



# **НИКОГДА НЕ ЕШЬТЕ В ОДИНОЧКУ**

КОНДАКОВ АЛЕКСАНДР

25-26 ЯНВАРЯ 2014

# День первый...

- знакомство, погружение в тему
- краткий обзор реальных ошибок
- настраиваем свой ум
- прививаем навыки общения

*обязательное условие –*

*участие каждого эксперта*

# Настраиваем свой ум...

## КАК СТАТЬ ЧЛЕНОМ КЛУБА

- связи – это все
- господи, как же мне попасть в этот круг?
- люди помогают друг другу
- успех порождает успех
- жизнь игра, знать нужных, использовать связи
- в одиночку ничего не сделать
- невероятный потенциал человеческих отношений
- помогая другим, помогут тебе
- индивидуализм, жесткая конкуренция
- работать вместе с людьми, а не против их
- бизнес – это человеческое занятие
- вокруг себя – прочную сеть взаимоотношений
- за счет чего добились успеха выдающиеся люди?
- установление связей между людьми – одно из главных умений

# Настраиваем свой ум...

## НЕ РАССЧИТЫВАЙТЕ ТОЛЬКО НА СВОИ СИЛЫ

- перспективное знакомство – в дружбу
- всевозможные конференции – масса новых связей
- хороший наставник и совет
- отдавать больше, чем получаешь
- стиль ведения бесед
- стратегия общения и взаимовыручки
- создание разветвленной сети связей
- вам никогда не придется скучать
- полезность компании
- создание сети связей – успешная карьера
- помогать, чтобы иметь возможность обратиться

# Настраиваем свой ум...

## НЕ ВЕДИТЕ СЧЕТ ДОБРЫМ ДЕЛАМ

- щедрость и готовность принять щедрый дар
- готовность попросить и дать взамен
- время и энергия принесут плоды
- связи не для себя, а для других, как мышцы
- кооперация важнее конкуренции
- мы нужны друг другу
- «независимые» люди никогда не станут лидерами и командными игроками
- на встрече приносить пользу человеку
- чем я могу Вам помочь?

# Настраиваем свой ум...

## НЕ ВЕДИТЕ СЧЕТ ДОБРЫМ ДЕЛАМ

- отношения строятся на доверии
- Джон Кеннеди, Америка
- только одно надежное средство – широкий круг связей
- не спорить из-за того, кто платит за обед
- не вести учет добрым делам
- подлинная сущность в отношении с другими людьми
- не жалеть денег, времени и опыта

# Настраиваем свой ум...

## В ЧЕМ СОСТОИТ ВАША МИССИЯ?

- определить цель работы в компании
- планирование своего будущего
- чем конкретней, тем больше сможем сделать
- главное – умение ставить простые и ясные цели
- не должны делать, а хочу и умею делать
- точка пересечения таланта и потребности
- иметь свой флагшток
- следовать своему предназначению
- сеть связей – процесс системный

# Настраиваем свой ум...

## СТРОЙТЕ ОТНОШЕНИЯ ЗАБЛАГОВРЕМЕННО

- обзавестись связями задолго до нужды
- новый бизнес – новые связи, или наоборот?
- уже сегодня поиск новых клиентов
- где люди проводят свободное время?
- бесплатные услуги на первых порах
- завоевать доверия окружающих
- сад взаимоотношений
- громадный потенциал расширения своих связей
- начать укреплять связи с теми, кого уже знаем



# Настраиваем свой ум...

## ГЕНИЙ СМЕЛОСТИ

- ловите каждый миг, весь гений в смелости
- это единственное, что отличает неудачников
- за спрос не бьют в нос
- «забрать ненужный велосипед»
- в самом худшем случае получить отказ
- связями заниматься каждый день
- страх перевешивает дискомфорт
- либо рискнешь, либо останешься посредственностью
- найти образец для подражания и следовать
- учиться говорить и преодолевать робость
- каждую неделю – новое знакомство не по работе

# Настраиваем свой ум...

## ОХОТНИКИ ЗА ДУШАМИ

- мартини, визитка, взгляд, жесты...
- неискренен, безжалостен и амбициозен
- сотрудники – это партнеры, а не средство для исполнения задач
- лидером вас сделают достижения вашей команды
- успехи в долгосрочной перспективе зависят от окружающих людей
- эпоха самодуров в бизнесе прошла, есть выбор у всех
- дело не в количестве связей, а в их глубине

# Настраиваем свой ум...

## ПРАВИЛА, ЧТОБЫ НЕ СТАТЬ САМОДУРОМ

- не заниматься пустой болтовней
- не сплетничать
- не приходить в гости с пустыми руками
- больше отдавать, чем получать
- не относиться плохо к нижестоящим
- быть искренним
- не переусердствовать (e-mail, новогодние SMS...)

# Навыки общения...

## ДОМАШНЯЯ РАБОТА

- не воля случая – с кем и как знакомитесь, и что думают о вас в итоге
- предварительная информация – увлечения, проблемы, цели (бизнес + личное), Интернет
- готовится краткая справка с упором на личные качества
- неподдельный интерес к Человеку
- конференции – уплотнено время, обеды и ужины, спешка, кофе-брейки, возле бара, мини-заседания, действительно важная тема, краткие справки, произвести впечатление, не скрывать, что готовились, это льстит собеседнику
- цель – знакомство переросло в дружбу

# Навыки общения...

## ФИКСИРУЙТЕ ИМЕНА

- определить людей для связей
- умение управлять потоком информации
- ручка и бумага для начала – всевозможные списки (3 мес, год, 3 года)
- ключевые фигуры в отрасли – ЛПР, ВБ, журналисты, программисты, ученые... - год на знакомство со всеми
- главное – найти действительного ЛПР во главе списка
- начать со своих прочных связей – родственники, их друзья, друзья супруги, текущие коллеги, члены профорганизаций (ПРОМАСС, ДР, ЮУТПП), нынешние и бывшие клиенты, вместе учились, соседи, прошлые работники, бывшие преподаватели и начальники, свободное время, оказывающие нам услуги
- забиваем в личную б/д, обзвон по регионам, распечатать списки, постоянно с собой
- дополнительно ищем полезных людей – рейтинги, знают друг друга
- стремиться, чтобы они знали нас

# Навыки общения...

## ЗВОНОК НЕЗНАКОМОМУ ЧЕЛОВЕКУ

- состояние, близкое к неврозу, неготовность, отложить
- новое знакомство – новые возможности, азарт
- технология «холодных» звонков – превратить в «теплые»
- организация таких встреч и звонков – длительное время
- неурочное время, уже нет стресса, 18.30 или 08.00
- 15 сек – 4 правила (взаимное доверие, полезное предложение, сам предложил место и время, готовность к компромиссу)
- подробнее об этом
  - представить рекомендации, по поручению Президента, общий знакомый, Google/соцсети, 6 степеней- 2 клика мышью – 15 сек
  - изложить чем можешь быть полезным, заинтересовать, иметь подробную информацию об отрасли, компании и продукции – 30 сек
  - говоря мало скажите много, личная встреча как можно быстрее, я буду в вашем городе, польза собеседнику, назначить время и место, не передавать, закуски и вино
  - предложить любой компромисс, просить больше вначале, немного отступить

# Навыки общения...

## ДЕЛАЕМ СОЮЗНИКА ИЗ СЕКРЕТАРЯ

- «привратника» превратить из врага в союзника
- секретарь всегда выигрывает, конфликт недопустим, их власть огромна
- верный друг и адвокат
- неотъемлемая часть профессиональной и личной жизни своего босса
- попадете в расписание легко и много раз
- конфеты, букет, открытки, к чаю, записка со словами признательности
- иногда хитрость, различные формы коммуникаций, электронная почта, письмо, факс, открытка...

# Навыки общения...

## НИКОГДА НЕ ЕШЬТЕ В ОДИНОЧКУ

- вы никогда не должны исчезать из поля зрения
- календарь встреч – заполнен до отказа именно встречами
- пик – каждый день беседовать с 50 чел.
- не метаться по встречам, а поддерживать дружеские отношения
- клонировать не себя, а события, объединяя встречи с людьми
- включить окружающих в свою сферу деятельности
- совмещаем различные действия, совещания в машине
- связываем людей из различных сфер деятельности
- сеть связей аналогичен сети Интернет
- вы обедаете с коллегами? Пригласите людей из вашего делового и личного окружения



# Навыки общения...

## ПОДЕЛИТЕСЬ СВОИМИ УВЛЕЧЕНИЯМИ

- для установления связи важно не только с кем, но где и когда
- пример, бизнес-класс в самолете, беседы за обедом
- дружба – не на количестве совместного времени, а на его качестве
- исключение – семья и коллеги
- самые интересные встречи – любовь к еде и спорту, ищем общие увлечения, пример с блогами, единомышленники
- контакт – за ужином с бокалом вина или после совместной тренировки, чем на конференциях
- вместе заниматься делом по душе
- проявление эмоций не делает уязвимым, а объединяет
- ежегодный бюллетень личных новостей
- составить список дел, которые делаются с увлечением
- мероприятие соответствует уровню встречи
- новые встречи – естественное продолжение вашего образа жизни

# Навыки общения...

## ПЕРЕЧЕНЬ МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ПОДДЕРЖАНИЯ И РАЗВИТИЯ КОНТАКТОВ

- 15 мин на кофе вне офиса, новое знакомство
- конференции, список знакомых людей
- увлекательное дело (хоккей, бильярд, футбол, выставка, горы)
- непродолжительный завтрак, совместный ужин – растопить лед
- пригласить на особенное событие (театр, концерт, открытие), оценить по достоинству
- пригласить домой, священнодействие, знакомый + 1-2 новых, сделать друзей

# Навыки общения...

## НЕ НАПОМНИВ О СЕБЕ ПОТЕРПИШЬ НЕУДАЧУ

- не можем вспомнить имени человека? Лавина информации
- после знакомства всегда напоминаем о себе, иначе образ стерется моментально
- запоминается полученное первым напоминание
- стремление обратить на себя внимание и запомниться – ключ к успеху
- напоминаем сразу же после знакомства (1-2 дня)
- e-mail, мне было приятно познакомиться, увидеться вновь
- согласие в письменном виде идеально, ссылаемся на него
- напоминаем что можем сделать для него
- способ напоминания – подборка интересных ссылок, статей
- написанная от руки записка
- напоминая о себе необходимо – выразить благодарность, упомянуть важный момент, подтвердить обещания ему, кратко, обращение не обезличено, сочетание электронной и обычной почты, как можно быстрее, поблагодарить посредников – войти в ПРИБЫЧКУ

# Навыки общения...

## СТАНЬТЕ ОРГАНИЗАТОРОМ КОНФЕРЕНЦИИ

- не присутствовать, а принимать самое активное участие
- это форум единомышленников для достижения целей
- список проектов, связанных с людьми с конференций
- интересные мысли там редки, основное – место для завязывания связей и профессиональных знакомств
- правильные менеджеры тратят 80% времени на развитие связей и отношений с людьми, а не на спецификации поставок
- использование возможностей конференции – на голову выше остальных, тихо сидящих
- одни увлечены телефоном и почтой, другие организуют встречи и общаются с людьми
- шары для боулинга и булавки
- самодуры считают конференции ненужными, остальные – своей миссией

# Навыки общения...

## ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В КОНФЕРЕНЦИИ

- помогать организаторам (стать соорганизатором)
  - конференция – это кошмар, предложить помощь, войти в число приглашенных на закрытие части, получить списки, навести справки, подготовиться
  - каждый сотрудник должен знать с кем познакомиться
- слушать и говорить
  - учиться выступать перед аудиторией, это не так трудно как кажется, но гораздо важнее, чем думается
  - заявить о себе, своих идеях и бизнесе, возможность выступить есть везде
  - 83 млрд.долл, №23 в ВВП
  - чем больше выступаем с речью тем больше наши доходы
  - после выступления все хотят поговорить с Вами, большее доверие к словам
  - должно быть ЧТО сказать, выступление содержательное и специфичное
  - толковые вопросы – это шанс, представиться, задать, обсуждать
- партизанская конференция (внутри конференции)
  - зачем ограничиваться стандартной программой?
  - частный ужин, планы на утро и вечер, «смыться» с официоза, скучно, хозяин собственной конференции, представить узкий круг людей

# Навыки общения...

## ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В КОНФЕРЕНЦИИ

- **следуйте за лидером**
  - «приклейтесь» к самому популярному участнику в кулуарах
  - изучить программу и ключевые фигуры, будьте готовы правильно представиться
  - в идеале побеседовать с ним ДО конференции
- **будьте кладезем информации**
  - проявить себя как ценный источник информации, подготовьте информацию заранее (новости отрасли, лучшие рестораны, места вечеринок...)
- **будьте мастером коротких контактов**
  - короткие контакты – основное оружие (умение уделить по 2мин), договориться о встрече
  - «глубокое касание», достаточно крепкая связь для последующих встреч
  - уровень доверительности (вопросы за рамками бизнеса, ответная откровенность)
  - коснуться локтя, глядя в глаза, 1-2 личных вопроса, полное внимание
- **определить свою цель**
  - выделить 3-4 человека, листок в карман пиджака, кратко итоги
  - организаторы знают где их найти, их выступления, где сидят, постоянное место

# Навыки общения...

## ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В КОНФЕРЕНЦИИ

- перерывы – не время для отдыха
  - начинается настоящая работа
  - занять место между трибуной и столом с закусками, около регистрации, здесь начинается игра
  - войдите, шаг вправо, пауза, осмотреться, оценить всех, вас должны заметить
  - нельзя недооценивать впечатление от одежды
- напоминайте о себе
  - делать это неоднократно, иначе будут упущенные возможности
  - задний ряд, e-mail с напоминаниями о себе после перерыва и датой встречи
  - «от разных людей я слышал замечательные отзывы на Ваше выступление»
- выступающие это прежде всего люди
  - в первую очередь выступающий должен быть интересен как человек
  - не будьте похожими на таких людей
    - застенчивый (вяло жмет руку, место в дальнем углу, незаметен, просто слушает)
    - привязчивый (первое же знакомство – лучший друг, неотступно следует, отнимает время)
    - охотник за знаменитостями (король Иордании)
    - неискренний (не смотрит в глаза, нет теплоты и искренности)
    - коллекционер визиток (визитки обесценились, телефонная книга, контактировать придется заново)

# Навыки общения...

## ЗНАКОМЬТЕСЬ С МАСТЕРАМИ УСТАНОВЛЕНИЯ СВЯЗЕЙ

- человек, как будто знает всех вокруг и его все знают
- он должен стать основой вашей сети общения
- пример с поиском работы (56% благодаря личным связям)
- связи это ключ, который открывает все двери
- тесные отношения – не всегда самые полезные, сильнее «сила слабых связей»
- наши «слабые связи» часто живут в совершенно ином мире
- поддержание контактов с ними необходимо – дни рождения, праздники, гости...
- 6 степеней связей (треть работает), но большинство обращений прошло через нескольких конкретных человек (знать именно их!)



# Навыки общения...

## ТИПОВОЙ ПОРТРЕТ МАСТЕРА УСТАНОВЛЕНИЯ СВЯЗЕЙ

- **владельцы ресторанов** – изысканный, без помпезности, некий частный клуб без членских взносов, заходить туда почаще, познакомиться с хозяином, заранее ставьте в известность о приходе, знакомьтесь через него с важными персонами
- **хэдхантеры** – а-ля секретари, только много начальников, смесь коммерсанта и соц работника, бесценный источник имен и информации, помогать им в поиске, предложив свою сеть связей, сводить самому тех кто ищет с тему кому нужно
- **лоббисты** – подлинные мастера связей, склонить политиков проголосовать за закон, выгодный их Заказчикам, всевозможные коктейли и ужины, им просто угодить, пригласив на мероприятие, познакомив с потенциальными клиентами
- **лица, финансирующие общественные проекты** – идут туда где пахнет деньгами, знают как добыть деньги и кто готов с ними расстаться, отношения первичны, абсолютно новый мир контактов и возможностей
- **специалисты по связям с общественностью** – связь и выходы на СМИ, родственники практически, источают потоки лести, постоянно на телефоне
- **политики** – непревзойденные мастера связей, статус зависит не от богатства, а от политического влияния, помочь повлиять на избирателей, ЮУТП, Промасс, молодые политики, до того как
- **журналисты** – обладают большой властью, постоянно в погоне за сенсацией, приглашать на ужины, со всеми быть в близких отношениях

# Навыки общения...

## РАСШИРЯЙТЕ КРУГ ОБЩЕНИЯ

- необходимо соединить свой круг общения с чьим-то еще
- аналогия с разделением зон ответственности у соучредителей
- границы сетей общения очень подвижны и постоянно расширяются
- классика – провести совместное мероприятие с непрофильным кругом общения из разных социальных слоев (разделить приглашенных), проработать примеры (бизнес и развлечения, бизнес и политика, бизнес и власть...)
- найти сферу деятельности, куда необходим доступ, там центральную фигуру, вокруг нее создать свою группу поддержки с Продуктом
- такая форма партнерства действует прекрасно, но д/б основана на взаимной выгоде
- никогда не забывать о том, кто открыл вам двери
- правило – тот, в кем делитесь связями, должен быть Партнером и ему нужно доверять
- никогда не давайте никому полного доступа к своим связям

# Навыки общения...

## ИСКУССТВО СВЕТСКИХ БЕСЕД

- очаровывать умеют все, но пользуются этим единицы (стоять в тени, стоять в центре сцены)
- главный компонент шарма – хорошо подвешенный язык
- океан новых возможностей – пугающие препятствия
- важность светских бесед трудно переоценить, это умение не врожденное, приобретается с опытом
- есть руководители-самодуры, гордящиеся своим немногословием и деловым стилем общения, упиваются своей грубоватой прямоотой
- короткие беседы – самые важные, необходимо вести беседы с любым человеком и в любой ситуации
- цель проста – начать беседу, поддержать ее, закрепить связь и расстаться с договоренностями о встрече
- с ним еще будет о чем поговорить
- не избегать, личных и противоречивых тем

# Навыки общения...

## ИСКУССТВО СВЕТСКИХ БЕСЕД

- будьте самим собой и будьте интересным
- добиваться значимости, окутав себя завесой таинственности, полный бред, как и держать информацию при себе
- добиться большего за счет обмена информацией, граница между личной и проф информацией размыта
- чувствуя доверие, вас уважают
- на переговорах – прямо и честно о всех проблемах, четко изложить свои интересы и заботы
- сила, таящаяся в искренности, безгранична
- демонстрируйте свою человеческую сущность, а не продающего робота
- ваша сила – в уникальности

# Навыки общения...

## НЕКОТОРЫЕ ПРАВИЛА СВЕТСКИХ БЕСЕД

- **учитесь невербалике** – пещерные люди, первые впечатления, 10 сек на нравится или нет, улыбайтесь, баланс зрительного контакта, опустите руки и расслабьтесь, слегка наклоните корпус и голову в сторону собеседника, учитесь прикасаться к людям, локоть
- **будьте искренни** – 5с/5ч посвящайте время только ему, максимум внимания собеседнику
- **найдите свою изюминку** – готовность что-то рассказать интересное (из личных интересов), важно не ЧТО говорите, а КАК, о своих увлечениях особенно искренне
- **«окно Джохари»** - открытость человека перед окружающими, необходимо регулировать его ширину в зависимости от того, с кем разговариваешь, избрав неправильный стиль, собеседник захлопнет свое окно, проработать примеры из жизни
- **умение красиво выйти из беседы** – использовать клише, действовать в открытую, Вы извините если я минутку оставлю Вас? Вам принести коктейль? Здесь столько интересных людей, пойду познакомлюсь, пригласить познакомиться совместно, затем оставить, предложение продолжить общение в будущем
- **учитесь слушать** – самая глубокая потребность – быть признанным, стремиться ПОНЯТЬ его, а не БЫТЬ ПОНЯТЫМ, здороваться первым, не перебивать говорящего кивать головой, вопросы с искренним интересом к

# КАК ПРЕВРАТИТЬ ЗНАКОМЫХ В СОРАТНИКОВ...

## ЗДОРОВЬЕ, БЛАГОСОСТОЯНИЕ И ДЕТИ

- понять – очередной ученик или деловой партнер
- признать значимость и важность другого, потребность в признании
- помочь заветной мечте, сохранить верность в плохие времена
- лояльность – это марафон, а не спринт, зарабатывается годами
- учиться у каждого человека на пути
- три вещи – здоровье, благосостояние и дети, вспомним Маслоу
- здоровье – обеспечит вечную преданность, иногда лишь достаточно проявить интерес и эмоционально поддержать
- предложить диету, лекарства...
- благосостояние – совместный бизнес, партнерство, помочь найти работу, подключить свою сеть связей
- дети – значат все, устроить на работу, пригласить семью домой
- невыполненное обещание напрочь испортит все отношения

# КАК ПРЕВРАТИТЬ ЗНАКОМЫХ В СОРАТНИКОВ...

## СОЦИАЛЬНЫЙ АРБИТРАЖ

- власть не за счет запугивания, а стать необходимым всем
- сделать так, чтобы успеха добились окружающие, не быть
- сосредоточить в своих руках максимум информации и затем удерживать ее в тайне от окружающих
- социальный арбитраж – постоянный и открытый обмен опытом
- решать проблемы молниеносно, взяв мобильный телефон
- важно – не ждать пока тебя попросят, действовать сразу
- свести вместе двух людей, которые получают выгоду от этого знакомства, сродни головоломке, «секс втроем», неожиданные перспективы
- «карьерная карма» - больше отдаете, больше получаете
- цель формирования сети контактов – не самому получить выгоду, а дать людям получить то, что они хотят
- связывать людей из различных миров

# КАК ПРЕВРАТИТЬ ЗНАКОМЫХ В СОРАТНИКОВ...

## СОЦИАЛЬНЫЙ АРБИТРАЖ

- круг знакомств ограничен узкими проф и соц рамками
- завести контакты с максимальным количеством людей других профессий и социальных групп
- главный козырь успешных ТОП-ов – уметь «навести мосты»
- что важнее – знать что-то или кого-то? Опрос провести
- умение распространять информацию по своей сети связей
- посылаю вам несколько интересных идей...
- должно войти в привычку!
- современный «брокер влияния»
- Корнеги – Можно добиться бОльшего успеха за 2 мес, искренне интересуясь делами других, чем за 2 года, пытаюсь заинтересовать их своими делами



# КАК ПРЕВРАТИТЬ ЗНАКОМЫХ В СОРАТНИКОВ...

## НЕ ДАЙТЕ О СЕБЕ ЗАБЫТЬ

- 80% успеха – от постоянного контакта с нужными людьми
- нельзя позволять, чтобы люди забыли вас, не могу вспомнить лицо
- собственный стиль напоминания о себе
- правила повторения (запоминания) вас
  - запомнить имя – три канала коммуникаций (почта, телефон, лично)
  - подпитывать отношения – два канала (без лично) 1р в мес
  - превратить знакомого в друга – 2р встреча в нерабочее время, «побухать»
  - знакомы давно – 2-3р в год напоминать о себе
- сотня телефонных звонков в день, активно e-mail
- создать рейтинговую систему (классификация уровней связей) – по ней определить уровни коммуникаций, разбить на географический, отраслевой принцип
- проявите творчество при контактах – фото, музыка...

# КАК ПРЕВРАТИТЬ ЗНАКОМЫХ В СОРАТНИКОВ...

## ОТЫЩИТЕ СВОЙ ЯКОРЬ

- мощное объединяющее действие – весело проведенный ужин с вином, самые прочные связи
- устроить ужин дома, устоявшийся круг общения, 6-10 чел
- «концепция якоря», более мудрый и опытный человек, известный
- «якорь» другой, не как все – журналист, политик, художник, артист, чиновник, спортсмен
- правила домашней вечеринки (пример Озерского клуба)
  - определить тему, не стандартно
  - пригласить всех заблаговременно (за месяц)
  - не быть рабом кухни, алкоголь лучшая «социальная смазка»
  - создать атмосферу (музыка, свечи, цветы, разносить напитки)
  - забыть о формальностях, быть проще (еда, люди, вино, беседа, джинсы, пиджак)
  - не сажать знакомых вместе
  - расслабиться, все берут пример с хозяина

# УМЕНИЕ БРАТЬ И ДАВАТЬ...

## БУДЬТЕ ИНТЕРЕСНЫМ ЧЕЛОВЕКОМ

- времена простого маркетинга навсегда ушли, сейчас потребитель имеет право выбора
- сегодня маркетолог – это стратег, технолог, творческая личность
- расчет не на широкую рекламу, а на формирование личных связей
- выделяться из общей массы на построении взаимоотношений
- «синдром аэропорта»
- необходимо иметь свою точку зрения
  - хорошо продумать и обосновать
  - политика, спорт, путешествия, наука, более детально и специфично
  - уметь увязать между собой ранее известные вещи в другом сочетании
  - есть четкая идея – добиться внимания уже проще, журналисты падки на новое
  - всегда сам звони журналистам, ты главный эксперт
- творческую личность нечем заменить
  - уникальная точка зрения – гарант стабильного рабочего места
  - MBA – лишь «входной билет»
  - сегодня бизнес оценивает творчество выше, чем компетентность, опыт и

# УМЕНИЕ БРАТЬ И ДАВАТЬ...

## КАК СТАТЬ ЭКСПЕРТОМ

- ознакомиться с передовым опытом и тенденциями, много читать
- задавать «глупые» вопросы, не такие как все, фильм «Большой» с Томом Хэнксом, Я такую не куплю
- знать себя и свои способности, развивать сильные качества (80%)
- постоянно учиться – книги и журналы, учебные курсы, конференции, связь с Лидерами отрасли
- заботиться о здоровье – недосып превращает в 7-летнего ребенка, активный отдых, отгулы
- пробовать необычное – в стороне от основной деятельности
- не падать духом, раскачивая лодку, когда скинут за борт
- овладеть новой технологией и найти свою нишу
- идти на запах денег, основа деятельности – это выручка, за ваши идеи должны готовы платить
- не основываться на голем рациональном расчете, важны не цифры, а умение рассказать хорошую историю

# УМЕНИЕ БРАТЬ И ДАВАТЬ...

## СОЗДАЙТЕ СЕБЕ ИМЯ

- цель – продвинуть бренд под названием «Я»
- стиль одежды, общения, увлечений – узнаваемость
- собственный стиль – важное преимущество в конкурентной борьбе
- перенести методы презентации товара на презентацию себя
- быть отчетливо видимым или неприметным?
- посылать записки своим начальникам и их начальникам
- самому управлять собственной карьерой
- сделанное себе имя – это и обещание, и гарантия
- избегать риска, соблюдать субординацию, следовать ДИ, безумно соглашаться с начальством...
- изложить на бумаге свои лучшие качества
- выглядеть безупречно и в высшей степени профессионально (одежда, бланки, прическа, визитки, кабинет, стиль ведения бесед)
- рекламировать себя (спец проекты, конференции, статьи, идеи)

# УМЕНИЕ БРАТЬ И ДАВАТЬ...

## ЗАЯВИТЕ О СЕБЕ

- добиться более широкого признания
- создать шумиху вокруг своего имени
- скромность перестала быть достоинством
- насколько другие реально осведомлены о вашей деятельности
- слухи – это допинг маркетинга, нужно создать каталитический момент (футбольный матч, удачное действие)
- подключить агентов влияния, к которым прислушивается рынок
- зарекомендовать себя для прессы ценным источником информации
- лично давать интервью и звонить отраслевым журналистам
- говорить о своем деле, а не о себе любимом
- чаще ссылаться на громкие имена
- научиться писать, привлекая известных людей в соавторы

# УМЕНИЕ БРАТЬ И ДАВАТЬ...

## ДЕРЖИТЕСЬ БЛИЖЕ К ВЛАСТИ

- несмотря на риск и большие затраты, есть смысл охотиться не на мешей, а на антилопу
- человека идентифицируют с влиятельными людьми
- слава порождает славу
- «якоря» не любят скрытых мотивов знакомств, как с обычными людьми, с ними на равных, они такие же люди

# УМЕНИЕ БРАТЬ И ДАВАТЬ...

СОЗДАЙТЕ СВОЙ КЛУБ И ЛЮДИ ПРИДУТ К ВАМ

- идея клуба ИТ-компаний Уральского региона, возглавить проект
- важно - иметь что предложить, причину держаться друг за друга, опыт, хобби, популярную концепцию, личная инициатива



# УМЕНИЕ БРАТЬ И ДАВАТЬ...

УЧИТЕСЬ И УЧИТЕ ДРУГИХ. И ТАК ДО БЕСКОНЕЧНОСТИ

- обучение – самая эффективная стратегия, позволяет добиться максимальной отдачи от каждого работника
- иметь хорошего наставника по жизни, провести дискуссию

# УМЕНИЕ БРАТЬ И ДАВАТЬ...

## ЗАБУДЬТЕ О БАЛАНСЕ

- баланс между личным и рабочим – это миф
- карьера, построенная на прочных личных связях, это не карьера и не работа, это образ жизни
- главное в жизни – это отношения с людьми, перестать делать различия между работой, семьей и друзьями
- Оскар Уайльд – если всю жизнь занимаешься любимым делом, то можно считать, что ни дня в этой жизни и не работал!
- наш успех зависит не от бездушных технологий и капиталов, а от того, кого мы знаем и с кем работаем (фундаментальная истина)
- как деньги порождают деньги, так и связи порождают связи
- это все невозможно сделать в одиночку. Только сообща



**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**