

Оглавление

| | |
|--|----|
| <i>Предисловие</i> | 7 |
| ГЛАВА 1 Что такое нетворкинг? | 11 |
| люди говорят | 17 |
| ГЛАВА 2 Пять вопросов нетворкинга | 20 |
| 1. ПОЧЕМУ? | 21 |
| СФОРМИРУЙТЕ СВОЕ ПОНЯТИЕ УСПЕХА | 21 |
| ИЩИТЕ ВДОХНОВЕНИЕ | 22 |
| ПОСТАВЬТЕ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ И ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ ИХ | 24 |
| РАССКАЗЫВАЙТЕ О СВОИХ ЦЕЛЯХ | 26 |
| люди говорят | 30 |
| 2. КТО? | 32 |
| ПЕРЕСМОТРИТЕ СВОЙ СПИСОК КОНТАКТОВ | 33 |
| ВОРОНКА НЕТВОРКИНГА | 34 |
| Уровень 1. Незнакомцы | 35 |
| Уровень 2. Контакты | 35 |
| Уровень 3. Знакомые | 36 |
| Уровень 4. Отношения | 36 |
| Уровень 5. Партнеры | 37 |
| Уровень 6. Друзья и родственники | 37 |
| люди говорят | 40 |
| 3. ЧТО? | 43 |
| ПРОВЕДИТЕ АУДИТ ЛИЧНОГО БРЕНДА В ОФЛАЙНЕ | 44 |
| ПРОВЕДИТЕ АУДИТ ЛИЧНОГО БРЕНДА ОНЛАЙН | 46 |
| РАЗВИВАЙТЕ СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ | 47 |
| ПОВЫШАЙТЕ СВОЮ ЛИЧНУЮ ЦЕННОСТЬ | 48 |
| люди говорят | 50 |
| 4. ГДЕ? | 53 |
| ОПРЕДЕЛИТЕ КЛЮЧЕВЫХ ЛЮДЕЙ | 53 |
| НАЙДИТЕ МЕСТА, ГДЕ БЫВАЮТ НУЖНЫЕ ВАМ ЛЮДИ | 54 |
| Ищите онлайн | 54 |
| Ищите офлайн | 56 |
| Обратитесь к друзьям | 56 |
| ОРГАНИЗУЙТЕ СОБСТВЕННОЕ МЕРОПРИЯТИЕ | 58 |
| ОБРАТИТЕСЬ К СОЦИАЛЬНЫМ СЕТЯМ | 58 |
| люди говорят | 59 |

| | |
|--|------------|
| 5. КОГДА? | 62 |
| УПРАВЛЯЙТЕ ВРЕМЕНЕМ, ОТВЕДЕНИМ НА НЕТВОРКИНГ | 62 |
| ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВРЕМЯ АККУРАТНО | 64 |
| ПОДПИТЫВАЙТЕСЬ ЭНЕРГИЕЙ | 66 |
| ЛЮДИ ГОВОРЯТ | 67 |
| ГЛАВА 3 Цель — идеал | 70 |
| 1. ИДЕАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ | 71 |
| ВСЕГДА ДЕРЖИТЕ ЦЕЛИ ПЕРЕД ГЛАЗАМИ | 71 |
| ОЗНАКОМЬТЕСЬ СО СПИСКОМ ПРИГЛАШЕННЫХ | 72 |
| ОТРЕПЕТИРУЙТЕ КРАТКУЮ САМОПРЕЗЕНТАЦИЮ | 72 |
| ПОДГОТОВЬТЕ ДВЕ-ТРИ ИСТОРИИ ИЗ ЖИЗНИ | 73 |
| Пирамида сторителлинга | 75 |
| ОЦЕНІТЕ СВОЙ ВНЕШНИЙ ВІД | 75 |
| ЛЮДИ ГОВОРЯТ | 78 |
| 2. ИДЕАЛЬНЫЙ СТАРТ | 80 |
| ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ | 81 |
| ИНИЦИИРУЙТЕ ОБЩЕНИЕ С ОДИНОЧКАМИ | 83 |
| Семь хороших фраз для начала | 84 |
| ПОДХОДИТЕ К ГРУППАМ | 85 |
| ПОПРОСИТЕ ПРЕДСТАВИТЬ ВАС | 86 |
| ИСПОЛЬЗУЙТЕ ВІЗИТНІ КАРТОЧКИ | 87 |
| ЛЮДИ ГОВОРЯТ | 90 |
| 3. ИДЕАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР | 93 |
| КТО МОЖЕТ БЫТЬ ВАШИМ ПАРТНЕРОМ? | 94 |
| ИСПОЛЬЗУЙТЕ СВОЮ СИНЕРГІЮ | 94 |
| Получить больше возможностей | 94 |
| для знакомства с новыми людьми | 94 |
| Вспомнить имя человека | 95 |
| Получить шанс на спасение | 95 |
| Разделиться | 95 |
| Общаться с партнером | 96 |
| ЛЮДИ ГОВОРЯТ | 97 |
| 4. ИДЕАЛЬНЫЙ КОММУНИКАТОР | 99 |
| БУДЬТЕ ПОЗИТИВНЫ | 99 |
| БУДЬТЕ АКТИВНЫМ СЛУШАТЕЛЕМ | 100 |
| НАЗЫВАЙТЕ ЛЮДЕЙ ПО ИМЕНИ | 102 |
| ЦЕНІТЕ ВКЛАД ДРУГИХ ЛЮДЕЙ | 103 |
| БОЛТАЙТЕ О МЕЛОЧАХ | 104 |
| ПЕРЕХОДИТЕ К БОЛЕЕ СЕРЬЕЗНЫМ ТЕМАМ | 106 |
| ЛЮДИ ГОВОРЯТ | 108 |
| 5. ИДЕАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР | 111 |
| КОМПЛИМЕНТЫ | 111 |
| СЛОВА-ТРИГГЕРЫ | 113 |

| | |
|---|-----|
| ЯЗЫК ТЕЛА | 115 |
| ЛЮДИ ГОВОРЯТ | 117 |
| 6. ИДЕАЛЬНОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ | 119 |
| СЛЕДИТЕ ЗА ВРЕМЕНЕМ | 120 |
| ГОВОРИТЕ БЫСТРО И ПО ДЕЛУ | 120 |
| ИСПОЛЬЗУЙТЕ НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ЗНАКИ. | 121 |
| ПРЕДСТАВЬТЕ СВОЕГО СОБЕСЕДНИКА | |
| ДРУГОМУ ЧЕЛОВЕКУ | 121 |
| НЕ ГОВОРИТЕ МНОГО, КОГДА ПОКИДАЕТЕ | |
| ГРУППОВОЙ РАЗГОВОР | 122 |
| ПОДУМАЙТЕ, ХОТИТЕ ЛИ ВЫ РАЗВИВАТЬ КОНТАКТ | |
| С ЭТИМ ЧЕЛОВЕКОМ | 122 |
| ОБЕЩАЙТЕ ТОЛЬКО ТО, ЧТО СМОЖЕТЕ ВЫПОЛНИТЬ. | 123 |
| «ВЫСКАЛЬЗЫВАЙТЕ» ИЗ НЕИНТЕРЕСНЫХ РАЗГОВОРОВ | 123 |
| ОЦЕНИТЕ, ЧТО ВЫ ПОЛУЧИЛИ ПО ИТОГАМ РАЗГОВОРА | 124 |
| ЛЮДИ ГОВОРЯТ | 125 |
| 7. НЕ ВСЕ ИДЕАЛЬНО | 127 |
| Я ИНТРОВЕРТ | 128 |
| Я ТРУДОГОЛИК | 131 |
| У МЕНЯ ПЛОХО ПОЛУЧАЕТСЯ ОБЩАТЬСЯ С ЛЮДЬМИ | 132 |
| Я БОЮСЬ НАДЕЛАТЬ ОШИБОК. | 133 |
| 1. Слишком длинная самопрезентация. | 134 |
| 2. Ваши визитки лежат далеко, | |
| и вы тратите время на то, чтобы их достать. | 134 |
| 3. Раздаете визитки всем подряд. | 134 |
| 4. Вы слишком навязчивы. | 134 |
| 5. Копируете человека, | |
| пытаясь произвести впечатление. | 134 |
| 6. Повторяете каждое слово, | |
| пытаясь подстроиться под собеседника, | |
| и выглядите смешно. | 134 |
| 7. Посещаете слишком много мероприятий — | |
| для галочки. | 134 |
| 8. Не проявляете эмоции. | 135 |
| 9. Говорите только о себе. | 135 |
| 10. Прекращаете осмысленный разговор | |
| после получения визитки собеседника. | 135 |
| 11. Говорите, что свяжетесь с собеседником | |
| после мероприятия, но не делаете этого. | 135 |
| 12. Не готовитесь к мероприятию. | 135 |
| 13. Разговариваете только с теми людьми, | |
| которых знает. | 135 |
| 14. Тратите много времени на одного собеседника. | 135 |
| 15. Говорите о слишком личных вещах, | |
| вторгаетесь в личное пространство. | 135 |
| 16. Демонстрируете невнимательность к людям — | |
| отвлекаетесь на телефон и социальные сети во время разговора. | 136 |
| 17. Коллекционируете визитки. | 136 |
| 18. Пытаетесь сразу продать свои услуги. | 136 |
| 19. Концентрируетесь на негативе. | 136 |
| 20. Ждете, что люди будут сами к вам подходить. | 136 |

| | |
|--|------------|
| Я НЕ ЗНАЮ, ЗАЧЕМ МНЕ ВООБЩЕ НУЖЕН НЕТВОРКИНГ | 136 |
| ЛЮДИ ГОВОРЯТ | 137 |
| | |
| ГЛАВА 4 После бала | 139 |
| 1. ПОДДЕРЖИВАЕМ КОНТАКТЫ..... | 140 |
| СОХРАНЯЙТЕ И СТРУКТУРИРУЙТЕ | 141 |
| НАЛАЖИВАЙТЕ ОТНОШЕНИЯ..... | 142 |
| ДЕЙСТВУЙТЕ ОНЛАЙН..... | 144 |
| ЛЮДИ ГОВОРЯТ | 146 |
| 2. ПОДДЕРЖИВАЙТЕ СВОИХ ЗНАКОМЫХ..... | 148 |
| ДЕЛИТЕСЬ ССЫЛКАМИ | 148 |
| ПОРЕКОМЕНДУЙТЕ КНИГУ | 149 |
| ПРИГЛАСИТЕ НА КОФЕ | 150 |
| ПРЕДЛОЖИТЕ ПОМОЩЬ | 151 |
| ПОЗДРАВЛЯЙТЕ | 151 |
| ОТПРАВЛЯЙТЕ ПОДАРКИ | 152 |
| ПОКАЖИТЕ ЛЮДЯМ, ЧТО ЦЕНЯТИХ ПОМОЩЬ | 152 |
| ЛЮДИ ГОВОРЯТ | 154 |
| | |
| <i>Конец?</i> | 156 |
| ПОЛУЧИТЕ ЧЛЕНСКУЮ КАРТОЧКУ..... | 157 |
| ОБЩАЙТЕСЬ СО МНОЙ БЕЗ ПОМЕХ | 157 |
| НЕ ЗАБЫВАЙТЕ ДЕЛИТЬСЯ | 157 |
| МЕСТО, ГДЕ ВСТРЕЧАЮТСЯ ПАРТНЕРЫ..... | 158 |
| ОНИ ГОВОРЯТ ДЛЯ НАС..... | 158 |

Предисловие

«Смысль нашей жизни не в том, чтобы что-то получить. А в том, чтобы что-то дать и через это кем-то стать».

Тони Роббинс, всемирно известный
оратор, писатель и лайф-коуч

Меня зовут Гил Петерсил, и я эксперт по коммуникациям и стратегическому нетворкингу. Будучи сооснователем 15 бизнесов в России и за рубежом, я читаю лекции в Стартап Академии Сколково в качестве приглашенного профессора, как бизнес-коуч поддерживаю первых лиц компаний, а также провожу встречи по теме стратегического нетворкинга в разных уголках мира.

Моя миссия — обучать людей и компании тому, как достигать целей через выстраивание отношений с людьми, основанных на взаимном вкладе в развитие друг друга.

Я жил и работал в Израиле, Канаде, Великобритании, США, России и Сингапуре, и везде мне удалось найти множество друзей — ценных профессионалов, инвесторов и партнеров. Мои обучающие

программы помогают людям расширять сеть стратегических партнерских контактов, запускать успешные стартап-проекты, открывать новые рынки, развивать бизнес и организовывать продажи без больших затрат на маркетинг и рекламу. На моем пути случались ошибки и провалы, кризисы и банкротства, но каждый раз именно люди становились моим ресурсом роста и отправной точкой в движении к новым высотам. Я искренне уверен, что нетворкинг — один из ключевых факторов вашего успеха в бизнесе, лидерских устремлениях, а также в личном развитии.

В этой книге я хочу поделиться своим опытом — знаниями, выводами и практическими советами, которые помогут вам построить крепкие связи с окружающими вас людьми. Эти связи, в свою очередь, позволят вам развивать бизнес, совершенствоваться в профессиональном плане, находить новые пути и способы применения своих способностей и потенциала. Можно сказать, что моя книга — это учебник для тех, кто хочет добиться в жизни большего и ищет новые пути развития. Как бы громко ни звучало, но если эти слова находят отклик в вашем сердце, значит, вам стоит прочесть «Новый код нетворкинга».

Разумеется, моя книга не появилась бы на свет без моих друзей и близких, которые поддерживали меня, помогали улучшать мою систему работы и протягивали руку помощи, когда я в ней нуждался. Я благодарен им не только за то, что когда-то мы улыбнулись друг другу и нашли общие темы для разговора, смогли вести совместный бизнес, дружить и общаться. Все они стали для меня цennыми наставниками, давшими мне новые знания, новые возможности и новые перспективы.

Хочу сказать огромное спасибо моему лучшему другу, любимой жене и партнеру по бизнесу — Екатерине Петерсил. Именно она стала моим самым главным подарком, который я получил благодаря нетворкингу. Мое постоянное вдохновение, солнечный лучик, поддерживающий меня в сложные времена и радующийся вместе со мной, когда все складывается замечательно. Спасибо нашей озорной малышке Элли, которая пришла в нашу жизнь и расставила все на свои места.

Большое спасибо и тем моим друзьям, которые поделились своими историями для этой книги. Ваше участие бесценно, а рассказанные вами случаи из жизни — отличный пример того, насколько эффективен может быть нетворкинг. Ицхак Пинтосевич,

Радислав Гандапас, Григорий Аветов, Екатерина Иноземцева, Дмитрий Юрченко, Елизавета Бабанова, Владимир Волошин, Тимур Тажетдинов, Оскар Хартманн, Ирина Митрофанова, Виктор Бахметьев, Максим Темченко, Дмитрий Портнягин, вы действительно сделали многое и показали, что готовы помогать людям, делиться с ними тем, что у вас есть. Каждая ваша история — это пример того, как стремление быть полезным находит отклик в сердцах людей и создает что-то новое, что приносит пользу нам всем.

Моя книга называется «Новый код нетворкинга», и это неслучайно. В современном мире, заполненном онлайн-общением, мессенджерами, социальными сетями и видеозвонками, наладить систему надежных, полезных связей кажется одновременно и необычайно легким, и крайне сложным делом.

С одной стороны, поддерживать контакт теперь стало легче легкого. Спрашивая «Какой у тебя адрес?», мы, скорее всего, имеем в виду адрес электронной почты, а не географическое расположение дома нашего собеседника. Больше не нужно носить с собой толстенную записную книжку с телефонами всех своих знакомых — ее с успехом заменяет мобильный телефон. Да и кинуть голосовое сообщение в WhatsApp значительно проще, чем написать от руки или напечатать на машинке письмо. Количество каналов коммуникации необычайно расширилось, скорость обмена информацией возросла в десятки, сотни раз, а найти нужного человека в Facebook не представляет труда.

С другой стороны, электронные средства связи зачастую могут не только связывать, но и разъединять людей. Есть ли среди ваших знакомых и деловых партнеров человек, с которым вы никогда не виделись, но переписываетесь регулярно? Наверняка найдется, и не один. Мы пишем поставщикам, звоним клиентам, общаемся с инвесторами в Skype-конференциях, но не добавляем к нашему взаимодействию важный элемент — личные встречи.

Задача этой книги — рассказать вам, как строить и поддерживать отношения с людьми, как опираться на них в развитии своего бизнеса, но не только. Она еще и в том, чтобы дать вам все возможные инструменты (как электронные, так и «теплые ламповые»), а также научить находить баланс между ними.

Я глубоко убежден — и по ходу книги вы в этом удостоверитесь, — что вы не единственный создатель вашей жизни. Люди, которые к вам ближе всего, создают вашу жизнь наравне с вами

самиими. Эти люди сильнее всего влияют на вас, хотите вы этого или нет. Тот вклад, который они привносят в вашу жизнь, определяется вашим вкладом в их развитие, тем, насколько вы готовы отдавать, не ожидая ничего взамен.

Многие в современном мире знают, что такое нетворкинг, посещают мероприятия, встречаются с разными людьми. Я хочу сказать: новый код нетворкинга — не о том, как обмениваться визитками и сразу же искать возможность продать собеседнику свой товар или начать строить совместный бизнес. Моя книга о том, как понимать, что нужно другому человеку, и давать ему это. Новый код нетворкинга предлагает более глубокий подход, который в результате приносит более значимые плоды.

Самый главный вопрос, который возникает у меня при знакомстве с другим человеком: как я могу ему помочь, что я могу ему дать? Дела и цифры в этот момент не важны — я думаю о том, что для человека важно. К нетворкингу необходимо применять именно такой подход, если вы действительно хотите добиться успеха, получив поддержку от своей сети контактов.

Я не хочу много размышлять и теоретизировать в этой книге. Моя задача — дать вам практические рекомендации, следуя которым, вы поставите перед собой верные цели, познакомитесь с нужными людьми, завяжете правильные отношения и получите ожидаемый результат. Вам необходимо только обдумать мои слова, настроиться на новую волну нетворкинга и шаг за шагом следовать моим советам, создавая свою сеть контактов и достигая любой цели в разы быстрее.

Что ж, давайте поговорим о самой важной теме, которой я посвятил свою жизнь, — о **нетворкинге**!

ГЛАВА 1 | Что такое нетворкинг?

ИЗ ЭТОЙ ГЛАВЫ ВЫ УЗНАЕТЕ:

- *почему нетворкинг необходим для развития вашего бизнеса;*
- *о каких принципах нетворкинга необходимо постоянно помнить;*
- *как применить принципы нетворкинга в вашей деловой жизни.*

«Я ПРИШЕЛ К ВЫВОДУ, ЧТО УМЕНИЕ ОБЩАТЬСЯ — ОДИН ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ НАВЫКОВ В ДЕЛОВОЙ ИЛИ ЛИЧНОЙ ЖИЗНИ. ПОТОМУ ЧТО, ЕСЛИ УЖ ГОВОРИТЬ ЧЕСТНО, ЛЮДИ ВЕДУТ БИЗНЕС С ТЕМИ, КОГО ЗНАЮТ И КТО ИМ НРАВИТСЯ. ПОСТРОЕНИЕ КАРЬЕРЫ — В КАКОЙ БЫ ТО НИ БЫЛО ОБЛАСТИ — ПОДЧИНЯЕТСЯ ТЕМ ЖЕ ЗАКОНАМ».

Кейт Феррацци, американский писатель,
оратор, всемирно признанный эксперт
в области нетворкинга

Для начала позвольте сказать пару слов о ценности нетворкинга.

Представьте: вы пришли на деловое мероприятие. Что вы там будете делать?

- Стоять в углу и наблюдать, как люди проходят мимо?
- Совершать набеги на шведский стол?
- Болтать с человеком, которого хорошо знает?
- Ждать, пока кто-то наконец заговорит с вами?

Вы упускаете самый лучший шанс и самый важный ресурс в своей жизни — людей! А ведь они могут стать новыми клиентами для вашего бизнеса, потенциальными работодателями, инвесторами или хорошими друзьями. Возможно, они просто могут поведать вам интересную историю.

Каждый раз, приходя на мероприятие, я нахожу по меньшей мере 30 интересных собеседников, 10 потенциальных клиентов и 2–3 потенциальных инвестора. Эти люди становятся частью моего мира, они помогают мне достигать целей и всегда действительно рады видеть меня. Конечно, вы можете сказать, что мне везет или у меня особый дар строить отношения. На самом деле ничего подобного. Если вы спросите мою маму о том, каким я был в детстве, она ответит, что я был очень застенчивым ребенком и практически ни с кем не общался. Поэтому я точно знаю, что нетворкинг — это не врожденный дар, а набор навыков, которые можно освоить и успешно использовать каждый день! А чтобы эти навыки развить, их необходимо тренировать.

Нетворкинг — это искусство создания отношений, которые в перспективе могут быть полезны в любой сфере жизни. Он оказывает огромное влияние на ваш бизнес, поскольку каждый из ваших новых знакомых может принести ему пользу.

Давайте подумаем вот о чем. Представьте, что у вас есть отличная бизнес-идея, которая полностью преобразит рынок, привнесет вам огромный доход и сделает тысячи — нет, будем мыслить шире! — миллионы людей счастливыми и довольными. Здорово звучит, правда? Но вот наступает момент, когда надо переходить к действиям... И тут вы понимаете, что вам нужен стартовый капитал, нужны люди, которые вас поддержат и помогут претворить вашу идею в жизнь, клиенты, которые будут пользоваться вашим продуктом и делиться своими восторженными отзывами,

и особые каналы для рекламы. Если вы не знаете никого, кто мог бы вам с этим помочь, что вы будете делать?

Первая мысль, которая приходит в голову, — отправиться в банк и взять кредит. Что ж, может сработать — если только банковский менеджер знает вас достаточно хорошо, чтобы одобрить кредит без залогов и поручителей.

Вы можете опубликовать вакансию на портале поиска работы. Тогда сотрудники сами придут к вам — если только вы сможете убедить их, что ваш стартап-проект станет успешным.

Или же вы обратитесь к друзьям... К людям, которые знают вас, доверяют вам, поддержат и познакомят вас с другими людьми. Вот именно! В этом вся суть нетворкинга: *вы знаете многих людей и это взаимно!*

Я начал заниматься теорией нетворкинга в 2012 году практически случайно. Один из директоров Стартап Академии Сколково обратился ко мне с просьбой провести обучение по нетворкингу. Я спросил: «Почему именно я?» — а он ответил: «Я не знаю никого, кто разбирался бы в этой теме лучше вас». Поэтому я собрался с силами и составил презентацию, которую назвал «Нетворкинг 101» — мою самую первую презентацию, старую и ужасную. В ней была куча теории, а практики, увы, маловато, ведь в то время мои знания были еще недостаточно структурированы.

Когда меня спрашивают, что мне дала Стартап Академия Сколково, я вспоминаю эти первые дни: передо мной сидели люди, которые слушали меня на протяжении трех часов, хотя обычно мои выступления не занимают больше часа. Им было действительно интересно то, о чем я рассказывал, они включились в этот процесс и задавали вопросы. Это по-настоящему вдохновило меня! Надо сказать, в то время с финансами у меня было тугу, поэтому получать деньги за то, чем мне нравилось заниматься, было вдвое приятно!

Затем я начал выступать с лекциями о ведении бизнеса, маркетинге и других инструментах предпринимательства, но многие мои наставники сказали мне: «Перестань разбрасываться, посвятить себя одной теме». Общаясь с ними, я пришел к выводу, что тема нетворкинга уникальна. Есть множество людей, которые обучают бизнесу, продажам, маркетингу, первым шагам в открытии своего дела, но нетворкинг — это что-то необычное. И именно

эта тема стала для меня ключевой с тех самых пор, как я принял такое решение.

Итак, как наладить взаимопонимание с людьми?
Как понравиться им с первой секунды?
Как поддерживать контакт с ними на протяжении многих месяцев и лет?

Сложные вопросы, но ответ прост: достаточно внедрять принципы нетворкинга в свою деловую, общественную и личную жизнь.

Давайте-ка добавим нотку научности в эту книгу и дадим определение нетворкинга.

Нетворкинг — это создание группы знакомых и единомышленников, поддержание ее в активном состоянии путем регулярной коммуникации, направленной на взаимную пользу. Нетворкинг основывается на вопросе «Как я могу помочь?», но не «Что я получу?»¹.

Обратили внимание на последнюю фразу?

«Как я могу помочь?» вместо «Что я получу?» — и это один из самых важных принципов нетворкинга. Вы не можете просто использовать людей — людям не нравится быть использованными. Вы должны предложить им что-то взамен, то, что способны дать только вы. И я сейчас говорю не о деньгах или усилиях. Людям может быть нужно внимание, хорошее отношение, рекомендации, советы и так далее. Поэтому самое важное — дать человеку то, что нужно ему, чтобы он захотел дать то, что нужно вам.

Повторю еще раз: **не используйте людей — помогайте им!**

Еще мне очень нравится определение нетворкинга, данное моим хорошим другом Радиславом Гандапасом, ведущим бизнес-тренером в России: «Не только для меня, но и для всего человечества нетворкинг — важнейший фактор выживания, потому что человек — существо сетевое. Мы объединяемся в группы не как овцы в отару, не как волки в стаю — для того, чтобы выжить. Мы формируем свое окружение, чтобы повышать собственную эффективность, эффективность своей жизни. И мы это делаем неосознанно, даже не зная технологии. Мы женимся, мы окружаем себя друзьями, мы приходим в компанию, где могли бы более

¹ Определение взято с сайта www.businessdictionary.com

эффективно работать. Счастье и успех — вот что такое нетворкинг в нашей жизни»».

Я всегда считал, что наставничество крайне необходимо для моего личного роста, и хотел учиться у лучших. Тони Роббинс, тренер № 1 в мире, всегда был моим героем. С 14 лет я постоянно слушал записи его выступлений, смотрел их по телевизору, я вырос на его аудиокнигах. Когда у меня сформировалась цель стать учеником Тони Роббинса, я не думал о том, как *заставить* его стать моим наставником. Я думал о том, что сам могу предложить ему, как я могу продемонстрировать Тони свой потенциал, какие действия могу предпринять, чтобы доказать, что достоин его времени и усилий. Я начал организовывать поездки людей на его семинары, и очень скоро российская делегация на мероприятиях Тони выросла с 30 человек в год до 1200 и более. Я организовывал на его мероприятиях специальные нетворкинг-зоны, где помогал людям знакомиться и налаживать стратегическое партнерство. И это придавало мероприятиям Тони дополнительную ценность. Каждый раз, приезжая на его семинары, я придумывал и передавал ему различные оригинальные подарки: матрёшки с лицом Тони и его супруги, традиционные русские шапки и платки.

Я действовал так на протяжении четырех лет, не получая обратной связи. Но я знал, что выстраивание отношений похоже на выращивание бамбука: фермер много лет удобряет и поливает растения, прежде чем сможет увидеть результат. Конечно, мои действия привлекли его внимание, и он захотел лично встретиться со мной, а спустя какое-то время согласился стать моим наставником. Сейчас, когда мы встречаемся лично, он заключает меня в свои мощные объятия и восклицает: «Привет, мой дорогой друг!» Он искренне благодарит меня за помощь с нетворкингом на его мероприятиях, поскольку признает, что сам недостаточно силен в этой области.

Кстати, именно Тони Роббинс рекомендовал мне уйти от управления бизнесом и сосредоточиться на публичных выступлениях. Его совет помог мне сберечь годы жизни и множество усилий, которые я потратил бы на развитие в сферах, где мой потенциал мог реализоваться далеко не на 100%.

Еще один важный аспект нетворкинга — создание сети контактов, знакомых и рекомендаций. Я имею в виду настоящую сеть, а не нескольких ниточек. Это значит, что вы должны постоянно

знакомиться с новыми людьми и расширять свою базу контактов, поддерживая при этом уже существующие связи. Помните слова Белой Королевы из «Алисы в Стране чудес»: «Дорогая, нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!» Может показаться, что это сложно, но по мере развития этого навыка он станет естественной частью вас самих.

Например, я очень часто делил сцену с известным спикером Брайаном Трейси. Мы не были близкими друзьями, но каждый раз, оказываясь рядом с ним, я не упускал возможности поговорить и быть чем-то полезным ему: рассказать об особенностях аудитории, которые я отметил, поделиться идеей или наблюдением. Каждый раз, когда мы общались, я не ставил перед собой цель получить что-то от него — наоборот, я хотел поделиться с ним тем, что есть у меня. И однажды, когда я оказался на одной огромной конференции в зоне для спикеров, где сидели лучшие мировые тренеры и публичные ораторы, с которыми я еще был не знаком, именно Брайан подошел ко мне и представил им всем. Он дал мне возможность почувствовать себя частью их группы, позволил быстро освоиться в незнакомой компании и оказал ту поддержку, которая была мне тогда нужна.

Ваша сеть контактов может включать самых разных, порой даже странных людей. Тем не менее вы должны ценить каждого из этих людей, каждую связь, каждую минуту, которую проводите с ними. И это чувство должно быть искренним! В английском языке есть такое выражение: «*Fake it till you make it*», — которое означает: «Притворяйся, пока это не станет правдой». В действительности дело не в том, что нужно притворяться, а в том, что нужно стремиться всегда предпринимать правильные действия, иметь правильные чувства и демонстрировать правильные реакции. Люди необычайно адаптивны — поэтому используйте свой интеллект, чтобы адаптировать свое сознание и сконцентрировать его на людях, их словах, поступках и нуждах.

Представьте себе, что вы входите в комнату, полную миллионеров, промышленных и медиамагнатов, селебрити и легенд бизнеса — и все они знают вас! Связи, как в бизнесе, так и в жизни, позволяют слuchаться самым волшебным вещам. Они создают короткие пути, без которых вам было бы очень сложно и однококо. Только от вас самих зависит, воспользуетесь ли вы этой

возможностью, повысите ли не только количество, но и качество своих контактов, сможете ли организовать систему связей так, чтобы все ее участники получали желаемое и были бы полностью удовлетворены общением с вами. Именно в этом заключается суть нетворкинга.

Выводы

- Не бойтесь встречаться с новыми людьми.
- Всегда стройте отношения, основанные на взаимной выгоде.
- Используйте любую возможность, чтобы познакомиться с новыми людьми.
- Будьте позитивны и искренни.

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

Ицхак Пинтосевич, основатель Академии экспертов «Влияй!», бизнес-тренер и эксперт по мотивации на сверх достижения

Я уже не помню, как именно мы познакомились с Гилом Петерсилом, но с самых первых мгновений нашего знакомства между нами возникли отличные, позитивные отношения. У меня очень мало настоящих друзей, но Гил — один из тех людей, с которыми я постоянно общаюсь, встречаюсь даже без конкретного повода, просто чтобы получить удовольствие от общения.

Гил — гуру нетворкинга. У него столько знакомых, что через него я могу наладить контакт с кем угодно. Он само олицетворение основной идеи нетворкинга: приносить ценность в жизнь других людей. Гил очень позитивный и добрый человек, у него прекрасная система ценностей, он хочет помогать людям, делать мир лучше.

Владимир Волошин, генеральный директор Newman Business Consulting, лидер SKOLKOVO Triathlon Team, сооснователь международного спортивного проекта IRONSTAR TRIATHLON

Я познакомился с Гилом Петерсилом много лет назад, когда он позвонил мне и пригласил на деловую встречу. Затем стал посещать Бизнес-школу Сколково и встретил Гила во второй раз. Я подумал, что это, должно быть, судьба.

Гил — уникальный человек. Порой мне кажется, что он знает по крайней мере половину населения Земли. Это живой

пример человека, который умеет создавать продуктивную атмосферу вокруг себя. Он становится точкой входа для любого человека и полностью фокусируется на эффективном сотрудничестве. Он дает людям что-то полезное. Когда Гил говорит, что мне нужно кое с кем познакомиться, то всегда оказывается абсолютно прав: мы находим с этим человеком много общего и даже начинаем новые проекты вместе.

Оскар Хартманн, генеральный директор и основатель онлайн шопинг-клуба KupiVIP.ru

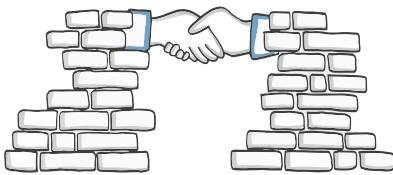
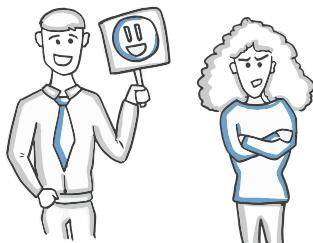
Я знаком с Гилем уже четыре года и с самой первой нашей встречи понял, что он отличный человек. С самого начала наше общение было простым, легким и взаимовыгодным. Я уверен: то, что он делает в России и по всему миру, необычайно важно, потому что социальный капитал имеет первостепенное значение для каждого человека, который хочет развиваться. В России у людей очень узкий «радиус доверия», мы не слишком открыты новым знакомствам, и это большое препятствие для роста и развития. Люди часто думают, что для достижения успеха им чего-то не хватает — навыков, денег, ума, но на самом деле им не хватает хороших контактов. Гил Петерсил — это человек, который показывает нам значимость социального капитала и помогает создать настояще «социальное богатство».

Тимур Тажетдинов, эксперт по развитию бизнеса в интернете, продвижению в социальных сетях и техникам продаж

Мое знакомство с Гилем Петерсилом произошло благодаря его ученице Елене, которая также была и моей ученицей. Именно она представила нас друг другу. Познакомившись с Гилем, я сразу понял, что у нас общие ценности. Когда ты понимаешь, что человек подходит тебе по ценностям, что он, как и ты, видит своей миссией помочь другим людям и развитие, — такое знакомство сразу переходит в более плотное общение. Я думаю, у Гила большое будущее. Он действительно один из самых сильных специалистов по нетворкингу, которых я встречал в жизни.

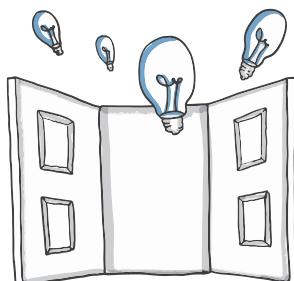
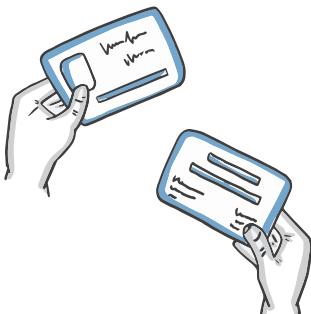
ПРАВИЛА НЕТВОРКИНГА

1 *БУДЬТЕ
позитивны
и искренни*



2 ВСЕГДА
*стройте отношения,
основанные на
взаимной выгоде*

3 НЕ БОЙТЕСЬ
*встречаться
с новыми людьми*



4 ИСПОЛЬЗУЙТЕ
*любую возможность,
чтобы познакомиться
с новыми людьми*

ГЛАВА 2 | Пять вопросов нетворкинга

Признаюсь, я полон энтузиазма. Я уважаю практические действия, у меня всегда много творческих идей и мыслей, которыми я готов делиться. Но при этом, будучи деловым человеком, я чувствую необходимость быть логичным и структурировать свою жизнь.

В этой главе я предлагаю вам простую, но полезную технику, которую можно применить к любой теории. Это *структура пяти вопросов*:

- Почему?
- Кто?
- Что?
- Где?
- Когда?

Каждый раз, когда вы что-то анализируете, задайте себе (или другим) эти пять коротких вопросов и дайте на них развернутые ответы.

1. ПОЧЕМУ?

ИЗ ЭТОГО РАЗДЕЛА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- как понять, что для вас значит успех, и как достичь его;
- как ставить цели и находить преимущества от нетворкинга;
- как составить список позитивных изменений, которые нетворкинг может привнести в вашу жизнь.

«САМЫЕ БОГАТЫЕ ЛЮДИ В МИРЕ РАСШИРЯЮТ СЕТИ КОНТАКТОВ, ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ ИЩУТ РАБОТУ».

*Роберт Кийосаки, американский
бизнесмен, инвестор, мотивационный
оратор и тренер по личностному росту*

В этом разделе мы ответим на вопрос «Почему?». Почему вам необходим нетворкинг? Почему он важен для вашего бизнеса и для вашей жизни?

Что ж, начнем с самых базовых вещей.

СФОРМИРУЙТЕ СВОЕ ПОНИМАНИЕ УСПЕХА

Вот что я хочу вам сказать: все, что вы делаете, вы делаете для того, чтобы достичь успеха. Что такое успех, каждый понимает по-своему: одни считают, что это высокая должность и деньги; другие стремятся к личностному росту и духовному развитию; есть люди, для которых успех заключен в общественной и личной жизни. Не имеет значения, каково ваше определение успеха, если вы *знаете*, в чем он заключается именно для вас.

Но люди — очень странные создания: иногда они не понимают, чего хотят на самом деле, поэтому берут за основу своей жизни модель другого человека. Первый шаг, который должен сделать разумный человек, — применить аналитические и дедуктивные техники к своей жизни.

Несколько лет назад один из моих наставников задал мне вопрос: «Гил, что для тебя значит успех?» Я начал говорить о деньгах, машине, высоком доходе, интересной работе, но он продолжал

задавать мне один и тот же вопрос, пока я не взял лист бумаги и начал записывать все, что приходило мне в голову. Я писал, писал и писал, пока передо мной не скопилось несколько страниц с моими представлениями об успехе. Он взял эти заметки и попытался сформулировать *мое* представление об успехе.

Успех означает наличие достаточных ресурсов, чтобы делать то, что я хочу, тогда и там, когда и где я этого хочу, и непременно с людьми, с которыми мне интересно.

Выполните такое задание: возьмите ручку и бумагу и начните записывать все, что, по вашему мнению, необходимо, чтобы считать себя успешным. Не старайтесь ограничивать себя в количестве идей или выражать их короткими предложениями, продолжайте писать, пока не будете уверены, что внутри не осталось ничего, о чем вы не сказали в своих заметках. Записывайте не только определения и идеи — вспомните моменты, когда вы чувствовали себя самым успешным и везучим человеком в мире! Постарайтесь нашупать связь между этими моментами и тем, что происходило в вашей жизни.

А теперь посмотрите на свои записи и выделите ключевые идеи (не отдельные пункты!): о чём вы больше всего пишете? Какие области, с вашей точки зрения, наиболее важны? Деньги? Путешествия? Время, которое вы проводите с семьёй?

ИЩИТЕ ВДОХНОВЕНИЕ

Чтобы стать успешным, вам необходимо вдохновение. Один из лучших источников — это ваши собственные достижения: они наполняют вас энергией, повышают самооценку и позволяют верить, что вы можете достичь чего угодно. Настало время вспомнить всё!

Перед тем как поставить перед собой высокие цели, необходимо определить, в каком положении вы находитесь сейчас.

Вот что мы сделаем: возьмите еще один лист бумаги и запишите все свои достижения за последний год, все, что сможете вспомнить: контракт с крупной корпорацией, поход в музей («Прадо» — самый лучший!), встреча с интересным человеком и так далее. Ваши достижения необязательно должны быть впечатльны с финансовой точки зрения или вызывать реакцию посторонних. Это может быть новый уровень вашего личного

и профессионального роста, чувство удовлетворения чем-либо, все, что вы сами считаете достижением для себя.

Если вы записали всего 8–10 пунктов и остановились, вам необходимо дополнительное вдохновение. Попробуйте пролистать фотографии в телефоне или в социальной сети, и они напомнят вам о некоторых важных моментах вашей жизни. Взгляните на свой календарь: не отмечены ли в нем какие-то даты или встречи, необязательно плодотворные, но оказавшие влияние на вашу жизнь и самооценку.

Видите разницу? Первая фраза — о ваших мечтах, вторая — о ваших целях. Это как мука и пирог: вы не можете приготовить пирог, если у вас нет муки, но, чтобы приготовить вкусный пирог, вам понадобятся еще и другие продукты.

Представьте, что с небес спустился ангел, готовый выполнить все, что вы пожелаете. О чём вы попросите? Возьмите еще один лист бумаги, напишите на нем: «В этом году я хочу...» — и записывайте все, что придет вам в голову.

Вы должны понять, что попытки нарисовать картину своих достижений, способных дать вам достаточно сил для перехода на новый уровень, — это непростая задача, которая может занять какое-то время.

Проверьте электронную почту, найдите письма, которые были в свое время важны для вас. Подумайте о том, как они повлияли на вашу личность, профессиональные навыки и опыт.

Будет здорово, если у вас получится спросить других людей о своих достижениях — взгляд со стороны поможет вам расширить карту ваших успехов.

Проведите мозговой штурм своих целей:

- Я бы хотел быть...
- Я буду...

Вы хотите купить, посмотреть, почувствовать? Это может быть новый ноутбук, или путешествие на Самоа (кто-нибудь вообще знает, где это?), или появление любимого человека в вашей жизни, или финансовый успех. Что угодно, что сделает вас счастливыми.

Сложно думать в рамках всего одного года? Сделайте шаг вперед и запишите все, что хотите иметь в жизни через пять, десять, пятьдесят лет. Сосредоточьтесь на том, что вы хотите иметь, а не на том, как вы это получите. Думайте глобально,

но будьте реалистичны: если вы не знаете, **зачем** вам это надо, вы вряд ли это получите.

Думайте о целях, которые касаются не только вас лично. Расширьте свое представление о целях — они должны обогащать не только вашу жизнь, но и общество, жизнь окружающих вас людей.

Если вы привносите что-то хорошее в жизнь других людей, они ответят вам взаимностью. Помните, о чем я говорил в первой главе: речь не о том, чтобы получить что-то от кого-то, а о том, чтобы добиться взаимовыгодного взаимодействия.

Теперь, когда у вас есть список планов и целей, внесите эту информацию в компьютер. Составьте список целей и присвойте каждой из них определенный индекс: 1, 2, 5, 10 — количество лет, которое потребуется для достижения этой конкретной цели. В третьей колонке запишите, почему вы хотите добиться этой цели. Не указывайте что-то вроде «Потому что я этого заслуживаю», это не сработает. Вы должны понимать, какое положительное влияние данная цель окажет на вашу жизнь.

Отсортируйте цели в хронологическом порядке. Цели, помеченные индексом 1, — это ваши цели на текущий год, вы должны начать работать над ними в первую очередь. Но не забывайте и о долгосрочных целях!

Взгляните на список ваших желаний, планов и целей. Знаете, что вы сейчас видите? Это картина вашего будущего.

ПОСТАВЬТЕ ПЕРЕД СОБОЙ ЦЕЛИ И ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ ИХ

Ваш следующий шаг — структурировать свои цели. Убедитесь, что они разделены на различные категории. Вы планируете приобрести что-то — новый дом, машину, реактивный самолет? У вас есть цели, связанные со здоровьем, — научиться играть в теннис, регулярно посещать терапевта и стоматолога? Обратите внимание на категорию эмоций — сюда вы можете отнести цели, связанные с новыми впечатлениями, ощущениями, приключениями, которые воодушевляют вас и ваше окружение. Подумайте о категории бизнеса — повышение, новая работа, ценный контакт. У вас могут быть и собственные категории.

В результате должен получиться широкий спектр целей. Все эти категории необходимы, чтобы сделать вас

личностью, интересным оратором, надежным партнером, получающим удовлетворение от жизни.

Я уверен, вы слышали о SMART-целях и применяете эту технику в своей профессиональной жизни. Давайте сделаем то же самое для ваших жизненных целей.

Прежде всего необходимо, чтобы цель была сформулирована максимально конкретно. Например, не стоит абстрактно утверждать «Я хочу новую машину» — выберите модель и цвет, подумайте о парковке и обслуживании. Не говорите «Я хочу больше зарабатывать» — укажите точную сумму и источник дохода.

Второе — это измеримость. Ставьте цели с умом, чтобы потом не расстраиваться: «Это не то, что я хотел!» Избегайте целей вроде «найти новую работу». Вы действительно хотите уволиться с текущей работы и стать, например, уборщиком? Укажите измеримые требования к новой работе: должность, зарплату, расположение офиса, возможности обучения, размер компенсации — все, что имеет для вас значение.

Третье — это достижимость. Конечно, нужно мечтать о великом и ставить высокие цели, но как вы заработаете миллион долларов за год, если сейчас находитесь на самой низкой ступени карьерной лестницы? У вас есть План? Настоящий План? Что ж, дерзайте!

Четвертое — релевантность. Ваша цель действительно много значит для вас? Не указывайте в своем списке «Хочу стать кандидатом наук, как мечтала об этом моя мама», если вы вообще не расположены к научной деятельности и любите... ну, не знаю, кризис-менеджмент.

Убедитесь, что ваша цель соответствует основному направлению вашей жизни. Она должна способствовать достижению главной цели в жизни, с которой вы связываете понятие успеха.

И последнее — цель должна быть ограничена во времени. Бога ради, даже не упоминайте это ужасное слово «дедлайн». Вам не нужна «линия смерти», вам нужна дата, к которой вы достигнете цели! Ее нужно указать, но она не должна быть выбита в камне. Например, «Я хочу получить повышение в своей компании и стать директором по маркетингу к январю 2019 года». Если вы вдруг узнаете, что текущий директор по маркетингу уходит на пенсию в конце 2019 года, стоит просто пересмотреть дату.

Теперь выберите три бизнес-цели и три личные цели, над которыми будете работать на протяжении следующего года. Запишите имена людей, которые могут вам в этом помочь. Это крайне важное задание!

Немногие действительно понимают, что в достижении успеха ведущую роль играет не ум, сила, удача или любое другое качество, которым вы обладаете. В 99,9% случаев успех возможен благодаря людям, которые вас окружают и поддерживают. Вы делаете все сами — но вы не делаете это в одиночку.

Мыслите стратегически: определите, кто способен помочь вам с каждой из ваших целей. Это может быть человек, которого вы уже знаете, — тогда напишите его имя рядом с целью. Или же возникнет необходимость найти того, кто поддержит вас в ваших намерениях, и вы прекрасно знаете, какими качествами он должен обладать, что вы можете ему предложить и что, в свою очередь, может предложить вам он. Вы просто пока не знаете, как его зовут, но это не страшно. Сейчас напишите то, что вы о нем знаете: его качества, профессию, интересы, сильные стороны и так далее. Так вы будете знать, кого следует искать, и займитесь этим.

Мыслите шире: ставя перед собой цель зарабатывать 100 000 долларов в месяц, укажите не только имена потенциальных инвесторов, которые смогут дать вам стартовый капитал для открытия бизнеса, но и людей, которые могут познакомить вас с такими инвесторами.

Помните о теории шести рукопожатий — любые два человека в мире отделены друг от друга всего лишь пятью другими людьми. Поэтому, если вы знаете, что вам нужен Иванов, но лично с ним пока не знакомы, запишите его имя и попытайтесь найти тех шестерых людей, которые помогут вам познакомиться.

РАССКАЗЫВАЙТЕ О СВОИХ ЦЕЛЯХ

Ваш следующий шаг — визуализация целей. Основываясь на своем опыте, я знаю, что этот метод действительно работает: ваши цели всегда у вас перед глазами, вы постоянно вспоминаете о них и о тех шагах, которые нужно предпринять для их достижения.

Вам нужно только убедиться, что вся имеющаяся у вас информация организована и визуализирована, и вы работаете с ней ежедневно.

Поэтому возьмите большой — действительно большой — лист бумаги и начните создавать свою личную карту целей. Распределите цели по категориям. Например, на моей карте целей четыре основных блока:

- **Финансовая независимость:** размер ежемесячного дохода, который я хочу иметь для своей семьи; сберегательный счет, на который я планирую откладывать деньги в долгосрочной перспективе; инвестиции, которые я сделаю.
- **Приключения:** все, что я хочу попробовать в жизни: поездки в интересные места, новый опыт, который хочу получить, — полетать на вертолете, отправиться в круиз. Почему бы и нет? Эти цели позволяют мне жить полной жизнью.
- **Материальные вопросы:** список предметов, которые я хочу купить, регулярная поддержка важных для меня людей и так далее.
- **Социальная ответственность:** список благотворительных фондов, в которые я планирую отчислять пожертвования; люди, которым я хочу помочь; образовательные учреждения, с которыми я хочу сотрудничать в качестве преподавателя. Это действительно важно для меня.

Добавляйте на карту сколько угодно целей: те из них, которых добиться легко, заряжают энергией на стремление к более крупным целям.

А теперь сделайте свои цели еще более реалистичными. Вырежьте картинки, ассоциирующиеся с каждой из них, и наклейте на карту. Чтобы визуализировать мое намерение полетать на вертолете, я вырезал картинку вертолета, который мне действительно нравится, и поместил ее на свою карту. Добавьте даты и имена людей, взаимодействие с которыми поможет добиться этих целей, и повесьте эту карту на стену дома или в офисе.

Каждый раз, взглянув на карту целей, вы будете вспоминать, какие именно действия нужно предпринять, чтобы достичь их.

Один взгляд на нее — и вы поймете, что уже давно не общались с Катей или Степаном, которые могут помочь вам

в достижении какой-то из ваших целей. Поэтому просто возьмите телефон и позвоните им или отправьте приглашение на обед.

Этот способ действительно работает: каждый год, когда я делал свою карту целей, я выполнял нужные задачи и достигал поставленных целей.

Еще один важный момент по поводу анонсирования. Карта целей отлично помогает вам визуализировать их. Если вам нужно не просто напоминание на стене, а своего рода импульс, который продвинет вас вперед, — вам нужно делиться своими целями с другими людьми. Почему?

- Рассказывая о своих целях, вы проговариваете их вслух, и это помогает вам чувствовать себя более уверенно и приближать их реализацию.
- Вы видите, что людям интересно слушать о ваших планах на будущее — а это дополнительный источник вдохновения для вас.
- Ваши цели — штука достаточно личная. Делясь ими с другими, вы повышаете доверие к себе и таким образом строите крепкие отношения с людьми.
- Рассказывая о своих целях, вы позволяете людям узнать, что вам нужна их помощь, совет или поддержка в их достижении. Вы можете даже идти к какой-то цели вместе.
- Делиться своими целями с другими — это своего рода новогоднее обещание, с одной стороны, и подпитка энергией, с другой. Мысль о том, что другие люди знают о ваших целях и смотрят на вас с ожиданием, стимулирует вас двигаться быстрее, «взбивать масло» своего будущего с большим энтузиазмом.

У меня есть множество историй о том, как важно делиться с другими своими целями, но вот одна из самых интересных. В 2012 году на одном мероприятии я встретил парня, у которого была действительно классная идея мобильного приложения по навигации для торговых центров. Это была всего лишь идея, никаких разработок еще не велось, но она мне так понравилась, что я посоветовал ему развивать ее. Мы обменялись контактами, и я ничего не слышал об этом парне полгода, пока не увидел в почтовом ящике электронное письмо от него. Он напомнил мне о нашей встрече и пригласил на мероприятие по кратким самопрезентациям,

посвященное цифровым технологиям. В то время я никак не был связан с этой областью, поскольку занимался товарами для здоровья, а кроме того, у меня не было возможности посетить это мероприятие, поэтому предложил ему встретиться в другое время. Мы встретились, и он показал мне прототип своего приложения — очень сырой, без дизайна и других привлекательных моментов.

Тем не менее я увлекся этой затеей и на протяжении месяца проводил коучинг-сессии для этого молодого человека и его партнеров, помогая им определить свои цели и найти свою нишу на рынке. Мы все понимали, что для дальнейшего развития нам необходимы финансовые вложения, поэтому я начал посещать все мероприятия, которые мог. Я рассказывал об этой идее, делился ею со множеством людей, но без толку. Одно, другое, третье мероприятие... Полтора месяца прошли впустую.

Когда я обедал с далеким от любых технических сфер другом, то поделился с ним надеждой найти инвесторов для нашего проекта. Представляете, как я удивился, когда он вдруг сказал, что знает одного человека — Оскара, который захочет стать нашим инвестором и вложит в наш стартап 100 000 долларов. Спустя три дня я уже сидел на встрече с Оскаром и его деловым партнером. Они были не профессиональными инвесторами, а просто добродушными банкирами, которые искали хороший проект для вложения свободных средств. Все получилось легко — одна рекомендация моего друга дала нам 120 000 долларов для инвестирования в наше мобильное приложение, а впоследствии я стал совладельцем этой многообещающей компании.

Выводы

Вот что вам нужно знать о своих «Почему».

- Ваше личное определение успеха приводит к будущим достижениям. Проведите анализ своего сознания и определитесь с целями.
- Лист ваших достижений за последние 12 месяцев показывает, какие сильные стороны вы можете использовать и какие слабые стороны вам нужно преодолеть.
- Ваши цели должны быть выстроены по системе SMART: потратьте время на то, чтобы корректно их сформулировать.
- Регулярно пересматривайте свои цели и сроки, не бойтесь корректировать их.

- Карта целей с элементами визуализации — основные инструменты, которые поддерживают вашу мотивацию, делают структуру и процессы более организованными, а влияние ваших действий на мир — значимым.

ЛЮДИ ГОВОРЯТ

Радислав Гандапас, бизнес-тренер и специалист по лидерству, автор 8 книг и 14 фильмов по лидерству и ораторскому искусству

Мой отец — офицер, военный летчик, поэтому родители с детства настраивали меня на военную карьеру. Для меня это было само собой разумеющимся, и других путей я для себя не представлял. Но когда я учился в школе, в 9-м классе, к нам пришел новый преподаватель русского языка и литературы — Александр Аркадьевич Чумаков, который перевернул мои представления о жизни. Он зарядил меня и снабдил нужной мотивацией и информацией. Желая жить той жизнью, которая пригрезилась мне тогда при общении с ним, я поступил на филологический факультет университета. Трудно придумать более радикальное изменение жизненных планов: военное училище — и филфак университета. Наверное, более радикальна была бы только балетная школа. Сейчас Александр Аркадьевич — священник, и мы с ним довольно часто видимся.

В свое время я уехал из Одессы в Москву, потому что хотел больших результатов в своей жизни. Когда я приехал в столицу, у меня не было здесь контактов: я не ехал на готовое место, на конкретную работу. У меня было два-три телефонных номера людей, с которыми я познакомился сравнительно недавно перед переездом. По большому счету именно они и их знакомые создали основу для моего будущего успешного развития. Я просто позвонил, мы просто встретились, просто пообщались. Люди поделились своими контактами, знаниями, и я мог двигаться дальше.

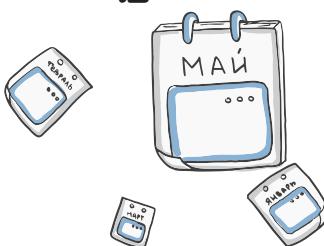
Я бывал на всех мероприятиях, которые хоть как-то были связаны с моей деятельностью, куда могли прийти люди, способные повлиять на ход моей карьеры. Я выискивал на сайтах деловые мероприятия, которые проходят в Москве и на которые можно попасть, просто купив билет или оплатив символический взнос. Я бывал там всегда и занимал активную позицию: приходил, слушал, выступал, задавал вопросы, знакомился. Это было время обнимать. Сейчас, спустя 20 лет, наступило время уклоняться от объятий: я уже не стремлюсь к новым знакомствам — люди находят меня сами.

КАК ДОСТИЧЬ УСПЕХА

1 ваше личное видение успеха приводит к будущим достижениям



2 лист ваших достижений на 12 месяцев



3 ваши цели должны быть выстроены по



S M A R T

4 используйте карту целей и визуализации этих целей



5 регулярно пересматривайте свои цели и сроки

2. КТО?

ИЗ ЭТОГО РАЗДЕЛА ВЫ УЗНАЕТЕ:

- *кто ваша целевая аудитория;*
 - *как найти нужных вам людей;*
 - *что такое «воронка нетворкинга» и как распределять ваши контакты внутри нее;*
 - *как заинтересовывать людей.*
-

«КОГДА МЫ ОТДАЕМ ЧТО-ТО, ЭТО ОБЪЕДИНЯЕТ ДВУХ ЛЮДЕЙ — ТОГО, КТО ОТДАЕТ, И ТОГО, КТО ПОЛУЧАЕТ, И ЭТА СВЯЗЬ ДАЕТ РОЖДЕНИЕ НОВОМУ ЧУВСТВУ СОПРИЧАСТНОСТИ».

Дипак Чопра, американский писатель, оратор, профессор кафедры маркетинга в Колумбийской школе бизнеса

Мы уже сформулировали цели, так? Давайте теперь посмотрим, как можно их достичь. Я абсолютно убежден, что никто не может достичь целей в одиночку — а значит, нам нужны люди. И вам нужно связать этих людей со своими намерениями, то есть найти тех, кто может помочь вам.

Если вы взглянете на список своих достижений, то обязательно заметите, что они стали возможными только благодаря людям, которые вас окружали: коллега, подавший хороший и своевременный совет; знакомый, поделившийся полезной информацией; няня, которая сидела с вашим ребенком, когда вы задерживались на работе. Все эти люди сделали вклад в ваш успех. Скажу даже больше, они сделали его возможным!

Именно это я имею в виду, когда говорю о том, что другие люди создают наш мир и нашу жизнь наравне с нами самими. Их вклад в наше развитие, их поддержка и помощь — это тот строительный материал, из которого возводится башня нашего успеха и счастья. И возможно это только тогда, когда мы готовы отдавать им себя, свои знания, свои умения, свои полезные связи и знакомства. И это не должно происходить по расчету: сегодня я дам что-то тебе, чтобы завтра ты дал что-то мне. Настоящее