



Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга

Кейт Феррацци, Тал Рэз

Never Eat Alone and Other Secrets to Success, One Relationships at a Time
Keith Ferrazzi, Tahl Raz

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
Никогда не ешьте в одиночку
и другие правила нетворкинга.**

Кейт Феррацци, Тал Рэз

**Серия «Smart Reading.
Ценные идеи из лучших книг»**

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=51794298

«Никогда не ешьте в одиночку» и другие правила нетворкинга:

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги Кейта Феррацци и Тала Рэза «Никогда не ешьте в одиночку и другие правила нетворкинга». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

О книге

«Никогда не ешьте в одиночку» Кейта Феррацци и Тала Рэза – это энциклопедия практических приемов по созданию персональной сети связей. Сын металлурга и уборщицы из маленького американского городка, Кейт Феррацци благодаря умению общаться с людьми и заводить нужные связи проложил

себе путь в Гарвардский университет, а затем стал директором по маркетингу в крупной компании Deloitte Consulting, когда ему не было и тридцати. Секрет прост: «Социальная невидимость хуже, чем неудача. Контакты нужно поддерживать постоянно, а не тогда, когда что-нибудь нужно вам. Так что для начала не ешьте в одиночку». Друг всех друзей, Феррацци учит творчески использовать стратегии нетворкинга, выстраивая с людьми взаимообогащающие, близкие отношения как в реальности, так и в социальных сетях.

Зачем читать

- Достичь успеха в жизни и бизнесе с помощью персональной сети контактов.

- Находить полезных людей, используя социальные сети.
- Направлять общение так, чтобы все от него выигрывали.

Об авторах

Кейт Феррацци по окончании Гарварда начал карьеру рядовым маркетологом в компании Deloitte Consulting, в кратчайшие сроки вырос до директора по маркетингу и стал партнером фирмы. Основатель и CEO консалтинговой компании Ferrazzi Greenlight из Лос-Анджелеса. Один из самых активных спикеров Всемирного экономического форума по версии Forbes.

Тал Рэз – нью-йоркский журналист и писатель, исполнительный директор образовательной онлайн-платформы MyGreenLight, Его бестселлеры Never Eat Alone, The CEO Next Door, Never Split the Difference об эффективном лидерстве, искусстве переговоров и нетворкинге переведены на 40 языков мира.

В формате PDF A4 сохранён издательский макет.

Содержание

Кейт Ферации, человек-нетворкинг	7
Правила нетворкинга от Кейта Феррацци	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

**Краткое содержание
книги: Никогда не ешьте
в одиночку и другие
правила нетворкинга.
Кейт Феррацци, Тал Рэз**

Оригинальное название:

**Never Eat Alone and Other Secrets to Success,
One Relationships at a Time**

Автор:

Кейт Феррацци

Тема:

Личная эффективность

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма
AllMediaLaw www.allmedialaw.ru

* * *

Нетворкинг – жизненная философия, суть которой можно описать простой фразой: «Связи решают всё». Нетворкинг помогает создавать, поддерживать и использовать в своих интересах связи с другими людьми. Это не торговля дружбой, а попытка быть полезным окружающим, не требуя ничего взамен (но обязательно вознаграждаясь в итоге). Все мы ежедневно занимаемся нетворкингом, но делаем это интуитивно, бессистемно. Кейт Ферраци лишь только сформулировал и подробно описал правила этой философии.

Кейт Феррации, человек-нетворкинг

Кейт Феррации – один из самых общительных и активных представителей высшего бизнеса по версии Forbes и Всемирного экономического форума. Он сделал головокружительную карьеру в нескольких компаниях, а после основал свою собственную – Greenlight. Главная заслуга в профессиональном и личном успехе Кейта – это его умение общаться и дружить.

Мальчишкой я устроился на работу в гольф-клуб, где таскал по полю сумки с клюшками за богатыми домовладельцами, жившими в соседнем городе, и их детьми. Занимаясь этим делом, я частенько размышлял, почему одни люди добиваются успеха в жизни, а другие нет. В те дни я сделал одно наблюдение, которое изменило мое мировоззрение.

Нося сумки по полю, я наблюдал, как люди, достигшие таких высот в жизни, которые и не снились моим родителям, помогают друг другу. Они подыскивали друг для друга хорошую работу, вкладывали деньги и время в идеи, которые появлялись у друзей, помогали друг другу определять детей в самые лучшие школы, пристраивали их на практику в лучшие

компании и в конце концов находили для них самую престижную работу.

Если ты помогаешь другим, то и они помогут тебе. Этот вечный принцип люди называют взаимовыручкой. Я же в ту пору рассматривал это понятие просто как заботу о ближнем. Мы все заботимся друг о друге и стараемся облегчить друг другу жизнь.

Кейт родился и воспитывался в небогатой семье, и ему приходилось заниматься нетворкингом с детства. Он с радостью помогал другим людям, не ради вознаграждения, а ради желания быть полезным. И его стремления вознаграждались. Самым главным его успехом стало поступление в Гарвардскую школу бизнеса – одного из самых престижных бизнес-университетов в мире.

После окончания работы Кейт начал работать в компании Deloitte & Touche Consulting в должности консультанта. Его первые проекты оказались неудачными (что часто бывает с консультантами-новичками), однако видя полезность и активность Ферацци, его наставники и руководители позволили ему учиться на своих ошибках. Уже спустя несколько месяцев доверие руководителей вернулось с большими дивидендами – работа Ферацци начала приносить прибыль.

Карьера Ферацци пошла в гору. Через несколько лет эффективной работы в Deloitte он продолжил работу в других компаниях. Но каждый раз, когда он задумывался о дальнейших действиях или нуждался в

совете, он обращался к кругу друзей, который сам создал вокруг себя.

Правила нетворкинга от Кейта Феррацци

Как и любого жизненного принципа, у нетворкинга есть свои правила. Вот они:

- Я понял, что подлинное общение – это поиск путей для того, чтобы сделать счастливыми других людей. Главное при этом – отдавать больше, чем получаешь.

- Карьера, построенная на связях, полезна и компании, в которой вы работаете, потому что она тоже извлекает выгоду из вашего роста. Люди, которые общаются с вами, общаются и с вашей компанией. Вы чувствуете удовлетворение от того, что ваши руководители и организация в целом заинтересованы в вашем продвижении по службе.

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.