

## Создание и развитие сети знакомств



## Как заводить Правильные знакомства

Есть правильны знакомства, а есть не правильные. Правильные знакомства толкают вперед, а не правильные - тянут назад. Правильные контакты заражают энергией, не правильные – отбирают энергию. Конечно, много зависит от внутреннего мира человека (на сколько он положительно мыслит, здоров), но во многом успех зависит и от окружения с которым общается этот человек.

Эта книга о том, как создать такую сеть знакомств, чтобы она толкала вас вперед.

### МЕТАФОРЫ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ КООПЕРАЦИИ:

- С волками жить – по-волчьи выть.
- Одна паршивая овца – все стадо сведет.
- Квакать как лягушка в болоте.
- Не все те повара, у кого ножи длинные.

### МЕТАФОРЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПРАВИЛЬНОЙ КООПЕРАЦИЕЙ:

- Один ум хорошо, а два лучше.
- С другом и путь веселее.
- Кадры решают все...

Переформулирую выражение «Лучший способ иметь хорошую идею – это **иметь много идей**». Лучший способ найти подходящего человека - **иметь доступ к многим стоящим людям**.

На основании этого правила так же можно сформулировать Рецепт действия: **Найдите несколько специалистов в новой для вас области. Спросите у них совет.**

У разных людей разные возможности зависят как интеллекта человека и от его окружения. Интуитивно понятно, что если человек лично знаком с президентом крутой компании, то возможностей у него для старта гораздо больше, чем у его коллеги, который не обладает подобными связями и живет в глубинке.

Однако с другой стороны, конечно верно и другое утверждение – человек с четко поставленной целью добивается большего, поэтому часто всплывают именно уехавшие из глубинки провинциалы.

Люди растут разными в зависимости от амбиций и окружения. Человек оказывает влияние на общество, и общество оказывает влияние на него. Поэтому, правильно подобранное общество для общения будет вдохновлять на новые свершения.

**Сеть знакомств нужна для того, чтобы кооперироваться с людьми так, чтобы можно было делать проекты, которые не под силу сделать одиночке.**

**Сеть знакомств нужна для того, чтобы увидеть чем занимаются другие люди, и найти пример для подражания.**

**Сеть знакомств нужна для того, чтобы получить источник положительных эмоций.**

### **Вовлеченность в систему коопераций**

Мы вовлечены в систему коопераций. Задача амбициозного человека состоит в том, чтобы выбрать правильное окружение, которое бы толкало вперед.

### **ПРИМЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРУГА ЗНАКОМСТВ**

когда оптовое мое дело разорилась, и я долго думал, чем мне заняться, и вдруг оказалось что мой знакомый работает в одной уважаемой компании. Я пошел к нему, рассказал, что я занимаюсь- 1С-ом, и знаю бухгалтерию. Устраиваться к нему на работу тогда не было возможно. Однако, через некоторое время ситуация изменилась и поступило предложение о приеме на работу в эту компанию.

Пример, приведенный мной очевиден – все бы поступили бы так на моем месте. Однако, если бы у меня не было бы правильного круга знакомств, то я бы не нашел бы работу так быстро.

### **Маяковский о кооперации**

Плохо человеку,

когда он один.

Горе одному,

один не воин -

каждый дюжий

ему господин,

и даже слабые,

если двое.

А если

в партию

сгрудились малые -

сдайся, враг,

замри

и ляг!

....

Единица - вздор,

единица - ноль,

один -

даже если

очень важный -

не подымет

простое

пятивершковое бревно,

тем более

дом пятиэтажный.

Еще раз подчеркну тот факт, что правильные знакомства позволят достигать лучших результатов, и делать дела, которые бы невозможно было сделать в одиночку.

# Развитие эмоционального интеллекта и правильные знакомства

## Улыбка и искреннее участие собеседника помогают налаживанию контакта.

Ни кто не будет спорить с тем, что проще общаться с отзывчивыми людьми. С теми, кто проявляет участие. Представьте, что вы говорите о своей проблеме истукану, или психологу...

*Кстати, отзывчивым человеком или истуканом, можете быть и вы. В зависимости от ваших внешних проявлений эмоций.*

Проведите эксперимент, чтобы прервать надоевший разговор нужно уставить взгляд в одну точку, то, начните что то искать... Такие невербальные сигналы покажут, что разговор заканчивается.

### С НЕРАЗГОВОРЧИВЫМИ И ЗАМКНУТЫМИ ЛЮДЬМИ СЛОЖНО ИДТИ НА КОНТАКТ.

Я могу вспомнить несколько своих знакомых, которые были очень неразговорчивыми. Они не отвечали на вопросы. В конечном счете так и не удалось с ними «сварить кашу». Такие же примеры можете привести и вы.

### НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО И ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ.

Существуют различия между эмоциональным контактом, и деловым контактом. По-видимому, американцам проще налаживать **деловой** контакт, потому что они всегда проявляют внешнюю дружелюбность, и эта дружелюбность направлена на ВСЕХ. Русским, напротив – проще налаживать эмоциональный контакт, потому что мы любители проводить душевные беседы. У американцев улыбка дежурная, а у русских улыбка, только если симпатичен человек.

Исходя из этой национальной особенности, человеку, который Поэтому нам нужно во что бы то не стало преодолеть внешние барьеры, и стать достаточно знакомым, чтобы другой русский проявлял вам

Без эмоционального обмена дело скорее всего заглохнет.

### ПРИМЕР АСИНХРОННЫХ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ.

Не всегда отсутствие эмоционального контакта может свидетельствовать о том, что вы делаете что то не так. Возможно, вы просто разные люди. Сотрудничал я с одним художником. И делали мы общий проект. У нас не получилось эмоционального обмена. Он, занимал позицию визуала (художник), а я – логик (программист). Он хотел сразу видеть красивый результат, а для меня было главное увидеть как все работает, не вдаваясь в мелочи. В результате у нас произошел очень сильный конфликт и сотрудничество заглохло.

У нас с художником были разные модели цели и разные эмоциональные особенности.

Без делового сотрудничества тоже не получится. Тут все понятно. Должны быть в результате делового сотрудничества материальные результаты.

### ЧТО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ОБНУЛИТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ НАПРЯЖЕНИЕ:

- Потрясти руками. Массажировать руки. Построить рожи.
- Внимательно выслушивать, не перебивать, улыбаться.
- Проявлять положительные эмоции. Больше положительных эмоций. Еще больше положительных эмоций.
- Сделать упражнение по обнулению сенсорных каналов.

- Чтобы разрушить стереотип поведения, когда вы думаете, что к вам отрицательно относится окружение, можно сделать следующее упражнение: «Пройтись по улице и спросить сколько времени.»

**Для развития сети правильных знакомств нужно развивать коммуникационные навыки.**

- Внятно ли вы говорите.
- Понятны ли ваши жесты.
- Перебиваете ли вы людей.
- Интересны ли вам люди.

Все это вы сможете проверить, снявши себя на видео. Лучше, если вы найдете партнера с которым можете потренироваться. Проведите съемки, между которыми будет несколько месяцев, чтобы ощутить прогресс.

## Ищите образцы копирования - копируйте поведение успешных людей

**Один из поводов расширять круг правильных знакомых состоит в том, чтобы иметь положительные модели для копирования.**

Идеи витают в воздухе.... но не известно, какая из них ходовая. Помочь выбрать направление отчасти помогает общение с теми, кто добивается успехов в той области, в которой вы собираетесь работать. Авторитетное мнение или человек, которому доверяешь помогает делать выбор.

Не стоит забывать и противоположное мнение: *«лучше иметь дело с врагом, чем с другом»*. Потому что с врагом будешь ухо остро держать, а друг тебе будет всегда говорить только то, что тебе нравится. Противоречие решается очень просто. Нужно контактировать как с друзьями, а так же анализировать действия противников – конкурентов. «Друзей» же проверять в беде.

### ПРИМЕР ЗАИМСТВОВАНИЯ МЕЧТЫ

Однажды, я был в саду, в котором мой знакомый подрабатывал садовником. После того как я вышел из сада, я решил, что у меня будет такой же, все дело в том, что я действовал по принципу, лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. И хотя я живу в своем доме, и у меня есть розарий, за которым я ухаживаю, я захотел большего, и это стало возможно после того, как я увидел как это может быть. Это пример того, как внешние впечатления толкают вперед.

### ПРИМЕРЫ ПРАВИЛЬНЫХ ЗНАКОМСТВ

Знакомясь с программистами, которые зарабатывали в Интернете я перенял их стратегию. И наоборот, я считаю, что я давал импульс к развитию моих друзей, которые узнав, что я публикую книги, решили сами публиковать.

Одни знакомства вдохновляют, другие тормозят.

### РЕАЛЬНО ЛИ?

Поступающую из внешней среды нужно хорошо фильтровать. **Например, реально ли заработать на Форексе?** Рекламой этого вида заработка пестрит интернет. Однако, среди моих знакомых нет ни одного, кто бы заявил, что он выигрывал, значит, вывод можно сделать автоматически.

С другой стороны, если есть задумка сделать какую либо вещь, и среди знакомых уже есть люди, которые уже работают в этой области, то это является вдохновляющим мотивом.

Нужно искать и среду, которая бы использовала нужную вам модель поведения. Если есть, недопонятая потребность или задумка, то нужно найти человека, который это уже делает, и который сможет показать как сделать первые шаги.

### ПРИМЕРЫ ТОГО, КОГДА ЗНАКОМЫЕ ПОДСКАЗЫВАЛИ НАПРАВЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЯ.

Очень много идей мне подсказывали случайные люди.

Развитие сети знакомств, Сергей Михайлов 2011 <http://sm100.ru> , <http://makeself.ru>

- Интернетом я стал заниматься после того, как познакомился с программистом своего провайдера.
- Программировать начал после того, как два человека показали как легко программировать в Delphi , а другие несколько моих знакомых хотели показать прелести языка Си, но программы почему то компилировались очень долго и я не стал программировать на Си.
- Благодаря случайным знакомствам я выбрал оптовую торговлю.
- В Краснодарский край на постоянное место жительства я случайно приехал, поскольку наш общий знакомый сказал, что здесь зимой тепло, воду можно пить из под крана, а квартплата мизерная.
- Полиграфией я занимался в кооперации с уже действующим издателем.

При таком подходе, можно заниматься практически любым делом, главное держать ум открытым.

## **Для развития сети правильных знакомств нужно понимать свои цели.**

Сеть знакомств – это сеть обмена идеями, ресурсами, контактами, информацией. Задумайтесь, для чего вам нужны другие люди. Каких результатов вы собираетесь достичь благодаря знакомствам. **Очевидный ответ: «я хочу благодаря знакомым зарабатывать больше денег», нужно расшифровать. Деньги являются побочным продуктом деятельности, а не самой целью.** Ведь вы же не будете печатать купюры вместе с вашими знакомыми, а будете вести какую то деятельность с какими то целями. Например, я ищу знакомство с активными людьми, чтобы зарядиться от них оптимизмом, перенять часть стратегий, а так же сделать совместное дело, и уже от этого получить деньги.

Подумайте, отражает ли тематика бесед с целями. В мире найдется много расхитителей времени, которые готовы поговорить просто так и ни о чем. А так же тех, кто на словах согласен с тем, что вы говорите, но когда начинается дело, то включает тормоз.

Я не против говорить просто так и ни о чем, но только с лучшими, и с теми, кто находится в вашем круге или выше. Да, да, как бы это не жестоко звучало. Допустим, вы решили поехать отдохнуть на море. Как вы эту идею сможете обсудить с тем, кто получает меньше доход? Он вас не поймет.

### **Стандартная процедура по выявлению полезного собеседника согласно моих целей**

#### **Я НАПРИМЕР, ДЕЛАЮ ТАК:**

- Выписываю на листок цели, которые я хочу достичь.
- Дальше выписываю список знакомых.
- Дальше я представляю кого из моих знакомых может заинтересовать проект, и кто из них может помочь в практических вопросах.

Когда я готовил первые видеофильмы, то попросил организовать встречу с знакомым, который уже имел задел в нужной мне области.

Если я хочу сделать проект, то обзваниваю знакомых, работающих в схожей области и спрашиваю их мнение и совета.

Почти в каждом деле, я пробую найти кооператоров, даже там, где я могу в принципе сделать все сам. Во-первых, в вдвоем веселее, во вторых быстрее, в третьих, другой человек с большей вероятностью заметит приевшуюся ошибку. Одна из преследуемых целей в этом случае – сделать быстрее и опробовать перспективное взаимодействие с возможным партнером.

#### **НАПРИМЕР, ПО ЭТОМУ ПРОЕКТУ БЫЛИ СДЕЛАНЫ СЛЕДУЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ:**

- Идею изначально подбросил мне Дмитрий Озорнин. Мы с ним проделали часть работ вместе. Потом оказалось, что проект не укладывается в отведенные нами рамки. Дело затянулось и было приостановлено.
- После этого проект был на некоторое время брошен.
- После этого я переделал структуру книги, исходя из нового виденья.

- Сам же видео проект не стартовал бы, если бы у меня не было бы предварительных договоренностей по распространению дисков с моим хорошим знакомым, который уже занимается отправкой дисков. В существующую сеть по распространению цифровых товаров был добавлен мой продукт. По конкретной тематике проекта я пробовал заинтересовать моих знакомых. И потом сделал проект.

#### **ДРУГОЙ ПРИМЕР ПО СОГЛАСОВАНИЮ ПЛАНОВ.**

Часть проектов я делаю в сотрудничестве с Алексеем Азаровым. Чтобы проекты стартовали, мы проводим обсуждение тем, которые были бы нам интересны. После того, как план определен, то беремся за проект. Это не значит, что у Алексея и у меня нет других планов. Мы просто часть пути идем вместе.

Так же некоторые Интернет проекты я делаю в кооперации с Владимиром Никоновым.

Есть много людей, с которыми я сотрудничаю в той или иной сфере. Например, есть проекты, по совместному заработку с биржи Интернет ссылок.

Я делал печатную литературу в кооперации.

Я писал бумажные книги по программированию в кооперации с моими работниками.

Я думаю, что и вы найдете много примеров, когда вы кооперировались с вашими знакомыми, чтобы достичь нужных результатов. Нужно расширять свои возможности и больше кооперироваться с другими.

#### **ОПИШУ СВОИ СТАНДАРТНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ПРИ ЗАПУСКЕ ИНТЕРНЕТ ПРОЕКТА:**

- Придумать идею.
- Спросить желание моих знакомых участвовать.
- Организовать мозговой штурм, на тему доработки проекта.
- Составить формуляр проекта. Попросить критику. Внести изменения.
- Сделать.

#### **ПАРА ЗАМЕЧАНИЙ ПО ПРОЦЕДУРЕ ОБЩЕНИЯ С ВОЗМОЖНЫМ КООПЕРАТОРОМ:**

После того как беседа состоялась, то нужно анализировать оговорки и «хотелки» собеседника. То есть такие вещи, которые бы хотел мой знакомый сделать. Дальше нужно представить как эти «хотелки» можно было бы реализовать.

Формулирование целей происходит буквально ежедневно. Я визуализирую цели, и проверяю их достижимость. То есть комбинация возможных коопераций, это не разовая процедура, а достаточно регулярное дело.

И в заключении нужно сказать о моих критериях отбора проектов, в которые я вкладываю усилия, и в каких направлениях я ищу кооперацию:

#### **Я ДЕКЛАРИРУЮ СЛЕДУЮЩИЕ КРИТЕРИИ ОТБОРА ПРОЕКТОВ:**

**Это должен быть информационный проект (dvd, книга, сайт). Проект должен делаться в сфере самосовершенствования, каталогизации, online игр или тренингов.**

**Проговаривая эти критерии, я помогаю своим возможным партнерам найти контакт со мной. Так же я и сам занимаюсь выявлением критериев отбора проектов моими возможными партнерами**

Развитие сети знакомств, Сергей Михайлов 2011 <http://sm100.ru> , <http://makeself.ru>

Советую разработать и вам критерии отбора проектов в которых бы вы хотели участвовать. Просто посмотрите, что вы уже делали, и как вы уже отбирали проекты, и сформулируйте критерии. Не обязательно использовать эти критерии всю жизнь, но проговаривание в слух поможет. Вы будете программировать себя, а так же искать плодотворные сотрудничества.

Критерии принятия решения, это не составление нынче модной *Миссии* (не нужно пугать других громкими фразами, по улучшению мира и тому, чтобы сделать что то лучше. Лучше быть скромнее). Идет простая декларация сферы в которой вы работаете и те принципы, по которым вы могли бы сотрудничать с другими людьми. Это просто тот флаг, с которым вы идете сейчас и под какими знаменами вы хотели бы собрать другой народ.

### **Оптимизм и выявление своих целей**

Как можно предположить, строить планы может только оптимист. Пессимист строить планы не будет, а значит, пессимист – менее предпочтителен для взаимодействия. Возможно, он в качестве сотрудника или работника будет ценен, но, это другая тема для разговора. Мы сейчас говорим о том, чтобы организовывать продуктивные сотрудничества.

Тот же принцип оптимизма относится и к вам. Если вы не осознаете своих целей, если вы не проговариваете их, не вызываете в воображении, то вы скорее всего не оптимист, и сотрудничать с вами будет весьма затруднительно.

Потому что сотрудничество идет в сфере согласования планов и моделей будущего.

Активный человек позитивно смотрит в будущее и строит планы. Пассивный человек не строит планов, он плывет по жизни - куда течение туда и поплыл, если течение унесло в верх, тогда он говорит - «о, я гений» или вниз, он говорит «я неудачник».

Активный для сотрудничества человек может быть только оптимистом. Потому что у него есть положительный образ будущего. И он к этому положительному образу будущего стремится.

**Выгодно налаживать связь с тем, у кого можно научиться нужным вам навыкам, с тем, кто активен, кто добавляет заряд энергии. Хорошо сотрудничать с тем, кто может дополнить какую либо из ваших слабых сторон. С тем, кто вдохновляет.**

**В момент, когда вы запишите планы, будете их проигрывать в голове и после того как вы начнете двигаться к поставленным целям вы обязательно станете оптимистом.**

## Согласование целей с партнером

### ПОЧЕМУ ВАЖНО ЗНАТЬ ПЛАНЫ ПРЕДПОЛАГАЕМОГО КООПЕРАТОРА?

- Все дело в том, что когда человек говорит о своих **намереньях**, то в этом случае появляется возможность кооперации.
- Планы показывают насколько вы синхронно мыслите.
- Планы косвенно указывают на ресурсы партнера. Так можно выяснив уровень планов увидеть свои возможности.

### ПОЧЕМУ ВАЖНО ЗНАТЬ КРИТЕРИИ ПРИЕМА РЕШЕНИЙ КООПЕРАТОРОМ

- Зная критерии, которыми руководствуется ваш партнер, вы можете **подогнать вопрос под его критерии**. То есть не гадать, что можно бы сделать, а сразу предложить то, с чем он согласится. Процесс определения совместных проектов в этом случае ускоряется, потому что вы можете отбраковывать проекты не встречаясь с партнером, а лишь, задавая себе вопрос подходит ли предложение под критерии партнера.
- Экономите время партнера, не «размываете» взаимодействие «левой» информацией. Избегаете обсуждать проекты в которых критерии партнера не совместимы с вашими. Вы тем самым будете экономить свое время и его время.

Кстати, каждый человек в чем то активен, ведь мы же живем в мире, а значит, у нас есть особая индивидуальность. В чем то активен даже пассивный на первый взгляд человек, только мы не можем расшифровать в каком деле.

### ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ

Например, когда ко мне подходит новичок с темой Интернет проекта, то, скорее всего, мне уже приходила подобная мысль. Ни чего не остается делать как перебить. Хотя, возможно, что вместе с убийственной критикой выбрасывается ребенок с водой.

После убийственной критики, чтобы поставить точку, или настроить на рабочий лад собеседника я излагаю ряд критериев, которыми должны обладать Интернет проекты. Например, как будет собрано 1000 статей, где найдется 1000 ссылок, в чем будет изюминка проекта, можно ли сделать из идеи социальную сеть.

### НАХОДИТЕ КОНТАКТЫ НА УРОВНЕ ЦЕННОСТЕЙ

У всех людей есть шкала ценностей (достаток, самореализация, семья, здоровье). Во время налаживания связей чрезвычайно важно понимать каким уровнем ценностей пользуетесь вы и ваш партнер.

### НАПРИМЕР,

Когда меня просят рассказать как начать интернет проект, то первым делом, я выясняю цель проекта – для извлечения денег или для поиска синхронно мыслящих людей. Если для денег, то на мой взгляд, без манипуляций не обойтись «не обманешь - не продашь». Кроме того, в проекте для извлечения денег, нужно точно сужать направленность, снижать себестоимость, делать продукт продаваемым.

Если же проект делается для самореализации, то можно размывать тему проекта, перпрыгивать с одной темы на другую.

### МОЖНО ВЫЧИСЛИТЬ ЦЕННОСТЬ ЧЕЛОВЕКА ЕЩЕ ДО ВСТРЕЧИ С НИМ

У мужчин, как правило, главная ценность «достаток» и «самореализация». Понимая это можно легко налаживать связи, потому что интуитивно ясно, что разговор о деньгах заинтересует почти собеседника. Если не заинтересует разговор о доходах, то заинтересует разговор об одном из его хобби.

Если у человека есть хобби, то это очень мощный повод для сближения. Как правило, увлеченные люди помогут и тебе освоиться в том же хобби. Знакомство на почве хобби – это очень мощный повод для налаживания связей.

#### **ПРИМЕР,**

У туриста наверняка есть запасной рюкзак, коврик и спальный мешок. Фотограф, возможно, даст при некоторых условиях старую фототехнику. Рыбак даст старую удочку

#### **КАК СКАЗАЛ ВЫСОЦКИЙ**

...

Парня в горы тяни - рискни!

Не бросай одного его,

Пусть он в связке в одной с тобой -

Там поймешь, кто такой.

...

### **Как вытянуть планы из собеседника**

Планы кооператора важно знать, чтобы определить на сколько он оптимист, и на сколько вы можете «поторговаться» и предложить совместные планы.

#### **РЕЦЕПТ ВЫВЕДЫВАНИЯ ПЛАНОВ ПАРТНЕРА**

Чтобы разговорить человека или настроить его на планово-мечтательный уровень можно описывать свои «хотелки» и следить за реакцией человека. Если он холоден, то сразу переключаться на другой образ.

#### **НАПРИМЕР, МОЖНО СКАЗАТЬ ТАК:**

А я хочу поехать в... А было бы здорово устроить тусовку .... А я вот подумал, что можно было бы организовать встречу с....

Активный человек на такие предложения **аргументировано** согласится или откажется.

Чтобы узнать что-нибудь не нужное, скажи что-нибудь не нужное. Хочешь узнать что-то нужное, скажи что-то нужное.

Иногда трудно вытянуть из партнера планы. Для этого есть небольшая хитрость – нужно начать рассказывать самому о своих планах, и потом попросить собеседника по аналогии рассказать о себе. Зная шаблон, вашему собеседнику будет легко поддержать беседу. Собеседнику проще не выдумывать самому форму передачи информации, а подстроиться под вашу. То есть рассказать в той же форме.

#### **ПРИМЕР ПОДСТРОЙКИ ПРИ ПРОДАЖЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПРОДУКТОВ**

Когда продаются какие-нибудь электронные продукты, то продавец прежде всего рассказывает что он такой же человек, как предполагаемый покупатель. Например, так: «я 20 лет и три года лежал на печи и вдруг меня

осенило, и я начал много работать, перечитал кучу литературы и нашел ответ». Это первое. Потом производится небольшая манипуляция - вот если ты не купишь сейчас прямо, то тогда ты потеряешь кучу времени. Делай прямо сейчас!

Так учит поступать НЛП. Добиться результата от человека гораздо проще, если у вас есть точки соприкосновения – если вы в чем то похожи.

## **ПРОВЕРКА ВЫГОДНОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА**

Некоторое время назад по телевиденью шел сериал про бессмертных. Там персонажи отрубали особыми мечами друг другу головы, и силы переходили к сильнейшему.

Так вот, когда вы начинаете какое либо дело, то представьте, кому отойдет дело в случае неблагоприятного исхода. **Выигравшими должны остаться двое.**

### **ВАЖНО!**

Подумайте, как общение с человеком приблизит к вашим жизненным целям!

### **ВНИМАНИЕ**

В книге будет много раз говориться о жизненных целях и согласовании целей. Согласование планов партнеров – это главная проблема при расширении своей сети.

## Начинайте с малого

Очень важно в начале взаимодействия стартовать небольшие проекты, для того, чтобы найти повод встретиться с намечаемым партнером.

Это очевидная мысль, однако, не каждый ей следует.

Проект должен быть как можно более простым и как можно меньше требовать усилий с каждой стороны. Тогда в результате такого взаимодействия станет понятно на сколько стороны заинтересованы друг в друге.

Не скупитесь на первый шаг. Сделайте свою часть первым. Помните, о правиле *«Не имей сто рублей, а имей сто друзей»* - проверьте друга на практике.

### РЕАЛЬНЫЙ ПРИМЕР:

Человек занимается недвижимостью, тогда в качестве повода встречи может быть обсуждение сайта о недвижимости.

В конце встречи обозначается план:

-я разберусь с системами представления данных для сайта,

- мой партнер анализирует уже существующие сайты.

Данные действия почти ни чего не стоит сделать. Однако, если одна из сторон не сделает свою часть, то это косвенно говорит о том, что она не очень заинтересована в общении.

### **В ПИЛОТНОМ ПРОЕКТЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ ОБЕ СТОРОНЫ.**

Есть люди, которые говорят только о себе. К сожалению, с таким человеком очень трудно взаимодействовать. **Каждый из партнеров должен представлять как свои интересы, так и интересы своего партнера и думать о взаимной выгоде.**

## **Отличие правильных знакомств от неправильных**

### **НЕПРАВИЛЬНЫЕ ЗНАКОМСТВА МОЖНО СРАВНИТЬ С МЕТАФОРАМИ:**

- Толочь воду в ступе.
- Пилить опилки.
- Играть в бирюльки.
- Переливать из пустого в порожнее.

### **ПРАВИЛЬНЫЕ ЗНАКОМСТВА ХАРАКТЕРИЗУЮТСЯ СЛЕДУЮЩИМИ МЕТАФОРАМИ:**

- Не имей сто рублей, а имей сто друзей.
- За одного битого трех небитых дают.
- Если в партию сгрудились малые – сдайся враг замри и ляг.

Развитие социальной сети – это не просто расширение круга знакомых, с которыми можно поболтать! Это расширение круга активных людей, с которыми можно начать взаимовыгодное сотрудничество.

## Промежуточные итоги

**ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ ИЗВЛЕЧЬ ПОЛЬЗУ ИЗ КОНТАКТА ДОЛЖНЫ ВЫПОЛНЯТЬСЯ СЛЕДУЮЩИЕ УСЛОВИЯ**

- Ум должен быть открытым. Нужно находиться в состоянии поиска и неопределенности. (Метафора; чтобы налить в стакан воду, стакан должен быть немного пустым.)
- Должно быть интересно жить, встречаться с людьми.
- Нужно больше рассказывать окружающим о своих планах.
- Нужно отбирать наиболее активных партнеров, и вести дела с ними.

### О ЦЕЛЯХ

- Без **цели** вы не будете знать как отделить «зёрна от плёвел». Строительство сети знакомств – это труд, по осознанию своих потребностей и потребностей ваших партнеров.
- Без **плана** расширения сети ваша сеть будет расти хаотично.
- Если не знаете свои недостатки в общении, то не сможете улучшить коммуникационные навыки.
- Если мыслите негативно, то будете притягивать негативное. Только **позитивно настроенный человек** сможет правильно строить и использовать знакомства.

## Доводы за и против расширения сети контактов

#### ДОВОДЫ К РАСШИРЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ:

- Человек – существо **социальное**. Поэтому он всегда будет стремиться к общению.
- В кооперации, увеличивается возможность решения сложных или масштабных задач.
- Кооперируясь, человек увеличивает количество возможностей и мощность воздействия (то есть планируемое дело выполняется быстрее или дешевле).
- Используя сеть знакомств, есть возможность менять круг общения и выбирать таких людей, кооперация с которыми приведет к успеху.
- Сеть нужна для того, что бы получить импульс к действию.
- Сеть знакомых позволяет прояснить ситуацию о том, что *«не боги горшки обжигают»*. Встречаясь с успешным человеком сложно отделаться от чувства, что *«он имеет те же две ноги и две руки, и если он смог, то и я смогу»*.

#### ДОВОДЫ ПРОТИВ РАСШИРЕНИЯ СЕТИ:

- Увеличится количество **манипулятивных** воздействий. Есть вероятность попадания под чужое негативное влияние.
- Человек, активно использующий социальные связи, становится более прозрачным (публичным), и более уязвимым для завистников.
- Не верно выбранный круг общения поведет не в ту сторону. То есть, если вместо деятельного человека выбран в качестве объекта подражания *балабол*, то результаты будут печальными.

## Как определить, честен ли партнер

Одна из проблем новичков в том, что им везде мерещатся обманщики. А, настоящих обманщиков они не распознают.

**Проверить честность априори невозможно.** Как известно, истина проверяется на практике. Поэтому рекомендую при встрече всех людей считать честными.

Единственное, что если знакомый попадает под какой-то шаблон людей, которые ранее обманывали - тогда нужно держать ухо востро.

Проверка честности делается на небольшом проекте, за небольшой промежуток времени.

### ПРИМЕР

Моему знакомому обещали должность директора базы. Ему сказали «сам понимаешь, пока базы нет, нужно съездить в налоговую отвезти документы, отвезти в аэропорт...», бедняга работал пол года за спасибо. Я ему посоветовал озвучить с партнеру срок, когда будет подведен итог отношениям. Он так и сделал. И, в результате отделался от манипулятивного воздействия.

Обычно манипуляторы ловят на тщеславии, например, говорят «*какой ты замечательный, ты талант, у тебя все получится...*». Они обещают золотые горы, и, не хватает смелости вырваться из этих цепких рук – а в друг и действительно посулы сбудутся. **Памятуя об этом, сразу предусматривайте план прекращения взаимодействия и оглашайте его.**

### ВНИМАНИЕ

Озвучивайте сроки действия партнерств. Особенно это правило действует для новичков.

Напоминайте партнерам о сроках. Я понимаю, что это все звучит банально. Но, в реальной жизни об этих маленьких психологических тонкостях мало кто вспоминает, и по этому теряют много времени и сил.

В моей жизни получалось так, что к четко назначенному сроку нечестные партнеры исчезали.

## **Контактируй с теми, у кого можно научиться.**

У потенциального партнера можно научиться полезному для вас навыку. Избегайте тех, кто сеет сомнения, занимается выпрашиванием, выяснением, но не принимается за дело. Такие люди бесполезны для взаимодействия.

Если хочешь улучшить себя, то иди к тем людям, которые лучше тебя и копируй модель поведения.

У меня иногда спрашивают, почему у меня нет учеников (хм, как будто я гуру). Это уже пройденный этап. Дело в том, что ученик – скорее всего пессимист, и деятельность заменяет на выпрашивание и высказывание множества сомнений.

Так же часто «ученики» переворачивают ситуацию с ног на голову. Например, пришел знакомый и спросил как организовать интернет проект в определенной области. Я ему объяснил. Через определенное время, тот же знакомый заявил, что я его не убедил в том, что этот проект будет доходным. Что можно ответить на такие сомнения? До тех пор, пока не попробуешь, то и не убедишься.

Если человек уже действует и спрашивает совет как поступить в определенной области, то это не ученик, а возможный партнер, потому что у него рождается свой уникальный опыт.

«Ученики», крадут энергию, время, деньги, все. Учеников искать вредно. Нужно искать людей, у которых можно научиться полезному навыку. И наоборот самому быть учеником.

### **БЫТЬ УЧЕНИКОМ.... А ЧЕМ ПРИВЛЕЧЬ УЧИТЕЛЯ?**

Учителю нужно доверять. Это одна из основных ошибок новичков. Должны быть маркеры Учителя. И они заключаются в ранее успешно выполненных делах.

## Контактируй с открытыми людьми

Закрытые люди неспособны на кооперацию. Они что то за пазухой держат. Раздувают щеки как Киса Воробьянинов, и самое несправедливое, что вы должны им верить априори, слепо.

Нужно контактировать только с открытыми для взаимодействия людьми, которые могут объяснить и показать то, что у них есть. То же самое относится и к вам.

Новички в бизнесе особенно ревностно относятся к своим идеям и к тому, что кто то у них украдет идею. Ходит такой человек ходит со своей идеей, а на проверку оказывается что ни чего в ней нет.

### НАПРИМЕР,

Переписываюсь с изобретателем, который придумал множество изобретений. Например, у него есть изобретения в области усовершенствования двери, ручки, кровати. Он утверждал, что у него есть и другие гениальные изобретения, но он скрывает их, высказывая сомнения в том, что если он расскажет об идее, то ее украдут. Проверить, насколько действенное это изобретение, невозможно – он скрывает эту информацию. Поэтому этот контакт не эффективный.

Мне кажется, что изобретатель вполне может придумать как реализовать изобретения или придумать еще 25 изобретений. Это его работа. И главное не придумать изобретение, а внедрить или получить доход.

### КАК СПРЯТАТЬ ИДЕЮ

Если есть сомнения в честности, то можно завуалировать идею. Можно придумать маленькую идею, которой не жалко пожертвовать.

Можно одновременно высказывать множество идей, тем самым пряча основную идею. Можно ежедневно придумывать новые идеи и делиться ими.

Можно придумывать идеи специально под условия ваших партнеров. В этом случае, вообще все просто. Ведь вы не сможете реализовать идею, и она готовится сразу на дарение.

#### ЗАДАНИЕ

Попробуйте поделиться своей идеей с другими и посмотреть, как они будут реагировать.

Как показывает мой опыт, люди больше интересуются собой и своими идеями, нежели чужими.

Страхи о том, что идея будет обязательно украдена преувеличены.

### ПРИЧИНА, ПО КОТОРОЙ ВЫГОДНО ОЗВУЧИВАТЬ ИДЕИ

Важно озвучивать идеи и делиться ими. Важно не только реализовать идею или получить доход, а важно что эта идея реализована с наименьшими затратами и с наибольшей скоростью. Получается одна идея из ста. И одна из тысячи является хорошей. Важно как можно быстрее найти сверх доходную идею и наладить конвейер по ее разработке.

### ОЗВУЧИВАЯ ИДЕЮ, ВЫ ПРОГРАММИРУЕТЕ СЕБЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Например, переехав в другой город, я пробовал зажечь старожил идеей городского проекта. Мои вдохновляющие речи наткнулись на стену непонимания. Все закончилось тем, что я создал проект сам.

Так озвучивая идеи, я запрограммировал сам себя на деятельность.

В наше время любая техническая новинка очень быстро устаревает. Поэтому, следует использовать оборудование на все сто процентов, пока оно не устарело. То же самое относится и к идеям.

### **МЕТАФОРА**

Человек, который реально имеет постоянный источник идей похож на человека, стоящего на берегу реки. И когда у него просят воды, то он просто берет и черпает из этой речки.

### **МЕНЯЯСЬ ИДЕЯМИ ЧЕЛОВЕК РАСШИРЯЕТ КРУГОЗОР**

Важнейшие качества предпринимателя, которые, так или иначе, подчеркивали все известные бизнесмены – это любопытство и кругозор.

Можно исследовать мир не выходя из кабинета, например, как географ Пагенель, а можно так как сделал другой герой Жюль Верна – путешествуя вокруг света за 80 дней. Как лучше изучать мир? Многие следуют совету Черчилля не ходить, когда можно сидеть – то есть через других людей. Не обязательно самому объездить весь мир: довольно будет общаться с людьми, которые его объездили. Не обязательно читать все книги – лучше иметь знакомых, которые читали эти книги. Ну, и что, если идею придумал кто-то другой?

## Негативные социальные сети (Секты)

**В мире предостаточно манипуляторов и тех, кто готов восхищаться вами, только для того чтобы воспользоваться вашими ресурсами. Такие связи относятся к негативным, например, к таким связям относятся большая часть МЛМ структур и религиозные секты.**

Попав в сети сектантов человек теряет индивидуальность – теперь он элемент матрицы. Есть начальник, и он решает, что хорошо и об этом все непрестанно говорят, а о чем молчать.

### НАПРИМЕР КОНТАКТА С РЕЛИГИОЗНОЙ СЕКТОЙ

Моя бабушка была свидетель Иегова. Она меня в приглашала на конференцию, где начальники ходили в белых или красных рубашках. У них были кейсы, с которыми выходили на сцену и говорили смешные, на мой взгляд, вещи – я начал смеяться. После моих нетактичных смешков, бабушка больше не приглашала меня на сборища. А на зал антураж действовал – ведь серьезные с виду люди: обходительные, наглаженные, с чемоданами.

### ПРИМЕР КОНТАКТА С МЛМ СТРУКТУРОЙ

На собрание одной из МЛМ структур пригласил мой знакомый. Собрание происходило в здании кинотеатра. На сцену выбежала кругленькая женщина и стала орать нечеловеческим голосом, что то вроде «Потому что мы друг друга любим! Мы хотим похлопать в ладошки! Чтoб к нам пришли деньги!» Хлопали, хлопали, и я решил спросить почему она не говорит нормальным голосом. Меня тот час вывели. Мне было не понятно, что же там произошло? Только через несколько лет, я понял, что это были Гербалайфшики, и это был их съезд.

Если вы ни разу не сталкивались с сектами, то скорее всего у вас все еще впереди.

### ПРОСТОЙ РЕЦЕПТ ИЗБЕЖАТЬ СЕКТ

Чтобы избежать цепких уз сект, нужно прежде всего слушать себя, любить. **Спорить, задавать вопросы.** Услышав вопросы, система или начнет отвечать, или выдавит вас. Рассуждайте и сомневайтесь. Ищите нелогичности и просите объяснить их.

Проявляйте свои эмоции, а не рекомендуемые кукловодам эмоции – Зомбированные это не любят.

Живите осознанно. Задавайте вопрос, кто я, что я, зачем я здесь.

### РЕЦЕПТ

Уж если теряйте, то малые суммы. Если занимать с концами, то 10 рублей, но ни как не 100 тысяч.

Например, при обмене, на рынке, хотел поменять 50 долл. Дама вертела мою купюру, а потом вернула... 10 долларовую купюру. Я долго злился на них, потом сказал, спасибо что я им дал не 100. Нужно учиться и у каждого свой входной билет – без разводов не прожить. Делайте их как можно более дешевыми.

### **ПРИВИВКА ПРОТИВ НЕГАТИВНЫХ СЕТЕЙ**

В качестве прививки, против вовлечения в секты можно было бы пообщаться с кем либо из бабушек секты «Свидетелей Иегова». Продумайте заранее аргументацию на утверждение: «Человек червь – он ни чего не может»

В качестве прививки, против привлечения в структуры MLM, я бы рекомендовал бы скачать аудио-выступления MLM ораторов.

## **Распознавание манипуляций**

### **НЕВОЗМОЖНЫЕ ВОПРОСЫ И МАНИПУЛЯЦИИ.**

Есть вопросы, на которые нельзя отвечать. Например, когда спрашивает, *кого ты будешь спасать, если будет пожар, мать, отца, жену или детей*. На этот вопрос только один ответ – иди к черту со своими тюремными приколами.

Как бы ты не ответил, тебя можно выставить виноватым.

Так вот, когда вам задают вопросы, которые можно переворачивать с ног на голову, то вы сталкиваетесь с манипуляцией.

Например, даже такой безобидный вопрос, как «Ты меня любишь, можно превратить в манипуляцию»:

- ты меня любишь?

- да я тебя люблю.

- а Миша больше любит Машу, он ей купил...

## **Трансовые техники и негативные сети**

### **ЧТО ДЕЛАЮТ ЦЫГАНКИ, ЧТОБЫ ЗАМОРОЧИТЬ ГОЛОВУ**

Цыганки говорят не понятные слова, строят предложения так, что мозг не может схватить их смысл. В результате человек входит в транс. Один из выходов из этой ситуации – спросить, сколько времени у цыганки. То есть разорвать шаблон, и не отвечать самому на ее бред.

### **ЧТОБЫ ОСВОБОДИТЬСЯ ОТ МАНИПУЛЯЦИЙ НАЧНИТЕ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ**

Чтобы выйти из капкана нужно начать задавать вопросы. Задавая вопросы человек, возвращает инициативу себе и о восстанавливает равновесие. А если ты чувствуешь, что не можешь задавать вопросы, тогда лучше избегать таких взаимоотношений.

**ЗАДАВАЯ ВОПРОСЫ ЧЕЛОВЕК, ПРЕХВАТЫВАЕТ ИНИЦИАТИВУ В СВОИ РУКИ.**

По этому примеру, оказать давление на уличную шпану очень просто – начать материться и непрерывно задавать вопросы, например, в следующем стиле: *«Ты такой? Кто тебя родил? Куда смотришь, иди, посмотри сюда. Сюда, тебе говорят! Посмотри на меня, тебе что, трудно посмотреть? Ты, чѐ здесь делаешь. Смотри....»*.

Разговаривая подобным образом, вы начинаете манипулировать. Как бы собеседник не отвечал его всегда можно в чем то обвинить и задать еще более жесткий вопрос. Загоняешь в угол, и в последний момент даешь ему убежать – это обязательно, что бы у человека не было злости на тебя.

## Налаживание контакта

### Как начать знакомство (через посредника, на прямую)...

Я всегда рассказываю чем я занимаюсь и прошу, что бы меня познакомили, рекомендовали другим.

Посредники есть всегда. Посредником при взаимодействии людей является язык, прошлый опыт общения. Может посредником быть и общий знакомый. Поиск общих связей облегчает общение.

Новые знакомства, которые организовывали мои знакомые всегда давали лучшие всходы, по сравнению со случаями, когда я действовал без посредников. Дело в том, что для качественного знакомства необходимо немного знать о структуре фирмы, о распределении ролей, о предпочтениях лица, с которыми предстоит общаться.

Та же ситуация была и при устройстве на работу. Например, когда я хотел устроиться на работу, я обошел всех одноклассников и знакомых. Через определенное время работа была найдена – меня рекомендовали как серьезного специалиста (такую характеристику сам себе я не мог выдать, зато мой друг красочно расписал мои возможности).

Посредником может быть не только человек, но и виртуальная среда, например, интернет форум, блог, рассылка, электронная книга. Даже визитки являются таким суррогатом посредника, когда ты даешь визитку, которая хвалит тебя.

### КАК ИСКАТЬ ПОСРЕДНИКОВ

- Прежде всего, нужно вам, какие у вас цели и стремления.
- Второе – должны быть заранее заготовлены куски текста, которые можно с жаром и эмоциями представить первому встречному без какой либо подготовки (такие речи я называю **разговором с Богом**).

### ЧТО ТАКОЕ РАЗГОВОР С БОГОМ

Разговор с Богом – это страстная речь о том, что волнует вас. У такой речи должна быть хорошая артикуляция. Должна прослеживаться четкая мысль и призыв к действию. Речь должна укладываться в 1-3 минуты.

В речах нужно высвечивать какую-либо свою грань личности и просить рекомендаций другим людям.

Любой человек может быть посредником для новых знакомств, поэтому нужно быть готовым рассказывать о своих стремлениях. Если не подаешь себя в выгодном свете, то как тебе могут помочь другие?

## **ЗАГАТАВЛИВАЙ МНОГО ЗАЖИГАТЕЛЬНЫХ ТЕМ (БЕСЕД С БОГОМ).**

Поскольку люди играют разные роли (дети, мужья, покупатели, игроки...), то для каждого случая нужно подготовить свою зажигательную речь.

Периодически прокручивайте речи в голове и восстанавливайте их свежесть.

## **Повод для встречи – придумывание легенды**

Когда шпиона забрасывают в тыл врага, ему придумывают историю (легенду), которая логично объясняет его происхождение. То же самое и в деловых встречах – нужно логично объяснить вашему партнеру зачем вы к нему пришли.

Казалось бы все очень просто – пошел и спросил, нужна ли ему конкретная ваша услуга, однако, при попытке продать конкретную вещь, скорее всего, произойдет нестыковка. Вашему собеседнику очень вероятно будет не нужна эта вещь, а что нужно вы не узнаете, потому что подошли только с одним ключом.

### **ОЧЕНЬ ВАЖНО!!!**

Очень важно понять что же нужно вашему собеседнику. И после этого представить свои варианты решения. Избегайте на сколько это возможно конкретности во время первой встречи, и как можно более полно выслушивайте собеседника. После этого назначите встречу, в которой бы уже обсуждались более конкретные планы.

## **Универсальный повод встречи**

### **И, все же для встречи нужен повод...**

Я, например, в локальном обществе нахожу повод в том, что я интернетчик. Такие широкие рамки более вероятно позволяют найти повод для контакта.

### **ПРИМЕРНАЯ РЕЧЬ ДЛЯ НАЧАЛА ЗНАКОМСТВА:**

«Здравствуйте, меня зовут Сергей, я занимаюсь интернет проектами. Например, я владею форумом Горячего Ключа... возможно вы задумывались о продвижении своих услуг через интернет. Вы можете меня использовать как бесплатного консультанта, а возможно, мы найдем общий язык для производства совместного проекта. Отличительной чертой взаимодействия со мной является то, что я беру деньги только за проданные вами услуги, то есть мы будем делить доход с новых клиентов. Это один из вариантов. Так же я могу рассказать как бесплатно создать проект и продвинуть его в интернете. Мне, XXX, рассказал что вы занимаетесь ZZZ, а не могли бы вы чуть подробнее рассказать о бизнесе и может быть у вас есть какие либо идеи... **Будьте добры, расскажите чем вы занимаетесь.»**

## **ЗНАКОМЯСЬ С СПЕЦИАЛИСТОМ, КОТОРЫЙ УЖЕ ПИШЕТ СТАТЬИ ДЛЯ ИСТОЧНИКОВ БУДЕТ ВОТ ТАКАЯ РЕЧЬ:**

- Я посмотрел у вас есть статьи в Интернете. А вы не думали сделать блог?

- Ну да, я не думал, потому что времени очень много отнимает. Будут еще вопросы, на них нужно отвечать.

Хм, мой знакомый уже заинтересовался, значит можно обдумать его возражение и предложить вариант, который бы его, возможно, устроил бы. Нужно придумать вариант, как публиковать эти статьи, но сделать так, что бы на вопросы он не отвечал так часто. Это решается. Сделать систематизацию этих вопросов. А после этого, систематизировав вопросы, задавать их. Чтобы партнер не отвечал на вопросы, а их использовал в качестве повода для написания других статей.

В описанной технологии продажа конкретного товара ставится на второй план. Гораздо важнее налаживание сети знакомств с активными людьми и использование этой сети в будущем.

### **МЕТАФОРА**

Можно дать рыбу и накормить голодного. Можно дать удочку и голодный обеспечит себя рыбой на будущее. Второй вариант более предпочтителен. Ищите удочки.

## **Со-настройка с собеседником**

Прежде чем входить в контакт с человеком, нужно сонастроиться с ним.

Допустим, вы хотите познакомиться с замкнутым человеком, но известно, что он любит ходить в туристические походы, значит, и вам нужно пойти в горы вместе с ним.

### **РЕЦЕПТ ПОНИМАНИЯ ПАРТНЕРА:**

выясни хобби предполагаемого партнера

### **ДЛЯ ЗНАКОМСТВА С РАБОТНИКАМИ АДМИНИСТРАЦИИ УЧАСТВУЙТЕ В АКЦИЯХ АДМИНИСТРАЦИИ**

Например, в окрестностях города горел лес. Я участвовал в добровольной группе пожарных. От администрации города, нашей добровольной группой координировал работник, отвечающий за сельское хозяйство. Если бы у меня были проекты в области сельского хозяйства, то у меня было бы 8 часов времени, когда я мог бы обсудить эти вопросы.

Возможно, в будущем мне нужно будет выяснить вопрос с этим господином, тогда, у меня уже есть хорошая эмоциональная зацепка и напоминание о том, как мы вместе тушили лесной пожар.

### **СОНАСТРОЙКА С БУДУЩЕЙ ЖЕНОЙ**

Один мой знакомый познакомился со своей женой, когда выходил из автобуса, подал ей руку, и вместе они пошли по жизни.

### **ТРЕНИРОВКА СОНАСТРОЙКИ**

Допустим, вы едете в автобусе. Попробуйте выделить какую либо необычную вещь в рядом сидящем пассажире. Например часы, и сказать- «вот это да, такие часы ведь никто сейчас не носит!» и дальше, как бы рассуждая, «интересно, а почему носят сейчас часы, ведь есть мобильники...». И посмотреть на реакцию – велика вероятность, что ваше замечание останется без внимания. Ни чего страшного, ведь вы просто тренируете мышцы сонастройки и мышцы стеснительности.

## **СОНАСТРОЙКА С ОБЛАДАТЕЛЯМИ ВЕЩЕЙ**

Я велосипедист, поэтому встречаясь с другим велосипедистом, я могу попробовать сонастроиться и спросить что то вроде: «ну надо же, у тебя дисковые тормоза, значит ты знаешь толк в велосипеде...» Все. Вроде ты не начал говорить, а знакомство произошло.

Фотографу можно подойти и сказать «Интересно, а почему Nikon? У меня Cannon».

Пробуйте, так для укрепления навыка сонастраиваться и находить необычные вещи у случайных знакомых. Проявляйте ИСКРЕННИЙ интерес к ним.

### **Без сонастройки не будет взаимодействия**

Один из моих прошлых работодателей был владельцем строительной компании. Он распоряжался строительной техникой. Мозгом обладал сверх изворотливым. Можно было с ним поговорить по душам? Конечно можно, например, в субботу-воскресенье. А взаимодействие не получалось, потому что как только ты начинал говорить о чем-то другом, что выходило за рамки его мышления – он говорил, что это ерунда. Мысли сводились к строительству дорог и хобби, которые я не мог поддержать. Строительство не интересовало меня, а его не интересовали мои online проекты.

Результативность этого человека была очень хорошая. Он мог позволить половину времени проводить с аквалангом на море.

Что бы с человеком начать взаимодействовать, нужно сделать со-настройку, даже с хорошо знакомым.

Если бы интересы совпадали и вам было бы интересно говорить про бульдозеры, грейдеры, закупки техники и песка, то возможно контакт с таким человеком у вас получился.

## **Участвуйте в тусовках, семинарах, выставках**

Самый удачный способ общаться с людьми нужной тебе подборки, это пойти на их тусовки, семинары, выставки.

### **ТУСОВКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

Допустим, в Краснодаре ежегодно проходит всероссийская сельхоз выставка. Если есть желание завести знакомства с людьми высокого ранга из этой области, то надо просто пойти на выставку.

#### **Участвуй в семинарах.**

Участвуйте в профессиональных тусовках, и организуйте их сами. Участвуя в семинарах, организованных другими людьми подстраивайтесь под организаторов. Встретьтесь с ними, скажите, что можете провести какой либо семинар или прочитать доклад. Подготовьте визитки и краткую бумажную презентацию.

### **ВНИМАНИЕ**

Не забудьте про визитки!

### **Если нет соответствующей тусовки – организуй сам**

Организируйте тусовки (семинары, мозговые штурмы) самостоятельно. Поднимите соответствующие вашему увлечению темы на локальных форумах. Познакомьтесь со всеми активистами.

#### **ПРИМЕР**

Я периодически устраиваю встречи Интернет- предпринимателей. Каждая встреча дает очень сильный эмоциональный заряд. Например, на одной из встреч я познакомился с человеком, который создавал видео курсы. После встречи я пересмотрел свое отношение к электронным продуктам, распространяющимся в русскоязычной аудитории.

#### **ЗАДАНИЕ**

Четко представляйте свои сильные стороны.

Четко представляйте что вы хотите.

Ищите контакты людей работающих в схожей с вами области.

### **Работайте с более сильным партнером.**

При общении с более сильным партнером нужно помнить, что Вы скорее всего будете в зависимом положении, и можете оказаться в проигрышной ситуации, поскольку видите не все тонкости дела.

Если вы не ощущаете выгоды из сотрудничества, и понимаете, что и противоположная сторона получает большую выгоду, **то не стесняйтесь обсудить** это с партнером. Возможно, ваши опасения надуманы.

Назначайте периодические встречи, на которых бы решались вопросы доверия.

#### **ПРИМЕР**

Допустим, могу проконсультировать о том, как делать Интернет проекты. И при этом должен заметить, что каждый проект это поездка в неизвестное.

По моему мнению, для того чтобы проект раскрылся нужно потратить как минимум пол года. Пока задумаешь, пока начнешь реализовывать, пока получишь результат... мне проще рассуждать об этом, потому что я работаю только на будущие проекты, а живу с тех проектов, которые были запущены много лет назад.

Иная ситуация с новичком. Как правило, он имеет ограниченный лимит доверия и времени.

Не всегда получается кооперация с первого раза. Известна поговорка, «Первый блин комом». И, при работе в партнерстве, подобный принцип тоже действует. Поэтому, нужно стремиться к тому, чтобы блины выпекались как можно быстрее, хотя бы на первом этапе, когда не запущен механизм приносящий постоянный пассивный доход.

Развитие сети знакомств, Сергей Михайлов 2011 <http://sm100.ru> , <http://makeself.ru>

Совместное творчество – это творчество, и оно не всегда гладко.

## РЕЦЕПТ РАБОТЫ С БОЛЕЕ СИЛЬНЫМ ПАРТНЕРОМ

Как быть при работе с более сильным партнером – доверять ему или не работать с ним.

### Найдите толкача (пинателя)

Одного человека в молодости (Мартина Идена) обидела первая любовь, которая сказала- что он не ее круга и не стала с ним общаться. Чтобы доказать этой девушке, он стал другим человеком. Эта девушка в некотором роде является учителем, потому что показала направление движения.

Являются ли учителями бизнеса те, кто советует прежде всего не ходить на работу? Возможно, но такие учителя как граната – их невозможно использовать второй раз.

Зачастую, решительный шаг вперед – это результат солидного толчка под зад.

Большие вещи понимаются только через определенное время, когда восстанавливаются в памяти события минувшего. Многие воздействия моего отца, которые они казались не справедливыми, я принял только сейчас

В предпринимательство меня подтолкнуло оскорбление более сильного предпринимателя. То, что он сделал добро, я понял только через несколько лет после нанесения оскорбления. Но, не для всех такая пилюля будет действенна.

И про гуру, его активация может проявиться через некоторое время, хотя может поначалу казаться, что он тебя оскорбил.

Сила удара, она как раз отличает мастера от любителя. Мастер бьет столько, сколько нужно, и не на грамм больше.

### Доверие и сонастройка

Выбирайте учителей, которым доверяешь, которые дадут порцию энергии, знаний, которая позволила бы дальше существовать, а не убивала.

## ВЛАДИМИР МАЯКОВСКИЙ, РАЗГОВОР С ФИНИНСПЕКТОРОМ О ПОЭЗИИ

— Поэзия

— вся!—

Развитие сети знакомств, Сергей Михайлов 2011 <http://sm100.ru> , <http://makeself.ru>

езда в незнаемое.

Поэзия —

та же добыча радия.

В грамм добыча,

в год труда.

Изводишь

единого слова ради

тысячи тонн

словесной руды.

Но как

испепеляюще

слов этих жжение

рядом

с тлением

слова-сырца.

Эти слова

приводят в движение

тысячи лет

миллионов сердца.

## Что делать прямо сейчас для расширения сети

Набор простых и эффективных рецептов по изменению своей жизни начиная с сегодняшнего дня.

### **Прекратите на время общаться с самыми пессимистичными знакомыми**

Потеряйтесь для них на несколько месяцев. Станьте недоступны. А, потом снова появитесь. Вы заметите, как изменяется отношение к вам.

Самый радикальный способ – уехать в другой город, чтобы не доставали школьные друзья, студенческие друзья, бывшие контрагенты.

Каждый раз, после долгого расставания, вы будете входить в компанию новым. Я например, учился в трех школах, и в одну школу возвращался дважды. Так вот, отношение менялось. Я был самым маленьким в классе, не мог дать отпор. Перейдя в другую школу был отмечен опыт, я научился отстаивать. Потом вернувшись я уже был другим человеком.

### **Раскрутите на контакты самых амбициозных друзей.**

Составьте список своих знакомых, выберите самых активных и, после этого попросите составить совместный список активных людей. Зачем? Ну, например, для того чтобы стартовать интернет проект.... Придумайте свой повод. Составив список друзей ваших друзей, вы сможете скорректировать повод встречи.

Возможные ошибки: общаться нужно только с самыми амбициозными и самыми результативными знакомыми и друзьями. Помните, что пассивные люди и пессимисты украдут у вас энергию, высосут соки, одарят сомнениями и ни чего не дадут в замен.

#### **РЕКОМЕНДУЕМАЯ СХЕМА ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВСТРЕЧ:**

- Найдите посредников.
- Узнайте круг общения знакомых.
- Попросите посредника познакомить с его лучшими знакомым.
- Стартуйте небольшой проект для апробирования совместных возможностей.

### **Занятия с дикцией**

Научитесь говорить скороговорки.

Запишите речь на видео и аудио. Прослушайте. Скорректируйте ошибки. Проговорите еще раз.

Замечено, что даже простой факт проговаривания речи на видео дает серьезный толчок вперед.

Убедите партнера и проговорите с ним несколько речей. Например, когда он работодатель, а вы соискатель и наоборот. Отмечайте свои ошибки в речи, мимике, жестах.

## Разберитесь с своими мотивами, ценностями, критериями принятия решения

### ОПРЕДЕЛИТЕ СВОИ ЦЕННОСТИ.

То есть что было бы интересно делать. Это не праздный вопрос. Например, интересно было бы продавать продукты на рынке?...

### ОПРЕДЕЛИТЕ УВЛЕЧЕНИЯ И БИЗНЕСЫ, В КОТОРЫХ БЫЛО БЫ ИНТЕРЕСНО РАБОТАТЬ.

Запишите на листок все свои увлечения. Составьте по каждому увлечению речь Богу

Снимите речь на видео.

### Составьте презентации

Составьте презентации для всех своих видов бизнеса и увлечений.

Достижений у каждого человека может быть сверх много. И для каждого другого нужно готовить эту презентацию. Рассказывать, чем ты занимаешься.

### ТРИЕНИРУЙТЕСЬ В ОБЩЕНИИ

Придумайте идею, и проговорите ее с каждым знакомым. После того, как знакомый начнет критиковать услышанное спросите о его идеях и планах.

### ПРОВОЦИРУЙТЕ ПАРТНЕРА НА ВЫСКАЗЫВАНИЕ ПЛАНОВ

Для того, чтобы проще было побудить собеседника высказываться о своих планах, нужно рассказать о своих.

Напомню о важности выяснения образа мыслей партнера. На первом этапе озвучиваются планы, на втором планы согласовываются, а на третьем вырабатывается совместный проект. Если отсутствует один из этапов, то это не эффективное сотрудничество.

Если вы не совсем знаете собеседника, то о своих планах надо говорить с некоторой степенью возможности. Например, лучше говорить «хорошо бы», вместо фразы «я собираюсь делать ...». Во время первых встреч подбираются ключи, и пробуются разных вариантов кооперации, поэтому фраз «хорошо было бы...» может быть много.

### ПРЕДОСТЕРЕЖЕНИЕ

В описанном подходе есть грань маниловщины: «Хорошо бы сделать такой хрустальный мост до самой до Москвы, да так, чтобы на этом мосту разные купцы продавали сладости...» Ваши планы должны быть достаточно реальными. Ведь главное не просто озвучить «*хотелки*», а понять образ мыслей партнера и начать с ним кооперацию.

Если партнер не поддерживает игру в планы, значит, он закрыт для диалога или ему просто нечего сказать.

### **Составьте базу данных по каждому знакомому**

Все как в шпионском фильме: для каждого знакомого заведите «дела», в которых были бы указаны следующие данные:

- День рождения, наличие жены, детей, возраст
- Увлечения и хобби, а так же, увлечения жены детей
- Образование, образование супруги
- Ценности
- Критерии принятия решений. Сфера деятельности
- Контактные данные (телефон, email, icq, skype )
- Дата последнего разговора
- Темы, по которым можно было бы контактировать с человеком.

### **Возобновляйте контакты**

Пересматривайте картотеку раз в три месяца. Периодически возобновляйте контакты.

Рассказывайте о своих достижениях и планах, а так же спрашивайте о достижениях и планов своих знакомых.

### **Составьте план заведения новых знакомств**

- Составьте список наиболее успешных на ваш взгляд знакомых.
- Попросите организовать встречу с наиболее активными его знакомыми. Добейтесь назначения повода для новой встречи с вашими новыми знакомыми.

### **План интернет деятельности**

- Зарегистрируйтесь на местном и профессиональном интернет форуме. Придумайте 10 тем. Заведите виртуальную переписку с активными интернетчиками.
- Заведите свой блог (интернет журнал). Если вам кто либо пишет отклик, то познакомьтесь поближе с этим человеком.
- Проанализируйте свои хобби и заведите разделы на местных форумах, посвященные хобби.



**ЗАДАНИЕ. ОПРЕДЕЛИТЕ НА СКОЛЬКО ВЫ СПОСОБНЫ РАСШИРИТЬ КРУГ ЗНАКОМЫХ**

- Есть ли у вас цели?
- Знаете ли вы общение с каким специалистом было бы для вас сейчас наиболее важно?
- Знаете ли вы свои недостатки в общении? Есть ли план по преодолению этих недостатков.
- Интересно ли вам встречаться с новыми людьми?
- На сколько часто вы мыслите позитивно? Часто ли вы ругаете власть?

## Приложение

### Примеры людей, развивавших сети связей

#### **ДОНАЛЬД ТРАМП**

Одна вещь про Дональда Трампа, он о ней вскользь упомянул, но мне кажется это ключ к его росту. Он заключается в то, что Дональд в какой то момент решил войти в некий закрытый клуб, где вращались нужные люди. И как раз переход в этот клуб позволил ему вырасти, так как он познакомился с нужными людьми. Он описывает трудности, которые у него там возникли, что он несколько раз знакомился с директором, а директор постоянно забывал кто такой Дональд Трамп. И каждый раз когда он нему обращался после попойки, вспоминал мучительно, кто же Трамп такой. Но так или иначе он познакомился и приобрел нужные знакомства.

#### **РЭНДИ ГЕЙДЖ**

Очень хорошо говорит о подборе людей Рэнди Гейдж. MLMщик, который сам миллионер наверно. И учит других как становиться миллионерами. Одна из вещей которую он говорит- составлять списки людей знакомых. Первая линия, вторая линия. И из этих людей выбирать наиболее активных. И общаться в первую очередь с этими активными людьми. Потому что как говорит Рэнди, именно общение с такими людьми позволяет вывести бизнес на новый уровень. И одна из его фраз заключается в том, что если ты будешь общаться с неактивным человеком, то он тебе будет говорить много слов, а меньше дел. Гораздо выгоднее общаться с активными людьми.

#### **МАРТИН ИДЕН**

Один из персонажей Джека Лондона- Мартен Идеен. Он поменял свой образ жизни и поменял мышление, когда познакомился с девушкой из высшего общества. В какой-то момент он перерос эту девушку и стал совершенно другим человеком. Но само то что он попал и познакомился, вывело его ракетой в другой мир.

#### **РАХМЕТОВ ИЗ «ЧТО ДЕЛАТЬ»**

Пример из «Что делать». Был персонаж Рахметов, он знакомился с теми людьми, которые имели двух других важных людей. Анализировал, кто на кого влияет и в первую очередь знакомился с теми, у кого есть связи с другими важными людьми. И потом создавал такую хитрую сеть.

## **ПРОСЬБА**

Если вам, уважаемый читатель известны примеры людей, изменивших мир, и их высказывания о социальных сетях и нужных знакомствах, пожалуйста дайте мне ссылку.

## **GOOGLE.COM**

Они находили общность у людей. В частности желание эффективно искать что-то в Интернете либо людей, которые были готовы заниматься творческой работой в этом направлении. Первое время, пока они не выпустили акции, там было построено многое на общении и на эффективности.

В Google работники посвящают 20% времени своим проектам и над каждым проектом работают 2-3 человека. И это позволяет нивелировать недостатки каждого участника группы. Таким образом инновации быстрее разрабатываются и внедряются.



### **Об авторе:**

Сергей Михайлов – создатель десятков интернет проектов на тему самосовершенствования. Автор и издатель электронных книг и учебных фильмов на тему скорочтения, запоминания информации, личностного роста. Автор четырех бумажных книг (некоторые из них можно бесплатно скачать вот [здесь ...](#) ).

Электронные продукты: <http://makeself.ru>

[serge\\_mikhailov@mail.ru](mailto:serge_mikhailov@mail.ru)

<http://sm100.ru>

<http://makeself.ru>

**Вы можете пройти персональный тренинг, если напишите мне письмо и опишите свою проблему.**