

ЧАСТЬ 1

**ВОЗМОЖНОСТИ
ВАШИХ ЗНАКОМЫХ —
ЭТО ВАШИ ВОЗМОЖНОСТИ**

В марте 2011 года в 46 регионах РФ Всероссийским центром исследования общественного мнения проводился опрос об отношении граждан России к построению карьеры через знакомства.

В результате опроса получены следующие данные:

— 24 % опрошенных считали, что построить успешную карьеру без нужных знакомых практически невозможно;

— только благодаря своим связям 68 % респондентов нашли хорошую работу, 9 % — получили повышение и 8 % — избежали увольнения;

— 54 % людей подтвердили, что при построении своей карьеры обращались за помощью к своим полезным связям;

— 27 % уверены, что вовсе не обязательно напрягать свои силы, если за тебя могут помочь твои знакомые.

Согласитесь, достаточно весомые аргументы в пользу полезных знакомств.



ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ — ПРОПУСК В МИР УСПЕХА

Исходя из реальностей нашей жизни, сегодня решить какой-то серьезный вопрос без посторонней помощи достаточно сложно. Любому, даже талантливому и трудолюбивому, человеку очень трудно пробиться в жизни, если ему никто не помогает.

Поэтому каждый мыслящий человек, у которого есть цель и который хочет ее достичь максимально быстро, **всегда заинтересован в установлении новых полезных связей.**

Или, как больше принято говорить, **новых деловых связей.**

Этот человек прекрасно понимает, что в случае необходимости он не будет шараться из стороны в сторону, а всегда сможет обратиться к своим знакомым, возможности которых ему обязательно помогут в решении того или иного вопроса.

На сегодняшний день вовсе не редкость, когда наши сограждане считают, что наличие полезных деловых связей — это самый простой

и самый эффективный способ улучшить свою карьеру или финансовое положение.

И цифры этому — наилучшее подтверждение.

Но все-таки особое значение деловым связям придается в бизнесе. И это очень логично.

При существующей конкуренции без партнерских отношений практически невозможно развить или удержать свое дело.

И серьезные коммерсанты одним из главных приоритетов своей деятельности всегда определяют расширение сети своих «нужных» знакомых.

В качестве наглядного примера я хочу привести Вам отношение к данному вопросу двух долларовых миллиардеров: [Джона Рокфеллера](#) и [Аристотеля Онассиса](#).

Эти два человека, каждый в свое время, были самыми богатыми людьми планеты. Первый — в 1930-е годы, второй — в 1960-е.

Поэтому они знали, что делали и что говорили.

Джон Рокфеллер, который был первым долларовым миллиардером в истории человечества, по данному поводу говорил, что за умение общаться с людьми и заводить полезные связи он готов платить намного больше, чем за другие деловые качества человека.

А Аристотель Онассис, будучи выходцем из бедной семьи, потратил первые заработанные деньги на покупку дорогого костюма, чтобы у него появилась возможность посещать деловые вечеринки для установления полезных знакомств.

Эти люди всю жизнь строили сети деловых связей, благодаря которым и заработали свои миллиарды. Кроме того, на сегодняшний день деловые связи компаний, в числе прочих нематериальных активов, обязательно учитываются при их рыночной оценке.

Так что значение полезных знакомств достаточно велико в нашей повседневной жизни и значительным образом влияет на судьбу каждого человека.

Уважаемый читатель, в самом начале этой книги я хочу донести до Вас одну простую мысль.

Что же нужно для того, чтобы это получалось у Вас максимально просто и эффективно?

Ответ очень простой. **Для того чтобы Вы могли легко знакомиться с разными людьми, Вам вовсе не нужно иметь профессиональное психологическое образование. Достаточно развить в себе навыки коммуникабельности и знать несложные правила построения сетей деловых знакомств.**

Вот и все.

Развитие навыков коммуникабельности зависит исключительно от Вас.

А правила установления знакомств Вы узнаете, дочитав эту книгу до конца.

Если Вы хотите максимально быстро добиваться нужных результатов и неважно в чем: продвижение карьеры, построение бизнеса, поиск работы или решение каких-то различных бытовых вопросов, то Вам просто необходимо обзаводиться новыми полезными деловыми связями.

ВЫ СЛЫШАЛИ О ТЕОРИИ «ТЕСНОГО МИРА»?

Учитывая огромное значение деловых связей в современном мире, изучение данного вопроса постоянно занимает умы различных специалистов.

Психологи и социологи на протяжении многих лет проводят исследования механизмов использования возможностей полезных знакомств, в результате чего многие теории по этой теме находят свои подтверждения.

Первым, кто под фразу «Возможности Ваших знакомых — это Ваши возможности» подвел научную базу, стал социолог Гарвардского университета Стэнли Милгрэм.

В 70-х годах XX века он выдвинул теорию всеобщего знакомства и назвал ее теорией «тесного мира».

В чем же смысл теории «Тесного мира»?

А смысл очень простой: «Любой личный вопрос намного проще решать через цепочку своих деловых связей».

Сам Милгрэм утверждал, что между двумя любыми людьми, проживающими на Земле, находится цепочка из пяти уровней общих знакомых. Основывался он на эксперименте, который провел в городке Омаха штата Небраска.

Стэнли Милгрэм раздал некоторым жителям города Омаха триста конвертов, которые просил передать определенному человеку, проживающему в городе Бостоне. Главное условие — «передавать конверты нужно было только через своих родственников или знакомых».

Руководствуясь таким правилом, до бостонского адресата дошло только шестьдесят конвертов из трехсот.

Милгрэм провел подсчеты и определил, что в среднем каждый конверт прошел через цепочку из пяти человек.

Специалисты Microsoft проанализировали адреса почтовых сообщений пользователей Интернета за один месяц и получили довольно интересный результат.

С помощью математических расчетов было установлено, что от любого пользователя до другого в среднем шесть с половиной «шагов».

Что еще раз доказало правильность утверждения Стэнли Милгрэма.

Практическим путем и была подтверждена теория «Тесного мира».

Учитывая выводы теории, многие специалисты называют ее «Теорией шести рукопожатий». И сегодня в разных источниках это название встречается наиболее часто. Но, по сути, это одно и то же.

Повторили эксперимент Стэнли Милгрэма уже в наше время ученые кафедры социологии Колумбийского университета.

Для этих целей они привлекли экспертов из компании Microsoft.

Рассматривать более подробно «Теорию шести рукопожатий» я не буду. На сегодняшний день информации по этому вопросу достаточно. А вот практический аспект ее применения я объясню.

Применяя за основу главное утверждение теории, я покажу Вам, как через цепочку знакомств можно связать двух любых жителей планеты. А чтобы это было максимально наглядно, в качестве примера рассмотрим связь между жителем африканского племени и телохранителем Президента Сингапура.

Согласитесь, уважаемый читатель, на первый взгляд, между ними вообще не может быть ничего общего? Но, тем не менее, теоретически я это сделаю.

Давайте обратимся к рисунку и пройдем всю цепочку. Но сразу хочу сделать пояснение.

Я не ставил себе задачи соблюсти полную точность персонажей с фотографиями, на которых они размещены в общем рисунке. Поэтому большинство из них не соответствуют действительности. Главное — понять смысл.

Но еще раз повторяюсь. Описание шагов, которые я пояснил, является чисто теоретическим и основано исключительно на гипотезах, которые родились у меня в голове.

1. Житель даже самого далекого африканского племени обязан знать своего вождя. Вождь для него и царь, и бог, и лучший товарищ.

2. Учитывая, что в большинстве африканских стран территориальное деление больше привязано к племенам, то вождь племени фактически выполняет функции губернатора на вверенной ему территории. А данный пост предполагает наличие контактов с Президентом страны или монархом.

3. Любое государство мира, в том числе и условная независимая африканская республика, является членом Организации Объединенных Наций. В связи с чем Президент страны приглашается на важные мероприятия ООН и как глава государства с большой вероятностью лично знаком с секретарем этой организации.

4. Принимая во внимание функции секретаря Организации Объединенных Наций в решении различных вопросов с разными главами государств, то Президент Сингапура как представитель страны с одной из лучших экономик мира, безусловно, имеет с ним прямые контакты.

5. У Президента любой страны, как Вы понимаете, есть охрана. Поэтому Президент Сингапура не может не знать человека, которому доверяет свою жизнь. И этот человек — начальник его личной охраны.

6. Начальник охраны лично подбирает и проводит инструктажи с людьми, которые находятся на первой линии. Поэтому общаться с телохранителем Президента ему сам Бог велел.

Но, тем не менее, смысл теории показан в нем полностью.

То есть если бы у африканского воина возникла потребность передать телохранителю Президента Сингапура сообщение, то таким путем оно было бы ему доставлено.

В практическом применении «Теории шести рукопожатий» Вы всегда должны помнить, что даже самые случайные связи могут привести Вас к конечному результату намного быстрее, чем если бы Вы напрямую пытались его добиться.

Поэтому в будущем ко всем своим контактам с людьми Вы должны относиться очень серьезно. Потому что у них могут оказаться возможности, которые решат Вашу проблему в случае необходимости.



КТО ЖЕ ТАКОЙ КОММУНИКАТОР?

Если говорить очень просто, то **коммуникатор** — это человек со связями.

Он умеет не только «налаживать мосты» с разными людьми, но и эффективно взаимодействовать с ними. Причем ни социальный статус, ни уровни влияния этих людей для коммуникатора не являются главным приоритетом.

Главное, чтобы их деловые возможности помогали ему всегда максимально быстро достигать поставленных целей или получать нужный результат.

Учитывая, что коммуникатор общается с разными людьми, он, как актер, играет разные роли в зависимости от того, с кем контактирует. И если Вы хотите, чтобы ваша личная сеть полезных деловых связей была наиболее эффективной, то Вам просто необходимо, чтобы, в большинстве своем, в ней находились коммуникаторы.

А если, уважаемый читатель, Вы сами хотите быть действительно бесценным человеком для других, то становитесь коммуникатором. И поверьте, тогда у Вас будут такие возможности, о которых Вы даже и не мечтали.

Чтобы стать успешным коммуникатором, необходимо помнить, что навыки коммуникабельности не являются врожденными. Только постоянное общение с людьми делает их лучше и оттачивает до мастерства.

Уважаемый читатель, если Вы читаете эту книгу, то Вы уже на пути к новым возможностям. А я Вам в этом только помогу.



СОТИРУЕМ «ПОЛЕЗНЫЕ» ЗНАКОМСТВА

Итак, если мы говорим о построении эффективной личной сети деловых связей, то мы всегда должны понимать, для каких целей мы знакомимся и какой существует общий подход к категориям нужных связей.

В первую очередь, круг ваших знакомых должен всегда учитывать профессиональное разнообразие.

СОДЕРЖАНИЕ

От автора	4
-----------------	---

Часть 1. Возможности ваших знакомых — это ваши возможности

Деловые связи — пропуск в мир успеха.....	9
Вы слышали о теории «тесного мира»?.....	12
Кто же такой коммуникатор?	15
Сортируем «полезные» знакомства.....	17
В разведке деловые связи строят так... ..	27
Постоянный поиск людей, у которых есть необходимые возможности	30
Как же применяется Нетворкинг в спецслужбах?	32
Целенаправленное знакомство с человеком	35

Часть 2. Тот самый алгоритм

Собираем информацию на «потенциального знакомого»	44
Открытые источники информации	50
Как же искать информацию в Интернете?.....	52
Личные данные	54
Переписка и комментарии.....	55
Фотографии.....	55
Круг общения.....	56
«Рисуем» психологический портрет человека	58
1. Особенности невербального поведения человека.....	59
2. Вербальное общение	60
3. Стиль и цвет одежды.....	60
4. Физиогномика	61
5. Графологический анализ почерка	62

Планируем «случайную» встречу	64
Инициатор контакта — Вы	70
Какие же предлоги можно применять, чтобы установить с объектом заинтересованности контакт?	71
Создаем имидж под конкретного человека.....	75
Какие эффекты восприятия человека помогают?	79
Какие эффекты восприятия человека мешают?	82
Психология первой встречи	83
1. Взаимное оценивание	84
2. Следующий этап беседы — это взаимная заинтересованность	85
3. После взаимной заинтересованности между собеседниками возникают доверительные отношения	86
4. И последний этап контакта — это завершение встречи	86
Еще раз о важном алгоритме	88

Часть 3. Общая психология общения

Хотите строить полезные связи?	
Меняйте мышление!	92
Что же мешает людям устанавливать первый контакт?	93
Определяем цели общения.....	97
Как раскусить мотивы собеседника?	99
Учимся контролировать взгляд... ..	101
Какое же значение имеет взгляд при деловом общении?	102
Аттракция — «страшная» сила.....	106
Прием «имя собственное»	108
Прием «зеркало отношения»	108
Прием «терпеливый слушатель»	108
Прием «эффект предшествующего знакомства»	109
Не забываем о приемах общения	110

«Секреты» манипулирования людьми	113
1. Трюизмы	114
2. Допущения	114
3. Противопоставления	115
4. Выбор без выбора	116
5. Незавершенное действие	116
6. Маятник	117
«Стена» для манипулятора	122
Какие действия помогут защититься от чужих манипуляций?	126
1. Быть стрессоустойчивым	126
2. Уметь говорить людям «Нет!»	127
3. При деловом общении с людьми помнить о своих целях	128
4. Повышать личную самооценку	128
Типы собеседников.	
Общение с «трудными» людьми	129
Интровертивный собеседник	129
Экстравертивный собеседник	130
Доминантный собеседник	130
Недоминантный собеседник	130
Мобильный собеседник	131
Ригидный собеседник	131
Манипуляторы	133
Эгоисты	133
Пессимисты	133
Критики	133
Лицемеры	134
«Секретные кнопки» управления людьми	135
Принцип «пяти касаний»	136
Принцип «взаимопомощи и взаимовыручки»	136
Принцип «последовательности»	137
Принцип «справедливости и взаимности»	138
Принцип «социальных отношений и норм»	138
Принцип «влияния группы»	139

Принцип «дефицита»	140
Навыки успешного коммуникатора	142
Манипулирование людьми	143
Умение нравиться людям	144
Уверенность в себе	146
Контроль своих эмоций	147
Способность быть креативным.....	147
Ответственность и надежность в исполнении заданий	150
Способность быть независимым	150
Чуткость и внимание к собеседнику.....	150
Умение воодушевлять людей	151
Способность брать на себя инициативу и решать проблемы	151
Пунктуальность	151
Способность хранить чужие секреты	152
Быть эрудированным человеком	153
Умение производить первое приятное впечатление.....	154
Послесловие	155