



Царевна-лягушка: оригинальная версия

Всем нам с детства знакома сказка «Царевна-лягушка». Однако немногие знают, что оригинальная версия сказки принадлежит перу братьев Гримм и называлась она «Король лягушек».

Жила-была принцесса. Однажды, играя в саду, она уронила в пруд свой золотой мяч. Лягушонок пообещал вернуть его, если девушка пригласит его на бал во дворец. Принцесса не раздумывая согласилась, но, получив обратно свой мяч, просто убежала. Тогда лягушонок сам пришел во дворец, требуя, чтобы принцесса сдержала слово. Однако никаких угрызений совести по поводу невыполненного обещания гордая принцесса не испытывала. «Скользкая мерзкая жаба на балу — фи», — думала она.

Отец этой своенравной девицы, мудрый король, узнав, как некрасиво поступила его дочь, потребовал, чтобы она исполнила данное обещание. Но ставки выросли: теперь оскорбленный лягушонок хотел, чтобы принцесса вышла за него замуж. Коварная принцесса сделала вид, что согласна. На самом же деле у нее имелся хитрый план: сразу после свадебной церемонии она направилась с женихом в спальню, и лишь только они остались вдвоем — что есть мочи швырнула его о стену. Шмяк — и лягушонок превратился в прекрасного принца. Что было дальше, думаю, вы и сами догадались...

Этот классический сюжет много раз переписывался и изменялся. Существует огромное количество вариантов, но наиболее известной и распространенной версией является история, в которой Иван-царевич целует лягушку и она превращается в царевну. Так появилось выражение «Поцеловать лягушку, чтобы найти свою царевну».

Начало

Глава 1

Лягушки, царевны и жабы





Брак по расчету

Жил-был энергичный лягушонок Вилли. Однажды его пригласили на прием во дворец. Он очень волновался, поэтому попросил Сократа, своего старшего брата, пойти с ним.

Вилли хотел найти себе царевну, а лучше — двух. Не подумайте ничего дурного: он собирался устроить свою деловую, а не личную жизнь.

Предприимчивый лягушонок предполагал, что на приеме будет не так уж много царевен, поэтому его план был таков: не теряя времени, быстренько осмотреться, «вычислить» королевскую особу и дальнейшие усилия направить на то, чтобы втереться к ней в доверие.

«Нет, Вилли, это неправильный подход, — охладил его пыл мудрый братец Сократ. — Относись ко всем лягушкам с одинаковым почтением. Для тебя это может быть просто лягушка, но для кого-то она окажется Царевной».



Когда я задумал написать книгу о networking, мне пришли на ум слова Гейл, моей жены, которые она сказала, когда я начинал ухаживать за ней. В то время мне приходилось буквально занимать очередь, чтобы пригласить ее на свидание. Однажды я попытался съехидничать по этому поводу, но Гейл заметила: «Пока найдешь своего принца, перецелуешь немало лягушек».

При чем здесь лягушки?

Выбросьте из головы стереотип о том, что лягушки зеленые и скользкие. Речь здесь пойдет не о них. Все мы лягушки до тех пор, пока не найдем свою половинку. Можно рассматривать эту идею в контексте романтических отношений, но книга все-таки о налаживании деловых связей и знакомств, а не об устройстве личной жизни, хотя алгоритм действий, в общем, такой же.

Люди, которые могли бы значительно повлиять на ваш бизнес, партнеры, с которыми вам хотелось бы сотрудничать, чиновники, которые могли бы помочь в решении важных социальных вопросов, и есть ваши Царевны-лягушки. Но прежде чем вы их найдете, придется познакомиться с великим множеством лягушек. Радуйтесь, что их по крайней мере не придется целовать — нужно всего лишь оставить им свою визитную карточку.

Кто населяет «пруд»?

Вот вам своеобразный путеводитель. Он ориентирует вас в мире лягушек и поможет узнать тех, кто встретится вам на страницах этой книги и в реальной жизни — на деловых встречах и приемах.

Иерархия лягушек

Царственные особы: Их Величества Король и Королева (*Amphibius Rex et Regina*)

Это Царевны-лягушки в сфере networking (дабы избежать упреков в дискриминации, сразу оговорюсь: Царевичи среди лягушек тоже имеются). В дикой природе встречаются редко, как, впрочем, и в иных местах обитания. Даже лучшие из мастеров networking затрудняются назвать более семи особ королевской фамилии. Но если вы повстречаете одну из них, то сразу безошибочно узнаете ее.

Приближенные особы: древесные лягушки (*Amphibius borealis*)

Прекрасно умеют налаживать контакты, имеют ценные связи, широкий круг знакомств. Благодаря своему титулу они занимают довольно высокое положение в мире земноводных, восседая на импровизированных тронах-деревьях, что дает им возможность обозревать территорию не только внутри, но и за пределами королевства. И хотя древесные лягушки могут войти в состав королевской семьи, лишь немногие из них действительно достигают этого статуса. То, что они знают, и те, кого они знают, ставит их выше болотных квакш.

Свита: болотные квакши (*Pseudacris musicalis*)

Эти лягушки стараются не отставать от общего хора квакающих собратьев. Умеют вписаться в компанию, всегда рассчитывают на немедленный результат. Обычно добиваются успеха в жизни. Некоторые особи даже неплохо налаживают

связи. Попав в незнакомый пруд, болотные квакши хотя бы измерят температуру воды в нем — и то уже похвально.

Простые подданные: простые лягушки (Amphibius normalis)

Все мы рождаемся простыми лягушками. Поразительно большое число особей решает вообще не выползать из болотных зарослей, а значит, понятия не имеет о том, что такое networking. Таковые навсегда остаются простыми лягушками.

Маргиналы: жабы (Bufo obnoxious)

Некоторые лягушки умудряются спуститься по иерархической лестнице еще ниже. Их несложно вычислить. К счастью, встречается этот вид не часто.

Минздрав королевства амфибий предупреждает

Не торопитесь судить о статусе других лягушек! Относитесь к каждой лягушке так, будто перед вами настоящая Царевна. Лягушка для одного может быть Царевной для другого. Приведенную выше классификацию следует использовать только для самоидентификации!

Летопись

Специфика моей работы предполагает общение с самыми разными людьми. Выражаясь аллегорически, я нырял во многие пруды и встречал множество представителей каждой группы приведенной выше классификации.

Решив как-то подсчитать, как долго я имею дело с networking, я воспользовался стилем своего любимого писателя, авиатора Эрнеста К. Ганна. Он писал:

...Сколько дней я просуществовал? Ответ: если сегодняшняя дата верна, 24 455 дней и ночей, не считая времени, проведенного в утробе на стадии зародыша... Я прочел всего лишь 5460 книг... Я испытывал терпение моих друзей,

выпив как минимум 5160 бутылок вина... К своему удивлению, я обнаружил, что мое сердце совершило по меньшей мере 2 миллиарда ударов...

В отличие от Эрнеста Ганна, я начал подсчет своего опыта в networking не с рождения, а с того момента, когда занял пост управляющего директора Торговой палаты Ванкувера в 1986 году. Основанная в 1887 году, Палата является деловой ассоциацией, финансируемой в частном порядке, с более чем вековой историей в области свободного предпринимательства. Устраивая более 500 приемов в год, Палата обеспечивает вступившим в ее ряды предпринимателям невероятно богатое и разнообразное деловое окружение. Конечно, я немало испытывал себя в искусстве networking и до вступления на эту должность, однако практика того периода не выдерживает никакого сравнения с опытом последующих лет.

...Сколько деловых встреч я посетил? Ответ: можно прикинуть, что я был лично представлен 320 000 людям. Я присутствовал на 2500 приемах, 3000 встречах с лекторами, на деловых ланчах, обедах и бесчисленных торжествах по разным поводам. Я износил больше смокингов, чем мне положено.

Я заводил знакомства в самых необычных местах: от зала заседаний Нью-Йоркской фондовой биржи в полночь до салона патрульного самолета серии Lockheed P-3 на высоте 200 футов над Северным полюсом.

Прибавьте к этому сотню или около того ежегодных выездных событий, включая конференции и торговые миссии. Все, начиная с еженедельных деловых командировок и ежегодного саммита мировых лидеров в Давосе и заканчивая чтением лекций в Rotary club на Юконе, — все это требует огромного множества кивков головой.*

* Международная организация, объединяющая деловых людей с целью служения обществу.

Будучи еще новичком в области networking, я видел лучших его представителей в деле. Торговая палата Ванкувера стала для меня окном в мир networking. Генеральный директор компании Motorola Эд Зандер, учредитель сети магазинов Body Shop* Анита Роддик, председатель и исполнительный директор Dell Computer Corporation Майкл Делл, Джордж Буш-старший, принц Филипп, лауреат Нобелевской премии Роберт Манделл** — вот лишь немногие из выдающихся мастеров networking, с которыми мне довелось общаться на деловых встречах, устраиваемых Палатой.

Гейл и Джуди

Мои соавторы Гейл и Джуди выразили в книге свои взгляды, основываясь на личном опыте делового общения.

Гейл — успешный предприниматель и консультант по маркетингу. Она очень деятельный и активный человек как в личной, так и в деловой жизни. Гейл присутствовала на сотнях мероприятий и составляла компанию интереснейшим людям мирового масштаба. Вот уже десять лет она сопровождает меня на всех официальных приемах, и для меня это большая честь. Я многому у нее научился.

Джуди — дипломированный бухгалтер, а также организатор с выдающимися способностями. Основа результативного networking в ее понимании — сплоченная и активная команда. Она смогла организовать команды в самых разных культурах и окружениях: от сверкающих офисов в зданиях небоскребов Северной Америки, Гонконга и Пекина до крохотных клетушек в заднем отсеке раскачивающихся железнодорожных вагонов. Джуди начинала работать старшим сотрудником международной компании по бухгалтерскому

* Крупнейший в мире производитель экологически чистых косметических средств по уходу за телом.

** Лауреат Нобелевской премии по экономике 1999 г., профессор экономики Колумбийского университета.

учету и консалтингу. Она также стояла у истоков наиболее преуспевающей сегодня в Северной Америке компании по организации железнодорожных экскурсионных туров. Обладая столь разносторонним опытом, Джуди действительно не знает все нюансы международного делового общения.

Конечный результат

Итак, что мы имеем?

Если представить, что сфера networking — это трехмерная система координат, то ваше положение в пространстве будет определяться вашими успехами в networking. Все люди делятся на три категории: хорошие, плохие и отвратительные коммуникаторы. И каждая из этих категорий занимает свою плоскость в системе координат. Хорошие коммуникаторы — это мастера по налаживанию связей и знакомств. У них все получается легко и абсолютно естественно. Это Царевны и Царевичи networking. Все хотят познакомиться с ними и примкнуть к их стройным рядам.

В группу отвратительных коммуникаторов никто не хочет попасть. К счастью, точек в этой плоскости совсем мало, представители данной категории встречаются очень редко.

Как ни печально это констатировать, но к категории плохих коммуникаторов относится большинство из нас (ладно, возможно, вы не так уж плохи, но надо еще поработать над собой).

Если провести параллель с аллегорической линией повествования, типы коммуникаторов — это те же лягушки. Простые лягушки (плохие коммуникаторы) не утруждают себя развитием навыков networking. Что же они делают не так?

- Не оставляют визитную карточку.
- Ожидают от людей слишком многого.
- Тратят много энергии на избранный круг людей, с которыми уже хорошо знакомы.

- Не поддерживают разговоры с незнакомыми людьми.
- Ежедневно упускают потрясающие возможности.
- И — просто кошмар! — не получают удовольствия от networking.

Секреты networking

Мастера networking обладают природным чувством ритма. Они абсолютно естественно и непринужденно налаживают отношения с другими людьми. У них это просто вошло в привычку, к тому же им это нравится. К счастью, искусство networking можно научиться. Вам необходимо выучить лишь семь несложных па, из которых состоит прекрасный танец networking.

В целях вашего удобства и более основательного изучения каждому из этих «танцевальных па» посвящена отдельная глава книги. Как всякое обучение танцам, наши занятия потребуют от вас терпения и практики — тогда вы сможете виртуозно владеть мастерством networking, никому не наступая на ноги. Приступить к обучению вы можете хоть завтра, а когда вам потребуется освежить свои знания и вспомнить движения, просто перечитайте краткие тезисы в конце каждой главы.

Наибольшую ценность этой книги представляют семь ключей-секретов networking. Да, именно секретов, так как большинство людей вовсе не знакомы с ними, а потому не могут применять их на практике. Эти секреты по сути являются основой, или скорее основополагающей философией networking. Именно им и посвящена эта книга.

Это может перевернуть вашу жизнь

Возможно, вам покажется, что я изрядно преувеличиваю, заявляя, что умение налаживать связи на самом деле может

изменить вашу жизнь. Но я утверждаю это с полной уверенностью и в доказательство могу привести пример из личного опыта. Мы познакомились с Гейл благодаря ее удивительным способностям налаживать связи (или умению ловить лягушек). Многие люди, которых я встретил благодаря networking, внесли коренные изменения в мою жизнь.

EQ против IQ

Имея более чем 20-летний опыт налаживания связей, я пришел к следующему выводу: не все успешные люди являются мастерами networking, тогда как каждый мастер networking — преуспевающий человек. К некоторым успех приходит случайно — благодаря удаче или везению. Другие добиваются высот, работая исключительно внутри сферы своих интересов и профессиональных навыков. Успеха таким людям помогают добиться изобретения, открытия, публикации, талант, недюжинные способности — то есть то, что досталось им от природы. Большинство из нас не может полагаться лишь на то, что мы окажемся в числе одаренных или гениев. Должно же быть что-то такое, что склонит чашу весов успеха в нашу сторону. Это «что-то» существует.

Дэниел Гоулман в своем бестселлере «Эмоциональный интеллект: почему он важнее IQ»^{*} заявляет о том, что социальные и эмоциональные навыки (известные как эмоциональный коэффициент, или EQ) можно приобрести в процессе обучения, чего нельзя сказать об интеллектуальных способностях. Поэтому у меня для вас отличные новости, особенно для тех, кто не состоит в клубе знатоков Mensa^{**}: любой может стать мастером networking и достичь успеха в бизнесе и в жизни. Но что же такое успех?

^{*} Daniel Goleman, “Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ”.

^{**} От лат. «стол». Клуб интеллектуалов, чья эрудиция определяется специальным тестом. Организован по принципу круглого стола — отсюда и название.

Наука о счастье

Здесь хотелось бы обратиться к двум замечательным источникам — Далай-ламе и профессору Гарварда Роберту Путнаму. Далай-лама в своей книге «Искусство быть счастливым: руководство для жизни»* в первой строке первого параграфа на первой странице говорит: «Я считаю, что самой главной целью нашей жизни является стремление к счастью».

Наконец-то о счастье заговорили всерьез. В настоящее время этот феномен изучают многие ученые. Роберт Путнам, автор статьи «Боулинг в одиночку: падение социального капитала Америки»**, в интервью *The Opra Magazine* описывает одно из наиболее поразительных научных открытий: «деньги могут увеличить счастье, но не намного. До сих пор самым важным компонентом счастья человека считается его связь с другими людьми: родными, друзьями, знакомыми». Так что, как видите, счастье и networking — почти сиамские близнецы.

Жизнь меняется, общество — тоже

Конечно, для каждого из нас важно личное счастье, а оно невозможно без социальных контактов. Но существуют и другие причины не терять связей с обществом. В «Боулинг в одиночку» Путнам констатирует, что люди разучились сотрудничать и совместно строить социальный капитал. Интригующее название статьи основано на противопоставлении: если раньше люди проводили игры, объединяясь в лиги, союзы, группы, то сегодня они катают мяч в одиночестве или в узком кругу семьи и друзей. Путнам замечает, что мы постепенно утрачиваем преимущества, которые дает нам общение, — от более чистых улиц до более счастливых людей.

* Dali Lama, “The Art of Happiness: A Handbook for Life”.

** Robert Putnam, “Bowling Alone: The Decline and Revival of American Community”.

Так что же такое социальный капитал? Физический капитал относится к объектам, которые повышают нашу продуктивность. Например, вместо того чтобы складывать числа в уме, мы используем калькулятор. К человеческому капиталу можно отнести инвестиции в обучение и образование для повышения профессиональной квалификации. Социальный же капитал — это связи между людьми и те приятные моменты в нашей жизни, которые случаются благодаря этим связям. Основную предпосылку для создания социального капитала можно сформулировать так: «все наши личные связи имеют ценность».

NB

Социальный капитал — это то, что проистекает из связи индивидов между собой; что-то очень ценное, созданное нашими личными контактами, влекущее за собой доверие. Это частное и общественное богатство одновременно.

Оуэн Андерсон, доктор наук, компания Hawthorne Consulting

Наводите мосты

Различают связи двух уровней. Первый, *связывание (bonding)*, относится к ограниченному кругу друзей, родственников, коллег. Путнам называет такие связи «суперклеем», который скрепляет отношения в бизнесе и в личной жизни. Но еще более важным является установление контактов с мало знакомыми людьми, которые не входят в наш узкий круг близких знакомых. Такие связи Путнам называет *наведением мостов (bridging)*.

Как показывают исследования, именно благодаря *наведению мостов* в нашей жизни происходят события, которые мы считаем удивительными и невероятными. Networking начинается с наведения мостов.

Вы сказали «да» в ответ на приглашение участвовать в благотворительном ужине, потратили немного времени на то, чтобы поприсутствовать на заседании местного

собрания, первым заговорили с человеком в лифте, встретились с членами организации, к которой наконец-то решили присоединиться. Все это кажется совершенно незначительным. Но если вы сделали все правильно, то поцелуи и рукопожатия, которые вы раздали лягушкам вокруг себя, пойдут вам во благо. И не только вам.

Первый секрет позитивного networking

Вам придется перецеловать много лягушек, чтобы найти Царевну.

Для того чтобы наладить связи, приобрести новых знакомых, смелее прыгайте в «пруд» общения. Не барахтайтесь все время в родной завод, побывайте и в других водоемах. Чем больше новых лягушек вы поцелуете, тем больше у вас будет шансов на успех. Может, вы найдете даже не одну Царевну и в одночасье окажетесь на самом веру иерархической лестницы.

Резюме

- 👑 Для того чтобы стать мастером networking, необходимо владеть семью секретами.
- 👑 Семь секретов — это концептуальный каркас и основополагающая философия networking. А дальше все зависит от вашего отношения.
- 👑 Все мы начинаем как лягушки. Но мы имеем возможность занять более высокую позицию в иерархии, освоив семь секретов налаживания отношений.
- 👑 Не торопитесь классифицировать свои контакты. Иерархия лягушек применима лишь для самоидентификации. Помните: лягушка для вас — Царевна для кого-то.
- 👑 Не брезгуйте поцелуями: скоро вы войдете во вкус. И предоставляйте шанс другим познакомиться с вами.