



Кейт Феррацци «Никогда не ешьте в одиночку»

Полезные идеи и мысли.

Москва, 2009 г.

Все мы слышали о важности окружения в нашей жизни. Ведь люди, которые находятся рядом с нами, так или иначе оказывают воздействие на нас: энергетическое, своими убеждениями, помогают нам или мешают в достижении наших целей. Этой теме и посвящена книга Кейта Феррацци. Он делится своим опытом построения личной социальной сети, которая помогает двигаться вперёд по жизни.

Кому будет полезна эта книга:

- начинающим бизнесменам и руководителям
- менеджерам по продажам
- руководителям
- людям, которые стремятся к успеху и самореализации

Самые интересные и полезные мысли книги

О взаимопомощи.

«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, устраивали их на практику в лучшие компании и в конце концов находили для них самую престижную работу.

Я на собственном опыте убеждался, что успех порождает успех и богатые становятся ещё богаче. Взаимопомощь друзей и знакомых была самой надёжной гарантией успеха. Я понял, что бедность – это не просто нехватка финансовых средств, а ещё и изоляция от определённого круга людей, которые могут помочь тебе реализовать собственные способности».

«Если ты помогаешь другим, то и они помогут тебе».

«Успех в любой сфере, особенно в бизнесе, строится на том, чтобы работать вместе с людьми, а не против них. Никакие доллары и центы не могут поколебать извечного принципа: бизнес – это человеческое занятие, и всё в нём определяют только люди».

О пользе личной социальной сети.

«Разумеется, создание разветвлённой сети связей – это не единственная вещь, которая требуется для успеха, но если вы строите свою карьеру и жизнь с помощью и при поддержке друзей и знакомых, то это имеет неоспоримые преимущества:

1. Вам никогда не придётся скучать. Такая жизнь порой требует больших затрат времени и налагает на вас больше ответственности, но никогда не надоедает. Вы всё время узнаете что-то новое о себе, других людях, о бизнесе и окружающем мире. Это прекрасное чувство.
2. 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.
3. Круг знакомств, предоставляющий вам поддержку и открывающий множество возможностей для развития, очень важен в современном мире. Раньше, когда человек всю жизнь работал в одной фирме, она давала ему ощущение надёжности, заботы и лояльности. Но эти времена безвозвратно канули в прошлое. Сегодня мы все вольные птицы. Пути нашей карьеры пролегают через самые разнообразные должности во многих компаниях.

Нашей главной валютой становится информация, поэтому разветвлённая сеть знакомств – это самый надёжный путь для успешной карьеры».

О добрых делах

«Почти каждому из нас приходилось в своей жизни кого-то о чём-то просить, будь то собеседование перед приёмом на работу или просто бесплатный совет. И большинству людей это даётся трудно. До тех пор пока в вас не созреет готовность о чём-то попросить и дать что-то взамен, вы не добьётесь и половины желаемого».

« Для того, чтобы система начала работать, надо прежде всего прекратить вести взаимные подсчёты добрых дел. Нельзя построить сеть взаимовыгодных отношений, приберегая своих знакомых только для себя. Чем большему количеству людей вы поможете, тем больше поддержки получите взамен».

«Доверие, возникает тогда, когда вы, перефразируя слова бывшего президента Кеннеди, спрашиваете людей, не что они могут сделать для вас, а что вы можете сделать для них».

«Прежде, чем что-то получить, надо что-то дать. И не надо при этом вести учёт своим добрым делам. Если ваше общение построено на щедрости, то награда не заставит себя долго ждать».

О миссии и мечтах.

« Как любил говорить мой отец, никто не становится астронавтом случайно. Удача не имеет отношения к крупным достижениям, как доказывает проведённое журналом Success исследование, в ходе которого студентам Йельского университета в 1953 году был задан ряд вопросов. Три из них имели отношение к жизненным целям:

- Ставите ли вы перед собой какие-либо цели?
- Формулируете ли вы эти цели в письменном виде?
- Есть ли у вас план по достижению намеченных целей?

Как выяснилось, только 3% студентов изложили свои цели в письменном виде и разработали планы их реализации. У 13% цели были, но они не формулировали их письменно. И целых 84% не имели вообще никаких целей, кроме развлечений.

В 1973 году исследователи вновь опросили тех же самых людей, и обнаружилось поразительные различия между теми, кто ставил перед собой цели, и теми, кто привык обходиться без них. 13 % бывших студентов, которые имели конкретные цели, пусть даже и не выраженные в письменной форме, зарабатывали вдвое больше, чем 84%, которые не ставили перед собой никаких целей.

Но самым удивительным было то, что 3%, изложившие цели в письменном виде, зарабатывали в среднем в десять раз больше, чем остальные 97% однокашников».

«Цель – это мечта с конкретным сроком исполнения. Это великолепное определение подчёркивает один очень важный момент. Прежде чем конкретизировать цели, разберитесь со своими мечтами. В противном случае, может так получиться, что вы будете стремиться к цели, которая не доставляет вам никакого удовольствия».

«Если вы последуете за своим предназначением, то обнаружите, что к нему всегда был путь, который просто ждал вас, и сейчас вы живёте той жизнью, о которой всегда мечтали. Внутри каждого человека таится интуитивное знание о том, чего он больше всего хочет в жизни. Его только надо разглядеть».

«Когда у меня подходящее настроение, я начинаю составлять список своих целей. Какие-то из них могут показаться нелепыми, другие, наоборот, сверхпрагматичными. Я не пытаюсь подвергать этот список цензуре или редактированию, а просто вношу туда всё, что придёт в голову. К этому перечню я добавляю вторую колонку, где перечисляю те вещи, которые доставляют мне радость и приносят удовлетворение – достижения, людей и вещи, которые чем-то затрагивают мою душу. Пищу для этого списка могут дать ваши увлечения, а также журналы, кинофильмы и книги, которые вам нравятся. Каким делом вы занимаетесь с особым удовольствием, не замечая как пролетает время?

Затем я начинаю увязывать оба списка между собой, отыскивая точки пересечения. Это довольно простое упражнение может дать поразительные результаты».

«Джеймс Чампи, известный консультант и соавтор книги «Реинжиниринг корпорации», утверждает, что первоисточником успеха являются мечты. В своей книге «Арка амбиций» Чампи пришёл к выводу, что способности таких выдающихся лидеров, как Тед Тёрнер, Майкл Делл и Ждек Уэлч, имеют меньшую значимость, чем чёткое определение каждым из них своей миссии, которая привела их к успеху».

«Надо создать зримый образ своей мечты. Затем необходимо накапливать умения, инструменты и материалы. Для этого требуется время, а также целеустремлённость, упорство и вера.

Инструмент, который я использую, называется «план по созданию сети поддержки». Этот план подразделяется на три части. Первая посвящена определению целей, выполнение которых будет способствовать реализации миссии. Вторая часть увязывает эти цели с людьми, учреждениями и способами, которые помогут их выполнить. Третья часть определяет наилучшие пути привлечения к плану людей, которые смогут помочь вам в достижении целей».

«Вот несколько аспектов, которые необходимо учитывать при составлении плана по созданию сети поддержки.

- Ваши цели должны быть конкретными. Расплывчатые и шаткие пожелания не дают возможности для целенаправленных действий. Они должны иметь максимальную детализацию. Вы должны чётко представлять себе, какие шаги необходимо будет предпринять для реализации целей, установить сроки исполнения и критерии оценки результатов. Я постоянно твержу своим ученикам, что такая цель, как «добиться рекордных показателей в следующем квартале», не имеет никакого смысла. Сколько это будет конкретно: 100 или 500 тысяч долларов?

- Ваши цели должны быть реальными. Если вы сами не верите в их достижимость, то ничего не сделаете. Если вы ставите перед собой цель получить в следующем году прибыль в 5 млн. долларов, а на сегодняшний день она составляет только один миллион, то вы сами настраиваете себя на поражение. Лучше наметьте прирост в полмиллиона и приложите все усилия, чтобы выполнить этот план.

- Ваши цели должны быть масштабными и амбициозными. Покиньте свою зону комфорта и поставьте перед собой задачу, которая требует риска и сопряжена с неопределённостью. Как только очередная цель достигнута, ставьте перед собой следующую.

А теперь принимайтесь за дело! Чтобы подготовиться к предстоящему марафону, необходимо делать хотя бы небольшие пробежки каждый день. Имея план, вы должны теперь устанавливать контакты с нужными людьми. Каждый день!

Ещё будучи студентом в Джорджтауне, Билл Клинтон завёл себе привычку каждый вечер записывать на карточках имена людей, с которыми он познакомился за день, и основную информацию о них»

Стройте отношения заблаговременно

«Формирование круга людей, которые поддержат вас – это не разовое мероприятие, которое проводится только в случае необходимости. Динамика создания полезных знакомств должна идти по нарастающей. Завоевать доверие окружающих можно только постепенно, шаг за шагом.

У вас есть бесчисленное количество возможностей, чтобы создать себе круг помощников. Вы можете:

- взяться у себя в компании за новый проект, который позволит вам освоить новые навыки и установить контакты с сотрудниками, с которыми вы раньше не были знакомы

- вступить в местный клуб бывших выпускников вашего учебного заведения и проводить там время с людьми, которые вам интересны

- найти курсы при местном университете, где изучаются темы, связанные с вашей нынешней или будущей работой

Всё это поможет вам познакомиться с новыми людьми. По теории вероятностей, чем шире круг ваших знакомств, тем больше у вас появляется возможностей и тем более существенную поддержку вы сможете получить в критические моменты вашей карьеры.

«Ваши первые шаги в формировании круга полезных знакомств никак не связаны с незнакомыми людьми. Начните укреплять отношения с теми, кого вы уже знаете.

Сосредоточьтесь на своём ближайшем окружении: друзья друзей, старых знакомых по учёбе и членах семьи. Я полагаю, вы ещё никогда не интересовались у своих родных и двоюродных братьев и сестёр, их жён и мужей, не знают ли они кого-нибудь, кто мог бы помочь вам в реализации поставленных целей».

О смелости

«Смелость – это, пожалуй, единственное качество, которое отличает удачливых людей от неудачников даже при условии одинаковых способностей».

«За спрос не бьют в нос».

«Либо ты рискнёшь в надежде на большой выигрыш, либо предпочтёшь избежать риска и останешься посредственностью».

«Поставьте себе цель каждую неделю знакомиться с новым человеком. Неважно, кем он будет и где это произойдёт».

Завоюйте доверие окружающих

«Те, кто в совершенстве овладеет этим искусством, обзаводятся не «полезными связями», а друзьями. Они приобретают себе поклонников и завоёвывают их доверие, потому что каждый из окружающих чувствует на себе тепло их дружбы. Постоянно расширяющийся круг влияния возникает как бы по себе, а не в результате целенаправленных расчётов».

Навыки общения

«Прежде, чем встретиться с незнакомым человеком, я думаю о том, как ему представиться, нахожу информацию о нём самом и о роде его занятий».

«Я намеревался создать модель бизнеса, которая в состоянии была бы функционировать и без моего участия, и вывести его в лидеры онлайн-маркетинга. Чтобы обеспечить реализацию этих целей, я составил список всех ключевых фигур в этой отрасли, начиная с руководителей компаний и журналистов и заканчивая программистами и учёными. Моя задача заключалась в том, чтобы в течение года познакомиться практически со всеми людьми из моего списка».

«Вы никогда не будете полностью готовы к тому, чтобы познакомиться с новым человеком. Для этого не существует идеальных моментов.

Помните: если вы с самого начала не верите в результат, которого пытаетесь достичь с помощью звонка, то успех, скорее всего, и не придёт. Поэтому будьте смелее и заранее представляйте себе благополучный исход дела. Любое знакомство с новыми людьми следует рассматривать как стоящую перед вами очередную задачу, которая даёт дополнительные возможности»

«Вместо того, чтобы заканчивать разговор словами: «Нам надо бы в ближайшее время встретиться», я предпочитаю сказать примерно следующее: «Я буду в вашем городе на следующей неделе. Как вы смотрите на то, если мы с вами поужинаем во вторник?»

«Вся суть состоит в том, что я постоянно ищу возможность включить окружающих в сферу своей деятельности. Расширение круга знакомств приносит пользу всем: и им, и мне».

Составьте список дел, которыми вы занимаетесь с увлечением. Пусть ваша увлечённость сама подскажет, на какие мероприятия надо обратить особое внимание. Используйте их для установления новых контактов и развития старых».

«Мы обогащаем свою жизнь, при любой возможности подключая к этим событиям окружающих. Только надо следить за тем, чтобы это не сказалось отрицательно на ваших собственных жизненных интересах.

Если движущей силой каждого вашего дня становится увлечённость, если вы делитесь ею с интересными людьми, то знакомства с ними станут не обременительной задачей, а естественным продолжением вашего образа жизни».

«У каждого из нас есть всё необходимое для того, чтобы очаровывать окружающих: коллег, незнакомых людей, друзей, начальников. Но одно дело иметь такие способности, и совсем другое – пользоваться ими. В этом и заключается разница между теми, кто постоянно стоит в тени, и теми, кто выходит в центр сцены».

«Профессор школы бизнеса изучил группу выпускников, окончивших школу бизнеса десять лет назад, и обнаружил, что средний уровень баллов практически не оказал влияния на последующий успех в бизнесе. Единственная черта характера, которая объединяла выпускников, добившихся максимальных успехов, состояла в их хорошо подвешенном языке. Те, кто в состоянии был вести беседы с любым человеком и в любой ситуации, с удивительной скоростью поднялись по ступенькам карьерной лестницы».

«В общении с человеком вы в первую очередь должны стремиться понять его, а не быть понятым. Очень часто мы слишком озабочены тем, что хотим сказать, и даже не слышим, что нам говорят в ответ».

«Задавайте вопросы, которые демонстрируют ваш искренний интерес к его мнению. Ничто не может быть приятнее для слуха человека, чем звуки его имени».

«Люди по-прежнему остаются людьми, и для них всё так же актуальны сформулированные Карнеги истины:

- Искренне интересуйтесь другими людьми
- Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других говорить о самих себе.
- Пусть большую часть времени говорит ваш собеседник
- Улыбайтесь
- Говорите о том, что интересует вашего собеседника
- Начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств собеседника»

«Маркетологи и специалисты по формированию сети связей едины в своём мнении: надо представлять интерес для окружающих. Всё, что вы прочли и узнали в своей жизни, ничего не значит, если люди не хотят тратить время на разговоры с вами и тем более на разговоры о вас.

Выкройте из своего расписания немного времени на то, чтобы быть в курсе происходящих в мире событий. Обратите внимание на интересные вещи, которые вам рассказали, и запомните их, чтобы пересказать другим».

Заявите о себе

«Могу заверить вас, что если вы будете скрывать свои достоинства, то они так и останутся тайной для окружающих. Если вы не хотите рекламировать себя сами, то никто другой этим заниматься не будет».

«Кто может лучше и убедительнее рассказать о вас, чем вы сами? Начинайте звонить журналистам, которые пишут о вашей отрасли. Приглашайте их на обед. Если у вас появляется что-то важное и интересное, разошлите по редакциям пресс-релиз. Он не представляет собой ничего сверхъестественного. Это всего лишь 2-3 абзаца, в которых изложено самое существенное».

«Если вы свяжете рассказанную вами историю с известной личностью, будь то политик, преуспевающий бизнесмен или какая-то другая знаменитость, то добавьте притягательности своему рассказу»

«Если вы усердно потрудились и написали хорошую статью, то не время скромничать. Разошлите её повсюду, куда только можно. Обычно я посылаю последнюю статью, в которой говорится обо мне, своим знакомым по электронной почте с припиской: «Ещё одна нахальная попытка Феррацци сделать себе рекламу».

Не напомнив о себе, вы потерпите неудачу

«Самые памятные подарки, которые я получал в своей жизни, не могут быть оценены в долларах или центах. Это сердечные письма от людей, которые благодарили меня за наставления и советы».

«Стремление обратить на себя внимание и напомнить о себе – это ключ к успеху в любой области».

«Чтобы быть уверенным в том, что новый знакомый помнит ваше имя (и приятное впечатление, которое вы на него произвели), необходимо напомнить о себе сразу же после знакомства».

«Возьмите себе за правило в течение одного-двух дней после знакомства вновь выйти на контакт с этим человеком. Если вы познакомились с кем-то в самолёте, пошлите ему в тот же день сообщение по электронной почте. Если вы встретились с кем-то за коктейлем, свяжитесь с ним на следующее утро. Электронная почта – прекрасное средство для того, чтобы после случайного знакомства сообщить человеку: «Мне было приятно познакомиться с вами. Нам не следует терять контакта».

«При этом помните – и это очень важно, - что нельзя напоминать человеку, что он может сделать для вас; наоборот, всегда делайте упор на то, что вы можете сделать для него. Только в этом случае он будет готов продолжить с вами общение».

«Вот ещё несколько моментов, которые необходимо учитывать, когда вы напоминаете человеку о себе:

- Всегда выражайте благодарность.ё
- Не забудьте упомянуть важный или интересный момент состоявшейся между вами беседы, даже если это была всего лишь шутка, повеселившая вас обоих.
- Подтвердите свои обещания, если они были сделаны в ходе беседы, и напомните об обещаниях, которые сделал ваш собеседник.
- Выражайтесь кратко и по делу.
- Ваше письмо не должно быть обезличенным, оно должно быть адресовано конкретному человеку.
- Пользуйтесь как электронной, так и обычной почтой. Их сочетание придаёт вашему общению более личный характер.
- Фактор времени играет очень важную роль. После состоявшейся встречи или беседы напоминайте о себе как можно быстрее.

- Многие ожидают наступления праздников, чтобы поблагодарить кого-то или напомнить о себе. Зачем ждать? Чем скорее вы это сделаете, тем будет уместнее и лучше запомнится.

- Не забудьте о тех людях, которые послужили посредниками в вашем знакомстве. Отправьте им краткое сообщение о том, как прошла беседа, состоявшаяся с их подачи, и выразите свою признательность за помощь».

Как превратить знакомых в соратников

«Если вы помогаете человеку в осуществлении его заветной мечты, то связь между вами растёт и крепнет».

«Ничто не сможет так испортить ваши отношения с клиентом, как невыполненное обещание помочь в какой-то чрезвычайно важной для него проблеме.

Очень легко утверждать на словах: «Я забочусь о людях. Я верю в то, что если я помогу им, то и они помогут мне. Я уверен, что люди выше всего оценят мою помощь в обретении здоровья, богатства и в воспитании детей». Эти слова произносят многие, но если вы посмотрите на их действия и послушаете оценки их окружения, то обнаружите, что они сами не верят тому, что говорят. Люди быстро их раскрусят.

С чего же начать? С осознания того, что каждый встретившийся человек предоставляет вам возможность помочь ему и, в свою очередь, получить помощь от него».

«Когда у кого-то возникает проблема, я думаю о том, как её можно решить. Решения возникают у меня на основе знаний и опыта, и при этом я пользуюсь широким кругом своих друзей и знакомых. Например, если в разговоре со мной собеседник упоминает, что хотел бы купить дом в Лос-Анджелесе, то первая мысль, которая у меня возникает: «Как подключить к этому свою сеть связей?». И не надо откладывать дело в долгий ящик. Прямо посреди разговора я беру мобильный телефон и нахожу кого-нибудь, кто может помочь моему собеседнику купить дом. Пока я набираю номер, я говорю ему, например: «Вам надо встретиться с одной моей знакомой, которая занимается недвижимостью. Её зовут Бетти. Никто не знает Лос-Анджелес и его окрестности лучше, чем она. Запишите её номер телефона».

«Прежде всего вы должны стремиться, чтобы интересующие вас люди получили то, чего хотят они. Часто для этого требуется связывать между собой людей, которые в обычном случае никогда не встретились бы друг с другом».

Действия к выполнению после прочтения книги:

1. Каждый день знакомьтесь с одним новым незнакомым для вас человеком. Таким образом, круг ваших знакомых и возможностей будет постоянно расширяться, причём лавинообразно.
2. Наведите порядок в своей базе контактов: упорядочьте её, для каждого контакта сделайте пометки о роде деятельности человека, запишите, чем вы можете быть полезны и чем он может быть полезен вам.
3. Чаще спрашивайте у друзей и знакомых, чем вы можете помочь им. И активно помогайте им в их деятельности, ведь когда-нибудь вам может потребоваться уже их помощь.
4. Если вы не можете самостоятельно справиться с какой-то задачей, привлечите к её решению свою социальную сеть. Просмотрите контакты и подумайте, кто из ваших знакомых мог бы помочь в данной ситуации. Не бойтесь просить помощи, тем более «за спрос не бьют в нос»
5. Напоминайте друзьям и знакомым о себе: рассказывайте им об интересных событиях из своей жизни, делитесь с ними своими возможностями
6. Никогда не ешьте в одиночку 😊

Об авторе обзора



Александр Аксёнов

Автор и ведущий тренингов «Life-менеджмент. От управления временем к управлению жизнью».

Более 5 лет изучает тему саморазвития, прошёл более 20 тренингов, начиная с тренингов по продажам и заканчивая голосовыми техниками.

Любимое занятие: мечтать и реализовывать свои мечты.

Контакты для связи:

Личный сайт: <http://waytodream.ru>

Блог в жж: <http://alex-alfi.livejournal.com/>

e-mail: alex.alfi@gmail.com

skype: alex_alfi