



Книга Связи решают все

Искусство заводить полезные знакомства

Дарси Резак, Джуди Томпсон, Гейл Холлгрен-Резак
Prentice Hall Press, 2005
Также есть на следующих языках: Английский

Рецензия BooksInShort

Американский писатель Элвин Уайт говорил: “Переезжать в Нью-Йорк следует только тому, кто хочет быть счастливым”. Каждый из нас – кузнец своего счастья. Благодаря человеку, с которым вы познакомились вчера, познакомитесь сегодня или завтра, перед вами могут открыться удивительные жизненные перспективы. Авторы этой книги считают, что правильный подход к завязыванию знакомств – это ключ, который открывает множество нужных дверей к успеху. Если вы хотите научиться строить конструктивные отношения с людьми и благодаря этому умению достигать в жизни многого, *BooksInShort* рекомендует вам эту занимательную, но вместе с тем и глубокомысленную книгу.

Основные идеи

- Секрет успешного завязывания знакомств состоит в желании приносить пользу другим.
- При любой возможности вручайте людям свою визитную карточку.
- На деловых встречах и светских приемах основное внимание уделяйте не старым знакомым, а людям, которых вы еще не знаете.
- Научитесь вступать в разговоры с незнакомыми людьми.
- Получайте удовольствие от своего умения завязывать знакомства.
- Используйте любую возможность, чтобы знакомиться с новыми людьми.
- Завязать полезное знакомство можно практически в любой ситуации.
- Нельзя заводить новые связи, сидя за столом в офисе, – выйдите из кабинета в мир живого общения.
- Люди, которые умеют знакомиться, при общении все внимание уделяют собеседникам, а не самим себе.
- Старайтесь не возлагать слишком больших надежд на свои знакомства.

Краткое содержание

Жизненный успех и умение заводить знакомых

Личные связи помогут добиться жизненного успеха только в том случае, если ваш подход к завязыванию знакомств будет позитивным, а не негативным. Иными словами, думайте не о том, что другие могут сделать для вас, а о том, чем можете быть полезны им вы. Такой позитивный подход к сети личных контактов создает для вас “добрую карму”: когда вы помогаете другим, они будут помогать вам.

“Раньше для того, чтобы решить важный вопрос, человеку нужно было состоять в каком-нибудь клубе. Сегодня для этого нужно иметь собственную сеть знакомств”. (из книги “Мудрые люди” Уолтера Исааксона и Эвана Томаса)

Завязывание полезных знакомств многие считают занятием, которое преследует исключительно корыстные цели, – оно якобы является уделом назойливых специалистов по продажам и лицемерных политиков. Такая точка зрения не имеет ничего общего с реальностью. В основе интереса к новым людям может лежать склонность к поддержанию хороших отношений с окружающими. С этой точки зрения умение знакомиться – важный навык для любого человека, чем бы он ни занимался.

“Традиционно под «завязыванием знакомств» понимают отношения типа «ты мне, я тебе», когда любое действие совершается с расчетом получить что-то взамен”.

Выстраивая сеть личных контактов, ориентируйтесь не столько на свой нынешний круг общения, сколько на новые знакомства. В конце концов, вдруг какой-то из новых знакомых радикально изменит вашу жизнь? Если мысль о необходимости заводить новые знакомства вас пугает, знайте, что вы не одиноки – большинство людей испытывают по этому поводу схожие чувства. К счастью, умение знакомиться, как и умение танцевать, отлично поддается тренировке.

“Иерархия лягушек”

В сказке братьев Гримм “Король лягушек” принцесса, играя в саду, уронила мяч в пруд. Лягушонок пообещал вернуть мяч, если девушка пригласит его на бал во дворец. Принцесса согласилась, но, получив мяч, просто убежала. Тогда лягушонок сам пришел во дворец и потребовал, чтобы принцесса сдержала данное обещание. Отец девушки, мудрый король, вступился за лягушонка. В оригинальной версии сказки принцесса схватила лягушонка и что есть мочи швырнула о стену, от удара лягушонок превратился в принца и они стали жить вместе. В современной версии сказки лягушонок превратился в принца после того, как принцесса его поцеловала. Многие женщины уже знают, сколько земноводных иногда приходится перецеловать, чтобы найти своего принца.

“Мы должны ценить все наши контакты на вес золота”.

“Целование лягушек” – это самая суть завязывания знакомств. Представьте, к какому типу “лягушек” относятся люди в вашем “пруду” (то есть круге общения) и какое место в иерархии этих “лягушек” занимаете вы сами.

- **“Царственные особы”.** К этому типу относятся настоящие мастера в области наведения контактов, которые в реальной жизни встречаются довольно редко.
- **“Приближенные особы”.** Это люди, уже имеющие хорошие связи, – на них равняются все остальные.
- **“Свита”.** Люди этого типа умеют налаживать контакты и хорошо вписываются в любую компанию. Они никогда не упустят шанс завести полезное знакомство.
- **“Простые подданные”.** Эти люди боятся выйти за пределы привычного им круга общения и не стремятся к развитию навыков завязывания знакомств.
- **“Маргиналы”.** Это упрямые, малообщительные персонажи, пребывающие на низших ступенях иерархической лестницы, – таких людей желательно избегать.

Принципы позитивного подхода к завязыванию знакомств

Социальный капитал человека – это его взаимоотношения с другими людьми. Социальный капитал умножается посредством укрепления связей и расширения круга общения. Перечислим семь принципов позитивного подхода к завязыванию знакомств.

1. **Общайтесь как можно больше.** Чем чаще вы контактируете с разными людьми, тем больше у вас шансов построить собственную сеть полезных знакомств.
2. **Помогайте окружающим.** Заслужите их признательность.
3. **Всегда имейте визитные карточки.** Вручайте их всем, с кем встречаетесь.
4. **Общайтесь с людьми на равных.** Относитесь ко всем одинаково – так вы не только покажете свою вежливость, но и завоюете симпатию незнакомых людей.
5. **Всегда будьте готовы к новым знакомствам.** Пусть каждый человек, видящий вас, ясно понимает, что вы открыты для контактов, и тогда количество ваших новых знакомых будет возрастать в геометрической прогрессии.
6. **Задавайте людям интересные вопросы.** Общаясь на приемах и других публичных мероприятиях, проявляйте искренний интерес к собеседникам. Старайтесь как можно лучше узнать окружающих, задавая им интересные вопросы.
7. **Делитесь с собеседниками информацией.** Чтобы общение с вами было привлекательным, щедро делитесь с другими своими знаниями и полезной информацией.

Спешите прийти на помощь

Позитивное отношение к завязыванию знакомств предполагает, что вы должны быть неизменно внимательны и отзывчивы к окружающим, чтобы производить на них хорошее впечатление. Для этого совсем не обязательно давать в долг или платить за кого-то в ресторане. Проявите понимание интересов другого человека – например, представив его людям, которые могли бы стать его клиентами. Именно таким образом всегда поступает президент Торговой палаты США Том Донахью. Его жена рассказывает об этом: “Он всегда старается помогать другим. Если кому-то нужна работа, рекомендации или хороший врач, он сделает все, что в его силах”.

Теория шести рукопожатий

Оказывается, все люди знакомы между собой напрямую или косвенно. В 1967 году психолог Стенли Милгрэм провел следующий эксперимент: он разослал случайно выбранным адресатам в штатах Небраска и Канзас 160 писем. Милгрэм просил получателей доставить письмо определенному человеку в Бостоне, используя для этого только личные связи. Для выполнения задания большинство участников исследования задействовали всего пять или шесть контактных лиц. По итогам этого эксперимента возникла теория о том, что любого человека на планете отделяет от любого другого всего “шесть рукопожатий”. Это значит, что, поскольку у всякого человека есть своя сеть контактов, теоретически он способен связаться с любым из шести миллиардов жителей планеты.

“Немного польстите своим знакомым, представляя их другим людям”.

Когда вы делаете что-то хорошее для своих знакомых, они могут выразить вам свою признательность самыми разными способами. С учетом того, что у ваших знакомых тоже есть знакомые, перед вами открываются поистине безграничные возможности. Дальние знакомства могут оказаться на редкость полезными: в 80 процентах случаев люди, ищущие работу, получают желаемое благодаря “слабым” связям, то есть через дальних знакомых, а не близких друзей. В тибетском буддизме есть понятие “шепа”, которое означает состояние особенно ясного сознания. Ваша задача – развить у себя именно такую осознанность по отношению к завязыванию знакомств. Старайтесь заводить знакомства всякий раз, когда для этого есть возможность, соблюдая нижеследующие правила.

Всегда имейте при себе визитные карточки

Одно из вспомогательных средств построения личной сети контактов – это визитные карточки. Всегда имейте их при себе и вручайте их людям, с которыми знакомитесь. В странах Азии это общепринятая норма поведения. Приучите себя к тому, что раздавать визитные карточки так же естественно, как представляться по имени. Визитная карточка – это элемент вашего персонального бренда, и поэтому она должна создавать о вас благоприятное впечатление. Она должна легко читаться и не содержать надписей слишком мелким шрифтом. Дизайн карточки должен быть понятен представителям не только вашей, но и других культур, а текст с информацией – легко считываться с помощью сканирующих устройств для занесения в базу данных. Будет ошибкой считать, что визитные карточки нужны исключительно для деловых встреч. На самом деле они бывают нужнее всего именно в нерабочее время.

Следуйте простому алгоритму завязывания знакомств

Знакомясь с новым человеком, следуйте нескольким базовым правилам.

1. Установите визуальный контакт с собеседником.
2. Пожмите друг другу руки.
3. Обменяйтесь визитными карточками.
4. Заведите дружеский разговор.

“Если вы идете на публичное мероприятие и надеетесь познакомиться с интересными людьми, но ничего для этого не предпринимаете, ваши шансы на успех невелики”.

Жаклин Кеннеди в бытность первой леди была одной из самых обходительных хозяек Белого дома за всю историю Америки. Она заслужила такую репутацию благодаря тому, что всегда говорила доверительным тоном, смотрела в глаза собеседникам и внимательно их слушала. Самая известная женщина Америки вела себя с гостями Белого дома так, что каждый из них мог почувствовать себя особенным человеком. Следуйте ее примеру. Преодолевайте неловкость в общении улыбкой. Избегайте протягивать для рукопожатия потную ладонь – всегда имейте при себе носовой платок, чтобы вытирать вспотевшие руки. Старайтесь не нарушать личное пространство других людей. Учитывайте, что границы этого пространства в разных культурах разные. Во время разговора обращайтесь к собеседникам по имени – для них это самое приятное слово.

Найдите себе компаньона

Чтобы чувствовать себя на людях увереннее, посещайте публичные мероприятия в сопровождении кого-нибудь из своих знакомых. Вы сможете выручать друг друга в сложных ситуациях и помогать преодолевать неловкость при знакомстве с другими людьми. Кроме того, одна голова хорошо, а две – лучше, особенно в таком деле, как запоминание новых имен. Хорошим компаньоном может быть коллега по работе, друг или даже просто знакомый, которого вы хотите получше узнать. Выбирайте того, кто будет вам помощником, а не обузой. Появившись на людях в компании скучающего, неприветливого или невнимательного к окружающим человека, вы создадите о себе невыгодное впечатление. Собираясь на светский прием или деловую встречу, постарайтесь узнать, кто из присутствующих сможет составить вам компанию. Древнеримский писатель Сир Публилий говорил: “Хороший компаньон в пути важен не меньше хорошего экипажа”.

Создайте свой круг знакомств

Заводя новые знакомства, не спешите нырять очертя голову в “пруд” общения. Проявлять напористость, желая познакомиться, недопустимо – ведите себя расслабленно и естественно. Действуйте уверенно, но не назойливо. Чтобы общение с людьми давалось вам легче, вступите в какой-нибудь дискуссионный клуб или поучаствуйте в тренингах по методике Дейла Карнеги. Ведущие таких тренингов, как правило, стараются создать максимально комфортные условия для развития навыков общения.

“Делитесь своим опытом бесплатно – например, выступите с докладом или напишите статью в журнал – это благотворно скажется на репутации”.

После того как вы опробуете силы на тренинге или в клубе единомышленников, попробуйте применить свои умения в реальных условиях. Поставьте перед собой цель – заводить не меньше семи новых знакомств на каждом публичном мероприятии. Действуйте уверенно. Никому не интересны скучные собеседники, поэтому постарайтесь расслабиться и ведите себя естественно. Подойдя к компании незнакомых вам людей, представьтесь и постоит с ними хотя бы полминуты – если с вами не захотят вступать в беседу, двигайтесь дальше. Старайтесь быть у всех на виду. Представляйтесь незнакомым людям. Переходите от одной группы присутствующих к другой, и старайтесь не уделять слишком много времени разговору с одним-единственным человеком. Чтобы собрать вокруг себя компанию людей для беседы, приветствуйте входящих и представляйтесь, затем знакомьте новоприбывших между собой.

Используйте любые шансы для заведения знакомств

Станьте членом какой-нибудь общественной организации, деловой ассоциации, клуба выпускников или торговой палаты. Участвуйте в благотворительных акциях. Помогайте нуждающимся и участвуйте в жизни местной церковной общины. Чтобы привлечь к себе внимание и снискать известность в деловых кругах, выступите с докладом на каком-нибудь профессиональном семинаре или опубликуйте статью в отраслевом журнале.

Постоянно практикуйтесь

Мастера в деле завязывания знакомств постоянно расширяют свою сеть контактов. Они посещают все мероприятия, на которые их приглашают. Они приятны в общении, поскольку всегда проявляют неподдельный интерес к собеседнику и умеют найти подходящую тему для разговора. Посещайте не меньше одного публичного мероприятия в неделю. Научитесь получать удовольствие от общения с людьми.

Поддерживайте связь с новыми знакомыми

Любая визитная карточка, полученная от нового знакомого, может принести вам большую пользу, только если вы решите поддержать знакомство, а не бросите ее в ящик стола. Звоните новым знакомым, переписывайтесь с ними по электронной почте. Предложите им свою помощь в решении какой-нибудь проблемы. Имя на визитной карточке вряд ли о чем-то вам скажет, если вы ничего не запомнили о человеке, который вам ее вручил. Поэтому, получив визитную карточку, как можно быстрее запишите на ее обратной стороне все самое важное, что успели узнать о ее хозяине (например, его предпочтения, интересы и антипатии), а также дату знакомства с ним. Налаживайте новые связи, но не забывайте поддерживать старые.

Станьте мастером

Любой человек при желании и должном усердии сумеет развить у себя навыки завязывания знакомств. По-настоящему талантливые специалисты в этой области встречаются довольно редко – впрочем, это обстоятельство не должно останавливать вас в стремлении стать одним из них.

Об авторах

Дарси Резак работал руководителем в коммерческих, военных и правительственных организациях. **Джуди Томпсон** – бухгалтер, бизнес-тренер и специалист по командной работе. **Гейл Холлгрен-Резак** – писатель и предприниматель.
