

От автора

С тех пор как впервые вышла эта книга, мне и моим соавторам Джуди Томсон и Гейл Холгрэн-Резак поступает огромное число звонков и писем от ее читателей и слушателей наших семинаров. И все они рассказывают о том, как позитивный нетворкинг (о котором вы прочитаете дальше) изменил их жизнь. Это не преувеличение: с теми, кто начал применять предложенные нами рекомендации, постоянно происходят счастливые совпадения.

Мы затронули одну из важнейших социальных проблем. Многие просто не знают, как эффективно налаживать отношения с другими; более того, им не нравится это делать: они испытывают волнение при знакомстве с новыми людьми и не знают, о чем говорить; даже простой обмен визитками приносит им дискомфорт. Есть и такие, кто считает, что нетворкинг — это пустая трата времени. Но как только люди узнают формулу «чем я могу быть вам полезен», благодаря которой происходит налаживание связей, у них тут же появляется дополнительный заряд энергии, желание скорее применить ее. Эту фразу можно считать лучшим определением нетворкинга, ключом к созданию продолжительных и прочных связей, которые решают очень многое. Можно даже сказать, что они решают все.

Эта книга уже была издана в Канаде, Соединенных Штатах, Китае, Корее, и вот теперь она выйдет в России. *Town and Country*, один из ведущих журналов США, называет ее справочником коммуникатора. Мы провели сотни презентаций этой книги

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

во всем мире: для государственных лиц, директоров компаний, лидеров деловых сообществ и ассоциаций, ректоров университетов — и обнаружили, что многие жаждут расширить свой круг знакомств и контактов; эта потребность носит глобальный характер.

В качестве еще одного доказательства того, что в настоящее время люди хотят приобрести больше знакомых и друзей, можно привести феномен социального нетворкинга в электронной сети. Онлайн-сообщества позволяют знакомиться и общаться людям всего мира. (Однако стоит заметить, что Интернет — отличный способ завязать отношения с людьми и приобрести еще больше друзей, но он ни в коем случае не должен заменять живое общение.)

Цель, которую мы преследовали при написании этой книги, — расширить вашу сеть связей и контактов. Книга научит вас правильно строить долговременные отношения, с легкостью заводить знакомства и помогать другим налаживать связи. Вы увидите, какие поразительные перемены начнутся в вашей деловой и личной жизни: успех не заставит себя ждать.

Немаловажно то, что знакомства и связи могут сослужить хорошую службу не только отдельной личности, но и всему обществу. Это вдохновляет и придает сил. Такие отношения можно назвать связями ради общего блага; в последнее время их стали называть социальным капиталом. Том Донохью, СЕО* одной из крупнейших в мире деловых ассоциаций, делает на этом акцент в своем предисловии к данной книге. Те, кто активно общается и налаживает связи, как правило, успешны в финансовом плане; но настоящее удовольствие от жизни они получают тогда, когда им удастся помочь другим и сделать мир лучше.

* Chief Executive Officer (англ.) — высшая исполнительная должность в компании. В принятой в России иерархии аналог генерального директора.

Ваш мир — это вы, ваша семья, соседи, ваша компания, город, страна, планета. Каждый выбирает сам, широким или узким сделать свой мир. Я голосую за первый вариант.

Да, от вас лично зависит многое. Но ведь один в поле не воин — нужно строить отношения с другими людьми, которые способны вам помочь (или которым в силах помочь вы). В этом и состоит нетворкинг. В конце концов, связи решают все.

Дарси Резак