

Содержание

Введение 7

Кейт Феррацци, Тал Рэз

Никогда не ешьте в одиночку,
и другие правила нетворкинга 13

Дейл Карнеги

Как завоевывать друзей и оказывать
влияние на людей 51

Марк Гоулстон

Как разговаривать с мудаками.
Что делать с неадекватными и невыносимыми
людьми в вашей жизни 89

Патрик Кинг

Как легко завести разговор с любым человеком.
Искусство умной, легкой и увлекательной
беседы 131

Джеймс Борг

Секреты общения. Магия слов 163

Введение

В жизни есть один инструмент, доступный абсолютно любому человеку с рождения. И он решает огромное количество проблем: помогает находить друзей и близких по духу людей, устранять недопонимания и ссоры, делиться идеями, находить любовь всей жизни, превращать врагов в единомышленников. Но мы часто пользуемся им некорректно, добавляя себе проблем «на ровном месте». Вместо повышения зарплаты приобретаем недовольство руководителя. Хотим помириться с близкими, но разрушаем последние связывающие нас моменты. Заваливаем собеседования на работе. Приобретаем репутацию скучного собеседника или вечного спорщика. Что же с нами не так? Почему мы не умеем строить правильные коммуникации, ведь голос и язык с нами всегда?

Книги об общении начали писать очень давно. Дейл Карнеги впервые опубликовал свой труд «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей»

в 1936 году. Но кто из нас воспользовался этой библией коммуникаций с того момента? А ведь он далеко не единственный автор, раскрывший секреты полезного общения. Я думаю, все дело в том, что нам катастрофически не хватает времени. Ведь это самый главный невосполнимый ресурс. Мы каждый день решаем одну и ту же сложнейшую задачу: что сделать самого важного сегодня, распределив те немногие минуты, которые есть в сутках. Так и появилась идея этой книги. А что, если взять лучшие книги по коммуникации, выделить из них самое главное, «приземлить» к настоящему моменту и поделиться с читателями? У этой идеи есть очевидные плюсы:

- Вам не нужно читать пять книг, можно прочитать всего одну. Все самое важное в ней уже есть.
- К каждой книге составлена карта методик и инструментов, которые сразу ориентируют на ситуации применения.
- Каждая методика изложена кратко, но с обоснованием, почему это работает.
- Все инструменты можно применять ежедневно в разных ситуациях, для того чтобы решить действительно острые проблемы.

Мой 20-летний опыт в управлении персоналом помог мне структурировать информацию так, чтобы в день можно было выделять на чтение не более 20 минут, но выносить для себя главные ин-

сайты и задачи. Вы можете прочитать все саммери по порядку. Можете с помощью карт методик выбрать только те инструменты, которые помогут вам справиться с ситуацией «здесь и сейчас». Главная ценность книги — это не просто перечисление методик, но и авторские научные обоснования всех инструментов, гарантирующие результат. Так какие книги помогут вам изменить ситуацию только при помощи коммуникаций?

- **Кейт Феррацци при участии Тала Рэза. «Никогда не ешьте в одиночку, и другие правила нетворкинга».** Успешное достижение целей зависит от ваших знаний, умений и навыков. Можно всю жизнь учиться, а можно находить и сохранять в своей жизни «полезных» людей при помощи философии доброты и отзывчивости. Ведь у других людей уже есть нужные таланты, которыми они с удовольствием поделятся. Сделайте нетворкинг своей ежедневной задачей. И тогда все ваши проблемы будут решаться при помощи других: легко, просто и без ведения счета «добрых дел». Помогайте другим, и они помогут вам.
- **Дейл Карнеги. «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей».** Не критикуйте, признавайте значимость поступков окружающих и делайте так, чтобы собеседник страстно захотел вам помочь. Это три главных принципа, которые могут наладить

любые отношения. Используйте способы понравиться людям, тогда они захотят присоединиться к вашей точке зрения. Единомышленники — это те кирпичи, из которых строят здание продуктивного общения.

- **Марк Гоулстон. «Как разговаривать с мудаками».** Каждый из нас время от времени ведет себя иррационально и приобретает звание «психа». Это не медицинский диагноз, а вполне конкретные ситуации, которые можно решить правильным разговором. Поймите, почему люди ведут себя как ненормальные, начните решать проблемы коммуникацией. Даже если вы считаете собеседника «полным мудаком».
- **Патрик Кинг. «Как легко завести разговор с любым человеком. Искусство умной, легкой и увлекательной беседы».** Превратитесь в стендапера в жизни — и тогда с вами будут искать встреч, разговоров и искренне желать помочь вам в любой ситуации. Приемы непринужденного диалога, остроумные шутки и занимательные истории легко натренировать. Очень простые в исполнении советы полностью изменят ваше общение с людьми вокруг.
- **Джеймс Борг. «Секреты общения. Магия слов».** Можно придумать самый замечательный план разговора, но испортить все, подобрав неправильные слова. В самих словах

ВВЕДЕНИЕ

есть сила и волшебство. Попробуйте заменить «но» на «и», перестаньте говорить «никогда» — вы удивитесь, насколько изменится к вам отношение окружающих. Магия слов в деле проста и дает волшебные результаты.

Измените свою жизнь, изменив манеру общения. Каждый день в нашей жизни мы спим, принимаем пищу и... разговариваем. Самое время «заточить» самый распространенный инструмент, чтобы достигать любых целей!

Кейт Феррацци, Тал Рэз

**Никогда не ешьте
в одиночку,
и другие правила
нетворкинга**

Вы удивитесь, но практически каждый бизнесмен сталкивается с одними и теми же кризисами. В какой-то момент он перестает видеть будущее в компании, где работает. Перспективы меркнут, если не удастся делать работу с удовольствием и остается только рутинная. Достигнув потолка (а рано или поздно это случается), сложно представить, как продолжать развивать бизнес. Иногда потолок — это нехватка знаний, но бежать в бизнес-школу уже поздно, потому что ответы нужны были еще вчера. Родственники тоже дают о себе знать: было бы неплохо участвовать и в делах семейных. Кризис не приходит по плану — он бьет неожиданно и заставляет испытывать сожаление. А время упущено. Можно было бы закончить MBA. Или стать медийной персоной, которую мечтают «схантить» все крутые компании. Проводить больше времени с семьей, чтобы найти для ребенка тренера по теннису и хирурга — для мамы. Но парадокс в том, что времени бы не нашлось. Развитие

карьеры или построение успешного бизнеса почти полностью исключают наличие свободного времени. Сожалеть об этом не стоит, даже если время действительно упущено. Чтобы благополучно двигаться по карьерной лестнице, управлять бизнесом и вовремя решать семейные проблемы, нужны не знания, а люди. Те, что смогут дать совет, взять на себя роль наставника и предложить необходимую помощь. А время необходимо для того, чтобы создать вокруг себя общество взаимоподдержки и здорового сотрудничества. Что и сделал Кейт Феррацци. «Никогда не ешьте в одиночку» — это набор практических инструментов, которыми может воспользоваться каждый.

Его книга — поэтапное и эффективное руководство к действию для налаживания контактов через личные и профессиональные интересы. Возможность обрести поддержку и открыть новые возможности, чтобы построить карьеру или бизнес. Читайте краткое изложение и вооружайтесь. Советы просты и понятны. Даже если вы не захотите использовать их все, всего несколько инструментов помогут существенно расширить круг ваших друзей, способных помочь в сложной ситуации.

Философия доброты и отзывчивости

Существует миф, что все успешные бизнесмены состоят в закрытом клубе избранных, где помогают друг другу добиться успеха. А получить право стать

членом клуба можно только благодаря происхождению или деньгам. У знаменитых и влиятельных мира сего действительно широкий круг знакомых и друзей, которые могут прийти на помощь. Но формируется он не благодаря положению и известности, а с помощью философии доброты и отзывчивости. Такие отношения не строятся на принципе «рука руку моет». Они создаются на принципах заботы о ближнем. Подлинное общение — это поиск путей, которые сделают счастливыми других людей. Главное при этом — отдавать больше, чем получаешь. Если вы помогаете другим, то и они помогут вам. Помощь — это не только деньги или инвестиции. Ее можно оказать всеми возможными способами, доступными человеку. Подносить клюшки для гольфа, проходить заранее все лунки, чтобы подметить особенности поля и условия для выигрыша — тогда партнер добьется победы в любом турнире. И, в свою очередь, найдет клиентов, которые помогут тебе стать лучшим работником в гольф-клубе. Новые клиенты принесут новые возможности для развития ваших идей и достижения целей. Установление связей между людьми — один из самых главных навыков и в бизнесе, и в жизни. Потому что люди охотнее ведут дела с теми, кого они знают и любят. Карьера в любой области строится по тому же самому принципу. Философия доброты и отзывчивости опирается на вполне практичные принципы, легко применимые в жизни любым человеком.

ПРИНЦИП 1. Не сводите добрые дела к сравнению «дебета» и «кредита»

Если ваше общение построено на щедрости, то награда не заставит себя долго ждать. Установление полезных связей состоит из просьбы о помощи и предложения ответной поддержки. Но в этой простой истине скрыты три проблемы.

Первая — в том, что людям сложно просить выручить их: «Извините, но я не могу принять вашу услугу, потому что не уверен, что смогу отплатить за нее». Люди думают, что, попросив у других что-то, становятся «должными». Но чтобы связи приносили пользу, категорически не нужно вести взаимные подсчеты добрых дел. Система взаимовыручки подразумевает, что время и энергия, потраченные на других, рано или поздно принесут плоды.

Вторая проблема в том, что люди часто обесценивают свои возможности. Любой поступок важен: он может выразиться даже в том, что вы познакомите кого-то между собой, безвозмездно пожертвуете своим временем и опытом. Истинную цену вашей поддержки может знать только тот, кому вы ее оказываете.

Третьим препятствием становится желание людей «придержаться» доброе дело для себя, отказывая в нем другим. «Я не буду знакомить тебя с важным человеком, потому что мне самому может что-то от него понадобиться. Я не хочу использовать свои связи для кого-то другого». Копить нужные связи

про запас — плохая стратегия. Работая на благо других, вы приумножаете собственное. Мир бизнеса очень подвижен. Вчерашний новичок сегодня становится очень влиятельным человеком. Своевременно оказанная помощь в будущем приведет к новым возможностям.

ПРИНЦИП 2. Стройте отношения заблаговременно

У людей сложилось совершенно неправильное представление, что заводить знакомых нужно тогда, когда вам что-то понадобилось (например, работа). На самом деле обзаводиться полезными связями следует задолго до того, как у вас возникнет нужда в них. Это должно превратиться в постоянную привычку и задачу. Завоевать доверие окружающих можно только постепенно, шаг за шагом. По теории вероятности, чем шире круг ваших знакомств, тем больше возможностей у вас появляется и тем серьезнее становится поддержка, которую вы сможете получить в критические моменты. Если вам кажется, что начинать строить отношения не с чего, подумайте о друзьях и знакомых ваших родителей, братьев и сестер, друзей своих друзей. С кем вы ходите в фитнес-клуб, проводите свободное время? Не забудьте про врачей, адвокатов, коллег, менеджеров банков и всех, кого знаете уже сейчас. Динамика создания полезных контактов должна идти по нарастающей. Каждый день. Каждую неделю. Каждый месяц и год.

ПРИНЦИП 3. Не бойтесь спрашивать

За спрос не бьют в нос. И денег не берут. Многие чувствуют неловкость, когда нужно позвонить незнакомому человеку и познакомиться с ним. Лучший способ справиться со страхом: во-первых, понять, что он — совершенно нормальное явление. Его испытывают все. Во-вторых, необходимо признать, что для достижения успеха вам необходимо преодолеть свои эмоции. И в-третьих, убедить себя, что с каждым разом это будет получаться все лучше. Когда мы спрашиваем о чем-то незнакомых людей, нам кажется, что они испытывают дискомфорт. Но взгляните на ситуацию под другим углом: людям может быть приятно, что с ними заговорили, спросили совета или попросили о помощи.

Будьте смелыми: преодоление себя приносит огромную пользу. Вот несколько советов, которые помогут вам в этом. Найдите образец для подражания — смелого человека из вашего окружения — и перенимайте его манеры и привычки. Учитесь говорить — тренируйтесь в спокойной обстановке, найдите специалиста, который даст вам обратную связь и советы по улучшению речи. Выбирайте темы для разговора, которые вам приятны. Например, ваше хобби: коллекционирование марок, пение, спорт. Если опасения слишком велики — поработайте с психотерапевтом. Поставьте себе цель каждую неделю знакомиться с новым человеком. Используйте любую возможность завязать разговор.

**ПРИНЦИП 4. Знакомьтесь для удовольствия,
а не для выгоды**

Взаимовыручка основывается на искреннем желании помочь человеку. Если вы действительно хотите принести пользу другим и не ведете двусторонних подсчетов добрых дел, люди тоже захотят сделать что-то хорошее вам в ответ. Если это ширма, за которой скрывается корыстный расчет, рано или поздно люди это обязательно поймут. Любые отношения должны быть взаимовыгодными. Поэтому придерживайтесь пяти правил:

Не занимайтесь пустой болтовней. Каждый раз, открывая рот, предлагайте что-то полезное, говорите по делу и убедительно.

Не используйте информацию для сплетен. Если люди поймут, что вам нельзя доверять никаких сведений, ваш круг знакомств начнет резко сужаться.

Если берете — отдавайте. Успеха добивается тот, кто отдает больше, чем получает. Всегда ищите способ предложить помощь в ответ на любую услугу.

Не пренебрегайте нижестоящими. Люди со временем развиваются и двигаются по карьерной лестнице. Те, кем вы пренебрегли в прошлом, потеряны для вас в будущем.

Будьте искренни. Люди отвечают доверием на доверие. Если вы играете в закрытую, люди перестанут открываться вам. Ничто не производит такого впечатления фальши, как сообщение по электронной почте, отправленное одновременно несколькими

десяткам получателей. Ctrl C + Ctrl V — это не искренность, это обезличивание тех, с кем вы общаетесь. Находите для каждого свои слова.

Как это работает? 7 приемов приобрести широкий круг друзей

ПРИЕМ 1. Сформулируйте свою миссию

Общество взаимовыручки создается для помощи достижения вашей цели. Только тогда связи помогут обрести поддержку и открыть новые возможности, построить карьеру или собственный бизнес. Цель — это мечта с конкретным сроком исполнения. Если она не связана с вашими желаниями, то не принесет вам никакого удовлетворения. Мечта — это то, что вы хотите делать, а не «должны». Это ваше предназначение.

В первую очередь определите свою миссию. Запишите в первую колонку список своих будущих достижений. Не критикуйте их, даже если они нелепые или слишком прагматичные. Во вторую колонку запишите то, что доставляет вам радость и приносит удовлетворение. Найдите между ними точки пересечения и сформулируйте миссию. Спросите у людей, которые знают вас лучше всех, какие, по их мнению, ваши сильные и слабые стороны. Взгляд со стороны поможет вам конкретизировать ваше призвание.

Вторым шагом станет план достижения вашей миссии. Обозначьте все задачи, которые помогут

НИКОГДА НЕ ЕШЬТЕ В ОДИНОЧКУ, И ДРУГИЕ ПРАВИЛА НЕТВОРКИНГА

реализовать ваше предназначение. Свяжите эти действия с людьми и учреждениями, которые помогут их выполнить. Запишите, какие каналы связи вы будете использовать для привлечения этих людей. И определите способ сделать для ваших помощников что-то хорошее, чтобы люди узнали вас и полюбили. Важно записать мысли на бумаге — тогда они превратятся в конкретный план действий.

Третье и последнее — создайте свой консультационный центр из членов семьи, ваших наставников и одного-двух старых друзей. Они должны не просто поддерживать вас — но и зорким взглядом оценивать ваш план на реалистичность. То есть согласиться с тем, что эта миссия вам по плечу, она «в вашем духе» и вы действительно сможете ее реализовать, если захотите. Она может быть сложной, а путь к ней — полон препятствий и титанических усилий. Но она ваша — потому что вы именно такой человек в глазах своих близких.

ПРИЕМ 2. Никогда не ешьте в одиночку и клонируйте события

Если посчитать, сколько времени нужно на регулярное поддержание всех контактов, может показаться, что это единственное, на что нас хватит. Примерно 18 часов в сутки, перебегая с одной встречи на другую, не отходя от телефона. Для того чтобы такая ситуация не стала реальностью, есть два правила: никогда не ешьте в одиночку и клонируйте события.

Используйте перерывы в работе для встреч, не отрываясь от планов: пейте кофе, пообедайте или ужинайте в компании знакомых и коллег. Вкусная еда способствует приятному и полезному общению.

Приглашайте разных и даже незнакомых между собой людей на общие мероприятия. В таком формате можно проводить деловые ужины, утренние пробежки, занятия в фитнес-клубе, конференции, пикники. Пользуясь таким способом, особое внимание обращайтесь на психологическую совместимость людей. Как вы думаете, кто с кем особенно хорошо поладит? Это не значит, что все присутствующие должны иметь одинаковое происхождение и образ мыслей. Наоборот, иногда удачное сочетание представителей различных профессий и характеров может обеспечить успех встречи. Доверяйте своему инстинкту. Задайте себе проверочный вопрос, будет ли мне весело в такой компании. Если ответ положительный, то обычно все получается замечательно.

ПРИЕМ 3. Разделяйте с друзьями и знакомыми свои увлечения

Основу любых взаимоотношений составляют общность интересов, единство расы, религии, пола, сексуальной ориентации, этнического происхождения, профессии и личных увлечений. Поэтому наибольшего успеха в установлении контактов вы добьетесь на тех мероприятиях, которые объединяют различные сообщества людей. Настоящая дружба строится не на количестве совместно проведенного времени,

а на его качестве. На самом деле четкой границы между частной и публичной жизнью не существует. Общие увлечения создают более доверительную атмосферу. Это именно то, что нужно, чтобы знакомство переросло в дружбу.

Приглашайте знакомых принять участие в каком-нибудь увлекательном деле (гольф, шахматы, коллекционирование марок, клуб любителей книг и т. п.).

Приглашайте их на любые развлекательные события: вечеринки, походы в театр и на концерты. Приглашайте к себе домой: здесь самая теплая и камерная атмосфера, поэтому старайтесь приглашать в компанию не более одного-двух незнакомых людей.

Волонтерские мероприятия тоже подойдут: субботники, поездки в приюты, благотворительные акции — вместе с группой единомышленников раздавайте на улицах бедного квартала готовые обеды. Чем больше общих интересов у разных людей, тем крепче человеческие взаимоотношения и тем успешнее будут и бизнес, и карьера.

ПРИЕМ 4. Всегда проявляйте заботу о детях, здоровье и богатстве своих знакомых

Когда вы помогаете человеку обрести хорошее самочувствие, разбогатеть или искренне заботитесь о его детях, то этим обеспечиваете себе его вечную преданность. В пирамиде Маслоу здоровье, благополучие и безопасность ребенка находятся рядом

с физиологическими потребностями. Оказывая людям помощь в этих вопросах, вы решаете сразу две проблемы. Во-первых, помогаете людям реализовать самые насущные базовые запросы, а во-вторых, тем самым даете им возможность подняться на ступеньку выше в пирамиде потребностей. Иногда достаточно всего лишь проявить интерес и эмоционально поддержать человека.

Однако помните, что если вы затрагиваете самые животрепещущие для собеседника темы, то должны относиться к ним так, как они того заслуживают. Если вы не проявите к ним должного интереса, это будет иметь обратный эффект. Ничто не сможет так испортить ваши отношения с клиентом, как невыполненное обещание помочь в какой-то чрезвычайно важной для него проблеме.

ПРИЕМ 5. Не ждите, когда вас попросят о помощи, — помогайте сами!

Подлинное влияние состоит в том, чтобы быть необходимым другом: не ждите, когда вас попросят о помощи, а сразу начинайте действовать. Когда у кого-то возникает проблема, думайте о том, как ее можно решить прямо сейчас. Найдите знакомых, которые смогут помочь, и свяжитесь с ними: «Привет. Рад тебя слышать. Мы давно не виделись. Послушай, я стою здесь со своим другом, которому требуется твоя помощь. Я только что дал ему твой номер телефона и хотел предупредить, что он позвонит». Все. Связь установлена, дело сделано.

И что бы ни произошло в дальнейшем, обе стороны останутся довольны вашими усилиями.

Вы делитесь имеющейся у вас информацией и контактами с окружающими, связывая множество различных миров. Чем больше вы отдаете встретившимся вам на пути, тем больше получаете взамен. Другими словами, если вы хотите сделать то, что задумали, и при этом сохранить хорошие отношения со всеми своими контактами, начните что-то делать для них, не жалея ни времени, ни энергии. Прежде всего вы должны стремиться, чтобы интересующие вас знакомые получили то, чего хотят они. Часто для этого требуется связывать между собой людей, которые вряд ли встретились бы при других обстоятельствах.

ПРИЕМ 6. Перестаньте искать баланс работы и личной жизни

Просто не разделяйте их. Это должно быть единым целым, тогда у вас всегда на все будет время. Формирование сети контактов — это мировоззрение. Когда вы этим занимаетесь, то грань между профессиональной и личной жизнью теряет смысл. Успех в обоих этих мирах обеспечивают другие люди и их отношение к вам. Члены вашей семьи, друзья или коллеги — истинная и глубокая связь с ними строится на одних и тех же человеческих ценностях. Когда вы поймете, что главное в жизни — это отношения, то перестанете делать различия между работой, семьей и друзьями. День рождения можно

отметить на деловом ужине, пригласив туда семью. Или в семейном кругу, пригласив бизнес-партнеров.

Ложная идея сбалансированности и сложные уравнения, которые позволяют урвать пару часов от одной области жизни и добавить их к другой, исчезнут за ненадобностью. А вместе с ними пропадет и стресс, возникающий от бесплодных попыток добиться совершенного равновесия в жизни, необходимость которого нам постоянно пытаются навязать. Наполните свою жизнь теми, кого любите. Ведь важно то, не над чем, а с кем вы работаете. Вы не сможете радоваться жизни, если не любите свою работу. Обширный круг связей удваивает, а то и утраивает ваши возможности найти себе новое и любимое занятие. Много ли людей могут запросто заглянуть к вам в гости на чай?

**ПРИЕМ 7. Эпоха общения уже наступила.
Идите с ней в ногу**

Динамика нашего общества (и особенно экономики) все в большей мере определяется взаимосвязями и взаимодействиями. Другими словами, чем больше взаимных связей между людьми и различными явлениями нашей жизни, тем больше мы зависим от них. Мы переживаем зарождение новой эпохи человеческих связей и общения. Всегда помните, что любовь, взаимность и знания — это не счет в банке, который становится меньше по мере его использования. Как творчество порождает творчество, деньги — деньги, а знания — новые знания,

так и дружеские связи обеспечивают все больше новых друзей. Один успех ведет к следующим. И что самое главное: чем больше вы даете, тем больше получаете. Ваше нынешнее положение в жизни и ваши знания — это результат идей, опыта и общения с людьми. Эта связь может быть личной — посредством книг, музыки, электронной почты или общей культуры. Главное здесь — не вести подсчеты, кто кому сколько дал и сколько получил взамен. Примите решение, что, начиная с сегодняшнего дня, вы будете заводить контакты и накапливать знания, опыт и людей, которые помогут вам достичь намеченных целей.

Как знакомиться с незнакомцами? Действуйте по плану из 5 шагов

ШАГ 1. Искреннее желание помочь окружающим требует подготовки

Если вы хотите, чтобы ваше знакомство с кем-то переросло в дружбу, наведите о нем справки и предложите ту помощь, в которой он действительно нуждается. Мы уже говорили о том, что люди охотнее ведут дела с теми, кого знают и любят. Искреннее желание помочь начинается с понимания того, что ему нужно на самом деле.

Перед встречей с потенциальным знакомым найдите информацию о нем самом и роде его занятий. Подготовьте краткую справку про личные качества, интересы и главные достижения в жиз-

ни. Вооружившись знаниями об увлечениях и потребностях человека, вы можете не просто с ним познакомиться, но и завязать прочные отношения, предлагая помощь там, где она будет уместна и востребована.

Информацию можно искать в любых поисковых системах, LinkedIn, Twitter. Социальные сети — ненадежный источник информации. Часто созданный для соцсети образ очень далек от настоящего. Поверьте, всех людей в первую очередь волнует то, что делают они сами. Если вы достаточно осведомлены в этом вопросе и можете рассуждать по данной теме со знанием дела, ваши собеседники обязательно это оценят. Постарайтесь проявить неподдельный интерес к человеку, и вы станете частью его жизни.

ШАГ 2. Как позвонить незнакомому человеку и превратить «холодный» звонок в «теплый»

Необходимость позвонить незнакомцу заставляет нервничать даже самых уравновешенных людей. Важно помнить, что вы никогда не будете полностью готовы к тому, чтобы сделать это спокойно. Для этого не существует идеальных моментов. Страх возможного отказа существует всегда. И всегда найдется сотня причин, чтобы отложить момент знакомства. Поэтому надо просто решиться. Чтобы звонок стал «теплым», постройте разговор по плану:

Представьте рекомендации. Чтобы расположить собеседника к себе, упомяните в разговоре общего

знакомого. Так вы становитесь для него уже не совсем «чужим».

Расскажите, чем вы можете быть полезны. Здесь вам поможет краткая справка о человеке, которую вы составили перед звонком. И сформулированное вами заранее предложение о помощи.

Умейте кратко сказать много. Выражайте свои мысли быстро, последовательно и убедительно. Цель первого телефонного звонка заключается не в том, чтобы о чем-то договориться, а в том, чтобы назначить время встречи, где все можно обсудить более подробно.

Предложите компромисс. Будьте готовы к тому, что предложенная вами помощь может оказаться не востребованной. И тогда вам поможет компромисс: «Я готов встретиться с вами, чтобы выразить свою симпатию и уважение, даже в том случае, если мое предложение не будет для вас актуальным».

ШАГ 3. Начиная работать с «контактами будущего» известных и успешных людей, сделайте секретаршу своим союзником

Если вы подготовили разговор по плану выше, это еще не означает, что вы легко получите доступ к «телу». Вас ждет граница на замке в виде секретаря или личного помощника. Первым делом необходимо расположить к себе «привратника». Сделать его своим другом. И никогда, ни в коем случае не портить с ним отношения. Многие секретари и помощники по-настоящему полезны для своего босса,

и не следует пренебрежительно относиться к ним как к второстепенному персоналу. Проявляйте к ним уважение, которого они заслуживают. В этом случае для вас откроются все двери в кабинеты людей, полномочных принимать решения. Что значит проявлять к ним уважение? По достоинству оцените их помощь и не скупитесь на благодарность, будь то телефонные звонки, цветы или открытка со словами признательности.

ШАГ 4. Если вы хотите установить прочные отношения, а не остаться «случайным знакомым», напоминайте о себе

Обратить на себя внимание — не просто сделать так, чтобы новый знакомый запомнил ваше имя, но и произвести приятное впечатление. Если вам это удалось, нужно поддержать этот успех. В течение одного-двух дней после первой встречи выйдите на контакт: «Мне было приятно пообщаться с вами. Мне бы не хотелось терять контакт с вами». В девяти случаях из десяти люди ответят на такое письмо и согласятся встретиться снова. Еще один хороший способ напомнить о себе — делать подборки интересных ссылок по определенной тематике. Есть несколько правил эффективно напомнить о себе. Превратите их в привычку:

- Всегда благодарите.
- Упомяните важный или интересный момент беседы, например, анекдот, который обоим показался смешным.

НИКОГДА НЕ ЕШЬТЕ В ОДИНОЧКУ, И ДРУГИЕ ПРАВИЛА НЕТВОРКИНГА

- Подтвердите свои обещания и напомните об обещаниях собеседника, если такие были в ходе разговора.
- Ваше письмо должно быть адресовано конкретному человеку, а не обезличено.
- Пользуйтесь почтой и мессенджерами. Их сочетание придает общению более личный характер.
- Фактор времени играет очень важную роль — напоминайте о себе как можно быстрее.
- Не ждите праздников, чтобы в поздравлениях напомнить о себе. Пишите сразу.
- Не забудьте и о тех, кто послужил посредниками в вашем знакомстве. Отправьте им краткое сообщение о том, как прошла беседа, и выразите свою признательность за помощь.

ШАГ 5. Не занимайтесь пустой болтовней

Пустая болтовня и легкий содержательный разговор — две разные вещи. Умение говорить ни о чем — это начать беседу, поддержать ее, закрепить связь и расстаться с человеком, определив для себя: «С ним еще будет о чем поговорить». Если вы хотите произвести на собеседника впечатление, покажите, чем вы отличаетесь от него. Обменяйтесь взаимными ожиданиями. Объедините их. Покажите, что вы живая душа и вам не чуждо ничто человеческое. Если вы откровенны с людьми, они чувствуют ваше доверие и начинают относиться к вам с уважени-

ем. Люди охотнее всего говорят о тех проблемах, которые их волнуют. Надо просто быть честным, искренним и открывать перед людьми свою душу. В ответ они раскроют вам свою.

Учитесь невербальному общению. Улыбайтесь, сохраняйте зрительный контакт, не напрягайте тело, можно попробовать прикоснуться к человеку: рукопожатие — хороший вариант.

Найдите свою изюминку. Не пересказывайте новости, а рассказывайте о вашем отношении к ним, в котором можно продемонстрировать убеждения, чувство юмора и глубокое понимание ситуации.

Будьте открытыми. Успех беседы зависит от того, насколько соответствуют друг другу степени открытости — ваша и вашего собеседника.

Красиво выходите из беседы. Не затягивайте разговор, если он исчерпал себя. «С вами так приятно общаться! Но, к сожалению, я вынужден вас покинуть». Чтобы знакомство переросло в прочные отношения, первая беседа должна заканчиваться предложением продолжить общение. «Вы действительно отлично разбираетесь в своем деле. Мне бы хотелось поговорить об этом еще. Я могу рассчитывать на встречу?»

Умейте слушать. У любого человека есть потребность в признании. В общении с ним вы в первую очередь должны стремиться понять его, а не растолковать свою точку зрения. Очень часто мы слишком озабочены тем, что хотим сказать, и даже не слышим, что нам говорят в ответ.