

Артур Салякаев

НЕСЛУЧАЙНЫЕ СВЯЗИ

НЕТВОРКИНГ
КАК ОБРАЗ
ЖИЗНИ



Артур Салякаев

**Неслучайные связи.
Нетворкинг как образ жизни**

«Альпина Диджитал»

2013

Салякаев А.

Неслучайные связи. Нетворкинг как образ жизни / А. Салякаев —
«Альпина Диджитал», 2013

Безусловно, на жизнь каждого человека прямое влияние оказывает его окружение. Успешные люди отмечают, что большую часть окружающих их людей составляют такие же успешные люди. Книга «Неслучайные связи» написана с одной лишь целью: выявить пошаговые алгоритмы эффективного выстраивания связей человека. Кто-то скажет, что это дело случая, везения или вовсе удачи! «Оказаться в нужном месте в нужное время» – вот что часто нам приходится слышать. Да, отчасти это соответствует действительности, однако исследования показали, что лишь на 15 %. И наша главная задача – разобраться, в чем же секрет оставшихся 85 %. Книга написана для желающих систематизировать свои представления об отношениях между людьми, проанализировать свой социальный капитал и научиться двигаться к поставленным целям шаг за шагом.

© Салякаев А., 2013

© Альпина Диджитал, 2013

Содержание

Предисловие	6
Глава 1	7
Что такое нетворкинг?	7
Монетизация нетворкинга! Миф или реальность?	9
Вспомнить всех!	11
Тест «Ваш уровень в нетворкинге»	13
С чего начинается нетворкинг?	15
10 советов нетворкеру № 1	17
Ловите удочкой, а не сетью!	17
Не относитесь к людям предвзято	17
Будьте честными	17
Снимайте галстук как можно раньше	17
Будьте интересным собеседником	18
Идите навстречу связям	18
Постоянно носите с собой оружие	18
Хотите стать № 1 – общайтесь с другими № 1	18
Нетворкинг в Интернете	19
Напоминайте о себе	19
Практические упражнения к главе 1	20
Глава 2	21
Определяем жизненные цели и ценности!	21
Наша приятная бесцельная жизнь	22
Правило 1. Ставьте конкретные цели	23
Правило 2. Ставьте цели именно для себя	23
Правило 3. Думайте позитивно	23
Правило 4. Все уже сделано	23
Практические упражнения к главе 2	25
Глава 3	26
Установление ценных связей	26
Типология нетворкеров	27
Профессии самых продвинутых нетворкеров	29
Где искать ценные связи?	32
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Артур Саякаев

Неслучайные связи.

Нетворкинг как образ жизни

Текст публикуется в авторской редакции

Корректор *Е. Аксенова*

Компьютерная верстка *Д. Беляков*

Арт-директор *Л. Бенишша*

© Саякаев А., 2013

© ООО «Альпина Паблицер», 2014

* * *

Окружающие сегодня вас люди, рисуют картину завтрашнего дня

Предисловие

Друзья, давайте начистоту! Многие меня знают как предпринимателя и бизнес-тренера по продажам услуг на b2b-рынке. И тут вдруг книга! Да еще и тема, на которую я никогда не проводил семинаров, тренингов. Сейчас попробую объяснить.

Когда человек сталкивается с проблемами, он все силы и энергию аккумулирует для их решения. Парадокс в том, что вся наша жизнь – непрерывное решение проблем, задач. Так сложилась судьба, что пять лет непрерывного решения проблем, связанных с работой, бизнесом, новым уровнем ответственности загнали меня на прием к психотерапевту. Ух, непростое ж решение для российского человека, особенно для мужчины, пройти данный «обряд». И я даже не мог предположить, насколько полезным окажется данный визит.

Моя нервная система на тот момент напоминала надутый до предела воздушный шарик, каждый день в который я добавлял еще немного воздуха. Было такое ощущение, что взрыв прогремит совсем скоро.

Допускать к тараканам стороннего человека не хотелось, но тридцать минут фокусов и открытых вопросов специалиста превратили меня в одинокую барышню, которая на кухне делилась своей несчастной жизнью подруге. Неожиданно для меня психотерапевт произнес: «Удивительно, каких результатов вы добились. Расскажите подробнее, за счет чего вы двигаетесь вперед». «Двигаюсь вперед?» – спросил себя я. Ну я же пришел пожаловаться на жизнь, а тут вдруг разговор об успехе, да еще и его составляющих. И мы начали разбираться: усердная работа по 12 часов в день, контролирование большинства процессов в бизнесе, личный контроль каждого сотрудника, установление новых связей с партнерами и клиентами. Мы остановились на четырнадцати причинах. И тут я услышал вопрос, размышления о котором и привели меня к написанию данной книги: «Артур, какое влияние на ваш бизнес, да и жизнь в целом, оказали те самые новые знакомые – партнеры, клиенты, возможно, друзья?» Размышляя над ответом, я невольно осознал, что мой успех напрямую связан с тем, какие люди стояли рядом в данный момент времени. Как выяснилось, это справедливо и для моих проблем. Следующие два часа мы разговаривали о моем окружении. Итогом нашей встречи стал совет проанализировать каждого человека, с которым я контактирую регулярно, и поддерживать экологию новых отношений.

Приехав домой, мне было сложно заснуть, размышления не оставляли меня в покое. Именно с того вечера я стал глубоко изучать тему отношений между людьми и их влияние на судьбу человека. Задача усложнялась тем, что с детства являюсь страшным перфекционистом. Утром я заказал всю литературу, которую только нашел на данную тему в Интернете. Из нее мне стало известно новое слово «нетворкинг», которое легло в основу дальнейшего изучения.

Последние несколько лет для меня фраза «экология отношений» не пустой звук. Очевидным стало, насколько окружающие сегодня люди рисуют картину завтрашнего дня.

Книга, которую вы держите в руках, является сборником успешных практик и наблюдений в области нетворкинга в России. Следует помнить, что это не конституция, не свод законов или правил, высеченных на камне. Когда я изучал десятки книг на данную тему, особенно зарубежных авторов, мне не удалось успешно следовать всем советам и правилам. Рецепт нетворкинга у каждого человека будет свой. В книге мы рассмотрим множество ингредиентов, и вам предстоит выбрать для себя подходящие.

Благодарю вас за интерес к данной теме и до встречи на страницах книги.

Глава 1

Настраиваемся на нетворкинг!

Что такое нетворкинг?

Каждый имеет для другого лишь то значение, какое тот имеет для него.

Артур Шопенгауэр

За последние годы мне приходилось слышать различные определения нетворкинга. И желание найти единую верную и ёмкую трактовку поглотило меня. В первую очередь, чтобы можно было в «двух словах» объяснить окружающим. Шли дни, недели, а определение все так и «вертелось на языке». Я начал составлять список из разных определений и объединять схожие. Когда закончил, мне стало очевидно, что единого определения нетворкинга просто не существует!

Нетворкинг – не научная дисциплина, в ней нет общепризнанных формул, аксиом и теорем. У каждого человека свой нетворкинг, свои правила установления отношений и свои «изюминки». Кому-то нетворкинг нужен для того, чтобы научиться уверенно знакомиться и общаться, кому-то для карьерного роста, а кому-то для душевной гармонии. Цели у всех людей разные, но вот инструменты и методология их достижения очень схожи.

«Нетворкинг – процесс установления и удержания ценных связей».

Эта книга не ответит на вопрос «Что нужно сделать, чтобы стать первоклассным нетворкером?». Здесь раскрывается проблема «Что можно сделать, чтобы стать первоклассным нетворкером!». И каждый читатель для себя должен определить список главных правил и собрать свой инструментарий, необходимый для достижения собственных целей. И все же для себя я решил дать определение нетворкинга, проанализировав, какие задачи я решаю благодаря этим навыкам.

Только вам решать, пользоваться ли этим определением или же адаптировать его под себя. С одной стороны, определение простое, но в то же время оно имеет несколько очень важных составляющих. Чтобы было более понятно, я аргументирую их:

Процесс. Безусловно, нетворкинг – это процесс! Это не отдельное событие, не сиюминутное установление ценных связей. Нетворкинг – ежедневный процесс по установлению и поддержанию ваших ценных связей. Невозможно в один день стать мастером в этом вопросе. Невозможно за один день познакомиться со всеми ценными людьми. Этим нужно жить, совершенствуясь ежедневно.

Установление связей. Трудно переоценить значимость установления связей в нетворкинге. Установление связей, по сути, и есть цель нетворкинга. На это направлены основные силы, время и средства. Умение вовремя установить нужные связи – часто является определяющей нашего успеха в жизни и работе. В главе 3 «Установление ценных связей» это умение раскрыто, и даже дана определенная структура с развернутыми объяснениями каждого пункта, поэтому сохраним интригу еще на несколько страниц.

Удержание связей. Без удержания связей нельзя достигнуть эффективного и комплексного нетворкинга. В процессе общения со своими знакомыми и совместного анализа мы пришли к выводу, что установить связь гораздо проще, чем ее удержать. Это связано не только с неорганизованным и неавтоматизированным подходом в нетворкинге, но и с тем, что многие нетворкеры просто не знают правил удержания и поддержания связей, как деловых, так и личных. В главе 4 «Удержание и поддержка ценных связей» раскрыта данная тема.

Ценные связи. Скажу без преувеличения, это ключевая фраза определения, которое я для себя выбрал. Мне не раз приходилось наблюдать, что многие неправильно понимают мораль книги «Никогда не ешьте в одиночку» К. Феррацци и начинают знакомиться чуть ли не на улицах с прохожими, начиная с вопроса: «Могу я Вам чем-либо помочь? Могу я для Вас что-либо сделать?». И это приводит меня в недоумение!

Безусловно, помогать другим нужно! Важно делать это безвозмездно и от души! Помогать нужно тогда, когда ты сам это хочешь делать, а не для «галочки» или в обмен на что-либо. Но, друзья, прошу вас, не принимайте советы по установлению связей так буквально. Вы должны понимать, что только ценные связи необходимы человеку. Хотите улучшить карму – подайте милостыню просящему, помогите заблудившемуся туристу. Но, согласитесь, это же не повод дружить с ними семьями. Под термином «ценные связи» я предлагаю понимать связи, ценности которых в той или иной степени отвечают вашим ценностям. Не все деловые, личные и случайные связи могут соответствовать вашей зоне комфорта и системе ценностей. Поэтому, выстраивая отношения, убедитесь, что эти связи будут иметь большое значение для вас и тех, с кем вы их выстраиваете.

Процесс нетворкинга идентичен процессу выстраивания отношений между партнерами по бизнесу. Крепкие, надежные отношения между партнерами в бизнесе формируются только тогда, когда их сотрудничество взаимовыгодно и в нем заинтересованы обе стороны. Так же и в нетворкинге: очень важно, чтобы люди, с которыми вы строите отношения, тоже были заинтересованы в построении связи с вами. Именно поэтому при установлении новых связей нужно максимально фокусироваться на ценностях своего оппонента, если для вас он также имеет ценность!

Монетизация нетворкинга! Миф или реальность?

*Чем больше у тебя денег, тем больше знакомых, с которыми ничто
тебя не связывает, кроме денег.*

Теннесси Уильямс

Пожалуй, самый распространенный вопрос, который активно обсуждается на тренингах и в интернет-сообществах: «Можно ли заработать на нетворкинге? Как его монетизировать? Вам платят за ваши контакты?»

Дорогие друзья, специально для носителей этих вопросов я решил ответить на них сразу же в первой главе. Те люди, которые изучают нетворкинг исключительно для личного дохода посредством знакомства с ценными и влиятельными людьми, поджигают фитиль взрывной установки. Дело в том, что при таких требованиях к нетворкингу вам придется постоянно подстраиваться и фальшивить при знакомствах для получения собственных выгод. Часто, идя по головам и наплевав на ценность и интересы ваших знакомых. Так вот, фитиль, который вы зажигаете в этот момент, может быть разной длины: короткий или длинный. Но неизбежно огонь с каждым новым знакомством приближается к взрывной установке, и в самый неожиданный момент происходит мощный взрыв. Последствиями взрыва будет публичное проявление вашей настоящей сущности, и тогда от вас отвернутся не только все ваши нынешние, но и потенциальные знакомые, с которыми вы уже никогда не сможете наладить отношения!

Я искренне рекомендую вам отказаться от прочтения данной книги, да и вообще другой литературы по теме установления связей, если во главу угла вы ставите корыстные цели воспользоваться чьей-то властью или связями. Это заведомо проигрышный вариант!

Тем не менее несколько вариантов монетизации в нетворкинге все-таки существует. Сегодня я расскажу о двух: «Слепой треугольник» и «Деньги на дороге».

Метод «Слепой треугольник» особой популярностью пользуется в России. Я не сторонник такого подхода, но рассказать о нем должен. Откройте свою записную книжку. В ней вы, скорее всего, найдете контакты людей из абсолютно разных сфер деятельности: врачей, политиков, строителей, предпринимателей. Очень часто к нам обращаются знакомые с вопросами из серии: «У тебя нет друзей или родственников в военкомате?», «У тебя есть контакты по строительству домов?». Если у человека есть среди знакомых нужные люди, то можно сказать им следующее: «У меня для тебя есть замечательный проект, как раз по твоей специальности. Если у тебя есть время, готов тебе его передать за скромные 10 % от суммы вашей сделки». Если тот соглашается, то сотрудничество протекает через него, и он оставляет свою «комиссию». Самые алчные идут дальше и еще берут комиссию с тех, кто к ним обратился за помощью. Можно ли на этом заработать – да, наверное! Можно ли таким подходом поддерживать порядочные и открытые отношения – да, но недолго (пока горит фитиль). Не нужно делать бизнес на дружеских отношениях! Данный метод таит в себе огромные риски. Можно не только потерять друзей. Ошибившись в выборе «исполнителя», вы можете подставить своего друга, при этом еще и самому остаться должным.

В бизнесе такой подход называется «партнерская программа» или «агентское вознаграждение». Но, пожалуйста, не путайте. Предпринимательская среда подразумевает под собой необходимость заработка. Эти отношения закреплены документально. Я же предпочитаю позвонить и тоже попросить 10 %. Но заложить их не в мое вознаграждение, а в дополнительную скидку моим знакомым. Благодарность двух сторон и порядочность наших отношений приносит куда большие дивиденды. Такой подход ложится в основу второго метода.

Метод «Деньги на дороге» – полная противоположность вышеописанному методу. Ключевая особенность – открытость взаимоотношений. Если к вам обратились за помощью и у

вас есть человек, готовый помочь, обязательно познакомьте этих людей напрямую (через телефонную связь или личную встречу). Открыто сообщите, насколько хорошо вы знаете человека и насколько вы уверены в его квалификации. Будьте честными к ним и к самому себе. Основой метода «Деньги на дороге» является щедрость связей. Так почему же метод называется «Деньги на дороге»? Каждый из нас может рассказать случай, когда в детстве, идя по улице, увидел крупную купюру. В этот момент переполняет чувство радости от внезапного подарка судьбы. Настроение улучшается, улыбка не спадает с лица, и ты еще некоторое время с повышенным вниманием сканируешь дорогу перед собой в поисках приятного бонуса. Именно так и монетизируется данный метод. Вы не требуете платы, делаете все от чистого сердца. Будьте уверены, такой подход обязательно будет замечен и оценен по достоинству! Не всегда благодарность выражается в деньгах, главное, она выражается в признании. А ведь для человека это немаловажно – быть признанным. Тем самым вы выстраиваете долгосрочные и прочные отношения. Не сомневайтесь, эти знакомые первыми придут вам на помощь при необходимости.

Я руководствуюсь старой русской пословицей «Не имей сто рублей, а имей сто друзей», чего и вам советую. Кстати, о количестве ваших знакомств. Это тоже важная составляющая нетворкинга, о чем мы и поговорим в следующей части.

Вспомнить всех!

*Вот тебе монетка – позвони всем своим друзьям.
Американская поговорка*

Отнеситесь с особым вниманием к данной части. Постарайтесь вспомнить всех людей, которых вы можете назвать знакомыми. Не важно, в хороших вы отношениях или в плохих, общаетесь ли вы каждый день или последний раз виделись пару лет назад. Получившийся список является вашим социальным капиталом. Чем ценнее люди в списке, чем шире область их интересов, тем выше ваш социальный капитал.

Это необходимо сделать для анализа вашего окружения. Так сказать, обозначить точку отсчета. Рекомендую это сделать сразу, до прочтения следующих глав книги. Обещаю, вы сделаете для себя немало выводов относительно количества и качества личного социального капитала. Постарайтесь воспроизвести список из памяти, пусть он пока будет небольшой.

Возьмите пару листов бумаги и разделите каждый лист на четыре колонки. В первой записываются инициалы. Во второй – инструменты общения (личное общение, телефонные разговоры, социальные сети). В третьей колонке тезисно опишите интересы человека, систему ценностей. Последняя часть таблицы – поставьте условную степень ценности вашей связи.

Инициалы	Инструменты общения	Интересы	Степень ценности

Можно выделить три степени ценности. 1-я степень – незаменимый человек в вашей жизни, близкий друг, член семьи, ключевой партнер. Это близкие и надежные люди, ради которых вы готовы сделать многое. Можно им позвонить в любое время суток, приехать самому или попросить их, чтобы они приехали ночью, если этого требует ситуация. 2-я степень – люди, с которыми приятно проводить время и общаться. У вас с ними есть схожие интересы и жизненные ценности. Мы искренне радуемся за их достижения и соболезуем их поражениям. Очень часто именно они переходят в первую степень. И наконец, 3-я степень – это люди, с которыми вы общаетесь реже, чем с остальными, в силу того, что по разным причинам вы не видите повода к частому общению. Но при встрече вы вспоминаете «былые времена» и с ностальгией рассказываете друг другу истории. Но нередко случается так, что сюда попадают просто малознакомые люди, с которыми у вас слабые связи, и именно они иногда попадают в степень выше, но только со временем... К ним можно отнести – одноклассников, друзей по двору, с которыми мы общались в детстве, прошлых соседей и др.

Выделите несколько часов своего времени и внесите абсолютно всех знакомых в этот список. Сформируйте собственный социальный капитал. Открою вам небольшой секрет второго дыхания. Когда я впервые принялся писать список, за 3 часа я внес в него около 100 людей. Я был убежден, что это все, с кем я знаком. После этого я взял с собой список и пошел в парк, купил большую кружку чая и просто пару часов гулял по парку. Еще 50 знакомых всплыли в моем сознании совершенно спонтанно. Поэтому, написав список, смените зону вашего нахождения. Выйдите на улицу, сделайте пробежку по парку, и вы убедитесь, что некоторых все же упустили. Наша же задача – вспомнить всех и сформировать свой социальный капитал! Займитесь этим прямо сейчас, не откладывайте на потом. Тогда я гарантирую – результаты после прочтения не заставят себя долго ждать.

Когда все будет сделано, задайте себе несколько вопросов. Кто оказывает на мой успех самое сильное влияние? Что меня связывает с этими людьми? Как эти люди относятся ко мне, чем я им полезен? Что я для этого сделал? Сделайте выводы.

А чтобы оценить, насколько далеко вы продвинулись, воспользуйтесь дополнительными инструментами оценки. Например, прибегните к помощи теста.

Тест «Ваш уровень в нетворкинге»

*Кто неправильно застегнул первую пуговицу, уже не застегнется
как следует.*

Йоганн Вольфганг Гете

Чтобы двигаться дальше и не оглядываться назад, нужно четко понимать отправную точку движения. Поэтому я предлагаю определить вашу отправную точку в нетворкинге, чтобы оценить текущее положение вещей. Полученные сейчас результаты теста можно будет сравнить с результатами повторного его прохождения после прочтения книги. Это один из способов оценки эффективности использования методик и советов.

Представляю вашему вниманию 5-минутное тестирование уровня в нетворкинге, закончив которое, сразу же сможете узнать результаты. Выберите соответствующие вам варианты ответов: никогда – 1 балл, редко – 2 балла, иногда – 3 балла, часто – 4 балла, всегда – 5 баллов.

Вопрос 1:

Я легко нахожу общий язык с незнакомыми мне людьми.

Вопрос 2:

Каждую неделю у меня появляется несколько новых знакомых.

Вопрос 3:

Когда я представляюсь незнакомому человеку, я делаю это совершенно по-другому, нежели все.

Вопрос 4:

Я каждую неделю делаю рассылку новостей и/или полезной информации списку своих знакомых.

Вопрос 5:

Я всегда запоминаю имена, лица и ценности людей, которых встречаю.

Вопрос 6:

Я легко прошу о помощи моих знакомых, когда я в ней нуждаюсь.

Вопрос 7:

Я всегда делюсь своими контактами и знаниями со знакомыми и малознакомыми людьми, чтобы им помочь.

Вопрос 8:

Я регулярно публикую свои статьи / пишу экспертное мнение в специализированные издания.

Вопрос 9:

Я регулярно выступаю перед целевой аудиторией на бизнес-ланчах, конференциях и прочих мероприятиях.

Вопрос 10:

Ко мне регулярно обращаются незнакомые люди за помощью.

Теперь подсчитайте количество ваших баллов и узнайте ваш уровень в нетворкинге.

10–20 баллов. Соберитесь! Читайте каждую страницу этой книги и конспектируйте ее. Похоже, вам придется кардинально поменять отношение и подход к установлению связей. Я искренне желаю вам успехов!

21–35 баллов. Уважаемые нетворкеры, вы принадлежите к самой многочисленной категории людей, которых волнует вопрос установления и поддержания связей. Большинство из вас считает, что он уже достиг высокого уровня, но поверьте, нет предела совершенству. Постарайтесь найти для себя несколько новых идей для реализации.

36–49 баллов. Примите мои поздравления, у вас хороший уровень нетворкинга. Скорее всего, у вас уже в этом есть определенный опыт. Но, безусловно, развивать свои навыки стоит не прерываясь. Совершенствуйтесь, и успехов вам!

50 баллов. Вы что, серьезно? Пересчитайте, пожалуйста, баллы. Пересчитали? Все равно получилось 50 баллов? Я снимаю перед вами шляпу. Вы, безусловно, достигли высочайшего уровня в нетворкинге. Я уверен, что этому предшествовали большой труд и многолетний опыт. На страницах книги я постарался описать новые инструменты установления и удержания клиентов. Возможно, вам будет это полезно.

Итак, мы выяснили приблизительно, на каком уровне находится ваш нетворкинг сейчас. Как же продолжить работу по повышению его эффективности? С чего начать?

С чего начинается нетворкинг?

Давайте учиться на чужих ошибках – репертуар своих слишком однообразен.

Лешек Кумор

С чего начинается нетворкинг? Постарайтесь ответить на этот вопрос. Нет, не читайте дальше книгу. Остановитесь и подумайте всего несколько минут. Что первое приходит вам в голову? Какие мысли посетили вас?

Вот, что я часто слышал в ответ, когда задавал такой вопрос разным людям: «Нетворкинг начинается с установления связей», «Нетворкинг начинается с первого контакта», «Нетворкинг начинается с понимания цели», «У нетворкинга нет начала» и многое другое.

Возможно, какие-то из этих утверждений верны, но лично для меня нетворкинг начался с борьбы со страхами и с множества неудач. Сегодня твердо могу сказать: друзья, страхи – это неизбежно! В каждом из нас они есть, и это нормально. А как оказывается на практике, страх просто нужно перебороть и продолжать идти к своей цели.

В начале пути меня буквально окутывали страхи: страх подойти к незнакомому человеку, страх показаться смешным или непрофессиональным. Из-за этого я слишком много думал о страхах, нежели о способах их устранения. В какой-то момент я начал делать попытки победить свои страхи. Но это оказалось очень сложным этапом. Посещая множество конференций, тематических выставок и других мероприятий, я пытался учиться у людей, слушал их и тренировался в установлении связей во всех сферах своей жизни. Самое тяжелое для каждого – переживание эмоций, возникающих в случае провала. Не скрою, неудач было множество. Расскажу об одной из самых ярких.

Саранск, откуда я родом, – небольшой город. Отраслевые выставки и бизнес-семинары здесь проходят редко, и практически каждое мероприятие имеет большую значимость. На одно из таких громких событий в рекламной сфере в 2009 году меня пригласил мой наставник. Присутствовали многие предприниматели и маркетологи нашего города.

Наставник знакомил меня с успешными бизнесменами нашего города и после знакомства оставлял меня наедине с ними, чтобы мы пообщались. У меня уже тогда был свой рекламный бизнес, и наставник рекомендовал искать клиентов не по телефону, а заинтересовывать их в непринужденном общении. Да уж, зрелище, друзья, интересное. Юноша около 20 лет и зрелые, опытные бизнесмены. Неудивительно, что я чувствовал себя неуверенно. Тем не менее все-таки старался поддержать беседу, насколько мог, вопросами «Расскажите, с чего Вы начинали свой бизнес?», «Что удивительного произошло в Вашей компании за последний месяц?». Иногда даже получал развернутые ответы. Также я просил визитные карточки, не особо понимая, зачем я это делаю. Наверное, для большей уверенности в себе. Каждая визитная карточка в моем кармане добавляла мне уверенности, с которой я шел к новым знакомствам.

До начала первого показа я познакомился с тремя предпринимателями (к слову, и сегодня мы поддерживаем связь, но уже в качестве партнеров).

Выйдя в фойе во время первого антракта, я был уже полностью уверен в себе. И тут наставник говорит, что следующий человек, которому он меня представит, имеет очень большой вес среди политических деятелей нашей республики. Уже через мгновение я стоял перед высоким, седоволосым мужчиной лет сорока пяти, который в одной руке держал кожаный портфель, больше похожий по размерам на сумку для путешествий, а в другой – бокал с коньяком.

Сделав глубокий вздох, я начал беседу. Дословно уже не помню, что я мог тогда сказать, но что-то вроде: «Здравствуйте, меня зовут Артур, я являюсь директором консалтинговой

компании «Profi 2 Profit». Мы оказываем услуги по управлению маркетингом и рекламой компаниям Республики Мордовия. Сейчас запускаем новый интересный проект». Мне казалось, что говорил я довольно долго. После моего монолога возникла продолжительная пауза. Авторитетный для меня собеседник смотрел мне прямо в глаза все это время, после чего сделал глоток коньяка и произнес: «Молодец». Не прошло и секунды, как после этого он развернулся и демонстративно ушел в неизвестном направлении. Да уж, друзья, передать через книгу свое душевное состояние на тот момент я не могу, но, если бы мне назначили любую цену, чтобы остановить время, пулей вылететь из этого здания и забыть о случившемся, я бы ее заплатил. Теперь я понимаю, когда люди говорят «Хоть сквозь землю провалиться», это было бы хорошим выходом из ситуации. Несколько секунд я был просто в ступоре, и только когда прозвенел звонок, приглашающий на начало второго сеанса, я пошел в сторону зала.

Я рассказал наставнику о том, что произошло. На что он мне ответил: «Не переживай, это не последний случай, когда ты не сможешь заинтересовать своего собеседника с первого разговора. Ты рассказал слишком много о себе, но не узнал, интересно ли это ему слушать. Я думаю, он решил, что, продолжив диалог, он может потерять много времени, поэтому решил прервать его. Не переживай, со мной такое тоже было. Проведи работу над ошибками и во время следующего антракта не наступи второй раз на те же грабли». Ну, что сказать, повезло мне с наставником. Я все сделал, как он сказал, и за четыре последующих года больше не встречал такой реакции.

Сейчас я с улыбкой вспоминаю все эти случаи, но тогда действительно я думал, что это самая большая трагедия. Но страхи можно преодолеть! Выход: ежедневная практика, преданность своему делу, непрерывное совершенствование в установлении и удержании ценных связей, даже имея большой опыт в нетворкинге.

Самый эффективный способ побороть свои страхи – пойти им навстречу. Выпишите список своих страхов («публичные выступления», «приветствие», «общение с незнакомыми людьми», «показаться смешным», «не серьезно воспримут» и т. д.) и подумайте, как вы можете эти страхи преодолеть. К примеру, если вы боитесь выступать публично, обязательно запишите свой страх на листе бумаги и продумайте, каким способом вы будете с ним бороться. Обязательно нужно читать специализированную литературу. В области публичных выступлений и лидерству искренне рекомендую вам Робина Шарма и Радислава Гандапаса. В их книгах и тренингах можно найти массу практических инструментов и методик. После прочтения книг сделайте для себя «чек-лист борьбы со страхом». И начинайте практиковаться, несмотря на трудности и опасения. Для начала расскажите историю перед всей семьей. У вас это получилось? Отлично! Теперь добавьте к ним друзей и расскажите новую историю или поделитесь интересными новостями.

Далее вы можете выступить перед одноклассниками, коллегами по работе. Просите собеседников честно оценивать ваш уровень и указывать на недостатки. Конструктивно воспринимайте критику и оперативно корректируйте свой подход. Вы увидите, как уверенность приходит сама по себе, а волнение отступает. Глубокое заблуждение – считать, что страх когда-нибудь полностью пройдет. Такие чувства будут присутствовать постоянно, так уж устроена человеческая психология. Но сила этих чувств заметно снизится, и вы сможете более четко контролировать свое выступление. А это очень важно! Но во время беседы или любого выступления необходимо учитывать личность собеседника. В частности, его менталитет.

10 советов нетворкеру № 1

Быть искренним – это искусство.
Кароль Ижиковский

Однажды я получил письмо на электронную почту от известного специалиста в области маркетинга в России – Игоря Манна. Суть письма заключалась в предложении написать 10 советов нетворкеру для его книги. Для меня это был первый опыт «врезов» в книжный формат. Однако идея выделить 10 самых значимых правил мне понравилась, поэтому транслирую мой ответ Игорю Манну вам.

Есть отличная новость – существуют 10 универсальных правил, следуя которым вы станете лучшим нетворкером. Но есть и плохая новость – никто не знает, что это за правила. Именно поэтому я поделюсь с вами теми советами и методиками, которые мне помогают уверенно двигаться вперед, развивая личные связи.

Итак, начинаем хит-парад «10 советов нетворкеру № 1»:

Ловите удочкой, а не сетью!

После того как вы определили свою цель, постарайтесь предельно четко представить, с кем вы можете ее достичь. И не стоит буквально воспринимать необходимость знакомиться с новыми людьми. Важно создать «фильтр». Только в этом случае ценность вашей базы связей будет стремительно расти.

При этом не забывайте, что вам придется прикармливать десятки рыб, чтобы поймать несколько золотых.

Не относитесь к людям предвзято

Ошибка начинающих нетворкеров – суждение о людях по их внешнему виду, аксессуарам, гаджетам и т. д. Подобное можно наблюдать на конференциях. Безусловно, логика в этом есть. Но у меня свое мнение на этот счет. Не все люди готовы к тому, чтобы их оценивали по одежде. Многие ставят в приоритет комфорт, поэтому сменяют смокинг на джинсы и джемпер, а кожаный портфель на спортивный рюкзак. Во вне рабочее время я часто вижу собственников крупного бизнеса в спортивных костюмах, гуляющих с детьми по парку.

Будьте честными

Нет ничего более отвратительного, чем лицемерное и корыстное построение отношений. Это бомба замедленного действия, не более. И начав этот путь, вы уже не сможете что-либо изменить. Рано или поздно прогремит взрыв, и большую часть связей отбросит волной неискренности.

Делитесь своими планами и идеями. Будьте честными с другими людьми и с самим собой. Люди это оценят.

Снимайте галстук как можно раньше

Когда вы познакомились с новым человеком, он интуитивно держит вас на расстоянии «вытянутой руки»: четко разделяет, что сказать, а о чем умолчать. Но со временем, при частом общении с вами, степень доверия повышается, и разговоры переходят в формат не только делового

вых, но и жизненных. Именно к этому нужно стремиться. Конечно, не допускать панибратства, но неформальные отношения порой открывают многие двери. Используйте это!

Будьте интересным собеседником

Быть интересным собеседником – обязательное условие успешного нетворкинга. Интерес к вам должен начинаться с приветствия, продолжаться во время общения и не заканчиваться по его завершению.

Для этого обязательно придумайте себе РАТ (personaladtext) – короткую, тридцатисекундную презентацию о себе. Сделайте ее нестандартной, чтобы заинтересовать собеседника.

Хороший собеседник должен не только интересно говорить, но и уметь слушать. Помните: чем больше ваш собеседник говорит, тем больше он вам доверяет.

Идите навстречу связям

Не ждите, пока с вами начнут знакомиться на улицах или конференциях, сами идите навстречу новым связям. Для того чтобы понять, в каком направлении двигаться, еще раз взгляните на свои цели и на портреты знакомств, которые хотели бы завязать. После этого постарайтесь понять, где их можно «поймать», и составьте четкий план посещения данных мест.

Поищите в интернете, я уверен, что в вашем городе уже в этом месяце проводится несколько конференций, выставок. Выберите для себя наиболее подходящие и посетите их.

Постоянно носите с собой оружие

В арсенале нетворкера имеется различное «оружие». Но одно из них у вас всегда должно быть под рукой – это ваша визитная карточка.

Взгляните на свою визитную карточку прямо сейчас. Как вас могут описать люди, в руки которых она попала случайно? Как на ней указано место вашей работы: только логотип или же краткое описание выгод от сотрудничества с вами? А какая информация присутствует о вас: инициалы или есть еще небольшой список интересов? Подумайте об этом! Но не забывайте, что лучшая визитная карточка та, которая находится у вас всегда при себе: в костюме, в портмоне, в машине, на столе, в кармане верхней одежды и даже в паспорте.

Хотите стать № 1 – общайтесь с другими № 1

Речь идет о правилах знакомства с публичными и знаменитыми людьми. Знакомство с ними нередко оказывает сильное влияние на дальнейшую судьбу. Люди на подсознательном уровне боятся знакомиться со знаменитостями, хотя безумно желают этого. Они боятся показаться ненужными, быть смешными, боятся, что не смогут прорваться через пресс-секретарей и личных помощников. Все это лишь страхи.

Для начала изучите интересы и увлечения человека, ведь через бизнес наладить общение гораздо сложнее. Также присмотритесь к ближайшему окружению: секретарь или помощник, друзья и ученики – познакомившись с ними, у вас повысятся шансы знакомства с публичным человеком.

Нетворкинг в Интернете

Возможностей устанавливать и поддерживать связи в Интернете огромное количество. Но я посоветую начать с двух: социальные сети и персональный блог.

Про социальные сети можно говорить долго и взвешивать все «за» и «против». Лично я против социальных сетей, поскольку они «убивают» реальное общение людей, что стало острой проблемой. Я рекомендую использовать социальные сети для знакомства с новыми людьми и переводить это знакомство в реальную жизнь, не более. Обратите внимание на социальные сети Facebook и LinkedIn.

Организовав свой персональный блог, вы сможете структурировать свои мысли, идеи и знания. Привлекая читателей (подпись в электронных письмах, ссылка на визитной карточке), вы позволяете им узнать о вас и ваших увлечениях гораздо больше.

Напоминайте о себе

Вы когда-нибудь задумывались над тем, как вы запоминаете любую информацию? Не важно, откуда поступает эта информация: читаете ли вы книгу или смотрите фильм, встречаетесь с друзьями или коллегами по работе. Мы запоминаем только самую значимую либо новую информацию. Необходимо использовать эти два вывода для своего нетворкинга.

Наиболее выигрышным считается вариант, когда именно вас запоминают как значимую информацию. Для этого необходимо стать знаковой фигурой для окружающих, быть экспертом в определенной области. Согласитесь, если вам подвернулась возможность позавтракать с известным актером, политиком или бизнесменом, вряд ли вы об этом забудете на следующий же день.

Вторым вариантом является частота напоминания. Если вы открываете свою контактную базу раз в год, многие, возможно, не вспомнят вашего имени. Не допускайте такого исхода. Удерживать ценные связи не менее важно, чем привлекать их. Возьмите себе за правило поздравлять знакомых с личными и профессиональными праздниками. Простое следование такому принципу позволит поддерживать контакт.

Пользуясь только этими правилами, вы уже сможете значительно прибавить в своем нетворкинге. Да, скорее всего, Америку я этими заповедями не открыл, но и я не ставил перед собой такой цели. Если вы знали обо всех 10 заповедях, но хотя бы несколько из них до сих пор не выполняете, и не важно, по какой причине, эта книга вам даст дополнительный стимул к действию.

Но сразу хотелось бы затронуть тему распространенных заблуждений о нетворкинге и развенчать некоторые мифы в начале книги.

1. Нетворкингу нужно уделять слишком много времени. У меня его нет.

Сказать о том, что нетворкингу не нужно уделять время и он сам по себе будет развиваться, у меня не повернется язык. Нетворкингу необходимо уделять время как любому процессу познания, личностного развития. Но вы это будете замечать только на первых этапах. Когда вы учитесь ходить в детстве, тоже не все получается. Но при этом же вы не говорите (хотя тогда еще и не умеете): «Нет, это занимает у меня слишком много времени, а у меня его нет». Со временем, когда вы научились ходить, вы уже не обращаете на это фактического внимания и просто ходите так, как научились. То же самое и в нетворкинге. Если вы правильно задали себе вектор развития и пойдете по нему, дальше все будет куда легче.

2. Я всего смогу добиться сам, безпосторонней помощи.

Да, возможно, если вы ставите перед собой цель «Сходить в супермаркет за продуктами». Но если же ваши цели являются более амбициозными, то в одиночку достичь их будет гораздо сложнее. Нет, я, конечно же, верю, что можно достигнуть целей самостоятельно. Но я также уверен, что это будет куда сложнее, а самое главное – дольше по времени. Нетворкинг помогает упростить и ускорить достижение ваших целей. А решать, с кем идти по этому пути, – только вам.

3. Я счастлив и богат, умения все есть, мне не нужен нетворкинг.

Если вы счастливый и богатый человек, скорее всего, это проекция вашего высокого социального капитала. Ведь главное не запустить самолет. Главное, чтобы он как можно дольше пробыл на высоте. А без связей тут не обойтись. Чем выше ваш социальный статус – тем сильнее вы зависите от связей, просто формат связей меняется.

4. Нетворкингом занимаются люди, которым друг от друга что-то надо.

Возможно. Но я привык называть процесс бизнесом в том случае, когда людям друг от друга что-то надо. Если вы знакомитесь с новым человеком исключительно с целью продажи ему вашего продукта – это бизнес. Ошибочно полагать, что тем самым вы развиваете свой нетворкинг. Вы развиваете вашу компанию, но не нетворкинг. Фундаментальные принципы нетворкинга основываются на взаимоотношениях между людьми, а не на коммерческой составляющей. Иное мнение может сложиться из-за подмены понятий.

Практические упражнения к главе 1

Для чего нужен данный раздел? Целью написания книги я в первую очередь ставлю обучение и совершенствование ваших навыков установления и поддержания ценных связей. Поэтому давайте представим, что эта книга – новый формат тренинга. Убедительная просьба: после прочтения каждой главы выполните все упражнения, обозначенные в ней, прежде чем продолжить чтение. И тогда я гарантирую результат!

Обязательно пришлите свои результаты мне на личную почту artur@salyakaev.ru с темой письма: «Мои достижения в нетворкинге». Самых успешных нетворкеров я обещаю наградить закрытой информацией о нетворкинге.

Итак, упражнения к главе 1:

1. Пройдите тест «Ваш уровень в нетворкинге».
2. Создайте свой социальный капитал. Перечислите всех знакомых и классифицируйте их по удобным для вас группам.
3. Выпишите все свои страхи и варианты борьбы с ними.
4. Выпишите на отдельном листе 10 заповедей нетворкинга и положите на видное место.

Глава 2

Определяем жизненные цели и ценности!

Определяем жизненные цели и ценности!

Единственная разница между тем, кто вы сейчас и кем вы будете через год, заключается в книгах, которые вы читаете, и в людях, которых вы встретите.

Чарли Джонс

Много ли у вас времени? Я редко слышу положительный ответ на этот вопрос. Мне многие говорят: «Артур, нам некогда устанавливать связи, у нас совершенно не хватает времени». Я спрашиваю: «Что значит не хватает времени?» – и пытаюсь разобрать их обыденный и выходной день. Оказывается, многие привыкли смотреть любимые сериалы и реалити-шоу. Для кого-то традицией является пару часов отдохнуть после работы возле компьютера или телевизора.

Факт остается фактом, что все наше время – это наши привычки. Мы тратим его по пути наименьшего сопротивления. На вопрос «Хотели ли вы бегать по утрам?» большинство ответит положительно. На вопрос «Будете ли вы бегать по утрам?» также вы услышите положительные ответы. А вот если зададите вопрос «Готовы ли вы начать бегать каждый день с сегодняшнего дня? Всего по 15 минут ежедневно», на это, скорее всего, вы услышите: «Да вы что, когда? У меня совершенно нет на это времени, возможно, с понедельника или со следующей недели». Всеми виной наши привычки и привычный образ жизни, мышления.

У каждого человека времени столько же, как и у президента, как у выдающихся ученых. Не думайте, что вы загружены больше остальных. Научитесь выделять для себя приоритеты своей жизни и вычеркивайте все привычки, которые мешают достижению этих целей. Именно об этом мы и поговорим в данной главе. Желаю вам приятного и внимательного чтения.

Наша приятная бесцельная жизнь

*Кто не знает, куда идет, вероятно, придет не туда.
Лоренс Питер*

Однажды я задумался на тему отличия успешных и богатых людей от остальных. Богатых не обязательно с финансовой точки зрения, богатых духовно, эмоционально. Все мы ходим на работу, все мы общаемся с друзьями, хотим построить крепкую семью. Но почему у одного сотрудника получается все быстрее, проще, лучше, чем у другого, работающего с ним в одном кабинете над тем же проектом? Почему одни являются душой компании, их в первую очередь зовут на дни рождения, свадьбу или просто пикник на природе, а других редко можно увидеть на подобных мероприятиях. Что же отличает успешных людей от неуспешных?

Одно из основных отличий успешных и богатых людей от всех остальных – наличие четко поставленной и сформулированной жизненной цели.

На первый взгляд может показаться, что это утверждение обманчиво. Ведь 95 % мною опрашиваемых знакомых отвечают, что у них есть жизненная цель. Правда, до моего вопроса они об этом не задумывались всерьез, но цель, как они утверждают, есть. Когда я начинаю конкретнее спрашивать об их целях, все «респонденты» делятся на две категории: «Сотрудники спецслужб» и «Ксероксы».

«Сотрудники спецслужб» делают серьезное выражение лица и резко отвечают: «У меня есть цели, но они личные, и я не собираюсь о них распространяться, иначе они не сбудутся». Когда я первый раз я услышал такой ответ – я потратил много сил и энергии, чтобы переубедить человека. Ведь, скорее всего, он говорит о какой-то мечте. А с детства мы привыкли скрывать свои мечты от окружающих и не говорить о них вслух, иначе они не исполнятся. Но когда я понял, что это не единичный случай, а средний ответ по «больнице», я стал просто дарить им свою книгу и делать акцент на прочтении второй главы. Ниже я подробнее расскажу, почему такой подход в корне неверный.

Вторая же категория, «ксероксы», напротив, говорят без остановки. Если я опрашиваю мужчин, то слышу примерно следующие ответы: «Обеспечивать свою семью», «Защищать свою семью», «Быть хорошим мужем или отцом». Однажды даже меня удостоили ответом: «Посадить дерево, построить дом и воспитать сына». Женщины, напротив, говорят: «Держать на себе быт», «Иметь успех у мужчин», «Быть красивой». И все бы ничего, но так об этом говорят абсолютно все, даже не взяв минуты на размышление. И это далеко не жизненные цели, а скорее социальные требования. Именно поэтому все говорят об одинаковых вещах.

После, казалось бы, обычного опроса своих знакомых я пришел к выводу, что львиная доля респондентов просто не задумывается всерьез о своем будущем. Да, они могут отличить хорошее будущее от плохого. Но вот конкретных целей, конкретной миссии у них нет. И дело то не в том, что они бесцельные люди, просто они не рассматривали свои планы и цели под таким углом.

В ближайшие 30 минут прочтения книги я ставлю для себя цель – доказать важность постановки цели и обучить как эффективно ее добиваться. Посмотрим, насколько у меня это получится. Время пошло!

Итак, основная проблема состоит в том, что с самого детства нас не учат правильно ставить цели и их достигать. Нас спрашивают: «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» Мы дружно отвечаем: космонавтом, президентом, врачом. Но взрослые никогда не продолжают «Что ты должен сделать и с чьей помощью, чтобы стать космонавтом?», а они говорят «Молодец, хороший выбор!». Далее нас отдают в музыкальную или спортивную школу. Как вы думаете, мы учились там с целью достижения результатов или для общего развития? Обычно я

слышу: «Для результатов». И сколько же мастеров спорта читают эту книгу? Насчитаем 5 %? Сомневаетесь? Я тоже. У каждого из нас не было четко поставленных жизненных целей в детстве. Нас просто не научили это делать. Да, мы занимались любимым делом и достигали результата. Но не нужно подменять понятия о том, что вы хотели выиграть окружное соревнование по футболу и сделали это. Это всего лишь операционная задача, но никак не жизненная цель.

Ну что ж. Учиться никогда не поздно, давайте начнем это делать прямо сейчас!

Зачем нужно ставить жизненные цели? Ответ прост: во-первых, ваша жизнь обретает смысл; во-вторых, вы становитесь хозяином своей жизни, который вправе самостоятельно решать, по какому сценарию будет продолжен завтрашний день; в-третьих, вы поразитесь, как просто станет планировать все задачи и проекты, начиная от списка покупок в супермаркете до написания собственного бизнес-плана.

Предлагаю перейти непосредственно к процессу выявления и постановки жизненной цели. Отвлечитесь и подумайте, для чего или для кого вы живете? Подумайте над тем, чего вы хотите добиться в жизни через три года. Я запрещаю вам отвечать шаблонами. Никаких «Я живу, чтобы жить», «Я хочу зарабатывать столько денег, чтобы хватало на содержание семьи». Давайте учиться.

Правило 1. Ставьте конкретные цели

Научите себя думать над результатом. Какова цель вашего бизнеса? 95 % отвечают мне – получение прибыли, финансовой стабильности и тому подобное. Огорчу вас, друзья. Целью бизнеса может быть – удовлетворение запросов потребителя, формирование клиентского потока, формирование лояльной клиентской базы и работа над ее удержанием. А вот прибыль, дивиденды и прочие финансовые показатели – не что иное, как результат вашего бизнеса.

Приучите себя ставить цели с конкретными результатами. Многие ставят цель «Хочу похудеть». Эта цель неудачников. «Хочу похудеть на 12 килограмм и сохранить этот вес на протяжении года» – вот это цель с результатом. Понимаете разницу? «Я хочу зарабатывать, чтобы хватало на содержание семьи» предлагаю переформулировать в «Я должен зарабатывать для комфортного содержания моей семьи к 1 декабря 2013 г. 50 000 рублей в месяц».

Правило 2. Ставьте цели именно для себя

Убедитесь, что в целях фигурируете именно вы, а не ставите цели для кого-то другого. Любую цель начинайте с «Я». «Я хочу выучиться английский язык до уровня, чтобы без проблем читать зарубежные книги к 1 февраля 2013 г.».

Правило 3. Думайте позитивно

Большинство целей, которые мы себе ставим, так или иначе связаны с преодолением каких-либо барьеров и трудностей. Поэтому многие люди формулируют их следующим образом: «Я не хочу работать на маленькую заработную плату», а следовало бы ставить так: «Я хочу работать в крупной компании на высокую заработную плату». Окружите свои цели позитивным мышлением. Они должны приносить только счастье и успех. Никаких негативных эмоций.

Правило 4. Все уже сделано

Ставьте все свои планы в настоящем времени. Они уже свершились, осталось лишь к этому времени прийти. Давайте сразу продемонстрирую пример: «Я похудела на 4 килограмма,

и мой рабочий вес составляет 75 килограмм на 1 декабря 2013 г.». Будьте уверены в себе и с этой уверенностью достигайте своих целей.

Давайте вместе составим план на следующие три года. Возьмите несколько листов бумаги и разделите их на пять колонок. Подумайте над тем, чего бы вы хотели достигнуть, чего добиться. Запишите эти цели в первой колонке.

Так, отлично! Теперь в вашей жизни есть смысл, цель! Обязательно сверьте записанные цели с правилами, которые мы разобрали выше. Убедитесь, что они полностью соответствуют им.

Далее, во второй колонке, постарайтесь разбить ваши главные, стратегические цели на промежуточные задачи. Например, если ваша цель – купить квартиру до конца 2015 года, то постарайтесь понять, какие задачи необходимо решить, чтобы достичь поставленной цели. К ним могут относиться: выбор района, расклейка объявлений о покупке жилья в этих районах, найти хорошего риелтора, накопить еще 500 000 рублей. Надеюсь, принцип вы поняли. Когда вы доделаете до конца данный план, вы сможете также выделить из него план на ближайший месяц, квартал, полугодие, в который будут входить промежуточные цели из разных стратегических целей.

В третьей колонке укажите четкую дату, к которой цель должна быть выполнена. Не забудьте ставить даты и к промежуточным целям. Это особо важно, ведь выполнять вы будете именно их, чтобы выполнить стратегическую жизненную цель.

В четвертой колонке укажите всех людей, которые вам могут помочь в решении промежуточных или стратегических целей. Подумайте, кто может помочь вам найти квартиру, новую работу и так далее. Просмотрите весь список ваших знакомых, который вы составили в главе первой. Я уверен, что несколько имен вы готовы записать уже сейчас. Но не отчаивайтесь, если для решения какой-то задачи вы не обнаружили нужного человека в вашем списке. Опишите характеристики этого человека: каким он должен быть, какими знаниями или связями должен обладать. И подумайте, где и при каких обстоятельствах вы сможете с ним познакомиться, также обязательно подумайте, что вы можете для него сделать, чем сможете ему быть полезным.

Отлично. Осталась всего одна колонка, в ней запишите конечный результат, каким вы его видите. Вы должны четко понимать, что должно произойти, чтобы эту цель можно было бы считать выполненной. Постарайтесь максимально развернуто описать желаемый результат.

Если вы сейчас читаете, но перед вами нет таблицы – сожгите, пожалуйста, книгу, она может не принести вам никакой пользы. А я больше всего не хочу, чтобы люди продолжали думать о нетворкинге как о циничном и расчетливом процессе взаимодействия людей.

Большое спасибо тем, кто сделал все вышеописанное. Далее я хотел бы сделать несколько комментариев к существующим планам.

Проверьте ваши цели на адекватность. Я совершил ошибку на первых этапах планирования, когда писал о финансах. Можно написать, что хочется через год заработать миллион долларов, при текущем заработке 25 000 рублей в месяц. Нужно понимать, что ему придется уговорить начальника удвоить зарплату, устроиться еще на две работы, абсолютно не тратить полученную заработную плату и, скорее всего, сдать какой-либо орган. Верите в сказки? Да, в нашей жизни случаются необычайно счастливые ситуации, но стоит ли ставить цель жизни на это? Решать вам.

Вы составили очень важный план. Можно ли в него добавлять новые цели, которые у вас появились через какое-то время (иногда через 15 минут, после завершения плана). Конечно же. И обязательно хвалите себя за новую поставленную цель. Только запишите ее согласно правилам и также разбейте на все пять колонок.

Никогда, запомните, никогда не подвергайте ваш жизненный план сомнению. Верьте в его достижения, верьте всем сердцем. Не слушайте никого: ни друзей, ни коллег по работе. Это

ваш план! Это ваши жизненные цели. И никто не имеет права их критиковать и подвергать сомнению. Поверьте в себя и в достижение своих жизненных целей, и тогда вы удивитесь, каких вершин вы сможете достичь. Контролируйте ситуацию сами, а не допускайте того, чтобы ситуация контролировала вас.

Но что делать, если вы начали идти к цели и вот-вот уже поставите зеленую галочку напротив нее, как тут понимаете, что цель стала для вас неактуальной и не имеет прежней ценности. Стоит ли стыдиться ее завершения, ведь уже потрачено столько сил? Мой ответ – ни в коем случае. Это ментальная ловушка. Вы продолжаете заниматься делом, которое в конечном итоге не принесет вам никакой пользы, вместо того чтобы поставить себе новую жизненную цель, которая имеет на данный момент большую значимость. Остерегайтесь подобных ловушек. Но удостоверьтесь, что это ваше личное убеждение. Вы сами решили, что эта цель уже не актуальна, и вам никто не навязал свое мнение.

Как вообще жизненные цели связаны с нетворкингом?

Ответ на этот вопрос лежит на поверхности. Что мешает вам бросить работу прямо сейчас и выйти на улицу, знакомясь со всеми прохожими? Предлагайте им свою помощь, выполняйте их просьбы. В конечном итоге за год такой щедрой деятельности вы познакомитесь и выполните просьбы 100–200 человек. Некоторые из них обязательно попытаются вас отблагодарить. Кто-то предложит работу на ферме, другой подарит вам костюм, третий по себестоимости привезет вам любую компьютерную технику, ну и, наконец, четвертый будет вас подстригать совершенно бесплатно. И все бы ничего, но только ваши жизненные цели – стать владельцем модельного агентства и фотографом. Вопрос: «Как вернуть потраченное время?» Увы, никак. Жизненные цели должны направлять ваш нетворкинг. Он обретет смысл. Вы сразу же почувствуете искреннюю радость от занятия нетворкингом, ведь будете общаться с людьми, так или иначе связанными с вашей жизненной целью. А следовательно, у них схожие с вами ценности.

Положите на видное место лист с жизненным планом на ближайшие три года и не ленись его повторять. Начинайте утро с его прочтения вслух своему супругу или супруге. Ну и, конечно же, сделайте себе это список колыбельной сказкой перед сном. Думайте о достижении поставленных целей. Постарайтесь увидеть их наяву. Как? Об этом в следующей части.

Практические упражнения к главе 2

1. Подумайте над вопросом: есть ли у вас цель в жизни? Если есть, проанализируйте, цель ли это, а не мечта. Подумайте, правильно ли вы понимаете содержание термина «достижение цели». Не подменяете ли его выполнением кратковременных задач? Соответствуют ли поставленные цели указанным во второй главе книги правилам?

2. Отвлечитесь от прочтения книги еще раз и сделайте прямо сейчас еще одно давно запланированное дело.

3. Составьте жизненный план на три года. Проверьте адекватность ваших целей правилам.

Глава 3

Установление ценных связей

Установление ценных связей

Вы приобретете больше друзей за два месяца, интересуясь другими людьми, чем приобрели бы их за два года, стараясь заинтересовать других людей собой.

Дейл Карнеги

Процесс установления связей – не хаотичная последовательность действий, а четкая пошаговая система. Чем-то она напоминает мне процесс прямых продаж. Процесс продаж выстраивается по «воронке», и только правильная последовательность действий и эффективная работа на каждом этапе могут помочь в достижении желаемых результатов.

Именно поэтому я решил смоделировать воронку установления связей и для нетворкинга.

Итак, давайте ее разберем. Я считаю, что первым этапом воронки является подготовка к установлению связей. В следующих частях я уделю этому особое внимание и расскажу об инструментах, которые использую я сам. Безусловно, не каждый контакт будет начинаться с подготовки, есть и случайные встречи, случайные знакомства, но брать за основу случайности в нашей системной работе я не решусь. Если вы правильно определили цели и людей, с которыми хотели бы идти к этой цели, – найдите время для того, чтобы подготовиться к знакомству с ними.

Следующий этап воронки – первый контакт. Важность первого впечатления переоценить невозможно, и мы поговорим в следующих частях и об этом.

Третий этап – общение. Поддержание разговора, поддержание связи – важный процесс в нетворкинге, ведь кредит доверия, понимание, сближение идут именно в этот момент.

Закрывающим этапом я выделяю – завершение. Правильно завершить процесс установления связей очень важно. Как правило, разговоры длятся гораздо дольше, чем нам хотелось бы. И когда уже поговорить не о чем, начинается процесс высасывания тем из пальца. Умение правильно и тактично завершить разговор – важный индикатор вашего успеха в нетворкинге. Вы не только сможете сэкономить для себя больше времени, но и своего собеседника не поставите в неловкую ситуацию.

И далее вы находитесь перед развилкой: либо добавить новый контакт в свою базу или же забыть о нем, как о страшном сне. Лично я против второго метода. Лучше создайте список в своей базе «Инкубатор связей» и помещайте туда контакты, которые на сегодняшний день не смогли попасть в другие категории. Время меняет все, в том числе статус, должность и ценность людей. Не исключено, что через 5 или 10 лет вы сами захотите продолжить отношения.

Данную воронку можно подвергнуть изменениям, дополнить ее или сократить. Если вам так показалось – возьмите и сделайте это. У каждого может быть своя воронка установления связей, возможно, она будет расширена с учетом специфики вашей работы. Моя задача – рассказать о том, как это вижу себе я и как применяю на практике. А ваша задача – дочитав книгу, начать действовать, выделить для себя свод правил и инструментов.

Типология нетворкеров

Всякая личность, как бы она ни была слаба, есть нечто абсолютно новое в мире, новый элемент в природе.

Сергей Булгаков

За свою жизнь я посетил сотни конференций, семинаров и тренингов. Многие из них были похожи по уровню организации, месту проведения, количеству приглашенных гостей и другим параметрам. Но что всегда отличает любые события и мероприятия, так это – поведение людей на них. Казалось бы, взять деловую конференцию, где собираются представители бизнес-сообщества. И даже тут вы встретите какого-нибудь клоуна, а также скучного и монотонного собеседника, пустослова и многих других. Тем не менее многие из них были похожи, и в определенный момент я задался вопросом о типологии нетворкеров. Ведь можно же распределить их по каким-либо группам?

На тот момент в моем арсенале уже было немало прочитанных книг по психологии и связям. Каждый автор давал свои варианты типологии. Типов личности было от трех до шестнадцати. Что же делать? Как же выбрать универсальную классификацию, ведь даже ученые не могут между собой договориться. Разделять всех людей только на интровертов и экстравертов – не самое правильное занятие. Ведь они, в свою очередь, тоже распределяются на десятки психотипов.

Скажу откровенно, до самого последнего дня я хотел отказаться от этой неоднозначной идеи и просто опустить этот пункт в книге, ссылаясь на ваше самостоятельное изучение. Как вдруг решение нашлось для меня столь неожиданно, что я был просто шокирован.

Мы с моим компаньоном Русланом Баликовым не просто партнеры по бизнесу, но и близкие друзья. Близкий друг, в моем понимании – это тот человек, который вхож в мою семью, а я в его. А если говорить проще – придя в гости к которому, я могу открыть холодильник и достать оттуда любую вкуснятину, не испытывая при этом ни малейшего неудобства.

Руслан часто приглашает меня с супругой в гости на ужин. Помимо прекрасного ужина и интересных разговоров наше настроение постоянно поднимает его сын Тимур, которому на момент написания книги два с небольшим года. Сколькому он нас научил, пожалуй, и не перечислить. И вот как-то летом мы приехали на один из таких ужинов к Руслану и его супруге Вике. Все шло по уже принятому сценарию: великолепно приготовленный ужин сопровождался громким смехом от наших рассказываемых друг другу историй. Тимур, как это принято, сидел вместе с нами и периодически добавлял финальные аккорды нашим историям. Детское время подходило к концу, а это означало две вещи. Во-первых, всем, кому менее трех лет, должны были покинуть застолье и переключиться в режим крепкого сна. Во-вторых, время громкого смеха подошло к концу, и взрослые садились за просмотр интересного фильма.

Я попросил разрешения у Вики и Руслана самому сегодня попробовать уложить Тимурчика. Родители единогласно кивнули головами и стремительно пошли смотреть фильм. Для меня такой опыт был интересен и в то же время необычен. На тот момент мы с супругой ждали дочку, и мне очень хотелось оказаться на полчаса в роли отца. Тимур, как мне кажется, заметил в моих глазах долю сомнения и, как подрастающий нетворкер, решил мне помочь. Он сразу же указал мне на полку с книгами, которая была напротив кровати. Учитывая, что я тоже хотел успеть хотя бы к середине фильма, я взял самую тонкую. Это была книга братьев Гримм «Белоснежка и семь гномов».

Я сел рядом с кроватью и начал медленно читать сказку. Это был мой первый опыт чтения книг на ночь, я даже никогда не видел, как кто-то читает, поэтому пытался вспомнить свое детство. Вроде получалось неплохо, Тимурчик потихоньку засыпал. А я начал читать о харак-

теристиках каждого гнома, чем они отличаются друг от друга. Читая об Умнике, Весельчаке и других, я как-то интуитивно начал их сопоставлять с теми, кого встретил на последней конференции. Когда братья Гримм представили мне всех семерых гномов, я был просто в замешательстве. Я понял состояние Архимеда, когда он вскрикнул «Эврика!», ведь меня посетили именно такие эмоции. Я убедился, что Тимур уже заснул, и, прихватив с собой книжку, пошел к Руслану. Он был не только моим партнером по бизнесу, по написанию этой книги мы также советовались, и он давал мне массу ценных рекомендаций. Мы покинули смотровую комнату, оставив своих жен одних, и я ему рассказал про свое наблюдение. Мы долгое время обсуждали верность моего наблюдения, в итоге сделав небольшие корректировки, пришли к обоюдному мнению. Этой типологией пользуюсь я и по сегодняшний день.

А сейчас давайте я расскажу вам о каждом из «семи гномов» нетворкинга.

Умник – такого человека вы без труда сможете встретить на каждом мероприятии. Обычно он редко идет на контакт первым. Общаясь с ним, вы слышите множество незнакомых терминов. В своей речи он не использует простого разговорного стиля, а старается говорить научными определениями. Умник, как правило, начитанный, сможет поддержать практически любой разговор. Эмоции ему чужды, и общение получается сухим и не доставляет комфорта. С таким человеком можно сотрудничать в бизнесе, но долго разговаривать, увы, не каждому дано.

Ворчун – брови нахмурены, и все разговоры сводятся к негативу. Нет, не к вам. Но он обязательно найдет к чему придраться в организации мероприятия: некрасивый бюджет, отсутствие указателей на улице, слишком горячий или холодный кофе. Поверьте, таким людям никогда не угодить. Он готов сплетничать и обсуждать с вами других гостей мероприятия, рассказывать с презрением о тех, с кем уже познакомился. Будьте осторожны, следующим предметом обсуждения можете стать и вы.

Весельчак – где бы он ни находился, с кем бы ни общался – вокруг него всегда слышен смех. Кажется, он способен развеселить кого угодно. Весельчак общителен и доброжелателен, с первых минут разговора располагает к себе. Складывается ощущение, что он знает абсолютно всех на этом мероприятии и его знают тоже. Но после вы узнаете, что они тоже первый раз его увидели. У Весельчака есть один, но весьма серьезный недостаток – он крайне редко бывает серьезен. Все попытки поговорить на серьезные темы быстро переводятся в плоскость юмора. Вы можете часами общаться с ним, но в итоге вам будет трудно договориться о чем-то конкретном. Он дружит со всеми – и не дружит ни с кем. Весельчак – истинный охотник за визитными карточками. Если бы был чемпионат по сбору визитных карточек – он бы стал безусловным чемпионом. Приносят ли ему пользу эти визитные карточки? нет. Приносят ли пользу визитные карточки, которые он раздает всем подряд? нет. Делайте вывод сами.

Скромник – встаньте в середину фойе, где общаются люди, оглянитесь по сторонам. Около каждой стены вы встретите его – поникший и неуверенный взгляд, который стремиться скорее в пол, чем на кого-либо, чуть сутулый, и посматривает через каждые 30 секунд на часы или телефон, хотя никуда не торопится и не ждет звонка. Встречайте – Скромник. Не ругайте его и не обижайтесь – он хочет общаться с вами, просто крайне не уверен в себе или еще не раскрылся. Зачастую Скромнику нужно лишь протянуть руку, и он окажется интересным и содержательным собеседником. Помогите ему, подойдите и заговорите первым. Он вам будет искренне благодарен, а также, не исключено, что и станет ценным контактом.

Чихун – нет, не подумайте, что есть категория людей, которые без перерыва чихают на мероприятиях. Ну, по крайней мере я таких не встречал. Чихун в нетворкинге – человек, который абсолютно не умеет слушать. Он много говорит, и когда уже право слова передается вам, вы начинаете свою речь, и тут «пчих» – он моментально перебивает вас и продолжает свой монолог. Может ли он рассказать что-то интересное и полезное? да. Интересно ли общаться длительное время с таким собеседником? нет. Избегайте таких собеседников, от них крайне тяжело избавиться.

Соня – идеальный партнер для Чихуна. Соня будет вам очень признателен, если вы не будете задавать ему открытых вопросов. Он способен лишь на «да» и «нет». Ну не любит человек общаться, интровертом родился и вырос. Ну что ж с того. Но зато лучше слушателя просто не найти. Если вам нужно выговориться кому-то – ищите на мероприятии Соню, он будет вам бесконечно признателен, если вы не станете терзать его вопросами о его ценностях и интересах, как остальные, а просто будете рассказывать сами.

Простачок – признаюсь, мой любимый тип нетворкера. Простачков я чаще всего встречаю на мероприятиях в малых городах. Они не надевают масок. Им не приходит в голову изменить свое поведение и стиль общения, чтобы понравиться кому-то, даже если для них это знакомство будет самым важным в жизни. Они спокойны и никогда не волнуются. Они являются самими собой и не терпят каких-либо изменений. С Простачками очень комфортно общаться. Они как на духу расскажут вам все, о чем вы бы ни спросили. Они искренны к вам и самому себе. С ними вы сможете найти общий язык и завязать дружеские отношения.

Белоснежка – под Белоснежкой я подразумеваю самого популярного гостя «сказки». Вы сразу его увидите. Его визита ждут все остальные, на нем останавливается множество взглядов, и он никогда не стоит в одиночестве. Сомневаюсь, что он подойдет знакомиться с вами, но зачастую будет не против уделить вам пару минут, если вы подойдете первым. Для них особо важно чувство собственной значимости, поэтому начните разговор с похвалы и оцените какой-нибудь его труд.

Волшебное зеркало – да, Волшебные зеркальца тоже есть в нашей жизни. Пожалуй, это главные люди для нас. Это наши наставники. Если вы помните из сказки, Волшебное зеркальце всегда говорило правду, независимо, выгодно это было ему или нет. К нему обращались за важным советом или мнением. Такую же роль играют наставники в нашей жизни. Их немного (зеркальце было одно в сказке), они всегда готовы помочь советом в трудную минуту. И самое главное, они готовы сказать нам честно, сказать правду, невзирая на то, приятная она будет или не очень. Они мудры, и мы ценим их именно за это.

Профессии самых продвинутых нетворкеров

Для того чтобы стать мастером нетворкинга, следует общаться с теми, кто уже в этом преуспел. Это правило схоже с правилом: «Чтобы стать успешным, нужно общаться с успешными людьми». Тут то же самое. Безусловно, и без продвинутых нетворкеров можно добиться результатов, вопрос лишь времени и набивания собственных шишек. Ниже список профессий, общаясь с представителями которых, вы сможете семимильными шагами двигаться вперед к своей цели.

Журналисты – я не случайно назвал их первыми. Многие напрасно недооценивают значимость и влияние журналистов, а ведь это люди с большими связями. Но самое главное –

они всегда в курсе последних событий, последних изменений и слухов. Более того, профессиональные журналисты способны менять общественное мнение, повышать спрос на услуги и продукты. Обязательно познакомьтесь с несколькими журналистами и поддерживайте с ними связь. Иногда узнавайте, не нужна ли ваша помощь. Если вы сможете помочь материалом или ценным контактом, ответная реакция не заставит себя долго ждать. Также не стоит упускать из виду, что через журналистов вы сможете в короткие сроки создать экспертность вокруг своего имени. Когда ваши отношения перейдут в ранг дружеских, вы без труда сможете публиковать свои статьи в издании. Не упускайте таких возможностей.

Политики – по определению своей деятельности политики и чиновники общаются с большим количеством людей, знакомясь с новыми людьми буквально ежедневно. Нужно ли вам становиться политиком, чтобы овладеть всеми связями, которые в контактной базе есть у них? Вовсе нет. Все, что нужно, так это заручиться поддержкой одного или нескольких политических деятелей в вашем регионе. Это не просто, согласен. Тут важно понимать их ценности и потребности, подход необходимо выстраивать именно от этого. Вряд ли вы сможете установить тесное общение на материальном поприще, поэтому я выделяю два наиболее распространенных способа. Первый – интересы и хобби политиков. Люди, которые имеют достаточную финансовую независимость, больше времени уделяют своим увлечениям: рыбалке, охоте, спорту. Если вы узнаете увлечения политика и сможете найти общие темы для общения и проведения времени, смело бейте в эту цель. Второй способ тесно связан с работой. Вы прекрасно знаете, что каждый политик отвечает за вверенную ему область или аппарат. Узнайте, что входит в зону ответственности политика, и подумайте, как вы можете помочь ему в этом направлении. Возможно, вам удастся организовать политический клуб или общественное движение, о котором политик сможет рассказать на планерке и получить дополнительную «свечку».

Попробуйте пойти по этому непростому пути. Больше, чем «нет», вы никогда не услышите, помните это. Хуже точно не будет! Но если этот метод «выстрелит», вы получите колоссальную фору.

Специалисты по связям с общественностью – в крупных компаниях за связи с общественностью отвечают отдельные специалисты. Возможно, их должность может называться PR-менеджеры, руководители PR-отдела. Хорошие специалисты в области связей с общественностью имеют мощную контактную базу. И не просто базу, а стратегически «прикормленную» базу. С ними дружат представители СМИ, общественные организации.

Заручившись поддержкой таких людей, вас могут не просто познакомить с необходимыми людьми, но и порекомендовать, что, скорее всего, обеспечит вам изначально весомый кредит доверия.

Сотрудники кадровых агентств и HR-отделов – в среднем специалист по кадрам ежедневно проводит собеседование с десятью кандидатами на трудоустройство, имеет внушительный банк резюме в своей базе. Зачем вам могут понадобиться безработные, спросите вы? Не торопитесь с выводами. Я не говорю сейчас о студентах, которые ищут работу на лето, работу могут искать и первоклассные управленцы и маркетологи, у которых в доверок к опыту имеется и ценная база контактов. Чтобы иметь доступ к этим данным, да еще и к обновляемым данным, вам в первую очередь необходимо иметь «доступ» к специалистам по кадрам.

Общественные деятели – имеют большую силу влияния на различные движения, клубы и организации. Не важно, о чем идет речь: об общественных палатах, благотворительных клубах или клубе поддержки ветеранов. Активные общественные деятели имеют разветвлен-

ную базу контактов и налаженных связей. Они, по сущности своей, располагают к себе людей, постарайтесь и вы расположить к себе общественных деятелей.

Может показаться, что многие из представителей той или иной профессии недостижимы для знакомства и тем более для продолжительного общения. Но весь секрет пролонгирования отношений может заключаться лишь в знании источников, содержащих ценные связи.

Где искать ценные связи?

В самолете очень скромный молодой человек никак не решается заговорить с миловидной соседкой. Наконец, собравшись с силами, он говорит: «Извините, а вы тоже летите этим самолетом?»

Если вы определились со своими жизненными целями, сразу становится ясно, где именно вам нужно искать ценные связи. Я не согласен, что все связи могут оказаться ценными и знакомство нужно завязывать на улице со случайными прохожими. Возможно, кто-то из них и окажется интересным и значимым собеседником, но целой жизни не хватит, чтобы добиться поставленных целей. Поэтому я предлагаю подумать о тех связях, которые вам действительно необходимы, и сфокусироваться на их поиске.

Этот процесс похож на бизнес. Если вы продаете дорогую дизайнерскую женскую обувь, вам невыгодно давать рекламу на массовый сегмент. Вы будете искать целевую аудиторию точно: сделаете рассылку каталогов по коттеджным поселкам, разместите рекламу в самых престижных салонах красоты и модных женских бутиках вашего города. Такой подход работает и в нетворкинге. Подумайте, где могут находиться ценные для вас связи. Не думайте только об их офисе, месте работы. Не ограничивайте себя этим. Подумайте, где они могут находиться после работы, отдыхать, расслабляться.

В данной части я рассмотрю лишь некоторые места знакомства, столь любимые мной. После прочтения обязательно дополните их своими идеями и размышлениями на этот счет. Сделайте для себя универсальный список мест, где наиболее часто вы можете завязывать ценные знакомства.

Конференции/выставки – как же я люблю посещать конференции и выставки! И не важно, в качестве докладчика или гостя. Любое из этих мероприятий всегда имеет направленность, а это значит, что на ней будут присутствовать только те люди, которые так или иначе связаны с этим направлением. Это прекрасная возможность завязать ценные знакомства, ведь люди разделяют ваши интересы к хобби или работе. Если вы коллекционируете монеты, то где, как не на собрании нумизматов, вы сможете получить больше удовольствия от общения на эту тему? Поищите в Интернете сайты, на которых размещают даты ближайших мероприятий по вашим интересам в вашем городе или в ближайших городах. Поставьте себе задачу посещать минимум одно мероприятие в месяц. Знакомьтесь там всего с десятью ценными для вас людьми, за год вы установите связи с более сотней людей, с которым вам всегда будет что обсудить.

Тщательнее подходите к выбору мероприятий. Не гонитесь за их количеством, а следите за качеством. Чаще всего посещение мероприятий занимает весь рабочий день. В моем случае минимум два дня, поскольку я живу в небольшом городе, где подобные события проходят редко, поэтому трачу сутки на дорогу, чтобы попасть в Москву или Санкт-Петербург. И много раз мне приходилось наступать на одни и те же грабли, посещая конференции, впечатления от которых расходились с ожиданиями. Не допускайте своих ошибок, а учитесь на чужих, в данном случае на моих. Подпишитесь на рассылку сайтов, где собраны анонсы всех предстоящих событий по вашей теме, и тогда вы точно не останетесь без информации, а также сэкономите время на систематичном посещении таких сайтов.

Я долго размышлял, вставлять ли в книгу тему курения на конференциях. И все же решил пару слов об этом написать. Много лет уже всех нас Минздрав предупреждает, причем делает это крайне убедительно, но тем не менее на всех перерывах между выступлениями зоны для курения просто забиты людьми. Если честно, я не особо одобряю такое распределение времени, но для тех, кого вредная привычка тянет в такие помещения, скажу – не тратьте прове-

денное там время зря! В курилке, как правило, люди ничем не заняты, поэтому с ними очень легко познакомиться или заговорить. Обычно разговор начинается с обсуждения предыдущего выступления. Мой знакомый на одной из конференций договорился в курилке о заключении внушительного контракта, который вскоре был подписан.

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.