

## 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 йте наодинці.....	105
Розділ 12. Поділіться своїми захопленнями.....	110
Розділ 13. Підтримуйте контакт, бо ж зазнаєте невдачі.....	116
Розділ 14. Організуйте 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 збрала 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. виявилось, що такої думки дотримувався не тільки я. Зрештою, Бісноу досягнув свого. Через декілька років він започаткував успішну компанію *Summit Series* з комерційними та некомерційними філіями.

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, настрої, 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 послань 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.

Завдяки цій книжці ви можете:

1. розробити продуктивну, оригінальну та дієву стратегію для побудови взаємин, ефект від застосування якої триватиме все життя;
2. створити свій соціальний капітал, який допоможе вам досягнути навіть найбільш амбітних цілей;
3. поєднати свою стратегію з власною інтуїцією для підтримки контакту із широким колом знайомих;
4. зрозуміти, взаємодія з якими людьми сприятиме досягненню ваших цілей та закріпленню ваших цінностей;
5. створити власний образ, завдяки якому ви зможете отримувати доступ до потрібної інформації та ресурсів;
6. закріпити цей образ у соціальних мережах;
7. збільшити свою цінність для вашого оточення, особливо для вашої компанії та клієнтів;
8. створити репутацію експерта та збільшити рівень свого впливу;
9. усвідомити, які можливості відкриті перед вами;
10. побудувати омріяне життя з колом друзів, на яких ви можете покластися.

Понад півмільйона читачів, від звичайних студентів до успішних президентів компаній, у більше ніж 16 країнах світу досягли надзвичайних результатів, вдосконалюючи мистецтво взаємодії з іншими завдяки книжці «Ніколи не йте наодинці». Станьте одним з них.



## 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 фінансовій 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-стріт. 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 ганку 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