

ОГЛАВЛЕНИЕ

Посвящение	3
Выражение признательности	5
Введение	7
С днем рождения, Зигги!	11
Этап первый. Нырятьте, вода отличная!	
Глава 1. Сеть никогда не спит	17
Глава 2. Шесть выводов для начала	20
Глава 3. Связи и наука	22
Глава 4. «Горячая десятка» самого важного, что может сделать сеть	24
Этап второй. Прежде чем начать копать, очертите место	
Глава 5. Приготовьтесь к победе	45
Глава 6. Связи, как и рыба, водятся там, где вы их находите	48
Глава 7. Четыре лучших источника новых знакомств	52
Глава 8. Вы кого-то знаете, но кто знает вас?	57
Глава 9. Самый важный урок в моей жизни	59
Глава 10. Делайте то, что вам <i>несвойственно</i>	62
Этап третий. Начинайте копать!	
Глава 11. Сетевая история Лу Хольца: как я стал тренером	69
Глава 12. Что такое сеть	72
Глава 13. Что не является сетью	74
Глава 14. Четыре принципа создания сетей	77

Глава 15. Шестнадцать краугольных камней мощной сети	88
Глава 16. Ведите себя так, словно от сети зависит вся ваша жизнь, потому что так оно и есть	98
Глава 17. С чего начать?	109
Глава 18. Сети — это мы	111
Этап четвертый. Приведите в порядок инструменты	
Глава 19. Самая лучшая позиция для создания сети	115
Глава 20. Сетевая история Мухаммеда Али: как я научился создавать свою сеть	119
Глава 21. Когда вы работаете над своей сетью, сеть работает <i>на</i> вас	125
Глава 22. Здесь вам не армия: вам нужно знать не только имя, должность и личный номер	133
Глава 23. Систематизируйте свою сеть	138
Глава 24. Подключение к сети начальника	142
Глава 25. Покажите мне вашу сеть, а я покажу вам свою	144
Глава 26. Максимум усилий — максимальный результат	146
Этап пятый. Раскопайте в себе уникальные способности!	
Глава 27. Нет ничего хуже, чем выглядеть как олень, попавший в свет фар	153
Глава 28. ...Сапожник, портной, кто ты будешь такой?	155
Глава 29. Будьте не таким, как все, и...	156
Глава 30. ...вас никогда не забудут	159
Глава 31. Возвращение однорукого человека	161
Глава 32. Неважно, где вы начинаете; главное — где вы окажетесь	164
Глава 33. Возьмите мою сеть... Пожалуйста!	167

Глава 34. Импровизированное знакомство	172
Глава 35. Вопрос: как вы открываете ворота? Ответ: я знаю привратника	174
Глава 36. Скажите мне, что вы читаете, и я скажу, кто вы	176
Глава 37. Две минуты на знакомство	178
Глава 38. Упущенная акула	180

Этап шестой. Копайте глубже!

Глава 39. Начинайте с людей своего круга	185
Глава 40. Привнесите что-нибудь свое	188
Глава 41. Больше разнообразия	191
Глава 42. Любите и почитайте сеть своей супруги	192
Глава 43. Лучшая рука помощи — собственная	195
Глава 44. Сеть перед вашей дверью	197
Глава 45. Не бойтесь откровенности	200
Глава 46. Сетевая история Мэрилин Нельсон: как мы боролись за Суперкубок	202
Глава 47. Не забывайте о тех, кто ушел	205
Глава 48. Напоминайте своим подчиненным о силе связей	206
Глава 49. Сеть на продажу	209

Этап седьмой. Не упадите!

Глава 50. «Горячая десятка» самых серьезных ошибок, допускаемых при создании сетей	215
Глава 51. Сетевая история Нормана Орнстайна: чего не надо делать, чтобы обрести друзей и оказывать влияние на людей	224
Глава 52. Не делайте ни шагу без этого	227

Глава 53. Отбивайтесь, чтобы выиграть	228
Глава 54. Сеть, на старт!	230
Глава 55. Сетевая разведка	232
Глава 56. Жертва сети	233
Глава 57. Не все сети равны	234
Глава 58. Просите, и дано будет вам. Может быть...	236
 Этап восьмой. Ухаживайте за своим колодцем!	
Глава 59. «Горячая десятка» лучших способов оставаться на связи... со своей сетью	239
Глава 60. Лучше отдавать до того, как получаете	245
Глава 61. Вечно цветущий сад	246
Глава 62. Секреты фирмы, часть I	252
Глава 63. Секреты фирмы, часть II	254
Глава 64. Никогда не знаешь, когда зазвонит телефон	255
Глава 65. Нельзя пройти через дверь, пока вы ее не откроете	258
Глава 66. Лучший в мире «сетевик»	260
Глава 67. Помните о тех, кто остается за кадром	265
Глава 68. Станьте одним из них	267
Глава 69. Совместное творчество	269
Глава 70. Сетевая история Пэта О'Брайена: как оставаться на связи	272
 Этап девятый. Хорошо то, что хорошо кончается!	
Глава 71. Десять заповедей «сетевика»	279
Глава 72. Экзамен по сетевому строительству	280
Глава 73. Идеальная сеть	285
Глава 74. Научите своих детей созданию сетей	287

Глава 75. Пусть ваши дети научат вас созданию сетей	289
Глава 76. Дети	291
Глава 77. Сети создают не только люди, но и целые страны	293
Глава 78. Вопросы и ответы	296
Глава 79. Несколько оставшихся афоризмов, которые я знаю и люблю (в том числе позаимствованных и украденных)	300
Глава 80. Несколько последних «что делать» и «чего не делать»	302

Этап десятый. Пейте из колодца... И делитесь своим богатством!

Глава 81. Сетевая история Стэнли Маркуса: что посеешь, то и пожнешь	307
Глава 82. Позвоните Джеку	311
Глава 83. Последнее слово	313

Посвящение

Эта книга посвящается всем тем, кто задерживался после моего очередного выступления, чтобы поблагодарить меня, и тем, кто останавливал меня в аэропорту, чтобы пожать руку или рассказать интересную историю.

Она посвящается всем, кто писал мне письма — из 50 стран на десятках языков, — давал мудрые советы и делился своим жизненным опытом.

Она посвящается всем, кто звонил, присылал факсы, электронные письма или посещал мой сайт в интернете, обмениваясь своими идеями и впечатлениями в нашем столь стремительно меняющемся мире.

Она посвящается всем, кто читал мои книги и статьи и нашел в них хотя бы одну идею, которая стала для него стимулом попытаться достичь в жизни чего-то большего.

Она посвящается также всем новым читателям, которые впервые познакомятся со мной на этих страницах.

Я с гордостью могу сказать, что теперь вы стали частью моей сети связей, а я — вашей. А как мы используем эти связи — насколько высоко вознесет нас наше вдохновение, — зависит только от нас самих. Я могу со всей искренностью сказать, что все вы помогли мне выкопать мой колодец.

ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Не у каждого, скорее даже, едва ли у кого-то есть сестра с такими навыками редактора и терпением Иова, пронизательным глазом микрохирурга и доброжелательностью лучшего друга, какими обладает моя сестра. Без Марджи Резник я никогда не написал бы ни одной книги.

Спасибо Линн Ланкастер, настоящей волшебнице, ум которой подобен молнии. Для меня она совершенно незаменима. У каждого, кто пишет книги, должна быть своя Линн Ланкастер.

Спасибо Рону Бейма. Запомните это имя. Почему? Потому, что однажды он напишет великую книгу. Это один из умнейших и наиболее душевных участников моего «круглого стола» — и, кроме того, замечательный друг.

Спасибо Грегу Бейли, моему исполнительному ассистенту. Этот человек был со мной — и *вместо* меня — в окопах. Надеюсь, «всенощные», которые он провел за своим рабочим столом, обеспечили ему успех, которого он определенно заслуживает.

Спасибо Викки Абрахамсон, самой творческой личности из всех, кого я знаю, — а это говорит о многом. Начните любую фразу, и она закончит ее — с удивительным остроумием и изяществом. Она все умеет и все понимает.

Спасибо Джонатону Лазиру, моему другу и агенту. Это наша четвертая совместная книга. Нам двоим пришлось съесть не один пуд соли, и мы прекрасно провели время за этим занятием. Он — лучший.

Спасибо Скотту Митчеллу, президенту корпорации *Maskay Envelope*. То, что это человек с уймой положительных качеств, я знал всегда. Но я не знал, насколько он внимателен, критичен и восприимчив

при чтении рукописей. Он помог мне так построить повествование этой книги, чтобы она читалась легко и непринужденно.

Спасибо Линде Ферраро, с которой мы сотрудничаем уже десяток лет. Она работает преданно, ответственно, добросовестно чуть ли не двадцать четыре часа в сутки. Без Линды ни я, ни компания *Mackay Envelope* не добились бы такого успеха.

Спасибо Нилу Нафталину за его мудрые мысли. Иногда и один человек способен многое изменить. Нил — именно такой человек.

Спасибо Мэри Энн Бейли за ее бесконечное терпение и внимательность при вычитке корректуры.

Спасибо Джуди Олаусен. Если вы никогда еще не слышали ее имя и не видели ее фоторабот, когда-нибудь обязательно увидите их. Хотя она живет в моем родном городе, известность у нее международная — и она того, безусловно, заслуживает. Если хотите получить ее лучшие фотографии, я могу вам это устроить.

Спасибо Денни Лайону, у которого безошибочный нюх на «рыбные места».

Спасибо Ричарду Маллери, который вполне мог бы написать эту книгу сам. Это умнейший человек и первоклассный критик.

Спасибо Рику Фришману, изумительному публицисту.

Спасибо Полу Брауну, обладающему такой редкой комбинацией, как умение задавать нужные вопросы и наличие блестящих организаторских качеств.

Спасибо сотрудникам издательства *Doubleday*, ставшего моим вторым домом: Арлин Фридман, Лайзе Бранкаччо, Майку Янацци, Эми Кинг, Джекки Эверли, Паоле Фернандес-Рана и Лорел Кук.

Спасибо Гарриет Рубин, моему редактору в издательстве *Currency*, которая сказала мне: «Харви, вы родились, чтобы написать эту книгу. Кто еще лучше вас разбирается в вопросах создания и использования связей?»

И наконец, спасибо всем сотрудникам *Mackay Envelope*. Вы многому научили меня, и я восхищаюсь вами и уважаю с каждым днем все больше и больше.

ВВЕДЕНИЕ

Впервые же минуты знакомства с Харви Маккеем я обнаружил, что он знает меня едва ли не лучше, чем я сам. Он основательно подготовился ко встрече со мной, и этого я никогда не забуду. И не перестану удивляться.

Харви Маккей появился на свет для того, чтобы написать эту книгу.

Почему я так говорю? На протяжении десятка лет он снабжал великолепными советами миллионы людей по всему миру — через свои замечательные книги, выступления, семинары и газетную колонку. И он обращается не только к будущим выпускникам Гарвардской школы бизнеса. Он обращается ко всем нам, рассказывая о своих «уроках жизни».

Его истории правдивы и естественны. Он высказывает то, что у него на сердце; с редкой в наши дни искренностью он снабжает нас практической информацией, применимой в любых жизненных сферах и ситуациях. Он помог продвинуться вперед (и остаться в авангарде) миллионам людей.

Сейчас Харви обратил свой взор на ту грань собственной жизни, которая во многом и обеспечила ему популярность и успех, — умение заводить и использовать знакомства и связи, образующие подчас сложную и запутанную сеть.

Каким бы ни был ваш род занятий, без связей вам не обойтись, и эта книга поможет вам постичь все премудрости создания надежной сети знакомств. Связи — это средство передвижения, которое позволит вам добраться до пункта назначения.

Так что читайте, наслаждайтесь и следуйте советам, которые вам не догадались дать в свое время родители.

Эта книга продемонстрирует вам, как достичь успеха в мире связей. Прочтите ее и передайте другу, а также по возможности своим детям.

Джек Кемп

КОПАЙТЕ КОЛОДЕЦ ДО ТОГО,
КАК ПОЧУВСТВУЕТЕ ЖАЖДУ

С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ, ЗИГГИ!

Мой друг Зигги созвал гостей на празднование своего шестидесятилетия и пригласил среди прочих меня и мою жену Кэрол Энн.

Толпа собралась приличная. Гостей было не меньше трех сотен, но я был знаком лишь с несколькими из них. Когда мы наконец добрались до хозяина, чтобы поздравить его, Зигги крепко обнял нас.

— Ты такой худой, — сказал он мне. — Все бегаешь. Я читал в газете, что ты и в этом году участвовал в Бостонском марафоне. Тебе надо больше есть.

Он подхватил с подноса проходившего мимо официанта кусок краковской колбасы и сунул мне в рот.

— Вкусно?

— Вкусно, — ответил я, прожевав. — Как жизнь?

— Сегодня, 20 октября, мой день рождения. Через три, нет, через четыре дня, 24-го, — твой. Это будет вторник, но ты-то, конечно, родился не во вторник. Ты родился в понедельник. 24 октября 1932 года был понедельник.

— Откуда ты знаешь?

— Ты когда-нибудь слышал про «ученых идиотов»? Такой человек не способен даже одеться самостоятельно, но стоит ему раз услышать фортепианный концерт, он способен сыграть его по памяти. Некоторые специализируются на датах. Ты называешь дату, а я тебе говорю день недели.

— Но ты же не идиот.

— Рад это слышать от тебя, Харви. Нет, ты, конечно, прав. Я подсмотрел. Я иногда так делаю. Это мой своего рода фирменный знак.

Мы с женой отошли, чтобы дать Зигги возможность пообщаться с другими гостями, и смешались с толпой. Заметив знакомого, я заговорил с ним и упомянул о том, какой замечательный человек Зигги.

— А, ему просто везет, — последовала пренебрежительная реплика.

Мне захотелось, отбросив в сторону приличия, хорошенько встряхнуть собеседника и доступно втолковать ему, что это не везение и не дар небесный. Это не волшебство. Такое не происходит само собой.

Зигги не случайно каждый год присылает мне в день рождения поздравительные открытки. И он знает день недели, в который я появился на свет, не потому, что он «ученый идиот». Он знал о моем участии в Бостонском марафоне не потому, что ему нравится изучать списки участников, в которые внесено более 35 тысяч имен, набранных мелким шрифтом.

Все это — результат его заботы о людях, стремления узнать о них побольше, умения слушать, готовности уделить каждому человеку время и внимание. Это закономерный итог того, что Зигги всю жизнь создавал свою сеть — то есть всегда интересовался у окружающих, чем он мог бы быть им полезен.

Слишком часто, глядя на вызывающих наше восхищение «сетевиков», невероятно общительных и обладающих широчайшим кругом знакомств, мы полагаем, что они «просто родились такими». Это миф. Они просто старались и думали больше остальных.

На вечеринке у Зигги меня более всего поразило не количество гостей, а их контингент. Молодые, пожилые, всех вероисповеданий, разных национальностей, банкиры и социальные работники, музыканты и инженеры, друзья детства, учителя. Там были все. Такая пестрая толпа случайно собраться не могла.

Как же и вам добиться того же? Создание сети связей чем-то напоминает рытье колодца. Сначала нужно принять решение. «Когда-нибудь мне захочется пить. И мне понадобится колодец. Пожалуй, надо его выкопать». Затем вы выполняете «домашнюю», подготовительную, работу. (Знаю-знаю, я слишком часто повторяю о необходимости выполнять домашнюю работу. Наверное, это потому, что моя мама была школьной учительницей.)

После этого вы приступаете к реализации своего решения. Для очень многих людей начало — «лиха беда». Но есть хорошая новость: фундамент сети связей у вас уже заложен. У вас есть друзья, родные, сотрудники, соседи, единоверцы и так далее и тому подобное. И вам нужно просто расширять и углублять уже начатое.

Многие исполненные самых благих намерений труженики приступают к заданию с невероятным энтузиазмом, активно работая лопатой и проливая литры пота. Затем, почувствовав усталость, они останавливаются, чтобы оценить свои достижения. И обычно именно в этот момент на них снисходит озарение, что помимо усердия и энтузиазма в любом деле нужны еще и навыки.

В организации сети знакомств, как и в любом другом начинании, исход дела определяется опытом и приобретенными навыками.

Когда навыки приобретены и отточены, работа кипит гораздо быстрее. Вы копаете все глубже. Но орудуете лопатой не бездумно, не механически. Копать нужно осмысленно, творчески. Только в этом случае ваша сеть будет расширяться, а колодец углубляться.

Есть еще и вопрос «техобслуживания». Ничто сотворенное руками человека не может оставаться в идеальном состоянии без надлежащего ухода. Мало завести знакомства — не менее важно поддерживать постоянный контакт со своими знакомыми.

И не забывайте об осторожности. Вы копаете колодец не для того, чтобы его стенки, обрушившись, похоронили вас на дне. От ошибок, к сожалению, никто из нас не застрахован.

К счастью, вокруг достаточно выдающихся личностей, примеру которых вы можете следовать, и людей — вроде меня, — которые уже совершили все мыслимые ошибки, избавив вас от необходимости повторять их. Учитесь на наших ошибках.

Постепенно вы будете работать все продуктивнее, и колодец будет углубляться все быстрее. Со временем ваши старания будут щедро

вознаграждены, и вы сможете передать плоды своего труда дорогим вам людям.

Вы также заметите, что занятие это не только полезное, но и приятное. Знакомясь с самыми разными людьми, вы откроете для себя истинный кладезь премудрости и радости.

Эта книга разделена на десять частей, которые складываются в единый процесс. Если вы последуете моим рекомендациям, вам никогда в жизни не придется страдать от жажды.

Я поведаю вам личные истории успеха в создании сетей знакомств от лучших «копателей колодцев» — в частности, Мухаммеда Али, Лу Хольца, Стэнли Маркуса и Пэта О'Брайена.

Теперь все в ваших руках. Копайте!

МАКСИМА МАККЕЯ
Сеть познается в беде.

Этап первый

НЫРЯЙТЕ, ВОДА ОТЛИЧНАЯ!

СЕТЬ НИКОГДА НЕ СПИТ

Наша четверка завершила свою обычную субботнюю партию в гольф и собралась в клубном домике, когда Джерри сказал:

— Вчера ночью мне позвонили. Это было в два часа. Не скажу имени звонившего, потому что кто-то из вас может его знать. Человек этот был на грани истерики. Днем ему позвонил его бухгалтер и сообщил, что он почти банкрот, что его компания не в состоянии платить служащим зарплату и что если он срочно не найдет денег, то запросто может угодить в тюрьму. Ему нужно было 20 тысяч долларов. Мне показалось странным, что он звонит именно мне: ведь мы с ним не общались уже больше десяти лет. Оказалось, он позвонил мне только потому, что я некогда был его близким другом и только мне он может довериться. Ладно, я дал ему взаймы несколько тысяч, но не всю сумму, хотя деньги у меня есть.

— А потом я задумался, — продолжал Джерри. — А что было бы, если бы я оказался на его месте? На помощь скольких людей я реально мог бы рассчитывать, если бы позвонил им в два часа ночи?

— И на скольких, Джерри?

— На двоих, максимум троих.

Мы пошли по кругу. Каждый задался вопросом, который возник у Джерри, и ответы были примерно одинаковые, пока очередь не дошла до меня.

— Пятьдесят, — сказал я.

— Да перестань, Харви! Не надо преувеличивать.

— Я не преувеличиваю, — произнес я. — В течение сорока лет я был близок к тому, чтобы позвонить кому-нибудь точно так же, как

тот человек. К счастью, не пришлось. Но я сделал пятьдесят подобных звонков по другим поводам. Я звонил среди ночи, чтобы найти лучшего в городе врача, когда кто-то из моих близких болел; я звонил по поводу недовольного клиента, который шантажировал моего ценного работника и угрожал не только навсегда отказаться от услуг моей фирмы, но и ослабить ее настолько, что нам навсегда была бы закрыта дорога в бизнес. По меньшей мере пятьдесят раз я оказывался припертым к стенке и каждый раз находил нужного человека, который помог мне решить проблему. С тех пор как я, будучи еще почти ребенком, имел неосторожность купить обанкротившееся предприятие по производству конвертов, я создаю и расширяю сеть знакомых, на которых могу рассчитывать и которые могут рассчитывать на меня в разного рода экстренных ситуациях. Я не представляю, где оказался бы сегодня, не будь у меня таких связей. И я горжусь, что люди обращаются ко мне за помощью.

Мне было жаль человека, который обратился к Джерри, попав в отчаянное положение. Но он сам виноват. Он не подготовился. Он не только не выкопал колодец заранее — до того, как ему захотелось пить, — он выжидал до последнего, прежде чем взять в руки лопату.

Скольким людям он позвонил, прежде чем очередь дошла до Джерри — человека, с которым он не виделся более десяти лет? Пятерым? Десятерым? И с каждым звонком шансы на успех убывали — ведь он все дальше уходил от своей настоящей сети.

*Помните кинофильм «Шесть степеней отчуждения»?
Название указывает на тот факт, что между любыми
двумя жителями нашей планеты существует связующая
цепочка не более чем из шести человек.*

Что, если я захочу встретиться с президентом *General Electric* и продать ему партию конвертов? Что ж, если я знаю кого-то, кто знает еще кого-то (и так шесть раз), то смогу попасть в кабинет Джека Уэлча с презентацией конвертов еще до того, как мы сыграем очередную пар-

тию в гольф. Такова сила сети знакомств, и каждый из нас может создать для себя эту сеть.

Но даже не пытайтесь попасть к Уэлчу напрямую, минуя пятерых посредников. Это невозможно. Именно так пытался действовать знакомый Джерри. Это не сеть, а ниточка из песка. Если вы копаете свой колодец на достаточной глубине и создаете обширную сеть знакомств, вам никогда не придется оказаться в ситуации, когда, выйдя за пределы шестого измерения, вы получаете лишь сигналы «занято» и «неправильно набран номер».

— Джерри, я хочу, чтобы ты знал: если ты однажды позвонишь мне среди ночи, двадцать тысяч будут на твоем счете менее чем через сутки. Кстати, что у тебя есть в качестве залога?

— Что у меня есть в качестве залога? Помнится, Харви, ты как-то обращался ко мне за помощью — тоже часа в два ночи, — и я был тут как тут.

— Ты прав, — сказал я. — Лучшего залога не придумаешь.

Мы с Джерри знакомы целую вечность. Если нам удастся сохранять отношения столько лет, начинать строить сеть никогда не поздно.

New England Journal of Medicine опубликовал результаты исследования, подтверждающие, что у человека, бросившего курить (даже если он курил до этого десятки лет), риск развития рака легких снижается почти до того же уровня, как у людей, которые никогда не курили.

То же применительно и к сетям.

«Сетевой журнал Маккея» научных исследований не проводил, но с уверенностью прогнозирует: когда бы вы ни приступили к этому процессу, вы создадите сеть людей, которые снимут трубку и согласятся помочь, если вам когда-нибудь придется звонить им среди ночи.

МАКСИМА МАККЕЯ

Два часа ночи — плохое время
для попытки завести новых друзей.