

✓ Более 50000 читателей
уже используют советы из этой книги

КАК СОЗДАТЬ
И ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ

ЛИЧНУЮ СЕТЬ СВЯЗЕЙ



Александр
Евстегнеев

Эффективные
принципы успеха
от известного
в России
бизнес-эксперта

От автора бестселлера «Семь шагов к финансовой победе» –
лидера продаж в «Озоне»

Александр Николаевич Евстегнеев

Как создать и эффективно использовать личную сеть связей

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=3949655

Как создать и эффективно использовать личную сеть связей /

Александр Евстегнеев.: СمارтБук; Москва; 2013

ISBN 978-5-9791-0311-2

Аннотация

Что такое связи? Это быстрый поиск знакомых в любых сферах и молниеносное решение своих проблем. Это «визитки» в бумажнике, открывающие любые двери. Это пропуск в высшее общество и удачный брак. Это те самые 100 друзей, которые принесут денежные проекты, поддержат и помогут в проблемах. Это компания для путешествий и совместного бизнеса. Это неиссякаемый источник, приносящий все новые возможности. Самое ценное, что есть у любого человека, это его знания, помноженные на опыт. Строя сеть личных связей, вы получаете уникальная возможность приобрести опыт сотен людей для реализации своих целей, привлечь их в свое дело, впитать их преимущества и таланты. Искусство создавать Связи, а не бесполезные знакомства, привело к вершинам славы и богатства

всех, кто доверился проверенной веками технологии. Технологии настолько действенной, что самые ценные связи передавались по наследству и хранились дороже золота. Эта книга заменит вам сотни других. Создайте свою Сеть Связей и возьмите бесценные знания и новые возможности из первых рук!

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Один в поле не воин, или Зачем нужны связи	9
Главный вопрос: зачем?	10
Что такое «связи»?	17
Распространенные ошибки	23
Главный секрет успешного налаживания связей	32
Качество или количество контактов: что важнее?	39
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Александр Евстегнеев

Как создать и эффективно использовать личную сеть связей

От того, кто окружает человека, зависит 40 % его успеха в любой сфере.

Предисловие

*Единственная разница между тем, кто вы сейчас; и кем будете через году заключается в книгах, которые вы читаете, и в людях, которых вы встретите,
Чарли Джонс*

- Знаете ли вы, как можно быстро найти новую работу, начать свой бизнес или устроить детей в престижный ВУЗ?
- А как навсегда решить свои проблемы с деньгами и успешно устроить личную жизнь?
- Как найти надежных друзей, сотрудников, бизнес-партнеров или инвесторов?
- Как принести пользу большому количеству людей?

На все эти вопросы ответ один: **при помощи своих личных связей**, умения дружить и пресловутого навыка «быть в нужном месте в нужное время».

Посмотрите на любого достигшего жизненного успеха человека – это, в первую очередь, человек, обладающий огромным кругом общения, умеющий легко заводить новые знакомства и превращать их в во взаимопользные отношения.

Эта книга написана для тех, кто хочет преуспеть во всех сферах жизни (личной, профессиональной, общественной) и сделать это самым простым и эффективным способом – посредством общения с другими людьми.

В наше время возможности для общения и налаживания контактов и связей с другими людьми просто безграничны. Их просто грех не использовать! Очень важно научиться выделяться (отличаться от других), быть узнаваемым, создать свой мощный **личный бренд**.

Не важно, чем вы сейчас занимаетесь, – применяя описанные в этой книге простые и действенные методики, вы сможете в самом ближайшем будущем стать одним из самых лучших и востребованных профессионалов в своей сфере деятельности.

Эта книга написана для вас, если вы хотите:

- чтобы вам постоянно предлагали сотрудничество (новую должность, самые выгодные условия и сделки, партнерство в бизнесе и т. п.);
- чтобы к вам выстраивалась нескончаемая «очередь из

клиентов»;

- чтобы вас узнавали на улице и на профессиональных конференциях;
- чтобы вы были известны в сети Интернет;
- чтобы вас приглашали выступать на различных мероприятиях, брали интервью, звали на телевидение...

В этой книге я собрал самые **действенные методики** создания и поддержания своей *личной сети связей*, которая способна принести вам деньги, известность, свободу самореализации и возможность достижения любой вашей цели.

Содержащиеся в каждой главе **практические задания (упражнения)** помогут вам сразу же применить полученные знания на практике. Резюме в конце каждой главы поможет вам запомнить (повторить) самые важные моменты, которые были в ней сформулированы.

Если при выполнении практических заданий у вас возникнут вопросы, если вам понадобится моя помощь или вы захотите поделиться своими успешными наработками, просто оставьте комментарий на этой странице моего блога: <http://evstegneey.com/knigi>.

Успехов!

Александр Евстегнеев,

предприниматель, писатель,

инвестор, основатель образовательного портала «Азбука

Денег»

<http://evstegneev.com/>

Значки, используемые в книге:



Надо запомнить!



Это интересно!



Обрати внимание!

Глава 1. Один в поле не воин, или Зачем нужны связи



Главный вопрос: зачем?

Только тот добился успеха в жизни, кто прожил ее так, как хотел.

Кристофер Морли

Прежде чем что-либо сделать, нужно всегда задать себе этот вопрос: «Зачем?» Спросите себя: «Зачем мне нужна сеть связей?» А если она у вас уже есть, спросите себя: «Умею ли я использовать свою личную сеть связей с выгодой для себя и для всех ее участников?»

Чтобы понять, как обстоят дела на самом деле, ответьте себе еще на несколько вопросов:

- Насколько полезны для вас находящиеся в вашей записной книжке контакты?
- Легко ли вы знакомитесь с новыми людьми?
- Насколько обширна ваша сегодняшняя личная сеть связей?
- Довольны ли вы своими доходами?
- Есть ли вам к кому обратиться за помощью в трудной жизненной ситуации?

Если вас не устраивают собственные ответы на эти вопросы, что ж, эта книга попала в ваши руки как раз вовремя!

Пока вы размышляете над тем, как, когда и с чего вам на-

чинать, я расскажу о том, как изменится ваша жизнь после того, как вы начнете применять на практике рекомендации, приведенные в этой книге.

Большое количество личных связей:

- очень сильно упростит вашу жизнь;
- подарит вам огромные возможности для успешного построения карьеры, начала и развития собственного бизнеса, самореализации в любой выбранной вами сфере деятельности;
- даст новые знания (постоянно расширяя круг своих знакомых, вы всегда найдете, кому задать сложный вопрос, у кого перенять необходимый вам опыт);
- будет постоянно тренировать ваши переговорные навыки;
- создаст вам репутацию, подарит известность и востребованность;
- поможет заработать/сэкономить деньги (например, с помощью связей вы можете найти работу, создать новые источники дохода, первым узнать о возможности выгодно вложить деньги и т. д.);
- ваша жизнь станет интереснее и полнее (ваши многочисленные друзья и знакомые просто не дадут вам заскучать);
- вы сможете ощущать себя в безопасности, будете уверены в завтрашнем дне (ведь вам всегда есть на кого опереться в трудную минуту);

- обеспечит вам свободу выбора в личной, профессиональной и общественной жизни.

Притча

Жили-были два соседа. Пришла зимушка-зима, выпал снег. Первый сосед ранним утром вышел с лопатой разгрести снег перед домом. Пока расчищал дорожку, посмотрел, как там дела у соседа. А у соседа – аккуратно утоптанная дорожка.

На следующее утро опять выпал снег. Первый сосед встал на полчаса раньше, принялся за работу, глядит – а у соседа уже дорожка проложена.

На третий день снегу намело – по колено. Встал ещё раньше первый сосед, вышел наводить порядок... А у соседа – дорожка уже ровная, прямая – просто загляденье!

В тот же день встретились они на улице, поговорили о том, о сём, тут первый сосед невзначай и спрашивает:

– Послушай, сосед, а когда ты успеваешь снег перед домом убирать?

Второй сосед удивился сначала, а потом засмеялся:

– Да я его никогда не убираю, это ко мне друзья ходят!

С давних пор успешные люди знают, что самые большие деньги и успех в жизни приносит умение поддерживать контакты с людьми. Эта книга научит вас не использовать людей, а искренне и приятно общаться с ними, одновременно выстраивая свой круг общения – сильный, влиятельный и

полезный для каждого его участника.

Кому будет полезна эта книга?

Эта книга будет полезна:

- наемным работникам, которые планируют сделать карьеру;
- предпринимателям, которые имеют свое дело и хотят преуспеть в нем;
- всем людям, которые хотят зарабатывать больше и изменить свою жизнь в лучшую сторону.

Карьеристы, в хорошем смысле этого слова, узнают, как и где искать самых лучших работодателей, как привлекать к себе внимание в толпе соискателей, как заявить о себе в качестве специалиста и эксперта, как раскрутить личный бренд.

Предприниматели узнают, как находить лучших партнеров, инвесторов, сотрудников, как рекламировать себя и свой товар, как создавать личный и корпоративный бренды, как благодаря своим контактам регулярно создавать новые источники дохода.

Всем тем, кто планирует заработать денег столько, чтобы стать финансово свободным, эта книга укажет самый короткий путь к достижению их целей. Но связи – это не

только самый легкий способ преуспеть в жизни. Связи – это, пожалуй, **единственный способ** удержаться на вершине успеха. Потому, что, как только вы на нее доберетесь, многие захотят подвинуть вас и занять ваше место.



Связи – это не только самый легкий способ преуспеть в жизни. Связи – это, пожалуй, единственный способ удержаться на вершине успеха.

Как вы будете держать оборону в одиночку? Один в поле не воин! Конкуренты-то, в отличие от вас, в одиночку с вами «воевать» не будут. С самого начала задумайтесь о необходимости и важности поддержки всех ваших текущих дел и новых начинаний со стороны многих людей и обеспечьте себе ее.

Итак, вы готовы? Тогда поехали!



Резюме

Чем больше связей, тем богаче, безопаснее и полнее ваша жизнь. Связи дадут вам множество шансов достичь вершины успеха и удержаться на

ней. Они принесут вам возможности для заработка и приумножения денег. Более того, они дадут вам свободу выбора: где работать, где жить и чем заниматься.

Связи – это также безопасность для вас и вашей семьи. Ваши связи будут охранять вас от попадания в неприятности и защищать вас, если вы все же в них попали.

Если людей, готовых помочь вам в сложной жизненной ситуации, у вас нет – шансы на то, что мелкая неприятность может сильно испортить вам жизнь, сильно возрастают. Незавидная перспектива? Тогда начинайте создавать сильную личную сеть связей прямо сейчас!

Практическое задание

1. Посчитайте, сколько у вас полезных знакомств на данный момент. Чтобы узнать это, вы можете пересчитать визитки, которые у вас есть, записи в телефонной или записной книжке, выписать имена всех ваших друзей, хороших знакомых и коллег.

2. Проанализируйте, насколько прочны и надежны эти связи? К скольким людям вы можете обратиться, если у вас возникнет проблема на работе или в личной жизни, для разрешения которой вам нужна будет помощь других людей? Есть ли у вас люди, с которыми вы могли бы начать совместное дело?

3. Запишите на бумаге:

◆ что вы хотите прямо сейчас изменить в своей жизни,

определите к какой цели сейчас вы стремитесь;

◆ как вы собираетесь достичь этой цели.

4. Теперь дело за действием – сделайте хотя бы один, первый шаг для того, чтобы достичь своих целей. Если для этого вы нуждаетесь в помощи других людей – задействуйте ваши связи. Другие люди могут помочь вам информационно, морально или материально. Вы можете попросить их сделать нужное вам дело вместе с вами, а можете поручить им сделать его вместо вас. Выбирайте вариант, который вам больше подходит. Практикуйтесь!

Что такое «связи»?

Когда у вас есть истинная цель – необходимые люди, ресурсы и возможности притягиваются к вам сами собой.

Дж. Кенфилд

Каждый из нас постоянно общается с другими людьми. У всех нас есть родные, друзья, знакомые, коллеги и соседи. Мы ежедневно общаемся как с хорошо знакомыми (например, с членами нашей семьи), так и с совершенно незнакомыми нам людьми (например, с продавцами в магазине).

Мы общаемся как лично, лицом к лицу, так и при помощи разнообразных средств связи: телефон, Интернет, почта. Мы общаемся и при помощи слов, и при помощи взглядов, мимики и жестов. Общение с другими людьми может длиться и несколько минут, и многие годы. Оно может быть для нас как приятным и созидательным, так и неприятным, разрушительным; как добровольным (друзья), так и вынужденным (начальство, сотрудники ГАИ).

Вся наша жизнь проходит в общении с другими людьми. Какую роль это общение и все эти люди играют в нашей жизни?

Томас Леонард, основатель Университета коучей, выяснил, что разные факторы по-разному влияют на

достижение человеком успеха:

образ мыслей конкретного человека – 50 %-ное влияние;

его окружение (т. е. круг его постоянного общения) – 40 %-ное влияние;

имеющиеся знания и навыки – 10 %, то есть, почти никак не влияют!



Качество вашей сегодняшней жизни определили люди, с которыми мы общались вчера. Наше завтра (наше будущее) зависит от людей, с которыми мы общаемся сейчас, сегодня.

Связи – самый мощный фактор, оказывающий самое сильное влияние на нашу жизнь во всех ее сферах – личной, профессиональной и общественной.

Значит ли это, что другие люди определяют нашу судьбу? Нет. Ведь **мы сами выбираем** свой круг общения, мы сами выбираем, с кем начинать и (или) продолжать общение.

Так что же такое «связи»?

Связи – это люди, которых вы знаете и которые знают вас. Это люди, которые объединяют различные свои ре-

сурсы (знания, силы, время, деньги) и круг своих знакомых с вашими. Это люди, благодаря которым вы имеете **значительно больше** ресурсов и влияния в той или иной сфере человеческой деятельности.

Связи – это люди, которые нужны вам и которым нужны вы. Это люди, на которых вы можете положиться, которые поддерживают и защищают вас. Люди, которые вас понимают, с которыми у вас, чаще всего, одинаковые ценности.



Связи – это люди, которых вы знаете и которые знают вас.

Связи бывают двух видов:

- *прямые* (когда вас лично знают люди, которых знаете вы);
- *косвенные* (когда на вас работают ваше имя, ваша репутация, ваша известность и о вас знают даже те люди, которых вы не знаете).

Важны и те и другие связи. Чем больше людей вы знаете лично – тем лучше. Они помогут вам достичь вершины успеха. Еще лучше, чтобы вас знало гораздо большее количество людей, чем знаете вы. Это называется **«популярность»**, именно она даст вам возможность не только достичь

вершины в выбранной вами сфере деятельности, но и удержаться на ней.

Любые ли знакомства можно считать связями?

Есть люди, знакомство с которыми не ведет вас к новым знакомствам. Вы знакомы с ними, но через них вы не можете получить доступ к другим людям и продолжить цепочку знакомств, чтобы укрепить и расширить свой круг общения. Эти знакомства трудно назвать «связями», поскольку *связей* с другими людьми благодаря им у вас не появляется.

«Связи» – это такие знакомые, которые **помогают вам найти контакт с другими людьми**, «достучаться» до того или иного человека, нужного вам, расширить количество ваших полезных знакомств, успешно решить тот или иной вопрос. Ваши связи – это также и те люди, которым помогаете вы. Система полезности и взаимопомощи работает в обе стороны.

Реальный пример из моей жизни

Мой друг Сергей Постников, известный художник, как-то попросил меня помочь продать написанные им картины.

Что я сделал?

КАЖДЫЙ день я начал КАЖДОМУ, с кем я встречался, задавать один и тот же вопрос: «Есть ли у вас знакомые, которые занимаются картинами или у которых есть своя галерея?»

*И что вы думаете? Всего через месяц подобного масси-
рованного и прицельного задавания «художественных» вопро-
сов я заработал свои первые комиссионные на продаже кар-
тин Сергея!!!*



Резюме

Полезные связи – это люди, которые нужны вам и которым нужны вы. Это люди, которые способны соединять (сводить, знакомить) вас с другими людьми.

Связи бывают двух видов: прямые (личное знакомство) и косвенные (вас знают люди, о которых вы даже не слышали). И те, и другие очень ценны.

Ваш жизненный успех почти на половину (на 40 %) зависит от вашего окружения. Подбирайте с умом свой круг общения, чтобы люди, которые рядом с вами и которые более других влияют на вашу жизнь, влияли на нее исключительно положительно.

Сила вашего бренда зависит от силы ваших связей. Чем сильнее связи – тем сильнее ваш личный бренд, то есть ваша личная и профессиональная известность (узнаваемость, репутация), приносящая вам очень высокие дивиденды.

Практическое задание

Хорошенько поразмышляйте над двумя вопросами:

- Кого знаете вы;
- Кто знает вас.

Составьте два списка: «Я знаю» и «Меня знают». В список «Я знаю» должны войти ваши хорошие знакомые, к которым вы можете обратиться по любому вопросу, в любое время, и они помогут вам его решить.

В список «Меня знают» запишите тех людей и те категории людей (читатели, сотрудники фирм-конкурентов, члены клуба, одноклассники), которые, по вашему мнению, знают о вас или хотя бы должны были слышать о вас. Как много таких людей? Как вы считаете, ЧТО они знают о вас? Что бы вы хотели, чтобы они знали о вас?

Если вы задумали какое-то дело, беритесь за него только в том случае, если вам о нем будет не стыдно прочитать в завтрашних газетах или услышать в новостях.

Распространенные ошибки

*Если вы учитесь на чужих ошибках, не мешайте
другим учиться на ваших,
Борис Трушкин*

Далеко не все люди готовы согласиться с тем, что связи – это самая важная составляющая успеха, и что не использовать свои связи – это просто глупо. Отчасти такое отношение к использованию связей вызвано тем, что люди не до конца понимают, о чем конкретно идет речь и как использование личной сети связей выглядит на практике.

Давайте поговорим о нескольких самых распространенных ошибках (заблуждениях), которыми изобилует тема использования связей, чтобы они не мешали вам «обрастать» полезными связями правильно, быстро и результативно.

Ошибка № 1: путать налаживание контактов с людьми с продажами. Это очень большая ошибка, которая очень дорого обходится.

Забудьте про то, что ваша конечная цель при знакомстве с людьми – продать им свой товар, уговорить их иметь дело с вами или вашей компанией. Ваша основная задача – донести до них информацию о себе, о своей ценности, о том, чем вы можете быть им полезны. Тогда, доверяя вам, покупать у вас люди будут сами, без титанических усилий с вашей сто-

роны. Или не будут – это уже зависит от того, правильно ли вы выбрали и преподнесли свой продукт, нужен ли он вообще кому-нибудь.

Вы не должны думать о продажах на этапе знакомства, потому что это самый легкий путь оставить у нового знакомого негативное впечатление о себе. А первое впечатление изменить очень трудно, зачастую это просто нереально.

Ошибка № 2: считать, что не нужно заводить новые знакомства (тратить на новых людей свое время и силы), видеть смысл только в том, чтобы углублять и укреплять уже существующие отношения.

Люди, которые рассуждают подобным образом, ежедневно упускают множество возможностей изменить свою жизнь в лучшую сторону. Вместе с возможностями завязать новое знакомство вы теряете шанс приобрести хорошего друга, единомышленника, партнера по бизнесу или постоянного клиента.



Не думайте, что только близкие люди могут быть полезны

вам, а вы им. Очень часто случайное знакомство перерастает в долгосрочные и взаимовыгодные отношения или одна случайная встреча резко меняет жизнь.

Не пренебрегайте новыми знакомыми и никогда не отказывайтесь от шанса с кем-то познакомиться. Каждый человек, каждая встреча потенциально могут существенно повлиять на вашу жизнь. Радуйтесь каждому знакомству, каждому контакту – он может стать «тем самым», бесценным для вас, самым важным и удачным в жизни.



Важно не с кем вы знакомы, а с кем вы мало знакомы.

Джозеф Хоуи

Например, случайный знакомый, который показался вам ничем не интересным, может познакомить вас с другим человеком. И кто знает, может быть, вы начнете с ним совместный многомиллионный бизнес. Возможно, он предложит вам интересную работу. Он (она) может стать вашим лучшим другом (или даже членом вашей семьи). Если бы не было знакомого, которого вы сочли за «бесполезного», могло бы не быть и того, который стал очень полезным, важным в вашей жизни.



Чем больше у вас знакомых, тем больше у вас возможностей познакомиться с очень важными и нужными для вас людьми. Так количество связей со временем перерастает в качество.

Реальный пример из моей жизни

В свое время я организовал в Москве четыре Кийосаки-Клуба (которые проводили обучающие финансовые игры «Денежный поток» Роберта Кийосаки). Через эти Клубы прошли многие тысячи людей.

При этом в рекламу Клубов не вкладывалось ни копейки! Все эти люди приходили благодаря «сарафанному радио» – то есть благодаря хорошим отзывам и рекомендациям своих друзей и знакомых.

Именно в этих Клубах я познакомился с огромным количеством хороших людей, которые на моих глазах сильно выросли по карьере или создали свой собственный бизнес.

А все началось с того, что однажды мои случайные знакомые пригласили меня принять участие в игре «Денежный поток».

- **Вспомните, бывали ли в вашей жизни такие судьбоносные встречи?**

- Какие люди сыграли самую важную роль в вашей личной и профессиональной жизни?
- Кто эти люди?

В наше время мы можем сами выбирать, с каким количеством людей общаться и со сколькими людьми поддерживать связь. Интернет неимоверно расширил возможности коммуникации. Вы можете общаться только в кругу людей, которые знакомы вам с детства, а можете каждый день знакомиться с новыми людьми.



Связи – это отстроченный доход.

Вы можете поддерживать связи только со своими земляками, а можете общаться с людьми, живущими на другом конце Земли. Вам выбирать, каким будет ваш мир и каким будет ваше взаимодействие с этим миром. Что вы выбираете? Решите сами для себя.

Ошибка № 3: ожидание быстрого результата. Связи – это отстроченный доход. Как правило, это долговременная инвестиция. Сначала вы много вкладываете (знакомитесь, общаетесь, отдаете что-то), и только потом (возможно) что-то получаете взамен.

Относитесь к вашим связям как к инвестициям хотя бы

для того, чтобы избежать преждевременного разочарования в людях.



Запомните: больше всего дивидендов получает терпеливый инвестор.

Долговременное удержание вкладов и связей – большое искусство, и чем меньше в нем эмоций, страхов, сомнений, тем более блестящим будет результат. И еще – не каждая инвестиция окупается, но порой в жизни достаточно одного, но очень большого выигрыша.

Когда я говорю «дивиденды», я не имею в виду только деньги. Стремитесь устанавливать и поддерживать полезные и крепкие связи ради всего, что могут они вам дать и без денег.

Деньги не принесут вам столько счастья, сколько принесет крепкая дружба, счастливый брак и надежное партнерство.

А ведь все это вы тоже получаете в процессе создания и укрепления ваших связей с другими людьми и, как правило, именно это вы получаете очень быстро.



За одну ночь нельзя изменить всю жизнь. Но за одну ночь можно изменить мысли, которые навсегда изменят твою жизнь.

Не все подарки судьбы мы получаем деньгами. Как раз наоборот – больше всего в жизни мы получаем без денег, хотя и благодаря нашим связям. Общение, знания, навыки, полезные сведения и моральная поддержка – это тоже очень ощутимый результат от налаживания связей и отношений с людьми.

Связи – это один из самых ценных ваших активов.

А вот насколько успешно вы его используете, сколько вы на нем заработаете, зависит в основном от вас самих – от вашего желания и приложенных усилий.

Всегда помните мой пример, как я помог своему другу художнику продать его картины.



Резюме

Различайте «налаживание связей» и «продажи». Не

пытайтесь сразу же активно продавать себя и свой продукт новым знакомым – «доллары в ваших глазах» заведомо оттолкнут их от вас.

Всегда и везде заводите новые знакомства. Каждое знакомство может стать «той самой» встречей, которая кардинально изменит вашу жизнь.

Случайные знакомые, которых у каждого из нас количественно значительно больше, чем других контактов, обычно суммарно приносят пользы больше, чем близкие связи.

Запаситесь терпением. Связи – это отсроченный доход, который мы получаем не только в виде денег, но, в первую очередь, в виде дружбы, партнерства, полезной информации, знаний и навыков.

Практическое задание

- Просмотрите ваши списки связей, особенно список «я знаю», свою телефонную и (или) записную книжку. Найдите в ней телефоны вашей друзей или знакомых, общение с которым для вас всегда и приятно, и полезно одновременно. Как давно вы встречались с этими людьми?

- Позвоните им сейчас и назначьте встречу (по возможности – нескольким людям). Встретьтесь с ними в течение ближайшей недели. Пригласите их на обед или ужин.

Зачем? Для того чтобы подзарядиться позитивом, узнать что-то новое, поддержать связь с этими людьми, приятно провести время. И, конечно, для того, чтобы выполнить первое практическое задание.

Легкое задание? Да. Приятное? Да. Интересное? Да. Если вы решили изменить свою жизнь, то ее следует менять только в лучшую сторону, не так ли?

Главный секрет успешного налаживания связей

*Вы сумеете получить в жизни все,
что захотите если только
поможете достаточному
количеству других людей получить
то, чего хотят они.*

Зиг Зиглар

Как мы с вами разобрали в предыдущей главе, никогда не начинайте знакомство с человеком с мысли о том, чем этот человек может быть вам полезен. Общайтесь искренне, по-настоящему интересуйтесь каждым человеком. Если вы пока не умеете общаться именно так – не начинайте общение.

Объясню.

Люди очень хорошо чувствуют, когда кто-то пытается их использовать (когда ими манипулируют), когда у их собеседника четко видны «доллары в глазах». Поэтому первое, что вы должны сделать, если хотите стать приятным и желанным собеседником, человеком, с которым другие захотят завести и поддерживать отношения, – это **«убрать доллары из глаз»**.



Уберите доллары из глаз!

Устанавливая новые связи и поддерживая отношения с хорошо знакомыми вам людьми, вы должны в первую очередь думать о том, какую пользу **вы** можете им принести.

Неприкрытое желание заработать на друзьях и знакомых сделает вас одиноким человеком быстрее, чем вы поймете, что случилось.



Быть полезным людям – вот самая краткая дорога к успеху.

Всегда думайте о том, чем вы можете помочь тому или иному человеку, как принести пользу его родным, знакомым, коллегам, клиентам или бизнес-партнерам, как ради общего блага укрепить вашу сеть связей.



Большинство людей думают об успехе как о чем-то,

чего надо добиться; а на самом деле успех начинается с отдачи. Генри Форд

Если вы будете думать только о том, как люди могут быть полезны вам, они будут шарахаться от вас, как шарахаются от продавца, навязывающего, «впаривающего» им свой товар. Спросите у «сетевиков» – они это прекрасно знают.

Связи, как я уже сказал выше, это отстроченный доход, долгосрочная инвестиция. Она обязательно будет успешной, только если вы **не будете гнаться за быстрым результатом** и пытаться преуспеть за счет других людей.

Чтобы что-то получить от другого человека (который, между прочим, ничего не обязан вам давать), вы должны сделать все, чтобы он *сам захотел* вам дать то, что вам нужно, а у него есть. Как вы думаете, с чего нужно начать? Как обычно: с себя. Чтобы вам захотели что-то дать, вы сами должны сделать первый шаг.



*Отношения – зеркало, где отражаемся мы сами.
Мы притягиваем к себе лишь то, что отражает наши
личные качества или представления об отношениях.
Луиза Хей*

Вы должны *первым* дать человеку что-то полезное или сделать для него что-то приятное. Например, вы можете дать

человеку полезный совет, порекомендовать ему хорошую книгу или сайт, или же просто искренне улыбнуться и внимательно его выслушать. Если ваши действия принесут этому человеку пользу или удовольствие – он будет вам благодарен. А значит, ваши отношения развиваются!

Притча

Сидело Счастье в яме.

Проходил мимо человек, увидел Счастье и попросил у него много денег. Счастье выполнило его просьбу – и он ушел счастливый.

Проходил второй человек, увидел Счастье и попросил красавицу жену. Счастье выполнило и его просьбу – и он ушел счастливый со своей красавицей женой.

Однажды к яме подошел молодой парень. Он посмотрел на Счастье, но не стал ничего просить, а спросил:

– Тебе-то, Счастье, чего хочется?

– Выбраться отсюда, – ответило Счастье. Парень помог выбраться Счастью и пошел своей дорогой.

А Счастье... побежало за ним.

Подумайте, что вы можете дать другим людям? Чем вы можете быть им полезны? Как только вы обратите внимание на окружающих вас людей и зададитесь вопросом, что полезного вы можете сделать для этих людей, вы обязательно найдете способ это сделать. И ваша жизнь начнет меняться!

Помните давнюю поговорку: «Помогая другим, помогаешь

себе»? В этом заключается весь секрет успешного использования своих связей:

Ищите способы быть полезным другим людям.

Делайте для других хорошие, добрые, полезные дела. Без ожидания ответной благодарности. Это, и только это обязательно принесет свои плоды.



Одна взаимосвязь породит другую только в том случае, если вы сможете быть полезным человеку, с которым познакомились. Помогайте, и вам не смогут не помочь.

Джефффри Гитомер

Вы можете спросить: а разве здесь нет расчета?

Отвечаю: прямого расчета нет. Когда вы отдаете что-то людям, вы не знаете, сделают ли они ответный жест, захотят ли они вас чем-то отблагодарить. Есть люди, которые умеют только брать, и даже «спасибо» редко говорят.

Очень часто мы даем что-то одним людям, а получаем от других.

Что ж, видимо, так устроен мир. Поэтому вы должны научиться отдавать, не ожидая, что получите что-то взамен. Потому что далеко не каждый человек отвечает на добрый

поступок тем же. Думайте, ЧТО дать другим, КАК дать и КОГДА дать. А деньги к вам придут сами.



Резюме

Прежде чем знакомиться с людьми – «убирайте доллары из глаз». Общайтесь искренне, учитесь видеть что-то хорошее в каждом человеке. С опытом вы поймете, что каждый человек чем-то интересен, а общаться искренне – легко и приятно.

Подлинный успех начинается с отдачи. Чтобы достичь успеха в налаживании связей, всегда думайте о том, чем вы можете быть полезны другим, и действуйте.

Практическое задание

1. Составьте список из 10-ти ваших хороших знакомых. Дайте как можно более конкретные ответы на несколько вопросов:

Что у вас общего с каждым из этих людей?

Чем полезно и ценно для вас каждое из этих знакомств?

Что вы хотите получить от этого знакомства в будущем?

Что вы делаете, чтобы поддерживать связь со всеми этими людьми?

2. Чем прямо сейчас вы можете быть полезны этим лю-

дям?

3. Сделайте что-то полезное для ваших знакомых или хотя бы напомните им о себе телефонным звонком, приглашением на профессиональное мероприятие, на свой личный праздник или приглашением вместе отдохнуть на выходных.

Качество или количество контактов: что важнее?

Через двадцать лет вы будете больше сожалеть о том, чего не сделали, чем о том, что сделали.

Марк Твен

С самых первых строчек книги я в каждом абзаце доказываю вам, как важно постоянно знакомиться с людьми. Возможно, у вас уже возник вопрос: как можно поддерживать отношения с таким огромным количеством людей одновременно? Мой ответ прост: никак.

Человек не в состоянии поддерживать **близкие отношения** с большим количеством людей. Да этого от нас при установлении и поддержании связей, создании и укреплении своей личной *Базы Контактв* и не требуется.

Почему? Сейчас объясню.

Наше общение (взаимодействие) с другими людьми может происходить на трех уровнях:

первый уровень: знакомство (вы с человеком просто знакомы, как минимум – сможете узнать друг друга при встрече);

второй уровень: хорошее знакомство, которое дает возможность взаимодействия по необходимости (это и есть «связи»);

третий уровень: близкие отношения с людьми, с которыми вы общаетесь постоянно.

Когда вы с человеком просто знакомитесь, вы не можете сразу же точно сказать, каким потенциалом обладает ваше знакомство. Ограничится ли ваше взаимодействие одной встречей (на которой вы впервые узнали друг о друге и тут же разошлись навсегда) или это знакомство перерастет в долговременные отношения? Время покажет.



В нашем демократическом обществе равных возможностей люди забыли классическое определение дороги к успеху: «Важно не то, что вы знаете. Важно, кого вы знаете».

Джек Траут

Иногда мимолетные знакомства перерастают в отношения, или просто ваши новые знакомые становятся **хорошими знакомыми** – людьми, с которыми у вас нет близких отношений, но с которыми вы время от времени общаетесь, сотрудничаете и, так или иначе, совместно проводите время. Это **полезные знакомства**, это ваши **связи**, и очень хорошо, когда их много.

А вот близкие отношения (родные, друзья) человек способен поддерживать с одним-двумя десятками людей, не более.

В эти отношения нужно вкладывать время и душевные силы, которые у любого человека довольно ограничены. Вот почему **близкие отношения с большим количеством людей невозможны.**

Как говорят, друзей много не бывает – круг самых близких людей всегда ограничен.

Зато бывает много знакомых. *Взаимодействие по необходимости* – это как раз общение на уровне «**хорошие знакомые**». Не друзья, чтобы нужно было часто проводить время вместе, не родные, все проблемы которых – это и ваши проблемы тоже, а просто *хорошие знакомые*, которым периодически бываете полезны вы и которые периодически бывают полезны вам.

Ваша задача – создать Базу Контактов, свою личную сеть связей, состоящую из таких «хороших знакомых». Для реализации этой цели вам необходимо сначала познакомиться с нужными людьми (в нужной сфере), а потом, по возможности, знакомить их друг с другом, чтобы ваша сеть укреплялась и разрасталась.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.