

Ніколи не їжте наодинці та інші секрети успіху завдяки широкому колу знайомств

КУПИТИ

Нове — це добре забуте старе. І головна заповідь старого кар'єриста про зв'язки, які «вирішують усе», перетворилась на сучасний нетворкінг — мистецтво зав'язувати корисні знайомства для ефективного вирішення життєвих та бізнесових проблем.

Кейт Феррацці — гуру нетворкінгу, американський письменник, професійний оратор, засновник та генеральний директор консалтингової компанії та автор цієї книги — народився в родині емігранта-сталевара та прибиральниці, отримав освіту у Єльському університеті та Гарвардській школі бізнесу і зараз на Всесвітньому економічному форумі в Давосі за руку вітається з президентами та головами урядів наймогутніших держав світу. Усе це — завдяки зв'язкам.

«Ніколи не їжте наодинці», — одна з порад, яку він дає у своїй книзі, що стала бестселером 2005 року за версією The New York Times. Ставитися до знайомств як до соціального капіталу, який поліпшить ваше життя, але найголовніше — будувати стосунки щирі, відверті та не боятися дати більше, ніж можеш отримати, — таке перше правило нетворкінгу. Як будувала свою політичну кар'єру Гіларі Клінтон та як Катерина Грехем зі звичайної домогосподарки перетворилась на успішного редактора Washington Post, як навчання на власних помилках зробило Авраама Лінкольна президентом, а величезне коло особистих контактів Вернона Джордана — найуспішнішим чорношкірим адвокатом Америки? Кейт Феррацці навчить спілкуватися, а спілкування — перетворити на успіх.

ВСТУП

За годину їзди від Солт-Лейк-Сіті, у містечку Еден, що у штаті Юта, відкривається неймовірний краєвид, у якому поєднуються сніг, дерева та небо. Ця місцина називається Паудер Маунтін. У 2013 році група молодих перспективних хлопців зібрала 40 мільйонів доларів для купівлі цього місця, площа якого становить 10 тис. акрів. Тут вони планують побудувати еко-курорт і другий дім (чи третій, чи четвертий, чи п'ятий) для успішних бізнесменів, які хочуть зробити світ кращим.

Таке бачення цієї події досить зухвале. Історія про те, як ці молоді підприємці змогли втілити такий проект у реальність, стала найкращим з усіх відомих мені прикладів, коли принципи, настанови та стратегії, описані у цій книжці, знайшли своє застосування у житті.

У 2008 році Еліот Бісноу, якому тоді було 22 роки, успішно працював продавцем реклами у невеличкій інтернет-компанії свого батька, яка займалася розсиланням новин — так успішно, що компанія ледь трималася на плаву. Бісноу знав, що йому бракує знань у цій сфері, однак про вступ до школи бізнесу він навіть і не мріяв. Цілком опустивши руки, він відчував, що йому потрібно шукати вихід із ситуації.

Книжка «Ніколи не їжте наодинці» змусила його переосмислити свою проблему. Усе, що було йому необхідне, — це доступ до людей, які б стали його наставниками у спробах започаткувати успішний бізнес. Його проблема полягала не у відсутності відповідних знань, а у відсутності доступу до потрібних людей.

Як і радить ця книжка, він ухвалив «план зі створення кола друзів», котрий передбачав знайомство із провідними бізнесменами, які б могли поділитися з ним історіями свого успіху. Тоді він почав обдзвонювати їх, надаючи їм пропозицію, від якої неможливо відмовитися: відпочинок з

покриттям усіх витрат на лижному курорті, де б вони могли провести час разом зі своїми успішними колегами. Для Бісноу це був чудовий шанс отримати поради не тільки щодо фінансового процвітання, а також щодо того, як справляти правильне враження.

Безкоштовний відпочинок та можливість змінити світ? Я б навіть доплатив, аби відвідати такий захід. Виявилось, що такої думки дотримувався не тільки я. Зрештою, Бісноу досягнув свого. Через декілька років він започаткував успішну компанію Summit Series з комерційними та некомерційними філіями.

Її компанія не лише допомагає молодим спеціалістам відкрити власну справу. Вона допомагає їм створити таке коло знайомств, яке сприятиме задоволенню їхніх потреб у спілкуванні та відчутті власної значущості. Інакше кажучи, вона допомагає сформувати широку мережу колег, друзів та наставників.

Результати нещодавніх соціологічних досліджень показують, що задоволення наших потреб у спілкуванні не лише є складовою щасливого життя, воно служить передумовою творчості, прогресу, а також зростання прибутків.

Зараз компанія Summit Series планує переїжджати у Паудер Маунтін, де її провідні лідери, такі як мільярдер Пітер Тіель, готові викласти по два мільйони доларів за земельну ділянку в цій місцині. Це свідчить про довговічність не лише самої компанії, а й тих ідей, які привели її до успіху.

Історія Бісноу слугує чудовим прикладом до того, про що я розповідатиму у цій книжці: щедрість у взаєминах, відвагу, поєднання особистого та ділового життя, спільні захоплення, вміння відступити назад та отримувати задоволення від своєї справи.

Успіх компанії Summit Series — не моя заслуга. Мені належить лише мізерна частинка того, що створили Бісноу та його команда. Але я можу з

впевненістю сказати, що для нього книжка «Ніколи не їжте наодинці» стала практичною інструкцією, яка допомогла йому визначити мету та досягти її. Завдяки філософії цієї книжки тисячам інших людей також вдалося побудувати не лише кар'єру, а й цілі організації.

Ось декілька фундаментальних принципів компанії Summit Series.

1. **Не припиняйте вчитися.** Кожен з нас може навчити когось іншого. Кожен з нас може навчитися чогось в іншого. Здійсніть подорож у країну знань та творчості.
2. **Формуйте дружні стосунки.** Завдання Summit Series полягає не в налагодженні корисних зв'язків, а у створенні широкого кола справжніх друзів. Вас оточують чудові люди. Pozнайомтеся з ними ближче.
3. **Ловіть момент.** Те, що стається несподівано, зазвичай має найбільше значення. Ловіть такі моменти.
4. **Виявляйте любов.** Саме ваша внутрішня цінність є важливою для нас. Тому любіть свою справу, навіть якщо вона перебуває тільки на початку свого розвитку.
5. **Веселіться.** Якщо ви не отримуєте задоволення від свого виду діяльності, немає сенсу ним займатися.

Рекомендована література



Щасливі люди читають
книжки і п'ють каву

Мовчазна пацієнтка

Покинь якщо кохаєш



Квартира на двох

Суджені. The One

Як пити вино.
Найпростіший спосіб
дізнатися, що вам
смакує

Перейти до категорії
Менеджмент

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ