

ХАРВИ
МАККЕЙ

НИКОГДА
НЕ ПЕЙТЕ
В ОДИНОЧКУ,



или Копайте
колодец до того,
как почувствуете
жажду

Единственная книга по нетворкингу,
которая вам когда-либо понадобится

Харви Маккей

**Никогда не пейте в одиночку,
или Копайте колодец до того,
как почувствуете жажду**

«Попурри»

1997

Маккей Х.

Никогда не пейте в одиночку, или Копайте колодец до того, как почувствуете жажду / Х. Маккей — «Попурри», 1997

ISBN 978-985-15-5273-9

Знаменитый Харви Маккей раскрывает все преимущества самого важного бизнес-инструмента — нетворкинга. Из его книги вы узнаете, как получать от окружающего вас мира все необходимое с помощью связей. Она убедит каждого — от торгового агента, планирующего заключить главную сделку в своей карьере, до предпринимателя, занимающегося поиском инвесторов, — что достаточно всего лишь сделать несколько телефонных звонков. Автор расскажет вам: * Какие виды связей существуют * Как приступить к созданию своей сети связей и извлечь из нее максимум пользы * Как вести картотеку знакомств * Как осуществлять учет оказанных вами и вам услуг * Что делать, если вы не слишком общительны. Кладезь современных, доступных, испытанных на практике и отвечающих здравому смыслу идей, бесценных для соискателей работы. — Стивен Кови. Об авторе Харви Маккей — американский бизнесмен, популярный оратор, обозреватель и писатель, чьи книги неизменно возглавляют списки бестселлеров по версии New York Times и продаются по всему миру миллионными тиражами. Благодаря своим публичным выступлениям получил международное признание и был избран в Зал славы Национальной ассоциации спикеров. Залит издательский еруб.

ISBN 978-985-15-5273-9

© Маккей Х., 1997

© Попурри, 1997

Содержание

Посвящение	6
Выражение признательности	7
Введение	9
С днем рождения, Зигги!	10
Этап первый. Ныряйте, вода отличная!	12
Глава 1. Сеть никогда не спит	12
Глава 2. Шесть выводов для начала	14
Глава 3. Связи и наука	15
Глава 4. «Горячая десятка» самого важного...	16
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Харви Маккей
Никогда не пейте в одиночку, или Копайте
колодец до того, как почувствуете жажду

© 1997 by Harvey Maskay

© Перевод. ООО «Попурри», 2004

© Оформление, издание. ООО «Попурри», 2021



Посвящение

Эта книга посвящается всем тем, кто задерживался после моего очередного выступления, чтобы поблагодарить меня, и тем, кто останавливал меня в аэропорту, чтобы пожать руку или рассказать интересную историю.

Она посвящается всем, кто писал мне письма – из 50 стран на десятках языков, – давал мудрые советы и делился своим жизненным опытом.

Она посвящается всем, кто звонил, присылал факсы, электронные письма или посещал мой сайт в интернете, обмениваясь своими идеями и впечатлениями в нашем столь стремительно меняющемся мире.

Она посвящается всем, кто читал мои книги и статьи и нашел в них хотя бы одну идею, которая стала для него стимулом попытаться достичь в жизни чего-то большего.

Она посвящается также всем новым читателям, которые впервые познакомятся со мной на этих страницах.

Я с гордостью могу сказать, что теперь вы стали частью моей сети связей, а я – вашей. А как мы используем эти связи – насколько высоко вознесет нас наше вдохновение, – зависит только от нас самих. Я могу со всей искренностью сказать, что все вы помогли мне выкопать мой колодец.

Выражение признательности

Не у каждого, скорее даже, едва ли у кого-то есть сестра с такими навыками редактора и терпением Иова, пронизательным глазом микрохирурга и доброжелательностью лучшего друга, какими обладает моя сестра. Без Марджи Резник я никогда не написал бы ни одной книги.

Спасибо Линн Ланкастер, настоящей волшебнице, ум которой подобен молнии. Для меня она совершенно незаменима. У каждого, кто пишет книги, должна быть своя Линн Ланкастер.

Спасибо Рону Бейма. Запомните это имя. Почему? Потому, что однажды он напишет великую книгу. Это один из умнейших и наиболее душевных участников моего «круглого стола» – и, кроме того, замечательный друг.

Спасибо Грегу Бейли, моему исполнительному ассистенту. Этот человек был со мной – и *вместо* меня – в окопах. Надеюсь, «всенощные», которые он провел за своим рабочим столом, обеспечили ему успех, которого он определенно заслуживает.

Спасибо Викки Абрахамсон, самой творческой личности из всех, кого я знаю, – а это говорит о многом. Начните любую фразу, и она закончит ее – с удивительным остроумием и изяществом. Она все умеет и все понимает.

Спасибо Джонатону Лазиру, моему другу и агенту. Это наша четвертая совместная книга. Нам двоим пришлось съесть не один пуд соли, и мы прекрасно провели время за этим занятием. Он – лучший.

Спасибо Скотту Митчеллу, президенту корпорации *Mackay Envelope*. То, что это человек с уймой положительных качеств, я знал всегда. Но я не знал, насколько он внимателен, критичен и восприимчив при чтении рукописей. Он помог мне так построить повествование этой книги, чтобы она читалась легко и непринужденно.

Спасибо Линде Ферраро, с которой мы сотрудничаем уже десяток лет. Она работает преданно, ответственно, добросовестно чуть ли не двадцать четыре часа в сутки. Без Линды ни я, ни компания *Mackay Envelope* не добились бы такого успеха.

Спасибо Нилу Нафталину за его мудрые мысли. Иногда и один человек способен многое изменить. Нил – именно такой человек.

Спасибо Мэри Энн Бейли за ее бесконечное терпение и внимательность при вычитке корректуры.

Спасибо Джуди Олаусен. Если вы никогда еще не слышали ее имя и не видели ее фоторабот, когда-нибудь обязательно увидите их. Хоть она живет в моем родном городе, известность у нее международная – и она того, безусловно, заслуживает. Если хотите получить ее лучшие фотографии, я могу вам это устроить.

Спасибо Денни Лайону, у которого безошибочный нюх на «рыбные места».

Спасибо Ричарду Маллери, который вполне мог бы написать эту книгу сам. Это умнейший человек и первоклассный критик.

Спасибо Рiku Фришману, изумительному публицисту.

Спасибо Полу Брауну, обладающему такой редкой комбинацией, как умение задавать нужные вопросы и наличие блестящих организаторских качеств.

Спасибо сотрудникам издательства *Doubleday*, ставшего моим вторым домом: Арлин Фридман, Лайзе Бранкаччо, Майку Янацци, Эми Кинг, Джекки Эверли, Паоле Фернандес-Рана и Лорел Кук.

Спасибо Гарриет Рубин, моему редактору в издательстве *Currency*, которая сказала мне: «Харви, вы родились, чтобы написать эту книгу. Кто еще лучше вас разбирается в вопросах создания и использования связей?»

И наконец, спасибо всем сотрудникам *Maskay Envelope*. Вы многому научили меня, и я восхищаюсь вами и уважаю с каждым днем все больше и больше.

Введение

В первые же минуты знакомства с Харви Маккеем я обнаружил, что он знает меня едва ли не лучше, чем я сам. Он основательно подготовился ко встрече со мной, и этого я никогда не забуду. И не перестану удивляться.

Харви Маккей появился на свет для того, чтобы написать эту книгу.

Почему я так говорю? На протяжении десятка лет он снабжал великолепными советами миллионы людей по всему миру – через свои замечательные книги, выступления, семинары и газетную колонку. И он обращается не только к будущим выпускникам Гарвардской школы бизнеса. Он обращается ко всем нам, рассказывая о своих «уроках жизни».

Его истории правдивы и естественны. Он высказывает то, что у него на сердце; с редкой в наши дни искренностью он снабжает нас практической информацией, применимой в любых жизненных сферах и ситуациях. Он помог продвинуться вперед (и остаться в авангарде) миллионам людей.

Сейчас Харви обратил свой взор на ту грань собственной жизни, которая во многом и обеспечила ему популярность и успех, – умение заводить и использовать знакомства и связи, образующие подчас сложную и запутанную сеть.

Каким бы ни был ваш род занятий, без связей вам не обойтись, и эта книга поможет вам постичь все премудрости создания надежной сети знакомств. Связи – это средство передвижения, которое позволит вам добраться до пункта назначения.

Так что читайте, наслаждайтесь и следуйте советам, которые вам не догадались дать в свое время родители.

Эта книга продемонстрирует вам, как достичь успеха в мире связей. Прочтите ее и передайте другу, а также по возможности своим детям.

Джек Кемп

С днем рождения, Зигги!

Мой друг Зигги созвал гостей на празднование своего шестидесятилетия и пригласил среди прочих меня и мою жену Кэрол Энн.

Толпа собралась приличная. Гости было не меньше трех сотен, но я был знаком лишь с несколькими из них. Когда мы наконец добрались до хозяина, чтобы поздравить его, Зигги крепко обнял нас.

– Ты такой худой, – сказал он мне. – Все бегаешь. Я читал в газете, что ты и в этом году участвовал в Бостонском марафоне. Тебе надо больше есть.

Он подхватил с подноса проходившего мимо официанта кусок краковской колбасы и сунул мне в рот.

– Вкусно?

– Вкусно, – ответил я, прожевав. – Как жизнь?

– Сегодня, 20 октября, мой день рождения. Через три, нет, через четыре дня, 24-го, – твой. Это будет вторник, но ты-то, конечно, родился не во вторник. Ты родился в понедельник. 24 октября 1932 года был понедельник.

– Откуда ты знаешь?

– Ты когда-нибудь слышал про «ученых идиотов»? Такой человек не способен даже одеться самостоятельно, но стоит ему раз услышать фортепианный концерт, он способен сыграть его по памяти. Некоторые специализируются на датах. Ты называешь дату, а я тебе говорю день недели.

– Но ты же не идиот.

– Рад это слышать от тебя, Харви. Нет, ты, конечно, прав. Я подсмотрел. Я иногда так делаю. Это мой своего рода фирменный знак.

Мы с женой отошли, чтобы дать Зигги возможность пообщаться с другими гостями, и смешались с толпой. Заметив знакомого, я заговорил с ним и упомянул о том, какой замечательный человек Зигги.

– А, ему просто везет, – последовала пренебрежительная реплика.

Мне захотелось, отбросив в сторону приличия, хорошенько встряхнуть собеседника и доступно втолковать ему, что это не везение и не дар небесный. Это не волшебство. Такое не происходит само собой.

Зигги не случайно каждый год присылает мне в день рождения поздравительные открытки. И он знает день недели, в который я появился на свет, не потому, что он «ученый идиот». Он знал о моем участии в Бостонском марафоне не потому, что ему нравится изучать списки участников, в которые внесено более 35 тысяч имен, набранных мелким шрифтом.

Все это – результат его заботы о людях, стремления узнать о них побольше, умения слушать, готовности уделить каждому человеку время и внимание. Это закономерный итог того, что Зигги всю жизнь создавал свою сеть – то есть всегда интересовался у окружающих, чем он мог бы быть им полезен.

Слишком часто, глядя на вызывающих наше восхищение «сетевиков», невероятно общительных и обладающих широчайшим кругом знакомств, мы полагаем, что они «просто родились такими». Это миф. Они просто старались и думали больше остальных.

На вечеринке у Зигги меня более всего поразило не количество гостей, а их контингент. Молодые, пожилые, всех вероисповеданий, разных национальностей, банкиры и социальные работники, музыканты и инженеры, друзья детства, учителя. Там были все. Такая пестрая толпа случайно собраться не могла.

Как же и вам добиться того же? Создание сети связей чем-то напоминает рытье колодца. Сначала нужно принять решение. «Когда-нибудь мне захочется пить. И мне понадобится

колодец. Пожалуй, надо его выкопать». Затем вы выполняете «домашнюю», подготовительную, работу. (Знаю-знаю, я слишком часто повторяю о необходимости выполнять домашнюю работу. Наверное, это потому, что моя мама была школьной учительницей.)

После этого вы приступаете к реализации своего решения. Для очень многих людей начало – «лиха беда». Но есть хорошая новость: фундамент сети связей у вас уже заложен. У вас есть друзья, родные, сотрудники, соседи, единоверцы и так далее и тому подобное. И вам нужно просто расширять и углублять уже начатое.

Многие исполненные самых благих намерений труженики приступают к заданию с невероятным энтузиазмом, активно работая лопатой и проливая литры пота. Затем, почувствовав усталость, они останавливаются, чтобы оценить свои достижения. И обычно именно в этот момент на них снисходит озарение, что помимо усердия и энтузиазма в любом деле нужны еще и навыки.

В организации сети знакомств, как и в любом другом начинании, исход дела определяется опытом и приобретенными навыками.

Когда навыки приобретены и отточены, работа кипит гораздо быстрее. Вы копаете все глубже. Но орудуете лопатой не бездумно, не механически. Копать нужно осмысленно, творчески. Только в этом случае ваша сеть будет расширяться, а колодец углубляться.

Есть еще и вопрос «техобслуживания». Ничто сотворенное руками человека не может оставаться в идеальном состоянии без надлежащего ухода. Мало завести знакомства – не менее важно поддерживать постоянный контакт со своими знакомыми.

И не забывайте об осторожности. Вы копаете колодец не для того, чтобы его стенки, обрушившись, похоронили вас на дне. От ошибок, к сожалению, никто из нас не застрахован.

К счастью, вокруг достаточно выдающихся личностей, примеру которых вы можете следовать, и людей – вроде меня, – которые уже совершили все мыслимые ошибки, избавив вас от необходимости повторять их. Учитесь на наших ошибках.

Постепенно вы будете работать все продуктивнее, и колодец будет углубляться все быстрее. Со временем ваши старания будут щедро вознаграждены, и вы сможете передать плоды своего труда дорогим вам людям.

Вы также заметите, что занятие это не только полезное, но и приятное. Знакомясь с самыми разными людьми, вы откроете для себя истинный клад премудрости и радости.

Эта книга разделена на десять частей, которые складываются в единый процесс. Если вы последуете моим рекомендациям, вам никогда в жизни не придется страдать от жажды.

Я поведаю вам личные истории успеха в создании сетей знакомств от лучших «копателей колодцев» – в частности, Мухаммеда Али, Лу Хольца, Стэнли Маркуса и Пэта О’Брайена.

Теперь все в ваших руках. Копайте!

МАКСИМА МАККЕЯ

Сеть познается в беде.

Этап первый. Ныряйте, вода отличная!

Глава 1. Сеть никогда не спит

Наша четверка завершила свою обычную субботнюю партию в гольф и собралась в клубном домике, когда Джерри сказал:

– Вчера ночью мне позвонили. Это было в два часа. Не скажу имени звонившего, потому что кто-то из вас может его знать. Человек этот был на грани истерики. Днем ему позвонил его бухгалтер и сообщил, что он почти банкрот, что его компания не в состоянии платить служащим зарплату и что если он срочно не найдет денег, то запросто может угодить в тюрьму. Ему нужно было 20 тысяч долларов. Мне показалось странным, что он звонит именно мне: ведь мы с ним не общались уже больше десяти лет. Оказалось, он позвонил мне только потому, что я некогда был его близким другом и только мне он может довериться. Ладно, я дал ему займы несколько тысяч, но не всю сумму, хотя деньги у меня есть.

– А потом я задумался, – продолжал Джерри. – А что было бы, если бы я оказался на его месте? На помощь скольких людей я реально мог бы рассчитывать, если бы позвонил им в два часа ночи?

– И на скольких, Джерри?

– На двоих, максимум троих.

Мы пошли по кругу. Каждый задался вопросом, который возник у Джерри, и ответы были примерно одинаковые, пока очередь не дошла до меня.

– Пятьдесят, – сказал я.

– Да перестань, Харви! Не надо преувеличивать.

– Я не преувеличиваю, – произнес я. – В течение сорока лет я был близок к тому, чтобы позвонить кому-нибудь точно так же, как тот человек. К счастью, не пришлось. Но я сделал пятьдесят подобных звонков по другим поводам. Я звонил среди ночи, чтобы найти лучшего в городе врача, когда кто-то из моих близких болел; я звонил по поводу недовольного клиента, который шантажировал моего ценного работника и угрожал не только навсегда отказаться от услуг моей фирмы, но и ослабить ее настолько, что нам навсегда была бы закрыта дорога в бизнес. По меньшей мере пятьдесят раз я оказывался припертым к стенке и каждый раз находил нужного человека, который помогал мне решить проблему. С тех пор как я, будучи еще почти ребенком, имел неосторожность купить обанкротившееся предприятие по производству конвертов, я создаю и расширяю сеть знакомых, на которых могу рассчитывать и которые могут рассчитывать на меня в разного рода экстренных ситуациях. Я не представляю, где оказался бы сегодня, не будь у меня таких связей. И я горжусь, что люди обращаются ко мне за помощью.

Мне было жаль человека, который обратился к Джерри, попав в отчаянное положение. Но он сам виноват. Он не подготовился. Он не только не выкопал колодец заранее – до того, как ему захотелось пить, – он выжидал до последнего, прежде чем взять в руки лопату.

Скольким людям он позвонил, прежде чем очередь дошла до Джерри – человека, с которым он не виделся более десяти лет? Пятерым? Десятерым? И с каждым звонком шансы на успех убывали – ведь он все дальше уходил от своей настоящей сети.

Помните кинофильм «Шесть степеней отчуждения»? Название указывает на тот факт, что между любыми двумя жителями нашей планеты существует связующая цепочка не более чем из шести человек.

Что, если я захочу встретиться с президентом *General Electric* и продать ему партию конвертов? Что ж, если я знаю кого-то, кто знает еще кого-то (и так шесть раз), то смогу попасть в

кабинет Джека Уэлча с презентацией конвертов еще до того, как мы сыграем очередную партию в гольф. Такова сила сети знакомств, и каждый из нас может создать для себя эту сеть.

Но даже не пытайтесь попасть к Уэлчу напрямую, минуя пятерых посредников. Это невозможно. Именно так пытался действовать знакомый Джерри. Это не сеть, а ниточка из песка. Если вы копаете свой колодец на достаточной глубине и создаете обширную сеть знакомств, вам никогда не придется оказаться в ситуации, когда, выйдя за пределы шестого измерения, вы получаете лишь сигналы «занято» и «неправильно набран номер».

– Джерри, я хочу, чтобы ты знал: если ты однажды позвонишь мне среди ночи, двадцать тысяч будут на твоем счете менее чем через сутки. Кстати, что у тебя есть в качестве залога?

– Что у меня есть в качестве залога? Помнится, Харви, ты как-то обращался ко мне за помощью – тоже часа в два ночи, – и я был тут как тут.

– Ты прав, – сказал я. – Лучшего залога не придумаешь.

Мы с Джерри знакомы целую вечность. Если нам удастся сохранять отношения столько лет, начинать строить сеть никогда не поздно.

New England Journal of Medicine опубликовал результаты исследования, подтверждающие, что у человека, бросившего курить (даже если он курил до этого десятки лет), риск развития рака легких снижается почти до того же уровня, как у людей, которые никогда не курили.

То же применительно и к сетям.

«Сетевой журнал Маккея» научных исследований не проводил, но с уверенностью прогнозирует: когда бы вы ни приступили к этому процессу, вы создадите сеть людей, которые снимут трубку и согласятся помочь, если вам когда-нибудь придется звонить им среди ночи.

МАКСИМА МАККЕЯ

Два часа ночи – плохое время для попытки завести новых друзей.

Глава 2. Шесть выводов для начала

- Тук-тук.
- Кто там?
- Уже не вы.

Скотт Адамс. Принцип Дилберта

Несколько месяцев назад газета *New York Times* опубликовала серию статей о том, как плачевно отразилось на положении трудящихся повсеместное сокращение штатов.

В первой статье этой серии был такой абзац:

Standard Chartered Bank решил сократить одного из троих валютных трейдеров в своем отделении в Торонто. Единогласный выбор пал на женщину, которая работала лучше других (этого никто не мог оспорить), но у которой оказались более слабые связи в компании. «Я знал: она была лучшим работником в отделении, – сказал господин Аллен, один из директоров банка, – но она ничего не предпринимала, чтобы расширить сеть своих связей. И на меня выпала ответственность уведомить ее об увольнении. Она посмотрела на меня со слезами на глазах и сказала: „Но, Чарли, вы же хорошо меня знаете“. Я никогда не забуду ее слов и затравленного взгляда».

Чарльзу Аллену, мужчине, уволившему женщину, до сих пор стыдно вспоминать об этом («Я чувствую себя негодяем»). Господин Аллен – человек хороший, ответственный, всегда думающий о последствиях своих поступков. Он ежедневно посещает церковную службу. У него хватает времени на это – ведь недавно его самого сократили.

Статьи выходили в течение недели. Читать их было тяжело. С 1979 года в Америке более 43 миллионов человек потеряли рабочие места. Хотя новых вакансий появилось еще больше, людям приходилось соглашаться на меньшую зарплату. Среди тех, кто потерял работу, а потом нашел новую, две трети стали получать меньше, чем прежде.

Прочитав все эти статьи, я пришел к следующим выводам:

1. В сегодняшней экономической ситуации талант сам по себе вас не спасет.
2. Традиционный совет – повышение квалификации и уровня образования – вас не спасет.
3. Правительство вас не спасет.
4. Каким бы ответственным, преданным делу, компетентным, образованным, квалифицированным работником вы ни были, для спасения нужно нечто большее.
5. Вам нужны связи. Вам нужна сеть знакомств. Каждый день. Сеть, которая поможет вам преодолеть как мелкие неприятности, так и серьезные испытания. Эта сеть снабдит вас ролевыми моделями, советами, утешением, финансовой помощью, интеллектуальными и социальными ресурсами. Без нее вам будет трудно найти клиента, заключить сделку, устроиться на работу, нанять подходящего служащего. Не говоря уже о таких личных вопросах, как найти компетентного врача, купить дом или выбрать лучшие ясли для ваших детей.

Если бы мне надо было выделить одно качество, отличающее всех по-настоящему преуспевающих людей, я назвал бы их способность создавать и поддерживать сеть связей.

6. Я должен поделиться своим многолетним опытом создания сети знакомств.

МАКСИМА МАККЕЯ

Сколь бы умны и талантливы вы ни были, самому вам не справиться.

Глава 3. Связи и наука

Как и большинство бизнесменов, я всегда был страшно далек от науки во всех ее проявлениях. Кто-то когда-то объяснял мне, что самолет весом в 400 тонн с четырьмя сотнями пассажиров на борту способен подняться в воздух и перелететь через Атлантику благодаря законам аэродинамики. Но я до сих пор подозреваю, что в воздухе его поддерживает лишь длань Господа.

Я никогда не представлял себе, что может быть научное исследование, доказывающее ценность связей.

Однако такое исследование существует. В *Harvard Business Review* Роберт Келли и Джудит Каплан сообщили об исследовании, проведенном инженерами лаборатории *Bell*, чтобы определить, какие качества отличают те 15–20 процентов лучших работников, которых их же сослуживцы считают выдающимися, от служащих среднего уровня. Вот что написал о результатах этого исследования в своей научно-популярной книге «Эмоциональный интеллект» Дэниел Гоулман: «Одно из главных отличий касалось взаимоотношений работников с разного рода важными персонами. У хороших работников дело спорится лучше благодаря налаженным связям с людьми, чья помощь может понадобиться в критический момент».

Зачем «звездам» от науки в белых халатах и очках с толстыми линзами, которых принято считать нелюдимыми, обширные связи? Как это помогает им?

Дело в том, что выдающиеся инженеры и ученые стали лучшими во многом за счет того, что благодаря своим обширным связям они:

- знают, где получить деньги на свои исследования, знакомы с людьми, которые контролируют финансовые потоки, и могут отхватить свою долю;
- в случае возникновения проблем могут позвонить лучшим специалистам и получить ответ;
- могут добиться максимального освещения своих открытий и изобретений в СМИ, что помогает им стать богатыми и знаменитыми;
- с большей вероятностью пользуются доверием товарищей по своей научной дисциплине... и благодаря этому скорее становятся «центром притяжения» научных идей.

Все-таки наука грандиозна. Мне понадобилось 300 страниц, чтобы сказать то же самое. Теперь вы сами сможете закончить известную фразу «Главное не то, что ты знаешь, а...».

МАКСИМА МАККЕЯ

Может, связи и не имеют отношения к научным изысканиям, но, как показывают исследования, ученым они очень даже помогают.

Глава 4. «Горячая десятка» самого важного...

Для меня недостаточно убедить вас, что вам действительно нужна сеть. Вам еще необходимо знать, для чего она нужна. Вот десять главных причин.

1. Сеть подкрепляет слабость отдельного индивида силой коллектива. КОЛЛЕКТИВЫ

Конечно, неплохо было бы стать членом Клуба миллионеров.

Но, к счастью для тех из нас, кому доступ туда закрыт, существует великое множество других организаций, членами которых мы могли бы стать. Идея таких объединений в том, чтобы оказывать преимущественную поддержку людям, относящимся к одной и той же расе, вероисповеданию, имеющим одинаковое национальное происхождение, общие деловые, профессиональные, экономические, личные интересы – что угодно.

К тем или иным коллективам принадлежит каждый из нас, и таких сообществ должно быть как можно больше. Они являются, по существу, кирпичиками, из которых строится любая система связей.

Если бы я писал эту книгу лет пять назад, то предложил бы людям, желающим присоединиться к тому или иному коллективу, не ходить кругами, а сразу приобрести справочник «Кто есть кто».

Но теперь у вас есть выбор: справочник или интернет.

Вы можете в одно мгновение подключиться к Всемирной паутине и пообщаться с людьми, с которыми вы хотели бы наладить связи.

О пользе такого способа создания сети уже столько сказано, что мне осталось лишь одно – предостеречь вас.

Коллективы, будь то старомодные посиделки за ужином каждую пятницу или их виртуальная разновидность, относятся к категории «готового платья», а не создаются «под заказ».

Как и готовое платье, они выкроены не под вас лично, а под некий коллективный прототип. Если вас интересует научный анализ гватемальских почтовых марок девятнадцатого века или скидки на прокат автомобилей, по таким вопросам уже существуют «готовые» сообщества. Если же вы ищете лучшего в городе уролога или хотите узнать, чья голова полетит следующей при очередном сокращении вашего отдела, вам необходим коллектив «под заказ».

Это не значит, что вы не можете встретить на очередной конференции международного общества коллекционеров гватемальских марок девушку своей мечты; просто общество создавалось не для таких целей.

Хотя, достаточно постаравшись, вы, наверное, смогли бы найти интересующую вас информацию в любом коллективе – зачем изобретать велосипед? Присоединитесь к той группе, где есть эксперты именно по интересующему вас вопросу.

2. Свет мой, зеркальце, скажи.

Сеть можно представить как волшебное зеркало, которое способно показать вам, как ваше платье смотрится на самом деле, прежде чем вы наденете его на вечеринку.

Насколько хорош отчет, над которым вы корпели последние два месяца?

Людям, которые зарабатывают на жизнь письменным или устным словом, нужно знать, убедительны ли их слова, доходят ли они до читателей или слушателей. Кто скажет вам об этом, прежде чем вы выставите себя перед публикой на посмешище?

Ваши знакомые.

Пусть коллеги прочтут вашу рукопись или послушают вашу презентацию – а вы в качестве благодарности ту же услугу окажете им.

Они смогут определить, что в ваших словах неясно, что противоречиво, а что попросту неправильно.

Они выявят опечатки и грамматические ошибки, о существовании которых вы и не подозревали. Они скажут вам, что смешно, а что нет, что воспринимается с удовольствием, а что вызывает недоумение.

Вы не считаете, что вам нужна такого рода сеть?

Стивен Чао тоже так не считал.

В 1992 году молодой да ранний Стивен Чао делал стремительную карьеру в телекомпании *Fox*, будучи любимчиком у Руперта Мёрдока. Как пишут Мортимер Файнберг и Джон Таррант в своей книге «Почему умные люди делают глупости», он был ведущим на конференции по менеджменту, на которой помимо самого Мёрдока присутствовали лидер неоконсерваторов Ирвинг Кристол, министр обороны Ричард Чейни, секретарь Национального фонда искусств Линн Чейни и другие важные персоны.

Чао решил немного расшевелить публику и нанял стриптизера, который сотрясал своими «трофеями» прямо перед миссис Чейни.

В тот же день Чао сказали «чао».

Как вы думаете, разве не понял бы Чао, что его шутка не столь забавна, как ему казалось, если бы предварительно провел репетицию?

Какое бы мероприятие вы ни планировали, ваша сеть поможет вам отрепетировать и подготовиться.

Вы собираетесь просить прибавку к зарплате? Ищете работу? Готовите доклад? О чем бы ни шла речь, ваша сеть может стать для вас зеркалом, в котором вы увидите, что у вас получается, а что нет. Так вы сможете избежать ошибок и потом помочь другим, у кого такие же проблемы и потребности, как у вас.

Теперь давайте рассмотрим обратную сторону медали.

На этот раз вы не на сцене, а в зрительном зале.

Когда вы меняетесь ролями и сами становитесь критиком, ваша обязанность – анализировать выступление. Нет лучшего способа познать премудрости той или иной профессии, чем наблюдать за поведением других людей, оказавшихся в обстоятельствах, схожих с вашими.

В конце концов, другие члены вашей сети зарабатывают себе на жизнь тем же, чем и вы. У большинства людей есть собственные маленькие хитрости. Знание того, как они делают это, поможет вам усовершенствовать свой стиль.

3. Узнайте своего врага через свою сеть.

Фильм «Крестный отец» оживил жанр гангстерского фильма, добавив к обычной стрельбе новый элемент: основы управления бизнесом.

Майкл Корлеоне не говорит: «Я доберусь до тех, кто убил моего брата».

Майкл, первый гангстер-бизнесмен нашего кино, говорит прямо по Макиавелли: «Держитесь поближе к друзьям и поближе к врагам».

Зачем?

Каждый деловой человек скажет вам: вы должны хорошо знать своих конкурентов.

Кто шепнет вам о том, что «правая рука» вашего конкурента не прочь подыскать другое место работы?

На чью поддержку вы можете рассчитывать, чтобы пресечь распространяемые о вас или вашей компании порочащие слухи?

Кто сообщит вам, что кто-то наводит справки о вас?

В правительственных кругах это называют «сбором разведывательной информации». У нас есть службы, которые тратят миллиарды на слежку как за друзьями, так и за врагами.

В бейсболе это называют «перехватом сигналов».

В команде всегда найдется место всякому, кто умеет перехватывать сигналы другой команды.

Когда я начал работать торговым агентом, то, по наущению своего опытного коллеги, первую же неделю целый день посвятил слежке за грузовиками конкурирующей компании, чтобы узнать, кто их клиенты.

«Вот вам и список потенциальных покупателей», – сказал мне тогда мой старший коллега.

В некоторых местах используют другую тактику: нанимают бывших служащих конкурирующих фирм, обиженных на своих прежних работодателей, или ведут доверительные разговоры с клиентами – особенно если они одновременно являются и клиентами конкурентов – и добывают информацию о том, что происходит вокруг.

Может, у кого-то из конкурентов финансовые проблемы?

Нельзя ли переманить кого-то из их основных работников?

Нет ли у них проблем с кем-то из клиентов?

Активны ли они в общественной жизни? Участвуют ли в благотворительной деятельности?

Ценят ли они образование? Поощряют ли повышение квалификации?

Как к ним относятся другие фирмы отрасли? Участвуют ли они в отраслевых выставках?

Состоят ли в отраслевых ассоциациях?

Вы не должны узнавать об этом последним.

Для получения такого рода информации никакой формальной сети не существует. Эти сведения могут поступить откуда угодно.

Что бы вокруг ни менялось, остается один непреложный факт: люди любят поговорить.

Всегда имеет смысл иметь своих агентов в стане врага.

Поставщики. Банкиры. Адвокаты. Клиенты. Бывшие клиенты. Служащие. Бывшие служащие. Торговые агенты. Водители грузовиков. Супруги. Подруги. Автодилеры. Бармены в любимом питейном заведении служащих конкурирующего предприятия.

ЛЮДИ ЛЮБЯТ ПОГОВОРИТЬ!

Держите ушки на макушке. Информация о положении дел в лагере вашего конкурента может прийти с любой стороны, и она – на вес золота.

Это применимо к корпорациям и отдельным лицам, к деловым и личным отношениям.

Вы ненавидите своего врага настолько, что не хотите ничего даже слышать о нем?

Что бы вы ни испытывали по отношению к этим людям, эмоции не должны мешать вам делать с ними общее дело или собирать о них ценную информацию. Этим занимаются даже злейшие враги.

4. Моя сеть поможет вам расширить вашу сеть.

Сеть – это не коллекция марок, лежащая мертвым грузом в вашем альбоме, который вы время от времени достаете из шкафа и просматриваете. Сеть существует не для показухи, а для жизни.

Одна из самых больших ошибок, которую вы можете совершить в начале карьеры, – бояться обратиться за помощью к сети.

С кого вам начать?

Есть отец. Есть мать. Но все их благонамеренные советы, которые они давали вам в отношении карьеры, сопровождались наставлениями о необходимости чистить зубы и пользе брокколи. Вам нужен свежий взгляд.

Чей же?

Лучший выбор: семейный советник, особенно адвокат или банкир, влиятельный родственник, кто-то из начальников ваших родителей – короче говоря, немолодой человек, имеющий опыт в бизнесе и широкий круг контактов, связанный какими-то личными или профессиональными узами с вашей семьей.

Почему? Потому что большинству так называемых гуру и стариканов вроде меня очень льстит, когда у них спрашивают совета – о чем угодно.

Нам уже нечего терять. Нам уже не кажется, что каждый молодой человек, появляющийся на горизонте, пытается отобрать у нас работу или собирается понапрасну отнимать наше время.

Независимо от того, вписаны ли мы в нее официально, у каждого из нас есть своя сеть, которая неизбежно исчезнет вместе с нами, и мы понимаем это. Но нам по-прежнему хочется оставаться на сцене, и один из способов сохранить свой статус – передавать молодежи свой богатый опыт и одаривать советами всех, кто готов их выслушать.

Вот идеальная ситуация для молодого человека, который нуждается в помощи и умеет обратиться за ней.

Договоритесь о встрече с «папиным старым другом» в его кабинете – или у него дома, если он уже на пенсии.

Разумеется, вы встречаетесь с ним не для того, чтобы он взял вас на работу. Это было бы слишком грубо и очевидно.

Вы хотите получить совет насчет карьеры.

Поверьте мне, совет вы получите обязательно.

На всю катушку.

И, дав вам совет, этот старый друг вашей семьи сделает капиталовложение в ваше будущее. Как и люди, жертвующие деньги на политические кампании, те, кто оказывает вам помощь, преследуют свою цель – они хотят наблюдать за вашими успехами.

Ваша неудача бумерангом ударит по ним, ставя под сомнение качество их советов и само их существование.

Их сеть знакомств, возможно, уже несколько проржавела, но наверняка еще достаточно сильна.

Многие молодые люди проходят долгий путь, прежде чем стать «приемными детьми» какого-нибудь старого «зубра». Ученик извлекает пользу из его поучений. Зубр получает ученика и последователя. Вот несколько примеров.

Зубр

Саул

Юлий Цезарь

Большой Джим Колозимо

Бетт Дейвис

Генри Форд II

Зубренок

Давид

Марк Антоний

Аль Капоне

Энн Бакстер («*Всё о Еве*»)

Ли Якокка

Но зубры осторожны. Зубрята растут, а вместе с ними растут их рога. Как вы, возможно, заметили, многие из них не довольствуются положением в тени своего наставника.

5. Сеть пригодится вам в любой точке земного шара.

Сколько у вас знакомых за рубежом?

В наши дни, когда связь по телефону, электронной почте и факсу стоит сушие гроши, построение глобальной сети обходится ненамного дороже, нежели создание сети локальной.

Совсем нетрудно узнать об обычаях и праздниках, существующих в других странах. В большинстве мест, где продаются поздравительные открытки, можно приобрести и глобальный календарь, чтобы вы знали, когда эти открытки посылать. Вот пара наводок: в Нидерландах 6 декабря празднуют день святого Николая; в Гонконге китайский Новый год отмечается всегда между 21 января и 19 февраля.

Одной из самых мощных глобальных сетей является сообщество гуанси, китайской диаспоры. Эта сеть включает в себя 50 миллионов человек и контролирует несметные богатства, поскольку в китайском бизнесе родственные связи играют чрезвычайно важную роль.

Во Франции значительное место в корпоративной элите занимают выпускники Национальной школы управления или Политехнического института.

В Японии окончание юридического факультета Токийского университета – лучший трамплин для карьеры политика или высокопоставленного чиновника.

В Польше есть Комитет по защите трудящихся. Звучит как классическая коммунистическая организация, но на самом деле комитет борется как с коммунистами, так и с правыми.

Связи всегда имели решающее значение для иммигрантов. Они используют силу коллектива, чтобы укрепиться экономически на новой родине. Во многих американских городах действуют организации взаимопомощи, объединяющие все возрастающее число выходцев из Лаоса, Таиланда, Кореи и Вьетнама.

Я со своей женой Кэрол Энн побывал более чем в семидесяти странах и знаю не понаслышке: нет более угнетающего чувства, чем находиться в чужой стране и не знать там ни души.

Вот вы приехали в чужую страну в полном одиночестве. Вы знаете, что вам может не представиться возможности побывать здесь когда-нибудь еще, и рядом нет никого, кто мог бы познакомить вас с истинной культурой этого народа, пригласить вас к себе домой, чтобы вы увидели, как живут люди в этой стране.

Если у вас есть сеть на родине, она может пригодиться вам где угодно. Начинающему туристу достаточно задать людям из своей сети лишь один простой вопрос: «Вы много путешествуете?» Все любят поговорить о своих путешествиях, и перед вами в буквальном смысле откроется целый мир.

Кроме того, *здесь* всегда можно найти кого-то, у кого есть дела *там*. Как отыскать такого человека? Думаю, ваш банкир знает.

Или попробуйте обратиться в ближайший университет. Там вы наверняка найдете студентов и преподавателей со всего света.

Если вы сами учитесь, отличным местом, с которого можно начать, является международная студенческая организация.

С какой стати они станут возиться с вами?

Да потому, что вы сделаете их частью своей сети. Вы доставите подарки, фотокарточки, поздравления, что угодно, их друзьям и родственникам «за бугром», да еще заплатите за ужин здесь и там.

«*L'addition, s'il vous plait*».

«*Die Rechnung, bitte*».

«*La cuenta, por favor*»¹.

Возможно, сказано это будет не совсем чисто, но счет вам подадут в любом случае.

6. Сеть может обеспечить вас новым опытом и знаниями.

¹ «Счет, пожалуйста» (фр., нем. и исп.). – *Здесь и далее прим. перев.*

У меня есть один знакомый, который занимался производством вафельниц. Он продал свою компанию за сумму, о какой и мечтать не смел, и ушел в отставку в пятидесятилетнем возрасте. Когда ему стукнуло пятьдесят лет и три месяца, он уже лез на стенку от скуки. Всю жизнь увлекавшийся бегам, он решил заняться разведением лошадей.

Первая купленная им лошадь на беговую дорожку так и не вышла. Вторая и третья оказались не намного лучше. Заработав ему скромные суммы, они тоже «сломались».

Зато четвертая лошадь оказалась настоящим сокровищем. Хотя заработать денег на ней моему знакомому не удалось, он выставял ее на лучших ипподромах страны, где она выиграла ряд гонок и продержалась несколько сезонов.

Некоторые люди развешивают на стенах портреты своих близких.

У моего знакомого висели фотографии, где он был запечатлен на фоне любимых лошадей.

Конезаводчики – уникальная категория людей. Многие из них в финансах ничего не понимают. Цели их взаимного соперничества, в сущности, бессмысленны. Десятипроцентом из них терпят убытки, а тем, кому удастся заработать, деньги, как правило, не очень-то нужны.

Но достаточно посмотреть, как сияют на фотографиях лица победителей, чтобы понять: удовольствие, получаемое владельцем лошади, никак не связано с финансовыми дивидендами.

Радость их порождается мгновением успеха в этом романтическом и немного высокомерном бизнесе, таком далеком от производства вафельниц.

«Хорошая лошадь доставит вас в такие места, о каких вы и не мечтали», – сказал мне мой знакомый.

Справедливое суждение.

Значит, и для тех из нас, кто, штампуя вафельницы, мечтает о состязаниях с великими жокеями, существуют сети, отвечающие нашим мечтаниям.

7. Сеть позволяет вам помогать людям.

Создание обширной сети связей может быть очень благодарным занятием для тех, кто преследует собственные интересы. Но сеть может принести пользу и тем, кто старается во благо других.

Многие бывшие выпускники вузов активно агитируют подающих надежды школьников поступать именно в их альма-матер, поскольку хотят, чтобы эти молодые люди испытали то же, что когда-то довелось пережить им. Другим нравится давать молодежи советы, касающиеся будущей карьеры.

Я тоже такой; это стало моим увлечением. За свою жизнь я помог выбрать карьеру более чем тысяче молодых людей, и мне доставляет огромную радость, когда впоследствии они делятся своими профессиональными успехами. (Кстати, не нужны ли вам конверты?)

Благотворительные и другие общественные организации отчаянно нуждаются в услугах волонтеров, особенно для сбора пожертвований. Лучшие сборщики пожертвований – это люди, готовые позвонить своим друзьям и коллегам и попросить у них денег на благое дело, особенно если эти друзья и коллеги богаты и чем-нибудь обязаны просителям.

Не многие соглашаются на такую работу.

Большинству людей так же не по душе звонить и просить денег, как это не нравится тем, кого отрывают от обеда подобными просьбами.

Если вы относитесь к числу тех немногих, кого весь этот процесс нисколько не смущает, вы способны благодетельствовать массу людей, нуждающихся в помощи.

Вы, возможно, могли бы также очень неплохо зарабатывать в качестве торгового агента.

Существует творческий подход, сочетающий ваши старания в пользу отдельных личностей с вашими обязанностями по сбору пожертвований.

Когда ко мне обращаются с просьбой о какой-то услуге, я обычно отвечаю:

– Я с радостью постараюсь услужить вам, но при одном условии.

– Да? И что это за условие?

– Если я помогу вам, вы пожертвуете такую-то сумму на благотворительность. – И я заполняю тот или иной бланк в зависимости от сложности поставленной передо мной задачи, стараясь чередовать пожертвования в пользу «Общего пути», Американского онкологического общества, Американской ассоциации по проблемам сердечно-сосудистых заболеваний и некоторых других благотворительных организаций.

Иногда приходится поторговаться, но еще ни разу никто не отказал мне. Как они могут отказать, если просят меня о личной услуге, а я в ответ прошу об услуге обществу? Могу засвидетельствовать, что, когда я ставлю вопрос подобным образом, мне часто приходится слышать удивленно-возмущенные восклицания по поводу столь непомерной цены за услугу, но отказов не бывало.

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.