пожаловать в волшебное королевство».

NB

Дункан Уотте в книге «Тесный мир. Движущие силы сетей деловых контактов: порядок и случайность»¹⁴ пишет: «С тех пор как в журнале Nature появилась первая версия книги (1998), к нам неоднократно обращались исследователи практически всех дисциплин (включая даже английскую литературу), которых поразила значимость теории тесного мира в области их разработок».

Что нам это дает?

Какое значение имеет для нас теория «шести рукопожатий» с практической точки зрения? Это значит, что если мы хотим воспользоваться силой контактов и связей, мы должны выйти в люди и соединить точки. Нужно встречаться с людьми. Малкольм Гладуэлл в своем бестселлере «Переломный момент»¹⁵ утверждает: «То, что существует шесть степеней отчуждения, вовсе не означает, что каждый человек отдален от любого другого максимум на шесть шагов. Это значит, что лишь небольшая группа людей связана со всеми и отделена от них всего несколькими шагами. А остальные имеют связь со всем миром благодаря этим избранным людям с широким кругом связей и знакомств». Наша цель – стать одними из избранных, то есть мастерами networking.

NB

В 1973 году Марк Грановеттер опубликовал ставший классикой труд «Сила слабых связей»¹⁶. В ходе своего исследования он брал интервью у людей, которые получили работу благодаря своим связям – через друзей или знакомых. Автор выяснил, что 84 процента опрошенных нашли работу через «слабые звенья» цепи знакомств – с помощью людей, которых они видели всего один раз в жизни. Последующее исследование подтвердило его концепцию. Именно эти «слабые звенья» и есть наиболее мощные составляющие сети контактов.

Сила слабых звеньев

Зачастую слабые контакты – дальние знакомства – играют в нашей жизни гораздо более значимую роль, чем близкие связи. Еще до того, как Уотте и Стругатц математически доказали феномен «тесного мира», Марк Грановеттер из Университета имени Джона Хопкинса провел исследование «силы слабых звеньев» на социальном уровне. В результате проведенных экспериментов он пришел к выводу, что более чем в 80 процентах случаев люди, зани-

¹⁴ Duncan Watts, "Small Worlds, The Dynamics of Networks between Order and Randomness".

¹⁵ Malcolm Gladwell, "The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference".

¹⁶ Mark Granovetter, "The Strength of Weak Ties".

мавшиеся поиском работы, добились желаемого благодаря «слабым» связям, то есть через дальних знакомых, а не с помощью друзей. Это стало потрясающим открытием.

Это значит, что все наши контакты важны. Почему? Потому что наша сеть знакомств связана с бесчисленным множеством других сетей через контакты – близкие или далекие, сильные или слабые. Именно по причине этой изумляющей спонтанности случайных совпадений (сеть контактов балансирует где-то между организованным порядком и хаосом) мы никогда не можем знать, когда тот или иной контакт сможет нам пригодиться. А это еще одна причина не терять связи со знакомыми и относиться к каждому как к Царевне-лягушке.

Наука и искусство

Несмотря на то что налаживание связей – это своего рода искусство, невозможно отрицать научную составляющую этого дела. Что же можно сделать теперь, когда мы знаем, что от любого человека на Земле нас отделяют лишь шесть кивков головой? Начните с того, что запомните раз и навсегда:

- Приятные совпадения постоянно происходят с теми, кто заводит новые и новые знакомства, кто получает удовольствие от общения.
- Феномен «тесного мира» можно наблюдать постоянно, будьте к нему готовы.
- Ваша сеть контактов всегда работает на вас.

Рик

Приятные совпадения постоянно происходят с теми, кто постоянно заводит новые знакомства. В возрасте 41 года Рик Тернер стал самым молодым председателем Торговой палаты за всю историю существования этой организации. Рик считал себя простой лягушкой, но на самом деле он взшел достаточно высоко по ступеням иерархической лестницы.

Как-то раз мы с Гейл встретили Рика на конференции. Он рассказал нам поразительные истории, произошедшие, казалось, совершенно неожиданно в его жизни. Его приглашали на заседания известных организаций, он принимал участие в серии международных собраний на самых высоких уровнях, а также посетил командный пункт Управления космическими полетами США, расположенный под горой Шайенн в Колорадо-Спрингс. Наконец, он был назначен председателем общественной организации с многомиллионным доходом. Со свойственной ему скромностью Рик сказал: «Дарси, я действительно понятия не имею, как все это произошло».

Мой ответ был очень простым: «Я знаю, Рик. Эти невероятные случайности происходят только с теми людьми, которые действительно прикладывают усилия для осуществления своих планов. Это то, что случается, когда вы принимаете активное участие в жизни общества, добровольно жертвуя своим временем и энергией. Вы создали сеть контактов и знакомств, и это сработало».

Подобно большинству членов Торговой палаты, Рик был очень инициативным и деятельным на протяжении нескольких лет – как в пределах сферы своих деловых интересов, так и в общественных делах. Он невольно стал звеном длинной цепи связей. Однако не ограничиваясь поверхностным участием, он активно вкладывал в networking свое время, идеи, инициативы.

В процессе позитивного networking все, что вы делаете, обретает двойную направленность. Вы вносите вклад в жизнь общества и получаете взамен другие блага.

Морин

Феномен «тесного мира» можно наблюдать постоянно – ожидайте этого. Однажды на трехдневной конференции в Мексике во время перерыва я завел беседу с сидевшим позади меня мужчиной из Кореи. Затем разговорился с женщиной, сидевшей передо мной. Ее звали Морин. Когда я попросил ее визитную карточку, оказалось, что у нее с собой их

всего три. Морин была известным экономистом из Вашингтона, она уже сделала потрясающую карьеру и, видимо, полагала, что теперь нет необходимости постоянно носить при себе визитки. Когда я представил ее своему новому знакомому из Кореи, выяснилось, что он хорошо знаком с ее мужем.

Спустя некоторое время она сказала мне: «Разве это не поразительно?» На что я ответил: «А я другого и не ожидал».

Географически Морин и джентльмена из Кореи разделяли тысячи миль, но я склонен рассматривать ситуацию под углом зрения иной науки: их разделяли всего лишь рукопожатия. Смею предположить, что Морин с тех пор носит с собой больше трех визитных карточек. Кажется, ее впечатлил наглядный пример, доказывающий теорию тесного мира.

Если мы осознаем, что с любым человеком на Земле нас разделяют только шесть рукопожатий, перед нами откроется огромный мир возможностей.

Аж мурашки по коже

Получается, что связи тесного мира не так уж уникальны. Но иногда случаются поистине фантастические вещи.

Будучи студентом-второкурсником университета Мак-Гил, однажды летом я отправился на Западное побережье, чтобы окончить курсы подготовки офицеров по специальности военного инженера. Самолет приземлился в Виннипеге, в городе, где я родился и жил до двух лет. С тех пор я не бывал здесь. Мне нужно было остановиться где-то на ночь, поэтому я позвонил своему однокласснику и близкому другу Дэвиду Фармеру. «Ну конечно, приезжай, – ответил Дэвид, – уверен, моя хозяйка не будет возражать. Наш адрес – Сомервилль-авеню, 944».

Хозяйка Дэвида, миссис Бортвик-Лесли, оказалась приятным и гостеприимным человеком. Она была первой женщиной, окончившей медицинский факультет в Виннипеге.

После получасовой беседы за чашкой чая она спросила: «Это ваш отец был ранен и отправлен обратно в Виннипег из Англии в конце Второй мировой войны?» – «Да, мой», – недоумевая, ответил я. «Пойдемте со мной, – сказала она и повела меня к черному ходу. – Видите эту маленькую ручку внизу двери? Ее сделал ваш отец, чтобы вы и ваши братья могли сами открывать дверь. Ваша семья жила в этом доме, пока вам не исполнилось два года. Я купила этот дом у вашего отца, когда вы собирались переехать в Монреаль».

Этой женщине удалось создать такую атмосферу в тот вечер, что я поистине чувствовал себя как дома.

Ив

Сеть контактов всегда находится в действии. Приглушенный гул работы ее систем постоянно слышен на заднем плане – своеобразный бэк-вокал танца networking. Иногда мы забываем об этом, вновь вступая в борьбу networking за контакты и связи. А ведь надо только обратиться к нашей уже налаженной сети знакомств.

Открыв годичный образовательный курс для Организации молодых лидеров¹⁷, Ив Потвин, основатель Yves Veggie Cuisine¹⁸, планировал представить интереснейшую программу с лекциями и собраниями, которые пойдут на пользу всем участникам. Он разослал письма членам ассоциации, описав в них свои задумки, с просьбой выразить свое мнение и предложить некоторые идеи.

¹⁷ Young Presidents Organization – международное объединение владельцев и топ-менеджеров компаний. Его членами могут стать бизнесмены, которым до достижения 45 лет удалось создать компанию с числом работников не менее 50 человек и оборотом не менее 10 млн долларов. Возраст участников организации не превышает 49 лет.

¹⁸ Yves Veggie Cuisine – торговая марка продуктов, приготовленных с использованием соевых протеинов, без холестерина. Является альтернативой традиционным гамбургерам и хот-догам. Имеется одноименная сеть закусокных.

Ив был буквально засыпан письмами от известнейших лекторов самых разных областей исследований. Теперь эти известные люди были на расстоянии телефонного звонка. Ив понял, что он как будто вклинился в группу людей, уже имеющих сеть многочисленных контактов и знакомств. Он просто щелкнул выключателем на панели прибора под названием networking.

Шепа, или осознанное налаживание связей

Networking имеет свое сознание, свой дух. Тибетские монахи называют это свойство *шепа*. Мастера networking – те, у кого хорошо развито чувство шепа. Такие люди занимаются позитивным networking не только потому, что осознают пользу социальных связей, но и потому, что для них это естественная потребность.

Второй секрет позитивного networking

Второй секрет networking звучит так: **подумайте, чем вы можете быть полезны собеседнику**. Это краеугольный камень философии networking. Научные исследования доказали, что networking действует независимо оттого, нравится нам это или нет. И только мы сами решаем, насколько мощной и позитивной будет наша сеть контактов.

Начать действовать не так уж сложно: просто представьтесь и протяните свою визитку. Не медлите ни минуты.

Резюме

- Желание кому-то помочь – самый главный секрет налаживания связей. Если вы будете мыслить именно в таком направлении, напряжение и стресс исчезнут.
- Приятные неожиданности происходят с теми, кто имеет широкий круг связей. Для развития отношений важен вклад обеих сторон.
- Феномен «тесного мира» существует. Вероятность связаться с кем-то, кто находится на другом конце света, лежит в пределах не более чем шести рукопожатий. Мир возможностей открыт!
- Не стоит недооценивать силу слабых звеньев цепи. Порой они бывают крепче самых сильных связей.
- Ваша сеть контактов работает непрерывно. Не забывайте «заряжать» ее. Всего один контакт может стать началом новой цепи.

Глава 3

Визитные карточки

Еремей -лягушка-бык

Как-то раз Еремей, лягушонок-менеджер среднего звена, получил электронное письмо от своего босса с приглашением на деловой прием. Еремея даже в дрожь бросило от столь неожиданного и лестного предложения. Это был шанс произвести на начальника впечатление.

Во время приема Еремей не собирался скромно стоять в стороне. Он поставил перед собой цель – познакомиться с возможно большим числом лягушек. Дела его шли прекрасно, чего не мог не отметить и сам начальник Еремея. И вот спустя некоторое время босс подозвал его, чтобы представить одной очень важной персоне.

«Марша, позвольте представить вам Еремея. Он наш лучший менеджер по продажам. Еремей, оставьте Марше свою визитную карточку».

Еремей сунул руку в карман, но – о ужас! – тот оказался пуст. Более нелепой ситуации он и представить себе не мог: менеджер по продажам – и без визитки! Еремей был сражен наповал. Вот это он «квакнулся»!

Никогда не выходите из дома без визиток.

Всем известно: визитные карточки нужны для того, чтобы носить их с собой и раздавать другим. «Это же очевидно», – скажете вы. Однако когда я путешествовал по Северной Америке, половина из тех, с кем мне приходилось встречаться, не имели при себе визитных карточек.

«Ой, я забыл свою визитницу».

«Вот растяпа! Оставил визитки на столе».

«Гм, по-моему, я захватил пару штук, они должны быть где-то здесь».

Чем дальше, тем забавнее. Я заметил, что даже имея при себе визитные карточки, люди не оставляют их при знакомстве. Половина из тех, кому я протягивал свою визитку, отвечали взаимным жестом лишь после того, как я напоминал им об этом. По-моему, они вздыхали с облегчением, когда я сам просил карточку. Создается впечатление, что в Западной Америке обмен визитками явно не хит сезона.

NB

Если вы вышли из дома, не захватив с собой визитных карточек, вернитесь и возьмите их. Да, это действительно так важно!

Свободная зона

Однажды мы с Гейл получили приглашение на деловой международный прием и торжественный ужин в штате Вашингтон. В самом приглашении было указано, что цель мероприятия – налаживание связей. Люди из разных экономических регионов континента были приглашены для того, чтобы установить между собой деловые контакты. И что вы думаете? Более чем у половины приглашенных не было с собой визитных карточек. Оправдательные реплики варьировались от «Я отдал свою последнюю визитку вашей жене» до «Минутку. По-моему, у меня была одна визитка в бумажнике... Ох, она слегка помялась, надеюсь, вы не против».

Дальше – хуже. Прежде чем приступить к ужину, Гейл и я обошли всех сидящих за нашим столом – всего восемь человек, – представились и оставили каждому свои визитные карточки. Сам я получил визитные карточки только от нескольких человек, остальные просто пробормотали свое имя. Я не имел возможности уточнить их имена, взглянув на бейджи, потому что бейджей у них не было. Я надеялся исправить ситуацию, прочитав имена на настольных карточках гостей, но шрифт был микроскопическим. В конце концов я понял: мои старания идентифицировать этих людей бесполезны.

Пришлось выуживать информацию у соседей по столу, надеясь, что я не сую нос не в свое дело.

NB

Имена на настольных карточках гостей должны быть напечатаны с обеих сторон достаточно крупным шрифтом, чтобы их можно было прочитать с противоположной стороны стола. Поставьте свою настольную карточку надписью от себя, если ваше имя напечатано только с одной стороны. Как вас зовут, вы и так знаете, лучше помогите другим.

Внутренний барьер

Что мешает людям не только носить с собой визитные карточки, но и раздавать их при знакомстве? Задавая этот вопрос слушателям своих семинаров, я получал следующие ответы:

- «Не знаю, я просто не думаю о том, чтобы взять их с собой».
- «Мне неудобно, будто я навязываюсь, как какой-нибудь агент-распространитель».
- «Не хочу прослыть прилипалой».

Отрицательные комментарии в адрес агентов по продажам и их напористости – следствие неприятных воспоминаний. Большинству из нас доводилось оказаться в ситуации, когда нам оставляли визитную карточку, предлагая отличную работу в области продаж. Из той же области – многочисленные атаки по факсу и электронной почте. Такие случаи оставляют не самые приятные воспоминания. Но это именно то, с чем позитивный networking НЕ имеет ничего общего.

Наиболее распространенная причина, мешающая людям взять с собой визитку и протянуть ее собеседнику, – отсутствие так называемого чутья. У них нет предчувствия, что этот обмен визитками может стать судьбоносным. Такие люди оставляют визитные карточки дома, а когда отправляются на какую-нибудь встречу, не считают нужным достать их из кармана, представляясь кому-либо.

Существует и другая причина, по которой люди не протягивают свои визитные карточки: некоторые книги по networking не советуют этого делать. Вынужден не согласиться. Предоставление своей визитной карточки служит лишь одной цели – дать другим людям возможность узнать, кто вы. Все просто. Зная это, вы сможете спокойнее оставлять свою визитную карточку.

Пусть это войдет в привычку

В некоторых культурах, особенно в Азии, предъявление своей карточки – неотъемлемая часть церемонии знакомства. Любое беспокойство по поводу того, стоит ли оставлять свою визитную карточку и когда это удобнее сделать, отсутствует. Моя теория проста: а почему бы не оставить свою визитку человеку, которого вы не знаете? Конечно, существуют исключения, когда надо подождать немного, определить нужный момент по ходу беседы, однако общее правило гласит: сделайте это сразу же после представления. Это лучшее время. Вы будете потрясены, обнаружив, сколько людей по вашему примеру поступили так же.

Если предоставление своей визитной карточки кажется логичным поступком, то представление самого себя вообще должно рассматриваться как нечто само собой разумеющееся. Однако многие люди не называют своего имени. Например, вы представляетесь: «Здравствуйте, меня зовут Дарси Резак». Человек жмет вам руку, улыбается и отвечает: «Здравствуйте, очень приятно». Никогда не встречал «Очень Приятно» в списках имен присутствующих.

Называя себя по имени и фамилии, вы выполняете часть ритуала представления. Это ваш первый шаг в продвижении, если угодно – раскрутке вашего имени.

Ваша торговая марка

Визитная карточка – это часть вашего персонального и корпоративного бренда. Поэтому очень важно, как она выглядит. Каких только визиток мне не доводилось видеть за двадцать лет работы: карточки с настолько мелким шрифтом, что без лупы едва ли возможно узнать что-либо о ее владельце; складные карточки с отрывными купонами; карточки слишком большого или слишком маленького размера; деревянные карточки; цифровые визитные карточки в виде дисков CD-ROM; карточки с фотографией; была среди них даже карточка с нитью для зубов.

Когда я сотрудничал с компанией Alcan, занимавшейся производством алюминия, у меня были алюминиевые визитки. Люди до сих пор помнят об этих необычных карточках. Да, такие сложно забыть.

Мне приходилось видеть различное оформление карточек: от золотого тиснения (у чрезвычайного и полномочного посла) до белого оттиска на тонкой черной бумаге (у мэра известного города).

Но больше всего мне понравилась карточка Мери Робинсон. На ней было указано: «Мери Робинсон, Президент Республики Ирландия» – и только. Это особый тип визитных карточек – «я сама вам позвоню».

Придерживайтесь простоты в стиле.

Существуют различные инновационные идеи в области оформления визитных карточек, а советов, как надо и как не надо оформлять, стало слишком много. Вот три основных теста, которые помогут вам:

– тест на читабельность: можно ли прочитать текст на вашей визитной карточке при недостаточном освещении;

– тест «Пустое поле» – правильно ли считывается информация с вашей визитной карточки сканером;

– тест «В тридевятом царстве» – будет ли ваша визитная карточка адекватно воспринята представителями другой культуры.

Тест на читабельность визитной карточки

За свою карьеру я оставил более 30 тысяч визитных карточек (и около 20 тысяч получил) и могу указать на общий недочет большинства визиток: слишком мелкий шрифт. Во многих случаях текст невозможно прочитать, особенно если учесть, что на приемах и торжественных ужинах свет приглушенный.

Пример визитной карточки:



Это типичный пример неправильно оформленной карточки, но я встречал визитки с еще более убористым текстом. Если вы в состоянии прочитать такой мелкий шрифт в помещении с приглушенным светом – примите мои поздравления: вероятнее всего, вам меньше 40 и у вас идеальное зрение. Но подавляющее большинство людей рады бы, да не могут похвастаться тем же. И вы должны дать им возможность свободно прочитать ваше имя на визитной карточке, что бы ни говорил вам ваш 20-летний дизайнер.

Попросите семерых друзей, включая людей в возрасте старше 40, оценить вашу визитку. Причем задание надо выполнять в комнате с приглушенным светом. Вообразите, что они видят вас в первый раз, и задайте им следующие вопросы:

- Вы можете прочитать мое имя?
- Вы можете прочитать мою должность?
- Вы можете прочитать название компании, сотрудником которой я являюсь?
- Вы можете прочитать контактную информацию?

Тест «Пустое поле»

Сканер для визитных карточек – это маленькое удобное устройство, которое считывает информацию с визитных карточек и осуществляет структурирующие операции, то есть размещает определенные поля карточки в базе данных, исключая необходимость ввода текста вручную. Все большее число людей предпочитает использовать сканер для визитных карточек.

Вставьте свою визитную карточку в сканер. Попадают ли ваше имя и электронный адрес в соответствующие поля? Вся ли информация размещена в нужных полях? Если нет, вы рискуете стать «глюком» в чьей-нибудь базе данных. По этой причине вы не попадете в список людей, которым будут отправлены рождественские открытки, или в любой другой список. Я, например, не тороплюсь исправлять ошибки сканирования, если не знаком с владельцем визитки. Все визитные карточки, которые я получаю, проходят проверку моим сканером. Если он их почему-то не принимает, я ему верю и поступаю так же.

Тест «В тридевятом царстве»

Если у вас деловые отношения с иностранными партнерами, попросите кого-нибудь, кто знаком с их культурой, критически оценить вашу визитную карточку. На вопрос, пройдет ли ваша визитная карточка в другой культуре на ура, вы должны получить положительный ответ.

Имейте в виду, что дизайн визитных карточек, популярный в одной стране, может быть не воспринят в других странах. Мой совет – придерживайтесь золотой середины. Например, во Франции заумная визитная карточка не будет восприниматься всерьез. В одних азиатских странах используют довольно внушительные карточки, а в других они настолько легковесны, что в Америке их наверняка приняли бы за ненужную бумажку.

Расширяйте свой межкультурный кругозор, это поможет развить чутье *networking*, ваше *шена*.

Персональный бренд

Итак, ваша визитная карточка прошла все три теста: на читабельность, «Пустое поле» и «В тридевятом царстве». На что же еще стоит обратить внимание, когда дело касается дизайна визитной карточки?

Частью вашего персонального бренда является не только ваше имя, но и ваша должность. Убедитесь в том, что она указана на визитной карточке достаточно крупным шрифтом.

Род профессиональной деятельности тоже является частью персонального бренда. В зависимости от политики компании это может быть указано либо не указано на вашей визитной карточке. Состоявшиеся и известные люди предпочитают избегать упоминания своих званий и научных степеней, но следовать их примеру не обязательно.

Указывать свои звания на визитке стоит, если:

- это поможет другим лучше понять, чем вы занимаетесь, и убедит их в вашем профессионализме;
- вы новичок в данной сфере деловых интересов.

Не стесняйтесь указать свои заслуги.

Если вы хотите, чтобы при обращении к вам использовалось какое-то определенное имя или его форма, именно их и указывайте в визитной карточке. Если вы не желаете, чтобы вас называли «Н.К.», указывайте полное имя и отчество, а не инициалы.

То же относится и к вариантам имени. Если по паспорту вы Оксана, но с вашей легкой руки окружающие зовут вас Ксения, то и на визитной карточке необходимо указать последний вариант. Избавьте людей от размышлений по поводу обращения к вам.

Доктор философских наук (незащитившийся)

Самую странную вещь в оформлении визитной карточки я наблюдал у одного господина из Индии. Вслед за его именем значилось «доктор философских наук (незащитившийся)». Заинтересовавшись, я спросил у него, что это значит. Он ответил, что хочет, чтобы люди считали его достаточно умным: ведь он сумел написать докторскую диссертацию, хоть и не защитился. Интересная идея. Однако, думаю, в Америке это бы не прошло.

Корпоративный бренд

Продвижение корпоративного бренда не менее важно, чем продвижение персонального. Надеюсь, вы уже уяснили, что шрифт текста на карточке должен быть крупным и что чем больше контактной информации, тем лучше.

Используйте все возможности. Обратная сторона вашей визитки – отличное место для рекламы вашей компании. Это может быть логотип или изображение странички вебсайта компании, девиз или просто деловой портрет-описание корпорации. Для большего привлечения внимания можно использовать цветное оформление.

NB

Приглашенные тона – весьма популярный дизайнерский ход в оформлении визиток, но он может не лучшим образом отразиться на читабельности текста.

На все случаи жизни

Двусторонние визитные карточки – весьма полезная вещь, если вы добровольно занимаете должность в какой-либо общественной организации. Я, например, почетный капитан флота и указываю это звание в специальной версии своих визитных карточек. Если ваши деловые интересы связаны с иностранным государством, двусторонние визитные карточки (на двух языках) – хорошая идея. В азиатских странах это принято за правило.

NB

Если вы собираетесь печатать визитку на одном из азиатских языков, перевод вашего имени должен проверить человек, который лично вас знает, поскольку иероглиф может быть переведен двояко – в зависимости от черт характера личности или фонетическим способом¹⁹.

Козырь в рукаве

Я часто слышу: «У меня еще нет визитной карточки, я до сих пор работаю над дизайном» или «Я их еще не отпечатал». Но лучше иметь хоть какую-нибудь карточку, чем оставаться вообще без визитки. Используйте услуги дизайнера, обратитесь в специализированное издательство, там работают люди, которые этим профессионально занимаются, – сделайте все, чтобы быть во всеоружии. Прежде чем приступить к печати, не забудьте провести три теста, о которых мы говорили выше.

Хотите разработать свою собственную визитную карточку на своем компьютере? Нет ничего проще! Только убедитесь в том, что она не выглядит любительской. Обратите внимание на наши советы в Приложении.

¹⁹ В китайском языке, например, за каждым слогом закреплено множество иероглифов с разными значениями. Таким образом, для транскрипции иностранных имен на китайский язык можно использовать общепринятые нейтральные иероглифы, а можно подобрать другие – обозначающие слова, отражающие черты характера обладателя данного имени. При этом по звучанию все варианты будут одинаковы.

Вопрос на засыпку

Когда вы в последний раз переделывали свои визитные карточки?

Сколько визиток иметь при себе?

Предположим, у вас есть визитки, которые вполне читабельны и которые вы с гордостью можете оставить своему собеседнику. Сколько же таких шедевров стоит брать с собой? Я руководствуюсь «правилом семи» – всегда иметь под рукой как минимум семь запасных визиток. Деловые ланчи и завтраки часто проходят за столиками, рассчитанными на восьмерых, поэтому вам понадобится минимум семь визитных карточек.

Однако для налаживания связей до и после деловой встречи потребуется большее количество визитных карточек. Сохраняя верность числу семь, возьмем кратное ему – двадцать восемь. Впрочем, если вам не нравится «правило семи», просто возьмите большую стопку карточек.

Про запас

Переймите привычку запасливой белки – положите пару визиток в кейс, в «бардачок» автомобиля, в рабочую сумку и карман спортивного костюма. Имейте определенное количество визиток дома и на работе. Так они всегда будут под рукой.

Необходимо всегда иметь запас визитных карточек. Закажите сразу хотя бы две коробки. Переверните примерно треть карточек, находящихся на дне коробки, лицевой стороной вниз – как напоминание сделать последующий заказ. Если вы перевернете только одну карточку, это не принесет никакой пользы, поскольку, как правило, вы берете визитки стопками.

Собираясь на конференцию, захватите с собой две коробки визиток и держите их при себе, поскольку багаж может потеряться или задержаться.

NB

Сохраните копию файла с разработанными визитными карточками на своем компьютере. Так вы сможете предоставить готовый продукт к распечатке.

Кому полагается визитная карточка

В большинстве организаций каждый сотрудник имеет визитную карточку. Представление о том, что визитные карточки должны иметь только отдельные работники компании, безнадежно устарело. Раздайте визитные карточки каждому члену вашей организации и научите эффективно использовать их.

Когда я спросил президента Helijet International Inc., крупнейшей в Северной Америке компании, занимающейся вертолетными перевозками, кто в его компании имеет визитные карточки, он ответил: «Все. Я хочу, чтобы каждый сотрудник принимал участие в налаживании новых связей». Прислушайтесь к словам этого человека, он по достоинству оценил пользу networking.

Ищу работу

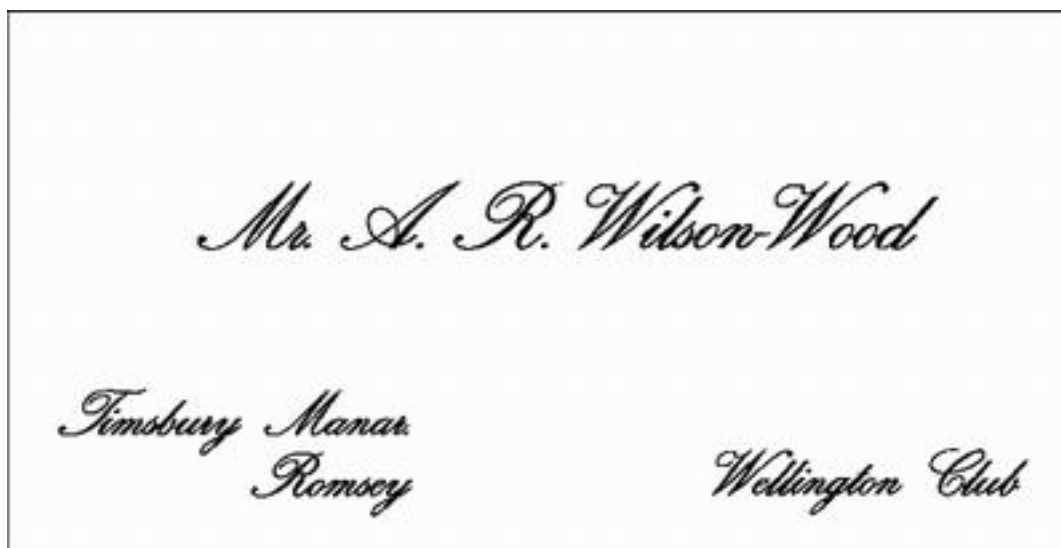
Люди, занимающиеся поиском работы, нуждаются в визитных карточках как никто другой. Такие люди часто обращаются с просьбой порекомендовать их кому-нибудь из работодателей. И приходят без визиток! Возможно, они просто не знают, как определить свою должность на данном этапе.

А почему бы не указать то, чем вы занимались на предыдущем месте работы? Например, «консультант» – подойдет для всего. Но многие считают это определение слишком расплывчатым. Человек, который занимался кадровыми вопросами, может написать о себе «консультант по кадровой политике». Бывший сотрудник компании, занимающейся информационными технологиями, вполне может назвать себя «специалист по работе с базами данных». Упоминание о профессиональном образовании приветствуется.

Занимаясь поиском нового места работы, не забывайте о силе «слабых звеньев». Используйте все свои контакты – даже случайные знакомства. И не забудьте указать, как с вами проще связаться. Это может быть номер мобильного телефона или электронный адрес. Если потенциальный работодатель не будет иметь возможности легко на вас выйти, как же он сможет вам помочь?

Карточки для знакомств

Зачастую люди думают, что только постоянное вращение в деловом мире обязывает к тому, чтобы иметь визитку, а в других случаях она просто не нужна. Кто это выдумал? В викторианскую эпоху мужчины и женщины всегда имели при себе так называемые карточки для нанесения визитов, на которых были указаны лишь имя и адрес. Выглядели они так:



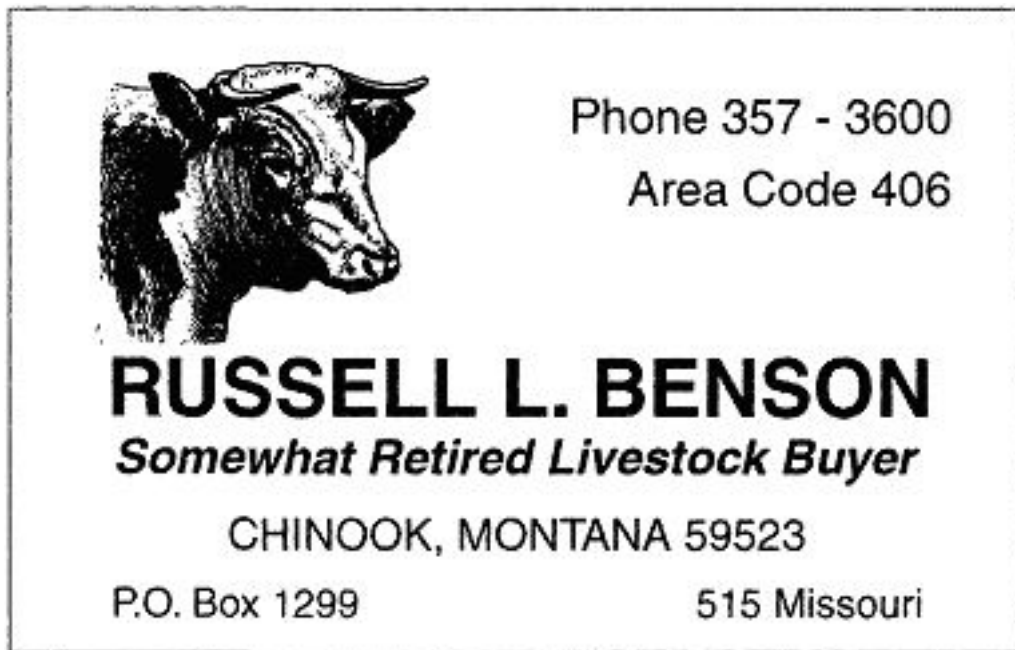
Подобные карточки могут использоваться и в наше время. Суть networking заключается в знакомстве с новыми людьми и развитии новых отношений. Так почему бы не поспособствовать этому процессу, сделав специальные карточки для знакомств? Они очень удобны. Достать карточку значительно легче, чем диктовать правильное написание своего имени.

Если во время общественного мероприятия вам проще дать свою персональную карточку вместо деловой визитки – поступайте именно так. Главное, не бойтесь предложить свою визитную карточку новому знакомому.

Если вы на пенсии

Сегодня многие пенсионеры продолжают вести активную деловую жизнь. Один из моих друзей, находясь на заслуженном отдыхе, продолжает занимать руководящие должности во многих объединениях. На его визитной карточке значится только имя и контактная информация. Это так называемая «карточка заслуженного деятеля»: профессиональная печать, черно-белая гамма, элегантный художественный шрифт – все это дает понять, что владелец карточки уже не претендует на первенство, но все еще не сошел с дистанции.

Люди, вышедшие на пенсию, часто проявляют чувство юмора при оформлении визитных карточек. Гейл однажды познакомилась с одним из таких весельчаков во время делового завтрака. На его визитке значилось: «Торговец крупным рогатым скотом. Немного на пенсии».



Все возрасты покорны

Даже у 80-летней матери моего соавтора Джуди есть визитные карточки. Она заказала их, когда переезжала на новую квартиру. Старушка очень любит чаепития, поэтому Джуди поместила в углу визитной карточки эмблему: маленький чайник с чашками. Миссис Томсон всегда с гордостью достает свои визитки из кошелька, чтобы дать знать друзьям, что она переехала и теперь, чтобы посидеть за карточным столом и выпить чашку чая, им придется приходить по другому адресу. Мать Джуди – яркий пример женщины, которая всю свою жизнь работала, но никогда не имела визитных карточек. Вывод: вы никогда не будете слишком стары, чтобы пользоваться визитными карточками.

Седрик

Кто получает медаль за лучшее использование своей визитной карточки? Вообще-то медалей было две. Их получил мой друг Седрик Стил, общественный лидер. Он, безусловно, является королевской особой в иерархии лягушек. Несколько лет назад он организовал торжественный ужин для старших офицеров американского флота. Все происходило в знаменитом Fairmont Empress Hotel в канадском городе Виктория. Седрик имел честь пожать руку адмиралу Арчи Клеминсу, главнокомандующему Тихоокеанским флотом США. Они обменялись визитками. Во время торжества адмирал поблагодарил Седрика, а затем спросил: «Могу я что-нибудь сделать для вас?»

«Да, адмирал, – ответил Седрик. – Жители Виктории никогда не видели, чтобы какой-нибудь из авианосцев Военно-морского флота США заходил в наш порт».

Просьбу, чтобы в такой небольшой порт зашел авианосец, можно назвать не только амбициозной, но и практически невыполнимой. Но... Серия электронных писем и звонков – и запрос в письменной форме лег на стол главнокомандующего военно-морскими операциями США. Спустя неделю Седрик получил короткое электронное письмо из Перл-Харбора: «Седрик, "Линкольн" придет в феврале. Арчи».

Визит авианосца Военно-морского флота США «Авраам Линкольн» стал не просто огромным успехом для Седрика и города, но положил начало ежегодной традиции захода авианосца в порт Виктория. Вот такой простой обмен визитными карточками принес городу долгожданные и необходимые миллионы долларов. А сам город Виктория с тех пор стал одним из самых любимых портов американских моряков. Военно-морской флот США наградил Седрика двумя медалями за содействие.

Иногда надо просто оставить свою визитную карточку и иметь смелость попросить о невозможном.

Третий секрет позитивного networking

Третий секрет налаживания связей носит практический характер. **И это действительно секрет, поскольку лишь немногие люди пользуются им.** Представляйтесь по имени, всегда имейте при себе визитные карточки и оставляйте их. Сделайте это своей привычкой. Вы поймете, что это полезная привычка.

Резюме

- Всегда имейте при себе как минимум семь визитных карточек. Говоря «всегда», я имею в виду *все время*. Не бывает слишком много визиток, но бывает слишком мало.
- При знакомстве представляйтесь по имени и оставляйте визитную карточку.
- Лучше иметь при себе не только деловые визитки, но и персональные «карточки для знакомств».
- Если вы пенсионер или домохозяйка, вам все равно следует иметь персональную карточку.
- Сделайте свою карточку запоминающейся и при этом легкой для восприятия. Все мы не молодеем, так что не забывайте про тест на читабельность.
- По возможности поместите визитку в сканер для карточек и проведите тест «Пустое поле».
- Если ваши деловые интересы связаны с другой страной, проведите тест «В тридевятом царстве», чтобы убедиться в том, что ваша визитная карточка будет адекватно воспринята иностранными партнерами.

Глава 4

УРОК

Тритон, который про-ква-шляпил свой шанс

Однажды Энди и Оливия Попрыгунчики были приглашены на важный деловой ужин. В то время Оливия была ква-президентом одной из ведущих компаний по разработке технических новинок для снижения вреда от производственных выбросов в Западно-Болотинской губернии.

Оказалось, что Энди, ее муж, был лично знаком с Тритоном – организатором мероприятия. В последнее время нефтедобывающая компания Тритона имела серьезные проблемы с Комитетом по охране окружающей среды. Энди подумал, что новый продукт, уменьшающий количество выбросов вредных веществ в атмосферу, разработанный компанией Оливии, положит конец бойкоту, объявленному Гринписом компании Тритона.

И вот во время приема Энди собрался было представить Тритону свою жену и подсказать, что она могла бы оказаться ему полезной. Но Тритон рассеянно пожал ей руку и тут же заговорил с другим гостем, стоявшим рядом. Оливия, впрочем, не слишком расстроилась. Она точно знала место Тритона в лягушачьей цепочке – до Принца он явно не дотягивал.

Вы, конечно, можете считать чистым совпадением тот факт, что эксклюзивное лицензионное соглашение компания Оливии заключила с конкурентом Тритона.

В этой главе мы рассмотрим, какие шаги необходимо предпринять, чтобы завязать знакомство. Глава не случайно называется «УРОК» – это аббревиатура составляющих процесса общения:

У – установление визуального контакта,

Р – рукопожатие,

О – обмен визитными карточками,

К – коммуникация, ведение диалога.

Казалось бы, все просто. Тем не менее люди совершают все время одни и те же ошибки. К примеру, вас представляют кому-то, кто, рассеянно пожимая вам руку, ищет при этом глазами более важную персону, забывая о визуальном контакте с вами. В такие минуты хочется воскликнуть: «Простите, я вам не мешаю?» Или вот еще похожая ситуация: человек тянется через весь стол с целью передать свою визитку именно мужу, не удостоив его жену и мимолетным взглядом.

Встречают по одежке, а провожают...

Настоящие мастера networking никогда не судят о человеке по его внешнему облику. Как только вы вешаете на кого-либо ярлык, вы закрываете двери перед новыми возможностями.

Однажды мне посчастливилось присутствовать на европейской конференции, участниками которой были всемирно известные люди. Все, соответствуя дресс-коду мероприятия, были в смокингах. И тут в толпе я заметил молодого человека в сандалиях и с дредами на голове. Как оказалось, это был Жарон Ланье²⁰ – да-да, основатель той самой «виртуальной реальности». А ведь он не только специалист в области теории систем вычислительных машин, но и музыкант, художник, писатель. Встреча с этим необыкновенным парнем стала для меня одним из самых ярких событий на конференции.

Жаклин Кеннеди

Некоторые люди наделены обаянием от рождения. Когда Жаклин Кеннеди разговаривала с кем-либо, этот человек чувствовал свою значимость: для нее в тот момент как будто не существовал никто другой на свете. Все свое внимание она отдавала тому, с кем в тот момент разговаривала, всегда смотрела в глаза собеседнику и доверительным голосом, почти шепотом, отвечала ему.

Визуальный контакт

Первый и очень важный шаг на пути установления отношений – визуальный контакт. В западной культуре человек, не смотрящий в глаза собеседнику, производит плохое впечатление, его могут счесть грубым и невоспитанным. Когда вы смотрите человеку в глаза, вы показываете, что заинтересованы им. И тем самым заставляете собеседника заинтересоваться вами. А это необходимо как точка опоры для дальнейшего диалога.

Все внимание – собеседнику

С вами когда-нибудь такое случалось: вы разговариваете с кем-то и чувствуете, что собеседник невнимателен к вам, слушает вполуха? Это классический пример негативного networking: когда человек кивает вам в ответ, якобы весь внимание, а сам в это время ищет глазами кого-нибудь поважнее, надеясь, что вы не заметите. Как бы не так. Люди всегда замечают такие вещи. Возьмите за правило: уделяйте собеседнику сто процентов своего внимания, как это делала Жаклин Кеннеди.

²⁰ Жарон Ланье впервые ввел в употребление термин «виртуальная реальность» в 1984 г., он же начал производство различных устройств, необходимых для ее создания.

Улыбайтесь

Позитивный networking начинается с улыбки. Вы улыбаетесь кому-то, вам улыбаются в ответ. Это происходит автоматически в результате сложных нейросенсорных реакций в мозге, и вы не властны над этим.

Приведу один пример. Однажды рано утром Джуди и ее подруга Кэрол из Австралии прогуливались вдоль морского побережья в Стэнли-парке в Ванкувере. Прохожие вокруг были сплошь хмурые, погруженные в свои мысли. «Да-а, не очень-то они тут дружелюбные, – заметила Кэрол, – надо что-то делать. У меня идея!» И весело, с австралийским акцентом Кэрол начала приветствовать прохожих: «Доброе утро», «Здравствуйте», «Какживаете?» Вскоре Джуди и Кэрол просто купались в улыбках прохожих, и со всех сторон доносилось в ответ «доброе утро». Попробуйте как-нибудь сами. Результат превзойдет все ваши ожидания.

Рукопожатие

Когда вам улыбаются, смотрят в глаза и протягивают руку – следует крепко (но в меру) пожать ее. В западной культуре любое другое рукопожатие может охарактеризовать человека с отрицательной стороны. Есть слабое рукопожатие – холодной, безжизненной рукой, – про такого человека говорят: «ни рыба ни мясо». Или еще вариант – легкое пожатие кончиков пальцев. В чем же дело? Неужели кто-то боится крепких рукопожатий?

NB

В разных странах приняты разные виды рукопожатий. К примеру, у азиатов рукопожатие достаточно нежное. Люди из других стран энергичножимают руки, часто несколько раз, а другие – только один раз вверх-вниз.

Вопрос на засыпку

А вы знаете, какое у вас рукопожатие? Проверьте себя. Пожмите руки своим близким знакомым и попросите, чтобы те поделились впечатлениями.

Тренировка и еще раз тренировка

Потные ладони – в большинстве случаев поправимая проблема. Как правило, это результат нервного перенапряжения. Решение: чем больше вы общаетесь, заводите новых знакомств, тем комфортнее вы себя чувствуете с незнакомыми людьми. И ладони будут оставаться сухими. А пока могу посоветовать носить с собой платок и вытирать руки по мере необходимости.

Микробы, передающиеся при рукопожатии

Так как рукопожатие является важной частью установления контакта, на своих курсах по networking я советую слушателям всегда иметь при себе небольшую упаковку влажных салфеток. Это особенно важно в ситуациях, когда во время фуршета некоторые блюда нужно брать рукой или когда за стол приглашают сразу же после приема. Я бы не сказал, что страдаю микробофобией, но надо признать, что во время рукопожатия от одного человека другому передаются микробы.

К слову, когда я устраиваю деловой ужин, предваряемый целым раундом рукопожатий, я прошу официантов положить на столы полотенца.

NB

В медицине есть понятие hyperhidrosis – повышенное потоотделение, вызванное гиперактивностью симпатических нервных окончаний в потовых железах ладоней. Это нарушение лечится хирургическим путем.

Целовать или нет?

Мне часто задают вопрос: целовать ли близкого друга при деловой встрече? Мое мнение таково: если при обычных встречах вы обнимаетесь или целуетесь, то и в этой ситуации

поступайте так же. Хотя, конечно, стоит воздержаться от медвежьих объятий и поцелуев в губы.

Другой популярной формой приветствия является поцелуй в обе щеки. Но и тут возможны казусы. К вашей щеке наклонились, воздушный поцелуй в левую щеку, затем в правую... О боже, они опять тянутся к левой! И вам кажется, это будет длиться до бесконечности. Расслабьтесь. Именно такой способ приветствия принят у европейцев. А большинство североамериканских жителей поступают следующим образом: сначала касаются левой щеки, потом правой. Когда вы сомневаетесь, просто делайте то же, что и приветствующий вас человек.

В тридевятом царстве

Масштабы личного пространства не везде одинаковы. В некоторых странах при общении люди стоят настолько близко друг к другу, что могут чувствовать дыхание собеседника. Даже если вам это неприятно, не следует отступать от собеседника: вы можете оскорбить его. Лучше всего перед поездкой в другую страну ознакомиться с ее культурой и бизнес-этикетом. Информацию можно найти в Интернете или в туристических брошюрах.

Обмен визитными карточками

Итак, давайте вспомним УРОК. Установление визуального контакта. Рукопожатие. Обмен визитками: вы достаете свою карточку и представляетесь. Вроде бы все в порядке. А нет. Вы замечали, как небрежно люди достают свои визитки, словно это фантики от жевательной резинки? Или, получив вашу визитку, кладут ее в карман, даже не взглянув на нее? Конечно, они делают это не нарочно. Но тем не менее это невежливо.

Уделите внимание каждой новой визитной карточке: посмотрите на нее, прочтите, что там написано. Прекрасно, если вы вдобавок сделаете небольшой комментарий к ее содержанию. В некоторых странах обмен визитными карточками – это целый ритуал. И везде обмен визитками является важной частью делового этикета.

Не забывайте о последней составляющей УРОКа – Коммуникации.

Визитница

Визитница – это достаточно удобное приспособление для хранения собственных визитных карточек. Но на деловых встречах визитки должны быть под рукой, вы не должны выуживать их из визитницы, нервничая из-за неловкой паузы и заставляя ждать собеседника. Вот почему я считаю, что, когда вы идете на бизнес-встречу или деловой ужин, визитки необходимо положить в карман пиджака. А бизнес-леди, которые не всегда носят деловые костюмы, могут только посоветовать непосредственно перед встречей вынуть визитки из сумочки и держать их в руке.

NB

Убедитесь, что вы достали *свою* визитку. Пусть в одном кармане будут визитки, которые вы получили от участников встречи, а в другом – ваши.

Конфуз в Японии

Раньше я носил визитки, как большинство мужчин, в левом внутреннем кармане пиджака. Но в Японии, во время важной встречи с чиновниками, со мной произошла одна история. Решив сделать фото на память, мы встали поближе, наклонились друг к другу, и тут меня дернуло потянуться за стопкой визиток в левом кармане. Я сделал эффектный жест рукой – и визитки рассыпались по всей комнате. Мое поведение повергло японцев в шок. Обмен визитными карточками считается важнейшей церемонией встречи, пожалуй, второй по значимости после древней церемонии чаепития. Такое поведение явно противоречило протоколу встречи. А японцы строго придерживаются древних традиций и церемоний. Так что будьте предусмотрительны в своих действиях.

Networking по-японски

Бизнес в Японии, как и в любой другой стране, строится на отношениях с новыми партнерами. Но в Японии существует строгая вертикальная иерархия. Там никому даже в голову не придет зайти в офис и с порога залепить: «Ну что, ребята, может, займемся бизнесом?» Чаще всего японцы ищут знакомого, который бы представил их нужному человеку, и так далее по цепочке.

Японцы придают большое значение *networking*. В январе и в сентябре Торговая палата организывает специальные встречи. В них принимают участие сотни предпринимателей. После нескольких выступлений участники переходят к знакомству друг с другом.

Самым важным инструментом встречи является визитная карточка – «мейши». В ней указывается название компании, занимаемая должность. Не владея этими важнейшими сведениями, не следует обращаться ни к кому, так как можно совершить непоправимую ошибку, проявив бестактность по отношению к лицу, находящемуся на более высокой иерархической ступени. В древности высокое положение собеседника легко можно было вычислить по внешнему виду (кольчуга, дорогие доспехи), сопровождению (слуги с внушительного вида мечами) и элементарно по тому обстоятельству, что вы находитесь в *его* замке. В наше время вы едва ли встретите предпринимателя в доспехах, хотя было бы забавно на это посмотреть. Поэтому «мейши» – визитка – это самый главный атрибут современного бизнесмена.

На каждом углу в Японии продаются брошюры-путеводители. Помимо прочей информации в них можно прочитать и правила делового этикета. К примеру, как следует принимать визитку: что-то вроде «наклонитесь вперед на 40 градусов, возьмите визитную карточку обеими руками, внимательно ознакомьтесь с ее содержанием, прежде чем положить в визитницу. Затем, также держа обеими руками, предложите свою визитную карточку собеседнику, заранее убедившись, что подаете ее лицевой стороной, так, чтобы сразу можно было прочесть ее». И конечно же, не забудьте отведать суши и саке – поездка запомнится надолго.

NB

В азиатских странах считается оскорблением писать что-либо на чужой визитке, тем более в присутствии давшего ее человека.

Еще раз напомним о том, что «мейши» является олицетворением человека и организации, которую он представляет. Так что не стоит выхватывать ее из рук собеседника и тут же небрежно совать себе в карман. Посмотрите на нее, скажите комплимент. Вручая свою визитку, также делайте это с уважением к себе и своей организации. И не разбрасывайтесь визитками – вы же не гусей кормите!

Обмен визитками: где и когда?

На бизнес-встречах и официальных мероприятиях смело обменивайтесь визитками с окружающими. Любая встреча при любых обстоятельствах несет в себе много возможностей, любое новое знакомство имеет ценность. Люди знакомятся, налаживают связи на свадьбах, пикниках, да просто в очереди за билетами в кино. Вспомните пример Джона Хантера.

А что в данных ситуациях самое главное? Иметь при себе визитную карточку, чтобы новые знакомые смогли в дальнейшем с вами связаться.

Подтолкните окружающих к обмену визитками

Иногда людей нужно подтолкнуть к обмену визитками. Начав работать в своей организации, я заметил, что за столом многие представлялись только сидящим рядом с ними, иногда они обменивались визитками, иногда – нет. Теперь (уверяю вас, это правда) во время всех наших мероприятий мы говорим всем присутствующим: «У нас есть традиция – обмен визитками между всеми участниками собрания». Каждый присутствующий достает свою визитную карточку, представляется. И когда все участники встречи начинают обмениваться визитками, комната наполняется гулом голосов. Естественно, после этого невозможно вер-

нуть внимание слушающих. Поэтому обычно мы объявляем о нашем ритуале непосредственно перед обедом. Безусловно, эффективность такой встречи повышается в несколько раз.

Имя

Во время диалога необходимо задавать собеседнику вопросы, проявляя заинтересованность и внимание. Но как не потерять интерес к завязавшейся беседе?

NB

Задайте интересный вопрос и дайте собеседнику высказаться. Нет ничего прекраснее внимательного слушателя.

Раскрою вам один секрет. Самое приятное слово, которое люди готовы слушать бесконечно, – это их имя. Почаще называйте собеседника по имени. К тому же так вы наверняка запомните имя нового знакомого, да и окружающим поможет. Ну и опять-таки, как я уже сказал, человеку очень приятно слышать свое имя. Ему льстит, что он вас заинтересовал и вы запомнили, как его зовут.

А теперь коснемся существенного нюанса: человек представился, но вы либо не слышали его имя, либо не можете его выговорить (что нередко случается с иностранными партнерами). Не стесняйтесь. Попросите собеседника повторить свое имя. К примеру, китайцы сначала называют свою фамилию, затем имена. Обычно их два. Они могут быть разделены дефисом. В странах Западной Европы принято сначала называть свое имя, а потом фамилию.

Вопрос на засыпку

На визитке написано «Lee Tai-Wai David». Как нужно обращаться к этому человеку? Ли? Тай-Вай? Дэвид? Или мистер Тай-Вай? Внимание, правильный ответ: в Азии следует говорить «мистер Ли» (Mr. Lee).

А вот в Америке можно использовать два варианта: «мистер Ли» или просто «Дэвид».

Когда имя вылетело из головы

Каждый из нас хотя бы раз в жизни попадал в такую ситуацию: вы видите человека и знаете, что знакомы с ним, но вот имя... имя просто вылетело из головы. Он приветствует вас, вы болтаете о том о сем, избегая ситуаций, когда надо обращаться к собеседнику по имени, надеясь тем временем, что кто-нибудь другой окликнет его. Но не тут-то было. И ваше беспокойство возрастает с каждой минутой. Что же делать в подобных ситуациях?

Самый простой вариант – честно признаться, что иногда вы страдаете провалами памяти, и спросить собеседника, как его зовут. Лучше сделать это до того, как вы оба окажетесь захвачены диалогом.

Но бывают ситуации посложнее: вы забыли имя человека, при этом он вас прекрасно помнит, и подразумевается, что вы (как же иначе?!) тоже отлично помните его. Едва ли смогу подсказать вам красивый выход из сложившейся ситуации. Тут лучше всего ограничиться парой общих фраз, не втягиваясь в диалог, извиниться и поскорее уносить ноги, пока не пришлось представлять собеседника другим гостям. Возможно, во время приема вы еще вспомните имя этого человека. Или найдете того, кто его знает и даст вам подсказку. Вылетело из головы – с кем не бывает.

Правило трех повторов поможет вам легче запомнить имя нового знакомого. Нужно назвать собеседника по имени как минимум три раза. Сначала повторите имя при знакомстве, а потом еще дважды постарайтесь назвать собеседника по имени во время беседы.

Нужна ваша помощь

Если вы видите, что человек, с которым вы уже встречались раньше, пытается вспомнить ваше имя, помогите ему. Протяните руку для рукопожатия и при этом скажите что-нибудь в таком духе: «О, рад вас видеть. Я – Дарси Резак, мы с вами уже встречались».

NB

Если на прием, целью которого является налаживание новых контактов, вы приходите с супругой или супругом, не обращайтесь друг к другу «милая», «дорогой» и т.п. Люди, не будучи уверены, что правильно запомнили ваше имя или имя вашего спутника, будут теряться в догадках. И в итоге предпочтут общаться с другими гостями.

Бейдж

При проведении бизнес-встреч и общественных мероприятий важную роль играют бейджи. Если вы устраиваете прием, подготовьте бейдж для каждого гостя. К примеру, в нашей организации мы изготавливаем бейдж с фирменным логотипом для каждого сотрудника, а разными цветами бейджей различаем гостей и сотрудников компании. К оформлению бейджа стоит относиться так же ответственно, как и к оформлению визитной карточки. Имя напечатайте крупным шрифтом, чтобы его легко было прочитать. Если места немного, то фамилию и название организации можно напечатать шрифтом поменьше. Иногда в начале встречи гостям предлагают от руки написать на бейджах свои имена. Некоторые творения напоминают рецепты докторов: без дешифровки не обойдешься.

NB

Избегайте на бейдже надписей типа «Привет, меня зовут...», чтобы не уподоблять ответственное мероприятие утреннику в детском саду.

Где бейджу самое место

Когда на семинарах по networking я задаю вопрос, куда лучше поместить бейдж, слушатели начинают хихикать и отпускать шуточки. Напрасно. Это важный момент, его не стоит обходить вниманием. Бейдж следует прикреплять на груди справа, достаточно высоко, чтобы он не болтался на уровне живота. Когда вы будете протягивать правую руку, здороваясь с другим человеком, ваша карточка непременно попадет в поле его зрения. А вот если вы поместите бейдж слева, собеседнику придется специально искать его глазами, и на какое-то время вы потеряете с ним визуальный контакт. Если на встрече вам предложат бейдж на шнурке, отрегулируйте его длину так, чтобы карточка не болталась где-нибудь в районе пупка. Ваше имя должно быть на виду.

NB

Если вы носите бейдж на шнурке и на нем написано только ваше имя, поместите в тот же футляр несколько своих визитных карточек.

С чего начать диалог?

Мы уже упоминали, что необходимо как можно чаще называть собеседника по имени во время диалога. Теперь давайте обсудим, с чего вообще лучше начать разговор. Как правило, люди начинают обсуждать общие темы. Можно начать с реплики про погоду – классический вариант. А можно, не теряя времени, сразу поинтересоваться у собеседника, чем он занимается, в какой сфере работает. Тем самым вы даете возможность человеку сделать мини-презентацию своей компании.

Презентация

Мини-презентация позволяет за короткое время рассказать о своей компании: чем она интересна, в чем ее уникальность. Презентация должна быть лаконичной. Постарайтесь уложиться в 21 секунду, не больше. Заинтригуйте слушателей, пусть у них возникнет желание задать вам дополнительные вопросы.

Вы не должны бормотать:

«Я занимаюсь кофейным бизнесом. Я работаю в компании Bin World. Мы продаем кофе в магазины, кафе, рестораны...».

Ваша речь должна быть зажигательной:

«Я работаю директором по персоналу в компании Bin World – одной из старейших в Северной Америке, занимающейся продажей кофе. Вот прямо здесь, на этой улице, мы обжариваем кофейные зерна. Да Говард Шульц²¹ еще пешком под стол ходил, когда мы уже вовсю продавали кофе!» Собеседники не останутся равнодушными к такому рассказу. Как минимум им станет интересно, кто такой Говард Шульц.

Представление участников по кругу

Часто участникам мероприятия предлагают представиться по очереди (к примеру, если встреча проходит за столом). И пока люди лаконично, уверенным тоном один за другим представляют свои компании, вас по мере приближения вашей очереди охватывает все большее волнение. Мини-презентация может оказаться настоящим испытанием для новичка в networking. Вы ограничены строгим временным регламентом, к тому же рядом сидят люди, достаточно известные в своей сфере. Вы должны произвести на них хорошее впечатление.

Мой совет: подготовьтесь заранее. Порепетируйте. Ведь недаром говорят: лучший экспромт – тщательно спланированный экспромт.

Вопрос на засыпку

А как бы вы представили свою компанию? Сумели бы уложиться в 21 секунду?

Легенды о компаниях

Некоторые истории о компаниях бывают настолько удачными, что их начинают передавать из уст в уста, и постепенно они превращаются в легенды. Вот, к примеру, одна из них.

Bata Shoe Company является одним из ведущих мировых производителей обуви. В 50-х годах, когда Том и Соня Бата расширяли свою компанию, они послали в Африку своих представителей с целью провести там маркетинговые исследования. Один отправился в восточную часть Африки, другой – в западную. Оба общались с центральным офисом компании только через факсовые послания. Один из них написал: «Ничего не выйдет. Здесь никто не носит обувь», а другой сообщил: «Здесь куча возможностей – ни у кого из местных нет обуви!» Эта история стала легендой компании. Я лично спросил Соню Бата, правда ли все это, и получил утвердительный ответ.

Почему бы и вам не продумать, как поинтереснее представить свою компанию. Посоветуйтесь с коллегами, у каждой компании есть своя предыстория, своя «изюминка», наверняка и вам найдется что рассказать.

А если вы безработный?

Что делать, если вас уволили с прежнего места работы и в настоящий момент вы ищете новую? Не стоит чистосердечно признаваться потенциальному работодателю: «Из меня выжали все соки, вытрепали мне все нервы», – даже если эти слова вертятся у вас на языке. Лучше скажите: «О, я проработал целых пять лет IT-специалистом в «Квак-технолоджис». Для меня это был потрясающий опыт, я многому научился. Теперь мне очень хотелось бы узнать что-то новое и применить приобретенные там знания». Работодатель обязательно запомнит такую презентацию, и вполне возможно, скоро вы получите желаемую работу.

Будьте в курсе событий

²¹ Основатель всемирно известной корпорации Starbucks, занимающейся продажей кофе по всему миру.

Итак, вы представились друг другу, поговорили о погоде, о других незначительных вещах. Настала пора перейти к обсуждению более серьезных вопросов. Для того чтобы быть интересным собеседником, посвящайте как минимум сорок минут в день обзору прессы: местного и международного масштаба. Будьте в курсе всех событий. Через Интернет вы сможете иметь доступ к любым мировым новостям. Читайте ведущие деловые газеты.

Будьте в курсе последних событий в вашем регионе, чтобы иметь возможность поздравить встретившегося вам знакомого с его недавним награждением, назначением на должность, продвижением по служебной лестнице и т.д. Если при знакомстве вы заметите: «Да, я уже не раз слышал о вашей компании», – собеседник будет польщен и наверняка запомнит вас.

Запретные темы

Во время большинства приемов люди останавливаются лишь на пару минут, чтобы познакомиться, обменяться парой фраз, и идут общаться дальше. Но если вы сидите на мероприятии в течение нескольких часов, разговор с сидящим рядом с вами человеком так или иначе состоится. Сделайте его интересным и информативным. Не обязательно сразу же пускаться в обсуждение деловых вопросов. Дайте человеку возможность на несколько минут забыть о работе и просто насладиться царящей вокруг атмосферой приема. Но при выборе темы для разговора все же будьте внимательны. Будьте особенно осторожны с обсуждением следующих тем:

- политика и религия, если вы не уверены в том, что ваши взгляды совпадают;
- дети, если вы не знаете, есть ли они у собеседника;
- личная жизнь.

Будьте эрудированным, интересным собеседником, внимательным слушателем – и наверняка эта встреча окажется в будущем полезной для вас и для вашего нового знакомого.

Четвертый секрет позитивного networking

О тноситесь ко всем одинаково.

Элис Монг считается человеком с широким кругом связей, она провела десять лет в Гонконге, принимая участие в международных проектах. Ее жизненная философия гласит: «Прежде всего я люблю людей. И стараюсь в каждом человеке рассмотреть в первую очередь личность. Меня возмущают люди, которые во время приема сначала жадно изучают визитную карточку гостя, название его компании, а потом без лишних церемоний уходят общаться с другими, сочтя его недостаточно важной персоной».

Таким образом, подводя итоги УРОКа, к уже известным правилам о визуальном контакте, рукопожатии и т.д. я хочу добавить еще одно: относитесь ко всем окружающим как к равным. Произнесите слово «УРРОК» с раскатистым «р» – мы добавили туда «равенство».

Резюме

- Устанавливайте визуальный контакт. Улыбайтесь.
- Концентрируйтесь на собеседнике.
- Будьте активны. Первым протягивайте руку для рукопожатия при знакомстве.
- Выработайте твердое, уверенное рукопожатие.
- Всегда держите под рукой бумажные или влажные салфетки.
- Первым давайте свою визитную карточку.
- Обменивайтесь визитными карточками со всеми членами группы.

- Если люди не спешат давать свою визитную карточку, не стесняйтесь попросить их об этом.

- При обмене визитками проявляйте уважительное отношение к собеседнику.
- Держите свои и чужие визитки в разных карманах.
- На приемах держите свои визитные карточки в левой руке.
- Если вы организуете прием, поощряйте гостей обмениваться визитками.
- Не забывайте о различии делового этикета в разных культурах.
- Не расслышав имя представившегося вам человека, попросите повторить его еще раз.
- Если вам кажется, что ваш знакомый вас не помнит, протяните руку и произнесите

свое имя.

- Если вы забыли имя собеседника, признайтесь в этом сразу.
- Во время разговора как можно чаще называйте собеседника по имени.
- Бейдж прикрепляйте на уровне груди с правой стороны пиджака.
- Заранее подготовьте мини-презентацию своей организации.
- Дайте краткий комментарий по поводу только что полученной визитной карточки, задайте вопросы ее владельцу. Будьте внимательным слушателем.
- Ежедневно уделяйте сорок минут своего времени обзору прессы.
- Начинайте диалог с обсуждения новостей спорта, погоды и т.п.

Глава 5

Мы с Тamarой ходим парой

Зеленый» компаньон

Жила-была лягушка Полина. Она работала бухгалтером в компании «Мушки» и, будучи очень энергичной и предприимчивой, легко и быстро заводила знакомства. Однажды Полина отправилась на корпоративную новогоднюю вечернику, взяв с собой своего жениха Боба. Такие вечеринки проводились уже не первый год, и Полина получала от них истинное удовольствие. Ее приводило в радостный трепет это квакающее зеленое море собратьев. Взяв Боба под руку, Полина решительно шагнула навстречу этому потоку.

Один из сотрудников компании подошел поприветствовать ее. И тут Полина с ужасом осознала, что его имя начисто вылетело у нее из головы. Тем временем Боб терпеливо ждал, когда Полина представит их друг другу. Вскоре дело приняло совсем неприятный оборот. Боб, повернувшись к Полине, спросил: «Дорогая, почему же ты не представишь меня своему коллеге?» Полина не знала, куда деваться от стыда и смутения. «Ну разве Боб не мог догадаться, что я забыла имя этого лягушонка?» – в отчаянии недоумевала она.

В этой главе мы поговорим о ситуациях, когда на помощь к нам могут прийти наши компаньоны.

Вы наверняка замечали, что патруль милиции всегда состоит из двух-трех человек. Ситуации бывают разные, иногда без прикрытия не обойтись. Точно так же, когда вы приходите на какое-либо мероприятие не один, вы чувствуете себя увереннее в толпе незнакомых людей. Вашим компаньоном может быть партнер по бизнесу, друг или член семьи. Главное, чтобы в данной ситуации вы были одной командой и в любой момент могли прийти на помощь друг другу.

Особенно необходима такая поддержка, когда вы только начинаете осваивать навыки налаживания связей. Перечислим несколько примеров того, как сопровождающий вас человек может оказаться вам полезен.

- Компаньон представит вас своим знакомым, в которых вы в данный момент очень заинтересованы. Его связи могут оказаться для вас полезными.
- Компаньон подскажет имя собеседника, если вы забудете его через пару минут после знакомства.
- Компаньон поможет вам отделаться от навязчивого собеседника.
- И кто, как не ваш компаньон, будет петь вам дифирамбы? Если же вы сами станете хвастаться своими талантами и достижениями перед окружающими, это скорее оттолкнет их.

Убить двух зайцев

Не обязательно, чтобы вас сопровождал именно хорошо знакомый вам человек. Это может быть просто знакомый, коллега или кто-то, с кем вы хотели бы познакомиться поближе. Очень часто люди жалуются на то, что им не хватает времени на общение. Пригласите товарища, с которым вы давно не виделись, на деловой ужин, прием, какое-нибудь мероприятие, которое было бы интересно вам обоим. Так вы сможете совместить полезное с приятным.

NB

Если у вас пригласительный на двоих, никогда не ходите в одиночку.

Немного романтики

Питер Ньюмен – канадский писатель, журналист – известен по книге, посвященной истории Hudson's Bay Company²². Однажды я был приглашен на прием, организованный издательством в честь выхода его новой книги. Но в тот вечер я не мог пойти, поэтому послал вместо себя Альвию, нашего ведущего консультанта по маркетингу. Больше она не вернулась. Альвия вышла замуж за Питера Ньюмена. Они счастливы. И в жизни и на работе они одна команда.

Чип и Дейл спешат на помощь

Как мы уже говорили, сопровождающий вас на приеме человек может здорово выручить, если вы забудете чье-то имя. Внимательный компаньон сообразит, что если вы, вопреки ожиданиям, не представляете его подошедшему к вам знакомому, значит, вы элементарно забыли, как зовут этого знакомого. В данном случае компаньон должен сам сделать шаг навстречу этому человеку, протянуть для рукопожатия руку и представиться. Тогда вы оба узнаете, как зовут собеседника.

Чтобы не оказаться в изоляции

²² Первая корпорация в Северной Америке, одна из старейших фирм в мире, занимавшаяся торговлей мехами.

Как правило, люди, которые приходят вместе на деловой ланч или ужин с целью налаживания контактов, не садятся рядом. Но они сидят достаточно близко друг к другу, чтобы прийти на помощь, если возникнет затруднительная ситуация. К примеру, только что вы разговаривали с соседом, сидящим слева от вас, на минутку повернули голову направо, чтобы ответить официанту «булочку, пожалуйста», вернулись было к собеседнику, а тот уже вовлечен в беседу с другим человеком. Ладно. Вы поворачиваетесь к другому гостю – справа, – но тот тоже что-то оживленно обсуждает с соседом. Вы остались не у дел.

И вот тогда ваш компаньон, сидящий неподалеку, заметив, в каком положении вы оказались, вовлекает вас в дискуссию, которую он ведет со своими соседями по столику. Ура. Вы спасены.

NB

Постарайтесь сесть за стол так, чтобы между вами и вашим компаньоном разместились еще два человека. Таким образом вы и компаньон сможете узнать двух новых людей и при этом будете находиться достаточно близко друг к другу – на случай, если понадобится помощь. $1+1=4$.

Помогите вашему компаньону

Не все компаньоны остроумны, умеют с легкостью прерывать диалог, когда вы подадите им сигнал SOS. Вас может сопровождать супруга, которая не знает почти никого из присутствующих на мероприятии, или «новобранец» в области networking, или стеснительный друг. Как поступать в таких ситуациях?

Перед тем как идти на прием, внимательно прочитайте приглашение и подскажите человеку, который пойдет с вами, что уместно надеть. Когда вы высылаете подтверждение организаторам мероприятия, пожалуйста, укажите имя гостя, который придет с вами. Это особенно важно, если для всех присутствующих подготовят таблички с именами, а за столом будет указано, на какие места нужно садиться. Пришедший с вами человек может смутиться, если ему придется писать фломастером от руки свое имя на пустой табличке.

Придя на прием, вкратце расскажите своему компаньону о людях, которых вы знаете. Например: «Вон там стоит г-н Ньютон, президент компании Terra consulting, один из наших крупнейших клиентов. Он принимает активное участие в кампаниях, проводимых Комитетом по защите окружающей среды. А вон Мэвис Браун, его вторая жена. До этого она была замужем за финансовым директором компании».

Теперь ваш компаньон, зная имена будущих собеседников и некоторую информацию о них, сможет принять участие в диалоге, а не стоять словно воды в рот набрав.

Если ваш компаньон не занимается бизнесом

Если сопровождающий вас человек не занимается бизнесом или вообще не работает, могут возникнуть сложности: как представляться? Не теряйтесь. Любому человеку есть что рассказать о себе. Например: «Меня зовут Лесли. Лесли Рэйни. Я жена Джона. Мы воспитываем троих чудесных мальчуганов. Я принимаю активное участие в собраниях местного Комитета по защите прав ребенка». И было бы неплохо, если бы и у такого гостя имелась с собой именная визитная карточка.

Сбои в работе команды

Приятно, когда все проходит гладко и вы остаетесь довольны своим партнером. Но вы, должно быть, попадали и в такие ситуации, когда ваш компаньон увлеченно разговаривает с другим человеком, а вам не дает слова вставить. Когда вы берете с собой на прием кого-то из знакомых, заранее убедитесь в том, что вы будете хозяином положения, так сказать, капитаном команды.

Или вот еще одна ошибка, которую допускают на деловых встречах. Люди, пришедшие вместе, весь вечер разговаривают только между собой, тем самым оставаясь вне игры. Зачем же было приходить на этот прием? Могли бы просто сходить в ресторан и пообщаться друг с другом.

Еще бывают случаи, когда команда сотрудников, пришедших на мероприятие, превращается в «клан». Они приходят на мероприятие вместе, ни на шаг не отходят друг от друга, садятся рядом за столом и общаются тоже преимущественно друг с другом. О каких новых знакомствах тут может идти речь? Шефу явно следует объяснить своим подчиненным, что такое networking.

Одно из самых ярких впечатлений

Однажды мы с женой принимали участие в показательном взлете и посадке самолета на авианосце. Это было незабываемое ощущение: при взлете за 2,5 секунды мы набрали скорость до 150 узлов²³, а при посадке со скоростью 120 узлов самолет за 3 секунды остановился на борту авианосца.

К слову, приглашение принять участие в полетах поступило совершенно неожиданно, благодаря одним нашим знакомым.

Когда Гейл с восторгом призналась капитану авиалайнера, какой честью был для нее этот полет, он ответил: «Мы хотим, чтобы о нас рассказывали не один, а сотни, тысячи раз». Оказывается, Военно-морской флот специально приглашает ведущих предпринимателей, известных политических и культурных деятелей с супругами, чтобы после показательных полетов те могли как можно больше рассказать в своих кругах о ВМФ, их работе, новых достижениях. Если бы на мероприятии присутствовал лишь один из супругов, результат был бы совсем другой. Ведь именно парам свойственно на каждом углу увлеченно рассказывать о том, что они видели. Тогда как попытка одинокого рассказчика в пятый раз поделиться незабываемыми впечатлениями: «Нет, ну как вспомню, как вспомню...» – встречает достойный отпор: «Опять ты заладил». Поэтому командование ВМФ придумало удачный ход. Два человека, пережившие вместе такое яркое событие, еще долго будут вспоминать о нем и при каждом удобном случае рассказывать своим знакомым.

Как видите, значимость человека, который сопровождает вас, нельзя недооценить. Главное, чтобы вы были одной командой.

У вас есть дети? Прекрасно!

А как насчет того, чтобы взять с собой на официальное мероприятие сына или дочь? Любому школьнику или студенту будет полезно приобрести навыки networking. Хотя, к своему удивлению, я редко вижу молодежь на деловых мероприятиях.

Наша организация, например, развивает проект «Лидеры завтрашнего дня», в рамках которого мы организуем встречи студентов университетов с лидерами деловых сообществ. Если в вашем городе не проводятся подобные мероприятия, потрудитесь сами познакомить свое чадо с азами networking. Ведь умение налаживать связи пригодится ему вне зависимости от того, какую профессию он выберет. Согласитесь, именно умение налаживать связи позволит молодым людям скорее найти себе первую работу. А кто лучше вас, родителей, сможет помочь им в этом?

NB

Если ваш супруг/супруга не может пойти с вами на прием, узнайте у организаторов, можете ли вы взять с собой взрослых сына или дочь. Станьте их первым наставником в networking. Уверяю вас, эти инвестиции вскоре начнут приносить им щедрые пожизненные дивиденды.

²³ Один узел равен 1,852 км/ч.

Мудрые слова

Не секрет, что хороший спутник помогает лучше справиться с волнением в кругу незнакомых лиц. Вдвоем легче наслаждаться вечером, особенно если вы еще новичок в networking. Сир Публилий, римский писатель-мимограф и актер, живший в I в. до н.э., сказал: «Хороший компаньон в пути так же важен, как и хороший экипаж». Замечательно, если кто-то сопровождает вас на мероприятии, но даже если вы один – это не катастрофа. Помните: чем чаще вы будете посещать различные мероприятия, встречи, приемы – в сопровождении компаньона или без него, – тем больше удовольствия они будут приносить.

Резюме

- Если у вас пригласительный билет на двоих, возьмите кого-нибудь с собой. Будет намного веселее. И не забудьте, отсылая организаторам подтверждение о присутствии на мероприятии, указать фамилию и имя гостя, который придет с вами.
- Если ваш спутник не спешит представлять вас другому человеку, представьтесь сами.
- Хвалите своего спутника в присутствии собеседников, упомяните его достижения, полученные награды, благотворительную деятельность и т.п.
- Если у вашего сопровождающего нет визитки, пусть он продумает, как представить себя в нескольких словах. Посоветуйте ему обзавестись именной карточкой.
- Будьте хозяином положения.
- Как можно чаще называйте своего спутника по имени. Ему будет приятно слышать свое имя, а окружающие смогут лучше его запомнить.
- Не обязательно, чтобы вас сопровождал супруг/ супруга. Вы можете пригласить делового партнера, с которым давно не общались, так вы убьете сразу двух зайцев: приобретете в ходе встречи новых знакомых и при этом укрепите старые связи.
- Не упускайте друг друга из виду, будьте готовы прийти на помощь друг другу, если возникнет затруднительная ситуация.
- В двух словах расскажите спутнику о присутствующих на приеме гостях.
- Если у вас есть дети, возьмите их с собой на мероприятие. Покажите им, как правильно налаживать отношения с людьми и заводить полезные связи.
- Если вы организуете мероприятие, позаботьтесь о том, чтобы приглашенные могли прийти со своими супругами.

Глава 6

Создайте свой круг знакомых

Как лягушонок Франклин боялся лягушек

Жил-был лягушонок по имени Франклин. Оптимист по натуре, он строил наполеоновские планы, но, к сожалению, был очень стеснительным. От одной мысли о необходимости знакомства с новыми лягушками ему становилось не по себе. Но, будучи очень целеустремленным, Франклин решил все-таки освоить networking.

Для начала он стал членом общества, борющегося за исключение лягушачьих лапок из меню модных французских ресторанов. Там он надеялся встретить близких себе по духу амфибий.

Со временем Франклин почувствовал себя увереннее в обществе других лягушек. Он вступил в комитет, выступающий за подачу в ресторанах куриных крылышек. Ему даже стали доверять роль ведущего на собраниях комитета.

Вскоре Франклин почувствовал, что готов прыгнуть дальше – в более глубокий пруд. Ему удалось уговорить нескольких собратьев отправиться вместе с ним. Некоторое время спустя у Франклина появился целый сонм лягушек-друзей, с которыми он встречался на приемах. Страх перед общением как не бывало.

Один или в компании спутника, вы всякий раз ощущаете некоторый дискомфорт, входя в помещение, заполненное незнакомыми людьми. Но вы должны пересилить свой страх.

NB

«Люди любят заниматься тем, что у них хорошо получается».

Томас Шадвелл, «Честная вдова»²⁴

Вспоминая колледж, вы, вероятно, досадуете на то, что среди учебных дисциплин не было предмета под названием networking. Ведь сейчас эти знания ой как пригодились бы!

Возможно, у вас до сих пор не было большого круга знакомых по той простой причине, что вы как раз из тех 80 процентов людей, которые не верят в силу networking. Надеюсь, что теперь вы думаете иначе. Создать свой круг знакомых не так уж сложно. Нужно только немного попрактиковаться. Главное – не забывать формулу networking: «Чем я могу быть полезен?»

Помните также, что, создавая свой круг знакомых, нельзя насильно заставлять людей общаться с вами. Вы можете собрать целую коллекцию визитных карточек, но это делу не поможет. Здесь необходим тонкий подход. Это вам не мячик в пруд уронить.

Фидель Рамос

Фидель Рамос – президент Филиппин – незаурядный человек, обладающий просто потрясающим талантом заводить знакомства.

Однажды наша организация устраивала прием. Он был приглашен в качестве почетного гостя, чтобы выступить с речью перед присутствующими – их было около четырехсот пятидесяти человек. Незадолго до приема был организован бизнес-ланч на сто персон. Сначала Рамос пожал руку *каждому из* приглашенных, а потом присоединился к группе гостей. Все были глубоко тронуты таким вниманием. Когда он покинул зал, уровень шума в помещении подскочил как минимум на пятнадцать децибел.

Когда вечером он выступил с речью, все присутствующие в зале ответили ему десятиминутной овацией.

По мнению посла Филиппин в азиатских странах Джона Трелевана, который в течение многих лет бок о бок работает с Рамосом, главный секрет президента заключается в том, что «он тщательно фокусирует свое внимание на каждом человеке, которого встречает».

Любое знакомство ценно

Как правило, знакомыми мы называем людей, с которыми встречались ранее, но которых не очень хорошо знаем. Однако именно они могут стать соединяющим звеном в цепочке связей и привести нас к желаемой цели. Помните об открытии, подтверждающем, что мир тесен и что благодаря таким вот «слабым звеньям» любой из нас может познакомиться с человеком, находящимся на другом конце Земли – через шесть «рукопожатий» или даже меньше. Кто знает...

Круг дальних знакомых

Круг дальних знакомых могут составлять партнеры по бизнесу, коллеги или приятели – люди, с которыми нас объединяет нечто большее, чем просто дежурный обмен визитками.

Мой круг таких знакомств насчитывает около трех тысяч человек. Не удивляйтесь столь внушительной цифре – у меня работа такая. Я уже давно варюсь в соку networking.

²⁴ Thomas Shadwell, "A True Widow".

Я приглашаю этих людей на различные мероприятия, могу обратиться к ним за советом. Взамен я ожидаю, что время от времени они будут звонить мне. Так и происходит: они звонят, и я, в свою очередь, спрашиваю, чем могу быть полезен.

Такие контакты играют важную роль в нашей жизни. Не теряйте их.

Круг близких знакомых

В круг близких знакомых входят люди, доказавшие свою порядочность, надежность, готовность оказать нам всяческую помощь и поддержку. Это те, с кем мы прошли огонь, воду и медные трубы, с кем вместе росли и т.д. Часто такие знакомства перерастают в нечто большее, чем просто деловое партнерство, – мы становимся друзьями.

Мой круг друзей состоит из 200—300 человек. Это люди, с которыми я общаюсь достаточно тесно. Знаю, что они дадут мне мудрый совет, и я всегда рад помочь им. Эти люди делают мою жизнь интереснее. Они и есть мои Принцы и Царевны.

Удача любит смелых

«Создание круга знакомых – всего лишь дело техники, и результаты не заставляют себя долго ждать», – заметила как-то Барбара Хислоп, вице-президент компании Fortune 500. На следующий день после посещения одного из моих семинаров она была на деловом приеме и обратилась к первой попавшейся участнице мероприятия со словами:

«Вчера на курсах по налаживанию связей и созданию новых знакомств нам дали домашнее задание: получить чью-нибудь визитку и расспросить человека о его роде занятий». Женщина протянула ей визитку. Барбара прочитала ее: «Tall Order Company – интересное название. Чем вы занимаетесь?» Собеседница ответила, что они осуществляют подбор высококвалифицированного персонала. Слово за слово, они разговорились и нашли много общих тем. Налаживать отношения оказалось гораздо проще, чем предполагала Барбара. В то утро она познакомилась со многими интересными людьми, сумела наладить деловые отношения и решила, что ее менеджеры тоже обязательно должны обучиться этому.

Вы остались не удел

Знакомая ситуация: вы пришли на прием и вскоре обнаружили, что вокруг нет ни одного знакомого лица. Более того, все гости оживленно беседуют, а вы одиноко стоите при входе как истукан. Вы пытаетесь сообразить, как ненавязчиво влиться в одну из компаний.

Вы незаметно подходите к группе беседующих, и разговор затихает. Все оборачиваются и смотрят на вас с осуждением: вы без разрешения вторглись на их территорию. Или наоборот, вы подошли к группе людей, но никто не обращает на вас внимания. Словно вас не существует. Что первый, что второй вариант порождают ощущение не из приятных.

Как вести себя в таких ситуациях?

Что же поможет вам достойно выйти из подобных ситуаций? Только стопроцентная уверенность в себе. Почитайте труды Дейла Карнеги. Запишитесь на курсы ораторского искусства, где вас научат выступать перед большой аудиторией и преодолевать боязнь толпы.

Станьте членом делового объединения, любой другой организации, где, как вам кажется, вы встретите единомышленников: коммуникации с дружелюбно настроенными людьми придадут вам уверенности, вы станете более раскрепощенным в общении и научитесь легко присоединяться к разговору.

Ваше отношение к участию в мероприятиях

Очень важно, чтобы, отправляясь на мероприятие с целью установления деловых связей, вы были в хорошем расположении духа и искренне ожидали приятного вечера, а не выполняли это как навязанное шефом «боевое задание». Возможно, в вашей должностной инструкции и не оговорено участие в таких мероприятиях (тем более во внеурочное время), но, поверьте, если вы действительно хотите добиться успеха в жизни, продвинуться по служебной лестнице – вы должны воспринимать networking как неотъемлемую часть своей работы.

Будьте реалистами

Многие, придя на встречу по налаживанию контактов, ожидают быстрых результатов. Так не пойдет. Когда мне говорят: «Я не встретил там никого стоящего» или «Ничего путного из тех знакомств не вышло», я объясняю: «То, что вы один-единственный раз показались на мероприятии, еще ничего не гарантирует. Чтобы наладить по-настоящему ценные связи, нужно время».

Для начала спросите самого себя: «Смог ли я оказаться полезным тем людям, с которыми познакомился?»

Обломы

Уверен, что многие из тех, кто нелестно отзывается о networking, когда-то попадали в неприятные ситуации. От них никто не застрахован. Со мной тоже однажды произошла такая история. Я только начал работать в Торгово-промышленной палате и был приглашен на встречу, организованную фондовой биржей. Я подошел к одной важной персоне – скорее всего, это был менеджер какого-нибудь инвестиционного банка – и, протянув ему руку, сказал: «Здравствуйте, меня зовут Дарси Резак. Я представляю здесь Торгово-промышленную палату». На что он ответил: «Вот и молодчина», – развернулся и ушел. Я растерялся, не сразу смог совладать с эмоциями и «проглотить» нанесенное мне оскорбление. Но потом я сформулировал правило № 7.

Правило № 7

В своей книге «Искусство возможности»²⁵ Розамунда Стоун Зандер и Бенджамин Зандер приводят правило № 6. В двух словах оно звучит так: «Не воспринимайте все слишком серьезно». Иначе говоря, расслабьтесь. Думаю, это хороший совет. Он вдохновил меня на создание правила networking № 7 (предваряя ваши вопросы, сразу скажу: нет никаких других правил, просто это вытекает из правила № 6, предложенного Зандерами, – отсюда и нумерация).

Когда вы, пытаясь познакомиться с участником встречи, получаете грубый ответ, просто скажите себе: «Проехали» – и идите дальше.

Чуть позже, анализируя ситуацию с банкиром, я понял, что он был изначально уверен в том, что я ничем не смогу быть ему полезен. Но если он так решил, это его проблема. Он сам разорвал цепочку – что ж, ему же хуже.

Такие представители семейства земноводных обитают в разных прудах. От встреч с ними никто не застрахован, и вы тоже. Так что просто последуйте моему совету: не обращайтесь внимания. «Проехали».

Уверенность в себе

Хорошим средством против грубости является уверенность в себе. Прочитую моего старого доброго друга Билла Фроста: «Вы имеете не то, чего хотите, и не то, чего заслуживаете. Вы имеете то, что имеете». Вы не Джулия Роберте и не Билл Гейтс – ну и что из этого? Вы – это вы. Если вы будете хорошо относиться к людям, вас будут уважать и любить таким, какой вы есть. Уважайте других, уважайте себя – и ваша уверенность передастся окружающим.

Набираем команду

Многих людей охватывает беспокойство, когда, войдя в помещение, они не обнаруживают там ни одного знакомого лица. Сделайте глубокий вдох. Осмотритесь хорошенько. Присмотритесь к группам гостей, постарайтесь на глаз определить, какие из них настроены более доброжелательно, а где можно нарваться на грубость. Обратите внимание на стоящих в одиночестве людей. Именно они для вас наилучший вариант в сложившейся ситуации. Идите по пути наименьшего сопротивления. Вспомните УРОК (см. предыдущую главу).

²⁵ Rosamund Stone Zander and Benjamin Zander, "The Art of Possibility".

Подойдите к одному из таких гостей, протяните ему руку, представьтесь и дайте свою визитную карточку. Теперь вы контролируете ситуацию.

Недолго пообщавшись с этим человеком, представьте его другим гостям, если к тому моменту вы все же обнаружили среди собравшихся хотя бы одно знакомое лицо, или предложите пройти по залу вдвоем и поговорить с присутствующими. Вот вы и образовали свою маленькую команду.

Тест «28 секунд»

Следующий маневр требует чуть больше смелости. Подойдите и присоединитесь к группе людей. Выберите компанию случайно собравшихся гостей, которые, судя по их жестам, просто общаются, а не ведут серьезный деловой разговор. Убедитесь, что участники дискуссии вас заметили. Воспитанные люди на минутку прекратят разговор, обратят на вас внимание – и тут уж вы не теряйтесь. Представьтесь, поздоровайтесь за руку с присутствующими и протяните свою визитную карточку. В подобной ситуации визитка может сыграть важную роль: если до этого собравшиеся разговаривали о вчерашнем футбольном матче, то теперь, вполне возможно, перейдут к деловому разговору. В противном случае вам придется выслушать, кто забил штрафной гол, как судья несправедливо показал игроку желтую карточку и т.д.

Опять-таки не исключен вариант, что беседующие между собой люди не захотят с вами общаться. Тогда «зависните» на 28 секунд – именно столько времени можно выдержать рядом с недружелюбно настроенной компанией – и двигайтесь дальше. Помните правило № 7? «Проехали».

Стратегическая позиция

Придя на прием, встаньте недалеко от входа – так вы сможете увидеть всех входящих гостей и поприветствовать своих знакомых. Если, к своему огромному облегчению, вы сумели устроиться в каком-нибудь тихом, укромном уголке – забудьте все, ради чего вы здесь оказались: ни о каких новых знакомствах и полезных связях теперь не может быть и речи.

Часто, чтобы в разгар мероприятия не «выуживать» своих знакомых из толпы гостей, я использую следующий прием: прихожу на встречу заблаговременно и, стоя у входа, приветствую их. В таком случае, даже если вы пришли один, еще до начала мероприятия вы можете собрать свою команду.

NB

Прием, организованный с целью завязывания полезных деловых знакомств, – не лучшее место для ведения серьезных деловых переговоров со своим партнером по бизнесу. Если вам нужно сказать друг другу что-то важное с глазу на глаз, найдите тихое, укромное место вдали от толпы гостей.

Круг знакомых можно создать и таким образом: представляйте людей друг другу, даже если вы сами только что познакомились с одним из них. «Франклин, это Джон. Я с ним только что познакомился. Он издатель».

Это вовсе не значит, что вы узурпируете власть настоящего хозяина вечера. Вы просто помогаете людям завязать знакомство друг с другом.

Умейте красиво представить человека

Умение красиво представить человека может предопределить последующий ход нового знакомства. Однажды Джон Хансен, президент Cruise Ship Association представил мне своего коллегу следующим образом: «Позвольте мне представить вам Джима Куни. Он просто живет корпорацией Placer Dome, они занимают лидирующие позиции в горнодобывающей промышленности. К тому же он философ, самый умный человек из всех, с кем мне приходилось встречаться».

Вот это презентация! К слову сказать, Джон оказался прав. Джим – просто находка. Он бегло говорит по-китайски, читает стихи на греческом и санскрите. Этот человек просто кладезь мудрости. И я очень рад, что мы стали друзьями. Теперь каждый раз я представляю его своим знакомым именно таким образом. Не знаю, кому это доставляет большее удовольствие – ему или мне.

Когда вас игнорируют

В качестве антитезы вышеописанному случаю приведу ситуацию, о которой уже говорил ранее, когда новый человек присоединяется к кругу беседующих людей, а они игнорируют его присутствие. Возьмите инициативу в свои руки. Как только сочтете момент удобным, вежливо прервите разговор словами: «А вот это интересная мысль». Затем представьтесь каждому участнику беседы и, возвратив разговор в прежнее русло, дайте ранее говорившему человеку закончить свою мысль.

Прыг-скок

При разговоре с каждым собеседником (не важно, как долго вы общаетесь – две минуты или полчаса) уделяйте ему все свое внимание. При этом мысленно задавайте себе следующие вопросы:

- Может быть, я знаю здесь кого-нибудь, с кем этот человек хотел бы познакомиться?
- Возможно, кое-какая информация, которой я владею, окажется для него ценной?
- Насколько ему может пригодиться продукт, изготавливаемый моей компанией, или услуги, которые мы оказываем?
- Стоит ли поддерживать отношения в будущем?

Это вовсе не значит, что вы должны непременно помочь всем, кто встретится на вашем пути. Это просто физически невозможно. Но исходя именно из такой позиции следует строить общение.

Мухи отдельно, котлеты отдельно

Есть такое выражение: мухи отдельно, котлеты отдельно. Перефразировав его в духе networking, скажу: контакты отдельно, котлеты отдельно. Надо быть иллюзионистом со стажем, чтобы, держа тарелку с едой и бокал с шампанским, протянуть руку для рукопожатия и достать визитную карточку. Будет много шума, если фокус все-таки не удастся. Поэтому мой вам совет: если вы голодны, поешьте. И только потом приступайте к делу – к налаживанию контактов.

Прилипалы

Прилипалой я называю человека, который вцепляется в свою жертву мертвой хваткой и пытается стать ее лучшим другом, пусть даже на один вечер. Прилипалы пытаются захватить все время и внимание собеседника. Вот несколько способов отделаться от них. Представьте прилипалу кому-нибудь из ваших знакомых, затем, немного поговорив, извинитесь и отойдите. Если, как назло, вокруг нет ни одного знакомого лица, вежливо извинитесь, скажите, что вам нужно срочно найти одного очень важного человека, с которым необходимо поговорить: «Я пойду поищу его среди гостей, а потом постараюсь найти вас, и мы обязательно продолжим наш разговор».

Предостережение: убедитесь в том, что вы сами не ведете себя как прилипала. После нескольких минут разговора скажите собеседнику: «Было приятно с вами пообщаться, но я не хочу злоупотреблять вашим временем».

Ваше отсутствие не останется незамеченным

Однажды мы с Гейл были приглашены на благотворительный ужин. Хозяйка заметила, что одна приглашенная пара отсутствует. За столом, накрытым на восемь персон,

сидели шесть человек. Хозяйка очень расстроилась и подходила к нашему столику чаще, чем к остальным, чтобы лишний раз удостовериться, что никто не скучает и вечер проходит интересно. Когда ведущий вечера благодарил хозяйку, организовавшую прием, он отметил, насколько любезно было с ее стороны весь вечер уделять дополнительное внимание столику, за которым присутствовали не все приглашенные. Все гости оживились и стали искать глазами наш столик. Кто же не пришел на ужин? Наиболее любопытные смогли прочитать их имена на табличках у пустующих мест.

NB

Если на организованный вами прием явились не все приглашенные, попросите официанта убрать лишние приборы, как только станет ясно, что больше никто не появится.

Дресс-код

Если в приглашении на прием указано «вечерний туалет» – это значит, что прием носит официальный характер. Последуйте указанному дресс-коду и оденьтесь соответственно, чтобы не выделяться среди остальных гостей и чувствовать себя свободно. Итак, для мужчин это черный деловой костюм, белая рубашка и бабочка. Женщина может надеть классическое черное платье, вечерние туфли и захватить маленькую сумочку.

NB

Не стоит надевать белый костюм на деловой ужин. Если, конечно, вы не претендуете на звание «мистер Джеймс Бонд».

Предметы первой необходимости:

- семь визитных карточек;
- пятновыводитель;
- упаковка бумажных или влажных салфеток;
- мятные конфеты (жевательная резинка);
- нитка с иголкой.

В очередь, господа

Нередко, прибыв на официальное мероприятие, вы вынуждены наблюдать перед собой длинную очередь приглашенных. Вы замечаете, как кто-то из гостей что-то увлеченно говорит хозяйке у входа. «О, это надолго», – вздыхаете вы и думаете, не пойти ли напрямик на фуршет. Нет, лучше подождите. Очень важно поздороваться с хозяевами вечера, чтобы они знали о вашем приходе.

Когда вы наконец до них доберетесь, поздоровайтесь, пожмите им руки, скажите, какую организацию представляете, и двигайтесь дальше. Не надо начинать деловую беседу с хозяином дома прямо у порога. Если у вас есть к нему важный разговор, скажите, что позже, во время приема, вам хотелось бы кое-что обсудить с ним.

Мой совет: если вы лично не знакомы с хозяином дома, дайте ему свою визитку.

NB

«Сначала networking кажется тяжелой работой, но вскоре это затягивает и заряжает энергией».

Дэн Музыка, декан Sauder School of Business

Networking требует жертв

Процесс налаживания контактов должен быть не только эффективным, но и приятным. Деловые люди страдают от катастрофической нехватки времени. Большинство официальных мероприятий отнимают как раз то драгоценное время, которое вы могли бы уделить себе, провести с семьей или друзьями. Networking порой предполагает подъем в семь утра,

так как у вас назначена деловая встреча. И вы уезжаете из дома, не сказав детям «доброе утро». Или приходите поздно вечером, когда все уже спят. Спросите себя:

- Насколько эффективно я потрачу свое время?
- В тех ли кругах я вращаюсь?
- Стоит ли результат предпринимаемых мной действий таких жертв?

Эффективность

Генри Форд – легендарный человек. Его компания первой поставила производство автомобилей на конвейер. Сошедшие с конвейера первые модели Ford T наглядно свидетельствовали всему миру, что можно повысить эффективность, не увеличивая затрат.

Существуют различные индикаторы для измерения эффективности: например, объем сжигаемого топлива за определенное количество километров, цена одного наименования товара, количество забитых за игру голов. Предлагаю измерять эффективность в мире networking количеством новых контактов за встречу.

Важно экономно относиться к своему времени и вращаться в правильных кругах. Лучший способ измерения эффективности встречи – подсчет полученных визитных карточек. Это, кстати, держит в тонусе. Иначе вы можете расслабиться и станете считать, что самым появлением на мероприятии уже выполнили свой «план» по networking.

Минимальное число визиток, которое вы должны получить во время мероприятия, независимо от его масштаба, – семь. Если на каждом приеме вы обмениваетесь визитными карточками как минимум с семью гостями и при этом вам удастся поговорить с ними о делах, можете считать, что вы достаточно эффективно налаживаете контакты.

Обычно на официальном мероприятии я обмениваюсь визитками с одним-двумя десятками приглашенных. Если учесть, что при этом я успеваю пообщаться со своими старыми знакомыми, то можно считать, что я вполне эффективно использую свое время.

В качестве способа повышения эффективности налаживания связей могу посоветовать вам следующее: если вы идете с кем-то обедать, пригласите еще одного человека, который, на ваш взгляд, может оказаться полезным вашему знакомому. Обед будет продуктивным для всех троих.

Цепная реакция

Один из лучших результатов эффективного networking – превращение двух визитных карточек в пятьдесят шесть. Сейчас объясню: если я сижу на официальном мероприятии за столом на восемь персон, я даю свою визитную карточку каждому из семи гостей. Те, кто, обследуя карманы пиджака, промедлили с ответным жестом, протягивают свои визитки не только мне, но и остальным присутствующим.

Несколько минут спустя все сидящие за столиком гости уже знают имена друг друга, место работы, род деятельности, контактную информацию. Вот так: из двух карточек – пятьдесят шесть. Генри Форд мог бы мной гордиться: вот как можно увеличить производительность при одновременном сокращении затрат.

NB

Обменявшись визитными карточками с сидящими за вашим столом гостями, разложите перед собой полученные визитки в порядке расположения гостей за столом. Так вам будет легче запомнить их имена.

Вращайтесь в нужных кругах

Один мой знакомый архитектор, занимающийся планировкой особняков, как-то посетовал на то, что ему не везет с налаживанием необходимых связей. Дела его шли неплохо, но заказов было не так много, как хотелось бы. Без networking ему было не обойтись.

На мой вопрос, в каких кругах он ищет знакомства и связи, он ответил, что является членом объединения дизайнеров и архитекторов. Я сказал ему: «Не там рыбачишь. Они ведь

твои конкуренты! На твоём месте я бы посещал разные благотворительные концерты, ужины – там ты наверняка встретишь людей, которые смогут воспользоваться твоим талантом».

Сработало. Число его клиентов возросло, а его смокинг уже изрядно поизносился.

Вращайтесь в нужных кругах.

Теория общего экономического равновесия

Леон Вальрас, известный французский экономист, разработал теорию общего экономического равновесия. Он говорит, что люди покупают тот или иной продукт, занимаются тем или иным видом деятельности, только если это приносит им выгоду. Вы кладёте сбережения в банк – получаете проценты. Все просто.

С точки зрения теории равновесия оцените, насколько продуктивно вы налаживаете связи. Стоит ли полученный результат того времени и тех сил, которые вы затратили на networking? Задайте себе следующие вопросы:

- Вы вращаетесь в нужных кругах?
- Вы реально приносите пользу людям, с которыми налаживаете контакты?
- Вносит ли это вклад в вашу личную и деловую жизнь?

В конце дня вы спрашиваете себя, а стоило ли все это таких усилий, и готовы поспорить, что да. Когда мы налаживаем связи, наши знакомые становятся знакомыми других людей, и так далее по цепочке. И оказывается, что мир тесен.

Виртуальный networking

Интересно, что сказал бы Леон Вальрас о виртуальном общении?

Интернет открыл человечеству возможность безграничного общения. Возникли friendster.com, zerodegrees.com, linkedin.com, позволяющие людям заводить новые знакомства во всех уголках земного шара. Конечно, лучше всего знакомиться все-таки вживую, но Интернет нельзя сбрасывать со счетов.

Существует огромное число сайтов и форумов всевозможных политических движений, деловых объединений и организаций.

Наука шагнула вперед, надо осваивать новые способы заведения знакомств.

Лягушачья мудрость

Одна старая мудрая лягушка сказала: *«Вы ничего не можете сделать с длиной вашей жизни. Но можете кое-что сделать с ее глубиной и широтой»*. Позитивный networking – это построение крепких взаимоотношений. Разве это не удовольствие?

Резюме

- Начинайте знакомство с мысли о том, чем вы можете быть полезны другому человеку.
- Почитайте труды Дейла Карнеги, чтобы обрести уверенность в себе.
- Когда вы заходите в помещение, где много незнакомых вам людей, остановитесь на минутку. Осмотритесь. Определите, с кем сейчас лучше всего пообщаться: иногда это будет дружелюбно настроенная компания, иногда – одиночки, иногда – ваши старые знакомые.
- Будьте гостеприимны по отношению к «новичкам» в группе, представьте их другим собеседникам.
- Если вас игнорируют или грубо «отшивают», используйте технику «28 секунд» и не забывайте правило № 7.
- «Контакты отдельно, котлеты отдельно».
- Стойте у входа, чтобы поприветствовать своих знакомых или собрать небольшую группу для беседы. Избегайте тихих, укромных мест в зале: так вы ни за что не заведёте новые знакомства.

- Не судите о людях по их внешности.
- Ярко, интересно представляйте своих хороших знакомых.
- Следуйте правилам делового этикета.
- Время – деньги. Убедитесь в том, что вы возвращаетесь в нужных кругах и эффективно используете свое время.
- Возьмите себе за правило: с любого мероприятия уносить с собой как минимум семь визитных карточек. Это будет держать вас в тонусе.

Глава 7

Бесчисленные возможности

История о лягушонке, который любил играть на публику

Жил-был лягушонок Доставалкин. Он работал врачом-дерматологом. Однажды его впервые пригласили на медицинскую конференцию. Он был очень польщен и хотел во что бы то ни стало наделать много шума среди своих собратьев и более опытных квактологов. Когда собрание, посвященное клиническим испытаниям по удалению бородавок, подошло к концу, Доставалкин поднялся, чтобы задать вопрос.

Он подумал: «Наконец-то у меня появился шанс доказать всем присутствующим здесь, что я настоящий эксперт в этом вопросе». С важным видом он сначала отквакался хорошенько, затем еще несколько минут ходил вокруг да около обсуждаемой темы, после чего наконец подошел к своему вопросу. Их у него оказалось целых три, что противоречило правилам конференции. Сидящие в зале лягушки нервно заерзали на своих местах. Никого уже не интересовали результаты испытаний по удалению бородавок, все были не прочь куда-нибудь удалить доктора Доставалкина.

Возможности познакомиться и завязать отношения – есть всегда и везде. Нужно только:

- Как можно чаще встречаться с новыми людьми и расширять сеть своих знакомств.
- Максимально использовать свои связи.
- Постараться даже в неприятной ситуации найти повод к знакомству.
- Уметь видеть невероятные возможности у себя перед носом.

Возможности на блюдечке с золотой каемочкой

Лучший плацдарм для старта в networking – местные торговые палаты. Эти организации изначально основаны с целью укрепления деловых связей между различными торговыми и промышленными организациями. Там всегда «зеленый свет» для желающих приобрести новые контакты.

Самая сложная организационная работа уже сделана за вас. Возможности наладить новые связи вам предлагают на блюдечке с золотой каемочкой. Торговые палаты устраивают всевозможные приемы, конференции, собрания и приглашают туда руководителей предприятий, директоров и других представителей компаний. Все труды по организации мероприятия берет на себя торговая палата, ваша задача – прийти и не забыть захватить с собой свои визитные карточки.

NB

Количество членов торговой палаты может достигать 300 000 человек, как в случае с Торгово-промышленной палатой Парижа. В Китае число членов некоторых местных торговых палат еще больше.

С чистого листа

Переехав в Гонконг, чтобы возглавить администрацию и отдел по работе с персоналом в иностранной компании со штатом более 700 человек, Джуди фактически начала с чистого листа. Она работала по 70 часов в неделю, в новой стране, с новыми коллегами. Не желая торчать все время в офисе, Джуди стала посещать утренние встречи, проводимые руководством Американской торговой палаты. Вскоре она была уже членом одного из действующих комитетов палаты. «Я очень органично вошла в общество деловых людей и быстро приобрела много новых знакомых среди политиков и предпринимателей из различных стран, приезжающих в Гонконг с деловым визитом», – признавалась она позже.

NB

«Деловой обед в Торговой палате Гонконга – это нечто потрясающее. Визитные карточки буквально танцуют вокруг стола, и люди сразу же переходят к обсуждению деловых вопросов. Я называю это turbo-networking».

*Стив Олсон, президент Экономического совета азиатско-тихоокеанских стран*²⁶

Другие организации, предоставляющие возможности для налаживания деловых связей, – крупные международные объединения, такие как Rotary Club²⁷, Kiwanis²⁸ и Lions

²⁶ Крупное деловое сообщество, объединяющее руководителей лидирующих промышленных и торговых предприятий в странах Тихоокеанского побережья.

²⁷ Международная гуманитарная организация, объединяющая деловых людей.

Club²⁹. Иногда женщины организуют свои собственные сообщества, часто связанные с определенной отраслью промышленности. Как правило, все организации такого рода предлагают интересные спикер-ланчи³⁰, сессии по налаживанию контактов и т.п. В местных газетах и деловых журналах можно найти информацию о предстоящих переговорах, семинарах и деловых встречах. Узнайте, какие мероприятия проводятся в вашем регионе, и приступайте к делу.

Ассоциации

Я убежден, что ассоциация – наиболее подходящий для налаживания связей тип сообщества, так как здесь вы можете предлагать свои деловые услуги всем ее участникам на вполне законных основаниях. Например, адвокатам, занимающимся договорами франшизы, следовало бы стать членами Международной франчайзинговой ассоциации (IFA). Тогда они могли бы присутствовать на проводимых IFA конференциях, которые активно посещают их непосредственные клиенты – промышленники и представители торговых предприятий.

Вопрос на засыпку

Членом скольких организаций вы являетесь? К каким четырем ключевым организациям вы могли бы присоединиться?

Замаскированные возможности

Помимо общепринятых мероприятий по налаживанию контактов³¹ существует масса возможностей расширить круг знакомств, не афишируя крупными буквами: «networking, networking, все сюда!» Например, различные благотворительные акции, приемы, организованные компаниями в честь выпуска нового продукта, и так далее.

Внесите свой вклад

Принимая участие в каком-либо масштабном проекте, вы получаете дополнительную возможность расширить свой круг знакомств. Включитесь, например, в политическую кампанию по поддержке того или иного кандидата или купите билет на обед по сбору средств, опять-таки в поддержку какого-нибудь лидера местного комитета. Общее для всех участников проекта дело – поддержка данного кандидата – создаст вам фундамент для построения новых связей.

Если вы страстный любитель музыки, живописи или горячий поклонник спорта, вызовитесь на добровольных началах помочь организаторам предстоящего мероприятия, будь то джазовый фестиваль, неделя кино или гонки на мотоциклах. Местные газеты часто дают объявления о том, что организациям требуются волонтеры. Посмотрите в Интернете, какие ассоциации волонтеров есть в вашей местности. Узнайте, чем вы могли бы помочь. Выберите то, что вам действительно по душе, – и скоро вы с головой уйдете в свое новое занятие. Таким образом вы сможете обрести знакомых не только среди коллег-волонтеров, но и в кругу потребителей вашего труда.

Вам слово

Каждый из вас обладает знаниями или умениями, которыми можно поделиться с другими. Сделайте это. Бесплатно. Если вы юрист, дайте консультацию ассоциации фотографов о порядке заключения договоров о сотрудничестве. Если вы фотограф, поделитесь секре-

²⁸ Международная организация, объединяющая деловых людей для налаживания отношений между компаниями и оказания помощи странам третьего мира. Имеет филиалы в 93 странах.

²⁹ Самая большая в мире благотворительная организация, оказывающая помощь слепым, людям с нарушением слуха, большим раковыми заболеваниями. Имеет филиалы в 200 странах мира, общая численность членов клуба достигает 1,35 млн человек.

³⁰ Деловой обед, основным событием которого является выступление лидера какого-нибудь объединения, организации.

³¹ В английском языке такие мероприятия называются networking event, т.е. в самом названии мероприятия указывается его цель: знакомство с новыми людьми, налаживание связей.

тами мастерства с членами туристической ассоциации. К тому же вы сможете поупражняться в ораторском мастерстве.

Если вы не в восторге от идеи выступить с речью, почему бы не написать статью в какой-нибудь профессионально ориентированный журнал? Вскоре ваше имя станет известным в определенных профессиональных кругах.

Заговорите первым

Иногда для того, чтобы завязать новое знакомство, вовсе не обязательно участвовать в конференции, присутствовать на приеме или деловом ужине. Вы можете просто разговаривать с одним из родителей, провожающим, как и вы, своего ребенка в детский сад или на хоккейную тренировку. И познакомьтесь наконец с человеком, который уже год ездит с вами по утрам в лифте. Жизнь наверняка не случайно сводит вас вместе.

Знакомство в облаках

Самолет – прекрасное место для знакомства, если сидящий рядом с вами пассажир считает так же. Но если нет... помните, что вам придется находиться в таком тесном соседстве в течение достаточно долгого времени.

Вы поднялись на борт самолета, нашли свое место, уложили багаж. Стоит ли завязать разговор с сидящим рядом пассажиром или лучше побыть два, пять, десять часов в приятном одиночестве?

Заняв свое место, представьтесь и скажите пару слов сидящему рядом человеку. Постарайтесь не быть назойливым. Уважайте чужое пространство. А вот во время приема пищи можно и пообщаться друг с другом. Ведь никогда нельзя угадать, что вы узнаете на высоте 35 тысяч футов³².

Можно ваш автограф?

Однажды во время полета из Гонконга в Куала-Лумпур я перекинулся парой слов с парнем, сидящим в соседнем кресле, но он был, похоже, очень увлечен какой-то толстенной книгой. Мы разговорились лишь во время обеда. Как оказалось, он был горным инженером, летел на выполнение нового проекта в Мьянму, и... мы выросли в одном городе. Я дал ему свою визитку – и тут его глаза округлились от удивления.

– Этого не может быть! – воскликнул он. – Буквально несколько минут назад я прочитал о вас вот в этой книге! – И он показал мне обложку «Титанов» Питера Ньюмена³³.

Невероятно. Я не мог в это поверить. В огромном самолете, несущем на борту более сотни пассажиров, мы сидели рядом.

Но что самое интересное – в своей книге объемом в семьсот страниц Ньюмен посвятил мне всего три строчки.

Мы оба рассказываем эту историю по сей день. Видите, как бывает. А если бы мы так и не заговорили друг с другом, то не смогли бы еще раз убедиться в том, насколько тесен мир.

Неприятная ситуация может стать поводом для знакомства

Иногда даже из неприятной ситуации можно вынести удачное знакомство.

Каждый день Джо Сигал обедал в Four Seasons Hotel. Точный как часы, он ровно в полдень садился за свой столик. Франк Борович, адвокат, однажды договорился встретиться с коллегами в том же ресторане. По иронии судьбы, одного из коллег Боровича тоже звали мистер Сигал. Именно он и забронировал столик на всю группу в ресторане Four Seasons Hotel. Франк приехал первым и сказал метрдотелю, что у него заказан столик на имя мистера Сигала. Как вы уже догадались, Франка посадили за столик Джо Сигала. Вскоре к нему присоединились коллеги.

³² 10 600 метров.

³³ Peter Newman, "Titans".

Всегда пунктуальный Джо Сигал, вопреки обыкновению, на этот раз немного опоздал. Увидев за своим столиком группу оживленно беседующих между собой людей, Джо подошел и сухо уведомил их о том, что это *его* место. Обед был в самом разгаре, так что Франк и компания не могли быстро собраться и пересесть за другой стол. Они быстро завершили трапезу и покинули ресторан. Франк вернулся в офис с неприятным осадком на душе. «Как-то по-дурацки все вышло, сели за чужой стол».

Но так как Франк Борович был сторонником теории «Ошибка не в счет, если ее вовремя исправить», он позвонил Джо Сигалу «Джо, я хотел бы пригласить вас на ланч». Последовала долгая пауза, и Франк добавил: «За вашим столиком». Это было начало крепкой дружбы.

Не ждите у моря погоды

По мере того как круг ваших знакомых будет расширяться, вас будут все чаще приглашать на различные мероприятия. Но зачем каждый раз ждать у моря погоды? Купите билет на какое-нибудь светское мероприятие, гала-концерт с фуршетом, где соберутся представители деловых кругов. А лучше купите два билета и отправляйтесь в сопровождении компаньона. Прекрасно, если бюджет вашей компании осилит приглашительные билеты для нескольких сотрудников; идеальным вариантом было бы заказать столик. Чтобы уменьшить финансовые затраты, можно скооперироваться с какой-нибудь организацией.

Организируйте мероприятие сами

Вы можете и сами организовать мероприятие для налаживания знакомств. Но, как и в любом другом деле, здесь есть свои секреты. Необходимо выбрать удачное место для проведения приема, продумать программу вечера, очень внимательно отнестись к списку приглашенных. Среди гостей обязательно должны быть активные люди, которые умеют общаться и налаживать связи. Они станут своего рода катализаторами знакомств: будут представлять гостей друг другу, вовлекать их в беседу, поддерживать разговор и т.д.

Пассажирам вход воспрещен

Один мой знакомый предприниматель Джимми Пэтисон, владеющий компанией Ripley's Believe It Or Not! ³⁴, организует такого рода встречи на борту своей яхты. Он просит каждого из гостей вкратце рассказать о своих занятиях, увлечениях. Если присутствует семейная пара, слово дают каждому из супругов. На яхте Джимми нет «пассажиров».

Ясность мысли

Том Донохью, президент и СЕО Торговой палаты США, устраивает деловые обеды, которые пользуются огромной популярностью. Их конкретная цель – обмен идеями. Каждый раз Том собирает вместе двадцать ведущих представителей какой-нибудь отрасли промышленности и дает каждому гостю ровно минуту на то, чтобы высказаться на заданную тему. Затем, мастерски связывая в одно целое только что прозвучавшие идеи, Том подводит итоги встречи. О его потрясающей манере резюмировать высказывания гостей Барри Эплтон, член правления Торговой палаты, сказал: «Это тонкое и редкое умение так четко и ясно выразить свою мысль заставляет приходиться к Тому снова и снова».

Острые вопросы

Клаус Шваб, основатель Всемирного экономического форума ³⁵, снискал себе мировую известность, задавая острые вопросы своим собеседникам, в числе которых были Тони Блэр, Джордж Буш, Шимон Перес, Майкл Делл. Что интересно, и в частной жизни Клаус Шваб предпочитает вести беседы «на злобу дня».

³⁴ Компания, организующая проведение мероприятий, торжеств, праздников с неординарным оформлением. Количество посетителей организованных ею мероприятий составляет 12 млн человек в год.

³⁵ Международная неправительственная организация, деятельность которой направлена на развитие международного сотрудничества. Форумы проводятся в Давосе (Швейцария).

Во время небольших обедов в узком кругу Клаус и его жена Хильда инициируют обсуждение глобальных тем. Вопросами типа «Как вы думаете, какая проблема в мире сейчас наиболее актуальна?» они побуждают гостей высказать свою точку зрения по данному вопросу. Все присутствующие становятся активными участниками беседы. Комната наполняется особой энергией, когда люди начинают оживленно делиться своими мыслями. Роль таких вопросов нельзя недооценивать, они могут спровоцировать многочасовую дискуссию. И каждый из гостей непременно почерпнет в ней для себя что-то новое.

Если у вас нету яхты...

Если у вас в силу обстоятельств нет собственной яхты или знакомого премьер-министра, не расстраивайтесь. Наверняка среди ваших знакомых есть незаурядные личности, достигшие определенных высот в своем деле, которые смогут поделиться своими знаниями с другими гостями. А для проведения мероприятия можно рассмотреть несколько вариантов. Можно устроить небольшой ужин дома. Можно пригласить знакомых к себе в офис на утреннюю встречу за завтраком или организовать деловой обед. Можно подыскать какое-нибудь необычное место для проведения встречи, к примеру производственный цех. Людям будет интересно увидеть технологический процесс.

Однажды я побывал на кухне в Hyatt Hotel, а одна деловая встреча проходила и вовсе в ангаре по ремонту самолетов, где в центре стоял настоящий «Боинг-747». Иногда зал заседаний полезно сменить на что-то более необычное.

Если с оригинальным местом для встречи возникнут трудности, придумайте какой-нибудь необычный повод, чтобы заинтриговать гостей. К примеру, устройте дегустацию вин, не забыв пригласить на ужин эксперта по винам. Или представьте своего нового делового партнера.

Рассылая приглашения

На приглашениях, которые вы разошлете гостям, укажите: «Просьба иметь при себе визитную карточку. Цель мероприятия – налаживание связей». Подготовьте бейджи для гостей. Попросите приглашенных подтвердить свое участие в мероприятии, чтобы вы смогли заранее подготовить список присутствующих, включив в него их контактную информацию, адрес электронной почты. На следующий день после мероприятия разошлите этот список всем гостям. Так вы удлините их цепочку знакомств на несколько звеньев.

NB

Если вы организуете мероприятие:

fi Предупредите приглашенных, что цель мероприятия – налаживание новых контактов.

fi Напомните, чтобы они взяли с собой визитные карточки.

fi Раздайте бейджи всем гостям.

fi После мероприятия разошлите всем список посетивших его гостей.

Снабдите его небольшим комментарием, выразите свое мнение по поводу прошедшего вечера)

Networking в вашем офисе

Многие ли менеджеры могут сказать своим подчиненным: «Идите на мероприятие и примените на практике все то, чему мы вас научили»? Часто люди воспринимают слово networking как нечто неприличное и предпочитают заменять его синонимами: «налаживание связей», «заведение знакомств».

Если ваш персонал не знает секретов позитивного networking, вы как руководитель не используете в работе важнейший инструмент, влияющий на успех вашего бизнеса. Проведите несколько тренингов и обеспечьте своим подчиненным возможность применить на практике полученные знания.

Отправляйте сотрудников на деловые встречи в местных объединениях, обществах, заказывайте столики на деловых обедах и приглашайте гостей в офис, чтобы персонал мог попрактиковаться в умении заводить знакомства. Посылайте на мероприятия нескольких сотрудников, чтобы они работали в команде. Периодически посещайте их сами, понаблюдайте, с кем знакомятся ваши коллеги, позже поинтересуйтесь, что они узнали о новых знакомых. Создайте командный дух networking.

Обычно компании ищут возможности для networking исключительно вовне, тогда как внутри самих компаний тоже можно успешно осуществлять его. Вот каким образом. Создайте во внутренней сети своеобразную сводку информации о клиентах. Пусть каждый сотрудник компании помещает туда имена, род занятий и контактную информацию своих клиентов. Таким образом, у каждого сотрудника будет доступ к сети знакомых своего коллеги. Объясните персоналу, что каждое звено, пусть даже самое слабое на первый взгляд, имеет ценность. Может быть, именно это слабое звено приведет вас к необходимому контакту.

Вопрос на засыпку

Относится ли ваш персонал к networking как к неотъемлемой части своей работы? Есть ли визитные карточки у всех ваших сотрудников?

Если вы не имеете достаточного влияния и возможностей, чтобы произвести такие преобразования у себя на работе, то свою жизнь вы вполне можете направить в нужное русло. Не ждите, пока начальство отправит вас на какое-нибудь мероприятие, сами купите билет и смело идите налаживать знакомства.

Церберы

Как только руководитель берет себе в помощники какого-нибудь цербера (будь то ассистент, который фильтрует звонки и электронные письма, или секретарь в приемной, который не передает сообщения), он автоматически теряет огромное число перспектив и возможностей. Некоторые люди, сами того не подозревая, ставят себе палки в колеса, не отвечая на телефонные звонки. Очень мало кто действительно может позволить себе это.

Добро пожаловать

Морин Чант – секретарь миллиардера Джимми Пэтисона – антипод цербера. Двери приемной ее босса с ее легкой руки всегда открыты для посетителей. Мне частенько приходилось слышать от изумленных людей: «Я позвонил Джимми, а Морин взяла и соединила меня, представляете?!» или «Я позвонил Джимми, Морин пообещала, что он перезвонит, – и он перезвонил мне!»

Джимми Пэтисон – один из самых успешных предпринимателей в Америке – всегда открыт новым возможностям и перспективам сотрудничества. И Морин прекрасно это знает.

Коэффициент «шишек»

У парковочного лифта в здании, где я работаю, висит табличка «Запомните свой уровень». Хороший совет. Я нередко сталкиваюсь с людьми, которые стремятся заводить знакомства исключительно с представителями более высоких кругов. Они считают посещение мероприятия, на котором не ожидается присутствия в большом количестве директоров, президентов и управляющих компаний, просто потерей времени. При этом сами они, заметьте, менеджеры среднего звена. Networking для таких людей значит «покрутиться среди важных шишек».

Нужно помнить о своем статусе. Самые долговременные и надежные связи, как правило, возникают между равными людьми. Но кто знает, может быть, ваш друг, сегодня менеджер по маркетингу, со временем станет вице-президентом. Помните: каждый генерал был когда-то лейтенантом.

Конечно, это вовсе не значит, что надо избегать мероприятий VIP-категории, просто перестаньте оценивать важность предстоящей встречи только по коэффициенту приглашенных директоров.

Кто, я?

Но с другой стороны, есть такой тип людей, которые слишком хорошо знают свой уровень и считают, что каждый человек должен знать свое место. Такие ни за что не отважатся подойти к людям, превосходящим их по статусу.

Во время спикер-ланчей перед тем, как все сядут за стол, я обычно ищу среди гостей человека, который, как мне кажется, очень хотел бы поговорить с почетным гостем (обычно ведущим политиком или промышленным руководителем), и предлагаю ему такую возможность.

Ответная реакция не перестает меня удивлять. «Кто, я?» – растерянно спрашивает гость. А про себя наверняка недоумевает: «Неужели *этот* человек захочет разговаривать со мной?»

А почему нет? Относитесь ко всем как к равным.

Кто не рискует, тот не пьет шампанского (за одним столом с нужным человеком)

Если вы идете на мероприятие, будучи уверены в том, что вам вряд ли удастся познакомиться с интересными людьми, ваши шансы на успех невелики. Необходимо четко представлять свою цель. Если на мероприятии вы заметили человека, с которым вам необходимо познакомиться, – не теряйтесь, дождитесь удобного момента и представьтесь. Объясните этому человеку, почему вы хотели с ним встретиться, и постарайтесь вкратце изложить суть дела.

Если вы видите, что рядом с интересующим вас человеком пустует место, почему бы не занять его? Если вам удастся сесть с ним за один стол во время ланча или обеда, это будет просто идеальный вариант для более серьезного знакомства. Если столик не зарезервирован, просто подойдите к человеку, с которым хотите поговорить, и спросите, можете ли вы присоединиться. Представьтесь, сядьте, начните разговор.

Но чаще всего на больших мероприятиях составляется план рассадки гостей, на столах расставляют таблички с фамилиями приглашенных, и все занимают положенные места. В таком случае в начале мероприятия, знакомясь с планом рассадки гостей, обратите внимание, где будут сидеть люди, с которыми вам необходимо поговорить. Во время перерыва – между подачей блюд или между выступлениями докладчиков – люди обычно встают со своих мест и разговаривают с другими гостями. Будьте начеку, чтобы, уловив момент, завести разговор с нужным вам человеком. Используйте эту возможность, потому что когда мероприятие подойдет к концу, гости быстро разойдутся, и вы останетесь ни с чем.

В общем, возьмите за правило приходить на мероприятие заранее: так вы сможете легко и быстро найти необходимых вам людей и занять место поудобнее. Некоторые пропускают официальную часть мероприятий и приезжают к началу банкета, не осознавая, что таким образом лишают себя многих возможностей наладить новые связи.

Не кучкуйтесь

Если, придя на мероприятие со своими знакомыми, вы не отходите друг от друга ни на шаг, считайте, что networking здесь и не пахло. Я постоянно наблюдаю такую картину: люди приходят вместе, садятся во время обеда за один столик, потом беседуют в своем тесном кругу. Таким хочу открыть секрет: чтобы пообщаться со знакомыми, вовсе не обязательно идти на мероприятия по налаживанию контактов. У таких мероприятий несколько другое предназначение (а у вас, как видно, иная цель).

Декан Sauder School of Business, разработчик новых финансовых инструментов и операций и просто очень умный человек Дэн Музыка знает цену связям и знакомствам и придает большое значение networking. Это одна из обязательных дисциплин в его учебном заведе-

нии. Networking настолько глубоко вошел в его жизнь, что когда Дэн устраивает ежегодную вечеринку под открытым небом, даже его собака Чарбон носит бейдж.

Однажды мы с Дэном в составе торгового представительства поехали в Гонконг. В числе других членов делегации были деловые люди, правительственные и должностные лица. Мы потратили почти день на перелет, еще один день был потерян благодаря смене часовых поясов. К тому же многим участие в этой международной встрече обошлось недешево.

По прибытии в отель мы сразу отправились на небольшой прием, организованный нашим торговым представительством. Вечером нас ожидал ужин в честь открытия встречи. Этот прием был для нас чем-то вроде небольшой передышки перед началом конференции. Ближе к вечеру, когда время уже подходило к началу ужина, кто-то сказал: «Давайте пойдем пораньше, чтобы занять столик, тогда мы сможем сесть все вместе».

Дэн не мог поверить своим ушам. «Время – деньги, время – деньги, – сказал он, указывая на часы. – Мы не для того проделали такой долгий путь, чтобы общаться друг с другом. Давайте разойдемся по залу и сядем за столы с другими участниками конференции».

Я не знаю, приводит ли Дэн во время семинаров по networking эту ситуацию в качестве примера иррационального поведения. Но я уверен, что на практическом занятии он наверняка поставил бы неудовлетворительную оценку студенту, предложившему такую тактику поведения во время мероприятия.

Итак, тактика Дэна: не сбивайтесь в кучу, разойдитесь по залу.

NB

Если вы с группой деловых партнеров, коллег по работе приехали в другой город на конференцию, договоритесь встретиться на следующий день после официального приема, к примеру, в боулинг-клубе. Пусть каждый приведет с собой одного или нескольких человек, с которыми познакомился накануне.

Задайте вопрос

Отличный способ познакомиться с людьми – задать вопрос перед большой аудиторией. У вас появится великолепная возможность представиться не одному, двум, семи человекам – а сотням людей.

Впервые я понял, какой силой может обладать всего один вопрос, во время одной из пресс-конференций в Сингапуре. Я встал перед присутствующими в зале людьми (а их было около шестисот), чтобы задать вопрос премьер-министру. Я представился – сказал, как меня зовут, назвал свою организацию и страну, – а потом задал вопрос.

Позже, во время ланча, когда я подошел к обеденному столу и представился: «Здравствуйте, я Дарси Резак», – к моему удивлению, многие ответили: «Да-да, мы знаем».

Несколько людей сказали, что запомнили меня после того, как я задал свой вопрос на конференции. В коридоре совершенно незнакомые люди кивали мне в знак того, что узнали меня. Тогда я понял, что, задав свой вопрос на конференции, я представился шестистам ее участникам.

Джулия

Когда я рассказал эту историю на одном из моих семинаров по networking, одна молодая слушательница решила проверить этот способ знакомства на практике во время презентации в Олимпийском комитете, рассматривающем заявки на проведение Олимпийских игр в 2010 году. В конце презентации, в которой принимали участие двести шестьдесят человек, девушка встала и взяла микрофон. «Я Джулия Конноли, менеджер по маркетингу в

Commodore Ballroom³⁶. Я хочу спросить, чем могла бы помочь наша небольшая организация при проведении Олимпийских игр».

Каждый из четырех сидевших в президиуме членов комиссии ответил на ее вопрос, неоднократно повторив название концертного зала и упомянув о важной роли индустрии развлечений. Одним вопросом Джулия сумела поднять имидж компании так, как не смогло бы никакое рекламное агентство своими дифирамбами. В итоге она получила заявку на проведение важнейшей церемонии вручения наград членам деловых объединений Ванкувера именно в зале Commodore.

NB

Если вы предварительно прочли информацию о выступающем на собрании человеке, то, задавая ему после выступления вопрос, воспользуйтесь полученной ранее информацией и сведениями из только что прозвучавшего доклада.

Стратегия выбора места в зале

Встать и задать вопрос – это лишь полдела. Вторая его половина – сидеть в нужном месте. Садитесь сбоку поближе к сцене, так, чтобы вы были достаточно близко от докладчика и он мог разглядеть вас. Это очень важно в том случае, если после собрания вы захотите поговорить с ним. Задавая вопрос, стойте лицом к докладчику. В таком положении большинство сидящих в зале людей тоже смогут увидеть ваше лицо. А вот если бы вы сели где-нибудь в центре зала, одни увидели бы только вашу спину, другим пришлось бы поворачиваться назад.

Будьте первым

Задавайте вопрос одним из первых. Большинство людей неохотно делают это. Но задав вопрос, вы поможете докладчику выйти из затруднительного положения. Вы наверняка были свидетелем таких ситуаций, когда ведущий спрашивал, есть ли у присутствующих в зале вопросы, и ответом была гробовая тишина. Зато какое облегчение испытает докладчик, когда вы зададите первый вопрос. Другие сразу же последуют вашему примеру, начнется дискуссия.

Только 28 секунд

У вас есть только 28 секунд, чтобы представиться и задать свой вопрос. Почему только 28? Потому что 30 – это уже долго. Через 30 секунд люди начнут поглядывать на часы, а через 40 – шумно дадут понять, что время истекло.

Используйте с умом этот небольшой отрезок времени. Встаньте, назовите свое имя, название компании и свою должность – это необходимо не столько для того, чтобы сделать себе и компании небольшую рекламу, сколько для того, чтобы докладчик и сидящие в зале люди имели о вас хоть какое-то представление. Тогда они смогут лучше понять ваш вопрос.

NB

«Хорошие вопросы заведомо отмечают легкие ответы».

Пол Сэмюэльсон, экономист

Хотя большинство людей, задавая вопрос или выражая свое мнение перед большой аудиторией, игнорируют это неписаное правило, обязательно используйте такую возможность представиться.

Пусть вас услышат

Многие люди задают свой вопрос невнятно или недостаточно громко. Неопытный докладчик или ведущий конференции могут не догадаться громко повторить ваш вопрос. И

³⁶ Один из лучших концертных залов Канады, находится в Ванкувере.

тогда поднимется шум, слушатели начнут спрашивать друг друга: «А какой задали вопрос?» Так и не узнав, на какой вопрос отвечает докладчик, присутствующие будут слушать его невнимательно. Поэтому, если в зале есть микрофон, дождитесь своей очереди и воспользуйтесь им; если нет – задавайте вопрос громко и внятно.

Не мучайте докладчика

Сущей мукой для любого докладчика является ситуация, при которой человек, задающий вопрос, благоразумно предупредив докладчика, что «хотел бы разбить свой вопрос на три части», обрушивает на него пятиминутную тираду. После такого словесного шквала огорошенный докладчик вынужден взять короткий тайм-аут, чтобы, во-первых, вспомнить, с чего начал уважаемый слушатель, а во-вторых, понять, что он все-таки хотел узнать. Задавайте только один вопрос, причем кратко и по делу.

Но настоящим кошмаром для выступающего с докладом человека является ситуация, когда слушатель «перед тем как задать свой вопрос, хотел бы дать небольшой комментарий», и пошло-поехало. Вернитесь на землю: один докладчик на трибуне уже есть – или вам тоже не терпится выступить? В другое время и при других обстоятельствах. А в данном случае вам следовало бы начать с комплимента: «Я нахожу вашу теорию о том-то и том-то очень интересной, и у меня к вам вот такой вопрос...» Если ваш вопрос ставит под сомнение некоторые из изложенных докладчиком тезисов, начав с комплимента, вы расположите его к себе, и он не воспримет вас враждебно.

NB

Задавая выступившему с докладом человеку вопрос не по существу, вы отнимаете драгоценное время и тем самым лишаете других возможности задать действительно важный вопрос. Спрашивайте по делу, пусть ваш вопрос заинтересует присутствующих в зале.

Пусть всем будет интересно

К сожалению, довольно часто встречаются люди, которые задают вопросы, не имеющие отношения к теме доклада: им просто приятно послушать свой голос. Не надо следовать их примеру. Ваш вопрос должен быть достаточно интересным, чтобы другим участникам конференции тоже было интересно выслушать ответ. Во время выступления докладчика продумайте свой вопрос. Запишите его, прочитайте вслух для тренировки.

Если вам непросто найти в себе достаточно смелости для того, чтобы обратиться на себя внимание (тем более что опыта выступлений у вас нет), то запишитесь на курсы ораторского искусства и подготовки к публичным выступлениям. Это лучший способ обрести уверенность в себе. И вставляйте чаще, вставляйте и задавайте интересные вопросы на конференциях – со временем вы будете чувствовать себя при этом намного увереннее.

NB

Принимая участие в международной конференции и представляясь аудитории, не забудьте назвать страну, откуда вы прибыли.

Метод Сократа

Великий афинский философ Сократ, живший более двух тысяч лет назад, был известен своим умением задавать вопросы. Его учение по-прежнему актуально: в некоторых колледжах используют модернизированный метод обучения Сократа. Рональд Гросс в своей книге «Путь Сократа. Семь ключей к максимальному использованию своего разума»³⁷ излагает семь основных положений: «Познай себя, задавай интересные вопросы, думай, не бойся нарушать традиции, развивайся вместе со своими друзьями, говори правду, укрепляй свою

³⁷ Ronald Gross, "Socrates'Way: Seven Master Keys to Using Your Mind to the Utmost". Издана на русском языке.

душу». Эти правила и по сей день не утратили своей актуальности. Правильно поставленный вопрос обладает невероятной силой. Спросите об этом любого ведущего теленовостей, работающего в прямом эфире.

Меньше слов, больше дела

Недостаточно рассмотреть потенциальные возможности той или иной ситуации – нужно действовать, принимать реальные меры.

Питер Фрейзер и Джей Рокки, оба из Сиэтла, превосходно умеют налаживать связи. Несколько лет назад их фирма, The Rocky Company, занимающая лидирующее место среди других компаний по связям с общественностью, организовала деловую встречу с целью развития более тесных связей между ведущими бизнесменами Сиэтла и Ванкувера. На прием в доме генерального консула в Сиэтле было приглашено около тридцати директоров и президентов компаний.

Канадцы прибыли на гидросамолете Beaver, приземлившись напротив шикарной дипломатической резиденции (к слову, на другом конце озера находился дом Билла Гейтса). После потрясающего обеда гости принялись мирно беседовать друг с другом. Атмосфера была очень дружелюбной. Все наслаждались приемом.

Но в этом-то и крылась основная проблема. Гости расслабились, получили удовольствие от общения, но ничего существенного так и не обсудили. Когда мероприятие подходило к концу, Питер взял микрофон и обратился к присутствующим: «Прекрасно, что сегодня вы познакомились, смогли пообщаться друг с другом, но есть ли хоть что-то, что мы могли бы сделать вместе, чтобы считать, что эта встреча действительно принесла свои плоды?»

После короткой паузы кто-то предложил: «Рейсы самолетов то и дело откладываются, для бизнесмена это просто катастрофа. Почему бы не поработать вместе над этой проблемой?»

Спонтанно было решено, что обе делегации поднимут в правительстве США и Канады вопрос об улучшении транспортного сообщения между странами. Результат – год спустя был введен первый скоростной авиарейс между Канадой и США. Программа получила название NEXUS и принесла сотни миллионов долларов дохода двум крупнейшим в мире торговым партнерам. Всего один вопрос – и такой масштабный проект стал реальным.

Пятый и шестой секреты позитивного networking

Пятый секрет позитивного networking гласит: «**Позвольте людям завязывать знакомства с вами и друг с другом**». Будьте открыты, и число ваших знакомых будет расти в геометрической прогрессии. В то время как пятый секрет касается вашего отношения к networking, шестой секрет позитивного networking носит практический характер: «**Научитесь задавать интересные вопросы и пользуйтесь этим навыком**». Этот верный способ обратить на себя внимание группы людей поможет вам также грамотно вести диалог один на один с собеседником. Вам понадобится мужество, чтобы решиться на этот шаг. Многие боятся, а вы будьте смелым. Сократ снискал себе славу на века благодаря умению задавать вопросы.

Резюме

- Возможности расширить сеть знакомств есть всегда и везде. Найдите и используйте их. Или создайте сами предпосылки для знакомств.
- Общайтесь с как можно большим количеством людей на деловых встречах и во время общественных мероприятий.

- Вступите в ряды местной торговой палаты, ассоциации промышленников и других деловых общественных объединений.
- Станьте членом организации, связанной с вашей отраслью промышленности.
- Внесите вклад в общественную жизнь. На добровольных началах окажите поддержку благотворительным организациям, помогите в подготовке спортивных мероприятий, фестивалей и т.п. – найдите то, что вам по душе.
- Окажите бесплатно профессиональную услугу: дайте консультацию, выступите с докладом или напишите статью в журнал – вы станете известным, и по вполне понятным причинам.
- Даже из неприятной ситуации старайтесь выходить полюбовно. Это еще одна возможность расширить ваш круг знакомств.
- Самолет – подходящее место для знакомства. Представьте себя сидящему рядом пассажиру, понаблюдайте за его реакцией: язык жестов подскажет вам, настроен ли человек на беседу. Если нет, оставьте его в покое. Уважайте чужое пространство. Во время еды можно будет возобновить разговор.
- Учитесь у мастеров networking: когда вы организуете прием своими силами, выберите удачное место для проведения вечера, внимательно отнеситесь к списку приглашенных, продумайте программу мероприятия.
- Создайте культуру networking у себя на работе. Пусть каждый сотрудник имеет доступ к контактной информации клиентов фирмы, с которыми работает его коллега. Поддерживайте работников в их стремлении налаживать связи. Направляйте все действия в русло общего блага.
- Практикуйте в вашей компании философию «открытых дверей»: будьте открыты новым возможностям и перспективам сотрудничества.
- Заводите знакомства в различных кругах с людьми, находящимися на всех уровнях карьерной лестницы. Не заикливайтесь на директорах и президентах компаний. Но и не сидите в коконе – будьте готовы к обсуждению интересующего вас вопроса с почетным гостем мероприятия.
- Первым представляйтесь людям, с которыми вам необходимо поговорить. Во время ужина сядьте с ними за один стол и начните разговор. Как говорится, кто не рискует, тот не пьет шампанского.
- Если вы пришли на мероприятие в составе делегации, разойдитесь по залу, смешайтесь с другими гостями, так вы познакомитесь с большим числом людей.
- Задавайте вопросы. Для этого:
 - 1) садитесь сбоку недалеко от сцены;
 - 2) запишите свой вопрос, прочитайте вслух, если никак не можете решиться поднять руку и задать его;
 - 3) задавайте вопрос одним из первых;
 - 4) представьтесь: назовите себя и свою организацию;
 - 5) на международных конференциях называйте страну, которую вы представляете;
 - 6) говорите внятно и громко, чтобы все присутствующие могли слышать вопрос;
 - 7) уложитесь в 28 секунд;
 - 8) задавайте один вопрос, четко и по делу;
 - 9) взяв слово, чтобы задать вопрос, не путайте себя с докладчиком.

Глава 8

В нужное время в нужном месте

История о лягушонке, которому не грозили никакие бородавки

Однажды малыш Головастик отправился на прием в Торговую палату амфибий. Такие мероприятия проходили там каждый месяц, и Головастик всегда присутствовал на них, как и на других мероприятиях в соседних прудах, где он налаживал связи.

Когда вечер был в самом разгаре, лягушонок Зеленка, известный местный забияка, отвел Головастика в сторонку и сказал ему: «Мальш, ты разве не знаешь, что, если целовать слишком много лягушек, могут появиться бородавки?» Головастик не на шутку перепугался. На следующий день он пошел к врачу.

– Доктор, это правда, что если я поцелую очень много лягушек, у меня появятся бородавки? – спросил он озабоченно.

– Нет, конечно же, нет, – ответил ему доктор.

– А чем это грозит? – никак не унимался Головастик.

– Ничем, кроме хорошей репутации, – заверил доктор. И добавил: – Надеюсь, тебе не нужно лекарство от нее?

Что объединяет людей, способных искусно налаживать связи, кроме стремления овладеть знаниями и делиться ими с окружающими? Умение присутствовать в нужное время в нужном месте.

Для людей, искусно налаживающих отношения, приемы и деловые встречи – привычное занятие. Они всегда принимают приглашения, покупают билеты и показываются на публике. У них инстинктивно вырывается «да» в ответ на предложение принять участие в том или ином мероприятии. Именно там они зарабатывают себе хорошую репутацию и получают признание окружающих.

О тех, кому за...

Яркий пример того, как можно совершенствоваться в networking на протяжении всей жизни, являют Венди Мак-Дональд и Соня Бата. Это очень обходительные и обаятельные леди. Несмотря на возраст – обеим далеко за семьдесят, – они регулярно участвуют в кампаниях, проводимых в поддержку их бизнеса, являются активными членами местных деловых сообществ и, кроме того, постоянно путешествуют по миру. Наверняка обе порядком устают от такого бешеного ритма жизни, однако networking не является для них рутинной работой – в первую очередь он приносит им удовольствие. Нам следует у них многому поучиться.

Венди

Если бы в области networking давали пояса за степень мастерства, то Венди МакДональд, безусловно, стала бы обладательницей черного пояса. Она достигла успеха в своем деле по большей части благодаря исключительным способностям налаживать связи. Уже в течение пятидесяти лет она руководит своей транснациональной корпорацией U.S.Bearings с годовым доходом более чем в сто миллионов долларов. Ей присуждено бесчисленное множество наград, включая почетное звание «Предприниматель года от Veuve Clicquot»³⁸. Она пережила троих мужей, вырастила десятерых детей и, если мне не изменяет память, до недавнего времени у нее было двадцать восемь внуков.

Венди было едва за тридцать, когда ее муж погиб в авиакатастрофе. На руках у нее остались трое маленьких детей и небольшой машинный цех вместе с компанией по поставке подшипников. У Венди не было никакого опыта ведения бизнеса, но и выбора у нее тоже не было. Надо было как-то выживать.

Женщины-руководители в 50-х годах были очень большой редкостью, и уж тем более в такой сугубо мужской области, как производство роликовых подшипников. Венди упорно продолжала работать, умело справляясь с неприязнью персонала и многими другими трудностями. Ключом к успеху, которого она добилась, стало ее умение налаживать отношения с людьми: с сотрудниками, поставщиками, покупателями, знакомыми и близкими друзьями. У нее просто врожденный талант находить общий язык с людьми. В этом я убедился на собственном опыте.

Будучи исполнительным директором Торговой палаты, каждый год я работаю в паре с ее председателем, ведущим членом делового сообщества. Когда этот пост занимала Венди, мы часто ездили в Европу и Азию в составе торгового представительства. Она была моим любимым попутчиком. В один из таких деловых визитов в Азию у нас была очень насыщенная программа: посетить десять стран. И Венди активно воплощала ее в жизнь. Каждый день – в новом костюме – она посещала все местные фабрики и заводы, включенные в программу визита, принимала участие во всех ланчах, приемах и деловых ужинах, и это при

³⁸ Присуждается самым успешным женщинам-предпринимателям из разных стран мира.

тамошнем климате! Она меня просто вымотала. Мы распрощались в Маниле, и, вернувшись домой, я, к своему изумлению, узнал, что Венди отправилась в новый тур к своим азиатским покупателям. Рядом с Венди я понял, что развитие бизнеса требует многочисленных встреч и контактов со многими людьми – и к черту все часовые пояса!

Соня

Том Бата и его жена Соня превратили Bata Shoe Company в одну из ведущих мировых компаний. Они производят и продают на пяти континентах широчайший ассортимент обуви: от самой простой до моделей высокой моды.

Том и Соня – прекрасная команда. Соня – бизнес-леди, филантроп и основатель уникального музея Bata Shoe. Как и ее муж, она путешествует по всему миру, посещая фабрики и магазины компании в семидесяти четырех странах.

Я причисляю себя к кругу знакомых Сони, потому что постоянно сталкиваюсь с ней: в аэропортах, в фойе отелей или даже в доке, когда она приветствует военный корабль, возвращающийся из Персидского залива, в великолепно сидящей на ней униформе почетного капитана морского флота. Соня очень обходительна и всегда искренне интересуется людьми, будь то призывники морского флота или главы государств. Она ко всем относится с равным уважением. Как и Венди, она неутомима. Все время стремится вперед – к новым знакомствам.

Дэйв и Ивон

Дэйв Роэлс и Ивон ДеВалоне – еще два ярких, заслуживающих нашего внимания человека, которые умеют налаживать связи. Хотя они не являются владельцами больших международных компаний, оба хорошо известны в своей области и пользуются всеобщим уважением. Они смогли построить свой бизнес на умении быть в нужный момент в нужном месте.

Дэйв

Однажды Дэйв Роэлс пришел ко мне за помощью. Он хотел работать в Торговой палате штатным фотографом. Я пригласил его на прием, чтобы он сделал несколько снимков. Когда я незадолго до этого обращался к другим фотографам, они отказали под предлогом, что работают только на больших мероприятиях. Дэйв был не такой. Когда бы я ни обратился к нему с просьбой о съемке – во время небольшого приема или крупномасштабного мероприятия, – он всегда был рад помочь.

Однажды во время приема я спросил Дэйва, сможет ли он сделать портрет нашего почетного гостя, премьер-министра Таиланда. Дэйв не растерялся и прямо там, на месте, сделал портретную фотографию. Тогда у него появилась небольшая портретная студия, и он делал портреты почетных гостей во время приемов. С годами у Дэйва сформировалось приличное портфолио из портретов деловых лидеров и фигур мировой величины, включая Криса Патена, последнего мэра Гонконга, Боба Крэндела, председателя American Airlines, и многих других известных людей.

Вот видите: хотя умения и знания играют существенную роль, не менее важно оказаться в нужное время в нужном месте.

Ивон

Ивон ДеВалоне занимается очень доходным бизнесом – сдает складские помещения в аренду. Помимо этого она является активным членом Торговой палаты и других комитетов. Я вижу ее на мероприятиях как минимум один раз в неделю. Недавно Ивон куда-то пропала на несколько месяцев, потом вновь появилась, и я спросил ее о причине такого долгого отсутствия. Она ответила, что устала, «выгорела» и решила завязать с networking на некоторое время. Однако, по словам Ивон, едва она прекратила появляться на мероприятиях, общаться и заводить новых знакомых, ее дела пошли намного хуже, интенсивность бизнеса снизилась почти вдвое. Но стоило ей вернуться – дела снова пошли в гору. Для Ивон реклама

и маркетинг не настолько эффективны, как частое присутствие на мероприятиях и умение налаживать связи.

NB

Вам придется заплатить некоторую цену за то, что потом станет бесценным.

Фома неверующий

Как-то на семинаре по административному управлению один из моих студентов высказался о networking следующим образом: «Вы стоите, пытаетесь поддерживать разговор, а при этом только и думаете, насколько больше было бы толку, останьтесь вы в офисе». Это достаточно распространенное мнение. Вот что я ему сказал: «Поставь для себя цель посещать минимум одно мероприятие в неделю. Получится 47 мероприятий в год – так уж и быть, пять недель на отдых за хорошее поведение. На каждой встрече необходимо завязать хотя бы семь новых контактов. Теперь посчитай-ка, что получается. К концу года у тебя будет 329 новых знакомых, за пять лет их число достигнет 1645 человек. Едва ли ты смог бы достичь такого результата, сидя за рабочим столом».

К тому же за пять лет вы приобретаете не 1645 новых знакомых, а 1645 новых связей – и эта цепочка может разветвляться дальше. Мир постепенно дает усадку.

Networking все возрасты покорны

Твердо стоящие на ногах деловые люди, к сожалению, не единственные, кто подвергает сомнению значение networking. Еще более критично к нему относятся начинающие предприниматели. Есть и такие, кто в свои тридцать думает: «Ну уж нет! Networking – это для старичков». Такое отношение особенно часто встречается в современных деловых компаниях, где любимой корпоративной игрой стал футбол, а не гольф. Сотрудники фирмы даже не могут представить себя в компании с какой-нибудь «важной кучкой смокингов».

Таким образом они теряют 329 новых знакомств и целую сеть дополнительных контактов. А ведь уже в двадцать следовало бы думать: «Так, где у нас там следующий званый ужин? Готовьтесь. Я выезжаю!»

С другой стороны, кто сказал, что с уходом на пенсию нужно забыть о networking? Вспомните хотя бы уже упоминавшегося в этой книге Рассела Бенсона, у которого на визитке значилось: «Торговец домашним скотом. Немного на пенсии».

Мудрые слова

Известный английский писатель XVIII века Сэмюэль Джонсон сказал: «Если человек не заводит новых знакомств по мере успешного продвижения по жизни, скоро он останется один. Дружба нуждается в поддержке».

Согласитесь, спустя несколько веков цитата все так же актуальна. С возрастом укрепление старых отношений и заведение новых знакомств приобретает все более важное значение. Посещайте как минимум одно мероприятие в неделю, где вы сможете познакомиться с новыми людьми, – и круг ваших знакомых заметно расширится.

Проанализируйте, как выглядит круг ваших знакомых в настоящий момент и каким вы представляете его лет через десять. А через двадцать?

А вот на восьмидесятилетии Венди МакДональд присутствовали четыреста ее друзей – и заметьте, это были только те, кто жил в том же городе.

Учиться, учиться и еще раз учиться

Я не устану повторять, что успех в networking невозможно обеспечить одним лишь присутствием на встречах. Необходимо общаться с гостями, обмениваться с ними информацией. Вы не обязаны всегда высказывать мудрые и глубокие мысли, но как минимум опирайтесь на реальные факты. А для этого нужно владеть кое-какой информацией.

Общих знаний в этом случае недостаточно. Используйте интернет-ресурсы, включая курсы онлайн. Продолжайте свое образование. Не полагайтесь исключительно на знания, полученные когда-то в университете. Учиться необходимо всю жизнь. Запишитесь на курсы повышения квалификации, чтобы совершенствовать свои профессиональные знания и навыки. К тому же во время обучения вы сможете познакомиться с новыми людьми, расширить сеть своих знакомств.

NB

«Учиться не обязательно... выживать тоже».

Уильям Эдварде Деминг, инженер, один из создателей теории системного подхода к управлению качеством

Спрашивали? Отвечаем

Задавайте окружающим вопросы, и вы всегда будете узнавать что-то новое. Это один из приемов, которым пользуется Гейл Резак, чтобы быть хорошим собеседником. Она искренне стремится узнать что-то новое и считает, что любой человек знает что-то, чего не знает она. «Я задаю пару вопросов с целью выяснить, чем человек увлекается, в какой области он компетентен. А затем спрашиваю его мнение о чем-то, что имеет отношение к его увлечениям, профессии. Люди любят говорить о том, что им интересно».

Будучи прекрасной слушательницей и обладая широким кругозором, Гейл виртуозно поддержит любой диалог. Видели бы вы, какая гора журналов лежит у нее на столе: начиная с *The Economist* и *Foreign Affairs* и заканчивая *Vanity Fair* и *People*.

Говорите, если вам есть что сказать

Однажды во время международной конференции в Швейцарии мы с Гейл устроили небольшой званый ужин в честь Мери Робинсон, президента Ирландии. Я сел рядом с президентом, а Гейл – за другим концом стола – с послом Ирландии в ООН.

Гейл присутствовала на нескольких сессиях конференции ООН и была в курсе обсуждаемых проблем. Вскоре я заметил, что Гейл увлеченно о чем-то говорит, а посол, наклонившись к ней и сосредоточенно слушая, делает какие-то пометки.

Позже вечером, когда гости разошлись, я спросил Гейл, что посол так старательно фиксировал у себя в блокноте во время диалога с ней. «Его заинтересовали мои идеи о популяризации ООН», – последовал ответ.

Хотя она считает это совпадением, через несколько лет ООН применили на практике несколько предложенных ею идей. К примеру, для проведения кампании по улучшению информационной осведомленности общества послами ООН были назначены известные актеры, такие как Джереми Айронс и другие. С тех пор я стал доверять Гейл еще больше.

«Где мораль?» – спросите вы. Мораль такова: если вам на самом деле есть что сказать, смело высказывайтесь. Ваши идеи могут оказаться очень полезными.

Кто вы?

Во время диалога с другими людьми мы играем разные роли. Определите, какую роль вы исполняете чаще.

Лидер. Берете бразды правления в свои руки, задаете серьезные вопросы, предлагаете темы для обсуждения и активно вовлекаете других людей в разговор.

Активный пассажир. Внимательно слушаете, задаете несложные вопросы, всегда имеете под рукой визитку, можете сделать небольшой комментарий во время разговора.

Пассивный пассажир. Киваете от случая к случаю, можете улыбнуться, но вообще стараетесь помалкивать; не имеете с собой визитных карточек.

Багаж. Обычно клюете носом, не разговариваете с остальными гостями, не хотите брать их визитные карточки, и вообще, «сейчас бы „Поле чудес“ дома посмотреть»...

Если вы не узнали в себе лидера или активного пассажира, самое время поднять планку, сделать над собой усилие и выйти на передний план, иначе вы можете всю жизнь просидеть в запасных игроках. Еще не поздно. Дерзайте.

Седьмой секрет позитивного networking

Итак, в этой главе мы открыли вам еще один секрет позитивного networking: **посещайте как можно больше различных мероприятий и владейте полезной информацией.** Вы не сможете эффективно налаживать связи, просто сидя за своим рабочим столом. Необходимо встречаться с новыми людьми. И учтите: мало явиться на мероприятие, нужно быть интересным собеседником. Читайте, слушайте, ищите новую полезную информацию и делитесь ею с окружающими.

Резюме

- Чем чаще, тем лучше. Чем чаще вы станете посещать мероприятия, тем свободнее будете чувствовать себя там. Чем свободнее вы будете себя чувствовать, тем больше новых знакомств вам удастся приобрести.
- Люди, искусно налаживающие связи, сделали посещение мероприятий, приемов, деловых ужинов частью своей жизни. Они дорожат своей репутацией. Они надежные партнеры.
- Начните с сегодняшнего дня налаживать связи – не важно, сколько вам лет и в какой жизненной ситуации вы находитесь.
- Посещайте хотя бы одно мероприятие в неделю, узнайте семь новых людей за вечер – и к концу года у вас будет больше трех сотен новых знакомых.
- Присутствие на мероприятиях необходимо не только для того, чтобы завязать новые знакомства, но и для того, чтобы поддерживать старые отношения.
- Не зацикливайтесь на какой-то одной сфере бизнеса, вращайтесь в разных кругах.
- Просто «быть там» мало. Владейте интересной информацией, так как позитивный networking подразумевает обмен знаниями.
- Будьте лидером или активным пассажиром.
- Всегда стремитесь к общению, к знакомству с новыми людьми. Пусть ваша жизнь будет насыщенной и интересной, когда вам за...

Глава 9

Show must go on

Лягушонок ЗабыКвалкин

Жил-был лягушонок по имени Джоуи. Однажды, собираясь на первую после летних каникул встречу в Ротари-клуб (а дело шло к зиме, дул холодный ветер), он достал из шкафа свою любимую курточку и обнаружил в кармане целую кипу визитных карточек, которые он получил еще прошлой зимой во время встречи в клубе.

И тут он вспомнил, скольким лягушатам должен был позвонить, но не сделал этого. А одному из них он даже обещал послать статью.

И Джоуи засомневался, стоит ли идти на эту встречу: вдруг он встретит там кого-нибудь из этих лягушек? Теперь они наверняка будут думать о нем как о лягушонке, который не держит свое слово.

В отличие от алхимии, мифической науки о том, как $^{\wedge}$ превратить свинец в золото, networking – это подлинное мастерство, позволяющее тем, кто им владеет, сделать мир на самом деле «тесным». Умело применяя искусство позитивного networking, можно превратить бесполезную стопку визитных карточек в золотую сеть знакомств, которые смогут реально изменить вашу жизнь. Но если не развивать отношения дальше, плоды труда по налаживанию связей не созреют, а так и останутся кучкой визиток, разбросанных на вашем рабочем столе или забытых в карманах пиджака.

Необходимо поддерживать и развивать отношения как с новыми, так и со старыми знакомыми. Начните с применения на практике самого важного правила networking: узнайте, что вы могли бы сделать для вашего знакомого. Будьте готовы к тому, что для этого вам, возможно, понадобится время и терпение.

Сделайте это

Когда вам удастся выяснить, чем вы могли бы помочь, сделайте все, что в ваших силах. Даже если это будет незначительная услуга – о ней будут помнить. Тем более если вы делаете это от души. Догадываетесь, что произойдет дальше? Возможно, именно вы станете для этого человека Царевной-лягушкой.

Благими намерениями...

Кто не слышал историй о том, как желание помочь едва знакомому человеку окупалось сторицей? Наверняка и с вами случались разные приятные неожиданности после того, как вы приобретали новых знакомых. Вам присылали по почте фотографии мероприятия, на котором вы вместе присутствовали, или помогли найти работу, замолвив за вас словечко?

Но часто бывает и наоборот. Читайте дальше. Узнаете себя?

– Еще вчера вы собирались отправить небольшое послание по электронной почте своему новому знакомому – вы так хорошо поладили друг с другом, – но сегодня вам кажется, что это не так уж важно.

– Вы точно помните, что пообещали кому-то, что пригласите его на мероприятие, но никак не можете вспомнить, кому именно.

– Вы аккуратно внесли визитную карточку нового знакомого в список контактов и этим ограничились.

– Через месяц после знакомства вы замечаете, что вам все сложнее и сложнее находить повод позвонить или написать своему знакомому. А еще через год, просматривая адресную книгу в вашем почтовом ящике, вы нажимаете клавишу delete напротив его имени.

Надежность

Чтобы избежать вышеописанных ситуаций, развивайте в себе надежность. Это качество – залог великолепной репутации его обладателя. Звоните, пишите электронные письма на следующий же день после знакомства. Первым делайте шаг для дальнейшего укрепления отношений. Если вы пообещали что-то сделать, обязательно сдержите слово. И о вас будут говорить как о человеке, который выполняет свои обязательства.

NB

Будьте надежным партнером. Всегда выполняйте данные обещания – и лучше раньше, чем позже.

Не впадайте в крайности

Расскажу вам один случай. За неделю до поездки в Индонезию на конференцию я попытался связаться со своим старым другом, Джоном Вибе, президентом Asia Pacific Foundation of Canada³⁹. Эта организация совместно с Globe Foundation⁴⁰ устраивает известные во всем мире конференции, посвященные проблемам охраны окружающей среды, и мне как председателю собрания нужна была кое-какая информация, чтобы подготовиться к дискуссиям. Несмотря на мои многочисленные попытки дозвониться и тот факт, что мы работали всего в двух этажах друг от друга, я так и не смог с ним связаться.

Расстроенный, я поднялся на борт самолета и вылетел на Бали с большим опозданием. Придя на пляж, я просто рухнул на песок и тут же заснул. Проснулся я от того, что кто-то щекотал мою ногу: «Резак, вы мне звонили. Чем могу быть полезен?»

Повернувшись спиной к палящему тропическому солнцу, рядом со мной как ни в чем не бывало стоял Джон Вибе. Еще не совсем придя в себя после сна, я было подумал, что он прилетел сюда, на другой конец света, лишь для того, чтобы узнать, зачем я звонил ему. Ну не надо же впадать в такие крайности!

Как оказалось, по пути в Австралию, где должна была произойти встреча со спонсорами Globe Foundation, он сделал остановку на Бали, чтобы немного передохнуть. Что и говорить, мир тесен.

Системный подход

Для того чтобы поддерживать отношения со всеми знакомыми, вам необходим системный подход. А как иначе вы собираетесь запомнить новые контакты, развивать отношения, выполнять данные вами обязательства и продолжать расширять круг знакомств?

Вы можете что-то знать, чего-то не знать и что-то *забыть* – вот тут-то и начинаются проблемы. Пусть у вас войдет в привычку иметь при себе ноутбук или карманный компьютер, чтобы кратко записывать туда, что вы обещали сделать. Большинство из нас не обладают феноменальной памятью, поэтому лучше запишите информацию, чтобы не забыть ее. После встречи пометьте на обратной стороне визитных карточек название и дату мероприятия, на котором вы их получили. Постарайтесь не откладывать в долгий ящик. Потом будет намного труднее вспомнить, где и при каких обстоятельствах вы познакомились с теми или иными людьми.

Сканер визиток

Когда вы копаетесь в многочисленных стопках визиток в поисках нужной вам карточки, вы теряете драгоценное время. К тому же вспомните закон Мерфи: визитная карточка, которую вы ищете, всегда находится в самом конце последней из просматриваемых вами стопок.

Предлагаю вам хороший способ систематизировать визитные карточки. Воспользуйтесь сканером визиток. Это просто потрясающее устройство для networking. Вы помещаете визитную карточку в кард-сканер, информация сканируется и вносится в компьютер. Затем она синхронизируется в списке с остальными контактами. По-моему, сканер визиток – это величайшее изобретение в сфере networking со времен... со времен создания визитных карточек.

По старинке

Если же для вас крайне важно видеть визитную карточку, держать ее в руках, к тому же вы не признаете технические новинки и гордитесь этим, пользуйтесь визитницами. Органи-

³⁹ Организация, занимающаяся развитием культурных и общественных связей между Канадой и Азиатско-Тихоокеанским регионом.

⁴⁰ Частная организация, объединяющая предприятия по разработке систем защиты окружающей среды, различные финансовые учреждения с целью развивать «экологичный бизнес».

зуйте карточки так, как вам удобно, – и старайтесь сделать это как можно быстрее после того, как вы их получили.

Наведите справки

Вы получили визитную карточку, поместили ее в сканер визиток или в визитницу. Что дальше? Наведите справки об этом человеке и его компании. Да, согласен, это займет какое-то время, особенно если вы решили посещать разного рода мероприятия как минимум раз в неделю. Вы уже в уме прикинули, что за год количество собранных вами визиток достигнет нескольких сотен, а то и больше. Как же со всем этим справиться?

Расслабьтесь. Во-первых, все эти визитки не свалятся на вас в один день. И кое-какой информацией вы уже владеете. Ведь прежде чем обменяться визитными карточками, вы перекинулись с людьми парой слов о своих компаниях. Презентации заинтересовали обе стороны, возникли дополнительные вопросы, но вам нужно было поговорить и с другими гостями. Поэтому вы и обменялись карточками, чтобы обсудить некоторые вопросы подробнее в другой раз.

Веб-сайты – прекрасный источник информации, необходимой для дальнейшего развития отношений. Вы узнаете более подробно, чем человек занимается и что он собой представляет. Сделайте это сразу же после знакомства, иначе потом вы просто забудете о нем.

Вопрос на засыпку

А как вы наводите справки о новых знакомых?

Мир тесен

Еще один способ узнать больше о новых знакомых – рассказать о них друзьям или партнерам по бизнесу. Почему? Потому что велика вероятность того, что кто-нибудь из них уже знаком с этими людьми. Поэтому не ленитесь спрашивать: «Вы случайно не знаете N?» Развивать отношения будет намного легче, если у вас окажутся общие знакомые.

Будьте в курсе

Почему важно так тщательно готовиться к следующей встрече с новым знакомым? Питер Леж, член торговой палаты Ванкувера, считает не совсем верным утверждение «Не важно, *что* ты знаешь, важно, *кого* ты знаешь». «Если вы ничего не будете знать, никто не захочет знать вас», – утверждает он.

По-моему, это прекрасная мысль. Вам необходимо подготовиться к встрече, владеть определенной информацией, чтобы люди захотели иметь с вами дело. Будьте внимательным слушателем, читайте, разыскивайте полезную информацию и делитесь ею с окружающими. Отлично, если вы можете сказать собеседнику:

- «Недавно я прочитал одну статью в журнале. Думаю, она вас заинтересует...»
- «После нашего разговора я больше узнал о вашей компании...»
- «Я зашел на ваш сайт и обнаружил, что...»

Networking как вид спорта

Теперь вы на пути упрочения связей. Необходимо постоянно укреплять новое знакомство, развивать его, для этого необходимы регулярные встречи. Networking – это своего рода спорт.

Как именно вам теперь следует поступать? Если вы встретили своего нового знакомого на мероприятии по определенной тематике, у вас есть шанс встретить его снова на таком же мероприятии. К примеру, вы побывали на семинаре по новейшим информационным технологиям. В следующий раз, когда Ассоциация по современным информационным технологиям организует очередное мероприятие, вы наверняка увидите там знакомые лица. А если эти люди к тому же являются членами Ассоциации, то шансы встретить их там увеличиваются вдвое.

NB

«Networking в своих разнообразнейших проявлениях – это искусство, наука, спорт, особый навык и танец».

Боб Вине, бизнесмен, общественный деятель

Мгновенная дружба

Отношения с одними людьми выстраиваются медленно: месяцами, годами, а с другими удастся поладить мгновенно. Зачем же ждать следующего мероприятия или случайной встречи? Пригласите вашего знакомого на чашечку кофе, на совместный ланч или на прием, который планируете устроить в скором будущем. Если вы были инициатором приглашения пообедать вместе, будьте гостеприимны – заплатите за обед. Часто за этим следует ответный жест, тем самым другой человек как бы говорит: «Теперь моя очередь».

На дохлой кобыле далеко не уедешь

Запомните, что не все знакомства можно развить в более тесные отношения. Это вполне нормально. Вы послали сообщение по электронной почте, но не получили ответа. Пообщавшись друг с другом несколько раз, вы так и не обнаружили общих интересов. Вы хотели бы познакомиться поближе, но, похоже, это не обоюдное желание. Возможно, пройдет некоторое время, пока вы это поймете, но в любом случае не забывайте о хороших манерах – от них зависит ваша репутация. В этой ситуации, пожалуй, лучше всего прислушаться к совету одного моего друга, философа, владельца животноводческой фермы: «Кобыла сдохла – пора распрягать».

Не переусердствуйте

Если вам удалось наладить отношения с нужным человеком, очень важно впредь не терять с ним контакт. При этом необходимо обладать чувством такта и ценить чужое время.

Не лучший способ продолжения отношений – послать всем, с кем вы вчера встретились, записки от руки, подарки или брошюры; не стоит также пытаться превратить деловое знакомство по Интернету в дружескую переписку. Сначала задайте себе вопрос: «Изменит ли мое послание хоть что-нибудь в деловой жизни этого человека?»

Электронные письма

В настоящее время все большее число людей предпочитает пользоваться электронной почтой: это быстро и очень удобно. Благодаря Интернету мы можем поддерживать достаточно теплые отношения друг с другом на расстоянии многих тысяч километров. Для поддержания связи достаточно написать одну-две строчки.

Постарайтесь не злоупотреблять электронными посланиями в адрес нового знакомого – это может вызвать раздражение, и вас в конечном счете просто начнут игнорировать.

Вот некоторые правила ведения электронной переписки, которые я настойчиво рекомендую вам соблюдать:

– Обращайтесь к человеку должным образом, вежливо поприветствуйте его: «Уважаемый господин Проттер» (а не «господин Проттер») или «Привет, Нигель» (не просто «Нигель»).

– Будьте лаконичны, ведите предметный разговор. Затрагивайте по возможности только одну тему. Не забывайте указывать предмет разговора в поле «Тема» письма. Коротко и ясно излагайте свою мысль, постарайтесь уложиться в два небольших абзаца (если это первое сообщение после недавно состоявшегося знакомства).

– Как правило, люди не открывают приложения к письму от незнакомого отправителя. Не посылайте фотографии или любые другие файлы, если не уверены, что получатель откроет их.

– Каждую фотографию следует уменьшить до 640x480 пикселей, затем сжать весь объем информации так, чтобы он занимал не более чем 150 кб. Если кому-то захочется увеличить фотографии или увидеть их в более качественном виде, вам об этом скажут.

– Проверьте грамматику и правописание. Воспользуйтесь программой автоматической проверки правописания. Не стоит отправлять стихи, розыгрыши, петиции, письма типа «перешли пятнадцати друзьям...» и другие ненужные вещи, которые понапрасну отнимают время.

– Если вы перенаправляете письмо, убедитесь, что в тексте сообщения не упоминается имя другого адресата.

– Не отправляйте ничего такого, что не хотели бы увидеть потом на первой странице местной газеты.

Телефонные разговоры

Иногда вместо того, чтобы писать ответ на очередное послание, лучше позвонить или, если уместно, встретиться за чашкой кофе или ланчем. Преимущества живого общения еще никто не отменял. Люди, искусно налаживающие отношения, звонят для того, чтобы просто сказать другому человеку «привет», узнать, как дела. Не отказывайтесь от старого способа общения – он до сих пор остается самым действенным.

Письма от руки

Меня считают немного старомодным, так как я до сих пор пишу письма от руки. Я считаю, что записка, написанная вашей рукой, – это очень мило. Это отличный способ выразить благодарность, поздравить с каким-нибудь особо важным событием или дать небольшой комментарий какому-нибудь событию. Обычно люди ценят это дополнительное усилие с вашей стороны.

Каков бы ни был излюбленный вами способ общения, в первую очередь выясните, каким образом предпочитают общаться ваши новые знакомые. Некоторым нравится делать телефонные звонки, другие не могут себе представить жизнь без Интернета. Постарайтесь подстроиться.

Был бы повод

Новый год, китайский Новый год, 8 Марта и другие общепринятые праздники могут стать хорошим поводом, чтобы позвонить и поздравить тех, с кем вы давно не общались. Вообще, я считаю, что в такие дни нужно звонить не только близким друзьям, но и всем знакомым. Организуйте праздничный обед или вечеринку или просто разошлите открытки.

Прекрасный способ возобновить старые связи – встречи выпускников школ, вузов. Каждый из ваших однокашников прошел к этому времени определенный жизненный путь, приобрел связи, набрался опыта. Такие знакомства могут оказаться весьма полезными.

Поводом для возобновления старых связей может стать полученная вами информация. Вы прочли статью о служебном продвижении или других успехах знакомого, с которым давно не контактировали, – позвоните ему или пошлите поздравительное письмо.

Networking не должен прекращаться ни на минуту. А для того чтобы поддерживать уже сложившиеся отношения, согласитесь, не требуется огромных усилий.

Общая благородная цель

Ничто так не объединяет людей, как общая благородная цель. Горожане с поразительным энтузиазмом ведут кампании по постройке нового больничного корпуса или городской библиотеки. Когда люди объединены одной целью, они непременно достигают желаемых результатов.

Приведу один пример. Каждый год почетные члены делового сообщества на добровольных началах выдвигают свою кандидатуру для управления Торговой палатой в течение года. И без того очень занятые деловые люди с предельно жестким рабочим графиком берут на себя эту обязанность. И поверьте мне, работы в Торговой палате у них хоть отбавляй, эта должность требует огромного количества их времени и денег (это неоплачиваемая должность). Они посещают ежедневные утренние совещания, участвуют в пресс-конференциях по вопросам государственной политики, присутствуют на деловых обедах, устраивают приемы и совершают поездки, выполняя различные торговые миссии, – при этом они продолжают заниматься бизнесом.

Через год председательства накопившаяся усталость, безусловно, сказывается, и никто не выдвигает свою кандидатуру на второй срок. Но спустя некоторое время они снова занимают председательское кресло – на этот раз в каком-нибудь благотворительном фонде или в студенческом совете. Или всеми силами пытаются помочь благотворительной организации. Таким образом, внося свой вклад в общественную жизнь, эти люди приобретают ценные и полезные связи.

Сделать невозможное

Сложившиеся отношения необходимо поддерживать постоянно. Кто знает, когда вам может понадобиться помощь. И когда вы попросите о ней, результаты могут быть просто поразительными. Но и вы, в свою очередь, будьте готовы прийти на помощь другим людям.

Позвольте рассказать вам одну историю. Ее непосредственным участником была Джуди – соавтор этой книги, так что это рассказ практически «из первых уст».

Джуди понятия не имела, во что ввязывается, согласившись стать директором отдела обслуживания клиентов Rocky Mountaineer Railtours. Ее первый рабочий день, ко всему прочему, пришелся на пятницу, тринадцатое, так что сразу было ясно, что ничего хорошего из этого не выйдет.

Неопытная и достаточно разношерстная команда сотрудников должна была за семь недель подготовить первую железнодорожную экскурсию. Все, чем владела на тот момент компания, – железнодорожный состав, ничего больше: ни специалистов по обслуживанию поездов, ни проводников, ничего. При этом бюджет фирмы был более чем скромным.

Вскоре президент компании Питер Армстронг объявил о том, что в планах произошли «небольшие» изменения: первая группа экскурсантов должна была отправиться в путешествие не через семь недель, а через семь дней.

Как оказалось, у сотрудников компании было мало опыта, но много друзей. Менеджеры призвали на помощь всех своих знакомых. Телефонные звонки не прекращались ни на минуту, были задействованы «друзья друзей» и так далее. Спустя неделю поезд отправился в путь. Среди пассажиров были вышедшие в отставку начальники железнодорожных станций, вице-президенты по маркетингу, представители рекламных компаний, финансовые советники и адвокаты. Родственники и жены сотрудников Rocky Mountaineer Railtours – все

переодетые в смокинги (взятые напрокат) – были задействованы в качестве проводников поезда. И, скажу вам, они получили не меньшее удовольствие от поездки, чем пассажиры.

Среди обслуживающего персонала был брат вице-президента компании – электротехник и врач. Он подавал напитки пассажирам и отвечал за оказание неотложной медицинской помощи. Пассажиры шутили, что в случае любых неисправностей «доктор Дуг» незамедлительно облачится в комбинезон механика и бросится устранять неполадки.

Сегодня Rocky Mountaineer Railtours – компания мирового класса, осуществляющая железнодорожные перевозки пассажиров по всему миру. Но если бы не помощь многочисленных знакомых и друзей Питера Армстронга и его команды, первый успешный запуск, возможно, не состоялся бы.

NB

«Без друзей меня чуть-чуть, без друзей меня чуть-чуть, а с друзьями много...»

Слова из песни

Еще одна история о позитивном networking

Эта история произошла со мной, Питером и Микки. Питер Хаммер – советник по финансовым вопросам, член благотворительной организации и директор Fraser Academy – школы, в которой учатся 170 ребят, страдающих дислексией. Школа арендовала участок земли на территории, принадлежащей крупной пивоваренной компании Molson. Компания собралась переезжать в другое место, и на этой территории планировалось построить многоквартирные жилые дома. Школе надо было срочно искать другое пристанище.

Питер Хаммер пришел ко мне очень взволнованный. «Дарси, – сказал он, – мне необходимо поговорить с Микки Коэном. Ты сможешь помочь?» Микки Коэн – президент Molson – как раз был приглашен к нам в качестве почетного гостя на обед, который должен был состояться на следующей неделе. Я пообещал Питеру познакомить их друг с другом.

Во время приема я представил Питера Микки Коэну. Питер рассказал ему о сложившейся ситуации и был удивлен тем, с каким вниманием Коэн отнесся к услышанному. Уже в тот момент мне стало ясно, что эта встреча поможет решению проблемы. Я не ошибся. Всего через несколько недель Molson передала здания, которые арендовала школа, во владение городским муниципальным службам, и город, в свою очередь, сдал здания школе в аренду всего за один доллар в год.

Networking и судьбы других

Как видим на примере этой истории, иногда результаты networking превосходят все ожидания. Для того чтобы спасти специализированную школу от закрытия, понадобилось три рукопожатия и искреннее желание людей помочь чужой беде. Моя роль в этой истории более чем скромная – я был только связующим звеном между людьми, которые смогли повлиять на события. Три рукопожатия изменили судьбу ста семидесяти учащихся и многих других будущих учеников.

NB

Не все успешные люди умеют искусно налаживать связи. Но все, кто умеет это делать, – успешные люди.

Резюме

- Очень важно заводить знакомства. Но еще важнее – их поддерживать.
- Чтобы не потерять связь с человеком, которого знаете, постоянно думайте о том, чем вы можете быть полезны ему.

- Чтобы понять, чем именно вы можете быть полезны, стремитесь как можно больше узнать о вашем новом знакомом, компании, в которой он работает. Задавайте вопросы, посетите корпоративный сайт, расспросите о нем других знакомых. Мир тесен, все люди так или иначе связаны друг с другом.

- Всегда выполняйте обещанное. Будьте надежным человеком, заслуживающим доверия окружающих.

- Имейте при себе карманный компьютер. Вносите туда информацию о назначенных встречах, сделанных вами обещаниях и т.д.

- Систематизируйте визитные карточки. Не допускайте, чтобы они валялись на вашем рабочем столе или в карманах одежды.

- Networking – это своего рода спорт. Постоянно держите себя в тонусе. Встречайтесь со старыми знакомыми, чтобы поддерживать отношения.

- Соблюдайте этикет электронной переписки. Делитесь с другими людьми ценной информацией. Дарите сувениры, подарки только по особым, подходящим для этого случаям.

- Используйте праздники как повод для возобновления старых связей.

- Помните о том, что не все знакомства можно превратить в более тесные отношения. Это нормально. На дохлой кобыле далеко не уедешь.

- Расширяйте круг знакомых, не ограничивайтесь пределами одной области, организации, промышленной отрасли, города, страны. Несколько человек с широким кругом знакомых могут связать огромное количество других людей, не обладающих обширными связями. Вот в чем сила networking. Мир тесен, господа.

Глава 10

И жили они долго и счастливо

История со счастливым концом о лягушке Лили

Жил-был лягушонок Сократ. Как и его тезка, живший две с половиной тысячи лет назад, он был учителем и наставником многих лягушек, включая младшую сестренку Лили.

Сократ научил Лили всему, что он знал о позитивном networking. Гул и кваканье, издаваемые целым хором лягушек, вызывали в нем непередаваемые ощущения. Шум в зале для приемов был для него самой приятной музыкой на свете. Лили оказалась способной ученицей и все схватывала на лету.

Сократ помог Лили преодолеть наиболее сложные препятствия. Сперва только от одной мысли о networking Лили буквально проглатывала язык. А для лягушки это, между прочим, очень опасно. Чтобы Лили избавилась от страха перед публичными выступлениями, Сократ записал ее на курсы ква-раторского мастерства. Вскоре она начала получать удовольствие от знакомств с новыми лягушками и уже не боялась выступать перед толпой своих собратьев.

Однажды, когда Лили получила первый в своей жизни грубый отпор при попытке завязать знакомство, Сократ спросил ее: «Кто из вас должен больше переживать: ты или тот, кто счел тебя бесполезной?» Вы наверняка догадываетесь, что ответила Лили.

Вскоре она уже с успехом применяла все приобретенные знания и всегда находила, чем помочь другим лягушкам.

И вот однажды, когда Лили отправлялась в дальнюю дорогу, чтобы открыть для себя новые горизонты, Сократ дал ей такое напутствие: «Готовься к каждому новому дню: читай, слушай, задавай вопросы. Процесс познания бесконечен. Всегда помни о силе связей и знакомств. Networking никогда не заканчивается. Поэтому будь активна, находи силы и время, чтобы вносить свой вклад в общественное дело, помогать другим. Тогда очень скоро и ты, и те, кто встретится на твоём пути, ощутите на себе волшебство позитивного networking».

После двадцати лет работы в области networking, наблюдая за лучшими из лучших, я не перестаю удивляться текущему положению дел. Во-первых, меня изумляет столь малое количество людей, умеющих действительно искусно налаживать связи. Мастера networking – настоящий дефицит. Во-вторых, я никак не могу понять, почему люди так неохотно занимаются налаживанием знакомств. Большинство – по их собственному признанию – просто не любят networking, а другие не верят в него.

Эта книга посвящена позитивному networking. Его возможности безграничны. Это знают не только успешные бизнесмены, лидеры по жизни. Ученые смогли доказать удивительную силу «феномена шести шагов»: нас отделяют друг от друга только шесть рукопожатий.

На страницах этой книги я поделился с вами секретами, которые, очень надеюсь, пригодятся вам в процессе создания круга деловых знакомств. Первейший секрет – своеобразный пароль networking – это разрешение. Разрешите другим познакомиться с вами. Разрешите себе налаживать связи. В этом нет ничего дурного.

Хотя networking нельзя отнести к точным наукам, в нем действует один неизменный закон: вам придется поцеловать много, очень много лягушек, прежде чем вы найдете Царевну.

Но, пожалуй, самый важный закон позитивного networking касается не столько вас самих, сколько людей, с которыми вы знакомитесь. Вы сможете создать круг знакомств лишь в том случае, если будете постоянно думать о том, чем вы лично можете быть полезны. Эта формула применима к отношениям как с близкими друзьями, так и с более широким кругом знакомых. А затем в вашей жизни и в жизни людей, с которыми вы соприкоснулись, начнут происходить чудеса. Оказывается, мир и в самом деле тесен.

Помимо того что вы должны изменить отношение к networking, вам необходимо изменить свое поведение. Всегда – слышите, всегда! – представляйтесь незнакомым вам людям, имейте при себе визитные карточки и давайте их при всяком удобном случае. К сожалению, слишком многие люди не имеют даже футляра для визиток. А ведь это немаловажная деталь при налаживании контактов!

Во время собраний, конференций не бойтесь задавать вопросы. Хотя от вас потребуются определенная доля мужества и сила воли, чтобы заставить себя выйти из своей комфортной зоны, но тут, как и в любом другом деле, тренировка и практика не пройдут бесследно. Вы сможете с легкостью задавать вопросы. Ведь это прекрасный способ обратить внимание на себя, на свою компанию. К тому же часто именно с интересного вопроса начинается дискуссия.

Еще один секрет позитивного networking: относитесь к каждому как к равному вам. Вспомните наш УРОК. Любой человек заслуживает уважения и доброжелательного отношения со стороны окружающих. Ни в коем случае не навешивайте ярлыки. Лягушка для вас может стать Царевной для кого-то из ваших знакомых. И как же они найдут друг друга? Конечно, их познакомите вы.

Следующий секрет networking предполагает серьезные усилия с вашей стороны, но, как говорится, без труда не вынешь и рыбку из пруда. Будьте в нужное время в нужном месте и говорите нужные слова. Читайте, ищите полезную информацию, будьте интересным собеседником. При этом не забывайте слушать других.

Не бойтесь проколов. Не расстраивайтесь, если однажды вам дадут от ворот поворот. Это может случиться с каждым. Просто вспомните правило № 7 и скажите себе: «Проехали».

Я хочу, чтобы вы запомнили следующее: позитивный networking действительно работает. Он является невероятно важным элементом успеха в личной и деловой жизни. Более того, он позволяет улучшить не только свою жизнь, но и жизнь других людей. И если вы станете правильно применять на практике секреты networking, все будет в ваших руках.

РЕЗЮМЕ

Семь секретов networking

1. Вам придется поцеловать очень много лягушек, прежде чем вы найдете свою Царевну.

Обращайте внимание на каждого человека, с которым вам приходится иметь дело. Будьте обходительны и любезны со всеми. Пусть это войдет в привычку.

2. Узнайте, что вы можете сделать для ваших знакомых. Знакомства и связи упрочивают полезные действия. Всегда думайте о том, чем вы можете быть полезны людям, которых знаете.

3. Всегда представляйтесь незнакомым вам людям, имейте при себе визитные карточки и давайте их при всяком удобном случае.

Многие люди не следуют этому простому правилу. Так что у вас будет как минимум одно преимущество перед ними.

4. Относитесь к каждому человеку как к равному вам.

Это намного проще, чем вычислять, кто есть кто. Лягушка для вас – Царевна для кого-то.

5. Дайте networking зеленый свет.

Разрешите себе заводить знакомства, налаживать общение. И позвольте другим устанавливать с вами связь. Количество новых контактов удивительным образом возрастет в геометрической прогрессии.

6. Не бойтесь задавать вопросы.

Это прекрасный способ обратить на себя внимание. Кроме того, это избавляет от страха перед большой аудиторией.

7. Будьте в нужное время в нужном месте и знайте нужные слова.

Вы не сможете эффективно налаживать новые связи, сидя за столом в своем офисе. Встречайтесь как можно с большим количеством людей. А чтобы общение с вами было для них интересным, ежедневно читайте новости прессы, ищите полезную информацию и щедро делитесь ею с собеседниками.

Конец

Приложение

Секреты дизайна визитной карточки

Позволю себе дать вам несколько советов относительно оформления вашей визитки.

– Используйте размер шрифта, который можно прочесть даже при тусклом освещении. Вот несколько примеров, где используется шрифт Times New Roman:

Имя: 11-й размер шрифта (Имя)

Должность: 10-й размер шрифта (Генеральный директор)

Контактная информация: 9-й размер шрифта (Проспект Свободы, 23)

– Если вы будете применять шрифты типа Times New Roman или Arial, то пусть самый мелкий размер шрифта, которым вы воспользуетесь при оформлении вашей визитки, будет 9. Полностью откажитесь от размеров 6 и 7.

– Используйте удобочитаемый шрифт. Помните: различные шрифты, пусть и с одним заданным размером символов, выглядят совершенно по-разному. Многое зависит от расстояния между символами: в разных типах шрифта оно различное. Убедитесь сами (все слова написаны одинаковым размером шрифта):

Times New Roman Arial Century Gothic

– Будьте осторожны с цветом. Цветные надписи намного сложнее прочесть.

– Имейте в виду, что люди, страдающие дальтонизмом, не различают зеленый и красный цвета.

– Самая важная составляющая визитки – это ваше имя. Выделите его жирным шрифтом, чтобы было легче прочесть, убедитесь, что интервалы между буквами достаточно большие – в противном случае буквы могут слиться.

– Укажите на визитной карточке то имя, которое окружающие должны использовать при обращении к вам. Если вы в дополнение к нему указываете и более официальное имя, то используйте круглые скобки. Например: А. У. (Tony) Johnson; Douglas (Doug).

– Укажите вашу должность и род занятий, если считаете, что это поможет окружающим понять, чем вы занимаетесь и в чем можете быть им полезны.

– Убедитесь в том, что сканер визиток правильно считывает информацию с вашей карточки.

– Используйте обе стороны визитной карточки. Обратную сторону вполне можно сделать цветной, разместить там информацию о веб-сайте компании, ее рекламный слоган или список наград.

– Пусть на визитке останется свободное пространство, не загромождайте ее.

– Используйте не больше двух видов шрифта (не считая того, который на логотипе).

– Убедитесь, что текст выровнен строго по полям.

– Разбейте информацию на логические блоки, используйте разделительные линейки.

– Будьте осторожны с визитками типа «бейдж». Обычно они выглядят уныло и непрезентабельно.

– Выбирая материал, просмотрите несколько образцов: бумага может отличаться по толщине. Остановитесь на плотной: тонкая может выглядеть дешево.

– Будьте осторожны с покупкой готовых карточек, на которых оставлены пустые места для самостоятельного заполнения (обычно такие можно найти в магазине канцтоваров). Выбирайте профессиональный стиль и не очень мягкую бумагу.

– Попробуйте поэкспериментировать с цветом и формой – именно они

Если вы ничего не смыслите в дизайне, формате и шрифтах, обратитесь за помощью к профессионалу.

Послесловие издателей Давайте строить сети!

Рискнем предположить, что до прочтения этой книги многим из вас и в голову не приходило везде и всюду заводить разговоры с незнакомцами. И уж тем более – ломать голову над тем, как помочь человеку, которого вы видите впервые в жизни. Уверены, что отныне это войдет у вас в привычку.

Несомненно, среди вас есть и такие, кто и без помощи Дарси Резака умел заводить знакомства и выстраивать сети контактов. Но, вероятно, это умение было для вас настолько естественно, что вы и не задумывались о том, что именно ему вы обязаны большинством своих успехов и достижений. Ну или по крайней мере вы называли это общительностью, открытостью, болтливостью – как угодно, но только не позитивным *networking*.

Что ж, надеемся, с нашей легкой подачи мастеров *networking* в России станет больше. А те, кто был таковым и ранее, станут более серьезно относиться к своим навыкам и непременно их совершенствовать.

Дабы упростить вам эту задачу, мы предлагаем всеобщими усилиями составить *networking-gid* – список мест, наиболее благоприятных для *networking*. Где, по-вашему, лучше всего заводить новые полезные знакомства? Где это делаете вы?

Присылайте нам конкретные названия и адреса ваших любимых мест для *networking* – это могут быть кафе, рестораны, фитнес-клубы, бизнес-семинары, интернет-форумы или даже автобусы определенных маршрутов. Поделитесь с другими своими открытиями и обеспечьте себе еще больше полезных контактов!

Те, кто примет участие в составлении *networking-gida*, непременно получат его от нас в подарок. Постоянный адрес гида: mann-ivanov-ferber.ru/Book024.htm.