

СЕТЬ ОТНОШЕНИЙ

КАК НАРАБАТЫВАТЬ СОЦИАЛЬНЫЕ
СВЯЗИ В РОССИИ



ПРОСВЕЩЕННЫЙ

ПРОСВЕЩЕННЫЙ

Сеть отношений.

Как нарабатывать социальные связи в России.

Что такое связи в социальном значении?
Сеть отношений.

Как наработать социальные связи в России?

Оглавление

Россия 2023	6
Введение	9
Глава 1. Почему экономика США лучше экономики России? И как это связано с наработкой социальных связей?	14
Глава 2. Социальные связи и их разновидности.....	21
Глава 3. Фундаментальные правила выстраивания социальных связей в России..	44
Глава 4. Начало пути наработки связей в России. Как за 6 месяцев приобрести больше знакомств, чем за всю жизнь?	60
Глава 5. Расширяем связи дальше.	69
Глава 6. Субординация как основа наработки связей	80
Глава 7. Темная материя или «серые» правила построения социальной системы.....	86

Глава 8. Какие навыки обязательно должны быть в обойме у хорошего социального паука в России.....	97
Глава 9. Особенности российского бизнес-менталитета.	108
Глава 10. Работа «на прием информации»....	120
Глава 11. Когда уже есть социальная паутина, плетите следующую. Межрегиональный аспект.	128
Глава 12. Юридическая безопасность связей	135
Глава 13. Единственное, что у Вас есть – это Ваше слово.	143
Глава 14. Как медиа меняет внешний вид успеха или атрибуты сладкой жизни.	152
Глава 15. Постановка цели, или почему паук заботится о своей паутине.....	159
Глава 16. Конфликты.	167
Глава 17. Готовы ли Вы возглавить?	177
1) <i>Эмпатичное самосознание</i>	<i>182</i>
2) <i>Авторитетное доверие</i>	<i>183</i>
3) <i>Сосредоточьтесь на построении отношений</i>	<i>184</i>
4) <i>Приоритет в действии.....</i>	<i>185</i>

5) Щедрость на признание заслуг и отстаивание интересов команды.....	185
6) Расширение возможностей команды	186
8) Представьте себя постоянным и последовательным	188
9) Станьте образцом для подражания для членов группы	189

Глава 18. Как остаться «пауком» и не превратиться в добычу.	192
Заключение	197

Россия 2023

Россия на конец первой четверти XXI века так и остается крайне противоречивой страной во всех сферах: экономике, политике, культурном факторе, социальный факторе. Вина этому – события 90-х годов прошлого века, которые были не так давно, а также в целом историческое прошлое нашего государства.

В этом противоречии есть как огромные минусы, так и огромные плюсы. Необходимо понимать, что любая вещь в этом уникальном и обширном мире, любой процесс, любое событие имеет столько же «плюсов», сколько и «минусов». Если Вы потеряли много денег, неудачно вложив их, то, несомненно, огромным минусом для Вас будет являться сама по себе утрата финансов. Однако, с другой стороны, Вас это научило быть разумнее в распоряжении своими финансами в будущем. Опыт – огромный плюс данной ситуации, противопоставленный тому огромному минусу.

Противоречия нашей страны, нашего государства и в целом российского социума – это такого же рода территория плюсов и минусов. Чем больше эти противоречия, тем более антагонистичны плюсы и минусы. Этот феномен более подробно мы рассмотрим позже. На данном этапе, в начале прочтения этой книги очень важно уяснить, что необходимо находить эти самые минусы и плюсы, чтобы лучше знать социум и продвигаться в нем.

Россия – страна с огромным антагонизмом плюсов и минусов. Найдя их, изучив их, применяя их в различных ситуациях, можно преуспеть во многом. В частности, в одном из самых важных – наработывании социальных связей в российском обществе.

Что такое связи в социальном значении? Какое они имеют значение для личности в России сегодня? Как наработать связи в России? Какие особенности наработывания связей в российском обществе? Какие методы, приемы наработки применимы только в нашем обществе? Откуда начинать наработку связей в нашей стране? Как стать пауком, который успешно плетет

социальные связи? Эта книга подробно и без воды ответит на этот и на многие другие вопросы, так волнующие Вас. А самое главное – эта книга поможет Вам выстроить собственную сеть отношений. Как ее использовать, зависит только от Вас.

Недавно одного известного бывшего гангстера спросили в интервью: «Вашим оружием в конце прошлого столетия был кастет. Он приносил Вам деньги, безопасность и славу. Что является Вашим главным оружием сегодня?». А что на это ответил авторитетный собеседник, Вы узнаете в конце книги. Приятного чтения...

Введение

«Один в поле не воин», «Не имей сто рублей, а имей сто друзей». Нельзя пренебрегать народными мудростями. Почти все гуманитарные науки построены на одном принципе: человек, чтобы выжить, должен вступать в отношения. Мы знаем, что человек – это биосоциальное существо. В глубокой древности успех человека в большей степени зависел от его биологического начала. Было важно, можешь ли ты метнуть копье в мамонта или рассечь голову обнаглевшему соплеменнику. Скорость, сила, физическое здоровье – вот, что определяло, будешь ли ты успешен в условиях своей социальной среды. Эти компоненты и сегодня имеют значение, но поверьте – в сотни и тысячи раз меньше, чем раньше. Как только общество начало усложняться, человек понял: если объединиться со своими собратьями, то охота будет легче и продуктивней, вождь будет править более гуманно и осторожно, а враги будут бояться и перестанут отбирать свежее мясо только что убитого зверя. Далее мы видим, что общество стало еще более сложным. Люди стали делиться по родам деятельности, семейным кланам. Потом стало еще более

интересно: рыцарские ордены, купеческие гильдии и так далее. Так мы приходим к выводу, что существует прямая зависимость между сложностью общественных отношений и необходимостью объединения с другими людьми.

Сегодня уже никто не сможет поспорить с тем, что наше общество вышло на абсолютно новый уровень сложности. Выжить сегодня, и при этом, не состоять в 3-5 социальных группах почти невозможно. Это так, даже если не брать в расчет, что сегодня мы пользуемся предметами и продуктами питания, которые в подавляющем большинстве случаев созданы не нами и не нашими близкими людьми.

В сознании каждого из нас сидит образ человека, которым он хотел бы стать. Готовы спорить, что этот образный человек как минимум успешен, любим и материально обеспечен. Но в чем же секрет? В чем главный ингредиент рецепта настоящего счастья и успеха? Каково это... кожей ощущать, что твоя мечта осуществлена, что ты достиг того, о чем мечтал с детства, что ты стал тем, кем всегда хотел? Секрет не так прост, как нам сегодня вещают спекулянты информацией.

Этого не достичь, только лишь рано вставая по утрам и делая зарядку под звуки «успешных» аффермаций. Этой высоты не достичь, только лишь читая публицистику. Не достичь этого и даже если Вы хоть немного, но все же неправильно расходуете силы. Но что же лежит в фундаменте успеха? Напомним, что под успехом в книге будет всегда подразумеваться тот образ человека, который храните в сознании лично Вы. Для кого-то это собственная автомастерская, для кого-то телефонная книжка с верными друзьями, а для кого-то и кресло в парламенте.

Автор этой книги не ставит целью хвастаться своими достижениями и учить людей жизни. Поверьте, разумная скромность – очень важная составляющая в наработке связей. Я желаю научить Вас учить себя. Ибо нет в мире таких людей, которые знали бы абсолютно все тонкости души и ума каждого человека.

Я не из тех людей, кому было достаточно просто выживать. Я познавал законы жизни, которые красной нитью вплетены в историю нашего мира и применяю их. Но чувство единения с человеческим обществом подталкивает на то,

чтобы делиться знаниями с окружающими. Поэтому и существует эта книга. Поэтому какой-то огонь внутри меня загорается, когда я выплескиваю наружу те уникальные знания, которые я не читал в российской литературе.

Я ни в коем случае не желаю обидеть авторов современных российских книг о личной эффективности, нетворкинге (красивое название нашей темы, но я не любитель в отличие от некоторых приукрашивать название своей книги, чтобы заработать больше денег), саморазвитии и о прочих подобных темах. Я желаю лишь говорить на языке фактов. А факт таков: о наработке социальных связей (нетворкинге) в России достойных книг нет. Эти книги охотно копируют литературу западных стран, что является грубой ошибкой. Российский социум уж слишком не похож на западный. Здесь применимы другие методы, другие приемы. Здесь другая ментальная составляющая человека.

Но это не говорит о том, что я, автор этой книги, считаю свою работу единственно достойной. Так считать я не могу, ибо решать Вам, читателям. Я могу лишь глубоко надеяться, что

эта книга поможет Вам больше, чем любая другая. Я могу лишь искренне желать, что моя работа откроет Вам глаза на те вещи, на которые не обращают внимание узкомыслящие авторы. Потому что я уверен, что слишком много знаний вложил в эту книгу. Я являюсь любителем рассматривать любую проблему как можно шире и глубже. Только «широкое» знание даст огромный результат.

Прошу Вас читать книгу очень внимательно, ибо здесь много практических знаний в кратком объеме. Прочитав главу, повторите ее основные тезисы, освежите в памяти важные мысли. Упустив какую-то деталь, прочтите главу снова. Используйте эту книгу как практическое пособие. Перечитывайте, вникайте, повторяйте.

Книгу я пишу от первого лица, но везде, где я подразумеваю «я», я буду писать «мы», а где «ты, мой дорогой друг» - «Вы». Так мы отдадим дань уважения научному и официально-деловому стилям письма.

Глава 1. Почему экономика США лучше экономики России? И как это связано с наработкой социальных связей?

Я всегда утверждал, что законы экономики – это законы жизни.

Филипп Уикстид

Во все времена прогресс и развитие всегда были связаны с таким понятием, как экономика. Экономика – это все. Экономика диктует нам правила жизни. Экономика – есть причина всех факторов, процессов, событий. Экономика – стимул поведения общественных масс и отдельных людей. Человек, вступающий в экономические отношения, становится полноценной личностью, ибо вступает в сложные процессы взаимоотношений сторон. И каждая сторона преследует свою экономическую выгоду.

Ни для кого не является секретом, что экономика Соединенных Штатов Америки является ведущей экономикой мира уже много

лет. Преемница могущественной Британской империи многие поколения задает высокие темпы роста экономики.

Не хочу глубоко вдаваться в историю и экономическую теорию, чтобы доказывать свои познания в этой области. Моя задача на данный момент – кратко и понятно объяснить, почему экономика США лучше экономики России. Нам это крайне необходимо для понимания того, как нарабатывать связи в России.

Итак, как государство Штаты образовались сравнительно со всеми другими государствами мира совсем недавно. В 1776 году 13 британских колоний объявили о своей независимости. Фактически это событие можно назвать образованием нового суверенного государства – Соединенных Штатов Америки. А позднее, в 1787 году, была принята Конституция США. В своем юридическом смысле это была первая конституция в истории человечества. О чем нам это говорит? О том, что наиболее благоприятные общественные отношения для экономического развития США наступили очень рано. Это дало

Штатам «фору» перед другими державами, где таких свобод для простых граждан не было.

Свобода, права, равенство всех граждан, гарантируемые государством, – важнейшие составляющие экономического развития. Когда все равны и имеют права и свободы, экономика расцветает лучшим образом. Это лучшие условия для развития бизнеса.

Прошло уже почти 250 лет. За эти годы в США:

1. **Не было ни одной революции**
2. **Не было ни одной разрушительной для Штатов войны**
3. **Политический режим не претерпел изменений**
4. **Сложилась ведущая экономика**

Доверие к экономике США сыграло ключевую роль в ее пути к первенству. Где для бизнесмена лучше вести свою деятельность и располагать свои активы: в диктаторском государстве, которое за свою историю несколько раз меняло свой режим, пережила множество революций, которое может в любой момент изъять

все твое имущество, наложить запрет на твою деятельность, лишит свободы по ложному обвинению, или в стране, где гарантируются права и свободы и защищается бизнес?

Именно поэтому исторически весь капитал стекался в Штаты. Инвесторы, банкиры, транснациональные компании стремились располагать свои активы в Штатах. От этого их экономика росла бешеными темпами.

Этого не скажешь о России. К сожалению, развитая экономика – это далеко не про нашу страну.

Первые корешки российского государства появились еще в IX веке. А Конституция, провозгласившая демократические права и свободы, вступила в юридическую силу только в 1993 году. Тысяча лет потребовалось для того, чтобы признать людей России равными и свободными. Много, не правда ли?

Сейчас 2023 год. За всю свою историю Россия пережила:

- 1. Три революции**
- 2. Две разрушительные для себя войны**
- 3. Несколько оккупаций своих территорий захватчиками**
- 4. Три смены политического режима**
- 5. Множество гонений собственного народа**
- 6. И много всего другого...**

В США за это время сложились деловые отношения. Чтобы вести свои дела, нужна была хитрость, сноровка, знание человеческой психологии. Права и свободы позволили американцам сложить им непоколебимый деловитый менталитет, позволяющий им добиваться успеха в социуме, быть хитрым и изворотливым. Высшая ценность личности и «американская мечта» стали атрибутом американцев.

В России же за это время сложились отношения грубой власти и подчинения, отношения «кнута и пряника». Россияне не научились быть столь хитрыми. Они никогда не скрывают своего истинного отношения к людям и

вещам. В качестве авторитета они привыкли признавать силу.

Исторически Россия не приспособилась к развитой экономике. Этот процесс, к счастью, идет, однако все равно время от времени государство предпочитает мешать этому благоприятному процессу.

Российский народ еще не приспособился к деловитым отношениям. И именно поэтому в российской реальности совершенно другие правила того, как *нарабатывать связи*. Это совсем не похоже на то, как это делают деловитые американцы, скрывающие за улыбкой свои корыстные устремления.

В США полно мест, ресурсов, источников, где можно найти сообщников. Люди там миролюбивее и оптимистичнее. Россию же я привык называть «землей волков». Эта земля очень противоречива. Она требует в одних случаях дипломатичности, скромности и деловитости, а в других – силы, запугивания, изображения своего превосходства. Здесь необходим совершенно другой подход к людям, дружбе, партнерству. Здесь совершенно другое

содержание проблематики доверия и лицемерия. Однако, как я и упоминал во вводной части, во всем есть плюсы и минусы. В противоречивости российского социального уклада есть свои огромные плюсы, которых нет, например, в социальном укладе Штатов.

Обо всем этом мы будем говорить далее.

Глава 2. Социальные связи и их разновидности.

Связи и знакомства в наше время – первое дело

Эндрю Найдерман

Итак, как мы уже сказали, речь в книге пойдёт о выстраивании социальных связей в условиях российского экономического и ментального пространства. На примере с мамонтами и австралопитеками мы увидели, что в одиночку никто успеха не добивался. Так как автор в какой-то степени учёный и в своих исследованиях пользуется научной методологией, начнем мы с детерминирования такого понятия, как *социальные связи*. Рассмотреть это важно, поскольку при эффективной наработке связей Вы должны грамотно «фильтровать» всех людей, которые с Вами связаны.

Социальные связи можно определить как конгломерат различных зависимостей

существующих между отдельными индивидами, или, когда мы говорим о группах – между целыми социальными «паутинами». Если Вам интересна научная сторона вопроса, рекомендуем изучить профильные фундаментальные учебники по социологии и психологии, потому что в этой книге мы будем сообщать только то, что считаем неоспоримыми фактами, неоднократно проверенными автором на практике лично.

Итак, мы выделяем несколько видов социальных связей, про каждый из которых мы отдельно поговорим.

По характеру: *семейные, родственные, приятельские, дружеские, партнёрские, субординационные.*

Семейные связи – однозначно самые сильные и прочные связи в Вашей жизни. Когда я слышу слово «семья», у меня возникает ассоциация со словом «мафия». Дело в том, что семейные связи характеризуются высоким доверием ее членов между собой, ведь они «одной крови». Конечно, не все члены мафии являлись и

являются родственниками. Однако членства в мафии кандидат должен сильно заслужить. Он должен заслужить *доверие*. Своими действиями и поступками он должен показать, что верен своей семье. На этом держался и держится бизнес мафии.

Я знаю об этом не понаслышке, не из книг или Интернета. Мой покойный отец был связан с одной из московских мафий с конца 80-х гг. до дефолтов 90-х гг. прошлого века. Наверняка, от него я почерпнул много знаний о социальных связях, психологии людей и истинном устройстве российского государства. Еще юношей я тайком видел кучи денег в багажнике «Жигулей», оружие, визитки лучших адвокатов города, а также был очевидцем обысков нашего жилища сотрудниками правоохранительных органов.

Верхушка той самой мафии после 90-х гг. осела в чиновничьих креслах. В то время отец, потеряв все деньги в периоды дефолтов, отошел от дел, занявшись малым бизнесом с нуля. Денег практически не было. Дефолты тех лет лишили всего.

В малом бизнес я помогал ему, постигая первые азы бизнеса и того, как нарабатывать социальные связи. Эти периоды его жизни я пережил вместе с ним. Подростком я научился видеть мир «без розовых очков» и извлекал урок из каждой встречи отца с его партнерами и другими сообщниками.

Отец адаптировался к новому времени. Он утверждал, что в новом веке теперь исключительно ум и информация будут решать все, а силовые методы уйдут в прошлое. Силовые методы, конечно, в нашей стране ушли лишь на некоторое время. В последние пятилетки силовой метод лишь усиливается. Однако с приоритетом информации в новом веке он угадал.

В новом веке отец прожил не долго. Но его опыт все еще жив и актуален. Положительно или отрицательно относиться к его прошлой деятельности я не буду, ибо не знаю подробностей. Я не ведаю о том, совершал ли он преступления, и в чем именно заключалась его деятельность. Члены мафии всегда хорошо скрывали это. Мой отец был порядочным семьянином. Он был человеком с очень

железными принципами верности, мужества, разума. Мне важен лишь тот опыт, который я перенял. Тот опыт, с которым я смог сделать себя, еще больше познать сущность социума, понять психологию людей, «читать» людей, понимать их истинные стимулы и мотивы поведения, их истинные желания и потребности. В конце концов, этот опыт научил меня нарабатывать *социальные связи*.

Семейные связи важны тем, что они, опять же, основаны на высшем доверии, потому что обмануть «кровь» подсознательно крайне трудно. Эти связи занимают высшую ступень в иерархии. Если вы строите бизнес, то это следует делать с братом, отцом, сестрой, матерью, но не с другом. Опыт дал мне понять, что кровь редко подводит.

Это касается не только бизнеса. Это касается любых сфер жизни. Если некому доверять, доверьтесь крови.

Урок №1

Доверяй крови

Ваши связи в семье будут волей-неволей отражаться на других связях. То, как вы относитесь к членам своей семьи, определяет то, как вы относитесь к другим. Кто хочет уважения, тот уважает сам. Если ты уважаешь свою семью, тебя будут уважать.

Родственные связи – нити в паутине, которые идут вслед за семейными, но могут от них сильно отличаться. Не стоит относиться к членам своего рода с такой же любовью и благоговением, как к членам своей семьи. Многие родственники могут быть, на самом деле, хуже врагов. Относись к своим социальным нитям родственного характера более критично и внимательно, чем к семейным. Общая кровь не всегда залог доброжелательности. Однако может быть и так, что именно на этой ступени вы сможете найти выходы на новые элементы своей социальной структуры. Но об этом позже. На родственных связях мы так же не будем долго останавливаться, так как к ним, за некоторыми исключениями, относятся правила перечисленные ниже для других видов.

Приятельские связи – группа отношений, которая должна всегда быть самой широко разнородной. Приятельские социальные связи имеют разные характерные черты. Не забывайте. Вам надо это знать, чтобы применять и правильно фильтровать свои приятельские связи, а не пускать этот процесс на самотёк. Приятели – это люди, с которыми Вас связывают позитивные общие факты, события, процессы. Нарботку приятельских связей важно провоцировать самостоятельно. Например, зная, что у Вашего друга, брата или партнера есть товарищи – никогда не лишним будет самим познакомиться с ними.

Приятельские связи являются самыми гибкими связями в Вашей сети. Так же они обладают свойством переходности. Группа «приятельские отношения» может перейти в любую другую группу. То есть, приятельские отношения – это резервуар с людьми, к которым Вы пока ещё не предъявляете высоких требований. Вы не требуете от них доверия и взаимопонимания, и не даете этого сами.

Если рассматривать человека как неодушевлённую бизнес-структуру, компанию, то совокупность приятелей – это самый настоящий отдел кадров. Именно из приятелей Вы будете перераспределять людей в другие группы. Приятель может стать и другом, и партнёром, и родственником. Просеивать их нужно специальными способами, о которых мы так же скажем позже.

Дружеские связи. Дружба – то понятие, которое включает в себя немногим меньше, чем семья. Если семейные и родственные связи даются человеку свыше и обеспечены кровными узами, то дружеские связи – эта та малочисленная семья, которую человек формирует самостоятельно. Никогда не используйте друзей в своих темных целях, никогда не ставьте друзей под удар. Защищайте друзей, любите и цените этих людей. Но вот, что важно. Чтобы Вы могли проявлять такое отношение к друзьям и получать от них взаимность, для начала Вам нужно запастись большим «социальным ситом». Всю свою жизнь мы обречены или лучше сказать целесообразно обязаны просеивать людей.

«Социальное сито» – это случайные или кем-то спровоцированные ситуации, характеризующиеся определенным уровнем нестандартности, критичности или же наоборот бытовой рутиной. Такая ситуация должна связывать Вас и претендента на роль Вашего друга определенной связью. А именно – от действий претендента должно зависеть ваше моральное, физическое, социальное или материальное состояние. Такие жизненные ситуации просвечивают человека настолько ярко, насколько рентген просвечивает кости сквозь кожу, жир и мышцы. Если Вы планируете создать прочную и надежную дружескую связь, Вы должны распознавать такие ситуации и соответственно обращать внимание на поведение человека.

Приятелю ничего не стоит поболтать с Вами о жизни или пропустить пару стаканов на чужой вечеринке. Но, с другой стороны, важно, как человек ведет себя в разных ситуациях:

1. когда он гость;
2. просьба о помощи или реакция на просьбу о помощи;

3. предложение помощи, когда Вы ее не просите, изречения о Вас в Ваше отсутствие;
4. проявление воспитания по отношению к Вам;
5. отстаивание Вашей позиции;
6. отношение к Вашим социальным связям;
7. искренность и способность критиковать Вас приватно;
8. и т.д.

Так же Вам важно учитывать еще несколько аспектов. И скажем то, что для всех успешных людей не является секретом – друзей не может быть много.

Вы должны помнить и то, что если Вы хотите любящих, уважающих и лояльных Вам друзей, Вы должны и сами соответствовать своим запросам. Требовать чего-то и не давать равнозначного взамен можно, но только не в случае с друзьями. Дружба окутана ореолом святости.

В оценке действий претендента на Вашего друга, вы должны соблюдать определённый

баланс. С одной стороны, нельзя закрывать глаза на очевидные негативные действия человека, которые Вам не нравятся и не соответствуют Вашим требованиям. С другой – идеальных людей не существует и иногда можно проявлять снисхождение к темным проявлениям характера Вашего человека. Помните, почти всегда действует железное правило, которое, кстати, люди почему-то забывают. *Относитесь к своим людям так, как Вы бы хотели, чтобы они относились к Вам.* Не встретили взаимности – скатертью дорога.

Друзей, конечно же, не выбирают. Мы не говорим о том, что нужно выбирать себе друзей. Вопрос в доверии. Кому из друзей и насколько Вы можете доверять? Этим вопросом Вы должны задаться. Потому что, как правило, в трудных ситуациях те, на кого Вы полагались, отвернутся.

По своему опыту скажу, что истинная дружба редка. Она не основана на *крови, а поэтому вероятность ее истинности слишком мала.* В моей жизни были и есть такие друзья, за что я им благодарен. Но я прошел горький опыт

разочарования. Поэтому без лишних слов предупрежу еще раз: *доверяйте крови*.

Будьте трепетны и внимательны к своим друзьям, чувствуйте их боли и желания. Проявляйте семейную заботу о Ваших друзьях и те, кто из них настоящие оплатят Вам тем же. Извлекать выгоду Вы будете из тех субъектов Вашей социальной паутины, о которых мы расскажем дальше.

Сообщнические связи. Сообщники – это самая обширная группа социальных связей, преследующая человека всю жизнь. Волей-неволей вы оказываетесь в какой-то социальной группе. Например, стали работником ресторана. Все остальные люди, работающие в этом заведении, являются для Вас сообщниками. Вы не можете причислить их к семье, друзьям, приятелям, поскольку, как только Вы покинете эту работу, то вероятно ваши связи оборвутся из-за своей ненадобности.

Сообщник от сообщника ищет только выгоду. И эта выгода взаимна. Именно с сообщниками нужно быть хитрым и

изворотливым, понимать все его желания и мотивы.

Крайне важно отличать *сообщника* от *друга* или *приятеля*. По своей неопытности Вы можете назвать или посчитать своего сообщника другом, что закончится для Вас плачевно. Спешить с выводами – ошибка. Сообщник может оказать Вам какую-то услугу, что может показаться Вам признаком дружбы. Вы клюете на эту уловку. В Вашей голове он – Ваш друг. Но в его голове Вы – *жертва*, из которой можно извлечь выгоду.

Урок №2

Отличай сообщника от друга или приятеля

По своему опыту скажу, что выгоду сообщники могут преследовать абсолютно разного вида. В Вашей жизни именно сообщников будет больше всего. Поскольку они видят выгоду в Вас, то и Вы, если хотите обезопасить себя и наработать грамотные и профессиональные связи, должны видеть выгоду в них.

Я не говорю о том, что каждый человек этого мира – подлец и негодяй. Здесь причина не в морали, а в экономике. Неформально, даже не зная об этом, каждый из нас ищет выгоду от своего сообщника, иначе в экономической среде не выжить. Таковы законы экономики, а мы не в силах их поменять. Того, что каждый человек выискивает выгоду от сообщника, мы даже не подозреваем. Но это – горькая правда.

Сообщники всегда одевают «маски»:

1. улыбка;
2. внешне уважительное отношение к Вам;
3. называют Вас «другом», «братом»;
4. всегда ищут повод Вас задобрить.

Часто они и сами не догадываются о том, что их поведение – лишь лицемерие. Они это поймут только тогда, когда извлекут от Вас ту выгоду, которое так желало их *подсознание*. И тогда Ваши связи гарантированно оборвутся.

Партнерские связи. Партнеры – люди, чья связь обусловлена взаимовыгодой только в финансовой сфере. Это те люди, которые, так или иначе, объединяют свои силы ради достижения

своих финансовых целей. На первый взгляд может показаться, что *партнеры – это сообщники*. Да, эти виды социальных связей очень схожи. Однако есть одно важное отличие – партнером может быть как член Вашей семьи, родственник или друг, а вот сообщниками брат, родственник или друг быть не могут. Допустим, Вы решили вести дела с братом. Он – не только член Вашей семьи, с которым Вы имеете семейные связи, но и Ваш партнер. Но он не является Вашим сообщником.

В партнерских отношениях самое важное – профессионализм. Если Ваш брат – это Ваш партнер, то вы оба не должны делать «поблажек» друг другу. Вы должны относиться друг к другу как профессиональные партнеры и качественно выполнять свои обязанности. Зачастую игнорирование этого правила ведет к ухудшению положения дел.

Я бы не советовал брать в партнеры своих друзей. Вашей дружбе и всем вашим делам в таком случае гарантированно придет конец. Лучше ведите дела с людьми, с которыми Вы одной крови и которым Вы доверяете. Если

таковых на примете нет, ведите дела сами или заведите партнеров на стороне.

Урок №3

***Не веди общие финансовые дела с другом,
иначе делам и дружбе придет горький конец***

Если посмотреть в корень вопроса, то в широком смысле к партнерам можно отнести даже наемного сотрудника и работодателя. Между ними существует трудовой договор. Да, государство, общество и практика признали за работниками статус уязвимых и слабозащищенных граждан. Поэтому для большей децентрализации и подробности рассмотрения проблемы партнерами мы их считать не будем.

Какие же виды партеров существуют? Автор усматривает следующую классификацию:

- 1. экономические,*
- 2. политические,*
- 3. социально-информационные.*

В основе классификации лежит соответственно предмет общей деятельности

партнеров. При построении каждой из таких партнерских связей важно учитывать разные аспекты. Когда речь идет о бизнесе, то есть экономике, надо оценивать вклады субъектов, их пропорциональность или равнозначность, а также вероятную прибыль от партнерства. Необходимо также оценивать и деловую репутацию партнера.

Строить отношения с лицом сомнительной репутации обойдется в десятки раз дороже потраченного времени на поиск надежного партнера.

Политическое партнерство можно рассматривать как негласные, непубличные союзы, которые заключают люди, обладающие соответствующими рычагами влияния. Когда Вы – человек политики, Ваше главное оружие – это психология. В этой игре добьются успеха только те, кто хорошо разбирается в людях, может увидеть истинные потребности и боли, как нижестоящих, так и братьев по ремеслу.

Социально-информационное партнерство является чем-то средним между двумя другими консервативными видами партнерства. Выстраивание таких связей происходит вокруг

контроля над средствами массовой информации, над лидерами мнений, авторитетными информационными источниками и просто важной информацией. По большому счету, это партнёрство людей, связанных с производством и оборотом информации различного характера. В этой сфере важно обладать критическим мышлением и сногшибательной эрудированностью. Если Вы решили обзавестись связями в этой сфере, будьте готовы давать объективную оценку самым разным информационным объектам.

Знайте цену своим знаниям, силам и связям. Ведите переговоры твердо. Помните важное правило – любые Ваши переговоры, бизнес-встречи или обсуждения сделок должны заканчиваться одним из двух результатов: после них должны быть довольны либо только Вы, либо обе стороны должны отойти от первоначальных запросов на равное расстояние. Партнерские связи могут принести Вам финансовый успех, славу и статус, но процесс их налаживания – истинное искусство.

Субординационные связи.

Субординационные отношения базируются на связи власти-подчинения различной силы. Такие отношения ещё справедливо назвать авторитетными. Как правило, такие связи связывают людей со старшим партнером, наставником, тренером, старшим товарищем, прямым или непосредственным руководителем.

Более молодое поколение обзаводится такими связями в лице учителей, а затем преподавателей. Вы должны знать, что элементы вашей социальной паутины, характеризующиеся субординационной связью, могут стать безумно сильным катализатором Вашего старта. Впрочем, на нашей памяти есть случаи, когда вступление в связи с «нехорошим» «старшим по званию» приводило людей к разбитой психике, а иногда и более серьезным негативным последствиям.

Чтобы рассмотреть правила, касающиеся этого вида связей, разобьём их на две группы:

1. когда Вы «ниже звена Вашей сети»;
2. когда Вы «выше звена Вашей сети».

Начнём с первой группы. Только тогда, когда Вы будете смотреть на человека, как на человека, а не как на «вождя», Вы сможете добиться успеха в плетении связей. Самое главное в отношениях с этими людьми, это два аспекта: вежливое приёмо-предание опыта и демонстрация своих качеств, которые полезны или приятны именно данному человеку.

Также очень важно не забывать ещё одно правило: «Почти все окружающие Вас люди хотят, чтобы Вы развивались, но только не больше, чем они сами». Не забывайте это правило. Не блистайте ярче своего наставника и не демонстрируйте силу, которая могла бы конкурировать с его силой. Наша практика знает множество случаев, когда ученик вставал против учителя, и когда учителя одолевало желание разрушить империю ученика. Не стоит доводить до этого. Это возможно использовать в других связях и в других обстоятельствах, но не тогда, когда у звена сети есть сильное влияние на Ваше благополучие.

Так же нельзя пускаться и в другую крайность. Никогда не позволяйте «вытирать о

себя ноги». Каким бы «уважаемым» и высокопоставленным ни был человек, это не даёт ему права владеть Вами как предметом или рабом и проявлять к Вам сильное пренебрежение. От таких людей нужно уходить как можно быстрее.

Если Вы не сделаете этого вовремя, есть опасность попасть в болезненную манипулятивную зависимость от звена своей же цепочки. Вы из цельного человека можете превратиться в придаток, дополнение или запчасть для нечистого на помыслы руководителя. Имейте это ввиду.

Теперь давайте рассмотрим ситуацию, когда Вы стоите **выше** вашего субординационного звена цепи. Когда Вы стремитесь держать под контролем действия своих подопечных, очень важно обладать более актуальной информацией, более богатым опытом, более надежными связями и большим капиталом. Проседание хотя бы по одному из этих пунктов, может простимулировать Вашего не совсем чистого помыслами ученика, уничтожить своего учителя.

Делитесь знаниями и опытом, делайте это дозировано и планомерно. Растите себе верных

помощников, советчиков, командиров подразделений и работников.

Подытожить эту главу надо одним старым и проверенным временем правилом: «Дружба вышедшая из бизнеса, гораздо крепче, чем партнёрство, основанное на дружбе». Причиной всему всё то же «социальное сито», о котором мы упоминали Выше. Дружба может долгие годы оставаться притворной, пока не случится изобличающая ситуация – критический момент.

Правда, не всегда такие ситуации происходят вовремя и мы успеваем проникнуться человеком и начать ему доверять. В бизнесе же все наоборот. Бизнес – это и есть одно большое «социальное сито». Нужна постоянная «фильтрация» окружения.

Критические ситуации в настоящем бизнесе случаются регулярно. Что же касается человеческих качеств, то лучше всего они проявляются как раз в бизнесе. Пунктуальность, ответственность, преданность, интеллект, коммуникабельность, способность прийти на помощь и т.д. Именно поэтому лучше партнёр ставший другом, чем наоборот. Этот человек уже

с большей вероятностью не нанесёт удар в спину.
Хотя... чего только в жизни не бывает.

Глава 3. Фундаментальные правила выстраивания социальных связей в России.

По нашему мнению, Российский менталитет самый эмпатичный из всех. Наш человек сразу почувствует ложь, несоответствие, наигранность и т.д. Если Вам нужна собственная сеть социальных связей, мы советуем быть искренним, по меньшей мере, в одном. Вам всегда следует оставаться честным, когда речь идёт о вашем статусе и Вашем соответствии этому статусу. Но пусть эта честность будет только у Вас в голове, в этом плане оставайтесь искренним с собой.

Правило №1. Преодолевай свою осторожность и осторожность человека при знакомстве с ним.

В России люди слишком сдержанны и осторожны. Особенно осторожны они по отношению к незнакомцам. Американцы, например, крайне открыты к новым знакомствам. Они делают это быстро и легко, используя

одинаковые клише. Но россияне по-другому устроены.

Страх знакомств присущ российскому обществу. Страх заговорить с незнакомцем, позвонить незнакомцу, помочь незнакомцу. В этом отношении россияне очень закрыты и сдержанны. И это мешает нарабатывать связи.

Однако в этом менталитете есть огромный плюс – если человек решается на знакомство с другим человеком, их отношения быстро сближаются. В США, напротив, люди хоть и знакомятся быстро, но их могут и вовсе не воспринимать всерьез. Они могут познакомиться лишь из вежливости, скрывая свое нежелание знакомиться.

Именно поэтому необходимо преодолевать эту осторожность. Помните, что, если вы познакомитесь с россиянином, наверняка Ваши связи будут крепкими. Просто нужно поломать страх первого впечатления. Будьте раскованнее, и в таком случае Ваш сдержанный незнакомец тут же заулыбается.

Конечно же, стоит отметить и тот факт, что россияне в большинстве случаев не хотят новых знакомств, показывая это открыто. Один косой и злобный взгляд уже будет говорить о нежелании заводить новые знакомства. Но преодолевать это стоит всегда. Так Вы научитесь находить подход к людям.

Еще одно замечание – Вы не должны с непонятно натянутой улыбкой подходить к знакомству. Американцы привыкли натягивать улыбки до ушей и разбрасываться вежливостями. В России этого не любят. Просто не будьте угрюмыми, тихими, злыми. Покажите свою уверенность, но в меру.

Правило №2. Сочетай дипломатичность с жесткостью.

Как я говорил выше, американцы очень деловиты. Их клише вежливости отработано до автоматизма. Это позволяет им соблюдать субординацию, скрывать истинные намерения и грамотно и профессионально сотрудничать и вести дела, оставляя друг друга только в сообщниках. Хитрость и изворотливость привели к тому, что в США при наработке связи нужна

профессиональная дипломатичность. Не обязательно быть жестким, требовательным, сильным. Ум и дипломатическая хитрость – важное оружие при наработке связей в США.

В России при наработке связей нужна умеренная дипломатичность вместе с жесткостью. В моем понимании «жесткость» - это внутренний сильный стержень, основанный на железных принципах, силе воли и, быть может, на справедливости. В России не любят «славных» парнишек с натянутой улыбкой и странными манерами. В России ценятся дипломатичные и жесткие харизматики. Поскольку Россия, опять же, противоречива, то и подход к российскому обществу должен быть противоречивым. Где-то нужно будет применить дипломатичность, улыбку и тактичность, а где-то – силу, жесткость, превосходство.

Правило №3. Учитывай интересы национальностей, населяющих России. Уважай свободу вероисповедания.

Россия – огромная страна. Ее населяет множество национальностей и народностей, представителей разных конфессий.

США также является мультикультурной страной. Однако американцы всегда сторонятся разговоров о национальностях и религии. Там это считают за невежливость.

В России ситуация, к сожалению, иная. Россияне слишком часто в открытую высказывают свое мнение относительно национальностей и религии, спорят относительно конфессиональных вопросов, а также в большинстве своем с презрением относятся к представителям чужой нации. Дифференциация людей на «своих» и «чужих» по национальному и конфессиональному признаку – это огромная ошибка как для экономики страны, так и для людей, желающих наработать связи.

Я всегда сторонился затрагивать в разговорах религиозные и этнические вопросы, уважая каждый народ. Выдающийся человек достигает успеха не потому, что он русский, татарин, чуваш, ингуш, чеченец или дагестанец, а потому что он – это он. Потому что он – личность. Никак иначе.

Понимание этого позволило мне наработать связи в разных регионах России с абсолютно разными культурами.

Урок №4. Избегай разговоров о религии или национальностях

Наработать связи с представителями другой культуры зачастую становится проще, чем с представителями собственной. Для этого нужно лишь показать уважение к их культуре, их религии, их народу. Сделать это можно разными способами:

1. Поздравления в связи со священным праздником;
2. Сделать подарок, связанный с религиозной атрибутикой;
3. Иногда даже простое приветствие, присущее этой культуре, может сблизить Вас и человека другой культуры.

Правило №4. Проникни в человеческие души. Слушай, поддерживай, не спорь.

В США часто ценится «small talk» (небольшой разговор) и способность

поддерживать беседу на поверхностные темы, такие как погода или спорт. «Изливать душу» американцы привыкли только близким людям.

В России ценится глубокое общение. Причем не только между членами семьи или друзьями, а даже между сообщниками и партнерами. Россияне предпочитают долгие беседы на абсолютно разные темы: от политики до автомобилей. И часто открывают свое «нутро».

«Прочитать» россиянина довольно просто. Через непродолжительное время после знакомства он сам начнет говорить тебе о своих проблемах, о желаниях, об эмоциональной составляющей и так далее. В таких случаях необходимо делать следующее:

1. Если это лишь Ваш *сообщник* (вспомните классификацию социальных связей), дайте ему раскрыться в полную меру. Узнайте о нем все: желания, мотивы, проблемы, эмоциональное состояние. Умейте слушать и понимать человека. Поверьте, сообщник использует Вас в таком случае для того, чтобы выговориться. Используйте же и Вы его.

2. Выясните его проблемы, поддержите его и ни в коем случае не спорьте с ним.
3. Если нужно, окажите услугу по решению проблемы, либо просто предложите помощь. Гарантирую, что в будущем этот сообщник понадобится Вам при решении какой-либо проблемы. Поэтому именно так нарабатывается связь, которая оборачивается как в пользу сообщника, так и в Вашу пользу.

Урок №5. Дай сообщнику «излить свою душу». Так ты полностью «прочитаешь» его.

Правило №5. Заводи новых приятелей или сообщников через своих друзей, приятелей и сообщников.

Если у Вашего приятеля есть приятель, Вам нужно настроить связь с ним. Если у сообщника есть сообщник, также необходимо знакомство с ним. Это самый быстрый способ наработать связи. Если Ваш приятель зовет Вас в компанию его приятелей, с которыми Вы не знакомы, никогда не

отказывайтесь. Это – редкая возможность завестись несколькими, а то и десятком знакомств за один вечер.

В России это нужно делать ненавязчиво, можно сказать, «случайно». Иначе люди подумают, что Вы подхалимствуете, хоть и искренне не намерены «подлизываться» (вообще, к слову, подхалимство – качество отрицательное, которое никак не поможет наработать связи. Вы должны искренне желать познакомиться с человеком, а не «подлизываться»).

Одним из главных выводов, который автор сделал в результате построения собственной социальной машины и бизнес структуры, является следующий тезис.

1. «Отношение по силе равнозначно профессионализму».

Что это значит и как это применять? Сейчас расскажем подробнее. Автор человек наблюдательный. Сколько он себя помнит, он всегда анализировал людей. Итак, он заметил что многие его партнёры совершали грубейшую ошибку. Они не брали в расчёт это правило, и

отдавали предпочтение одной из «чаши весов»: профессионализм или человеческое отношение. Скажем лишь то, что эти люди уперлись в потолок своего развития и остались далеко позади. Секрет успешной «социальной паутины», равно как и эффективной бизнес- структуры заключается в том, чтобы Вы сохраняли чаши этих «весов» в равновесии. Мы разработали эффективный метод проведения диагностики собственных «весов». Чтобы проверить, насколько Ваши «весы» в порядке, задайте себе следующие вопросы:

«Считаю ли я, что на данный момент мои профессиональные навыки позволяют мне пренебрегать людьми?»

«Считаю ли я, что на данный момент мои конкретные социальные связи позволяют мне пренебречь повышением уровня моих навыков?»

Эти риторические вопросы должны отзываться в Вашей голове громогласным «Нет!». Советуем запомнить этот метод и всегда держать себя в тонусе. А теперь, мы расскажем, что бывает, когда этот метод не соблюдается. Примеры из опыта.

Один талантливый и высококвалифицированный программист пришёл в новый коллектив. Видя то, что его профессиональные навыки самые высокие среди людей данной социальной бизнес-структуры, он показал свои самые гнусные черты характера. Парень начал посмеиваться над коллегами, в голос говорить о том, что ему никто и в подметки не годится. Что без него весь бизнес рухнет. Молодой человек сильно оплошал и забыл ещё одно правило - незаменимых людей не существует. Коллектив, выступая цельной социальной паутиной, быстренько выдавил неудобное звено прочь. Весы этого человека наклонились в сторону профессионального навыка. Итог - минус репутация, минус рабочее место.

Теперь другая ситуация - противоположная. Дело было связано с бизнесом по производству рекламы. Так вот, жил-был один руководитель такой компании. И уж очень он любил заводить новых друзей, общаться и заручаться поддержкой более сильных товарищей. И так он увлёкся выстраиванием отношений, что совсем забыл об обновлении средств и методов производства,

обучении сотрудников и улучшении качества услуг. Бизнес дал трещину. В его случае чаша весов накренилась в другую сторону, но эффект был почти тот же. Все товарищи, друзья и влиятельные партнёры отвернулись от «непрофессионального» друга. Как итог, очень долгий и болезненный процесс восстановления бизнеса.

Учиться надо на чужих ошибках. И теперь Вы знаете, как надо делать, а как нет. Наша рекомендация в следующем: уделяйте равное время как выстраиванию социальной структуры, так и тому, что позволит Вам в ней удержаться на вершине. А удержаться в социальной структуре позволяет, как правило, один или несколько востребованных навыков.

Далее, необходимо запомнить еще одно важное правило.

2. Репутация дороже денег

В социальной среде, в Ваше отсутствие, за Вас играет и живет Ваша репутация. Репутация - это отражение деловых и иных человеческих качеств конкретного человека в воображении

людей. Когда вы плетете крепкую и надежную социальную паутину, Ваша репутация - залог успеха. Люди обречены вечно обсуждать друг друга, а нередко и сплетничать. Когда Вы что-то делаете или говорите публично, никогда не недооценивайте свою аудиторию или собеседника. Если Вы сегодня не сдержали слово всего лишь с одним партнером, нет страховки, что завтра об этом не узнает еще несколько десятков человек. И всего лишь один несерьезный поступок может создать Вам репутацию вруна, слабака, доносчика, сплетника и т.д. «Храни честь смолоду» - говорил классик, и в этом правда.

Однажды автор услышал фразу: «Порядочность в долгосрочной перспективе всегда выигрышна». Как показывает опыт, это правило крепче стали. Не меняйте свою репутацию на краткосрочную выгоду. Так Вы подрываете своё доброе имя и доверие к себе. Не разрушайте свою же социальную паутину. Авторитетно Вам заявляем: сначала Вы работаете на авторитет, потом авторитет работает на Вас. Это также одно из железных правил становления в этом мире. Его лишь дополняет другое, не менее

известное изречение: репутацию можно выстраивать годами, а обрушить – за пять минут.

3. Думайте так, как думают те, кто Вас окружает.

Мы думаем, Вы уже догадались о чем пойдет речь. Да, речь идёт о самой темной материи в обучении коммуникативному мастерству. Пальму первенства в соревновании за самую «чёрную магию» в построении социальных связей по праву занимает Николло Макиавелли. Его творчество посвящено идеи, что для успешного воздействия на людей необходимо убить в себе мораль, эмоции, сострадание, этичность. В общем, по его мнению, надо стать полностью безразличным к человеку существом. В своих произведениях маэстро учит мастерству манипуляции и холодного расчета в действиях, направленных на результат любой ценой.

Из современных книг по этой тематике отметим «48 законов власти» Роберта Грина. Эта книга по большей мере посвящена искусству лицемерия, подхалимства, интриганства и подобным вещам. Автор на примерах показывает,

что чем «злее» Вы будете, тем большего успеха Вы добьётесь.

Мы же не являемся последователями такого подхода. Вы спросите: «Почему? Это же рационально и отвечает нашим запросам». Все очень просто. Все, что делаете, к Вам же и возвращается. Если Вы будете относиться к людям как к расходному материалу, очень скоро Вас настигнет что-то вроде гигантского бумеранга. Если Вы будете слепо пользоваться самыми «злыми» правилами из этих и подобных произведений, Вы самостоятельно разрушите Вашу личность, психическое здоровье и жизнь.

Но, несмотря на то, что мы не приветствуем крайности, все же мы считаем, что надо учиться «противодействию чёрной магии». К сожалению, действительно очень много людей, которые нас окружают - это травмированные, обиженные жизнью, озлобленные и жестокие индивиды. А когда они ещё обладают искусством харизмы и манипулирования, можно очень легко попасть в их деструктивную социальную паутину. И Вы не просто будете в ней находиться и приносить пользу. Вас выжмут, как тряпку, из Вас вытянут

все ресурсы и жизненные силы. Это может касаться притворной дружбы, бизнеса, и даже романтических отношений. Поэтому всегда, когда Вы не знаете, что сейчас с Вами происходит, остановитесь и спросите себя: «Кому выгодно то, что я сейчас делаю?». Если ответ на этот вопрос Вам предельно понятен и не тревожит Вас, значит все в порядке. Если Вы заметили, что кто-то из Вашей социальной структуры применяет или старается применять к Вам методы, о которых пишут вышеуказанные авторы, есть два варианта действий. Вы либо должны волевым решением «отрезать» этого человека от Вашей сети, либо применять методы контрманипулирования. То есть, предпринимать такие действия, которые внешне показывают, что Вы находитесь под влиянием. Но на самом деле Вы находитесь в адекватном и трезвом состоянии, и скармливаете своему манипулятору то, что считаете нужным. Этакая «контрразведка».

Умение думать так, как думают те, кто нас окружает - сложный и требующий тренировки образ мышления.

Глава 4. Начало пути наработки связей в России. Как за 6 месяцев приобрести больше знакомств, чем за всю жизнь?

Если вы до сих пор не можете справиться с какой-то задачей, значит, у вас просто нет связей, которые могут в этом помочь

Итак, выше вместе с Вами мы разобрались в крайне важных вопросах:

- На основе исторического анализа осознали противоречивость российского социума, его отличия от социума Запада. Вдобавок, поняли, что наработка связи в России имеет свои особенности;
- Выяснили, что такое социальные связи, какие виды социальных связей бывают. Вспомним, что именно общиннические связи наиболее обширны;
- Перечислили и раскрыли фундаментальные правила наработки связей в России с учетом российской ментальности и российской экономики.

Следуя законам логики, нам теперь стоит раскрыть более интересный вопрос: как начать наrabатывать социальные связи в России? Что делать?

Неважно, какого Вы статуса, возраста и пола человек. Если Вы читаете эту книгу, то с этого момента начинается Ваш путь социального паука по плетению обширной социальной паутины (если, конечно, до этого Вы не уделяли этому должное внимание). С этого момента, с этих строчек этой книги Вы поняли, что наrabатывать связи — очень важно. В этом нет ничего корыстного, плохого, страшного.

Делайте в точности то, о чем я буду говорить ниже. Вы очень удивитесь, когда начнете проходить этапы плетения социальной паутины. А еще больше удивитесь, когда эти методы обеспечат Вас тоннами связей.

Ваш путь начинается с анализа всех уже существующих связей. Они есть абсолютно у всех. Вопрос лишь в их размере и качестве. Здесь Вы, как начинающие социальные пауки, должны с помощью того самого «социального сита» отфильтровать все свои связи по видам связей, о

которых мы говорили. Вы должны вспомнить всех тех, с кем Вы поддерживаете связи: с членами семьи, родственниками, друзьями, приятелями, сообщниками или партнерами.

Далее, Вы должны вспомнить всех тех, с кем Вы уже были в связях, но утратили их в силу необъяснимых причин. Так бывает. Например, Вы уехали в другой город, чтобы там работать. Если Вы поддерживали связь не со всеми знакомыми с Вашего родного города, то время решит по-своему: связь потеряется без каких-либо причин. Но эта связь так же вернется, если Вы вспомните о своем знакомом.

Итак, Вы это все проанализировали. Следующий шаг – ***укрепление существующих у Вас связей***. Нельзя плести новую паутину, если старая находится в плохом состоянии. На этом этапе Вы поймете, что Ваши связи слабы и бессильны в силу того, что Вы не уделяли им внимания. Вы поймете, что можете положиться лишь на семейные связи и, быть может, на одну-две дружеских связей или на пару-тройку сообщников.

Чтобы укрепить уже имеющиеся у Вас связи, нужно больше общаться с этими людьми, оказывать им услуги, предлагать руку помощи, решать их проблемы.

Вы помните дни рождения ваших членов семьи, друзей, приятелей, сообщников? Если нет, то вспоминайте и запишите где-нибудь день рождения каждого. Поверьте, когда Вы поздравите знакомого с днем его рождения и сделаете ему подарок, то внесете неоценимый вклад в укрепление существующей связи. Главное – ненавязчивость.

Время от времени пишите или звоните тем, с кем держите связь. Позволяйте им «излить душу». Слушайте их, поймите их проблемы, а затем предлагайте помощь.

И так с каждым. В течение определенного промежутка времени все Ваши существующие связи сильно окрепнут. Теперь Вы сможете положиться на каждую связь. Однако это кладет на Вас обязательство – *Вы должны поддерживать эти связи на протяжении всей жизни*, если хотите, чтобы в один момент, когда нужно решить

свои огромные проблемы, все Ваши нужные связи находились в состоянии готовности.

Урок №6

Всегда поддерживай свои связи

Следующий шаг – ***восстановление утраченных связей***. Помните пример с уезжающим в другой город человеком? Зачастую так, опять-таки, теряются связи в силу лишь времени. Но эти связи можно легко вернуть.

Если Вы потеряли связи с этими людьми, то вспомните о них. Вспомните, в чем состояло содержание Ваших связей, на чем они держались. Напомните себе, почему Вы общались в тот момент: это была случайность или некогда Вы зависели друг от друга?

Если Вы хорошо это вспомните, то сможете с помощью этого же содержания восстановить связь. Так же ненавязчиво и как можно более «случайно». Вы должны будете отработать каждую утраченную связь, найти подход к каждому человеку. Возможно, это может показаться странным занятием. Но вы нарабатываете социальный капитал, социальный

актив. *Вы делаете хорошо не только себе, но и тому, с кем Вы связаны.* Это – взаимный интерес, взаимная выгода. Поэтому в этом нет ничего корыстного и странного.

Итак, Вы укрепили свои уже существующие связи и восстановили утраченные. Ваша паутина готова к новым испытаниям. Как социальный паук Вы готовы к расширению. Вашим следующим шагом будет ***нарабатывать новые связи через уже существующие:*** узнавать новых родственников через родственников, знакомиться с друзьями друзей, приятелями приятелей, сообщниками сообщников.

Узнавай новых родственников через родственников. Зачастую люди пренебрегают заводить отношения с родственниками, которых ранее они не знали. Это является грубой ошибкой для социального паука, ведь родственные связи крепки и на них можно полагаться. В США, к примеру, у людей менее трепетное отношение к родственникам, нежели в России.

Вот способы и методы, как Вы можете наработать связи с незнакомыми родственниками:

1. Если Вас зовут на семейный ужин к незнакомым родственникам, смело идите туда и наработывайте связи;
2. Свадьбы и иные мероприятия родственников – не частая возможность обрести множество новых связей. И упускать такую возможность нельзя. Следуйте канонам Ваших родственных традиций, заявляйте о себе и знакомьтесь с новыми людьми.
3. Когда знакомитесь с родственником, узнайте как можно больше о нем: кем он Вам приходится, какой он имеет статус и положение, в чем заключается его деятельность. Поймите проблемы и потребности этого человека. И тогда Вы сможете понять, как оказать услугу такому родственнику. Понимание и решение его проблемы укрепит Вашу связь невероятным способом.

Знакомься с друзьями друзей. Ваши друзья – очень ценный социальный капитал. Выше мы говорили, что дружба – это что-то сильное и крепкое. Дружеские связи по своей крепости близки к кровным. Поэтому не нужно спешить

называть человека другом. Чтобы стать им, он должен пройти долгую проверку. Вы должны доверять ему, но не в полную меру (вспомните, что лучше доверять крови).

У каждого Вашего друга могут быть друзья. Зачастую жизнь быстро сводит Вас с ними. Однако здесь также не стоит считать друга своего друга другом. Простите за тавтологию, но это правило нельзя не соблюдать. Друг Вашего друга попадает в категорию «приятелей». С ним необходимо вести себя по-приятельски, пока тот не докажет обратное.

Знакомься с сообщниками сообщников.
Для социального паука, с одной стороны, это представляется наиболее сложным, а с другой – наиболее ценным. Выше с Вами мы говорили о том, что сообщнические связи самые обширные. И содержание сообщнических связей – лишь взаимная выгода, и не более.

При наработке связей с новыми сообщниками нужно быть предельно осторожным. Нужно понимать истинные мотивы и желания Вашего нового сообщника. Нужно осознать то, какую выгоду он ищет в Вас.

Будьте осторожны. Никогда не относитесь к сообщникам с особым теплом и добротой. Никогда не поддавайтесь уловке, если сообщник Вас задабривает. Позвольте ему сделать это, но не переводите этого человека в категорию «друзей» или «приятелей». Такая ошибка в будущем обязательно обернется против Вас.

Новых сообщников через уже существующих сообщников Вы найдете там, где ведете свою деятельность. Если работаете в конторе, ищите новых сообщников там. Учитесь в учебном заведении? Множество новых сообщников у Вас на ладони. Будьте осторожны и терпеливы.

Глава 5. Расширяем связи дальше.

Не забывайте об основе каждого успешного знакомства – вежливости и уважении. Покажите интерес к мнению и опыту других людей. Выслушайте их истории, задавайте вопросы, проявляйте глубокий интерес. Такое отношение не только создаст положительное впечатление о вас, но и откроет двери к новым возможностям и связям.

Не бойтесь высказывать свои мысли, но помните о мере и такте. Умение общаться, вовлекать людей в диалог и быть интересным собеседником – это ключевые навыки для успешного установления контактов. И помните, искренний интерес к собеседнику – это силы, способные снять дистанцию и создать хорошую атмосферу.

Однако не стоит забывать, что искренность – основа устойчивых связей. Будьте собой, выражайте свои мысли и чувства, будьте готовы к открытому обмену идеями. Что касается более

конкретных советов, то главный из них – «не ждать у моря погоды». Не стоит уповать на волю случая и ждать, когда Вас заметит тот самый богатый, добрый, честный парень, который захочет взять Вас в долю или профинансировать Ваш проект. Автор советует брать судьбу своих социальных связей в свои руки.

Участие в мероприятиях и конференциях.

Присоединитесь к профессиональным или интересным Вам общественным группам, а также примите участие в конференциях, семинарах или сходках, связанных с вашей областью интересов. Это отличная возможность встретить людей с общими интересами и установить с ними связь. К сожалению, сегодня полным полно шарлатанов, выдающих свои тренинги и семинары за «чудо знания». Не попадайтесь на их уловки. Если хотите посетить действительно интеллектуальное мероприятие, ищите конференции, организуемые официальными образовательными и бизнес структурами.

Активное участие в онлайн-сообществах.

Присоединитесь к онлайн-сообществам или форумам, посвященным Вашей области интересов

или профессии. Проявите активность, задавайте вопросы, делитесь своим опытом и помогайте другим участникам. Это поможет Вам завести полезные знакомства и укрепить свою экспертность в выбранной области.

Автор знал людей, которые построили свою социальную паутину именно на форумах. Был один программист, который практически никогда не выходил из дома (скорее всего, он прочитает эту книгу и узнает себя). Он был фанатично увлечён своим ремеслом – программированием. Но, как мы уже упоминали, профессионализм без отношений – пустота. На удивление автора, этот программист построил сильнейшую и крайне эффективную группу сообщников в Интернете из людей, которые никогда друг друга не видели и жили в разных частях планеты. Этот парень мог похвастаться друзьями-экспертами, всегда готовыми прийти на помощь в мозговых штурмах. Не стоит недооценивать мощь цифрового сообщества.

Установление профессиональных контактов. Проявите инициативу и установите контакт с профессионалами из Вашей отрасли или

с людьми, которые имеют влияние в сфере, которая Вас интересует. Можно отправить письмо или электронную почту, предложить встречу на кофе или попросить совета. Выражайте свой интерес к их работе и опыту, задавайте свои вопросы и будьте готовы к обмену информацией и идеями. Общение с коллегами может иметь огромный успех. Заводить новые связи на работе - это очевидно благоразумный процесс. Обмен информацией, опытом, идеями и новостями может помочь обоим участникам общения оставаться и развиваться внутри какой-либо структуры.

Но будьте аккуратны. Коллеги нередко могут оказаться осведомителями, завистниками, сплетниками и т.д. Выходить на более откровенные темы с коллегами на ранних стадиях работы – жестокая рулетка.

Расширение круга общения. Будьте открытыми для новых знакомств в повседневной жизни. Будьте дружелюбными и внимательными к окружающим вас людям. Вы можете завести беседу с соседями, коллегами по работе, людьми в спортивном клубе или даже в общественном

транспорте. Никогда не знаете, где найдёте нового члена Вашей социальной цепочки.

Поддержка и помощь. Оказывайте помощь и поддержку другим людям в их проектах или задачах. Будьте отзывчивыми и готовыми выступить в роли помощника или советчика, когда кто-то нуждается в вашей поддержке. Ваша готовность помочь будет оценена и может стать основой для долгосрочных и доверительных отношений.

Заводить крепкие связи требует времени, усилий и постоянного развития. Важно помнить, что каждый человек уникален, и то, что работает для одного, может не подходить другому. Будьте открытыми для новых возможностей и готовыми выйти за пределы своей зоны комфорта. И помните, что крепкие связи строятся на взаимной поддержке, доверии и взаимном интересе.

Теперь давайте обратимся к глубинной структуре вопроса. Что такое полезная связь? Связь – это двустороннее отношение. Польза – это положительное приращение к какому-либо показателю Вашей жизни. Чтобы обзавестись полезной связью нужно, в первую очередь, самому

быть полезным. Повторимся, заблуждение считать, что полезные знакомства возвысят Вас до нового уровня жизни и благополучия. Не только Вы будете искать полезные связи, но и все остальные люди стремятся к тому же. Все хотят, чтобы их окружали люди с потенциалом. Это ключевое правило игры. Россия – страна возможностей и страна талантов. Экономическая теория говорит о том, что любой современный бизнес строится на таких «китах», как:

- * земля (природные ресурсы);
- * труд (трудовые ресурсы),
- * капитал (инвестиционные ресурсы),
- * предпринимательские способности;
- * информация;
- * инновации.

Для того, чтобы жить благополучно, Вы должны обладать одним из вышеперечисленных факторов производства и уметь правильно им распоряжаться. Именно вокруг этих элементов и образуются самые эффективные социальные

связи, если, конечно не брать в расчет семейные и дружеские.

Таким образом, Вы должны понять, что пока Вы не предложите миру пользу, он не даст Вам результат. И это касается абсолютно любого бизнеса. Если Вы предприниматель, то получатель Ваших усилий – клиенты. Если Вы – специалист в какой-либо сфере, то Ваш одаряемый – это руководитель компании или также клиенты. Если у Вас есть знания и Вы способны консультировать, то, опять же, Ваши знания конвертируются в пользу для определенной категории лиц. А что касается разнообразия людей, которые могут «запросить Вашу компетентность», то это почти безграничный круг лиц.

Одни из самых феноменальных историй – бывший грабитель банков начинает консультировать компании в сфере безопасности хранилищ, а бывший профессиональный игрок казино за вознаграждение подсказывает государственным органам, в каких казино рулетка «подкручена» и т.д. Да, обе истории произошли в США, но от этого смысл не меняется. Вывод здесь

абсолютно очевидный, даже если кроме знаний у Вас ничего нет, это не говорит о том, что Вы будете жить в бедности.

Еще один важный аспект построения социальных связей в России заключается в следующем. Необходимо постоянно демонстрировать уровень Ваших товаров или услуг. В России Вы должны проявить себя сами, нельзя ждать, пока Вас спросят: «Дорогой друг, что же ты умеешь? Чем ты сможешь помочь моему бизнесу?». Увы, так это не работает, если только Вы с детства не находитесь в высших слоях общества.

Век интернета и общественных мероприятий позволяет заявить о себе в самой разной форме. Если Вы пишете первоклассные тексты – сделайте несколько публикаций с описанием запроса заказчика. Общаетесь с цифрами «на ты»? Проведите анализ каких-нибудь данных и опубликуйте исследование. Располагаете средствами для инвестирования? Покажите, как грамотно Вы умеете распоряжаться большими суммами. И речь не идет о хвастовстве. Возможно, что именно тот человек, которому партнерство с

Вами сейчас нужнее всего, с Вами не знаком и увидеть Вас может только в Интернете.

Также приведем несколько советов по тому, как прокачивать в России свои навыки. Лично нас вдохновило некогда нашумевшее видео в интернете про то, как жители отдаленных африканских поселений оборудовали спортзал из камней, труб, ведер и тому подобного материала. Люди задались целью и ничто не стало на их пути к спортивным достижениям. И как Вы уже могли догадаться, относится это не только к африканцам и спортивному инвентарю. Вы должны максимально использовать обстановку и окружающий Вас на данном этапе жизни мир. Если Вы школьник из отдаленного региона и мечтаете в будущем возглавить рекламную компанию, не упускайте время. Готовьте к своим школьным докладам и рефератам безумные презентации. Старайтесь над ними, изучайте обучающие материалы и отдавайте этому в десять раз больше времени, чем Ваши одноклассники. И поверьте, к первому, второму курсу вуза, Вы уже сможете выйти на рынок труда и будете на голову выше своих сверстников, которые в свои школьные годы говорили Вам: «Да зачем тебе это надо, да всё равно больше пятерки

не поставят» и т.д. Если Вы, допустим, учитесь в университете и в будущем мечтаете стать во главе компании с огромным штатом – нарабатывайте коммуникативный навык, тренируйте речь. Выступайте на конференциях, устраивайте дискуссии на семинарах, обращайтесь с информацией к высокому количеству человек. Да, возможно сейчас это и не принесет Вам каких-то оценочных благ выше, чем те, которые исходили бы просто из учебы. Но в будущем, когда Вам придется обращаться к коллективу, Вы будете не дрожать и «терять сознание» от страха публичной речи, а четко и уверенно доносить нужную информацию. И так во всем и всегда. Где бы Вы не находились, чем бы Вы не занимались, если Ваша цель стоит намного выше Вашего актуального положения – тренируйте себя.

Подытожим эту главу и повторим еще раз самые важные мысли.

Во-первых, пользуйтесь любыми выходами на новые социальные завязи. Не бойтесь знакомиться и обмениваться идеями. Посещайте те площадки, которые объединят Вас с людьми из Вашей и смежных сфер деятельности.

Предлагайте свою руку помощи и рука, которая ее пожмет, не заставит себя долго ждать.

Во-вторых, найдите свой фактор или факторы производства и постепенно накапливайте их. Если это знания, то совершенствуйте их, читайте более глубокую и фундаментальную литературу. Если это деньги, то научитесь грамотно распоряжаться ими. Досконально изучите одну из сфер бизнеса в Вашем регионе и предложите свои инвестиции. С другими факторами то же самое.

В-третьих, используйте свое актуальное положение как плацдарм для будущего триумфа. Тренируйте свои навыки на том, на чем придется, как африканские атлеты, тягающие острые камни ради формы и здоровья.

Глава 6.

Субординация как основа наработки связей

Наработка связей – это этап пожизненный. Как я говорил, у каждой вещи, каждого процесса или события есть свои минусы и плюсы. Нарботка связей – это непрерывный процесс. Его достоинства с тем, что связи играют слишком большую роль в жизни каждого человека. Но, с другой стороны, этот процесс обременяет человека. Социальный паук носит на себе тяжелую ношу – необходимость поддерживать свою паутину. Человек с обширными связями обязан постоянно их поддерживать, если не хочет, чтобы эти связи пропали бесследно.

Отсюда следует вывод о том, что нужно набирать полезные связи. Иногда качество намного важнее количества. Так Вы не будете обременены поддерживать гигантские, но бесполезные связи.

Нарабатывать качественные связи позволяет **субординация**. Это очень обширное и нужное понятие для социального паука. Соблюдение субординации позволит заводить качественные связи, поддерживать которые будет просто.

Если заглянуть в словарь Ожегова, то субординацией там называют строгое служебное подчинение младших старшим. Спешу заявить, что уж слишком узкое понятие субординации даст этот словарь. Субординация – отношения между индивидами, построенные на взаимном внешнем уважении и неформальных правилах поведения, позволяющих взаимодействовать лишь профессионально. Говоря простыми словами, субординация – это дистанция, которую выстраивают между собой сообщники. Эта дистанция не позволяет превратить отношения в близкие, поскольку, если так произойдет, то профессионализм отношений будет безвозвратно утерян.

К примеру, Вы – начальник отдела конторы «А». Ваши подчиненные исправно делают свою работу, радуют отчетностью и результатами. Ваше начальство довольно работой Вашего отдела.

«Н» – один из Ваших подчиненных. В течение времени Вы стали больше знать друг друга. «Н» узнал, что у Вас есть общие наклонности и интересы – вы оба следите за футболом. Этот общий интерес постепенно начал сближать Вас. Ваши разговоры о футболе участились, а отношения стали более близкими. *Ваш подчиненный перешел из категории Ваших сообщников в категорию приятелей.*

Приятельские отношения привели к тому, что Вы стали относиться тепло к «Н» по сравнению с другими подчиненными. «Н» начал менее серьезно относиться к работе, ведь его начальник – его приятель. Ваши с ним приятельские отношения позволили «Н» «жульничать» на работе. Результативность его работы снижалась, что отразилось на общей работе отдела.

С этого момента Вы и «Н» начали выяснять отношения. Вы здорово разозлились на Вашего приятеля, устроили конфликт. «Н» стоял на своем, ведь он и Вы, как он полагал, – друзья.

Ваше начальство стало недовольно работой Вашего отдела. Вас лишили премий. Более того,

Вам поставили задачу вернуть результативность на прежний уровень, что стоило Вам огромных временных и нервных затрат.

Каков вывод сей басни? Вы сблизились с подчиненным, что уничтожило *субординацию* между Вами. Та самая дистанция в общенических отношениях бесследно пропала. Это вызвало наплевательское отношение «Н» к работе, который оправдывал себя тем, что начальник – его друг.

Когда Вы нарабатываете связи, всегда соблюдайте субординацию с общниками, партнерами или друзьями. Нельзя кого попало переводить из категории общников в категорию друзей. Это будет грубой ошибкой.

И, наоборот, не пытайтесь сами стать другом общнику. Сохраняя дистанцию, Вы сохраняете связь крепкой и выгодной. Но как только Вы сблизитесь, связь гарантированно оборвется из-за тонны недопониманий.

Урок №8

Соблюдай субординацию при наработке связей

Субординация – это и основа обычаев и традиций народов. Не было бы субординации, не было бы и народа. Без субординации народ бы не выжил. Она позволяла повышению продуктивности.

Обычаи и традиции – это не просто красивые и придуманные особенности какого-то этноса. Обычаи и традиции – это правила поведения, которые сохраняли централизованность, структурированность, иерархичность народа. Празднества, обряды и тому подобное сближали нацию. Они создавали субординацию, чтобы лучше выживать.

Субординация – это и основа любой высокоэффективной организации или компании. На основе вышеуказанного примера мы это осознали. Субординация делает сообщников более ответственными по отношению друг к другу.

Именно поэтому, соблюдая субординацию при наработке связей, Вы станете успешным социальным пауком. Ваши связи станут обширнее

и качественнее. Вам не придется конфликтовать из-за недопониманий, сильно разочаровываться, терять связи. Эта дистанция, созданная субординацией, спасет Вас от этого.

Глава 7.

Темная материя или «серые» правила построения социальной системы.

Каноны социального поведения, которым учил Н. Макиавелли и которым продолжают учить его немногочисленные современные последователи, имеют актуальность и сегодня. Если кратко, то учение знаменитого Николло Макиавелли строится на том, что правитель должен использовать любые средства и методы для достижения своих или общегосударственных целей: обман, лицемерие, манипуляция, лесть, грубая сила и так далее. Некоторые называют его учение «темной магией». Как бы то ни было, тем не менее, определенная логика и рационализм в этой «темной» магии все же есть.

Все правила, которые автор приводит далее, следует использовать с умом, в умеренном объеме и по отношению к тем людям, которые являются

Вашими сообщниками. Скорее, это нужно Вам для защиты от манипуляций сообщников. Однако то, как распоряжаться этими методами, является исключительно Вашим выбором.

Итак, в основе всех аспектов воздействия на убеждения и поступки других людей лежат два процесса: *добросовестное общение* или *манипуляция*.

Манипуляция — обширное понятие, означающее недобросовестное воздействие на сознание другого человека в собственных целях. Для манипуляторов характерно циничность и полное безразличие к благополучию других людей. Манипуляция может проявляться по-разному, ее инструментами пользуются исходя из ситуации, характера человека, поставленной цели и других факторов.

Лесть.

Древнейшее искусство подхалимажа. Лестью люди добиваются должностей, контрактов, связей в обществе и не только. Страшно представить, на что порой способна сила лести. У Вас всегда в запасе есть патроны с едкой

лестью. Эти пули с 70-ти процентной вероятностью поразят сердце жертвы. Вопреки расхожему мнению, что лезть бывает «явной», «откровенной», «неприкрытой» с уверенностью констатируем, что это не так. Почти каждый человек находится под бесконечной властью своего эго. Эго эго скрывает истинную объективную информацию от сознания и очень часто «нашептывает» человеку, что он – самый умный, красивый, успешный, опытный и т.д. То есть, эго лжет о том, что человек образцовый по всем показателям. И поэтому человек, принимающий лезть, за редким исключением, воспримет ее как ложную или притворную. Ведь он же о себе максимального мнения. А как может быть неправдой то, что лишь подтверждает эту «чистую правду»? Верно – никак.

Окружающие и только окружающие способны отличать лезть от комплимента в сторону третьего лица. Это необходимо иметь в виду, когда Вы льстите, или Вам стараются льстить. Когда римский император одерживал очередную военную победу и возвращался в город, народ встречал колесницу триумфатора грандиозными выкриками, цветами, пиршеством и

полным благоговением. Чтобы оставаться в трезвом уме и не сойти с ума от количества хвалебной информации, по легенде рядом с героем всегда стоял верный подчиненный, который шептал ему на ухо: «Ты всего лишь человек». Этим правилом всегда пользовался и автор. Не обязательно иметь отважного помощника, рискующего говорить такое своему боссу. Достаточно заранее определять линию своего мышления во время лести. Полезно становиться глуховатым, когда Вам делают комплимент и становится всеслышащим, когда Вы получаете критику.

А когда Вы хотите, наоборот, отметить своё присутствие перед вышестоящим человеком, но не хотите стать льстецом, есть другое правило. Психически и физиологически человек устроен так, что его внимание неоднородно. Этим успешно пользуются маркетологи. Они манипулируют нашим вниманием, делают так, чтобы мы смотрели и оценивали только то, что хотят они. И не анализировали остальную информацию, чтобы принимать импульсивное решение о покупке очередного мусора. Этим надо пользоваться.

Включайте своё внимание на максимум в отношении плюсов собеседника, когда взаимодействуете с ним. Вряд ли Вы заметите, что у женщины новые сережки, или то, что Ваш босс купил новую авторучку. Только тогда, когда Вы намеренно «сканируете» человека, Вы сможете отметить что-то поистине «тонкое» и актуальное, что понравится человеку и при этом не сделает из Вас «подлизу».

Также помните, что отмечать надо не только материальные новшества, но и когнитивные способности. Человек поработал над речью, улучшил дикцию, расширил словарный запас, избавился от вредных привычек, изменил имидж – все это хорошее основание для подчеркивания тонким комплиментом. Этот метод может привнести в вашу социальную паутину очередного сильного игрока.

Ложь.

Обман – искажение информации о реальных фактах или процессах для восприятия конкретным субъектом или неограниченным кругом лиц в собственных целях. В своём максимальном проявлении обман представляет собой

предоставление полностью ложной информации. Недоговаривание, приукрашивание и другие манипуляции с информацией также можно отнести в данную категорию.

Обман, пожалуй, самая распространённая манипуляция, которую многие люди применяют ежедневно и, чаще всего, не задумываясь. Отъявленные манипуляторы никогда не задают себе вопрос: «Почему я соврал? Зачем я приукрасил факты?». Они считают, что все, что они говорят, должно играть им на пользу, и неважно, отражает ли это реальное положение вещей или нет. Таких людей следует научиться выявлять и строить с ними отношения соответствующим образом.

Целый ряд научных дисциплин установили, что во время обмана тело и мимика человека реагируют на умышленное враньё и транслируют определённую информацию. Патологические вруны со временем избавляются от характерных «выдающих» враньё движений тела и лица. Враньё для них становится не исключением, а нормой. Нельзя строить долгосрочные и доверительные отношения с людьми, которые

врут чаще, чем говорят правду. Если соврать требуется Вам, делайте это кратко и уверенно. Перед тем, как сообщить ложную информацию мысленно запомните, как в данный момент Ваше тело расположено в пространстве. Запомните, какое у Вас выражение лица. Остановитесь на этих ощущениях и начинайте говорить неправду. Если Вы выполнили эти правила, то с большой степенью вероятности Ваше тело Вас не выдаст. Но повторим, что врать вредно для Вашей репутации. На лжи невозможно построить крепкие социальные связи. Обман имеет свойство вскрываться и разрушать отношения между людьми.

Правило №7

***Крепкие социальные связи не строятся на
чрезмерной лжи***

Клевета

Клевета – это наговор, сообщение ложной информации о поступке, мнении, убеждении, словах человека в компетентные органы или вышестоящим лицам. Сразу скажем, что существуют случаи, когда клевета влечёт

юридическую ответственность. Мы же будем говорить о более бытовой, профессиональной клевете. Сюда относятся клевета начальнику на коллегу, декану на однокурсника, учительнице на одноклассника и тому подобное.

Как правило, человек, применяющий клевету, преследует одну из двух целей: 1) переложить ответственность за свой негативный поступок на любого другого человека со смежными полномочиями; 2) подставить конкретного человека, исходя из личной неприязни или других недобросовестных целей.

От клеветы очень тяжело защищаться. В любой момент времени, в любом коллективе и при любых обстоятельствах Вы можете стать объектом чьей-то клеветы. Как правило, даже после увольнения, отчисления или других неблагоприятных последствий Вы можете так и не узнать, чья воля послужила такому развитию событий. Именно для того, чтобы избежать подобных ситуаций, необходимо иметь репутацию. В случае, когда чьи-то ложные слова встанут против Вас, именно репутация может спасти ситуацию или отсрочить санкции.

Как правило, клевете подвержены выдающиеся личности, безобидные люди, любимцы и лидеры. Такие люди всегда вызывают неприязнь со стороны некомпетентных, слабых и обиженных жизнью людей.

Обещания

Манипулятор может использовать обещания, чтобы получить то, что он хочет. Такие манипуляторы могут давать ложные обещания, обещать больше, чем они могут выполнить или использовать обещания в качестве заманчивой награды, чтобы заставить человека подчиниться. Как правило, обещаниями пользуются более опытные и взрослые манипуляторы. Объектами же могут стать младшие коллеги, знакомые, неопытные партнёры и другие. Обещания нацелены на то, чтобы создать у жертвы в сознании картинку наиболее благоприятного для него будущего. Это могут быть деньги, имущество, путешествия, должности, знакомства и так далее. Всегда стоит трезво оценивать способности, деловые и человеческие качества членов своей социальной паутины.

Жалость

Речь идёт о целенаправленном воздействии на чувство жалости у жертвы манипуляции. Нельзя забывать, что сильные манипуляторы – это циничные и безжалостные люди. Кроме того, они обладают сильным эмоциональным интеллектом, поэтому зачастую для них не составляет труда определить, за какие «струнки души» надо «подергать» очередную жертву. Жалость, как ни странно, часто идет рука об руку с искренней добротой. Поэтому, часто на такие уловки попадают не «акулы» бизнеса, а обычные люди.

Чувство вины

Давление на чувство вины в основном практикуется в романтических, семейных и дружеских отношениях. Так как вина является одной из сильнейших и долгосрочных эмоций, именно она является мишенью для матёрых манипуляторов. Обычно, чувство вины не вызывают напрямую. Это происходит с дальних заходов и может делаться для так называемого погружения в чувство долга. То есть, информация сообщается со спокойной интонацией, но свою цель манипулятор четко осознаёт и помнит. Ему надо вызвать чувство вины. А дальше уже

человеком в этом состоянии можно «крутить» как только душе угодно. Можно брать его вещи, пользоваться услугами, и даже жить за его счёт.

Именно эту манипуляцию мы считаем одной из самых опасных. От неё надо уметь защищаться. Всегда помните, что каждый отвечает сам за свои действия, решения, слова и поступки. Если Вы – человек с доброй душой или просто с мягким характером – не забывайте это правило. Оно спасёт Вам нервные клетки, деньги, время, а также защитит от деструктивных связей.

Глава 8. Какие навыки обязательно должны быть в обойме у хорошего социального паука в России.

Нашим миром правят связи

Пауло Коэльо

Построение качественных социальных связей является важным аспектом жизни для успешного человека. Ниже я представляю некоторые навыки, которые могут помочь в построении крепких социальных связей:

1. **Эмпатия** – умение понимать и чувствовать эмоции других людей является основой для построения глубоких и крепких связей. Человек, проявляющий эмпатию, готов слушать других, поддерживать их в трудные моменты и проявлять сочувствие к их проблемам и успехам. Эмпатия заключается в том, что человек без каких-либо усилий может не просто

понимать эмоции других людей, а практически чувствовать их самостоятельно, ощущать, переживать и понимать.

Интересный и замеченный из жизни факт: эмпатичные и достойные люди не любят видеть чужой позор, чужие страхи, боль, скорбь, плач и т.д. И не важно, будь это телесериал, видео из Интернета или реальная ситуация. Таким людям приходится прикладывать усилия, чтобы не перенимать на себя негативные эмоции других людей. Такие люди всегда приходят на помощь, поддерживают чужой успех, никогда не завидуют. Одним словом, добрые эмпаты стараются, чтобы людям вокруг них было комфортно. Когда окружение эмпата чувствует себя комфортно, то и он будет чувствовать себя лучше. Бывают и «злые» эмпаты. Здесь разница очевидна. Смысл в том, что сама эмпатия нейтральна. Эмпатия – важнейшее качество. Люди с развитой эмпатией добиваются высоких результатов в плетении социальных связей.

Приведем несколько советов о том, как научиться эмпатии. Практикуйте активное слушание. Это означает, что необходимо слушать

других людей без прерывания и без суждений. Постарайтесь понять, что они чувствуют и почему. В момент коммуникации старайтесь ставить себя на место другого человека. Когда вы общаетесь с кем-то, попытайтесь взглянуть на ситуацию с его точки зрения. Это поможет Вам лучше понять, что он чувствует. Также важно наблюдать за невербальными сигналами. Невербальная коммуникация может передавать много информации о том, как человек себя чувствует. Наблюдайте за жестами, мимикой, тоном голоса и другими невербальными сигналами, чтобы лучше понять, что человек чувствует. И, конечно, вишенка на торте — управление своими собственными эмоциями. Учитесь обладать своей импульсивностью, вспыльчивостью, горячностью. Если Вы умеете контролировать свои эмоции, то это поможет Вам лучше понимать, что чувствуют другие люди. Если Вы знаете, как справляться со своими эмоциями, то это поможет вам лучше чувствовать себя в обществе других людей. Когда Вы самостоятельно поработаете над своими эмоциями, то определять чужие станет в разы легче. Если Вы не чересчур жалостливый человек,

практикуйте сочувствие. Когда Вы видите, что кто-то страдает, попытайтесь почувствовать его боль и понять, как он себя чувствует. Это поможет Вам лучше осознать, что происходит с другими людьми, и как Вы можете им помочь. Наконец, помните, что эмпатия – это навык, который можно развивать. Чем больше Вы упражняетесь в понимании других людей, тем лучше Вы становитесь в этом деле. И, конечно же, не забывайте, что каждый человек уникален, поэтому эмпатия требует индивидуального подхода к каждому.

2. *Поставленная речь.* Развитый речевой навык – это ключевой аспект в установлении социальных связей. Человек должен уметь выразить свои мысли, чувства и идеи, а также уметь слушать и понимать других. На самом деле, по-настоящему «говорить» умеют немногие. Вести приятный, эффективный и качественный диалог – навык исключительного меньшинства. Как ни странно, здесь наиболее применимо правило золотой середины. Надо учиться наполнять свою речь смыслом, полезным смыслом. Люди чутко чувствуют фальшь, надменность, вычурность, неуверенность и другие

окраски речи. Но здесь больше хочется поговорить о внешней характеристике речи. Ваша речь – Ваше второе лицо, и ухаживать за ним надо гораздо больше, чем за тем, которое мы видим в зеркале. Человек может быть трижды гением, ученым, семи пядей во лбу и т.д., но если он не умеет красиво и грамотно говорить, его попросту не будут слушать. Да, в жизни бывают исключения, но основная масса людей смотрит и слушает только то, что им приятно, по крайней мере, на первичном уровне. То есть, сначала человек оценивает говорящего и решает слушать его внимательно или нет, а может и вовсе не слушать. Лишь потом, при положительном исходе, мы начинаем вслушиваться в смысл и напрягать мозг. Так устроен человек и с этим ничего не поделаешь. Поставленная речь – это, прежде всего, размеренное, четкое, эмоционально окрашенное произношение. Да, не всем дан бархатный баритон или мелодичный женский голос. Но тренировать свой голос можно и нужно. Здесь останавливаться подробнее не станем. В сети есть тонна литературы, статей и подкастов о том, как зазвучать «новыми красками».

Вернемся к другим признакам хорошей речи. Пожалуй, не менее важным является и то, что именно мы говорим. Чрезмерная ненормативная лексика и ограниченный словарный запас вряд ли поспособствуют возникновению новых полезных связей в обществе. Не спорим, есть ситуации, когда мат обоснован. Но обстоятельства для его использования ограничены и не стоит их расширять. Оставьте мат на случай удара молотка по пальцу, рассказа специфичных анекдотов и потребности друга в крепком подбадривающем словце. Дальше лучше не заходить. Не секрет, что речевое богатство нужно накапливать посредством потребления качественной информации. По нашему мнению, самая качественная информация по-прежнему находится в книгах. Книги – информационные сгустки, позволяющие, не общаясь вживую с мастером ремесла, ученым, политиком, специалистом, перенять их опыт и знания. Все меньше людей осознает, что успех невозможен без теоретической базы. Но, мало того, что книги дают бесценные знания, так они еще и увеличивают наш словарный запас. Чем больше слов Вы знаете, тем

более четко, ярко, красочно, приятно и эффективно. Вы сможете описать предмет, человека или событие. Это – незаменимая тренировка, если Вы решили обзавестись связями в самых высших кругах. Не смотрите на то, что иногда обеспеченные и влиятельные люди разговаривают с людьми на простом языке. Они это делают для того, чтобы человек не чувствовал себя глупым.

3. **Личностное развитие:** знание своих сильных и слабых сторон, а также работа над личностным развитием, может помочь укрепить уверенность в себе и привлекательность в глазах других людей.

4. **Сотрудничество:** умение работать в команде и сотрудничать с другими людьми является важным навыком в построении социальных связей. Сотрудничество позволяет развивать доверие, уважение и уверенность в отношениях с другими людьми.

5. **Доступность и поддержка:** быть доступным и готовым оказать поддержку другим людям в трудные моменты может укрепить

отношения и сделать их более доверительными и глубокими.

6. ***Развитие интересов:*** иметь общие интересы и увлечения с другими людьми может помочь в установлении социальных связей. Общие интересы позволяют проводить время вместе и развивать более глубокие отношения на основе.

7. ***Психологическая устойчивость.*** Если мы говорим о социальном успехе, нельзя не сказать о психологической устойчивости. Сегодня жизнь порой вынуждает нас общаться гораздо больше, чем мы сами того хотим. Или же наоборот – обстоятельства не позволяют нам получить нужную порцию социального взаимодействия. Причины тому бывают разные: переезды, сессии, командировки, болезнь и т.д. Но оба этих явления объединяет одно – они так или иначе влияют на психику человека. Общение и само по себе бывает вредным, а избыток или дефицит делают его еще более хрупким и опасным объектом внимания.

И при этом объем общения является только малой толикой проблемы. По большому счету, окружающие люди оказывают на нас сильнейшее

воздействие. Человек – биосоциальное существо. Социальное в нем – это связь с другими людьми, в том числе через взаимную или одностороннюю оценку поведения. Поэтому находиться в состоянии полного безразличия к тому, как Вас оценивают другие люди сродни аномалии. Конечно, здоровый уровень безразличия к чужому мнению должен присутствовать и его необходимо вырабатывать. Но, тем не менее, слова других людей играют важную роль, хотим мы этого или нет.

Поэтому, если Вы планируете сильно расширить область своего социального взаимодействия и влияния, Вам следует позаботиться о своей эмоциональной стабильности и психической устойчивости. Ни животные, ни документы, ни техника так не влияют на эмоции, как это делают люди. Следовательно, нужно всегда осознавать, что другие люди могут говорить или делать то, что вызывает у нас отрицательную реакцию, равно как и наоборот – наши действия и слова могут вызвать негатив. К этому надо имманентно быть готовым. Нужно всегда держать в уме, что Ваше состояние

зависит от того, какую роль Вы сознательно отводите мнению других людей.

Поддержание психологической стабильности в нашем деле – это как проведение технического обслуживания болида профессиональным гонщиком. Вы должны знать, что позволяет Вам без ущерба для финансов, здоровья и времени высвобождать накопившиеся импульсы, которые тайком ухудшают наше состояние. Этот навык необходим в современном мире.

И, напоследок, поговорим еще об одном навыке. На самом деле большинство людей не осознают, что именно их раздражает, что заставляет испытывать гнев и другие отрицательные эмоции. Дело в том, что те факторы, которые действительно вызывают эти состояния, нами бессознательно маскируются под какие-нибудь внешние триггеры. То есть, когда Вас раздражает погода, или Вам кажется, что Вы сильно от чего-то утомились, на самом деле проблема может крыться в иных, более глубоких проблемах. Не будем сильно углубляться в самоанализ, однако стоит помнить следующее. Если бы люди научились проводить самоанализ,

объективно смотреть на свою реакцию и просто прислушиваться к себе, то большинство психологов осталось бы без работы.

Почему мы здесь об этом говорим? Очень просто – основа любого успеха, любой деятельности – это здоровье. Физическое и психическое. Каждая деятельность по-своему сказывается на человеческом здоровье. Но не бывает труда, который бы никак не отражался на Вашем здоровье. Если труд проходит абсолютно бесследно, значит, Вы либо очень грамотно чередуете время работы и отдыха, либо трудитесь спустя рукава. Поэтому забота о Вашем состоянии – фундамент социального взаимодействия.

Глава 9.

Особенности российского бизнес-менталитета.

Так как данная книга ориентирована на практический результат, разберем некоторые особенности российского менталитета в рамках вопроса налаживания социальных связей в бизнесе. Те самые полезные связи, о которых мы говорим – это, чаще всего, партнерские связи. Партнерство – это отношения, а отношения в бизнесе строятся вокруг какого-либо предмета или процесса. Партнерство может строиться вокруг продаж, производства, оказания услуг и других экономических явлений. Любое подобное партнерство нацелено на извлечение прибыли,

поэтому российский предприниматель очень тщательно относится к выбору партнера.

Партнер – это тот человек, которому мы доверяем часть успеха, часть результата, часть ответственности. Да, юридически можно оформить любое партнерство таким образом, что любая ошибка или намеренное негативное действие партнера не принесет Вам вреда, однако и здесь мы понесем убытки.

Во-первых, чтобы обзавестись партнером, необходимо потратить время, силы, нервы, а иногда и деньги. Во-вторых, не всегда в России бизнес отношения плотно прошиваются красной нитью юридической силы. Согласитесь, очень много связей в бизнесе держатся на пресловутом «честном слове». Это характерно как для малого, так и для крупного бизнеса. Это не хорошо и не плохо. Это – практика, это российская реальность и не надо ее отвергать. С ней надо работать.

Да, юриспруденция очень важна и с ее помощью можно любое обещание, любую договоренность партнеров подкрепить силой государства, но об этом мы поговорим в другой главе. В-третьих, даже когда Вы ошиблись в

выборе партнера, но Ваши отношения были юридически оформлены – это не факт, что сию секунду Ваши проблемы решатся взмахом волшебной палочки судьи или сотрудника ФССП РФ. Даже когда Вы однозначно правы и у Вас есть все доказательства того, что снег белый, а солнце встает на востоке, государственная система имеет свойство растягивать время принятия очевидных решений и, тем более, принятия адекватных мер. Но здесь не об этом.

Все, что указано выше доказывает, что партнерство – это ответственный шаг, к которому необходимо подходить серьезно. Не важно, чем Вы занимаетесь: собираете мебель, делаете маникюр на дому или ведете аккаунты в социальных сетях за вознаграждение – партнерство – это шаг к развитию.

Итак, в российском бизнес сообществе существует ряд особенностей, которые отличают партнерство в России от партнерства в зарубежных странах. В России вес личных рекомендаций превалирует над весом рекламных кампаний. Прежде, чем вступать в партнерские

связи или же обратиться непосредственно за услугой, в России принято собрать рекомендации.

Рекомендация – отзыв на Вас других людей, как отзыв потребителей на товар из маркетплейса. Особенность в том, что отзывы могут быть получены не только с Ваших «официальных» источников, но и из «сарафанного радио». Есть отрасли, в которых сарафанное радио играет даже большую роль, чем пресловутые отзывы на сайте и в социальной сети. Здесь опять напомним незыблемую роль репутации. Из десяти раз поступите десять раз добросовестно, и один из этих десяти людей даст на Вас хорошую рекомендацию. Что же касается обратного процесса, то есть сбора информации, стоит открыть телефонную книжку и подумать, кто из ваших контактов мог бы быть связан с теми или иными процессами. Очевидно, что если Вам нужен партнер на рынке сбыта автозапчастей, звонить знакомому художнику бессмысленно. Хотя, чем черт не шутит.

Следующей особенностью является иерархическое мышление. В России существует сильное уважение к иерархии и авторитету, опыту

и заслугам. Этим наша система возможно и отличается от западной модели, где любое низшее звено может обратиться к любому высшему. Умный руководитель не будет выстраивать вокруг себя бетонную стену, дыры в которой будут существовать только для ограниченного числа его помощников и партнеров. Авторитет в России – предмет важный и требующий сил, терпения и характера. Большое заблуждение, что авторитет напрямую связан с социальным статусом. Да, авторитет зависит от роли и места в компании, материальных благ и так далее, но его фундамент в личностных качествах. Авторитет складывается из Ваших реакций на те или иные вызовы и ситуации: легко ли Вас спровоцировать, держите ли Вы данное слово, просты ли Вы в общении, как Вы идете к своим целям, через какие трудности проходите, можете ли взять ответственность, повести людей за собой и так далее.

Поэтому всегда важно понимать: авторитетен ли потенциальный партнер, важна ли ему его репутация. При обращении к очевидно уважаемым людям, необходимо более тщательно выбирать формулировки и тон. Понимание того, какое звено иерархии перед Вами поможет Вам

избежать многих проблем и лишних затрат. Здесь же важно упомянуть и про внешность. Не всегда внешний вид человека соответствует его статусу. Человек по своей природе склонен додумывать, фантазировать и дорисовывать картинку, что, к сожалению или счастью не всегда сходится с реальностью. Простой пример: как-то раз, миллиардер в спортивном костюме и секретарь заместителя секретаря помощника руководителя средней компании в белой сорочке и с китайской репликой Rolex пришли в любое учреждение России. Надо ли рассказывать, как к каждому из них отнесся персонал?

Итак, подведем итог – узнайте реальный авторитет человека, прежде чем вступать с ним в партнерство или другие коммуникации.

Следующий аспект характерен не только российским бизнесменам, но и зарубежным дельцам. Озаглавить его можно так: ***важность демонстрации силы***. Любым бизнес решениям, связанным с партнерством, предшествуют переговоры. Переговоры – шкатулка с двойным дном. Умные люди оценивают исключительно деловую пользу и уровень риска, но есть

бизнесмены другого вида. Это люди более простые, грубые и прямолинейные. Они не против «кинуть» партнера при удобной возможности, проявить неуважение при общении, затягивать с исполнением своих обязательств и так далее. Список тех пакостей, которые такие партнеры могут делать, почти бесконечный. С такими людьми общих дел лучше не иметь, но, если а) у Вас нет более подходящего варианта или б) сущность партнера раскрылась уже после начала бизнес-процесса, обязательно предпринять меры.

Речь идет о демонстрации силы. Покажите, что Вы не безобидная овечка и не беззащитный простак. Ваша задача – сгруппировать все Ваши ресурсы, связи и знания. Не грех прибегнуть и к блефу. Приструнить «быдловатого» партнера, выиграть время и в скорейшее время разорвать с ним отношения – задача не сложная. Но, опять же, для того, чтобы научиться вести общение с подобными людьми, Вы должны обладать уверенностью в себе и своих силах. Вы не должны поддаваться на манипуляции и другое воздействие. Покажите, что Вы готовы биться за каждый «сантиметр» своего бизнеса, а как это

сделать пошагово – индивидуально для каждой ситуации.

Следующей особенностью являются неформальные отношения. Спросите любого успешного бизнесмена, что он выберет: долгосрочные, надежные и крепкие отношения с прибылью X или ненадежные, хлипкие и подозрительные отношения с прибылью $X+1$? Конечно, любая компания с адекватным руководством выберет того партнера, которому доверяет и с которым существует межличностная связь. Многие, наверное, слышали, что самые важные бизнес вопросы решаются в бане, на рыбалке, на охоте, за накрытым столом и так далее. Это и есть особенность российского менталитета. За столом на природе после совместного отдыха человек расслабляется.

Кроме того, в неформальной обстановке человек раскрывается не только как партнер, но и как личность. То есть, неформальная обстановка – это очень сильный инструмент для первичной проверки.

В таких неформальных обстановках зачастую в России прибегают к алкоголю. Спешу

заявить, что Я – человек не пьющий. Но многие, с кем я сотрудничал, изредка на неформальных обстановках употребляли алкоголь. К алкоголю, мы естественно не призываем. Однако эта черта моих партнеров или сообщников позволяла мне лучше понять их, лучше их «прочитать». Что касается алкогольного опьянения с точки зрения коммуникации, то состояние человека можно разделить на три вида. Первый Вид – трезвость. Люди, находящиеся на официальном мероприятии, собеседовании, переговорах и т.д. находятся в определенном уровне стресса, какими бы уверенными они не казались. В этом состоянии человек максимально старается сохранить выбранный им стиль поведения. Вы, скорее всего, часто замечали как человек старается отыгрывать какую-либо роль, хотя Вы прекрасно знаете, что он обладает абсолютно иным характером. Второй Вид – сильное опьянение. Эта стадия наступает, когда выпивающий принял чрезмерное количество алкоголя. В этом состоянии у человека появляется известная доля безразличия к общественным нормам морали и нравственности. Часто он начинает проявлять свои самые скверные стороны личности. «Светлая сторона личности» уходит до

следующего утра, когда персонаж окунется в трезвость и истории про его вчерашний дебош. Но вот, что важно. Важна промежуточная стадия – третий Вид. Состояние, в котором психика человека больше не считает нужным удерживать ту «маску», ту социальную роль, которую человек насильно заставил себя отыгрывать. Важно не упускать этих моментов, а стараться больше слушать своих собеседников и неважно в какой социальной связи Вы с ними находитесь. На этом этапе можно расслышать как раз те вещи, которые на самом деле волнуют человека: его обиды, боли, страхи, намерения, цели, а нередко и истинное отношения к Вам. Повторим еще раз, мы призываем не употреблять алкоголь.

Россия – самая брутальная страна. Российский бизнесмен регулярно сталкивается с изменениями в экономической, политической и правовой конъюнктуре и это сильно закаляет его. Человек, занимающийся предпринимательством в России должен уметь прогнозировать, делать свой бизнес гибким и устойчивым. Это естественным образом отражается на его стратегических приоритетах, требованиях к сотрудникам и партнерам. В девяностые страна пережила

небывалый рост преступности и беззакония. С точки зрения исторической хронологии прошло не так много лет и наш человек еще помнит то, что ему мог сулить бизнес. Бизнес требовал силы, ума и характера его владельца.

Если говорить более обобщенно, то надо сказать вот о чем. В России, как и во всем мире, все материальные ресурсы, в том числе деньги, находятся в чьей-то собственности. Необходимо понимать, что преступность всегда существовала, существует и будет существовать. Корыстные преступники – это люди, которые считают допустимым паразитировать на общественных отношениях, то есть тем или иным образом забирать часть денег от чужих потоков ради своего благополучия. Такие преступники делятся на обычных и экономических. Их методы сильно разнятся: один врывается в Ваш магазин с переделанной под боевой пистолет «травматикой» и заставляет вытащить из кассы наличные, а другой тщательно подделывает печати и бланки, стараясь сделать так, чтобы ваше имущество «безболезненно» перешло к нему.

От разницы методов не меняется суть. Суть заключается в том, что когда у Вас есть деньги, обязательно найдутся люди, которые захотят у вас эти деньги изъять. Поэтому российский предприниматель обязан всегда быть осторожен. Будет ждать грабителя, а придет банковский сотрудник с мелким шрифтом кредитного договора. Будет ждать аферистов, а продавец-сотрудник из кассы банкноты достанет и так далее. Таким образом, российский предприниматель должен строго соблюдать все меры безопасности и предосторожности. Вести бизнес законно и добросовестно. И осторожно нарабатывать связи.

Глава 10. Работа «на прием информации»

Автору доводилось оказываться в самых разнообразных ситуациях, осложненных неоднозначными социальными отношениями. Одним из главных правил, которые автор вывел на данный момент, звучит так: «Работай на прием информации».

В каком бы коллективе Вы ни оказались, в какие бы отношения ни вступили, *молчание* – золото. Первые несколько лет человек учится говорить, остальную жизнь он должен научиться держать язык за зубами. Слова – это преобразованная информация, которую воспринимают люди. Богатый словарный запас, четко выбранная интонация и полная уверенность в своих интеллектуальных способностях не спасет Вас от произношения фатально лишних слов. Это

касается не только бизнеса, переговоров и экономической деятельности. Эта формула чрезвычайно проста, но имеет огромную область приложения.

Очень часто слова человека извращаются и переиначиваются. Недоброжелатели будут искривлять их смысл и доносить до ушей человека, имеющего влияние на Ваше положение, выставляя Вас в крайне неблагоприятном виде.

Конечно, это не означает, что надо срочно замыкаться в себе и становиться «загадкой» для окружающих. Но, так как книга ориентирована на людей, стремящихся к всестороннему успеху и благополучию, правило незаменимо.

Урок №9

Говори меньше, чем нужно

В первую очередь, попав в новый коллектив, команду, структуру, отношения – не торопитесь рассказывать всю свою жизнь «с пеленок и до сегодняшнего завтрака». Вокруг полно недобросовестных персонажей. Лучше всего

выбрать стратегию «холодной вежливости». Не стоит болтать и рассказывать о том, чем Вы занимались и чем планируете заниматься. В любых отношениях у субъектов есть функции – вот ими и займитесь.

Во-вторых, будьте внимательны к своим эмоциям. Существуют такие манипуляторы, которые намеренно будут «Вас прощупывать», то есть подробно выяснять ваши психологические характеристики. Это им нужно по той простой причине, что такие люди, как правило, «паразитируют» на структуре и не приносят ей пользу. И, чтобы оставаться в ней и продолжать использовать ее ресурсы, им нужно продолжать быть уверенными, что ни от кого не исходит «опасность». Такие люди не любят, чтобы кто-то работал, пока они отдыхают, чтобы кто-то получал поощрения или как-то еще выгодно отличался на их фоне.

Именно поэтому такие персонажи адаптируются к условиям, и из банального страха они вынуждены «сканировать» новые ячейки, находить их слабые стороны. В Вашу сторону намеренно могут исходить комплименты,

замечания, недовольство, ханжество, призывы к дружбе и так далее. То, какой Вы человек, можно определить и по обычной офисной болтовне. Шутки, над которыми Вы смеетесь, и над которыми нет, степень Вашего участия в «отлынивании» от работы, реакция на приятные и неприятные явления, реакция на поручения и просьбы и т.д. Всё это, под дружный хохот и натянутые улыбки, будет тщательно запоминаться и анализироваться. Очень похоже на паранойю, правда? К сожалению, нет. Примерно так и обстоят дела в российском бизнес пространстве.

О необходимости молчания говорит еще одно правило:

Урок №10

***Чем меньше Вы говорите, тем меньше
глупостей скажете.***

Наверное, многим знакома ситуация, когда в процессе энергичного общения, вдруг, ни с того ни с сего Ваш речевой аппарат начинает выдавать слова быстрее, чем мозг их объективно оценил и отфильтровал. Это случается в моменты

возбуждения организма. Сюда относятся эмоции радости, гнева, волнения, раздражения, эйфории, удивления, торопливости и т.д.

В таких ситуациях верх над рациональным мышлением берут эмоции, и Вы можете сказать человеку то, чего бы никогда не сказали, будь Вы в спокойном состоянии. Человек – существо хитрое и, если Ваш недоброжелатель знает эти базовые правила, он может намеренно вводить Вас в состояние, когда Вы теряете самообладание, роняете шест и летите вниз с узкого каната. Это надо так же иметь в виду.

Правило о молчании необходимо соблюдать с особой внимательностью. Если Вы употребляете алкогольные напитки (что автор категорически не рекомендует), то Вам следует помнить об уязвимости Вашей психики. Если храните секреты – избегайте выпивки и последующих расспросов.

Иногда, происходят такие ситуации, в которых, напротив, молчание – признак дурного тона, бестактности и пренебрежения. Не забывайте, что иногда легкий разговор, как иногда говорят «о погоде», то есть ни о чем серьезном, может поправить ситуацию с выстраиванием

социальных связей, да и просто принесет удовольствие. Безопасней всего в разговоре «о погоде» не упоминать третьих лиц, не давать им негативную оценку и не критиковать лиц, имеющих влияние на Ваше положение. Вы никогда не поверите, что именно тот самый Ваш верный товарищ разнес Вашу критику по всему коллективу. Дело даже не в том, что он желает Вам неприятностей, но может сложиться так, что когда он в какой-нибудь компании упомянет Вашу оценку того или иного события или человека, в этом кругу будет заинтересованное лицо.

И, таким образом, когда неприятности всплывут наружу, Вы и хлопот огребете, и с товарищем отношения испортите. Хотя, напоминаем, что он может и не желал Вам зла. Просто не думал о последствиях для Вас, когда беспечно «точил ляды».

Итак, держите рот на замке, но не забывайте о важности коммуникации. Твердую социальную связь можно установить только с человеком, который ценит свои слова, обещания и время.

Но что же означает фраза «работать на прием информации»? Это означает, что Вы

должны именно принимать информацию, затем анализировать ее и делать соответствующие выводы, а не разбрасываться ею. В мире «больших денег» информация – бесконечно ценный ресурс. Информация может быть очень ценной.

Естественно, Вы понимаете, что существуют люди и программы, которые занимаются сбором и анализом информации. Такие люди называются аналитиками. Они есть почти в каждой крупной российской компании, и независимо от того, как называется их должность, от их работы зависит успех или неудача бизнеса. Аналитиком надо быть в своей жизни. Собирайте и анализируйте информацию вокруг себя. Расставляйте ее по приоритетам, актуальности, надежности источников и ценности. Научитесь работать с информацией. Очень много хаотично разбросанных отрывков информации из Вашего опыта можно привести в наглядные и практичные схемы. Применяйте правила о статистике. Выводите закономерности из информации, которую получаете. Это пригодится в работе и быте.

Итак, чтобы иметь успех в построении социальных связей и не только, следуйте простому и надежному правилу: «Работай на прием информации».

Глава 11. Когда уже есть социальная паутина, плетите следующую. Межрегиональный аспект.

Физическое расстояние – это историческое фундаментальное измерение, одно из основных преград на нашем пути к новым впечатлениям, знакомствам и карьерным путям. Расстояние в социологическом смысле имеет огромное значение. Дружба, любовь, бизнес – все эти процессы на расстоянии очень тяжелы к поддержанию. Человек, если он хочет выстроить поистине эффективную социальную сеть, на определенном уровне должен задуматься о межрегиональном аспекте.

Этот метод давно знаком в разных сферах жизнедеятельности. Компания, когда она «крепко встает на ноги», начинает искать поставщиков, консультантов и ключевых партнеров дальше местности, в которой она находится и окрепла.

Корневая система дерева расширяется настолько далеко, насколько ей позволяет ресурс. Даже домашний цветок будет расти ровно столько, сколько позволяет цветочный горшок.

Нельзя не сказать и о герое нашей книги... Паук. Когда он сплетает две ветки своей прочной паутиной, он никогда не останавливается на этом. Он находит третью и соединяет готовую паутину с новым «фундаментом» для расширения своего рациона. Нам остается лишь подытожить. Действия, производимые в социуме, и, как следствие, действия в бизнесе – лишь повторяют заложенные природой процессы.

Как только Вы поняли, что изжили место своей деятельности, что в Вашем окружении не осталось источников развития – расширяйтесь. Не важно, какие методы Вы будете использовать: Интернет, поездку, нахождение старых знакомых вдалеке – все способы хороши. Самое главное – это выйти в незнакомую «местность». Узнавать новое и знакомиться с новыми людьми – это всегда встряска для организма. Отказ от привычного ведет к образованию новых связей.

Предположим такую ситуацию. Иван живет в маленьком городке на Дальнем Востоке. Он знает всех местных производителей национальной посуды. Знает, где они берут материал, какого он качества. В это время продавцы торгуют исключительно на местном рынке и «под» местное население.

И вот, Иван, проведя четверть жизни в своем городке, отправляется в центральную или, скажем, южную Россию. Он продолжает поддерживать связь с соратниками по ремеслу, но в то же время знакомится с абсолютно иным устройством рынка и социума. Заведя деловые отношения и выяснив потребности нового ему населения, Иван сплетает две паутины тоненькой ниткой.

Это простейший пример, который демонстрирует экономическую выгоду от межрегиональных связей. То же самое может произойти и в дружеском или карьерном смысле. Главным героем все равно становится Иван, который теперь представляет обе стороны и становится связующим звеном.

Здесь необходимо сказать и об общем смысле. Экстерриториальное развитие

необходимо человеку. Когда Ваше зрение, слух, мысли, действия, коммуникация и т.д. находят применение в одной и той же территориальной плоскости на протяжении всей жизни, хотите Вы этого или нет, сначала Вы просто остановитесь в развитии. Затем, Ваш ум начнет упрощаться. Это естественный процесс. Если Ваш мозг уже привык ко всему, что происходит вокруг, он перестанет напрягаться и стремиться к развитию. То есть, произойдет то же самое, что происходит с цветком, корни которого уперлись в стенки горшка. Он просто больше не видит смысла в том, чтобы развиваться, ведь расстояние закончилось.

Поэтому, если Вы хотите, чтобы Вы и вместе с Вами Ваша социальная сеть получали новые пути к развитию, находите способы выходить за пределы «вашей комнаты».

«Дружба не нужна, как философия, как искусство.... Оно не имеет никакой ценности для выживания; скорее, это одна из тех вещей, которые придают ценность выживанию». — К.С. Льюис, «Четыре любви».

Конечно, мы не будем вдаваться в полемику о роли философии и искусства, это не в рамках

этой книги. Но с общим смыслом цитаты, однозначно стоит согласиться. Давайте порассуждаем о тех ценностях, которые может преподнести крепкая социальная связь на дальнем расстоянии.

Первое. Вы узнаете о другой культуре из первых рук. Независимо от того, сколько вы читаете о другой культуре, нет ничего лучше, чем поговорить с местным жителем о его опыте. Это способ увидеть, как другая культура живет и дышит. Вы сможете проникнуться новыми ощущениями и приоткрыть завесу тайны. Ведь так Вы узнаете, что скрывается за фасадом «другой жизни».

Второе. Поскольку экономика становится все более локализованной, профессионалам необходимо адаптироваться. Один из способов — установить отношения с людьми своего ремесла, которые работают в других странах или отдаленных регионах. Сегодня множество компетенций связаны с интернет-инфраструктурой, и поэтому никогда не вредно перенять опыт коллег, проживающих в условиях иных культур. Понимание Вашей отрасли в

глобальном контексте расширит возможности. Более того, всегда приятно познакомиться и подружиться с коллегами из других стран. Это поможет вам понять свою сферу деятельности.

Третье. Изучая частности, Вы изучите общее. Когда Вы с рождения общаетесь с людьми из одной языковой, культурной и ценностной среды, Вы никогда не сможете постичь глубину человеческой природы. Необходимо обращаться к людям из других «миров», так Вы сможете лучше понять человечество в целом.

Четвертое. Вы отточите коммуникативный навык. Как только вы начнете дружить с людьми из разных культур, Вам банально станет все легче и легче продолжать устанавливать связи с людьми из самых разных слоев общества. Вы научитесь устанавливать связи с людьми по всему миру, поэтому у вас будет доступ к гораздо более разнообразной группе людей. Другими словами, чем больше практического и разнообразного общения Вы будете иметь, тем прочнее будут становиться Ваши связи.

Пятое. Вы можете завести языковых друзей

Если вы не практикуетесь в разговорной речи на иностранном языке, вы никогда его не выучите – сколько бы грамматики и словарного запаса вы ни учили в школе. Подружившись с людьми из разных уголков мира, говорящими на иностранных языках, вы сможете практиковаться в дружеской и непринужденной обстановке. Это та возможность, за которую многие люди платят хорошие деньги. Автор напоминает, что основа всего общения – это язык. Язык – одновременно и иллюстрация менталитета, культуры и инструмент коммуникации.

Глава 12. Юридическая безопасность связей

Вопросы доверия, надежности и лояльности — это вопросы, которые всегда интересуют успешных людей. Мировая культура, литература, художественное искусство, национальный фольклор во многом построены на мотивах межчеловеческих отношений. И далеко ходить не надо, ведь сюжет доброй половины современных многосерийных фильмов построен на фундаменте нарушений клятв и обещаний. Все эти вопросы — неотъемлемая часть человеческой природы.

Если Вы стремитесь выстроить в России эффективную социальную структуру, Вы должны понимать, что на словах не держится практически ничего. Стоит вспомнить, как русский человек говорит, когда детали какого-то предмета явно скоро придут в негодность — «на честном слове держатся». И это не стихийно выдуманное выражение. Нет большей правды, чем в народных поговорках и присказках.

Эпоха джентельменских соглашений, крепости мужского слова и подобных явлений неумолимо уходит в историю. Да и была ли она когда-то? Большой вопрос. Ведь всегда существовали люди верные слову и наоборот – пустословы. Однако не будем оскорблять целые поколения людей, которые, не предав клятвы, шли на героические поступки.

Давайте раскроем некоторые из приведенных понятий в контексте построения социальных связей в России.

Лояльность – это способ поведения человека таким образом, что бы при выборе между Вами (Вашим продуктом, услугой, лично Вами) и другим субъектом – выбирать Вас. Лояльность можно рассматривать под разным углом и в разных сферах. Например, потребительская лояльность. Самый простой пример – это уличный кофе. Сегодня улицы пестрят различными кофейнями. Они предлагают весьма стандартный продукт и у них маленький «зазор» для конкуренции. Грубо говоря, отели и крупные гостиницы конкурируют между собой по множеству факторов. Это и цены и сервис, и что

входит в ту или иную услугу. Причин выбрать один, а не другой может быть сотни, вплоть до состава материала, из которого сшиты банные полотенца. У кофеен же разбег гораздо короче. Им необходимо в очень сжатом списке конкурентных факторов выиграть у своих конкурентов, которые, как правило, торгуют через дорогу или, чего хуже, — в соседнем здании.

Итак, что входит в этот так называемый набор: цена, вкус кофе, надежность стакана, бонусные программы, приветливость персонала, очереди. Всё. Получив преимущество по одному или многим из этих аспектов, кофейня получает ту самую лояльность клиента. В этом случае лояльность будет означать, что клиент при прочих равных обстоятельствах выберет именно ту самую кофейню, а может даже пройдет лишних сто метров.

Но это лояльность экономическая. Вернемся к социальной. Как мы уже сказали, лояльность в узком смысле — это выбор другого человека в Вашу пользу. То есть, проявить лояльность, значит, в каком-то роде проявить преданность. Как мы уже не раз говорили, сегодня, как и тысячу

лет назад, люди преследуют исключительно свои интересы, и рассчитывать на иное просто ребячество. Но в это же время ценность приобретает лояльность.

Важно научиться выявлять людей, которые испытывают к Вам лояльность и, что еще важней, научиться быть лояльным самому. То есть, надо понимать, что без лояльных людей в Вашем окружении, Вам не выстроить долгосрочного бизнеса, не выстроить и дальнейших связей. Будьте внимательны к словам и поступкам людей. Научитесь отличать сплетни от правды. Проверяйте лояльность Ваших людей. На самом деле, лояльность немногим меньше, чем любовь. Потому что лояльность, как правило, не обусловлена непосредственно материальными благами или перспективами роста. Она существует сама по себе. Можно сказать, что лояльность – это «любовь» в предельно деловом смысле. Как бы парадоксально это ни звучало.

Доверие. Доверие – это несколько иная категория. Речь идет о доверии, как правило, тогда, когда необходимо осуществить какое-то действие. Этим доверие и отличается от веры.

Верить человеку – значит быть убежденным, что он не скрывает значимых фактов, не лжет и не имеет скрытых целей. Но, так как такие люди в жизни каждого человека – это единицы, в быту более часто используется глагол «доверять».

Почему необходимо людям доверять? Это не значит, что нужно верить на слово или ставить под удар свои интересы. Это означает, что со временем и опытом общения, можно прийти к такому уровню отношений, когда они допускают доверие. Доверить дело – значит поручить или попросить о чем-то и быть в высокой вероятности спокойным, что это дело будет исполнено. Чтобы найти таких людей, есть только один путь. Начать доверять. Если Вы никогда и ничего никому не поручаете, ничего не просите и стремитесь быть человеком «оркестром», скорее всего Вы останетесь на хорошем, но не высоком уровне. Но силы не железные, а в сутках, бывает, не хватает часов и поэтому рано или поздно Вам нужно научиться доверять. Лишь эксперимент покажет, кто из Вашего окружения может пользоваться Вашим доверием, а на кого положиться, увы, нельзя.

Итак, вернемся к нашей теме. Обширная сеть социальных связей рано или поздно приводит к общим экономическим интересам. Это естественный процесс. Мы об этом уже говорили, когда обсуждали особенности российского бизнес менталитета.

Тем не менее, если мы говорим об относительно крупных проектах, бизнес процессах и серьезных договоренностях – здесь не обойтись без закрепления договоренности письменно. Делать это надо даже не из-за того, что все вокруг хотят Вас обмануть. Просто люди часто сталкиваются с новыми обстоятельствами. Вчера у Вашего человека был выбор идти по джунглям пешком или плыть с Вами на гребной лодке. И его выбор был очевиден. Он с радостью схватил весло. Но сегодня у него уже появился новый выбор: продолжать грести вместе с вами по узкому каналу реки или пересесть на вертолет и лететь к новому уровню комфорта. Да, это грустно, неправильно, но такова жизнь. Рыба там, где глубже, а человек – где лучше.

Нельзя быть застрахованным от того, что Ваш партнер в самый неудобный для Вас момент

пересядет в соседнее транспортное средство. Человек это давно понял, и было решено закреплять вчерашнюю волю на предмете материального мира, чтобы завтра «пересесть на вертолет» без потерь было уже невозможно.

Это логично, и это правильно. Каждый из нас строит более или менее далекие планы, каждый хочет воплотить свои мечты.

Поэтому неотъемлемой частью Вашего социального пространства должны быть зафиксированные договоренности. Да, не все мы юристы и не все знаем тонкости этого ремесла. Но зато, вы должны помнить, что договор может закреплять не только отношения по продаже автомобиля или аренды квартиры. Чем искуснее юрист, тем более нечеткую и причудливую договоренность он сможет обличить в письменный договор. Не пренебрегайте правилом – все закреплять на бумаге. Так Вы сэкономите драгоценные нервы, время и деньги.

Ознакомьтесь с профильной литературой, поговорите с практикующим юристом, читайте статьи в интернете. Мы уверены, что Ваши идеи и планы уже сейчас можно облечь в правовую

форму. Так Вы обезопасите свои связи
юридически

Глава 13. Единственное, что у Вас есть – это Ваше слово.

В прошлой главе мы обсудили, что может спасти от ненадежных людей и крупных провалов. Теперь необходимо поговорить о том, что нужно делать, чтобы не стать таким персонажем, к которому нет доверия.

Предположим, Вы только входите в мир социального взаимодействия «серьезных» людей. У Ваших навыков еще нет цены, Вы не обладаете ресурсами, у Вас нет влиятельных партнеров. Все, чем Вы можете представлять ценность – это ваше слово. Каждый человек стремится к уверенности, к надежности и стабильности. Неважно, о чем мы говорим: бизнес, власть, карьера, отношения, дружба. Все всегда стремятся снять с себя стресс, который вызывает чувство неуверенности в будущем. И теперь, когда Вы стали самостоятельной «единицей» на этом шахматном

поле под названием мир «серьезных» людей, Вы должны продемонстрировать, что именно Вы можете избавить от этого стресса.

Вам необходимо дать понять окружающим людям, что Ваше слово надежней любого договора. **Если Вы обещаете – Вы выполняете.** Если Вы не уверены в результате – Вы об этом предупреждаете. Вы не обещаете того, что не в силах сделать. Это золотое правило построения крепких взаимоотношений.

Надо стремиться к тому, чтобы Ваши заверения имели почти материальный «вес». Пусть все вокруг остаются пустословами и лжецами, но Вы должны оставаться верным своим словам.

Как только Вы зарекомендуете себя, как «человек – слово», Вас начнут рекомендовать. Мощнейшим двигателем Вашей репутации будет то самое пресловутое «сарафанное радио». Мы уже говорили о том, что люди склонны делать выбор в пользу субъекта, о котором они имеют достоверный отзыв. Чем бы Вы ни занимались, в этом будет содержаться элемент ценности слова.

Рассмотрим пример на профессиональном сантехнике. Он разбирается в устройстве кухонной и ванной техники, он может избавить человека от критической ситуации. Но, в то же время, он обладает специфичным знанием, которым не обладают его клиенты, что предоставляет ему определенный выбор. Допустим, приезжает он на очередной вызов. Ему показывают, что из-под кухонной раковины льется вода и эта ситуация уже прилично помотала нервы хозяевам.

Он приступает к осмотру и понимает, что проблема вовсе не серьезна, а беда приключилась из-за того, что не крепко прикручен шланг. Шланг, который легким движением руки можно вернуть на место и проблема исчезнет. Пусть мы утрируем, но такие случаи происходят почти со всеми профессиями, особенно с теми, в которых работать нужно руками. Итак, вернемся к нашему сантехнику. Он понял, что серьезной проблемы нет. Так вот, дальше все сантехники делятся на две категории. Одни добросовестно сообщают об этом хозяевам и быстро устраняют проблему. Счет выставляют соответствующий. Другие же поступают кардинально наоборот: «Ах, ох... вот

беда, так беда... нет, ну здесь без четырех метров шланга, нового диска для болгарки и пары редких разводных ключей не обойтись. Ах да, забыл, еще напарника придется звать...тут нужны четыре руки».

Поняли о чем речь, да? Такие «профи» умело вызывают чувство тревоги у своей «жертвы». Они начинают рассказывать, что если не сделать того, что они говорят – утонет весь дом вместе с хозяевами, мебелью и соседским котом в придачу. Ошарашенный клиент, находясь в ступоре и испытывая смешанные чувства, грустно достаёт кошелек и начинает отсчитывать круглую сумму.

Этим методом пользуются многие. Врачи, слесари, сантехники, юристы и т.д. Но стоит помнить, что любая ложь, любая некачественная работа, необоснованно завышенная цена рано или поздно становятся явными.

Такие люди никогда не добьются успеха на своем поприще, в своем ремесле. К ним не вернутся обманутые клиенты, у них не будет репутации.

Поэтому никогда не будьте, как сантехник из второго примера. Если Вы знаете, как помочь человеку и знаете, сколько это стоит, не стоит его обманывать. Зло возвращается злом.

Несколько слов об обещаниях и честности. Можно сказать, что по большому счету, когда Вы что-то кому-то обещаете, Вы берете доверие в кредит. То есть, как правило, когда мы что-то обещаем, мы улучшаем свое положение в глазах другого человека. Мы как бы уже дарим ему уверенность в результате. Снимаем с него тот самый стресс неуверенности в чем-то. И поэтому на момент обещания мы получаем благо – положительные эмоции от того, кому обещаем. Но настанет время, когда этот кредит придется «выплачивать», и вот тогда наступает момент истины. В силах ли Вы оправдать свой кредит доверия? Хватит ли Вам настроения и средств к его погашению? Эти вопросы надо задавать себе исключительно до того, как Вы «заходите в банк».

Чтобы иметь высокую честность, Вы должны поступать правильно, и да, иногда это может быть сложно. Просто честный человек не может все время идти легким путем.

Высокая честность может оказаться одним из самых трудных качеств, но как только Вы ее достигнете, это может принести огромное удовлетворение.

Представьте себе прямо сейчас, что у Вас полное душевное спокойствие, абсолютно нет чувства вины ни за что. Насколько это было бы здорово? Можете ли вы на сто процентов честно сказать себе, что в данный момент вы не несете никакой вины?

Честность означает, что вы поступаете правильно, делаете правильный выбор. Это означает иметь хорошие моральные ценности и интегрировать их в свою жизнь.

«Нарушение своего слова — это безумие, бесчестие и преступление. Это глупость, потому что потом тебе никто не поверит; и это одновременно бесчестие и преступление, поскольку истина является первым долгом религии и морали; а тот, у кого нет истины, не может считаться обладателем какого-либо одного хорошего качества». (С) Лорд Филипп Стэнхоуп Честерфилд

Прежде чем дать кому-либо обещание, спросите себя:

Это то, что я действительно хочу сделать?

Я действительно могу это сделать?

Что мне нужно знать или что для этого нужно сделать?

Что может помешать мне, полностью выполнить это обязательство?

Трудно переоценить важность обеспечения того, чтобы ваши действия соответствовали вашим словам. Покажите, что ваши слова имеют ценность.

Два человека в отношениях вряд ли будут переживать одно и то же событие или реальность одинаково. У каждого есть своя «внутренняя реальность» относительно того, что произошло, и эти внутренние реальности всегда необходимо принимать во внимание. Но вместе вы сможете достичь согласия, но ничего не оставить недосказанным. Не оставляйте без ответа вопросы, которые крутятся в ваших головах.

Как владелец социальной паутины Вы должны полностью осознавать, что у Вас ничего не получится, если Вам никто не будет доверять. Люди должны верить Вам, доверять Вам, зависеть от Вас. Потерять доверие очень и очень легко.

Россия всегда славилась брутальной стойкостью характера и силой слова. Договариваться на словах во многих сферах – это почти традиция. Многие знают словосочетание «слово офицера». За этой короткой фразой стоит огромный смысл. Человек, ее произносящий таким образом сообщает, что он ручается за сказанные им слова добрым именем офицерства, честью мундира и преданностью службе.

Было и еще одно похожее выражение на более раннем этапе отечественной истории – «купеческое слово». Купеческое слово, как ни странно в противовес «словам» многих современных коммерсантов, обладало сильным духовным фундаментом. Дело в том, что купечество, как и дворянство, было особым социальным сословием. Люди, входившие в это сословие, гордо носили свой статус. Многие

сделки по покупке и продаже товара могли осуществляться «на потом», то есть в кредит. Некоторые считали оскорблением статуса закреплять свои слова на объектах материального мира, а некоторые просто понимали, что нарушив данное обещание, они запустят невозвратный механизм дурной молвы. И рано или поздно с таким человеком никто бы уже не работал. Таким образом, нарушенное слово вело к позору и разорению.

Но сегодня с приходом интернета к обману стали относиться более снисходительно. Раньше, чтобы обмануть, надо было находиться с человеком в непосредственном контакте, живом общении. А сегодня, когда люди погружены в мировую паутину, этот этап стал не нужным. Следовательно, и сам процесс обмана или нарушения обязательств стал гораздо проще технически.

Помните о том, что Россия – страна, в которой репутация говорит за человека сама. Нарботать доверие очень тяжело и долго, а потерять его можно легко и быстро.

Глава 14. Как медиа меняет внешний вид успеха или атрибуты сладкой жизни.

Поговорим о внешнем виде. То, как Вы выглядите и то, как Вы оцениваете (или не оцениваете) внешний вид других людей во многом влияет на Вашу социальную эффективность.

Проблема заключается в том, что сегодня социальные медиа развернули масштабную кампанию по «выкачке» денег с населения. Как часто Вам встречаются аккаунты людей напоказ демонстрирующих атрибуты «сладкой» жизни? Это незамысловатый фокус. Это делается для того, чтобы вызывать легкое чувство зависти и доверия к персоне, чтобы затем предложить зрителю поучаствовать в сомнительной лотерее, игре, «бизнесе», обучающем курсе и т.д.

На самом деле львиная доля таких «персон» пользуются услугами арендованного имущества. Это не их вещи и стоят такие вещи либо в сотни раз больше их заработка, либо вовсе являются топорной подделкой.

Такой методикой начали пользоваться давно и не в России. Это началось еще с клипов на «хитовые» треки, в основном в поп и реп сообществах. меховая накидка, пол килограмма золотой цепи, швейцарские часы и обязательно брендовые «тряпки» – вот, чем акулы шоу-бизнеса привлекали людей к экранам телевизоров. Сегодня это подхватили нечистые на руку блогеры и коучи.

Жажда брендов, «премиальных» аксессуаров и прочей атрибутики заставляет людей неправильно давать оценку субъекту, создавать себе образ, как правило, не имеющий ничего общего с реальностью.

Немного отвлечемся и поговорим о действительно преуспевающих людях.

Люди с большими деньгами на самом деле не выглядят богатыми, когда Вы их впервые

видите и на самом деле люди с меньшими деньгами, как правило, одеваются в действительно дорогую одежду.

Миллиардеры обычно не выглядят богатыми и вот почему. Усталость от решений – это явление, при котором Ваш мозг настолько загружен принятием важных решений, что на некоторые бытовые вопросы человек просто перестает отвлекаться. Это отличает успешных в социальном плане людей. Они несут на себе значительный груз ответственности. Неважно, говорим мы про топ-менеджера или владельца крупного бизнеса. Эти люди обременены определенными обязательствами. Ежедневно им приходится принимать решения, от которых может зависеть будущее компании, материальное положение семей сотрудников, настроение в большом коллективе и так далее.

Итак, от этого человек сильно устает в эмоциональном плане. Поэтому иногда люди «такого полета» частично снимают с себя ответственность за то, что не повлечет глобальных проблем. В первую очередь сюда можно отнести изощренность одежды. Да, иногда положение

обязывает одеваться в официально-деловом стиле, но и здесь есть большой простор для фантазии. Усталость от принятия решений может сказаться на упрощенном внешнем виде, сокращением цветов и т.д.

Именно это явление сегодня демонстрируют Илон Маск, Марк Цукерберг и некоторые другие люди из финансовой верхушки мира. Одним из известнейших представителей этого явления был Стив Джобс. Его манера одеваться стала своеобразным фирменным стилем, его «визитной карточкой» и привела к беспрецедентной узнаваемости.

Да, может быть сегодня некоторые из тех, кого мы упоминали и спекулируют на этой теме. Может, и нет. Под спекуляцией надо понимать нарочное создание образа «этакого» гения современности, человека без тяги к роскоши, но обладающего несметными знаниями и богатствами. Да, согласитесь, гораздо большее внимание привлекает миллиардер в растянутой футболке, рассказывающий что-то на многомиллионную аудиторию, чем такой же миллиардер в роскошном костюме. Секрет в том,

что первый вариант людям видеть непривычно. Мозгу трудно осознать, что человек со сверхдоходами может выглядеть точно так же, как и ты или даже хуже. Понятно одно – огромный доход в сочетании с «футболкой и джинсами» на конференции или презентации вызывает у публики «психологический фурор». Своеобразный трюк.

Однако не будем сильно углубляться в эту тематику. Все-таки все сами решают, как им выглядеть, что надевать, и какой образ демонстрировать. Важно то, что надо научиться давать правильную оценку тому, что мы видим.

Теперь обсудим другую вещь. Как бы это ни было несправедливо, но фраза «встречают по одежке, провожают по уму» имеет универсальный характер. Да, да, как бы то ни было, каким бы Вы ни были славным парнем, пока Вы не начали что-то делать или что-то говорить о Вас складывают впечатление по внешнему виду.

Конечно, уровень доходов сильно влияет на разнообразие и качество одежды, но главное здесь совсем другое. Самые главные параметры Вашего внешнего вида – это чистота, опрятность,

выглаженность и минимальное сочетание верхней одежды, нижней одежды и обуви. Соблюдение этих правил не требует больших доходов и именно поэтому люди часто «не прощают» попущения в этих аспектах. То есть, когда дело не касается Ваших денег, а лишь Вашего отношения к делу, Вашей внимательности и собранности — здесь недоделок быть не может.

Есть один секрет, как выглядеть разнообразно и стильно — комбинирование. Старайтесь постоянно менять «верх», «низ» и другие предметы гардероба между собой, постоянно комбинируя их. Так даже со скудным набором вещей, Вы каждый раз будете выглядеть свежо и по-новому. В принципе, это даже требование простой гигиены.

Если хотите более серьезно разобраться, как сложить свой неповторимый образ и какие вещи стоят внимания, а какие нет — читайте специализированную литературу. И вообще, возьмите за правило, хотите в чем-то разобраться фундаментально, раз и навсегда — соберите устную информацию, а потом читайте. Читать, читать и еще раз читать — только так можно

получить полезную информацию. И, что не
маловажно, научиться отличать полезную
информацию от информационного мусора и
маркетинговых проектов.

Глава 15. Постановка цели, или почему паук заботится о своей паутине.

Выстраивать социальные связи – это тоже в своем роде труд.

Во-первых, результаты этого труда, несомненно, облегчают жизнь и делают ее более приятной. К этим результатам приводит решительное вычеркивание из круга общения людей, которые плохо к Вам относятся. Сюда же можно отнести и разрыв отношений, в которых не уважают Вас или Ваши интересы.

Найти людей, которые будут Вам искренне рады, и которых Вы в свою очередь будете хотеть радовать – отличное средство от повседневного стресса, проблем и забот.

Но это так называемый базовый уровень «социальной паутины». Эти цели (радость, взаимная забота и т.д.) выступают как первичные, обычные и привычные для большинства людей. Но если Вы решили достигнуть больших успехов в России, то Вам необходимо ставить более глобальные цели относительно своей «социальной паутины».

То есть, на определенном уровне большинство людей осознает, где заканчивается общение ради общения, а где начинается сообщническое общение. Такое общение – это тот самый труд, о котором нам надо поговорить. Естественно, это не относится к такому сообщническому общению, которое перерастает в дружеское, и вместе с которым иные причины уходят из мотивов общения.

Итак, пройдемся по списку.

1) Знакомство.

Инициировать знакомство по-прежнему для большинства людей является сильнейшим стрессом и ассоциируется с преодолением внутренних препятствий. Несмотря на то, что

человек – существо биосоциальное, знакомится с другими людьми по собственной инициативе – это настоящее «дело», требующее опыта, сноровки, терпения и множества ошибок за спиной.

Чтобы облегчить процесс начала общения Вам необходимо найти какой-нибудь общий объект внимания. Это может быть выступление спикера, повестка собрания, новости или даже одинаковые напитки. *Чтобы начать общение, нужно сконцентрироваться не на общении, как на таковом, а именно на объекте общего внимания.* Прибавьте к этому щепотку юмора и общение начнется «как по маслу». Также рекомендуется начинать с похвалы чего-нибудь. Российский менталитет суров. Люди привыкают критиковать и слышать критику. Мы привыкаем к тому, что кто-то не такой и что-то не такое, как надо. Так вот, если начать с добродушной положительной оценки чего-либо, это привлечет к Вам внимание и не создаст о Вас заранее недоброжелательного отношения. Похвалите что-нибудь: чье-то выступление, внешний вид, ощущаемый вкус, витающий запах, открывающийся вид или ненавязчивую музыку.

Эти простые правила помогут Вам делать первые шаги к заведению деловых знакомств. Но опять же, не стоит забывать, что это реальный труд, требующий усилий и практики, пока Вы сами не начнете получать удовольствие от процесса.

Вспомните детство и руководствуйтесь простым принципом. Люди объединяются под воздействием среды. Детский сад – воспитатели и режим дня. Школа – учителя и режим дня. Институт, работа – аналогично. Находите обстоятельства, объединяющие вас с людьми и успех от сети отношений будет неизбежен.

2) Поддержание контакта

У военных есть такое правило: «Первым отдаст воинское приветствие тот из двух военнослужащих, кто считает себя более воспитанным». Пользуйтесь и не забывайте – большинство из контактов растворяются во времени, если их не поддерживать. Хорошим тоном всегда будет узнать, как у звена Вашей сети идут дела, требуется ли ему помощь, какие новости и вопросы появляются в его сфере.

Человеку свойственно забывать информацию, которой он не пользуется регулярно. То же относится и к информации о людях. С другой стороны, если кому-то понадобится Вы, про Вас могут вспомнить и спустя десять лет «режима тишины».

Старайтесь выстраивать здоровые связи. Не дайте себя забыть, но и не навязывайтесь на излишнее общение. Российский бизнес устроен жестко. У нас за словом в карман не полезут, и не стоит провоцировать общение, которое явно мешает эффективной деятельности.

Попробуйте еще один метод. Каждую неделю выбирайте одного человека, для которого вы можете сделать что-то хорошее. Помочь в решении какого-то вопроса, познакомить с кем-то, поделиться опытом и знаниями, просто угостить обедом, в конце концов. Многие социальные пауки в России практикуют такой подход к людям уже много лет.

При этом старайтесь это делать искренне и не ждать чего-то взамен. По наблюдениям многих успешных людей награда вас настигнет. И не раз. И возможно, совсем с другой стороны.

Хочу также поделиться парой очень практичных способов поддержания отношений. Если Вы приглашены на какое-то мероприятие, возьмите с собой человека, с которым Вы давно не виделись (либо виделись, но хотите больше) и которому была бы интересна тема. Он будет рад, а вы получите повод пообщаться. Другой метод, который мне очень нравится — деловые завтраки или обеды. Вы и так каждый день принимаете пищу. Почему бы это не совместить с полезной встречей. И да, не забудьте угостить Вашего визави, оплатив счет.

И вообще, возьмите за правило: создавайте положительные эмоции для людей без мыслей о будущей выгоде. Во-первых, это неискренне и фальшиво выглядит. Во-вторых, есть правило, которое не поддается научному объяснению, но железно работает – это закон бумеранга. Отдавая искренне и бескорыстно, Вы получите то, тогда и там, что, когда и где вообще не будете ожидать (прошу прощения за тавтологию).

3) Дистанционное общение

Как все понимают, сегодня времени для встреч, общения, посиделок и прогулок у людей

катастрофически мало. Но это не должно мешать поддерживать свою социальную сеть. Вот несколько советов о том, как качественно и добросовестно поддерживать связи на расстоянии.

Во-первых, обязательно установите себе приложение или воспользуйтесь «родными» функциями Вашего телефона по напоминанию о днях рождения вашего круга. День рождения – день в году у любого человека, когда его надо поздравить. В России люди больше ценят живое общение. Если человек не совсем уж малознакомый, то лучшее для него – это живое поздравление или, в крайнем случае, – звонок. Смс тоже приятно, но может затеряться в общей волне поздравлений и человек пропустит его мимо своего внимания.

Во-вторых, находите время для общения. Пишите сообщения, узнавайте о делах и звоните людям без повода. Возьмите за правило, что одним людям Вы звоните, например, каждый день, другим – раз в неделю, а третьим – раз в две недели. Это правило облегчит организацию Вашей социальной сети. Когда это войдет в привычку, заглядывать в блокнот не придется.

4) Структурирование.

Не совсем обязательное правило, однако, если Ваша социальная сеть выросла до весьма внушительного числа членов, не будет лишним завести отдельную записную книжку. Можно указывать контакты и род деятельности. Также, если Вы активно взаимодействуете с ними, можно вписывать услуги и одолжения, которые оказывали Вы, и которые оказывали Вам. Также не помешает и просматривать социальные сети Ваших людей. Очень часто люди готовы рассказать о чем-то толпе незнакомых людей, чем поделиться этим с избранными. Информация почти не бывает лишней.

Глава 16. Конфликты.

На протяжении всей нашей жизни мы сталкиваемся с конфликтами. Конфликт можно определить как ситуацию, в которой два и больше субъекта сознательно находятся в противостоянии по поводу тех или иных интересов. Для того, чтобы сохранять и расширять Вашу социальную паутину, ***необходимо научиться распознавать и разрешать конфликты.***

Конфликты могут иметь разную приоритетность, количество сторон, предмет и так далее. Наиболее важной классификацией для нас является следующий вопрос: насколько в конфликте присутствует ваш интерес. Не важно Ваше формальное участие в конфликте. Может быть, Вы участвуете в нем открыто, может, просто заинтересованы в его исходе или же вовсе желаете его скорейшего погашения – Вам необходимо оценивать его приоритетность. Порой жизнь показывает, что иметь дело с конфликтами на регулярной основе – дело трудное, тяжелое и

неблагоприятно влияющее на здоровье. Но, тем не менее, в этом вопросе надо разбираться, если уж Вы планируете выстраивать обширные связи.

Поговорим о конфликте, где Вы не являетесь его прямым участником, а, наоборот, выступаете в роли медиатора. То есть, о конфликте, где Вам необходимо его погасить, и где от Ваших решений зависит его исход. Подобные ситуации возникают настолько часто, насколько Вы обросли влиянием и авторитетом.

Итак, представьте, что Вы наблюдаете, как два человека играют в шахматы. Они делают ход за ходом, нервничают, злятся и хотят как можно быстрее поставить оппоненту мат. У Вас же другая задача. Вы хотите, чтобы игра закончилась. И как можно быстрее.

Дальше люди придерживаются одного из двух подходов. Одни просто выхватывают доску, переворачивают стол и прогоняют игроков из помещения. Этот подход жесткий, топорный и примитивный. Но это не говорит о том, что он не может быть эффективным. Напротив, встречаются субъекты, в смысле спора которых разбираться нет никакого резона. Проще наказать обоих за сам

факт наличия конфликта. Это касается конфликтных людей низкой квалификации и не отличающихся высоким уровнем интеллекта. У таких людей конфликт – это образ жизни. Люди, конфликт которых Вам вредит и не стоит Вашего внимания. Такие ситуации следует вычленять, идентифицировать и принимать соответствующие жесткие меры.

Теперь поговорим о более сложной материи. Об интеллектуальных, многоуровневых конфликтах. Вернемся к примеру с шахматистами. В этой ситуации Вы уже не можете просто пнуть шахматную доску. Вы должны проанализировать текущую ситуацию на доске. Приблизительно понять стратегии игроков. Выявить сильные и слабые позиции, спрогнозировать ход развязки событий. Вам необходимо просчитать ситуацию на столько шагов вперед, насколько позволяет Вам имеющаяся информация. И, наконец, попытаться заочно определить победителя на тот случай, если Вы продолжите придерживаться политики невмешательства.

А вот далее все зависит от того, какой исход конфликта Вам нужен. Конечно, если речь идет о

людях, оба из которых позиционируются как Ваши равнозначные союзники, то Вам нужен мир и дружба.

Но есть и другие взгляды на такое положение. Многие современные руководители пользуются древней римской мудростью: «разделяй и властвуй». К сожалению, применяют они ее чаще всего на своих же людях. Внося раздор в отношения между своими подчиненными, партнерами или коллегами, они сами рассчитывают на большую лояльность в свою сторону. Иногда двух подчиненных специально ссорят для того, чтобы каждый из них докладывал на другого и выявлял недостатки в его деятельности. Плохо, что такой недобросовестный подход к выстраиванию отношений, как правило, приводит к тому, что люди пускают в ход клевету. И заканчивается это все полным развалом команды. Поэтому в таких случаях рекомендуется выступать за мир и единение.

Итак, в таких конфликтах Ваша роль выглядит следующим образом. Вам надо полностью осознать интересы и притязания противоборствующих сторон и привести их к

компромиссу. Показать, что объединение сил выгоднее вражды. Напомнить об общих врагах, использовать технику приведения противостоящих интересов к общей цели. Так же бывает, что обе стороны были бы и рады закончить конфликт, но только в том случае, если это предложит другая сторона. В таких ситуациях действует человеческий фактор или другими словами обыкновенная гордость. Эти аспекты так же надо отслеживать и четко понимать уровень заинтересованности сторон в дальнейшем противостоянии.

Бывают и другие конфликты. В которых Вы не наделены властью на разрешение ситуации, но имеете интерес в победе одной из сторон. Не будем вдаваться в подробности таких обстоятельств, а поговорим о другом.

Если Вы хотите крепкую и надежную социальную общность вокруг себя, Вы должны помнить, что конфликты неизбежны. Как уже мы не раз говорили, люди всегда преследуют свои интересы и чаще всего они противоположны. Важно другое. Важно то, насколько Вы готовы отстаивать интересы членов своей группы.

Здесь необходимо всегда осознавать: вмешивают ли Вас в конфликт ради чьей-то выгоды или же действительно члену Вашей общности требуется Ваша поддержка. Для того, чтобы закрепить статус «добросовестного паука, который заботиться о своей паутине», Вы должны быть готовы вступать в конфронтацию на стороне членов своего коллектива. Только так можно заслужить у коллектива настоящий и бесценный авторитет. Однако ни один конфликт не обходится бесследно. В 90 % случаев, субъекты, в конфликте проигравшие, будут долго помнить об этом. И не стоит ждать от них никаких полезных и приемлемых действий. Любое действие порождает противодействие. Особенно это касается корпоративной культуры, узких профессиональных кругов и межличностных конфликтов.

Защищать интересы своей группы – это вынужденная, но необходимая мера. Поэтому чтобы таких ситуаций не случалось, целесообразно проводить профилактику конфликтов.

Не важно, речь идет о товарищах, которые любят выпивку и шумные заведения или команды профессионалов, имеющих общий деловой интерес. Профилактика и диагностика конфликтов – самое правильное и благодарное, что Вы можете сделать в этом контексте. Во-первых, тем самым Вы снижаете вероятность самому оказаться в непредвиденных обстоятельствах из-за конфликта группы, как ее главной части. Во-вторых, Вы ограждаете членов своей группы от будущих споров и конфронтации. Это полезно как им самим, так и группе в целом. За подобную заботу люди, как правило, благодарны.

Качественная профилактика достигается тремя основными процессами:

- 1) сбор информации;
- 2) изучение
- 2) консультирование;
- 3) контроль.

Если Вы заинтересованы в том, чтобы конфликты между определенными субъектами не возникали, необходимо начать со сбора

информации. Иногда достаточно подумать, где заканчивается область интересов одного человека и не пересекается ли она с областью интересов другого. Например, у Вас есть два сотрудника. Оба находятся в равных условиях труда, оба получают одинаковую заработную плату и оба имеют равную по объему и уровню ответственности работу. Цените и уважаете их как работников Вы тоже примерно одинаково.

На первый взгляд, между ними должны царить «любовь и взаимопонимание». Но теперь представим, что Вас повышают и дают Вам возможность взять с собой «наверх» только одного человека из Вашей команды. Как Вы думаете, что произойдет с 90% вероятностью, когда они узнают о появившейся перед Вами дилеммой? Правильно. Возникнет жестокая конкуренция с вероятным использованием всех возможных допустимых и грязных методов ведения борьбы за Вашу лояльность.

Только знаете в чем секрет? В том, что эти двое всегда находились в таком состоянии. Просто их конфликт был, так сказать, «заморожен». Сотрудники всегда знают о том, что рано или

поздно руководитель должен будет отдавать кому-то предпочтение, будь то бонус, повышенная премия, повышение и т.д. Только лишь за редким исключением люди не испытывают конкурентных чувств в таких обстоятельствах.

Поэтому никогда не стоит насильно дружить или ссорить коллектив. Отношения людей всегда выстраиваются естественным образом и весьма непринужденно. Своими попытками изменить их взаимосвязи добавляют лишь еще большего лицемерия.

Еще очень важно помнить, что все это, к сожалению, часто относится не только к профессиональным отношениям, но и к отношениям товарищества, родства, партнерства, и т.д.

Итак, первый шаг – это ***сбор информации***. Вы должны четко понимать, кто из Вашей сети на что претендует, какие черты характера ему присущи, какие методы он использует для решения своих вопросов, как относится к делу и как выстраивает отношения с людьми.

Следующий этап – это *изучение*. Вы должны сопоставить все имеющиеся факты и понять, кто из членов сети на что претендует, кто им в этом может соперничать и какие последствия могут ждать Вас и группу в случае обострения конфликта.

Консультирование – это очень мягкий и действенный способ конфликтной диагностики. Пробуйте «вбрасывать» информацию потенциальным участникам конфликта в качестве советов, рекомендаций или же просто для сведения. И не обязательно, чтобы он знал, что преследует цель именно недопущения конфликтов. Целесообразно, чтобы он думал, что персональная забота о его будущем.

И последний шаг – это *контроль*. Вы должны постоянно держать руку на пульсе и комбинировать все вышеперечисленные способы. Только постоянный контроль над «настроениями в обществе» Вашей отдельной взятой группы поможет Вам избежать будущих проблем.

Глава 17. Готовы ли Вы возглавить?

В этой главе обсудим такую категорию, как лидерство. Дух этой книги полностью пропитан лидерством. Пожалуй, наиважнейшей чертой характера, который должен обладать человек, стремящийся развить свою социальную группу – это лидерство.

Лидерство играет ключевую роль в формировании личного и организационного успеха. Лидеры, которые обладают и развивают такие важные навыки, как сильная коммуникация, сотрудничество и мотивация, способны преобразовывать отдельных людей и команды, направляя их к совершенству и достижениям. Кроме того, сильное лидерство создает общее видение, которое объединяет членов команды и дает ощущение цели и направления, что приводит к повышению производительности, к командной эффективности и преодолению серьезных препятствий.

Организациям требуются лидеры, которые активно стремятся к постепенному совершенствованию и объединяют людей ради общей цели, чтобы эффективно удовлетворять разнородные требования.

Каковы различные типы стилей лидерства и насколько они эффективны?

Теперь, когда мы рассмотрели важность лидерства, давайте обратимся к основным типам лидерства:

1. Харизматичное лидерство

Харизматичные лидеры вдохновляют и мотивируют других благодаря своему энтузиазму, энергии и способности общаться на эмоциональном уровне. Эти лидеры оказывают сильное влияние, которое разжигает страсть к совершенству и побуждает людей полностью раскрыть свой потенциал. Кроме того, они обладают яркой индивидуальностью, которая влияет на каждого, кто их окружает. И именно в том ключе, который необходим такому лидеру. Так же харизматичное лидерство способствует созданию оптимистической рабочей атмосферы,

культивирует высокий моральный дух и вовлеченность. Следовательно, это приводит к повышению производительности и позитивной организационной культуре.

Как правило, это яркие, эмпатичные и амбициозные люди. Им характерна дальновидность. Они ценят лояльность и могут «носить» атмосферу в коллективе.

Харизматическое лидерство – универсально. Такой руководитель будет цениться на любом этапе построения социально-экономической структуры.

2. Трансформационное лидерство

Трансформационные лидеры преобразуют других, воспитывая их для достижения большего успеха и роста. Они поощряют творчество и бросают вызов существующему положению вещей, способствуя развитию культуры постоянного совершенствования и роста. Кроме того, они вдохновляют людей мыслить нестандартно, исследовать новые идеи и внедрять инновации. Более того, трансформационные лидеры создают благоприятную и расширяющую

возможности рабочую среду, которая повышает удовлетворенность, моральный дух и мотивацию сотрудников.

Такой вид управления позволит осуществить нужные изменения с наибольшей эффективностью и с наименьшими потерями для существующих и зарекомендовавших себя процессов.

3. Транзакционное лидерство

Транзакционные лидеры используют «социальные рычаги», чтобы влиять на других для достижения целей. Они устанавливают четкие ожидания, цели и стандарты производительности. Эта ясность согласовывает индивидуальные усилия с целями организации, повышая эффективность и достижение целей. Транзакционные лидеры связывают вознаграждение с достижениями, поощряя чувство выполненного долга и способствуя постоянной производительности и более высокой вовлеченности сотрудников. Это наиболее часто встречающийся тип лидерства.

Транзакционный лидер подчеркивает свои отношения со своими последователями.

4. Лидерство в духе невмешательства

Лидеры принципа невмешательства наделяют людей автономией, позволяя им принимать независимые решения и брать на себя ответственность за свою работу. Этот стиль руководства способствует творчеству, инициативе и самомотивации, создавая среду, в которой сотрудники чувствуют доверие и полномочия.

В конечном итоге это может привести в дело инновации, повысить производительность и общее удовлетворение членов команды.

Для этого стиля характерно «замыкание» результатов для каждого отдельного члена на успешности проделанной конкретно им работы. Чаще всего это связано с такой методикой работы, как максимальное делегирование. Когда заработок человека зависит целиком и полностью от его труда. В этом случае присмотр за ним можно сокращать до минимума. Он и так будет делать все, что в его силах. А если нет, он это осознает и поймет, что необходимо принять решение: покидать команду или наращивать темп работы.

Далее сформулируем некоторые **ключевые навыки лидерства**, которые помогут Вам эффективно возглавлять Вашу структуру.

1) Эмпатичное самосознание

Одно из важнейших качеств хорошего лидера – это самосознание. Лидеру необходимо постоянно отдавать себе отчет о том, как он действует, что говорит и какое сообщение посылает его невербальное общение. Члены команды, возможно, не всегда это осознают, но постоянно наблюдают за лидерами и перенимают их действия и реакции.

Это особенно важно во времена перемен или сильного стресса. Сотрудники будут обращаться к лидеру за формальными и неформальными указаниями о том, как реагировать на изменения или стресс, и сознательно или неосознанно будут реагировать аналогично. Конечно, это в большей степени касается молодых людей. Умудренные жизнью и закаленные в работе специалисты будут перенимать лидерские качества в меньшей степени, но, тем не менее, к лидеру тянутся все.

Подумайте о том, как Вы реагируете в ситуациях неожиданных перемен и стресса.

2) Авторитетное доверие

Авторитет или способность вызывать доверие является одной из наиболее важных характеристик хорошего лидера. Лидеры завоевывают авторитет и доверие членов команды, делая то, что обещают, неся ответственность за свои слова и действия и ставя потребности команды выше своих собственных.

Сотрудники, которые не доверяют своим лидерам, с большей вероятностью покинут организацию, чем сотрудники организаций с культурой высокого доверия. Это делает доверие одним из наиболее важных лидерских качеств. Когда лидеры не заслуживают доверия, члены команды вряд ли будут исполнительными, верными и трудолюбивыми сотрудниками.

Подумайте, как Вы можете продемонстрировать своей команде, что заслуживаете ее доверия?

3) Сосредоточьтесь на построении отношений

Ранние исследователи менеджмента предполагали, что наиболее важным элементом производительности является сама работа. Ученые проводили исследования и разрабатывали системы, призванные повысить производительность труда сотрудников, но мало что сделали для решения проблем человеческого фактора сотрудников.

Современные теории лидерства используют более целостный подход к повышению эффективности и включают человеческие факторы сотрудников, в том числе их потребность к формированию отношений с членами команды.

Будучи живыми людьми, сотрудники не могут приносить в организацию только ту часть себя, которая отвечает за трудовую функцию. Они вкладывают себя «целиком», поэтому лидеры должны быть отличными строителями отношений во всех сферах общения.

Подумайте о своих нынешних отношениях на рабочем месте. С кем еще Вы можете наладить диалог?

4) Приоритет в действии

Есть лидеры, которые хорошо говорят, но никогда не ничего не делают, кроме «сотрясания воздуха». Хорошие лидеры — это те, кто говорит о том, что должно произойти, а затем что-то с этим делают или склонны к действию в контексте повестки.

Лидеры со склонностью к действию не замирают во времена неопределенности или когда необходимо принять решение. Они смело принимают решения, действуют и несут ответственность за работу свою и своей команды. Всегда кто-то должен делать первый шаг. И если Вы лидер, Вас не должен мучать вопрос, кто же его сделает. Его должны сделать Вы.

Подумайте, заставляют ли вас замирать сложные ситуации или решения, или вы склонны действовать?

5) Щедрость на признание заслуг и отстаивание интересов команды

Умные лидеры вряд ли будут ставить себе в заслугу работу других. Необходимо всегда

справедливо оценивать работу членов команды. Особенно, когда это происходит публично. Так же нужно ставить нужды команды выше своих собственных и быть решительным сторонником того, что нужно членам команды.

Сосредоточившись больше на других, чем на себе, такие лидеры завоевывают доверие последователей и помогают им развиваться и расти за пределы того, что они сами считали возможным.

Подумайте, сколько внимания вы уделяете потребностям и достижениям других?

6) Расширение возможностей команды

Лидер должен быть таким, который наделяет других полномочиями, раскрывает их способность действовать от имени какого-либо направления и предоставляет им возможность расти и совершенствоваться. Когда лидер наделяет члена команды полномочиями, он дает ему набор руководящих принципов для работы, а затем оставляет его одного выполнять свою работу.

Например, у вас, возможно, был опыт разговора с отделом обслуживания клиентов магазина по поводу покупки, которой вы недовольны. Когда агент службы поддержки клиентов может вернуть вам деньги или скидку на будущую покупку, не проконсультировавшись предварительно со своим менеджером, он наделен полномочиями выполнять свою роль.

Дело в том, что чем больше ответственности Вы дадите человеку, тем более добросовестным будет его труд. Проблема может быть только в самом человеке. Прежде чем осуществлять подобную манипуляцию, необходимо убедиться, что человек заслуживает быть более самостоятельным.

Подумайте, кто может принять некоторые решения, не посоветовавшись предварительно с Вами?

7) Оставайтесь аутентичными

Подлинность — это действовать таким образом, чтобы представлять то, кем мы являемся на самом деле, а не пытаться действовать как кто-

то другой. Лидеры, которые действуют искренне, показывают свою истинную сущность членам своей команды. Со временем и члены команды начинают полагаться на такого лидера. Ведь он такой, каким себя и презентует. В этом смысле полезна некоторая доля предсказуемости.

Например, если одной из характеристик лидера является терпение, каждый раз, когда лидер демонстрирует терпение членам команды, они будут действовать искренне. Чем больше члены команды видят, что лидер терпелив, тем больше они будут ожидать, что независимо от того, что они принесут лидеру, лидер ответит терпеливо. Действовать искренне — это также отличный способ для лидеров завоевать доверие членов команды.

Подумайте, говорите ли вы и действуете исходя из того, кто вы есть, или пытаетесь действовать как кто-то другой?

8) *Представьте себя постоянным и последовательным*

Лидеры, чьи слова и действия каждый раз одинаковы, позволяют команде не задаваться

вопросом или беспокоиться о том, как лидер отреагирует. Это соотносится как с предыдущим пунктом, так и к верности слову, о котором мы говорили ранее. Как и в случае с искренностью, лидеры, которые ведут себя последовательно, со временем становятся почти предсказуемыми. Команда начинает полагаться на предсказуемость лидера, которая укрепляет доверие и снижает стресс на рабочем месте.

Помните, что мы говорили о стрессе? Люди ценят тех, кто может снять стресс неуверенности, кто может избавить от мыслей о неизвестности будущего. Хотя на чуть-чуть, но может.

Подумайте, насколько хорошо Ваши товарищи по команде, друзья и семья могут предсказать вашу реакцию?

9) Станьте образцом для подражания для членов группы

Хотя они могут этого и не осознавать, но за лидерами постоянно наблюдают последователи. Члены команды наблюдают, как лидер реагирует на сообщения или события, и

моделируют свои собственные реакции на основе того, что, по их мнению, делает лидер.

Хорошие лидеры — это те, кто осознает, что за ними наблюдает команда и подает им пример для подражания. Например, если лидеры поддержат неожиданные изменения, со временем члены команды начнут делать то же самое.

Независимо от того, занимаете ли вы формальную руководящую роль или нет, вы, вероятно, являетесь лидером в какой-либо области своей жизни.

Подумайте, каким образцом для подражания вы являетесь для наблюдателей?

10) Будьте полностью присутствующими

Это может быть трудным для лидеров, поскольку их часто тянет во многих направлениях одновременно. Присутствие непосредственно в группе означает, что лидер полностью сосредоточен на том, что говорят члены команды, что они делают и на самой работе. Отсутствующие лидеры — это те, кто

отвлекается на другие вещи и не уделяет членам команды должного внимания.

Когда лидер присутствует в полном смысле этого слова, он демонстрирует свою ценность и ценность членов команды. Нет ничего более ценного, что лидер, который отдает все свое время, силы и знания в общее дело.

Глава 18. Как остаться «пауком» и не превратиться в добычу.

Как мы уже не раз говорили, все люди, которые нас окружают, преследуют свои собственные интересы. И как только Вы начнете обладать полностью подконтрольной социальной или экономической структурой, найдутся люди, которые захотят присвоить Ваши плоды.

Это вполне естественная реакция, ведь всегда существовали люди, которые не видели смысла в труде, упорстве и кропотливой работе над собой. Многим людям представляется на много разумней отбирать чужие блага, разрушать чужие результаты и присваивать себе социально-экономические ценности. И что еще важно, эти процедуры не обязательно сопряжены с

физическим воздействием и другими очевидными преступлениями.

Итак, подчеркнем главную мысль. **Вы должны быть готовы отстаивать свой статус, свое владение и свои ресурсы.**

Когда речь идет о материальных благах, все очень просто. Например, деньги – в сейф или банк. Автомобили – в гараж под замок. Ценные вещи – защищенное и охраняемое место. Но когда речь идет о социальной паутине, все становится сложнее. **Нельзя забывать, что Ваши связи могут не всегда оставаться Вашими.**

Поэтому очень важно научиться замыкать «паутину» на себе персонально. Вероятно, когда кто-то исчерпает Вашу пользу от социальных контактов, Вас могут «выключить» из цепочек общения, сделать Вас ненужным элементом структуры и вовсе присвоить себе Вашу «паутину». Необходимо делать так, чтобы Ваши контакты и Ваши связи были неотделимы от Вас лично. **Выстраивать отношения таким образом, чтобы без Вашего персонального участия ни один «механизм» не мог запуститься.**

Именно для этого нужно постоянно работать над собой. **Представлять ценность собой, а не своими ресурсами.** Внимательно относиться к тому, кого и с кем Вы знакомите, какие предпринимаете меры для реализации поставленных задач.

Если Вы возглавляете какую-либо социально-экономическую сеть, надо стремиться к тому, чтобы стать «незаменимым» в рамках этой системы. Только когда окружающим будет очевиден факт того, что без Вас система «рухнет» и не будет от нее никакого эффекта, тогда и Вы можете быть спокойны в своем положении, быть более уверенным в завтрашнем дне. Вы можете быть уверены в том, что шансы на Ваше исключение снижены до минимума.

А чем это достигается:

1) специфические знания

То есть, когда вокруг нет никого компетентней Вас в каком-либо вопросе. Когда ваши знания незаменимы. Когда сроки или стоимость не позволяют находить Вам замену. Когда только Вы вселяете уверенность в

положительном результате. Конечно, если Вы хотите достичь такого уровня, то Вы должны подготовиться к тяжелому кропотливому труду. К сожалению или счастью, пока человеку замену еще в полной мере не нашли.

2) специфические навыки

Специфические навыки – это Ваши уникальные способности, не связанные напрямую с профессией или ремеслом. Например, только Вы можете найти общий язык со вспыльчивыми партнерами, потому что обладаете идеальным чувством такта. Или только Вы можете реализовать какой-то проект в максимально сжатые сроки, что достигается почти круглосуточной деятельностью. И что важно – без потери качества. В то время, как другие могут сделать то же самое, но только с ущербом установленному времени или нормам качества.

3) уникальные ресурсы

Под уникальными ресурсами мы, конечно, понимаем социальные контакты. Когда только Вы обладаете нужным человеческим ресурсом. Например, перед командой стоит задача привести

в действие какой-либо проект. Но в команде не хватает людей с несколькими компетенциями. И тогда Вы демонстрируете, что обладаете всеми необходимыми связями.

4) тесные личные отношения

Это пункт тесно связан с предыдущим. Близкие отношения так же могут стать краеугольным камнем в вопросе Вашего статуса. К примеру, когда подчиненные настолько любят своего начальника, что готовы уйти в след за ним в случае его увольнения. Либо, когда в вопросе встает вопрос доверия, который тяжело решить с помощью договоренностей или юристов. Тогда, как раз незаменимыми будут Ваши личные отношения, которые в ключевой момент станут гарантом реализации того или иного проекта.

Заключение

Как автор и обещал во введении, мы расскажем, чем закончилось интервью с известным гангстером. На вопрос о том, что же является его оружием сегодня и на что он променял кастеты и грубую физическую силу, он ответил: «Телефон». Сегодня его главным оружием является его телефонная книжка, в которой собраны контакты разных людей. Теперь при возникновении задач и вопросов он знает, что имеет все необходимые силы для их решения. А силы – это, прежде всего, люди.

Услуги, помощь, общение – всё это компоненты активной социальной жизни и, как следствие, ее плоды.

Пользуйтесь ценными советами и перенимайте опыт автора, изложенный в этой книге. Плетите собственную «социальную паутину» и будьте всегда эффективным пауком.

До новых встреч...