

**ДМИТРИЙ
ВАШЕШНИКОВ**



**СВЯЗИ
РЕШАЮТ ВСЁ**

Дмитрий Вашешников

Связи решают всё

«Автор»

2023

Вашешников Д.

Связи решают всё / Д. Вашешников — «Автор», 2023

Уверенность в себе и завтрашнем дне во многом зависит от умения создавать прочные и важные связи между людьми. Основной ингредиент успеха – это множество контактов с теми, кто действительно повлияет на ваш рост, карьеру и положение в обществе. В ваших руках книга-тренинг, которая научит налаживать социальные контакты с нужными людьми. Дмитрий Вашешников в книге определяет силу социальных контактов, как основу для любых начинаний людей, стремящихся добиться высоких результатов в деловом поле. Книга научит вас выделять и завоёвывать важные контакты и отбрасывать ненужные, откроет секреты высших слоев общества, расскажет какие качества в себе воспитывать, чтоб стать центром социальной сети, и многое другое.

© Вашешников Д., 2023

© Автор, 2023

Содержание

Вступление	6
Глава 1	7
Глава 2	9
Глава 3	17
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Дмитрий Вашешников

Связи решают всё

Вступление

Моей целью было написать простую и быструю в чтении книгу о связях, не загроможденную ненужными научными сведениями и сложными понятиями. Книгу, благодаря которой читатель понял бы, как заставить статусных и значимых людей помогать ему в делах. Это нормальный запрос практиков – узнать, внедрить, получить результат. Я и сам такой: люблю то, что работает в жизни. Поэтому книга, которую вы держите в руках, прежде всего практичная. Все идеи представлены коротко, по существу. Но...

Для того чтобы информация усвоилась верно, я буду что-то дополнительно пояснять, иначе получится не книга, а сухая инструкция, гайд. Тогда не хватит материала для теоретиков, а таковых очень много. Они примутся ныть, что я не обосновал и не раскрыл заданную тему, создадут фон сомнений и скептицизма. Для большей убедительности и из благодарности я также укажу труды авторов, давших мне толчок для размышлений.

Эта книга не для неженков, я пишу без приукрашиваний, хотя здесь нет никакого цинизма или человеконенавистничества. Я рассказываю о том, что увидел и понял за годы исследования данной темы. Вы же применяйте описанные инструменты и приемы по своему усмотрению, так, как подсказывает совесть.

По сути, это книга-тренинг. В ней много упражнений и настроек, которые сразу можно внедрять в жизнь и быстро видеть результат. Текст недлинный, но очень емкий. Приготовьте цветные ручки, бумагу и скотч (мне нравится строительный, но подойдет любой), чтобы скреплять между собой листы бумаги, организуйте уединенное рабочее место и... погнали!

Глава 1

Всё приходит через людей

Вспомните любые большие достижения или интересные события в своей жизни, и вы увидите, что все они произошли благодаря каким-то людям. Люди являются виновниками наших успехов и наших проблем. Как говорится, с кем поведешься, так тебе и надо.

Представьте, что вы шли по улице и увидели на дороге 100 рублей. Вы, возможно, подумаете: «Какая радость! Я везунчик!» Ан нет. Шли вы по этой улице не случайно, а куда-то или откуда-то. Ваше направление наверняка зависело от каких-то других людей, которые участвовали в создании этих обстоятельств. И 100 рублей тоже выпали из кармана конкретного человека. А если вы знаете, что нельзя подбирать чужие деньги, то это тоже вам кто-то рассказал. Следовательно, и знания приходят от людей.

Вспомните проблемы – они тоже часто связаны с другими людьми. Хотя не всегда от нас зависит, кто находится рядом с нами. Например, в школе, спортивной секции, армии мы попутчиков не выбираем. И там мы замечаем, что часто ошибки совершают одни, а страдают другие.

Важно усвоить два момента. Во-первых, нужно отдельно учиться общению с разными людьми – отстаивать свои границы, уметь выявлять ценности и мотивацию людей, управлять их желаниями. Во-вторых, надо заранее создавать условия, чтобы нас окружали как можно более экологичные (порядочные, сдержанные) и менее проблемные (тупые, беспринципные) люди. Эти навыки мы тренируем всю жизнь и никогда не овладеем ими в полной мере. Но данная книга научит вас создавать схемы, благодаря которым станет видно, кто есть кто рядом с вами и чего ждать от своего окружения.

Мы будем подниматься в человеческой иерархии, менять род деятельности или место жительства, и нас будут окружать новые люди. Стали богатым и влиятельным человеком в своем городе, избрался в Думу – заново учитесь общаться. Это в маленьком городишке вы крутой, а тут вы можете оказаться мальчиком на побегушках, ввязаться в неприятности, натерпеться боли. Нужно будет заново учить правила, разбираться в членах новой тусовки, понимать их. Тот, кто справится с этим лучше других, будет управлять остальными. Чем раньше вы поймете, что и плохое, и хорошее приходит от людей, тем скорее научитесь получать больше хорошего.

Мы можем подниматься по ступенькам общественной иерархии или оставаться на одной позиции, но все равно мы будем жить среди людей и получать от них и через них блага и проблемы. И то и другое необходимо нам для жизни. Господь Бог так устроил, что человек получает энергию из двух источников: из общения с Ним и из общения с человеком. Если вы откроете Библию и читаете о том, как Господь создал Адама, а потом Еву, то увидите, что Бог привел к человеку зверей, птиц и пресмыкающихся, и тот всем им дал имена. Святые говорят, что Адам был настолько мудрым, что, называя животных, смог проникнуть в суть вещей. После этого он увидел, что ему нет равного, нет собеседника, и опечалился. И тогда Господь навел на него сон, взял из него ребро и создал Еву – помощницу, спутницу, то есть другого человека для общения.

Наверное, Адам мог бы общаться и с животными. Я таких людей вижу каждый день – они выгуливают собак, разговаривают с ними, искренне считают, что четвероногие друзья лучше людей. Они и от этого общения получают какую-то энергию. Хотя одиноких собаководов всегда можно отличить от социально активных владельцев по энергичности, замечали? Но Адам, как говорят святые, был самым мудрым из людей и скатиться до животного уровня не хотел – а пришлось бы рано или поздно без общения с другими людьми, ведь до грехопадения его

жизнь не была ограничена смертью. Сколько десятилетий можно общаться с собакой, пока не залаешь, как она, я не знаю, но если вы бессмертны, то однажды залаете.

Робинзон Крузо продержался без человеческого общения 25 лет. Он общался с попугаем, с козой. Потом нашел Пятницу и во многом благодаря такому повороту событий не сошел с ума. Надо учитывать, что это вымышленный персонаж. Также, если прочитать книгу в оригинале, а не в советском переводе Корнея Чуковского, то выяснится, что Робинзон постоянно обращался к Богу, и это давало ему надежду и силы для повседневного труда.

Известны примеры мудрых отшельников. Они всегда воспитывались и формировались сначала в обществе, а потом уходили в пустынные места. Мы знаем о них потому, что они не вели строго отгороженный от всех образ жизни: служили людям, следовательно, нуждались в человеческом общении. Самые почитаемые отшельники – это молитвенники. От общения с Богом они получают столько энергии, что могут дарить ее с избытком другим людям.

Если рассматривать человека как вид животных или существо, произошедшее от животных, то можно увидеть, что у людей есть стадный инстинкт. Им важно быть в обществе себе подобных. Есть иерархический инстинкт – встроиться в какую-то структуру и получать определенного рода общение. Существует инстинкт размножения, это тоже из области тяготения человека к человеку. Материнский инстинкт также укрепляет общество. Многие потребности (выделяют разные способы их классификации, подробно вдаваться в это не будем) ведут человека в общение с другими людьми. Раз уж отношения неизбежны и важны, то давайте учиться правильно управлять ими.

Когда перед нами встают какие-то задачи, мы вспоминаем конкретных людей, которые могут помочь в их решении. Если задачи очень важные и при их выполнении категорически недопустимы ошибки, мы создаем список кандидатур под эту ситуацию. Определяем порядок контактирования с ними и начинаем общаться. Можно создать список «У кого взять в долг 100 рублей» или «Кого позвать с собой на море». Можно заранее создать целую базу из друзей, знакомых, клиентов, партнеров и заносить в разные таблицы, состоящие из нескольких граф: имя, статус, пол, возраст, доход и так далее, чтобы использовать их в нужное время.

В этой книге я дам только один инструмент управления отношениями и создания сильных и полезных связей – схему социальной сети. Возможно, это созвучно социальным сетям в интернете, таким как «ВКонтакте», «Инстаграм», «Одноклассники» и подобным, но речь пойдет совсем о другом.

Этот инструмент в разы полезнее любой таблицы, а тем более списка. Благодаря ему можно увидеть связи и проанализировать силу и влияние людей в обществе. К инструменту будет дано множество настроек, которые можно использовать как микроинструменты в работе с человеческими ресурсами. Также вы найдете в книге самые простые и нужные сведения об устройстве различных общественных структур и типах людей в социальной сети.

Я покажу, как отобразить на бумаге все свои связи, увидеть в этих связях себя, людей и научиться управлять ими во благо себе и другим, увеличивая свои доходы и статус. После проработки своих контактов можно будет общаться с ними сразу, можно разнести по спискам или таблицам сообразно задаче и общаться по мере надобности. Но делать это следует только после того, как вы прогоните знакомых вам людей через схему социальной сети, составленную на бумаге!

Глава 2

Все люди связаны

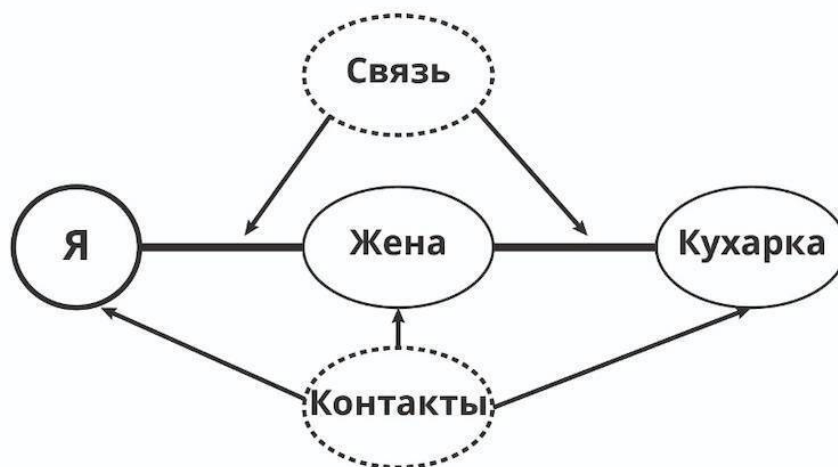
Вы, вероятно, слышали о теории шести рукопожатий, по которой считается, что до нужного нам человека можно дойти максимум через шесть рукопожатий, что любого можно найти и вступить с ним в контакт через знакомых людей или знакомых своих знакомых. Наверное, действительно получится таким способом найти того, кого ищете, только возникает вопрос, будет ли он с вами общаться, захочет ли быть вам полезным.

О том, как искать нужных людей и строить с ними отношения, расскажу позже. Сейчас поговорим о том, как увидеть, кто уже есть в нашем окружении.

Простая цепь

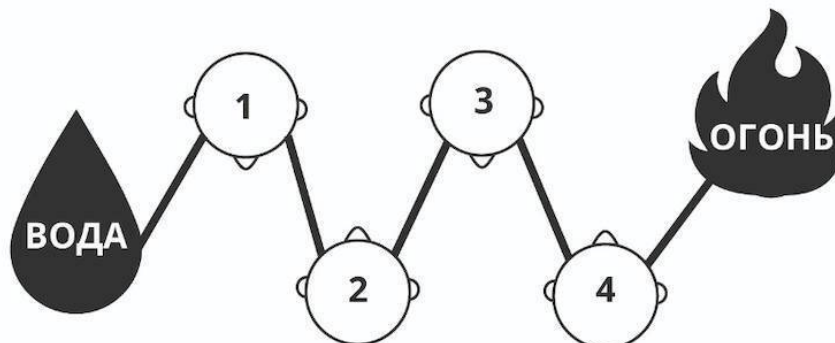
Все люди связаны общением. Они контактируют на работе, в семье, с друзьями. Иногда они образуют простую цепь, то есть примитивную связь. Например, я спрашиваю у жены, что будет у нас на ужин, она в свою очередь задает этот вопрос кухарке (см. рисунок 1).

РИС. 1 ПРОСТАЯ ЦЕПЬ



Люди могут быстро организоваться для решения экстренных задач. Например, во время тушения пожара они встают в простую цепь, передавая друг другу ведра: первый рядом со вторым, около второго – третий. Такая цепь может состоять из сотни человек. Люди передают друг другу ведро, чтобы не бегать с ним и не мешать другим. Не каждому хватит физических сил поднять воду из пруда и бежать к огню. Но есть сильный человек, который может зачерпнуть и передать ведро другому. Человек послабее просто будет звеном в цепочке. Кто-то сильный и отважный встанет в конце, он может быстро схватить ведро, подбежать к огню и выплеснуть воду (см. рисунок 2).

РИС. 2 ПРОСТАЯ ЦЕПЬ В ТУШЕНИИ ПОЖАРА



Об этом я прочитал много лет назад в книге Николаса Кристакиса и Джеймса Фаулера «Связанные одной сетью» и взял оттуда некоторые понятия и термины. Потом я расчерчивал схемы со своими связями, выявлял закономерности и открыл новое – то, что ускользнуло от авторов-теоретиков. Затем, используя эти знания, пропущенные через свой опыт, я написал книгу для работников индустрии красоты «Как настричь денег» (это название второго издания, изначально книга называлась «Захват клиента» и рассказывала только об использовании своей социальной сети). В ней я учил, как создавать финансовые планы, управлять деньгами и увеличивать доход, переводя финансовый план в производственный. Также рассказывал, как завоевывать клиентов для исполнения производственного плана, опираясь на личную сеть контактов, расчерченную на бумаге.

В книге, которую вы сейчас держите в руках, я раскрываю свой опыт завоевания связей для денег, карьеры и власти. Она заужена по теме, но тема раскрыта глубже и подходит для широкого круга читателей.

Итак, все мы находимся в разветвленной паутине контактов. Иногда люди организуются интуитивно, иногда благодаря специальным знаниям лидера и технологиям. Для меня всегда особое наслаждение видеть, как хороший лидер выстраивает систему, в которой есть место для самореализации и человеку с быстрыми ногами, и тому, кто хорошо соображает, и даже тем, кто время от времени допускает косяки.

Простые цепочки связей бывают в самых простых отношениях. Но существуют и системы посложнее. Например, древовидная сеть, когда человек связан одновременно с десятками и сотнями людей общим прошлым, интересами и новыми проектами.

Древовидная сеть

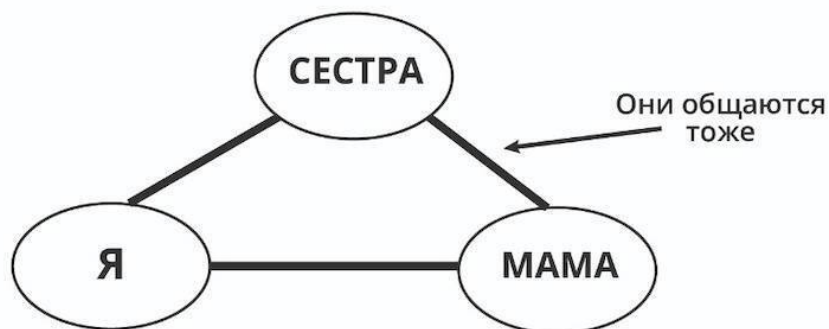
Прежде чем начать описывать сеть контактов, нужно задать себе правильный вопрос – что я хочу? Поставьте перед собой задачу – вспомнить, с кем вы чаще общаетесь. Возьмите ручку и нелинованную бумагу. В центре листа в круге напишите большую букву «Я». Потом подумайте, с кем вы больше всего проводите время в общении. В овалах запишите имена всех людей, кто пришел в голову, и соедините их с собой линиями-связями. Если эти люди общаются друг с другом, то соединяйте и их. Например, я общаюсь со своей мамой и сестрой. Себя поместите в круг (это мягкая, законченная и гармоничная фигура), каждого человека – в овал (в более вытянутой фигуре легче писать имена).

Что значит «общаюсь»? Это не только «дружу», «вместе отдыхаем». Мы знакомы, узнаем друг друга при встрече – значит, мы общаемся. Тем более если вы игнорируете кого-то, избега-

ете, враждуете – это примеры эмоционально сильных личных связей, пишите такие контакты в овалах и соединяйте с собой и с теми, с кем они контактируют или кого намеренно сторонятся.

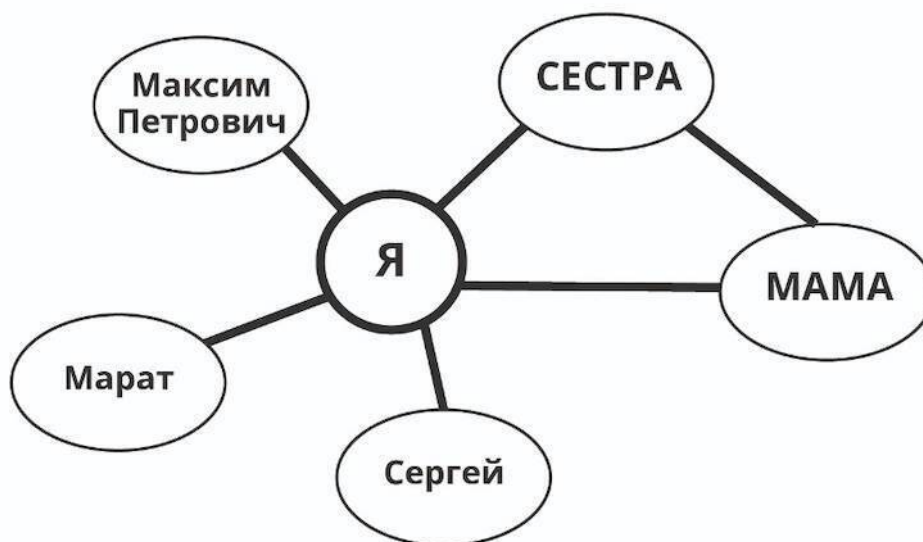
Итак: я – мама – сестра. Это первое, что пришло в голову (см. рисунок 3).

**РИС. 3 ДРЕВОВИДНАЯ СЕТЬ
«С КЕМ Я ЧАЩЕ ОБЩАЮСЬ»**



Теперь поехали дальше. Марат, Сергей, Максим Петрович – всех в сеть! В каком порядке вспомнили, в таком и пишите. Например: Марат – мой друг, Сергей – двоюродный брат, Максим Петрович – учитель из детства (см. рисунок 4). Не знаю, почему вспомнил учителя. Но это важное правило: вспомнил – запиши!

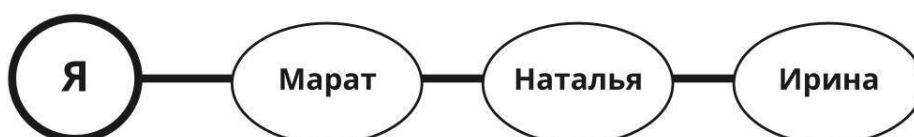
**РИС. 4 ДРЕВОВИДНАЯ СЕТЬ
«С КЕМ Я ЧАЩЕ ОБЩАЮСЬ»**



Нужно записать всех, кого вспомните, соединяя их с «я» и между собой. Если Марат познакомил вас с Натальей, но вы с ней больше не виделись и не уверены, что вспомните друг друга, то свяжите Наталью с Маратом, а с собой не соединяйте. Если знаете, что у Натальи есть подруга Ирина, но вы с ней незнакомы, то пишите ее только в связь с Натальей (см. рисунок 5).

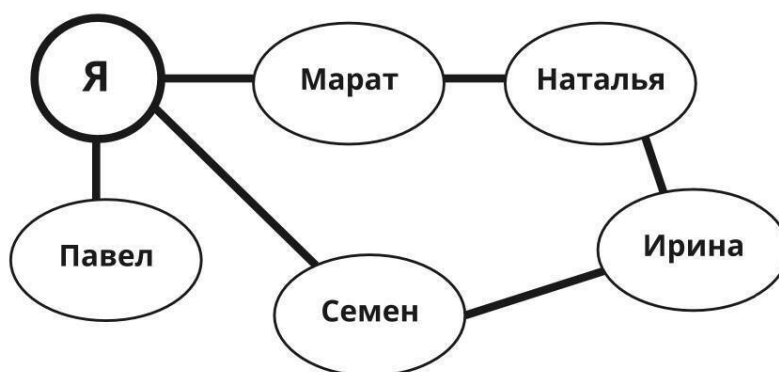
Вероятно, у вас возникнет вопрос: почему нужно писать друзей своих друзей, с которыми вы не общаетесь? Во-первых, потому что вы о них вспомнили, во-вторых, потому что связи референтны. Об этом мы поговорим позже, пока просто перечисляйте всех, кого знаете.

РИС. 5 СВЯЗИ РЕФЕРЕНТНЫ



Не останавливайтесь! Пишите и пишите. Если по ходу вы увидите, что Семен из контактов вашей сети знаком с Ириной, то соедините их связью (см. рисунок 6). И так действуйте дальше по этой логике.

РИС. 6 СВЯЗЬ МЕЖДУ КОНТАКТАМИ



Таким образом вы увидите всю историю своих контактов. Это своеобразный тест – сможете ли вы два-три часа или весь день фокусироваться на том, чтобы записывать своих знакомых и тех, кого вспомнили из их знакомых, в свою социальную сеть и склеивать листочек с листочком? А потом переписать все на чистовик более аккуратно и осознанно? Это также проверка вашей социальной активности – много ли у вас контактов, проверка памяти – многих ли людей вы вспомните.

И конечно, можно сделать вывод о том, насколько вы социализированы и адаптивны в отношениях. Если у вас в уме всплывает один знакомый и вы не хотите помещать его в сеть, потому что он мерзок, всплывает другой, и он неприятен, третий – он тоже ненавистен, то надо задуматься: «Может, это я – тот неприятный человек, с кем никто не хочет дружить? Почему у меня со многими людьми плохие отношения?» Если вы с радостью вспоминаете людей, если их очень много вокруг вас, вы находитесь в центре контактов, значит, вы молодец, вы ресурсный человек. Но если вы на краю цепи, коммуницируете только с каким-нибудь одним другом, например Колей, Коля – с Ульяной, она – с Дмитрием Вашешниковым, у Вашешникова огромная сеть контактов, значит, это Дмитрий молодец, Коля успешнее вас, Ульяна тоже, вы же оказались на периферии сети, значит, вы лузер. О лузерах я тоже скажу позднее. Помните – никаких приукрашиваний, реальная жизнь.

Вписывать нужно абсолютно всех, кого вспомнили, четкими понятными буквами, чтобы потом можно было легко прочитать. Главное – отразить всех, для этого есть несколько причин:

1. Память нужно освободить, записав предложенное ею на бумагу, чтобы мозг мог дальше генерировать идеи, креативно работать. Наш мозг в один и тот же период времени или что-то помнит, или создает новое. Не стоит его отягощать ненужной работой, освободите свою память.

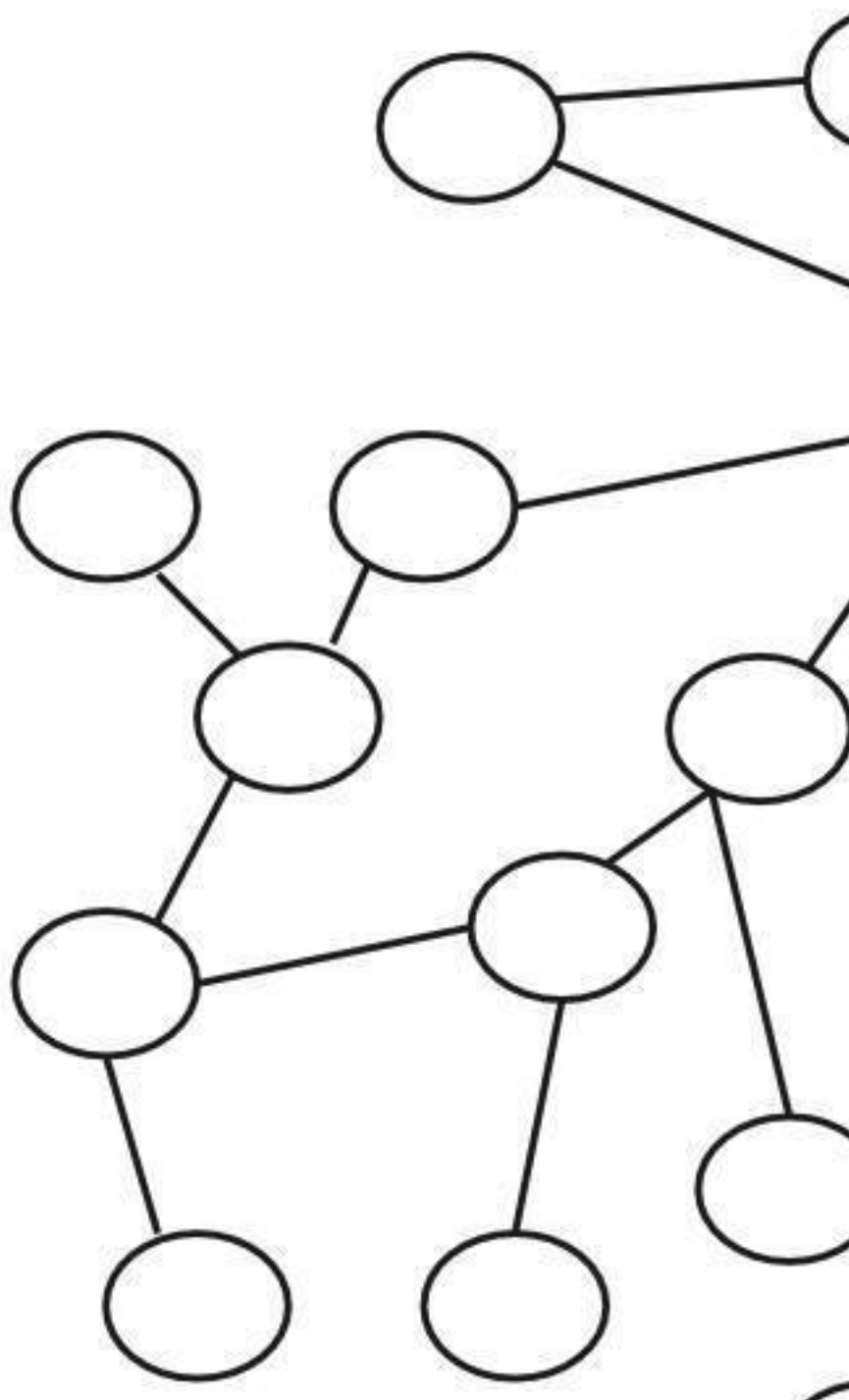
2. Подсознание не так-то просто высвечивает наших знакомых, даже самых неприятных. За ними могут стоять другие люди – их знакомые, которые полезны нам, но, пропустив неприятных людей, мы этих знакомых не вспомним. Поэтому пишите даже неприятных, чтобы через некоторое время вспомнить и поместить рядом с ними других, нужных вам.

3. Любые контакты, которые поднялись из глубин памяти, – это наш опыт, наши жизненные уроки. Важно понимать, что негативный опыт может быть ценнее позитивного.

Поэтому пишите всех – плохих, хороших, бедных, богатых. Сеть многое показывает, а затем даст еще больше при правильном управлении ею. Пишите, если человек неприятный или нересурсный, даже если это бомж. Ваше подсознание зачем-то подсказало вам этого человека. Если будете притормаживать, не желая включать его в свою сеть, то возникнет препятствие для креативности сознания, память перестанет работать. Вспомнили кого-то – запишите и скажите: «Какой я молодец, что вспомнил этого человека!» Вы начнете видеть ранее не замеченные связи между контактами. Обнаружите реально ресурсных людей, с которыми нужно работать, и тех, кого следует избегать. Но для этого вспомните всех-всех-всех.

Получится примерно так (см. рисунок 7).

РИС. 7 МОЯ СОЦИ



Если зависли, откройте записную книжку в телефоне, она подскажет. Один мой знакомый записал три с половиной тысячи контактов, не открывая ни записную книжку, ни соцсети. Три с половиной тысячи! Он был барбером¹. А сколько контактов у вас?

Пользуйтесь разными ручками или карандашами. Отдельным цветом можно обозначать более ресурсных людей, другим – тех, кому вы что-то задолжали (например, слова благодарности), отметьте тех, с кем давно не виделись. Когда контактов много, то неудобно соединять линией каждого знакомого своих знакомых с собой. Просто ставьте галочки или точки рядом с именами, которые находятся в трех листах от «я», связаны с вами десятком общих знакомых и при этом с вами тоже знакомы. Создайте собственную игру, как расписываете социальную сеть – в разных цветах, разных фигурках (кого-то помещайте в овал, кого-то – в кружок, треугольник, прямоугольник). Не жалейте бумаги. Пишите четко, чтобы через год можно было прочитать.

Прикрепите куда-нибудь панель своих записей. Наблюдайте за контактами, думайте, делайте выводы. Даже не читая эту книгу дальше, вы уже многое откроете для себя, только расписав свою сеть.

¹ Барбер – эксперт в области мужского стиля, мастер парикмахерского искусства, который специализируется на мужских стрижках, бритье, уходе за бородой, усами и бакенбардами.

Глава 3

Законы сети

Социальная сеть живет по своим законам. С энтузиазмом изучайте их. Информированный человек всегда будет побеждать несведущего.

Круги Данбара

Если вы задали себе вопрос, с кем чаще общаетесь, и расписали свою социальную сеть на бумаге, то увидели там людей из разных кругов общения. Контакты, относящиеся к различным кругам, можно пометить цветом или особыми знаками.

Не стану рассказывать, кто такой Робин Данбар, поясню сразу про его круги. Это социальная теория, которая гласит, что в ближнем круге находится пять человек. Это не значит, что они вспоминаются первыми. Пять человек – это группа поддержки, самые близкие друзья и родственники. Те, на кого можно положиться и кто откликнется на зов о помощи.

15 человек в сети – это приятели, круг симпатий. Они тоже готовы нам помочь. Но есть некоторая тонкость из практики жизни: те, кого вы считаете приятелями, готовыми прийти на помощь, и те, кто реально готов что-то для вас сделать, – это не всегда одни и те же люди.

Помню, в интернате, когда мне было 15 лет, я поджог кровать моего одноклассника Айдара. Совершенно случайно – курил и уронил уголек от сигареты. Несколько часов мы отмывали полы от сажи, проветривали комнату, штопали постельное белье. Нам пришлось проникнуть на склад, чтобы заменить простыню и пододеяльник. И все это мы смогли проделать так, что руководство ничего не узнало. Кто нам в этом помогал? Во-первых, девочки, которых мы не считали своими подругами. Во-вторых, ночная нянечка, которая в нашем представлении была ставленником врага – руководства. А кто нам отказал в помощи? Верно, те девочки, к которым мы больше всего были расположены. Прочитав книгу, вы поймете, как более правильно прогнозировать, получите ли вы содействие от своих контактов.

50 человек – это коллеги, товарищи по интересам, большинство самых активных контактов. Часто люди путают таких приятелей с друзьями из ближнего круга. Они вместе с ними работают, вместе участвуют в корпоративах. Но вот поменяли вы работу, и бывший сослуживец свидетелем на свадьбу уже зовет не вас, а нового коллегу.

150 человек – хорошие знакомые, клиенты, сотрудники партнерских структур. Мы можем с ними о чем-то говорить, интересоваться их мнением и давать советы. Хотя советы мы с радостью даем даже незнакомцам, нас и просить об этом не надо.

500 человек – это те, о ком мы помним, здороваемся при встрече, понимая, кто перед нами.

1500 человек – те, чьи лица мы помним, но не помним обстоятельств знакомства, рода деятельности. В вашей записной книжке может быть много таких контактов. Они вроде бы есть, но пользу от них получить невозможно. А значит, их нет!

Первая сложность заключается в том, что мы не можем вспомнить и разложить по кругам Данбара всех своих знакомых, если располагаем их не в виде сети, как я вас учу, а списком или сразу несколькими списками.

Вторая сложность – это возникающий вопрос, что делать с контактами, даже если вы вспомнили и правильно определили место каждого.

Третья сложность связана с тем, что это все касается человека, находящегося в одном состоянии. Ему точно понятно, кто друг, кто приятель. Когда человек развивается, дерзает достичь новых высот, то круг его общения очень изменчив. Трудно определить даже пятерку самых близких.

Вспомните, как я поставил задачу – вопрос «с кем я чаще общаюсь?». Как вы задали себе вопрос, так и ответили. А если вы будете составлять сеть, отталкиваясь от вопроса «где достать деньги?» или «как жениться на дочери губернатора?», то вам могут вспомниться совсем другие имена и в других связках. Правила остаются прежними, нужно писать всех. Но мы пишем по-разному исходя из разных задач и целей.

Если вы зависли несколько лет в одном положении, то сможете быстро определить круги Данбара в своей жизни. А если вы в борьбе, в росте, то неосознанно напишете в схеме тех, чьей дружбы и помощи ждете. Такова практика применения инструмента «схема социальной сети». Опыт у каждого будет свой.

Конечно, теоретических знаний недостаточно. Вот узнали вы о теории Данбара, но стало ли легче? Что делать-то? А вот что: если вы поленились расписать сеть, то вернитесь к прошлой главе и распишите, как я там учу. Только потом читайте дальше. Ведь это книга-тренинг, ее нельзя просто прочесть и ждать изменений в жизни.

Одна моя коллега, очень толковая девочка, прочитала мою книгу «Как настричь денег» целых четыре раза – так ее впечатлило содержание. В той книге тоже есть задание расписать социальную сеть. Но она не сделала этого. Потом она проходила мой онлайн-курс для мастеров индустрии красоты «От нуля до 100 – финансы мастера». На этом курсе в качестве домашнего задания нужно было расписать свою социальную сеть и прислать ее фото. Девушка каялась потом, что зря не расписала сеть при первом прочтении. Она сказала: «Дмитрий, я увидела, что мои клиенты не связаны между собой. Я понимаю, что так не может быть, но не вижу их отношений друг с другом». Я спросил: «Почему, как ты считаешь?» Она ответила: «Я просто не интересовалась их жизнью».

Это значит, что она очень многое упустила. Можно не интересоваться своими клиентами, если вы берете с них три рубля в час. Но если вы хотите быть главным специалистом в городе с самым большим чеком, то нужно знать каждого клиента до седьмого колена. Они будут приводить к вам новых клиентов тогда, когда вы ими интересуетесь, когда устанавливаете личные отношения. Если бы моя коллега расписала сеть сразу, то увидела бы проблему и исправилась. Помните: книга никуда не денется, сперва распишите сеть, потом читайте дальше.

Если вы составили сеть после прочтения предыдущей главы, поместив в нее тех, с кем чаще общаетесь, то у вас получилась довольно простая схема, хотя и огромная. Как создать более сложную, чтобы кайфануть по-взрослому? Чисто технически будет удобно идти от общего к частному, от крупных компаний или групп людей к одному человеку. Тогда имена стройнее лягут на бумагу, и от «я» не будет слишком много стрелок-связей, которые путаются на бумаге, а контактов получится больше.

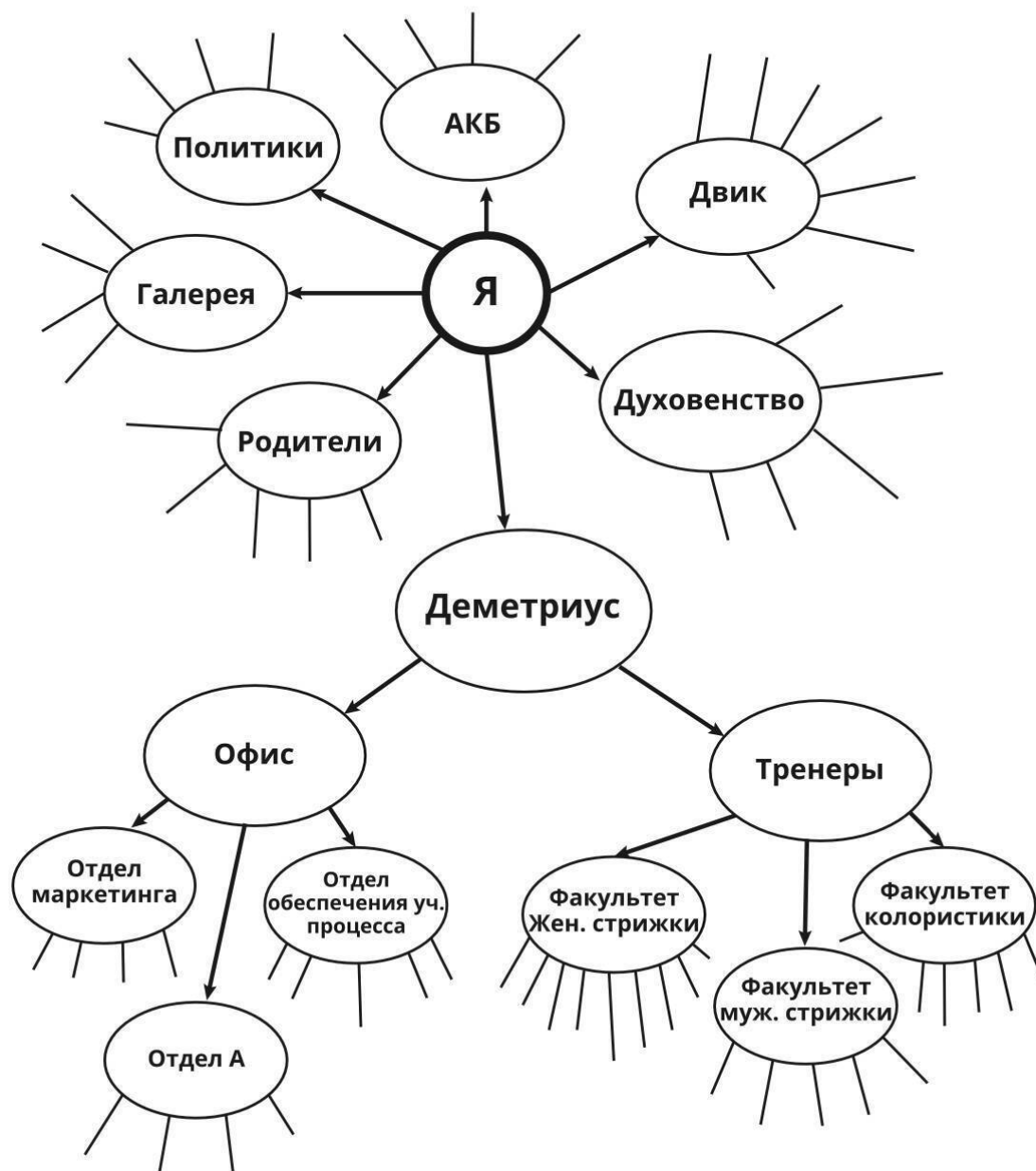
Это занятие подходит как упражнение по поиску бизнес-идей или новых дел. Особенно когда сам не знаешь, что ищешь, а такое бывает у всех людей в мире. Это будет происходить долго, но основательно. Ведь работа нацелена на качество и результат, а не на скорость. Такую схему сети можно писать несколько дней.

Многие вещи я объясняю на своем примере: рассказываю о случаях из жизни, о личных успехах, тогда становится понятнее. Так же поступлю и сейчас.

В центре листа нарисую круг и внутри напишу «я». Вокруг «я» напишу «Деметриус» – ДВИК – АКБ – Галерея – политики – духовенство – родня – семья – и так далее (см. рисунок 8). «Деметриус» – это мой бизнес, парикмахерская школа, офис и тренеры; офис – это отделы; тренеры состоят в факультетах. Надеюсь, вы поняли логику. В такой обширной сети трудно соединять всех общающихся со мной и между собой, поэтому я расставляю дополнительные знаки на контактах. Рядом с теми, с кем общаюсь, поставлю точки, самых ресурсных обозначу короной, около тех, кому нужно срочно позвонить, поставлю восклицательный знак. Если вспомнилось что-то срочное, сразу внесу в ежедневник или в отдельный лист с планом на этого человека, возможно, сразу напишу ему по WhatsApp.

Иногда я расчерчиваю свою сеть по конкретной задаче и тут же посылаю сообщения всем, кому показалось важным. Через час я уже разбираю ответы. Одна такая сессия длится примерно полдня, а дел получается спланировать от недели до года.

**РИС. 8 СОЦИАЛЬНАЯ СЕТЬ КОНТАКТОВ
«ОТ ОБЩЕГО К ЧАСТНОМУ»**



Сеть, расчерченная на бумаге, очень многое вам покажет. Сейчас запоминайте ключевые законы сети.

Закон первый: сеть гомофилийна

Сеть гомофилийна². В сети собираются похожие люди. Когда вы распишете свою сеть, вы увидите, что те, с кем вы часто общаетесь, с кем вы связаны, чем-то похожи – установками, убеждениями, ценностями, опытом, образованием, гастрономическими или сексуальными предпочтениями. И даже люди, которые вам неприятны, но являются контактом ваших контактов, чем-то все равно похожи на вас, поэтому вы собрались в сеть. Чем больше контактов получается у человека, тем меньше у него возникает нужды коммуницировать с непохожими на него людьми и тем больше среди этих контактов похожих. Каждый новый человек, приходя в вашу жизнь, отодвигает на периферию ваших отношений менее похожего человека.

Вы можете сделать выводы о себе, глядя на свою сеть. Вокруг ресурсные, статусные люди – наверное, вы растете или уже выросли. Вокруг вас тупые – вероятно, вы тоже не слишком умный. Вокруг ученые – скорее всего, вы являетесь хотя бы кандидатом наук.

Со мной однажды спорил один университетский менеджер. Он говорил, что вокруг него очень много ученых, но он сам не кандидат наук и не ученый. Тогда я попросил его расписать сеть, опираясь на вопрос «с кем я всегда рад пообщаться». Оказалось, что рад он был только одному кандидату наук, да и тот отвечал за набор и оформление студентов и сам забыл про свою кандидатскую. Остальные преподаватели просто шли фоном. Общался этот менеджер в 99 процентах случаев вообще с другим типом людей. Нужно уметь верно трактовать свою сеть. В этом помогает понимание кругов Данбара. Студенческую тусовку и запах университета мой менеджер любил, а науку нет. Поэтому совсем не коммуницировал с учеными, к тому же его работа этого не предполагала.

Повторюсь: сеть гомофилийна. И если в сети много лузеров, с которыми вы поддерживаете отношения, тогда вы, скорее всего, не очень успешный человек.

Закон второй: сеть референтна

Сеть референтна. Она влияет на нас, поэтому если вокруг много ученых, вы либо будете умным, либо они сподвигнут вас к тому, чтобы защитить кандидатскую диссертацию, а может, в дальнейшем и докторскую. Если в сети много толстых, вы будете толстым. Много курильщиков – вы станете курить. Растущие, идущие вперед люди будут способствовать тому, что вы тоже начнете расти и двигаться вперед. Сеть нас учит, она на нас влияет. И влияет она, по исследованиям, до шестого звена. Значит, на меня влияет моя жена, подруга жены, учительница подруги жены, мама этой учительницы, бабушка учительницы, отец бабушки этой учительницы (см. рисунок 9). Конечно, сильнее всего влияют люди из ближнего круга и круга симпатий.

² Гомофилия – это стремление индивидов образовывать связи с другими, подобными им, как в пословице «рыбак рыбака видит издалека».

РИС. 9 КТО НА МЕНЯ ВЛИЯЕТ



Если в какой-то местности мало людей и не с кем общаться по признаку гомофилийности, то люди, контактируя от неизбежности друг с другом, тоже становятся похожими, хотя при знакомстве они увидели пропасть между своими ценностями и характерами. Сноха становится с возрастом похожа на ненавистную свекровь просто потому, что рядом не было других женщин. Посмотрите на полицейских, военных – они одинаковы по многим параметрам. Эти люди не были похожи в начале общения, но стали такими.

Закон третий: в сети есть лидеры

В сети есть лидеры. Лидер – это тот, на ком завязаны многие. Как их выявить на бумаге? Они находятся в центре сети, к ним идет множество связей.

Приведу пример. Я вообще не планировал писать эту книгу. Анна Мавричева (кто это, объяснять не буду, просто поищите в интернете) предложила мне принять участие в ее форуме – подготовить короткое выступление на 20 минут. Ее сообщество объединяет самых активных и шустрых женщин страны. Они все время чего-то хотят, им нужны связи, знакомства. Я понял (как потом оказалось, не совсем верно), что нужно рассказать о связях. У меня есть много чего сказать на эту тему. Не случайно я книгу написал для мастеров индустрии красоты по завоеванию клиентов благодаря расшифровке социальной сети мастера, а с тех пор продвинулся дальше в этом вопросе. В итоге мое выступление на форуме произвело фурор.

Тогда Анна предложила мне записать более подробный видеофильм для ее сообщества. Я быстро это сделал и снова увидел большой положительный резонанс. Тема раскрылась по-новому, была хорошо подана – в общем, актуальна и полезна. Что дальше делать, понятно – не ждать предложений для печатной книги, действовать быстро, решительно. Я отложил другой свой очень важный, сильный и объемный труд «Перерождение или Смерть» и, пока ушлые женщины круга Анны Мавричевой не присвоили себе мои наработки из стройного потока полезного видеофильма и не издали 10 похожих произведений, сам быстро написал книгу.

Напоминаю: я рассказываю о том, что в сети есть лидеры и как их выявить. Не подумайте, что я увлекся воспоминаниями о себе. Так что продолжу. Как я познакомился с Анной, виновницей этой книги? В 2003 году мне для выступления на парикмахерском конкурсе (я не сразу стал предпринимателем и вообще собой сегодняшним) нужен был манекенщик – парень с достаточно длинными волосами, что в то время было редкостью. Я нашел такого в кафе, его звали Александр Павлов. Я подошел к нему и сказал: «Видите ли, в чем дело, не подумайте

чего-то плохого, я не гомосексуалист, я парикмахер и выступаю на конкурсах. Мне нужен мужчина с длинными волосами для предстоящего конкурса».

В Ярославле, где это происходило, я жил недавно, людей для закрытия всех нужд мне просто не хватало. Приходилось строить социальную сеть прямо на улице. Саша отозвался на мое предложение. Как модель для конкурса он мне не подошел, но между нами завязалась мужская дружба. Он ввел меня в свою компанию, и со многими его друзьями я тоже стал общаться. Он только окончил университет, но уже прилично зарабатывал и имел свою студию графического дизайна. Его друзья были молодыми, дерзкими, со своими проектами в разных областях.

Саша также познакомил меня со своим другом Володей Корниковым. На совместных тусовках я подружился с Володиной женой Настей. Ни одного вечера не проходило без споров с ней на разные темы – о политике, религии, жизни общества, экономике. Праздник общения превращался в интеллектуальную драку. Настя была главным редактором журнала «Темы и лица». Естественно, она поместила мою статью в этом журнале. Там же публиковалась Анна. Настя познакомила нас в 2008 или 2009 году. Я работал с ее образом, провел с ней фотосессию и прошел у нее несколько тренингов по ораторскому мастерству. Потом я работал в крупной компании по продаже профессиональной косметики в Москве и позвал Анну обучать команду продавцов. Так мы дружим с ней все эти годы. Посмотрите, как выглядит на схеме наше знакомство (см. рисунок 10).

РИС. 10 ЦЕПОЧКА ЗНАКОМСТВ



Видите, с каждым из членов этой цепочки я общаюсь лично и потому соединил их с собой. Но Анна знакома лишь со мной и Настей. Когда возник вопрос о модном стилисте, Настя отправила Анну ко мне. Почему? Ведь она наверняка знала многих других. В Ярославле всегда была очень развита салонная культура. Имелись выдающиеся мастера – парикмахеры, визажисты. Было много именитых, состоявшихся и при этом комфортных, удобных женщин. И Аня знала их и других людей в городе, у которых можно было спросить совета о подходящей кандидатуре. Почему статусные и растущие люди останавливают выбор на вас? Как происходит выбор? Ответы на эти вопросы я дам позже, а сейчас мы говорим о лидерстве.

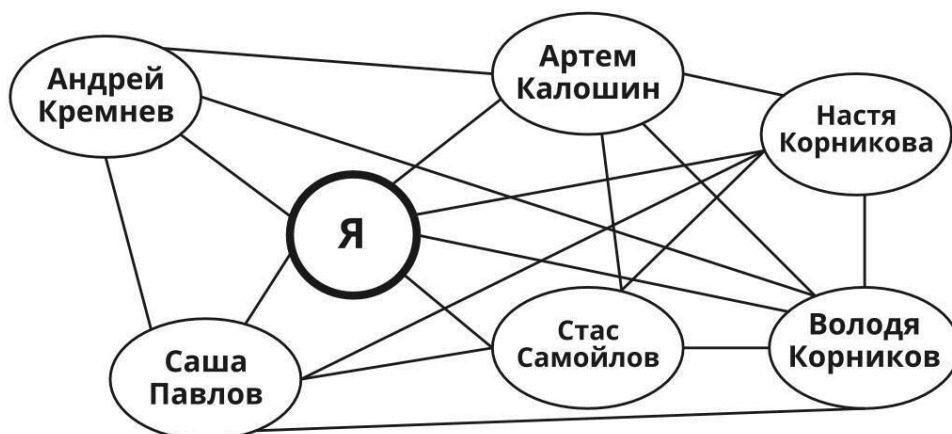
Настя привела Аню ко мне. Просто благодаря своей решительности и авторитету. Она была редактором делового журнала, значит, понимала, куда направить. Так рассуждают многие

люди. А почему Настя направила именно ко мне? Мы с ней похожи, оттого и спорили. И с Анной мы похожи, она это видела. И главное в том, что мы вращались в одной компании – в сети моего друга Саши Павлова (см. рисунок 11).

Саша Павлов познакомил меня еще и со Стасом Самойловым, Андреем Кремневым (с последним мы работали над модными календарями, он стал архитектором), с Антоном и Женей (эти ребята создавали компьютерные игры), с фотографом Артемом Калошиным. Эти друзья Саши Павлова (их было, конечно, раза в три больше) все общались между собой. С каждым из них я вел свои проекты или ходил в баню, и все они и их близкие были моими клиентами. В праздники мы встречались семейными парами.

Саша – лидер, который всех собрал. Сила лидера не только в том, чтобы самому встать в центре связей и замкнуть всех на себе, но и в том, чтобы люди стали сами общаться друг с другом.

**РИС. 11 СХЕМА ЗНАКОМСТВ
ЧЕРЕЗ САШУ ПАВЛОВА**



Если в сети много людей и все дружат между собой, то сила каждого отдельного члена гораздо выше, когда он идет во внешние завоевания. Не только все готовы поддержать каждого, но и каждый знает, что у него есть огромная поддержка. Я могу помочь своему другу, а еще могу поручиться за того, кого готовы поддержать все мои друзья. И так каждый. Такая связка из нескольких сильных друзей формируется только тогда, когда есть звено, которое всех связывает, – лидер.

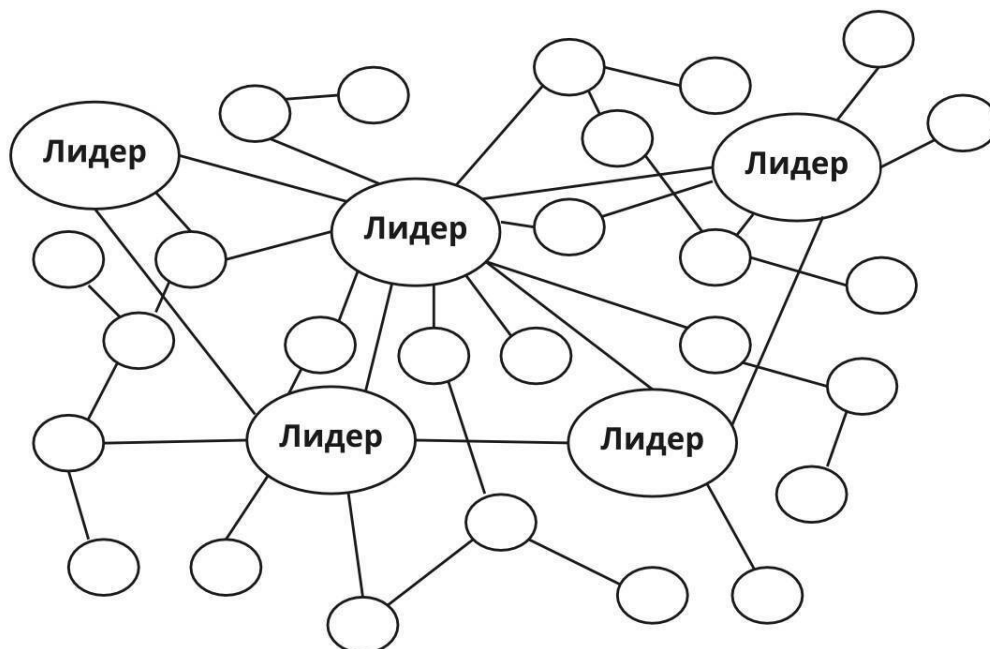
Сеть, начерченная на бумаге, показывает, кто лидер. Лидер не всегда тот, кто обладает ресурсами – деньгами, статусом, но его видно по многочисленным связям. И если он по-настоящему порядочен, самодостаточен, то не ищет первенства, не хочет, чтоб все смотрели ему в рот, но работает над тем, как сблизить друг с другом людей в своем окружении. Так зарождаются лидеры. В дальнейшем они получают и статус, и деньги, если этого хотят.

Лидером данной связки был Саша. На самом деле его сеть была гораздо обширнее: множество друзей, родственники, родные его жены, партнеры, заказчики. В студенческие годы он уже купил себе автомобиль и сейчас живет весьма зажиточно.

В компании я дружил со всеми, они были моими клиентами, и каждый убеждал других, что Вашешников лучший. У каждого был еще и свой круг общения, и они из своих кругов уверенно присылали мне клиентов. Так Настя прислала Анну. Аня уже тогда был лидером в своем очень большом круге общения. Сегодня она главный специалист в нашей стране по созданию различных сообществ. Я рекомендую почитать ее книги «Код публичности», «Ход публичности» и другие. Близость к лидерам сообществ дает возможность приобретать самые лучшие контакты, но это отдельная тема для седьмой главы.

Итак, лидера видно по окружающим его многочисленным контактам, он в центре сети (см. рисунок 12). С ростом реальных ресурсов лидера окружают в сети и другие ресурсные люди. В общем, скажите мне, кто ваши друзья, и я скажу, кто вы.

РИС. 12 СЕТЬ ЛИДЕРА



Закон четвертый: в сети есть лузеры

В сети есть лузеры. Лузер – это тот, кто находится на периферии социальной сети. Это люди, которые не могут иметь влияние, которым может быть неинтересно общество, но зачастую они сами неинтересны окружающим. Общение с лузерами будет вытягивать из вас энергию. Как правило, с лузерами общаются полулузеры. И чем ближе к центру сети, тем живее общение и тем сильнее люди. Чем дальше от центра к периферии, тем менее ресурсные там люди.

Закон пятый: сеть показывает ваш потенциал

Сеть показывает ваш потенциал: что вы можете ждать от сети и сами от себя, на что способны и что принесете другим в будущем. Только проблема в том, что мы очень часто этот потенциал не видим. Это происходит по нескольким причинам.

1. Мы не видим свой потенциал в силу своей недоразвитости в определенном моменте. Потенциал сети – это то, что откроется нам завтра, в будущем, что принесет нам много дивидендов. Человек видит только то, что способен осознать с высоты своей сегодняшней развито-

сти, интеллекта, компетенций и знаний. Потенциал – это про завтра. Я часто чувствую себя дураком, когда вижу ресурс своей сети и не могу им пользоваться в полной мере. Не хватает понимания, как его освоить, куда направить. Но бывает, что мы и осознать не способны, что нам может дать сеть. Представьте, как ребенок трех лет лазает по танку с полным баком топлива и боекомплект и не знает, что это такое. Осознание потенциала сети нужно тренировать.

Сначала надо научиться обгонять свою сеть в плане интеллекта. Конечно, всю сеть и во всех вопросах никто и никогда превзойти не сможет. Возьмите свою профессиональную сеть, например коллег по работе. Выберите какую-нибудь узкую тему в своей специализации. Например, вы продажник в компании, торгующей стройматериалами. Главное для вас – продажи материалов. В этом вы должны быть развиты лучше остальных. Возьмите в этом направлении исследование компаний, производящих материалы. Заведите контакты в этих компаниях. Изучайте все новинки на этапе разработки и первых образцов. Узнавайте о новых видах кирпича не от отдела закупок, не от своего начальника, а от инженеров, разрабатывающих новые образцы. Эта книга поможет вам завязать с ними отношения. Со временем вы будете заранее видеть, куда идет рынок. Значит, станете в этих вопросах умнее всех в вашей сети. Это вас поднимет над сетью, и вы увидите много нового.

В приведенном примере вы становитесь умнее ваших коллег за счет расширения личной сети за территорией профессиональной деятельности – дружбы с разработчиками стройматериалов. В некоторых вопросах можно уметь и без новых контактов, для этого есть интернет.

Когда вы лучший продажник плюс лучший аналитик трендов, в вас открывается понимание возможностей. Погрузитесь в свою профессиональную жизнь, глубоко изучайте ее. Научитесь в профессиональной жизни понимать причинно-следственные связи. Вы не можете быть умнее или компетентнее всех в своей сети, даже если вокруг вас одни лузеры. Только в узкой теме можно понимать ситуацию и чувствовать будущие тренды. Сила в том, чтобы смочь сказать: «Я знаю, куда идти! Вот вам расписанные на бумаге планы, нас ждет завтра то-то и то-то». Если вы только растете, вам сначала не поверят. Но на шестой раз скажут: «Ты пять раз нам говорил, и пять раз мы не обратили внимания на твои слова. Но мы убедились – ты крутой. Ты знаешь будущее. Ты действительно крутой эксперт в своей теме, понимаешь, что в дальнейшем произойдет, что принесет завтрашний день. На шестой раз мы готовы тебе поверить. Говори нам, что делать, мы с тобой».

Часто мы смотрим на свою сеть даже не сегодняшними, а вчерашними глазами и можем не видеть ее потенциал, потому что для завтрашнего дня у нас недостаточно компетенций и понимания. Нас привело в наше положение в сети наше прошлое, мы росли, когда были нужны людям в сети, когда могли предложить другим интересное будущее. Продолжают расти те, кто совершенствует свою экспертность, свои уникальные способности – развивается в профессии, общественной жизни или в чем-то другом.

Когда вы подниметесь над сетью, вы поймете ее потенциал и увидите, как использовать ее себе на благо. Я предложил выше только один способ – профессиональное развитие. Могут быть и другие.

Еще важно понять, что когда вы выше своей сети и вам ясно, как ею управлять, становится скучно, появляется соблазн вступать в новые знакомства и входить в новые темы, где вы ничего не знаете, где снова интересно. Тут возникает риск из лидера превратиться в тусовщика и ничего не получить по итогам жизни. Об этом я расскажу дальше.

2. Мы не изучаем людей в нашей сети. Мы оцениваем их силу в момент знакомства, но они иногда растут. Мы замечаем это только тогда, когда они уже явно переросли нас. Нужно взять Сашу Павлова (помните, я писал о нем выше?) и исследовать детально: его отца, мать, жену, друзей, партнеров. Какие лично у него задачи, ценности, планы, будущее? Каковы задачи людей его ближнего круга и круга из 15 человек? Я не понимаю силу моей сети, потенциал моей сети, потому что не исследовал каждого детально, начиная с самых ресурсных. Если мы

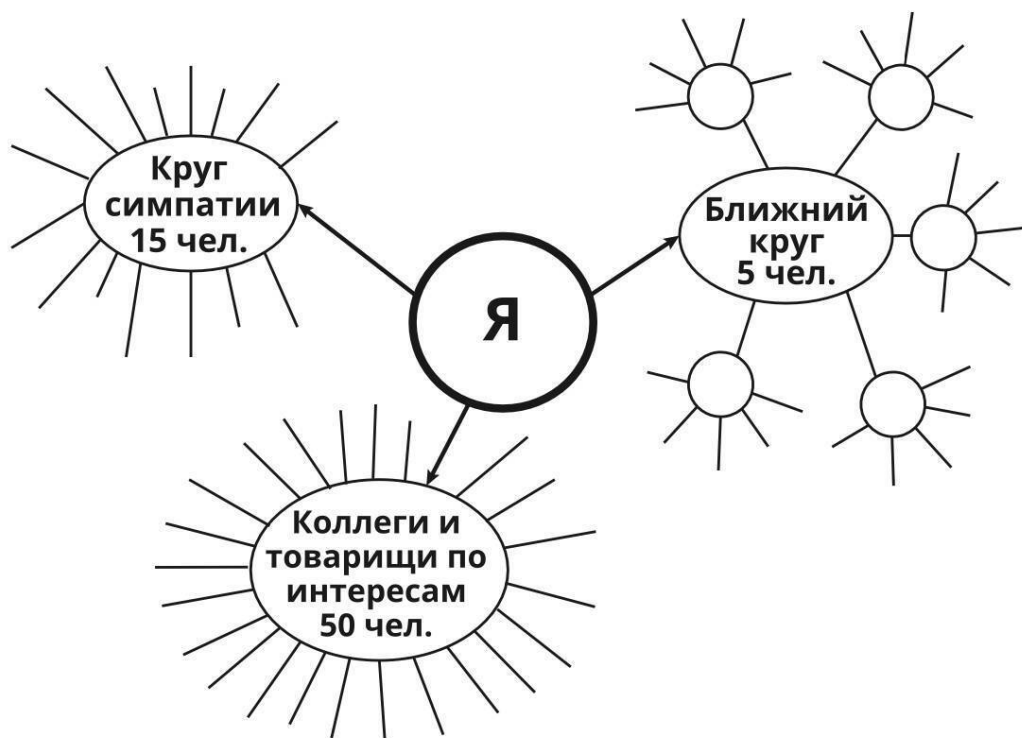
не описали сеть на бумаге, то и определить не сможем, кто ресурсный, а кто нет. С чего начать исследование? Надо общаться – больше слушать и меньше говорить!

Представьте, что очень многие люди из вашего детства или юношества каждый день становятся сильнее. Их родители переходят на новые должности и строят бизнес, они сами стали крутыми специалистами и скоро получают большие ресурсы. Сейчас им еще нужна поддержка, свои кадры на вырост. Когда мы увидим их? Когда их силы и значимость будут очевидны. Но тогда они уже обойдутся без нас. Получить доступ к телу станет труднее.

Мы не исследовали людей сети, не знаем их возможностей, планов и намерений, не видим их личных социальных сетей, не задействованных в нашей жизни. Если я вижу Сашу Павлова редко и говорю с ним только на праздные темы, то могу и не заметить, что он высоко взлетел. Прошло много лет с момента нашего знакомства. А какие сейчас у него связи? Может, у него есть сотни новых авторитетных и ресурсных друзей и знакомых, которые не вошли в мои списки, потому что я их не знаю. Чтобы увидеть ресурсы сети и чего от нее ждать, сделайте следующее.

После того как вы расписали всю свою сеть в сотни или тысячи контактов и увидели всех знакомых, промаркируйте в ней людей ближнего круга – пять человек, людей круга симпатий – 15 человек и 50 товарищей и коллег по работе. Пропишите заново мини-сеть только по кругам Данбара (см. рисунок 13).

РИС. 13 СЕТЬ ПО КРУГАМ ДАНБАРА



Вокруг «я» находятся пять самых близких вам людей. Это важнейшие источники ваших изменений. В каком направлении они меняются? Богатеют? Умнеют? Стареют? Это ждет и вас. Вы сами проголосовали за свое будущее выбором друзей. Чего ждать от ваших близких в ближайшее время? Догадались, как это понять? Точно! Нужно прописать вокруг каждого из

них по пять близких человек – кто они, чем занимаются, и все станет ясно. Если из пяти ваших и 25 их близких 15 строят дачи для пенсии, то и вы очень хотите иметь или имеете дачу либо дом на море. А если половина из них под следствием за торговлю наркотиками?..

Теперь посмотрите на более широкий круг из 15 человек, а лучше выясните их ближний круг – получится еще 75 контактов, то есть всего 90. Они тоже сильно влияют на вас. Склонитесь над схемой. Вы улыбнулись? Если они все круче и интереснее вас, значит, вы растете. Или вам хана с такими друзьями?

Как заранее увидеть надвигающиеся проблемы? Помните, что иногда делают ошибки одни, а страдают другие? Однажды в армии мы прочесывали цепью гарнизонное стрельбище, это сотни гектаров полей. Мы должны были обнаружить неразорвавшиеся мины и снаряды и отметить их флажками для саперов. Нас инструктировал несколько часов сначала замкомандира полка, потом начальник склада ракетно-артиллерийских вооружений, командир роты, офицеры, сержанты. Нам рассказали о случаях подрыва бойцов, взявших в руки мину. Все говорили одно и то же – ничего не трогать, не поднимать, звать сержанта. Сержанты держали в руках стальные трубки по полтора метра от антенны боевой машины десанта и объясняли попростому, что если кто-то нагнется или что-то пнет, то сразу будет иметь дело с ними.

Несмотря на запугивания и угрозы насилия, парни все равно поднимали с земли трассирующие пули. Из них делали красивые крестики, соединив с десантными петличками и красной пластмассой. Вы можете увидеть такие на бойцах ВДВ 2 августа.

Когда я заметил какую-то непонятную железную штуку (потом узнал, что это хвост от ракеты), то сказал парню из моего отделения:

– Фарвас (не будь этого случая, я бы уже давно забыл его имя), иди скажи сержанту про эту фиговину.

Тот совершенно обыденно ответил:

– Зачем? Там уже была такая. Я пнул, она не взорвался.

– И ты все время рядом со мной шел? – спросил я.

– Да, – спокойно сказал он, даже не понимая, что происходит.

– Б..., Фарвас, иди в другое место! Не ходи со мной.

Но вы же не в армии, рядом с вами не поставили людей без вашего согласия. Хотя даже в армии я смог дистанцироваться от Фарваса. Вы активно или пассивно выстраивали свою социальную сеть и теперь сами виноваты в своих проблемах.

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.