# Люди LIKE ME: 99 правил нетворкинга

Как устанавливать деловые связи, которые помогают в вашей жизни "Нетворкинг — бесценный навык, который позволяет вам двигаться в мире бизнеса с космической скоростью"

## Люди Like Me: 99 правил нетворкинга.

Как устанавливать деловые связи, которые помогают в вашей жизни

Copyright 2011, 2012 Леонид Бугаев Все права зарегистрированы.

Academy One Publishing, Inc. www.academyOne.ru

Mörbydalen 9 18252 Danderyd Stockholm, Sweden

# Люди LIKE ME: 99 правил нетворкинга

Как устанавливать деловые связи, которые помогают в вашей жизни

Леонид Бугаев

# Семинары Академии экспертов:

- **Мобильный маркетинг:** расширенный семинар по ключевым стратегиям продвижения в мобильных устройствах
- Мобильный стартап: как зарабатывать на мобильных решениях
- Мобильный дизайн: разработка мобильных приложений
- Creativity / Innovations: Креатив и Инновации для вашего бизнеса
- Networking 1-2-1: Правила делового общения
- Networking 2.0: Правила знакомства в социальных сетях и в онлайне
- Ignition / Зажигание: Правила успешного старта бизнеса в online

Зайдите на сайт *Академии экспертов* и скачайте бесплатные дополнительные материалы к книге: <u>Academy1.ru/networking/</u>

#### 0 книге:

Связи решают. Те, у кого есть связи, знают — где и как знакомиться с людьми

Хотите легко заводить связи и полезные знакомства?

Общаться с успешными людьми на равных?

Один из главных навыков в жизни и в бизнесе — нетворкинг, или умение налаживать связи между людьми.

Практические советы по установлению взаимовыгодных связей вы найдете в этой книге.

Узнайте, как заставить работать свои связи!

Умение открыто общаться с разными людьми помогает вам выстраивать сеть полезных знакомств. Научитесь этому навыку. Используйте силу знакомств для ускорения своего бизнеса, своих личных достижений. Начните сейчас!

#### В этой книге вы узнаете:

- Как быстро знакомиться и создавать деловые связи
- Продвинутые стратегии нетворкинга, которые помогут продвинуть ваши знания и умения получать результаты на нужный вам уровень
- Основные правила установления деловых контактов, которые ускоряют вашу жизнь
- Принципы создания и расширения сети ваших социальных контактов

# Посвящается моей любимой семье, которая двигает меня к новым высотам

# Содержание

### Введение.

Что говорят участники мастер-классов Networking Live

#### Часть 1. Введение в нетворкинг

Что такое нетворкинг

Все начинается с неудач

Плевать на страхи

Откройте вашу записную книжку

Забывчивость (кто все эти люди?)

Рука помощи

Невероятное сочетание добра и отзывчивости

#### Часть 2. Первый контакт

Первый контакт

Первые впечатления - самые важные

Энергетика знакомства

Чего вы хотите?

Начните задавать вопросы!

### Часть 3. Правила нетворкинга

Правило «без рук»

Как выстраивать вокруг себя прочные человеческие связи

Скорая служба помощи

Как знать нужных людей

Связной - почетная профессия

Найдите себе наставника

Начните с профессионального общения

Помощь знатоков, или советы от моих друзей

Преимущества общения с большим количеством людей

#### Часть 4. Секреты общения

Новый мир - рядом

Руку дал - да не пожали

Имена-картинки

Принцип Буратино

Спешите со знакомством

Или наоборот... Не спешите!

У вас есть возможность выбирать, с кем вы общаетесь

Правило «рекламного ролика»

Разговоры в цветах и красках

Ваш круг общения

Ваша база контактов

Бизнес-ланч как возможность общения

Научитесь видеть связи между людьми

### Часть 5. Нетворкинг онлайн: когда это работает?

Почему интернет не всегда работает и чем важны агенты влияния

Свояк свояка...

Нетворкинг 2.0: общение в онлайне

Правило сети

Будущее социальных сетей

Продолжайте общение!

## Приложение

Список литературы и ссылки Семинары Академии экспертов Подарки участникам Академии экспертов

### Об авторе

Примечания

# Предисловие

Связи решают все.

Умение открыто общаться с разными людьми помогает вам выстраивать сеть полезных знакомств.

В моем списке друзей на Facebook около трех тысяч человек — и это не просто 'друзья друзей' — это действительно люди, с которыми мне интересно общаться, поддерживать отношения, работать.

Если вы хотите решать множество вопросов легко, благодаря связям с людьми — вы сможете почерпнуть много нового.

Я хочу поделиться с вами правилами, которые позволили мне за очень короткое время вырваться из круга наемной работы и стать успешным владельцем двух бизнесов, которые я запустил за очень короткое время.

Сегодня креативное цифровое агентство Nordic Agency AB (<u>www.nordic.me</u>) работает в четырех странах - включая Швецию, Россию, Украину, Беларусь - и во многом успех агентства я отношу именно к своему умению завязывать новые связи.

Моя мечта - передать свой практический опыт Вам — сделать так, чтобы Вы получили в свою копилку знаний наиболее действенные советы по установлению деловых связей — и стали ими пользоваться.

# Что говорят участники мастер-класса Networking Live:

Идея этой книги появилась в разговорах с людьми. В первую очередь я благодарен участникам мастер-классов Академии Экспертов, которые своими вопросами заставляли меня двигаться вперед, открывая новые грани в искусстве нетворкинга. Общение и установление контактов - это здорово. Но если нет результатов - то и общение быстро превратится в формальность. Вот что говорят участники семинаров по нетворкингу о своих результатах:

"Отличная информация по нетворкингу! Особенно понравилась «идея трех»: три важных дела, которые я умею делать, три человека, которые являются гуру и три вопроса, которые я могу задать каждому из них. Я прочла достаточно много книг по бизнесу, но про эту идею не знала. Леонид, спасибо вам за вашу работу!"

#### Мария Петрова,

Marketing Department, "Hotel and restaurant: business and management" magazine mariapetrova.hospitality@gmail.com

"Понравилось возможность познакомиться с интересными людьми, собрать контакты. Надеюсь это поможет развиваться дальше - как в личном, так и в профессиональном направлении"

#### Зоя Самойлова,

эксперт в области активного обучения, компания Oratorica

"Мероприятие прошло на УРА. Помимо очередных хороших знакомств, я смог вынести для себя новую информацию, которую следует переварить, а также ряд прекрасных инструментов. Леониду, как всегда, большое спасибо!!"

#### Александр Дорошин

**GE** Company

"Добрый день. Это письмо сразу от трех человек, побывавших на Вашем тренинге по нетворкингу, проходившего в НИУ ВШЭ 7 февраля этого года. Нас зовут Погодин Роман, Попов Артем, и Баембитов Рашид. Мы искренне говорим Вам спасибо за новые полученные знания, знакомства, и весь тренинг в целом.

Так случилось, что в перерыве занятия мы познакомились с человеком, о сотрудничестве с которым раньше и думать не могли. Сейчас у нас совместные проекты и мы тесно общаемся с ним. Это удивительно.

Мы желаем Вам успехов во всех Ваших делах и больше искренних и благодарных людей."

С уважением,

Роман, Артем, Рашид.

# **Часть 1.** Введение в нетворкинг

Наша жизнь - это общение. Общение с людьми может приносить огромные преимущества. Часто вы встречаете людей, которые знакомятся профессионально, легко и комфортно. Наверное, вы часто встречали таких людей - которые делают это легко, с видимым удовольствием, с улыбкой на лице. Если это не наиграно, то люди сразу чувствуют это - и тянутся навстречу такому человеку. Такое умение естественно располагать к себе - это и есть правило нетворкинга. Нетворкинг сродни искусству - и нетворкинг отвечает на очевидные вопросы: как знакомиться правильно? Как общаться? Как заключать сделки? Как развивать отношения? Эти вопросы мы и обсудим в этой главе.

# Что такое нетворкинг

# «Нетворкинг - это искусство установления взаимовыгодных деловых связей»

Такое простое, с одной стороны, определение, закладывает множество значений, если посмотреть на него внимательнее.

Давайте посмотрим на него подробнее:

- Искусство: как и в любом другом деле, в нетворкинге нельзя сразу стать мастером. Вам необходимо практиковаться; заниматься нетворкингом снова и снова прежде чем у вас будет получаться.
- Взаимовыгодных: это значит, что люди, которые рассматривают нетворкинг как возможность прямого и быстрого обогащения, ошибаются в своем определении. Нетворкинг подразумевает получение выгоды с обеих сторон общения. И зачастую вы должны быть готовы предложить своему собеседнику выгоду первым.
- Деловых: да, очень часто мы смешиваем личные и деловые связи. Но нетворкинг это, в первую очередь, деловой инструмент для решения задач. И если он помогает вам в личной жизни это всего лишь дополнительное его преимущество.

# Все начинается с неудач

«Изменения — это всегда страшно. Но никто не изменит за вас вашу жизнь. Вы понимаете, какой должны сделать выбор, но несмотря на страх, движетесь вперед. Это главное правило успеха» - Пауло Коэльо

Расскажу о себе на случай, если вы не знакомы со мной и моими достижениями.

В 2010 году я запустил креативное цифровое агентсво — Nordic Agency AB. Мы работаем в нескольких странах; основная география агентства — это Швеция и Россия, хотя сотрудники агентства располагаются не только в Стокгольме и Москве — но и в Минске, в Киеве, в других городах Украины.

Буквально за один год наше агентство достигло оборота в 300 тысяч долларов, что позволило мне приступить к очень важному для меня делу - образовательному проекту **Академия экспертов**, в рамках которого мы обучаем начинающих предпринимателей бизнесу, как принимать верные деловые решения, как зарабатывать в интернете, на онлайн-проектах.

Буквально за год образовательные программы **Академии экспертов** оценили такие компании, как Google: мы проводили образовательный семинар на тему 'Мобильные истории успеха' в московском офисе Google.

Я считаю, что одним из важнейших умений в бизнесе является умение налаживать контакт с новыми людьми в вашей жизни - с партнерами, с коллегами, и просто с интересными людьми. Именно это умение приводит к тому, что вы достигаете нужных результатов - заключаете нужный контракт, или находите важного стратегического партнера. Именно понимание того, как работает нетворкинг позволили моим компаниям выйти на новый уровень взаимоотношений с такими компаниями, как Samsung, Adobe и Microsoft - и продолжить партнерство, достигая новых высот в совместных целях.

Если вы думаете, что моя история начиналась с успеха — вы ошибаетесь.

Наверное, если посчитать какое количество страхов преследовали меня последние лет десять - их будет невероятно много. Вот только самые главные страхи:

- Страх показаться смешным (этот страх, кстати, самый живучий, оказывается)
- Боязнь выступать на людях этот "заячий хвостик" до сих пор сидит где-то внутри
- **Бесконечный страх к запуску своего дела** даже если я мечтал о бизнесе, мне нужно было отложить все в сторонку и внимательно проанализировать все аспекты будушего дела.

Даже сейчас, когда я пишу эту книгу, страх преследует меня - страх провала, страх неудачи, опасения и догадки, которые рассеются уже завтра (очень надеюсь на это :)

Основной страх, который меня долгое время преследовал в нетворкинге - это **боязнь познакомиться.** Да, да — самое простое действие — подойти и представиться казалось мне невероятным испытанием, какой-то хитрой пыткой которую придумали специально для того чтобы мои друзья могли посмеяться над моими неудачами.

# Плевать на страхи

Со страха начинается любое дело.

С борьбы со страхами начиналось мое путешествие в бизнес — и это то, о чем я часто теперь вспоминаю во время своих публичных выступлений - "падали, но поднимались' - это стало любимой фразой, которую вы, возможно уже слышали.

Первое правило, которое вам прийдется узнать в нетворкинге — **не бывает идеальной ситуации для нетворкинга**. Ошибки, которые сначала будут казаться страшными, потом покажутся смешными.

Плевать на страхи. Идите вперед - и только тогда вы получите награду - новые связи, которые помогут вам. Именно связи помогли мне быстро реализовать свое новое желание - расправиться со старой боязнью выступать на людях.

Я долгое время не решался выступать — и когда осознал, что именно это мешает мне в достижении целей, поставил себе целью — знакомиться с новыми людьми, делать их жизнь лучше. Очень скоро я стал выступать на семинарах, форумах, ежегодных конференциях, обрастая связями, которые ускоряли все те бизнес-процессы, которые я планировал.

Обнаружилось интересное, удивительное для меня свойство: чем больше я озвучивал миру свои ожидания, чем больше я начинал делиться своими мыслями — тем проще и быстрее мне удавалось находить единомышленников, которые помогали мне в движении к целям.

Пользуясь случаем, отдельное спасибо хочу сказать Кейту Ферраци: за его замечательную книгу 'Никогда не ештье в одиночку' — которая стала откровением и началом моего осознанного пути в нетворкинг — а в дальнейшем помогла в нашем общении с Кейтом.

Невероятно общительный и отзывчивый — именно так я могу охарактеризовать Кейта. Ни одно мое сообщение не осталось незамеченным - и на каждый вопрос или деловое предложение Кейт неизменно продолжает отзываться, показывая своим примером как должен вести себя настоящий мастер нетворкинга.

# Откройте вашу записную книжку

Начнем с самого простого. Откройте свою записную книжку и посмотрите на список ваших друзей. Что вы сохраняете в своих контактах?

Если ответ на такое простое действие —'у меня нет записной книжки' — я вам не поверю. В контактах вашего мобильного телефона как минимум есть телефоны ваших друзей, партнеров, членов семьи - которые и образуют зону вашего общения.

#### Самый простой совет который поможет вам:

**Начните с записей**. Научитесь сохранять не просто полезные телефонные номера — но и подробности о каждом новом человеке, который встречается вам в жизни. Билл Клинтон известен тем, что со студенческих пор сохранял все самые интересные детали о своем собеседнике - где он родился, что его интересует - и даже спустя двадцать лет мог достать эти записи, которые помогали ему в общении с людьми.

Помните ли вы, как зовут дедушку вашего партнера? А ведь именно такие мелочи выделяют вас среди всех остальных людей при общении.

Я такой же как и вы. Мне было очень сложно запомнить детали о новых собеседниках; буквально через пять минут общения мою память буквально стирало - и я искал выход, выкручиваясь знакомыми решениями '... не могли бы вы подсказать, как зовут вот того мужчину в синем галстуке?' (хорошо, если в этот момент было у кого спросить. В такие моменты я тихо себя ненавидел - но ничего не мог поделать со своей забывчивостью.

# Забывчивость (кто все эти люди?)

Это свойство было со мной до тех пор, пока я не решил попасть на работу в известное рекламное агентство.

Эта цель была так важна для меня, что я целыми днями просиживал в интернете, стараясь разузнать все самые мелкие детали — имена сотрудников, привычки боссов, какие-то события которые происходили в агентстве.

Для того, чтобы попасть на работу в это агентство, я был готов на все - даже на бесплатную работу и шестдневную рабочую неделю (к счастью для меня, все-таки попав на работу в это агентство, мне платили зарплату — но шестидневная рабочая неделя прилагалась в качестве бесплатного дополнения к зарплате).

Это рекламное агентство — Студия Артемия Лебедева.

Как я попал туда на работу? В какой-то момент я стал знать все подробности жизни Студии.

Как зовут студийную кошку, почему самого крутого программиста зовут  $\Pi A \Phi$ , отчего Костя Моршнев сокращает свое имя до  $MoKo - \pi$  знал все.

Ну, и конечно же, я отлично делал свою работу — занимаясь веб-дизайном.

В первый день, когда пришел на работу в Студию, я увидел целеустремленных молодых людей, которые занимались самым интересным делом, которое, по моему мнению, можно было себе придумать - они строили интернет. Я очень многому научился в Студии. И правила установления отношений были самым важным уроком.

Нехватка денег, неприятности с кризисом 1998 года, которые начались ровно через неделю после начала моей работы в Студии - все это компенсировалось отличными людьми, которые работали со мной рядом.

**Урок, который я вывел для себя во время работы в Студии** — **людям не все равно**. Причем им не все равно то, что кто-то рядом знает о них, и может поддержать беседу на интересующие их темы.

Я стал делать заметки — чтобы не растерять всю ту лавину задач, которые сбрасывались на новичков в Студии. Эти заметки быстро вырасли в размерах, и превратились в ежедневник — в который я записывал задачи, и ежедневные рабочие достижения, которых хватало во время работы. Ежедневник помог мне и в деле сохранения контактов - и вам тоже поможет ежедневник (или его электронный вариант - календарь).

# Рука помощи

«Когда ты делаешь что-то для других от дущи, не ожидая благодарности, кто-то там записывает это в книгу судеб и посылает счастье, о котором даже не мечтал» - Анджелина Джоли.

Упорная работа в Студии поощрялась — но почему-то у некоторых сотрудников все получалось проще, чем у меня. Я обратил внимание на Сашу - парня, который с легкостью решал любые, даже самые невероятные проблемы — и к нему постоянно тянулись люди: то с вопросом, то просто с желанием поболтать. Оказалось, что он с невероятной легкостью предлагает помощь — и поэтому его очень ценили все окружающие.

Мне, замкнутому молодому человеку, казалось что Саша обладает какой-то особенной магией. Но спустя несколько недель Саша поделился своей философией: "Почему я должен ждать, когда кто-то подойдет ко мне и попросит помощи? Мне гораздо проще предложить руку помощи первым — и именно в тот момент времени когда мне хочется этого. Хотя мне нравится помогать людям — и поэтому я это делаю постоянно" -, рассказал мне Саша.

Так я на опыте Саши научился важному уроку:

### протягивать руку помощи первым

В какой-то момент времни я понял, что мне симпатичен этот подход. И стал относиться к нему, как к определенной игре. Смотреть вокруг и находить людей в тот момент, когда они находятся в затруднении. Оказалось, что это невероятно интересно.

#### Практическое упражнение

Попробуйте каждый день, общаясь с людьми, смотреть и находить те моменты, когда они находятся в процессе решения какого-то вопроса. Это может быть все что угодно — 'в какую сторону мне пойти - вправо или влево?' 'Какой фильм выбрать?' или 'Что ответить на этот вопрос?' Когда вы начнете обнаруживать эти моменты затруднения — вы поймете, что именно в эти моменты все мы с благодарностью воспринимаем предложение о помощи — даже если изначально его не ожидали.

Люди, которые предлагают руку помощи, воспринимаются нами как более открытые и готовые помогать. Старайтесь предлагать помощь — и вы очень скоро увидите, как меняется отношение к вам со стороны окружающих.

А дальше — будет работать правило взаимовыручки. Если ты помогаешь другим — то и они помогут тебе.

В этом правиле точно не работает холодный расчет. Не нужно предлагать помощь только в расчете на то, что вам обязательно должны отплатить той же монетой. Не старайтесь вести 'учет хороших дел' .

# Невероятное сочетание добра и отзывчивости

Один мой друг постоянно удивляет меня, выуживая из бумажника визитки - одна значительнее другой.

— Генерал-лейтенант, вице-мэр, космонавт, Герой России — как у тебя это получается? Как ты знакомишься с такими людьми? — спрашивал его я. — Все просто. Доброта и отзывчивость делают невероятные веши, друг мой, — отвечал он мне. Я не жду, когда случится какой-то форс-мажор. Я стараюсь быть отзывчивым заранее. Сначала спрашивать, чем я могу помочь - причем неважно, кто этот человек — и делать добро.

Эти два принципа я запомнил именно благодаря такой связке.

# Доброта + отзывчивость = невероятная сила

# **Часть 2.** Первый контакт

С чего начинается общение? Иногда, встречая человека первый раз в жизни, вы можете сразу сказать: "да, это человек с которым интересно!" Как происходит первый контакт - и почему вы нравитесь другим собеседникам? Что сделать, чтобы вызвать симпатию, уважение и желание общаться с вами? Правила первого контакта объясняют, как этого добиться.

# Первый контакт

За время своей работы с клиентами, с которыми мне приходилось общаться, я понял важность самого первого контакта.

Люди очень быстро составляют свое мнение о новом собеседнике — и в дальнейшем его уже практически невозможно изменить. Кажется что в нашем мозгу есть специальная полочка, на которую мы спешим положить наше мнение о новых людях: "Нытик". "Бородач со странным смехом". "Прирожденная болтушка" — именно такие кирпичики складываются в то, что назвывается 'первое мнение'.

Что же работает во время этого первого контакта? Как правило, в первую очередь это комбинация визуального впечатления — внешний вид человека, его язык тела, и только потом уже его голос и все дополнительные детали, которые складываются в более полную картину - его имя, возраст, откуда он, его история, заблужения и предпочтения.

### Как сделать так, чтобы ваш первый контакт прошел успешно?

впечатления во время первого контакта.

Почему с одним человеком я нахожусь 'на одной волне' буквально через минуту - а с другим разговор скрипит и замирает на обсуждении скверной погоды? Что приводит к мнению 'скучный человек' - а что помогает восторженному 'самый невероятный собеседник в этом зале'? Многие вещи мы делаем интуитивно. Но лучше знать эту науку - науку первого

Я посвятил науке установления первого контакта долгое время — изучая этот вопрос на тренингах, читая любые книги, которые доступны в этой тематике — как на английском, так и на русском языке. Оказалось, что актеры, преподаватели театрального искусства и рассказчики интересных историй могут преподать всем нам множество ценных уроков — о которых я расскажу вам далее.

# Первые впечатления - самые важные

Когда вы узнаете, как быстро и легко устанавливать связи с людьми, вы сможете в короткие сроки значительно улучшить отношения со всеми, кто вас окружает. Вы найдете истинное удовольствие в процессе знакомства и сможете подходить практически к любому заинтересовавшему вас человеку открыто, уверенно и с искренними намерениями познакомиться и подружиться.

Поговорим о том, как правильно провести первое знакомство.

Первое знакомство состоит из трех ступеней: 1) встреча, 2) установление контакта и 3) общение

#### 1) Встреча. Иногда она случайна, иногда нет.

Вы должны быть готовы к тому, что в какой-то момент на вашем жизненном пути может появиться человек, о котором вы давно думали как о важном участнике какихто интересных проектов - иногда это происходит совершенно случайно, а иногда вы целенаправленно идете к возможности организовать такую встречу. Нужно понимать, что подготовка ко встрече - это важно - и нужно иметь в голове понимание, что вы можете встретиться с нужным человеком совершенно случайно; но в этот момент нужно научиться проходить первый этап - ЗНАКОМСТВО - совершенно автоматически.

#### Приветствие (или представление друг другу)

Открытость. Показывайте всем телом свое отношение к знакомству. Не будьте зажатым, покажите что вы стремитесь познакомиться. Язык вашего тела должен быть открыт. Если у вас правильное психологическое отношение, это проихойдет само собой.

Не закрывайтесь и не скрещивайте руки. Располагайтесь прямо, лицом к вашему будущему собеседнику. И подходите к нему не зигзагами, а по прямой.

2) Установление контакта. При знакомстве необходимо соблюдать ряд важных правил. Их соблюдение напрямую влияет на то, какое впечатление вы произведете на человека. Помните: если у вас правильное психологическое отношение, знакомство произойдет само собой.

Не закрывайтесь. Всем телом показывайте готовность к новому знакомству. Язык нашего тела воспринимается другими людьми подсознательно, на интуитивном уровне. Вы можете говорить что угодно и как угодно, но если ваш собеседник будет видеть (а скорей – даже чувствовать) вашу зажатость, он истолкует это по-своему. Ваша задача использовать при знакомстве все возможности вашего тела. Это означает, что вы должны всем своим телом говорить о том, что вы открыты к общению: тело должно быть расслаблено, плечи опущены, руки ни в коем случае не должны быть скрещены. Располагаться нужно прямо, лицом к вашему будущему собеседнику. Этим вы показываете свою заинтересованность, целиком концентрируясь на интересующем вас человеке. Кстати, очень важный момент, который нужно учитывать еще до того, как вы перед ним предстанете: подходить нужно максимально прямым, коротким путем, не зигзагами. Не торопясь и спокойно. Основной принцип: чем более спокойным и расслабленным вы будете, тем более открытым к общению человеком вас будут воспринимать окружающие.

Научитесь правильно использовать ваш взгляд. Правильный контакт глазами очень важен. Начните с того, что первым посмотрите в глаза интересующему вас человеку. Взгляд должен быть прямым, но мягким. Не стоит смотреть жестким взглядом, с

вызовом, это может быть воспринято как агрессия. В идеале вам следует фокусировать взгляд как бы за вашим собеседником, смотря при этом ему в глаза, такой взгляд получается нейтральным и не вызывает у другого человека никаких негативных эмоций. При этом вы смотрите ему в глаза, а следовательно полностью открыты.

**3)** Общение началось? Улыбнитесь! Как только контакт глазами установлен, не упуская момента сразу же улыбнитесь. Снова первым. Проявляйте инициативу в знакомстве, здесь совершенно нечего бояться. Люди ценят смелость, можете быть в этом уверены. Вспомните, когда незнакомый, но интересный вам человек проявляет инициативу и знакомится с вами - разве вам это не по нраву?

Вы спокойны и уверены, ваше тело расслаблено, взгляд мягкий и прямой, а на лице играет улыбка. Вы привлекли внимание незнакомого человека и готовы к тому, чтобы начать с ним общение.

#### Практическое задание:

- Тренируйте концентрацию следующим образом: выберите в вашей комнате любой неподвижный объект и минимум 30 секунд смотрите только на него, стремясь сохранять полную концентрацию. Вы заметите, что по началу даже 10 секунд смотреть на один предмет очень сложно. Глаза сами по себе начинают скользить по окружающим ваш объект внимания предметам.
- Тренируйте внимательность и память. Если вы смотрите телевизор, используйте это как дополнительную возможность для тренировки, запоминая цвет глаз людей, которые появляются на экране. На следующий день продолжите это упражнение при живом общении, глядя человеку прямо в глаза.

# Энергетика знакомства

Уверен, вы хорошо понимаете всю важность посещения тематических выставок и конференций, но подозреваю, что вы уделяете этому недостаточное внимание. Зачастую люди испытывают дискомфорт от посещения таких мест и не знают, как там правильно знакомиться. Если вы знакомы с такой проблемой, то я предлагаю вам очень простое решение. Начинайте ходить на выставки, не относящиеся к вашей индустрии. Там очень интересно тренироваться. Я сам делал это два года и могу сказать, что это отлично работает. Начал я с того, что просто зашел на сайт www.ruехро.гц и начал искать там интересные мероприятия. Оказалось, что в любой индустрии проводятся заслуживающие внимания выставки: индустрия путешествий, китайский экспорт, и даже оборудование для бурения глубинных скважин. Каждая такая выставка – билет в новый неизведанный мир, в который интересно окунуться — и в котором можно тренироваться. Причем тренироваться на «чужих» выставках интереснее всего. Когда вы попадаете на мероприятие, где вы заведомо ничего не знаете, то сначала общаться очень страшно. Вам может казаться, что все эти профессионалы с высоты своего понимания просто заклюют вас на ровном месте. Но, оказывается, что это всего лишь иллюзия. Конечно, такое вполне может случиться, но есть одно очень простое решение, которое может растопить любой лед: искренний интерес с вашей стороны к людям и к технологиям, которые они используют. Это моментально настраивает вашего собеседника знакомого на дружеский лад, и он с удовольствием начинает общение с вами. Делается это очень просто. Вы приходите на выставку, ходите по рядам, подходите к интересующему вас стенду, берете брошюру, смотрите и читаете ее. Смотрите на бейдж человека и обращаетесь к нему по имени: «Александр, вы могли бы мне рассказать своими словами, что в вашей брошюре написано?». И внимательно слушаете. Просто слушаете. Простая просъба: «расскажите мне о вашем бизнесе» это очень хорошая зацепка для того, чтобы начать разговор, работающая при этом не только на выставках, но и просто в жизни.

Лействительно очень просто: все. что вам нужно сделать — это найти в себе силы приехать на мероприятие, а приехав — искренне общаться с людьми, соблюдая правила, о которых я сейчас расскажу. Помните о том, что улыбка и рукопожатие являются обязательными элементами любого общения, вы и в коем случае не должны это игнорировать, тем более в бизнесе. Я настоятельно рекомендую вам прямо с этого момента всегда действовать по простому работающему алгоритму. В тот момент, когда вы подходите к человеку у вас не должно быть в принципе никаких сомнений протягивать руку или не протягивать. У вас вообще должен быть только один вариант поведения — всегда протягивать руку и представляться первым. Как только вы начнете знакомиться таким образом, ваши страхи из области «страшно подойти и заговорить» улетучатся. Больше не будет необходимости, подходя к человеку. мучать себя вопросами вроде «а как я сейчас выгляжу?», «а нужно ли мне к нему подходить?», «протягивать ли руку?». Теперь в момент знакомства у вас есть совершенно четкий пошаговый алгоритм: первое — улыбнуться; второе — протянуть руку; третье — представиться. Раз — два — три. Никаких других вариантов больше нет. Меня часто спрашивают: если ваш собеседник — женщина, протягивать ли руку в таком случае? Если мы говорим про знакомство на конференциях, то ответконечно, да. В деловых отношениях это совершенно нормально. Алгоритм знакомства всегда один.

Как представляться? Как угодно, выбираете вариант, который вам кажется наиболее уместным. «Добрый день». «Добрый вечер». «Здравствуйте». У меня есть целый набор приветствий, причем периодически я выбираю из него слова, которые временно запрещаю себе использовать. Например, я замечаю, что стал очень часто говорить слово «привет». Тогда я решаю, что со среды по пятницу я говорю все, что угодно, но не слово «привет». Это может быть «Вuenos Dias!» «Hola!» или просто «Здравствуйте!». Это попытка разукрасить процесс знакомства, лишний раз развеселить человека. При этом сразу после приветствия нужно представиться:

«Меня зовут Леонид». Представляться нужно именно так, как вы хотите чтобы вас потом называли. Мне комфортно, чтобы меня называли по-имени, поэтому именно так я и представляюсь чаще всего. Когда вы произносите слова приветствия необходимо не терять контакт глазами. В этот момент вы протягиваете руку и спрашиваете: «А как вас зовут?». Если вы чувствуете дискомфорт, то можно просто стоять и ждать, чтобы человек сам представил себя сам. Обычно так и происходит. Кстати, есть очень интересный прием, который можно использовать в тех случаях, когда пожать руку по какой – либо причине неуместно. Он называется «рукопожатие без рук». При знакомстве вы проделываете всю процедуру знакомства: улыбаетесь, киваете головой, но процедуру пожатия руки проделываете только у себя в уме, мысленно прокручивая рукопожатие, и улыбаясь человеку. Этот прием позволит в момент знакомства произвести «энергетический всплеск», которым обычно сопровождается энергичное пожатие руки.

Отдельно скажу про рукопожатие, оно должно быть энергичным. Люди, как правило, очень хорошо запоминают людей, которые энергично знакомятся. Что я имею в виду? Вовсе не то, что нужно жать руку до боли или трясти ее с минуту. Важно именно внутреннее энергетическое наполнение процесса. Можно представлять себе визуально огненный шар, который вы физически передаете человеку при знакомстве, быстро и сфокусированно. Таким образом, вы как бы «выстреливаете» энергию в вашего собеседника, что он непременно почувствует. Это очень выгодно выделит вас на фоне всех других людей, как правило стремящихся всеми силами энергию экономить. А ведь от того, насколько ваш уровень энергетики приятен вашим собеседникам зависит и их к вам отношение.

Простой пример: многие из нас пытаются говорить сквозь зубы просто потому, что стараются экономить энергию. Или наоборот ведут себя как «полковники»: бегают, машут руками и кричат на подчиненных. От таких все бегут. Поэтому истина в этом случае где – то посередине, но при этом с уходом вверх. В момент знакомства уровень вашей энергетики должен быть выше, чем обычно, знакомиться необходимо «на высокой ноте». Этот прием помимо всего прочего позволяет вам чувствовать себя комфортно и естественно всегда, практически в каждой ситуации знакомства.

#### Практические задания

- 1. Запланируйте себе несколько посещений выставок или конференций, проходящих в рамках чуждой вам индустрии.
- 2. На каждом мероприятии познакомьтесь минимум с десятью участниками и попросите их рассказать об их продукте.
- 3. Каждое ваше знакомство совершаете по правилам: улыбаетесь, протягиваете руку, энергично пожимаете руку собеседника и первым представляетесь.

# Чего вы хотите?

Что бы вы ни хотели в этой жизни — попасть на лучший концерт, найти работу своей мечты, построить дом - вы не сможете получить это сами, без участия других людей. Именно поэтому так важно умение общаться — и озвучивать свои ожидания.

Научитесь формулировать то, что вы хотите получить. На самом деле это непросто: если озвучивать ту картинку, которую рисуют нам наше воображение, только словами иногда можно получить совершенно другое, не то что вы себе представляете.

#### Практическое упражнение

Попросите ваших друзей нарисовать за 60 секунд одно и то же слово. Например, это может быть... 'стол'.

Вы удивитесь, насколько разными окажутся эти изображения. Деревянный стол, журнальный; стол для массажа; бильярдный стол.

А теперь попросите ваших друзей нарисовать круглый стол из дерева, с глянцевым покрытием, из светллго дерева, с четырмя ножками, за которым может поместиться два человека. Совсем другое дело, правда?

Будьте максимально точными, когда вы описыввете своему собеседнику свои желания - или ожидания от результата совместной работы. В нашем агенстве мы очень часто используем фразу: "Каков бриф - таков и креатив", которая описывает важность креативного брифа - документа, который описывает который описывает описание той работы, которую заказывает у креативного агентства компания-заказчик.

# Начните задавать вопросы!

Используйте следующие три шага для нахождения новых друзей среди незнакомцев

#### Шаг первый

Запишите, с кем вам хотелось бы познакомиться — и какие вопросы вы бы хотели задать такому человеку.

Возможно, вы мечтаете познакомиться с писателем и поговорить с ним о секретах написания книг. Или с режиссером - и узнать у него секреты его работы. Какие вопросы вы бы задали такому человеку? Запишите эти вопросы в вашем дневнике.

#### Шаг второй

Во время знакомства рассматривайте нового человека как друга, у которого можно многому научиться — а не как опасного незнакомца.

Возможно, именно у него есть друг, который поможет Вам в тех вопросах, которые вы сформулировали в первом пункте.

Задайте эти вопросы вашему новому другу в таком формате: "я не знаю, чем вы занимаетесь в этой жизни — и хотел бы узнать о вас побольше... Моя мечта — найти когда-нибудь возможность задать вот такой интересный вопрос человеку, который занимается режиссерской работой...' Вы увидите, как легко вы сможете продолжить беседу - и какой интересной она может быть

#### Шаг третий

Спросите у вашего нового друга, какой самый интересный вопрос он хотел бы задать любому человеку в жизни. И задумайтесь, поищите в кругу своих друзей человека, который, возможно, сможет ответить на такой вопрос. Таким образом вы сможете соединить двух интересных людей друг с другом — или просто продолжить интересную беседу, рассказав забавную историю другого вашего знакомого.

# **Часть 3.** Правила нетворкинга

С чего начинается общение? Иногда, встречая человека первый раз в жизни, вы можете сразу сказать: "да, это человек с которым интересно!" Как происходит первый контакт - и почему вы нравитесь другим собеседникам? Что сделать, чтобы вызвать симпатию, уважение и желание общаться с вами? Правила первого контакта объясняют, как этого добиться.

# Правило «без рук»

Долгое время я старался жить по правилу "выживает каждый по отдельности". Но я не понимал, что существует еще одно, не менее важное правило:

#### • В одиночку нельзя добиться многого

Я старался делать все самостоятельно — но действительно большие, сложные задачи невозможно сделать в одиночку. И мои попытки выучить язык программирования, вместо того чтобы найти общий язык с программистом, оказывались безуспешными. Я просто шел не по тому пути.

Только когда я понял, что гораздо важнее научиться науке установления отношений с людьми, у меня стали получаться более сложные проекты - и я стал гораздо более ценным специалистом — и до следующей профессиональной ступеньки — профессии арт-директора оставалось совсем немного.

Однажды я общался с опытным арт-директором, который был на пятнадцать лет меня старше. Я спросил у него свой любимый вопрос:

- Леша, если бы ты был сейчас на моем месте, чтобы ты сделал? -, спросил я у него
- Все с точностью до наоборот. Спроси у меня, чтобы я НЕ делал -, ответил он
- Хорошо. Давай переформулирую. Что-бы ты не стал делать на моем месте?
- Расскажу тебе о 'принципе Венеры Милосской": представь себе красивую фигуру, у которой нет рук. Представляешь?
- Ну, ты еще про Аполлона прикрути в своем рассказе!
- Можешь представить себя и Аполлоном только запомни самое главное в этом принципе: работать нужно научиться БЕЗ РУК. Без своих собственных рук, только управляя другими людьми прося например их выполнить определенное задание. При этом ты не имеешь права даже маленькую часть работы сделать своими собственными руками. У тебя есть только один инструмент для взаимодействия с подчиненными в этот момент голос. Твой собственный голос и твой мозг, который позволит оценить правильность сделанной работы. Когда ты перестанешь хвататься за каждую работу сам и научишься включать 'принцип Венеры Милосской' вот тогда "готовь звездочи на погонах", как говорили у нас на подводной лодке. Будет у тебя новая должность арт-директора а там и выше пойдешь.

Уходя из Студии Лебедева веб-дизайнером, я быстро стал арт-директором, а затем руководителем дизайн-студии в стартапе с иностранными инвестициями, что само по себе сопоставимо со взлетом наверх через десять этажей — если сравнивать с другими возможностями карьерного роста. В дальнейшем я стал руководителем креативного отдела в крупном маркетинговом агентстве — и принимал участие в выходе на IPO в составе группы компаниий.

Вслед за этим я создал свое собственное digital-агентство, которое оказывает услуги в области интернет-маркетинга для лучших мировых брендов.

Только сейчас я понимаю что это было неслучайно — и во многом благодаря тем принципам взаимодействия с людьми, которым меня научил Алексей.

# Как выстраивать вокруг себя прочные человеческие связи

Если вы научитесь выстраивать прочные взаимоотношения, то вы сможете достигать гораздо большего в жизни. Все базовые взаимоотношения строятся на умении одних людей взаимодействовать с другими — будь то продажи, обучение или просто общение. Когда мы спрашиваем у себя, "почему мы достигли успеха?" — как правило, ответ будет в том, что вокруг нас есть люди, которые помогли в процессе достижения этой цели.

Люди с радостью взаимодействуют с теми людьми, которых они знают, и с которыми у них уже сложились добрые взаимоотношения.

Без ваших хороших друзей и знакомых вы, конечно же, можете заниматься бизнесом в большом, совершенно безликом супермаркете — но даже в нем очень скоро вы будете выделять ваших самых важных клиентов — и они в свою очередь будут узнавать вас.

Каким образом вы можете превратить знакомство во что-то более значащее? Как добиться того, что окружающие стали ценить вас? Совет очень прост: ищите преуспевающих людей — и старайтесь подружиться с

ними.

# Скорая служба помощи

Мы все заботимся друг о друге и стараемся облегчить друг другу жизнь. Это умение является базовым в наших человеческих взаимоотношениях. В детстве я долгое время болел — и в течение двух месяцев не мог выбраться из

в детстве я долгое время оолел — и в течение двух месяцев не мог выораться из постели. Мои друзья приходили ко мне каждый день — и этот ежедневый приход очень многое для меня значил.

Точно так же в более зрелом возрасте огромное влияение на меня оказал один интересный случай в дороге: я только-только получил автомобильные права, и по неопытности ухитрился забыть заправить машину. Меня выручил опытный водитель, который довез меня на буксире до заправки и, не взяв ни рубля за это, на прощание сказал: «помогай остальным на дороге точно так же, как я сегодня помог тебе. Этого будет достаточно».

С тех пор я прихожу ко всем моим друзьям, которые болеют. Эту главу я пишу на острове Бали, в замечательном тихом городке Убуд — где мы познакомились с Артемом Мельником. Мы два или три дня старались встретиться с Артема, чтобы поужинать вместе - но в один вечер трубку взяла жена Артема, Юля - и сказала, что Артем заболел. Для меня эти слова сработали практически на полном автомате — через полчаса я был в соседнем супермаркете, выбирая сладкие гостинцы, а еше через час эта передача была у Антона.

P.S. Я долго думал, стоит ли включать такой примеры в книгу — кто-то может сказать: "перехвалил себя"; пусть. Для меня это возможность подтолкнуть вас к чемуто лучшему, показать, что не все в мире измеряется деньгами или успехом. И если вы задумались, кого из своих друзей вы не навестили в последнее время — значит, я добился своего:)

# Как знать нужных людей

Случайность — преднамеренное событие. Именно так я могу утверждать, рассказывая о нашем знакомстве с замечательной девушкой Аней из московского офиса Google.

Когда-то давно я очень заинтересовался компаний Google — меня привлек их инновационный подход к бесплатному предоставлению информации. Конечно же, я знал что рано или поздно я познакомлюсь с представителями компаниии - но один из ценных уроков, которые мне преподнесли мои учителя - будь готов к интересующим тебя знакомствам. И когда во время одного из своих выступлениий мне посчастливилось познакомиться с Аней — оказалось, что мне есть что рассказать и что обсудить с ней и ее руководством. Очень скоро мы встретились в офисе Google, который расположен совсем неподалеку от Кремля (об этом офисе я могу рассказывать долго, настолько он интересный :) — и договорились о совместных проектах.

#### Такой результат — случайность? Конечно же, нет!

Будьте готовы к тому, что в вашей жизни появятся те самые люди, которых вы так ищете. И в тот момент, когда вы узнаете, что это тот самый человек, вы сможете рассказать ему что-то важное.



Результат - благодарность от Владимира Долгова, руководителя Google Russia

# Связной - почетная профессия

Такой профессии вы не найдете ни в одном справочнике профессий.

Связной - это то, что по-английски называется 'anchor', или 'якорь' — человек, который связывает других людей.

Наверное, именно такие люди есть у вас в друзьях — у них тысячи знакомых, и они с легкостью достают из глубин своей записной книжки нужный контакт лучшего парикмахера или телефон очень хорошего профессора-гомеопата.

Если вы можете назвать себя таким Связным — поздравляю. Вам живется гораздо интереснее чем остальным.

Стать Связным можно - но для этого нужно прилагать постоянные усилия, которые оценят все окружающие вас люди. Не ждите, что за такую деятельность вам будут платить - это действительно должно идти от самого сердца, бескорыстно.

Первым таким связным в моей жизни стал Сергей Азимов. Подробнее про Сергея вы можете прочитать на его сайте - nerabota.ru

Однажды я оказался на тренинге, который вел Сергей - и он на полном серьезе достал лист бумаги, пустил его по кругу, и заставил всех участников записать свои телефоны и электронные адреса. Затем он сказал:

— Сила нашего сегодняшнего тренинга не столько в той информации, которую вы узнали. Гораздо ценнее то, что теперь вы сможете общаться друг с другом, и обращаться по любым, даже самым маленьким вопросам. Посмотрите сами: здесь сидит тридцать человек. Среди вас - креативный директор рекламного агентства, владелец транспортной компании, директор сети магазинов, профессиональный футболист, сатирик и молодые студенты, которые в скором времнем решат, кем они котят быть. Вы можете усилить силу своих целей и проектов в разы - используя те возможности, которые есть у каждого из вас — если вы научитесь помогать друг другу.

Так я узнал, что существуют люди, которые соединяют других людей друг с другом

#### Домашнее задание

Запишите от трех до пяти ваших знакомых, которых вы можете называть Связным.

- Какие особенности выделяют этих людей среди остальных?
- Что их объединяет?
- Какие способности, которые есть у этих людей, вы можете развить в себе?
- Спросите у этих людей могут ли они помочь вам в развитии ваших способностей по установлению

# Найдите себе наставника

Проводя интервью с многими успещными бизнесменами в рамках Академии экспертов, я обнаружил одну интересную особенность, которая сложилась в общий тренд — практически все участники интервью на вопрос, что помогло им в достижении успеха, говорили про наставника, или учителя, или гуру, или сенсея. Под этими разными словами они подразумевали человека, который направлет их в развитии, задает им правильные вопросы, и, что самое главное, не дает расслабиться — проверяя, сделал ли ученик предыдущее задание, или нет. Способность наставника постоянно тянуть своих именитых учеников к лучшим результатам - вот тот общий вывод, который я сделал для себя.

#### Практическое задание

**Найдите себе наставника.** Вы сами знаете те зоны, которые требуют развития. Посмотрите на список своих контактов - кто может вам помочь?

Не ждите, что первый же человек, которого вы выделите в списке, согласится стать вашим наставником - ведь это тоже важное умение, и возможно именно тот человек, которого вы видите своим наставником, неуверенно себя чувствует в этой роли. Или же, как обычно это бывает у успешных людей, ему просто физически некогда заниматься вашим развитием.

**Не сдавайтесь** — и продолжайте искать. Это задание можно считать выполненным только после того, как вы сможете сами себе ответить на вопрос: "Дало ли мне общение с моим наставником развитие в нужном направлении?" Иногда ответ на этот вопрос может быть неочевидным - в течение нескольких лет — и только спустя длительное время вы сможете даль на этот вопрос положительный ответ.

# Начните с профессионального общения

Если до сих пор вы задаетесь вопросом, где находятся новые контакты — то очевидно, это вопрос новичка.

Преуспевающие люди могут рассказать вам, что существует тысячи событий, которые происходят ежегодно - например, индустриальные выставки, форумы, конференции, которые объединяют заинтересованных общим делом людей.

Когда я запускал свое агентство, я обратился к рынку интернет-маркетинга и вебдизайна: какие есть возможности для расширения своего круга общения? Оказалось, что в течение года только в Москве проходит более двадцати конференций связанных с интернетом. И как оказалось, участие в этих конференциях не стоит заоблачных денег. Поэтому совет, который я могу дать вам участвуйте в тех профильных мероприятиях, которые существуют в вашей индустрии.

Как вы можете узнато о них? Посетите веб-сайты, посвященные расписанию выставок, форумов и конференций. Например, www.allexpo.ru или www.konferencii.ru; Также вы можете посмотреть публикации в журналах, которые существуют практически по всем ключевым направлениям - будь то профессиональные или образовательные издания.

#### Вопрос:

что делать, если я не знаю никаких конференций в моем городе? Все самые интересные вещи происходят в Москве - а до нее ехать далеко...

#### Ответ:

Интернет вам в руки. Сейчас найти интересных собесеников можно на форумах, в социальных сетях, да и просто по электронной почте. Не думайте, что вы не сможете участвовать в конференциях только потому, что живете, например, в Нижневартовске: сейчас очень многие конференции предоставляют возможность онлайн-участия, предоставляя слушателями аудио- и видео- доступ ко всем выступлениям. Такой формат участия не подразумевает возможности живого общения с участниками - но вы можете попросить у организатора е-mail спикеров и всех участников конференции — и задать им вопросы позже, по электронной почте.

# Помощь знатоков, или советы от моих друзей

"Проблемы могут стать возможностями, когда правильные люди собираются вместе" - Роберт Соут

В какой то момент работы над этой книгой меня посетил... "креативный затуп". Иногда такое случается, у каждого из нас.

Чтобы не останваливаться пришлось попросить помощи - и я спросил у своих друзей, что, по их мнению, лучше всего работает в деле установления новых связей. Вот что, по их мнению, работает:

- \* "Быть охуенной"
- \* "Улыбаться!"
- \* "Ходить на все тусовки, не покладая ног. Ходить даже туда, куда лень:) куча знакомств, количество, которое всегда переходит в качество"
- \* "Пообщался зафренди на Фейсбуке! Серьезно, намного лучше обмена визитками работает!"
- \* "Не забывать поздравлять с днем рождения и хоть на минутку заезжать в оффлайн празднование"
- \* "Говорить лаконично, хорошо и интересно. Если у твоих собеседников в голове есть М-точка (по аналогии с женской G-точкой), они быстро возбудятся и начнут проявлять к тебе интерес :)"
- \* "Первое: Встал. подошел. познакомился."
- \* "Второе: увидел. понял. нашел. придумал повод. написал. представился. познакомился. и вперед."
- \* "Третье: нашел связь (типа френд-френд или секретарша-цель, или someone-цель), и вперед. сам. или через рекомендацию. или через правильный, обоснованный, ценный, полезный, интересный повод."

# Преимущества общения с большим количеством людей

Существует простой секрет успеха. Чем лучше вы находите общий язык с новыми собеседниками, тем лучше будет ваша жизнь — во всех ее аспектах.

"В любой профессии вы взаимодействуете с людьми. Чем лучше вы будете это делать — тем с с большим энтузиазмом к вам будут возвращаться ваши клиенты - и тем больше вы будете зарабоатывать". Таким секретом когда-то поделился со мной опытный тренер в фитнес-клубе, который более десяти лет проработал в своей профессии - и при этом каждый день к нему выстраивались очереди клиентов. Однажды во время тренировки мне стало уже просто невыносимо интересно - как он это делает? Почему к нему постоянно записываются люди, а к его партнеру, который работал с таким же графиком, поток людей был очевидно меньше? «Конечно же, я учу людей заниматься своим телом. Но для меня более важная часть работы — это ежедневное общение и установление контактов» — ответил он мне на мой вопрос. "Каждый день в наш клуб приходят новички. И те из них, с которыми мне удается найти общий язык, становятся моими клиентами. Именно поэтому для меня так важно умение знакомиться - и только потом давать тот результат, на который они расчитывают, нанимая меня как тренера".

Именно этот приоритет я запомнил после общения с тренером. И использовал в своей работе - постоянно развивая это умение в первую очередь, даже перед развитием непосредственных профессиональных навыков в дизайне и креативе. Этот совет работает в любой профессии - будь то учитель или водитель такси - все сферы нашей жизни связаны с общениием (даже если вы работаете на Северном Полюсе и видите новые лица раз в полгода, вам все равно нужен этот навык:)

## **Часть 4**. Секреты общения

Секреты: как использовать те возможности, которые дает нам общение? Онлайн, живые встречи - все это возможности, которые появляются в тот момент, когда вы встречаете нужного человека. Чтобы максимально использовать те возможности, которые появляются у вас в момент общения, вы должны уметь использовать секреты обещения.

### Новый мир - рядом

Представьте себе, что вокруг вас ходят тысячи интересных людей. И для того, чтобы познакомиться с ними, нужно всего лишь сделать первый шаг. Такое действие, как этот первый шаг и вызывает у меня улыбку — как у Чеширского кота. Когда я знаю, что мне нужно познакомиться с новым человеком — сразу включается режим удовольствия. У меня вызывает действительно искреннее удовольствие подойти к человеку, протянуть ему руку и сказать: «Привет, меня зовут Леня». Если раньше, например, я замыкался и долго раздумывал над тем, подходить или нет - то сейчас я не даю себе возможности долго думать над этим.

Представьте себе, что вы видите человека, который хочет познакомиться с вами - но еще не решился подойти. Морально уже готов, но бьет по тормозам, раздумывая и принимая решения - подойти, или нет? Это сразу видно. Все что нужно сделать - это принять решение, И - на полном автомате - подходить, знакомиться, общаться. Может быть, это будет как ушата холодной воды, которая на меня как бы выльется в виде презрения. Так тоже бывает. Но в большинстве случаев общение превращается в новый мир, к которому нужно было всего лишь подойти и сказать - "Привет".

#### Ничего не надо!

Самый простой совет, который позволит вам упростить подход - это понять, что вам ничего не надо от вашего нового собеседника! Мои размышления очень просты: Я не прошу у него ничего. Мне и так хорошо. Я хочу ему подарить радость общения. Это все, что я хотел. Я хочу, чтобы следующие пять минут моей жизни были заняты интересным общением; возможно, я смогу каким-то образом помочь этому человеку. И в этот момент я протягиваю ему руку - искренне, не тая никакой фиги в кармане, не прося у него достать кошелек либо бумажник.

Такое отношение, легкость в общении очень хорошо считывается. Наоборот, есть люди, которые подходят, например, ко мне - уже держа в голове сложносочиненную текстовую конструкцию, которая содержит предложение об инвестициях - или спонсорстве - и ход такой мысли отчетливо виден на их лице.

Для меня гораздо важнее сначала услышать человека, понять, о чем он говорит, чем он живет, чем он дышит в этой жизни, и я искренне интересуюсь этим. Это то, что называется "установить контакт".

Когда вы знакомитесь с новым собеседником и не ждете от него чего-то сверхъестественного, то и отношение к 'провалу' у вас будет соответствующее: "Не хотите общаться? Не проблема - я отойду. Спасибо за ваше время!"

### Руку дал - да не пожали

Я люблю вспоминать те детские воспоминания, которые есть у каждого из нас - когда на школьной дискотеке, стоя возле стенки, набираешься храбрости пригласить красивую девушку на танец и думаешь: "это же страшно! а что, если она откажется?" и уже сам додумываешь, как она тебя окатывает отрезвительным взглядом. В нетворкинге правило первого знакомства вызывает такие же чувства: страшно! Но ничего страшного в этом нет. На самом деле, вся процедура знакомства делится на несколько этапов - и, зная их, все выглядит уже не так страшно. Мне приходилось знакомиться и с очень важными людьми, и с простыми - и с взрослыми, и с молодыми. Меня вообще интересуюет возможность узнать что-то новое - и это новое может оказаться в опыте самых разных людей.

Например, я иногда люблю бросить машину и прокатиться в троллейбусе. Иногда возможность поговорить с бабушкой-контролером 80-ти лет, которая продает билеты в питерском троллейбусе, дает целую историю - так у меня было, когда я просто спросил, где мы проезжаем и что интересного стоит знать про эти здания. Такие открытия мне очень нравятся. Для того чтобы вовлечь человека в беседу я говорю фразу, которая должна дать ответную реакцию у человека. Это всего лишь пробный шар к началу диалога: например, это может быть фраза: "какой интересный вид проносится мимо, вы не считаете?" И это тот пробный шар, который ни к чему не обязывает моего будущего собеседника: он сам принимает решение, хочет ли он вступить в диалог или нет.

Для меня это всего лишь для констатация факта, а для кого-то - предложенная фраза - это возможность вписаться в диалог, как-то отреагировать. Или просто промолчать и улыбнуться. Такой ответ меня тоже совершенно устраивает, и я его принимаю.

#### Моменты темноты

Когда я был чуточку более застенчивым человеком, я приходил на работу, одевал наушники и до конца рабочего дня не общался практически ни с кем - если, конечно, не считать общением переписку в в электронной почте.

Это было в тот момент, когда я работал техническим дизайнером, и у меня не было необходимости общаться вживую - поэтому вся работа сводилась к переписке. Телефонные переговоры и личное общение я старался в этот момент ограничить, потому, что мне не нравилось то, что меня отрывают от большого и красивого экрана монитора.

Я купил большие красивые наушники - и спрятался за монитором. За огромной стеной монитора меня практически не было видно - и многие не замечали, что я сижу на своем рабочем месте. Тихо, спокойно, никто не дергает. Я сидел и работал, работал.

В какой-то момент я начал понимать, что мне это очень нравится и я сознательно стал сокращать почему-то круг общения. Уже через полгода это очень сильно ударило по мне. Психологически я стал чувствовать себя одиноким. И это не самое приятное чувство.

Мне даже в какой-то момент так накрыло, что я понял, как я одинок в этой жизни. Это очень сильное чувство - и оно негативное. Когда у меня была такая ситуация в жизни - с одиночеством и неумением находить контакт - я выл от тоски - такая сильная была депрессия.

Не доводите свой мир и общение с ним до крайней точки. Даже если вам кажется, что скорлупа вашей раковины надежно вас укрывает от невзгод внешнего мира - это ошибочное представление. Вы лишаете себя общения с миром - и в итоге ваш мир сокращается в размерах до того количества человек, с которыми вы поддерживаете отношения. Это как сериал, в котором всего лишь один герой: невероятно скучно даже самому главному герою!

Начните ломать скорлупу своей раковины. Да, за то количество лет, которое вы потратили на ее строительство, это не очевидно; но это нужно делать. Идите на это с удовольствием. Конечно, вам сначала будет неуютно - и у вас не все будет получаться с первого раза. Вы будете находить подтверждения, что не нужно было начинать эту

затею, проще было остаться в своем старом уютном мирке. Но если вы хотите изменить свою жизнь, вам прийдется принять это решение - и начать открываться миру.

Мы любим перфекционистов. И в каждом из нас живет такой перфекционист. Но его нужно уметь выключать, отправлять в ссылку. Жизнь слишком коротка чтобы жалеть о каких-то вещах и пытаться их переписать красиво, каллиграфическим почерком - и сразу набело. Лучше делать - и делать с помарками, но зато потом будет что исправлять.

#### Начните с самого простого. Протяните руку

Протягивайте руку всегда - ведь это самое естественное человеческое движение, с помощью которого мы приветствуем друг друга. Даже если вы не знаете, как вести себя при знакомстве, протягивайте руку - и в ответ вы увидите протянутую руку, которую вы пожмете.

Для женщин в бизнесе научиться протягивать руку не менее важно. Многие женщины не знают, каким образом в деловом этикете следует реагировать на знакомство. Все очень просто: научитесь на деловой встрече точно также протягивать руку мужчинам - просто потому, что они точно так же как и вы не знают, правильно ли они поступают, протягивая руку вам. Если вы на деловой встрече, и если вы действительно уважете себя - протягивайте руку.

И мужчинам и женщинам. Это нормальный акт рукопожатия, знакомства.

#### От стадии знакомства - к стадии общения

На конференциях вы можете познакомиться с огромным количеством людей. За один день вы можете познакомиться с сотнями людей. Я сам за последние годы познакомился с тысячами людей.

Самый главный совет, который вам пригодится в такие моменты - это развивать память и запоминать имена.

Имена — это очень важно и действительно каждый человек считает, что он уникален. И это действительно так. Запомнить имя человека, с которым вы общались даже несколько минут -- это ваше самое сильное преимущество.

### Имена-картинки

Забывчивость в нашем мире - это результат постоянного присутствия в нашей жизни интернета и поисковых систем. Мы начинаем доверять нашу память телефонам и электронной почте, забывая телефоны, дни рождения, имена родственников, родных и близких. Постоянное присутствие в нашей жизни адресной строки Яндекса упрощает наши отношения с информацией - но, с другой стороны, стирает из нашей жизни необходимость запоминать данные надолго.

В окружении Билла Клинтона вспоминают, что уже в 18 лет он создал себе картотеку из маленьких каротчек, в которые он записывал всех людей, с которыми он пообщался - пусть даже это было всего лишь несколько минут в течение дня. Спустя тридцать лет, когда он уже был губернатором, он мог вспомнить того человека с которым он познакомился, еще будучи студентом. Причем в этот момент он доставал из своей картотеки ту самую личную информацию, которая позволяла ему выделяться на фоне других политиков: он мог вспомнить, например, про увлечение бейсболом своего собеседника и поддержать беседу в нужном направлении. Возможно, у вас, как и у меня, существует обычная человеческая проблема: нехватка памяти. Эта нехватка приводит к забывчивости: вы забываете имя собеседника, или какие-то важные данные, которые вам нужно запомнить.

Существует простой способ, который позволит вам победить свою забывчивость. Представьте, что вы смотрите на своего собеседника в первую минуту вашего общения - и стараетесь выхватить какой-то важный визуальный образ, который сможете 'приклеить' к его имени. Например, разговаривая с худым Констатнтином, вы можете запомнить, что он слегка костлявый - и слово Кость хорошо запоминается, создавая ассоциативный ряд: Костлявый Костя. Так работает запоминание имен, также можно создавать себе и напоминалки, которые будут помогать вам запомнить что угодно.

Своего замечательного друга Александра Евстегнеева я сохранил в своем мозгу с кодовой пометкой 'профессор Плейшнер' Почему? Все очень просто: У него очень похожая фамилия с советским актером - и он замечательно ориентируется в финансах, совсем как профессор. А помня про нашу поездку в Сорочаны зимой я навсегда приклеил Александру лыжи в своей памяти - несмотря на то, что в настоящей жизни он катается на сноуборде.

Старайтесь придумывать интересные визуальные образы - они лучше запоминаются: Седой Сергей, Быстрый Быстров, Милый Миша (по фамилии Малый) - вот примеры из моей памяти:)

Сохраните визуальные образы следующих трех человек, которые вам встретятся

#### Практическое задание

сегодня, в виде таких напоминалок. Как вы запомните их имена и фамилии?
Собеседник 1:
Собеседник 3:

Собеседник 3:			

### Принцип Буратино

Если вы хотите знакомиться с интересными людьми, вам пригодится метод, который я называю принципом Буратино. Если вы помните эту замечательную сказку, то за холст Буратино попал исключительно благодаря своему любопытному носу, который он совал куда ни попадя.

Вам тоже должно быть интересно. Старайтесь совать свой нос, куда попало. Принцип Буратино очень хорошо работает - потому что искренне интересоваться историями успеха, пытаться понять, что движет человеком, что является его мотиватором - это лучшая возможность узнать что-то новое и интересное.

Такой принцип в свою очередь дает мощный ресурс для роста ваших эмоций - ведь когда человек видит, что вы общаетесь с ним не через 'не хочу', а это действительно искреннее общение - то это располагает к себе. В результате вы получаете проактивного рассказчика, который готов отдать ту самую ценную, интересную информацию, за которую, например он берет деньги, консультируя крупные компании в своем бизнесе.

Мы все прекрасно понимаем, что те люди, которые хорошо зарабатывают, ценят свое время. И в результате принципа Буратино у вас появляется возможность разговорить, например, очень известного и суперуспешного человека - просто задавая ему живые, интересные вопросы.

Вы могли бы потратить безумное количество часов, добиваясь аудиенции с его персональным ассистентом - но если благодаря какой-то случайности вы оказались лицом друг к другу - у вас должен быть готов тот самый интересный вопрос, который, по вашему мнению, способен разговорить этого человека.

Вот интересная история, которая показывает, как работает принцип Буратино. Практически весь российский офис мобильного подразделения компаниии Samsung участвовал в запуске нового мобильного телефона. В зале присутствовали все топменеджеры компании - корейские и российские. Сразу после окончания выступления я подошел к главному руководителю российского офиса Samsung, поздоровался и далему свою визитку, сказав что это первое мероприятие, на котором всю презентацию показывали с экрана мобильного телефона - и поинтересовался как это было устроено. И после интересной бесседы я попросил в будущем иметь возможность задать какие-то вопросы по телефону или лично. На что получил согласие - которое в дальнейшем позволило нам обменяться ценным опытом по мобильному проекту, в котором участвовали инженеры Samsung.

### Спешите со знакомством

Возможно, вы хотите познакомиться с каким-то известным человеком - и при этом не позволяете себе даже подумать о такой возможности. Чтобы побороть свои сомнения, вам нужно использовать простой механизм, который называется "Визуализация будущего".

Представьте себе, что вы уже знакомы с этим человеком. Что у вас уже была замечательная беседа, вы сидели в ресторане, живо общались, и вас был интересный диалог. После такой визуализации вернуться в настоящее время и представить себе эту картину гораздо проще: ну как же, мы ведь уже сидели вместе и общались! Вы не должны себе позволять сомневаться в сценарии такого будущего. Говорите себе, что у вас будет замечательная беседа. Вы будете общаться - и все будет замечательно - ровно так, как это происходило в вашем воображении. Улыбайтесь - и ваш собеседник заинтересуется вами. Нарисуйте такую картинку, в которой у вас не будет права на негатив. И это сработает.

Это метод часто используют ораторы, когда выходят на сцену. Они заранее представляют себе картину, в которой им аплодируют после выступления. И выходя, они не боятся - они идут на будущие аплодисменты. Они уже представили, что это будет в их мире.

## Или наоборот... Не спешите!

Если вы не можете перебороть себя, стараясь познакомиться с человеком, который уже известен в вашей индустрии, является в тусовке популярным экспертом - не торопите события. Иногда знакомство лучше провести в два захода. Скажите самому себе: "да, этот человек мне интересен. И я познакомлюсь с ним - но не сразу." И во время первой встречи молча протяните визитку, ничего не спрашивая. Это даст вам огромный стимул для второго подхода - когда вы сможете в следующий раз уже более спокойно подойти и начать разговор с того, что вы уже обменивались контактами на предыдущем мероприятии.

## У вас есть возможность выбирать, с кем вы общаетесь

Вы действительно живете в мире, в котором вам интересно общаться с людьми - и вы сами имеете возможность выбирать в дальнейшем, с кем вы хотите продолжать общение. Конечно же, вы хотите продолжать общение с теми людьми, которые вам искренне интересны - но вы можете продолжать общение, даже зная, что вам что-то нужно от вашего собеседника. Не торопите события.

#### Главное правило нетворкинга

Старайтесь поддерживать контакты. Но развивайте их со своей стороны. Лучшее правило нетворкинга звучит следующим образом:

## Сначала — отдавайте

Это правило действительно звучит очень просто. Сначала вы дайте что-то человеку. Предложите ему помощь. Спросите его: "Чем я могу помочь?"

То огромное количество конференций, на которых мне довелось выступать — это результат ответа на тот простой вопрос, который я задавал при встрече организаторам: "Чем я могу помочь вам? Помочь связями, контактами спикеров, своими знаниями? Или, может быть, я могу помочь контактами спонсоров, которые могут помочь в деле подготовки вашего события?"

Применяйте это правило. Через какое-то время оно будет работать в вашу сторону - люди будут приходить и спрашивать: "чем я могу помочь ВАМ?"

Важная поправка к главному правилу: не разбрасывайтесь обещаниями. Если вы чтото пообещали - выполните это. В бизнесе ценится в первую очередь ответственность - и в первую очередь это ответственность за свои обещания. Если вы чувствуете, что можете не справиться со своей частью помощи - лучше заранее предупредите об этом. А затем приложите все усилия, чтобы изменить ситуацию в лучшую сторону. Преимущество нетворкинга в том, что это не затратная по времени работа - и она сводится к тому, что вам просто нужно знать профессионалов в своем окружении. Ваша задача сводится к знакомству двух заинтересованных друг в друге человек - и эту задачу вы можете выполнить с помощью одного телефонного звонка или одного сообщения на Facebook / в электронной почте.

Если к вам приходят люди, которые начинают общение с вами со слов «Помоги мне, пожалуйста, с этим вопросом» - это возможность включить режим нетворкинга для вас. Вы должны научиться распознавать такие ситуации.

И второе сообщение, уже от вас, может звучать следующим образом: «Петр, привет. Ко мне только что обратился Александр и спросил, с кем он может обсудить вопросы в области патентного права. Я знаю, что ты самый лучший специалист по патентам, и мне кажется тебе это будет интересно. Поговорите, пожалуйста, друг с другом - и если у вас что-то получится, я буду рад. Пожмите друг другу виртуальные руки.» На этом ваша функция нетворкера выполнена! В идеале вам нужно поинтересоваться спустя какое-то время, было ли полезным знакомство для ваших общих друзей. И если да - значит, вы отличный нетворкер.

Если произошел эффективный контакт - это отлично. Люди будут вам благодарны - и будут обращаться к вам с новыми вопросами. Люди видят эффективность ваших действий - и начинают воспринимать вас как 'соединителя' важных контактов, обращаясь к вам все больше и больше.

В свою очередь это приводит к тому, что ваш круг общения резко увеличивается - благодаря друзьям друзей, которые появляются на вашем горизонте благодаря вашим вопросам: "а нет ли у тебя хорошего арт-директора?" Характер ваших

вопросов может распространятся от генерала ВДВ до замечательной няни со знанием английского языка - и сам процесс поиска для вас будет увлекательной задачкой-квестом.

Если вы задаетесь вопросом, как вы можете превратить ваши связи в деньги - ответ такой-же простой: не спешите. Деньги в нетворкинге - это не самое главное. Главнее - ваша способность в какой-то момент жизни обратиться к нужному человеку и воспользоваться его ресурсом - которым он в этот момент с радостью с вами поделится.

Восприниайте нетворкинг как инвестицию в будущее. Если вы уже сейчас ждете, что нетворкинг принесет вам огромное количество денег - у вас это работать не будет. Люди очень тонко и быстро чувствуют желание заработать на них - и уходят из вашего круга общения.

Относитесь к нетворкингу как к спорту. 'Подходите к снаряду' с открытой душой с чистым сердцем. Алчные люди будут встречаться на вашем пути - но вы научитесь их узнавать - и, скорее всего, вы тоже не хотите, чтобы такие люди были в вашем окружении. Воспринимайте их как отличных собеседников. Возможно у них сегодня плохое настроение. Возможно, у них сегодня нет желания с вами разговаривать. Не торопитесь. Все приходит с опытом:)

### Правило «рекламного ролика»

Чтобы оставить о себе какое-то длительное впечатление, вы должны научиться выдавать ту информацию о себе, которую запомнит ваш собеседник. Воспринимайте это как игру: вам нужно за 30 секунд рассказать самое главное о себе. В стартаптусовке это правило работает чуть-иначе, и оно называется 'правилом лифта': представьте, что у вас появилось возможность проехать от первого этажа до самого высокого пентхауса вместе с известным бизнесменом и инвестором: что вы расскажете ему о себе и своих проектах?

Постарайтесь в сжатом виде передать свои достижения, желания и мечты: что вы расскажете о себе? Какими словами вы кратко сможете описать свою жизнь?

Я, например, говорю о себе следующее: "Меня зовут Леонид Бугаев, я основатель Академии Экспертов, креативный директор и владелец цифрового агентства Nordic Agency АВ. Я занимаюсь обучением людей, маркетингом и проектами в области мобильных технологий. Я стараюсь научить людей тому, что в современном мире зарабатывать деньги и получать свободу и мобильность гораздо проще, чем они себе это представляли до встречи со мной".

А как в ответ представитесь вы?

### Разговоры в цветах и красках

Старайтесь разнообразить ваши образы. Учитесь дополнять вашу речь красками - и тогда картина вашего рассказа заиграет новыми цветами. Если вы научитесь использовать новые слова - то они привнесут новые образы для разговора. Описывая ваши ощущения таким образом, вы научитесь вовлекать собеседников в ваш мир. "Этот удивительный концерт, на котором мы были с друзьями вчера: когда музыка внезапно стихла и на небе расцвел гигантский букет фейерверка, который дополнил эту картину праздника"

Ален Де Боттон в своей книге "Искусство путешествий" так описывает понимание красоты:

"самый эффективный путь к пониманию красоты состоит в описании красоты средствами искусства – литературы или живописи – вне зависимости от того, обладаем ли мы какими-либо талантами в этой области". (Подробнее о красоте: http://arissston.livejournal.com/125197.html)

Учитесь выражать красоту словами - и тогда ваши способности привлекать к себе людей станут отличаться в лучшую сторону - приблизительно так, как отличается рассказ о "Черном квадрате" Малевича от "Звездной ночи" ван Гога: конечно же, можно обсуждать обе картины, но именно ваша способность передать ваше восприятие безмятежного и спокойного неба, лунного света, передать ваши переживания от картины удивительной природы которую описал ван Гог и дадут возможность для невероятно интересной беседы.

### Ваш круг общения

У каждого из нас есть свой круг общения, который составляют окружающие нас люди, с которыми мы регулярно общаемся - в реальном мире, вживую, или же с помощью телефона, в интернете или в социальных сетях.

Не углубляясь в дебри человеческой психологии, скажу просто: круг общения влияет на вашу жизнь самым радикальным образом. Общаясь с другими людьми, вы узнаете об их картине мира и, подсознательно, сами того не замечая, корректируете свою собственную. Среди «черных ворон» сложно оставаться «белой», даже прикладывая огромные сознательные усилия. Точно также сложно оставаться «черной вороной» среди «белых».

Все мы устроены таким образом, что можем успешно сосуществовать только в том случае, если наши картины мира расходятся не слишком сильно. В этом конкретном случае подобное притягивает подобное, а вовсе не противоположное, как принято считать. Люди, с которыми мы проводим большую часть своего времени, оказывают на нас сильнейшее влияние, прежде всего на наши мысли, которые, как известно, являются началом наших действий. Беда в том, что мы, как правило, не приучены с детства или не научились самостоятельно сознательно выстраивать полезный для нас круг общения. Мы общаемся спонтанно, по привычке, с теми, с кем сталкивает нас жизнь на работе, учебе, в бизнесе, совершенно не задумываясь о том, куда такое общение нас приведет. Мы привыкли недооценивать важность и силу влияния на наши поступки нашего окружения.

Простой пример: допустим, вы сейчас работаете в найме, но хотите запустить собственный бизнес. Ваш круг общения, сложившийся стихийно — это ваши коллеги, с которыми вы проводите большую часть дня и, наверняка, вовсе не за игрой в молчанку. Возможно, среди ваших коллег по работе вы нашли себе друзей и проводите с ними время и вне офисных стен. С ними же вы преимущетсвенно переписываетесь в социальных сетях, советуетесь по различным делам и делитесь проблемами. Они вас принимают и ценят. Казалось бы, картина вырисовывается очень хорошая, но вот в чем проблема: все эти люди влияют на вас, проецируют на ваше подсознание собственные ценности и страхи. Для типичного офисного работяги стандартными ценностями являются стабильность и надежность, а страхи такого человека тоже понятны: это боязнь потерять твердую почву под ногами и оказаться без мудрого руководителя, знающего что и как делать, а самое главное — кнутом и пряником заставляющего работать.

Помните: подобное притягивает подобное. Со временем вы начинаете думать также, как и ваше окружение, разделять ценности своего окружения и испытывать те же страхи. Это стандартный процесс, который происходит всегда, если вы сознательно в него не вмешиваетесь. Так вот, допустим, по какой – то причине вы четко решили, что офисная жизнь – не для вас, что вы достойны большего и на большее способны. У вас есть все необходимые качества для того, чтобы заняться бизнесом и вы в этом более – менее уверены.

Что делает человек, который принимает решение, но не уверен в нем на 100%? Начинает советоваться с людьми из своего привычного круга общения, делится с ними своими желаниями и стремлениями, своими опасениями и страхами. Обсуждать возникающие проблемы с людьми, которые находятся с вами рядом вполне естественно. Но как вы думаете, когда за очередным обедом вы поделитесь с коллегами своими устремлениями, что они вам ответят? Правильно: они немедленно постараются убедить вас в бессмысленности или безнадежности ваших планов, постараются показать вам собственную картину мира (а главное – доказать, что она самая верная), где во главе угла - стабильность, спокойствие и надежность; где рай выглядит уютным кабинетом, в котором все знакомо и привычно. В этой модели мира все предсказуемо: раз в две недели выдают зарплату, в кредит

В этой модели мира все предсказуемо: раз в две недели выдают зарплату, в кредит можно покупать новые машины и квартиры, а на медицинскую страховку можно посещать врачей - если вдруг что-то случится.. И вы в их глазах будете выглядеть безумцем, который готов по собственному желанию покинуть рай и отправиться в

мрачную неизвестность. При этом в вашем офисном окружении будут как те, кто в бизнесе и не нуждается – они строят успешную карьеру и их мало, так и те, кто мечтают вырваться из офиса, «построить бизнес и зажить» - их будет большинство. Так если первые будут просто крутить пальцем у виска, искренне не понимая, для чего вам это все нужно и чего это вам, бедолаге, в офисе не нравится, то вторые при этом приложат все усилия, чтобы убедить вас в том, что «ничего не получится». Делать это они будут не со зла, а просто потому, что сами боятся не менее вашего. Они искренне поделятся сотнями историй о том, как «Вася вот тоже ушел, помаялся без работы, так ничего и не добился и вернулся», а «Петя свой бизнес открыл, денег назанимал и прогорел, теперь отдает долги и работает на двух работах». Независимо от того, насколько люди верят в вас, они, сами того не осознавая, будут программировать вас, заражать теми же мыслями, носителями которых являются они сами. Именно поэтому так сложно сменить окружение, когда приходит время и именно поэтому так важно это вовремя сделать. Думаю, вы поняли, что шансы на успешный побег из офиса у вас при таком раскладе минимальны, но не грустите - все можно поправить. Что для этого нужно сделать? Добавить в свой круг общения людей с другим складом ума: встречаться с деятельными, предприимчивыми людьми, ушедшими из офиса, или вовсе там никогда не работавшими. Начать с ними общаться, найти любые точки пересечения интересов. Общаться точно также, как вы общаетесь с коллегами на работе. Притянуть любым способом в свою жизнь как можно больше таких людей, подружиться с ними и почаще проводить с ними время. Со временем они начнут программировать ваше подсознание точно таким же образом, проецируя свои ценности и свои страхи. Не исключено, что ценностями будут свобода, интересное дело, активность и яркость жизни, а страхами – быть запертым в офисной клетке и жить на подачки начальства. Таким образом вам будет куда проще перестроить свое мышление в нужном направлении. А мысли, как известно, предшествуют нашим действиям.

Теперь вы понимаете всю важность сознательной работы над своим окружением?

#### Практическое задание:

- 1. Составьте список всех людей, с которыми вы регулярно общаетесь (определите ваш круг общения) запишите этот список на бумаге. Напишите, какие ценности эти люди разделяют и какие страхи этих людей преследуют.
- 2. Подумайте о том, какой круг общения будет полезен для вас. Проанализируйте ваше текущее окружение и сделайте выводы.
- 3. Выделите трех человек, до которых вы можете "дотянуться" достаточно быстро. В идеале это должны быть живые люди, которые живут с вами в одном городе или, в крайнем случае, вы сможете общаться через интернет.
- 4. Предпринимайте решительные действия по сокращению ненужных контактов и установлению новых. Напишите, кто может стать тем новым контактом, который так вам нужен.

### Ваша база контактов

Чем более сложные и более прибыльные проекты вы хотите получать, тем более комплексные отношения с людьми вам нужно будет выстраивать. Как это сделать? Ответ простой: прежде всего вам нужно знать о них как можно больше. Здесь есть две тонкости: первая заключается в том, что вам нужно узнать необходимое, вторая в том, чтобы это запомнить и при необходимости извлечь и использовать.

Информацию вы можете получать из различных источников: визитки, знакомые, Интернет и т. д. О том, как получать более личную информацию мы ПОГОВОРИМ чуть позже, в следующей главе - а пока разберемся с тем, как обращаться с уже имеющейся.

Самый простой и самый эффективный способ помнить все необходимое — записывать данные в специально созданную «базу клиентов». Сразу оговорюсь: под «клиентами» я понимаю не только ваших заказчиков, но и всех тех людей, которые вас окружают.Вы должны понимать, что жизнь очень сложная вещь и вы никогда не угадаете, как она повернется. Старайтесь знать как можно больше обо всех, с кем вас сводит судьба, особенно, если вы занимаетесь бизнесом. Для ведения такой «клиентской базы» легче всего использовать простую таблицу, в которой должны присутствовать следующие поля:

- Фамилия
- Имя
- День рождения
- Где и при каких обстоятельствах вы познакомились (тут должны содержаться важные подробности, которые позволят помочь человеку быстро вспомнить вас даже спустя 5 лет после знакомства)
- Компания, должность
- Имя жены, ее день рождения
- Дети, дни рождения
- Интересы и дополнительная информация
- Предпочтительный способ коммуникации
- Близкие друзья, их интересы

Обратите внимание на важный момент. Выясняйте у человека его предпочтительный способ коммуникации. В наше время это либо телефон, либо e-mail, либо скайп. Цель этого – понять какие методы коммуникации человеку **неудобны**.

Кто –то ненавидит отвлекаться на телефонные разговоры, или просто не любит, когда его дергают; кто-то не отвечает на звонки с неизвестных номеров. Иногда человеку удобно общаться и решать вопросы в почте. Кто-то наоборот – любит общаться вживую, голосом, и его это совершенно не напрягает – а писать письма ему лень или просто не нравится, и он обычно ограничивается короткими отписками. Ваша задача – выяснить, каким именно способом оптимальнее всего общаться с нужным вам человеком. Сделать это можно очень простым способом – спросить напрямую. Ну или если этот вариант не подходит, то можно узнать у кого – то еще, или просто потестировать разные варианты коммуникации, скорость реагирования и эмоциональную реакцию на ваши запросы.

Чаще всего заполнение данных в вашей базе начинается с визитки, где есть минимально необходимая информация. Сразу скажу очень важную вещь: каждая новая визитка в вашей визитнице – потенциальный контакт, который может принести вам новые заказы или новое рабочее место. Важно понимать, что сохраненная визитка является поводом для начала деловых отношений. Главное – помнить о том, где и при каких обстоятельствах вы ее получили (лично я для этих целей делаю пометки ручкой на самих визитках), знать, как именно вызывать в

памяти человека ваш образ. Даже спустя несколько лет можно просто позвонить и сказать примерно следующее:

«Андрей, добрый день! Это Леонид. Мы с вами встречались там-то и там-то, обсуждали такие – то вопросы, давайте продолжим наше общение». Этого будет вполне достаточно, чтобы начать взаимодействовать с человеком.

Что же касается ведения вашей «клиентской базы», то, думаю, у вас не возникнет проблем с заполнением таблицы. По крайней мере вам должно быть понятно, где взять информацию по основным полям. Затруднения могут возникнуть лишь с полем «интересы и дополнительная информация» и информацией о семье, которую вам придется собирать самостоятельно. Понятное дело, что знать дни рождения супруги и детей важно, но намного важнее знать об интересах человека, эти знания вообще сложно переоценить, без них практически невозможно наладить тесное общение. Как правило, выяснять увлечения лучше всего в разговоре, причем лучше всего работает разговор личный, когда вы общаетесь вживую. Кстати, я искренне верю в то, что развитие деловых отношений заключается и в том, чтобы встречаться с клиентом и в те моменты, когда у него нет прямого заказа для вас. Просто общаться на интересные ему темы. Это очень важное откровение, которое я постоянно навязываю своим подчиненным. Проще всего организовать встречу и пообщаться на различные темы просто позвав человека на обед. В следующей главе я расскажу об этом подробнее.

#### Практическое задание:

- 1. Заведите собственную «клиентскую базу» в Excel
- 2. Заполните ее, составив список людей, с которыми вы ежедневно общаетесь. Только не список компаний, а именно список людей, с которыми вы взаимодействуете, самых активных ваших «клиентов»
- 3. Выясните способ предпочтительной коммуникации ваших клиентов
- 4. Постарайтесь заполнить по максимальному числу «клиентов» блок «дополнительная информация»

### Бизнес-ланч как возможность общения

Обычно когда я рассказываю о том, что необходимо как можно чаще обедать с «клиентами», мне задают уйму вопросов: «Как именно пригласить человека на бизнес ланч?», «Куда?», «Кто должен платить?», «Что заказывать? Вопросы действительно важные. Прежде всего коснемся места встречи. Лично я всегда стараюсь переложить выбор места на человека, который согласился со мной встретиться. Я говорю просто: «Слушай, я могу приехать. Давай выберем какое – ни будь подходящее место в вашем районе». Почему так важно давать человеку возможность самостоятельного выбора места? У людей могут быть определенные психологические заморочки по этому поводу, поэтому, чтобы они чувствовали себя комфортно, нужно обеспечить им возможность встречи на их территории. Не бойтесь того, что человек, которому вы назначаете встречу предложит вам пойти в какой – ни будь из топовых ресторанов, цены в котором вас не устраивают. Правда в таких случаях лучший помощник. Я обычно говорю: «Слушайте, ребята, я же вас на бизнес – ланч зову, а не отжигать до упора, давайте не пойдем в этот ваш супер-бар на крыше, место не совсем подходящее». Именно поэтому я сразу и говорю, что приглашаю именно на бизнес – ланч. Все знают, сколько это стоит и насколько он по цене отличается от ужина в топовом ресторане. Если же вам все же назначили встречу в дорогом месте и выбрать другое место возможности нет, то никто не обязывает вас брать там полный комплект блюд. Можно просто чашку кофе заказать. Допустим, я иногда беру себе одну чашку кофе при том, что она может стоить 1200 рублей. Да, бывает, но ничего страшного. Конечно, сложнее, если нет денег на кофе, но вы же можете просто пить чай, можно воды взять, или вовсе ничего не заказывать. Вы можете совершенно честно сказать: «Слушай, Витя, я поел совсем недавно, совершенно не голоден». Это нормально. Вы не должны испытывать никаких проблем с тем, что люди заказывают себе шашлык и пятнадцать блюд, а вы при этом чувствуете себя неуютно, потому что «надо соответствовать». Никому это «соответствие» не нужно. У вас может быть пять тысяч самыз различных причин, по которым вы ничего себе толком не заказываете. В конце концов, у меня сейчас лишних пять килограммов, например и я об этом всегда сообщаю и говорю: «Я столько съесть не смогу - и супа вполне достаточно».

Второй важный вопрос: кто за ланч платит?

Если я приглашаю людей пообедать, то всегда предлагаю за них заплатить. Говорю я так: «Слушайте, я не работаю в вашем бизнес центре, вы сами лучше знаете, где поблизости вкуснее всего кормят. Сводите меня туда, а я угощу вас ужином\обедом». Получается, что договариваясь подобным образом вы как бы просите «помогите мне с выбором ресторана», человеку сложно отказаться. В ответ я оплачиваю счет, все довольны. Бывает, что клиент отказывается от моих денег. Если он говорит «прекрати, я сам оплачу», то ни в коем случае не нужно настаивать. Вы можете обидеть человека и его принципы. Это ни к чему.

#### Практическое задание

- 1. Встряхните любым способом 10 основных «клиентов», расскажите им, какие у вас новости и что происходит вокруг.
- 2. Договоритесь пообедать с 2-4 из этих клиентов на ближайшей неделе

### Научитесь видеть связи между людьми

Учитесь тому, чтобы видеть связи между людьми. В ходе разговора люди, с которыми вы часто общаетесь непременно упоминают других людей, являющихся для них ключевыми. Ваша задача строить связи между этими людьми. Что я имею в виду? Наверняка вы видели в кино, как агенты ФБР изучают взаимосвязи между членами мафиозных структур (как правило, это фотографии людей на большой доске, между которыми схематично показаны связи). Ваша задача сделать то же самое, только вовсе не обязаетельно делать это так картинно как в кино. Вам нужно просто понимать, кто с кем общается и ведет дела. Почему так важно видеть связи между вашими клиентами?

Очень большое значение для вашего бизнеса играет то, насколько четко вы понимаете, в какой индустрии работаете. Если у вас на этот счет полное понимание, то во – первых вы всегда легко сможете нарисовать портрет вашего потенциального клиента, а во - вторых вы легко сможете обнаружить ключевых игроков этой индустрии и приближенных к ним людей. Вы сможете обнаружить какие – то общие для них ценности и интересные им вещи. Все это вы можете использовать для того, чтобы наладить необходимые вам контакты.

Как это делается на практике? Допустим, по делам из другого города приехал ваш знакомый и вы, следуя моему совету, пригласили его пообедать. В процессе общения вы узнаете у него интересные события из его жизни. Просто очень хорошо слушайте. что интересного, что важного происходит. Ваша задача запоминать или записывать имена людей, которых ваш знакомый будет называть и выстраивать между ними связи. Таким образом вы можете составить целую цепь внутри компании. Например, существует некий генеральный директор компании «Вентилятор точка ру», которая занимается поставкой вентиляторов, и он собственно и есть ваш знакомый, с которым вы обедаете. За обедом вы узнаете, что один из его заместителей уехал в отпуск. С отъездом этого заместителя второй заместитель получил гораздо больше задач, связанных с проектом, соответственно, получил больше полномочий. Вполне вероятно, что в скором времени он станет вторым лицом в компании. Конечно, по началу эти имена для вас ничего скорее всего не значат, просто какие - то мифические люди, которые никакого участия в вашем бизнесе не принимают и по вашему мнению на решения самого директора влияния не оказывают. Однако не забывайте, что вполне может статься так, что директор только сегодня в этой компании самый главный, единственный и неповторимый. Уже завтра его могут сменить другие люди, о которых вы, скорее всего знать ничего не будете. Понимаете, к чему я клоню? Вы должны быть готовы к тому, что внутри компаний – ваших клиентов в любой момент могут произойти организационные изменения и вам придется контактировать и делать дела с совершенно другими людьми, которые прежде оставались в тени вашего внимания. Имейте это в виду.

Стоит вспомнить небезызвестное правило шести рукопожатий. Вы никогда не угадаете, через кого именно можно выйти на интересующего вас человека. Плюс к этому нужно понимать, что зачастую круг общения людей ограничен и один и тот же человек может быть в кругу ваших самых близких людей и при этом в кругу людей, которые вам так или иначе интересны. Работая в одной индустрии как правило все друг друга более менее знают и зачастую даже дружат. Вам нужно иметь это в виду. Чем больше значимых людей вашей индустрии будет в вашем кругу общения, тем больше возможностей вы сможете увидеть, а значит получить больше проектов. Вам нужно определить круг людей, с которыми вы общаетесь чаще всего. Как правило, в вашей реальной жизни число таких людей не составляет больше двадцати человек (мне знакомы лишь два исключения: либо вы очень публичная личность, либо вы просто недостаточно близки с людьми). Ваша задача построить связи между этими людьми и ключевыми участниками вашей индустрии. Вы можете просто расспросить ваших близких знакомых о том, нет ли у них общих друзей с теми людьми, которые вас интересуют. Тех, кому нельзя задать такой вопрос напрямую стоит просто более внимательно слушать и, как я уже говорил выше, тщательно

запоминать людей, которых они называют. После того, как таким образом вы получите определенную схему связей вам нужно будет более плотно пообщаться с наиболее ключевыми фигурами, с теми, кто непосредственно входит в близких круг ключевых участников вашей индустрии. Ваша задача на данном этапе – собирать дополнительную информацию о них, выяснять их интересы. Как я уже писал, любые вопросы, затрагивающие увлечения другого человка – это зацепка, которая как правило срабатывает и служит хорошим началом отношений с новым знакомым.

#### Практическое задание:

- 1. Распишите себе план на ближайшие несколько недель по выполнению моих рекомендаций
- 2. На этой же неделе начните составлять связи среди изветных вам людей

## **Часть 5.** Нетворкинг онлайн: когда это работает?

#### - Привет! Как дела? Хочешь, поболтаем ;-)

Общение в онлайне дает видимость простоты контакта. Нет необходимости изображать живые эмоции, внимательно слушать, участвовать в общении так, как это обычно происходит в живом режиме общения. Мы поговорим о том, когда и как вы можете использовать силу общения в социальных сетях - и когда электронные методы общения работают не так, как вы ожидаете

# Почему интернет не всегда работает и чем важны агенты влияния

Я очень люблю выезжать в офис к клиенту. Для меня это очень хорошая возможность собственными глазами увидеть их жизнь, подсмотреть какие – то интересные детали, попить кофе или пообедать с ними, поболтать с самыми разными людьми, а заодно узнать последние новости компании.

Запомните: территория клиента является намного более важной, чем территория вашего офиса. Только увидев ситуацию своими собственными глазами, только лично общаясь с людьми на их территории вы сможете получить максимально достоверную информацию. Лично я сейчас живу и работаю в режиме, в котором офис стараюсь вообще не снимать (по возможности). Я считаю, что собственный офис очень сильно расслабляет. Сидя в собственном уютном офисе намного сложнее часто бывать у клиентов, а это – один из главных принципов, которых я придерживаюсь. Почему так важно как можно чаще бывать на их территории? Приведу простой пример: допустим, я приезжаю в гости в корпорацию «Гамма» и вижу, что у них кипит работа по уже активному проекту «Альфа».

Я говорю: «Ребята, окей вы вот с этим проектом сейчас разберетесь, но помните и держите в голове, что в следующий раз вот в сфере IT это клиент №1, а у меня есть работа для клиента, конкурента его №2 и мы можем с вами на эту тему пообщаться. Интересно? Давайте тогда договоримся о встрече и пообщаемся».

Вот так это и работает. А если бы я к ним не приехал, то о новом проекте, скорее всего ничего бы не узнал.

Вот еще один пример: совсем недавно я встречался в кофейне Старбакс с двумя представителями клиента - и просил у них возможности приехать к ним в офис и познакомиться с новыми сотрудниками их компании. За 4 месяца из 27 человек у них сменились трое. С ними я и хотел повидаться. Для меня это не просто возможность знать каждого, кто работает в компании важного для меня клиента. Это еще и возможность познакомиться с новыми потенциальными клиентами. Поясню: в компании работают двадцать семь человек, с которыми мы дружим и в хороших отношениях. Трое из них перешли в другую организацию. Что это означает для меня? Чем мне может оказаться полезной ситуация, когда трое моих хороших знакомых оказываются в новой компании? Да тем, что среди компаний, как правило, конкурентных моим клиентам (а куда же им еще было перейти?), у меня появляются, можно так назвать, «агенты влияния». В этих компаниях постепенно появляются люди, с которыми мы в хороших доверительных отношениях и которые знают о том, что существует моя компания с отличной репутацией на рынке и отлично делающая свою работу четко в срок.

Как вы думаете, к кому они обратятся, когда начальство поставит перед ними задачу найти подрядчиков для выполнения работ по новому проекту? А если еще и в сжатые сроки, когда времени проводить тендер просто нет? Им не останется ничего другого, как обратиться к проверенным временем надежным партнерам, в которых они уверены. Вот так это и работает. Причем все, что вам нужно делать для того, чтобы сеть ваших «агентов влияния» росла – это не давать этим людям забывать о вас, когда они перейдут на новое место работы.

Я уверен, что один из самых ключевых моментов для вашего бизнеса наступает тогда, когда ваши партнеры, люди, с которыми вы сотрудничаете в компаниях клиентов, переходят из одной организации в другую. В этот момент нужно быть очень внимательным: во – первых, обязательно попрощаться и пожелать успехов на новом месте, а во – вторых, получить личные контактные данные, а не корпоративные номера и мейлы, которые в момент их перехода станут совершенно неактуальными. Арифметика здесь простая: допустим, у вас в базе есть порядка пятидесяти человек, с которыми вы ведете дела. В среднем пятеро из них в течение года сменят место работы. И если вы пропустите этот момент, то потеряете десять процентов ваших

контактов. Помните о том, что когда вы получаете «прощальное письмо», ваша задача – как можно оперативнее на него ответить и попросить личный контакт человека, если у вас его еще нет (конечно, в идеале он у вас должен быть уже давно, как минимум с того момента, как вам стало известно о будущих телодвижениях моих партнеров или будущих организационных изменениях в компании, в таком случае вы просто получаете подтверждение, кто контактные данные по – прежнему актуальны).

У вас может появиться вопрос: а откуда мне станет известно о том, что в компании будут изменения и затронут они конкретных людей, или что определенные специалисты или начальники собираются покинуть свое место? Во – первых, как я уже говорил, вам следует знать о жизни компании как можно больше, во – вторых, если вы сумеете установить с человеком действительно теплые и доверительные отношения, то он может сам сказать вам о своем желании уйти. Ко мне, например, в последнее время очень часто приходят и спрашивают совета о компаниях-конкурентах, где лучше, где какие проблемы и куда стоит перейти. Поймите: вы работаете не с безликими компаниями, а с живыми людьми. Самое лучшее, что вы можете сделать для вашего бизнеса – знать вашу индустрию «в лицо», точнее – по лицам, знать конкретных людей, а не названия организаций. Помогая людям (кстати, не забывайте, что они являются вашими потенциальными клиентами!), в частности, с поиском работы или ростом по служебной лестнице вы не просто оказывете им важную услугу, вы расширяете и укрепляете сеть ваших «агентов влияния», которая со временем неизбежно начнет приносить отдачу.

Одна моя знакомая за восемь лет из арт директора превратилась в вице президента одного из крупнейших рекламных агентств. Она добилась этого собствиным трудом, но я всегда старался помогать ей в тех новых местах, куда она переходила. Теперь она в качестве благодарности иногда советует нашу компанию таким монстрам как Microsoft или Adobe, с которыми она ведет дела.

Но по сути это не самое главное. Для меня намного важнее то, что ежедневным нетворкингом я помогаю людям достигать цели и выполнять сложные задачи. И дело вовсе не в том, что если вы это делаете хорошо, то за ними не заржавеет, причем пожинать плоды можно будет буквально через год – два. Дело в другом. Просто когда вы видите результаты своей работы, понимаете, что действительно помогли близкому вам человеку, это очень приятно. Может это не скромно, но иногда я по – настоящему горжусь собой.

#### Практическое задание:

- 1. Запланируйте минимум 2 выезда к клиентам на следующей неделе
- **2.** Подумайте, кому из ваших агентов влияния вы могли бы помочь в карьерном росте или переходе на новое место работы, если он собирается увольняться. Если такие есть, то не пожалейте времени и попробуйте им помочь.

### Нетворкинг 2.0: общение в онлайне

Нетворкинг 2.0 - это правила знакомства и последующего общения в интернете. Я твердо уверен, что личное знакомство всегда лучше виртуального (хотя бы потому, что физическое взаимодействие людей выводит общение на более качественный уровень) — но в некоторых случаях знакомство онлайн вполне уместно. Главное — понимать, что хотя мы и привыкли к тому, что социальные сети упрощают процесс коммуникации, мы не можем пренебрегать общими правилами знакомства и общения. Что я имею в виду? Многие считают, что если у них есть контакт незнакомого, но нужного им человека, то они могут совершенно запросто написать ему коротенькое сообщение, на которое он непременно отреагирует положительным образом. К сожалению, это распространенное мнение не соответствует действительности.

Не так давно ко мне в Facebook обратилась незнакомая девушка с милой просьбой «на миллион долларов». Просьба звучала так: «Мы с вами лично, к сожалению, не знакомы, но, думаю, вы не сможете мне отказать в небольшом одолжении». Одолжение заключается в том, чтобы помочь ей выйти на руководителя одной крупной компании. Причем не просто помочь найти контакт, а подсказать, где его можно застать в определенное время. Не знаю, может быть ей это и не понятно, но у нее не может быть шансов получить ответ на такой запрос. Все, что я смог ей ответить, это «Извините, но я, к сожалению, не обладаю такой информацией и не могу вам помочь». Самое интересное, что девушку мой ответ не устроил; видимо, она не привыкла считать «нет» ответом (что в целом похвально:) — но другого ответа от меня она все добиться не смогла. Да, «я всех знаю», но я не могу просто взять и рассказать такие вещи. Просто представьте: звонят к вам в дверь, вы открываете – а на пороге человек, которого вы видите первый раз в жизни и сходу заявляет: «А помоги мне, пожалуйста, найти твоего знакомого, очень срочно нужно». Что вы ему ответите? Думаю, просто хлопните дверью — в лучшем случае. Это будет совершенно нормальной реакцией — как минимум с подозрением отнестись к такой просьбе. И ведь все понимают, что такое поведение ни к чему в реальной жизни не приведет, но почему-то многие считают, что в онлайне все работает иначе. Да, иначе, но все-таки не настолько.

Когда вы хотите добиться от незнакомого вам человека (да и знакомого тоже) какого—то ответа, вам нужно обосновать ему важность вашей просьбы, четко пояснить: какого именно рода вам нужна помощь и почему он должен вам помочь. Вам следует подумать, как именно действовать, чтобы добиться каким—либо образом его расположения.

Проще всего это сделать, обратившись по рекомендации какого-то вашего общего знакомого. Нужно понимать, что «Здравствуйте, мне посоветовал к вам обратиться мой друг Максим, который вам знаком по таким-то проектам» работает намного лучше, чем «Здравствуйте, мы лично не знакомы, но я нашел вас в Facebook и решил, что вы можете мне помочь; вы же всех знаете». В социальных сетях люди почему-то зачастую игнорируют общепринятые правила общения. Происходит это по простой причине: люди привыкают к скорости мгновенных сообщений и так сильно разгоняются, что забывают об известных обязательных элементах общения. О том, что нужно сначала представиться и рассказать о себе. О том, что сперва нужно произвести хорошее впечатление. О том, что нам нужно время, чтобы приглядеться к человеку, пусть и без живого контакта, который по-прежнему ценится. Я вообще негативно отношусь к использованию сервисов коротких сообщений в целях подобных запросов. Когда я сажусь писать сообщение человеку, то стараюсь расписать его свое письмо как минимум на три-пять абзацев. Для чего? Чтобы человек понимал: кто я, откуда его знаю, от кого обратился, чтобы он сразу видел причину, по которой я обращаюсь именно к нему. Когда я расписываю все эти вещи, то показываю, что именно он получит в результате нашего взаимодействия, почему я буду ему признателен, если он мне поможет. Вы должны понимать: глупо ожидать ответа от человека, если вы не пояснили ему важность вашего обращения,

конкретность и измеримость результатов вашего взаимодействия, не забыв при этом указать на важность достижения вами вашего результата. Более того, указав важность не только для вас, но и для человека, к которому вы обращаетесь. Только расписав все это, вы вправе надеяться на ответ. Помните об этом, когда будете в следующий раз обращаться к незнакомому вам человеку с просьбой в интернет. Тем не менее у онлайн общения есть очень большое преимущество: интернет можнет соединять людей очень быстро. В том случае, когда вы видите, что можете чем-то помочь человеку, вам нет никакой нужды самостоятельно доставать необходимую информацию и делать лишние движения. Все, что вам нужно сделать – это написать знакомому, который может помочь, письмо и поставить другого человека, которому эта помощь нужна. В письме сообщить, что просите помочь и что вы из дальнейшего процесса удаляетесь. Ваша функция — не помочь другому человеку *решить его проблему*, а *помочь ему найти человека*, который это сделает. Не делайте за других чужую работу.

Интернет также хорош тем, что в онлайне очень удобно поддерживать и оживлять отношения, не давать им затухать. Я рекомендую вам активно использовать интернет прежде всего не для первичного знакомства, а именно для вторичного общения — после того, как вы уже познакомились вживую. С помощью современных средств коммуникации поддерживать связь намного проще. Пользуйтесь этим.

#### Практические задания:

- 1. Представьте, что вам необходимо через интернет письменно обратиться к незнакомому вам человеку. Потренируйтесь: как вы распишете просьбу помочь вам с использованием всех обязательных элементов, о которых вы прочитали выше.
- 2. Подумайте о том, кого вы могли бы свести в интернете и сделайте это. Ничего не просите взамен. Действуйте бескорыстно, искренне стремитесь помочь.

#### Свояк свояка...

Людям свойственно делить всех окружающих их людей на два лагеря: «свой – чужой». Стиль одежды, место жительства, прежний опыт, место учебы или работы, общие знакомые или друзья – основные критерии, по которым мы производим такое деление. К своим можно относиться с большим доверием, к ним люди как правило настроены более доброжелательно, к ним же обращаются в самую первую очередь при необходимости. С чужими все абсолютно иначе и вовсе не потому, что «чужой» обязательно хуже «своего». Просто людям так привычнее, они всегда и везде стараются общаться с теми, кто больше всего на них похож. Вспомните, как приятно найти за границей «свояка». Все, что вас связывает – язык и как дополнение местность, где вы живете, или родились. Такой «свояк» может быть сколь угодно плохим человеком, но изначально кредит доверия и доброжелательного отношения к нему огромен. Он – «свой» и этого на первое время достаточно.

Приведу простой пример из своей жизни: недавно мы были в отпуске в Тайланде и провели там целую ночь, общаясь с матерыми бандитами из Владивостока, которые перегоняют машины из Японии. Казалось бы, между нами нет совершенно ничего общего, но мы нашли много тем для общения – просто потому, что в заповеднике, где мы находились, не было ни одного русскоговорящего на сто пятьдесят километров вокруг. Этот простой пример показывает, как сильно могут изменяться границы «свой – чужой». Оказавшись за пределами нашей страны, чаще всего в отпуске, мы, просто в силу ограниченной возможности общения, пресловутого «языкового барьера», готовы дружить с «такими же как мы», не смотря на то, что наша «похожесть» заключается только лишь в том, что мы понимаем друг друга, так как говорим на одном языке.

Чтобы стать «своим» или хотя бы сойти за него нужно четко понимать, в какой социальной среде вы собираетесь вращаться, знать принятые в ней правила поведения, сленг, секретные слова, иметь представление об общих интересах и т.п. Когда вы пытаетесь стать своим, важно абсолютно все, вплоть до малейших мелочей. Войти в новую для вас социальную среду все равно как приехать в чужой город и пытаться там сойти за местного. Вы можете прочитать кучу путеводителей, но если вы не будете знать разговорные названия самых популярных мест города, то рискуете попасть в очень неловкое положение, не поняв вопроса или предложения куда — ни будь сходить. Именно по такому простому признаку местный абориген всегда поймет, что перед ним — приезжий. Мелочи очень важны. Именно по казалось бы незначительным с первого взгляда мелочам мы и определяем, кто перед нами: «свой» или «чужак».

В новой социальной среде важно определить ценности и интересы, которые разделяют большинство ее членов. Собранная информация поможет вам выбрать правильную стратегию вашего поведения и общения. Конечно, лучше всего собрать такую информацию заранее, но если у вас не было такой возможности, то выяснить ее можно в ходе наблюдения или личного общения (в этом случае будьте предельно внимательны, чтобы не попасть в неловкое положение по незнанию, первое время лучше руководствоваться правилом «говори меньше, слушай больше»).

Такая же стратегия поведения действует, если вам нужно «стать своим» не в социальной группе, а для определенного человека. Если вам нужно выйти на человека, и вы хотите, чтобы при общении он воспринял вас «как своего», вам нужно знать круг его интересов и по возможности как можно лучше в этом разбираться, чтобы как минимум уметь поддержать беседу в интересном ему направлении, а как максимум – сойти за специалиста. В том же Тайланде, через неделю после нашего знакомства с бандитами мы замечательно общались с американским миллионером, который рассказывал нам про свой бизнес: торговлю элитной мебелью для

знаменитостей из Беверли – Хиллс. Он продает столы, инкрустированные золотом и драгоценными камнями, стоимостью от 65 до 200 тысяч долларов. Это был мой сознательный «выход на человека» - через его друга я узнал, что он ищет в Тайланде драгоценные камни, что послужило «зацепкой» и стало общей темой и отправной точкой нашего общения на английском языке.

Больше слушайте, так вы сможете достичь двух важных целей сразу: соберете необходимую для определения стратегии дальнейших действий информацию и зарекомендуете себя как внимательного и приятного собеседника. При этом важно слушать правильно, быть «активным слушателем». Это позволяет быстро устанавливать прочные контакты с вашими собеседниками, вызывать у них позитивный настрой по отношению к вам, да и просто понимать людей намного лучше. Люди очень любят говорить и при этом обычно не очень любят слушать других, поэтому им очень нравятся те, кто способны их слушать. Если вы будете слушать с искренним интересом и при этом будете эмоционально вовлечены, то вас практически неизбежно сочтут очень приятным собеседником.

Ваша задача подмечать все те мелочи, о которых я уже сказал: интересы, ценности, особые слова и выражения, правила поведения. При этом необходимо изучить уместность их применения, а до этого пользоваться правилом «не уверен – не используй», ведь даже самая малейшая неточность – и вы рискуете испортить все впечатление, показавшись смешным. А для этого достаточно всего лишь неправильно использовать новое для вас слово или ошибиться в его произношении. Будьте внимательны.

#### Практическое задание:

- 1. Практикуйте «активное слушание»: показывайте искренний интерес к рассказу вашего собеседника, не перебивайте его (если вы хотите что то сказать, дождитесь окончания фразы), старайтесь быть эмоционально вовлеченными в разговор.
- 2. Спрашивайте, спрашивайте, спрашивайте. Искренне интересуйтесь тем, о чем вам рассказывают. Так вы во первых обнаружите (не исключено, что к своему удивлению), что в любом рассказе можно узнать много интересного, а во вторых расположите к себе вашего собеседника, которому будет приятен ваш интерес.

### Правило сети

Чем большему количеству людей вы помогаете, тем большее количество поддержки вы получите взамен.

Не ожидайте, что это произойдет моментально — повторюсь, не нужно вести учет добрых дел. Просто в какой-то момент количество людей в вашей сети знакомств увеличивается - и вам становится гораздо проще дать доступ к профессионалу в ответ на запрос кого-то из ваших друзей.

Для меня это одна из самых любимых возможностей помочь. Как правило, ко мне обращаются мои друзья с вопросом: "Леонид — я ищу ребят, которые умеют печатать суперширокие баннеры - знаешь таких?" Переспросить у своих знакомых, кто предоставляет такую услугу занимает пару минут - написать письмо или сделать звонок. А то, что в итоге довольны все - действительно приятно. Люди постоянно заняты поиском ресурсов или новых партнеров. И как правило при этом предпочтение отдается проверенным рекомендациям. Именно поэтому так важно при этом не просто связывать людей друг с другом - но и давать рекомендацию: "по моему мнению, это не самые дешевые ребята на рынке - но вы можете доверять их слову; если они пообещали определенный срок - точно выполнят".

Чем больше людей в вашей сети контактов - тем быстрее и проще получается такое взаимодействие.

### Будущее социальных сетей

"Чем больше участников активно живут в социальной сети, тем глубже и сильнее становится ее влияние"

'Цифровая прозрачность' - это следствие открытости социальных сетей. Чем больше участников будут вовлекать социальные сети, тем более ценным будет возможность общения с использованием этого канала коммуникации. Возможно, именно социальные сети и станут продолжением основной задачи, которую раньше успешно подхватил телефон - *ежедневное общение между людьми*.

В ближайшее время мы увидим значительные изменения в процессах знакомства. На помощь нерешительным прийдет смартфон - который сможет рассказать о вашем собеседнике многое - включая последние публикации в социальых сетях, предпочтения и последние посещенные места.



Рис X-01. Социальные знакомства станут проще - благодаря новым технологиям.

Технология распознавания лиц (Face Recognition) уже сейчас позволяет использовать контуры лица в качестве пароля - а в дальнейшем, с развитием этих технологий вы сможете 'на лету' узнавать подробности о человеке, наводя на него камеру вашего смартфона.

Возможно мы увидим в будущем изменения в законодательстве, которые будут запрещать использование фотокамер без разрешения - но, скорее всего, таких людей будет меньшинство.

Конечно же, это технологии не самого близкого будущего - но я уверен, что мы с вами сможем попробовать их в действии - через пять-семь лет.

## Заключение. Продолжайте общение!

Я приглашаю вас в нашу группу Networking Online, где участники находят интересных людей, будущих партнеров и интересных собеседнииков:

http://on.fb.me/NetworkFB

И, конечно же, не забывайте заходить на сайт Академии Экспертов:

http://www.academy1.ru

Приложение

## Список литературы и ссылки

- 1. "Никогда не ешьте в одиночку" Кейт Ферацци. Издательство Манн Иванов Фербер, 2011
- "Keep Your Brain Alive", Lawrence Katz, Manning Rubin
  "Connect". Edward M. Hallowell

### Семинары Академии экспертов:

- **Мобильный маркетинг:** расширенный семинар по ключевым стратегиям продвижения в мобильных устройствах
- Мобильный стартап: как зарабатывать на мобильных решениях
- Мобильный дизайн: разработка мобильных приложений
- Creativity / Innovations: Креатив и Инновации для вашего бизнеса
- Networking 1-2-1: Правила делового общения
- Networking 2.0: Правила знакомства в социальных сетях и в онлайне
- Ignition / Зажигание: Правила успешного старта бизнеса в online

Зайдите на сайт Академии экспертов и скачайте бесплатные дополнительные материалы к книге: <a href="Academy1.ru/networking/">Academy1.ru/networking/</a>

# Подарки участникам Академии экспертов:

Зайдите на сайт Академии экспертов (<u>Academy1.ru/networking/</u>) и скачайте бесплатные дополнительные материалы к книге:

- аудиозапись вебинара 'Networking: правила работы сети' (Comdi)
- видеозапись выступления 'Networking: правила успеха'

### Об авторе

#### Леонид 'Буран' Бугаев

Человек-ракета и магнит, притягивающий интересных людей. Несет в себе неиссякаемый запас энергии и идей. Объединяет вокруг себя ярких личностей - и дарит радость общения, соединяя людей друг с другом.

Леонид занимается проектами сразу в нескольких сферах: мобильные технологии и бизнесобразование. Он является основателем **Академии** экспертов (<u>Academy1.ru</u>) и владельцем креативного digital-агентства **Nordic Agency AB** (<u>nordic.me</u>, Москва-Стокгольм). Консультирует стартапы и участвует в интернет-форумах, конференциях, выступает на радио и телевидениии.



Эксперт в области мобильных технологий, серийный предприниматель, участник жюри конкурсов посвященных развитию стратапов, автор многочисленных выступлений на тему мобильного маркетинга, креативный директор и совладелец цифрового рекламного агентства, основатель "Академии Экспертов".

Начинал в Студии Лебедева. Участвовал в создании нескольких startup проектов в области веба, работал по направлениям креатив и инновации в известных рекламных агентствах. Создавал проекты для Mars, JTI, Unilever, P&G, Danone, HP, Microsoft, Intel, Apple. Последние 15 лет работает в Интернете.

В 2010 году открыл Nordic Agency AB, digital-агентство (Москва-Стокгольм).

Пропагандирует мобильные решения. Является евангелистом мобильных решений - постоянно носит с собой от четырех до двенадцати устройств, подключенных к интернету. В силу этого является ярым сторонником миниатюризации гаджетов.

Участвует в программе Samsung Mobilers, выступал в московском офисе Google с докладом "Мобильные истории успеха", занимается популяризацией мобильных устройств на совместных вебинарах - совместно с Adobe и Microsoft.

В свободное от работы время выступает на конференциях по мобильному маркетингу, консультирует собственников онлайн-бизнесов, помогает расти стартапам, совершентствуется в экстремальных видах спорта, путешествует по различным странам, используя все технологические достижения для жизни и работы.