

Оглавление

ОТ АВТОРА.....	8
Часть 1	
Возможности ваших знакомых — это ваши возможности.....	11
Деловые связи — пропуск в мир успеха.....	12
Вы слышали о теории «тесного мира»?.....	17
Сортируем «полезные» знакомства.....	25
В разведке деловые связи строят так.....	45



Часть 2

Тот самый алгоритм.....	71
Собираем информацию на «потенциального знакомого».....	72
«Рисуем» психологический портрет человека.....	103
Планируем «случайную» встречу.....	117
Создаем имидж под конкретного человека.....	145
Психология первой встречи.....	160
Еще раз о важном алгоритме.....	172



Часть 3

Общая психология общения..... 177

Хотите строить полезные связи?
Меняйте мышление!..... 178

Определяем цели общения..... 185

Учимся контролировать взгляд..... 192

Аттракция — «страшная» сила..... 200

Не забываем о приемах общения..... 208

«Секреты» манипулирования людьми..... 212

«Стена» для манипулятора..... 226

Типы собеседников. Общение с «трудными» людьми..... 239

«Секретные кнопки» управления людьми..... 253

Навыки успешного коммуникатора..... 271





Часть 1

Возможности
ваших знакомых —
это ваши
возможности

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 состояние.

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.





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 66% 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.

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 общать-

ся с людьми и заводить полезные связи он готов платить намного больше, чем за другие деловые качества человека.

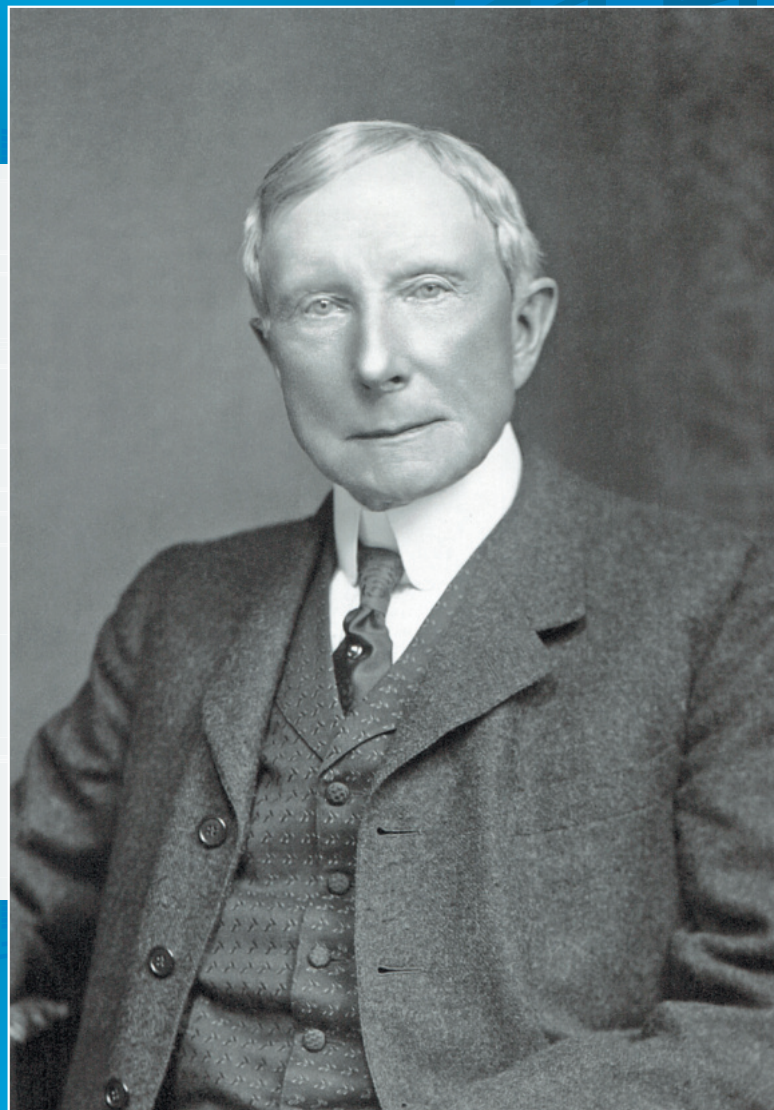
А Аристотель Онассис, будучи выходцем из бедной семьи, потратил первые заработанные деньги на покупку дорогого костюма, чтобы у него появилась возможность посещать деловые вечеринки для установления полезных знакомств.

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



Джон Рокфеллер



Everett Collection / Shutterstock.com

и значительным образом влияет на судьбу каждого человека.

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



«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».

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.



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 Милграм.

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 Милграм 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 Милграм 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.

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

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 Милграма 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 пла-

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 Милграма.

Вы слышали о теории «тесного мира»?



нет. 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 повторюсь. Описание шагов, которые я пояснил, является чисто теоретическим и основано исключительно на гипотезах, которые родились у меня в голове.



LUCARELLI TEMISTOCLE / Shutterstock.com

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



Lorimer Images / Shutterstock.com

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.



Jordan Tan / Shutterstock.com

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.

