Never Eat Alone,
Expanded and Updated

And Other Secrets to Success, One Relationship at a Time

Keith Ferrazzi
with Tahl Raz

NEW YORK
CROWN BUSINESS

НІКОЛИ НЕ ЇЖТЕ НАОДИНЦІ

та інші секрети успіху
завдяки широкому колу знайомств

Кейт Феррацці
за участі Тала Реза

ХАРКІВ 2016 КЛУБ СІМЕЙНОГО ДОЗВІЛЛЯ

УДК 316.6
ББК 88.5
Ф43

Жодну з частин цього видання
не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі
без письмового дозволу видавництва

Видається з дозволу Crown Business, an imprint of the Crown Publishing Group,
a division of Penguin Random House LLC and with Synopsis Literary Agency

Перекладено за виданням:

Ferrazzi K. Never Eat Alone, Expanded and Updated:
and Other Secrets to Success, One Relationship at a Time /
Keith Ferrazzi. — New York: Crown Business, 2014. — 400 p.

Переклад з англійської *Ірини Грипи*

Дизайнер обкладинки *Микита Тітов*

ISBN 978-617-12-1522-1 (укр.)
ISBN 978-0-385-34665-8 (англ.)

© Keith Ferrazzi, 2005, 2014
© Hemiro Ltd, видання українською мовою, 2016
© Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», переклад і художнє оформлення, 2016

ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ БАТЬКАМ

ЗМІСТ

Вступ 9

ЧАСТИНА 1

Умонастрій

Розділ 1. Станьте членом клубу 16
Розділ 2. Не ведіть рахунки 26
Розділ 3. У чому полягає ваша місія? 36
Розділ 4. Будуйте коло друзів ще до того, як воно вам знадобиться 54
Розділ 5. Талант відваги 59
Розділ 6. Меркантильний кретин 67

ЧАСТИНА 2

Сукупність навичок

Розділ 7. Виконуйте домашнє завдання 76
Розділ 8. Записуйте імена 82
Розділ 9. Як зробити «холодний» дзвінок «теплим» 88
Розділ 10. Уміння майстерно налагодити зв'язок з асистентом 97
Розділ 11. Ніколи не їжте наодинці 105
Розділ 12. Поділіться своїми захопленнями 110
Розділ 13. Підтримуйте контакт, бо ж зазнаєте невдачі 116
Розділ 14. Організовуйте конференції 120
Розділ 15. Підтримуйте зв'язок з фахівцями зі встановлення зв'язків 139
Розділ 16. Як розширити коло друзів? 150
Розділ 17. Мистецтво легкої розмови 153

ЧАСТИНА 3

Перетворіть своїх знайомих на сподвижників

Розділ 18. Здоров'я, добробут і діти 170
Розділ 19. Соціальний арбітраж 180
Розділ 20. Як підтримувати спілкування з іншими? 189
Розділ 21. Знайдіть свій «магніт» і підтримуйте з ним зв'язок 198

ЧАСТИНА 4

Спілкування в умовах цифрової ери

Розділ 22. Периферія мережі знайомств 210
Розділ 23. Станьте королем інформаційного наповнення 226
Розділ 24. Щасливий збіг обставин 243

ЧАСТИНА 5

Уміння віддавати та отримувати

Розділ 25. Станьте цікавим співрозмовником 256
Розділ 26. Розробіть свій бренд 275
Розділ 27. Демонструйте свій бренд 282
Розділ 28. Встановлюйте зв'язки з впливовими людьми 299
Розділ 29. Нехай люди самі до вас потягнуться 309
Розділ 30. Ніколи не піддавайтеся гордині 318
Розділ 31. Шукайте наставників, шукайте учнів. І так завжди 323
Розділ 32. Балансу не існує 336
Розділ 33. Ласкаво просимо до епохи зв'язків 341
Ferrazzi Greenlight 349
Випробуйте зміни від Кейта Феррацці 351

ВСТУП

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

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

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

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

Як і радить ця книжка, він ухвалив «план зі створення кола друзів», котрий передбачав знайомство із провідними бізнесменами, які б могли

поділитися з ним історіями свого успіху. Тоді він почав обдзвонювати їх, надаючи їм пропозицію, від якої неможливо відмовитися: відпочинок з покриттям усіх витрат на лижному курорті, де б вони могли провести час разом зі своїми успішними колегами. Для Бісноу це був чудовий шанс отримати поради не тільки щодо фінансового процвітання, а також щодо того, як справляти правильне враження.

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

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

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

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

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

Успіх компанії ***Summit Series*** — не моя заслуга. Мені належить лише мізерна частинка того, що створили Бісноу та його команда. Але я можу з впевненістю сказати, що для нього книжка «Ніколи не їжте наодинці»

стала практичною інструкцією, яка допомогла йому визначити мету та досягти її. Завдяки філософії цієї книжки тисячам інших людей також вдалося побудувати не лише кар'єру, а й цілі організації.

Ось декілька фундаментальних принципів компанії ***Summit Series***.

1. **Не припиняйте вчитися.** Кожен з нас може навчити когось іншого. Кожен з нас може навчитися чогось в іншого. Здійсніть подорож у країну знань та творчості.

2. **Формуйте дружні стосунки.** Завдання *Summit Series* полягає не в налагодженні корисних зв'язків, а у створенні широкого кола справжніх друзів. Вас оточують чудові люди. Познайомтеся з ними ближче.

3. **Ловіть момент.** Те, що стається несподівано, зазвичай має найбільше значення. Ловіть такі моменти.

4. **Виявляйте любов.** Саме ваша внутрішня цінність є важливою для нас. Тому любіть свою справу, навіть якщо вона перебуває тільки на початку свого розвитку.

5. **Веселіться.** Якщо ви не отримуєте задоволення від свого виду діяльності, немає сенсу ним займатися.

Ласкаво просимо до соціальної ери

Успіх Бісноу та тисяч інших людей демонструє, що книжка «Ніколи не їжте наодинці» — це щось більше, ніж просто моя історія сходження до кар'єрних вершин. Насправді те, що дало мені потужний поштовх для прагнення до успіху, з'явилося ще задовго до моєї роботи у гольф-клубі, хоча там я дізнався надзвичайно багато.

Світ змінювався, і я змінювався разом з ним. А можливо, саме мій генетичний код допоміг мені досягти таких результатів. У будь-якому випадку, моя книжка — це путівник в абсолютно нову еру бізнесу.

Я започаткував компанію, яка сприяє успіху наших клієнтів завдяки вдосконаленню та ефективному використанню їхнього кола знайомств. Ми доклали спільних зусиль для вивчення та розуміння таких понять, як емоції, інтуїція, поведінка, довіра, вплив, влада, взаємодія, зв'язки, та всього, що стосується відносин і співпраці з іншими людьми.

Ми стали свідками двох подій.

1. Раніше слово «зв'язки» мало негативні конотації. Нині воно використовується для позначення природного прагнення людини до взаємодії, що стає основою особистого розвитку та співробітництва. Сьогодні найціннішою валютою є соціальний капітал, тобто інформація, інтелектуальний потенціал, довіра та усі складові взаємин між людьми, з якими ви підтримуєте контакт.

2. Науковці обґрунтували таку закономірність:

   Успіх у житті = ваші знайомі + ваша співпраця.

Ваше коло друзів визначає вашу долю. Це підтверджують численні дослідження, що проводилися на основі теорій соціальної взаємодії та психологічного взаємовпливу. Нас формують ті люди, з якими ми спілкуємося. Наші прибутки, настрій, стан здоров'я, вага — усе це залежить від того, із ким ми взаємодіємо і як це відбувається.

Тому взяти контроль над своїми стосунками — а іноді це означає ***послабити*** контроль, про що я докладно дізнався тоді, коли став батьком — означає отримати контроль над своєю кар'єрою та майбутнім. Уроки, які я подаю у цій книжці, допоможуть вам ефективно впоратися з цим завданням.

Їхня значущість тільки зростатиме. Здається, що сучасних дітей від народження тягне до Інтернету, а їхня свідомість формується під впливом соціальних мереж. Завдяки такому вихованню вони зможуть проявити себе геніями в одних взаєминах та дурнями — в інших. Я підозрюю, що вони ще десятиліття будуть визначати, що є що. (Якраз вчасно для наступної революції.) На щастя для молодих та старших читачів, ця книжка проливає світло на питання такого характеру.

Коли «Ніколи не їжте наодинці» була вперше опублікована, кількох посилань на ***cybernauts*** (мандрівники в кіберпросторі), мого кишенькового комунікатору ***Palm Pilot*** і «революційного» інструменту управління контактами ***Plaxo*** було достатньо, щоб піднести книгу на п'єдестал технологій.

Безперечно, Інтернет та мобільні пристрої змінили спосіб, у який ми налагоджуємо контакти з людьми, справляємо на них вплив та створюємо соціальний капітал.

Упродовж кількох років прихильники моєї книжки наполягали, що з метою збереження її репутації як найкращого посібника з тактики побудови взаємин мені потрібно її доопрацювати.

У новій версії «Ніколи не їжте наодинці» я намагався відтворити більшу частину оригінального змісту, оскільки мої поради ще досі діють на практиці. Я додав три нові розділи та пристосував зміст книжки до цифрової ери.

Хоча розвиток технологій пішов уперед, я впевнений, що фундаментальні принципи побудови стосунків, такі як щирість, віра в те, що кожен незалежно від свого фінансового становища, походження, віку чи статі гідний найкращого, не змінилися. Сьогодні саме ці чесноти є рушійною силою соціуму.

Як читати цю книжку

Ця книжка принесе вам найбільше користі, якщо ваше бажання вчитися буде підкріплене готовністю до дій.

Застосовуйте принципи та тактики у ході їхнього прочитання. Я дотримуюся думки, що шлях людини до успіху, незалежно від її віку чи статусу, починається з тієї миті, коли вона знаходить у собі силу та відвагу встановити контакт з іншими за допомогою принципу щедрості.

Уміння будувати взаємини та поводити себе тактовно у соціумі вимагає активного навчання. Однак, якщо ви не застосовуватимете свої знання на практиці, ви змарнуєте місяці або навіть роки.

ЧАСТИНА 1

УМОНАСТРІЙ

РОЗДІЛ 1

СТАНЬТЕ ЧЛЕНОМ КЛУБУ

Усе вирішують взаємини. Усе на світі існує лише у зв'язку з чимось іншим.
Ніщо не існує в ізоляції. Годі вдавати, що ми особистості,
які можуть жити незалежно одна від одної.
Маргарет Вітлі

«Боже, як же я сюди потрапив?» — неодноразово питав я себе як першокурсник Гарвардської школи бізнесу.

Я не мав жодного досвіду в бухгалтерській чи фінансові справі. Озираючись довкола, я бачив цілеспрямованих молодих хлопців та дівчат, які вже мали свої перші наукові ступені у сфері бізнесу. Вони здобули досвід роботи з цифрами та таблицями у найкращих компаніях на Уолл-стрит. Більшість з них походила із заможних сімей з довгими родоводами, а їхні імена супроводжувалися римськими цифрами. Звичайно, я почувався ніяково.

Як міг хлопець із робітничої родини, зі ступенем бакалавра гуманітарних наук і кількома роками досвіду на звичайному заводі конкурувати з чистокровними нащадками родин Маккінзі та Голдман Сакс, які, здавалося, ще з пелюшок зналися на бізнесі?

Цей рік став визначальним у моїй кар'єрі та у моєму житті.

Я виріс у невеличкому містечку сталеварів і шахтарів Янгстаун, що розташоване на південному заході штату Пенсильванія. Місцевість була такою сільською, що з ґанку нашої скромної оселі навіть не було видно сусідських будинків. Мій батько працював на металургійному заводі, а у вихідні підробляв на будівництві. Мати прибирала у будинках лікарів та адвокатів у сусідньому містечку. Мій брат втік від життя у провінції і подався до

армії. Сестра вийшла заміж і покинула місто ще у старших класах школи, коли я тільки починав ходити.

Коли я вступив до Гарвардської школи бізнесу, до мене повернулися усі страхи дитинства. Річ у тім, що, хоча в нас не було достатньо грошей, мої батько та мати вирішили подарувати мені ті можливості, яких були позбавлені мій рідний брат та зведена сестра. Батьки докладали чималих зусиль і жертвували всім, аби я отримав ту освіту, яку могли дозволити собі лише діти з багатих родин. Я згадав ті дні, коли моя мати забирала мене з приватної школи на нашому старому авто, в той час як інші діти сідали у лімузини та BMW. Їхні жорстокі знущання над нашим авто, моїм синтетичним одягом та кросівками, що були підробкою фірми ***Docksiders***, кожного дня нагадували про моє становище у суспільстві.

Зміцнивши мою рішучість та прагнення до успіху, цей досвід неабияк допоміг мені. Він відкрив мені очі на той факт, що існує чітка межа між «мати» і «не мати». Він сповнив мене ненавистю до бідності. Серед своїх однокласників я почувався чужим. З іншого боку, усі ці відчуття змусили мене працювати наполегливіше, ніж будь-хто інший у моєму оточенні.

Я переконався, що саме наполеглива праця допомогла мені вступити до Гарвардської школи бізнесу. Але була ще одна річ, яка вирізняла мене з-поміж інших і давала мені певну перевагу. Здавалося, ще до приїзду в Кембридж я знав те, чого не розуміли мої однокурсники.

Ще дитиною я влаштувався на роботу у гольф-клуб, де носив ключки за багатими домовласниками та їхніми дітьми, що жили в заможному сусідньому містечку. Моя робота часто наштовхувала мене на роздуми, чому одні люди досягають успіху, а інші — ні. Тоді я зробив для себе відкриття, яке змінило мій світогляд.

Носячи сумки з ключками полем, я спостерігав за тим, як люди, що досягли кар'єрних висот, про які мої батьки не могли навіть мріяти, допомагали один одному. Вони шукали один одному роботу, вкладали час та гроші в ідеї, які з'являлися у них, і допомагали влаштовувати дітей приятелів

у найкращі школи, шукали для них практику у відомих компаніях і, зрештою, знаходили для них найпрестижніші вакансії.

Я на власні очі бачив, як успіх породжує успіх, а багаті стають ***ще*** багатшими. Їхнє коло друзів та знайомих було найважливішою складовою успіху. Я зрозумів, що бідність — це не лише брак фінансових ресурсів, це також відокремленість від певного кола людей, які можуть допомогти реалізувати себе.

Мені спало на думку, що життя, як і гольф, є у певному сенсі грою, а люди, які знають її правила, грають найкраще і домагаються успіху. Головне правило життя, що має безпрецедентну силу, полягає в тому, що людина, яка контактує з правильними людьми і розумно використовує свої зв'язки, може стати членом «клубу» незалежно від того, носила вона ключки полем чи ні.

Це усвідомлення змусило мене зробити ще деякі висновки. Я зрозумів, що для досягнення мети розум, талант і походження насправді мають невелике значення. Звичайно, вони важливі, але від них не буде жодної користі, якщо ви не засвоїте одну річ: самому досягти успіху неможливо.

На щастя, я палав бажанням досягнути чогось у житті (правду кажучи, боявся, що це мені не вдасться). У іншому випадку я б, напевно, стояв осторонь та спостерігав за життям інших, як і багато хто з моїх друзів, які теж працювали у гольф-клубі.

Про неймовірну силу людських стосунків я вперше довідався від місіс Поланд. Керол Поланд була дружиною власника великого деревообробного заводу у нашому містечку, а її син Бретт був моїм ровесником та другом. Вони ходили у нашу церкву. У той час мені дуже хотілося бути схожим на Бретта (він був чудовим спортсменом, багатим, усі дівчата про нього мріяли).

У гольф-клубі я носив ключки місіс Поланд. Як не дивно, я так про неї дбав, що навіть ховав її сигарети. Я робив усе, аби вона здобувала перемогу в кожному турнірі. Уранці, перед змаганнями, я прогулювався полем і відзначав для себе найважчі місця. Я перевіряв швидкість, з якою м'ячик котився по траві. Незабаром місіс Поланд почала здобувати перемоги одна за одною. Кожного разу під час жіночих турнірів я стільки для неї

робив, що вона почала хвалити мене перед своїми друзями. Незабаром мною почали цікавитися й інші гравці.

Я був готовий проходити тридцять шість лунок за день, аби тільки мене взяли на роботу. Звичайно, я ставився до свого керівника в клубі так, ніби він був королем. Уже в перший рік роботи мене визнали найкращим з персоналу, що дало мені можливість прислужувати Арнольду Палмеру, який приїжджав у наше містечко для участі у змаганнях. Колись Арні також носив ключки у клубі ***Latrobe Country Club***, а нині став власником гольф-клубу. Я дивився на нього як на ідола. Він був живим доказом того, що успіх у гольфі, як і в житті загалом, не має нічого спільного із соціальним статусом людини. Уся справа полягала в наближенні до «клубу» (звичайно, не можна відкидати талант, принаймні у випадку Арні). Одні домагаються цього наближення через своє походження чи гроші, інші, як Арнольд Палмер, — завдяки тому, що досягають фантастичних результатів у своїй справі. Я знав, що мої переваги — це ініціатива та цілеспрямованість. Арні став для мене доказом того, що минуле — це не завжди пролог до майбутнього.

Протягом кількох років я фактично був членом родини Поланд, проводячи з ними свята і навідуючись до них майже кожного дня. Ми з Бреттом були нерозлийвода, я любив його сім'ю, як свою рідну. Місіс Поланд познайомила мене зі всіма членами клубу, які могли б мені допомогти, а коли вона бачила, що я занепадав духом, то була першою, хто підтримував мене. Я допомагав їй на полі для гольфа, а вона на знак вдячності за мої зусилля і турботу про неї допомагала мені в житті. Вона дала мені звичайний, але змістовний урок про силу щедрості. Якщо ти допомагаєш іншим, вони також тобі допоможуть. Цей вічний принцип люди стали називати «взаємодопомогою». Для мене він означав турботу. Ми піклуємося один про одного, тому намагаємося зробити все, аби життя тієї чи іншої особи стало приємнішим.

Завдяки цьому уроку ще під час першого семестру навчання у Гарвардській школі бізнесу я зрозумів, що її студенти, налаштовані на гостру конкуренцію та індивідуалізм, живуть неправильно. Успіх у будь-якій галузі, а тим більше у бізнесі, залежить від роботи з людьми, а не проти них. Навіть долари і центи не можуть змінити один непорушний факт: бізнес — це справа людей, і саме люди все в ньому вирішують.