

Глава 8

В нужное время в нужном месте





История о лягушонке, которому не грозили никакие бородавки

Однажды малыш Головастик отправился на прием в Торговую палату амфибий. Такие мероприятия проходили там каждый месяц, и Головастик всегда присутствовал на них, как и на других мероприятиях в соседних прудах, где он налаживал связи.

Когда вечер был в самом разгаре, лягушонок Зеленка, известный местный забияка, отвел Головастика в сторонку и сказал ему: «Малыш, ты разве не знаешь, что, если целовать слишком много лягушек, могут появиться бородавки?» Головастик не на шутку перепугался. На следующий день он пошел к врачу.

— Доктор, это правда, что если я поцелую очень много лягушек, у меня появятся бородавки? — спросил он озабоченно.

— Нет, конечно же, нет, — ответил ему доктор.

— А чем это грозит? — никак не унимался Головастик.

— Ничем, кроме хорошей репутации, — заверил доктор.

И добавил: — Надеюсь, тебе не нужно лекарство от нее?



Что объединяет людей, способных искусно налаживать связи, кроме стремления овладеть знаниями и делиться ими с окружающими? Умение присутствовать в нужное время в нужном месте.

Для людей, искусно налаживающих отношения, приемы и деловые встречи — привычное занятие. Они всегда принимают приглашения, покупают билеты и показываются на публике. У них инстинктивно вырывается «да» в ответ на предложение принять участие в том или ином мероприятии. Именно там они зарабатывают себе хорошую репутацию и получают признание окружающих.

О тех, кому за...

Яркий пример того, как можно совершенствоваться в networking на протяжении всей жизни, являют Венди МакДональд и Соня Бата. Это очень обходительные и обаятельные леди. Несмотря на возраст — обеим далеко за семьдесят, — они регулярно участвуют в кампаниях, проводимых в поддержку их бизнеса, являются активными членами местных деловых сообществ и, кроме того, постоянно путешествуют по миру. Наверняка обе порядком устают от такого бешеного ритма жизни, однако networking не является для них рутинной работой — в первую очередь он приносит им удовольствие. Нам следует у них многому поучиться.

Венди

Если бы в области networking давали пояс за степень мастерства, то Венди МакДональд, безусловно, стала бы обладательницей черного пояса. Она достигла успеха в своем деле по большей части благодаря исключительным способностям налаживать связи. Уже в течение пятидесяти лет она руководит своей транснациональной корпорацией U.S.Bearings с годовым доходом более чем в сто миллионов долларов. Ей присуждено бесчисленное множество наград, включая почетное звание «Предприниматель года от Veuve Clicquot»*. Она пережила троих мужей, вырастила десятерых детей и, если мне не изменяет память, до недавнего времени у нее было двадцать восемь внуков.

Венди было едва за тридцать, когда ее муж погиб в авиакатастрофе. На руках у нее остались трое маленьких детей и небольшой машинный цех вместе с компанией по поставке подшипников. У Венди не было никакого опыта ведения бизнеса, но и выбора у нее тоже не было. Надо было как-то выживать.

Женщины-руководители в 50-х годах были очень большой редкостью, и уж тем более в такой сугубо мужской области, как производство роликовых подшипников. Венди упорно продолжала работать, умело справляясь с неприязнью персонала и многими другими трудностями. Ключом к успеху, которого она добилась, стало ее умение налаживать отношения с людьми: с сотрудниками, поставщиками, покупателями, знакомыми и близкими друзьями. У нее просто врожденный талант находить общий язык с людьми. В этом я убедился на собственном опыте.

Будучи исполнительным директором Торговой палаты, каждый год я работаю в паре с ее председателем, ведущим членом делового сообщества. Когда этот пост занимала Вен-

* Присуждается самым успешным женщинам-предпринимателям из разных стран мира.

ди, мы часто ездили в Европу и Азию в составе торгового представительства. Она была моим любимым попутчиком.

В один из таких деловых визитов в Азию у нас была очень насыщенная программа: посетить десять стран. И Венди активно воплощала ее в жизнь. Каждый день — в новом костюме — она посещала все местные фабрики и заводы, включенные в программу визита, принимала участие во всех ланчах, приемах и деловых ужинах, и это при тамошнем климате! Она меня просто вымотала. Мы распрощались в Маниле, и, вернувшись домой, я, к своему изумлению, узнал, что Венди отправилась в новый тур к своим азиатским покупателям. Рядом с Венди я понял, что развитие бизнеса требует многочисленных встреч и контактов со многими людьми — и к черту все часовые пояса!

Соня

Том Бата и его жена Соня превратили Bata Shoe Company в одну из ведущих мировых компаний. Они производят и продают на пяти континентах широчайший ассортимент обуви: от самой простой до моделей высокой моды.

Том и Соня — прекрасная команда. Соня — бизнес-леди, филантроп и основатель уникального музея Bata Shoe. Как и ее муж, она путешествует по всему миру, посещая фабрики и магазины компании в семидесяти четырех странах.

Я причисляю себя к кругу знакомых Сони, потому что постоянно сталкиваюсь с ней: в аэропортах, в фойе отелей или даже в доке, когда она приветствует военный корабль, возвращающийся из Персидского залива, в великолепно сидящей на ней униформе почетного капитана морского флота. Соня очень обходительна и всегда искренне интересуется людьми, будь то призывники морского флота или главы государств. Она ко всем относится с равным уважением. Как и Венди, она неутомима. Все время стремится вперед — к новым знакомствам.

ДЭЙВ И ИВОН

Дэйв Роэлс и Ивон ДеВалоне — еще два ярких, заслуживающих нашего внимания человека, которые умеют налаживать связи. Хотя они не являются владельцами больших международных компаний, оба хорошо известны в своей области и пользуются всеобщим уважением. Они смогли построить свой бизнес на умении быть в нужный момент в нужном месте.

ДЭЙВ

Однажды Дэйв Роэлс пришел ко мне за помощью. Он хотел работать в Торговой палате штатным фотографом. Я пригласил его на прием, чтобы он сделал несколько снимков. Когда я незадолго до этого обращался к другим фотографам, они отказали под предлогом, что работают только на больших мероприятиях. Дэйв был не такой. Когда бы я ни обратился к нему с просьбой о съемке — во время небольшого приема или крупномасштабного мероприятия, — он всегда был рад помочь.

Однажды во время приема я спросил Дэйва, сможет ли он сделать портрет нашего почетного гостя, премьер-министра Таиланда. Дэйв не растерялся и прямо там, на месте, сделал портретную фотографию. Тогда у него появилась небольшая портретная студия, и он делал портреты почетных гостей во время приемов. С годами у Дэйва сформировалось приличное портфолио из портретов деловых лидеров и фигур мировой величины, включая Криса Патена, последнего мэра Гонконга, Боба Крэндела, председателя American Airlines, и многих других известных людей.

Вот видите: хотя умения и знания играют существенную роль, не менее важно оказаться в нужное время в нужном месте.

Ивон

Ивон ДеВалоне занимается очень доходным бизнесом — сдает складские помещения в аренду. Помимо этого она является активным членом Торговой палаты и других комитетов. Я вижу ее на мероприятиях как минимум один раз в неделю. Недавно Ивон куда-то пропала на несколько месяцев, потом вновь появилась, и я спросил ее о причине такого долгого отсутствия. Она ответила, что устала, «выгорела» и решила завязать с networking на некоторое время. Однако, по словам Ивон, едва она прекратила появляться на мероприятиях, общаться и заводить новых знакомых, ее дела пошли намного хуже, интенсивность бизнеса снизилась почти вдвое. Но стоило ей вернуться — дела снова пошли в гору. Для Ивон реклама и маркетинг не настолько эффективны, как частое присутствие на мероприятиях и умение налаживать связи.

NB

Вам придется заплатить некоторую цену за то, что потом станет бесценным.

Фома неверующий

Как-то на семинаре по административному управлению один из моих студентов высказался о networking следующим образом: «Вы стойте, пытаетесь поддерживать разговор, а при этом только и думаете, насколько больше было бы толку, останьтесь вы в офисе». Это достаточно распространенное мнение. Вот что я ему сказал: «Поставь для себя цель посещать минимум одно мероприятие в неделю. Получится 47 мероприятий в год — так уж и быть, пять недель на отдых за хорошее поведение. На каждой встрече необходимо завязать хотя бы семь новых контактов. Теперь посчитай-ка, что получается. К концу года у тебя будет 329 новых знакомых, за пять лет их число достигнет 1645 человек. Едва ли ты смог бы достичь такого результата, сидя за рабочим столом».

К тому же за пять лет вы приобретаете не 1645 новых знакомых, а 1645 новых связей — и эта цепочка может разветвляться дальше. Мир постепенно дает усадку.

Networking все возрасты покорны

Твердо стоящие на ногах деловые люди, к сожалению, не единственные, кто подвергает сомнению значение networking. Еще более критично к нему относятся начинающие предприниматели. Есть и такие, кто в свои тридцать думает: «Ну уж нет! Networking — это для старичков». Такое отношение особенно часто встречается в современных деловых компаниях, где любимой корпоративной игрой стал футбол, а не гольф. Сотрудники фирмы даже не могут представить себя в компании с какой-нибудь «важной кучкой смокингов».

Таким образом они теряют 329 новых знакомств и целую сеть дополнительных контактов. А ведь уже в двадцать следовало бы думать: «Так, где у нас там следующий званый ужин? Готовьтесь. Я выезжаю!»

С другой стороны, кто сказал, что с уходом на пенсию нужно забыть о networking? вспомните хотя бы уже упоминавшегося в этой книге Рассела Бенсона, у которого на визитке значилось: «Торговец домашним скотом. Немного на пенсии».

Мудрые слова

Известный английский писатель XVIII века Сэмюэль Джонсон сказал: «Если человек не заводит новых знакомств по мере успешного продвижения по жизни, скоро он останется один. Дружба нуждается в поддержке».

Согласитесь, спустя несколько веков цитата все так же актуальна. С возрастом укрепление старых отношений и заведение новых знакомств приобретает все более важное значение. Посещайте как минимум одно мероприятие в неделю, где вы сможете познакомиться с новыми людьми, — и круг ваших знакомых заметно расширится.

Проанализируйте, как выглядит круг ваших знакомых в настоящий момент и каким вы представляете его лет через десять. А через двадцать?

А вот на восьмидесятилетия Венди МакДональд присутствовали четыреста ее друзей — и заметьте, это были только те, кто жил в том же городе.

Учиться, учиться и еще раз учиться

Я не устану повторять, что успех в networking невозможно обеспечить одним лишь присутствием на встречах. Необходимо общаться с гостями, обмениваться с ними информацией. Вы не обязаны всегда высказывать мудрые и глубокие мысли, но как минимум опирайтесь на реальные факты. А для этого нужно владеть кое-какой информацией.

Общих знаний в этом случае недостаточно. Используйте интернет-ресурсы, включая курсы онлайн. Продолжайте свое образование. Не полагайтесь исключительно на знания, полученные когда-то в университете. Учиться необходимо всю жизнь. Запишитесь на курсы повышения квалификации, чтобы совершенствовать свои профессиональные знания и навыки. К тому же во время обучения вы сможете познакомиться с новыми людьми, расширить сеть своих знакомств.

NB

«Учиться не обязательно... выживать тоже».

Уильям Эдвардс Деминг, инженер, один из создателей теории системного подхода к управлению качеством

Спрашивали? Отвечаем

Задавайте окружающим вопросы, и вы всегда будете узнавать что-то новое. Это один из приемов, которым пользуется Гейл Резак, чтобы быть хорошим собеседником. Она искренне стремится узнать что-то новое и считает, что любой человек знает что-то, чего не знает она. «Я задаю пару вопросов с

целью выяснить, чем человек увлекается, в какой области он компетентен. А затем спрашиваю его мнение о чем-то, что имеет отношение к его увлечениям, профессии. Люди любят говорить о том, что им интересно».

Будучи прекрасной слушательницей и обладая широким кругозором, Гейл виртуозно поддержит любой диалог. Видели бы вы, какая гора журналов лежит у нее на столе: начиная с *The Economist* и *Foreign Affairs* и заканчивая *Vanity Fair* и *People*.

Говорите, если вам есть что сказать

Однажды во время международной конференции в Швейцарии мы с Гейл устроили небольшой званый ужин в честь Мери Робинсон, президента Ирландии. Я сел рядом с президентом, а Гейл — за другим концом стола — с послом Ирландии в ООН.

Гейл присутствовала на нескольких сессиях конференции ООН и была в курсе обсуждаемых проблем. Вскоре я заметил, что Гейл увлеченно о чем-то говорит, а посол, наклонившись к ней и сосредоточенно слушая, делает какие-то пометки.

Позже вечером, когда гости разошлись, я спросил Гейл, что посол так старательно фиксировал у себя в блокноте во время диалога с ней. «Его заинтересовали мои идеи о популяризации ООН», — последовал ответ.

Хотя она считает это совпадением, через несколько лет ООН применили на практике несколько предложенных ею идей. К примеру, для проведения кампании по улучшению информационной осведомленности общества послами ООН были назначены известные актеры, такие как Джереми Айронс и другие. С тех пор я стал доверять Гейл еще больше.

«Где мораль?» — спросите вы. Мораль такова: если вам на самом деле есть что сказать, смело высказывайтесь. Ваши идеи могут оказаться очень полезными.

КТО ВЫ?

Во время диалога с другими людьми мы играем разные роли. Определите, какую роль вы исполняете чаще.

Лидер. Берете бразды правления в свои руки, задаете серьезные вопросы, предлагаете темы для обсуждения и активно вовлекаете других людей в разговор.

Активный пассажир. Внимательно слушаете, задаете несложные вопросы, всегда имеете под рукой визитку, можете сделать небольшой комментарий во время разговора.

Пассивный пассажир. Киваете от случая к случаю, можете улыбнуться, но вообще стараетесь помалкивать; не имеете с собой визитных карточек.

Багаж. Обычно клюете носом, не разговариваете с остальными гостями, не хотите брать их визитные карточки, и вообще, «сейчас бы «Поле чудес» дома посмотреть»...

Если вы не узнали в себе лидера или активного пассажира, самое время поднять планку, сделать над собой усилие и выйти на передний план, иначе вы можете всю жизнь просидеть в запасных игроках. Еще не поздно. Дерзайте.

Седьмой секрет позитивного networking

Итак, в этой главе мы открыли вам еще один секрет позитивного networking: **посещайте как можно больше различных мероприятий и владейте полезной информацией.** Вы не сможете эффективно налаживать связи, просто сидя за своим рабочим столом. Необходимо встречаться с новыми людьми. И учтите: мало явиться на мероприятие, нужно быть интересным собеседником. Читайте, слушайте, ищите новую полезную информацию и делитесь ею с окружающими.

Резюме

- 👑 Чем чаще, тем лучше. Чем чаще вы станете посещать мероприятия, тем свободнее будете чувствовать себя там. Чем свободнее вы будете себя чувствовать, тем больше новых знакомств вам удастся приобрести.
- 👑 Люди, искусно налаживающие связи, сделали посещение мероприятий, приемов, деловых ужинов частью своей жизни. Они дорожат своей репутацией. Они надежные партнеры.
- 👑 Начните с сегодняшнего дня налаживать связи — не важно, сколько вам лет и в какой жизненной ситуации вы находитесь.
- 👑 Посещайте хотя бы одно мероприятие в неделю, узнайте семь новых людей за вечер — и к концу года у вас будет больше трех сотен новых знакомых.
- 👑 Присутствие на мероприятиях необходимо не только для того, чтобы завязать новые знакомства, но и для того, чтобы поддерживать старые отношения.
- 👑 Не заикливайтесь на какой-то одной сфере бизнеса, обращайтесь в разных кругах.
- 👑 Просто «быть там» мало. Владейте интересной информацией, так как позитивный networking подразумевает обмен знаниями.
- 👑 Будьте лидером или активным пассажиром.
- 👑 Всегда стремитесь к общению, к знакомству с новыми людьми. Пусть ваша жизнь будет насыщенной и интересной, когда вам за...