

The background of the entire cover is a complex, abstract network of glowing blue lines. These lines, which represent neural connections or a network, vary in thickness and brightness, with some appearing as thin, delicate threads and others as thicker, more prominent bundles. They crisscross and interweave across the dark background, creating a sense of dynamic movement and interconnectedness. The lines have a slightly textured, almost fibrous appearance, reminiscent of biological neurons or fiber-optic cables.

АЛЕКСЕЙ КЕКУЛОВ

СВЯЗИ: ДЕЛОВЫЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И НЕЙРОННЫЕ

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО НЕТВОРКИНГУ

Алексей Кекулов

**Связи: деловые,
социальные и нейронные.
Путеводитель по нетворкингу**

«Издательские решения»

Кекулов А.

Связи: деловые, социальные и нейронные. Путеводитель
по нетворкингу / А. Кекулов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-749006-5

Книга задумывалась как базовый путеводитель по теме нетворкинга, такой она и вышла. Через неё Алексей делится своими исследованиями в части того, как посредством экологических отношений можно быстрее и лучше добиваться желаемого в России и за рубежом. Автор категорически не согласен с американскими коллегами, призывающими к широкой улыбке и полной открытости. Так можно себя вести в мегаполисах, но точно не в суровых уральских, сибирских и прочих городах России.

ISBN 978-5-44-749006-5

© Кекулов А.
© Издательские решения

Содержание

Часть 1. Вступление	6
Раздел 1. Как Читать Эту Книгу?	8
Раздел 2. Типичные Для России Заблуждения О Нетворкинге	11
Часть 2. Получение выгод	15
Раздел 1. Выгоды в мире животных	16
Конец ознакомительного фрагмента.	18

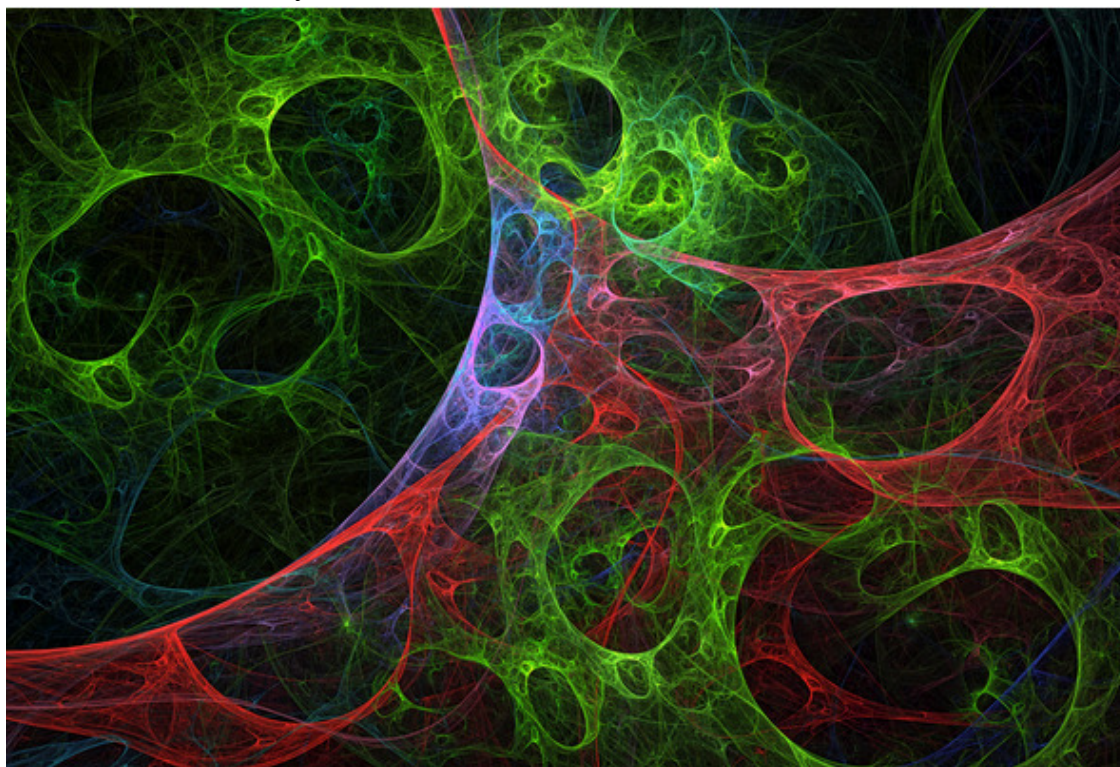
Связи: деловые, социальные и нейронные

Путеводитель по нетворкингу

Алексей Кекулов

© Алексей Кекулов, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero



Часть 1. Вступление

Приветствую вас, дорогие читатели! Звучит формально и вместе с тем это искреннее отношение к каждому, кто взял в руки эту книгу.

Эта книга, по моей задумке, является базовой и основной в серии следующих книг о нетворкинге. В ней я поставил себе задачу раскрыть понятия и идеи, без которых говорить об углублении в более узкие понятия будет крайне затруднительно. В этой книге я не ставил задачу дать конкретные советы для определенной группы людей под конкретные задачи.

Такие группы людей как бизнесмены, руководители корпораций, чиновники, спортсмены, ученые, домохозяйки, асоциальные типы личностей или гениальные «ботаники», безусловно, нуждаются в советах, которые неизбежно будут сильно отличаться между собой. И в этой базовой книге этих советов нет. Вместе с тем, в этой книге я раскрываю общие понятия, идеи и концепции, которые являются универсальными для всех этих групп людей. Я часто читал чужие книги и думал: все, что тут написано, мне не подходит! Почему никто не подумал о том, что я из другого теста? И когда я писал свою книгу я старался помнить, что все люди очень разные. То, что нравится одним, – неприемлемо для других. Последующие книги я буду посвящать разным тематикам, которые в данной книге только обозначу. Каждая следующая книга будет написана под определенную группу людей. И в каждой следующей книге будут множественные ссылки на эту книгу. Так что, эту книгу можно считать общим кратким справочником для всех последующих.

Вместе с тем, я постарался, пусть и кратко, обобщенно, подо всех, – но все же достаточно полно дать представление о нетворкинге и сразу воплотить в свою жизнь данные тут рекомендации.

Итак, при чтении данной книги вас ожидают некоторые особенности, которые исходят из внутреннего мира автора, разумеется, эти идеи, как и все в мире, относительно.

Связи решают все? Бред какой! Вы, правда, полагаете, что идиота исправят связи? Или вы думаете, что связи спасут вас, когда вы столкнетесь со стихией океана один на один? Разумеется, связи помогут вам найти хороших преподавателей или психотерапевтов, особенно если эти специалисты не продаются за деньги. Связи также вам помогут предусмотреть поддержку и помощь, если вы отважитесь кинуть вызов стихии и дикой природе. Не более того, но и не менее. Связи могут многое, но они не решают все. Порой люди быстро достигают успехов, идя по головам, – это легко. Что тут скажешь: каждому свое. А вот сохранить при этом достоинство и уважение – задача уже куда интереснее, на мой взгляд.

Использовать друзей для достижения своих успехов – мерзость? А обязательно именно так на это смотреть? Разве не приятно разделить радость успеха с близкими вам людьми? А радость от процесса достижения этих успехов? Пусть не со всеми, но ведь можно. И порой даже так интереснее и лучше. Иногда, люди считают также, что управлять отношениями – это как-то подлю... Но вопрос, на мой взгляд, заключается в том, как вы ими управляете и куда их направляете. А если вы не управляете «течением рек» ваших отношений, то есть вероятность, что вы плывете к водопаду.

Осторожно, русский нетворкинг. Пьянки и бани – это распространенная форма нетворкинга в России. Она иллюстрирует уровень культуры и развития тех, кто ничем другим пользоваться не умеет. Но это еще не значит, что связи можно устанавливать только так.

Нетворкинг ради денег или ради души? Иногда таким вопросом мучаются люди. Одни выбирают нетворкинг ради денег, и вся их активность начинает отпугивать тех людей, для которых деньги не стоят на первом месте. Противоположная позиция – уйти в другую край-

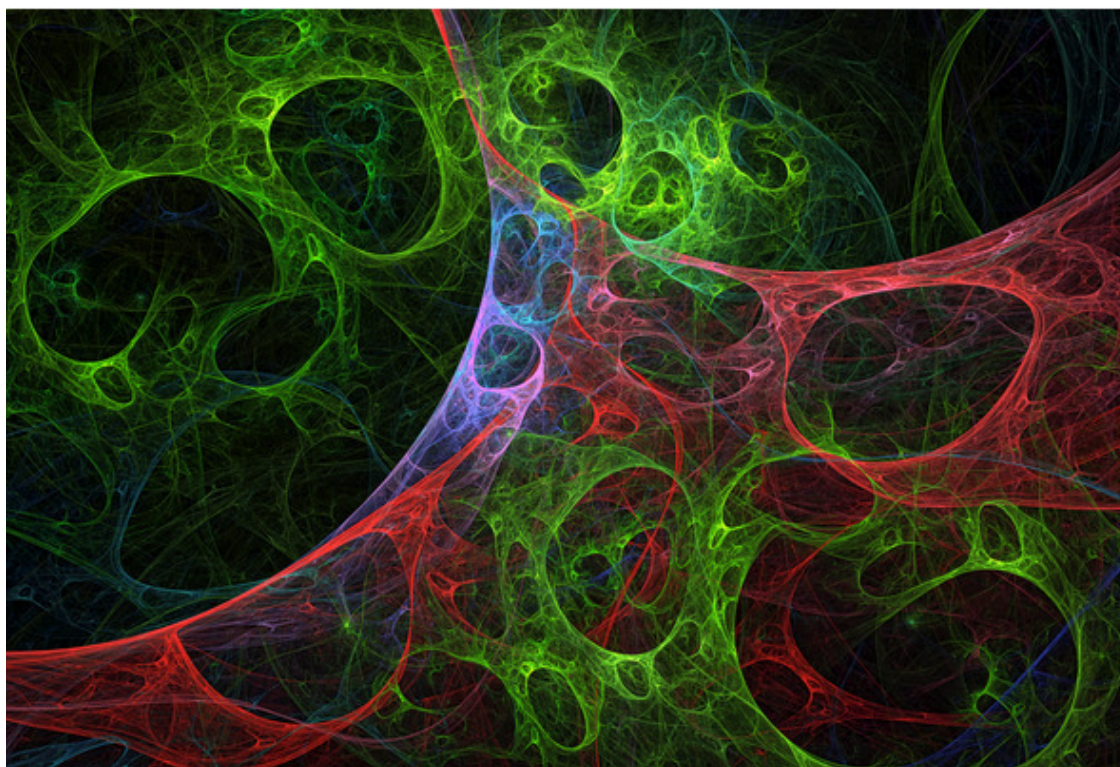
ность. Взаимодействие между людьми можно искать лишь духовной радости или развлечениях: с такими приятно и весело провести время, но от них никакого другого толку нет. Разве обязательно выбирать что-то одно? Разве нельзя это совместить? Иногда доброе слово важнее денег, но куда приятнее слышать добрые слова в мерседесе, не правда ли? Итак, отношения бывают приятными, но бесполезными. Бывают неприятными, но нужными.

Искусство эффективного нетворкинга – это собрать «в одном флаконе» приятных и полезных людей.

Готовь сани летом. Когда в 2 часа ночи вам срочно понадобится лучший хирург, отдыхающий в это время на своей даче за городом, – то заводить связи будет уже поздно. Нет связей – нет операции, нет жизни. Иногда это работает именно так. А отговорки из разряда «знал бы, где упасть, соломку подстелил бы» – это все разговоры в пользу ленивых и безответственных.

Желаю вам плодотворного чтения!

Раздел 1. Как Читать Эту Книгу?



Научить нельзя, научиться – можно. Автор мне неизвестен

Для начала я хочу поделиться своими мыслями о том, как можно было бы эффективно и просто получить максимум пользы и удовольствия от этой книги. Пользой будет окончательное достижение действительных ваших желаний и мечт, а радость, надеюсь, принесет сам процесс осознания, как к этому прийти и, разумеется, сам путь.

Совет 1.

Взгляните на содержание – и смело начинайте читать именно ту главу, которая больше всего понравится вам именно в этот момент. Выглядит просто. Если совет нравится и очевиден, то смело «прыгайте» на следующий абзац. Остальным объясню, почему именно так. Во-первых, есть такое понятие, как «вспышка интереса». Именно в этом состоянии мы воспринимаем информацию наиболее полно. Эту теорию детально обосновывает профессор Валерий Куринский в своей книге «Автодидактика», а сами мы можем вспомнить, как неэффективно проводили свое время на скучных для нас уроках в школе и неинтересных предметах в ВУЗе. Разумеется, это связано и с темой, и с рассказчиком, и с актуальностью этих знаний для нас прямо сегодня. Начиная читать книгу с интересного места – мы обостряем наш интерес и повышаем «впитываемость» полезной информации. Пока читаем то, что интересно для нас, вполне может появиться действительный интерес к другим главам, которые без первой, интересной для нас, главы были бы скучны. Теперь же, читая ее, мы будем лучше понимать и запоминать прочитанное.

Совет 2.

Узнав что-то новое из книги – попрактикуйте и лишь потом переходите к следующему. Мне самому порой помогает неспешное чтение, причем параллельное, сразу нескольких книг. Это позволяет брать идеи из разных книг, смешивая их между собой и заодно тестируя идеи из главы одной книги, пока читаешь главы из других пяти-десяти книг. Иногда я лишь запоминаю, что можно взять из книги и обращаюсь к этим главам в более удобный момент. Скажем, читая книгу о ментальных картах (картирование идей), я намеренно пропустил главы о групповых работах с картами. И вернулся к этой главе лишь тогда, когда появилась возможность сразу попрактиковать с пользой дела. Это, в некотором смысле, похоже на справочник или словарь-переводчик: я обращаюсь в момент потребности к фрагментам книги, которые прямо сейчас мне важны, интересны и я могу их применить.

Совет 3.

Если отвергаешь – предлагай! К этой простой договоренности мы с друзьями и коллегами пришли в своем кругу, когда создавали бизнес-клуб. До этого момента мы друг друга не понимали полноценно, хоть и слышали слова. С появлением такого правила все стало проще и понятнее. Мы стали понимать, что порой чужие идеи пусть и не идеальны, но взамен мы ничего лучше не можем предложить. А если можем, то мы сразу предлагали более интересное решение. Причем само предложение влекло за собой действие: предлагаешь другой вариант – будь готов его реализовать сам. Так же во всем. Мне нравится идея мозговых штурмов. Люди озвучивают безумные и дурацкие идеи. И их никто не критикует. Задача всех – придумать еще лучше, сгенерировать как можно больше идей и потом уже выбрать из всего этого – то самое «золотое решение». Причем, придумать «золотое решение» часто помогают именно те дурацкие идеи, которые сами по себе совершенно не пригодны для жизни. А основа всему – простая направленность мышления: «отвергаешь – предлагай». Именно с такой направленностью я сам читаю книги, и это позволяет мне развиваться. Искренне верю, что это поможет каждому читателю с большей пользой читать и мою книгу.

Каждый из этих трех советов актуален не только для чтения книги, подобным образом я люблю «читать» людей: начинать отношения с того, что приятно и актуально сейчас, предлагать более интересные решения взамен существующих (как в поговорке «назвался груздем – полезай в кузов») и не переходить к реализации на практике тех теоретически обозначенных совместных действий.

Второй путь для входа в практику эффективного нетворкинга. Этот путь представлен в несколько этапов. Эти шаги можно обозначить себе как цель при чтении книги. Тогда у вас будет понимание для чего и «куда» и читаете саму книгу. Или же, вы можете читать книгу привычным образом, а после прочтения воспользоваться этими шагами для обновления в памяти прочтенного материала, и, пропуская через мышление прочтенный материал, «пройтись» еще и по этим шагам.

Этап 1. Осознание себя.

Понять себя -> научиться себя транслировать в общество.

Понимание истинности себя, понимание процессов управления собой, понимание того, как и что о себе говорить людям (а также иным образом иллюстрировать свое «лицо» в обществе), понимание своих внутренних причинно-следственных связей. Осуществить этот шаг вам помогут главы «получение выгод» и, в особенности, тщательное выполнение практических заданий. Все практические задания собраны в одной из последних глав.

Этап 2. Научиться понимать людей.

Понять человека -> выбрать наилучшую форму взаимодействия. Понимание всего многообразия психотипов, социальных слоев, форм потребностей и возможностей людей, разно-

сти их мотиваций жизни, ментальностей, разных форм философии, а также того, что они сами себя порой обманывают, пусть и не осознанно. Чем тщательнее вы выполните шаг 1, тем основательнее получится «разобраться» в части понимания других людей. Но последовательность этих двух шагов нарушать не стоит – будет соооовсем другой результат: «Вынь прежде бревно из глаза своего. И тогда ты поймешь как вынуть сучок из глаза брата своего». Ключ к глубокому пониманию других людей берет начало в понимании себя самого. Ну и коучинговые технологии тут разумеется могут вам помочь: если задавать правильные вопросы, вы сможете понять, что в действительности нужно человеку, а не то что он «хочет стереотипно» и вероятно не испытает радости при достижении.

Этап 3. Держать баланс отношений.

Особенности взаимодействия себя и других с положительным результатом для вас, для других людей или для всех одновременно. Этот шаг, как ни странно, зависит от эффективности шага 1 и шага 2. Без понимания себя вам будет тяжело «соединиться» с другими людьми глубоко, равно как и без понимания других сделать будет это трудно. Каждый «пробел» в понимании себя и понимании людей – это новый разлом фундамента ваших отношений.

Этап 4. Взаимодействия других людей.

Особенности взаимодействия других людей между собой – это важный элемент для выстраивания сложных цепочек связей, «челночной дипломатии» и любых других потребностей, которые будут зависеть от эффективности отношений двух и более людей между собой. Заметьте, речь идет не о ваших отношениях с каждым в отдельности, а об отношениях других людей между собой. Это в первую очередь будет интересовать руководителей и авторов самостоятельных проектов: будь то бизнес, политика, благотворительность или религия.

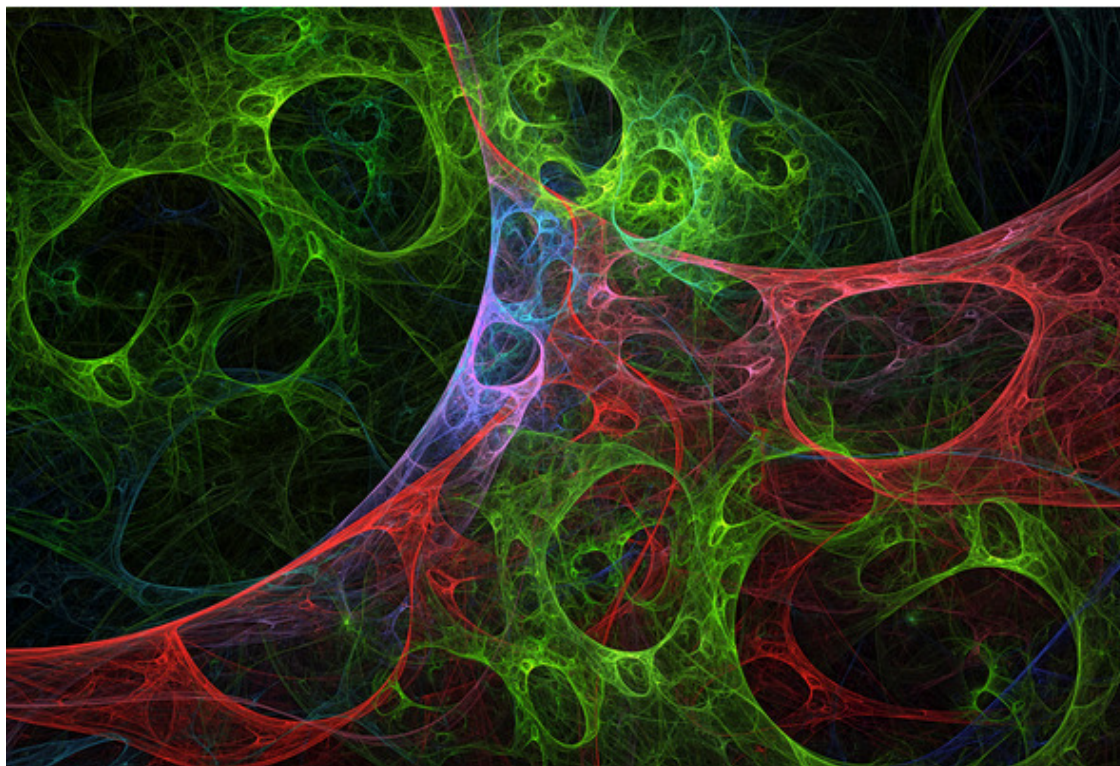
Этап 5. Взаимодействия масс людей.

До этого пункта доходят не все. Успешные политики, «режиссеры СМИ», специалисты политтехнологий, подразделения спецслужб, очень состоявшиеся бизнесмены и семейные династии – это неполный перечень людей, которые сознательно либо эмпирическим путем дошли до этого шага в освоении нетворкинга.

Впрочем, и многим из них еще есть с чем работать в части понимания этих процессов и эффективности своих личных навыков.

Успехов в освоении!

Раздел 2. Типичные Для России Заблуждения О Нетворкинге



В России значение термина «нетворкинг» понимают поверхностно, не до конца. И масса зарубежных книг о нем ситуацию не меняют. За годы развития и популяризации самого понятия в России, я наблюдаю множество разных ошибок и заблуждений, как о самом понимании этого термина, так и о том, какие инструменты в нетворкинге лучше или хуже. Русский народ вообще гениальный: русский знает, что ты ему хочешь сказать, задолго до того, как ты откроешь рот. Только начинаешь кому-то рассказывать о сути нетворкинга, как он перебивает тебя с радостью: «Аааа, я понял... это слово просто другое, но на самом деле это старый блат». Объясняешь снова, что блат – это изначальная ориентация на ущемление интересов третьих сторон, что пошел он от Екатерины II и позже нашел подкрепление в криминальных кругах, по блату можно было сначала купить то, что вне закона. Позже углы сгладились, но суть осталась – даже при использовании в повседневной жизни. Ничего удивительного, что устроиться «по блату» можно, но не везде «котируется». Например, по блату давали первые места на городских соревнованиях «своим» детям и прочее. Но это не то же самое, что нетворкинг.

– Нетворкинг – это не НЛП, не пикап и не соревнования на лучшие заповни или визитки. Хотя в России часто его понимают именно так. Нетворкинг – это отношения и то, что можно получить от этих отношений. И если одни в нетворкинге действительно опираются на разные техники НЛП, советы пикаперов или советы имиджмейкеров, то другие смотрят глубже.] вызвать у кого-то симпатию – это одно. Получить разовую выгоду – это ориентация на краткосрочные отношения. Но существуют еще и длительные отношения, в них на «одной пластиковой улыбке» далеко не уедешь.

– Нетворкинг в России часто сводят только к тому, чтобы сэкономить денег.

«Подружиться» с косметологом, чтобы получить бесплатную консультацию, или с артистом, чтобы он бесплатно спел на дне рождения. Во-первых, порой «бесплатное» оказывается дороже платного. А во-вторых, собственное достоинство для вас на самом деле безразлично?

– Нетворкинг – это отношения. А укладка кабеля, социальные сети и настройка LANсетей – это информационные технологии. Они могут быть использованы в нетворкинге, но это совсем не одно и то же.

– Нетворкинг и старый блат 90-х действительно стоят рядом. Но все же это разные вещи. Вы ведь не называете птицу самолетом только за то, что у них обоих есть крылья. Или называете?

– Нетворкинг иногда используют, чтобы получать от всех и никому ничего не давать. Это крайность. Я искренне надеюсь, что эту эпоху культуры (вернее, бескультурия) нетворкинг в России сменит более приятным направлением.

– Иногда говорят, что если вы что-то получили от человека до того, как дали ему – то это негативный нетворкинг. Такая формулировка пугает и приводит к другой крайности: мы перестаем не только просить, но и принимать искреннюю помощь от окружающих. Иногда даже можем этим неосознанно обидеть. Забудьте формулировки, будьте собой.

– Есть люди, которые во всем находят скрытый негатив или «подставу», даже там, где их нет. Про таких говорят: «Если у него в детстве не было велосипеда, а теперь есть бентли, то все равно у него не было в детстве велосипеда». Эти люди под нетворкингом видят секту, «моральных уродов», «козлов», которые хотят от них что-то получить. Доказать им обратное – это перевернуть их представление о мире с ног на голову. К тому же, в поисках подтверждения истинности своей картины мира они постоянно находят именно таких «нетворкеров». Помочь таким без определенного опыта и навыков – равносильно попытке спасти утопающего, без знаний, как это сделать. Как известно, сильный утопающий может легко утопить с собой и неопытного спасателя.

– «Нетворкинг – это инструмент для бизнеса. Точка». Это не так. По сути, так характеризовать правильнее будет бизнес-нетворкинг (корпоративный нетворкинг). Стоит различать эти понятия. Нетворкинг по своей сути более емкий и может быть полезен кому угодно: от домохозяйки до спортсмена, ученого или священника.

– Нетворкинг – это много визиток, общения и бесконечная смена людей вокруг. Такая технология подойдет для энергичных, чрезвычайно открытых людей. Но есть и другие люди, которым совершенно необязательно повторять эту модель. У них другие преимущества, другие сильные стороны. Пользуйтесь тем, что вам нравится больше, раскрывайте свои таланты.

– «Нетворкинг – это получение агентского вознаграждения за приведенного клиента, партнера или инвестора». Во-первых, это имеет отношение уже к бизнес-нетворкингу, что является узкой частью нетворкинга в целом. Во-вторых, это лишь одна из многих форм монетизации связей в бизнес-нетворкинге. Есть и другие примеры, смотрите и думайте шире.

– «Если у человека много связей, значит, он масон». Следуя такой логике, у нас все лидеры разных религий – масоны. Помните, если человек не говорит про свои «высокие» связи – это еще не значит, что у него их нет. Впрочем, их может и правда не быть.

– «Нетворкинг – это обмен визитками и презентация своей профессии». И мы снова вернулись к бизнес-нетворкингу. Есть мероприятия для бизнес-нетворкинга, где все именно так. В остальном – все как в обычной жизни.

– «Я не занимаюсь нетворкингом», – говорят порой самые разные люди. При последующем общении, я не встречал никого, кто ни разу не воспользовался бы советом или более реальной поддержкой от знакомых. Итак, нетворкинг – это не частота обращения к своим связям, не алгоритм «я тебе дам, чтобы завтра попросить у тебя...», и даже не полное осознание самого процесса. Но любые неосознанные навыки можно улучшить осознанно. И пользоваться можно осознанно, даже экологично.

– В России что-либо купить порой через своих будет хуже и дольше. Ведь вы же свои, поймете, в суд не подадите... да и вообще, «Чего ты взелся-то, братан?». Приятно, что это не всегда так. Но стоит об этом помнить, обращаясь к «своим» или через «своих». Потом вы будете обижаться, ругаться и считать, что мир плохой. Но этого легко избежать, если подходить с умом.

– Иногда под «нетворкингом в государственных структурах» понимают одно – коррупцию. Хочу тут сказать словами А. Годунова, человека, который, будучи вице-президентом финансовой корпорации «Открытие» обращается к тем, кто в его компании работает с государственными служащими: «Не пытайтесь всех купить. Научитесь дружить с людьми».

– «Нетворкинг – аморален. Он направлен на то, чтобы обманывать людей, использовать их». С такими утверждениями даже спорить нет смысла. Нетворкинг – это инструмент, как например молоток. Он не может обладать характеристиками, присущими человеку. Он просто «молоток». Даже тогда, когда один человек этим молотком убивает другого. Молоток не становится от этого плохим или хорошим, он не является убийцей. Этими качествами обладает тот, кто использует этот инструмент. Следовательно, наблюдая за процессом нетворкинга своих знакомых, оценивайте не инструмент, а человека.

– «Самые лучшие связи – это связи с „верхушкой“ компаний, госучреждений и пр.» Многие действительно так считают и живут в соответствии с этой философией. Представьте, что у вас есть колода карт. Разумеется джокеры – самые ценные. Но их количество ограничено количеством, как и количество тузов, королей и всех остальных карт. И если на каждый ход в вашу сторону с двойки вы будете отдавать джокеров и тузов – то явно будете переплачивать. Вы уверены, что у этих джокеров хватит терпения? :) Кроме этого, если даже глава страны одобрил ваше предложение, то стоит помнить – что исполнителем будет не он сам, а его аппарат. И от ваших отношений с членами этого аппарата будет зависеть результат, как бы вас при этом ни любил сам президент.

– «У меня нет никаких связей», – говорят порой люди. Разве вы в пустыне выросли? У вас нет родственников, одноклассников, соседей, коллег, знакомых тренеров, массажистов, врачей? У каждого человека есть связи. Да, мы порой о них забыли. Да, мы их не воспринимали всерьез. Да, мы не догадались о том, что они могут нести пользу. Детство кончилось, будьте взрослее. «Дура Динка» теперь уже главный врач, «лупоглазый Леша» теперь лучший специалист по слияниям и поглощениям, а «мачо Стас» теперь стал монахом и подскажет вам путь духовного роста. Люди меняются. А некоторые меняются до неузнаваемости. Не спешите всех оценивать по школе, если вы конечно не школьный выпускник.

Живите осознанно и наслаждайтесь жизнью!

Часть 2. Получение выгод



В этой главе мы структурируем понятие разных форм выгод и разберём наиболее распространённые формы выгод, которыми апеллируют люди. Некоторые варианты, в силу особенностей воспитания и среды развития человека, могут восприниматься как не экологичные. Вместе с тем, полезно понимать, что ими могут руководствоваться другие. Это сэкономит нервы и время в будущем.

Раздел 1. Выгоды в мире животных



Природа всегда права; ошибки же и заблуждения исходят от людей. Иоганн Гете

В детстве я очень любил передачи «В мире животных» и «Одиссея команды Кусто». Может быть, поэтому я решил провести параллель между отношениями организмов в природе и людьми. Взаимодействуя между собой, люди, как и животные, осознанно или нет обмениваются своими ценностями и «полезностями». Иногда по доброй воле, иногда вынужденно. «Полезность» может быть из сферы материального мира, иметь психологическую направленность или даже наполненной духовным содержанием. Скажем, одни люди нам поднимают зарплату, с другими нам весело покататься на теплоходе, а с третьими нам необъяснимо приятно сидеть молча рядом. Редко, но все три разные «полезности» могут быть совмещены в одних и тех же людях сразу.

Но, прежде чем разбирать варианты выгод, давайте обратимся к природе. Царь Соломон любил наблюдать за муравьями. Он утверждал, что учится мудрости управления государством у муравьев не меньше, чем у известных мудрецов.

Итак, что мы знаем о мире отношений в природе? Давайте перед началом условимся об упрощенных понятиях. Если один организм в процессе взаимодействия с другим получает от него вред, то мы такой формат «пользы» обозначим символом “-”. Если один организм получает пользу за счет другого, – то знаком “+”. И символом «0» мы обозначим в том случае, если ни пользы, ни вреда он не получает. И теперь мы разберем варианты взаимоотношений организмов в природе.

Типы отношений “-, -” и «0, -” можно назвать самыми невыгодными из всех возможных. Ведь вред наносится как минимум одному из организмов. А пользы при этом не получает никто. В природе такими формами отношений являются «конкуренция», аллелопатия, и «аменсализм». Полагаю, многие из вас могут вспомнить подобные отношения и среди людей. Как бы ни хвалили драки, войны и двунаправленную агрессию, но полезными такие отношения можно назвать с натяжкой. Причем, мы порой неосознанно можем в эти отношения свалиться, желая помочь своим друзьям. Скажем, у друга сломалась машина, он ее сдал в сервис. Сказал нам об этом. Ему бы по идее взять машину в прокат, пока его находится в автосервисе. Он вполне себе обеспеченный и это ему не в тягость. Но мы же хотим «удружить» и насильно пихаем ему свой автомобиль во временное пользование. Сами катаемся при этом на метро, опаздываем везде, явно ограничивая себя. А другу как минимум не лучше, чем если бы он взял на прокат другой автомобиль. А может даже и ему плохо, а отказать неудобно.

Второе сочетание «0,0» в природе называется «нейтрализм». Обеим сторонам «ни тепло, ни холодно» в процессе взаимодействия. Поехали люди вместе на работу, вместе выступали на одной сцене, работали в одном подразделении... но ни пользы, ни вреда друг другу не принесли вместе с тем. Это может быть сохранено в памяти и лечь в основу отношений в будущем, как несущественное, но объединяющее представление. Кроме того, в процессе такого «нейтрализма» мы друг друга неизбежно узнаем лучше: как выглядит, ведет себя в конфликтах, какие профессиональные и личные качества и прочее. А зная человека лучше – нам уже легче принять решение, как к нему относиться и какие отношения с ним для нас уместнее.

Типы отношений “-,+” при котором одна из сторон получает пользу за счет другой, а вторая сторона получает вред в природе называются «хищничество», «паразитизм» и «инквилинизм». Хищники: акулы, тигры, крокодилы и пр. Паразиты: глисты, пиявки, комары, некоторые виды грибов и пр. Инквилинизм: например, осы-наездники, личинки которых проникая в другой организм постепенно съедают «хозяина». И среди людей также имеются «паразиты», «хищники» и «инквилинисты». Каждый из нас наверняка хоть раз встречался с теми, кто постоянно или ситуационно принимает подобную форму взаимоотношений с другими людьми. Во многих мужчинах живут «хищники». Они могут вполне себе «питаться» травой, но как только их доброту принимают за слабость – «не раздумывая съедают напавшего». Люди принимают подобную форму отношений не только потому, что им что-либо угрожает. Это может происходить по ряду других причин, начиная с того, что это может казаться выгодным в определенный момент с определенными людьми. И, если откинуть оценочность мышления, то это ни хорошо, ни плохо. Важнее понимать, что такие люди есть. Вам сильно поможет, если вы сможете заранее прогнозировать возможность «травоядного» стать во взаимоотношениях с вами на какой-то момент «хищником» или «паразитом». Это позволит управлять процессом отношений без рисков вреда для себя. В природе, чтобы не стать жертвой паразитов и хищников, организмы придумывают различные ухищрения. От ядовитого окраса тела до понимания и использования своих преимуществ перед окружающими хищниками: размер тела, скорость передвижения, толщина кожи и шерсть, мощный хвост, лоб или копыта, жизнь в большом сообществе собратьев-травоядных и пр. Выбирайте то, что вам по нраву, мимикрируйте, развивайтесь – и вам не придется потом «плакаться» о последствиях.

Отношения «0,+» в природе называется «комменсализмом». Имеется аж 7 вариантов комменсализма, каждый из которых тоже имеет подвиды. Мы не будем в этой книге углубляться, но проведем параллель на человеческие отношения. Человеку бывает ни тепло, ни холодно от того, что он поставил подпись на вашем документе, кому-то позвонил или позволил вам воспользоваться его неликвидными ресурсами. Назовем это «крошками с барского стола», которые вполне могут спасти голодного от смерти. В роли «барина» могут выступать как окружающие вас люди, так и вы сами. Иногда такие просьбы «умирающих», которые руководствуются лозунгом «просите – и дано будет», в литературе о нетворкинге обозначают как «негативный нетворкинг». Но, как я уже говорил, наделять нетворкинг человеческими характеристиками я не склонен. Впрочем, давать оценки «хорошо» или «плохо» людям, которые обращаются к такой форме взаимоотношений, очень распространенной в природе, я не вижу смысла. Точнее было бы назвать это комменсализмом. И точка. К подобным отношениям можно отнести некоторые варианты «мохнатой лапы» и «протезе», когда более сильный участник без особых напряжений «тянет» своего подопечного и помогает ему развиваться, подключая для этого разные свои ресурсы, но при этом не терпящий от таких взаимоотношений вреда для себя.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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